

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اقتصاد: راهنمای کاربردی

هاجون چانگ

مترجمین: محمدرضا فرهادی پور، امیدرضا فرهادی پور

نویسنده: تقدیم به پدر و مادرم

عنوان: اقتصاد: راهنمای کاربردی

مجری: شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

مترجمین: محمدرضا فرهادی پور - امیدرضا فرهادی پور

ناظر طرح: سارا پارسی

مدیر طرح: صالح نیازی

طراح جلد: محمدحسن چیدری

شمارگان: ۵۰۰ جلد

تاریخ انتشار: زمستان ۱۳۹۸

قیمت: ۴۰۰۰۰۰ ریال

تهیه شده در: روابط عمومی و مرکز نشر اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

فهرست مطالب

۵	سخن آغازین
۷	پیش درآمد
۷	اصلا چرا به خودمان چنین دردسری بدهیم؟
۷	چرا مردم علاقه‌ی زیادی به علم اقتصاد ندارند؟
۹	این کتاب چه تفاوتی با سایر کتاب‌ها دارد؟
۱۱	میان‌پرده
۱۱	چطور این کتاب را مطالعه کنیم؟
۱۳	بخش اول: عادت کردن به اقتصاد
۱۵	فصل ۱: زندگی، جهان و همه‌چیز
۱۵	علم اقتصاد چیست؟
۲۵	فصل ۲: از سوزن آدام اسمیت تا شماره‌ی رمز (PIN)
۲۵	سرمایه‌داری سال‌های ۱۷۷۶ و ۲۰۱۴
۳۷	فصل ۳: چطور به اینجا رسیدیم؟
۳۷	تاریخچه‌ی کوتاهی در مورد سرمایه‌داری
۸۵	فصل ۴: مطالعه‌ی اقتصاد را از کجا شروع کنیم؟
۸۵	اجازه دهید صدها گل شکوفه کنند
۱۲۹	فصل ۵: هنرپیشگان یک نمایشنامه
۱۲۹	بازیگران اقتصادی چه کسانی هستند؟
۱۵۳	بخش دوم: به کارگیری علم اقتصاد

فهرست مطالب

۱۵۵	فصل ۶: می‌خواهید چقدر باشد؟
۱۵۵	تولید، درآمد و شادی
۱۷۵	فصل ۷: باغچه‌ی شما چطور رشد می‌کند؟
۱۷۵	جهان تولید
۲۰۳	فصل ۸: دردسر در صداقت بانک امانی
۲۰۳	امور مالی
۲۳۳	فصل ۹: بز بوریس بایستی بمیرد
۲۳۳	نابرابری و فقر
۲۵۵	فصل ۱۰: چند نفری را می‌شناسم که کار کرده‌اند
۲۵۵	کار و بیکاری
۲۷۷	فصل ۱۱: هیولای دریایی یا پادشاه فیلسوف؟
۲۷۷	نقش دولت
۲۹۷	فصل ۱۲: «همه چیز فت و فراوان است»
۲۹۷	بعد بین‌المللی
۳۳۱	میان‌پرده‌ی دوم
۳۳۳	کلام آخر
۳۳۳	اکنون چه می‌شود؟
۳۳۳	چطور می‌توان از علم اقتصاد برای بهبود اقتصاد خود استفاده کرد؟

سخن آغازین

اقتصاد زبان مشترک انسان‌ها از اقوام و ملل مختلف است. همانطور که در هنر و موسیقی شاهد سبک‌ها و روش‌های مختلفی هستیم در اقتصاد نیز نگرش‌ها و مکاتب مختلفی وجود دارد. گروهی از اقتصاددانان تصور می‌کنند همزیستی مسالمت‌آمیز این دیدگاه‌های مختلف و به ظاهر متناقض امکان‌پذیر نیست و باور ندارند که همه این دیدگاه‌ها می‌توانند در موقعیت‌های مختلف برای تحلیل رفتار انسان و جامعه کارآمد باشند و لذا بر این اعتقاد هستند که لاجرم یکی باید غالب بر دیگران شود.

آنچه علم اقتصاد را به یک ابزار تحلیلی قدرتمند بدل کرده است توانمندی آن برای توصیف رفتار بشر است. به باور هاجون چانگ به جای تعریف علم اقتصاد بر مبنای روش انجام کار و رویکرد نظری آن، بایستی آن را بر مبنای مطالب مورد بحث در این رشته تعریف کرد. این قاعده البته می‌تواند برای تمامی علوم نیز صادق باشد. از نگاه وی، تعریف علم اقتصاد بدین روش باعث می‌شود تا این کتاب نسبت به سایر کتاب‌های اقتصادی یک تمایز بنیادین داشته باشد. سایر کتب، اقتصاد را به لحاظ روش انجام کار و رویکرد نظری آن تعریف می‌کنند و چنین تصور می‌کنند که برای «حرفه‌ی اقتصاد» تنها یک روش درست وجود دارد و آن هم رویکرد نئوکلاسیک است، در حالی که در این کتاب نویسنده کوشیده است تا با بررسی دیدگاه‌های مختلف در علم اقتصاد نقاط ضعف و قوت هر بینه را مطرح کرده و نشان دهد چرا برای توضیح رفتار اقتصادی فرد و جامعه می‌توان از روش‌های مختلفی بهره برد.

شناخت نگرش‌های مختلف در علم اقتصاد از این حیث ضرورت دارد که شناخت طیفی از مکاتب مختلف و اکتفا نکردن به یک یا دو مورد خاص از آنها به ما اجازه می‌دهد نسبت به پیچیدگی اقتصاد، درک دقیق‌تری پیدا کنیم. همچنین با بررسی نگرش‌های مختلف و نقدهای طرفین می‌توان به درک عمیق‌تری نسبت به پدیده‌های اقتصادی جهان امروز دست یافت. در واقع نگاه به این تفاوت دیدگاه‌ها باید بدین صورت باشد که رویکردهای متفاوت علم اقتصاد می‌توانند مطالب زیادی از یکدیگر بیاموزند و درک ما از جهان اقتصادی را غنی‌تر سازند.

نویسنده در بخشی از کتاب به بررسی نقش انسان‌ها در اقتصاد می‌پردازد. وی با بیان اینکه با پذیرش نقش شدید انسان برای او جایگاه بالاتری را لحاظ می‌کنیم ذهن خواننده و منطق انسان کامل و عقلایی را به چالش

می‌کشد و سپس چنین عنوان می‌کند: « دقیقاً به همین دلیل که می‌گوییم انسان‌ها محصول جامعه‌ی خود هستند، می‌توانیم اراده‌ی آزاد انسان‌هایی که تصمیماتی برخلاف قراردادهای اجتماعی، ایدئولوژی‌های غالب یا پس‌زمینه‌های طبقاتی خود اتخاذ می‌کنند را بیشتر تحسین کنیم. هنگامی که می‌پذیریم عقلانیت انسان محدود است، بایستی طرح‌های ابتکاری کارآفرینانی که مسیر خطرپذیر (غیرعقلانی) را پیش می‌گیرند، بیشتر تحسین کنیم...». این نگاه به انسان در نوع خود جالب است. با این توصیف هاجون چانگ کارآفرینانی که در اقتصاد ایران به فعالیت مشغول هستند بیش از آنچه وی گفته است قابل تحسین می‌باشند. چرا که مسیر طی شده توسط ایشان بسیار پرخطرتر و تصمیمات ایشان بسیار غیر عقلایی تر به نظر می‌رسد.

این کتاب علاوه بر موضوعات مورد اشاره به مباحث تولید، استفاده از اعداد و آمار در علم اقتصاد، بانک و نظام تامین مالی، فقر و نابرابری، اشتغال و بیکاری، نقش دولت در اقتصاد و بررسی بعد بین‌المللی اقتصاد در نگرش‌های فکری مختلف در علم اقتصاد پرداخته است. باور نویسنده در این خصوص که دسترسی به علم اقتصاد برخلاف ادعاهای بسیاری از اقتصاددانانی که می‌خواهند اوضاع را طور دیگری جلوه دهند، بسیار آسان است، ستودنی است. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران نیز با چنین دیدگاهی و با هدف توسعه دانش اقتصادی برای عموم افراد اقدام به ترجمه متون روز دنیا کرده است.

مطالعه کتاب حاضر را به همه خوانندگان اعم از اساتید و دانشجویان علم اقتصاد، فعالین اقتصادی، محققان علوم انسانی و کلیه علاقمندان توصیه می‌کنم. این کتاب با تعریفی که از علم اقتصاد ارائه می‌کند و با بررسی نقش انسان در اجتماع و بررسی نگاه‌های متفاوت به پدیده‌های اقتصادی، به ما ابزارهای اقتصادی لازم برای فهم این دنیای پیچیده و به هم مرتبط را می‌دهد.

حسین سلاح ورزی

نایب رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

و قائم مقام دبیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی

پیش‌درآمد

اصلاً چرا به خودمان چنین در دسری بدهیم؟

چرا مردم علاقه‌ی زیادی به علم اقتصاد ندارند؟

اگر این کتاب را برای مطالعه انتخاب کرده‌اید، احتمالاً نیمچه علاقه‌ای به علم اقتصاد دارید. با این حال، شما نیز شاید در هنگام مطالعه‌ی این کتاب، کمی بترسید. اقتصاد ظاهراً علم دشواری است. شاید این علم به اندازه‌ی علم فیزیک دشوار نباشد، اما به صرف انرژی و زمان کافی نیاز دارد. شاید بعضی از شما استدلال‌های برخی اقتصاددانان را در رادیو و تلویزیون شنیده باشید و این استدلال‌ها به نظر تان سوال برانگیز بوده‌اند. اما به هر حال، آنها را می‌پذیرفتید، چون هر چه باشد وی متخصص اقتصاد بوده و شما حتی یک کتاب اقتصادی هم مطالعه نکرده بودید.

اما آیا علم اقتصاد تا این حد دشوار است؟ البته، اگر مباحث این علم با عبارات ساده و واضحی توضیح داده شوند، لزوماً آن قدرها هم دشوار نخواهد بود. من در کتاب قبلی خودم با عنوان *بیست و سه نکته‌ای که هرگز در مورد نظام سرمایه‌داری به شما نمی‌گویند*، جسارت زیادی به خرج دادم و گفتم که ۹۵ درصد علم اقتصاد همان عقل سلیم است و با استفاده از عبارات نامأنوس و ریاضیات آن را دشوار می‌سازند.

علم اقتصاد یگانه علمی نیست که از بیرون بسیار دشوارتر از آن چیزی می‌نماید که در واقعیت هست. از لوله‌کشی گرفته تا داروسازی، در هر حرفه‌ای که به صلاحیت فنی خاصی نیاز باشد، عبارات نامأنوسی که برای تسهیل ارتباطات درون حرفه‌ای ابداع شده‌اند، باعث می‌شود ارتباطات آن حرفه با دنیای خارج دشوارتر از حد واقعی باشد. در این میان، اکثر حرفه‌های فنی به شکلی غیردببینانه با استفاده از عبارات دشوار، حرفه‌ی خود را پیچیده‌تر از حالت واقعی آن جلوه می‌دهند تا بدین ترتیب بتوانند دستمزدهای بالایی که متخصصان‌شان برای خدمات خود دریافت می‌کنند را توجیه کنند.

با توجه به تمام این مطالب، علم اقتصاد به شکلی منحصر به فرد موفق شده در بی‌رغبت ساختن مردم به قلمرو خود موفق بوده است. مردم معمولاً در تمام زمینه‌های مختلف اعم از تغییرات آب‌وهوایی، ازدواج

1. 23 Things They Don't Tell You about Capitalism

2. common sense

هم‌جنس‌ها، جنگ عراق و نیروگاه‌های اتمی تولید برق، به‌رغم اینکه احتمالاً از تخصص لازم در آن حوزه برخوردار نیستند، به‌طور قاطع اظهارنظر می‌کنند. اما زمانی که صحبت از موضوعات اقتصادی به میان می‌آید، بسیاری از آنها نسبت به موضوع مورد نظر هیچ علاقه‌ای از خود نشان نمی‌دهند، چه برسد به اینکه بخواهند اظهارنظرهای قطعی کنند. آخرین مرتبه‌ای که شما در مورد آینده‌ی اتحادیه‌ی اروپا، نابرابری اقتصادی در چین یا آینده‌ی صنایع تولیدی آمریکا با دوستان تان صحبتی کرده‌اید، چه زمانی بوده است؟ در هر کجا که زندگی می‌کنید، این موارد می‌توانند اثرات زیادی بر زندگی شما داشته باشند و چشم‌انداز شغلی تان را به صورت مثبت یا منفی تحت تأثیر قرار داده و دستمزد و در نهایت حقوق بازنشستگی شما را تغییر دهند. اما شما احتمالاً هیچ‌گاه به‌جد به آنها فکر نکرده‌اید.

این واقعیت که موضوعات اقتصادی از جاذبه‌ی طبیعی مواردی مانند عشق، جابه‌جایی، مرگ و جنگ برخوردار نیستند، به‌هیچ‌وجه عدم کنجکاوی مردم نسبت به این امور را به‌طور کامل توضیح نمی‌دهد. علت اصلی عدم کنجکاوی مردم نسبت به امور اقتصادی به‌ویژه در چند دهه‌ی اخیر این است که این باور در مردم ایجاد شده که اقتصاد نیز همانند فیزیک و شیمی، «علمی» است که در آن فقط یک پاسخ صحیح برای هر سوال وجود دارد. به همین دلیل نیز کسانی که تخصصی در این حوزه ندارند، صرفاً بایستی «اجماع متخصصان» را بپذیرند و به آن فکر نکنند. گریگوری منکیو^۱ استاد اقتصاد دانشگاه هاروارد و مولف یکی از مشهورترین کتاب‌های درسی اقتصاد می‌گوید: «اقتصاددانان دوست دارند جبروت یک دانشمند را به خود بگیرند. من این موضوع را از آنجا می‌دانم که گاهی خودم نیز چنین کاری را انجام می‌دهم. وقتی در حال تدریس به دانشجویان کارشناسی هستم با آگاهی تمام اقتصاد را در حکم یک علم به آنها معرفی می‌کنم تا هیچ‌یک از دانشجویان تصور نکنند مسیری که در شرف آغاز آن هستند صرفاً یک تلاش دانشگاهی پرپیچ‌وتاب و بی‌ثبات است.»^۲

با این حال، به‌قراری که در ادامه‌ی این کتاب به‌طور واضح‌تری نشان می‌دهم، اقتصاد هیچ‌گاه نمی‌تواند علمی همانند فیزیک و شیمی باشد. نظریه‌های اقتصادی بسیار متعدد و مختلفی هستند که هر یک بر جنبه‌های مختلفی از واقعیت پیچیده تمرکز دارند و قضاوت‌های اخلاقی و سیاسی مختلفی را ارائه می‌کنند و به نتیجه‌گیری‌های متفاوتی می‌رسند. اضافه‌براین، نظریه‌های اقتصادی مدام در پیش‌بینی تحولات جهان واقعی شکست می‌خورند و این موضوع حتی در حوزه‌هایی که روی آنها تمرکز دارند نیز صادق است، چراکه انسان‌ها برخلاف مولکول‌های شیمیایی و اشیاء فیزیکی، اراده‌ی آزاد خود را دارند.^۳

1. Gregory Mankiw

۲. این عبارات، اولین جملات مقاله‌ی وی با عنوان «اقتصاد کلان از دیدگاه یک دانشمند و مهندس» است.

The macroeconomist as scientist and engineer, Journal of Economic Perspectives, vol. 20, no. 4 (2006).

۳. برای آشنایی با دیدگاهی مشابه این مقاله مراجعه کنید، «آیا اقتصاد یک علم است؟» نوشته‌ی رابرت شیلر برنده جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۳. می‌توانید این مقاله را از آدرس زیر دانلود کنید:

<http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/iseconomics-a-science-rob-ert-shiller>

از این رو، اگر برای پرسش‌های اقتصادی فقط یک پاسخ درست و منحصر به فرد وجود ندارد، نباید اظهار نظر در مورد مسائل این حوزه را صرفاً به متخصصان واگذار کنیم. این امر بدین معناست که هر شهروند دغدغه‌مند جامعه بایستی برخی مباحث پایه‌ی علم اقتصاد را بیاموزد. البته، منظورم از این سخن این نیست که هر فرد بایستی یک کتاب قطور اقتصادی انتخاب کند و بینش اقتصادی منحصر به فردی را با جزئیات تمام بیاموزد. بلکه افراد بایستی به طریقی علم اقتصاد را بیاموزند که بتوانند درک درستی از استدلال‌های مختلف این علم داشته باشند و قوه‌ی ذهنی و انتقادی مناسبی را کسب کنند تا بتوانند تشخیص دهند که در یک شرایط اقتصادی خاص کدام استدلال اقتصادی بیش از سایرین معقول به نظر می‌رسد و کدام یک از ارزش‌های اخلاقی و اهداف سیاسی مبنای این قضاوت (توجه داشته باشید که من رأی بر صحت استدلال خاصی نمی‌دهم) است. برای تحقق این هدف به کتاب خاصی نیاز است که علم اقتصاد را به شیوه‌ای جدید توضیح دهد که تاکنون تلاشی برای آن انجام نشده است و باور دارم که کتاب حاضر می‌تواند چنین کاری انجام دهد.

این کتاب چه تفاوتی با سایر کتاب‌ها دارد؟

این کتاب با سایر کتاب‌های مقدماتی علم اقتصاد چه تفاوتی دارد؟

یکی از تفاوت‌های این کتاب این است که من خوانندگان کتاب خودم را جدی می‌گیرم و به این موضوع پایبندم! این کتاب صرفاً نسخه‌ای تغییر شکل یافته از برخی حقایق پیچیده‌ی پذیرفته شده نخواهد بود. راه‌های بسیاری را برای تحلیل مسائل اقتصادی به خوانندگان کتاب ارائه می‌کنم و باور دارم آنها به خوبی میتوانند میان رویکردهای مختلف به درستی قضاوت کنند. از بحث در مورد اساسی‌ترین مسائل روش‌شناختی علم اقتصاد خودداری نمی‌کنم و در مورد مسائلی از قبیل اینکه آیا اقتصاد یک علم است یا خیر و نقشی که ارزش‌های اخلاقی در این زمینه ایفا می‌کنند (یا بایستی ایفا کنند) بحث می‌کنم. هر زمان که امکانش باشد می‌کوشم فروض^۱ زیربنایی نظریه‌های اقتصادی مختلف را آشکار کنم تا خوانندگان بتوانند خود در مورد واقع‌گرا بودن و باورپذیری این مفروضات قضاوت کنند. همچنین به خوانندگان توضیح می‌دهم که اعداد علم اقتصاد به چه نحوی محاسبه شده‌اند و بر این موضوع تأکید دارم که این اعداد را همانند وزن یک فیل یا دمای یک ظرف در حال جوش، اعدادی عینی به حساب نیاورند.^۲ به طور خلاصه، میکوشم به جای آنکه به خوانندگانم بگویم چه فکری کنند، نحوه‌ی اندیشیدن در مورد مسائل را به آنها بیاموزم.

با این حال، درگیر کردن خوانندگان در عمیق‌ترین سطوح تحلیلی به معنای آن نیست که این کتاب*

1. assumptions

۲. اما اگر از دانشمندان این علوم بپرسید، به شما خواهند گفت حتی این اعداد نیز کاملاً عینی نیستند.

دشوار خواهد بود. در این کتاب هیچ مطلبی نیست که خوانندگانی که دست‌کم آموزش متوسطه را پشت‌سر گذاشته‌اند، قادر به درک آن نباشند. فقط از خوانندگان کتاب تقاضا دارم با کنجکاوی به دنبال درک مطالب بروند و به حدی صبور باشند که بتوانند چند پاراگراف را در یک زمان مطالعه کنند.

یکی از تفاوت‌های مهم دیگر این کتاب با سایر کتب اقتصادی این است که در این کتاب اطلاعات بسیار زیادی در مورد جهان واقعی وجود دارد و وقتی می‌گوییم «جهان» منظورم واقعاً تمام جهان است. در این کتاب اطلاعات زیادی در مورد بسیاری از کشورهای جهان ارائه شده است. البته، منظورم این نیست که این کتاب به یک میزان بر تمام کشورها تمرکز کرده است؛ بلکه منظورم این است که در این کتاب برخلاف بسیاری از کتاب‌های اقتصادی دیگر، اطلاعات اقتصادی صرفاً به یک یا دو کشور خاص یا نوع خاصی از کشورها (ثروتمند یا فقیر) محدود نشده است. بیشتر اطلاعات ارائه شده اطلاعات عددی هستند: اقتصاد جهان از چه مقیاسی برخوردار است؟ چه میزان از محصولات جهان را ایالات متحده یا برزیل تولید می‌کنند؟ کشورهای چین یا جمهوری دموکراتیک کنگو چه سهمی از تولیدات خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند یا مردم کشورهای یونان و آلمان چند ساعت در روز کار می‌کنند؟ اما این اطلاعات با اطلاعات کیفی دیگری در مورد ترتیبات نهادی، پیشینه‌های تاریخی، سیاست‌های متداول و موارد مشابهی از این قبیل تکمیل خواهد شد. امید من این است که در پایان این کتاب خواننده بتواند در مورد نحوه عملکرد اقتصاد در جهان واقعی درک بهتری پیدا کند.

«و البته حالا به دلیلی کاملاً متفاوت...»^۱ این درک بهتر را دارد.

۱. همان تکه کلام معروفی که در سریال سیرک هوایی مونتی پیتون استفاده شده است.

میان پرده

چطور این کتاب را مطالعه کنیم

درک می‌کنم که تمام خوانندگان دست‌کم در ابتدای امر حاضر نیستند زمان زیادی را صرف مطالعه‌ی این کتاب کنند. به همین دلیل بسته به میزان زمانی که فکر می‌کنید می‌توانید برای این کتاب صرف کنید، روش‌های متعدد و مختلفی را برای مطالعه‌ی آن پیشنهاد می‌کنم.

اگر برای خواندن این کتاب ده دقیقه وقت دارید: عنوان فصل‌ها و اولین صفحه‌ی هر فصل را بخوانید. اگر خوش‌شانس باشم، در پایان این ده دقیقه شاید ناگهان متوجه شوید که می‌توانید چندین ساعت از وقتتان را صرف مطالعه‌ی این کتاب کنید.

اگر چند ساعت برای مطالعه‌ی این کتاب وقت دارید، فصل‌های اول و دوم و سپس بخش آخر کتاب را بخوانید. مابقی را رها کنید.

اگر یک روز برای مطالعه‌ی این کتاب وقت دارید: فقط سرفصل‌ها، عناوین بخش‌های مختلف و خلاصه‌هایی را بخوانید که در هر چند پاراگراف یک‌بار با حروف مورب نوشته شده‌اند. اگر توانایی تندخوانی دارید، شاید بتوانید به بخش مقدماتی و مقدمه‌ی هر فصل نیز نگاهی بیاندازید.

اگر به حد کافی وقت و حوصله دارید تا تمام کتاب را بخوانید، لطفاً تمام کتاب را بخوانید. این موثرترین روش مطالعه‌ی این کتاب است و مرا بسیار خوشحال خواهد کرد. اما حتی در این صورت نیز می‌توانید از بخش‌هایی که آنچنان علاقه‌ای به آنها ندارید، صرف‌نظر کنید و صرفاً عناوین آن بخش‌ها را بخوانید.

بخش اول عادت کردن به اقتصاد

فصل ۱

زندگی، جهان و همه چیز

علم اقتصاد چیست؟

خواننده‌ای که با این موضوع آشنایی نداشته باشد، چه‌بسا تصور کند که منظور ما از علم اقتصاد^۱، مطالعه‌ی اقتصاد^۲ است. هرچه باشد علم شیمی نیز مطالعه‌ی مواد شیمیایی، علم زیست‌شناسی مطالعه‌ی موجودات زنده و علم جامعه‌شناسی نیز مطالعه‌ی جامعه است. پس احتمالاً علم اقتصاد نیز باید مطالعه‌ی اقتصاد باشد.

اما مطابق نظرات برخی از مشهورترین کتاب‌های اقتصادی عصر ما، علم اقتصاد فراتر از این است. مطابق اظهارات این کتاب‌ها، علم اقتصاد در واقع به دنبال پاسخ دادن به یک پرسش غایی -در خصوص «زندگی، جهان و همه چیز است»- درست همان‌طور که در کم‌دی علمی تخیلی داگلاس آدامز^۳ با عنوان «راهنمای یک مسافر کنار جاده به کهکشان»^۴ سعی شده به این پرسش غایی پاسخ داده شود. این کتاب رمانی بود که فیلم سینمایی آن در سال ۲۰۰۵ با بازیگری مارتین فریمن^۵ (بازیگر نقش هابیت) در نقش اول آن ساخته شد.

مطابق اظهارات تیم هارفورد، روزنامه‌نگار مجله‌ی فایننشال تایمز و مولف کتاب موفق اقتصاددان مخفی^۶، علم اقتصاد در مورد زندگی است. وی کتاب دوم خود را منطق زندگی^۷ نامیده است.

1. economics
2. economy
3. Douglas Adams
4. The Hitchhiker's Guide to the Galaxy
5. Martin Freeman
6. The Undercover Economist
7. The Logic of Life

البته، هیچ اقتصاددانی تاکنون مدعی نشده که علم اقتصاد می‌تواند عالم گیتی را توضیح دهد. عالم گیتی فعلاً جولانگاه فیزیک‌دانان است، همان کسانی که طی سده‌های اخیر الگو و سرمشق بسیاری از اقتصاددانانی بوده‌اند که می‌خواستند حوزه‌ی فعالیت خود را به یک علم واقعی بدل کنند.^۱ اما برخی اقتصاددانان به این ادعا بسیار نزدیک و مدعی شده‌اند که علم اقتصاد در مورد «این جهان» است. مثلاً عنوان فرعی جلد دوم مجموعه کتاب‌های مشهور طبیعت‌گرای اقتصادی^۲ نوشته‌ی رابرت فرانک^۳ این است: اقتصاد چطور به شما کمک می‌کند معنای جهان خودتان را درک کنید.

سپس برخی کتاب‌ها اندکی پا را فراتر گذاشتند و به همه‌چیز اشاره کردند، به نحوی که عنوان فرعی کتاب *منطق زندگی* این‌طور نام‌گذاری شده است: کشف اقتصاد جدید برای هرچیز. مطابق عنوان فرعی این کتاب، کتاب اقتصاد ناهنجاری‌های پنهان اجتماعی^۴ نوشته‌ی استیون لویت و استفن دابنر که احتمالاً مشهورترین کتاب اقتصادی عصر ما است، به نوعی کاوش در جوانب پنهان هر پدیده می‌پردازد. رابرت فرانک نیز با این نظر موافق است؛ اگرچه وی ادعای بسیار متواضعانه‌تری دارد. وی در عنوان فرعی اولین کتاب طبیعت‌گرای اقتصادی خود فقط این مطلب را با تأکید زیاد بیان کرده که چرا علم اقتصاد می‌تواند تقریباً همه‌چیز را توضیح دهد.

همان‌طور که گفتیم علم اقتصاد (تقریباً) به زندگی، عالم گیتی و هرچیز دیگر مربوط می‌شود.^۵ البته، زمانی که در موردش فکر می‌کنید احتمالاً متوجه می‌شوید این ادعا از سوی علمی مطرح می‌شود که حتی در انجام وظیفه اصلی‌اش از دید سایرین، یعنی توضیح پدیده‌های اقتصادی به‌طور قابل‌توجهی با مشکل مواجه است.

در سال‌های پیش از بحران مالی سال ۲۰۰۸، اکثر متخصصان حوزه‌ی اقتصاد برای جهانیان موعظه می‌کردند و می‌گفتند که بازارها به ندرت اشتباه می‌کنند و علم اقتصاد مدرن نیز برای اتوکردن چین‌وچروک‌هایی که گاه به گاه ممکن است در این بازارها به وجود آیند، راه‌هایی پیدا کرده است؛ طوری که رابرت لوکاس^۶ برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد سال ۱۹۹۵^۷، در سال ۲۰۰۳ اعلام کرد «موانع و مشکلات

۱. به این پدیده حسادت به فیزیک گفته می‌شود.

2. Economic Naturalist

3. Robert Frank

4. Freakonomics

۵. اتفاقاً، این امر بایستی شغل اقتصاددانان را واقعاً آسان کند، چراکه همه ما از قبل پاسخ این سوال را می‌دانیم: پاسخ ۴۲ است. اما بگذارید این بحث را فعلاً کنار بگذاریم.

6. Robert Lucas

۷. جایزه‌ی نوبل اقتصاد یک جایزه‌ی نوبل اصیل نیست. برخلاف جوایز اصیل نوبل (رشته‌های فیزیک، شیمی، روانشناسی، پزشکی، ادبیات و صلح) که صنعتگر سوئدی، آلفرد نوبل در پایان سده‌ی نوزدهم دایر کرد، جایزه‌ی نوبل اقتصاد را در سال ۱۹۶۸ بانک مرکزی سوئد (Sveriges Riksbank) ابداع کرد و به‌طور رسمی، «جایزه‌ی بانک مرکزی سوئد در علم اقتصاد به یادبود آلفرد نوبل» نامیده می‌شود.

ایجادکننده‌ی رکود حل شده است.^۱ بااینوجود، با وقوع بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ بسیاری از اقتصاددانان به شدت غافل‌گیر شدند.^۲ آنها نه تنها به شدت غافل‌گیر شده بودند، بلکه حتی نمی‌توانستند راه‌حل شایسته‌ای برای خروج از عواقب این بحران مالی ارائه کنند.

بدین ترتیب با توجه به مطالب عنوان شده، علی‌الظاهر علم اقتصاد به نوعی از بیماری جنون انجام کارهای بزرگ رنج می‌برد؛ علمی که نمی‌تواند حوزه‌ی اصلی خود را به درستی توضیح دهد و مدیریت کند، چطور مدعی است که می‌تواند (تقریباً) برای همه‌چیز توضیحی ارائه کند؟

علم اقتصاد مطالعه‌ی انتخاب‌های انسان عقلایی است...

البته، شاید با خود فکر کنید که این گفته‌ی من نامنصفانه است. به دلیل اینکه تمام این کتاب‌ها بازار انبوهی را نشانه گرفته‌اند که در آن رقابت شدیدی برای جذب خوانندگان وجود دارد، ناشران و مولفان وسوسه می‌شوند مطالب خود را بیش از حد هیجان‌انگیز جلوه دهند؟ شاید با خود فکر کنید که احتمالاً آثار با چارچوب دانشگاهی، چنین ادعای بزرگی ندارند که موضوع آنها به «همه‌چیز» مرتبط است.

این عناوین فقط برای جذب مخاطب و هیجان‌انگیز جلوه دادن مطالب استفاده می‌شوند. اما مسئله این است که هیجان‌انگیز جلوه دادن این کتاب‌ها تنها به شیوه‌ی خاصی صورت می‌گیرد. این ناشران و مولفان برای هیجان‌انگیز جلوه دادن مطالب خود می‌توانند از عناوینی از این دست استفاده کنند که «علم اقتصاد چطور تمام مسائل مرتبط به اقتصاد را توضیح می‌دهد»، اما به جای آن ادعا می‌کنند که «علم اقتصاد نه فقط اقتصاد بلکه هر پدیده‌ی دیگری را نیز توضیح می‌دهد».

استفاده‌ی مداوم از این نوع خاص از تبلیغات هیجان‌انگیز به دلیل تعریف خاصی است که مکتب اقتصادی غالب امروزی ما یعنی همان مکتب به اصطلاح نئوکلاسیک از علم اقتصاد ارائه می‌کند. در کتاب سال ۱۹۳۲ لیونل رابینز^۳ با عنوان *رساله‌ای در مورد ماهیت و اهمیت علم اقتصاد*^۴، تعریف استاندارد مکتب نئوکلاسیک از علم اقتصاد ارائه شده است که نسخه‌های متفاوتی از آن همچنان استفاده می‌شوند. رابینز در این کتاب علم اقتصاد را به این صورت تعریف می‌کند: «علمی که رفتار انسان را به منزله‌ی رابطه‌ای میان اهداف مشخص و ابزار محدود بررسی می‌کند، ابزاری که می‌توان به نحوی دیگر یا در جایی دیگر از آن استفاده کرد.»

در این بینش، علم اقتصاد به‌جای مسائل پر اهمیت بیشتر با رویکرد نظری خود تعریف می‌شود. علم

1. R. Lucas, 'Macroeconomic priorities,' American Economic Review, vol. 93, no. 1 (2003).

این نوشته در واقع خطابه‌ی ریاست وی در انجمن اقتصادی آمریکا بود.

۲. اما این مسئله نباسیتی مرحوم جان کنت گالبریت (۱۹۰۸ الی ۲۰۰۶) را شگفت زده کرده باشد، چرا که وی زمانی با چهره‌های خشک و عبوس بیان کرد که «تنها فایده‌ی پیش‌بینی اقتصادی این است که طالع‌بینی را به حرفه‌ی قابل احترامی تبدیل کرده است.»

3. Lionel Robbins

4. An Essay on the Nature and Significance of Economic Science

اقتصاد مطالعه‌ی انتخاب عقلایی است؛ یعنی انتخابی که بر اساس تفکر و حسابگری کل افراد جامعه صورت می‌گیرد و حداکثر دست‌یابی به اهداف را با استفاده از منابع در دسترس مشخص می‌سازد. همان‌طور که گری بکر^۱ اقتصاددان مشهور مکتب اقتصادی شیکاگو و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۲ در کتاب خود توضیح داده است، هر پدیده‌ای اعم از ازدواج تا بچه‌دار شدن، جرم و جنایت و اعتیاد به مواد مخدر می‌تواند موضوع مورد بررسی این محاسبات باشد و صرفاً مسائلی از قبیل اشتغال، پول یا تجارت بین‌المللی که به اعتقاد افراد غیراقتصاددان، مسائل اقتصادی قلمداد می‌شوند، موضوع مورد بررسی این محاسبات نیستند. زمانی که بکر عنوان کتاب سال ۱۹۷۶ خود را «بررسی رفتار انسانی با رویکرد اقتصادی^۲» گذاشت، وی در واقع بدون مساحمه مدعی شده بود که علم اقتصاد به همه‌ی پدیده‌های جهان ارتباط دارد.

این روندی که در آن از رویکرد به اصطلاح اقتصادی برای بررسی تمام پدیده‌ها استفاده می‌شود را منتقدانش^۳ «امپریالیسم اقتصادی^۴» می‌نامند و در سال‌های اخیر با انتشار کتاب‌هایی مانند اقتصاد ناهنجاری‌های پنهان اجتماعی به اوج خود رسیده است. در واقع، کتاب اقتصاد ناهنجاری‌های پنهان اجتماعی به بررسی مسائلی خاصی پرداخته است که عموم مردم آنها را مسائل اقتصادی می‌نامند. این کتاب در مورد کشتی‌گیران سوموی ژاپنی، معلمان مدارس آمریکایی، باندهای مواد مخدر شیکاگو، شرکت‌کنندگان مسابقه‌ی تلویزیونی ویکست لینک^۵، آژانس‌های معاملات املاک و سازمان سری ضدسپاهپوستان آمریکا به نام کوکلوکس کلان^۶ بحث می‌کند.

البته، بیشتر مردم با خود فکر خواهند کرد (و مولفان نیز احتمالاً تصدیق می‌کنند) که به جز آژانس‌های معاملات املاک و باندهای مواد مخدر هیچ‌یک از این موضوعات ارتباطی به علم اقتصاد ندارند. اما از بینش بیشتر اقتصاددانان امروزی، اینکه چطور کشتی‌گیران سوموی ژاپنی برای کمک به هم با یکدیگر تباری می‌کنند و یا اینکه چطور معلمان مدارس آمریکا نمرات دانش‌آموزان خود را جعل می‌کنند تا نمره‌ی بهتری را در ارزیابی عملکرد خود دریافت کنند، درست به اندازه‌ی مسائلی مانند باقی‌ماندن یا باقی‌نماندن یونان در اتحادیه‌ی اروپا، رقابت شدید شرکت‌های سامسونگ و اپل در بازار تلفن‌های همراه هوشمند و روش‌های احتمالی کاهش بیکاری جوانان در اسپانیا (که در زمان نگارش این کتاب نرخ بیکاری جوانان اسپانیا ۵۵ درصد بود)، مسائل اقتصادی مشروعی به حساب می‌آیند. برای این دسته از اقتصاددانان اینگونه «مسائل اقتصادی» هیچ برتری اقتصادی خاصی ندارند و آنها تنها جزئی‌ای از مسائل اقتصادی بشمار می‌آید (اوه، فراموش کردم، جزئی از همه‌ی پدیده‌های جهان) به شمار می‌روند که علم اقتصاد قادر

1. Gary Becker
2. Economic Approach to Human Behaviour
3. economics imperialism
4. The Weakest Link
5. Ku Klux Klan

به توضیح آنها است، چرا که این اقتصاددانان مبحث رشته‌ی خود را به جای مطالب مورد بحث در آن براساس رویکرد نظری‌اش تعریف می‌کنند.

... یا شاید مطالعه اقتصاد است؟

یکی از تعاریف جایگزین و واضح علم اقتصاد که من چندین مرتبه به آن اشاره کرده‌ام این است که علم اقتصاد مطالعه‌ی اقتصاد است. اما خوب اصلاً خود اقتصاد چیست؟

اقتصاد به پول مرتبط است، این‌طور نیست؟

احتمالاً شهودی‌ترین پاسخ به خوانندگان این است که اقتصاد در واقع به تمام پدیده‌هایی گفته می‌شود که به نحوی با پول در ارتباط هستند، البته نه فقط پول داشتن بلکه کسب پول، خرج پول، بی‌پول شدن، وام گرفتن و بازپرداخت وام. البته، این پاسخ کاملاً درستی نیست؛ اما نقطه‌ی آغاز مناسبی برای تفکر در مورد اقتصاد و علم اقتصاد است.

حالا وقتی می‌گوییم اقتصاد به پول مرتبط است، منظور ما واقعا خود پول فیزیکی نیست. پول فیزیکی، چه اسکناس باشد، چه سکه‌ی طلا و یا سنگ‌های عظیم تقریباً غیرقابل حرکتی که زمانی در برخی جزایر دریای آرام در نقش پول استفاده می‌شدند، صرفاً یک نماد است. پول نمادی است از آنچه که سایر اعضای جامعه به شما بدهکارند یا نشاندهنده ادعای مالکیت شما بر منابع، تولیدات و ثروت‌های جامعه است. بررسی نحوه‌ی ایجاد و خرید و فروش پول و سایر دارایی‌های مالی از قبیل سهام شرکتی، مشتقات و بسیاری محصولات مالی پیچیده‌ی دیگری که در فصل‌های بعدی توضیح خواهیم داد، یکی از حوزه‌های مهم علم اقتصاد را تشکیل می‌دهد که به اصطلاح اقتصاد مالی نامیده می‌شود. امروزه، به دلیل سلطه‌ی صنعت مالی در بسیاری از کشورهای جهان، بسیاری از مردم علم اقتصاد را با اقتصاد مالی برابر می‌پندارند، اما این حوزه تنها بخش کوچکی از علم اقتصاد است.

پول یا مطالباتی که نسبت به منابع اجتماعی دارید را می‌توان به روش‌های مختلف و متعددی بدست آورد. به همین دلیل بسیاری از مباحث علم اقتصاد نیز به بررسی این مسائل می‌پردازد (و بایستی این‌طور باشد). *رایج‌ترین راه کسب درآمد کار کردن است.*

متداول‌ترین راه کسب پول - مگر اینکه در یک خانواده‌ی ثروتمند به دنیا آمده باشید - کار کردن (از جمله اینکه کسب‌وکار خودتان را راه‌اندازی کنید و خودتان رئیس باشید) و کسب درآمد از این طریق است. به همین دلیل در علم اقتصاد زیاد به مسئله‌ی اشتغال می‌پردازیم. ما می‌توانیم مشاغل را از بینش‌های مختلفی بررسی کنیم.

مشاغل را می‌توان از بینش یک کارگر درک کرد. اینکه می‌توانید شغلی را پیدا کنید یا خیر و اینکه چه میزان دستمزد دریافت می‌کنید به مهارت‌های شما و میزان تقاضای موجود برای این مهارت‌ها بستگی دارد. شاید شما به دلیل مهارت‌های بسیار خاصی دارید که دارید دستمزد بسیار بالایی کسب کنید،

همانند کریستیانو رونالدو بازیکن فوتبال که دستمزد بسیار بالایی دارد. همچنین احتمال دارد که فرد دیگری ماشینی اختراع کند که کار شما را ۱۰۰ برابر سریع‌تر انجام می‌دهد و در نتیجه شما کار خود را از دست بدهید درست همان‌طور که در فیلم چارلی و کارخانه‌ی شکلات‌سازی^۱ که در سال ۲۰۰۵ برگرفته از رمان رواد دال^۲ ساخته شد، آقای باکت پدر چارلی که درهای تیوب خمیردندان‌ها را می‌بست با اختراع ماشین‌آلات کار خود را از دست داد^۳. یا شاید مجبور به پذیرش دستمزد پایین‌تر یا شرایط کاری بدتری شوید، چراکه کمپانی شما به لطف واردات ارزاقیمت‌تر از کشوری مانند چین در حال ضرردهی است و مواردی از این قبیل. بدین ترتیب، برای درک مشاغل حتی از بینش فردی نیز نیاز داریم با مهارت‌ها، نوآوری‌های فناورانه و تجارت بین‌المللی آشنایی داشته باشیم.

دستمزدها و شرایط کاری همچنین عمیقاً تحت تأثیر تصمیمات «سیاسی» خاصی قرار دارند که در راستای تغییرات و ساختار بازار کار اتخاذ می‌شوند (من کلمه‌ی «سیاسی» را در داخل گیومه قرار دادم، چرا که در نهایت مرز میان اقتصاد و سیاست تار و مبهم است. این مسئله موضوع بحث ما در فصل‌های بعدی است، به فصل ۱۱ مراجعه کنید).

پیوستن کشورهای اروپای شرقی به اتحادیه‌ی اروپا و افزایش ناگهانی عرضه‌ی نیروی کار در بازار کشورهای غرب اروپا، تأثیر عظیمی بر دستمزدها و رفتار کارگران این کشورها به جای گذاشت. همچنین ممنوعیت کار کودکان در اواخر سده‌ی نوزدهم و اوایل سده‌ی بیستم باعث کوچک شدن مرزهای بازار کار شد و تأثیر کاملاً معکوسی ایجاد کرد؛ یعنی ناگهان بخش بزرگی از کارگران بالقوه‌ی بازار کار از آن خارج شدند. همچنین مقررات مرتبط به ساعات کاری، شرایط کاری و حداقل دستمزد نیز نمونه‌هایی از تصمیمات «سیاسی» قابل توجهی هستند که وضعیت اشتغال را به شدت تحت تأثیر قرار داده‌اند.

همچنین در اقتصاد یک کشور روزانه مبالغ زیادی پول جابه‌جا می‌شود علاوه‌بر کارکردن شما می‌توانید از طریق پرداخت‌های انتقالی نیز پول بدست آورید، یعنی صرفاً کسی به شما پولی پرداخت کند. پرداخت‌های انتقالی می‌تواند به صورت وجه نقد صورت گیرد و یا «به صورت غیرنقدی»، یعنی اهدای مستقیم کالا (مانند غذا)، یا ارائه خدمات خاصی (مانند تحصیلات ابتدایی) انجام شود. این پرداخت‌های انتقالی نقدی و غیرنقدی را می‌توان به روش‌های مختلفی انجام داد.

انتقالاتی وجود دارند که «دوستان و آشنایان» انجام می‌دهند. نمونه‌هایی از این پرداخت‌های انتقالی عبارتند از: حمایت والدین از فرزندان، افرادی که از اعضای سالمند خانواده‌ی خود نگهداری می‌کنند یا حتی هدیه‌هایی که اعضای اجتماعات محلی مثلاً در عروسی دختر شما به همراه می‌آورند. در مرحله‌ی بعد می‌توان به کمک‌های خیریه اشاره کرد؛ یعنی پرداخت‌های انتقالی که به صورت

1. Charlie and the Chocolate Factory

2. Roald Dahl

۳. در رمان اصلی، آقای باکت کار خود را به این دلیل از دست داد که کارخانه‌ی آن‌ها ورشکسته شد و نه اینکه ماشین‌آلات جدیدی را وارد کرد که می‌توانستند کار وی را سریع‌تر انجام دهند.

داوطلبانه به افراد غریبه انجام می‌شود. مردم چه به صورت فردی و چه به صورت جمعی (مثلاً از طریق شرکت‌ها یا انجمن‌های داوطلبانه) مبالغی به سازمان‌های خیریه‌ای اهدا می‌کنند تا به دیگران کمک کنند. کمک‌های خیریه‌ای تا حد زیادی از پرداخت‌های انتقالی دولت تشکیل می‌شوند؛ یعنی مالیاتی که دولت از برخی مردم اخذ می‌کند تا به سایرین یارانه بدهد. بدین ترتیب بخش بزرگی از علم اقتصاد که به مسائل یا حوزه‌های اقتصادی مربوط به دولت می‌پردازد، اقتصاد بخش عمومی نامیده می‌شوند.

حتی در کشورهای بسیار فقیر، دولت طرح‌هایی را برای اعطای وجوه نقد یا کالا (مانند حبوبات رایگان) به افرادی که در وضعیت اقتصادی نامناسبی قرار دارند (مانند سالمندان، معلولان یا مردم گرسنه) اجرا می‌کند. اما در جوامع ثروتمندتر، به‌ویژه در کشورهای اروپایی گستره‌ی طرح‌های انتقالی، فراگیرتر و مبالغ آن نیز چشمگیرتر است. چنین دولت‌هایی دولت رفاه نامیده می‌شوند و بر روش‌های مالیات‌گیری تصاعدی (یعنی با افزایش درآمد درصد سهم مالیات با شیب تندتری افزایش می‌یابد و شهروندان بخش بیشتری از درآمد خود را به منزله‌ی مالیات پرداخت می‌کنند) و اعطای مزایای عمومی (که در آن همه‌ی مردم و نه فقط فقرا و معلولین مشمول دریافت حداقل درآمد و خدمات اولیه‌ای از قبیل بیمه درمانی و تحصیلات هستند) مبتنی هستند.

منابع کسب شده یا منتقل شده برای کالاها و خدمات مصرف می‌شوند

زمانی که به منابع دسترسی پیدا می‌کنید، حال چه از طریق شغل یا پرداخت‌های انتقالی، شما این منابع را مصرف می‌کنید. ما، موجودات زنده، به مصرف مقدار حداقلی از غذا، لباس، انرژی، مسکن و کالاهای دیگری نیاز داریم تا نیازهای اولیه‌ی خود را برآورده کنیم و پس از آن کالاهای دیگری را به منظور تأمین خواسته‌های ذهنی «بالتر» مانند کتاب‌ها، آلات موسیقی، تجهیزات ورزشی، تلویزیون، رایانه و مواردی از این قبیل، استفاده می‌نماییم. ما همچنین از خدماتی مانند حمل‌ونقل با اتوبوس، اصلاح موی سر، صرف شام در رستوران یا حتی سفر به کشورهای خارجی در تعطیلات نیز استفاده می‌کنیم.^۱

بدین ترتیب بخش بزرگی از علم اقتصاد به مطالعه‌ی مصرف اختصاص داده شده است، اینکه مردم چطور پول خود را میان کالاها و خدمات مختلف تقسیم می‌کنند، آنها چطور از میان مارک‌های مختلف محصولی رقابتی، یکی را انتخاب می‌کنند، تبلیغات به چه نحو مردم را ترغیب کرده و یا آنها را آگاه می‌سازد، شرکت‌ها به چه نحو پول صرف می‌کنند تا «تصویر منحربه‌فردی از برند» خود را ایجاد کنند و موارد دیگری از این دست.

در نهایت کالاها و خدمات بایستی تولید شوند

برای اینکه بتوان این کالاها و خدمات را مصرف کرد، در ابتدا این کالاها و خدمات بایستی تولید شوند در

۱. بسیاری از این خدمات شامل مصرف خود کالا نیز هست (مثلاً می‌توان به غذایی که در رستوران صرف می‌شود اشاره کرد)، اما ما در رستوران علاوه‌بر غذا، خدمات پخت‌وپز و سرو غذا و استفاده از محیط را خریداری می‌کنیم.

واقع کالاها بایستی در مزارع یا کارخانه‌ها و خدمات نیز بایستی در ادارات و فروشگاه‌ها تولید شوند. این قلمرو تولید بوده و حوزه‌ای از علم اقتصاد است که از زمان تسلط مکتب نئوکلاسیک در دهه‌ی ۱۹۶۰ و تأکید آن بر مبادلات و مصرف، غالباً نادیده گرفته شده است.

در کتاب‌های درسی استاندارد اقتصاد، تولید همانند «جعبه‌ی سیاهی» به نظر می‌رسد که در آن واحدهایی از نیروی کار (کاری که انسان‌ها انجام می‌دهند) و سرمایه (ماشین‌آلات و ابزار) با یکدیگر ترکیب می‌شوند تا کالاها و خدمات را تولید کنند. اما درک درستی وجود ندارد که فرایند تولید فقط ترکیب واحدهای انتزاعی خاصی به نام‌های نیروی کار و سرمایه نیست و به تنظیم درست بسیاری از جزئیات «زیربنایی» نیاز دارد. علاوه‌براین این جزئیات زیربنایی غالباً در دسته‌ی همان مسائلی قرار می‌گیرند که اکثر خوانندگان ارتباطی میان آنها و علم اقتصاد مشاهده نمی‌کنند. مسائلی مانند: نحوه‌ی سازمان‌دهی فیزیکی یک کارخانه، نحوه‌ی کنترل کارگران و برخورد با اتحادیه‌های صنفی، نحوه‌ی بهبود نظام‌مند فن‌آوری‌های مورد استفاده با انجام تحقیقات.

بسیاری از اقتصاددانان با خوشحالی تمام ترجیح می‌دهند مطالعه‌ی چنین مسائلی را به «افراد دیگری» مانند مهندسان و مدیران تجاری واگذار کنند. اما اگر به خوبی به آن فکر کنید مشاهده خواهید کرد که فرایند تولید زیربنای اصلی هر اقتصادی است. در واقع، تغییراتی که در حوزه‌ی تولید ایجاد شده‌اند معمولاً قوی‌ترین منابع تغییرات اجتماعی بوده‌اند. جهان مدرن ما بوسیله تغییرات چشمگیر ایجاد شده در تکنولوژی و نهادهای حوزه تولید از زمان انقلاب صنعتی تا کنون ایجاد شده است. متخصصان اقتصاد و مابقی ما که بینش‌های اقتصادی خود را از آنها کسب می‌کنیم همگی نیاز داریم تا توجه بیشتری به فرایند تولید داشته باشیم.

ملاحظات پایانی: علم اقتصاد به‌منزله‌ی علمی برای مطالعه‌ی اقتصاد

باور من این است که به جای تعریف علم اقتصاد بر مبنای روش انجام کار و رویکرد نظری آن، بایستی آن را بر مبنای مطالب مورد بحث در این رشته تعریف کرد و این مسئله در مورد تمام رشته‌های دیگر نیز صادق است. برخلاف تصور بسیاری از اقتصاددانان، موضوع مورد بحث رشته‌ی اقتصاد به جای «زندگی، جهان و همه‌چیز» (یا تقریباً همه‌چیز) بایستی خود اقتصاد باشد. مسائلی از قبیل پول، کار، فن‌آوری، تجارت بین‌المللی، مالیات‌ها و پدیده‌هایی که با روند تولید کالاها و خدمات در ارتباط هستند، توزیع درآمدهای تولید شده در طی این روند و مصرف محصولات تولیدی.

تعریف علم اقتصاد بدین روش باعث می‌شود تا این کتاب نسبت به سایر کتاب‌های اقتصادی یک تمایز بنیادین داشته باشد. چرا که آنها اقتصاد را از نظر روش انجام کار و رویکرد نظری آن تعریف می‌کنند و بیشتر کتب اقتصادی نیز تصور می‌کنند که برای «حرفه‌ی اقتصاد» تنها یک روش درست وجود دارد و آن هم رویکرد نئوکلاسیک است. بدترین نمونه‌های کتاب‌هایی از این دست، حتی به شما نمی‌گویند که

به غیر از مکتب اقتصادی نئوکلاسیک، مکاتب اقتصادی دیگری نیز وجود دارند. این کتاب با تعریف علم اقتصاد بر مبنای مطالب مورد بحث در این رشته، در واقع این واقعیت را برجسته می‌کند که روش‌های مختلف و متعددی برای علم اقتصاد وجود دارد که هر یک تأکیدها، نقاط کور، نقاط قوت و ضعف خاص خود را دارند. هرچه که باشد، انتظار ما از اقتصاد این است که بتواند بهترین توضیح ممکن را برای پدیده‌های اقتصادی مختلف عرضه کند و نه اینکه پیوسته در تلاش برای «اثبات» این نکته باشد که یک نظریه‌ی اقتصادی خاص را علاوه بر حوزه‌ی اقتصاد می‌توان در مورد تمام پدیده‌های دیگر زندگی نیز به کار برد.

منابعی برای مطالعات بیشتر

R. BACKHOUSE

The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology? (Cambridge: Cambridge University Press, 2012).

B. FINE AND D. MILONAKIS

From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries

between Economics and the Other Social Sciences (London: Routledge, 2009).

فصل ۲

از سوزن آدام اسمیت تا شماره‌ی رمز (PIN)

سرمايه‌داري سال‌هاي ۱۷۷۶ و ۲۰۱۴

اولین مطلبی که در علم اقتصاد نوشته شده در مورد چه چیزی بوده است؟ طلا؟ زمین؟ بانکداری؟ یا تجارت بین‌الملل؟

پاسخ صحیح سوزن است که در زبان انگلیسی به آن پین^۱ گفته می‌شود.

البته، منظورم پین کد یا رمزی که برای کارت اعتباری خودتان از آن استفاده می‌کنید نیست، بلکه منظور همان سوزن کوچک فلزی است که اکثر شما امروزه استفاده‌ای از آن نمی‌کنید، مگر آنکه موهای بلندی داشته باشید و بخواهید آن را مرتب نگه دارید یا بخواهید خودتان لباس‌هایتان را بدوزید.

ساخت سوزن موضوع اولین فصل از کتابی است که عموم مردم آن را (البته به اشتباه)^۲ اولین کتاب اقتصادی قلمداد می‌کنند؛ کتاب تحقیقی درباب ماهیت و علل ثروت ملل نوشته‌ی آدام اسمیت (۱۷۲۳ الی ۱۷۹۰).

اسمیت کتاب خود را با بحث در مورد این موضوع آغاز می‌کند که منبع نهایی افزایش ثروت در افزایش بهره‌وری از طریق تقسیم کار^۳ نهفته است که در واقع به تقسیم فرایند تولید به بخش‌های کوچک‌تر و تخصصی‌تر اشاره دارد. وی این‌طور استدلال می‌کند که این اقدام به روش‌های مختلف باعث افزایش بهره‌وری می‌شود. اول اینکه کارگران با تکرار مکرر یک یا دو وظیفه‌ی یکسان، در کاری که انجام می‌دهند مهارت بهتری پیدا می‌کنند و وظیفه‌ی خود را با سرعت بیشتری انجام می‌دهند («همان ضرب‌المثل مثل معروف: کار نیکو کردن از پر کردن است»). دوم اینکه کارگران با انجام کار تخصصی دیگر مجبور به

1. pin

۲. پیش از اسمیت، اقتصاددانان دیگری نیز وجود داشتند، مانند متفکران اقتصادی دوران رنسانس ایتالیا، فیزیوکرات‌های فرانسه و مرکانتلیست‌ها که در فصل چهارم به بررسی برخی از آن‌ها می‌پردازم.

3. Division of labour

جابه‌جایی ذهنی و فیزیکی میان وظایف مختلف نخواهند بود و به همین دلیل («هزینه‌های گذار» کاهش پیدا می‌کند). نکته‌ی نهایی و مهم نیز این است که توزیع مناسب این فرایند، اتوماسیون هر مرحله را آسان‌تر می‌سازد و به همین دلیل نیز می‌توان هر مرحله را با سرعت مافوق‌انسانی (استفاده از ماشین‌آلات) انجام داد.

اسمیت همچنین برای روشن‌تر ساختن مسئله این‌طور بحث را ادامه می‌دهد که اگر ده نفر فرایند تولید ساخت سوزن را در میان خود تقسیم کنند و در یک یا دو مورد از فرایندهای زیرین تخصص پیدا کنند روزانه می‌توانند ۴۸,۰۰۰ سوزن تولید کنند (یا به ازای هر نفر ۴,۸۰۰ سوزن تولید کنند). حالا این میزان تولید را با حالتی مقایسه کنید که در آن هریک از کارگران بخواهد تمام فرایند تولید سوزن را به تنهایی انجام دهد که به گفته‌ی اسمیت در این صورت هر نفر حداکثر ۲۰ سوزن در روز می‌تواند تولید کند.

البته، اسمیت مثال تولید سوزن را یک مثال «کم‌ارزش» خوانده و سپس این‌طور ادامه داده است که تقسیم کار فرایندهای تولیدی دیگر به مراتب پیچیده‌تر از این فرایند است، اما نمی‌توان انکار کرد که اسمیت در دورانی می‌زیست که اگر ده نفر برای تولید سوزن با هم همکاری می‌کردند این اقدام آنها حرکت جالب توجهی به حساب می‌آمد. به‌رحال، این موضوع دست‌کم به حدی جالب توجه بوده که در اولین فصل از کتابی جای گیرد که قرار بود بعدها به بزرگترین اثر شخصی در رشته‌ی پیش روی آن عصر تبدیل شود.

در دو قرن و نیم بعدی تحولات چشمگیری در حوزه‌ی فن‌آوری و به‌ویژه صنعت تولید سوزن پدید آمد که عمدتاً از ماشینی‌کردن فرایندها و کاربرد فرایندهای شیمیایی ناشی شده بودند.

تولید سرانه‌ی کارگران دو نسل پس از اسمیت، تقریباً دو برابر شده بود. چارلز بابیج^۱ ریاضی‌دان سده‌ی نوزدهم که در حکم پدر مفهومی رایانه شناخته می‌شود^۲، در سال ۱۸۳۲ به دنبال مثالی که اسمیت ارائه کرده بود شروع به مطالعه‌ی کارخانه‌های سوزن‌سازی کرد. وی دریافت که آنها روزانه در ازای هر کارگر در حدود ۸,۰۰۰ سوزن تولید می‌کردند. اما مطابق پژوهشی که کلیفورد پترن^۳ اقتصاددان دانشگاه کمبریج در سال ۱۹۸۰ انجام داد تداوم پیشرفت‌های فن‌آوری به مدت ۱۵۰ سال دیگر بهره‌وری کارگران را در حدود ۱۰۰ برابر افزایش داده بود، به‌نحوی که در این دوره در کارخانه‌ها روزانه به ازای هر کارگر ۸۰۰,۰۰۰ سوزن تولید می‌شد.^۴

1. Charles Babbage

۲. اولین رایانه‌ی بابیج، موتور تفاوت نامیده می‌شد که نام آن به منزله‌ی یکی از رمان‌های علمی تخیلی و کلاسیک «عصر ماشین‌آلات بخار» ویلیام گیسسون تبدیل شد.

3. Clifford Pratten

4. Clifford Pratten, 'The manufacture of pins', Journal of Economic Literature, vol. 18 (March 1980), p. 94.

پترن بیان کرده که در آن زمان دو کارخانه‌ی تولید سوزن وجود داشتند که این عدد مربوط به کارخانه‌ای با بازدهی بالاتر است. کارخانه‌ای که بازدهی کمتری داشت روزانه به ازای هر کارگر در حدود ۴۸۰,۰۰۰ سوزن تولید می‌کرد.

افزایش بهره‌وری در ساخت محصولی یکسان مانند سوزن، تنها بخشی از ماجرا است. امروزه ما محصولاتی مانند ماشین‌های پرند را تولید می‌کنیم که مردم زمان اسمیت تنها می‌توانستند رویای آن را در سر بپروراند و یا محصولاتی دیگر را می‌سازیم که مردم آن دوره حتی نمی‌توانستند تصورشان را بکنند. محصولاتی مانند میکروچیپ‌ها، رایانه‌ها، کابل‌های فیبرنوری و بسیاری فن‌آوری‌هایی که برای استفاده از سوزن‌مان (ببخشید پین کدمان) به آنها نیاز داریم.

همه چیز تغییر می‌کند: خطوط بازیگران و نهادهای سرمایه‌داری در طول زمان تغییر کرده‌اند
این تنها فن‌آوری‌های تولیدی (یا روش‌های تولید محصولات) نیستند که از زمان آدام اسمیت تا عصر ما بسیار تغییر کرده‌اند، بلکه **بازیگران اقتصادی**^۱ (همان کسانی که در فعالیت‌های اقتصادی درگیر هستند) و **نهادهای اقتصادی** (قوانین مرتبط به نحوه‌ی سازمان‌دهی فرایندهای تولید و فعالیت‌های اقتصادی) تحولات بنیادینی را پشت سر گذاشته‌اند.

میان اقتصاد کشور بریتانیا در زمان اسمیت که خود او آن را «جامعه‌ی تجاری» می‌نامید و بیشتر اقتصادهای امروزی ما شباهت‌های بنیادین متعددی وجود دارد. در غیر این صورت آثار اسمیت امروزه نامربوط جلوه می‌کردند. اقتصاد بریتانیا در آن زمان برخلاف اقتصاد سایر کشورهای زمان خود (تنها موارد استثنای دیگر کشورهای هلند، بلژیک و بخش‌هایی از ایتالیا بودند) یک اقتصاد «سرمایه‌داری» بود.

اینک سوال این است که اقتصاد سرمایه‌دار یا **سرمایه‌داری**^۲ چیست؟ اقتصاد سرمایه‌داری اقتصاد خاصی است که در آن فرایند تولید به جای مصرف شخصی (مانند **کشاورزی معیشتی**^۳ که در آن شما غذای خودتان را کشت می‌کنید) یا تعهدات سیاسی (مانند جوامع فئودالی یا اقتصادهای سوسیالیستی که در آنها به ترتیب مقامات سیاسی، اشرافیان و مقامات برنامه‌ریز مرکزی به شما دستور می‌دهند که چه چیزی تولید کنید) با هدف کسب سود سازمان‌دهی می‌شود.

سود^۴ در واقع همان مابه‌تفاوت درآمد شما از فروش محصول خود در بازار (که درآمد حاصل از فروش یا همان درآمد نامیده می‌شود) و **هزینه‌های** تمام مواد اولیه‌ای است که صرف تولید آن شده‌اند. در مورد یک کارخانه‌ی سوزن‌سازی نیز سود این کارخانه در واقع مابه‌تفاوت درآمد حاصل از فروش سوزن‌ها در بازار و هزینه‌هایی است که این کارخانه برای تولید سوزن متحمل شده است؛ هزینه‌ی سیم‌های فولادی که به شکل سوزن درآورده شده‌اند، هزینه‌ی دستمزد کارگران، اجاره‌ی ساختمان کارخانه و مواردی از این قبیل.

سرمایه‌داری را سرمایه‌داران یا همان کسانی که مالک **کالاهای سرمایه‌ای**^۵ هستند سازمان‌دهی کرده‌اند.

1. Economic actors
2. capitalism
3. subsistence farming
4. profit
5. Capital goods

کالاهای سرمایه‌ای همچنین ابزار تولید نامیده می‌شود و در واقع ابزار اولیه‌ی بادوامی است که به فرایند تولید وارد می‌شود (مثلاً می‌توان به ماشین‌آلات اشاره کرد، اما منظور ما مثلاً مواد خام فرایند تولید نیست). همچنین کلمه‌ی «سرمایه» در کاربردهای روزانه‌ی ما به پولی اشاره دارد که در یک کسب‌وکار مخاطره‌آمیز سرمایه‌گذاری می‌شود.^۱

سرمایه‌داران یا به صورت مستقیم مالک ابزار تولید هستند و یا به صورت غیرمستقیم و با خرید سهام^۲ یک شرکت (مطالبه‌ی کسری از ارزش کلی یک شرکت) مالکیت آن را در اختیار می‌گیرند که روش دوم امروزه رواج بیشتری دارد.

همچنین سرمایه‌داران افراد دیگری را براساس توانایی‌های تجاریشان استخدام می‌کنند تا ابزار تولید را به کار گیرند. این افراد نیز غالباً کارگران حقوق‌بگیر^۳ یا همان کارگران نامیده می‌شوند. سرمایه‌داران با تولید محصولات و فروش آنها به سایرین در بازار که محل خرید و فروش کالاها و خدمات است، سود کسب می‌کنند. اسمیت باور داشت که رقابت فروشندگان در بازار تضمین می‌کند که تولیدکنندگانی که به دنبال سود هستند کالاهای خود را با کمترین قیمت ممکن تولید کنند و بدین طریق به همه سود می‌رساند.

با این حال، شباهت‌های میان سرمایه‌داری زمان اسمیت و سرمایه‌داری امروزه ما از این جنبه‌های اولیه، فراتر نمی‌رود. تفاوت‌های عظیمی بین این دو عصر وجود دارد؛ از این لحاظ که چگونه این ویژگی‌های اساسی از قبیل مالکیت خصوصی ابزار تولید، تمایل به سود، دستمزد و مبادلات بازار به واقعیت سرمایه‌داری تبدیل شده‌اند.

سرمایه‌داران/این دو عصر متفاوت هستند

در عصر آدام اسمیت بیشتر کارخانه‌ها (و مزارع) به یک سرمایه‌دار منحصربه‌فرد تعلق داشت و خودش آنها را اداره می‌کرد یا گروه کوچکی از سرمایه‌داران مختلف که به خوبی با هم آشنایی و سازگاری داشتند از طریق مشارکت، مالک کارخانه یا مزرعه‌ای بودند و اداره‌ی آن را برعهده داشتند. این سرمایه‌داران معمولاً شخصاً در فرایند تولید مشارکت می‌کردند و اغلب حتی به صورت فیزیکی در صحن کارخانه حضور داشتند و به کارگران دستور می‌دادند، به آنها فحش و ناسزا می‌گفتند یا حتی آنها را مورد ضرب و شتم قرار می‌دادند.

امروزه، اشخاص «غیرحقیقی» یعنی همان شرکت‌ها، مالک بیشتر کارخانه‌ها هستند و آنها را اداره می‌کنند. این شرکت‌ها تنها از نظر حقوقی «شخص» نامیده می‌شوند. آنها نیز به نوبه‌ی خود به افراد متعددی تعلق دارند که سهام آنها را خریداری کرده‌اند و بخشی از مالکیت آنها را در دست دارند، اما در

۱. در نظریه علم اقتصاد، این با نام سرمایه مالی یا سرمایه پولی شناخته می‌شود.

2. Shares or stocks

3. Wage labourers

بینش کلاسیک سهامداری به معنای سرمایه‌داری نیست. مالکیت ۳۰۰ سهم از ۳۰۰ میلیون سهام شرکت فولکس‌واگن به شما اجازه نمی‌دهد تا مثلاً به شهر ولفسبورگ آلمان مسافرت کنید و در آن‌جا به کارگران «خودتان» به مدت یک میلیونیم (به میزان سهمتان) از ساعت کاری آنها دستور بدهید. در شرکت‌های بزرگ مالکیت شرکت و کنترل فعالیت‌های آن عمدتاً از هم جدا هستند.

امروزه، مالکان در بیشتر شرکت‌های بزرگ تنها مسئولیت‌های محدودی^۱ دارند. در شرکت‌هایی با مسئولیت محدود^۲ (LLC) یا شرکت‌های سهامی عام با مسئولیت محدود^۳ (PLC) اگر مشکلی در شرکت به وجود آید، سهامداران تنها پولی را که در سهام شرکت سرمایه‌گذاری کرده‌اند از دست می‌دهند و ماجرا به همین‌جا ختم می‌شود. اما در دوران اسمیت بیشتر مالکان کارخانه‌ها مسئولیت‌های نامحدودی داشتند و به معنای آن بود که اگر زمانی کسب‌وکار آنها شکست بخورد مجبورند دارایی‌های شخصی‌شان را بفروشند تا بتوانند بدهی‌ها را پرداخت کنند. در غیر این صورت سرانجام آنها به زندان ختم می‌شد.^۴ اسمیت مخالف اصل مسئولیت محدود بود. وی مدعی بود کسانی که شرکت‌هایی با مسئولیت محدود را مدیریت می‌کنند بدون آنکه صاحب آن شرکت باشند در واقع «با پول مردم دیگر بازی می‌کنند» (این عبارت عین عبارت اسمیت است که بعدها عنوان نمایش‌نامه‌ی مشهوری شد و سپس فیلمی با بازیگری دنی دیوتو^۵ در سال ۱۹۹۱ از روی آن ساخته شد) و به همین دلیل وظیفه‌ی خود را با دقت و هوشیاری کسانی که مجبور به ریسک روی تمام دارایی‌های خود هستند، انجام نخواهند داد.

صرفنظر از نوع مالکیت، سازمان‌دهی کمپانی‌ها نیز در روزگار اسمیت بسیار متفاوت بود. در روزگار اسمیت، بیشتر کمپانی‌ها کوچک بودند که تنها یک جایگاه تولیدی را در اختیار داشتند و تحت ساختار کنترلی ساده‌ای اداره می‌شدند؛ ساختاری که از ترکیب تعدادی سرکارگر، کارگران عادی و شاید هم یک «سرپرست» (نامی که در آن زمان به مدیران استخدای گفته می‌شد) تشکیل می‌شد. امروزه اکثر کمپانی‌ها بسیار بزرگ هستند و غالباً ده‌ها هزار کارگر و کارمند و حتی در برخی موارد میلیون‌ها نفر در سراسر جهان در این کمپانی کار می‌کنند. مثلاً امروزه ۲.۱ میلیون نفر در کمپانی وال‌مارت^۶ کار می‌کنند و کمپانی مک‌دونالد نیز به همراه تمام بنگاه‌هایی که حق امتیاز برند مک‌دونالد را دارند^۷ در حدود ۱.۸

1. Limited liabilities

2. limited liability company

3. public limited company

۴. تعداد کمی از شرکت‌هایی که در سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز و بااهمیت ملی وارد شده بودند، از جمله سرمایه‌گذاری‌هایی که به منظور گسترش سلطه‌ی استعماری (شرکت‌های بریتانیایی و هلندی واقع در شرق هند) یا بانکداری در مقیاس بزرگ صورت می‌گرفت، اجازه داشتند ساختار مالکیتی مسئولیت محدود داشته باشند.

5. Danny DeVito

6. Walmart

۷. واحدهای تحت امتیاز برخلاف شعباتی که به طور مستقیم کمپانی بزرگ‌تر اداره و مدیریت می‌کند، شرکت‌های مستقلی هستند که تنها از برند و منابع شرکت بزرگ‌تر استفاده می‌کنند.

میلیون نفر را استخدام کرده است. این کمپانیها ساختار درونی پیچیده‌ای دارند که از بخش‌های مختلفی تشکیل شده است؛ مراکز سودده، واحدهای مستقل و نیمه‌مستقل آن، همینطور افرادی را برای شغل‌هایی پیچیده استخدام می‌کنند و پایه‌های حقوقی نیز در ساختار اداری پیچیده‌ای تنظیم می‌شوند.

کارگران نیز متفاوت هستند

در عصر اسمیت، افراد کمتر در نقش کارگران حقوق‌بگیر برای سرمایه‌داران فعالیت می‌کردند، بلکه اکثر افراد حتی در کشورهای اروپای غربی که سرمایه‌داری به پیشرفته‌ترین حالت خود رسیده بود، همچنان در زمین‌های کشاورزی مشغول به کار بودند.^۱ اقلیتی از افراد نیز در حکم کارگران حقوق‌بگیر برای سرمایه‌داران صاحب زمین‌های بزرگ کشاورزی مشغول به کار بودند که اکثر این کارگران کشاورزان معیشتی و یا مستأجرانی بودند (کسانی که زمینی را اجاره می‌کردند و کسری از محصولات خود را به جای اجاره‌بها به مالک می‌دادند) که زمین‌های زیر کشت خود را از مالکان اراضی اشراف‌سالار اجاره کرده بودند.

طی این دوران حتی بسیاری از کسانی که برای سرمایه‌داران کار می‌کردند، کارگران حقوق‌بگیر نبودند. در این دوران همچنان برده‌داری رواج داشت. این بردگان نیز درست همانند تراکتورها و حیوانات بارکش ابزار تولید به حساب می‌آمدند و سرمایه‌داران به‌ویژه صاحبان مزارع در جنوب آمریکا، جزایر دریایی کارائیب، برزیل و کشورهای دیگر مالک آنها بودند. تنها دو نسل پس از انتشار کتاب ثروت ملل بود که برده‌داری در کشور بریتانیا (در سال ۱۸۳۳) از بین رفت. تقریباً یک قرن پس از انتشار این کتاب نیز جنگ داخلی خونینی در آمریکا روی داد که پس از آن (در سال ۱۸۶۲) برده‌داری در کشور ایالات متحده نیز از بین رفت. برده‌داری در برزیل در سال ۱۸۸۸ از میان برداشته شد.

درحالی‌که کسر بزرگی از کارگران سرمایه‌داران، حقوقی دریافت نمی‌کردند، بسیاری از کارگران حقوق‌بگیر آنها نیز افرادی بودند که در عصر حاضر اجازه نداشتند کارگران حقوق‌بگیر باشند. به‌عبارتی، کسر بزرگی از کارگران حقوق‌بگیر کودکان بودند. هیچ‌کس فکرش را نمی‌کرد که استخدام کودکان مشکلی داشته باشد. دانیل دفوئه^۲ مولف کتاب رابینسون کروزوئه در یکی از کتاب‌هایش با عنوان سیری در سراسر جزیره‌ی بریتانیای کبیر که در سال ۱۷۲۴ منتشر شد، از این واقعیت ابراز خوشحالی کرده که به لطف ممنوعیت واردات چلوار از سال ۱۷۰۰ که در آن زمان یکی از منسوجات محبوب ساخت کشور هند به حساب می‌آمد، «بچه‌ها در شهر نورویچ (مرکز منسوجات پنبه‌ای بریتانیا در آن دوران)، از همان سنین ۴ یا ۵ سالگی می‌توانند کار کنند و خرج خودشان را تأمین کنند.» مدتی پس از این دوران، کار کودکان

۱. حتی در صنعتی‌ترین کشورهای جهان مانند بریتانیا و هلند نیز بیش از ۴۰ درصد مردم در بخش کشاورزی کار می‌کردند. در سایر کشورهای اروپای غربی نیز این نسبت بیش از ۵۰ درصد مردم بود و در برخی از کشورها حتی به ۸۰ درصد می‌رسید.

ممنوع شد؛ اما این ممنوعیت نسل‌ها پس از مرگ آدام اسمیت در سال ۱۷۹۰ روی داد.^۱ امروزه در بریتانیا و سایر کشورهای ثروتمند جهان، تصویر کاملاً متفاوتی مشاهده می‌شود.^۲ بچه‌ها اجازه‌ی کار ندارند و تنها اجازه دارند در طیف محدودی از کارهای مختلف مانند توزیع روزنامه به مدت محدودی کار کنند. برده‌های قانونی نیز دیگر وجود ندارند. از طرفی در حدود ۱۰ درصد کارگران بزرگسال آنها **خویشفرما**^۳ هستند و برای خودشان کار می‌کنند، ۱۵ الی ۲۵ درصد آنها نیز کارمند دولت هستند و مابقی کارگران حقوق‌بگیری هستند که برای سرمایه‌داران کار می‌کنند.^۴

بازارها نیز تغییر کرده‌اند

در دوران اسمیت، بازارها عمدتاً بازارهای محلی بودند و در بزرگترین حالت نیز گستره‌ی آنها سراسر یک کشور را دربرمی‌گرفت که به آنها بازارهای ملی می‌گفتند، البته به استثنای بازار برخی از کالاهای کلیدی (مانند شکر، برده‌ها یا ادیوچه‌جات) یا طیف محدودی از کالاهای تولیدی (مانند ابریشم، پنبه و لباس‌های پشمی) که به صورت بین‌المللی مبادله می‌شدند. بنگاه‌های کوچک متعددی در این بازارها فعالیت داشتند و در نتیجه وضعیتی ایجاد شده بود که بیشتر اقتصاددانان امروزه آن را **رقابت کامل**^۵ می‌نامند؛ رقابتی که در آن هیچ فروشنده‌ی منحصربه‌فردی نمی‌تواند بر قیمت تأثیرگذار باشد. برای مردم زمان اسمیت نیز حتی تصور کمپانی‌هایی که می‌توانند دو برابر جمعیت لندن آن زمان (۰.۸ میلیون نفر در سال ۱۸۰۰) کارمند استخدام کنند و چه بسا قلمرو فعالیت آنها شش برابر مستعمرات بریتانیا (تقریباً در حدود ۲۰ کشور) باشد (کمپانی مک‌دونالد در حال حاضر در ۱۲۰ کشور مختلف جهان فعالیت می‌کند) غیرممکن بود.^۶

امروزه بیشتر بازارها را کمپانی‌های بزرگ اشغال کرده و حتی دستکاری می‌کنند. برخی از این

1. D. Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain* (Harmondsworth: Penguin, 1978), p. 86.

۲. وضعیت بیشتر کشورهای درحال توسعه که نظام سرمایه‌داری در آنها هنوز به حد کافی توسعه پیدا نکرده است، به وضعیت کشورهای اروپای غربی عصر اسمیت بی‌شباهت نیست. در فقیرترین کشورهای درحال توسعه هم‌چنان کار کودکان رواج دارد و بسیاری از مردم نیز هم‌چنان مستأجران صاحبان زمین شبه‌فئودال هستند. در بعضی کشورها چیزی نزدیک به ۳۰ تا ۹۰ درصد نیروی کار شغل آزاد دارند که بسیاری از آنها در واقع برای امرار معاش خود کشاورزی می‌کنند.

3. self-employed

۴. بسته به نوع کشور ۶۰ تا ۸۰ درصد از کسانی که برای سرمایه‌داران کار می‌کنند، در کمپانی‌های کوچک و متوسط (SME) مشغول به کارند که کمتر از چند صد کارمند دارند. کمپانی‌های کوچک و متوسط در اتحادیه‌ی اروپا به کمپانی‌هایی گفته می‌شود که کمتر از ۲۵۰ کارمند استخدام می‌کنند و در ایالات متحده نیز کمپانی‌هایی هستند که کمتر از ۵۰۰ کارمند دارند.

5. perfect competition

۶. در آن زمان لندن بزرگترین شهر اروپا بود و پس از پکن که در حدود ۱,۱ میلیون نفر جمعیت داشت، دومین شهر بزرگ جهان به حساب می‌آمد. در زمان انتشار کتاب ثروت ملل، کشور بریتانیا کشورهای استعماری آمریکایی خود را از دست داده بود و قلمروهای استعماری این کشور عبارت بود از (بخش‌هایی از) کشور هند، کانادا، ایرلند و نزدیک به هجده جزیره از جزایر دریای کارائیب.

کمپانی‌ها تنها عرضه‌کننده‌ی محصول خاصی هستند (انحصار^۱) اما در بیشتر مواقع نیز یکی از چند عرضه‌کننده‌ی (انحصار چند جانبه^۲) معدود آن به حساب می‌آیند. البته، این انحصار تنها به سطح ملی محدود نمی‌شود بلکه به‌طور روزافزون به سطح جهانی گسترش پیدا می‌کند. مثلاً کمپانی‌های بوئینگ و ایرباس نزدیک به ۹۰ درصد از بازار هواپیماهای مسافربری را در اختیار دارند. همچنین کمپانی‌ها می‌توانند تنها خریدار یک محصول خاص (انحصار خرید^۳) یا یکی از چند خریدار معدود آن (انحصار چند جانبه خرید^۴) باشند.

بنگاه‌های انحصاری و انحصار چند جانبه دوران ما برخلاف بنگاه‌ها و کمپانی‌های کوچک عصر آدم اسمیت، می‌توانند نتایج بازار را تحت تأثیر قرار دهند. آنها از قدرتی برخوردارند که اقتصاددانان به آن قدرت بازار^۵ می‌گویند. یک کمپانی انحصارگر می‌تواند عمداً تولید خود را محدود کند تا قیمت محصولش به حدی افزایش پیدا کند که سودش حداکثر شود (نکات فنی این مبحث را در فصل یازدهم توضیح می‌دهم، فعلاً با خیال راحت می‌توانید این نکات را نادیده بگیرید). کمپانی‌هایی که انحصار چند جانبه دارند نمی‌توانند همانند یک کمپانی انحصارگر بازار را دستکاری کنند، اما می‌توانند عمداً با هم تبانی کنند تا با یکدیگر وارد یک جنگ قیمتی نشوند و بدین ترتیب سود خود را حداکثر سازند. این نوع تبانی کارتِل^۶ نام دارد. در نتیجه، امروزه اکثر کشورها قوانین رقابت را وضع می‌کنند (که گاهی به آن قانون ضدانحصار^۷ گفته می‌شود) تا با اینگونه رفتارهای غیررقابتی مقابله کنند، انحصارات را بشکنند (مثلاً، دولت ایالات متحده کمپانی تلفن AT&T را در سال ۱۹۸۴ تفکیک کرد) و هرگونه تبانی میان کمپانی‌های دارای انحصار گروهی را ممنوع سازند.

بنگاه‌های دارای انحصار خرید و انحصار چندجانبه‌ی خرید محصولی خاص، حتی از چند دهه پیش نیز جزو دغدغه‌های فکری انسان‌ها بوده‌اند. امروزه حتی برخی از آنها از بنگاه‌های انحصاری یا انحصارگران چندجانبه که اقتصاد ما را شکل می‌دهند هم نقش پراهمیت‌تری دارند. آنها در حکم تنها خریدار یا خریداران انحصاری یک محصول خاص می‌توانند قدرت انحصاری خود را بر بازار تحمیل کنند که گاهی این اعمال قدرت به مقیاس جهانی نیز می‌رسد. مثلاً کمپانی‌هایی مانند المارت، آمازون، تسکو و کارفور تأثیر بسیار زیاد (و گاهی تعیین‌کننده‌ای) بر بازار دارند و تعیین می‌کنند که چه محصولی در کجا تولید شود، چه کسی بخش بزرگی از سود را کسب کند و مشتریان چه چیزهایی را خریداری کنند.

1. Monopoly
2. oligopoly
3. monopsony
4. oligopsony
5. market power
6. cartel
7. anti-trust law

پول و نظام مالی ما نیز تغییر کرده است

امروزه ما عادت کرده‌ایم که در هر کشوری تنها یک بانک وجود داشته باشد که اسکناس‌ها (و سکه‌های) خاص خود را چاپ کند که این بانک امروزه **بانک مرکزی** نامیده می‌شود، مانند فدرال رزرو ایالات متحده یا بانک مرکزی ژاپن. اما در اروپا و در زمان آدام اسمیت، اکثر بانک‌ها (و حتی برخی از تجار بزرگ) اسکناس‌های خاص خود را چاپ می‌کردند.

اما اسکناس‌ها (که در کشورهای دیگر Notes و در ایالات متحده Bill نامیده می‌شوند) به معنای اسکناس‌های مدرن و امروزی ما نبودند. بلکه هر اسکناس صرفاً برای یک فرد خاص صادر می‌شد، ارزش خاصی داشت و صندوق‌دار صادرکننده‌ی آن امضایش می‌کرد^۱. فقط پس از سال ۱۷۵۹ به بعد بود که بانک مرکزی انگلستان صدور اسکناس‌هایی با ارزش ثابت (در این دوران فقط اسکناس ۱۰ پوندی چاپ می‌شد، اسکناس ۵ پوندی از سال ۱۷۹۳ و سه سال پس از مرگ آدام اسمیت چاپ شد) را آغاز کرد. همچنین تنها دو نسل پس از دوران اسمیت (در سال ۱۸۵۳) بود که اسکناس‌های کاملاً چاپی منتشر شد و هیچگونه نام دریافت‌کننده و امضای صندوق‌داری روی آنها وجود نداشت. اما حتی این اسکناس‌های با ارزش ثابت نیز بازهم اسکناس به معنای مدرن آن نبود چرا که ارزش آنها صراحتاً به مقدار مشخصی از فلزات گران‌بهای همچون طلا و نقره‌ای پیوند داشت که در اختیار بانک صادرکننده‌ی اسکناس بود. این روش چاپ اسکناس، **استاندارد طلا** (یا نقره یا سایر فلزات گران‌بها) نامیده می‌شود.

استاندارد طلا (یا نقره) نظام پولی خاصی است که در آن پول کاغذی صادر شده در بانک مرکزی آزادانه با وزن مشخصی از طلا (یا نقره) قابل مبادله است. البته این امر به معنای آن نبود که بانک مرکزی بایستی برابر با ارزش ارز انتشار پول خود طلا ذخیره داشته باشد. با این حال، **قابلیت تبدیل** پول کاغذی به طلا به نگهداری ذخایر بزرگی از طلا نیاز داشت. مثلاً فدرال رزرو ایالات متحده معادل ۴۰ درصد از ارزش ارز صادراتی خود طلا ذخیره کرده بود. در نتیجه‌ی این روش، بانک مرکزی آزادی کافی در اختیار نخواهد داشت تا به میزان دلخواه پول کاغذی چاپ کند.

استاندارد طلا اولین بار در سال ۱۷۱۷ و در بریتانیا (از جانب اسحاق نیوتن رئیس ضرابخانه‌ی سلطنتی در آن زمان^۲) اتخاذ شد و سایر کشورهای اروپایی نیز در دهه‌ی ۱۸۷۰ از این روش استفاده کردند. این نظام در تکامل نظام سرمایه‌داری طی دو نسل بعدی نقش بسیار مهمی ایفا کرد، اما این مبحث نیز موضوع فصل دیگری است: به فصل سوم مراجعه کنید.

به هر حال، استفاده از اسکناس‌های بانکی مسئله‌ای است که با سپرده‌گذاری در بانک و استقراض از

۱. تمام اطلاعات مرتبط به اسکناس‌های بانک مرکزی انگلستان از تارنمای بانک مرکزی انگلستان اخذ شده است. به آدرس زیر مراجعه کنید:

<http://www.bankofengland.co.uk>

۲. بله، منظورم همان اسحاق نیوتن دانشمند است که در عین حال، هم شیمیدان و هم سفته‌باز در بازار سهام بود.

بانک (بانکداری) کاملاً متفاوت است. در آن دوران پیشرفت نظام بانکداری حتی کمتر از استفاده از اسکناس‌های بانکی بود. تنها اقلیت بسیار کوچکی به نظام بانکداری دسترسی داشتند. به طوری که سه چهارم از جمعیت مردم فرانسه حتی تا دهه‌ی ۱۸۶۰ (تقریباً یک قرن پس از کتاب ثروت ملل) به نظام بانکداری دسترسی نداشتند. حتی در بریتانیا نیز که صنعت بانکداری آن بسیار پیشرفته‌تر از فرانسه بود، نظام بانکداری به شدت غیرمتمرکز و تکه تکه بود به طوری که تا اواسط سده‌ی بیستم در هر بخش از کشور نرخ بهره‌ی متفاوتی وجود داشت.

در زمان اسمیت، از پدید آمدن **بازارهای سهام**^۱ که در آنها سهام شرکت‌ها خرید و فروش می‌شد چند قرن گذشته بود. اما با توجه به اینکه تعداد بسیار کمی از شرکت‌ها، سهام صادر می‌کردند (همان‌طور که در بالا ذکر شد در دوران اسمیت شرکت‌های با مسئولیت محدود بسیار کمی وجود داشتند)، بازارهای سهامی هنوز در سیر تحولات جاری سرمایه‌داری نقش بزرگی ایفا نمی‌کردند و صرفاً یک موضوع جانبی به حساب می‌آمدند.

موضوع بدتر این بود که بسیاری از مردم بازارهای سهامی را صرفاً چیزی شبیه به قمارخانه‌ها می‌دانستند (البته هنوز هم عده‌ای از مردم بازار سهام را قمار قلمداد می‌کنند). در این دوران مقررات بسیار کمی برای بازارهای سهام وجود داشت و همین قوانین نیز معمولاً اجرا نمی‌شدند، کارگزاران بازارهای سهامی مجبور نبودند در مورد شرکتی که در حال فروش سهام آن هستند، اطلاعات زیادی منتشر کنند.

سایر بازارهای مالی نیز بسیار بدوی بودند. بازار **اوراق قرضه‌ی دولتی**^۲، همان اسناد بدهی که مالکیت‌شان را می‌توان به هرکسی منتقل کرد و دولت صادرشان می‌کرد (همان بازاری که در مرکزیت بحران منطقه‌ی یورو قرار دارد و از سال ۲۰۰۹ تاکنون جهان را به لرزه درآورده است)، فقط در تعداد بسیار کمی از کشورها مانند بریتانیا و فرانسه و هلند وجود داشت. بازار **اوراق قرضه‌ی شرکتی**^۳ (اسناد بدهی صادرشده‌ی شرکت‌ها) حتی در بریتانیا نیز توسعه نیافته بود.

امروز ما صنعت مالی بسیار پیشرفته‌ای داریم که به قول برخی این صنعت حتی بیش از حد پیشرفت کرده است. صنعت مالی ما امروزه صرفاً از بخش بانکداری، بازار سهام و بازارهای اوراق قرضه تشکیل نشده است، بلکه نقش بازار مشتقات مالی (بازارهای آتی، آپشن و مبادلات) و ترکیبی از محصولات مالی مرکب که با حروف اختصاری نشان داده می‌شوند مانند MBS، CDO و CDS نیز در آن روزبه‌روز پررنگ‌تر می‌شود (نگران نباشید، من تمام این بازارها را در فصل هشتم توضیح خواهم داد). سرانجام بانک مرکزی از این نظام پشتیبانی می‌کند که به منزله‌ی آخرین مرجع وام‌دهنده عمل می‌کند و طی بحران‌های مالی که هیچ‌کسی حاضر به وام دادن نیست، به صورت نامحدود وام می‌دهد. در واقع، عدم وجود بانک مرکزی

-
1. Stock markets
 2. government bonds
 3. corporate bonds

در دوران اسمیت، مدیریت بحران مالی در آن دوران را بسیار دشوار می‌ساخت. امروزه برخلاف عصر اسمیت قوانین زیادی در مورد نحوه‌ی عملکرد عوامل بازارهای مالی وجود دارد. قوانینی از قبیل اینکه آنها چند برابر سرمایه‌ی اصلی سهامداران خود می‌توانند وام بدهند، شرکت‌هایی که سهام خود را به فروش می‌رسانند بایستی چه نوع اطلاعاتی را در مورد خودشان منتشر کنند، نهادهای مالی مختلف اجازه‌ی نگهداری چه نوع دارایی‌های را دارند (مثلاً صندوق‌های بازنشستگی نمی‌توانند دارایی‌های پرریسک را نگهداری کنند). به‌رغم این موضوع، چندگانگی و پیچیدگی بازارهای مالی، نظارت بر این بازارها و تنظیم مقررات آنها را بسیار دشوار ساخته است که بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ به خوبی این مسئله را نشان داد.

ملاحظات پایانی: تغییرات جهان واقعی و نظریه‌های اقتصادی هر دو تغییر می‌کنند

همان‌طور که این مقایسه‌ها نشان می‌دهند، سرمایه‌داری طی دو و نیم قرن اخیر تحولات عظیمی را پشت‌سر گذاشته است. درحالی‌که برخی اصول پایه‌ی اسمیت همچنان معتبرند، اما این اعتبار تنها در سطح بسیار کلی وجود دارد.

مثلاً، شاید امروزه نیز همانند طرح اسمیت همچنان رقابت بنگاه‌هایی که به دنبال کسب سود هستند، نیروی محرکه‌ی اصلی سرمایه‌داری باشد، اما این رقابت دیگر در میان کمپانی‌های کوچک و ناشناسی نیست که سلیقه‌ی مشتریان را می‌پذیرفتند و با افزایش بازدهی از طریق استفاده از فن‌آوری‌های مشخص در این رقابت، مبارزه می‌کردند. امروزه، رقابت در میان کمپانی‌های چندملیتی است که نه تنها توانایی تأثیرگذاری بر قیمت را دارند، بلکه قادرند در مدت زمانی کوتاهی فن‌آوری‌های روز را تغییر دهند (مثلاً رقابت میان کمپانی‌های اپل و سامسونگ را در نظر بگیرید) و با ساخت تصویری خاص از برند تجاری خود و تبلیغات، سلیقه‌ی مشتریان را نیز دستکاری کنند. باین‌حال، نظریه‌ی اقتصادی اسمیت شاید نظریه‌ی بزرگی بوده است، اما این نظریه، خاص زمان و مکان خودش است. بدین ترتیب، برای کاربرد موثر آن در این دوران به دانش خوبی در مورد توان فن‌اورانه و قدرت نهادی نیاز داریم که می‌تواند ویژگی‌های هر یک از بازارها، صنایع و کشورهای خاصی را که می‌خواهیم با این نظریه تحلیل کنیم، به خوبی مشخص کند. به همین دلیل اگر می‌خواهیم نظریه‌های اقتصادی مختلف را در جایگاه درستش درک کنیم، بایستی از سیر تحولات سرمایه‌داری اطلاع داشته باشیم. این وظیفه‌ای است که در فصل بعدی به بررسی آن خواهیم پرداخت.

منابعی برای مطالعات بیشتر

H.-J. CHANG

Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective

(London: Anthem, 2002).

R. HEILBRONER AND W. MILBERG

The Making of Economic Society, 13th edition (Boston: Pearson, 2012).

G. THERBORN

The World: A Beginner's Guide (Cambridge: Polity, 2011).

فصل ۳

چطور به اینجا رسیدیم؟

تاریخچه‌ی کوتاهی در مورد سرمایه‌داری

خانم لینتوت^۱: آقای راج^۲، شما تاریخ را چطور تعریف می‌کنید؟
راج: می‌توانم آزادانه صحبت کنم، خانم؟ بدون اینکه مورد حمله قرار بگیرم؟
خانم لینتوت: من از شما محافظت می‌کنم.
راج: من چه تعریفی از تاریخ دارم؟ خب معلوم است، تاریخ فقط یک سری وقایع بد است که پشت سر هم روی می‌دهند.
آلان بنت^۳، پسران تاریخ

یک سری وقایع بد که پشت سر هم روی می‌دهند: پس تاریخ به چه دردی می‌خورد؟
احتمالاً بینش بسیاری از خوانندگان نسبت به تاریخ به بینش راج جوان در نمایشنامه‌ی پسران تاریخ (نمایشنامه‌ی موفق آلان بنت که در سال ۲۰۰۶ فیلمی از روی آن ساخته شد و داستان گروهی از پسران باهوش و محروم شهر شفیلد است که برای پذیرش در رشته‌ی تاریخ دانشگاه آکسفورد تلاش می‌کنند) شباهت دارد.

بسیاری از مردم **تاریخ اقتصادی** یا تاریخ تحولات اقتصاد ما را بسیار بی‌معنا می‌دانند. برای اینکه بفهمیم آیا تجارت آزاد باعث افزایش رشد اقتصادی می‌شود؟ یا نرخ مالیاتی بالاتر روند تولید ثروت را تضعیف می‌کند؟ یا اینکه کاهش بروکراسی و رویه‌های اداری فعالیت‌های اقتصادی را تقویت می‌کنند، واقعاً نیاز داریم که بدانیم دو سه قرن پیش چه اتفاقی افتاده است؟
آیا این مفاهیم و خرد اقتصادی زمانه‌ی ما پیشنهاداتی نیستند که از نظریه‌های کاملاً قطعی و عقلانی

1. Lintott
2. Rudge
3. Alan Bennett

حاصل شده و در مقابل طیف وسیعی از شواهد آماری معاصر نیز آزموده شده باشند. اکثریت اقتصاددانان با این موضوع موافق‌اند. تا دهه‌ی ۱۹۸۰ در بیشتر دانشگاه‌های ایالات متحده تاریخ عقاید اقتصادی در حکم یکی از دروس اجباری تحصیلات تکمیلی رشته‌ی اقتصاد تدریس می‌شد، اما بیشتر این دانشگاه‌ها دیگر دروس تاریخ اقتصادی را ارائه نمی‌کنند. حتی برخی اقتصاددانان نظریه‌پرداز معمولاً تاریخ اقتصادی را در بهترین حالت یک سرگرمی بی‌ضرر مانند تماشای قطارهایی که از روی مسیر راه‌آهن می‌گذرند (یک سرگرمی بریتانیایی) قلمداد می‌کنند و در بدترین حالت آن را پناهگاه انسان‌های کم‌هوش و استعدادی می‌دانند که نمی‌توانند مباحث «سختی» مانند ریاضیات و آمار را به خوبی درک کنند.

با این حال، من در این کتاب تاریخچه‌ی کوتاهی را (خب شاید خیلی کوتاه هم نباشد) در مورد سرمایه‌داری به خوانندگان ارائه می‌کنم، چرا که برای درک کامل پدیده‌های اقتصادی معاصر، آشنایی کلی با تاریخ اقتصاد ضروری است.

زندگی عجیب‌تر از داستان و افسانه است: علت اهمیت تاریخ

تاریخ بر زمان حال تأثیرگذار است. البته، صرفاً نه به خاطر حوادثی که قبل از زمان حال روی داده‌اند، بلکه بیشتر به این دلیل که (اطلاعاتی که مردم در مورد تاریخ دارند) باعث می‌شود تصمیمات آگاهانه‌تری اتخاذ کنند. بسیاری از پیشنهادات سیاسی با نمونه‌های تاریخی پشتیبانی می‌شوند زیرا هیچ‌چیز همانند مثال‌های عینی از زندگی واقعی (چه موفقیت‌آمیز و چه ناموفق) نمی‌تواند افراد را متقاعد سازد. مثلاً، کسانی که تجارت آزاد را تبلیغ می‌کنند، همواره اشاره دارند که بریتانیا و ایالات متحده از طریق تجارت آزاد به ابرقدرت‌های اقتصادی جهان تبدیل شده‌اند. اگر این افراد درک کنند که در حال تبلیغ نسخه‌ی اشتباهی از تاریخ هستند (که در قسمت زیر نادرست بودن این نظریه را نشان می‌دهم)، چه‌بسا چنین عقایدی را از پیشنهادات سیاسی خود حذف کنند. همچنین که در این صورت، شاید اقناع دیگران برای آنها بسیار دشوارتر شود.

تاریخ همچنین ما را وادار می‌کند تا برخی از مفروضاتی که درستی آنها را مسلم می‌دانیم، زیر سوال ببریم. وقتی اطلاع پیدا کنید بسیاری از اقلامی که امروزه امکان خرید و فروش آنها وجود ندارد (مانند برده‌ها، کودکان کار و دفاتر دولتی) در گذشته به‌طور کامل در بازار مبادله می‌شدند، دیگر تصور نخواهید کرد که حدود «بازار آزاد» را برخی قوانین مطلق علمی ترسیم کرده است و به تدریج درک خواهید کرد که می‌توان این مرزها را تغییر داد و از نو ترسیم کرد. زمانی که می‌آموزید اقتصادهای سرمایه‌داری پیشرفته مابین دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۷۰ سریع‌تر از هر اقتصاد دیگری در طول تاریخ رشد کرده‌اند، درحالی‌که در این دوران مقررات بسیار زیادی وجود داشته و مالیات‌ها نیز بسیار بالاتر بودند، بلافاصله نسبت به درستی بینشی که ترویج رشد اقتصادی را در گرو کاهش مالیات‌ها و مقررات می‌داند، تردید خواهید کرد.

تاریخ برای برجسته کردن محدودیت‌های نظریه‌ی اقتصادی، بسیار مفید است. زندگی گاهی حتی عجیب‌تر از داستان‌ها و افسانه‌ها است و تاریخ نیز مثال‌های اقتصادی موفقیت‌آمیز بسیار زیادی (در تمام سطوح اعم از ملی، بنگاه یا فردی) به ما ارائه می‌کند که با هیچ نظریه‌ی اقتصادی واحدی نمی‌توان همه‌ی آنها را به خوبی توضیح داد. مثلاً، اگر شما تنها مجلاتی مانند اکونومیست یا وال استریت ژورنال را بخوانید در این صورت تنها از اخباری مانند سیاست بازار آزاد سنگاپور و استقبال این کشور از سرمایه‌گذاری خارجی اطلاع خواهید داشت. در نتیجه، چه‌بسا این‌طور نتیجه‌گیری کنید که موفقیت اقتصادی سنگاپور ثابت می‌کند که تجارت آزاد و بازار آزاد بهترین تحولات اقتصادی هستند؛ البته، قبل از این که متوجه شوید که تقریباً مالکیت تمامی اراضی این کشور در دست دولت است و ۸۵ درصد از مسکن این کشور را نیز آژانس‌های مسکن دولتی (هیأت توسعه‌ی مسکن) عرضه و ۲۲ درصد از تولید ملی را نیز کمپانی‌هایی تولید می‌کنند که مالکیت‌شان در دست دولت است (میانگین جهانی در حدود ۱۰ درصد است).

هیچ نوع نظریه‌ی اقتصادی واحدی (چه نئوکلاسیک، مارکسیست، کینزی، یا هر اسم دیگری که به ذهن شما می‌رسد) وجود ندارد که بتواند موفقیت حاصل از ترکیب بازار آزاد و سوسیالیسم را توضیح دهد. مشاهده چنین مثال‌هایی هم موجب می‌شود شما نسبت به توان چنین نظریه‌هایی تأمل کنید و هم در نتیجه‌گیری با استفاده از آنها محتاط‌تر عمل کنید.

همچنین به‌مثابه آخرین و مهم‌ترین نکته نیز می‌توان گفت که ما باید به تاریخ توجه کنیم چرا که این وظیفه‌ی اخلاقی برعهده‌ی ماست تا از انجام هرگونه «آزمون و خطا» با زندگی مردم اجتناب کنیم. از دکتورین برنامه‌ریزی مرکزی بلوک سوسیالیست پیشین (و بازگشت آنها به سمت نظام سرمایه‌داری) گرفته تا فجایع سیاست‌های «ریاضت اقتصادی» که پس از دوران رکود بزرگ در بیشتر کشورهای اروپایی اتخاذ شدند و شکست «نظام اقتصاد تراوشی» در ایالات متحده و بریتانیا طی دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، سراسر تاریخ مملو از آزمایشات سیاسی افراطی مختلفی از این دست است که زندگی میلیون‌ها یا حتی ده‌ها میلیون نفر از مردم را نابود کرده‌اند. مطالعه‌ی تاریخ از اشتباهات امروزه‌ی ما کاملاً جلوگیری نمی‌کند. اما می‌توانیم تمام تلاش خود را انجام دهیم تا پیش از تدوین سیاست‌هایی که می‌توانند زندگی انسان‌های بسیاری را تحت تأثیر قرار دهند، تمام درس‌های ممکن را از تاریخ بیاموزیم.

اگر یکی از نکات بالا شما را متقاعد کرده است، در این صورت لطفاً مابقی این فصل را نیز با دقت بخوانید زیرا در این بخش چه‌بسا بسیاری از «واقعیت‌های» تاریخی که فکر می‌کنید از آنها به خوبی اطلاع دارید به چالش کشیده شود و بدین ترتیب امیدوارم که درک شما از نظام سرمایه‌داری دست‌کم اندکی تغییر کند.

لاک‌پشت در مقابل حلزون: اقتصاد جهانی پیش از سرمایه‌داری

کشورهای اروپایی غربی رشد واقعاً کندی داشتند...

سرمایه‌داری در حدود سده‌های شانزدهم و هفدهم و در کشورهای غرب اروپا و به‌ویژه در بریتانیا و سرزمین‌های سفلی (که امروزه کشورهای بلژیک و هلند هستند) آغاز شد. اینکه چرا سرمایه‌داری به جای

کشوری مانند چین یا هند که در آن زمان از نظر سطح توسعه‌ی اقتصادی با کشورهای اروپای غربی قابل‌مقایسه بودند، در این بخش از جهان آغاز شده است خود موضوع بحث‌های شدید و مفصلی است. در این مبحث هر موضوعی اعم از بیزاری نخبگان کشور چین از حرفه‌های عملی (مانند بازرگانی و صنعت) گرفته تا کشف قاره‌ی آمریکا و الگوی ذخایر زغال‌سنگ بریتانیا در حکم یکی از توضیحات احتمالی این پدیده مطرح شده است، اما در اینجا لازم نیست وقت خود را صرف این مبحث کنیم. واقعیت این است که سرمایه‌داری اولین بار در غرب اروپا پدیدار شد.

پیش از ظهور سرمایه‌داری، جوامع کشورهای اروپای غربی درست همانند سایر جوامع به آهستگی تغییر می‌کردند. جوامع اساساً حول حرفه‌ی کشاورزی سازمان یافته بودند که تقریباً طی قرن‌های متمادی از فن‌آوری‌های یکسانی در آن استفاده می‌شد و حرفه‌هایی مانند بازرگانی و صنایع دستی نیز بسیار محدود بودند.

در بازه‌ی زمانی میان سال‌های ۱۰۰۰ و ۱۵۰۰، همان عصر قرون وسطا، در آمد سرانه یعنی درآمد هر فرد در کشورهای اروپای غربی سالانه در حدود ۰.۱۲ درصد افزایش پیدا می‌کرد.^۱ این موضوع به معنای آن است که درآمد سرانه در سال ۱۵۰۰ تنها ۸۲ درصد بالاتر از سال ۱۰۰۰ بود. اگر بخواهیم کمی روشن‌تر در این مورد صحبت کنیم، کشور چین که رشد اقتصادی آن سالانه ۱۱ درصد است، تنها در میان سال‌های ۲۰۰۲ الی ۲۰۰۸ این میزان رشد اقتصادی را تجربه کرده است. این مسئله به معنای آن است که امروزه یک سال پیشرفت مادی کشور چین با هشتاد و سه سال پیشرفت مادی قرون وسطا برابری می‌کند (که عملاً معادل سه و نیم برابر طول عمر انسان‌ها در قرون وسطی است، چرا که در قرون وسطا به‌طور متوسط امید به زندگی تنها در حدود بیست و چهار سال بود).

... اما با این حال، رشد اقتصادی این منطقه سریع‌تر از سایر مناطق جهان بود

به‌رغم تمام این مسائل، رشد اقتصادی کشورهای اروپای غربی در این دوران در مقایسه با رشد اقتصادی سایر کشورهای آسیایی و اروپای شرقی (از جمله روسیه) به مراتب بالاتر بود، زیرا سرعت رشد اقتصادی این کشورها در حدود یک سوم این مقدار برآورد شده است (در حدود ۰.۰۴ درصد). این به معنای آن است که درآمد آنها پس از گذشت پانصد سال فقط ۲۲ درصد افزایش یافته بود. شاید سرعت رشد کشورهای اروپای غربی همانند سرعت لاک‌پشت بود، اما سایر نقاط همانند حلزون حرکت می‌کردند.

طلوع سرمایه‌داری: ۱۵۰۰ الی ۱۸۲۰

سرمایه‌داری به آهستگی متولد می‌شود

سرمایه‌داری در سده‌ی شانزدهم متولد شد. اما تولد آن چنان آهسته روی داده است که با بررسی اعداد نمی‌توان به راحتی وقوع آن را تشخیص داد. طی بازه‌ی زمانی سال‌های ۱۵۰۰ الی ۱۸۲۰، نرخ رشد درآمد

1. A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1-2030 AD* (Oxford: Oxford University Press, 2007), p. 71, table 2.2.

اعداد تاریخی رشد بلندمدت ارائه شده در این چند پاراگراف نیز از همین منبع اخذ شده‌اند.

سرانه در کشورهای اروپای غربی همچنان تنها ۰.۱۴ درصد بود و تقریباً از هر نظر با رشد درآمد سرانه‌ی سال‌های ۱۰۰۰ الی ۱۵۰۰ (یعنی همان ۰.۱۲) برابر بود.

در اواخر سده‌ی هجدهم تسریع رشد اقتصادی در کشورهای بریتانیا و هلند به‌ویژه در بخش‌هایی مانند منسوجات پنبه‌ای و آهن به خوبی مشاهده شد.^۱ طی بازه‌ی زمانی میان سال‌های ۱۵۰۰ الی ۱۸۲۰ کشورهای بریتانیا و هلند به ترتیب توانستند به رشد اقتصادی سرانه‌ای معادل با ۰.۲۷ و ۰.۲۸ درصد در سال دست پیدا کنند. اگرچه این اعداد از نظر استانداردهای مدرن اعداد بسیار پایینی به حساب می‌آیند، اما همچنان دوبرابر میانگین کشورهای اروپای غربی هستند. تحولات اجتماعی متعددی در پس این پدیده قرار داشتند.

ظهور علوم، فن‌آوری و نهادهای جدید

در ابتدا تغییرات فرهنگی موجب گرایش به سمت رویکردهای عقلانی در درک جهان شد که این تغییرات رشد ریاضیات و علوم مدرن را ترویج داد. البته، در ابتدا بسیاری از این ایده‌ها برگرفته از جهان عرب و کشورهای آسیایی بودند^۲؛ اما در سده‌های شانزدهم و هفدهم به تدریج کشور اروپای غربی نوآوری جدید خود را به این ایده‌ها اضافه کردند. پدران بنیان‌گذار علوم جدید و ریاضیات مانند کوپرنیکوس، گالیله، فرما، نیوتون و لایبنیتس در این عصر زندگی می‌کردند. البته، توسعه‌ی علوم بلافاصله بخش‌های گسترده‌تر اقتصاد را تحت تأثیر قرار نداد، اما بعدها به سامان‌دهی دانش کمک کرد و باعث شد نوآوری‌های فن‌اورانه وابستگی کمتری به افراد داشته و به همین دلیل به راحتی قابل انتقال باشند. این امر نیز به نوبه‌ی خود به رواج فن‌آوری‌های جدید کمک و رشد اقتصادی را تقویت کرد.

سده‌ی هجدهم شاهد پیدایش چند فن‌آوری جدید بود که منادی ظهور نظام‌های تولیدی مکانیزه، به صورت خاص در صنایعی مانند نساجی و فولادسازی و مواد شیمیایی بودند.^۳ به‌ویژه در کارخانه‌ی سوزن‌سازی موردنظر آدام اسمیت نیز با استفاده از خطوط مونتاژ متوالی که استفاده از آنها از اوایل سده‌ی نوزدهم رواج پیدا کرده بود، تقسیم‌کار دقیق‌تری در حال اجرا بود. یکی از عوامل محرکه‌ی کلیدی ظهور این فن‌آوری‌های

۱. طی سال‌های ۱۷۰۰ الی ۱۷۶۰ تولید صنعت نساجی بریتانیا با سرعت ۱.۴ درصد در سال رشد می‌کرد، اما سرعت رشد آن در میان سال‌های ۱۷۷۰ الی ۱۸۰۱ به ۷.۷ درصد رسید. به‌ویژه در میان سال‌های ۱۷۸۰ الی ۱۷۹۰ سرعت رشد تولید این صنعت به ۱۲ درصد رسیده بود که حتی با استانداردهای امروزه نیز نرخ بالایی به حساب می‌آید و در آن دوران بسیار شگفت‌انگیز بود. همچنین در میان سال‌های ۱۷۷۰ الی ۱۸۰۱ صنعت آهن نیز میزان تولید خود را ۵ درصد در سال افزایش می‌داد. این اعداد مطابق داده‌های کتاب ان. کرافتز، رشد اقتصاد بریتانیا طی انقلاب صنعتی (آکسفورد: انتشارات کلارندون، ۱۹۹۵) صفحه‌ی ۲۳، جدول ۲.۴ محاسبه شده‌اند.

۲. برای مشاهده‌ی شواهدی در مورد اینکه چطور بخش گسترده‌ای از اولین تحولات فن‌آوری و علمی جهان غرب از ایده‌های جهان عرب، هند و کشور چین اخذ شده بودند. به منبع زیر رجوع کنید:

J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004)

۳. در این موارد ماکوی نساجی (۱۷۳۳) و ماشین نخ‌ریسی (۱۷۶۴) در صنعت نساجی، ذوب آهن با کک (۱۷۰۹) در صنعت فولادسازی و فرآیندهای مختلف دیگری را شامل می‌شد که در صنعت تولید مواد شیمیایی برای تولید اسید سولفوریک در مقیاس بزرگ (دهه‌های ۱۷۳۰ الی ۱۷۴۰) استفاده می‌شدند.

تولیدی جدید، تمایل صاحبان کارخانه به افزایش تولید، فروش بیشتر محصولات خود و در نتیجه کسب سود بیشتر بود که به بیان دیگر می‌توان آن را گسترش تولید به روش سرمایه‌داری نامید. همان‌طور که اسمیت در نظریه‌ی تقسیم کار خود استدلال کرده است، افزایش تولید کارخانه‌ها امکان تقسیم کار دقیق‌تر را فراهم می‌کند که این امر نیز به نوبه‌ی خود به افزایش بهره‌وری و در نهایت افزایش تولید منجر می‌شود و بدین ترتیب «چرخه‌ی فضیلتی»^۱ را میان رشد تولید و رشد بهره‌وری برقرار می‌کند.

همچنین نهادهای اقتصادی جدیدی نیز برای همراهی با واقعیت‌های جدید تولید سرمایه‌داری پدیدار شدند. با گسترش معاملات بازاری، بانک‌ها نیز برای تسهیل این معاملات توسعه یافتند. ظهور پروژه‌های سرمایه‌گذاری خاصی که به سرمایه‌هایی حتی فراتر از ثروت کلی ثروتمندترین افراد جامعه نیاز داشت، به ابداع شرکت‌های تعاونی یا شرکت‌های با مسئولیت محدود و در نتیجه رونق بازار سهام منجر شد.

توسعه‌ی استعماری/آغاز می‌شود

کشورهای اروپای غربی از اوایل سده‌ی پانزدهم به سرعت شروع به گسترش مرزهای خود کردند. این گسترش که با حسن تعبیر «عصر کشفیات» نامیده می‌شود، شامل مصادره‌ی اراضی، زمین‌ها و نیروی کاری مردم بومی کشورهای مستعمره بود.

کشورهای اروپای غربی طی این روند استعماری که در اواخر سده‌ی پانزدهم با استعمار کشورهای آسیایی از جانب پرتغال و استعمار کشورهای آمریکایی از سوی اسپانیا آغاز شد، به طرز بی‌رحمانه‌ای شروع به گسترش مرزهای خود کردند. تا اواسط سده‌ی هجدهم، قاره‌ی آمریکای شمالی در میان کشورهای بریتانیا، فرانسه و اسپانیا تقسیم شده بود. تا دهه‌های ۱۸۱۰ الی ۱۸۲۰ کنترل بیشتر کشورهای آمریکای لاتین در دست کشورهای اسپانیا و پرتغال قرار داشت. کنترل بخش‌هایی از هند نیز در دست کشورهای بریتانیا (عمدتاً ایالت‌های بنگال و بهار)، فرانسه (سواحل جنوب شرقی) و پرتغال (نواحی ساحلی مختلف به‌ویژه منطقه‌ی گوا) بود.

استقرار مردم اروپای غربی در کشور استرالیا نیز در این دوران آغاز شد (اولین تبعیدگاه‌های مجرمان در سال ۱۷۸۸ در این کشور ایجاد شد). البته، هنوز بیشتر بخش‌های کشورهای آفریقایی دست‌نخورده باقی مانده بود و تنها مستعمرات کوچکی در این قاره وجود داشت. مناطق ساحلی این قاره را پرتغالی‌ها (جزایر کیپ ورد^۲ و سائوتومه و پرنسیپه^۳ که از پیش خالی از سکنه بودند) و هلندی‌ها (شهر کیپ تاون در سده‌ی هفدهم) اشغال کردند.

استعمارگرایی بر اساس اصول نظام سرمایه‌داری در حال اجرا بود. مثال بارز این امر نیز حکومت بریتانیا بر کشور هندوستان بود که تا سال ۱۸۵۸ به جای دولت بریتانیا در واقع در دست یکی از کمپانی‌های این

1. virtuous cycle

2. Cape Verde

3. Sao Tome and Principe

کشور (کمپانی هند شرقی^۱) قرار داشت. این مستعمرات منابع جدیدی را برای کشورهای اروپایی فراهم کرد. کشورگشایی‌های اولیه با انگیزه‌ی جست‌وجوی فلزات گران‌بها (طلا و نقره) و استفاده از آنها در حکم پول و دستیابی به ادویه‌جات (به‌ویژه فلفل سیاه) صورت گرفت. با گذشت زمان در مستعمرات جدید (به‌ویژه ایالات متحده، برزیل، و جزایر کرائیب) کشت و زرع محصولات کشاورزی جدیدی مانند شکر (نیشکر)، کائوچو، پنبه و تنباکو با استفاده از بردگانی که غالباً از اسیران مردم بومی آفریقا بودند، انجام و سپس این محصولات به اروپا منتقل می‌شد.

در این دوران برخی از محصولات کشاورزی عصر جدید که در اروپا و کشورهای دیگر کشت می‌شد، به اقلام غذایی اساسی مردم تبدیل شده بود. واقعا تصور این مسئله دشوار است که زمانی مردم بریتانیا چپیس نمی‌خوردند، در کشور ایتالیا گوجه‌فرنگی و پولنته (غذایی که با ذرت یا ذرت شیرین پخته می‌شود) وجود نداشت و مردم کشورهای هند و تایلند و کره ادویه‌جات تند نمی‌خوردند.

استعمارگری زخم‌های بزرگی را برجای می‌گذارد

مباحث مفصلی در این باره وجود دارد که آیا نظام سرمایه‌داری بدون استفاده از منابع استعماری سده‌های شانزدهم تا هجدهم (فلزات گران‌بهای طلا و نقره که به جای پول مصرف شدند، منابع غذایی اضافی مانند سیب‌زمینی و شکر و مواد اولیه‌ی صنعتی مانند پنبه) می‌توانست به سیر تحولات خود ادامه دهد یا خیر؟^۲ درحالی‌که بدون شک استعمارگران از منابع مستعمرات خود مزایایی زیادی کسب کردند، اما احتمالاً این کشورها حتی بدون وجود این منابع استعماری نیز می‌توانستند نظام سرمایه‌داری را توسعه دهند. البته، قطعاً استعمارگری جوامع مستعمره را نابود کرد.

در این دوران مردم بومی به کلی نابود شده یا به حاشیه رانده شدند. سرزمین آنها و منابع سطحی و زیرزمینی آنها تصاحب شد. به حاشیه راندن مردم بومی آنچنان شدید بود که ایوو مورالز^۳ رئیس‌جمهور فعلی بولیوی که در سال ۲۰۰۶ به این سمت برگزیده شد، تنها دومین رئیس‌دولتی است که از زمان ورود اروپاییان به این منطقه در سال ۱۴۹۲ از میان مردم بومی کشورهای آمریکایی به رأس حکومت رسیده است (اولین رئیس‌دولت بومی این منطقه بنیتو خوارس^۴ رئیس‌جمهور مکزیک بود که در میان سال‌های ۱۸۵۸ الی ۱۸۷۲ ریاست دولت این کشور را در دست داشت).

میلیون‌ها نفر از مردم آفریقا (حدوداً ۱۲ میلیون نفر) اسیر شده و همچون برده به کشورهای اروپایی و عرب فرستاده شدند. این مسئله نه تنها برای برده‌ها، یک فاجعه بود (البته، اگر می‌توانستند در این

1. East India Company

۲. برای مشاهده‌ی یک بحث مستدل و بی طرف در این زمینه به منبع زیر رجوع کنید:

P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes* (New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1993), Chapters 5-8.

3. Evo Morales

4. Benito Juarez

سفر بی‌رحمانه دوام بیاورند)، بلکه جوامع آفریقایی را از نیروی کار تهی و بافت اجتماعی آنها را نابود می‌کرد. در این احوال، کشورهای جدیدی در این منطقه ایجاد شد که مرزهایشان را خودشان تعیین کردند و سیاست‌های داخلی و بین‌المللی کشورهایی که تا به امروز وجود داشت را تحت تأثیر قرار داد. اینکه بسیاری از مرزهای کشورهای آفریقایی به شکل یک خط راست هستند خود گواه این موضوع است. مرزهای ملی هیچ‌گاه به صورت خط راست نیستند، به این دلیل که معمولاً در امتداد رودخانه‌ها، دامنه‌ی کوه‌ها و سایر شرایط جغرافیایی تشکیل می‌شوند.

استعمارگری غالباً به معنای تخریب عمدی فعالیت‌های مولد موجود در مناطق پیشرفته‌تر اقتصادی مستعمرات بود. کشور بریتانیا در سال ۱۷۰۰ واردات منسوجات پنبه‌ای از کشور هند («چلوار») را ممنوع کرد که در فصل دوم به این پدیده اشاره شد. به عبارت دیگر این کشور برای رونق صنعت منسوجات پنبه‌ای خود ضربه‌ی سهمگینی به صنعت نساجی هند وارد کرد. صنعت نساجی هند در اواسط سده‌ی نوزدهم با هجوم صادرات صنعت نساجی بریتانیا که در آن زمان مکانیزه شده بود، تقریباً به‌طور کامل از بین رفت. هند به‌مثابه یک کشور مستعمره نمی‌توانست برای محافظت از تولیدکنندگان داخلی خود از تعرفه‌های گمرکی و سایر اقدامات سیاسی علیه واردات بریتانیایی استفاده کند. مشهور است که در سال ۱۸۳۵ لرد بنتینک^۱ فرماندار کل کمپانی هند شرقی گزارش داد که «استخوان‌های پنبه‌ریسان دشت‌های هند را سفید کرده است»^۲.

۱۸۲۰ الی ۱۸۷۰: انقلاب صنعتی

موتور توربوشارژ: انقلاب صنعتی آغاز می‌شود

سرمایه‌داری در حدود سال ۱۸۲۰ واقعاً رونق گرفت چرا که در این دوران شتاب رشد اقتصادی در تمام کشورهای اروپای غربی و سپس در «انشعابات غربی آنها» یعنی کشورهای آمریکای شمالی و اقیانوسیه به خوبی قابل مشاهده بود. شتاب رشد اقتصادی آنچنان چشمگیر بود که نیم قرن بعدی سال ۱۸۲۰ معمولاً انقلاب صنعتی نامیده می‌شود^۳.

در این پنجاه سال نرخ رشد درآمد سرانه‌ی کشورهای اروپای غربی ۱ درصد در سال بود که البته با توجه به استانداردهای امروزه نرخ رشد بسیار پایینی به حساب می‌آید (رشد اقتصادی کشور ژاپن طی دهه‌ی ۱۹۹۰ که به اصطلاح «دهه‌ی از دست رفته» نامیده می‌شود نیز به همین میزان (۱ درصد) بود)، اما در مقایسه با نرخ رشد ۰.۱۴ درصدی سال‌های ۱۵۰۰ الی ۱۸۲۰ همانند یک جهش توربوشارژ روبه‌جلو بود.

1. Lord Bentinck

2. B. Hartmann and J. Boyce, *Needless Hunger* (San Francisco: Institute for Food and Development Policy, 1982), p. 12.

۳. انقلاب‌های اقتصادی برخلاف انقلاب‌های سیاسی از قبیل انقلاب فرانسه یا انقلاب روسیه، تاریخ آغاز و پایان واضحی ندارند. طول مدت انقلاب صنعتی هم به بلندی بازه‌ی زمانی ۱۷۵۰ الی ۱۸۵۰ و هم به کوتاهی بازه‌ی زمانی سال‌های ۱۸۲۰ الی ۱۸۷۰ تعریف شده است.

آماده شوید که طول عمر شما به هفده سال کاهش پیدا کند و هفته‌ای هشتاد ساعت کار کنید:
بدبختی عده‌ای از مردم افزایش پیدا می‌کند

با این حال، افزایش سرعت رشد درآمد سرانه در ابتدا با کاهش استانداردهای زندگی بسیاری از مردم همراه بود. برخی کارگران که مهارت‌های قدیمی داشتند، مانند صنعت‌گران صنعت نساجی، کار خود را از دست دادند و با ماشین‌آلاتی جایگزین شدند که کارگران غیرماهر و ارزان‌تر از جمله کودکان می‌توانستند آنها را به کار اندازند. حتی برخی از این ماشین‌آلات با در نظر گرفتن ابعاد کوچک‌تر اندام کودکان طراحی می‌شدند. کسانی که برای کار در این کارخانه‌ها استخدام می‌شدند یا کارگاه‌های کوچکی که نهاده‌هایی^۱ را برای آن کارخانه‌ها تأمین می‌کردند، ساعت کاری طولانی داشتند (هفتاد تا هشتاد ساعت کار در هفته در آن دوران عادی بود و حتی بعضی کارگران بیش از ۱۰۰ ساعت در هفته کار می‌کردند و معمولاً فقط نیمی از روز یکشنبه را آزاد بودند).

شرایط کاری نیز به شدت خطرناک بود. بسیاری از کارگران صنعت نساجی پنبه‌ی بریتانیا از بیماری‌های ریوی ناشی از گردو خاک تولید شده در فرایند تولید جان خود را از دست می‌دادند. طبقه‌ی کارگر شهری در خانه‌های پرازدحام، در برخی مواقع پانزده تا بیست نفر در یک اتاق زندگی می‌کردند، به‌نحوی که حتی بسیار عادی بود که صدها نفر از مردم از یک توالت مشترک استفاده کنند. آنها همانند مگس‌ها پشت سر هم جان خود را از دست می‌دادند. در مناطق فقیرنشین منچستر امید به زندگی در حدود هفده سال^۲ و عملاً از امید به زندگی کلی کشور بریتانیا در سال ۱۰۰۰ و پیش از حمله‌ی نرم‌ها (در آن زمان امید به زندگی بیست و چهار سال بود) نیز ۳۰ درصد پایین‌تر بود.

ظهور جنبش ضد سرمایه‌داری

با توجه به بدبختی‌هایی که نظام سرمایه‌داری ایجاد کرده بود، جای تعجب نیست که انواع مختلفی از جنبش‌های ضد سرمایه‌داری ایجاد شد. برخی از این جنبش‌ها صرفاً تلاش می‌کردند تا اوضاع را به گذشته باز گردانند. لودیت‌ها^۳ (صنعت‌گران نساجی بریتانیا که به دلیل ظهور تولید صنعتی در دهه‌ی ۱۸۱۰ کار خود را از دست داده بودند) تلاش می‌کردند ماشین‌آلات نساجی یعنی علت مستقیم بیکاری خود و واضح‌ترین نماد پیشرفت سرمایه‌داری را تخریب کنند. افراد دیگری نیز تلاش می‌کردند از طریق انجمن‌های داوطلبانه جوامع بهتر و تساوی‌گرایانه‌تری ایجاد کنند. رابرت اوون^۴ یکی از تاجران ولزی تلاش کرد جامعه‌ای براساس کار جمعی و زندگی در میان هم‌فکران (تاحدی شبیه به کيبوتز^۵) ایجاد کند.

1. inputs

2. R. Heilbroner and W. Milberg, *The Making of Economic Society*, 13th edition (Boston: Pearson, 2012), p. 62.

3. The Luddites

4. Robert Owen

5. kibbutz

باین حال، مهم‌ترین بینش ضد سرمایه‌داری این دوران متعلق به کارل مارکس (۱۸۱۸ تا ۱۸۸۳)، اقتصاددان انقلابی آلمانی بود که بیشتر زندگی خود را در بریتانیا در تبعید به سر می‌برد. قبر وی در قبرستان های‌گیت لندن قرار دارد. مارکس، اوون و سایر هم‌اندیشان او را «سوسیالیست آرمان‌گرا» می‌نامید چرا که فکر می‌کردند یک جامعه‌ی پسا سرمایه‌داری را می‌توان براساس زندگی اشتراکی شاعرانه بنا کرد. وی که رویکرد خود را «سوسیالیسم علمی» نامیده بود، استدلال می‌کرد که این جامعه‌ی جدید بایستی به‌جای رد دستاوردهای سرمایه‌داری، براساس همین دستاوردها ساخته شود. یک جامعه‌ی سوسیالیست بایستی مالکیت خصوصی ابزار تولید را از بین ببرد، اما واحدهای تولیدی بزرگ ساخته شده از سوی سرمایه‌داری را حفظ کند تا بدین طریق بتواند از بهره‌وری بالای آنها بهره‌مند شود. علاوه بر این، مارکس پیشنهاد داد که یک جامعه‌ی سوسیالیست بایستی از یک جهت بسیار مهم همانند یک موسسه‌ی سرمایه‌داری اداره شود؛ این جامعه بایستی امور اقتصادی خود را به صورت متمرکز برنامه‌ریزی کند. درست به همان صورت که یک بنگاه سرمایه‌داری تمام عملیات خود را به صورت مرکزی برنامه‌ریزی می‌کند. این پدیده **برنامه‌ریزی مرکزی**^۱ نامیده می‌شود.

مارکس و بسیاری از پیروان او از جمله ولادیمیر لنین^۲ رهبر انقلاب روسیه اعتقاد داشتند از آنجا که سرمایه‌داران به راحتی حاضر به رها کردن دارایی‌های خود نخواهند بود، در نتیجه تنها از طریق انقلابی به رهبری کارگران، می‌توان یک جامعه‌ی سوسیالیست ایجاد کرد.

باین حال، بعضی پیروان او که «تجدیدنظرطلبان»^۳ یا سوسیال دموکرات‌ها نامیده می‌شدند مانند ادوارد برنشتاین^۴ و کارل کاتسکی^۵ تصور می‌کردند به جای انحلال نظام سرمایه‌داری می‌توان با انجام اصلاحات از طریق دموکراسی پارلمانی مشکلات این نظام را تا حدودی کاهش داد. آنها طرفدار اقداماتی مانند نظارت بر ساعات کاری و شرایط کاری و همچنین توسعه‌ی دولت رفاه^۶ بودند.

با اندکی بازاندیشی به راحتی می‌توان مشاهده کرد که این اصلاح‌طلبان روندهای تاریخی را به بهترین نحو ممکن خوانده بودند چرا که نظام پیشنهادی آنها همان چیزی است که امروزه در تمام اقتصادهای سرمایه‌داری پیشرفته‌ی جهان وجود دارد. باین حال، در آن زمان واضح نبود که کارگران می‌توانند تحت نظام سرمایه‌داری وضعیت بهتری داشته باشند، به‌ویژه از آنجا که مقاومت شدیدی از سوی اکثر سرمایه‌داران در برابر اصلاحات وجود داشت.

در حدود سال ۱۸۷۰ جنبش‌های محسوسی رخ داد که به دنبال بهبود شرایط زندگی طبقه‌ی کارگر

1. central planning
2. Vladimir Lenin
3. revisionists
4. Eduard Bernstein
5. Karl Kautsky
6. Welfare State

بودند. دستمزدها بالاتر رفت. دست کم در بریتانیا متوسط دستمزد بزرگسالان در نهایت به حد کافی افزایش پیدا کرد تا کارگران بتوانند کالاهایی بیش از نیازهای ضروری خود خریداری کنند و حتی برخی کارگران نیز حالا کمتر از شصت ساعت در هفته کار می کردند. بدین ترتیب، امید به زندگی از سی و شش سال در سال ۱۸۰۰ به چهل و یک سال در سال ۱۸۶۰ افزایش پیدا کرد.^۱ پایان این دوره حتی آغاز عصر دولت رفاه است که با معرفی طرح بیمه‌ی حوادث صنعتی در آلمان در سال ۱۸۷۱ آغاز شد. طرحی که اوتو فون بیسمارک^۲ صدراعظم آلمان به تازگی متحد شده، معرفی کرد.

افسانه‌ی بازار آزاد و تجارت آزاد: نظام سرمایه‌داری واقعا به چه شکل توسعه یافت

پیشرفت سرمایه‌داری در کشورهای اروپای غربی و انشعابات آنها در سده‌ی نوزدهم را غالباً به گسترش تجارت آزاد و بازار آزاد نسبت می‌دهند. اغلب این‌طور استدلال می‌شود که تنها به این دلیل که دولت‌های این کشورها از تجارت بین‌المللی (تجارت آزاد) مالیات اخذ نکرده و آن را ممنوع و محدود نمی‌کردند و به‌طور کلی‌تر دخالتی در عملکرد بازار (بازار آزاد) نداشتند، سرمایه‌داری توانست در این کشورها توسعه پیدا کند. گفته می‌شود که بریتانیا و ایالات متحده سریع‌تر از کشورهای دیگر نظام سرمایه‌داری را توسعه دادند چرا که آنها اولین کشورهایی بودند که سیاست‌های بازار آزاد و به‌ویژه تجارت آزاد را اتخاذ کرده‌اند.

این گفته به‌هیچ‌وجه حقیقت ندارد. هم در بریتانیا و هم در ایالات متحده و همچنین سایر کشورهای اروپای غربی، دولت در زمینه‌ی پیشبرد تحولات اولیه‌ی سرمایه‌داری نقش اصلی را داشته است.^۳

بریتانیا پیشگام اتخاذ سیاست محافظت از تولیدات داخلی

هنری هفتم از شاهان سلسله‌ی سلطنتی تودور (۱۴۸۵ الی ۱۵۰۹) شروع به حمایت از صنعت منسوجات پشمی کرد، صنعتی که در آن زمان صنعت بسیار پیشرفته‌ی اروپا به حساب می‌آمد و از سوی سرزمین‌های سفلی به‌ویژه کشور فلاندرز و از طریق مداخله‌ی دولتی اداره می‌شد. تعرفه‌ها (مالیات بر واردات) از تولیدکنندگان بریتانیایی در برابر تولیدکنندگان برتر سرزمین‌های سفلی حمایت می‌کردند. دولت بریتانیا حتی از قاچاق مخفیانه‌ی صنعتگران ماهر نساجی به‌ویژه از کشور فلاندرز به داخل کشور حمایت می‌کرد تا بتواند به فن‌آوری‌های پیشرفته دست پیدا کند. آن دسته از مردم بریتانیا یا آمریکا که نام‌هایی مانند

1. N. Crafts, 'Some dimensions of the "quality of life" during the British industrial revolution', Economic History Review, vol. 50, no. 4 (November 1997): table 1, p. 623, for the 1800 figure, and table 3, p. 628, for the 1860 figure.

2. Otto von Bismarck

۳. برای اطلاعات بیشتر در این زمینه به منبع زیر رجوع کنید:

Chang, Kicking Away the Ladder, and H.-J. Chang, Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (Random House, London, 2007).

فلاندرز^۱، فلمینگ^۲ و فلماینگ^۳ دارند در واقع نوادگان این صنعتگران هستند. بدون این سیاست‌ها هیچ‌گاه مأمور مخفی ۰۰۷ (یان فلمینگ^۴) یا پنسیلین (آلکساندر فلمینگ^۵) به وجود نمی‌آمدند، همچنین به نحوی احساس می‌کنم که اگر ند فلاندرز^۶ به جای این اسم ند لنشایر^۷ نامیده شده بود، اصلاً برنامه‌ی سیمسونز تا این حد سرگرم‌کننده نمی‌شد. این سیاست‌ها پس از سلسله‌ی پادشاهی تودور نیز ادامه پیدا کرد و تا سده‌ی هجدهم صادرات منسوجات پشمی تقریباً نیمی از درآمدهای صادراتی کشور بریتانیا را تشکیل می‌داد. بدون این درآمدهای صادراتی کشور بریتانیا نمی‌توانست محصولات غذایی و مواد خام مورد نیاز برای انقلاب صنعتی را به کشور خود وارد کند.

مداخلات دولت بریتانیا در سال ۱۷۲۱ تشدید شد و به مرحله‌ی جدیدی رسید چرا که در این سال رابرت والپول^۸ اولین نخست‌وزیر بریتانیا^۹ برنامه‌ی جاه‌طلبانه و فراگیری را برای توسعه‌ی صنعتی بریتانیا آغاز کرد. این برنامه محافظت تعرفه‌ای و کمک یارانه‌ای (به‌ویژه به منظور تقویت صادرات) به «صنایع راهبردی» ارائه می‌کرد. بدین ترتیب کشور بریتانیا در نیمه‌ی دوم سده‌ی هجدهم به لطف عوامل متعددی از جمله برنامه‌ی والپول توانست از کشورهای دیگر پیشی بگیرد. تا دهه‌ی ۱۷۷۰ کشور بریتانیا آنچنان واضح از کشورهای دیگر پیشی گرفته بود که آدام اسمیت دیگر نیازی نمی‌دید برای کمک به تولیدکنندگان بریتانیایی از سیاست‌های محافظت از تولیدات داخلی و انواع دیگری از مداخلات دولتی استفاده شود. باین‌حال، تنها یک قرن پس از انتشار کتاب ثروت ملل در سال ۱۸۶۰ بود که بریتانیا به‌طور کامل به سمت سیاست تجارت آزاد تغییر رویه داد چرا که در این دوران برتری صنعتی بریتانیا کاملاً مسلم و قطعی شده بود. در آن زمان کشور بریتانیا به‌رغم اینکه فقط ۲.۵ درصد از جمعیت جهان را در خود جای داده بود، در حدود ۲۰ درصد از محصولات صنعتی جهان را تولید می‌کرد (از سال ۱۸۶۰ به بعد) و ۴۶ درصد از تجارت جهانی کالاهای صنعتی (از سال ۱۸۷۰ به بعد) به این کشور اختصاص داشت. به منظور مقایسه و درک بهتر این اعداد بایستی آنها را تنها با اعداد متناظر کشور چین در این دوران

1. Flanders
2. Fleming
3. Flemyng
4. Ian Fleming
5. Alexander Fleming
6. Ned Flanders
7. Ned Lancashire
8. Robert Walpole

۹. عنوان رسمی سمت والپول در واقع وزیر ارشد بود، اما شاید نامیدن او در حکم اولین نخست‌وزیر بریتانیا عاری از اشکال باشد. چرا که وی اولین رئیس دولت بریتانیا بود که عملکرد تمام وزرا را کنترل می‌کرد. پیش از وی ریاست دولت به صورت مشترک در دستان دو یا حتی سه نفر بود. همچنین والپول اولین رئیس دولتی بود که (در سال ۱۷۳۵) در پلاک ۱۰ خیابان دانینگ، همان اقامت‌گاه رسمی و معروف نخست‌وزیران بریتانیا مستقر شد.

مقایسه کرد که سهم این کشور از میزان تولیدات جهان و تجارت جهانی کالاهای تولیدی به ترتیب ۱۵ و ۱۴ درصد است، به‌رغم اینکه در حدود ۱۹ درصد از جمعیت جهان را در خود جای داده بود.

ایالات متحده در حکم قهرمان سیاست‌های محافظت از تولیدات داخلی

داستان کشور ایالات در این مورد حتی جالب‌تر است. توسعه‌ی تولیدات این کشور تحت حکومت استعماری بریتانیا عمداً سرکوب می‌شد. گزارش شده است که نخست وزیر بریتانیا ویلیام پیت^۱ بزرگ (۱۷۶۶ الی ۱۷۶۸) به محض اطلاع از اولین تلاش‌های مستعمره‌نشینان آمریکایی برای مشارکت در امر تولید، این‌طور گفته است که «نبایستی به آنها اجازه داد تا چیزی بیشتر از میخ نعل اسب تولید کنند.» اما بسیاری از مردم آمریکا پس از کسب استقلال از بریتانیا مدعی شدند که اگر می‌خواهیم در کنار کشورهایمانند بریتانیا و فرانسه قد علم کنیم باید کشورمان صنعتی شود. البته، رهبر این پویش کسی جز الکساندر همیلتون^۲ وزیر خزانه‌داری وقت کشور نبود که عملاً اولین وزیری بود که مسئولیت اقتصاد کشور را بر عهده داشت (همان شخصی که تصویر او را روی اسکناس ۱۰ دلاری مشاهده می‌کنید). همیلتون در گزارشی که با عنوان «گزارشی در مورد مسئله‌ی تولیدات» در سال ۱۷۹۱ به کنگره ارائه کرد، این‌طور استدلال کرده است که دولت کشورهایمانند ایالات متحده که اقتصاد عقب‌افتاده‌ای دارند بایستی «صنایع خود را در دوران ابتدایی آنها» پرورش داده و تا زمانی که این صنایع بتوانند به حد کافی رشد کنند از آنها در برابر رقبای برتر خارجی دفاع کنند؛ این روش **استدلال صنایع نوپا**^۳ نامیده می‌شود. بدین ترتیب همیلتون پیشنهاد کرد برای کمک به صنایع نوپا از تعرفه‌ها و اقدامات دیگری مانند یارانه‌ها، سرمایه‌گذاری دولتی در زیرساخت‌ها (به‌ویژه کانال‌های دریایی)، وضع قانون حق ثبت اختراع به منظور تشویق اختراعات جدید و انجام اقدامات لازم برای توسعه‌ی نظام بانکی استفاده شود.

در ابتدا مالکان اراضی برده‌دار جنوب که در آن زمان بر سیاست‌های دولت ایالات متحده سلطه داشتند، طرح‌های همیلتون را خنثی کردند. آنها دلیلی نمی‌دیدند که چرا بایستی محصولات تولیدشده‌ی نامرغوب‌تر «یانکی»^۴ را خریداری کنند، درحالی‌که می‌توانستند کالاهای مرغوب‌تر و ارزان‌تری را از اروپا وارد کنند. اما پس از جنگ انگلیس و آمریکا (۱۸۱۲ الی ۱۸۱۶) -اولین و تنها جنگی که تاکنون به سرزمین آمریکا حمله شده است- بسیاری از مردم آمریکا به این بینش همیلتون دست پیدا کردند که یک کشور قدرتمند به بخش تولیدی قدرتمندی نیاز دارد؛ امری که بدون استفاده از تعرفه‌ها و سایر مداخلات دولتی امکان تحقق آن وجود نداشت. اما افسوس که در این دوران همیلتون زنده نبود تا شاهد تحقق بینشش باشد. وی در سال ۱۸۰۴ در دوئل با اسلحه با آرون بار^۵، معاون اول رئیس‌جمهور کشور در آن

1. William Pitt

2. Alexander Hamilton

3. Infant Industry Argument

4. Yankee

5. Aaron Burr

زمان کشته شد (بله، آن دوران عصر وحشی‌گری بود، طوری که معاون اول رئیس‌جمهور در حال خدمت، وزیر دارایی سابق را به ضرب گلوله می‌کشد و هیچ‌کسی هم به زندان نمی‌رود).

پس از تغییر این رویه در سال ۱۸۱۶، سیاست تجاری ایالات متحده به‌طور روزافزون مسیر محافظه‌کارانه‌ای در پیش گرفت و از صنایع داخلی در برابر واردات* بیشتر و بیشتر محافظت می‌کرد؛ طوری که تا دهه‌ی ۱۸۳۰ این کشور به خود می‌بالید که بالاترین میانگین تعرفه‌ی صنعتی در جهان را دارد و این وضعیت را (تقریباً) برای تمام صد سال آینده و تا جنگ جهانی دوم به همان صورت حفظ کرد. طی این قرن، تعرفه‌های صنعتی کشورهایی مانند آلمان، فرانسه و ژاپن به مراتب پایین‌تر بود؛ همان دولت‌هایی که مردم امروزه، معمولاً آنها را به حمایت‌گرایی^۱ می‌شناسند.

در نیمه‌ی اول این قرن، حمایت‌گرایی به همراه برده‌داری و فدرالیسم یکی از ستون‌های ثابت مشاجرات مابین بخش صنعتی شمال و بخش کشاورزی جنوب بود. این مسئله در نهایت با جنگ داخلی (۱۸۶۱ الی ۱۸۶۵) و پیروزی بخش شمالی حل و فصل شد. البته، این پیروزی به‌هیچ‌وجه تصادفی نبود. بخش شمالی دقیقاً به این دلیل در این جنگ پیروز شد که توانسته بود در نیم قرن پیش در پشت دیوارهای حمایت‌گرایی، صنایع تولیدی را توسعه دهد. در رمان کلاسیک مارگارت میچل^۲ با نام بر باد رفته^۳، رت باتلر^۴ شخصیت اصلی مرد داستان به هم‌وطنان جنوبی خود می‌گوید که یانکی‌ها می‌توانند در این جنگ پیروز شوند چرا که آنها «کارخانه، کارگاه‌های ریخته‌گری، کشتی‌سازی و معادن زغال‌سنگ و سنگ آهن دارند؛» تمام آن چیزهایی که ما جنوبی‌ها نداریم.

تجارت آزاد گسترش پیدا می‌کند، اما غالباً از طریق ابزار غیرآزاد

تجارت آزاد پیامد ظهور سرمایه‌داری نبود، اما به هر صورت در طول سده‌ی نوزدهم در سراسر جهان گسترش پیدا کرد. بخشی از روند گسترش تجارت آزاد در دهه‌ی ۱۸۶۰ در قلب کشورهای سرمایه‌داری روی داد؛ همان اتخاذ سیاست تجارت آزاد از سوی بریتانیا و امضای مجموعه‌ای از **موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد**^۵ (یا به اختصار FTA) دوجانبه در میان کشورهای اروپای غربی که در آنها هر دو کشور ممنوعیت‌های وارداتی و تعرفه‌های تعیین شده بر صادرات طرف مقابل را حذف می‌کنند. اما گسترش این روند بیشتر در کشورهای حاشیه‌ای سرمایه‌داری یعنی کشورهای آمریکای لاتین و آسیا ادامه یافت. گسترش تجارت آزاد در این کشورها نتیجه‌ی پدیده‌ای نبود که معمولاً شما آن را آزاد می‌نامید؛ این گسترش با اعمال زور یا تهدید صورت گرفت. استعمارگرایی مسیر واضحی برای تحمیل «تجارت آزاد غیرآزاد» بود و حتی بسیاری از کشورهایی هم که تحت استعمار نبودند مجبور شدند سیاست تجارت

1. Protectionism
2. Margaret Mitchell
3. Gone with the Wind
4. Rhett Butler
5. Free trade agreements

آزاد را اتخاذ کنند. از طریق «دیپلماسی زورگویی»^۱ آنها مجبور شدند معاهدات نابرابری^۲ را امضا کنند که علاوه بر مشکلات دیگری که برای آنها به همراه داشت استقلال تعرفه^۳ (حق تعیین تعرفه‌های دلخواه خود) را نیز از آنها سلب می‌کرد.^۴ آنها صرفاً اجازه داشتند از نرخ تعرفه‌ی یکسان و پایینی استفاده کنند (۳ تا ۵ درصد) که برای تأمین برخی درآمدهای دولت مناسب بود، اما برای حمایت از صنایع نوپا به هیچ‌وجه کافی نبود.

بدنام‌ترین معاهده‌ی نابرابر معاهده‌ی نانکینگ^۵ است که کشور چین پس از شکست در جنگ تریاک در سال ۱۸۴۲ مجبور به امضای آن شد. اما روند امضای معاهدات نابرابر با کشورهای آمریکای لاتین و پس از اعلام استقلال آنها طی دهه‌های ۱۸۱۰ و ۱۸۲۰ آغاز شد. مابین دهه‌های ۱۸۲۰ و ۱۸۵۰ نیز تعداد دیگری از کشورهای جهان یعنی کشورهای امپراطوری عثمانی (کشور سابق ترکیه)، پرشیا (ایران امروزی) و سیام (تایلند امروزی) و حتی ژاپن، مجبور به امضای این معاهدات شدند. معاهدات نابرابر کشورهای آمریکای لاتین در دهه‌های ۱۸۷۰ و ۱۸۸۰ منقضی شد؛ اما معاهدات نابرابر کشورهای آسیایی تا اواسط سده‌ی بیستم نیز تداوم داشت.

در این دوران شکست کشورهای آمریکای لاتین و آسیایی در حمایت و ترویج صنایع نوپای خود چه به دلیل حکومت استعماری مستقیم و چه به دلیل معاهدات نابرابری که امضا کرده بودند یکی از عوامل موثر و بزرگی بود که به پسرفت اقتصادی این کشورها منجر شد، طوری که این کشورها در این دوران شاهد رشد منفی درآمد سرانه‌ی خود بودند (به ترتیب ۰٫۱- و ۰٫۴- درصد در سال).

۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳: نقطه‌ی اوج

سرمایه‌داری یک پله بالاتر می‌رود: ظهور تولید انبوه

توسعه سرمایه‌داری در حدود سال ۱۸۷۰ شتاب بیشتری می‌گیرد. در میان دهه‌های ۱۸۶۰ و ۱۹۱۰ گروهی از نوآوری‌های فنی جدید مانند ماشین‌آلات برقی، موتورهای احتراق داخلی، رنگینه‌های مصنوعی، کودهای مصنوعی و موارد از این قبیل پدید آمد که به پیدایش صنایع به اصطلاح سنگین و شیمیایی

1. Gunboat diplomacy

2. Unequal treaties

3. Tariff autonomy

۴. از طریق تبصره‌ای که «مصونیت از مقررات کشور میزبان» نامیده می‌شد، این معاهدات همچنین قدرت محاکمه‌ی شهروندان بیگانه را به دلیل جرایمی که در کشورهای میزبان انجام داده بودند، از کشورهای ضعیف‌تر سلب می‌کرد. برخی معاهدات نابرابر دیگر حتی از کشورهای ضعیف‌تر می‌خواست تا بخش‌هایی از سرزمین خود را واگذار کرده یا «اجاره دهند»: مثلاً کشور چین جزیره‌ی هنگ‌کنگ را در سال ۱۸۴۲ و منطقه‌ی کولون را در سال ۱۸۶۰ به دولت بریتانیا واگذار کرد، در حالی که دولت بریتانیا نیز در سال ۱۸۹۸ سرزمین به اصطلاح جدید هنگ‌کنگ را به مدت نودونه سال به دولت چین «اجاره داد». معاهدات نابرابر حتی در برخی مواقع کشور ضعیف‌تر را وادار می‌کرد تا حق استفاده از منابع طبیعی خود (مانند مواد معدنی و مناطق جنگلی) را به کمترین هزینه‌ی ممکن به بیگانگان بفروشد.

5. Nanking Treaty

منجر شد. برخلاف فن‌آوری‌های عصر انقلاب صنعتی که افراد فنی و خلاق اختراع کرده بودند، این فن‌آوری‌های جدید از طریق کاربرد نظام‌مند اصول علمی و مهندسی ساخته می‌شدند. این امر به معنای آن است که در زمان اختراع یک فن‌آوری جدید، امکان بازتولید و بهبود سریع آن وجود داشت. علاوه بر این، با اختراع نظام تولید انبوه^۱، سازمان‌دهی فرایند تولید در بسیاری از صنایع دچار تحولات انقلابی شد. کاربرد خط مونتاژ متحرک (تسمه نقاله) و قطعات قابل تعویض هزینه‌های تولید را به طرز چشمگیری کاهش داد. این نظام تولیدی، به رغم اینکه از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد زمزمه‌هایی در مورد نابودی آن وجود داشته است، ستون فقرات (اگر نگوئیم کلیت) نظام تولیدی امروز ما را تشکیل می‌دهد. *نهادهای اقتصادی جدیدی برای رسیدگی به مقیاس رشد تولید، ریسک و بی‌ثباتی پدیدار شدند* سرمایه‌داری طی «دوران اوج» خود، شکل نهادی پایه‌ای امروزه خود یعنی شرکت با مسئولیت محدود، قانون ورشکستگی، بانک مرکزی، دولت رفاه، قوانین کار و مواردی از این قبیل را به دست آورد. این تغییرات نهادی اساساً به دلیل تغییرات ایجاد شده در فن‌آوری‌ها و سیاست زیر بنایی روی دادند. با تشخیص نیاز رو به رشد به سرمایه‌گذاری‌های کلان، مسئولیت محدود که تاکنون تنها برای موسسات با امتیازات ویژه محفوظ بود «عمومیت» یافت. به عبارت دیگر، به هر شرکتی که از حداقل شرایط لازم برخوردار بود اعطا می‌شد. شرکت‌های با مسئولیت محدود که امکان سرمایه‌گذاری‌های کلان و بی‌سابقه‌ای را فراهم می‌کرد به قدرتمندترین ابزار توسعه‌ی سرمایه‌داری تبدیل شدند. کارل مارکس که پیش از هر طرفدار خودگمارده‌ی سرمایه‌داری پتانسیل عظیم آن را تشخیص داده بود، شرکت‌های با مسئولیت محدود را «محصول سرمایه‌داری در بالاترین سطح توسعه‌ی آن» نامید. قبل از اصلاحات سال ۱۸۴۹ بریتانیا، قانون ورشکستگی این کشور بر تنبیه صاحبان کسب‌وکارهای ورشکسته تمرکز داشت که در بدترین حالت برای آنها زندان در نظر گرفته شده بود. اما قانون ورشکستگی جدید که در نیمه‌ی دوم سده‌ی نوزدهم معرفی شد، با اعطای حق عدم پرداخت بهره‌ی بدهی به صاحبان کسب‌وکارهای شکست‌خورده‌ای که در حال سازمان‌دهی مجدد کسب‌وکار خود بودند (همان‌طور که در فصل یازدهم از قانون ورشکستگی فدرال ایالات متحده که در سال ۱۸۹۸ تدوین شده بیان شده است) و با اجبار اعتباردهندگان به بخشش قسمتی از بدهی خود، شانس دومی به آنها اعطا می‌کرد. بدین ترتیب راه‌اندازی کسب‌وکار ریسک کمتری داشت.

با ایجاد کمپانی‌های بزرگ‌تر به تدریج بانک‌های بزرگ‌تری نیز پدید آمدند. در این دوران ریسک بالاتر این بود که ورشکستگی یک بانک بزرگ می‌توانست کلیت یک نظام مالی را بی‌ثبات کند، بدین ترتیب بانک‌های مرکزی ایجاد شدند تا با عمل به منزله‌ی آخرین مرجع وام‌دهنده به مشکلاتی از این دست رسیدگی کنند. نقطه‌ی آغاز این حرکت، بانک مرکزی انگلستان در سال ۱۸۴۴ بود.

با افزایش روزافزون هیجانات سوسیالیستی و فشارهای اصلاح‌طلبان در زمینه‌ی بهبود شرایط زندگی

طبقه‌ی کارگر، تعداد بسیار زیادی از قوانین کاری و رفاهی مانند بیمه‌ی حوادث صنعتی، بیمه‌ی سلامت، حقوق بازنشستگی دوران کهنسالی و بیمه‌ی بیکاری از دهه‌ی ۱۸۷۰ به بعد اجرا شدند. همچنین بسیاری از کشورها نیز استخدام کودکان کم سن و سال (معمولاً کودکان زیر ده تا دوازده سال) را ممنوع و ساعات کاری کودکان بزرگ‌تر را (در ابتدا تنها به ۱۲ ساعت!) محدود کردند. آنها همچنین مقرراتی را برای شرایط و ساعات کاری زنان تعیین کردند.

اما متأسفانه، تنظیم این قوانین نه از روی جوانمردی بلکه به منظور تحقیر زنان صورت گرفت. در آن زمان باور بر این بود که زنان برخلاف مردان از استعدادهای ذهنی کاملی برخوردار نیستند و به همین دلیل شاید قراردادهای کاری خاصی را امضا کنند که برای آنها زیان‌بار است؛ به همین دلیل بایستی آنها را از دست خودشان محافظت می‌کردند. این مقررات کاری و رفاهی سخت‌ترین لبه‌های تند نظام سرمایه‌داری را هموار کرد و زندگی بسیاری از مردم فقیر را بهبود بخشید، اگرچه در ابتدا تنها اندکی به میزان رفاه آنان افزوده شد.

این تغییرات نهادی به تداوم رشد اقتصادی منجر شد. قوانین مسئولیت محدود و ورشکستگی طرفدار فرد بدهکار، ریسک موجود در فعالیت‌های تجاری را کاهش دادند و به همین دلیل روند ایجاد ثروت را تقویت کردند. همچنین نظام بانکداری مرکزی از یک سو و قوانین کاری و رفاهی از سوی دیگر به ترتیب ثبات اقتصادی و سیاسی را تقویت کرد، باعث افزایش سرمایه‌گذاری شد و به بهبود رشد اقتصادی کمک کرد. طی دوران «اوج» سرمایه‌داری نرخ رشد درآمد سرانه در غرب اروپا از ۱ درصد طی سال‌های ۱۸۲۰ الی ۱۸۷۰ به ۱.۳ درصد طی سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ افزایش یافت.

چرا عصر طلایی «لیبرال» آنچنان هم لیبرال و آزاد نبود

دوران «اوج» سرمایه‌داری غالباً به شکل اولین دوره‌ی «جهانی‌شدن»^۱ نیز توصیف می‌شود؛ اولین مرتبه‌ای که در طول تاریخ اقتصاد کل جهان در یک نظام واحد تولید و مبادله ادغام شد. بسیاری از مفسران این نتیجه را به سیاست‌های اقتصادی لیبرال^۲ نسبت می‌دهند که طی این دوره اتخاذ شدند، به نحوی که در این دوران برای جابه‌جایی فرامرزی کالاها، سرمایه و نیروی کار محدودیت‌های سیاسی اندکی وجود داشت. این لیبرالیسم در جبهه‌ی بین‌المللی با رویکرد لسه‌فر در سیاست‌های اقتصادی داخلی مطابقت داده می‌شد (برای اطلاع از تعاریف این اصطلاحات به جدول زیر رجوع کنید). به گفته‌ی این مفسران تجویز آزادی حداکثری برای کسب و کارها، پیگیری بودجه‌ی متوازن^۳ (مخارج دولت دقیقاً به همان اندازه‌ی درآمدی باشد که از مالیات‌ها کسب می‌کند) و اتخاذ نظام پولی مبتنی بر استاندارد طلا

1. globalization

2. liberal

3. balanced budget

عناصر کلیدی این دوران به شمار می‌رفتند. باین‌حال، مسائل بسیار پیچیده‌تر از این بودند.

«لیبرال» گمراه‌کننده‌ترین اصطلاح جهان؟

تقریباً هیچ کلمه‌ای در جهان به اندازه‌ی عبارت «لیبرال» گمراه‌کننده نبوده است. اگرچه تا سده‌ی نوزدهم از این عبارت به صراحت استفاده نمی‌شد، اما ردپای ایده‌های بنیادی لیبرالیسم را دست‌کم می‌توان تا سده‌ی هفدهم دنبال کرد که با متفکرانی مانند توماس هابز^۱ و جان لاک^۲ آغاز شد. معنای کلاسیک این عبارت موضعی را توصیف می‌کند که آزادی فردی را در اولویت قرار می‌دهد. اما این عبارت در حوزه‌ی اقتصاد به معنای محافظت از حق افراد برای استفاده‌ی دلبخواهی از اموال خودشان به‌ویژه به منظور پول‌سازی است.

در این بینش، دولت ایده‌آل همان نهادی است که فقط، حداقل شرایط مورد نیاز مانند نظم و قانون را برای پیگیری چنین حقوقی فراهم می‌کند. چنین حکومت (یا دولتی) دولت حداقلی نامیده می‌شود. شعار مشهور آزادی‌خواهان در آن زمان «لسه‌فر» بود (بگذارید همه چیز همان‌طور که هست بماند). به همین دلیل لیبرالیسم درعین‌حال دکتترین لسه‌فر نیز نامیده می‌شود.

امروزه با توجه به تأکید لیبرالیسم بر حقوق سیاسی فرد، شامل آزادی بیان، لیبرالیسم معمولاً با طرفداری از دموکراسی برابر می‌شود. باین‌حال، تا اواسط سده‌ی بیستم بیشتر لیبرال‌ها، دموکرات نبودند. آنها منکر این بینش محافظه‌کارانه بودند که سنت و سلسله‌مراتب اجتماعی بر حقوق فردی اولویت دارد. اما آنها درعین‌حال باور داشتند که هرکسی لایق برخورداری از این حقوق نیست. آنها تصور می‌کردند که زنان از استعدادهای ذهنی کاملی برخوردار نیستند و بدین ترتیب لایق حق رأی دادن نیستند. آنها همچنین اصرار داشتند که مردم فقیر نیز نایبستی حق رأی داشته باشند چرا که معتقد بودند مردم فقیر به سیاست‌مدارانی رأی خواهند داد که اموال خصوصی را مصادره خواهند کرد.

آدام اسمیت آشکارا اذعان کرده که دولت «در واقعیت برای دفاع از ثروتمندان در برابر فقرا یا دفاع از کسانی که اموالی دارند در برابر افراد فاقد هرگونه مال و اموال ایجاد شده است»^۳.

آنچه باعث سردرگمی بیشتر می‌شود این است که در ایالات متحده از عبارت «لیبرال» برای توصیف

1. Thomas Hobbes

2. John Locke

3. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Oxford: Clarendon Press, 1976), p.181.

جناح چپ‌گرا استفاده می‌شود. اما «لیبرال‌های» آمریکایی از جمله تد کندی^۱ یا پل کروگمن^۲ در اروپا عملاً سوسیال دموکرات نامیده می‌شوند. در اروپا از عبارت لیبرال برای اشاره به افرادی مانند حامیان حزب دموکراتیک آزاد آلمان^۳ (IFDP) استفاده می‌شود که اگر در ایالات متحده باشند لیبرترین‌ها نامیده خواهند شد.

پس از این موارد نیز عبارت **نئولیبرالیسم** وجود دارد که از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد بینش اقتصادی غالب بوده است (به بخش زیر مراجعه کنید). البته، این بینش به بینش لیبرالیسم کلاسیک بسیار نزدیک ولی کاملاً با این بینش یکسان نیست. این بینش از نظر اقتصادی و با در نظر گرفتن برخی تغییرات خاص در آن، از همان دولت حداقلی کلاسیک حمایت می‌کند. مهم‌ترین تفاوت دو بینش این است که در بینش نئولیبرالیسم اصل وجود یک بانک مرکزی با انحصار صدور اسکناس پذیرفته شده است، در حالی که پیروان لیبرالیسم کلاسیک معتقد بودند بایستی در زمینه‌ی تولید پول نیز میان بانک‌ها رقابت وجود داشته باشد. از نظر سیاسی، نئولیبرال‌ها همانند لیبرال‌های کلاسیک آشکارا با دموکراسی مخالفت نمی‌کنند. اما بسیاری از آنها حاضرند دموکراسی را فدای مالکیت خصوصی و بازار آزاد کنند.

در عین حال، نئولیبرالیسم به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه به بینش **اجماع واشنگتن** نیز معروف است و به این واقعیت اشاره دارد که سه سازمان اقتصادی قدرتمند جهان که هر سه‌ی آنها در واشنگتن دی سی استقرار دارند، وزارت خزانهداری ایالات متحده، صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی به شدت از آن حمایت می‌کنند.

بازه‌ی زمانی میان سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ در واقع شاهد حضور لیبرالیسم عمومی در جبهه‌ی جهانی نبود. در واقع، در این بازه‌ی زمانی حمایت‌گرایی تجاری در کشورهای پرچمدار سرمایه‌داری یعنی همان کشورهای اروپای غربی و ایالات متحده به جای کاهش، افزایش پیدا کرد.

کشور ایالات متحده سیاست‌های حمایت‌گرایانه‌ی خود را حتی نسبت به دوران قبل از پایان جنگ داخلی در سال ۱۸۶۵ تشدید کرد. بیشتر کشورهای اروپای غربی که در دهه‌های ۱۸۶۰ و ۱۸۷۰ موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد امضا کرده بودند، این موافقت‌نامه‌ها را تجدید نکردند و پس از انقضای آنها تعرفه‌های خود را به‌طور قابل توجهی افزایش دادند (این موافقت‌نامه‌ها معمولاً عمر بیست‌ساله داشتند). البته یکی از دلایل این پدیده محافظت از صنعت کشاورزی بود که به دلیل واردات ارزان از جهان جدید (به‌ویژه ایالات متحده و آرژانتین) و شرق اروپا (روسیه و اوکراین) دچار مشکلات زیادی شده بود، اما

1. Ted Kennedy
2. Paul Krugman
3. German Free Democratic Party

در عین حال هدف دیگر آن محافظت و ترویج صنایع سنگین و شیمیایی بود. کشورهای آلمان و سوئد بهترین نمونه‌های «حمایت‌گرایی جدید» بودند که این پدیده در خود کشور آلمان به «زدواج آهن و چاودار» مشهور شده بود.

همچنین زمانی که معاهدات نابرابری که کشورهای آمریکای لاتین در هنگام اعلام استقلال خود امضا کرده بودند، در دهه‌های ۱۸۷۰ و ۱۸۸۰ منقضی شدند، دولت این کشورها تعرفه‌های حمایت‌گرای نسبتاً بالایی (۳۰ تا ۴۰ درصد) وضع کردند. باین‌حال، در سایر نقاط «حاشیه‌ای» همان تجارت آزاد تحمیلی که در قسمت‌های پیشین به آن اشاره کردیم، با سرعت زیادی در حال گسترش بود. قدرت‌های اروپایی، در دورانی که به «تلاش برای آفریقا» معروف شد، برای تصاحب بخش‌های مختلفی از قاره‌ی آفریقا با یکدیگر رقابت می‌کردند، درحالی‌که بسیاری از کشورهای آسیایی (مانند مالزی، سنگاپور، میانمار از سوی بریتانیا و کامبوج، ویتنام و لائوس از سوی فرانسه) نیز همچون مستعمره تصاحب شده بودند. امپراطوری بریتانیا به پشتوانه‌ی قدرت صنعتی خود در مقیاس عظیمی در حال گسترش بود به‌نحوی که به پیدایش این ضرب‌المثل معروف منجر شد: «در امپراطوری بریتانیا خورشید هیچ‌گاه غروب نمی‌کند». کشورهایمانند آلمان، بلژیک، ایالات متحده و ژاپن که تا آن زمان به موضوع استعمارطلبی آنچنان توجهی نداشتند نیز به این روند پیوستند^۱. بی‌جهت نیست که این دوران «عصر استعمارطلبی^۲» نامیده می‌شود.

همچنین در این دوران جبهه‌ی داخلی کشورهای اصلی سرمایه‌داری به جای کاهش مداخلات دولتی شاهد افزایش قابل‌ملاحظه‌ی آن بود. البته، مسلم است که در این دوران از نظر سیاست‌های مالی (دکترین بودجه‌ی متوازن) و سیاست‌های پولی (استاندارد طلا) همچنان پایبندی شدیدی به دکترین بازار آزاد وجود داشت. باین‌حال، این دوره هنوز در زمینه‌های مختلفی شاهد افزایش عظیم نقش دولت مانند مقررات کار، طرح‌های رفاه اجتماعی، سرمایه‌گذاری دولتی در زیرساخت‌ها (به‌ویژه خطوط راه‌آهن و همچنین کانال‌های آبی) و در آموزش و پرورش (به‌ویژه در ایالات متحده و آلمان) بود.

بدین ترتیب، عصر طلایی لیبرال در سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ آنچنان هم که تصور می‌کنیم لیبرال نبوده است. در این دوران لیبرالیسم در کشورهای اصلی سرمایه‌داری هم در سیاست‌های داخلی و هم در سیاست‌های بین‌المللی آنها روز به روز تقلیل می‌یافت. آزادسازی غالباً در کشورهای ضعیف‌تر روی می‌داد، اما حتی وقوع آن در این کشورها نیز به جای گزینش اختیاری از روی زور و اجبار و از طریق استعمارگری و امضای معاهدات نابرابر بود. تنها منطقه‌ی حاشیه‌ای که در این دوران رشد سریعی را تجربه می‌کرد کشورهای آمریکای لاتین بودند که به دنبال انقضای معاهدات نابرابر، سیاست‌های حمایت از تولیدات

۱. آلمان کشورهای تانزانیا، نامیبیا، رواندا، بوروندی، توگو و کشورهای دیگری را تصاحب کرد، اگرچه بسیاری از این کشورها به برندگان جنگ جهانی اول اعطا شده بودند. ایالات متحده نیز کوبا و فیلیپین را تصاحب کرد و بلژیک نیز کنگو را گرفت. ژاپن نیز کشورهای کره، تایوان و منطقه‌ی منچوری (منطقه‌ی واقع در شمال شرق کشور چین) را به استعمار خود درآورد.

داخلی را به سرعت افزایش دادند.^۱

۱۹۱۴ الی ۱۹۴۵: فروپاشی

سرمایه‌داری دچار لغزش می‌شود: اولین جنگ جهانی و پایان عصر طلایی لیبرال

آغاز جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۱۴ از پایان یک دوره‌ی نظام سرمایه‌داری خبر می‌داد. در آن زمان، به‌رغم وجود خطر شورش فقرا (انقلاب‌های ۱۸۴۸ در سراسر اروپا، روی کار آمدن دولت کمون پاریس در سال ۱۸۷۱ و مواردی از این دست) و مشکلات اقتصادی (رکود بلندمدت سال‌های ۱۸۷۳ الی ۱۸۹۶) تنها راه چاره سرمایه‌داری، تداوم حرکت به سوی بالا و ادامه سیاست‌های قبلی بود. اما وقوع جنگ جهانی اول (۱۹۱۴ الی ۱۹۱۸) ضربه‌ی سختی به این بینش وارد کرد؛ جنگی که عملاً این بینش مشهور را باطل کرد که مدعی بود ضخیم‌تر شدن طناب بازرگانی که سرمایه‌داری در حال ساخت آن در سراسر جهان بود، اگر هم احتمال جنگ میان ملت‌ها را به‌طور کامل از بین نبرد، احتمال وقوع آن را به شدت کاهش خواهد داد.

البته، از یک نظر وقوع جنگ جهانی اول نیاستی آنچنان تعجب‌آور می‌بود چراکه روند جهانی‌شدن در دوران «اوج» خود عمدتاً به جای آنکه با نیروهای بازار ایجاد شود، از رهگذر استعمارطلبی تحمیل شده بود. این مسئله نیز به معنای آن بود که احتمال زیادی وجود داشت تا رقابت بین‌المللی شدیدی که میان کشورهای سرمایه‌داری پیشرو در گرفته بود، به یک جنگ خشونت‌آمیز تبدیل شود. حتی برخی پا را فراتر نهاده و استدلال می‌کردند که سرمایه‌داری به مرحله‌ای رسیده است که بدون گسترش مداوم مرزهای کشورها امکان حفظ آن وجود ندارد؛ روندی که دیر یا زود بایستی به انتهای خود می‌رسید و پایان عصر سرمایه‌داری را نشان می‌داد.

رقیبی برای نظام سرمایه‌داری پیدا می‌شود: انقلاب روسیه و ظهور سوسیالیسم

بالاترین مرحله‌ی سرمایه‌داری بینشی بود که به شکل برجسته و به تفصیل در کتاب استعمارطلبی ولادیمیر لنین، رهبر انقلاب ۱۹۱۷ روسیه شرح داده شده بود. انقلاب روسیه حتی از جنگ جهانی اول نیز شوک بزرگ‌تری به طرفداران نظام سرمایه‌داری وارد کرد چرا که این انقلاب به پیدایش نظام اقتصادی خاصی منجر شد که مدعی بود تمام ستون‌های سرمایه‌داری را از بین خواهد برد.

در دهه‌های بعدی، پس از انقلاب روسیه مالکیت خصوصی در ابزار تولید (ماشین‌آلات، ساختمان کارخانه‌ها، اراضی و سایر موارد) کاملاً لغو شد. شکاف بزرگ میان این دو نظام با اشتراک‌سازی کشاورزی در سال ۱۹۲۸ ایجاد شد که طی آن اراضی کشاورزان بزرگ یا همان کولاک‌ها مصادره و به اراضی دولتی

۱. در میان سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ رشد درآمد سرانه در کشورهای آمریکای لاتین شتاب عظیمی را تجربه کرد به طوری که از ۰.۰۴- درصد در سال‌های ۱۸۲۰ الی ۱۸۷۰ به ۱.۸۶ درصد در پایان این دوره افزایش یافت و این قاره را به سریع‌ترین منطقه‌ی در حال رشد جهان تبدیل کرد (این سرعت رشد حتی بالاتر از سرعت رشد ایالات متحده بود و این کشور با رشد ۱.۸۲ درصدی در جایگاه دوم قرار گرفت).

(سوخوز^۱) تبدیل شد. کشاورزان کوچک نیز مجبور شدند تا به تعاونی‌های کشاورزی (خولخوز^۲) که از هر نظر به جز نام‌شان مزارع دولتی به حساب می‌آمدند، بپیوندند. بازارها نیز در نهایت از بین رفتند و تا سال ۱۹۲۸ که اولین طرح پنج‌ساله آغاز شد، با برنامه‌ریزی مرکزی تمام‌عیاری جایگزین شدند. تا سال ۱۹۲۸ در اتحاد جماهیر شوروی نظام اقتصادی جدیدی پدیدار شد که قطعاً نظام سرمایه‌داری نبود. این نظام اقتصادی بدون مالکیت خصوصی ابزار تولید، انگیزه‌های سودجویی و بازارها اداره می‌شد.

وضعیت دستمزد-سنگ‌بنای نظام سرمایه‌داری- به مراتب پیچیده‌تر بود. بله، از لحاظ نظری کارگران شوروی کارگران حقوق‌بگیر نبودند. آن‌ها از طریق مالکیت دولتی یا تعاونی‌ها، مالک تمام ابزار تولید به حساب می‌آمدند؛ با این وجود در عمل با کارگران حقوق‌بگیر اقتصاد سرمایه‌داری تفاوت خاصی نداشتند، چرا که آنها بر نحوه‌ی عملکرد تشکیلات اقتصادی خود و همچنین عملکرد کلیت اقتصاد کشور هیچ کنترلی نداشتند؛ تجربه‌ی کار روزانه‌ی آنها نیز همچنان مشمول همان روابط سلسله‌مراتبی بود.

سوسیالیسم شوروی یک آزمایش اقتصادی (و اجتماعی) عظیم بود. تا آن زمان هیچ اقتصادی به صورت برنامه‌ریزی مرکزی اداره نمی‌شد. کارل مارکس نیز جزئیات این نظام را مبهم رها کرده بود. اتحاد جماهیر شوروی مجبور بود همان‌طور که در این مسیر بکر پیش می‌رفت، برخی چیزها را خود ابداع کند. حتی بسیاری از مارکسیست‌ها به‌ویژه کارل کائوتسکی نسبت به چشم‌اندازهای این نظام تردید داشتند؛ چرا که سوسیالیسم مطابق تعریف خود کارل مارکس قرار بود از پیشرفته‌ترین اقتصادهای سرمایه‌داری جهان پدیدار شود. این‌طور استدلال شده بود که این اقتصادها از یک اقتصاد کاملاً برنامه‌ریزی شده تنها یک گام عقب بودند، چراکه فعالیت‌های اقتصادی آنها در حال حاضر نیز تا حد زیادی از سوی کمپانی‌های بزرگ و کارتل‌هایشان برنامه‌ریزی می‌شد.

اتحاد جماهیر شوروی حتی در توسعه‌یافته‌ترین بخش‌های اروپای شرقی خود یک اقتصاد بسیار عقب‌مانده به حساب می‌آمد که نظام سرمایه‌داری در آن به‌هیچ‌وجه توسعه نیافته بود و به همین دلیل سوسیالیسم نیز واقعاً ناپستی در آنجا ظهور می‌کرد.

اما برخلاف انتظار همگان در اولین مرحله‌ی صنعتی‌سازی شوروی به موفقیت بزرگی دست یافت که بزرگترین اثبات عملی آن توانایی این کشور در دفع پیشروی آلمان نازی در جبهه‌ی شرقی طی جنگ جهانی دوم بود. برآورد شده که در میان سال‌های ۱۹۲۸ الی ۱۹۳۸ درآمد سرانه این کشور سالانه با نرخ ۵ درصد رشد می‌کرد. این نرخ رشد در جهانی که درآمد افراد معمولاً سالانه ۱ تا ۲ درصد رشد می‌کرد نرخ رشد بسیار سریع و شگفت‌انگیزی بود.^۳

البته، این رشد سریع به بهای مرگ میلیون‌ها نفر حاصل شد که در اثر سرکوب سیاسی و قحطی سال

1. Sovkhoz

2. Kolkhoz

3. Calculated from A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), p. 100, table 3c.

۱۹۳۲ اتفاق افتاد.^۱ باین حال، مقیاس قحطی در آن زمان کاملاً مشخص نبود و بسیاری همچنان از عملکرد اقتصادی شوروی شگفت‌زده بودند، به‌ویژه با توجه به اینکه در آن زمان به دنبال رکود بزرگ سال ۱۹۲۹ سرمایه‌داری به زانو درآمده بود.

سرمایه‌داری دچار رکود می‌شود: رکود بزرگ سال ۱۹۲۹

رکود بزرگ برای معتقدان به نظام سرمایه‌داری حتی از ظهور سوسیالیسم نیز رویداد ناگوارتری بود. این موضوع به‌ویژه در مورد ایالات متحده صادق بود که رکود از آنجا (با سقوط ننگین وال استریت در سال ۱۹۲۹) آغاز شد و از لحاظ تجربی نیز ضربه‌ی سنگین‌تری به اقتصاد این کشور وارد کرد. در میان سال‌های ۱۹۲۹ و ۱۹۳۲ تولید کشور ایالات متحده به میزان ۳۰ درصد کاهش یافت و نرخ بیکاری هشت برابر شده و از ۳ درصد به ۲۴ درصد رسید.^۲ تنها پس از سال ۱۹۳۷ بود که تولید ایالات متحده توانست به سطوح سال ۱۹۲۹ بازگردد. کشورهای آلمان و فرانسه نیز به شدت آسیب دیدند به‌نحوی که تولید آنها نیز به ترتیب به میزان ۱۶ و ۱۵ درصد کاهش یافت.

یکی از بینش‌های پرنفوذی که اقتصاددانان نئولیبرال تبلیغ می‌کردند این بود که این بحران مالی بزرگ ولی کاملاً قابل کنترل به دلیل فروپاشی تجارت جهانی در اثر «جنگ تجاری» به یک رکود بزرگ تبدیل شده است؛ جنگی که محرک آن اتخاذ سیاست‌های حمایت‌گرایانه از طریق وضع تعرفه‌های اسموت-هاولی^۳ در سال ۱۹۳۰ از سوی ایالات متحده بود. بررسی موشکافانه و دقیق این داستان به خوبی نشان می‌دهد که این مسئله به‌هیچ‌وجه صحت ندارد. افزایش تعرفه با قانون اسموت-هاولی افزایش چشمگیری نبود. این قانون تنها تعرفه‌ی صنعتی ایالات متحده را از ۳۷ درصد به ۴۸ درصد افزایش داد. این قانون هیچ جنگ تعرفه‌ای بزرگی را نیز به راه نیانداخت. به دنبال وضع تعرفه‌های اسموت-هاولی، حمایت‌گرایی تجاری به جز در چند کشور به لحاظ اقتصادی ضعیف مانند ایتالیا و اسپانیا، افزایش قابل توجهی پیدا نکرد. مهم‌تر اینکه پژوهش‌های انجام شده نشان داده‌اند که دلیل اصلی فروپاشی تجارت بین‌المللی پس از سال ۱۹۲۹ افزایش تعرفه‌ها نبوده بلکه کاهش افسارگسیخته‌ی تقاضای جهانی بود که از وفاداری دولت‌های اصلی اقتصاد سرمایه‌داری به دکترین بودجه‌ی متوازن ناشی شده بود.^۴

۱. به بیان ساده‌تر می‌توان این‌طور گفت که قحطی سال ۱۹۳۲ به این دلیل روی داد که پس از اشتراکی‌سازی صنعت کشاورزی، محصولات غذایی بسیار زیادی از مناطق روستایی به سایر مناطق منتقل شدند. مواد غذایی جمعیت شهرنشین که به سرعت زیادی رشد می‌کرد، بایستی تأمین می‌شد و حبوبات نیز بایستی صادر می‌شد تا با کسب ارزهای خارجی بتوان ماشین‌آلات پیشرفته‌ای را وارد کرد که اتحاد جماهیر شوروی برای صنعتی‌شدن به آن‌ها نیاز داشت.

۲. اعداد واطلاعات ارائه شده در مابقی این پاراگراف از منبع زیر اخذ شده‌اند:

C. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920-1995* (Oxford: Oxford University Press, 1998), p. 137, table 6.1 (for 1929-32) and p. 182 (for 1932-7).

3. Smoot-Hawley Tariffs

۴. این مسئله را استفانی فلاندرز خبرنگار اقتصادی بی‌بی‌سی در وبلاگ زیر توضیح داده و قابل دسترسی است:

<http://www.bbc.co.uk/blogs/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html>

پس از یک بحران مالی بزرگ مانند سقوط وال استریت در سال ۱۹۲۹ یا بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ معمولاً مخارج بخش خصوصی کاهش پیدا می‌کند. بدهی‌ها پرداخت نمی‌شود که این مسئله بانک‌ها را مجبور می‌سازد میزان وام‌دهی خود را کاهش دهند. بنگاه‌ها و افراد نیز که دیگر قادر به وام‌گیری نیستند، مخارج خود را کاهش می‌دهند. این مسئله نیز به نوبه‌ی خود به کاهش تقاضای بنگاه‌ها و افراد دیگری منجر می‌شود که معمولاً محصولات خود را به این بنگاه‌ها و افراد عرضه می‌کردند (مانند بنگاه‌هایی که محصولات خود را به مصرف‌کنندگان می‌فروختند، بنگاه‌هایی که ماشین‌آلات را به بنگاه‌های دیگر می‌فروختند و کارگرانی که خدمات کاری خود را به این بنگاه‌ها عرضه می‌کردند). بدین ترتیب سطح تقاضا در اقتصاد به صورت مارپیچی کاهش می‌یابد.

در این شرایط دولت تنها بازیگر اقتصادی است که می‌تواند با صرف هزینه بیشتر از درآمد خود و ایجاد کسری بودجه سطح تقاضا در اقتصاد را حفظ کند. با این حال، در دوران رکود بزرگ، اعتقاد عمیق به دکترین بودجه‌ی متوازن مانع استفاده از چنین راه‌کاری شد. همان‌طور که درآمدهای مالیاتی به دلیل کاهش سطح فعالیت اقتصادی در حال سقوط بود، تنها راه دولت‌ها برای متوازن‌سازی بودجه‌ی خود، کاهش مخارج بود و بدین ترتیب هیچ‌راهی برای جلوگیری از کاهش مارپیچی تقاضا باقی نمی‌ماند.^۱ استاندارد طلا عامل دیگری است که به بدتر شدن اوضاع منجر شده بود. این نظام به بانک‌های مرکزی این دولت‌ها اجازه نمی‌داد عرضه‌ی پول را افزایش دهند، به این دلیل که در این صورت احتمال به خطر افتادن ارزش ارزهای آنها وجود داشت. به دلیل وجود محدودیت در عرضه‌ی پول، اعتبارات بسیار کمیاب شد و فعالیت‌های بخش خصوصی را محدود کرد و بدین ترتیب بازهم تقاضا کاهش بیشتری پیدا کرد.

اصلاحات آغاز می‌شود: کشورهای ایالات متحده و سوئد در این مسیر پیشگام هستند

رکود بزرگ تأثیر ماندگاری بر سرمایه‌داری به جای گذاشت. به همراه این رکود، رد گسترده‌ی دکترین لسه‌فر و تلاش‌های جدی برای اصلاح سرمایه‌داری صورت گرفت.

این اصلاحات به‌ویژه در ایالات متحده که رکود اقتصادی آن بزرگ‌تر و طولانی‌تر از سایر کشورهای جهان بود، گسترده و فراگیر بودند. اولین برنامه‌ای که به اصطلاح، منشور جدید^۲ اول (۱۹۳۳ تا ۱۹۳۴) نامیده و در دوران حکومت رئیس‌جمهور جدید فرانکلین دیلانو روزولت امضا شد، بازوهای تجاری و سرمایه‌گذاری بانک‌ها را از هم جدا کرد (قانون گلس-استیگال در سال ۱۹۳۳) و برای محافظت از سپرده‌گذاران خرد در برابر ورشکستگی‌های بانک‌ها نظام بیمه‌ی سپرده‌گذاری بانکی را ایجاد و مقررات بازار سهام را تشدید

۱. مثلاً برآورد شده که سیاست مالی دولت ایالات متحده در میان سال‌های ۱۹۲۹ الی ۱۹۳۳ تنها ۰٫۳ درصد به تولید ناخالص داخلی اضافه کرد، در حالی که تولید ناخالص داخلی این کشور در همین دوران ۳۱٫۸ درصد سقوط کرده بود (Dow, Major Recessions, p. 164, table 6.11)، و سیاست مالی بریتانیا نیز در برابر سقوط ۵٫۱ درصدی تولید ناخالص داخلی خود در میان سال‌های ۱۹۲۹ الی ۱۹۳۲ تنها توانست ۰٫۴ درصد آن را افزایش دهد (همان منبع، صفحه‌ی ۱۹۲، جدول ۶،۲۳).

کرد (قانون اوراق بهادار فدرال سال ۱۹۳۳)، نظام اعتبارات کشاورزی را گسترش داد و تقویت کرد، یک قیمت حداقلی تضمینی را برای محصولات کشاورزی تعیین کرد و زیرساخت‌های آنها را توسعه داد (مانند سد هوور، همان سدی که در فیلم سوپرمن سال ۱۹۷۸ با بازیگری مرحوم کریستوفر ریوی^۱ مشاهده می‌کنید) و اقدامات دیگری از این دست را انجام داد. در برنامه‌ی منشور جدید دوم (۱۹۳۵ الی ۱۹۳۸) حتی اصلاحات بیشتری لحاظ شده بود، از جمله قانون تأمین اجتماعی (۱۹۳۵) که طرح‌هایی از قبیل حقوق بازنشستگی دوران کهنسالی و بیمه‌ی بیکاری را معرفی کرد و قانون واگنر (۱۹۳۵) که اتحادیه‌های کارگری را تقویت کرد.

سوئد نیز اصلاحات قابل توجهی را معرفی کرد. حزب سوسیال دموکرات با سوار شدن بر موجی از نارضایتی عمومی ناشی از سیاست‌های اقتصادی لیبرال که نرخ بیکاری کشور را به ۲۵ درصد رسانده بودند، در سال ۱۹۳۲ به قدرت رسید.

بدین ترتیب، طرح مالیات بر درآمد معرفی شد. البته، برای کشوری که امروزه همانند سنگر مالیات بر درآمد شناخته می‌شود، معرفی این طرح به‌طور شگفت‌انگیزی دیرهنگام صورت گرفت (کشور بریتانیا طرح مالیات بر درآمد را در سال ۱۸۴۲ معرفی کرد و حتی ایالات متحده که به کشور ضد مالیات مشهور بود این طرح را در سال ۱۹۱۳ اجرا کرد). درآمدهای حاصله نیز برای گسترش دولت رفاه (بیمه‌ی بیکاری در سال ۱۹۳۴ معرفی شد و حقوق بازنشستگی دوران کهنسالی نیز افزایش پیدا کرد) و کمک به کشاورزان خرد (اعتبارات کشاورزی گسترش یافت و قیمت حداقلی محصولات کشاورزی تضمین شد) استفاده شد. در سال ۱۹۳۸ نیز اتحادیه‌های کارگری متمرکز و انجمن کارفرمایان متمرکز موافقت‌نامه

سالتسجوبادن^۲ را امضا کردند و صلح صنعتی در کشور را برقرار ساختند. البته، کشورهای دیگر به اندازه‌ی ایالات متحده و سوئد در اصلاح سرمایه‌داری پیش نرفتند، اما اصلاحات آنها پیشاپیش نشانه‌ای بر شکل و وضعیت امور پس از جنگ جهانی دوم بود.

سرمایه‌داری متزلزل می‌شود: رشد اقتصادی کاهش می‌یابد و سوسیالیسم عملکردی به مراتب بهتری از سرمایه‌داری از خود به جای می‌گذارد

آشفته‌گی اوضاع سال‌های ۱۹۱۴ الی ۱۹۴۵ با وقوع جنگ جهانی دوم به نقطه‌ی اوج خود رسید و به کشته‌شدن ده‌ها میلیون‌ها نفر از مردم نظامی و غیرنظامی منجر شد (برآوردهای بالاتر تعداد تلفات این جنگ را ۶۰ میلیون‌ها نفر محاسبه کرده‌اند). این جنگ به اولین وارونگی شتاب رشد اقتصادی از اوایل سده‌ی نوزدهم تا آن زمان منجر شد.^۳

1. Christopher Reeve

2. Saltsjöbaden

۳. نرخ رشد درآمد سرانه جهان از ۱,۳۱ درصد در میان سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ به ۰,۸۸ درصد در میان سال‌های ۱۹۱۳ الی ۱۹۵۰ سقوط کرد، مدیسون، اقتصاد جهانی، صفحه‌ی ۳۸۳، جدول A.8.

۱۹۴۵ الی ۱۹۷۳: عصر طلایی سرمایه‌داری

سرمایه‌داری در تمام جبهه‌های مختلف عملکرد خوبی از خود نشان می‌دهد: رشد و اشتغال و ثبات دوره‌ی زمانی میان سال ۱۹۴۵ یعنی پایان جنگ جهانی دوم و سال ۱۹۷۳ مصادف با اولین شوک نفتی جهان، غالباً «عصر طلایی سرمایه‌داری» نامیده می‌شود. این دوره واقعاً لایق نامی است که به آن داده‌اند چرا که در این دوران نظام سرمایه‌داری به بالاترین نرخ رشد تاریخ دست یافت. طی سالهای ۱۹۵۰ الی ۱۹۷۳ درآمد سرانه در غرب اروپا با نرخ شگفت‌انگیز ۴.۱ درصد در سال رشد می‌کرد. سرعت رشد اقتصادی ایالات متحده بسیار کندتر بود، اما همچنان نرخ رشد ۲.۵ درصدی، نرخ رشد بی‌سابقه‌ای به حساب می‌آمد. سرعت رشد اقتصادی آلمان غربی ۵.۰ درصد بود و موجب شد لقب «معجزه در رودخانه‌ی راین» را به خود بگیرد. این در حالی بود که ژاپن با سرعتی بالاتر و معادل ۸.۱ درصد در سال رشد می‌کرد و در واقع زنجیره‌ای از «معجزات اقتصادی» را آغاز کرد که نیم قرن بعد در کشورهای آسیای شرقی اتفاق افتاد.

رشد اقتصادی بالا تنها دستاورد عصر طلایی نبود. بیکاری همان بلای طبقه‌ی کارگر در کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری، کشورهای غرب اروپا، ژاپن و ایالات متحده تقریباً به‌طور کامل از بین رفت (به فصل دهم مراجعه کنید). این اقتصادها همچنین از جهات مختلفی (مانند تولید و در نتیجه اشتغال)، قیمت‌ها و امور مالی) فوق‌العاده باثبات بودند. نوسانات تولید به‌ویژه به لطف سیاست‌های مالی کینزی که مخارج دولتی را طی رکود اقتصادی افزایش و طی رونق اقتصادی کاهش می‌داد، به مراتب کمتر از دوره‌های قبل بود.^۱ نرخ تورم یعنی نرخ افزایش سطح کلی قیمت‌ها نسبتاً پایین بود؛^۲ به همین دلیل در این دوران ثبات مالی بسیار بالایی وجود داشت. طی عصر طلایی تقریباً در هیچ کشور بحران بانکی وجود نداشت. در مقابل از سال ۱۹۷۵ به بعد هر ساله چیزی نزدیک به ۵ تا ۳۵ درصد از کشورهای جهان به بحران بانکی گرفتار می‌شدند، البته به استثنای چند سالی در اواسط دهه‌های ۲۰۰۰ که این روند در آن صادق نبود.^۳

به همین دلیل عصر طلایی واقعاً از هر نظر دوره‌ای فوق‌العاده بود. از اینرو، زمانی که هارولد مک‌میلان^۴ نخست وزیر بریتانیا گفت «وضعیت اقتصاد هیچگاه تا این حد خوب نبوده است»، اصلاً اغراق نمی‌کرد. در مورد اینکه دقیقاً چه عواملی به چنین عملکرد اقتصادی فوق‌العاده و بی‌سابقه‌ای منجر شدند که از آن

1. A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz and A. Singh, 'The rise and fall of the Golden Age', in S. Marglin and J. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism* (Oxford: Oxford University Press, 1990), p. 45, table 2.4.

۲. میانگین نرخ تورم کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته در این دوران در حدود ۴ درصد بود. همان منبع، صفحه‌ی ۴۵، جدول ۲، ۴.

3. C. Reinhart and K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009), p. 252, figure 16.1.

4. Harold Macmillan

زمان تاکنون تکرار نشده است، همچنان اختلاف نظرهای زیادی وجود دارد.

عوامل پشت پرده‌ی عصر طلایی

برخی اذعان می‌کنند که پس از جنگ جهانی دوم مجموعه‌ای بزرگ و غیرمعمولی از فن‌آوری‌های جدید ایجاد شده بود که آمادگی بهره‌برداری بودند و انگیزه‌ای برای رشد اقتصادی در عصر طلایی فراهم کردند. بسیاری از فن‌آوری‌های جدیدی که طی دوران جنگ و برای مقاصد نظامی ساخته شده بودند مانند رایانه‌ها، وسایل الکترونیکی، رادار، موتورهای جت، لاستیک مصنوعی، میکروویو (که در فن‌آوری رادار استفاده می‌شد) و بسیاری از موارد دیگر، کاربردهای غیرنظامی نیز داشتند.

با پایان جنگ سرمایه‌گذاری‌های جدید بسیاری برای استفاده از این فن‌آوری‌ها صورت گرفت. هدف از این سرمایه‌گذاری‌ها در ابتدا انجام بازسازی‌های دوران پس از جنگ و سپس تأمین نیازهای مصرف‌کنندگان بود که طی ریاضت‌های اقتصادی دوران جنگ محدود شده بود.

همچنین در این دوران برخی تغییرات مهم در نظام اقتصادی بین‌المللی ایجاد شده بود. این تغییرات توسعه‌ی اقتصادی طی عصر طلایی را بسیار تسهیل کرد.

در جلسه‌ی سال ۱۹۴۴ متفقین که طی جنگ جهانی دوم و در نیوهمپشایر^۱ برتون وودز^۲ برگزار شد، دو موسسه‌ی کلیدی نظام مالی بین‌المللی دوران پس از جنگ تأسیس شد. این دو نهاد، صندوق بین‌المللی پول و بانک بین‌المللی بازسازی و توسعه که بیشتر به نام بانک جهانی شناخته می‌شود از آن پس نهادهای برتون وودز لقب گرفتند.^۳

صندوق بین‌المللی پول به منظور ارائه‌ی کمک‌های مالی کوتاه‌مدت به کشورهای خاصی تأسیس شد که درگیر بحران تراز پرداخت‌ها بودند (تراز پرداخت‌ها صورتی است که وضعیت کشور را در معاملات اقتصادی با سایر کشورهای جهان نشان می‌دهد، برای اطلاعات کاملی در این زمینه به فصل دوازدهم مراجعه کنید). زمانی که میزان بدهی یک کشور به سایر کشورهای جهان (مثلاً در ازای واردات کالاها و خدمات) به مراتب بالاتر از مبالغی باشد که از آنها مثلاً در ازای صادرات دریافت می‌کند، به‌طوری که دیگر هیچ کشوری حاضر نشود به آنها وام دهد، بحران تراز پرداخت‌ها روی می‌دهد. یکی از نتایج معمول این پدیده، وقوع بحران مالی و به دنبال آن ایجاد رکود عمیق در کشور بدهکار است. بدین ترتیب صندوق بین‌المللی پول با ارائه‌ی وام‌های اضطراری به کشورهایی که در چنین وضعیتی قرار دارند، به آنها اجازه می‌دهد با پیامدهای منفی کمتری از این بحران‌ها عبور کنند.

بانک جهانی نیز برای اعطای «وام‌های پروژه‌ای» تأسیس شد (وام‌هایی که برای ساخت پروژه‌های خاصی

1. New Hampshire

2. Bretton Woods

۳. امروزه تصور مردم این است که بانک جهانی برای کمک به کشورهای فقیر ایجاد شده است، اما اولین مشتریان این بانک اقتصادهای اروپایی بودند که در اثر جنگ تخریب شده بودند. این مسئله از نام رسمی این بانک یعنی بانک بین‌المللی بازسازی و توسعه (IBRD) نیز به خوبی مشخص است، (با تأکید اضافی).

مانند ساخت یک سد اعطا می‌شوند). بانک جهانی با اعطای وام‌هایی که در مقایسه با وام‌های بخش خصوصی سررسید طولانی‌مدت‌تر و یا نرخ بهره‌ی پایین‌تری دارند، به کشورهای مشتری خود اجازه می‌دهد سرمایه‌گذاری‌های سنگین‌تری را در پروژه‌های خود انجام دهند.

سومین پایه‌ی نظام اقتصادی جهان پس از جنگ، موافقت‌نامه‌ی عمومی تعرفه و تجارت (گات) بود که در سال ۱۹۴۷ امضا شد. به موجب امضای موافقت‌نامه‌ی عمومی تعرفه و تجارت، شش دور مذاکرات مختلف در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۴۷ الی ۱۹۶۷ برگزار شدند. نتیجه‌ی این مذاکرات کاهش تعرفه‌های کشورهای (غالباً) ثروتمند بود. این کاهش تعرفه‌ها که در میان کشورهای توسعه‌یافته‌ی هم‌سطح هم روی داد، با گسترش بازارها و افزایش رقابت که به تحریک رشد بهره‌وری منجر شد، پیامدهای مثبتی را به همراه آورد.

در اروپا نیز آزمایش جدیدی در زمینه‌ی یکپارچگی بین‌المللی انجام شد و پیامدهای فراگیری داشت. این آزمایش با تشکیل انجمن زغال‌سنگ و فولاد اروپا در سال ۱۹۵۱ از جانب شش کشور (آلمان غربی، فرانسه، ایتالیا، هلند، بلژیک و لوکزامبورگ) آغاز شد و با تشکیل انجمن اقتصادی اروپا (یکی از موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد) از طریق معاهده‌ی رم (۱۹۵۷) به نقطه‌ی اوج خود رسید.^۱ در سال ۱۹۷۳، کشورهای بریتانیا، ایرلند و دانمارک به این گروه پیوستند که تا آن زمان دیگر جامعه‌ی کشورهای اروپایی نامیده می‌شد. انجمن اقتصادی اروپا با ایجاد صلح در منطقه‌ای که در اثر جنگ و رقابت تکه‌تکه شده بود، به توسعه‌ی اقتصادی کشورهای عضو کمک کرد.

با این حال، بانفوذترین توضیح از عصر طلایی این است که رونق این دوران اساساً نتیجه‌ی اصلاحاتی بود که در سیاست‌های اقتصادی و نهادهای آن زمان ایجاد شده و به پیدایش **اقتصاد ترکیبی**^۲ منجر شد و عملاً ویژگی‌های مثبت سرمایه‌داری را با سوسیالیسم ترکیب کرد.

پس از رکود بزرگ، محدودیت‌های سرمایه‌داری لسه‌فر به خوبی مشخص و در میان همگان پذیرفته شد. بدین ترتیب توافق شد که دولت برای رسیدگی به نواقص و واماندگی‌های بازارهای آزاد بایستی نقش فعالی داشته باشد. درعین حال، موفقیت در برنامه‌ریزی زمان جنگ طی جنگ جهانی دوم هرگونه شک و تردیدی را در مورد امکان‌پذیری مداخله‌ی دولتی از میان برد. همچنین موفقیت‌های انتخاباتی احزاب جناح چپ در بسیاری از کشورهای اروپایی که به لطف نقش کلیدی آنها در مبارزه با فاشیسم محقق شد، به گسترش دولت رفاه و بهبود حقوق نیروی کار منجر شد.

به نظر می‌رسد، این تغییرات سیاسی و نهادی به روش‌های مختلفی اعم از ایجاد صلح اجتماعی، تشویق

۱. انجمن زغال‌سنگ و فولاد اروپا تلاش کشورهای مختلف برای ارتقای تسهیلات تولید صنایع زغال‌سنگ و فولاد را هماهنگ می‌کرد. معاهده‌ی رم سال ۱۹۵۷ به ایجاد انجمن انرژی هسته‌ای اروپا (Euroatom) و ECC منجر شد. در سال ۱۹۶۷ این سه انجمن مختلف با یکدیگر ادغام شدند تا انجمن کشورهای اروپایی (EC) را تشکیل دهند.

سرمایه‌گذاری، افزایش تحرک اجتماعی و ترویج نوآوری‌های فنی به ایجاد عصر طلایی کمک کرده‌اند. اجازه بدهید اندکی توضیح بیشتری در این مورد ارائه کنم چرا که این مسئله‌ی نکته‌ی مهمی به حساب می‌آید.

بازترکیب سرمایه‌داری: پیدایش نهادها و سیاست‌های طرفدار کارگران

اندکی پس از جنگ جهانی دوم بسیاری از کشورهای اروپایی بنگاه‌های خصوصی را به **شرکت‌های عمومی**^۱ تبدیل و یا **شرکت‌های دولتی**^۲ جدیدی را در صنایع کلیدی خود اعم از فولاد، راه‌آهن، بانکداری و انرژی (زغال‌سنگ، هسته‌ای و برق) ایجاد کردند. این پدیده نشان می‌دهد جنبش‌های سوسیالیست این کشورها کنترل دولتی ابزار تولید را یکی از عناصر کلیدی برقراری دموکراسی می‌دانستند، اعتقادی که در ماده‌ی چهارم و معروف حزب کارگر بریتانیا (که در سال ۱۹۹۵ و تحت بازبینی «حزب کارگر جدید» به رهبری تونی بلر از میان رفت) نیز به خوبی به آن اشاره شده بود.

اعتقاد بر این است که شرکت‌های دولتی کشورهایی مانند فرانسه، فنلاند، نروژ و اتریش با حرکت شدید به سوی صنایع بسیار پیشرفته‌ای که بنگاه‌های بخش خصوصی آنها را بسیار پرریسک قلمداد می‌کردند، در تولید رشد اقتصادی بالای عصر طلایی نقش کلیدی داشته‌اند.

اقدامات رفاهی که اولین بار در اواخر سده‌ی نوزدهم معرفی شدند، با ارائه‌ی برخی خدمات اساسی که در بعضی از کشورها ملی شده بودند (مانند خدمات بیمه درمانی ملی بریتانیا) به شدت تقویت شد. این خدمات با افزایش مالیات‌ها (در حکم بخشی از درآمد ملی) تأمین مالی می‌شد. اقدامات رفاهی بهتر، تحرک اجتماعی را افزایش می‌داد. این مسئله به نوبه‌ی خود به افزایش مشروعیت نظام سرمایه‌داری منجر می‌شد. صلح اجتماعی ناشی از این اقدامات سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و در نتیجه رشد اقتصادی را تقویت می‌کرد.

سرمایه‌داری مدیریت شده: دولت بازارها را به روش‌های مختلف تنظیم کرده و شکل می‌دهد

دولت تمام کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری با عبرت گرفتن از درس‌های دوران رکود بزرگ به تدریج به **سیاست‌های اقتصاد کلان ضدادواری**^۳ روی آوردند که درعین حال سیاست‌های کینزی (به فصل چهارم رجوع کنید) نامیده می‌شوند؛ به‌نحوی که در دوران رکود اقتصادی مخارج دولتی و عرضه‌ی پول از سوی بانک مرکزی را گسترش و در دوران رونق اقتصادی آنها را کاهش می‌دادند.

همچنین با درک خطر احتمالی بازارهای مالی کنترل نشده که در دوران رکود بزرگ به خوبی مشخص شد، مقررات مالی تقویت شدند. البته، تعداد بسیار کمی از کشورهای جهان به حد ایالات متحده به پیش رفتند تا بانکداری سرمایه‌گذاری را از بانکداری تجاری جدا کنند، اما همه‌ی آنها برای کارهایی که بانک‌ها

1. public enterprises

2. State-owned enterprises (SOEs)

3. Counter-Cyclical Macroeconomic Policies

و سرمایه‌گذاران مالی می‌توانستند انجام دهند، محدودیت‌هایی را تعیین کردند. در این دوران بانکداران برخلاف جانشینان بی‌ملاحظه‌ی امروزی خود، افراد قابل‌احترام اما خسته‌کننده‌ای به حساب می‌آمدند.^۱ بسیاری از دولت‌ها از سیاست صنعتی گزینشی^۲ استفاده می‌کردند که با طیفی از اقدامات خاص مانند حمایت‌گرایی تجاری و اعطای یارانه به صورت آگاهانه به صنایع «راهبردی» منتخب حمایت کرده و آنها را ترویج می‌کردند. دولت ایالات متحده به‌طور رسمی هیچ سیاست صنعتی خاصی نداشت، اما با ارائه‌ی بودجه‌های تحقیقاتی عظیم به صنایع پیشرفته‌ای مانند رایانه (که پنتاگون تأمین مالی می‌کرد)، نیمه‌رساناها (نیروی دریایی ایالات متحده)، هواپیما (نیروی هوایی ایالات متحده)، اینترنت (سازمان پروژه‌های تحقیقات پیشرفته‌ی دفاعی، DARPA) و داروسازی و علوم زیستی (موسسه‌ی ملی سلامت) توسعه‌ی صنعتی کشور خود را به شدت تحت تأثیر قرار داد.^۳ دولت‌های کشورهایمانند فرانسه، ژاپن و کره‌ی جنوبی صرفاً به ترویج صنایع خاصی اکتفا نکرده و با طرح‌های پنج‌ساله‌ی خود سیاست‌های بخش‌های صنعتی مختلف را به صراحت هماهنگ می‌کردند؛ این امر برنامه‌ریزی ارشادی^۴ نامیده می‌شود تا از برنامه‌ریزی مرکزی و «دستوری» شوروی تمییز داده شود.

طلوع عصر جدید: کشورهای درحال توسعه در نهایت مسیر توسعه‌ی اقتصادی را در پیش می‌گیرند

عصر طلایی شاهد استعمارزدایی گسترده بود. این روند که با استقلال کشور کره در سال ۱۹۴۵ (که سپس در سال ۱۹۴۸ به دو قسمت کره‌ی شمالی و جنوبی تقسیم شد) و استقلال کشور هند در سال ۱۹۴۷ (که سپس کشور پاکستان از آن جدا شد) آغاز شد در این دوران ادامه پیدا کرد و بسیاری از کشورهای مستعمره توانستند استقلال خود را بازپس بگیرند. استقلال‌طلبی در بسیاری از این کشورها به زد و خوردهای خشونت‌آمیز با نیروهای استعمارگران منجر شد. در ادامه‌ی این روند، موج استقلال‌طلبی به کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا رسید. در سال ۱۹۵۷ کشور غنا اولین کشور در این منطقه بود که اعلام استقلال کرد.

در نیمه‌ی اول دهه‌ی ۱۹۶۰، در حدودی نیمی از کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا مستقل

۱. پل کروگمن در سال ۲۰۰۹ نوشت: «بیش از سی سال پیش زمانی که من دانشجوی تحصیلات تکمیلی در رشته‌ی اقتصاد بودم، تنها متواضع‌ترین هم‌کلاسی‌های من به دنبال مشاغل در جهان امور مالی بودند. به‌رغم اینکه در آن زمان نیز بانک‌های سرمایه‌گذاری حقوقی بالاتر از حرفه‌های آموزش و خدمات عمومی پرداخت می‌کردند، اما حقوق پرداختی آن‌ها آنچنان نیز بالاتر نبود و همه به خوبی می‌دانستند که حرفه‌ی بانکداری حرفه‌ی خسته‌کننده‌ای است.» («خسته‌کننده ساختن حرفه‌ی بانکداری»، نشریه‌ی نیویورک تایمز، ۹ آوریل ۲۰۰۹).

2. selective industrial policy

۳. اطلاعات بیشتر در منابع زیر موجود است:

F. Block, 'Swimming against the current: the rise of a hidden developmental state in the United States', *Politics and Society*, vol. 36, no. 2 (2008), and in M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths* (London: Anthem Press, 2013).

4. Indicative Planning

شدند. البته، برخی کشورها بایستی بیشتر منتظر می‌ماندند (آنگولا و موزامبیک در سال ۱۹۷۵ از پرتغال و کشور نامیبیا نیز در سال ۱۹۹۰ از آفریقای جنوبی اعلام استقلال کرد) و برخی کشورها همچنان منتظر فرصتی بودند تا بتوانند مستقل شوند. تا پایان عصر طلایی اکثریت قریب به اتفاق جوامع مستعمراتی پیشین، کشورهای در حال توسعه کنونی، توانستند مستقل بشوند.

بسیاری از این کشورهای پسااستعماری، پس از کسب استقلال خود سیاست‌های بازار آزاد و تجارت آزاد که در عصر استعمارگرایی بر آنها تحمیل شده بود را رد کردند. برخی از این کشورها بلافاصله به کشورهای سوسیالیست تبدیل شدند (مانند کشور چین، کره‌ی شمالی، ویتنام شمالی و کوبا)، اما بیشتر آنها، به‌رغم آنکه اساساً کشورهای سرمایه‌داری باقی ماندند، راهبردهای صنعتی‌سازی دولت‌محور را دنبال کردند. این راهبرد امروزه راهبرد صنعتی‌سازی جایگزین واردات^۱ نامیده می‌شود. علت این نام‌گذاری این است که شمامحصولات تولیدی خود را جایگزین محصولات وارداتی می‌کنید. در این روش با محدود کردن واردات (محافظت از صنایع نوپا) یا وضع مقررات شدید برای فعالیتهای کمپانی‌های خارجی فعال در داخل کشور، از تولیدکنندگان داخلی در رقابت نابرابر با تولیدکنندگان پیشگام این محصولات حمایت می‌شود. دولت‌ها همچنین به تولیدکنندگان بخش خصوصی یارانه پرداخت کرده و در صنایعی که سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به دلیل ریسک بالا حاضر به سرمایه‌گذاری نیستند، شرکت‌های دولتی ایجاد می‌کنند. از آنجا که روند استقلال‌طلبی کشورها از سال ۱۹۴۵ آغاز شد و تا سال ۱۹۷۳ ادامه داشت، سخن گفتن از «عملکرد اقتصادی کشورهای در حال توسعه در عصر طلایی» ناممکن است. بازه‌ی زمانی غالباً مورد توافق برای قضاوت در مورد عملکرد اقتصادی کشورهای در حال توسعه سال‌های ۱۹۶۰ الی ۱۹۸۰ است. مطابق داده‌های موجود در بانک جهانی، طی این دوران درآمد سرانه‌ی کشورهای در حال توسعه سالانه با نرخ ۳ درصد رشد می‌کرد و به معنای آن بود که آنها نیز پایه‌پای کشورهای پیشرفته‌تری که رشد ۳.۲ درصدی داشتند، در حال حرکت بودند. اقتصادهای «معجزه‌آسای» کره‌ی جنوبی، تایوان، سنگاپور و هنگ‌کنگ در این دوران از نظر درآمد سرانه با سرعت ۷ الی ۸ درصد در سال رشد می‌کردند و (به همراه ژاپن که پیش از آنها به چنین سرعت رشدی دست پیدا کرده بود و کشور چین که پس از آنها به چنین نرخ رشدی رسید) به سریع‌ترین نرخ‌های رشد تاریخ بشر دست یافتند.

با این حال، بایستی به این موضوع اشاره کرد که حتی مناطق در حال توسعه با سرعت رشدی به مراتب پایین‌تر نیز در این دوران شاهد پیشرفت قابل‌ملاحظه‌ای بودند. طی سال‌های ۱۹۶۰ الی ۱۹۸۰ کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا با رشد سالانه‌ی ۱.۶ درصدی درآمد سرانه، کندترین مناطق در حال رشد جهان به حساب می‌آمدند. درآمد سرانه در کشورهای آمریکای لاتین با سرعتی دو برابر این مقدار (۳.۱ درصد) و در مناطق آسیای شرقی نیز با سرعتی بیش از سه برابر این مقدار (۵.۳) در حال رشد بود. با این حال، این نرخ رشد، نرخ رشد ارزشمند و چشمگیری نبود. به خاطر بیاورید که طی دوران انقلاب

صنعتی نرخ رشد درآمد سرانه در کشورهای غرب اروپا تنها ۱ درصد بود.

مسیر میانه: سرمایه‌داری با مداخلات مناسب دولتی بهترین عملکرد را از خود به جای می‌گذارد

طی عصر طلایی سرمایه‌داری، مداخلات دولتی تقریباً در تمام بخش‌های مختلف در تمام کشورهای جهان به جز بخش تجارت بین‌المللی در کشورهای ثروتمند افزایش یافت. به‌رغم این امر، عملکرد اقتصادی هم در مناطق ثروتمند و هم در کشورهای در حال توسعه بسیار بهتر از گذشته بود. اما از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد، همزمان با کاهش قابل‌ملاحظه مداخلات دولتی، همان‌طور که در ادامه نشان می‌دهیم، عملکرد اقتصادی کشورها به‌هیچ‌وجه بهتر نشد. عصر طلایی نشان داد با تنظیم و تحریک سرمایه‌داری با اقدامات مناسب دولتی می‌توان پتانسیل آن را حداکثر ساخت.

۱۹۷۳ الی ۱۹۷۹: دوران فطرت

با لغو قابلیت تبدیل دلار آمریکا به طلا در سال ۱۹۷۱ عصر طلایی به پایان خود نزدیک می‌شود. استاندارد قدیمی طلا در نظام برتون وودز به این دلیل که مدیریت اقتصاد کلان را بسیار دشوار می‌کرد رها شد. مسئله‌ای که طی دوران رکود بزرگ نیز به خوبی قابل مشاهده بود. اما این سیستم در نهایت به دلیل این‌که دلار آمریکا نرخ مبادلاتی ثابتی با سایر ارزهای اصلی جهان داشت و آزادانه قابل تبدیل به طلا بود (با نرخ تبدیل هر انس معادل ۳۵ دلار) همچنان متصل به طلا به حساب می‌آمد. این امر بر این فرض مبتنی بود که دلار آمریکا «به همان اندازه‌ی طلا ارزشمند است.» این فرض در آن دوران آنچنان غیرعقلانی به نظر نمی‌رسید چراکه ایالات متحده در حدود نیمی از محصولات جهان را تولید می‌کرد و به دلیل تمایل مردم جهان به خرید این کالاها، در سراسر جهان کمبود شدید دلار آمریکا وجود داشت. با بازسازی‌های دوران پس از جنگ و سپس توسعه‌ی سریع سایر کشورهای جهان، این فرض به تدریج اعتبار خود را از دست داد. زمانی که مردم تشخیص دادند دلار ایالات متحده دیگر به همان اندازه‌ی طلا ارزشمند نیست، انگیزه‌ی بیشتری برای تبدیل دلار به طلا پیدا کردند؛ اتفاقی که ذخایر طلای ایالات متحده را با سرعت بیشتری کاهش داد و اعتبار دلار این کشور را بیشتر و بیشتر تضعیف کرد. بدهی‌های رسمی دولت ایالات متحده (اسکناس‌های دلار و اوراق قرضه‌ی خزانه‌داری یعنی همان اوراق قرضه‌ی دولت ایالات متحده) که تا سال ۱۹۵۹ تنها معادل نیمی از ذخایر طلای این کشور بودند تا سال ۱۹۶۷ یک و نیم برابر افزایش پیدا کردند.^۱

دولت ایالات متحده در سال ۱۹۷۱ تعهد خود برای تبدیل هر اسکناس دلار به طلا را لغو کرد و باعث شد تا کشورهای دیگر نیز طی چند سال آینده نرخ مبادله‌ی ثابت ارزهای خود با دلار را لغو کنند. این موضوع به ایجاد بی‌ثباتی در اقتصاد جهانی منجر شد چرا که به تدریج نوسانات ارزش ارزهای جهانی به حساسیت‌های بازاری وابسته شد و به‌طور فزاینده‌ای تحت تأثیر سفته‌بازی‌های ارزی قرار گرفت (سرمایه‌گذارانی که روی روند صعودی یا نزولی ارزش ارزهای جهان شرط‌بندی می‌کردند).

1. Glyn et al., "The rise and fall of the Golden Age", p. 98.

پایان دوران عصر طلایی با اولین شوک نفتی در سال ۱۹۷۳ علامت‌گذاری شده است که طی آن قیمت نفت به لطف تبابی قیمتی کارتل کشورهای تولیدکننده نفت یعنی اوپک (سازمان کشورهای صادرکننده نفت) یک‌شبه چهار برابر شد. از دهه‌ی ۱۹۶۰ به بعد تورم در بسیاری از کشورهای جهان به تدریج در حال افزایش بود، اما پس از این شوک نفتی ناگهانی با جهش بزرگی مواجه شد. نکته‌ی مهم‌تر این است که سال‌های پس از این رویداد، دوران رکود تورمی^۱ نامیده می‌شد. این اصطلاح جدید که به تازگی ابداع شده بود به فروپاشی طولانی‌مدت نظم اقتصادی اشاره داشت؛ به این ترتیب که در نظم اقتصادی سابق، قیمت‌ها در دوران رکود اقتصادی کاهش و طی رونق اقتصادی افزایش می‌یافت. اینک، اما اقتصاد در رکود بود (البته، مانند دوران رکود بزرگ دقیقاً در رکود بلندمدت قرار نداشت) و قیمت‌ها نیز به سرعت و با نرخ‌های ۱۰، ۱۵ یا حتی ۲۵ درصد در سال در حال افزایش بودند.^۲ دومین شوک نفتی در سال ۱۹۷۹ با ایجاد دور جدیدی از تورم بسیار بالا و کمک به روی کار آمدن دولت‌های نئولیبرال در کشورهای سرمایه‌داری اصلی و به‌ویژه در بریتانیا و ایالات متحده به عصر طلایی پایان داد.

این دوره غالباً را اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد که منتقد الگوی اقتصاد ترکیبی هستند، به صورت یکی از فجایع اقتصادی تمام‌عیار به تصویر می‌کشند، که البته گمراه‌کننده است. شاید در این دوران رشد اقتصادی کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری در مقایسه با عصر طلایی کاهش یافته بود، اما نرخ رشد درآمد سرانه‌ی ۲ درصدی طی سال‌های ۱۹۷۳ الی ۱۹۸۰ همچنان از نرخ رشد درآمد سرانه در هر دوره‌ای پیش از جنگ جهانی دوم (که در حدود ۱.۲ الی ۱.۴ درصد بود) بالاتر بوده و حتی از سه دهه‌ی بعدی که در دست دولت‌های نئولیبرالیسم قرار گرفت (۱.۸ درصد در سال‌های ۱۹۸۰ الی ۲۰۱۰) نیز اندکی بیشتر بود.^۳ نرخ بیکاری نیز با میانگین ۴.۱ درصد، گرچه از نرخ بیکاری عصر طلایی (۳ درصد) بالاتر بود، اما این افزایش نرخ بیکاری نیز افزایش آنچنان بزرگی به حساب نمی‌آمد.^۴ باین‌حال نارضایتی از عملکرد اقتصادی این دوران به حدی بود که در سال‌های پس از آن تغییراتی افراطی در نظام‌های اقتصادی جهان رخ داد.

1. Stagflation

۲. میانگین نرخ تورم کشورهای اروپایی به ۱۵ درصد رسید و نرخ تورم ایالات متحده نیز به بالای ۱۰ درصد صعود کرد. کشور بریتانیا بیش از سایرین ضربه خورد چرا که نرخ تورم این کشور در سال ۱۹۷۵ تقریباً به ۲۵ درصد رسید. برگرفته از کتاب رکودهای بزرگ، صفحه‌ی ۲۹۳، شکل ۸.۵.
۳. نرخ رشد درآمد سرانه در کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته در میان سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳ در حدود ۱.۴ درصد، در میان سال‌های ۱۹۱۳ الی ۱۹۵۰ در حدود ۱.۲ درصد و در میان سال‌های ۱۹۶۰ الی ۱۹۷۰ در حدود ۳.۸ درصد بود. این اعداد از منبع زیر اخذ شده‌اند:

Glyn et al., "The rise and fall of the Golden Age", p. 42, table 2.1.

4. Ibid., p. 45, table 2.4.

از ۱۹۸۰ تا به امروز: ظهور و سقوط نئولیبرالیسم

بانوی آهنین: مارگارت تاچر^۱ و پایان سازش‌های پس از جنگ بریتانیا

یکی از نقاط عطف اصلی این دوران با پیروزی مارگارت تاچر در انتخابات نخست وزیری بریتانیا در سال ۱۹۷۹ روی داد. تاچر با رد توافقات پس از جنگ جهانی دوم و ایجاد تقابل بین طرفداران «دو آتشی» حزب محافظه‌کار با حزب کارگر، روند از هم‌پاشی افراطی اقتصاد ترکیبی را آغاز کرد و طی این فرایند به دلیل نگرش به شدت سازش‌ناپذیرش، لقب بانوی آهنین را به خود گرفت.

دولت تاچر به کاهش نرخ بالای مالیات بر درآمد و مخارج دولت (به‌ویژه در بخش آموزش و پرورش، مسکن و حمل‌ونقل) اقدام و قوانینی را معرفی کرد که قدرت اتحادیه‌های کارگری را کاهش می‌داد. همچنین دولت تاچر قوانین کنترل سرمایه (محدودیت‌هایی که بر جابه‌جایی فرامرزی پول وجود داشتند) را کاملاً از بین برد. نمادی‌ترین حرکت این دوران خصوصی‌سازی^۲ (فروش شرکت‌های متعلق به دولت به سرمایه‌گذاران خصوصی) بود. سازمان‌های گاز، آب، برق، فولادسازی، خطوط هوایی، خودروسازی و بخش‌هایی از اقامتگاه‌های عمومی، خصوصی شدند.

نرخ‌های بهره افزایش پیدا کرد تا با تضعیف فعالیت‌های اقتصادی و در نتیجه افزایش تقاضا، تورم کاهش یابد. نرخ بهره‌ی بالاتر باعث جذب سرمایه‌ی خارجی شد و ارزش پوند استرلینگ را افزایش داد و به همین دلیل قدرت رقابت صادرات بریتانیا را از بین برد. در نتیجه، یک رکود عظیم طی سال‌های ۱۹۷۹ الی ۱۹۸۳ حاکم شد، چرا که مصرف‌کنندگان و بنگاه‌ها مجبور به کاهش مخارج خود بودند.

تعداد افراد بیکار به ۳.۳ میلیون نفر رسید. این اتفاق در دولتی روی داد که با انتقاد از رکود و بیکاری در دولت کارگری جیمز کالاهان^۳ (که اندکی بالاتر از ۱ میلیون نفر رفته بود) و با شعار مشهور «حزب کارگر کار نمی‌کند» به قدرت رسید. این شعار را سازمان تبلیغاتی ساعتچی و ساعتچی^۴ ابداع کرده بود. طی این رکود اقتصادی، بخش بزرگی از صنعت تولیدی بریتانیا که در حال حاضر نیز از کاهش قدرت رقابت خود رنج می‌برد، کاملاً از بین رفت. بسیاری از مراکز صنعتی سنتی (مانند منچستر، لیورپول و شفیلد) و مناطق حفاری معدن (شمال انگلستان و ولز) کاملاً نابود شدند. این مسئله در برخی فیلم‌های سینمایی مانند ناامیدی^۵ (فیلمی در مورد معدن‌چیان زغال‌سنگ گریملی^۶ که پوششی سطحی برای

1. Margaret Thatcher

2.

3. James Callaghan

4. Saatchi & Saatchi

5. Brassed Off

6. Grimley

گریم تروپ^۱، شهرک زغال سنگ یورک شایر^۲ بود) نیز به تصویر کشیده شده است.

بازیگر سینما: رونالد ریگان^۳ و بازسازی اقتصاد ایالات متحده

رونالد ریگان بازیگر و فرماندار سابق کالیفرنیا در سال ۱۹۸۱ رئیس‌جمهور ایالات متحده شد و عملاً با اقدامات خود دست مارگارت تاچر را از پشت بست. دولت ریگان نرخ مالیات بر درآمد را به شدت کاهش داد. توجیه آنها این بود که این کاهش مالیات‌ها به مردم ثروتمند انگیزه‌ی بیشتری برای سرمایه‌گذاری و ایجاد ثروت می‌دهد چرا که آنها بدین ترتیب می‌توانند از بخش بزرگتری از ثمره‌ی سرمایه‌گذاری خود بهره‌مند شوند. استدلال آنها بر این مبنای بود که اگر ثروتمندان بتوانند ثروت بیشتری ایجاد کنند در این صورت پول بیشتری خرج کرده و مشاغل و درآمدهای بیشتری برای همه‌ی مردم فراهم خواهند کرد؛ این روش **نظریه‌ی تراوشی**^۴ نامیده می‌شود. در همین زمان، یارانه‌های مردم فقیر (به‌ویژه در زمینه‌ی مسکن) قطع شد و حداقل دستمزد نیز ثابت ماند تا آنها انگیزه‌ی بیشتری برای کار بیشتر داشته باشند. زمانی که بیشتر در مورد استدلال آنها فکر می‌کنید درمی‌یابید که منطق عجیب‌وغریبی داشتند؛ چرا برای وادار کردن ثروتمندان به کار بیشتر بایستی آنها را ثروتمندتر کنیم، اما برای ایجاد انگیزه‌ی سخت‌کوشی در میان فقیران بایستی آنها را فقیرتر سازیم؟ حال این که این سیاست طرف عرضه، عجیب و غریب باشد یا نباشد، اما به مدت سه دهه پس از آن (و حتی بیشتر) به یکی از باورهای بنیادین سیاست اقتصادی در ایالات متحده تبدیل شد.

در ایالات متحده نیز همانند بریتانیا در تلاش برای کاهش تورم، نرخ‌های بهره افزایش یافت. در میان سال‌های ۱۹۷۹ الی ۱۹۸۱ نرخ‌های بهره بیش از دو برابر شد و از ۱۰ درصد در سال به بیش از ۲۰ درصد رسید. بخش قابل‌توجهی از صنعت تولیدی ایالات متحده که درحال حاضر نیز در مقابل محصولات ژاپنی و سایر رقبای خارجی در حال عقب‌نشینی است، نتوانست چنین افزایشی در هزینه‌های مالی را تحمل کند. مراکز صنعتی سنتی ایالات میانی به «کمربند زنگاری»^۵ (اشاره به صنعت زیادی و کاهش جمعیت) تبدیل شدند.

مقررات‌زدایی مالی در ایالات متحده در آن دوره پایه و اساس نظام مالی امروزی ما را ایجاد کرد. افزایش سریع **پیشنهادات تصاحبی خصمانه** که در آن یک کمپانی برخلاف تمایل هیات مدیره‌ی فعلی خود تصاحب می‌شد، کلیت فرهنگ شرکت‌های ایالات متحده را تغییر داد. بسیاری از سرمایه‌گذارانی که این

1. Grimethorpe
2. Yorkshire
3. Ronald Reagan
4. Trickle-down theory
5. Rust belt

کمربند زنگاری، عبارتی است که بخش بالایی شمال شرق ایالات متحده آمریکا، دریاچه‌های بزرگ و ایالت‌های غرب میانه آمریکا و افول اقتصادی، کاهش جمعیت و زوال شهرها به دلیل کوچک شدن بخش صنعتی آن که زمانی قوی بود، اشاره دارد. م

شرکت‌ها را تصاحب می‌کردند صرفاً «مهاجمان شرکت‌ها» به حساب می‌آمدند که تنها به تجزیه‌ی دارایی‌های (فروش دارایی‌های باارزش این شرکت‌ها بدون توجه به تأثیر آنها بر حیات بلندمدت شرکت) این شرکت‌ها علاقه‌مند بودند. این روش با جمله‌ی مشهور «طمع خوب است» از شخصیت گوردون گیکو در فیلم وال استریت در سال ۱۹۸۷ جاودانه شد. شرکت‌ها نیز برای اجتناب از چنین سرنوشتی مجبور بودند سریعتر از گذشته برای سهامداران خود سودآوری داشته باشند. در غیر این صورت سهامداران ناشکیبا با فروش سهام خود، باعث کاهش قیمت سهام شرکت می‌شدند و بدین ترتیب شرکت را در خطر تصاحب‌های خصمانه قرار می‌دادند. راحت‌ترین راه کسب سود سریع برای این شرکت‌ها نیز کوچک‌سازی کمپانی بود؛ کاهش نیروی کار و حداقل‌سازی سرمایه‌گذاری‌هایی که برای کسب نتیجه‌ی بی‌درنگ ضروری است، اگرچه این اقدامات چشم‌انداز بلندمدت شرکت را نابود می‌کند.

بحران بدهی جهان سوم و پایان انقلاب صنعتی جهان سوم

ماندگارترین میراث سیاست‌های نرخ بهره‌ی بالا در ایالات متحده در اواخر دهه‌ی ۱۹۷۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ که برخی مواقع نیز شوک ولکر^۱ نامیده می‌شود و براساس نام رئیس بانک مرکزی ایالات متحده (فدرال رزرو) در آن زمان نام‌گذاری شده است، نه در ایالات متحده بلکه در کشورهای درحال توسعه روی داد.

بیشتر کشورهای درحال توسعه در دهه‌ی ۱۹۷۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ وام‌های سنگینی گرفته بودند. یکی از دلایل این امر، تأمین مالی روند صنعتی‌سازی این کشورها و دلیل دیگر آن نیز خرید نفت بود که قیمت آن پس از شوک نفتی بسیار افزایش پیدا کرده بود. زمانی که نرخ بهره‌ی ایالات متحده دو برابر شد، به دنبال آن نرخ‌های بهره‌ی بین‌المللی نیز دو برابر شد. این امر به ورشکستگی گسترده‌ی کشورهای درحال توسعه به دلیل بدهی خارجی منجر شد؛ روندی که سرآغاز آن ورشکستگی دولت مکزیک در سال ۱۹۸۲ بود. این پدیده **بحران بدهی جهان سوم** نیز نامیده می‌شود چرا که جهان درحال توسعه در آن زمان پس از جهان اول (کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته) و جهان دوم (کشورهای سوسیالیست)، جهان سوم نامیده می‌شد؛

کشورهای درحال توسعه که با بحران اقتصادی روبه‌رو شده بودند مجبور شدند به نهادهای برتون وودز (جهت یادآوری، منظور صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی است) متوسل شوند. نهادهای برتون وودز نیز شرطی تعیین کردند که کشورهای استقراض‌کننده بایستی برنامه‌ی تعدیل ساختاری نظیر کاهش نقش دولت در اقتصاد از طریق کاهش بودجه، خصوصی‌سازی شرکت‌های متعلق به دولت و کاهش مقررات به‌ویژه در زمینه‌ی تجارت بین‌المللی را در کشور خود اجرا کنند.

بدون هیچ‌گونه اغراقی می‌توان گفت که نتیجه‌ی برنامه‌ی تعدیل ساختاری بسیار ناامیدکننده بود. بیشتر کشورها به‌رغم انجام تمام اصلاحات «ساختاری» الزامی، شاهد کاهش وحشتناک رشد اقتصادی

خود در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ بودند. نرخ رشد درآمد سرانه در کشورهای آمریکای لاتین (از جمله جزایر دریای کارائیب) از ۳.۱ درصد در سال‌های ۱۹۶۰ الی ۱۹۸۰ به ۰.۳ درصد در سال‌های ۱۹۸۰ الی ۲۰۰۰ سقوط کرد. در کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا نیز درآمد سرانه طی این دوران کاهش پیدا کرد، به نحوی که در سال ۲۰۰۰، ۱۳ درصد کمتر از سال ۱۹۸۰ بود. نتیجه‌ی این امر توقیف موثر انقلاب صنعتی جهان سوم بود، نامی که آجیت سینگ^۱ یکی از اقتصاددانان دانشگاه کمبریج برای توصیف تجربه‌ی توسعه‌ی اقتصادی کشورهای درحال توسعه در دهه‌های آغازین پس از استعمارزدایی از آن استفاده کرد.

تنها کشور شیلی بود که تحت سیاست‌های نئولیبرال دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ عملکرد خوبی از خود به جای گذاشت. البته، این موفقیت به دلیل دیکتاتوری پینوشه (در سال‌های ۱۹۷۴ الی ۱۹۹۰) با هزینه‌ی انسانی قابل توجهی حاصل شد.^۲ سایر نمونه‌های موفقیت‌آمیز این دوران اقتصادهایی بودند که به صورت گسترده از مداخلات دولتی استفاده می‌کردند و آزادسازی اقتصاد در آنها تنها به صورت تدریجی روی داد. بهترین نمونه‌های این روند کشور ژاپن، «برهای» یا «اژدهاهای» بسته به اینکه کدام حیوان را ترجیح می‌دهید) آسیای شرقی (یعنی کره‌ی جنوبی، تایوان و سنگاپور) و به‌ویژه چین بودند.

دیوار برلین فرو می‌ریزد: فروپاشی سوسیالیسم

سپس در سال ۱۹۸۹ یک تحول بزرگ روی داد. در این سال فروپاشی و تجزیه کشور اتحاد جماهیر شوروی آغاز و دیوار برلین تخریب شد. آلمان بار دیگر متحد شد (۱۹۹۰) و بسیاری از کشورهای اروپای شرقی کمونیسم را رها کردند. تا سال ۱۹۹۱ خود کشور اتحاد جماهیر شوروی نیز تجزیه شد. از آنجا که چین از سال ۱۹۷۸ به بعد درهای کشور خود را به تدریج اما بااطمینان باز می‌کرد و به سوی آزادسازی اقتصادی در حرکت بود و سپس ویتنام (که در سال ۱۹۷۵ تحت حکومت کمونیسم متحد شده بود) نیز در سال ۱۹۸۶ سیاست «درهای آزاد» (دوی موی^۳) را اتخاذ کرد، بلوک کشورهای سوسیالیست تنها به تعداد بسیار اندکی از طرفداران سرسخت کمونیسم به‌ویژه کره‌ی شمالی و کوبا محدود شد.

مشکلات اقتصادهای سوسیالیست، اعم از دشواری برنامه‌ریزی اقتصادی که روز به روز تنوع بیشتری پیدا می‌کرد، مشکلات انگیزشی که از پیوندهای ضعیف میان عملکرد و پاداش ناشی می‌شدند و نابرابری سیاسی گسترده و کاملاً قطعی در جامعه‌ای ظاهراً برابر (به فصل نهم رجوع کنید) در همان زمان نیز

1. Ajit Singh

۲. با این حال، بایستی به این نکته اشاره کرد که دولت شیلی حتی در مرحله‌ی نئولیبرال‌گرایی نیز نقش مهمی در اقتصاد ایفا می‌کرد. کمپانی CODELCO، بزرگترین کمپانی استخراج مس در جهان که دولت چپی آنده در سال ۱۹۷۱ آن را ملی کرده بود همچنان تحت مالکیت دولت قرار داشت. تعدادی از سازمان‌های دولتی و نیمه دولتی نیز (مانند Fundación Chile) به تولیدکنندگان محصولات کشاورزی این کشور مشاوره‌ی فنی یارانه‌ای ارائه کرده و در زمینه‌ی بازاریابی صادرات محصولاتشان به آن‌ها کمک می‌کردند.

3. Doi Moi

به خوبی مشخص بود. اما هیچ‌کس حتی شدیدترین مفسران ضدنظام‌های سوسیالیست نیز فکرش را نمی‌کردند که این بلوک بدین سرعت از داخل فرو بریزد.

مشکل اصلی این بود که بلوک اقتصادهای طرفدار نظام شوروی تلاش می‌کردند با فن‌آوری‌های اساساً درجه دوم، نظام اقتصادی جایگزینی ایجاد کنند. البته، حوزه‌هایی مانند فن‌آوری‌های فضایی و تسلیحاتی وجود داشت که این کشورها در آنها از مابقی جهان جلوتر بودند (هرچه باشد اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۵۷ اولین انسان را به فضا فرستاد)، اما این پیشی گرفتن نیز به لطف منابع نامتناسبی حاصل شده بود که به این حوزه‌های خاص تخصیص داده بودند. با این حال، زمانی که کاملاً مشخص شد این نظام‌ها تنها می‌توانند محصولات مصرفی درجه دو را به شهروندان خود ارائه کنند مردم دست به شورش زدند. خودرو ترابانت^۱ محصول کشور آلمان شرقی در حکم نمادی از تولیدات جوامع سوسیالیستی است که بدنه‌ی پلاستیکی داشت و پس از سقوط دیوار برلین به سرعت به یکی از اقلام موزه‌ای تبدیل شد.

در دهه‌های بعدی پس از این دوران، کشورهای سوسیالیست اروپای شرقی با شتاب و عجله‌ی زیاد تلاش کردند بار دیگر خود را به کشورهای سرمایه‌داری تبدیل کنند. بسیاری از مردم نیز تصور می‌کردند این «گذار» به سرعت قابل انجام است. قطعاً تنها کافی است که شرکت‌های متعلق به دولت خصوصی‌سازی شوند و نظام بازار که در هر صورت یکی از «طبیعی‌ترین» نهادهای بشری به حساب می‌آید، بار دیگر معرفی شود تا بتوان کشور را به یک کشور سرمایه‌داری تبدیل کرد؛ مگر غیر از این است؟ سایرین نیز افزودند که این گذار بایستی به سرعت انجام شود تا نخبگان حاکم پیشین، فرصتی برای گردهم‌آیی مجدد و مقاومت در برابر تغییرات پیدا نکنند. بسیاری از کشورها روش اصلاحات «انفجار بزرگ»^۲ را پیش گرفتند و تلاش کردند یک‌شبه، سرمایه‌داری را به کشور خود بازگردانند.

نتیجه‌ی این اقدام نیز در بیشتر کشورها چیزی بیشتر از یک فاجعه نبود. کشور یوگوسلاوی تجزیه و گرفتار جنگ‌های داخلی و پاکسازی قومی شد. بسیاری از جمهوری‌های پیشین اتحاد جماهیر شوروی دچار رکود اقتصادی عمیقی شدند. در روسیه نیز فروپاشی اقتصادی و بیکاری و ناامنی اقتصادی ناشی از آن استرس ذهنی زیاد، اعتیاد به نوشیدنی‌های الکلی و سایر مشکلات سلامتی را در میان مردم ایجاد کرد، طوری که برآورد شده است که اگر روندهای پیش از گذار ادامه پیدا می‌کرد میلیون‌ها نفر از مردم این کشور که به دلیل این مشکلات جان خود را از دست دادند، احتمالاً زنده می‌ماندند.^۳ در بسیاری از این کشورها نخبگان پیشین «صرفاً تغییر لباس داده» و از اعضای بلندپایه‌ی حزب کمونیسم به تاجران تغییر هویت دادند. این افراد با تصاحب دارایی‌های دولتی در قیمت‌های بسیار پایین و با توسل به روش‌های فاسد و «رانت‌خواری» طی فرایند خصوصی‌سازی، ثروت عظیمی برای خود کسب کردند.

1. Trabant

2. Big bang

۳. برای مشاهده جزئیات و تحلیل‌های بیشتر در این زمینه به فصل ۲ کتاب زیر رجوع کنید:

S. Basu and D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (London: Basic Books, 2013).

کشورهای اروپای مرکزی مانند لهستان، مجارستان، جمهوری چک و اسلواکی به‌ویژه پس از پیوستن به اتحادیه‌ی اروپا در سال ۲۰۰۴ به لطف گرایش تدریجی خود در انجام اصلاحات و مهارت‌های پایه‌ای بهتر، شانس بیشتری داشتند. اما حتی در مورد این کشورها نیز نمی‌توان تجربه‌ی گذار را یک موفقیت بزرگ نامید.

سقوط بلوک سوسیالیست نشانگر آغاز دوره‌ی «باورهای متعصبانه نسبت به بازار آزاد» است. برخی همانند فرانسیس فوکویاما^۱ متفکر نومحافظه‌کار آمریکایی (در آن زمان) اعلام کرد که «پایان تاریخ» (نه پایان جهان) فرارسیده است، چرا که تصور می‌کردند ما در نهایت و به‌طور قطع توانسته‌ایم بهترین نظام اقتصادی را در قالب سرمایه‌داری شناسایی کنیم. این واقعیت که سرمایه‌داری را به روش‌های مختلفی و متنوعی می‌توان اجرا کرد که هر یک نقاط قوت و ضعف خاص خود را دارند، در سرمستی و شادی آن دوران نادیده گرفته شد.

یک جهان واحد، آماده‌باشید یا نباشید: جهانی‌سازی و نظم اقتصادی جدید جهان

تا اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ نئولیبرالیسم در سراسر جهان گسترش پیدا کرده بود. بیشتر بخش‌های جهان سوسیالیست، حال چه از طریق اصلاحات «بیگ بنگی» و چه همانند چین و ویتنام از طریق آزادسازی و مقررات‌زدایی تدریجی اما مداوم، به اقتصاد جهانی سرمایه‌داری پیوسته بودند. همچنین تا آن زمان آزادسازی و باز کردن بازارها همچنین در بیشتر کشورهای در حال توسعه به‌طور قابل توجهی گسترش پیدا کرده بود. در بیشتر این کشورها آزادسازی به دلیل برنامه‌ی تعدیل ساختاری بانک جهانی، به سرعت و در برخی دیگر همانند هند این روند به تدریج و با تغییرات سیاسی داوطلبانه روی داد.

در همین دوران، برخی موافقت‌نامه‌های بین‌المللی مهم امضا شد که آغاز عصر جدیدی از یکپارچگی جهانی را نشان می‌داد. در سال ۱۹۹۴ قرارداد نفتا (موافقت‌نامه‌ی تجارت آزاد آمریکای شمالی) میان ایالات متحده، کانادا و مکزیک امضا شد. این اولین موافقت‌نامه‌ی تجارت آزاد میان کشورهای توسعه‌یافته و یک کشور در حال توسعه بود.

در سال ۱۹۹۵، دور مذاکرات تعرفه و تجارت اروگوئه به پایان رسید و به برقراری موافقت‌نامه‌ی عمومی تعرفه و تجارت در سازمان تجارت جهانی منجر شد. سازمان تجارت جهانی حوزه‌های بیشتری (مانند حقوق مالکیت معنوی از قبیل حق ثبت اختراع و نشانه‌های تجاری و تجارت خدمات) را پوشش داد و در مقایسه با موافقت‌نامه‌ی عمومی تعرفه و تجارت، قدرت تصویب و مجازات بیشتری داشت. در اتحادیه‌ی اروپا با تکمیل پروژه‌ی «بازار مشترک» (از طریق معرفی «آزادی جابه‌جایی چهارگانه‌ی» کالاها، خدمات، نیروی کار و پول) در سال ۱۹۹۳ و با پیوستن سوئد، فنلاند و اتریش به این اتحادیه در سال ۱۹۹۵، طرح یکپارچگی اقتصادی بسط بیشتری پیدا کرد.^۲ نتیجه‌ی این پیشرفت‌ها ایجاد یک نظام تجارت بین‌المللی

1. Francis Fukuyama

۲. این کشورها که در طول جنگ سرد اعلام «بی‌طرفی» کردند، به‌رغم اینکه در غرب اروپا قرار داشتند، فاصله‌ی خود از اتحادیه‌ی اروپا را حفظ کردند.

بود که بیشتر به سوی تجارت آزادانه (اگرچه نه کاملاً آزاد) گرایش داشت. همچنین ایده‌ی جهانی‌شدن به مفهومی تعیین‌کننده در این دوران تبدیل شد. البته، روند یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی از سده‌ی شانزدهم تاکنون همواره جریان داشته است، اما مطابق روایت جدید جهانی‌سازی از آن، این فرایند به مرحله‌ی کاملاً جدیدی رسیده بود. این پدیده به لطف ایجاد انقلابی که در فن‌آوری‌های ارتباطی (اینترنت) و حمل‌ونقل (مسافرت هوایی و حمل‌ونقل محموله‌ها با کانتینر) حاصل شده بود موجب از بین رفتن فاصله جغرافیایی شد. مطابق اظهارات طرفداران جهانی‌سازی، حالا کشورها هیچ چاره‌ای جز پذیرش این واقعیت جدید، باز کردن کامل درهای خود به روی تجارت و سرمایه‌گذاری بین‌المللی و آزادسازی اقتصادهای داخلی خود نداشتند. کشورهایی که در برابر این روند مقاومت کردند با تمسخر، «لودیتی‌های مدرن^۱» نامیده می‌شدند که تصور می‌کردند با معکوس‌سازی پیشرفت فن‌آوری می‌توانند جهان را به عقب بازگردانند (به بخش‌های بالاتر رجوع کنید). کتاب‌هایی با عناوینی مانند *جهان بدون مرز^۲*، *جهان مسطح است^۳* و *جهان واحد، آماده‌اید یا نه^۴*، ماهیت این مبحث جدید را به‌طور خلاصه نشان می‌دهند.

آغاز یک پایان: بحران مالی آسیا

سرمستی و خوشی اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ خیلی پایدار نبود. اولین علامتی که نشان می‌داد در این «جهان جدید و جسور» آنطور که تصور می‌شود همه‌چیز رو به راه نیست، وقوع بحران مالی سال ۱۹۹۵ در مکزیک بود. مردم بسیار زیادی با این انتظار غیرواقع‌بینانه که این کشور با پذیرفتن سیاست‌های بازار آزاد و امضای قرارداد نفتا به زودی به «معجزه‌ی اقتصادی» بعدی تبدیل خواهد شد، در دارایی‌های مالی مکزیک سرمایه‌گذاری کرده بودند. در هر صورت مکزیک با کمک‌های مالی ایالات متحده، دولت کانادا (که به‌هیچ‌وجه خواستار فروپاشی اقتصادی شریک جدید تجارت آزاد خود نبودند) و همچنین صندوق بین‌المللی پول نجات داده شد.

اما در سال ۱۹۹۷ با وقوع بحران مالی آسیا شوک بزرگتری ایجاد شد. تعدادی از کشورهای آسیایی که تاکنون عملکرد موفقیت‌آمیزی داشتند و به اصطلاح «اقتصادهای MIT» نامیده می‌شدند (مالزی، اندونزی و تایلند) و کره‌ی جنوبی دچار مشکلات مالی شدند. مقصر اصلی این بحران مالی ترکیدن **حباب دارایی‌ها^۵** بود (قیمت دارایی‌ها به دلیل انتظارات غیرواقع‌بینانه سرمایه‌گذاران از قیمت‌های واقعی آنها بسیار فراتر رفته بود).

اگرچه این کشورها در زمینه‌ی آزادسازی اقتصاد خود نسبت به سایر مناطق در حال توسعه احتیاط

1. modern Luddites
2. The Borderless World
3. The World Is Flat
4. One World, Ready or Not
5. Asset Bubbles

بیشتری داشتند، اما با این حال، بازارهای مالی خود را در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ به شکلی کاملاً افراطی و سریع آزاد کردند. بانک‌های آنها که با محدودیت‌های بسیار کمتری روبه‌رو شده بودند، از کشورهای ثروتمند که نرخ بهره‌ی پایین‌تری داشتند به شدت استقراض کردند. بانک‌های کشورهای ثروتمند نیز به نوبه‌ی خود وام دادن به این کشورها را کم‌ریسک قلمداد می‌کردند چرا که این کشورها در دهه‌های اخیر عملکرد اقتصادی بسیار خوبی از خود به جای گذاشته بودند. همان‌طور که سرمایه‌های خارجی بیشتری به داخل این کشورها سرازیر می‌شد، قیمت دارایی‌ها بالاتر می‌رفت. این امر به بنگاه‌ها و خانوارهای کشورهای آسیایی اجازه می‌داد تا با وثیقه قرار دادن دارایی‌های خود که حالا ارزش بیشتری پیدا کرده بودند، بیشتر و بیشتر وام بگیرند. به زودی این فرایند به یک پیش‌گویی خودمحقق تبدیل شد چرا که انتظارات موجود از دارایی‌هایی که قیمت آنها به‌طور پیوسته در حال افزایش بود، استقراض و وام‌گیری بیشتر را توجیه می‌کرد (آشنا به نظر می‌رسد؟). زمانی که بعدها کاملاً مشخص شد که قیمت این دارایی‌ها بی‌ثبات شده است، سرمایه‌گذاران شروع به بیرون کشیدن سرمایه‌ی خود کردند و بحران مالی نیز پس از آن روی داد. بحران مالی آسیا جای زخم بزرگی بر کشورهای مبتلا بر جای گذاشت. در اقتصادهایی که رشد ۵ درصدی درآمد سرانه، «رکود» قلمداد می‌شد، در سال ۱۹۹۸ تولید در کشور اندونزی معادل ۱۶ درصد و در سایر کشورها به میزان ۶ الی ۷ درصد کاهش یافت.

در جوامعی که به دلیل عدم گسترش دولت رفاه در آنها بیکاری به معنای فقر و نیازمندی است، ده‌ها میلیون نفر از مردم کار خود را از دست دادند و اخراج شدند.

بدین ترتیب، این کشورهای آسیایی که گرفتار بحران مالی شده بودند در ازای دریافت کمک مالی از سوی صندوق بین‌المللی پول و کشورهای ثروتمند مجبور به پذیرش بسیاری از تغییرات سیاسی شدند که تمامی این تغییرات در راستای آزادسازی بازارها و به‌ویژه بازارهای مالی آنها بود. در حالی که بحران مالی آسیا (و بحران‌های مالی برزیل و روسیه که بلافاصله به دنبال آن روی داد) خود کشورهای آسیایی را بیشتر و بیشتر به سوی اقتصادهای بازار محور هدایت کرد، اما همین رویداد در واقع اولین بذره‌های شک و تردید را نسبت به طرفداری متعصبانه از موفقیت سیاست‌های بازار آزاد دوران پس از جنگ سرد در دل همگان کاشت. گفتگوهای بسیار جدی در مورد لزوم اصلاح نظام مالی جهانی به راه افتاد که بیشتر آنها تقریباً بر همان مطالبی اشاره داشت که ما پس از بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ شاهد مطرح شدن آنها بودیم.

حتی بسیاری از مدافعان پیشروی جهانی‌شدن، مانند مارتین ولف^۱ مقاله‌نویس نشریه‌ی فایننشال تایمز و جاگدیش باگواتی^۲ اقتصاددان طرفدار تجارت آزاد، به تدریج، منطق امکان حرکت آزادانه‌ی سرمایه از کشوری به کشور دیگر را زیرسوال بردند. وضعیت اقتصاد جدید جهانی به هیچ‌وجه رضایت‌بخش نبود.

1. Martin Wolf

2. Jagdish Bhagwati

طلوع کاذب: از رونق دات کام تا اعتدال بزرگ

زمانی که این بحران‌های مالی تحت کنترل درآمدند، صحبت از اصلاحات مالی جهانی کاهش یافت. در ایالات متحده با لغو قانون گلس-استیگال که در سال ۱۹۳۳ ساختار بانکداری بازرگانی را از بانکداری سرمایه‌گذاری کاملاً جدا کرده بود، حرکت بزرگی در راستای دیگری اتفاق افتاد.

با ترکیدن حباب دات کام در سال ۲۰۰۰ که طی آن ارزش سهام کمپانی‌های اینترنت‌محوری که هیچ چشم‌اندازی از سودآوری در آینده نداشتند و به‌شکلی مضحک قیمت سهام خود را بالا نگاه داشته بودند، لحظه‌ی بحرانی دیگری در اقتصاد جهانی فرا رسید. اما این وضعیت بحرانی به سرعت فروکش کرد چرا که فدرال رزرو ایالات متحده در اوضاع مداخله کرده و نرخ بهره را به شدت کاهش داد. بانک‌های مرکزی سایر اقتصادهای ثروتمند نیز با استفاده از همین راهکار بر اوضاع مسلط شدند.

از این مرحله به بعد به نظر می‌رسید که اوضاع کشورهای ثروتمند به‌ویژه ایالات متحده در اولین سال‌های هزاره‌ی جدید رو به راه است؛ طوری که رشد اقتصادی امیدوارکننده بود اگرچه شاید آنچه چشمگیر و بی‌نظیر هم به حساب نمی‌آمد. به نظر می‌رسید که قیمت‌داری‌ها (قیمت املاک و مستغلات، سهام کمپانی‌ها و سایر مواردی از این قبیل) همواره روند صعودی خود را ادامه خواهند داد. تورم نیز پایین مانده بود. اقتصاددانان از جمله بن‌برنانه^۱ که از فوریه سال ۲۰۰۶ الی ژانویه ۲۰۱۴ رئیس فدرال رزرو بود، از دوران «اعتدال بزرگ» صحبت می‌کرد که در آن علم اقتصاد در نهایت توانسته بود بر دوره‌های رونق و رکود اقتصادی (یا همان نوسانات بالا و پایین شدیدی که در اقتصاد ایجاد می‌شوند) غلبه کند.

آلن گرین‌اسپن^۲ رئیس فدرال رزرو ایالات متحده، در بازه‌ی زمانی میان آگوست سال ۱۹۸۷ تا ژانویه ۲۰۰۶ در حکم «استاد بزرگ» تکریم می‌شد (همان‌طور که در زندگی‌نامه‌اش که باب وودوارد^۳ نوشته نیز جاودانه شد، شخصی که شهرت خود را از گزارش رسوایی واترگیت کسب کرده بود). او فردی بود که در زمینه‌ی مدیریت رونق اقتصادی مداوم و بدون افزایش تورم یا مواجهه با مشکلات مالی، مهارتی همانند کیمیاگران داشت.

طی سال‌های میانی دهه‌ی ۲۰۰۰ سایر کشورهای جهان نیز در نهایت توانستند رشد اقتصادی «معجزه‌آسایی» که کشور چین در دو دهه پیش به دست آورده بود را تجربه کنند. در سال ۱۹۷۸ در همان ابتدای آغاز اصلاحات اقتصادی، اقتصاد کشور چین تنها ۲.۵ درصد از اقتصاد جهان را تشکیل می‌داد.^۴ در این دوران چین تأثیر کوچکی بر اقتصاد سایر کشورهای جهان داشت چراکه سهم این کشور

1. Ben Bernanke

2. Alan Greenspan

3. Bob Woodward

۴. تولید چین در سال ۱۹۷۸ در حدود ۲۱۹ میلیارد دلار بود، در حالی که تولید جهانی در همان سال به رقم ۸۵۴۹ میلیارد دلار می‌رسید. محاسبات براساس گزارش سال ۱۹۸۰ بانک جهانی انجام شده‌اند:

World Bank, World Development Report 1980 (Washington, DC: World Bank, 1980), pp. 110-11, table 1.

از کالاهای صادراتی جهانی تنها ۰.۸ درصد بود.^۱ اما تا سال ۲۰۰۷ این اعداد به ترتیب به ۶ و ۸.۷ درصد افزایش پیدا کرد.^۲ این کشور که از نظر منابع طبیعی کشوری نسبتاً فقیر به حساب می‌آید با سرعت سرسام‌آوری در حال رشد بود، به تدریج محصولات غذایی، مواد معدنی و سوخت بیشتری را از سایر کشورهای جهان جذب می‌کرد و اثرات سرعت رشد این کشور در جهان روز به روز با شدت بیشتری احساس می‌شد.

این امر نیز به رونق صادرات مواد خام کشورهای آفریقایی و آمریکایی لاتین منجر شد و در نهایت به اقتصادهای این کشورها اجازه داد بخشی از عقب‌افتادگی‌های خود در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ را جبران کنند. چین همچنین به یکی از وام‌دهندگان و سرمایه‌گذاران بزرگ در کشورهای آفریقایی تبدیل شد و اهرمی به این کشورها اعطا کرد تا در مذاکرات خود با نهادهای برتون وودز و اهداکنندگان سنتی کمک‌های مالی مانند ایالات متحده و کشورهای اروپایی از آن استفاده کنند. کشورهای آمریکای لاتین نیز در این دوره سیاست‌های نئولیبرال را رها کردند چرا که این سیاست‌ها در کشورهای متعددی عملکرد بسیار ضعیفی از خود به جای گذاشته بود. برزیل (لولا)، بولیوی (مولارس)، ونزوئلا (چاوز)، آرژانتین (کرجنر)، اکوادور (کوریا) و اروگوئه (واسکوئز) بارزترین نمونه‌های این پدیده به‌شمار می‌روند.

ترکی در دیوار: بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸

در اوایل سال ۲۰۰۷ از سوی کسانی که نگران وضعیت وام‌های رهنی مسکن بودند، وام‌هایی که اقساط ماهیانه آنها در واقع هم سود و هم بخشی از مبلغ اصلی را شامل می‌شوند) زنگ خطری به صدا در آمد، همان وام‌هایی که با حسن تعبیر «وام‌های مسکن درجه دو» نامیده (بخوانید «شانس بالایی برای ورشکستگی وام‌گیرنده‌ی آنها وجود دارد») و طی رونق پیشین بازار مسکن، از سوی نهادهای مالی ایالات متحده عرضه شده بودند.

در این دوران بر اساس این فرض که قیمت مسکن به‌طور پیوسته در حال افزایش است به مردمی که هیچ درآمد باثباتی نداشته و تاریخچه‌ی اعتباری آنها بسیار آشفته بود، مبالغی بسیار بالاتر از توان مالی آنها وام اعطا شده بود. تصور بر این بود که در صورت پیشامد بدترین حالت ممکن نیز آنها می‌توانند خانه‌ی خود را به فروش برسانند و وام خود را پرداخت کنند. علاوه‌براین، هزاران و حتی صدها هزار مورد از این وام‌های مسکن پریسک با سایر محصولات مالی مانند اوراق قرضه با پشتوانه‌ی رهنی و وام‌های دارای تعهدات وثیقه‌ای (در این مرحله نیازی نیست که از ماهیت دقیق این محصولات اطلاع داشته باشید،

1. Ibid., pp. 124–5, table 8.

۲. تولید ناخالص داخلی چین در سال ۲۰۰۷ رقمی معادل ۳۲۸۰ میلیارد دلار بود، در همین سال تولید ناخالص داخلی جهانی در حدود ۵۴۳۴۷ میلیارد دلار محاسبه شده بود:

World Bank, World Development Report 2009 (New York: Oxford University Press, 2009), pp. 356–7, table 3.

همچنین ارزش کالاهای صادراتی چین ۱۲۱۸ میلیارد دلار بود، در حالی که ارزش صادرات جهانی به ۱۳۸۹۹ میلیارد دلار می‌رسید (ibid., pp. 358–9, table 4).

آنها را به‌طور مفصل در فصل هشتم توضیح خواهیم داد) «ترکیب» شده بودند و به منزله‌ی دارایی‌های کم‌ریسک فروخته می‌شدند؛ البته بر اساس این فرض که احتمال ورشکستگی هم‌زمان تعداد زیادی از وام‌گیرندگان بایستی به مراتب پایین‌تر از احتمال ورشکستگی هریک از وام‌گیرندگان باشد. در ابتدا، وام‌های مسکن مشکل‌دار در ایالات متحده چیزی در حدود ۵۰ تا ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد شده بود که هرچند مبلغ کوچکی به حساب نمی‌آمد، اما در نظام آن زمان به راحتی قابل جذب بود (با دست‌کم افراد بسیاری این‌طور ادعا می‌کردند).

با این حال، با ورشکستگی بانک‌های سرمایه‌گذاری بیر استرنز^۱ و سپس لمن برادرز^۲ بحران مالی در تابستان سال ۲۰۰۸ به وضوح شدت گرفت؛ طوری که یک هراس مالی عظیم سراسر جهان را فرا گرفت. در نهایت مشخص شد که حتی برخی از معتبرترین اسامی حاضر در صنعت مالی نیز به دلیل تولید و خرید تعداد بسیار زیادی از این محصولات مالی ترکیبی و مشکوک دچار مشکلات بزرگی شده بودند.

«بهار کینزی» و بازگشت روش معمول بازار آزاد به همراه یک انتقام‌گیری

واکنش اولیه‌ی اقتصادهای بزرگ جهان به این بحران مالی نسبت به واکنش آنها به رکود بزرگ بسیار متفاوت بود. سیاست‌های اقتصاد کلان غالباً کینزی بودند، به‌نحوی که این کشورها اجازه دادند تا کسری بودجه‌ی بزرگی ایجاد شود، دست‌کم به دلیل کاهش درآمدهای مالیاتی خود مخارج دولت را کاهش ندادند و در برخی موارد حتی این مخارج را افزایش دادند (چین شدیدتر از سایرین این اقدام را انجام داد). نهادهای مالی بزرگ (مانند بانک سلطنتی بریتانیا در اسکاتلند) و شرکت‌های صنعتی (مانند جنرال موتورز و کرایسلر در ایالات متحده) با پول مردم نجات یافتند. بانک‌های مرکزی نیز نرخ‌های بهره را تا سطوح بی‌سابقه‌ای کاهش دادند. مثلاً بانک مرکزی انگلستان نرخ بهره‌ی خود را به کمترین میزان از زمان تأسیس خود در سال ۱۶۹۴ کاهش داد. این بانک‌ها زمانی که دیدند دیگر نمی‌توانند نرخ بهره‌ی خود را بیش از این کاهش دهند به برنامه‌های تسهیل مقداری روی آوردند. این امر عملاً به معنای چاپ پول بدون هیچ مبنای خاصی از جانب بانک مرکزی و آزادسازی آن در اقتصاد است که عمدتاً از طریق خرید اوراق قرضه‌ی دولتی انجام می‌شود.

با این حال، طبق معمول بازار آزاد به سرعت برای انتقام بازگشت. ماه می سال ۲۰۱۰ یک نقطه‌ی عطف بود. پیروزی دولت ائتلافی به رهبری حزب محافظه‌کار در انتخابات بریتانیا و تحمیل برنامه‌ی نجات کشور یونان از بحران مالی در آن ماه نشان‌گر بازگشت دکترین قدیمی بودجه‌ی متوازن بود. بودجه‌های ریاضتی که مخارج دولت در آنها به‌طور چشمگیری کاهش می‌یابد، در کشور بریتانیا و اقتصادهای به اصطلاح PIIGS (پرتغال، ایتالیا، ایرلند، یونان و اسپانیا) اجرا شد. موفقیت جمهوری خواهان در ایالات متحده در زمینه‌ی اعمال فشار بر دولت اوباما جهت پذیرش برنامه‌های کاهش شدید مخارج دولت در سال ۲۰۱۱ و

1. Bear Stearns

2. Lehmann Brothers

تأیید مجدد جهت‌گیری‌های ضدکسری بودجه در کشورهای اصلی اروپایی در قالب توافق‌نامه‌ی انقباض مالی اروپا که در سال ۲۰۱۲ امضا شد، دولت‌ها را بیشتر در این مسیر هدایت کرد. در تمامی این کشورها و به‌ویژه بریتانیا جناح راست سیاسی حتی از استدلال بودجه‌ی متوازن در حکم بهانه‌ای برای کاهش شدید پوشش دولت رفاه استفاده کرد؛ همان مسئله‌ای که همواره خواستار تحقق آن بودند.

پیامدها: دهه‌ی از دست رفته؟

بحران مالی سال ۲۰۰۸ پیامدهای ویران‌گری داشت و نشانی از پایان پیامدهای ناشی از آن در آینده‌ی نزدیک نیز مشاهده نمی‌شود. چهار سال پس از این بحران یعنی در پایان سال ۲۰۱۲ تولید سرانه‌ی بیست و دو کشور از سی و چهار کشور عضو سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی - همان باشگاه کشورهای ثروتمند (به همراه تعدادی از کشورهای در حال توسعه که در آن عضویت دارند) که در پاریس مستقر است همچنان پایین‌تر از سطوح سال ۲۰۰۷ باقی ماند.^۱ در سال ۲۰۱۲ نیز در کشورهای یونان، ایرلند، اسپانیا و بریتانیا تولید ناخالص داخلی و سرانه پس از عبور از فیلتر تأثیرات تورم قیمتی، به ترتیب ۲۶ درصد، ۱۲ درصد، ۷ درصد و ۶ درصد پایین‌تر از سطوح سال ۲۰۰۷ بود. حتی در ایالات متحده که گفته می‌شود بهتر از کشورهای دیگر توانسته است این بحران را پشت سر بگذارد، درآمد سرانه در سال ۲۰۱۲ همچنان ۱.۴ درصد کمتر از سطوح سال ۲۰۰۷ بود.^۲

با بودجه‌های ریاضتی، چشم‌انداز بهبود اقتصادی در بسیاری از این کشورها تیره و تار است. مشکل این است که کاهش شدید مخارج دولت در یک اقتصاد را کد (یا در حال کاهش) بهبود اقتصادی را به تأخیر می‌اندازد. ما در گذشته و طی رکود بزرگ نیز شاهد این مسئله بودیم. در نتیجه احتمالاً، پیش از آنکه بسیاری از این کشورها بتوانند به وضعیت پیش از سال ۲۰۰۷ خود بازگردند، بخش بزرگی از این دهه سپری خواهد شد. آنها به احتمال زیاد در میان یک «دهه‌ی از دست رفته» قرار دارند، همان‌طور که در ژاپن (دهه‌ی ۱۹۹۰) و کشورهای آمریکای لاتین (دهه‌ی ۱۹۸۰) نیز این پدیده تجربه شده است.

این‌طور برآورد شده که این بحران در عمیق‌ترین دوران خود ۸۰ میلیون نفر دیگر از مردم را در سراسر جهان بیکار کرده است. در اسپانیا و یونان نرخ بیکاری از حدود ۸ درصد در سال‌های پیش از وقوع بحران مالی به ترتیب به ۲۶ و ۲۸ درصد در تابستان سال ۲۰۱۳ جهش کرد. بیکاری جوانان بسیار بالاتر از ۵۵ درصد است. حتی در کشورهایی مانند ایالات متحده و بریتانیا که مشکلات بیکاری «خفیف‌تری» دارند،

۱. سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی در سال ۱۹۶۱ تأسیس شد و در آن زمان بیشتر کشورهای اروپای غربی، ترکیه، ایالات متحده و کانادا را در بر می‌گرفت. تا اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰، ژاپن، فنلاند، استرالیا و نیوزلند نیز به این سازمان اضافه شدند. همچنین از اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ به بعد تعدادی از کشورهای سابقاً سوسیالیست (مانند مجارستان و استونی) و برخی کشورهای در حال توسعه‌ی ثروتمندتر (مانند مکزیک و شیلی) نیز به این سازمان پیوسته‌اند.

۲. در زمان نگارش این کتاب (اوایل ژانویه سال ۲۰۱۴)، اعداد مربوط به سال ۲۰۱۳ هنوز منتشر نشده بودند، اما بر اساس یکی از برآوردهای موقتی که روی داده‌های سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی انجام شده، در سه ماهه‌ی سوم سال ۲۰۱۳ تولید سرانه در نوزده کشور از سی و چهار کشور عضو این سازمان پایین‌تر از سطوح ۲۰۰۷ بود.

نرخ رسمی بیکاری در نقطه‌ی اوج خود به ۸ الی ۱۰ درصد رسید.

خیلی کم و خیلی دیر؟ چشم‌اندازهای اصلاحات

به‌رغم مقیاس بزرگ این بحران، اصلاحات سیاسی به آهستگی روی داده‌اند. همچنین باوجود این واقعیت که دلیل اصلی این بحران، آزادسازی بیش‌ازحد بازارهای مالی بوده است، اصلاحات مالی نسبتاً خفیف بوده و با کندی بسیار زیادی معرفی شده‌اند (از آخرین مرتبه‌ای که بانک‌های ایالات متحده توانسته‌اند به مدت یک سال با اصلاحات مالی سخت‌تر در قراردادهای جدید مطابقت پیدا کنند، سال‌های بسیاری می‌گذرد). حوزه‌های خاص و به شدت پیچیده‌ای مانند تجارت محصولات مالی، وجود دارند که حتی کندترین و خفیف‌ترین اصلاحات نیز در آنها معرفی نشده است.

البته، می‌توان این روند را معکوس کرد. هرچه که باشد پس از رکود بزرگ نیز اصلاحات در دو کشور ایالات متحده و سوئد پس از چند سال تحمل رکود اقتصادی و سختی، معرفی شدند.

در واقع، رأی‌دهندگان کشورهای هلند، فرانسه و یونان احزاب طرفدار ریاضت‌های اقتصادی را تنها در بهار سال ۲۰۱۲ کنار زدند؛ رأی‌دهندگان ایتالیایی نیز همین کار را در سال ۲۰۱۳ انجام دادند. اتحادیه‌ی اروپا نیز مقررات مالی خاصی (مالیات بر معاملات مالی، تعیین سقف برای پاداش‌های بخش مالی) را معرفی کرده است که سخت‌گیرانه‌تر از آن قوانینی هستند که بسیاری از مردم تصور می‌کردند. سوئیس نیز که غالباً همچون پناهگاه ابرثروتمندان قلمداد می‌شود در سال ۲۰۱۳ قانونی را تصویب کرد که پرداخت پاداش بالا را به مدیران رده بالایی که عملکرد متوسطی دارند، ممنوع کرد. درحالی‌که هنوز در رابطه با اصلاحات مالی اقدامات بسیار زیادی می‌توان انجام داد، اما این اصلاحات در واقع تحولاتی هستند که پیش از وقوع بحران مالی انجام آنها غیرممکن به نظر می‌رسید.

منابعی برای مطالعات بیشتر

P. BAIROCH

Economics and World History: Myths and Paradoxes (New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1993).

H.-J. CHANG

Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective

(London: Anthem, 2002).

B. EICHENGREEN

The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond

(Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007).

A. GLYN

Capitalism Unleashed (Oxford: Oxford University Press, 2007).

D. LANDES

The Unbound Prometheus (Cambridge: Cambridge University Press, 2003).

A. MADDISON

Contours of the World Economy, 1-2030 AD (Oxford: Oxford University Press, 2007).

S. MARGLIN AND J. SCHOR (EDS.)

The Golden Age of Capitalism (Oxford: Clarendon, 1990).

D. NAYYAR

Catch Up: Developing Countries in the World Economy (Oxford: Oxford University Press, 2013).

فصل ۴

اجازه دهید صدها گل شکوفه کنند

مطالعه‌ی اقتصاد را از کجا شروع کنیم؟

«هر یک از مشتریان می‌تواند ماشین خود را به هر رنگ که می‌خواهد تحویل بگیرد، اما به شرطی که آن رنگ مشکی باشد.»

هنری فورد

«اجازه دهید صدها گل شکوفه کنند، اجازه دهید صد مکتب فکری مختلف با یکدیگر اظهار نظر کنند.»
مائو زدونگ

تنها حلقه برای حکومت بر همه‌ی آنها؟: تنوع رویکردها به علم اقتصاد

برخلاف آنچه بیشتر اقتصاددانان می‌خواهند شما باور کنید، فقط یک نوع علم اقتصاد واحد (یعنی اقتصاد نئوکلاسیک) در جهان وجود ندارد. در این فصل بیش از نه رویکرد یا مکتب اقتصادی مختلف (غالباً مکتب اقتصادی نامیده می‌شوند) را به شما معرفی می‌کنم.^۱

با این حال، مکاتب اقتصادی دشمنانی آشتی‌ناپذیر نیستند و مرز میان آنها در واقع بسیار نامعلوم است.^۲ اما درک این نکته بسیار ضروری است که روش‌های کاملاً متمایزی برای مفهوم‌سازی و توضیح یا آموزش اقتصاد وجود دارد که در صورت تمایل می‌توانید هر یک را انتخاب کنید. همچنین هیچ یک از این مکاتب

۱. اگر مکاتب کوچکتر (مانند مکتب نئوریکادویی، مکتب ساختارگرایی آمریکای لاتین، اقتصاد فمینیستی، اقتصاد زیست‌محیطی) را نیز لحاظ کنیم، تعداد مکاتب از این هم بیشتر خواهد شد. همچنین اگر مکاتب فرعی برخی مکاتب بزرگتر را به صورت مستقل در نظر بگیریم (مانند انشعابات مختلفی که تحت عنوان سنت توسعه‌گرا نامیده شده‌اند) این عدد باز هم افزایش پیدا خواهد کرد.

۲. کارل منگر را بنیان‌گذار مکتب اتریشی می‌نامند، اما برخی به درستی می‌گویند که وی به همراه لئون والراس و ویلیام جونس یکی از بنیان‌گذاران مکتب نئوکلاسیک، این مکتب را بنیان گذاشته‌اند. حتی برای نمونه‌ی پیچیده‌تری از این قضیه می‌توان به فرانک نایت اقتصاددان اوایل سده‌ی بیستم اشاره کرد که در دانشگاه شیکاگو تدریس می‌کرد. وی غالباً به‌سان یک اقتصاددان مکتب اتریشی در نظر گرفته می‌شود (البته، نه از نظر ملیت چراکه او ملیتی آمریکایی داشت)، اما وی نظریه‌های نهاد‌گرای بسیاری داشته است و حتی برخی از ایده‌های او با ایده‌های مکتب کینزی و رفتارگرا نیز هم‌پوشانی دارد.

نمی‌تواند نسبت به سایر مکاتب ادعای برتری کند و یا انحصاری بر حقیقت داشته باشد. یکی از دلایل این مسئله ماهیت خود نظریه است. تمام نظریه‌ها از جمله نظریه‌های علوم طبیعی مانند فیزیک الزاماً انتزاعی هستند و به همین ترتیب نمی‌توانند تمام جوانب پیچیدگی‌های جهان واقعی را ضبط کنند.^۱ این مسئله به معنای آن است که هیچ نظریه‌ای نمی‌تواند تمام پدیده‌های جهان را توضیح دهد. هر نظریه‌ای بسته به اینکه بر چه نکاتی تأکید دارد و چه نکاتی را نادیده می‌گیرد، چطور مطالب را مفهوم‌سازی و روابط میان پدیده‌های مختلف را به چه نحو تحلیل می‌کند، نقاط قوت و ضعف خاص خود را خواهد داشت. چنین ادعایی صحت ندارد که یک نظریه خاص می‌تواند تمام پدیده‌های جهان را بهتر از سایر نظریه‌های دیگر توضیح دهد، یا اگر یکی از طرفداران فیلم ارباب حلقه‌ها باشد باید گفت «حلقه‌ی واحدی وجود ندارد که بتواند بر همه حکومت کند».^۲

علاوه بر این، بایستی به این واقعیت اشاره کرد که انسان‌ها برخلاف پدیده‌هایی که در علوم طبیعی مطالعه می‌شوند، اراده‌ی آزاد و تصورات خاص خود را دارند. آنها صرفاً به شرایط خارجی واکنش نشان نمی‌دهند. آنها با تصور یک آرمان‌شهر، متقاعد کردن دیگران و سازمان‌دهی متفاوت جامعه تلاش می‌کنند (و گاهی هم موفق می‌شوند) تا این شرایط خارجی را تغییر دهند. همان‌طور که کارل مارکس نیز به زیبایی این مسئله را توصیف کرد که «انسان‌ها تاریخ خاص خود را می‌سازند».^۳ هر موضوعی که به مطالعه‌ی انسان‌ها می‌پردازد از جمله علم اقتصاد، بایستی در خصوص قدرت پیش‌بینی خود متواضع باشد.

از طرفی اقتصاد برخلاف علوم طبیعی به قضاوت بر مبنای ارزش‌های شخصی نیاز دارد، اگرچه بسیاری از اقتصاددانان نئوکلاسیک به شما خواهند گفت که روش آنها عاری از هرگونه قضاوت شخصی است. همان‌طور که در فصل‌های بعد نشان خواهیم داد، در پس این مفاهیم فنی و اعداد خشک همه نوع قضاوت‌های شخصی وجود دارد؛ زندگی خوب چیست، با بینش‌های اقلیت چطور باید رفتار کرد، بهبودهای اجتماعی را چطور باید تعریف کرد و کدامیک از روش‌های دستیابی به «هدف والاتر» (هر تعریفی که داشته باشد) از نظر اخلاقی قابل قبول هستند. حتی اگر یک نظریه از لحاظ برخی بینش‌های سیاسی یا اخلاقی درست‌تر به نظر برسد، چه‌بسا از زاویه بینش‌های دیگر این‌طور نباشد.^۴

۱. فیزیک‌دانان نیز تلاش کردند «نظریه‌ی همه‌چیز» خاص خود را ایجاد کنند، اما آنها نیز شکست خوردند.
 ۲. و این جمله این‌طور ادامه پیدا می‌کند، «...و در تاریکی، همه‌ی آن‌ها به هم می‌پیوندند»
 ۳. وی سپس بلافاصله اضافه کرد: «اما نه تحت شرایطی که خودشان انتخاب کرده‌اند» و بر این نکته تأکید کرد که ما می‌توانیم محیط پیرامون خود را تغییر دهیم، اما در عین حال محصول همین محیط هستیم.
 ۴. جوزف شومپتر تأکید داشت که پیش از تمام تحلیل‌هایی که در علم اقتصاد انجام می‌شود، یک عمل شناختی پیش‌تحلیلی قرار دارد که بینش نامیده می‌شود، عملی که تحلیل‌گر طی آن «مجموعه‌ای از پدیده‌های منسجم را در حکم اشیای ارزشمند فرایند تحلیل در ذهن خود مجسم می‌کند». وی اشاره داشت که «این بینش اصولاً یک بینش ایدئولوژیک است، چراکه در این روش نمی‌توان میان حالتی که اشیاء را مشاهده می‌کنیم و حالتی که دوست داریم اشیاء را مشاهده کنیم، تمایزی قائل شد». به نقل از کتاب جوزف شومپتر، تاریخ تحلیل اقتصادی.

نوشیدنی ترکیبی یا تمام نوشیدنی‌های موجود در قفسه به تنهایی؟: نحوه‌ی مطالعه‌ی این فصل اگرچه برای آموزش مکاتب اقتصادی مختلف به خواننده‌ی این کتاب دلایل خوبی وجود دارد، اما قبول دارم که اگر از شما خواسته شود ناگهان نه طعم مختلف بستنی را بچشید، درحالی‌که فکر می‌کردید تنها یک بستنی وانیلی خالص وجود دارد، این کار برای شما بسیار گیج‌کننده خواهد بود.

اگرچه تلاش می‌کنم مطالب را تا حد امکان ساده بیان کنم، با این حال، شاید این میحث برای خوانندگان بسیار پیچیده به نظر برسد. به همین دلیل به منظور کمک به خوانندگان در آغاز معرفی هر مکتب اقتصادی، خلاصه‌ای یک جمله‌ای از آن ارائه خواهم کرد. البته، این جملات خلاصه شده بیش از حد ساده‌انگارانه هستند، اما دست کم به شما کمک می‌کنند بر ترس اولیه‌تان برای ورود به این شهر جدید بدون هیچ نقشه یا گوشی هوشمندی غلبه کنید.

حالا کسانی که خواهان یادگیری بیش از یک مکتب اقتصادی هستند چه‌بسا احساس کنند که نه مکتب اقتصادی فقط اندکی بیش از شش یا هفت مکتب اقتصادی است. موافقم. برای این افراد نیز جدول زیر را ارائه می‌کنم که شامل تعدادی از مکاتب اقتصادی «ترکیبی» است که غالباً از ترکیب دو تا چهار مکتب اقتصادی مختلف تشکیل شده‌اند و هر یک مسائل خاصی را به خوبی پوشش می‌دهند. برخی از این مکاتب ترکیبی از CMSI یا CK و با توجه به اختلاف‌نظرهای موجود در آنها، همانند نوشیدنی ترکیبی بلادی مری^۱ با یک خروار سس تاباسکوی اضافی هستند. اما برخی دیگر مانند MDKI و CMDS شاید مزه‌ای همانند نوشیدنی ترکیبی پلانترز پانچ^۲ داشته باشند که طعم‌های مختلف موجود در آن مکمل یکدیگرند. امید من این است که چشیدن یک یا دو مورد از این نوشیدنی‌های ترکیبی شما را ترغیب کند تا بخواهید تمام نوشیدنی‌های موجود در قفسه‌ی نوشیدنی‌ها را امتحان کنید. حتی اگر نخواهید تمام این مسیر را هم طی کنید، با این حال، چشیدن یک یا دو تا از نوشیدنی‌ها به شما نشان خواهد داد که برای یادگیری اقتصاد و تبدیل شدن به یک اقتصاددان بیش از یک روش وجود دارد.

نوشیدنی‌های ترکیبی اقتصاد

مواد تشکیل دهنده: A, B, C, D, I, K, M, N, S

یا

اتریشی (A)، رفتارگرا (B)، کلاسیک (C)، توسعه‌گرا (D)، نهادگرا (I)، کینزی (K)، مارکسیست (M)، نئوکلاسیک (N) و شومپتری (S).

1. Bloody Mary

2. Planter's Punch

برای اطلاع از بینش‌های همگرای ضرورت و قابلیت وجود سرمایه‌داری، CMSI را انتخاب کنید.

برای اطلاع از روش‌های مختلف مفهوم‌سازی فرد، NAB را انتخاب کنید.

اگر می‌خواهید نحوه‌ی نظریه‌پردازی در مورد گروه‌های مردمی به‌ویژه طبقات اجتماعی را بیاموزید، CMKI را انتخاب کنید.

اگر می‌خواهید به جای آشنایی با اجزای اقتصادی، خود نظام‌های اقتصادی را درک کنید، MDKI را انتخاب کنید.

برای اطلاع از مباحث مرتبط با بیکاری و رکود، CK را انتخاب کنید.

اگر می‌خواهید بدانید که چرا گاهی به مداخلات دولتی نیاز داریم، NDK را انتخاب کنید.

به منظور یادگیری اینکه اقتصاد بسیار فراتر از مفهوم بازار است، MIB را انتخاب کنید.

برای مطالعه‌ی نحوه‌ی توسعه‌ی فن‌آوری‌ها و افزایش بهره‌وری، CMDS را انتخاب کنید.

اگر می‌خواهید علت وجود بنگاه‌ها و نحوه‌ی عملکرد آنها را بدانید، SIB را انتخاب کنید.

اگر به دنبال درک نحوه‌ی تعامل افراد و جامعه هستید، ANIB را انتخاب کنید.

برای اطلاع از روش‌های مختلف دفاع از بازار آزاد، CAN را انتخاب کنید.

هشدار سلامتی: تحت هیچ شرایطی یکی از این مواد تشکیل‌دهنده را به تنهایی مصرف نکنید، احتمال ابتلا به تاری دید، تکبر و مرگ مغزی وجود دارد.

مکتب کلاسیک

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: *بازار از طریق رقابت تمام تولیدکنندگان را هشیار نگه می‌دارد، پس بازار را به حال خود بگذارید.*

امروزه مکتب اقتصادی غالب مکتب نئوکلاسیک است. همان‌گونه که احتمالاً حدس زده‌اید، مکتب اقتصادی نئوکلاسیک پس از مکتب کلاسیک به وجود آمده که وارث فرضی آن هم به حساب می‌آید (اگرچه به قراری که در ادامه توضیح خواهیم داد مکتب مارکسیستی نیز به همان اندازه می‌تواند ادعا کند که وارث مکتب کلاسیک است).

مکتب اقتصادی کلاسیک یا بهتر است بگوییم مکتب کلاسیک اقتصاد سیاسی که در آن زمان به این اسم نامیده می‌شد، در اواخر سده‌ی هجدهم پدید آمد و تا اواخر سده‌ی نوزدهم مکتب اقتصادی غالب بود. بنیان‌گذار این مکتب آدام اسمیت (۱۷۲۳ الی ۱۷۹۰) است که در بخش‌های قبل در مورد وی بحث شد. پس از آن در اوایل سده‌ی نوزدهم ایده‌های اسمیت را سه اقتصاددان تقریباً معاصر او به نام‌های دیوید ریکاردو (۱۷۷۲ الی ۱۸۲۳)، ژان باپتیست سی (۱۷۶۷ الی ۱۸۳۲) و رابرت مالتوس (۱۷۶۶ الی ۱۸۳۴) بسط دادند.

دست نامرئی، قانون سی و تجارت آزاد: استدلال‌های کلیدی مکتب کلاسیک

مطابق نظریه‌ی مکتب کلاسیک، پیگیری منفعت شخصی از سوی هر یک از بازیگران اقتصادی، پیامدهای اجتماعی مفیدی به شکل ثروت ملی حداکثری را تولید می‌کند. این نتیجه‌ی متناقض‌نما از طریق قدرت رقابت در بازار حاصل می‌شود. تولیدکنندگان در تلاش برای کسب سود قویاً می‌کوشند محصولات ارزان‌تر و بهتری به بازار ارائه کنند که دست آخر سبب می‌شود هزینه‌ی تولید خود را به کمترین میزان ممکن کاهش دهند و بدین ترتیب تولید ملی حداکثر می‌شود. این ایده، دست نامرئی نام دارد و احتمالاً به یکی از بانفوذترین استعاره‌های علم اقتصاد بدل شده است، اگرچه خود اسمیت فقط یک مرتبه از این عبارت در کتاب ثروت ملل استفاده کرده و در نظریه‌ی خود نیز نقش برجسته‌ای برای آن در نظر نگرفته است.^۱ بیشتر اقتصاددانان کلاسیک قانون سی را باور داشتند که مدعی است عرضه تقاضای مورد نیاز خود را ایجاد می‌کند. منطق این ادعا نیز این بود که هر فعالیت اقتصادی خاصی درآمدهای (دستمزد، سود و مواردی از این دست) خاص خود را تولید می‌کند که معادل ارزش محصول تولیدی آن است. بدین ترتیب این‌طور استدلال می‌شد که به دلیل کاهش تقاضا هیچگاه رکود اقتصادی رخ نخواهد داد. بلکه رکودهای اقتصادی احتمالاً بایستی به دلیل عوامل برون‌زایی مانند جنگ یا ورشکستگی یک بانک بزرگ روی دهند. در نتیجه، از آنجا که بازار به‌طور طبیعی قادر به ایجاد رکود نیست، هرگونه تلاش دولت برای مقابله با آن مثلاً با مخارج تعمدی کسری بودجه، به دلیل ایجاد اختلال در نظم طبیعی محکوم است. این موضوع به معنای آن بود که در عصر اقتصاد کلاسیک رکودهایی که می‌شد کوتاه‌تر شوند یا از شدت‌شان کاسته شود، با مداخله‌ی دولت طولانی می‌شدند.

مکتب کلاسیک هرگونه تلاش دولت برای محدود کردن بازار آزاد مثلاً از طریق حمایت‌گرایی یا وضع مقررات خاص را رد می‌کرد. ریکاردو نظریه‌ی جدیدی در مورد توسعه‌ی تجارت بین‌المللی داد که نظریه‌ی مزیت نسبی^۲ نامیده می‌شد و رویکرد تجارت آزاد را بیشتر و بیشتر تقویت می‌کرد. نظریه‌ی وی نشان می‌داد تحت مفروضات خاص، حتی زمانی که کشوری نمی‌تواند محصولات خود را ارزان‌تر از کشور دیگری تولید کند، برقراری تجارت آزاد میان آنها به هر دو کشور اجازه خواهد داد تولید خود را حداکثر کنند. این کشورها با تخصص در محصولاتی که در آنها مزیت نسبی دارند و صادر کردن این محصولات می‌توانند به این هدف دست پیدا کنند؛ یعنی محصولاتی که در کشور کارا تر با بیشترین مزایای هزینه‌ی نسبی و در کشور ناکارا با کمترین مزایای هزینه‌ی نسبی تولید می‌شوند.^۳

۱. اسمیت برخلاف اکثر اقتصاددانان کلاسیک به خوبی آگاه بود که مردم علاوه‌بر خودخواهی، انگیزه‌های دیگری نیز مانند هم‌دردی، اشتیاق و پایبندی به هنجارهای اجتماعی دارند. این انگیزه‌ها موضوعات اصلی کتاب نظریه‌ی احساسات اخلاقی وی هستند که مکمل کتاب ثروت ملل است.

2. Comparative advantage

۳. بدین ترتیب کلمه‌ی نسبی در عبارت مزیت نسبی به مقایسه‌ی محصولاتی اشاره دارد که یک کشور احتمالاً می‌تواند آنها را تولید کند. احتمال اینکه کشوری در تولید محصول خاصی کارآمدتر از کشور دیگر عمل کند، پیشاپیش در کلمه‌ی مزیت منعکس شده است. برای اطلاع از توضیح دقیق‌تر این نظریه به فصل سوم از کتاب «یکوکاران نابکار، افسانه‌ی تجارت خارجی آزاد و تاریخچه‌ی پنهان سرمایه‌داری» به قلم من با عنوان «پسر شش ساله ام باید سر کار برود» مراجعه کنید. این کتاب را انتشارات کتاب آمه در سال ۱۳۹۲ منتشر کرده است.

در بینش مکتب کلاسیک، اقتصاد سرمایه‌داری از «سه طبقه‌ی اجتماعی مختلف» تشکیل شده است. به بیان خود ریکاردو این سه طبقه عبارتند از: سرمایه‌داران، کارگران و زمین‌داران. این مکتب و به‌ویژه ریکاردو بر این نکته تأکید دارد که در بلندمدت به سود همگان است که بزرگترین بخش از درآمد ملی (به صورت بازده سرمایه) به طبقه‌ی سرمایه‌داران تعلق بگیرد، زیرا این طبقه تنها طبقه‌ای است که سرمایه‌گذاری کرده و رشد اقتصادی خلق می‌کند. طبقه‌ی کارگر بیش از حد فقیر است و نمی‌تواند پولی پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری کند و طبقه‌ی زمین‌داران نیز درآمد حاصل از زمین‌های خود (اجاره) را برای مصارف تجمل‌گرایانه و «بی‌حاصلی» مانند استخدام خدمتکاران صرف می‌کنند. مطابق اظهارات ریکاردو و پیروان او افزایش جمعیت بریتانیا به تشدید کشت و زرع در زمین‌هایی که روزبه‌روز بی‌کیفیت‌تر و افزایش مداوم اجاره‌بهای زمین‌های (باکیفیت‌تر) موجود منجر می‌شد. این مسئله به معنای آن بود که سهم سود (سرمایه‌داران) به تدریج در حال کاهش بود و سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی را تهدید می‌کرد. پیشنهاد وی لغو حمایت از تولیدکنندگان غلات (در آن زمان در بریتانیا قانون غلات نامیده می‌شد) و واردات مواد غذایی ارزان‌تر از کشورهای دارای اراضی باکیفیت بود تا بدین ترتیب سهم سود سرمایه‌داران بیشتر شده و توانایی سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی افزایش پیدا کند.

تحلیل طبقات اجتماعی و مزیت نسبی آن: اهمیت مکتب کلاسیک در امروز

مکتب کلاسیک به‌رغم این واقعیت که یک مکتب اقتصادی قدیمی است و پیروان محدودی دارد، اما امروز همچنان مکتب مهمی به حساب می‌آید.

تصور اینکه اقتصاد به جای افراد از طبقات اجتماعی مختلف تشکیل شده، به ما اجازه می‌دهد نحوه‌ی تأثیرپذیری شدید رفتار فرد از جایگاه خود در نظام تولید را مشاهده کنیم. این واقعیت که بنگاه‌های بازاریابی در هنگام طراحی راهبردهای خود همچنان از دسته‌بندی‌های طبقاتی استفاده می‌کنند، نشان می‌دهد که طبقات اجتماعی هنوز یکی از دسته‌بندی‌های مهم عصر ما به‌شمار می‌رود. اگرچه شاید بیشتر اقتصاددانان دانشگاهی دیگر از این مفهوم استفاده نکنند یا حتی وجود آن را تکذیب کنند.

نظریه‌ی مزیت نسبی ریکاردو اگرچه در حکم یک نظریه‌ی ایستا که فن‌آوری‌های یک کشور را ثابت فرض می‌کند، نواقص مشخصی دارد، اما همچنان یکی از بهترین نظریه‌های موجود در زمینه‌ی تجارت بین‌المللی به حساب می‌آید. این نظریه حتی از نسخه‌ی نئوکلاسیک که نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون^۱ نامیده می‌شود، نیز واقع‌بینانه‌تر است، گرچه امروزه نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون نظریه‌ی غالب به حساب می‌آید.^۲ در نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون، فرض بر این است که تمام کشورها از نظر فنی و سازمانی توانایی تولید همه‌ی محصولات را دارند. اما آنها به صورت اختیاری تخصص روی محصولات مختلفی

1. Heckscher, Ohlin and Samuelson

۲. این نظریه به نام الی هکشر و برتیل اوهلین و پل ساموئلسون نامگذاری شده است. الی هکشر و برتیل اوهلین دو اقتصاددان سوئدی هستند که این ایده را توسعه دادند و پل ساموئلسون اقتصاددان آمریکایی (و مولف مشهورترین کتاب درسی اقتصاد سده‌ی بیستم) است که این نظریه را تکمیل کرد.

را انتخاب کرده‌اند، زیرا محصولات مختلف به ترکیبات مختلفی از نیروی کار و سرمایه نیاز دارند که هر کشوری به نسبت متفاوتی از آنها بهره‌مند است. این فرض به نتیجه‌گیری‌های غیرواقع‌بینانه‌ای منجر می‌شود. اگر کشور گوآتمالا در حال حاضر ماشین‌هایی همانند بی‌ام‌دبلیو تولید نمی‌کند، علت این مسئله این نیست که این کشور توانایی تولید چنین خودروهایی را ندارد، بلکه علت آن این است که تولید این خودروها برای این کشور مقرون به صرفه نیست، چراکه تولید این خودروها به سرمایه‌ی بسیار و نیروی کار اندکی نیاز دارد، در حالی که کشور گوآتمالا نیروی کار بسیار زیاد و سرمایه‌ی اندکی دارد.

در برخی مواقع اشتباه و در برخی مواقع منسوخ شده: محدودیت‌های مکتب کلاسیک
 برخی نظریه‌های مکتب کلاسیک به سادگی اشتباه بودند. وفاداری این مکتب به قانون سی قدرت پرداختن به مشکلات اقتصاد کلان (یعنی مشکلاتی که به وضعیت کلی اقتصاد ارتباط دارند مانند رکود یا بیکاری) را از این مکتب سلب کرد. همچنین نظریه‌ی این مکتب درباره‌ی بازار در سطح اقتصاد خرد (شاخه‌ای از علم اقتصاد که پدیده‌هایی در سطح فرد و بنگاه را بررسی می‌کند) نیز به شدت محدود بود. این مکتب از ابزار نظری کافی برای توضیح این مطلب برخوردار نبود که چرا وجود رقابت نامحدود در بازار چه بسا پیامدهای سودمند اجتماعی ایجاد نکند.

برخی نظریه‌های کلاسیک حتی اگر از نظر عقلانی هم اشتباه نباشند، امروزه مطابقت بسیار محدودی با اقتصاد امروزی دارند، زیرا برای جهانی طراحی شده‌اند که با جهان ما بسیار تفاوت دارد. امروزه مشخص شده بسیاری از «قوانین آهنین» اقتصاد کلاسیک به هیچ‌وجه حقیقت نداشته‌اند. مثلاً اقتصاددانان کلاسیک تصور می‌کردند فشار جمعیت، اجاره‌بهای زمین‌های زراعی را افزایش و سود صنعتی را به حدی کاهش خواهد داد که سرمایه‌گذاری شاید به‌طور کامل متوقف شود، چراکه آنها نمی‌دانستند (و نمی‌توانستند بدانند) که فن‌آوری‌های تولید محصولات غذایی و روش‌های تنظیم جمعیت خانواده تا چه حد توسعه پیدا خواهند کرد.

مکتب نئوکلاسیک

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: افراد می‌دانند که چه می‌کنند، پس آنها را به حال خود رها کنید، به استثنای زمانی که عملکرد بازارها مختل می‌شود.

مکتب نئوکلاسیک در دهه‌ی ۱۸۷۰ از آثار ویلیام جُونز^۱ (۱۸۳۵ تا ۱۸۸۲) و لئون والراس^۲ (۱۸۳۴ تا ۱۹۱۰) ظهور کرد. سپس با انتشار کتاب اصول علم اقتصاد آلفرد مارشال در سال ۱۸۹۰ جایگاه خود را تثبیت کرد.

در حدود همان دوران مارشال، اقتصاددانان نئوکلاسیک موفق شدند نام این رشته را از نام سنتی «اقتصاد سیاسی» به «اقتصاد» تغییر دهند. این تغییر نشان می‌داد مکتب نئوکلاسیک می‌خواهد بینش خود را به

1. William Jevons

2. Leon Walras

یک علم واقعی تبدیل کند و آن را از ابعاد سیاسی (و بدین ترتیب اخلاقی) که شامل قضاوت‌های شخصی و ذهنی هستند، رها سازد.

عوامل تقاضا، افراد و مبادلات: تفاوت‌های آن با مکتب کلاسیک

مکتب نئوکلاسیک مدعی بود که وارث معنوی مکتب کلاسیک است، اما در عین حال خود را به حد کافی متفاوت‌تر از آن احساس می‌کرد تا پیشوند «نئو» را به نام خود اضافه کند. تفاوت‌های کلیدی این دو مکتب به شرح زیر است.

این مکتب در هنگام تعیین ارزش کالاها بر نقش شرایط تقاضا (ارزش ذهنی محصولات برای مصرف‌کنندگان) تأکید دارد. اقتصاددانان کلاسیک بر این باور بودند که ارزش یک محصول با شرایط عرضه یعنی هزینه‌های تولید آن تعیین می‌شود. آنها هزینه‌ها را براساس زمان کار سپری شده برای تولید آن اندازه‌گیری می‌کردند. این روش نظریه‌ی ارزش کار نیز نامیده می‌شود. اقتصاددانان نئوکلاسیک تأکید داشتند ارزش (در ادبیات آنها قیمت نامیده می‌شود) یک محصول همچنین به این بستگی دارد که این محصول برای مصرف‌کنندگان احتمالی آن به چه اندازه ارزشمند است. این واقعیت که تولید محصولی دشوارتر باشد، آن را محصول ارزشمندتری نمی‌سازد. مارشال با این استدلال که در هنگام تعیین قیمت یک محصول در کوتاه‌مدت شرایط تقاضا بیشتر اهمیت دارند، زیرا در این مدت امکان تغییر شرایط تولید وجود ندارد و در هنگام تعیین قیمت همان محصول در بلندمدت نیز شرایط تولید اهمیت بیشتری پیدا خواهند کرد زیرا در این مدت می‌توان سرمایه‌گذاری بیشتر (کمتری) را در عوامل تولیدی انجام داد تا بتوان میزان بیشتری (کمتری) از این محصول را تولید کرد که تقاضای بیشتر (کمتری) برای آن وجود دارد، این ایده را تصحیح کرد.

این مکتب برخلاف مکتب کلاسیک، اقتصاد را به جای مجموعه‌ای از طبقات اجتماعی متمایز در قالب مجموعه‌ای از افراد عقلانی و خودخواه مفهوم‌سازی می‌کند. افراد در اقتصاد نئوکلاسیک بیشتر به صورت موجودات تک‌بُعدی در نظر گرفته و یک «ماشین لذت» نامیده می‌شوند که معمولاً تحت شرایط مادی به دقت تعیین شده، خود را وقف حداکثرسازی لذت (مطلوبیت^۱) و حداقل‌سازی درد و رنج (عدم‌مطلوبیت^۲) می‌کنند. همان‌طور که در فصل پنجم توضیح خواهیم داد، این مسئله قدرت توضیحی اقتصاددانان نئوکلاسیک را به شدت محدود می‌سازد^۳.

مکتب نئوکلاسیک تمرکز اقتصاد را از تولید به سمت مصرف و مبادله تغییر داد. برای طرفداران مکتب

1. Utility

2. Disutility

۳. جایگاه افراد در مکتب نئوکلاسیک بالاتر از این است که صرفاً بازیگران اقتصادی به جای طبقات اجتماعی، افراد نام‌گذاری شوند، طوری که بیشتر اعضای این مکتب به فردگرایی روش‌شناختی نیز اعتقاد دارند، یعنی دیدگاهی که مدعی است توضیح علمی هر نهاد جمعی مانند اقتصاد بایستی براساس تجزیه‌ی آن به کوچکترین واحد ممکن مبتنی باشد که در اینجا همان فرد است.

کلاسیک به‌ویژه آدام اسمیت، تولید در قلب نظام اقتصادی قرار داشت. همان‌طور که در فصل دوم مشاهده کردیم، اسمیت عمیقاً به این مسئله توجه داشت که تغییرات ایجاد شده در سازمان‌های تولیدی به چه نحو باعث تحول اقتصاد می‌شوند.

در بینش تاریخی وی جوامع مطابق با اشکال تولیدی غالب خود (شکار، چوپانی، کشاورزی و بازرگانی)، مرحله به مرحله توسعه پیدا می‌کردند (به قراری که در بخش‌های بعد توضیح خواهیم داد، بعداً کارل مارکس این ایده را بیشتر توسعه داد). در مقابل، در بینش نئوکلاسیک، نظام اقتصادی اساساً به صورت رشته‌ای از مبادلات در نظر گرفته می‌شود که در نهایت با انتخاب‌های مصرف‌کنندگان «مستقل» هدایت می‌شود. در این بینش مباحث زیادی در مورد نحوه‌ی سازمان‌دهی یا تغییرات فرایندهای واقعی تولید وجود ندارد.

افراد خودخواه و بازارهای خودمتعادل‌کننده: تشابهات این بینش با مکتب کلاسیک

مکتب نئوکلاسیک به‌رغم تفاوت‌هایی که با مکتب کلاسیک دارد، دو ایده‌ی اصلی این مکتب را به ارث برده و توسعه داده است. اولین ایده‌ی اصلی این است که بازیگران اقتصادی با منفعت شخصی خود هدایت می‌شوند و رقابت موجود در بازار تضمین می‌کند اقدامات آنها به‌طور جمعی پیامدهایی را رقم بزند که از نظر اجتماعی بی‌خطر است. ایده‌ی دیگر عبارت است از اینکه بازارها می‌توانند خود را متعادل کنند. نتیجه‌گیری نهایی در این مکتب نیز درست همانند اقتصاد کلاسیک است، مبنی بر اینکه سرمایه‌داری (یا بهتر است بگوییم اقتصاد بازار چراکه در این مکتب این نام ترجیح داده می‌شود) نظامی است که بهتر است به حال خود رها شود زیرا این نظام تمایل دارد به حالت تعادلی خود بازگردد.

این نتیجه‌گیری لسه‌فر مکتب نئوکلاسیک، با توسعه‌ی نظری بسیار مهمی در اوایل سده‌ی بیستم که هدف آن ایجاد امکان قضاوت عینی در مورد بهبودهای اجتماعی بود، به شدت تقویت شد. ویلفردو پارتو^۱ (۱۸۴۸ تا ۱۹۲۳) این‌طور استدلال کرد که اگر بخواهیم به حقوق هریک از افراد مستقل اجتماع احترام بگذاریم، در این صورت تنها زمانی می‌توانیم تحولات اجتماعی را بهبود تلقی کنیم که زندگی بخشی از مردم بهبود یابد، اما به ضرر هیچ‌کس دیگری نباشد. در این صورت نبایستی هیچ‌گونه فداکاری فردی به نام «هدف والاتر» صورت گیرد. این استدلال **معیار پارتو^۲** نامیده می‌شود و مبنایی برای تمام قضاوت‌های اقتصادی نئوکلاسیک، در مورد بهبودهای اجتماعی به حساب می‌آید.^۳ متأسفانه در زندگی واقعی تغییرات بسیار نادری وجود دارند که به هیچ‌کس آسیب نمی‌زنند، بدین ترتیب معیار پارتو عملاً به دستورالعملی جهت حفظ وضعیت کنونی و رها کردن امور به حال خود یعنی همان حذف مداخله‌ی دولتی (له‌سفر) تبدیل می‌شود. بدین ترتیب تصدیق آن نشان‌دهنده‌ی جهت‌گیری محافظه‌کارانه‌ی شدیدی به سمت

1. Vilfredo Pareto

2. Pareto criterion

۳. روش دیگری برای بیان این مطلب این است که بگوییم: یک جامعه در حالت بهینه‌ی پارتو قرار دارد، به شرطی که نتوان بدون بدتر کردن وضعیت زندگی یک شخص، زندگی شخص دیگری را بهبود بخشید.

مکتب نئوکلاسیک است.

انقلاب ضد بازار آزاد: رویکرد شکست بازار

تحولات نظری دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ ظاهراً پیوند ناگسستنی میان اقتصاد نئوکلاسیک و دفاع از سیاست‌های بازار آزاد را قطع کرد. پس از این تحولات نظری، یکسان فرض کردن اقتصاد نئوکلاسیک با اقتصاد بازار آزاد تقریباً ناممکن شده است، اما برخی افراد همچنان این اشتباه را مرتکب می‌شوند. تحول بنیادی‌تر این دوران، تولد اقتصاد رفاه یا **رویکرد شکست بازار**^۱ بود که در دهه‌ی ۱۹۲۰ آرتور پیگو^۲ استاد دانشگاه کمبریج آن را بسط و توسعه داد. پیگو استدلال می‌کرد که زمان‌هایی وجود دارند که قیمت‌های بازار نمی‌توانند هزینه‌ها و مزایای اجتماعی واقعی را منعکس کنند. مثلاً یک کارخانه شاید آب و هوا را آلوده کند زیرا هوا و آب هیچ قیمت بازاری ندارند و بدین ترتیب می‌توان از آنها همانند یک کالای رایگان استفاده کرد. اما در نتیجه‌ی آلودگی ناشی از چنین «تولید بیش از اندازه‌ای»، محیط‌زیست نابود می‌شود و جامعه آسیب خواهد دید.

مسئله این است که اثرات برخی فعالیت‌های اقتصادی در بازار قیمت‌گذاری نمی‌شوند و به همین دلیل در تصمیمات اقتصادی نیز منعکس نخواهند شد، این پدیده **اثر جانبی**^۳ نامیده می‌شود. در این مورد، برای دولت توجیه دارد که با وضع مالیات‌ها و مقررات (مانند جریمه‌ی ایجاد بیش از حد فاضلاب) بر کارخانه‌ای که گفته می‌شود **اثرات جانبی منفی**^۴ ایجاد می‌کند آن را وادار سازد تا آلودگی فرایند تولید خود را کاهش دهد. در مقابل، چه‌بسا فعالیت‌های خاصی وجود داشته باشند که **اثرات جانبی مثبت**^۵ به همراه دارند. مثلاً از این دست می‌توان به فعالیت‌های تحقیق و توسعه اشاره کرد که برخی بنگاه‌ها انجام می‌دهند. تحقیق و توسعه با ایجاد دانش جدیدی که سایرین نیز می‌توانند از آن استفاده کنند، بیش از آن چیزی که به بنگاه انجام‌دهنده‌ی آن تعلق گرفته، ارزش می‌آفریند. در این فقره، توجیه دارد که دولت به هر بنگاهی که فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای انجام می‌دهد یارانه پرداخت کند تا بدین ترتیب تحقیقات بیشتری انجام شوند. متعاقباً انواع دیگری از شکست بازار به اثرات جانبی پیگو اضافه شدند که در فصل یازدهم در مورد آنها بحث خواهیم کرد.

یک تغییر جزئی اما مهم دیگر نیز در دهه‌ی ۱۹۳۰ و به شکل **اصل جبران خسارت**^۶ روی داد. این اصل پیشنهاد می‌کند که حتی اگر یک تغییر، معیار پارتو را نقض کند (در اثر ایجاد این تغییر بازندگانی وجود داشته باشند) نیز می‌توان آن را بهبود اجتماعی به حساب آورد، البته به شرطی که عایدات کلی کسانی

1. market failure approach
2. Arthur Pigou
3. Externality
4. Negative externality
5. Positive externality
6. Compensation principle

که این تغییر به نفع آنها بوده به حد کافی بزرگ باشد تا زیان تمام زیان دیدگان را جبران کرده و در نهایت مقداری عایدی اضافی نیز باقی بماند. اصل جبران خسارت با فراهم کردن امکان تأیید تغییراتی که ممکن است به بعضی افراد آسیب بزند (اما سود حاصل از آنها می‌تواند خسارت‌های کامل آنها را جبران کند) به اقتصاددانان نئوکلاسیک اجازه داد از جهت‌گیری فوق‌العاده محافظه‌کارانه‌ی معیار پارتو اجتناب کنند. البته، مشکل اینجاست که این جبران خسارت در واقعیت به ندرت انجام می‌شود^۱.

ضد انقلاب: دوران رنسانس بیش بازار آزاد

با ایجاد این تغییرات دیگر دلیلی برای مکتب نئوکلاسیک باقی نماند تا همچنان به سیاست‌های بازار آزاد متعهد باقی بماند. در واقع، در میان دهه‌های ۱۹۳۰ تا ۱۹۷۰ بسیاری از اقتصاددانان نئوکلاسیک دیگر اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد نبودند. وضعیت کنونی که در آن اکثریت قریب به اتفاق اقتصاددانان نئوکلاسیک تمایل به سیاست‌های بازار آزاد دارند، در واقع بیشتر به دلیل تغییرات ایدئولوژیک سیاسی است که از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد روی داده‌اند و به فقر نظری مکتب نئوکلاسیک برای شناسایی محدودیت‌های بازار آزاد آنچنان ارتباطی ندارد. از طرفی، با توسعه‌ی اقتصاد اطلاعات^۲ از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد به رهبری جوزف استیگلیتز و جورج آکرلوف^۳ و مایکل اسپنس^۴، ابزار اقتصاددانان نئوکلاسیکی که منکر سیاست‌های بازار آزاد هستند، بسیار گسترش پیدا کرده است. اقتصاد اطلاعات توضیح می‌دهد که چرا وجود اطلاعات نامتقارن^۵ (وضعیتی که در آن یکی از طرفین مبادلات بازار از خبر خاصی اطلاع دارد و طرف دیگر از آن بی‌اطلاع است) باعث اختلال در عملکرد بازار شده یا به توقف وجود بازار منجر می‌شود^۶.

۱. اقتصاددانان نئوکلاسیک به‌رغم این واقعیت که می‌دانستند قرارداد NAFTA یعنی همان توافق‌نامه‌ی تجارت آزاد میان کشورهای مکزیک، کانادا و ایالات متحده به کارگران صنایع خودروسازی و نساجی ایالات متحده آسیب خواهد زد از این قرارداد حمایت کردند، البته بر این اساس که فکر می‌کردند عایدی ملی حاصل از افزایش تجارت ناشی از این قرارداد بسیار فراتر از مقداری خواهد بود که برای جبران ضرر این (و سایر) بازنندگان نیاز است. متأسفانه، زیان بازنندگان این قرارداد به طور کامل جبران نشد و به همین دلیل نتیجه را نمی‌توان یک بهینه پارتو نامید.

2. Information economics

3. George Akerlof

4. Michael Spence

5. Asymmetric information

۶. در مثال کلاسیک آکرلوف به «بازار لیمو و هلو می‌پردازد که در اینجا لیمو اشاره به ماشین‌های دست دوم بد کیفیت و هلو اشاره به ماشین‌های پرکیفیت دارد.» خریداران احتمالی با توجه به مشکل تعیین کیفیت خودروهای دست دوم پیش از خرید، حاضر نخواهند بود حتی برای خودروی دست دومی واقعاً باکیفیت نیز قیمت بالایی را پرداخت کنند. با توجه به این مسئله مالکان خودروهای دست دوم با کیفیت نیز از معامله در این بازار اجتناب خواهند کرد و متوسط کیفیت خودروهای دست دوم را بازار بیشتر و بیشتر کاهش می‌دهند. مسئله‌ای که در بدترین حالت به ناپدید شدن کامل این بازار منجر می‌شود. برای اطلاعات بیشتر به کتاب زیر رجوع کنید:

G. Akerlof, "The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism, Quarterly Journal of Economics, vol. 84, no. 4 (1970).

باین حال، از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد بسیاری از اقتصاددانان نئوکلاسیک همچنین نظریه‌هایی را توسعه داده‌اند که تا حد انکار شکست بازار پیش می‌روند، نظریه‌هایی مانند نظریه‌ی «انتظارات عقلایی» در اقتصاد کلان یا «فرضیه‌ی بازار کارا» در اقتصاد مالی که اساساً مدعی‌اند افراد دقیقاً می‌دانند که چه می‌کنند و به همین دلیل دولت باید آنها را به حال خود رها کند یا به بیان فنی‌تر عوامل اقتصادی موجوداتی عقلایی هستند و به همین دلیل نتایج بازار کارا است. در همین زمان، استدلال شکست دولت^۱ نیز به حدی پیشرفت کرد که استدلال می‌کند شکست بازار به خودی خود مداخلات دولتی را توجیه نمی‌کند زیرا ممکن است دولت‌ها نیز اشتباهاتی به مراتب بزرگ‌تر از بازار مرتکب شوند (در این خصوص در فصل یازدهم بیشتر توضیح داده خواهد شد).

دقت و تطبیق‌پذیری: نقاط قوت مکتب نئوکلاسیک

مکتب نئوکلاسیک نقاط قوت منحصر به فردی دارد. تأکید این مکتب به تجزیه‌ی پدیده‌های مختلف به سطوح فردی، دقت و وضوح منطقی بالایی به نظریه‌های این مکتب اعطا می‌کند. این مکتب همچنین بسیار تطبیق‌پذیر است. احتمالاً کار بسیار دشواری است که یک مارکسیست «راست‌گرا» یا طرفدار مکتب اتریشی «چپ‌گرا» باشیم، اما اقتصاددانان نئوکلاسیک «چپ‌گرا» و «راست‌گرای» بسیاری وجود دارند که در این میان می‌توان به جوزف استیگلیتز و پل کروگمن در جناح چپ و جیمز بوکانان و گری بکر در جناح راست اشاره کرد. اگر بخواهیم اندکی اغراق کنیم و اگر به حد کافی باهوش باشید می‌توانید هر سیاست دولت، هر استراتژی بنگاه یا هر اقدام فردی را با کمک اقتصاد نئوکلاسیک توجیه کنید.

افراد ناواقف‌گرا، پذیرش بیش از حد وضع موجود و غفلت از تولید: محدودیت‌های مکتب نئوکلاسیک

مکتب نئوکلاسیک به دلیل اصرار بیش از حد خود بر خودخواهی و عقلانی بودن افراد جامعه مورد انتقاد قرار گرفته است. از سربازانی که وفادارانه جسم خود را برای دفاع از همزمانشان مقابل گلوله‌های دشمن قرار می‌دهند تا بانکداران و اقتصاددانان بسیار تحصیل کرده‌ای که به افسانه‌ی رونق اقتصادی بی‌پایان معتقد هستند (البته تا سال ۲۰۰۸)، شواهد بسیار زیادی علیه این فرض ارائه می‌کنند (برای اطلاع از جزئیات بیشتر به فصل پنجم مراجعه کنید).

همچنین اقتصاد نئوکلاسیک بیش از حد حاضر به پذیرش وضع موجود است. این مکتب در هنگام تحلیل انتخاب‌های فردی، ساختارهای اساسی اجتماع (مانند توزیع پول و قدرت) را به صورت ثابت فرض می‌کند. این امر باعث می‌شود این مکتب تنها قادر به مشاهده‌ی پدیده‌هایی باشد که بدون ایجاد تغییرات بنیادین اجتماعی ممکن هستند. مثلاً بسیاری از اقتصاددانان نئوکلاسیک حتی پل کروگمن «لیبرال» استدلال می‌کنند که ما نباید از مشاغل کارخانه‌ای کم‌درآمد در کشورهای فقیر انتقاد کنیم، چرا که در غیر این صورت چه‌بسا هیچ شغلی در این کشورها وجود نداشته باشد. این مسئله حقیقت دارد، البته اگر

ساختارها اقتصادی و اجتماعی اساسی این کشورها را به همین صورت ثابت در نظر بگیریم. باین حال، وقتی حاضر می‌شویم خود ساختار را نیز تغییر دهیم، راه‌های جایگزین زیادی برای این مشاغل کم‌درآمد ایجاد می‌شوند. با قوانین کار جدید که حقوق کارگران را تقویت می‌کنند؛ اصلاحات ارضی که عرضی نیروی کار ارزان قیمت به کارخانه‌ها را کاهش می‌دهند (چراکه بخش بیشتری از افراد در مناطق حاشیه‌ای شهرها زندگی می‌کنند) یا سیاست‌های صنعتی خاصی که مشاغل بامهارت بالا ایجاد می‌کنند، انتخاب کارگران می‌تواند بین مشاغل با دستمزد کم و مشاغل با دستمزد بالا به جای انتخاب بین مشاغل با دستمزد کم و بیکاری باشد.

تمرکز مکتب نئوکلاسیک بر مبادله^۱ و مصرف^۲ باعث غفلت این مکتب از حوزه‌ی تولید می‌شود که بخش بزرگی از اقتصاد ما را تشکیل می‌دهد. تولید مطابق نظر بسیاری از مکاتب اقتصادی دیگر مهم‌ترین بخش اقتصاد به حساب می‌آید. رونالد کوز^۳ اقتصاددان نهادگرا در سخنرانی دریافت جایزه‌ی نوبل خود در سال ۱۹۹۲ در مورد این ناکارایی مکتب نئوکلاسیک اظهار نظر و اقتصاد نئوکلاسیک را به‌طور ناامیدکننده‌ای به‌سان نظریه‌ای توصیف کرد که تنها برای تحلیل «انسان‌های تنهایی مناسب است که در جنگل حبوبات و توت با یکدیگر مبادله می‌کنند».

مکتب مارکسیست

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: سرمایه‌داری ابزار قدرتمندی برای پیشرفت اقتصادی است، اما فرو خواهد پاشید، زیرا مالکیت خصوصی به مانعی برای پیشرفت بیشتر تبدیل خواهد شد.

مکتب اقتصادی مارکسیست از آثار کارل مارکس پدید آمد که در بازه‌ی میان دهه‌های ۱۸۴۰ و ۱۸۶۰ منتشر شد. نقطه‌ی شروع آن انتشار مانیفست کمونیست در سال ۱۸۴۸ بود (که با مشارکت فردریش انگلس ۱۸۲۰ الی ۱۸۹۵، شریک فکری و حامی مالی مارکس تألیف شده بود) و با انتشار اولین جلد از کتاب سرمایه در سال ۱۸۶۷ به نقطه‌ی اوج رسید.^۴ این مکتب در آلمان و اتریش توسعه‌ی بیشتری پیدا کرد و سپس روند توسعه‌ی آن در اواخر سده‌ی نوزدهم و اوایل سده‌ی بیستم در اتحاد جماهیر شوروی ادامه یافت.^۵ اخیراً این مکتب در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ در ایالات متحده و اروپا نیز مورد بحث و بررسی بیشتر قرار گرفت.

نظریه‌ی ارزش کار، طبقات اجتماعی و تولید: مکتب مارکسیست وارث حقیقی‌تر مکتب کلاسیک

1. Exchange

2. Consumption

3. Ronald Coase

۴. انگلس دو جلد بعدی کتاب سرمایه را ویرایش و پس از مرگ مارکس منتشر کرد.

۵. پیش از انقلاب روسیه، اقتصاددانان برجسته‌ی مارکسیستی عبارت بودند از کارل کاتکس (۱۸۴۵ الی ۱۹۳۸)، روزا لوکزامبورگ (۱۸۷۱ الی ۱۹۱۹) و رودولف هیلفردینگ (۱۸۷۷ الی ۱۹۴۱). نظریه‌پردازان اصلی مارکسیسم شوروی نیز ولادیمیر لینن (۱۸۷۰ الی ۱۹۲۴)، یوگنی پروبرازنسکی (۱۸۸۶ الی ۱۹۳۷) و نیکولای بوکارین (۱۸۸۸ الی ۱۹۳۸) بودند.

همان‌طور که پیشتر اشاره کردم، مکتب مارکسیست بسیاری از عناصر خود را از مکتب کلاسیک به ارث برده است. این مکتب در مقایسه با مکتب نئوکلاسیک، جانشین بعدی و خودخوانده‌ی دکتترین کلاسیک و وارث حقیقی‌تری برای این دکتترین به حساب می‌آید. این مکتب نظریه‌ی ارزش کار را اتخاذ کرده است که مکتب نئوکلاسیک به صراحت آن را رد می‌کند. این مکتب همچنین بر تولید تمرکز دارد، درحالی که مصرف و مبادله عناصر کلیدی مورد توجهی مکتب نئوکلاسیک هستند. این مکتب، اقتصاد را به جای مجموعه‌ای از افراد ترکیبی از طبقات اجتماعی مختلف در نظر می‌گیرد که یکی دیگر از ایده‌های اصلی مکتب کلاسیک است که مکتب نئوکلاسیک آن را رد کرده است.

مارکس و پیروانش که به دنبال توسعه‌ی مکتب کلاسیک بودند، به مکتب اقتصادی جدیدی دست پیدا کردند که از برادر ناتنی خود یعنی مکتب نئوکلاسیک بسیار متفاوت بود.

تولید در مرکز علم/اقتصاد

مکتب مارکسیست با پیشبرد بیشتر بینش تولیدمحور مکتب کلاسیک، مطابق سخنان خود انگلس^۱ این‌طور استدلال می‌کند: «تولید ... اساس نظم اجتماعی است.» مشاهده می‌شود که هر جامعه‌ای بر پایه‌ی یک مبنای^۲ اقتصادی یا شیوه‌ی تولید^۳ خاص بنا شده است. این مبنا از نیروهای تولید^۴ (فن‌آوری‌ها و ماشین‌آلات و مهارت‌های انسانی) و روابط تولیدی (حقوق مالکیت و روابط استخدامی و تقسیم کار) تشکیل شده است. بر بالای این مبنا ابرساختاری^۵ (روبنایی) قرار دارد که فرهنگ و سیاست‌ها و دیگر جوانب زندگی انسانی را شامل می‌شود و به نوبه‌ی خود نیز بر روش اداره‌ی اقتصاد تأثیرگذار است. بر این اساس، مارکس احتمالاً اولین اقتصاددانی بود که در نقش نهادها در اقتصاد، به صورت نظام‌مندی کاوش کرده است و پیشاپیش نشان از پیدایش مکتب نهادگرا دارد.

مکتب مارکسیست با توسعه‌ی بیشتر نظریه‌ی «مراحل توسعه‌ی» آدام اسمیت، جوامع را به صورت نهادهایی در نظر گرفت که در مجموعه‌ای از مراحل تاریخی مختلف، درحال تکامل هستند و این مراحل را مطابق شیوه‌های تولید خود به صورت زیر دسته بندی کرد: کمونیسم بدوی (جوامع «قبیله‌ای»)، شیوه‌ی تولید باستانی (براساس برده‌داری، مانند تولید در زمان یونان و روم)، فئودالیسم (که در آن صاحبان اراضی به انسان‌های نیمه‌برده یا نوکران خود که مقید اراضی بودند، دستور می‌دادند)، سرمایه‌داری و کمونیسم^۶.

1. Engels

2. base

3. Mode of production

4. Forces of production

5. Super structure

۶. در برخی فرمول‌بندی‌ها، کمونیسم به دو مرحله تقسیم می‌شود. مرحله‌ی اول هم‌چنان سوسیالیسم نامیده می‌شود و از طریق برنامه‌ریزی متمرکز اداره می‌شود. اما مرحله‌ی دوم یا مرحله‌ی «بالا‌تر» عملاً «کمونیسم خالص» نامیده شده است که در آن دولت کاملاً از میان رفته است. در این کتاب من از عبارات کمونیسم و سوسیالیسم به یک معنا استفاده می‌کنم.

سرمایه‌داری به‌سان مرحله‌ای از توسعه‌ی انسانی در نظر گرفته می‌شود که یک گام پیش از رسیدن بشریت به مرحله‌ی نهایی کمونیسم قرار دارد. تشخیص ماهیت تاریخی مشکلات اقتصادی تضاد بزرگی با بینش نئوکلاسیک به حساب می‌آید، زیرا مکتب نئوکلاسیک مشکل «اقتصادی» حداکثرسازی مطلوبیت را یک مشکل عمومی تصور می‌کند، چه برای رایبسون کروزوئه که در جزیره‌ای متروکه زندگی می‌کرد و چه برای کسانی که در بازار هفتگی قرون‌وسطای اروپا شرکت می‌کردند یا کشاورزانی با زندگی بخور و نمیر در تانزانیا و مصرف‌کنندگان مرفه آلمانی در سده‌ی بیست‌ویکم و یا هرکسی که فکرش را بکنید.

نزاع طبقاتی و فروپاشی بدنه‌ی سرمایه‌داری

مکتب مارکسیست بینش طبقه‌محور مکتب کلاسیک نسبت به اجتماع را یک مرحله بالاتر برد. این بینش **تضادهای طبقاتی**^۱ را نیروی اصلی تاریخ در نظر می‌گیرد که این بینش در اعلامیه‌ی مانیفست کمونیست نیز به صورت خلاصه بیان شده است: «تاریخ جوامعی که تاکنون به حیات خود ادامه داده‌اند، تاریخ نزاع‌های طبقاتی است.» با این وجود، این مکتب برخلاف مکتب کلاسیک حاضر نیست، طبقه‌ی کارگر را یک نهاد منفعل قلمداد کند و نقش فعالی در تاریخ به این طبقه نسبت می‌دهد.

اقتصاددانان کلاسیک، کارگران را به شکل موجودات زنده‌ی ساده‌ای می‌دیدند که حتی قادر نیستند تمایلات زیستی خود را کنترل کنند؛ یعنی به محض اینکه اقتصاد گسترش و تقاضا برای نیروی کار افزایش پیدا می‌کند و دستمزدهای بالاتری به آنها پرداخت می‌شود، خانواده‌ی کارگران بچه‌های بیشتری به دنیا می‌آورند. این مسئله به معنای ایجاد کارگران بیشتر و کاهش دستمزدها در حد امرار معاش و بخور و نمیر است. این اقتصاددانان بر این باور بودند که تنها زندگی فقیرانه‌ای در پیش روی این کارگران قرار دارد، مگر آنکه آنها روش خویش‌داری را یاد بگیرند و فرزندان زیادی به دنیا نیاورند که به گمان همین اقتصاددانان تحقق چنین چشم‌اندازی نیز با توجه به ماهیت فرومایه‌ی کارگران بسیار نامحتمل بود. اما مارکس بینش کاملاً متفاوتی داشت. از نظر وی کارگران برخلاف نظر اقتصاد کلاسیک صرفاً «توده‌ی انباشته‌ی» بی‌قدرت نبودند، بلکه عوامل فعال تغییرات اجتماعی به حساب آمده و به بیان خود او «گورکنان نظام سرمایه‌داری» بودند که مهارت‌ها و نظم انضباط سازمانی آنها در داخل سلسله‌مراتب سخت کارخانه‌هایی شکل می‌گرفت که به‌طور روزافزون گسترش پیدا می‌کردند و پیچیده‌تر می‌شدند.

مارکس معتقد بود کارگران خود نمی‌توانند انقلابی را آغاز کنند و سرمایه‌داری را به اراده‌ی خود سرنگون سازند. بایستی زمان سرنگونی سرمایه‌داری فرا برسد. زمان سرنگونی تنها هنگامی فرا می‌رسد که سرمایه‌داری به حد کافی توسعه پیدا کند و به تضاد شدیدی میان ملزومات فنی نظام (نیروهای تولیدی) و چارچوب نهادی آن (روابط تولید) منجر شود.

با توسعه‌ی مداوم فن‌آوری‌ها که از نیاز سرمایه‌داران به سرمایه‌گذاری و نوآوری جهت بقا در رقابت بی‌امان ناشی می‌شود، تقسیم کار روزبه‌روز «اجتماعی‌تر» شده و باعث می‌شود نهادهای سرمایه‌داری

به منزله‌ی عرضه‌کنندگان و خریداران وابستگی بیشتری به هم پیدا کنند. این مسئله باعث می‌شود هماهنگ‌سازی فعالیت‌ها میان این نهادها مرتبط به هم، روزبه‌روز ضرورت بیشتری پیدا کند، اما تداوم مالکیت خصوصی عوامل تولید اگر این هماهنگی را کاملاً غیرممکن نسازد، آن را بسیار دشوار خواهد ساخت و نتیجه‌ی آن ایجاد تضاد روزافزون در این نظام است که در نهایت به فروپاشی آن منجر می‌شود. بدین ترتیب سرمایه‌داری با سوسیالیسم جایگزین خواهد شد. در سوسیالیسم، مقام برنامه‌ریز مرکزی، فعالیت‌های تمام بنگاه‌های مرتبط را کاملاً هماهنگ می‌سازد، درحالی‌که اکنون مالکیت این بنگاه‌ها به صورت جمعی به کارگران تعلق دارد.

اشتباهات فاحشی دارد اما با این وجود باز هم مفید است: نظریه‌های بنگاه، کار و پیشرفت تکنولوژیک
مکتب مارکسیست اشتباهات مرگ‌بار بسیاری دارد. مهم‌تر از همه این است که پیش‌بینی این مکتب در مورد فروپاشی نظام سرمایه‌داری به دلیل هزینه سنگین آن محقق نشد. سرمایه‌داری ثابت کرد که بیش از پیش‌بینی‌های این مکتب قادر به اصلاح خود است. تا اینجای کار نیز برخلاف پیش‌بینی مارکس، ظهور سوسیالیسم به جای کشورهای سرمایه‌داری پیشرفته تنها در کشورهایی مانند روسیه و چین رخ داده است که سرمایه‌داری در آنها تقریباً هیچ توسعه‌ای پیدا نکرده بود. از آنجا که این مکتب به شدت با چشم‌اندازهای سیاسی درهم آمیخته بود، در طول مسیر توسعه‌ی خود، بسیاری از پیروان آن اعتقاد کورکورانه‌ای به تمام سخنان مارکس پیدا کردند یا حتی بدتر از آن باور داشتند تمام گفته‌های اتحاد جماهیر شوروی تفسیر درستی از ایده‌های مارکس است. فروپاشی بلوک سوسیالیست نیز نشان داد که نظریه‌ی مارکس در مورد نحوه‌ی سازمان‌دهی بدیلی برای سرمایه‌داری به‌شدت ناقص بوده است. در این خصوص، از اشتباهات بسیار دیگری نیز می‌توان نام برد.

مکتب مارکسیست به‌رغم این محدودیت‌ها همچنان با بینشی قوی، نقدهای بسیار سودمندی بر عملکرد سرمایه‌داری ارائه می‌کند.

مارکس اولین اقتصاددانی بود که به تفاوت‌های میان دو نهاد کلیدی سرمایه‌داری یعنی نظام دارای سلسله‌مراتب و برنامه‌ریزی شده‌ی بنگاه و نظم (به ظاهر) آزاد و خودجوش بازار توجه کرد. وی بنگاه‌های سرمایه‌داری را به صورت جزایری از برنامه‌ریزی عقلانی در دریای پراشوب بازار توصیف می‌کرد. علاوه‌براین، وی پیش‌بینی کرده بود که بنگاه‌های بزرگ تحت مالکیت تعداد زیادی از سهامداران با مسئولیت محدود که در زمان وی «شرکت‌های سهامی عام» نامیده می‌شدند، به بازیگران پیشرو نظام سرمایه‌داری تبدیل خواهند شد، درحالی‌که در آن دوران اکثر اقتصاددانان بازار آزاد همچنان مخالف ایده‌ی مسئولیت محدود بودند.

مارکس و برخی پیروان او برخلاف بیشتر اقتصاددانان دیگر به دلیل اهمیت ذاتی، به کار^۱ توجه ویژه‌ای داشتند. آنها کار را فعالیت نامطلوبی به حساب نمی‌آوردند که مردم بایستی انجام دهند تا برای تأمین

مخارج مصرف خود پولی دریافت کنند. وی معتقد بود کار می‌تواند به انسان‌ها این توانایی را اعطا کند تا خلاقیت ذاتی خود را بروز دهند. وی از بنگاه‌های سلسله‌مراتبی سرمایه‌داری به دلیل مسدود کردن چنین امکانی انتقاد می‌کرد. مارکس تأکید داشت که انجام کار تکراری که از تقسیم روزبه‌روز دقیق‌تر کار ناشی می‌شود، صفات انسانی کارگران را از بین می‌برد و قوه‌ی ذهنی آنها را عقیم می‌کند. نکته جالب توجه این است که آدام اسمیت نیز در هنگام ستایش تأثیرات مثبت تقسیم کار به شاخه‌های فرعی و اثر آن بر میزان بهره‌وری یک کارخانه، نگرانی خود را در مورد تأثیرات منفی آن بر کارگران ابراز کرده بود. آخرین و مهم‌ترین نکته این است که مارکس همچنین اولین اقتصاددان بزرگی بود که اهمیت نوآوری تکنولوژیک در فرایند توسعه‌ی سرمایه‌داری را واقعاً درک می‌کرد و آن را به عنصر اساسی در نظریه‌ی خود تبدیل کرده بود.

سنت توسعه‌گرا^۱

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: *اقتصادهای عقب‌مانده اگر همه‌چیز را به عهده‌ی بازار بگذارند، هرگز نمی‌توانند توسعه پیدا کنند.*

یک سنت نادیده‌گرفته شده

سنتی در اقتصاد وجود دارد که قدیمی‌تر از مکتب کلاسیک است، اما تقریباً برای بیشتر افراد ناشناخته بوده و حتی در کتاب‌های مرتبط با تاریخ اندیشه‌ی اقتصادی نیز به ندرت از آن یاد می‌شود. این سنت همان چیزی است که من آن را سنت توسعه‌گرا می‌نامم که در اواخر سده‌ی شانزدهم و اوایل سده‌ی هفدهم، یعنی دو قرن پیش از مکتب کلاسیک آغاز شد.

من سنت توسعه‌گرا را یک مکتب اقتصادی نمی‌نامم، زیرا مکتب به معنای آن است که بنیان‌گذاران و پیروان قابل‌شناسایی و نظریه‌هایی اصلی واضحی برای آن وجود داشته باشد. این سنت بسیار پراکنده است، منابع مختلفی سرچشمه‌ی الهام آن بوده‌اند و مسیر فکری پیچیده‌ای داشته است. این امر به علت این است که سیاست‌گذاران آغازگر این سنت بودند که به جای مسائل محض روشنفکرانه، به حل مسائل دنیای واقعی علاقه داشتند.^۲ آنها عناصر متفاوتی را به روش‌های عمل‌گرا از منابع مختلف گلچین می‌کردند و در کنار هم قرار می‌دادند، اگرچه برخی از این عناصر به خودی خود نیز سهمی اصیل و مهم در حل مسائل داشتند.

اما به‌رحال این مسئله به‌هیچ‌وجه از اهمیت این سنت نمی‌کاهد. این سنت از نظر تأثیری که بر جهان واقعی دارد، احتمالاً یکی از مهم‌ترین سنت‌های علم اقتصاد به حساب می‌آید. به جای عقلانیت‌گرایی

1. The Developmentalist Tradition

۲. هم‌چنان تعداد بسیار اندکی از این سیاست‌گذاران مانند ژان باپتیست کولبرت (وزیر امور مالی لویی چهاردهم در میان سال‌های ۱۶۶۵ الی ۱۶۸۵) به دلیل سیاست‌های خاص‌شان به یاد آورده می‌شوند. البته، اکثر این سیاست‌گذاران کاملاً فراموش شده‌اند. نام برخی نیز همانند هنری هفتم و رابرت والپول به دلایل دیگری به جز سیاست‌های اقتصادی‌شان در یادها باقی مانده‌اند.

محدود اقتصاد نئوکلاسیک یا بینش مکتب مارکسیست درباره‌ی جامعه‌ای بی‌طبقه، از تحولات سده‌ی هجدهم بریتانیا گرفته تا تحولات سده‌ی نوزدهم ایالات متحده و آلمان و وضعیت امروزه‌ی کشور چین، این سنت تقریباً در پس تمام تجربیات موفقیت‌آمیز توسعه‌های اقتصادی تاریخ بشر قرار داشته است^۱.

افزایش ظرفیت‌های تولیدی برای غلبه بر عقب‌ماندگی اقتصادی

تمرکز سنت توسعه‌گرا کمک به توسعه‌ی اقتصادی کشورهایی است که از نظر اقتصادی کشورهایی عقب‌مانده به حساب می‌آیند تا بدین طریق بتوانند عقب‌ماندگی خود را جبران و خود را به کشورهای پیشرفته نزدیک کنند. توسعه‌ی اقتصادی از نظر اقتصاددانان پیرو این سنت، صرفاً مسئله‌ی افزایش درآمد نبود که با ثروت باد آورده‌ی منابع طبیعی مانند پیدا کردن اتفاقی نفت یا الماس نیز امکان روی دادن آن وجود دارد؛ بلکه در بینش آنها توسعه‌ی اقتصادی به معنای بدست آوردن ظرفیت‌های تولیدی پیچیده‌تر و به عبارت دیگر توانایی تولید با استفاده از فن‌آوری و نهادهای جدید بود.

این سنت استدلال می‌کند که برخی فعالیت‌های اقتصادی مانند صنایع تولیدی بسیار پیشرفته، قابلیت‌های تولیدی کشورها را بهتر از سایر صنایع توسعه می‌دهند. با این حال، این سنت درعین حال استدلال می‌کند این فعالیت‌ها در اقتصادهای عقب‌مانده به‌طور طبیعی ایجاد نمی‌شوند زیرا در حال حاضر بنگاه‌های پیشگام در اقتصادهای پیشرفته‌تر این فعالیت‌ها را انجام می‌دهند. در چنین اقتصادی تا زمانی که دولت با وضع تعرفه‌ها، یارانه‌ها و مقررات مداخله چنین فعالیت‌هایی را ترویج نکند، بازارهای آزاد، اقتصاد این کشور را پیوسته عقب نگه می‌دارد. در این صورت، اقتصاد این کشور، تنها شامل فعالیت‌هایی می‌شود که در حال حاضر توانایی انجام آنها را دارد؛ یعنی همان فعالیت‌های با بهره‌وری پایین و مبتنی بر منابع طبیعی یا نیروی کار ارزان^۲. این سنت تأکید دارد که فعالیت‌های مطلوب و سیاست‌های مناسب، به زمان و ساختار کشور بستگی دارند. صنایع بسیار پیشرفته‌ی دیروز (مانند صنعت نساجی سده‌ی هجدهم) ممکن است امروزه، صنایع منسوخ‌ی به حساب آیند. از طرفی درحالی‌که سیاستی که برای یک کشور پیشرفته مناسب است (مانند تجارت آزاد) چه‌بسا برای کشورهای در حال توسعه نامناسب باشد.

۱. برای اطلاع از جزئیات تاریخی در این زمینه به کتاب‌های من با عنوان‌های سرنگون کردن نردبان: استراتژی توسعه از منظر تاریخی (بسیار علمی‌تر و مفصل‌تر) و نیکوکاران نابکار، افسانه‌ی تجارت خارجی آزاد و تاریخچه‌ی پنهان سرمایه‌داری (با جزئیات کمتر و زبانی ساده‌تر) مراجعه کنید.

۲. روش‌هایی که معمولاً پیشنهاد می‌شوند، عبارتند از: ترویج صنایع جدید از طریق وضع تعرفه‌ها، یارانه‌ها و ترجیح این صنایع برای تأمین نیازهای دولتی (یعنی دولت اقلام مورد نیاز خود را از بخش خصوصی خریداری می‌کند)، تقویت پردازش داخلی مواد خام از طریق وضع مالیات بر صادرات مواد اولیه یا از طریق ممنوعیت صادرات آنها، تضعیف واردات کالاهای لوکس از طریق وضع تعرفه‌ها و ممنوعیت‌ها تا بدین طریق بتوان منابع بیشتری را به سوی سرمایه‌گذاری هدایت کرد، ترویج صادرات از طریق حمایت بازاریابی و روندهای کنترل کیفیت، حمایت از بهبودهای فنی از طریق انحصاراتی که دولت به صنایع خاص اعطا می‌کند، وضع حقوق ثبت اختراع و استخدام کارگران ماهر از کشورهایی که اقتصاد پیشرفته‌تری دارند با کمک یارانه‌ی دولت و آخرین و مهم‌ترین نکته نیز سرمایه‌گذاری دولتی در زیرساخت‌ها.

انشعابات اولیه‌ی سنت توسعه‌گرا: مرکانتلیسم، استدلال صنایع نوپا و مکتب تاریخی آلمان
 اگرچه بکارگیری سیاسی این سنت بسیار زودتر آغاز شد (مثلاً، تحت حکومت هنری هفتم در سال‌های ۱۴۸۵ تا ۱۵۰۹)، اما تألیف آثار نظری سنت توسعه‌گرا در اواخر سده‌ی شانزدهم و اوایل سده‌ی هفدهم و از جانب اقتصاددانان ایتالیایی عصر رنسانس مانند جیوانی بوترو^۱ و آنتونیو سرا^۲ آغاز شد که بر لزوم ترویج فعالیت‌های تولیدی از جانب دولت تأکید داشتند.

امروزه معمولاً اقتصاددانان توسعه‌گرای سده‌های هفدهم و هجدهم که **مرکانتیلیست‌ها**^۳ نامیده می‌شوند، به صورت اقتصاددانانی به تصویر کشیده می‌شوند که تنها هدف آنها تولید مازاد تجاری یعنی افزایش میزان صادرات در مقایسه با واردات بوده است. اما در واقع بسیاری از آنها بیشتر به دنبال ترویج فعالیت‌های با بهره‌وری بالا از طریق مداخلات سیاستی دولت بودند. دست‌کم کارآزموده‌ترین آنها به جای آنکه مازاد تجاری را به خودی خود هدف قرار دهد، آن را در حکم نشانه‌ای از موفقیت اقتصادی (یعنی توسعه‌ی فعالیت‌های با بهره‌وری بالا) قلمداد می‌کرد.

از اواخر سده‌ی هجدهم با کُند شدن گسترش مرکانتیلیسم و علاقه به مازاد تجاری، سنت توسعه‌گرایی تمرکز واضح‌تری بر فرایند تولید پیدا کرد. تحول بسیار مهم این دوران با پیشنهاد حمایت از صنایع نوپا را الکساندر همیلتون داد که در فصل قبل با آن آشنا شدیم. سپس نظریه‌ی همیلتون را فردریک لیست^۴ اقتصاددان آلمانی بیشتر توسعه داد؛ شخصی که امروزه غالباً به اشتباه پدر نظریه حمایت از صنایع نوپا نامیده می‌شود.^۵ در اواسط سده‌ی نوزدهم به همراه نظریه‌های فردریک لیست مکتب تاریخی آلمان نیز پدیدار شد و تا اواسط سده‌ی بیستم مکتب اقتصادی غالب کشور آلمان به حساب می‌آمد. این مکتب به شدت تحت تأثیر مکاتب اقتصادی آمریکا قرار داشت^۶ و بر اهمیت درک تاریخچه‌ی سیر تحولات نظام تولید تأکید می‌کرد؛ چه تحولاتی که بر قوانین و سایر نهادهای اجتماعی تأثیرگذار بودند و چه تحولاتی

1. Giovanni Botero

2. Antonio Serra

3. mercantilists

4. Friedrich List

۵. لیست کار خود را در حکم یک تاجر آزاد آغاز و ایده‌ی انعقاد توافق‌نامه‌های تجارت آزاد میان ایالات مختلف آلمان را ترویج کرد که طی دهه‌ی ۱۸۲۰ از جانب زولورین (که معنای تحت‌اللفظی آن اتحادیه‌ی گمرکی می‌شود) محقق شد. با این حال، لیست در طی دوران تبعید خود به ایالات متحده در دهه‌ی ۱۸۲۰، از طریق آثار دنیل ریچموند و هنری کری به صورت اتفاقی با ایده‌ی همیلتون آشنا و به تدریج متقاعد شد که برقراری تجارت آزاد میان کشورهایی با سطح توسعه‌ی یکسان (مانند ایالات آلمان در آن زمان) نیز می‌تواند ایده‌ی خوبی باشد، اما احتمالاً برقراری این قراردادها میان کشورهای بسیار پیشرفته‌ای مانند بریتانیا و کشورهای عقب‌افتاده‌ای مانند آلمان و ایالات متحده‌ی آن زمان، ایده‌ی نادرستی است. شاید بایستی در اینجا اضافه کرد که لیست نیز همانند اکثر اروپاییان زمان خود فرد نژادپرستی بوده و به صراحت مدعی بود که این نظریه تنها بایستی در مورد کشورهای «معتدل» به کار گرفته شود.

۶. اولین رهبران انجمن اقتصادی آمریکا یعنی جان بیتز کلارک (۱۸۴۷ الی ۱۹۳۸) و ریچارد الی، (۱۸۵۴ الی ۱۹۴۳) دانشجوی اقتصاددانان مکتب تاریخی آلمان مانند ولهلم روشر (۱۸۱۷ الی ۱۹۹۴) و کارل کنیس (۱۸۲۱ الی ۱۸۹۸) بودند.

که از آنها تأثیر پذیرفته بودند.^۱

سنت توسعه‌گرایی در جهان مدرن: اقتصاد توسعه

سنت توسعه‌گرا را در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ اقتصاددانانی از قبیل (به ترتیب حروف الفبا) آلبرت هیرشمن، ۱۹۱۵ تا ۲۰۱۲، سایمون کوزنتس،^۲ ۱۹۰۱ تا ۱۹۸۵، آرتور لوییس ۱۹۱۵ تا ۱۹۹۱ و گونار میردال ۱۸۹۹ تا ۱۹۸۷ به شکل مدرن و پیشرفته‌ی خود درآمد و این مرتبه نیز عنوان اقتصاد توسعه را به خود گرفت. این اقتصاددانان و پیروان آنها که غالباً از کشورهای حاشیه‌ای نظام سرمایه‌داری در قاره‌های آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین برخوردار بوده‌اند؛ نه تنها نظریه‌های توسعه‌گرای پیشین را اصلاح کردند، بلکه نوآوری‌های نظری بسیاری را به آنها افزودند.

مهم‌ترین نوآوری در این زمینه از سوی هیرشمن ارائه شد، وی اذعان داشت که برخی از صنایع خاص، منحصراً **پیوندهای**^۳ (ارتباطات) بسیار مترکمی با صنایع دیگر دارند یا به بیان دیگر با تعداد بسیار زیادی از صنایع داد و ستد می‌کنند (صنایع خودروسازی و فولادسازی، رایج‌ترین نمونه‌های این صنایع هستند). اگر دولت این صنایع را شناسایی و از آنها حمایت کند سرعت رشد اقتصاد در مقایسه با حالتی که همه چیز به عهده‌ی بازار رها می‌شود، به شدت افزایش پیدا خواهد کرد.

اخیراً برخی اقتصاددانان توسعه‌گرا نیز تأکید کرده‌اند که برای تکمیل حمایت از صنایع نوپا بایستی در توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی اقتصاد سرمایه‌گذاری شود.^۴ آنها استدلال می‌کردند که حمایت تجاری تنها فضایی ایجاد می‌کند که بنگاه‌های یک کشور در داخل آن بتوانند بهره‌وری خود را افزایش دهند؛ اما افزایش واقعی بهره‌وری نیازمند سرمایه‌گذاری آگاهانه در تحصیلات، آموزش و تحقیقات و توسعه است.

بیشتر از آنچه که به نظر می‌رسد: ارزیابی سنت توسعه‌گرا

همان‌طور که در بخش‌های پیشین اشاره کردم، فقدان یک نظریه‌ی منسجم و جامع یکی از نقاط ضعف اصلی سنت توسعه‌گرا است. با توجه به تمایل انسان‌ها برای اغوا شدن با نظریه‌هایی که به ظاهر همه چیز را توضیح می‌دهند، فقدان یک نظریه‌ی منسجم باعث شده این سنت در چشم بسیاری از افراد کم‌ارزش‌تر از مکاتب منسجم‌تر و پرمدعتری هم‌چون مکتب نئوکلاسیک یا مارکسیست جلوه کند.

این سنت در مقایسه با سایر مکاتب اقتصادی که از نقش فعالی برای دولت طرفداری می‌کنند، در برابر استدلال شکست دولت آسیب‌پذیرتر است. این سنت مشخصاً طیف بسیار وسیعی از سیاست‌های مختلف را توصیه می‌کند که شاید به گسترش هرچه بیشتر ظرفیت‌های دولت منجر شوند.

۱. این مسئله با فرض مکتب مارکسیست مبنی بر وجود علیت غالباً (اما نه انحصاراً) یک‌طرفه از سوی نظام تولید (یا مبنای) به سوی نهادها (یا ساختار فوقانی)، در تضاد بود.

2. Simon Kuznets

3. linkage

۴. اسامی مهم به ترتیب حروف الفبا عبارتند از: آلیس آمسدن، مارتین فرانسمن، خورخه کاتز، سانجایا لال و لری وستفال.

اما سنت توسعه‌گرا به‌رغم تمام این نقاط ضعف، لایق توجه بیشتری است. نقطه ضعف اساسی این سنت یعنی پراکنده‌گزینی را شاید می‌توان یکی از نقاط قوت آن به حساب آورد. با توجه به پیچیدگی جهان، یک نظریه‌ی گلچین شده از منابع مختلف ممکن است بهتر قادر به توضیح آن باشد. موفقیت در ترکیب سیاست‌های بازار آزاد و سوسیالیست در کشور سنگاپور که در فصل سوم با آن روبه‌رو شدیم، نمونه‌ای از این واقعیت است. اضافه‌براین، سابقه‌ی عملکرد چشمگیر این سنت در تغییر جهان واقعی نشان می‌دهد پتانسیل این سنت بسیار بالاتر از آنچه‌ی است که به نظر می‌رسد.

مکتب اتریشی

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: هیچ‌کس از همه‌چیز آگاهی ندارد، پس همه را به حال خود رها کنید.

پرتقال تنها میوه‌ی این درخت نیست: انواع مختلف از اقتصاد بازار آزاد

تمام اقتصاددانان نئوکلاسیک، اقتصاددانان بازار آزاد به حساب نمی‌آیند. به همین ترتیب تمام اقتصاددانان بازار آزاد نیز اقتصاددانان نئوکلاسیک به شمار نمی‌روند. طرفداران مکتب اتریشی حتی شدیدتر از بیشتر پیروان مکتب نئوکلاسیک از بازار آزاد حمایت می‌کنند.

مکتب اتریشی را کارل منگر^۱ (۱۸۴۰ تا ۱۹۲۱) در اواخر سده‌ی نوزدهم بنیان گذاشت. لودویگ فون میزس^۲ (۱۸۸۱ تا ۱۹۷۳) و فردریک هایک^۳ (۱۸۹۹ الی ۱۹۹۲) نفوذ این مکتب را فراتر از مرزهای سرزمین مادری آن گسترش دادند. این مکتب، طی به اصطلاح مناظره‌ی محاسباتی^۴ دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ خود با مکتب مارکسیست در مورد امکان‌پذیری برنامه‌ریزی متمرکز اقتصادی، توجه کشورهای جهان را به خود جلب کرد^۵. هایک در سال ۱۹۴۴ کتاب مشهور و بسیار تأثیرگذاری خود یعنی *راه بردگی*^۶ را منتشر کرد که در آن با شور و هیجان خاصی نسبت به نابودی بنیادین آزادی فردی در اثر مداخلات دولتی هشدار داده بود.

در آن دوران مکتب اتریشی به همراه جناح بازار آزاد مکتب نئوکلاسیک (که امروزه اکثریت طرفداران این مکتب را تشکیل می‌دهند) در همان پویش طرفداران حذف مداخله‌ی دولتی قرار داشت و نتیجه‌گیری‌های سیاسی مشابهی ارائه می‌کرد که برخی از آنها حتی افراطی‌تر از نتیجه‌گیری‌های مکتب نئوکلاسیک بودند. با این حال، روش‌شناسی این مکتب با مکتب نئوکلاسیک بسیار تفاوت دارد. اتحاد بین این دو گروه به جای بینش‌های اقتصادی آنها، بیشتر از بینش‌های سیاسی آنها ناشی می‌شود.

1. Carl Menger

2. Ludwig von Mises

3. Friedrich von Hayek

4. Calculation Debate

۵. برای اطلاعات بیشتر در مورد این مناظرات به کتاب زیر مراجعه کنید:

D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered* (Cambridge: Cambridge University Press, 1985).

6. *The Road to Serfdom*

پیچیدگی و عقلانیت محدود: دفاع مکتب اتریشی از بازار آزاد

مکتب اتریشی درحالی که بر اهمیت افراد تأکید دارد، برخلاف اقتصاد نئوکلاسیک انسان‌ها را موجودات عقلانی اتمیزه‌ای قلمداد نمی‌کند. این مکتب عقلانیت انسان‌ها را به شدت محدود می‌داند. به همین دلیل استدلال می‌کند که رفتار عقلایی تنها به این دلیل امکان‌پذیر است که ما انسان‌ها با پذیرش بی‌چون و چرای هنجارهای اجتماعی به صورت داوطلبانه و شاید ناخودآگاه، انتخاب‌های خود را محدود می‌سازیم. هایک با آهنگی خاص گفته: «آداب و رسوم و سنت در میان غریزه و خرد^۱ می‌ایستند». مثلاً با فرض اینکه بیشتر مردم به قواعد اخلاقی احترام خواهند گذاشت! می‌توانیم به جای محاسبه‌ی احتمال فریب خوردن از دیگران، انرژی ذهنی خودمان را وقف محاسبه‌ی هزینه‌ها و مزایای یک معامله‌ی بازاری احتمالی کنیم. مکتب اتریشی همچنین استدلال می‌کند که جهان به شدت پیچیده و نامعلوم^۲ است. همان‌طور که اعضای این مکتب در مناظره‌ی محاسباتی اشاره کردند، هیچ‌کسی (حتی تمام مقامات قدرتمند برنامه‌ریزی مرکزی یک کشور سوسیالیست که می‌توانند هر اطلاعات دلخواهی را از هریک شهروندان مطالبه کنند) نمی‌تواند تمام اطلاعات مورد نیاز برای اداره‌ی یک اقتصاد پیچیده را به‌دست بیاورد. فقط از طریق **نظم خودجوش**^۳ بازار رقابتی است که طرح‌های متنوع و همواره در حال تغییر بازیگران اقتصادی بی‌شماری که در واکنش به تغییرات غیرقابل‌پیش‌بینی و پیچیده‌ی جهان ایجاد شده‌اند، می‌توانند با یکدیگر تطبیق پیدا کنند.

بدین ترتیب مکتب اتریشی اذعان دارد که بازار آزاد بهترین نظام اقتصادی است، اما نه به این دلیل که ما موجوداتی کاملاً عقلانی هستیم و به شکلی که در نظریه‌های نئوکلاسیک فرض می‌شود از همه چیز اطلاع داریم (یا دست‌کم می‌توانیم تمام اطلاعاتی را که می‌خواهیم بدانیم به دست بیاوریم)، بلکه به این دلیل که ما موجوداتی آنچنان عقلانی نیستیم و مسائل زیادی در جهان وجود دارند که ذاتاً «غیرقابل‌درک» هستند. این دفاع از بازار آزاد بسیار واقع‌گرایانه‌تر از دفاع مکتب نئوکلاسیک است که عقلانیت اغراق‌آمیزی را برای انسان‌ها فرض کرده و به «قابل‌درک‌بودن» تمام پدیده‌های جهان معتقد است.

نظم خودجوش در برابر نظم ساختگی: محدودیت‌های استدلال مکتب اتریشی

این گفته‌ی مکتب اتریشی کاملاً درست است که بهتر است به نظم خودجوش بازار متکی باشیم، زیرا توانایی ما برای ایجاد نظم آگاهانه محدود است. اما سرمایه‌داری مملو از «نظم‌هایی است که آگاهانه ساخته شده‌اند»؛ مانند شرکت‌های با مسئولیت محدود، بانک مرکزی یا قوانین مالکیت معنوی که تا پیش از اواخر سده‌ی نوزدهم وجود نداشتند. همچنین تنوع ترتیبات نهادی^۴ و تفاوت‌های ناشی از آن

1. reason
2. uncertain
3. spontaneous order
4. institutional arrangements

در عملکرد اقتصادهای سرمایه‌داری مختلف نیز به جای پیدایش خودجوش نظم، تا حد زیادی نتیجه‌ی نظامی است که به صورت آگاهانه برقرار شده است.^۱

علاوه‌براین، خود بازار نیز (به جای یک نظم خودجوش) یک نظم ساخته شده است. بازار مبتنی بر قوانین و مقرراتی است که به صورت آگاهانه طراحی شده‌اند و پدیده‌های خاصی را ممنوع، پدیده‌های دیگری را تضعیف و برخی دیگر را تقویت می‌کنند. می‌توان این مسئله را با وضوح بیشتری مشاهده کرد، وقتی به خاطر می‌آوریم که مرزهای بازار بارها و بارها با تصمیمات سیاسی آگاهانه ترسیم و جابه‌جا شده‌اند، و این واقعیتی است که مکتب اتریشی قادر به مشاهده‌ی آن نبوده یا حتی حاضر به پذیرش آن نیست. بسیاری از کالاهای مبادلاتی بازار که زمانی کاملاً قانونی بودند مانند برده‌ها، کودکان کار یا مواد مخدر خاص از بازار حذف شده‌اند. درعین حال، بسیاری از کالاهایی که پیش از این در بازار قابل مبادله نبودند با اتخاذ تصمیمات سیاسی خاصی قابل عرضه در بازار می‌شوند. «زمین‌های اشتراکی» یعنی همان چراگاه‌هایی که مالکیت آنها به صورت جمعی در دست اجتماعات محلی بود و به همین دلیل امکان خرید و فروش آنها وجود نداشت، از طریق حصارکشی در بریتانیا در میانه‌ی قرن‌های شانزدهم و هجدهم، به زمین‌های خصوصی تبدیل شدند. همچنین بازار مجوز انتشار گازهای کربنی نیز در دهه‌ی ۱۹۹۰ ایجاد شد.^۲ مکتب اتریشی با نظم خودجوش نامیدن بازار، ماهیت اقتصاد سرمایه‌داری را کاملاً معکوس جلوه می‌دهد.

از طرفی موضع مکتب اتریشی در مقابل مداخلات دولتی نیز بیش از حد افراطی است. بینش آنها این است که هرگونه مداخله‌ی دولتی به جز تأمین نظم و قانون و به‌ویژه حمایت از مالکیت خصوصی، جامعه را در سراسیبه لغزنده‌ای به سوی سوسیالیسم قرار خواهد داد. بینشی که در کتاب راه بردگی هایک به صراحت به پیشرفته‌ترین حالت خود رسید. این بینش از لحاظ نظری اصلاً متقاعدکننده نیست و از دل تاریخ نیز سردر نیاورده است. هم در سراسر جهان و هم در داخل کشورها، بازارها و دولت‌ها به درجات بسیار مختلفی با هم ترکیب می‌شوند. مثلاً بارهای شکلات در ایالات متحده در مقایسه با تحصیلات ابتدایی در این کشور بسیار بازارمحورتر است. همچنین کره‌ی جنوبی نیز در زمینه‌ی تأمین خدمات درمانی بیش از بریتانیا به راه‌حل‌های بازاری متکی است، اما در مورد تأمین آب آشامیدنی و حمل‌ونقل با راه‌آهن قضیه کاملاً برعکس است. اگر «سراسیبه لغزنده‌ای» وجود داشت، این تنوع بسیار زیاد به وجود نمی‌آمد.

۱. هربرت سایمون مؤسس مکتب رفتارگرا اشاره کرده است که برای توصیف بهتر سرمایه‌داری مدرن بهتر است به جای اقتصاد بازار از اقتصاد «سازمانی» استفاده کنیم. امروزه بیشتر فعالیت‌های اقتصادی به جای بازارها در داخل سازمان‌ها (غالباً بنگاه‌ها و همچنین در درون ادارات دولتی و سایر سازمان‌های دیگر) انجام می‌شوند. برای مشاهده‌ی مباحث بیشتری در این زمینه به فصل پنجم مراجعه کنید.

۲. این ایده که «مجوزهای آلودگی» را می‌توان خرید و فروش کرد، شاید برای بسیاری از کسانی که با اقتصاد آشنایی ندارند عجیب و غریب به نظر برسد. اما بازار این مجوزها بسیار پررونق است به طوری که ارزش تجاری آن در سال ۲۰۰۷ در حدود ۶۴ میلیارد دلار برآورد شده است.

مکتب (نئو)شومپتری

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: سرمایه‌داری/بازار قدرتمندی برای پیشرفت اقتصادی است، اما به تدریج قدرت خود را از دست می‌دهد، همین‌طور که بنگاه‌ها روز به روز بروکراتیک‌تر می‌شوند.

گرچه جوزف شومپتر (۱۸۸۳ تا ۱۹۵۰) یکی از بزرگترین نام‌های تاریخ اقتصاد نیست؛ اما اندیشه‌های او به حد کافی اصیل بودند تا مکتب کاملی به نام خود داشته باشد که مکتب شومپتری یا نئوشومپتری نامیده می‌شود^۱ (حتی آدام اسمیت نیز مکتبی به نام خود ندارد).

شومپتر نیز همانند طرفداران مکتب اتریشی زیر سایه‌ی مکتب مارکسیست کار می‌کرد و به حدی تحت سایه‌ی این مکتب قرار داشت که چهار فصل اول شاهکار خود یعنی *سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی*^۲ را که در سال ۱۹۴۲ منتشر شده به مارکس اختصاص داده است^۳. چون رابینسون^۴ یکی از اقتصاددانان مشهور کینزی زمانی این کنایه‌ی مشهور را زد که شومپتر «همان مارکس است؛ تنها صفت‌های او عوض شده است».

توفان‌های تخریب خلاق: نظریه‌ی توسعه‌ی سرمایه‌داری شومپتر

شومپتر تأکید مارکس بر نقش توسعه‌ی فن‌آوری‌ها در پیشرفت نظام سرمایه‌داری را بسط داد. وی استدلال کرد که سرمایه‌داری از طریق **نوآوری‌های**^۵ کارآفرینان یعنی ایجاد فن‌آوری‌های تولیدی جدید، محصولات جدید و بازارهای جدید توسعه پیدا می‌کند. این نوآوری‌ها در بازارهای خود، حقوق انحصاری موقتی را به کارآفرینان موفق اعطا کرده و به آنها اجازه می‌دهند سودهای استثنایی کسب کنند، سودهایی که وی آنها را **سود کارآفرینی**^۶ می‌نامید.

با گذشت زمان رقیبان آنها از این نوآوری‌ها تقلید می‌کنند و به اجبار سود همه را به سطوح «معمولی» کاهش می‌دهند. صرفاً به این مسئله توجه کنید که چطور در بازار تبلت که زمانی حوزه‌ی تقریباً انحصاری آیفون بود، اینک محصولات بسیار زیادی از کارخانه‌های مختلف عرضه می‌شوند.

در بینش شومپتر این رقابت ناشی از نوآوری‌های تکنولوژیک بسیار قدرتمندتر و مهم‌تر از رقابت قیمتی مکتب نئوکلاسیک است که در آن تولیدکنندگان تلاش می‌کنند با استفاده از فن‌آوری‌های موجود و افزایش بازدهی فرایندهای تولیدی خود، محصولات خودشان را با قیمتی ارزان‌تر از سایر رقبا عرضه کنند. وی استدلال می‌کرد که رقابت از طریق نوآوری «درست به همان اندازه‌ای که بمباران یک درب بسته،

۱. البته پیشوند «نئو» قابل‌بحث است. تفاوت‌های میان این دو مکتب به مراتب کمتر از تفاوت‌های میان مکاتبی مانند کلاسیک و نئوکلاسیک است.

2. Capitalism, Socialism, and Democracy

۳. آن‌ها به صورت «مارکس پیامبر»، «مارکس اقتصاددان»، «مارکس جامعه‌شناس» و «مارکس معلم» نام‌گذاری شده‌اند.

4. Joan Robinson

5. Innovations

6. Entrepreneurial Profit

بسیار موثرتر از شکستن آن با زور است، بسیار موثرتر از رقابت قیمتی است.»
 در این مورد مشخص شد که پیش‌گویی شومپتر کاملاً درست بوده است. وی استدلال می‌کرد که در بلندمدت هیچ بنگاهی، هر قدر مستحکم نیز به نظر برسد از این «توفان‌های تخریب خلاق»^۱ در امان نخواهد بود. رکود بنگاه‌هایی مانند آی‌بی‌ام و جنرال موتورز یا ناپدید شدن بنگاه کوداک که در دوران اوج خود در صنعت خودشان بر جهان سلطه داشتند، قدرت رقابت از طریق نوآوری را نشان می‌دهد.
چرا شومپتر پیش‌بینی کرد که سرمایه‌داری تضعیف خواهد شد و چرا این پیش‌بینی وی اشتباه از آب درآمد؟

شومپتر به‌رغم اینکه به پویایی سرمایه‌داری باور داشت، اما نسبت به آینده‌ی آن، آنچنان خوش‌بین نبود. وی در کتاب *سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی* اذعان کرده است که با مقیاس رو به رشد بنگاه‌های سرمایه‌داری و کاربرد اصول علمی در نوآوری‌های تکنولوژیک (پیدایش «آزمایشگاه‌های شرکتی»)، کارآفرینان مسیر پیدایش مدیران حرفه‌ای را هموار می‌کنند. افرادی که خود شومپتر آنها را به‌شکل ناامیدکننده‌ای «گونه‌های اجرایی»^۲ می‌خواند. با گسترش بروکراسی این بنگاه‌ها، مدیریت در بنگاه‌های سرمایه‌داری پویایی خود را از دست خواهد داد، زیرا پویایی این نظام در نهایت بر خلاقیت و انگیزه‌ی قهرمانان پرجاذبه‌ای به نام کارآفرینان متکی است. بدین ترتیب، سرمایه‌داری به جای دچار شدن به مرگ خشونت‌آمیزی که مارکس پیش‌بینی کرده بود، به تدریج پژمرده و به سوسیالیسم تبدیل می‌شود.
 پیش‌بینی شومپتر نیز محقق نشده است. در واقع، از زمانی که پیش‌بینی‌های تیره‌وتاری در مورد مرگ سرمایه‌داری بیان شده‌اند، پویایی این نظام بسیار افزایش یافته است. علت این پیش‌بینی نادرست شومپتر این بود که وی نتوانست تشخیص دهد که کارآفرینی با چه سرعت زیادی در حالت تبدیل شدن به یک فعالیت جمعی بود؛ فعالیتی که نه تنها کارآفرینان خلاق، بلکه بسیاری از بازیگران داخلی و خارجی بنگاه‌ها را نیز دربرمی‌گرفت.

بیشتر پیشرفت‌های تکنولوژیک در صنایع مدرن و پیچیده‌ی امروزی از طریق نوآوری‌های تدریجی^۳ روی می‌دهند که از تلاش‌های واقع‌گرایانه‌ی افراد برای حل مشکلات ایجاد شده در حین فرایندهای تولیدی، سرچشمه می‌گیرند. این مسئله به معنای آن است که حتی کارگران خطوط تولیدی نیز در فرایند نوآوری دخیل هستند. در واقع بنگاه‌های خودروی‌سازی ژاپنی و به‌ویژه تویوتا از روش تولید خاصی بهره برده‌اند که در فرایند نوآوری، بیشترین استفاده را از نظرات کارگران می‌برد. دیگر آن روزگار سپری شده است که نابغه‌هایی مانند جیمز وات یا توماس ادیسون می‌توانستند (تقریباً) به تنهایی فن‌آوری‌های جدید و کاملی را ایجاد کنند. البته این تمام ماجرا نیست. زمانی که بنگاه‌ها می‌خواهند نوآوری جدیدی ابداع

1. Creative Destruction
2. Executive Types
3. Incremental Innovations

کنند از نتایج و بودجه‌های تحقیقاتی خاصی استفاده می‌کنند که از جانب بازیگران غیرتجاری مختلفی مانند دولت، دانشگاه‌ها و نهادهای خیریه به آنها اعطا می‌شود. پس امروزه تمام جامعه در فرایند نوآوری دخیل است.

شومپتر که نتوانست نقش «دیگر افراد» را در فرایند نوآوری به خوبی درک کند، به این نتیجه‌ی اشتباه رسید که فضای درحال‌تقلیل برای کارآفرینان منفرد باعث کاهش پویایی و تحلیل‌رفتن سرمایه‌داری خواهد شد.

خوشبختانه وارثان معنوی شومپتر (که در برخی مواقع مکتب نئوشومپتری نامیده می‌شوند) با استفاده از رویکردهای مختلفی به‌ویژه رویکرد **نظام ملی نوآوری**^۱ که تعاملات میان بازیگران مختلفی مانند بنگاه‌ها، دانشگاه‌ها، دولت‌ها و سایرین را نیز در فرایند نوآوری در نظر می‌گیرد، توانسته‌اند بر این محدودیت نظریه‌ی وی غلبه کنند.^۲ با این حال، از مکتب (نئو)شومپتری نیز به دلیل تمرکز بیش از حد بر فن‌آوری و نوآوری و نادیده گرفتن نسبی سایر مسائل اقتصادی مانند نیروی کار، امور مالی و اقتصاد کلان، انتقاد شده است. اگر بخواهیم منصفانه نظر بدهیم مکاتب دیگر نیز بر مسائل خاصی تمرکز دارند، اما مکتب شومپتری بسیار شدیدتر از سایر مکاتب بر یک موضوع خاص متمرکز شده است.

مکتب کینزی

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: *آنچه برای یک فرد مناسب است چه‌بسا برای کل اقتصاد مفید نباشد.*

جان مینارد کینز (۱۸۸۳ تا ۱۹۴۶) اقتصاددان دیگری است که در همان سال تولد شومپتر به دنیا آمد و همانند او نیز مفتخر است که مکتب کاملی به نام وی و پیرو ایده‌های اوست. اما این دو اقتصاددان از نظر قدرت نفوذ فکری با هم قابل مقایسه نیستند. کینز بدون شک مهم‌ترین اقتصاددان سده‌ی بیستم بود. وی با ابداع حوزه‌ی اقتصاد کلان (شاخه‌ای از علم اقتصاد که کلیت یک اقتصاد را به عنوان نهاد مستقل و متفاوت از مجموع کلی اجزای آن، تحلیل می‌کند)، تعریف علم اقتصاد را تغییر داد. پیش از کینز، بیشتر مردم با این جمله‌ی آدام اسمیت موافق بودند که «رفتاری که در هر خانواده‌ی خصوصی، رفتاری محتاطانه قلمداد می‌شود، به ندرت ممکن است برای یک قلمرو بزرگ حماقت به حساب آید» و البته هنوز برخی از مردم به این گفته باور دارند. مثلاً دیوید کامرون نخست وزیر بریتانیا در اکتبر سال ۲۰۱۱ این‌طور گفت که تمام مردم بریتانیا بایستی تلاش کنند تا بدهی‌های کارت‌های اعتباری خود را پرداخت کنند، بدون درک این نکته که اگر تعداد کافی از مردم واقعاً به نصیحت وی توجه می‌کردند و مصارف خود را کاهش می‌دادند تا بتوانند بدهی‌های کارت‌های اعتباری خود را پرداخت کنند، اقتصاد بریتانیا فرو می‌پاشید. وی صرفاً درک نمی‌کرد که مخارج هر فرد درآمد فرد دیگری را تشکیل می‌دهد تا اینکه از جانب مشاوران خود مجبور شد این اظهارنظر شرم‌آور را پس بگیرد.

1. National System of Innovation

۲. اعضای ارشد این مکتب که در برخی مواقع اقتصاد تکاملی نامیده می‌شود، به ترتیب حروف الفبا عبارتند از: ماریو کیمولی، جیووانی دوسی، مرحوم کریستوفر فریمن، بنگ-آکی لوندوال، ریچارد نلسون و سیدنی وینتر.

کینز با رد این بینش به دنبال توضیح این مسئله بود که اگر قرار است بازارها، عرضه و تقاضا را برابر سازند، پس چطور در بلند مدت، کارگران بیکار و کارخانه‌ها راکد میشوند و محصولات به فروش نمی‌رسند.

چرا بیکاری وجود دارد؟: توضیح کینزی

کینز نظریه‌ی خود را با این مشاهده آغاز کرد که یک اقتصاد تمام محصولات تولیدی خود را مصرف نمی‌کند. بدین ترتیب اگر قرار است تمام کالاهای تولیدی فروخته شده و تمام نیروهای تولیدی از جمله خدمات کاری کارگران به کار گرفته شوند (این **اشتغال کامل**^۱ نامیده می‌شود)، بایستی تفاوت تولید و مصرف که پس‌انداز نامیده می‌شود در جایی سرمایه‌گذاری شود.

متأسفانه هیچ تضمینی وجود ندارد که پس‌اندازها با سرمایه‌گذاری برابر شوند، به‌ویژه در این دوران که برخلاف روزهای اولیه سرمایه‌داری که سرمایه‌داران غالباً پس‌اندازهای خود را سرمایه‌گذاری می‌کردند و کارگران نیز با توجه به دستمزد پایین خود توانایی پس‌انداز نداشتند، دیگر سرمایه‌گذاران پول خود را پس‌انداز نمی‌کنند. علت این پدیده نیز این است که سرمایه‌گذاری که بازدهی آن بلافاصله تحقق پیدا نمی‌کند، به انتظارات سرمایه‌گذاران از آینده بستگی دارد. این انتظارات نیز به نوبه‌ی خود به جای محاسبات عقلانی با عوامل روانی هدایت می‌شوند؛ چرا که آینده، مملو از نااطمینانی^۲ است و به‌هیچ‌وجه مشخص نیست.

این نااطمینانی صرفاً به معنای آن نیست که ندانیم دقیقاً چه اتفاقاتی در آینده روی خواهند داد. ما می‌توانیم احتمال وقوع هریک از نتایج احتمالی را برای برخی پدیده‌ها با دقت نسبتاً بالایی محاسبه کنیم که اقتصاددانان به آن **ریسک**^۳ می‌گویند. در واقع، توانایی ما برای محاسبه‌ی ریسک موجود در بسیاری از جوانب مختلف زندگی انسانی مانند مرگ، آتش‌سوزی، تصادفات رانندگی و مواردی از این قبیل، پایه و اساس صنعت بیمه را تشکیل می‌دهد. با این حال، در مورد بسیاری از پدیده‌های دیگر ما حتی از تمام نتایج احتمالی نیز اطلاعی نداریم، چه برسد به محاسبه‌ی احتمال رویداد هریک از آنها. شاید عجیب به نظر برسد که بهترین توضیح مفهوم نااطمینانی را دونالد رامسفلد^۴ وزیر دفاع دولت اول جورج دبلیو بوش ارائه کرده است. رامسفلد در یک نشست مطبوعاتی در مورد وضعیت افغانستان در سال ۲۰۰۲ چنین اظهار کرد: «خب، یک سری دانسته‌های شناخته‌شده وجود دارد؛ یعنی همان چیزهایی که می‌دانیم و از آنها اطلاع داریم. همچنین ندانسته‌های شناخته‌شده‌ای وجود دارند. به عبارت دیگر مسائلی وجود دارند که اینک می‌دانیم که از آنها اطلاع نداریم. اما همچنین ندانسته‌های ناشناخته‌ای نیز وجود دارند؛ یعنی مسائلی وجود دارند که نمی‌دانیم که از آنها بی‌اطلاع هستیم.» ایده‌ی «ندانسته‌های ناشناخته»^۵ مفهوم

1. Full Employment
2. Uncertainty
3. Risk
4. Donald Rumsfeld
5. Unknown Unknowns

نااطمینانی کینز را به خوبی خلاصه می‌کند.

سیاست مالی فعال برای اشتغال کامل: راه‌حل کینزی

در شرایط نامعلوم چه‌بسا سرمایه‌گذاران ناگهان نسبت به آینده بدبین بشوند و سرمایه‌گذاری خود را کاهش دهند. در چنین وضعیتی پس‌اندازها بیش از حد مورد نیاز می‌شوند و به اصطلاح فنی «اشباع پس‌انداز»^۱ روی می‌دهد. اقتصاددانان کلاسیک تصور می‌کردند این اشباع دیر یا زود از بین خواهد رفت، چراکه تقاضای کمتر برای مبالغ پس‌اندازشده، باعث کاهش نرخ بهره (یعنی قیمت وام گرفتن، اگر این اصطلاح را می‌پسندید) می‌شود و سرمایه‌گذاری را جذاب‌تر می‌سازد.

اما کینز استدلال می‌کرد که این پدیده روی نخواهد داد. با کاهش سرمایه‌گذاری، مخارج کل نیز کاهش می‌یابد که به نوبه‌ی خود درآمدها را نیز کاهش می‌دهد، زیرا مخارج هر فرد، درآمد فرد دیگری را تشکیل می‌دهد. کاهش درآمد نیز به نوبه‌ی خود باعث کاهش پس‌انداز می‌شود به این دلیل که پس‌انداز اساساً همان مبلغی است که پس از مصرف ما باقی می‌ماند (اما معمولاً میزان مصرف ما با کاهش درآمد تغییر قابل توجهی نمی‌کند به این خاطر که میزان مصرف براساس ضروریات بقا و عادات زندگی تعیین می‌شود). سرانجام، پس‌اندازها به حدی کاهش می‌یابند که با تقاضای پایین‌تر برای سرمایه‌گذاری مطابقت پیدا کنند. اگر اشباع پس‌اندازها به این روش کاهش پیدا کند، هیچ فشاری برای کاهش نرخ بهره به وجود نمی‌آید و به همین دلیل نیز هیچ محرک اضافی برای سرمایه‌گذاری ایجاد نخواهد شد.

کینز فکر می‌کرد سرمایه‌گذاری برای دستیابی به اشتغال کامل تنها زمانی کافی خواهد بود که **روحیات حیوانی**^۲ سرمایه‌گذاران (مطابق تعریف خود کینز «تمایل خودجوش فرد برای فعالیت به جای انفعال») با فن‌آوری‌های جدید، منافع مالی و سایر رویدادهای بیرونی تحریک شوند.

در بینش وی، حالت عادی امور این است که سرمایه‌گذاری در سطح **تقاضای موثر**^۳ (تقاضایی که در واقع با قدرت خرید فرد پشتیبانی می‌شود) با میزان پس‌انداز برابر شود که این سطح از سرمایه‌گذاری عملاً برای حمایت از اشتغال کامل ناکافی است. کینز استدلال می‌کرد که برای دستیابی به اشتغال کامل، دولت بایستی از مخارج خود به صورت فعالانه، برای افزایش سطح تقاضا استفاده کند.^۴

1. Savings Glut

2. Animal Spirits

3. Effective Demand

۴. همانطور که خود او نیز در مقاله‌ی مشهوری با عنوان «امکانات اقتصادی برای نوه‌های ما» تشریح کرده، با گذشت زمان یعنی در نسل نوادگان کینز (اگرچه خود کینز فرزندی نداشت)، استانداردهای زندگی در کشورهایی مانند بریتانیا به حد کافی افزایش پیدا خواهد کرد که دیگر سرمایه‌گذاری جدید بسیار زیادی ضرورت نخواهد داشت. بدین ترتیب وی پیش‌بینی می‌کرد که در این مرحله تمرکز سیاست‌ها بایستی به سمت کاهش ساعات کاری و افزایش مصرف تغییر کند، به ویژه از طریق توزیع مجدد درآمد در میان گروه‌های فقیرتر که در مقایسه با افراد ثروتمند، بخش بزرگتری از درآمد خود را مصرف می‌کنند.

پول وظیفه‌ای خطرناک در اقتصاد پیدا می‌کند: نظریه‌ی مالیه کینزی

رواج نااطمینانی در اقتصاد کینزی به معنای آن بود که در این مکتب برخلاف تصور مکتب کلاسیک (و نئوکلاسیک) پول فقط یک واحد حسابداری یا واسطه‌ی انجام مبادلات به حساب نمی‌آمد؛ بلکه ابزاری برای نقدینگی (نقدشوندگی)^۱ (یا ابزاری برای تغییر شکل سریع دارایی‌های مالی فرد) در یک جهان نامعلوم به شمار می‌رفت.

با توجه به این مطلب بازار مالی نیز صرفاً ابزاری برای تأمین پول مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری به حساب نمی‌آمد؛ بلکه به‌طور همزمان مکانی برای پول‌سازی از طریق استفاده از تفاوت بینش‌های افراد نسبت به پروژه‌های سرمایه‌گذاری یکسان و به بیان دیگر مکانی برای سفته‌بازی^۲ بود. در این بازار دارایی‌ها عمدتاً به دلیل بازدهی نهایی آنها خرید و فروش نمی‌شوند؛ بلکه براساس انتظارات افراد از آینده و مهم‌تر از آن براساس پیش‌بینی افراد از انتظارات سایرین مبادله می‌شوند که خود کینز این پدیده را به صورت «میانگین نظرات افراد در مورد میانگین نظرات سایرین» توصیف می‌کند. مطابق اظهارات کینز رواج رفتارهای گله‌ای در بازارهای مالی (که این بازارها شدیداً مستعد این پدیده هستند) کشمکش‌های سفته‌بازی، نوسانات و افت‌وخیزهای بازار را به صورت ذاتی تشدید می‌کند.^۳

براساس همین تحلیل بود که کینز اظهارات هشداردهنده و معروف خود را در مورد خطر نظام‌های مالی مبتنی بر سفته‌بازی بیان کرد؛ «شاید سفته‌بازان همانند حباب‌ها که در جریان باثبات بنگاه‌ها ایجاد می‌شوند، آسیبی به بنگاه وارد نکنند، اما وضعیت زمانی بحرانی می‌شود که ارزش بنگاه براساس گردابی از جریانات سفته‌بازی به طرزی غیرواقعی و با حباب افزایش پیدا کند. وقتی توسعه‌ی سرمایه‌ی یک کشور محصول جانبی فعالیت‌های یک کازینو باشد، به احتمال زیاد یکجای کار می‌لنگد و نظام مالی معیوب است». او بایستی به خوبی از این مسئله اطلاع داشته باشد زیرا خود او نیز سفته‌باز مالی بسیار موفق بود و از این راه ثروت بزرگی به‌دست آورد که حتی پس از کمک‌های مالی بسیار سخاوتمندانه‌ی او به سازمان‌های خیریه‌ای نیز ارزش آن بیش از ۱۰ میلیون پوند (یا بیش از ۱۵ میلیون دلار) امروزی بود.^۴

یک نظریه‌ی اقتصادی مناسب برای سده‌ی بیستم و شاید فراتر از آن؟

مکتب کینزی نظریه‌ی اقتصادی خاصی را ایجاد کرد که حتی بیش از مکاتب کلاسیک و نئوکلاسیک برای اقتصادهای سرمایه‌داری پیشرفته‌ی سده‌ی بیستم مناسب بود.

1. Liquidity

2. Speculation

۳. تاریخچه‌ی سفته‌بازی مالی در کتاب زیر به زیبایی مستند شده است:

C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crisis* (London: Macmillan, 1978).

۴. وی همچنین سود بزرگی برای دانشکده‌ی کینگ دانشگاه کمبریج کسب کرد به این دلیل که در حکم صندوق‌دار (مدیر مالی) این دانشکده در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۲۴ تا ۱۹۴۴ مسئولیت سبد سرمایه‌گذاری آن را برعهده داشت.

نظریه اقتصاد کلان کینزی براساس این شناخت بنا شده که تفکیک ساختاری پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذاران که از اواخر سده‌ی نوزدهم به بعد پدیدار شد، برابری پس‌اندازها و سرمایه‌گذاری‌ها و در نتیجه دستیابی به اشتغال کامل را بسیار دشوارتر ساخته است. علاوه‌براین، مکتب کینزی نقش کلیدی امور مالی در سرمایه‌داری مدرن را به درستی برجسته می‌سازد. مکتب کلاسیک توجه زیادی به امور مالی نداشت زیرا این مکتب زمانی توسعه پیدا کرده که بازارهای مالی همچنان در مراحل ابتدایی خود بودند. نظریه‌ی نئوکلاسیک در جهانی توسعه یافته که به دنیایی که کینز در آن زندگی می‌کرد بسیار شبیه بود، اما با توجه به شکست این مکتب در توضیح نااطمینانی، پول نیز در آن ابزاری کلیدی به حساب نمی‌آید. در مقابل، مالیه نقشی کلیدی در نظریه‌های کینزی ایفا می‌کند و به همین دلیل است که این مکتب برای درک دوره‌هایی مانند رکود بزرگ سال ۱۹۲۹ و بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ بسیار مفید بوده است.

«در بلندمدت همه‌ی ما مرده‌ایم»: کمبودهای مکتب کینزی

انتقادی که به مکتب کینزی می‌توان وارد کرد این است که این مکتب توجه بیش از حدی به موضوعات کوتاه‌مدت دارد، موضوعی که در کنایه‌ی طنزآمیز کینز که «در بلندمدت همه‌ی ما مرده‌ایم» نیز به‌طور خلاصه نشان داده شده است.

کینز کاملاً حق داشت بر این نکته تأکید کند که ما نمی‌توانیم سیاست‌های اقتصادی را به این امید اداره کنیم که در بلندمدت نیروهای «بنیادینی» مانند فن‌آوری‌ها و تغییرات جمعیتی به طریقی بتوانند همه‌ی مشکلات را حل کنند؛ استدلالی که غالباً اقتصاددانان کلاسیک مطرح می‌کردند. با این وجود، تمرکز این مکتب بر متغیرهای کوتاه‌مدت اقتصاد کلان، عملکرد آن را در برابر موضوعات بلندمدتی مانند پیشرفت فن‌آوری و تغییرات نهادی بسیار تضعیف کرده است.^۱

مکتب نهادگرایی، قدیم و جدید؟

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: افراد محصول جامعه‌ی خود هستند، اگرچه شاید قوانین جامعه را تغییر دهند. از اواخر سده‌ی نوزدهم به بعد گروهی از اقتصاددانان آمریکایی مکاتب غالب آن زمان، یعنی مکاتب کلاسیک و نئوکلاسیک را به دلیل کم‌توجهی یا حتی نادیده گرفتن ماهیت اجتماعی افراد- این واقعیت که افراد محصول اجتماع خود هستند- به چالش کشیدند. آنها استدلال می‌کردند که ما بایستی **نهاده‌ها**^۲ یا قوانین اجتماعی که شخصیت افراد را تحت تأثیر قرار داده یا حتی شکل می‌دهند، بیشتر مورد تحلیل قرار دهیم.

۱. در این زمینه مایکل کلاکی (۱۸۹۹ الی ۱۹۷۰) با نفوذ مارکسیستی خود و علاقه‌ای که به کشورهای در حال توسعه داشت و نیکولاس کالدور (۱۹۰۸ الی ۱۹۸۶) که یک پای او در سنت توسعه‌گرا قرار داشت، موارد استثنا به حساب می‌آیند چرا که در امپراطوری اتریش و مجارستان بزرگ شده بودند و با ایده‌های مکانب اتریشی و شومپیتری به هیچ وجه بیگانه نبودند.

این گروه از اقتصاددانان با عنوان مکتب نهادگرا^۱ شناخته می‌شوند که با به رسمیت شناختن پیدایش اقتصاد نهادگرایی جدید^۲ از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد، به آنها اقتصاد نهادگرایی قدیم^۳ نیز گفته می‌شود.

شخصیت افراد را جامعه‌ی خودشان شکل می‌دهد. پیدایش مکتب نهادگرا

ردپای پیدایش مکتب نهادگرا به زمان ظهور تورستین وبلن^۴ (۱۸۵۷ تا ۱۹۲۹) باز می‌گردد، شخصی که شهرت خود را به دلیل زیر سوال بردن مفهوم افراد عقلانی و خودخواه کسب کرد. وی استدلال می‌کرد که لایه‌هایی از انگیزه‌های مختلف مانند غریزه، عادت، باور و در نهایت منطق در پس رفتار انسان‌ها قرار داد. وبلن همچنین تأکید داشت منطق انسانی را نمی‌توان پدیده‌ای ابدی و مطلق تصور کرد، زیرا منطق هر فرد تحت تاثیر محیط اجتماعی او شکل می‌گیرد؛ محیطی که از نهادهای مختلفی مانند قوانین رسمی (مانند قوانین کشورها، قوانین داخلی بنگاه‌ها) و قوانین غیررسمی (مانند آداب و رسوم اجتماعی، قراردادهایی که در فعالیتهای تجاری منعقد می‌شوند) تشکیل شده و افرادی که در حال بررسی آنها هستیم را احاطه کرده‌اند. وبلن باور داشت که نهادها نه تنها رفتار مردم را تحت تأثیر قرار می‌دهند، بلکه

درواقع باعث تغییر شخصیت آنها نیز می‌شوند و مردم نیز به نوبه‌ی خود این نهادها را تغییر می‌دهند.^۵ با الهام گرفتن از تأکید وبلن بر نهادها و همچنین با استفاده‌ی آشکارا و پنهان از نظریه‌های مکاتب مارکسیست و مکتب تاریخی آلمان، نسل جدیدی از اقتصاددانان آمریکایی در اوایل سده‌ی بیستم پدیدار شدند و مکتب اقتصادی متمایزی ایجاد کردند. این مکتب به لطف وبلن و تحت رهبری وسلی میچل^۶ (۱۸۷۴ تا ۱۹۴۸) دانشجوی وبلن که سپس به رهبر این گروه تبدیل شد، در سال ۱۹۱۸ به‌طور رسمی مکتب نهادگرا نامیده شد.^۷

لحظه‌ی درخشان مکتب نهادگرا منشور جدید^۸ بود که در طراحی و اجرای آن بسیاری از اعضای این مکتب مشارکت کردند. امروزه بیشتر مردم تصور می‌کنند منشور جدید یک برنامه‌ی کینزی است. اما وقتی به خوبی در مورد آن فکر می‌کنید می‌بینید که شاهکار کینز یعنی کتاب *نظریه‌ی عمومی اشتغال*،

1. Institutional School

2. New Institutional Economics (NIE)

3. Old Institutional Economics (OIE)

4. Thorstein Veblen

۵. وبلن همچنین با الهام گرفتن از نظریه‌ی جدید چارلز داروین در آن زمان تلاش کرد تا تغییرات اجتماعی را از دیدگاه تکاملی درک کند.

6. Wesley Mitchell

۷. جان کامنز (۱۸۶۲ الی ۱۹۴۵) که آثارش با این مکتب نیز ارتباط داشتند، در اواسط دهه‌ی ۱۹۲۰ به صراحت عضویت خود در این مکتب را اعلام کرد. جان موریس کلارک (۱۸۸۴ تا ۱۹۶۳) پسر جان بیتس کلارک شخصیت مهم دیگری بود که در این دوره کمی جوان‌تر بود.

8. New Deal

بهره و پول^۱ تا سال ۱۹۳۶، یک سال پس از منشور جدید دوم (منشور جدید اول نیز در سال ۱۹۳۳ بود) منتشر نشده بود. همان طور که در فصل سوم اشاره کردم، منشور جدید به جای سیاست‌های اقتصاد کلان بیشتر با نهادهای اقتصادی خاصی مانند مقررات مالی، تأمین اجتماعی، اتحادیه‌های کارگری و مقررات خدمات آب و برق ارتباط داشت. اقتصاددانان نهادگرایی مانند آرتور برنز^۲ (رئیس شورای مشاوران اقتصادی رئیس‌جمهور ایالات متحده در سال‌های ۱۹۵۳ تا ۱۹۵۶ که سپس در سال‌های ۱۹۷۰ تا ۱۹۷۸ نیز ریاست هیات فدرال رزرو این کشور را برعهده داشت) در طراحی سیاست‌های اقتصادی ایالات متحده پس از جنگ جهانی دوم نقش مهمی ایفا کردند.

شخصیت افراد را کاملاً جامعه شکل نمی‌دهد: افول مکتب نهادگرا

پس از دهه‌ی ۱۹۶۰، مکتب نهادگرا دچار افول شد. یکی از دلایل این امر، ظهور اقتصاد نئوکلاسیک در ایالات متحده در دهه‌ی ۱۹۵۰ بود. بینش نسبتاً محدود مکتب نئوکلاسیک - در مورد ماهیت علم اقتصاد با تأکید بر نظریه‌ی فردمحور، فروض «جهانشمول»^۳ و الگوسازی‌های انتزاعی آن - باعث شد نه تنها مکتب نهادگرا متفاوت به نظر برسد، بلکه از نظر فکری کم‌ارزش تر جلوه کند.

اما این افول درعین حال به نقاط ضعف خود مکتب نهادگرا نیز ارتباط داشت. این مکتب نتوانست نظریه‌ی کاملی در مورد مکانیزم‌های متنوع پیدایش، تداوم و تغییر نهادها ارائه کند. آنها نهادها را تنها پیامدهای تصمیمات جمعی و رسمی مردم (مانند مقررات) یا محصولات تاریخی (مانند هنجارهای فرهنگی) قلمداد می‌کردند. باین حال، نهادها می‌توانند به روش‌های دیگری نیز مانند نظم خودجوش حاصل از تعاملات افراد عقلانی (مکتب اثربشی و اقتصاد نهادگرای جدید)، از طریق تلاش افراد و سازمان‌ها برای توسعه‌ی دستگاه‌های شناختی که به آنها اجازه می‌دهند با پیچیدگی‌ها کنار بیایند (مکتب رفتارگرا) یا در نتیجه‌ی تلاش برای حفظ روابط قدرت موجود (مکتب مارکسیست)، ایجاد شوند.

مشکل بزرگ دیگر این بود که برخی اعضای این مکتب در تأکید بر ماهیت اجتماعی افراد زیاده‌روی کرده و عملاً به بینش ساختاری جبرگرایانه رسیدند. در بینش آنها نهادهای اجتماعی و ساختارهای ناشی از آنها بسیار پر اهمیت بودند و افراد چونان موجوداتی قلمداد می‌شدند که شخصیت‌شان را به کل^۴ اجتماعی شکل می‌داد که در آن زندگی می‌کردند؛ به نحوی که کلارنس آیرس^۴ که در سال‌های اولیه‌ی پس از جنگ جهانی دوم بر مکتب نهادگرای (رو به افول) ایالات متحده تسلط داشت، این جمله‌ی ننگین را گفت: «چیزی به نام فرد وجود ندارد».

1. The General Theory of Employment, Interest, and Money
2. Arthur Burns
3. Universal
4. Clarence Ayres

هزینه‌های مبادله و نهادها: پیدایش اقتصاد نهادگرایی جدید

از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد گروهی از اقتصاددانان با گرایشاتی به سوی مکاتب اتریشی و نئوکلاسیک و به رهبری داگلاس نورث، رونالد کوز و اولیور ویلیامسون^۱ مکتب جدیدی از اقتصاد نهادگرا را آغاز کردند که اقتصاد نهادگرایی جدید نامیده شد.^۲

اقتصاددانان نهادگرایی جدید با معرفی خود به عنوان اقتصاددانان نهادگرا به وضوح بیان می‌کردند که با اقتصاددانان نئوکلاسیک متعارف، تفاوت دارند زیرا اقتصاددانان نئوکلاسیک تنها بر افراد تمرکز داشتند و نهادهایی که بر رفتار افراد تأثیرگذار بودند را نادیده می‌گرفتند. با این حال، آنها با تأکید بر واژه‌ی جدید، خود را کاملاً از مکتب نهادگرایی اصیل جدا کرده بودند که اینک اقتصاد نهادگرایی قدیم نامیده می‌شد. علت اصلی جدایی از اقتصاد نهادگرایی قدیم این بود که در اقتصاد نهادگرایی جدید نحوه‌ی پیدایش نهادها در اثر انتخاب‌های آگاهانه‌ی افراد را نیز می‌پذیرفت.^۳

مفهوم کلیدی اقتصاد نهادگرایی جدید **هزینه‌ی مبادله**^۴ است. در اقتصاد نئوکلاسیک تنها هزینه‌ی مبادله، هزینه‌ی تولید (هزینه‌های مواد، دستمزدها و سایر موارد) است. با این حال، اقتصاد نهادگرایی جدید تأکید دارد که علاوه بر این هزینه‌ها، هزینه‌های سازمان‌دهی و انجام فعالیت‌های اقتصادی نیز وجود دارند. برخی اقتصاددانان هزینه‌های معامله را صرفاً به صورت هزینه‌های دخیل در خود فرایند مبادله‌ی بازار تعریف می‌کنند؛ هزینه‌ی پیدا کردن محصولات جایگزین («پرس‌وجو از فروشگاه‌های دیگر»)، زمان و پولی که عملاً در هنگام انجام خرید و گاهی چانه‌زنی برای کسب قیمت بهتر صرف می‌شوند. برخی دیگر نیز تعریف گسترده‌تر «هزینه‌ی اداره‌ی نظام اقتصادی» را برای آن در نظر می‌گیرند که هم هزینه‌های انجام مبادله‌ی بازاری و هم هزینه‌های اجرای قرارداد پس از تکمیل مبادله را شامل می‌شود. بدین ترتیب هزینه‌های مبادله در این تعریف گسترده‌تر، هزینه‌ی تأمین نیروهای پلیس برای مقابله با سرقت، اداره‌ی نظام دادگاه‌ها و حتی نظارت بر کارگران کارخانجات را شامل می‌شود تا بدین طریق آنها بیشترین خدمات کاری ممکن و تعیین شده در قراردادهای خود را ارائه کنند.

نهادها صرفاً محدودیت قلمداد نمی‌شوند: نوآوری‌ها و محدودیت‌های اقتصاد نهادگرایی جدید

اقتصاد نهادگرایی جدید با مطرح کردن مفهوم هزینه‌ی مبادله، طیف گسترده‌ای از نظریه‌ها و مطالعات

1. Oliver Williamson

۲. اکثریت اعضای اقتصاد نهادگرایی جدید ویژگی «خودخواهی» در فرض «افراد خودخواه و عقلانی» مکتب نئوکلاسیک را می‌پذیرند، اما تعداد زیادی از آنها (که الزاماً با اکثریت پیشین یکسان نیستند) بخش «عقلانی» را رد می‌کنند. برخی از آنها به ویژه ویلیامسون حتی به صراحت از مفهوم عقلانیت محدود مکتب رفتارگرا استفاده می‌کند که عقلانیت انسان را بسیار محدود می‌داند.

۳. همچنین تأثیرپذیری اذعان نشده‌ای از مکتب مارکسیست نیز وجود دارد (نورث در جوانی یک مارکسیست بود) که این تأثیرپذیری دست کم از نظر موضوعات مورد بحث مانند روابط مالکیت (نورث و کوز) و عملکرد داخلی نهادها (کوز و ویلیامسون) قابل درک است.

4. Transaction Cost

موردی جالب توجه را توسعه داد. یکی از نمونه‌های بارز این نظریه‌های جالب، طرح این سوال است که چرا در یک اقتصاد به ظاهر «بازاری» فعالیت‌های اقتصادی بسیار زیادی در داخل بنگاه‌ها انجام می‌شود. (ساده‌ترین) پاسخ به این سوال این است که معاملات بازاری به دلیل هزینه‌های بالای دستیابی به اطلاعات و اجرای قراردادها غالباً بسیار پرهزینه هستند. در چنین حالتی انجام آنها از طریق دستورات سلسله‌مراتبی داخل بنگاه‌ها بازدهی به مراتب بیشتری خواهد داشت.

مثال دیگری از نوآوری‌های این مکتب، تحلیل تأثیرات ماهیت دقیق حقوق مالکیت^۱ (قوانینی که تعیین می‌کنند مالکان با اموال خودشان چه کارهایی می‌توانند انجام دهند) بر الگوهای سرمایه‌گذاری، گزینش فن‌آوری‌های تولیدی و تصمیمات اقتصادی دیگر است.

اما به‌رغم این نوآوری‌های مهم، اقتصاد نهادگرایی جدید به عنوان یک نظریه‌ی «نهادگرا» با محدودیت‌های بسیار اساسی روبه‌رو است. این نظریه نهادها را صرفاً محدودیتی برای رفتار خودخواهانه و بی‌بندوبار افراد قلمداد می‌کند. اما نهادها صرفاً عوامل «محدود کننده» نیستند، بلکه درعین حال می‌توانند «توانایی افراد» را افزایش دهند. غالباً نهادها آزادی فردی ما را دقیقاً به این دلیل محدود می‌سازند تا توانایی جمعی ما برای انجام فعالیت‌های خاصی را افزایش دهند که مثلاً می‌توان به قوانین راهنمایی و رانندگی اشاره کرد. بیشتر اعضای اقتصاد نهادگرایی جدید، نقش توانمندساز نهادها را انکار نمی‌کنند، اما با عدم صحبت واضح در مورد آن و محدودیت نامیدن پیوسته‌ی نهادها، تصویری منفی از آنها منتقل می‌کنند. مهم‌تر اینکه اقتصاد نهادگرایی جدید نمی‌تواند نقش «سازنده‌ی» نهادها را تشخیص دهد. نهادها انگیزه‌های افراد را شکل می‌دهند و صرفاً رفتار آنها را محدود نمی‌سازند. به همین دلیل اقتصاد نهادگرایی جدید به دلیل غفلت از این بُعد حیاتی از عملکرد نهادها، نمی‌تواند به یک اقتصاد نهادگرایی تمام‌عیار تبدیل شود.

مکتب رفتارگرا

خلاصه‌ی یک جمله‌ای: ما به حد کافی باهوش نیستیم، به همین دلیل باید از طریق وضع قوانینی آزادی/انتخاب خودمان را آگاهانه محدود سازیم.

مکتب رفتارگرا^۲ به این دلیل این نام را به خود گرفته که می‌کوشد رفتارهای انسانی را به همان صورتی که هستند الگوسازی کند و این فرض غالب مکتب نئوکلاسیک را رد می‌کند که انسان‌ها همواره به روشی عقلانی و خودخواهانه رفتار می‌کنند. این مکتب همچنین رویکرد خود را به مطالعه‌ی نهادها و سازمان‌های اقتصادی بسط می‌دهد و مثلاً تلاش می‌کند به سوالاتی از این دست پاسخ دهد که بهترین راه سازمان‌دهی یک بنگاه کدام است یا مقررات مالی را بایستی به چه نحوی طراحی کرد. به همین دلیل این مکتب رابطه‌ی بنیادینی با مکتب نهادگرا دارد و حتی بعضی از اعضای این دو مکتب مشترک هستند. مکتب رفتارگرا جوان‌ترین مکتب اقتصادی است که تاکنون بررسی کرده‌ایم، اما درعین حال بسیار

1. Property Rights

2. Behaviouralist School

قدیمی‌تر از آن چیزی است که اکثریت افراد تصور می‌کنند. این مکتب اخیراً از طریق حوزه‌های مالیه رفتاری و اقتصاد آزمایشی، شهرت عمومی پیدا کرده است. اما ریشه‌های آن به دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ و به‌ویژه آثار هربرت سایمون^۱ (۱۹۱۶ الی ۲۰۰۱) باز می‌گردد که در سال ۱۹۷۸ موفق به دریافت جایزه‌ی نوبل علم اقتصاد شد.^۲

محدودیت‌های عقلانیت انسان و نیاز به قوانین اجتماعی و فردی

مفهوم اصلی آثار سایمون **عقلانیت محدود**^۳ بود. وی به این دلیل از مکتب نئوکلاسیک انتقاد می‌کرد که در آن مکتب فرض شده افراد قابلیت‌های نامحدودی برای پردازش اطلاعات داشته یا عقلانیت خداگونه دارند (که خود سایمون آن را «عقلانیتی همانند خدایان کوه المپوس» می‌نامید).

سایمون استدلال نمی‌کرد که انسان‌ها غیرعقلایی^۴ هستند. بینش او این بود که ما تلاش می‌کنیم عقلانی باشیم، اما توانایی ما برای عقلانی بودن، به‌ویژه با توجه به پیچیدگی جهان (یا به بیان مکتب کینزی رواج نااطمینانی) که توانایی ما را محدودتر می‌سازد، بسیار محدود است. این مسئله به معنای آن است که غالباً محدودیت‌های اصلی فرایند تصمیم‌گیری ما کمبود اطلاعات نیست، بلکه قابلیت محدود ما برای پردازش اطلاعاتی است که در اختیار داریم.

سایمون نیز با توجه به عقلانیت محدود انسان‌ها استدلال کرد که ما «میان‌برهای» ذهنی خاصی را برای خود ایجاد می‌کنیم که به ما اجازه می‌دهند تا در کاربرد قابلیت‌های ذهنی خودمان صرفه‌جویی کنیم. این میان‌برها، **میان‌برهای ذهنی**^۵ (یا طرز تفکر شهودی) نامیده می‌شود و می‌تواند شکل‌های مختلفی مانند قاعده‌ی سرانگشتی، درک عام یا قضاوت تخصصی، به خود بگیرد. پایه و اساس تمام این ابزارهای ذهنی نیز توانایی ما برای تشخیص الگوهای مختلف است که به ما اجازه می‌دهد طیف وسیعی از گزینه‌های احتمالی مختلف را رها کنیم و تنها روی دسته‌ی کوچک و قابل مدیریتی تمرکز کنیم که در عین حال محتمل‌ترین دسته از احتمالات نیز به حساب می‌آید. سایمون غالباً کسانی که از این رویکرد ذهنی استفاده می‌کنند را به استادان بازی شطرنج تشبیه می‌کند. راز موفقیت استادان شطرنج در توانایی

1. Herbert Simon

۲. سایمون آخرین فرد از دوران رنسانس بود. همانطور که من در کتاب خودم با عنوان بیست و سه نکته‌ای که در مورد نظام سرمایه‌داری به شما نمی‌گویند، در نکته‌ی شانزدهم نیز به این مسئله اشاره کرده‌ام. وی نه تنها در اقتصاد، بلکه در بسیاری از زمینه‌های دیگر نوآوری‌های خلاقانه‌ای ایجاد کرده است. وی یکی از پدران بنیان‌گذار هوش مصنوعی (AI) و تحقیق در عملیات (OR)، شاخه‌ای از مدیریت تجاری) بود. وی همچنین یکی از آثار کلاسیک حوزه‌ی مدیریت عمومی (رفتار اداری که در سال ۱۹۴۷ منتشر شد) را نوشته است و یکی از محققان ارشد روانشناسی شناختی بود. به همین دلیل با قطعیت می‌توان گفت که وی تاحدودی با نحوه‌ی تفکر و اقدامات مردم آشنایی داشت.

3. Bounded Rationality

4. Irrational

5. Heuristics

آنها برای حذف سریع مسیرهای جستجوی کم‌احتمال و تمرکز روی توالی خاصی از حرکات، نهفته است که احتمالاً به بهترین پیامدهای احتمالی منجر خواهد شد.

تمرکز روی زیرمجموعه‌ای از احتمالاً به معنای آن است که شاید گزینه‌ی انتخاب شده، گزینه‌ی بهینه نباشد، اما استفاده از این رویکرد به ما اجازه می‌دهد پیچیدگی و نااطمینانی جهان را با عقلانیت محدود خود مدیریت کنیم. بدین ترتیب سایمون استدلال می‌کند زمانی که انسان‌ها گزینه‌ی موردنظر خود را انتخاب می‌کنند، از آن احساس رضایت می‌کنند^۱ زیرا ما برخلاف فرض نظریه‌ی نئوکلاسیک به جای بهترین گزینه‌ها، به دنبال راه‌حلی هستیم که «به حد کافی خوب» باشند^۲.

اقتصاد بازار در برابر اقتصاد سازمانی

اگرچه مکتب رفتارگرا با مطالعه‌ی فرایند تصمیم‌گیری فردی آغاز می‌شود، اما علاقه‌ی آن فراتر از این موضوع گسترش پیدا می‌کند. مطابق اظهارات این مکتب این تنها در سطوح فردی نیست که ما قوانین تصمیم‌گیری را ساده‌سازی می‌کنیم تا بتوانیم با عقلانیت محدود خود جهان پیچیده را مدیریت کنیم. بلکه ما رویه‌های سازمانی^۳ و مقررات اجتماعی را نیز ایجاد می‌کنیم تا بتوانیم محدودیت‌های عقلانیت محدود خود را جبران کنیم. قوانین سازمانی و اجتماعی نیز همانند میان‌برهای ذهنی در سطح فردی آزادی انتخاب ما را محدود می‌کنند، اما درعین حال به ما کمک می‌کنند گزینه‌های بهتری را انتخاب کنیم، چرا که درعین حال پیچیدگی مسئله را نیز کاهش می‌دهند. تأکید ویژه‌ی این مکتب بر این واقعیت است که این مقررات باعث می‌شوند پیش‌بینی رفتار بازیگران دیگر برای ما آسان‌تر شود، بازیگرانی که آنها نیز همین قوانین را دنبال کرده و به همین شکل خاص رفتار خواهند کرد. این نکته‌ای است که مکتب اتریشی نیز در هنگام اشاره به اهمیت «سنت» در حکم‌بنای استدلال فرد با استفاده از ادبیاتی که اندکی متفاوت است، بر آن تأکید دارد.

1. Satisfice

۲. برخی اقتصاددانان نئوکلاسیک تلاش کرده‌اند تفسیر جدیدی در مورد عقلانیت محدود ارائه کنند تا بدین طریق با الگوهای بهینه‌سازی آن‌ها تناسب پیدا کنند. برخی استدلال می‌کنند که عقلانیت محدود صرفاً به معنای آن است که بایستی تصمیمات اقتصادی را به صورت «بهینه‌سازی مشترک» هزینه‌های منابع (یکی از نگرانی‌های سنتی مکتب نئوکلاسیک) و هزینه‌های تصمیم‌گیری در نظر بگیریم. در یکی دیگر از تفسیرهای متداول این عبارت بیان شده که مردم به جای تلاش برای انتخاب گزینه‌ی درست در هریک از لحظات تصمیم‌گیری خود تلاش می‌کنند با انتخاب بهترین قوانین تصمیم‌گیری، روند تصمیم‌گیری را بهینه سازند. هردوی این تفسیرهای مجدد در نهایت شکست می‌خورند زیرا هردوی آن‌ها حتی از الگوهای مکتب نئوکلاسیک نیز سطوح غیرواقع‌گرایانه‌تری را برای عقلانیت مردم فرض می‌کنند. چطور عاملانی که به حد کافی عقلانی نیستند تا حتی در یک جبهه (هزینه‌های منابع) هزینه‌ها را بهینه سازند، می‌توانند به صورت مشترک در دو جبهه‌ی مختلف (هزینه‌های منابع و هزینه‌های تصمیم‌گیری) را بهینه‌سازی کنند؟ چطور عاملانی که حتی به حد کافی هوشمند نیستند تا در هر مورد از تصمیم‌گیری‌های منحصر به فرد خود تصمیمات عقلانی اتخاذ کنند می‌توانند قوانین تصمیم‌گیری خاصی را طراحی کنند که به آن‌ها اجازه می‌دهد به طور میانگین تصمیماتی بهینه بگیرند؟

3. Organization Routines

اگر بینش مکتب رفتارگرا را اتخاذ کنیم، به تدریج اقتصاد خود را به شکلی مشاهده خواهیم کرد که با تصویری که مکتب غالب نئوکلاسیک از اقتصاد ما ارائه می‌کند، بسیار متفاوت خواهد بود. اقتصاددانان نئوکلاسیک معمولاً اقتصادهای سرمایه‌داری مدرن را به صورت «اقتصادهای بازار» توصیف می‌کنند. اما مکتب رفتارگرا تأکید دارد که بازار در واقع تنها بخش کوچکی از اقتصاد ما را تشکیل می‌دهد. هربرت سایمون که در اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ مشغول تألیف کتاب خود بود؛ به خوبی تشخیص داد که چیزی نزدیک به ۸۰ درصد از فعالیت‌های اقتصادی در ایالات متحده به جای بازار در داخل سازمان‌هایی مانند نهادها و یا سازمان‌های دولتی انجام می‌شود^۱ و بدین ترتیب استدلال کرد که بسیار مناسب‌تر است که اقتصاد این کشور را **اقتصاد سازمانی**^۲ بنامیم.

چرا احساسات، وفاداری و انصاف اهمیت دارد

مکتب رفتارگرا همچنین دلایل متقاعدکننده‌ای ارائه می‌کند که چرا ویژگی‌های انسانی خاصی مانند احساسات، وفاداری و انصاف اهمیت دارند؛ همان مسائلی که بیشتر اقتصاددانان به‌ویژه اقتصاددانان نئوکلاسیک و مارکسیست در بهترین حالت در حکم مسائل نامربوط و بی‌اهمیت نادیده‌شان می‌گیرند و در بدترین حالت آنها را عواملی معرفی می‌کنند که افراد را از تصمیمات عقلانی منحرف می‌کنند. نظریه‌ی عقلانیت محدود به خوبی توضیح می‌دهد که چرا احساسات ما الزاماً موانع سر راه تصمیم‌گیری عقلانی نیستند بلکه در برخی مواقع ای‌سا بخش مفیدی از روند تصمیم‌گیری عقلانی (محدود) ما را تشکیل دهند. مطابق اظهارات سایمون، از آنجا که ما عقلانیت محدودی داریم بایستی منابع ذهنی محدود خود را روی حل مهم‌ترین مسائل موجود متمرکز کنیم. احساسات ما نیز چنین تمرکزی را فراهم می‌کنند. رفتارگرایان استدلال می‌کنند که وفاداری سازمانی اعضای سازمان‌ها برای عملکرد مناسب آنها ضروری است، چراکه سازمانی مملو از اعضای خائن، در هزینه‌های نظارت و مجازات رفتار خودخواهانه‌ی اعضای خود غرق خواهد شد. مسئله‌ی عدالت و انصاف نیز در این رابطه بسیار پراهمیت است، زیرا اگر اعضای یک سازمان یا اجتماع تصور کنند با آنها غیرمنصفانه رفتار می‌شود، نسبت به آن سازمان یا اجتماع وفادار نخواهند بود.

تمرکز بیش از حد روی افراد؟: ارزیابی مکتب رفتارگرا

مکتب رفتارگرا به‌رغم اینکه جوان‌ترین مکتب اقتصادی است، اما کمک چشمگیری به ما کرده تا در نظریه‌های خود در مورد عقلانیت و انگیزه‌های انسان تجدیدنظر کنیم. ما به لطف کمک‌های نظری این مکتب، درک به مراتب بالاتری نسبت به نحوه‌ی تفکر و رفتار انسانی کسب کرده‌ایم. تلاش مکتب رفتارگرا برای درک جامعه‌ی انسانی از سطح فردی به بالا (یا در واقع بایستی گفت حتی از یک مرحله پایین‌تر از سطح فردی یعنی از سطح فرایند تفکر ما به بالا) هم نقطه‌ی قوت و هم نقطه‌ی

1. H. Simon, *The Sciences of the Artificial*, 3rd edition (Cambridge, MA, The MIT Press 1996), p. 31.

2. *Organization Economy*

ضعف این مکتب به حساب می‌آید. تمرکز بیش از حد این مکتب بر سطح «خرد» در برخی مواقع باعث غفلت آن از نظام اقتصاد کلان می‌شود. البته، نبایستی این‌طور باشد. هرچه که باشد سایمون در مورد نظام اقتصادی نیز مطالب زیادی نوشته است، اما بیشتر اعضای این مکتب تمرکز بیش از حدی بر افراد دارند؛ به‌ویژه آن دسته از اقتصاددانانی که در حوزه‌های اقتصاد آزمایشی^۱ (تلاش می‌کنند با انجام آزمایشات کنترلی تشخیص دهند که آیا افراد موجوداتی عقلانی و خودخواه هستند یا خیر) یا اقتصاد عصب‌شناختی^۲ (تلاش می‌کنند پیوندی میان فعالیت‌های مغزی افراد و نوع خاصی از رفتار آنها برقرار کنند) فعالیت دارند. همچنین بایستی اضافه کرد که با توجه به تمرکز مکتب رفتارگرا بر شناخت انسان و روانشناسی آن، این مکتب در مورد فن‌آوری‌ها و اقتصاد کلان مطالب زیادی برای گفتن نخواهد داشت.

ملاحظات پایانی: چطور می‌توان علم اقتصاد را بهتر کرد

حفظ تنوع فکری و تشویق لقاح متقابل ایده‌ها

تشخیص این نکته که رویکردهای متفاوتی به علم اقتصاد وجود دارد به تنهایی کافی نخواهد بود. این تنوع بایستی حفظ یا حتی ترویج شود. با توجه به اینکه رویکردهای متفاوت بر جنبه‌های مختلفی از علم اقتصاد تأکید دارند و چشم‌اندازهای مختلفی را ارائه می‌کنند، شناخت طیفی از مکاتب مختلف و اکتفا نکردن به یک یا دو مورد خاص از آنها به ما اجازه می‌دهد نسبت به پیچیدگی نهادی به نام اقتصاد^۳، درک کامل‌تر و متوازن‌تری پیدا کنیم. به‌ویژه در بلندمدت، درست همان‌طور که یک گروه زیستی با خزانه‌ی ژنی متنوع‌تر در مقابل شوک‌ها مقاوم‌تر است، رشته‌ای که انواع مختلفی از رویکردهای نظری متفاوت را شامل می‌شود، بهتر از رشته‌ای که فقط یک رویکرد فکری را پرورش می‌دهد، می‌تواند با یک جهان سازش پیدا کند. در واقع، ما در میان یکی از شواهد این قضیه زندگی می‌کنیم. اگر در روزهای اولیه‌ی بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ دولت‌های بزرگ جهان تصمیم نگرفته بودند از اقتصادهای بازار آزاد خود محافظت کنند و از سیاست‌های کینزی استفاده نکرده بودند، اقتصاد جهانی یک فروپاشی شبیه رکود بزرگ سال ۱۹۲۹ را تجربه می‌کرد.

من حتی یک قدم فراتر از این رفته و استدلال می‌کنم که حفظ این تنوع نیز کافی نیست. ما نباید صرفاً اجازه بدهیم که صدها گل شکوفه کنند، بلکه باید آنها را با هم لقاح متقابل بدهیم. در واقع، رویکردهای متفاوت اقتصاد می‌توانند مطالب زیادی از یکدیگر بیاموزند و درک ما از جهان اقتصادی را غنی‌تر سازند. در حال حاضر نیز برخی از مکاتبی که وابستگی‌های فکری روشنی نسبت به هم دارند، در حال ادغام متقابل با یکدیگر هستند. مثلاً سنت توسعه‌گرا و مکتب شومپتری در راه رشد هر دو مکتب تعامل متقابلی با یکدیگر برقرار کرده‌اند، به‌نحوی که سنت توسعه‌گرا برای درک ساختار بزرگتری که تحولات تکنولوژیک

1. Experimental economics
2. Neuroeconomics
3. Economy

در قالب آن روی می‌دهند، نظریه‌هایی ارائه کرده و مکتب شومپتری نیز نظریه‌های مفصل‌تری در مورد نحوه‌ی رویداد نوآوری‌های تکنولوژیک ارائه می‌کند. مکاتب مارکسیست و نهادگرا و رفتارگرا نیز در زمینه‌ی درک نحوه‌ی عملکرد درونی نهادها و به‌ویژه درک رابطه‌ی متقابل سرمایه‌داران و کارگران از سال‌ها پیش تعاملات متقابلی با یکدیگر داشته‌اند که در برخی مواقع، این تعاملات حتی بسیار خصمانه بودند. همچنین دو مکتب رفتارگرا و کینزی همواره به صورت مشترک بر عوامل روانشناختی تأکید داشته‌اند. اخیراً حوزه‌ی جدید «مالیه رفتاری» ایده‌های ترکیبی واقعاً قابل توجهی از این دو مکتب ارائه کرده است.

باین‌حال، ترکیب متقابل شاید در میان مکاتبی روی دهد که بیشتر افراد، آنها را با یکدیگر ناسازگار می‌دانند. حتی اگر این افراد در سراسر طیف سیاسی نیز پراکنده باشند، مانند طرفداران مکتب کلاسیک که در جناح راست، کینزگرایان در میانه و مارکسیست‌ها در جناح چپ طیف سیاسی قرار دارند، دارای ویژگی مشترک هستند. ویژگی مشترک همه‌ی آنها این است که جامعه را مجموعه‌ای از طبقات اجتماعی مختلف می‌دانند. شاید مکاتب اتریشی و کینزی از دهه‌ی ۱۹۳۰ به بعد همواره با هم سرشاخ شده‌اند، اما ویژگی مشترک آنها (و همچنین مکاتب رفتارگرا و نهادگرا) این است که جهان را مکانی بسیار پیچیده و نامطمئن دانسته و عقلانیت ما را برای برخورد با این پیچیدگی و نااطمینانی، بسیار محدود می‌دانند. ویژگی مشترک بینش‌های مکاتب اتریشی و نهادگرا و رفتارگرا نیز این است که انسان‌ها را موجودات چندلایه‌ای قلمداد می‌کنند که (اگر از معادلات مکتب نهادگرا استفاده کنیم) از غریزه، عادت، باور و منطق تشکیل شده‌اند، اگرچه برخی طرفداران مکتب اتریشی تصور می‌کنند که سایرین تنها چپ‌گرایانی پراپراد هستند.

چطور همه‌ی ما و نه صرفاً اقتصاددانان حرفه‌ای می‌توانیم نقشی در بهتر کردن علم اقتصاد ایفا کنیم
حتی آن دسته از خوانندگانی که از استدلال‌های من در مورد تنوع فکری و ترکیب متقابل بینش‌های اقتصادی قانع شده‌اند نیز چه‌بسا این سوال را از خود بپرسند: «این مسئله چه ارتباطی به من دارد؟» هرچه باشد تنها بخش بسیار کوچکی از خوانندگان این کتاب، زمانی شانس آن را خواهند داشت تا در نقش یک اقتصاددان حرفه‌ای در فرایند حفظ یا افزایش بینش‌های اقتصادی مشارکت کنند.

واقعیت این است که اگر می‌خواهیم قربانیان منفعل تصمیمات دیگران نباشیم، باید با رویکردهای مختلف علم اقتصاد آشنا شویم. در پس هر سیاست اقتصادی یا اقدام بنگاهی که زندگی ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد - مانند قوانین حداقل دستمزد، برون‌سپاری، نظام تأمین اجتماعی، امنیت قضایی، حقوق بازنشستگی و هرچه که فکرش را بکنید - نظریه‌ی اقتصادی خاصی قرار دارد که یا منبع الهام این اقدامات بوده و یا غالباً برای آنچه که صاحبان قدرت به هر صورت می‌خواهند انجام بدهند، توجیهی ارائه می‌کند. تنها زمانی که از وجود نظریه‌های اقتصادی متفاوت اطلاع داشته باشیم می‌توانیم به صاحبان قدرت بگوییم اشتباه می‌کنند که می‌گویند «هیچ راه دیگری وجود ندارد.» همان شعار ننگینی که مارگارت تاچر نیز زمانی در دفاع از سیاست‌های جنجال‌برانگیز خود استفاده می‌کرد. وقتی می‌آموزیم میان «جناح‌های

اقتصادی به ظاهر دشمن» تا چه میزان زمینه‌های فکری مشترک وجود دارد، به‌طور موثرتری می‌توانیم در مقابل کسانی بایستیم که تلاش می‌کنند با سیاه و سفید جلوه دادن همه چیز، مباحث را دوقطبی کنند. وقتی می‌آموزیم یکی از دلایل تفاوت بینش‌های نظریه‌های اقتصادی مختلف تأکید آنها بر ارزش‌های سیاسی و اخلاقی متفاوت است، اعتماد به نفسی پیدا می‌کنیم تا در مورد ماهیت واقعی اقتصاد (یعنی یک استدلال سیاسی) صحبت کنیم و آن را «علمی» نمی‌نامیم که از عبارات صحیح و غلط مطلق تشکیل شده است. همچنین تنها زمانی که عموم مردم آگاهی خود را از این مسائل نشان دهند، اقتصاددانان حرفه‌ای دیگر نمی‌توانند با معرفی خود در حکم محافظان حقایق علمی، آنها را اغوا کنند.

اطلاع از بینش‌های اقتصادی مختلف و همچنین نقاط قوت و ضعف آنها مهارتی محرمانه نیست که تنها مخصوص اقتصاددانان حرفه‌ای باشد، اگرچه در ظاهر شاید این‌طور به نظر برسد. بلکه اطلاع از این مطالب بخشی حیاتی از فرایند آموزش علم اقتصاد را تشکیل می‌دهد و همچنین تلاش جمعی ما برای بهبود خدمت‌رسانی این علم به بشریت را تقویت می‌کند.

پیوست: مقایسه‌ی مکاتب اقتصادی مختلف

اثر پشی	توسعه‌گرا	مارکسیست	نئوکلاسیک	کلاسیک	
افراد	هیچ‌بیش‌خاصی ندارد، اما بیشتر بر طبقات اجتماعی تمرکز دارد	طبقات اجتماعی	افراد	طبقات اجتماعی	واحدهای تشکیل دهنده‌ی اقتصاد
خودخواه اما چند لایه (عقلانی هم هستند، اما تنها به دلیل پذیرش می‌چون و چرای سنت)	هیچ‌بیش‌خاصی ندارد	خودخواه و عقلانی، به جز کارگرانی که برای تحقق سوسیالیسم مبارزه می‌کنند	خودخواه و عقلانی	خودخواه و عقلانی (اما عقلانیت در قالب طبقات اجتماعی تعریف شده است)	ویژگی‌های افراد
پیچیده و نامطمئن	نامطمئن، اما هیچ‌بیش‌مهمی ندارد	مطمئن «قوانین حرکت»	قطعی با ریسک قابل محاسبه	مطمئن «قوانین آهنین»	ویژگی جهان
مبادلات	تولید	تولید	مبادلات و مصرف	تولید	مهم‌ترین حوزه‌ی اقتصاد
انتخاب‌های فردی که ریشه در سنت دارند	تحوالاتی که در قابلیت‌های تولیدی روی می‌دهند	تغداد طبقاتی، انباشت سرمایه و پیشرفت فن‌آوری	انتخاب‌های فردی	انباشت سرمایه (سرمایه‌گذاری)	نوعی تفسیرات اقتصادها
بازار آزاد	حمایت و مداخله‌ی موقت دولت	انقلاب سوسیالیستی و برنامه‌ریزی مرکزی	بازار آزاد یا مداخله‌گری، بسته به بیش اقتصاددانان یا شکست‌های بازار و یا دولت	بازار آزاد	سیاست‌های پیشنهادی

رفتارگرا	نهادگرا	کینزی	شومپتری	
افراد و سازمان‌ها و نهادها	افراد و نهادها	طبقات اجتماعی	هیچ بینش خاصی ندارد	واحدهای تشکیل دهنده اقتصاد
تنها عقلانیت محدود و چندلایه	چندلایه (غریزه، عادت، اعتقاد و منطق)	نه آنچنان عقلانی (با عادت‌ها یا انگیزه‌های حیوانی خود هدایت می‌شوند)، بینش این مکتب در مورد خودخواهی مبهم است	هیچ بینش خاصی ندارد، اما بر کارآفرینی غیرعقلانی تأکید دارد	ویژگی‌های افراد
پیچیده و نامطمئن	پیچیده و نامطمئن	نامطمئن	هیچ بینش خاصی ندارد	ویژگی جهان
هیچ دیدگاه خاصی ندارد، اما جهت‌گیری محدودی به سوی تولید دارد	هیچ دیدگاه خاصی ندارد اما بیش از مکتب نئوکلاسیک بر تولید تأکید دارد	مبهم، با توجه کمی به تولید	تولید	مهم‌ترین حوزه‌ی اقتصاد
هیچ بینش خاصی ندارد	تعاملات میان افراد و نهادها	مبهم، بسته به دیدگاه هر اقتصاددان	نوآوری فنی	نحوی تغییرات اقتصادها
هیچ بینش خاصی ندارد، اما تا حدودی با مداخله‌ی دولتی موافق است	مبهم، بسته به بینش هر اقتصاددان	سیاست مالی فعال، توزیع مجدد درآمد به سوی مردم فقیر	مبهم، سرمایه‌داری در هر صورت محکوم به نابودی است	سیاست‌های پیشنهادی

منابعی برای مطالعات بیشتر

G. ARGYROUS AND F. STILLWELL

Readings in Political Economy (Annandale, NSW: Pluto Press, 2003).

P. DEANE

The State and the Economic System: *An Introduction to the History of Political Economy* (Oxford: Oxford University Press, 1989).

J. K. GALBRAITH

A History of Economics: *The Past as the Present* (London: Penguin, 1989).

R. HEILBRONER

The Worldly Philosophers: *The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers* (Harmondsworth: Penguin, 1983).

G. HODGSON

How Economics Forgot History: *The Problem of Historical Specificity in Social Science* (London: Routledge, 2001).

E. REINERT

How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor (London: Constable, 2007).

A. RONCAGLIA

The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought (Cambridge: Cambridge University Press, 2005).

فصل ۵

هنرپیشگان یک نمایشنامه

بازیگران اقتصادی چه کسانی هستند؟

«چیزی به نام جامعه وجود ندارد. بلکه تنها مردان و زنان منفرد و خانواده‌ها وجود دارند.»

مارگارت تاچر

«شرکت‌ها دیگر مجبور نیستند در دولت لابی‌گری کنند. آنها دیگر دولت هستند.»

جیم های‌تاور^۱

افراد در حکم قهرمانان مرد و زن

بینش فردگرا/نسبت به اقتصاد

همان‌طور که در فصل یک مشاهده کردید، بینش غالب مکتب نئوکلاسیک علم اقتصاد را «علم انتخاب» معرفی می‌کند. مطابق این موضع انتخاب‌ها را افرادی انجام می‌دهند که خودخواه قلمداد می‌شوند و تنها به فکر حداکثرساختن رفاه خود یا در بهترین حالت رفاه اعضای خانواده‌ی خود هستند. بدین ترتیب فرض بر این است که تمام افراد انتخاب‌های عقلانی انجام خواهند داد؛ یعنی برای دستیابی به اهدافشان مقرون به صرفه‌ترین روش را انتخاب خواهند کرد.

هر فرد به‌سان یک مشتری، **نظام ترجیحات**^۲ خاص خود را دارد که علاقه‌مندی وی را تعیین می‌کند. وی با استفاده از این نظام ترجیحات و با نگاه به قیمت‌های بازاری محصولات مختلف ترکیبی از کالاها و خدمات مختلف را انتخاب می‌کند که مطلوبیت وی را حداکثر می‌سازند. زمانی که انتخاب‌های هر یک از مشتریان منحصر به فرد با مکانیزم‌های بازاری جمع می‌شوند، نتیجه‌ی حاصله به تولیدکنندگان نشان

1. JIM HIGHTOWER

2. Preference System

می‌دهد که در قیمت‌های مختلف به چه میزان تقاضا برای محصولات آنها به وجود دارد (منحنی تقاضا^۱). همچنین مقدار محصولی که تولیدکنندگان در قیمت‌های مختلف حاضر به عرضه‌ی آن می‌باشند (منحنی عرضه^۲) نیز با انتخاب‌های عقلانی آنها تعیین می‌شود که با بینش حداکثرساختن سود صورت می‌گیرد. تولیدکنندگان در هنگام انتخاب، هزینه‌ی استفاده از تکنولوژی‌های متفاوت (که ترکیبات مختلفی از مواد اولیه را بکار می‌برند) و قیمت مواد اولیه را در نظر می‌گیرند. تعادل بازار زمانی حاصل می‌شود که در آن منحنی‌های عرضه و تقاضا یکدیگر را قطع کنند.

این داستان اقتصادی است که در آن افراد به منزله‌ی قهرمانان مرد و زن در نظر گرفته می‌شوند. در برخی مواقع ممکن است مصرف‌کنندگان، «خانوارها» و تولیدکنندگان نیز «بنگاه» نامیده شوند؛ اما این عبارات فقط همان معنای بسط‌یافته‌ی فرد هستند، زیرا در فرایند تصمیم‌گیری به‌سان واحدهای منسجم و مستقل در نظر گرفته می‌شوند.

برخی اقتصاددانان نئوکلاسیک به پیروی از آثار پیشگام گری بکر^۳ از «چانه‌زنی درون خانواده‌ای^۴» صحبت می‌کنند، اما این امر به جای چانه‌زنی در میان اعضای یک خانواده واقعی که عشق، نفرت، هم‌دلی، بی‌رحمی و تعهداتی نسبت به هم دارند، در حکم فرایندی میان افرادی عقلانی مفهوم‌سازی می‌شود که دست آخر به دنبال حداکثر کردن مطلوبیت فردی خود هستند.

جاذبه بینش اقتصادی فردگرا و محدودیت‌های آن

اگرچه این بینش فردگرا تنها روش نظریه‌پردازی در مورد اقتصاد ما نیست (به فصل چهارم رجوع کنید)، اما از دهه‌ی ۱۹۸۰ به روش غالب این حوزه تبدیل شده است. یکی از دلایل این پدیده این است که جاذبه‌های سیاسی و اخلاقی این بینش بسیار قوی است.

مهم‌تر از همه اینکه این بینش، تمثیلی از آزادی فردی است. افراد می‌توانند هرچه می‌خواهد به‌دست بیاورند، البته تا زمانی که حاضر باشند قیمت واقعی آن را پرداخت کنند، خواه محصولاتی «اخلاقی» باشند (مانند غذاهای ارگانیک و یا قهوه‌ای که به روشی منصفانه تهیه و خریداری شده) و خواه اسباب‌بازی‌هایی باشند که بچه‌ها تا عید کریسمس سال دیگر کاملاً آنها را از یاد خواهند برد (من تب خرید عروسک‌های کبیج پچ کیدز^۵ سال ۱۹۸۳ و شوروشوق دیوانه‌وار بچه‌ها برای خرید عروسک‌های فربی^۶ در سال ۱۹۹۸ را به خوبی به یاد دارم). افراد می‌توانند هرچیزی که برای آنها درآمدزایی دارد را تولید کنند و برای این

1. Demand Curve
2. Supply curve
3. Gary Becker
4. Intrahousehold Bargaining
5. Cabbage Patch Kids
6. Furby

کار می‌توانند از هر روش تولیدی که فکر می‌کنند سود آنها را حداکثر می‌سازد، استفاده کنند. حالا این محصولات چه توپ‌های فوتبالی باشند که کودکان کار تولید می‌کنند و چه میکروچیپ‌هایی باشند که با ماشین‌آلات بسیار پیشرفته ساخته می‌شوند. هیچ مقام عالی‌رتبه‌ای مانند شاه، پاپ یا دیگر متولیان برنامه‌ریزی وجود ندارد تا برای آنها تعیین تکلیف کند که باید چه بخواهند و چه چیزی را تولید کنند. بر این اساس، بسیاری از اقتصاددانان بازار آزاد استدلال کرده‌اند که میان آزادی انتخاب مصرف‌کنندگان منفرد و آزادی سیاسی گسترده‌تر آنها پیوند جدایی‌ناپذیری وجود دارد. انتقاد تأمل‌برانگیز فردریک فون هایک از سوسیالیسم یعنی همان کتاب *راه برتری* و حمایت پرشور میلتون فریدمن^۱ از نظام بازار آزاد در کتاب *آزادی/انتخاب*^۲، نمونه‌های مشهوری از این خط فکری به‌شمار می‌روند.

علاوه‌براین، بینش فردگرا، توجیه اخلاقی متناقض‌نما اما بسیار قدرتمندی را برای مکانیزم بازار ارائه می‌کند. این توجیه بیان می‌کند که همه‌ی ما، افراد جامعه، فقط برای خودمان دست به انتخاب می‌زنیم؛ اما نتیجه‌ی این اقدام جمعی حداکثرساختن رفاه اجتماعی است. برای اداره‌ی اقتصاد کارآمدی که به تمام مشارکت‌کنندگان خود منفعت می‌رساند، الزاماً به افراد «خوب» نیاز نداریم. یا شاید بایستی گفت دقیقاً به این دلیل اقتصاد ما اقتصادی کارآمد بوده و به همه منفعت می‌رساند که افراد جامعه انسان‌های «خوبی» نبوده و بی‌رحمانه در پی تلاش برای حداکثرساختن مطلوبیت خود هستند. عبارت مشهور آدام اسمیت، بیان کلاسیکی از این موضع است: «از روی خیرخواهی قصاب، آبجوساز یا نانوا نیست که شام ما مهیا می‌شود، بلکه تنها از توجه آنها به منفعت شخصی خودشان است که می‌توانیم انتظار شام داشته باشیم.» این توجیهاات اگرچه شاید پرجاذبه به نظر برسند، اما مشکلاتی جدی دارند. در مورد عبارت سیاسی می‌توان گفت که میان آزادی اقتصادی یک کشور و آزادی سیاسی آن هیچ رابطه‌ی واضحی وجود ندارد. بسیاری از حکومت‌های دیکتاتوری بازارهای بسیار آزادی داشته‌اند، درحالی‌که در دموکراسی‌های بسیاری مانند کشورهای اسکاندیناوی نیز به دلیل اخذ مالیات‌های سنگین و بسیاری از مقررات دیگر، آزادی اقتصادی بسیار اندکی جود داشته است. درواقع، بسیاری از طرفداران بینش فردگرا حاضرند آزادی سیاسی را فدای دفاع از آزادی اقتصادی کنند (و به همین دلیل بود که هایک دیکتاتوری پینوشه در شیلی را ستایش می‌کرد). در مورد توجیه اخلاقی نیز تاکنون مباحث زیادی مانند رویکرد شکست بازار را براساس بینش فردگرایی مکتب نئوکلاسیک مطرح کرده‌ام که نشان می‌دادند پیگیری بی‌بندوبار منفعت شخصی از طریق بازار، غالباً در تولید پیامدهای اقتصادی و اجتماعی مطلوب، شکست می‌خورد.

با توجه به اینکه این محدودیت‌ها حتی پیش از سلطه‌ی بینش فردگرا نیز به خوبی شناخته شده بودند، سلطه‌ی فعلی این بینش را بایستی دست‌کم بتوان با سیاست ایده‌ها توجیه کرد. بینش فردگرا بیش از بینش‌های دیگر (به‌ویژه بینش‌های مبتنی بر طبقات اجتماعی مانند مارکسیست یا کینزی) از سوی

1. Milton Friedman

2. Free to Choose

قدرتمندان و ثروتمندان که نسبت به سایرین قدرت نفوذ بیشتری دارند، حمایت و تصدیق می‌شود. علت این حمایت و تصدیق این است که این بینش ساختارهای اجتماعی اساسی مانند مالکیت اموال یا حقوق کارگران را به صورت ثابت فرض می‌کند و به همین دلیل وضع موجود را زیرسوال نمی‌برد.^۱

نهادها در حکم قهرمانان واقعی: واقعیت تصمیم‌گیری اقتصادی

برخی اقتصاددانان به‌ویژه هربرت سایمون و جان کنث گالبرایت^۲ به جای حالت ایده‌آل فرایند تصمیم‌گیری اقتصادی، به واقعیت آن نگاه کرده‌اند. آنها دریافتند که بینش فردگرا دست‌کم از اواخر سده‌ی نوزدهم به بعد دیگر بینشی منسوخ به حساب می‌آید.

از آن زمان تاکنون، مهم‌ترین اقدامات اقتصادی در اقتصاد ما را به جای افراد، سازمان‌های بزرگی انجام داده‌اند که ساختار داخلی پیچیده‌ای برای فرایندهای تصمیم‌گیری دارند؛ سازمان‌هایی مانند شرکت‌ها، دولت‌ها، اتحادیه‌های کارگری و حتی سازمان‌های بین‌المللی که روزبه‌روز نقش پررنگ‌تری پیدا می‌کنند.

مهم‌ترین تصمیم‌گیران اقتصادی شرکت‌ها هستند و نه افراد

امروزه مهم‌ترین تولیدکنندگان، کمپانی‌های بزرگی هستند که صدها هزار و حتی میلیون‌ها کارمند در ده‌ها کشور جهان استخدام کرده‌اند. ۲۰۰ کمپانی بزرگ بین‌المللی چیزی نزدیک به ۱۰ درصد از تولیدات جهانی را در دست دارند. برآورد شده که نزدیک به ۳۰ الی ۵۰ درصد از تجارت بین‌المللی کالاها در واقع تجارت درون‌بنگاهی^۳ بوده یا عملاً انتقال مواد اولیه و تولیدات میان کمپانی‌های چندملیتی^۴ یا کمپانی‌های فراملی^۵ صورت می‌گیرد که در کشورهای متعددی فعالیت دارند.^۶ «فروش» تولیدات کارخانه‌ی موتورسازی تویوتا در چونبوری^۷ تایلند به کارخانه‌ی مونتاژ تویوتا در ژاپن یا پاکستان چه‌بسا

۱. با بیان این مطلب من نیز رابطه‌ی میان موضع اقتصادی مردم و ایده‌های مورد حمایت آنها را ساده‌سازی کرده‌ام. وارن بافت و جورج سوروس و تعدادی از افراد ثروتمند دیگر از سیاست‌هایی حمایت می‌کنند که به ضرر خود آنها هستند. همچنین قطعاً من نیز در هنگام توصیف میزان تأثیرگذاری پول و قدرت بر ایده‌ها مقداری اغراق کرده‌ام. با این وجود، بایستی به این مسئله توجه کرد که بینش اقتصادی فردگرا صرفاً به دلیل شایستگی‌های فکری خود به بینش غالب تبدیل نشده است.

2. John Kenneth Galbraith

3. Intra-firm Trade

4. Multinational Corporation (MNC)

5. Transnational Corporation (TNC)

۶. داده‌های مربوط به تجارت درون سازمانی به سختی یافت می‌شوند. برآورد شده است که تجارت درون سازمانی در حدود ۲۰ الی ۲۵ درصد در بخش تولیدی بیشتر از بخش خدماتی است. اما در برخی از «خدمات خاصی که به تولیدکنندگان عرضه می‌شوند» مانند مشاوره و تحقیق و توسعه، تجارت درون سازمانی حتی از بخش تولید نیز اهمیت بیشتری دارد. در مورد شرکت‌های آمریکایی و کانادایی که داده‌های آنها در دسترس است، تجارت درون سازمانی در محدوده‌ی ۶۰ الی ۸۰ درصدی قرار دارد. این داده‌ها از منبع زیر اخذ شده‌اند:

R. Lanz and S. Miroudot, 'Intra-firm trade patterns, determinants and policy implications', OECD Trade Policy Papers no. 114 (Paris: OECD, 2011).

7. Chonburi

به منزله‌ی صادرات تايلند به این کشورها به حساب آید؛ اما این مبادلات، معاملات بازار واقعی نیستند. قیمت محصولاتى که بدین ترتیب مبادله می‌شوند به جای نیروهای رقابتی بازار، از سوی کمپانی مرکزی در ژاپن دیکته می‌شوند.

روند تصمیم‌گیری شرکتی با روند تصمیم‌گیری فردی یکسان نیست

از نظر حقوقی شاید بتوان تصمیمات اتخاذ شده از جانب این کمپانی‌های بزرگ را به افراد خاصی مانند مدیرعامل کمپانی یا رئیس هیات مدیره نسبت داد؛ اما این افراد هرچقدر هم که قدرتمند باشند به شکلی که برای خود تصمیم‌گیری می‌کنند، برای کمپانی تصمیم نمی‌گیرند. پس تصمیمات شرکتی به چه شکلی اتخاذ می‌شود؟

ریشه‌ی تصمیمات شرکتی در منافع سهامداران است. معمولاً این‌طور گفته می‌شود که سهامداران «مالک» شرکت هستند. اگرچه از این عبارت می‌توان در حکم توضیح مختصری برای سهامداران استفاده کرد، اما اگر بخواهیم دقیق باشیم، عبارت درستی نیست. سهامداران در واقع صاحب سهام شرکتی هستند که حقوق مشخصی را برای مدیریت شرکت به آنها اعطا می‌کند. رابطه‌ی مالکیت آنها بر شرکت به همان صورتی نیست که من مالک رایانه‌ی شخصی یا چوب‌های غذاخوری خودم هستم. شاید با توضیح این مطلب که در واقع دو نوع سهام شرکتی وجود دارد که سهام «ممتاز» و «عادی» نامیده می‌شوند، درک این مسئله برای شما اندکی واضح‌تر شود.

مالکان سهام ممتاز^۱ در پرداخت سود سهام^۲ اولویت دارند؛ یعنی سودهای حاصل از فعالیت شرکت به جای «نگهداری» در خود شرکت در میان سهامداران توزیع می‌شوند. اما این اولویت در دریافت سود سهام به بهای از دست دادن حق رأی در مورد تصمیمات کلیدی شرکت حاصل می‌شود؛ تصمیماتی مانند اینکه چه کسانی در نقش مدیران ارشد انتخاب شوند، چه میزان حقوق بایستی به مدیران ارشد پرداخت شود، اینکه آیا لازم است این کمپانی با دیگری ادغام شود یا مالکیت کمپانی دیگری را تصاحب کند یا مالکیت آن به کمپانی دیگری داده شود. سهامدارانی که در مورد چنین تصمیماتی حق رأی دارند، صاحبان سهام عادی هستند. این سهامداران «عادی»^۳ (که از نظر قدرت تصمیم‌گیری عملاً به هیچ‌وجه عادی به حساب نمی‌آیند) تصمیم‌گیری‌های جمعی را از طریق رأی‌گیری انجام می‌دهند. آراء معمولاً مطابق قانون یک سهم یک رأی جمع‌آوری می‌شود؛ اما در برخی کشورها برخی سهم‌ها حق رأی بیشتری نسبت به سایر سهام دارند، مثلاً در سوئد برخی سهم‌ها می‌توانند تا ۱,۰۰۰ حق رأی داشته باشند.

سهامداران چه کسانی هستند؟

امروزه کمپانی‌های بسیار اندکی وجود دارند که همانند دوران گذشته‌ی سرمایه‌داری، مالکیت اکثریت

1. Preferred Shares
2. Dividends
3. Ordinary Shares

سهام آنها در دست یک سهامدار واحد باشد. البته، در این میان خانواده‌ی پورشه-پیچ^۱ که اندکی بیش از ۵۰ درصد از سهام گروه پورشه و فولکس‌واگن^۲ را در اختیار دارد، یک استثنای ویژه به حساب می‌آید. همچنان تعداد قابل توجهی از کمپانی‌های عظیم وجود دارند که یک سهامدار عمده^۳ در آنها وجود دارد؛ سهامداری که به حد کافی اختیار دارد و معمولاً می‌تواند آینده‌ی کمپانی را تعیین کند. چنین شخصی که سهامدار دارای حق کنترل^۴ نامیده می‌شود، معمولاً بالاتر از ۲۰ درصد حق رأی را در اختیار دارد. مارک زاکربرگ^۵ که ۲۸ درصد از سهام شرکت فیسبوک را در اختیار دارد یک سهامدار عمده به حساب می‌آید. خانواده‌ی والنبرگ^۶ در سوئد، سهامدار عمده‌ی کمپانی‌های ساب^۷ (۴۰ درصد)، الکترولوکس^۸ (۳۰ درصد) و اریکسون^۹ (۲۰ درصد) به حساب می‌آید.

اما در بیشتر کمپانی‌های بزرگ، سهامداران کنترل‌کننده، وجود ندارند. مالکیت (سهام) این کمپانی‌ها به حدی پراکنده است که هیچ سهامدار واحدی قدرت کنترل موثری ندارد. مثلاً تا ماه مارس سال ۲۰۱۲ بانک خدمات امانی ژاپن^{۱۰}، بزرگترین سهامدار کمپانی تویوتا موتور^{۱۱} فقط اندکی بیش از ۱۰ درصد سهام این کمپانی را در اختیار داشت. دو سهامدار بزرگ بعدی این کمپانی نیز فقط حدود ۶ درصد از سهام این کمپانی را در دست داشتند. حتی اگر این سه سهامدار عمده با یکدیگر متحد شوند، همچنان قدرت رأی آنها به یک چهارم حق رأی شرکت نمی‌رسد.

تفکیک مالکیت و کنترل

مالکیت پراکنده به معنای آن است که کنترل موثر بزرگترین کمپانی‌های جهان در دست مدیران حرفه‌ای است، به‌رغم اینکه این مدیران مالک بخش قابل توجهی از سهام کمپانی نیستند؛ به این وضعیت تفکیک مالکیت و کنترل^{۱۲} گفته می‌شود.

این امر مشکل کارفرما-کارگزار^{۱۳} را ایجاد می‌کند که در آن کارگزاران (همان مدیران حرفه‌ای) چه بسا

1. The Porsche-Piech
2. Porsche-Volkswagen
3. Dominant Shareholder
4. Controlling Stake
5. Mark Zuckerberg
6. Wallenberg
7. Saab
8. Electrolux
9. Ericsson
10. Japan Trustee Services Bank
11. Toyota Motor Corporation
12. separation of ownership and control
13. principal-agent problem

روش‌های کاری خاصی را دنبال کنند که به جای منافع مالکان (سهامداران) به ترویج منافع خودشان منجر شود؛ به عبارتی، مدیران حرفه‌ای شاید به جای افزایش سود به دنبال حداکثر ساختن میزان فروش باشند یا شاید بروکراسی داخل کمپانی را به شدت افزایش دهند زیرا شهرت و اعتبار آنها با بزرگی شرکتی که مدیریت می‌کنند (که معمولاً از طریق میزان فروش محاسبه می‌شود) و تعداد کارکنان آنها رابطه‌ی مثبتی دارد. این همان روشی است که گوردون گکو (که در فصل سوم با او آشنا شدید) در وال استریت با استفاده از آن به طعمه‌های خود حمله می‌کرد. او کمپانی‌هایی را هدف قرار می‌داد که در آنها بیش از سی و سه مدیر رده بالا وجود داشت و تنها خدا می‌داند این مدیران چه عملکردی داشتند.

بسیاری از اقتصاددانان طرفدار بازار به‌ویژه مایکل جنسن^۱ و یوجین فاما^۲ برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۳ پیشنهاد داده‌اند که با هم‌ترازسازی بیشتر منافع مدیران و سهامداران می‌توان مشکل کارفرما و کارگزار را به میزان زیادی کاهش داد؛ اگرچه شاید نتوان این مشکل را به‌طور کامل از بین برد. بدین منظور آنها دو رویکرد اصلی را پیشنهاد داده‌اند: پیشنهاد اول^۳ آسان‌تر ساختن فرایند تصاحب شرکت است (که این یعنی گوردون گگوی‌های بیشتر لطفاً) تا بدین طریق بتوان مدیرانی که سهامداران خود را راضی نمی‌کنند، به راحتی جایگزین کرد. رویکرد دوم نیز پرداخت بخش بزرگی از دستمزد مدیران به شکل سهام خود کمپانی به آنها است (اختیار سهام^۴) تا بدین طریق مدیرانی وادار شوند که به مسائل از زاویه دید سهامداران نگاه کنند. این ایده در عبارت **حداکثرسازی ارزش سهامدار**^۴ خلاصه شده که در سال ۱۹۸۱ جک ولش^۵ ابداع کرد؛ شخصی که در آن زمان مدیرعامل و رئیس کمپانی جنرال الکتریک بود. او در ابتدا بر بخش انگلیسی-آمریکایی این شرکت ریاست می‌کرد و سپس به‌طور روزافزون بر بخش سایر کشورهای جهان این شرکت تسلط یافت.

کارگران و دولت‌ها نیز بر تصمیمات شرکتی تأثیرگذار هستند

اگرچه این مسئله، پدیده‌ی رایجی در ایالات متحده و بریتانیا به حساب نمی‌آید، اما کارگران و دولت‌ها نیز تأثیر قابل‌توجهی بر فرایند تصمیم‌گیری شرکتی دارند.

در برخی کشورهای اروپایی از قبیل آلمان و سوئد، کارگران علاوه بر فعالیت‌های اتحادیه‌های کارگری (که در بخش زیر به توضیح آنها می‌پردازیم) از طریق فرستادن نماینده‌ی رسمی خود به هیات مدیره نیز بر عملکرد کمپانی خود تأثیر می‌گذارند. به‌ویژه، در کشور آلمان، هیات مدیره کمپانی‌های بزرگ ساختاری دولاویه دارد. تحت این نظام که **نظام تصمیم‌گیری مشترک**^۶ نامیده می‌شود، بایستی پس از تأیید

1. Michael Jensen
2. Eugene Fama
3. Stock option
4. shareholder value maximization
5. Jack Welch
6. co-determination system

«هیات ناظر^۱» که نیمی از حق رأی در آن در اختیار نمایندگان کارگران است، «هیات مدیره» (درست همانند هیات مدیره‌ی سایر کشورهای جهان) در مورد مهم‌ترین مسائل کمپانی مانند ادغام یا تعطیلی بخش‌های تولیدی تصمیم‌گیری کند؛ اگرچه رئیس کمپانی که از قدرت رأی سرنوشت‌سازی برخوردار است (در صورت تساوی رأی طرفین) را هیات مدیره انتخاب می‌کند.

دولت‌ها نیز در نقش سهامداران در تصمیمات مدیریتی کمپانی‌های بزرگ دخیل هستند. مالکیت سهام کمپانی‌های بخش خصوصی از جانب دولت بسیار گسترده‌تر از آن چیزی است که مردم تصور می‌کنند. مالکیت ۲۵ درصد از سهام کمپانی استورا انزو^۲، بزرگترین تولیدکننده‌ی کاغذ و خمیر کاغذ در جهان در دست دولت فنلاند است. همچنین مالکیت ۲۵ درصد از سهام کامرزبنک^۳، دومین بانک بزرگ آلمان نیز به دولت آلمان تعلق دارد و این لیست همین‌طور ادامه دارد.

اما اهداف کارگران و دولت‌ها از اهداف سهامداران و مدیران حرفه‌ای بسیار متفاوت است. کارگران به دنبال کاهش از دست رفتن مشاغل، افزایش امنیت شغلی و بهبود شرایط کاری خود هستند. دولت نیز بایستی منافع گروه‌هایی را در نظر بگیرد که فراتر از مرزهای حقوقی شرکت مورد نظر قرار دارند؛ مانند کمپانی‌های تأمین‌کننده مواد اولیه، اجتماعات محلی یا حتی گروه‌هایی که کمپین محافظت از محیط‌زیست به راه می‌اندازند. در نتیجه، رفتار شرکت‌هایی که کارگران و دولت به شدت در فرایندهای تصمیمات مدیریتی‌شان مشارکت دارد با رفتار شرکت‌های تحت سلطه‌ی سهامداران و مدیران حرفه‌ای متفاوت است.

فولکس‌واگون و پیچیدگی فرایند تصمیم‌گیری در شرکت‌های مدرن

در کمپانی خودروسازی آلمانی فولکس‌واگون می‌توان نمونه‌هایی از پیچیدگی فرایند تصمیم‌گیری در کمپانی‌های بزرگ را مشاهده کرد. این کمپانی یک سهامدار عمده به نام خانواده‌ی پورشه-پیچ دارد. از نظر حقوقی این خانواده می‌تواند تمام تصمیمات اتخاذ شده در این کمپانی را تغییر دهد. اما روش انجام امور در کمپانی فولکس‌واگون بدین صورت نیست. این کمپانی نیز همانند سایر کمپانی‌های بزرگ آلمان از نظام مدیریت دولایه برخوردار است که در آن کارگران نقش قابل‌توجهی دارند. همچنین ۲۰ درصد از سهام این کمپانی نیز به دولت تعلق دارد.

در نتیجه، تصمیمات کمپانی فولکس‌واگون از طریق فرایند مذاکرات بسیار پیچیده‌ای اتخاذ می‌شود که سهامداران، مدیران حرفه‌ای، کارگران و به‌طور کلی تمام مردم (از طریق مالکیت دولتی) را دربرمی‌گیرد. کمپانی فولکس‌واگون یک نمونه‌ی افراطی است، اما به خوبی نشان می‌دهد که روش اتخاذ تصمیمات شرکتی تا چه حد با فرایند تصمیم‌گیری فردی متفاوت است. ما بدون درک مناسبی از پیچیدگی‌های

1. supervisor board
2. Stora Enso
3. Commerzbank

موجود در فرایند تصمیم‌گیری شرکتی، قادر به درک اقتصاد مدرن نخواهیم بود.

تعاونی به‌سان جایگزینی برای مالکیت و مدیریت شرکتی

برخی کمپانی‌های بزرگ **تعاونی‌هایی**^۱ هستند که به صورت مشترک به کاربران (مصرف‌کنندگان یا پس‌اندازکنندگان)، کارمندان آنها یا واحدهای تجاری کوچک‌تر و مستقل تعلق دارند. فروشگاه زنجیره‌ای **تعاونی مصرفی**^۲ کوپ^۳ دومین فروشگاه خرده‌فروشی بزرگ سوئیس است. فروشگاه کوآپ^۴ که هم‌تای بریتانیایی این فروشگاه است، پنجمین فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ این کشور به حساب می‌آید. شرکت‌های تعاونی مصرفی با ادغام قدرت خرید مصرف‌کنندگان و مذاکره با عرضه‌کنندگان برای کسب تخفیف قیمتی، به مصرف‌کنندگان اجازه می‌دهد با قیمت‌های بهتری به محصولات دسترسی داشته باشند. البته، تخفیف گرفتن از عرضه‌کنندگان با ادغام قدرت خرید مصرف‌کنندگان، دقیقاً همان چیزی است که بسیاری از فروشگاه‌های خرده‌فروشی از والمارت تا گروهون^۵ نیز انجام می‌دهند. اما تفاوت اینجاست که به شرط ثابت بودن بقیه‌ی شرایط، فروشگاه‌های تعاونی می‌توانند تخفیف بیشتری را به مصرف‌کنندگان ارائه کنند، زیرا این فروشگاه‌ها سهامدارانی ندارند که به خواهند به آنها سود سهام پرداخت کنند.

اتحادیه اعتباری^۶، تعاونی پس‌اندازکنندگان است. نزدیک به ۲۰۰ میلیون نفر از مردم در سراسر جهان عضو این صندوق‌های اعتباری تعاونی هستند. حتی برخی از بزرگترین بانک‌های جهان مانند رابوبانک^۷ هلند و کردیت اگریکول فرانسه^۸ نیز در واقع اتحادیه اعتباری می‌باشند. هر دوی این بانک‌ها کار خود را به صورت تعاونی‌های پس‌انداز کشاورزان آغاز کردند.

دو نوع **تعاونی تولیدکنندگان**^۹ نیز وجود دارد: تعاونی‌های کارگری که مالکیت‌شان به کارمندان آنها تعلق دارد و تعاونی‌های تولیدکنندگان که مالک آنها تولیدکنندگان مستقلی هستند که با کنارهم گذاشتن منابع خود بر سر برخی مسائل خاص با هم توافق می‌کنند. مثلاً شرکت تعاونی موندرراگون^{۱۰} اسپانیا نزدیک به ۷۰,۰۰۰ شریک کارمند دارد که در بیش از ۱۰۰ تعاونی مختلف مشغول به کار هستند

1. cooperatives
2. consumer cooperative
3. Coop
4. Co-op
5. Walmart to Groupon
6. credit union
7. Rabobank
8. France's Credit Agricole
9. producer cooperatives
10. Mondragon Co-operative Corporation

و درآمد فروش سالانه‌ی آنها (از سال ۲۰۱۰ به بعد) در حدود ۱۹ میلیارد دلار است.^۱ این کمپانی هم از نظر میزان فروش و هم از نظر تعداد افراد شاغل در آن، هفتمین کمپانی بزرگ کشور اسپانیا به‌شمار می‌رود. در عین حال، این کمپانی بزرگترین شرکت تعاونی در جهان است. یکی دیگر از تعاونی‌های مشهور کارگری، کمپانی مشارکتی جان لوئیس^۲ در بریتانیا است که مالک فروشگاه‌های بزرگ جان لوئیس و فروشگاه‌های زنجیره‌ای ویتروس^۳ (ششمین فروشگاه زنجیره‌ای بزرگ بریتانیا) است. بزرگی این کمپانی در حدود همان کمپانی موندراگون است و بیش از ۸۰,۰۰۰ شریک داشته و گردش مالی آن (از سال ۲۰۱۱ به بعد) در حدود ۱۴ میلیارد دلار است.

مشهورترین مثال از تعاونی‌های تولیدکنندگان مستقل که به‌طور توافقی در کنار هم فعالیت می‌کنند، تعاونی‌های دامدارانی است که در آنها هر یک از دامداران مالک گاوهای خود بوده، اما روند پردازش و فروش شیر و محصولات لبنی (کره و پنیر و سایر محصولات لبنی) را با همکاری هم انجام می‌دهند. مشهورترین نمونه‌های این تعاونی‌ها عبارتند از: تعاونی آرلا^۴ (تعاونی دامداران سوئدی-دانمارکی که کره‌ی لورپاک^۵ و شیر لاکتوفری^۶ یا بدون لاکتوز تولید می‌کند)، لنداولیک^۷ (تعاونی دامداران آمریکایی مستقر در مینه‌سوتا^۸) و آمول^۹ (تعاونی دامداران هندی).

هر فرد یک رأی: قوانین فرایند تصمیم‌گیری مشارکتی

تعاونی‌ها که سازمان‌های عضومحور هستند، به جای قانون شرکتی هر سهم یک حق رأی، براساس قانون هر فرد یک رأی، در مورد مسائل مختلف تصمیم‌گیری می‌کنند. این روش به تصمیماتی منجر می‌شود که تصور آنها در شرکت‌هایی با مالکیت سهامداری غیرممکن است.

گروه تعاونی موندراگون به دلیل قوانین دستمزد خاص خود مشهور شده است که در آن حقوق شرکایی که در رأس هرم مدیریتی قرار دارند فقط می‌تواند ۳ تا ۹ برابر کمترین دستمزدی باشد که شرکای حاضر در پایین‌ترین سطح دریافت می‌کنند و نسبت دقیق آن از طریق رأی‌گیری در میان شرکای هر یک از تعاونی‌ها تعیین می‌شود. در مقابل، این روش پرداخت دستمزد، بسته‌ی حقوق مدیریت ارشد آمریکایی

۱. شرکت تعاونی موندراگون همچنین نزدیک به ۱۵۰ شرکت تابعه‌ی غیرتعاونی و بیش از ۱۰۰۰۰ کارگر غیرشریک دارد. درآمد حاصل از فروش این شرکت درآمد حاصل از این شرکت‌های تابعه را نیز در بر می‌گیرد.

2. John Lewis Partnership

3. Waitrose

4. Arla

5. Lurpak

6. Lactofree

7. Land O'Lake

8. Minnesota

9. Amul

قرار دارد که ۳۰۰ الی ۴۰۰ برابر میانگین (و نه حداقل) دستمزد کارگران حقوق می‌گیرند.^۱ برخی شرکت‌های تعاونی اشخاص را در میان پست‌های مختلف جابه‌جا می‌کنند تا همه‌ی کارکنان بتوانند موقعیت‌های شغلی مختلف شرکت را تجربه کنند.

بسیاری از کارگران دیگر به تنهایی تصمیم‌گیری نمی‌کنند

در اقتصادهای مدرن دست‌کم برخی از کارگران، دیگر به تنهایی در مورد مسائل اقتصادی تصمیم‌گیری نمی‌کنند. بسیاری از کارگران در **اتحادیه‌های صنفی** یا **اتحادیه‌های کارگری**^۲ سازمان‌دهی شده‌اند. اتحادیه‌های صنفی با فراهم کردن امکان مذاکره‌ی گروهی برای کارگران و جایگزینی این روش با مذاکره‌ی انفرادی که در آن چه‌بسا کارگران با یکدیگر رقابت کنند، به آنها کمک می‌کند تا بتوانند دستمزدهای بالاتر و شرایط کاری بهتری را از کارفرمایان خود مطالبه کنند.^۳

در برخی کشورهای جهان اتحادیه‌های کارگری سازمان‌های غیرسازنده قلمداد می‌شوند، زیرا به اعتقاد آنها این اتحادیه‌ها مانع برخی تغییرات ضروری در فن‌آوری‌ها و سازمان‌دهی کار می‌شوند. اما این اتحادیه‌ها در برخی کشورهای دیگر شرکای طبیعی تمام کسب‌وکارهای موجود قلمداد می‌شوند. گفته می‌شود زمانی که کمپانی خودروسازی سوئدی ولوو پس از بحران مالی کشورهای آسیایی در سال ۱۹۹۷ بازوی تجهیزات ساختمانی صنایع سنگین کمپانی سامسونگ را خریداری کرد، از کارگران آن خواست تا اتحادیه‌ی کارگری تشکیل دهند (درحالی‌که کمپانی سامسونگ سیاست ننگین «ضداتحادیه»^۴ داشت و همچنان نیز همین سیاست را دنبال می‌کند). مدیران سوئدی نمی‌دانستند که بدون وجود یک اتحادیه‌ی کارگری که بتوانند با آن مذاکره کنند، چطور بایستی این کمپانی را اداره کنند!

اتحادیه‌های صنفی درست همانند شرکت‌های تعاونی سازمان‌های عضومحور هستند که فرایند تصمیم‌گیری در آنها براساس قانون هر عضو یک رأی انجام می‌شود. معمولاً تصمیماتی که در سطح اتحادیه‌های شرکت‌های بزرگ اتخاذ می‌شوند، در اتحادیه‌های ملی مانند انجمن اتحادیه‌های صنفی آفریقای جنوبی و انجمن اتحادیه‌های صنفی بریتانیا با یکدیگر ادغام می‌شوند. در بسیاری از کشورهای جهان بیش از یک اتحادیه‌ی ملی وجود دارد که معمولاً براساس تابعیت‌های سیاسی و یا مذهبی تفکیک شده‌اند. مثلاً در کره جنوبی دو اتحادیه‌ی ملی وجود دارد یا کشور فرانسه پنج اتحادیه‌ی ملی دارد.

۱. برخی‌ها برآوردها که اختیار سهام (که محاسبه‌ی ارزش آن‌ها به هیچ وجه ساده نیست) را نیز در نظر می‌گیرند، نشان می‌دهند که حقوق این مدیران ارشد می‌تواند بیش از ۱۰۰۰ برابر حقوق متوسط کارمندان باشند.

2. labour unions

۳. دقیقاً به همین دلیل، اولین قانون ضد انحصار در ایالات متحده (قانون شرمن سال ۱۸۹۰)، درواقع اتحادیه‌های کارگری را «ائتلاف‌های» ضد رقابتی قلمداد می‌کرد. تا زمانی که در قانون اصلاح شده‌ی ضدانحصار سال ۱۹۱۴ به نام قانون کلایتون این ماده حذف شد.

4. no-union

در بعضی کشورهای جهان اتحادیه‌های شرکتی^۱ در عین حال در قالب اتحادیه‌های صنعتی سازمان‌دهی می‌شوند. مشهورترین نمونه‌ی این اتحادیه‌ها، اتحادیه‌ی آی‌جی‌متال^۲ (اتحادیه‌های کارگران صنایع فلزی^۳) و اتحادیه کارگران خودروسازی متحد (اتحادیه کارگران خودروسازی ایالات متحده) است. گستره‌ی نفوذ اتحادیه‌ی آی‌جی‌متال تمام صنایع مرتبط به فلزات (از جمله تمام صنایع مهم خودرو سواری) را پوشش می‌دهد زیرا اقدامات این اتحادیه در حکم قدرتمندترین اتحادیه این کشور معمولاً روند کاری اتحادیه‌های دیگر را نیز تعیین می‌کند.

برخی اتحادیه‌های کارگری حتی در تعیین سیاست‌های ملی نیز نقش دارند

در تعدادی از کشورهای اروپایی مانند سوئد، فنلاند، نروژ، ایسلند، اتریش، آلمان، ایرلند و هلند، اتحادیه‌های کارگری به صراحت شرکای اصلی فرایند تصمیم‌گیری ملی به حساب می‌آیند. اتحادیه‌های کارگری در این کشورها نه تنها در حوزه‌های «واضحی» مانند دستمزدها، شرایط کاری یا آموزش در فرایند سیاست‌گذاری دخیل هستند، بلکه در تعیین سیاست‌های رفاهی، کنترل تورم و تغییر ساختار صنایع نقش دارند.

در بعضی کشورهای جهان این ترتیبات به دلیل این واقعیت به وجود آمده‌اند که بخش بسیار بزرگی از کارگران در اتحادیه‌ها عضویت دارند. نزدیک به ۷۰ درصد کارگران کشور ایسلند، فنلاند و سوئد به اتحادیه‌های صنفی تعلق دارند. برای مقایسه‌ی واضح‌تر باید گفت که این نسبت در ایالات متحده ۱۱ درصد است. با این حال، نرخ عضویت کارگران در اتحادیه‌های صنفی (که «تراکم اتحادیه‌^۴» نیز نامیده می‌شود) علت وجود این ترتیبات را به‌طور کامل توضیح نمی‌دهد. مثلاً در کشورهای ایتالیا و بریتانیا به ترتیب حدود ۳۵ درصد و ۲۵ درصد از کارگران در اتحادیه‌ها عضویت دارند که از نرخ عضویت کارگران کشورهای آلمان و هلند در اتحادیه‌ها (هر دو کشور کمتر از ۲۰ درصد) بالاتر است، اما اتحادیه‌های این کشورها در مقایسه با هم‌تایان آلمانی و هلندی خود قدرت اعمال نفوذ کمتری در تعیین سیاست‌های ملی دارند. در نتیجه، نظام سیاسی (مانند میزان ارتباط احزاب سیاسی با اتحادیه‌های کارگری) و فرهنگ سیاسی (مانند توافقی یا تقابلی) کشورها نیز اهمیت دارند.

دولت یگانه بازیگر اقتصادی مهم است

در تمام کشورهایی که در وضعیت تقریبی هرج‌ومرج (آنارشی) نیستند (مانند جمهوری دموکراتیک کنگو و سومالی در زمان نگارش این کتاب)، دولت یگانه بازیگر اقتصادی مهم است. جزئیات بیشتری از کارکردهای دولت را در فصل یازدهم ارائه می‌کنیم، به همین دلیل اجازه بدهید در اینجا تصویری کلی از

1. enterprise unions
2. IG Metall
3. Industriegewerkschaft Metall
4. union density

وظایف و کارکردهای دولت به شما ارائه کنم.

در بیشتر کشورهای جهان تا به اینجای کار دولت تنها کارفرمای بزرگ کشور به حساب می‌آید که در برخی موارد بیش از ۲۵ درصد از نیروی کار ملی در سازمان‌های دولتی مشغول به کار هستند.^۱ مخارج دولت نیز رقمی معادل ۱۰ تا ۵۵ درصد از تولید ملی است و این نسبت معمولاً در کشورهای ثروتمندتر بالاتر از کشورهای فقیرتر است. دولت در بسیاری از کشورهای جهان مالک و اداره‌کننده‌ی شرکت‌های دولتی است. این شرکت‌ها معمولاً ۱۰ درصد از تولیدات ملی را تولید می‌کنند، اگرچه این نسبت در کشورهایی مانند سنگاپور و تایوان حتی به بیش از ۱۵ درصد می‌رسد. دولت همچنین با ایجاد، حذف یا تنظیم مقررات بازارها، نحوه‌ی رفتار سایر بازیگران اقتصادی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. مثلاً می‌توان به ایجاد بازار مجوزهای قابل مبادله‌ی انتشار آلودگی، لغو برده‌داری و قوانین مختلفی اشاره کرد که در زمینه‌ی تعیین ساعات و شرایط کاری وضع شدند.

دولت چطور در مورد مسائل مختلف تصمیم‌گیری می‌کند: سازش، سازش (ولابی‌گری)

فرایند تصمیم‌گیری دولت حتی از فرایندهای تصمیم‌گیری بزرگترین شرکت‌ها با پیچیده‌ترین ساختارهای مالکیت نیز به مراتب پیچیده‌تر است. علت این مسئله این است که وظایف دولت به مراتب بیشتر از هر شرکت دیگری است و درعین حال بایستی بازیگران بسیار بیشتری که اهداف بسیار متنوعی دارند را با یکدیگر انطباق دهد.

حتی در هنگام تصمیم‌گیری در دولت‌های تک‌حزبی نیز دسته‌های اکثریت به همان راحتی فرایند تصمیم‌گیری شرکت‌ها نمی‌توانند منافع اقلیت‌ها را نادیده بگیرند. به استثنای افراطی‌ترین موارد مانند حکومت پل پوت در کامبوج^۲، همواره احزاب سیاسی مختلفی در دولت‌ها وجود دارند که رقابت میان آنها می‌تواند بسیار شدید شود. همان‌طور که این امر در وضعیت امروزه‌ی کشور چین به خوبی قابل مشاهده است.

در کشورهای دموکراتیک، فرایند تصمیم‌گیری حتی بسیار پیچیده‌تر است. از لحاظ نظری تصور بر این است که حزب اکثریت می‌تواند اراده‌ی خود را بر مابقی جامعه تحمیل کند. البته، این پدیده در برخی مواقع روی می‌دهد، اما در بسیاری از کشورهای جهان اکثریت مجلس از ائتلاف احزاب مستقل مختلف تشکیل شده است و به همین دلیل همواره بایستی سازش‌هایی صورت پذیرد. هرکسی که سریال‌های تلویزیونی دانمارکی مانند قتل یا بورگن^۳ را تماشا کرده باشد، به خوبی این نکته را درک خواهد کرد.

حتی پس از آنکه سیاست‌مداران تصمیمات کلی را اتخاذ می‌کنند، سیاست‌های دقیق را باید کارمندان

۱. این واقعیت که وال‌مارت بزرگترین کارفرمای بخش خصوصی ایالات متحده تنها در حدود ۱ درصد از نیروی کار ایالات متحده را در خود جای داده است (۱,۴ میلیون نفر) درک خوبی از این عدد ارائه می‌کند.

2. Pol Pot's Cambodia

3. The Killing or Borgen

دولت و مأموران دولتی تعیین و اجرا کنند. این افراد نیز قوانین تصمیم‌گیری خاص خود را دارند که این قوانین بیشتر به جای قوانین مشورتی مجلس به قوانین سلسله‌مراتبی کمپانی‌ها شباهت دارند. همچنین انواع گروه‌های مختلف در میان سیاست‌مداران و مأموران دولتی لابی‌گری می‌کنند تا سیاست‌های خاص و دلخواه خود را تصویب کنند. کمپین‌های تک‌آرمانهای مانند طرفداران محیط‌زیست وجود دارند که تنها روی مسائل خاصی تمرکز دارند. همچنین اتحادیه‌های صنفی نیز در برخی کشورهای جهان تأثیر مستقیمی بر سیاست‌مداران دارند. اما کمپانی‌های بزرگ بیش از سایرین بر سیاست‌مداران تأثیرگذار هستند. در برخی کشورهای جهان مانند ایالات متحده که محدودیت‌های ضعیفی برای لابی‌گری کمپانی‌ها وجود دارد، تأثیر کمپانی‌ها بر سیاست‌های کشور بسیار عظیم است. به‌نحوی که این گفته‌ی جیم‌های‌تاور مفسر سیاسی آمریکایی آنچنان اغراق‌آمیز نیست که «شرکت‌ها دیگر مجبور نیستند در دولت لابی‌گری کنند. بلکه آنها دیگر خود دولت هستند.»

سازمان‌های پولی بین‌المللی: بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سایرین

برخی از سازمان‌های بین‌المللی به این دلیل اهمیت دارند (چطور بگویم که بهتر باشد؟) که پول در اختیار دارند. بانک جهانی و سایر بانک‌های چندجانبه‌ای «منطقه‌ای» که مالکیت آنها عمدتاً به دولت‌های کشورهای ثروتمند تعلق دارد، به کشورهای در حال توسعه وام می‌دهند.^۱ وقتی این نهادها وام پرداخت می‌کنند، نسبت به بانک‌های بخش خصوصی شرایط مطلوب‌تری (مانند نرخ بهره‌ی پایین‌تر، دوره‌های پرداخت طولانی‌تر) را به مشتریان خود ارائه می‌کنند. صندوق بین‌المللی پول به کشورهایی که در بحران مالی قرار دارند و نمی‌توانند از بازار خصوصی وام دریافت کنند، وام‌های کلانی را با سررسید کوتاه‌مدت اعطا می‌کند.

اما بانک جهانی، صندوق بین‌المللی پول و سایر نهاد‌های مالی چندجانبه‌ی مشابه، از کشورهای وام‌گیرنده‌ی خود می‌خواهند سیاست‌های اقتصادی خاصی را تصویب کنند. البته، مسلم است که تمام وام‌دهندگان شرایطی را برای وام خود تعیین می‌کنند، اما از بانک جهانی و صندوق بین‌المللی پول به شدت انتقاد شده که به جای پیشنهاد سیاست‌هایی که واقعاً می‌توانند به کشورهای وام‌گیرنده کمک کنند، سیاست‌هایی را به آنها تحمیل می‌کنند که تنها به نظر کشورهای ثروتمند مناسب هستند. علت این پدیده این است که این سازمان‌ها، شرکت‌هایی با قانون هر سهم یک رأی هستند. مالکیت اکثریت سهام این سازمان‌ها در دست کشورهای ثروتمند است و به همین دلیل آنها تصمیم می‌گیرند که این سازمان‌ها چه بکنند. مهم‌تر اینکه ایالات متحده هم در بانک جهانی و هم در صندوق بین‌المللی پول قدرت وتوی بالفعلی دارد. مهم‌ترین تصمیمات این سازمان‌ها به ۸۵ درصد رأی موافق اکثریت نیاز دارد و حق رأی ایالات متحده نیز ۱۸ درصد است.

۱. مهم‌ترین بانک‌های چندجانبه‌ای «منطقه‌ای» عبارتند از: بانک توسعه‌ی آسیا (ADB)، بانک توسعه‌ی آفریقا (AFDB) و بانک توسعه‌ی کشورهای آمریکایی (IDB).

سازمان‌های بین‌المللی که قوانین را تنظیم می‌کنند: سازمان تجارت جهانی و بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی

برخی از سازمان‌های بین‌المللی به این دلیل قدرتمند هستند که می‌توانند قوانین بین‌المللی را تنظیم کنند.^۱ یکی از نمونه‌های این سازمان‌ها، بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی است. این سازمان قوانین و مقررات مالی بین‌المللی را تنظیم می‌کند. اما تا اینجای کار مهم‌ترین سازمان بین‌المللی تنظیم‌کننده‌ی قوانین، سازمان تجارت جهانی است.

سازمان تجارت جهانی قوانین تعاملات اقتصادی بین‌المللی از جمله تجارت بین‌المللی، سرمایه‌گذاری بین‌المللی و حتی محافظت فرامرزی از حقوق مالکیت معنوی خاصی مانند حق ثبت اختراع و حق طبع‌ونشر را تعیین می‌کند. مهم‌تر اینکه این سازمان تنها سازمان بین‌المللی است که در آن، از قانون هر کشور یک حق رأی استفاده می‌شود. بدین ترتیب از لحاظ نظری کشورهای درحال توسعه که تعداد آنها بیش از سایرین است، بایستی بتوانند نحوه‌ی انجام امور این سازمان را تعیین کنند. اما متأسفانه در عمل تقریباً هیچ‌گاه رأی‌گیری انجام نمی‌شود. کشورهای ثروتمند برای جلوگیری از رأی‌گیری از همه نوع اعمال نفوذ غیررسمی (مانند تهدید مخفیانه و ضمنی به کاهش کمک‌های مالی خارجی خود به کشورهای فقیر غیرموافق) استفاده می‌کنند.

سازمان‌هایی که ایده‌ها را ترویج می‌کنند: آژانس‌های سازمان ملل متحد و سازمان بین‌المللی کار
برخی از سازمان‌های بین‌المللی به این دلیل بر زندگی اقتصادی ما تأثیرگذار هستند که به بعضی ایده‌های خاص مشروعیت می‌بخشند. سازمان‌های تخصصی مختلفی، زیر مجموعه‌ی سازمان ملل متحد به این دسته‌بندی تعلق دارند.

مثلاً سازمان یونیدو (سازمان توسعه‌ی صنعتی ملل متحد)^۲ توسعه‌ی صنعتی را ترویج می‌کند. برنامه‌ی توسعه‌ی ملل متحد^۳ به دنبال کاهش فقر در مقیاس جهانی است و سازمان بین‌المللی کار^۴ نیز رعایت

۱. اتحادیه اروپا (EU) قدرت خود را از ترکیبی از پول و قدرت تعیین قوانین کسب می‌کند. همانطور که در بسته‌های «کمک مالی» اخیر برای کشورهای «حاشیه‌ای» مانند یونان و اسپانیا قابل مشاهده است، بخشی از قدرت نفوذ این اتحادیه از قدرت مالی آن سرچشمه می‌گیرد. اما مهم‌ترین عامل قدرت این اتحادیه توانایی آن برای تنظیم قوانینی است که تمام جنبه‌های اقتصادی (و سایر جنبه‌های) زندگی کشورهای عضو را در بر می‌گیرد؛ از جمله بودجه‌ریزی، رقابت میان نهادهای و شرایط کاری. تصمیمات اتحادیه‌ی اروپا بر مبنای «رأی اکثریت واجد شرایط» (QMV) اتخاذ می‌شود که در آن رأی هر کشور تا محدوده‌ی مشخصی منعکس‌کننده‌ی تعداد جمعیت آن کشور است؛ روشی مشابه با توزیع رأی شورای اکترا در میان پنجاه ایالت مختلف ایالات متحده برای انتخاب رئیس جمهور. در شورای اتحادیه‌ی اروپا حق رأی کشور آلمان ده برابر کشور مالت است (یعنی ۲۹ رأی در برابر سه رأی)، اما جمعیت این کشور بیش از ۲۰۰ برابر کشور مالت است (۸۲ میلیون در برابر ۰,۴ میلیون).

2. UNIDO (United Nations Industrial Development Organization)

3. UNDP (United Nations Development Programme)

4. ILO (International Labour Organization)

حقوق کارگران را ترویج می‌کند^۱.

این سازمان‌ها عمدتاً از طریق فراهم کردن انجمنی برای گفتگوهای عمومی در مورد مسائل مربوطه‌ی خود و ارائه‌ی برخی کمک‌های فنی به کشورهایی که خواهان اجرای ایده‌های آنها هستند، آرمان‌های خود را ترویج می‌کنند. این سازمان‌ها در برخی مواقع چه‌بسا بیانیه‌هایی را صادر کنند و یا کنوانسیون‌هایی تشکیل دهند، اما اشتراک در این بیانیه‌ها و کنوانسیون‌ها داوطلبانه است و به همین دلیل این سازمان‌ها قدرت بسیار کمی دارند. مثلاً تقریباً هیچ‌یک از کشورهای مهاجرپذیر، کنوانسیون محافظت از حقوق کارگران مهاجر سازمان بین‌المللی کار را امضا نکرده‌اند (و همان‌طور که می‌گویند نمی‌توانید از بوقلمون‌ها انتظار داشته باشید از کریسمس دفاع کنند).

از آنجا که آرمان‌هایی که این نهادها به دنبال ترویج آنها هستند، با پول یا قدرت تعیین قوانین پشتیبانی نمی‌شوند، در مقایسه با دستور کارهای صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی و سازمان تجارت جهانی قدرت اجرایی بسیار ضعیف‌تری دارند.

حتی افراد نیز دیگر همان چیزی نیستند که باید باشند

نظریه‌های اقتصادی فردگرا با کم‌اهمیت دانستن یا نادیده گرفتن نقش سازمان‌ها، واقعیت تصمیم‌گیری اقتصادی را بد جلوه می‌دهند. مسئله بدتر این است که آنها حتی در درک افراد نیز مهارت کافی ندارند.

فرد تقسیم‌شده: افراد، «ماهیت‌های درونی متعددی» دارند

اقتصاددانان فردگرا تأکید دارند که افراد کوچک‌ترین واحد اجتماعی غیرقابل تجزیه هستند. البته، این مسئله از نظر فیزیکی کاملاً واضح است. اما فیلسوفان و روانشناسان و حتی برخی اقتصاددانان از سال‌ها پیش بر سر این موضوع بحث کرده‌اند که آیا فرد را می‌توان کوچک‌ترین نهاد غیرقابل تفکیک به حساب آورد یا خیر؟

الزاماً نیازی نیست که افراد به بیماری روانی اختلال چندقطبی مبتلا باشند تا تمایلات متضادی در درون خود داشته باشند. این معضل **ماهیت درونی متعدد**^۲، بسیار گسترده و شایع است. اگرچه این اصطلاح شاید اندکی ناآشنا به نظر برسد، اما پدیده‌ای است که عموم ما آن را تجربه کرده‌ایم.

ما بارها شاهد می‌کنیم که اشخاص یکسانی تحت شرایط مختلف رفتار کاملاً متفاوتی از خود بروز می‌دهد. مثلاً، فردی که در زمینه‌ی تقسیم کار خانه با همسر خود بسیار خودخواه است، وقتی مسئله‌ی جنگ پیش می‌آید حاضر است جانش را برای هم‌زمان خود فدا کند. علت این پدیده این است که مردم در زندگی خود نقش‌های مختلفی دارند. در مثال بالا فرد مذکور هم نقش یک همسر و هم نقش یک

۱. سازمان بین‌المللی کار از سایر سازمان‌های سازمان ملل بسیار متفاوت است. درحالی‌که سایر نهادهای سازمان ملل متحد سازمانی میان‌دولتی هستند، سازمان ILO یک نهاد سه‌جانبه است که از دولت‌ها، اتحادیه‌های کارگری و انجمن کارفرمایان تشکیل شده و توزیع حق رأی در میان این سه گروه نیز به صورت ۲:۱:۱ است.

سرباز را ایفا می‌کند. به همین دلیل انتظار بر این است که آنها در نقش‌های مختلف عملکرد کاملاً متفاوتی داشته باشند و آنها نیز چنین می‌کنند.

در بعضی مواقع این مسئله به دلیل ضعف اراده روی می‌دهد. مثلاً تصمیم می‌گیریم کاری را در آینده انجام دهیم، اما هنگامی که زمان انجام آن فرا می‌رسد نمی‌توانیم آن را انجام بدهیم. این مسئله به حدی فکر فلاسفه‌ی یونان باستان را به خود مشغول کرده بود که آنها حتی عبارتی (آکراسیا)^۱ را نیز برای آن ابداع کردند. مثلاً تصمیم می‌گیریم سبک زندگی سالم‌تری را دنبال کنیم، اما در برابر یک دسر وسوسه‌کننده قدرت اراده‌ی ما فرو می‌ریزد.

به همین دلیل ما نیز با پیش‌بینی این مسئله چه‌بسا ترفندهایی را به کار بگیریم تا از بروز سایر «ماهیت‌های درونی» خود در آینده جلوگیری کنیم؛ درست همان‌طور که اولیس از مردانش خواست او را به دکل کشتی ببندند تا با نغمه‌ی پریان اغوا نشود. بدین ترتیب شما با ترس از دست دادن اراده و شرمساری و خجالت‌زدگی پس از آن، در ابتدای شام اعلام می‌کنید که رژیم گرفته‌اید و دسر نخواهید خورد تا مانع سفارش دسر در انتهای شام شوید (البته، همیشه وقتی به خانه برمی‌گردید می‌توانید برای جبران از دست دادن دسر چند کلوچه شکلاتی نیز بخورید).

فرد حک شده: شخصیت افراد با اجتماعات آنها شکل می‌گیرد

مشکل ماهیت درونی متعدد نشان می‌دهد که افراد همانند اتم‌های جامعه نیستند، به این دلیل که می‌توان آنها را بازم بیشتر تجزیه کرد. آنها همچنین به این دلیل اتم‌های تشکیل‌دهنده‌ی جامعه به حساب نمی‌آیند که نمی‌توان آنها را به وضوح از سایر افراد جامعه جدا کرد.

اقتصاددانان فعال در سنت فردگرا این سوال را از خود نمی‌پرسند که ترجیحات فردی هر یک از افراد جامعه از کجا سرچشمه می‌گیرند. آنها این ترجیحات فردی را همانند داده‌ی نهایی قلمداد می‌کنند که از درون افراد «مستقل» نشأت گرفته‌اند. این ایده در ضرب‌المثل در مورد سلیقه نمی‌توان بحث و استدلال کرد^۲، به بهترین نحو خلاصه شده است.

ترجیحات شما به شدت از محیط اجتماعی پیرامون شما یعنی خانواده، محله، مدرسه، طبقه‌ی اجتماعی و مواردی از این قبیل تأثیر می‌پذیرد. وقتی در پس‌زمینه‌ها و شرایط متفاوتی بزرگ می‌شوید، صرفاً کالاهای متفاوتی مصرف نمی‌کنید، بلکه مجبور می‌شوید کالاهای متفاوتی بخواهید. فرایند اجتماعی شدن^۳ به معنای آن است که نمی‌توانیم افراد را همانند اتم‌هایی در نظر بگیریم که کاملاً از هم تفکیک‌پذیر هستند. اگر بخواهیم از عبارات اهل فن استفاده کنیم، افراد در جامعه «حک شده‌اند»^۴. اگر افراد محصول جامعه‌ی

1. akrasia
2. De gustibus non est disputandum
3. socialization
4. embedded

خود باشند در این صورت مارگارت تاچر به شدت اشتباه کرد که این جمله‌ی زیبا (یا ننگین) را بیان کرد: «چیزی به نام اجتماع وجود ندارد. بلکه تنها مردان و زنان منفرد و خانواده‌ها وجود دارند.» بدین ترتیب بدون وجود اجتماع چیزی به نام افراد وجود نخواهد داشت.

در صحنه‌ای از کمدی علمی-تخیلی دهه‌ی ۱۹۸۰ شبکه‌ی بی‌بی‌سی به نام کوتوله‌ی سرخ^۱، دیو لیستر^۲ بازیگر اصلی نمایش که از طبقه‌ی کارگری کثیف و پایین دست لیورپولی بود، با احساس گناه اعتراف می‌کند که یک مرتبه در عمرش به مغازه‌ی مشروب‌فروشی رفته است؛ گویی جرم بزرگی مرتکب شده باشد (پس از آن برخی از دوستان وی، او را «خائن به طبقه‌ی خود» می‌نامیدند). برخی جوانان طبقات اجتماعی فقیرتر بریتانیا نیز به‌رغم دهه‌ها تشویق به تحصیلات دانشگاهی از سوی دولت همچنان باور دارند که «دانشگاه» جای آنها نیست. در بیشتر جوامع جهان نیز شرایط اجتماعی این اعتقاد را در زنان ایجاد کرده که مشاغل «سختی» مانند علوم مهندسی و حقوق و اقتصاد مناسب آنها نیست.

این موضوع به یکی از موضوعات همیشگی سینما و ادبیات تبدیل شده است (مانند *بانوی عزیز من*^۳، نسخه‌ی سینمایی نمایشنامه‌ی پیگ‌مالیون جورج برنارد شاو^۴، نمایشنامه و فیلم تحصیل ریتا^۵ از ویلی راسل^۶ و کتاب و فیلم پدر پرافتخارم^۷ از مارسل پانیول^۸) و نشان می‌دهد چطور تحصیلات و آشنایی با شیوه‌های متفاوت زندگی ناشی از آن، شما را از دوستان و هم‌تایان‌تان جدا می‌سازد. پس از آن دیگر خواسته‌های شما با خواسته‌های آنها تفاوت خواهد داشت؛ با این‌که زمانی خود شما نیز آنها را می‌خواستید. البته، مردم اراده‌ی آزادی دارند و می‌توانند گزینه‌هایی را انتخاب کنند که با توجه به پیش‌زمینه‌ی آنها اصلاً از آنها انتظار نمی‌رود و گاهی نیز این گزینه‌ها را انتخاب می‌کنند، همانطور که ریتا در فیلم تحصیل ریتا تحصیلات دانشگاهی را انتخاب کرد. اما محیط پیرامون ما به شدت بر شخصیت ما، خواسته‌های ما و انتخاب‌های ما تأثیرگذار است. بدین ترتیب افراد محصول جامعه‌ی خود هستند.

فرد تأثیرپذیر: شخصیت افراد را دیگران عاملانده تغییر می‌دهند

ترجیحات ما را صرفاً محیط پیرامون ما شکل نمی‌دهد، بلکه اغلب کسانی که می‌خواهند ما مطابق خواسته‌های‌شان فکر و عمل کنیم، عاملانده تغییرشان می‌دهند. تمام جنبه‌های مختلف زندگی بشر از تبلیغات سیاسی گرفته تا تحصیلات، آموزه‌های دینی و رسانه‌های جمعی، هریک به میزان خاص خود

1. Red Dwarf
2. Dave Lister
3. My Fair Lady
4. George Bernard Shaw, Pygmalion
5. Educating Rita
6. Willy Russell
7. La Gloire de mon père
8. Marcel Pagnol

تلاش می‌کنند ترجیحات ما را تغییر دهند.

مشهورترین مثال این روند، تبلیغات بازرگانی است. بعضی اقتصاددانان به پیروی از آثار جورج استیگلر^۱، یکی از اقتصاددانان برجسته‌ی طرفدار بازار آزاد در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ استدلال کرده‌اند که تبلیغات اساساً به جای تغییر ترجیحات افراد به معنای ارائه‌ی اطلاعاتی در مورد وجود محصولات مختلف و قیمت‌ها و ویژگی‌های آنها است.

باین‌حال، بیشتر اقتصاددانان با کتاب اصیل جان کنت گالبرایت در سال ۱۹۵۸، *جامعه‌ی مرفه*^۲ موافق‌اند که بیشتر محتوای تبلیغاتی تلاش می‌کنند تمایل و اشتیاق مصرف‌کنندگان احتمالی را نسبت به محصولات افزایش دهند که در غیر این صورت چنین تمایلی در آنها به وجود نمی‌آید، یا حتی برخی محتوای تبلیغاتی باعث می‌شوند افراد محصولاتی را بخواهند که هیچ‌گاه نمی‌دانستند به آنها نیاز دارند. تبلیغات بازرگانی می‌تواند یک محصول خاص را به یکی از افراد مشهور، تیم ورزشی خاص (مثلاً روی لباس ورزشی تیم فوتبال یا بیس‌بال مورد علاقه‌ی شما نشان کدام کمپانی‌ها وجود دارد؟) یا حتی یک سبک زندگی رویایی مرتبط سازند. آنها همچنین می‌توانند از محرک‌های حافظه‌ای استفاده کنند که روی ضمیرناخودآگاه شما موثر هستند. این تبلیغات شاید در زمان‌هایی پخش شود که بینندگان به شدت مستعد پذیرش آنها هستند (به همین دلیل است که ساعت ۹ الی ۱۰ شب تبلیغات تنقلات از تلویزیون پخش می‌شود). همچنین بهتر است جای‌گذاری محصولات در فیلم‌های سینمایی را نیز فراموش نکنیم که در فیلم نمایش ترومن^۳ به طرزی افراطی به سخره گرفته شده است: همچنان موكوكو^۴ را به یاد دارم که «تماماً از دانه‌های طبیعی کاکائوی چیده شده از دامنه‌های بالایی کوه نیکاراگوئه» ساخته شده است. ترجیحات فردی همچنین از طریق تبلیغ ایدئولوژی‌های بازار آزاد از سوی کسانی که می‌خواهند محدودیت‌ها در کسب سود برای آنها به کم‌ترین حالت کاهش پیدا کند، در سطوح بنیادی‌تری تغییر داده می‌شوند (به همین ترتیب بار دیگر به مسئله‌ی سیاست ایده‌ها باز می‌گردیم). کمپانی‌ها و افراد ثروتمندی مانند بنیاد هریتیج^۵ در ایالات متحده و موسسه‌ی امور اقتصادی^۶ در بریتانیا سخاوتمندانه به اتاق‌های فکر کمک مالی اعطا می‌کنند تا ایده‌های طرفدار بازار تولید کنند. آنها بودجه‌های انتخاباتی به احزاب سیاسی و سیاست‌مداران طرفدار بازار اعطا می‌کنند. برخی کمپانی‌های بزرگ نیز بودجه‌های تبلیغاتی خود را به رسانه‌هایی می‌بخشند که با تبلیغ کسب‌وکارها مشکلی ندارند.

زمانی که مردم فقیر متقاعد شوند فقر آنها به دلیل اشتباهات خودشان است و هر آن کسی که ثروت

1. George Stigler
2. The Affluent Society
3. The Truman Show
4. Mocooca
5. Heritage Foundation
6. Institute of Economic Affairs

زیادی دارد بایستی استحقاق این ثروت را داشته باشد و اگر آنها نیز به حد کافی تلاش می‌کردند می‌توانستند ثروتمند شوند، زندگی ثروتمندان بسیار ساده‌تر خواهد شد. به همین ترتیب مردم فقیر نیز اغلب در تضاد با منافع خود به تدریج مالیات‌های بازتوزیع کمتر، مخارج رفاهی کمتر، قوانین کسب‌وکاری کمتر و حقوق کارگری کمتری را مطالبه می‌کنند.

ترجیحات فردی مصرف‌کنندگان، مالیات‌دهندگان، کارگران و رأی‌دهندگان را می‌توان به صورت آگاهانه تغییر داد و این پدیده غالباً اتفاق می‌افتد. افراد صرفاً همان نهادهای «مستقلی» نیستند که نظریه‌های اقتصادی فردگرا به تصویر می‌کشند.

فرد پیچیده: افراد صرفاً خودخواه نیستند

نظریه‌های اقتصادی فردگرا فرض می‌کنند افراد خودخواه‌اند. وقتی این فرض با فرض عقلانیت فردی ترکیب می‌شود، این‌طور نتیجه‌گیری می‌شود که بایستی به افراد اجازه داد هرطور که می‌خواهند رفتار کنند، چراکه آنها می‌دانند چه چیزی به نفع آنها است و چطور بایستی به اهداف خودشان دست پیدا کنند.

اقتصاددانان، فیلسوفان، روانشناسان و سایر دانشمندان علوم اجتماعی قرن‌ها است که فرض خودخواهی افراد را زیر سوال برده‌اند. البته، آثار بسیار زیادی در این زمینه نوشته شده‌اند که بسیاری از نکات آنها نیز مبهم هستند، اما با این حال، از لحاظ نظری اهمیت دارند. اجازه دهید تنها به نکات مهم بپردازم. تعریف خودخواهی با این فرض ضمنی که افراد قادر نیستند پیامدهای ساختاری بلندمدت اقدامات خود را تشخیص دهند، بیش از حد ساده‌انگارانه است. برخی سرمایه‌داران اروپایی در سده‌ی نوزدهم خواهان ممنوعیت کار کودکان بودند، به‌رغم این واقعیت که چنین مقرراتی سود آنها را کاهش می‌داد. اما آنها درک می‌کردند که سوءاستفاده‌ی مداوم از کارگران بدون تحصیلات، کیفیت نیروی کار را کاهش خواهد داد و این مسئله در بلندمدت به تمام سرمایه‌داران از جمله خودشان آسیب خواهد زد. به بیان دیگر مردم می‌توانند **منفعت شخصی روشنگرانه**^۱ را دنبال کنند و غالباً این کار را می‌کنند.

در مواقعی نیز ما سخاوتمند هستیم. مردم به دیگران نیز اهمیت می‌دهند و حتی برخلاف منفعت شخصی خود عمل می‌کنند تا به دیگران کمک کنند. بسیاری از مردم به خیریه‌ها کمک، داوطلبانه در انجام امور خیریه مشارکت و به افراد غریبه‌ای کمک می‌کنند که دچار مشکل شده‌اند. آتش‌نشان وارد خانه‌ی سوزانی می‌شود تا پیرزنی را نجات دهد که در خانه گرفتار شده است و یک رهگذر خود را به دل دریای خروشان می‌زند تا کودک در حال غرق شدنی را نجات بدهد، حتی با وجود اینکه می‌دانند شاید طی این فرایند خودشان نیز جان‌شان را از دست بدهند. شواهد بی‌پایانی در این زمینه وجود دارد. تنها کسانی که کورکورانه به الگوی فرد منفعت‌طلب باور دارند تلاش می‌کنند چنین شواهدی را نادیده

بگیرند.^۱

انسان‌ها موجودات پیچیده‌ای هستند. به، اکثر افراد در بیشتر مواقع خودخواه هستند، اما آنها همچنین با حس میهن‌پرستی، اتحاد طبقاتی، نوع‌دوستی و حس انصاف (عدالت)، صداقت، تعهد به یک ایدئولوژی، احساس وظیفه، نیابت، دوستی، عشق، زیبایی‌جویی، کنجکاوی و بسیاری احساسات دیگر از این دست تحریک می‌شوند. این واقعیت که لغات بسیار زیادی برای توصیف انگیزه‌های انسانی وجود دارد، خود گواهی بر این واقعیت است که ما موجودات پیچیده‌ای هستیم.

انسان پرخطا: افراد آنچنان هم عقلانی نیستند

نظریه‌های اقتصادی فردگرا فرض می‌کنند افراد موجوداتی عقلانی هستند؛ آنها تمام حالت‌های ممکن جهان در آینده را می‌دانند، احتمال وقوع هر یک از حالت‌ها را با محاسبات پیچیده‌ای محاسبه می‌کنند و از ترجیحات خود نسبت به آنها دقیقاً اطلاع دارند. به همین دلیل در هر یک از تصمیمات خود بهترین راه‌کار ممکن را انتخاب می‌کنند. بار دیگر نتیجه آن است که بایستی افراد را به حال خود رها کنیم؛ «آنها می‌دانند چه کاری انجام می‌دهند».

الگوی اقتصادی فردگرا عقلانیتی برای افراد قائل است که هیچ‌کس از آن برخوردار نیست، به‌نحوی که هربرت سایمون آن را «عقلانیت خدایان کوه المپ^۲» یا «ابرعقلانیت^۳» نامیده است. دفاع استاندارد این فرض این است: مادامی که یک الگوی اقتصادی رویدادهای آینده را به خوبی پیش‌بینی می‌کند، واقع‌گرا بودن با نبودن فروض اساسی آن نظریه اهمیتی نخواهد داشت. امروزه این نوع دفاع از یک نظریه کاملاً پوچ به نظر می‌رسد زیرا یک نظریه‌ی اقتصادی به نام فرضیه‌ی بازار کاراً^۴ با فرض ابرعقلانیت، سیاست‌گذاران را متقاعد کرده بود که بازارهای مالی به هیچ مقرراتی نیاز ندارند و به همین ترتیب در وقوع بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ نقشی اساسی ایفا کرد.

به بیان ساده‌تر مسئله این است که انسان‌ها موجوداتی آنچنان عقلانی نیستند، یا بایستی گفت که فقط عقلانیت محدودی دارند.^۵ لیست رفتار غیرعقلانی انسان‌ها بی‌انتهاست. ما در تصمیمگیری‌های خود با

۱. آزمایشات متعددی انجام شده که نشان می‌دهند دانشجویان اقتصاد بسیار خودخواه‌تر از سایر دانشجویان هستند. شاید یکی از دلایل این پدیده «خودگزینی» باشد، یعنی به احتمال زیاد افراد خودخواه با شنیدن این مسئله که امروزه تحصیلات اقتصادی بر برتری خودخواهی تأکید دارند، احساس می‌کنند این رشته مناسب حال آنها است. اما این پدیده شاید از ماهیت خود این رشته‌ی تحصیلی نیز ناشی شده باشد، دانشجویان رشته‌ی اقتصاد که مدام به آنها آموزش داده می‌شود همه‌ی افراد تنها به دنبال ترویج منافع خودشان هستند، چه‌بسا جهان را بیشتر بدین صورت ببینند.

2. Olympian rationality

3. hyperrationality

4. Efficient Market Hypothesis (EMH)

۵. شواهد بسیار زیادی وجود دارند که در منابع در دسترس^۶ مانند کتاب دیوانگی بازار پیتر اوبل، روحیات حیوانی جورج آکرلوف و رابرت شیلر و کتاب تفکر سریع و کند دنیل کانمن روانشناس معروف و برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲ به خوبی ارائه شده‌اند.

غرایز و احساساتی مانند افکار واهی، وحشت، غرایز جمعی و هرچه که نامش را ببرید به راحتی منحرف می‌شویم. تصمیمات ما به شدت تحت تأثیر «قاب‌بندی»^۱ مسئله قرار می‌گیرند - در صورتیکه نایستی این‌طور باشد-، به‌نحوی که ممکن است بسته به روش طرح یک سوال تصمیمات کاملاً متفاوتی را در مورد مسئله‌ی یکسانی اتخاذ کنیم. ما همچنین نسبت به اطلاعات جدید واکنش افراطی از خود نشان می‌دهیم و به اطلاعات موجود توجه کافی نداریم؛ این پدیده غالباً در بازارهای مالی مشاهده می‌شود. ما معمولاً با نظام فکری حسی و میان‌برهای ذهنی عمل می‌کنیم که به تفکر عقلانی ضعیفی منجر می‌شود. مهم‌تر از همه اینکه همه‌ی ما بیش از حد به عقلانیت خودمان مطمئن هستیم.

ملاحظات پایانی: تنها افراد ناکامل می‌توانند انتخابهای واقعی کنند

یکی از نتایج متناقض‌نمای توصیف انسان‌ها به‌سان موجوداتی به شدت ناقص (موجوداتی با عقلانیت محدود و انگیزه‌های پیچیده و متضاد، ساده‌لوح و تأثیرپذیر از شرایط اجتماعی که حتی تناقضات درونی دارند) این است که باعث می‌شود ارزش افراد به جای کاهش، افزایش پیدا کند.

دقیقاً به همین دلیل که می‌گوییم انسان‌ها محصول جامعه‌ی خود هستند، می‌توانیم اراده‌ی آزاد انسان‌هایی که تصمیماتی برخلاف قراردادهای اجتماعی، ایدئولوژی‌های غالب یا پس‌زمینه‌های طبقاتی خود اتخاذ می‌کنند را بیشتر تحسین کنیم. هنگامی که می‌پذیریم عقلانیت انسان محدود است، بایستی طرح‌های ابتکاری کارآفرینانی که مسیر خطرپذیر «غیرعقلانی» را پیش می‌گیرند، بیشتر تحسین کنیم؛ همان مسیری که به عقیده‌ی هرکس دیگری شکست خواهد خورد، اما زمانی که به موفقیت می‌رسد آن را نوآوری می‌نامند. به بیان دیگر، فقط پس از پذیرفتن ماهیت ناکامل انسان است که می‌توانیم در مورد انتخاب‌های «واقعی» صحبت کنیم و نه انتخاب‌های پوچی که مردم جهانی متشکل از افراد کامل، مقدر به انتخاب آنها هستند؛ جهانی که مردم در آن همیشه از بهترین راه‌کار اطلاع دارند.

تأکید بر اهمیت انتخاب‌های «واقعی» به معنای آن نیست که ما می‌توانیم هر گزینه‌ی دلخواهی را انتخاب کنیم. چه‌بسا در کتاب‌های خودیاری به شما گفته شود می‌توانید هر کاری که می‌خواهید، انجام دهید یا به هر شخصیتی که می‌خواهید تبدیل شوید. اما معمولاً گزینه‌هایی که مردم می‌توانند از میان آنها یکی (مجموعه انتخاب‌های^۲ خود) را انتخاب کنند، بسیار محدود هستند. این پدیده می‌تواند به دلیل کمبود منابع تحت فرمان آنها اتفاق بیافتد. همان‌طور که کارل مارکس به‌شکل جالب‌توجهی تشریح کرده کارگران دوران اولیه‌ی سرمایه‌داری فقط دو گزینه برای انتخاب داشتند: هفته‌ای هشتاد ساعت کار در شرایط کاری بسیار سخت یا مرگ به دلیل گرسنگی؛ چراکه آنها از ابزار مستقلی برای حمایت از خودشان برخوردار نبودند. به قراری که در بالا اشاره کردم مجموعه‌ی انتخاب ما شاید به این دلیل محدود شده باشد که فرایند اجتماعی‌شدن و تغییر عामدانه‌ی ترجیحات ما از جانب سایرین به ما یاد داده باشد

1. framing

2. choice sets

که طیف خواسته‌های خود و افکاری که ممکن می‌دانیم را محدود کنیم. درست همانند تمام رمانها و فیلم‌های سینمایی بزرگ، جهان اقتصادی واقعی از شخصیت‌های پیچیده و ناقصی تشکیل شده که همان افراد و سازمان‌ها هستند. نظریه‌پردازی در مورد آنها (در مورد هر پدیده‌ی دیگر) به برخی تعمیم‌ها و ساده‌سازی‌ها نیاز دارد، اما نظریه‌های اقتصادی غالب معمولاً مسائل را بیش از حد ساده‌سازی می‌کنند.

تنها وقتی ماهیت چندگانه و محدودیت افراد را به حساب بیاوریم و اهمیت سازمان‌های بزرگ با ساختارهای پیچیده و مکانیزم‌های داخلی تصمیم‌گیری را در نظر بگیریم، قادر خواهیم بود نظریه‌هایی ارائه کنیم که به ما کمک کنند پیچیدگی انتخاب‌های افراد و سازمان‌ها در اقتصادهای واقعی جهان را درک کنیم.

منابعی برای مطالعات بیشتر

G. AKERLOF AND R. SHILLER

Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism (Princeton: Princeton University Press, 2009).

J. DAVIS

The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value (London: Routledge, 2003).

B. FREY

Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation (Cheltenham: Edward Elgar, 1997).

J. K. GALBRAITH

The New Industrial State (London: Deutsch, 1972).

F. VON HAYEK

Individualism and Economic Order (London: Routledge and Kegan Paul, 1976).

D. KAHNEMANN

Thinking, Fast and Slow (London: Penguin, 2012).

H. SIMON

Reason in Human Affairs (Oxford: Basil Blackwell, 1983).

P. UBEL

Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics – and Why It Matters (Boston, MA: Harvard Business School Press, 2009).

میان‌برده ۲

در ادامه ...

بخش اول این کتاب «اقدام به استفاده» از علم اقتصاد^۱ است. در این بخش، در این باره بحث شد که علم اقتصاد چیست (مطالعه اقتصاد^۲)، اقتصاد چیست، چگونه اقتصاد ما به چیزی که امروز هست تبدیل شده است، چگونه روش‌های متفاوتی برای مطالعه اقتصاد وجود دارد و بازیگران اصلی اقتصادی چه کسانی هستند.

اینک که متوجه «استفاده» از علم اقتصاد شدیم، بگذارید در این خصوص بحث کنیم که چگونه می‌توانیم آن را برای اقتصاد جهان واقعی به کار بگیریم.

1. economics
2. economy

بخش دوم
به کارگیری علم اقتصاد

فصل ۶

می خواهید چقدر باشد؟

تولید، درآمد و شادی

زمان: زمانی در میان دهه‌ی ۱۹۳۰.
مکان: دفتر کمیته‌ی برنامه‌ریزی دولت^۱ اتحاد جماهیر شوروی.
موضوع: مصاحبه برای شغل آمارگر ارشد.

تیم مصاحبه از اولین کاندیدا سوال می‌کند: «دو به اضافه‌ی دو چند می‌شود، رفیق؟» وی پاسخ می‌دهد: «پنج.»

رئیس هیات مصاحبه به آرامی لبخند می‌زند و می‌گوید: «رفیق، ما واقعاً اشتیاق انقلابی تو را تحسین می‌کنیم، اما این شغل به کسی نیاز دارد که بتواند اعداد را به درستی بشمارد.» به همین ترتیب با نهایت ادب درب خروج را به او نشان می‌دهند.

پاسخ کاندیدای دوم، «سه» است. جوان‌ترین عضو هیات مصاحبه ناگهان جلو می‌آید و فریاد می‌زند: «این مرد را دستگیر کنید! ما نمی‌توانیم این نوع تبلیغات ضدانقلابی را تحمل کنیم که دستاوردهای ما را کم‌ارزستر از مقدار واقعی جلوه می‌دهند!» نگهبانان کاندیدای دوم را فوراً به بیرون از اتاق می‌برند. وقتی همین سوال از کاندیدای سوم پرسیده می‌شود، وی پاسخ می‌دهد: «خب معلوم است، جواب چهار است.» عضوی از هیات مصاحبه که به اساتید دانشگاه شباهت داشت یک سخنرانی جدی در مورد محدودیت‌های علوم بورژوازی که به چارچوب منطق رسمی محدود هستند برای وی ایراد می‌کند. این کاندیدا از شرم‌ساری سرش را پایین می‌اندازد و از اتاق خارج می‌شود.

اما کاندیدای چهارم استخدام می‌شود. پاسخ او چه بود؟

پاسخ او این بود: «شما می‌خواهید پاسخ سوال دو به اضافی دو چند باشد؟»

تولید

تولید ناخالص داخلی^۱

آمار تولید حتی در کشورهای سوسیالیستی نیز به ندرت «ساختگی» است، به استثنای شرایط سیاسی بسیار افراطی مانند روزهای اولیه‌ی حکومت استالین یا جنبش جهش بزرگ به جلو^۲ مائو زدونگ در چین. با این وجود، اگر تصور کنیم به دلیل ساختگی نبودن آنها می‌توانیم خروجی‌های اقتصادی یا هر آمار اقتصادی دیگری را همانند پدیده‌های علوم طبیعی فیزیک یا شیمی بسنجیم، کاملاً اشتباه کرده‌ایم. معیار مورد علاقه‌ی اقتصاددانان برای سنجش تولید، **تولید ناخالص داخلی** است. این معیار تقریباً برابر است با ارزش پولی کل آنچه که طی بازه‌ی زمانی مشخصی در داخل یک کشور تولید شده است؛ این بازه‌ی زمانی نیز معمولاً یک سال در نظر گرفته می‌شود؛ اما همچنین بازه‌های سه ماهه یا حتی یک ماهه نیز استفاده می‌شود.

من به این دلیل از عبارت «تقریباً» استفاده کردم که عبارت «آنچه تولید شده» به تعریف دقیقی نیاز دارد. ما در هنگام محاسبه‌ی تولید ناخالص داخلی، تولید یا محصول را براساس **ارزش افزوده**^۳ می‌سنجیم. ارزش افزوده، ارزش محصول تولیدی منهای ارزش مواد اولیه واسطی است که استفاده شده‌اند. یک نانواپی شاید با فروش نان و شیرینی سالانه ۱۵۰,۰۰۰ پوند درآمد داشته باشد، اما اگر این نانواپی برای سفارش خرید **ورودی‌های واسط**^۴ مختلفی مانند مواد خام (از قبیل آرد، کره، تخم مرغ و شکر)، سوخت، برق و مواردی از این قبیل، ۱۰۰,۰۰۰ پوند هزینه کرده باشد در این صورت تنها ۵۰,۰۰۰ پوند به ارزش آن مواد اولیه اضافه کرده است.

اگر ما ارزش مواد اولیه واسط را کسر نکنیم و صرفاً ارزش تولید نهایی تمام تولیدکنندگان را با هم جمع کنیم، در این صورت برخی مولفه‌ها را دو یا سه و یا حتی چندین مرتبه حساب خواهیم کرد و میزان تولید نهایی را بسیار بالاتر از مقدار واقعی به دست خواهیم آورد. این نانو آرد خود را از یک کارخانه‌ی آردسازی خریداری کرده است. به همین دلیل اگر تولید نانو و کارخانه‌ی آردسازی را با هم جمع کنیم، آردی که نانو خریداری کرده، دو مرتبه به حساب خواهد آمد. همچنین کارخانه آردسازی گندم را از کشاورز خریداری کرده است، به همین دلیل اگر تولید کشاورز گندم را به تولید نانو و کارخانه‌ی آردسازی اضافه کنیم، بخشی از گندم تولیدشده‌ای که کشاورز به کارخانه آردسازی فروخته است و سپس کارخانه‌ی آردسازی نیز پس از تبدیل آن به آرد، آن را به نانو فروخته است، سه مرتبه به حساب خواهد آمد. فقط

1. Gross Domestic Product, or GDP

2. Great Leap Forward

3. value added

4. intermediate inputs

با حساب کردن ارزش «افزوده» می توان اندازه‌ی واقعی تولید را محاسبه کرد.^۱ خب، عبارت «ناخالص» در تولید ناخالص داخلی به چه معناست؟ این عبارت به معنای آن است که همچنان بخش قابل‌حذفی در این تصویر کلی وجود دارد که هنوز آن را کسر نکرده‌ایم؛ درست مانند زمانی که روی یک قوطی کنسرو ماهی، هم وزن ناخالص و هم وزن خالص (وزن ماهی بدون روغن یا آب نمک) نوشته شده باشد. در این مورد نیز ناخالص به معنای آن است که در تولید یک محصول از بخش‌هایی از **کالاهای سرمایه‌ای**^۲ - اساساً به ماشین‌آلات اشاره دارد - استفاده شده است. در مثال نانو نیز کالاهای سرمایه‌ای شامل اجاق‌ها، هم‌زن و دستگاه‌های برش نان است. در فرایند تولید نان کالاهای سرمایه‌ای یا ماشین‌آلات همانند آرد در محصول نهایی ادغام یا مصرف نمی‌شوند، اما با هر بار مصرف ارزش اقتصادی آنها اندکی کاهش می‌یابد که به این پدیده **استهلاک**^۳ می‌گویند. اگر ما ارزش استهلاک و فرسودگی ماشین‌آلات را نیز از تولید ناخالص داخلی کسر کنیم، در این صورت تولید خالص داخلی^۴ را به دست می‌آوریم.

تولید خالص داخلی

از آنجا که تولید خالص داخلی تمام مواد و ابزاری که برای تولید محصول استفاده شده‌اند را به حساب می‌آورد (چه مواد واسط و چه کالاهای سرمایه‌ای)، این معیار در مقایسه با تولید ناخالص داخلی تصویر دقیق‌تری از تولید کل اقتصاد به ما می‌دهد. اما معمولاً از تولید ناخالص داخلی به جای تولید خالص داخلی استفاده می‌کنیم زیرا هیچ راه مورد توافقی برای برآورد ارزش استهلاک وجود ندارد (در اینجا صرفاً بیان این مطلب کافی خواهد بود که برای محاسبه‌ی استهلاک چندین روش رقیب وجود دارد) که باعث می‌شود تعریف خالص در تولید داخلی دشوار شود.

خب، عبارت داخلی در تولید ناخالص داخلی به چه معناست؟ «داخلی» در اینجا به معنای آن است که در داخل مرزهای یک کشور تولید شده است. تمام تولیدکنندگان یک کشور و همه‌ی شرکت‌هایی که در داخل آن کشور ثبت شده‌اند، شهروندان اصلی آن کشور نیستند. از سوی دیگر، تمام تولیدکنندگان یک کشور نیز محصولات خود را در داخل کشور اصلی خود تولید نمی‌کنند. همچنین شرکت‌ها نیز کارخانه‌هایی در خارج از کشور دارند که شهروندان کشورهای خارجی در آنها استخدام می‌شوند. بنابراین، معیاری که به جای محصولات تولید شده در داخل مرز یک کشور تمام محصولات تولیدی شهروندان آن کشور را محاسبه می‌کند، تولید ناخالص ملی^۵ نامیده می‌شود.

۱. یکی از قوانین بسیار تقریبی اما مفید این است که رقم ارزش افزوده‌ی یک کمپانی معمولاً در حدود یک سوم از رقم میزان فروش (بازده) آن کمپانی است.

2. capital goods

3. depreciation

4. Net Domestic Product, or NDP

5. Gross National Product, or GNP

تولید ناخالص ملی

در کشورهای ایالات متحده یا نروژ تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص ملی تقریباً یکسان هستند. اما در کشورهای کانادا، برزیل، هند که کمپانی‌های خارجی بسیاری در داخل مرزهایشان حضور دارند و تعداد کمی از کمپانی‌های داخلی نیز محصولات خود را در خارج از کشور تولید می‌کنند، تولید ناخالص داخلی می‌تواند ۱۰ درصد بیشتر از تولید ناخالص ملی باشد. در مورد کشورهای سوئد و سوئیس که تعداد کمپانی‌های ملی که در خارج از کشور مشغول فعالیت هستند، بیشتر از کمپانی‌های خارجی است که در داخل مرزهایشان فعالیت دارد، از سال ۲۰۱۰ به بعد، تولید ناخالص ملی این کشورها به ترتیب ۲۵ و ۵ درصد بزرگتر از تولید ناخالص داخلی است.

تولید ناخالص داخلی به مراتب بیشتر از تولید ناخالص ملی استفاده می‌شود زیرا برای محاسبات کوتاه‌مدت معیار دقیق‌تری از فعالیت‌های تولیدی داخل یک کشور ارائه می‌کند. اما برای سنجش قدرت بلندمدت اقتصاد، تولید ناخالص ملی معیار بهتری است.

تولید ناخالص داخلی (یا تولید ناخالص ملی) یک کشور می‌تواند بالاتر از کشور دیگری باشد، اما این پدیده شاید از جمعیت بیشتر این کشور (نسبت به کشور دیگر) ناشی شده باشد. به همین دلیل اگر می‌خواهیم قدرت تولید یک اقتصاد را تشخیص دهیم، واقعاً لازم است که اعداد تولید ناخالص داخلی یا تولید ناخالص ملی را براساس معیار سرانه^۱ (به ازای هر سر یا به ازای هر نفر، هر کدام را که می‌پسندید) در نظر بگیریم. البته، سنجش قدرت تولید واقعی یک اقتصاد تاحدودی پیچیده‌تر از این است. ما فعلاً می‌توانیم این موضوع را کنار بگذاریم. اگر علاقه‌مندید پانویس را مطالعه کنید^۲.

محدودیت‌های معیارهای تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص ملی

یکی از محدودیت‌های اصلی معیارهای تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص ملی این است که ارزش محصولات را براساس قیمت‌های بازاری آنها تعیین می‌کنند. از آنجا که بخش بزرگی از فعالیت‌های اقتصادی در خارج از بازارها روی می‌دهند، ارزش محصولات آنها نیز بایستی به طریقی محاسبه شود یا به اصطلاح فنی ارزشی به آنها «نسبت داده شود». مثلاً، بسیاری از کشاورزان در کشورهای درحال توسعه برای امرارمعاش خود کشاورزی و بیشتر مواد غذایی تولیدی خود را مصرف می‌کنند. به همین دلیل نیاز داریم مقدار این محصولات را برآورد کنیم و به محصولاتی که کشاورزان تولید کردند، اما در بازار به فروش نرساندند (و خودشان مصرف کردند) نیز ارزش بازاری نسبت دهیم. یا وقتی مردم در خانه‌ای زندگی

1. per capita

۲. معیاری که بهره‌وری یک کشور را واقعاً نشان می‌دهد این است که مردم این کشور برای تولید میزان مشخصی از محصولات به چه میزان بایستی کار کنند. این معیار از معیار میزان تولید سرانه‌ی کشور بسیار مناسب‌تر است. بنابراین، به منظور قضاوت ایده‌آل در مورد بهره‌وری یک کشور بایستی به جای تولید سرانه، نسبت تولید ناخالص داخلی به ازای هر ساعت کار انجام شده را در نظر بگیریم. اما این آمار آماده و در دسترس نیست. به همین دلیل ما از ارقام تولید ناخالص داخلی سرانه همچون معیاری از بهره‌وری یک کشور استفاده می‌کنیم.

می‌کنند که مالک آن هستند، ارزش «خدمات مسکن» دخیل در این فرایند را به آن نسبت می‌دهیم؛ گویی مالکان به نرخ بازار به خودشان اجازه می‌پردازند. برخلاف محصولاتی که در بازار مبادله می‌شود، ارزش‌گذاری محصولاتی که در بازار عرضه نشده‌اند یک کار حدسی است و از دقت بالایی برخوردار نیست. بدتر اینکه دسته‌ی خاصی از محصولات عرضه نشده در بازار وجود دارد که حتی ارزشی به آنها نسبت داده نمی‌شود. امور خانه‌داری از جمله آشپزی، تمیز کردن، رسیدگی به کودکان و بستگان سالخورده و مواردی از این قبیل در تولید ناخالص داخلی یا تولید ناخالص ملی به حساب آورده نمی‌شوند. «طنز» کلاسیکی در میان اقتصاددانان وجود دارد که می‌گوید اگر با خدمتکاران ازدواج کنید، تولید ملی خود را کاهش خواهید داد. بهانه‌ی معمولی که برای دفاع از این وضعیت بیان می‌شود این است که نسبت دادن ارزش به امور خانه‌داری دشوار است، اما این دفاع بسیار ضعیفی است. هرچه باشد ما ارزش بازاری انواع مختلفی از فعالیت‌های عرضه نشده در بازار از جمله زندگی فرد در خانه‌ی خودش را تعیین می‌کنیم. از آنجا که بخش بزرگی از امور خانه‌داری را زنان انجام می‌دهند، همواره ارزش کار زنان به شدت کمتر از مقدار واقعی محاسبه می‌شود. بسیاری از برآوردهای انجام شده، ارزش امور خانه‌داری را معادل ۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی می‌دانند.

اعداد زندگی واقعی

چرا بایستی از «ارقام زندگی واقعی» اطلاع داشته باشید؟

به‌رغم تصور رایجی که علم اقتصاد را علم «ارقام» می‌داند، در علم اقتصادی که امروزه آموزش داده می‌شود، ارقام کافی وجود ندارد. بسیار اتفاق می‌افتد که فردی با مدرک دانشگاهی در رشته‌ی اقتصاد از آمار اقتصادی «واضحی» مانند تولید ناخالص داخلی یا میانگین ساعات کاری در کشور خودش اطلاع نداشته باشد.

هیچ‌کس نمی‌تواند بیش از تعداد مشخصی از این ارقام را به خاطر بسپارد. در واقع، در عصر اینترنت اصلاً نیازی نیست هیچ‌کدام از این اعداد را به خاطر بسپارید، به این دلیل که به راحتی می‌توانید با یک جستجوی ساده آنها را بیابید. اما به اعتقاد من بسیار مهم است که خوانندگان من خود را با برخی از «ارقام زندگی واقعی» آشنا کنند؛ حتی اگر هدف آنها صرفاً این باشد که بدانند چه اعدادی را بایستی جستجو کنند. مهم‌تر اینکه آنها بایستی درک درستی از جلوه‌ی واقعی جهان اقتصادی به دست آورند؛ یعنی بدانند وقتی در مورد تولید ناخالص داخلی چین صحبت می‌کنیم، از صدها میلیارد دلار ایالات متحده صحبت می‌کنیم یا ده‌ها تریلیون دلار؟ یا وقتی می‌گوییم آفریقای جنوبی بالاترین نرخ بیکاری جهان را دارد، منظور ما ۱۵ درصد است یا ۳۰ درصد؟ زمانی که می‌گوییم بخش بزرگی از مردم هند در فقر زندگی می‌کنند، منظور ما ۲۰ درصد یا ۴۰ درصد از جمعیت این کشور است؟ بدین ترتیب در این فصل و تمام فصل‌های بعدی گزیده‌ای از مهم‌ترین اعداد اقتصادی زندگی واقعی را ارائه خواهم کرد.

بیشتر محصول جهان را تعداد کمی از کشورهای جهان تولید می‌کنند

مطابق داده‌های بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۱۰ در حدود ۶۳.۴ تریلیون دلار بود. ایالات متحده (۲۲.۷ درصد از اقتصاد جهان)، چین (۹.۴ درصد)، ژاپن (۸.۷ درصد)، آلمان (۵.۲ درصد) و فرانسه (۴.۰ درصد)، ۵ کشوری هستند که بزرگترین تولید ناخالص داخلی جهان را دارند.^۱ بدین ترتیب این پنج اقتصاد تقریباً نیمی از تولید جهانی را تشکیل می‌دهند.

در سال ۲۰۱۰، تولید ناخالص داخلی «کشورهای پردرآمد» جهان مطابق طبقه‌بندی‌های بانک جهانی (کشورهایی با درآمدی بیش از ۱۲,۲۷۶ دلار درآمد سرانه) معادل ۴۴.۹ تریلیون دلار بود.^۲ این کشورها ۷۰.۸ درصد از اقتصاد جهان را تشکیل می‌دهند. تولید ناخالص داخلی سایر کشورهای جهان یا جهان در حال توسعه نیز روی هم معادل ۱۸.۵ تریلیون دلار یا ۲۹.۲ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان بوده است. اما دو سوم (۶۶.۶ درصد) از این ۱۸.۵ تریلیون دلار نیز به پنج اقتصاد در حال توسعه بزرگ جهان یعنی چین، برزیل، هند، روسیه و مکزیک تعلق داشت.^۳ سایر کشورهای در حال توسعه‌ی جهان با تولید ناخالص داخلی کلی معادل ۶.۳ تریلیون دلار فقط ۱۰ درصد از اقتصاد جهانی را تشکیل می‌دادند.

بیشتر اقتصادهای در حال توسعه‌ی جهان تنها بخش بسیار کوچکی (و واقعاً بسیار کوچکی) از میزان تولیدات ثروتمندترین کشورهای جهان را تولید می‌کنند

تولید ناخالص داخلی کشورهای در حال توسعه‌ی کوچک و بسیار فقیری مانند جمهوری‌های کشورهای آفریقای مرکزی یا لیبریا، در حدود یک یا دو میلیارد دلار یا ۰.۰۰۱ تا ۰.۰۰۲ تریلیون دلار است. این ارقام حتی ۰.۰۱ درصد از تولید ناخالص داخلی ایالات متحده که ۱۴.۴ تریلیون دلار است را نیز تشکیل نمی‌دهند.

تولید ناخالص داخلی سی و پنج کشور کم‌درآمد جهان، مطابق طبقه‌بندی بانک جهانی (کشورهایی با کمتر از ۱,۰۰۵ دلار تولید ناخالص داخلی سرانه در سال ۲۰۱۰) روی هم رفته معادل ۰.۴۲ تریلیون دلار بود. این رقم معادل ۰.۶۶ درصد از اقتصاد جهان یا ۲.۹ درصد از اقتصاد ایالات متحده است.

حتی تولید ناخالص داخلی کشورهای در حال توسعه‌ی بزرگتر (۳۰ الی ۵۰ میلیون نفر) و با درآمد متوسط مانند کلمبیا یا آفریقای جنوبی نیز در حدود ۳۰۰ الی ۴۰۰ میلیارد دلار است. این ارقام تنها با تولید

۱. ارقام مربوط به تولید ناخالص داخلی این کشورها عبارت بودند از ۱۴,۴ تریلیون دلار برای ایالات متحده، ۵,۹ تریلیون دلار برای چین، ۵,۵ تریلیون دلار برای ژاپن، ۳,۳ تریلیون دلار برای آلمان و ۲,۵ تریلیون دلار برای فرانسه.

۲. این تعریف به معنای آن است که تعدادی از کشورهایی که مردم معمولاً آنها را کشورهای ثروتمندی قلمداد نمی‌کنند - برخی کشورهای سوسیالیست پیشین (لهستان، مجارستان، کرواسی و اسلواکی) و دو کشور نفتی فقیرتر (عربستان سعودی و لیبی) - در میان کشورهای «پردرآمد» قرار می‌گیرند. اما این کشورها به حدی بزرگ نیستند که تصویر کلی را تغییر دهند.

۳. ارقام تولید ناخالص داخلی عبارت بودند از ۵,۹ تریلیون دلار برای چین، ۲,۱ تریلیون دلار برای برزیل، ۱,۷ تریلیون دلار برای هند، ۱,۵ تریلیون دلار برای روسیه و ۱,۰ تریلیون دلار برای مکزیک. مجموع این ارقام ۱۲,۲ تریلیون دلار می‌شود.

ناخالص داخلی یکی از ایالات متوسط آمریکا مانند واشنگتن یا مینه‌سوتا برابر است. ارقام تولید ناخالص داخلی سرانه در طیف بسیار گسترده‌ای تغییر می‌کنند. از آنجا که این ارقام مشابه ارقام درآمد سرانه هستند (درواقع، از لحاظ نظری بایستی کاملاً یکسان باشند، اما در عمل الزاماً چنین نیستند) که به زودی در مورد آنها بحث خواهیم کرد، تنها بیان این مطلب کافی خواهد بود که منظور ما از طیف بسیار گسترده، تفاوت‌هایی بیش از ۵۰۰ برابری است.

درآمد

درآمد ناخالص داخلی

تولید ناخالص داخلی را می‌توان به جای تولید، به صورت مجموع درآمدهای یک کشور نیز در نظر گرفت، چراکه هرکسی که در فعالیت‌های تولیدی مشغول است به میزان سهم خود در این فعالیت‌ها حقوق دریافت می‌کند، حال آنکه حقوق دریافتی «منصفانه» است یا خیر، بحث دیگری است. اگر به مثال نانوا بازگردیم، این نانوايي پس از پرداخت هزینه‌ی آرد، تخم‌مرغ و سایر مواد واسط، ارزش افزوده‌ی خود را به صورت دستمزد کارگران، سودهای سهامداران، پرداخت بهره و اقساط وام‌هایی که شاید أخذ کرده باشد و مالیات‌های غیرمستقیمی که به‌طور خودکار در درآمد تولیدی آن لحاظ می‌شوند (مانند مالیات ارزش افزوده^۱ یا مالیات فروش) تقسیم می‌کند.

مجموع این درآمدها **درآمد ناخالص داخلی**^۲ نامیده می‌شود. از لحاظ نظری درآمد ناخالص داخلی بایستی با تولید ناخالص داخلی برابر باشد، زیرا این معیار نیز روش متفاوتی را برای رسیدن به هدفی یکسان ارائه می‌کند. اما در عمل این دو معیار اندکی با یکدیگر تفاوت دارند، به این دلیل که برخی داده‌های مورد استفاده برای تدوین این دو معیار چه‌بسا از کانال‌های مختلفی جمع‌آوری شوند.

درآمد ناخالص ملی و درآمد ناخالص ملی سرانه

رابطه‌ی **درآمد ناخالص ملی**^۳ با درآمد ناخالص داخلی درست مشابه رابطه‌ی تولید ناخالص ملی با تولید ناخالص داخلی است. درآمد ناخالص ملی به جای مجموع درآمدهای تولیدکنندگانی که در محدوده‌ی مرزهای یک کشور قرار دارند - یعنی همان درآمد ناخالص داخلی - از مجموع درآمدهای شهروندان یک کشور حاصل می‌شود. بانک جهانی به جای ارقام تولید ناخالص ملی و درآمد ناخالص داخلی، ارقام مربوط به تولید ناخالص داخلی و درآمد ناخالص ملی را منتشر می‌کند. علت این اقدام بانک جهانی احتمالاً این است که درآمد را به‌سان معیاری از عواید^۴، براساس ملیت افرادی که آن را مطالبه می‌کنند و درحالی‌که محصولات را در حکم معیاری از تولیدات یک کشور، براساس مکان روی دادن فعالیت‌های تولیدی، بهتر

1. value added tax (VAT)

2. Gross Domestic Income

3. Gross National Income

4. earnings

می‌توان محاسبه کرد.

درآمد سرانه که معمولاً براساس درآمد ناخالص ملی (یا معادل تولیدی آن یعنی تولید ناخالص ملی) اندازه‌گیری می‌شود به باور بسیاری از افراد تنها معیار مناسب برای ارزیابی استانداردهای زندگی یک کشور است. اما بیان این مطلب که این معیار بهترین معیار ارزیابی استانداردهای زندگی است به معنای آن نخواهد بود که به حد کافی نیز مناسب است.

یکی از مشکلات واضح معیار درآمد ناخالص ملی سرانه این است که این معیار تنها درآمد میانگین مردم را محاسبه می‌کند. درحالی‌که متوسط درآمد شاید اختلاف خیلی بیشتر میان درآمد افراد و گروه‌های مختلف در یک کشور نسبت به کشور دیگر را پنهان کند. برای ارائه‌ی یک مثال ساده‌ی عددی، کشورهای الف و ب را در نظر بگیرید که درآمد سرانه‌ی هر دوی آنها معادل ۵,۰۰۰ دلار بوده و ۱۰ نفر جمعیت دارند (در نتیجه، درآمد ناخالص ملی هر یک از این کشورها ۵۰,۰۰۰ دلار خواهد بود). در کشور الف چه‌بسا یک نفر درآمدی معادل ۴۵,۵۰۰ دلار داشته و نه نفر دیگر هر یک ۵۰۰ دلار درآمد داشته باشند، درحالی‌که در کشور ب شاید یک نفر درآمدی معادل ۹,۵۰۰ دلار داشته و نه نفر دیگر هر یک ۴,۵۰۰ دلار درآمد داشته باشند. در این حالت درآمد سرانه‌ی ۵,۰۰۰ دلاری توصیف نسبتاً دقیقی از استانداردهای زندگی کشور ب ارائه می‌کند، اما در مورد کشور الف کاملاً گمراه‌کننده خواهد بود. به عبارت فنی‌تر، درآمد متوسط برای استانداردهای زندگی کشورهایی که توزیع درآمد متعادل‌تری دارند، مناسب‌تر است. (در فصل نهم این موضوع را بیشتر بررسی خواهیم کرد.)

تعدیل برای سطوح قیمتی متفاوت: برابری قدرت خرید

یکی از اصلاحات مهمی که غالباً در ارقام درآمد ناخالص ملی (یا تولید ناخالص داخلی) ایجاد می‌شود، تنظیم این معیارها براساس سطوح قیمتی متفاوت کشورهای مختلف است. گرچه شاید نرخ مبادله‌ی بازاری کرون دانمارک به پزوی مکزیک در حدود ۲.۲ پزو باشد؛ اما با ۲.۲ پزو در مکزیک در مقایسه با یک کرون در دانمارک مواد غذایی بیشتری را می‌توان خریداری کرد (به زودی این موضوع را توضیح می‌دهم). بدین ترتیب نرخ رسمی مبادله‌ی ارز کرون دانمارک به پزوی مکزیک، استانداردهای زندگی کشور مکزیک را کمتر از حد واقعی آن نشان می‌دهد.

مسئله این است که نرخ مبادله‌ی بازاری ارزشها عمدتاً براساس میزان عرضه و تقاضای کالاها و خدماتی مانند گوشی هوشمند گلکسی یا خدمات بانکداری بین‌المللی تعیین می‌شود که به صورت بین‌المللی مبادله می‌شوند؛ درحالی‌که قدرت خرید مقدار مشخصی پول در یک کشور خاص با قیمت تمام کالاها و خدمات عرضه شده از جمله کالاها و خدماتی مانند غذا خوردن در مکانهای غذاخوری یا تاکسی گرفتن تعیین می‌شود که به صورت بین‌المللی مبادله نمی‌شوند.^۱

اقتصاددانان نیز برای حل این مشکل ایده‌ی «دلار بین‌المللی» را ابداع کرده‌اند. این ارز ساختگی بر

۱. این مورد به استثنای مقدار بسیار محدودی است که توریست‌ها مصرف می‌کنند.

مفهوم **برابری قدرت خرید**^۱ مبتنی است و مفهوم آن عبارت است از ارزیابی ارزش یک ارز براساس مجموعه‌ی متداولی از کالاها و خدمات خاص («سبد مصرفی» نامیده می‌شوند) که می‌توان در کشورهای مختلف خریداری کرد. این ارز به ما اجازه می‌دهد درآمد کشورهای مختلف را طبق معیار مشترکی از استانداردهای زندگی مقایسه کنیم.

نتیجه این است که درآمدهای مبتنی بر برابری قدرت خرید در کشورهایی که کارگران بخش خدماتی آنها گران‌قیمت هستند (کشورهای ثروتمند به جز تعداد بسیار کمی از آنها مانند ایالات متحده یا سنگاپور که نیروی کار مهاجر زیادی دارند) در مقایسه با درآمد این کشورها براساس نرخ مبادله‌ی بازاری ارز بسیار پایین‌تر خواهد بود، درحالی‌که درآمد کشورهایی با نیروی خدماتی ارزان‌قیمت‌تر (کشورهای فقیر) معمولاً از درآمد آنها براساس نرخ مبادله‌ی بازاری ارز بسیار بالاتر خواهد رفت.^۲

اگر به مثال مقایسه‌ی دانمارک و مکزیک بازگردیم که در بالا به آن اشاره شد، درآمد سرانه‌ی دانمارک براساس معیار برابری قدرت خرید در سال ۲۰۱۰ از درآمد این کشور براساس معیار نرخ مبادله‌ی بازار ارز در حدود ۳۰ درصد کمتر خواهد شد (۴۰,۱۴۰ دلار در برابر ۵۸,۹۸۰ دلار)؛ درحالی‌که درآمد سرانه‌ی مکزیک براساس معیار برابری قدرت خرید در حدود ۶۰ درصد بالاتر از درآمد این کشور براساس معیار نرخ مبادله‌ی بازار ارز خواهد بود (۱۵,۰۱۰ دلار در برابر ۹,۳۳۰ دلار). بدین ترتیب شکاف درآمدی بیش از شش برابر (۵۸,۹۸۰ دلار در برابر ۹,۳۳۰ دلار) به شکاف کمتر از سه برابر (۴۰,۱۴۰ دلار در برابر ۱۵,۰۱۰ دلار) کاهش می‌یابد.

اصلاح استانداردها براساس نرخ برابری قدرت خرید، نسبت به روش‌شناسی انجام کار و داده‌های مورد استفاده، به شدت حساس است؛ به‌ویژه که این روش بر این فرض نسبتاً خاص مبتنی است که مردم تمام کشورها بسته‌ی یکسانی از کالاها و خدمات را مصرف می‌کنند در اینجا ما اصلاً درباره‌ی تفاوت‌های خیلی کوچک در نتایج صحبت نمی‌کنیم. بانک جهانی با تغییر روش برآورد درآمد مبتنی بر نرخ برابری قدرت خرید در سال ۲۰۰۷، یک‌سبه درآمد سرانه‌ی مبتنی بر نرخ برابری قدرت خرید چین را به میزان ۴۴ درصد (۷,۷۴۰ دلار در برابر ۵,۳۷۰ دلار) کاهش داد و درآمد سرانه‌ی سنگاپور پور را ۵۳ درصد (۳۱,۷۱۰ دلار در برابر ۴۸,۵۲۰ دلار) افزایش داد.

ارقام درآمد حتی با اصلاح نرخ برابری قدرت خرید نیز نمی‌توانند استانداردهای زندگی را به‌طور کامل نشان دهد

ارقام مربوط به درآمد کشورهای مختلف از قبیل تولید ناخالص ملی سرانه و درآمد ناخالص ملی سرانه حتی با اصلاحات نرخ برابری قدرت خرید نیز استانداردهای زندگی این کشورها را به خوبی نشان

1. purchasing power parity (PPP)

۲. توجه داشته باشید اگر بخواهیم دقیق باشیم، نمی‌توانیم این دو رقم درآمدی متفاوت را با یکدیگر مقایسه کنیم.

نمی‌دهند. البته، دلایل متعددی برای این پدیده وجود دارد.

یکی از نکات واضح و مهم این است که ما فقط با درآمد خود زندگی نمی‌کنیم. ما آزادی سیاسی، زندگی اجتماعی با نشاط، خودشکوفایی و بسیاری از پدیده‌های دیگری را می‌خواهیم که با پول نمی‌توان خرید. افزایش درآمد پولی تأمین این نیازها را تضمین نمی‌کند و حتی شاید به تضعیف آنها منجر شود. مثلاً، اگر دریافت حقوق بالاتر به ازای کارکردن طولانی‌مدت‌تر و با شدت بیشتری باشد، احتمالاً وقت و انرژی کمتری برای زندگی اجتماعی و خودشکوفایی ما باقی خواهد ماند.

مسئله‌ی دیگر این است که همان‌طور که در بالا به آن اشاره شد، ارقام درآمد، امور خانه‌داری (از جمله مراقبت‌های خانگی) را که برای بخش قابل‌توجهی از انسان‌ها یعنی کودکان، کهنسالان و بیماران، مهم‌ترین مسئله است، منعکس نمی‌کنند.

حتی در مورد اقلامی که با پول قابل‌خریداری هستند نیز ما در نقش مصرف‌کنندگان آنها غالباً تصمیمات نادرستی اتخاذ می‌کنیم (فصل پنجم را به یاد بیاورید). اکثریت ما تحت تأثیر تبلیغات بازرگانی یا تمایلات باطنی خود برای «چشم و هم‌چشمی با خانواده‌ی همسایه» (یا هر خانواده‌ی دیگری که بسته به کشور محل زندگی شما محتمل است، حائز اهمیت باشد)، اقلامی را خریداری می‌کنیم که هیچگاه نمی‌دانستیم به آنها نیاز داریم. این کالاها به جز لذت گذرایی که در هنگام خرید آنها به ما دست می‌دهد، رفاه ما را به هیچ‌وجه افزایش نمی‌دهند.

حتی اگر ما مصرف‌کنندگانی کاملاً عقلانی نیز باشیم، وجود کالاهای موقعیتی^۱ باعث می‌شود معیار درآمد، معیار غیرقابل‌اعتمادی برای ارزیابی استانداردهای واقعی زندگی (شادی، رضایت یا هر چه که می‌خواهید) باشد.^۲ کالاهای موقعیتی کالاهایی هستند که ارزش آنها از این واقعیت ناشی می‌شود که فقط کسر کوچکی از مصرف‌کنندگان احتمالی می‌توانند آنها را خریداری کنند.^۳ بدین ترتیب حتی اگر درآمد ما افزایش پیدا کند نیز احتمالاً همچنان نخواهیم توانست از برخی کالاها و خدمات همانند خانه‌هایی که در مکانهای خاص قرار دارند، نقاشی‌های رامبرانت یا تحصیلات عالی که دسترسی به مشاغل برتر اجتماعی را ممکن می‌سازند، استفاده کنیم، چراکه سایرین نیز احتمالاً ثروتمندتر می‌شوند و می‌توانند

1. Positional goods

کالاهایی که موقعیت اجتماعی را نمایان می‌سازد. م

۲. این نکته با وضوح و دقت بسیار در کتاب زیر توضیح داده شده است:

J. Aldred, *The Skeptical Economist* (London: Earthscan, 2009), especially pp. 59–61.

۳. شلدون بازیگر اصلی سریال تلویزیونی نظریه‌ی بیگ بنگ که به‌رغم فیزیکدان بودن فردی ناپخته است این کالاها را به زیبایی توضیح می‌دهد. او به دوست خود راج توضیح می‌دهد چرا دوست مشترک آنها هواورد در هنگام صحبت تلفنی با دوست جدیدش «آن کارهای عاشقانه» را در مقابل دیگران انجام می‌دهد: «مفهوم اقتصادی خاصی به نام کالاهای موقعیتی وجود دارد که در آن ارزش یک شیء خاص فقط از جانب مالک آن تعیین می‌شود زیرا هیچ‌کس دیگری مالک چنین چیزی نیست. این اصطلاح را در سال ۱۹۷۶ اقتصاددانی به نام فرد هرش ابداع کرد تا با معادل محاروه‌ای‌تر و غیردقیق‌تر خود یعنی «neener-neener» که نوعی طعنه‌ی خصمانه‌ی کودکانه است جایگزین شود.»

بسیار بیشتر از توانایی ما برای برخورداری از این کالاها و خدمات، پول پرداخت کنند. این مشکل در اقتصادهای ثروتمندتر حتی شدیدتر است به این دلیل که با افزایش رفاه و درآمد، افراد معمولاً پول خود را صرف کالاها یا خدمات بسیار لوکس می‌کنند.

این محدودیت‌ها به معنای آن نیست که معیار درآمد معیار بی‌اهمیتی برای ارزیابی استانداردهای زندگی است. به‌ویژه که در کشورهای فقیرتر درآمد بالاتر عمدتاً نکته‌ی مثبتی به حساب می‌آید. در این کشورها حتی اندکی افزایش درآمد نیز می‌تواند تفاوتی میان برخورداری از خوراک مناسب و گرسنگی شدید، کارکردن در کارهای خطرناک و کمرشکن یا داشتن کاری نسبتاً آسان‌تر و از دست دادن فرزند در سن یک‌سالگی یا محافظت از آنها در برابر تهدیدها را ایجاد کند. در جوامع ثروتمندتر تأثیرات مثبت درآمد بالاتر بر استانداردهای زندگی کمتر به چشم می‌آید. اما درآمد بالاتر در این کشورها نیز در صورتی که به درستی استفاده شود، می‌تواند به مردم کمک کند تا از استانداردهای زندگی بالاتری برخوردار شوند. مثلاً درآمد بالاتر به یک کشور اجازه می‌دهد ساعات کاری خود را کاهش دهد و به همین دلیل به مردم نیز اجازه می‌دهد بتوانند زمان بیشتری را با اعضای خانواده و دوستان خود سپری کنند یا تحصیلات خود را در دوران بزرگسالی نیز ادامه دهند، درحالی‌که میزان مصرف مادی را در همان سطوح پیشین حفظ می‌کند.

ارقام زندگی واقعی

ارقام درآمد در جهان واقعی به چه شکلی هستند؟ با توجه به اینکه در قسمت‌های پیشین ارقام کلی تولید از قبیل تولید ناخالص داخلی و تولید ناخالص ملی را بررسی کردیم که از لحاظ نظری با ارقام کلی درآمد یکسان بوده و در عمل نیز بسیار به آنها نزدیک هستند، در اینجا ارقام درآمد سرانه را بررسی می‌کنیم.

درآمد سرانه‌ی کشورهایی که معمولاً به منزله‌ی ثروتمندترین کشورهای جهان شناخته می‌شوند بیش از ۴۰,۰۰۰ دلار است

مطابق آمار بانک جهانی، بالاترین درآمد سرانه (درآمد ناخالص ملی) در سال ۲۰۱۰ به ترتیب به کشورهای موناکو (۱۹۷,۴۶۰ دلار) و لیختن‌اشتاین (۱۳۶,۵۴۰ دلار) تعلق داشت. با این حال، این هر دو کشور بهشت‌های مالیاتی و کم‌جمعیت هستند (به ترتیب ۳۳,۰۰۰ و ۳۶,۰۰۰ نفر جمعیت). بدین ترتیب اگر کشورهایی که کمتر از نیم میلیون نفر جمعیت دارند را از این فهرست حذف کنیم، نروژ با درآمد سرانه‌ی ۸۵,۳۸۰ دلار، ثروتمندترین کشور جهان خواهد شد، (این کشور از بالاترین درآمد ناخالص ملی سرانه برخوردار است).

گزیده‌ای از ثروتمندترین کشورهای جهان در جدول ۶-۱ ارائه شده‌اند. این کشورها غالباً در اروپای غربی و انشعابات غربی آنها قرار دارند. البته، تعداد کمی از کشورهای آسیایی نیز به این گروه تعلق دارند به‌نحوی که ژاپن و سنگاپور قاطعانه در رده‌های بالایی این جدول قرار گرفته‌اند. کره‌ی جنوبی به همراه

برخی کشورهای اروپای شرقی نیز به سختی توانسته‌اند در این فهرست قرار بگیرند.

در فقیرترین کشورهای جهان افراد عادی حتی یک دلار در روز نیز درآمد ندارند

در انتهای دیگر این طیف، کشور بروندي^۱ با \$ ۱۶۰ دلار درآمد سرانه، فقیرترین کشور جهان در سال ۲۰۱۰ بود. در تعدادی از فقیرترین کشورهای جهان، افراد عادی حتی یک دلار در روز نیز درآمد ندارند (یعنی درآمد آنها کمتر از \$ ۳۶۵ دلار در سال است).

در طبقه‌بندی بانک جهانی کشورهایی با کمتر از ۱,۰۰۰ دلار درآمد سرانه به‌طور رسمی به منزله‌ی کشورهای «کم‌درآمد» (مرز جدایی این دسته در طبقه‌بندی بانک جهانی ۱,۰۰۵ دلار است) یا از نظر معاهدات و سازمان‌های بین‌المللی مختلف، در دسته‌ی کم توسعه‌یافته‌ترین کشورهای^۲ جهان سازمان‌ها، طبقه‌بندی شده‌اند.

در جدول ۶-۲ گزینه‌ای از توسعه‌نیافته‌ترین کشورهای جهان ارائه شده است. این جدول نشان می‌دهد بیشتر این کشورها در قاره‌ی آفریقا قرار دارند، تعداد بسیار کمی از آنها کشورهای آسیایی هستند (نیپال، بنگلادش، کامبوج، تاجیکستان و جمهوری قرقیزستان) و تنها یکی از این کشورها از آمریکای لاتین است (هائیتی).

جدول ۶-۱ درآمد‌های ثروتمندترین کشورها (درآمد ناخالص ملی سرانه، ۲۰۱۰) منبع: بانک جهانی،

گزارش توسعه‌ی جهانی، ۲۰۱۲

کشورها (در هر گروه به ترتیب از ثروتمندترین به فقیرترین نام برده شده‌اند)	بازه‌ی درآمد
نروژ (\$ 85,380)، سوئیس (\$ 70,350)، دانمارک (\$ 58,980)	\$ 50,001 به بالا
سوئد (\$ 49,930)، هلند (\$ 49,720)، فنلاند (\$ 47,170)، ایالات متحده (\$ 45,420)، بلژیک (\$ 47,140)	\$ ۴۵,۰۰۱ الی \$ 50,000
استرالیا (\$ 43,740)، آلمان (\$ 43,330)، فرانسه (\$ 42,390)، ژاپن (\$ 42,150)، کانادا (\$ 41,950)، سنگاپور (\$ 40,920)	\$ 40,001 الی \$ 45,000
بریتانیا (\$ 38,540)، ایتالیا (\$ 35,090)، اسپانیا (\$ 31,650)	\$ 30,001 الی \$ 40,000
نیوزلند (\$ 29,050)، اسرائیل (\$ 27,340)، یونان (\$ 27,240)	\$ 20,001 الی \$ 30,000
کره‌ی جنوبی (\$ 19,890)، جمهوری چک (\$ 17,870)، اسلواکی (\$ 16,220)	\$ 15,001 الی \$ 20,000

1. Burundi

2. least-developed countries (LDCs)

جدول ۶-۲ درآمد فقیرترین کشورها (درآمد ناخالص ملی سرانه، ۲۰۱۰): بانک جهانی، گزارش توسعه‌ی جهانی، ۲۰۱۲.

کشورها (در هر گروه به ترتیب از فقیرترین به ثروتمندترین نام برده شده‌اند)	بازه‌ی درآمد
بروندی (\$ 160)، جمهوری دموکراتیک کنگو (\$ 180)، لیبریا (\$ 190)	\$ 300 و کمتر
ملاوی (\$ 330)، اریتره (\$ 340)، سیرا لئون (\$ 340)، نیجر (\$ 360)، اتیوپی (\$ 380)، گینه (\$ 380)	£ 301 الی \$ 400
موزامبیک (\$ 440)، توگو (\$ 440)، جمهوری آفریقای مرکزی (\$ 460)، زیمباوه (\$ 460)، اوگاندا (\$ 490)، نپال (\$ 490)	\$ 401 الی \$ 500
تانزانیا (\$ 530)، رواندا (\$ 540)، بورکینا فاسو (\$ 550)، مالی (\$ 600)	\$ 501 الی \$ 600
بنگلادش (\$ 640)، هایتی (\$ 650)، بنین (\$ 750)، کامبوج (\$ 760)، تاجیکستان (\$ 780)	\$ 601 الی \$ 800
جمهوری قزاقستان (\$ 880)	\$ 801 الی \$ 1,000

جدول ۶-۳ درآمد گزیده‌ای از کشورهای در حال توسعه (درآمد ناخالص ملی سرانه، ۲۰۱۰): بانک جهانی، گزارش توسعه‌ی جهانی، ۲۰۱۲.

کشورها (در هر گروه به ترتیب از ثروتمندترین به فقیرترین نام برده شده‌اند)	بازه‌ی درآمد
شیلی (\$ 9,940)، روسیه (\$ 9,910)، ترکیه (\$ 9,500)، برزیل (\$ 9,390)، مکزیک (\$ 9,330)، آرژانتین (\$ 8,450)	\$ 8,001 الی \$ 10,000
مالزی (\$ 7,900)، کاستاریکا (\$ 6,580)، بلغارستان (\$ 6,240)، آفریقای جنوبی (\$ 6,100)	\$ 6,001 الی \$ 8,000
کلمبیا (\$ 5,510)، اکوادور (\$ 4,510)، الجزایر (\$ 4,460)، چین (\$ 4,260)، تایلند (\$ 4,210)، تونس (\$ 4,070)	\$ 4,001 الی \$ 6,000
آنگولا (\$ 3,960)، السالوادور (\$ 3,360)	\$ 3,001 الی \$ 4,000*
اندونزی (\$ 2,580)، مصر (\$ 2,340)، سری‌لانکا (\$ 2,290)، فیلیپین (\$ 2,050)	\$ 2,001 الی \$ 3,000
بولیوی (\$ 1,790)، هند (\$ 1,340)، غنا (\$ 1,240)، ویتنام (\$ 1,100)، پاکستان (\$ 1,050)	\$ 1,001 الی \$ 2,000
توسعه‌نیافته‌ترین کشورهای جهان	\$ 1,000 به پایین ⁷

بدین ترتیب، در سال ۲۰۱۰، درآمد سرانه ثروتمندترین کشور (نروژ) به‌طور سرسام‌آوری ۵۳۴ برابر بزرگ‌تر از درآمد سرانه‌ی فقیرترین کشور جهان (بوروندی) بود. حتی اگر موارد غیرافراطی‌تری مانند ایالات متحده (ردیف ۷ از بالا با درآمد سرانه‌ی ۴۷,۱۴۰ دلار) و اتیوپی (ردیف هشتم از پایین با درآمد سرانه‌ی ۳۸۰ دلار) را با هم مقایسه کنیم، تفاوت در میزان درآمد سرانه‌ی این دو کشور همچنان ۱۲۴ برابر خواهد بود.

هم کشورهای فقیر وجود دارند و هم کشورهای واقعا فقیر: شکاف میان کشورهای درحال توسعه

در میان این موارد افراطی، اکثریت قریب به اتفاق کشورها در طبقه‌بندی بانک جهانی، کشورهایی با درآمد متوسط نامیده می‌شوند. مردم، از جمله خود من، غالباً کشورهای درحال توسعه را کشورهای فقیر می‌نامند، اما میان کشورهای فقیر و کشورهای واقعا فقیر تفاوت زیادی وجود دارد.

جدول ۳-۶ درآمد سرانه‌ی گزیده‌ای از کشورهای درحال توسعه را ارائه می‌کند تا خوانندگان بتوانند درک درستی پیدا کنند که هر کشوری به کدام دسته تعلق دارد و شکاف موجود میان خود کشورهای درحال توسعه به چه میزان است.

در رأس طبقه‌بندی کشورهای درحال توسعه، کشورهایی مانند برزیل و مکزیک با درآمد سرانه‌ای میان ۸,۰۰۱ دلار الی ۱۰,۰۰۰ دلار قرار دارند. درآمد سرانه‌ی این کشورها پنجاه تا شصت برابر بزرگ‌تر از درآمد سرانه‌ی فقیرترین کشورهای جهان است که در جدول ۳-۶ آنها را بررسی کردیم؛ درحالی‌که تفاوت درآمد سرانه‌ی این کشورها با ثروتمندترین کشورهای جهان بیش از ده برابر نیست.

کشورهایی که معمولاً با شنیدن عبارت «کشورهای درحال توسعه» به یاد آنها می‌افتیم؛ یعنی کشورهایی مانند اندونزی، مصر، سریلانکا، فیلیپین، هند و غنا غالباً در بازه‌ی درآمد سرانه‌ی ۱,۰۰۱ دلار الی ۳,۰۰۰ دلار یافت می‌شوند. حتی درآمد سرانه‌ی این کشورها نیز پنج تا ده برابر بزرگ‌تر از فقیرترین کشورهای جهان است. *تعدیل‌های برابری قدرت خرید نشان می‌دهند شکاف موجود میان استانداردهای زندگی کشورهای مختلف به میزان شکاف ارقام درآمد سرانه شدید نیستند*

برای اینکه بتوانیم به جای مقایسه‌ی بهره‌وری کشورهای مختلف، استانداردهای زندگی این کشورها را به‌طور دقیق‌تری با هم مقایسه کنیم بایستی درآمدهای (تولیدات) این کشورها را به عبارات نرخ برابری قدرت خرید تبدیل کنیم. انجام این اصلاحات تغییرات قابل توجهی را در رتبه‌بندی کشورهای مختلف ایجاد می‌کند.

از لحاظ معیار برابری قدرت خرید، لوکزامبورگ با ۶۳,۸۵۰ دلار درآمد سرانه به ثروتمندترین کشور دنیا تبدیل می‌شود و پس از آن به ترتیب کشورهای نروژ، سنگاپور، کویت، سوئیس و ایالات متحده قرار می‌گیرند.^۱ با انجام اصلاحات نرخ برابری قدرت خرید، درآمد سرانه‌ی کشورهای فقیر به‌طور نسبی افزایش پیدا می‌کند چرا که خدمات (و برخی کالاهای) غیرمبادله‌ای در این کشورها ارزان‌تر هستند. از لحاظ

۱. درآمدهای سرانه‌ی اصلاح شده با معیار برابری قدرت خرید به ترتیب عبارتند از ۵۷۱۳۰ دلار در نروژ، ۵۴۷۰۰ دلار در سنگاپور، ۵۳۶۲۰ دلار در کویت، ۴۹۱۸۰ دلار در سوئیس و ۴۷۰۲۰ دلار در ایالات متحده. پس از این کشورها نیز به ترتیب کشورهای هلند (۴۲۵۹۰ دلار)، دانمارک (۴۰۱۴۰ دلار) و سوئد (۳۹۶۰۰ دلار) قرار دارند.

نرخ برابری قدرت خرید، جمهوری دموکراتیک کونگو (DRC) (۳۱۰)، لیبیا (۳۳۰) و بوروندی (۳۹۰) فقیرترین کشورهای جهان به حساب می آیند^۱.

با انجام اصلاحات نرخ برابری قدرت خرید، اختلاف درآمد میان کشورهای ثروتمند و فقیر در مقایسه با اختلاف درآمد این کشورها براساس معیار نرخ مبادله‌ی بازاری ارز، بسیار کاهش می‌یابد. اختلاف میان بالاترین و پایین‌ترین درآمدهای ناخالص ملی سرانه از ۵۳۴ برابر (میان کشورهای نروژ و بوروندی) به «تنها» ۲۰۶ برابر (اختلاف میان لوکزامبورگ و جمهوری دموکراتیک کونگو) کاهش پیدا می‌کند.

شادی

هر پدیده‌ی مهمی را نمی‌توان اندازه‌گیری کرد و هر پدیده‌ی قابل اندازه‌گیری نیز الزاماً مهم نیست: آیا می‌توان (یا بایستی) شادی را اندازه‌گیری کرد؟

بعضی اقتصاددانان با درک محدودیت‌های استفاده از معیار درآمد پولی برای سنجش استانداردهای زندگی، به این راه‌کار متوسل شدند تا به‌طور مستقیم از مردم سوال کنند که در زندگی خود به چه میزان شاد هستند. مطالعاتی که در زمینه‌ی «شادی» مردم انجام شده‌اند، به ما اجازه می‌دهند بسیاری از مشکلات اندازه‌گیری استانداردهای زندگی را دور بزیم؛ از جمله اینکه چه چیزهایی را بایستی در اندازه‌گیری‌های خود لحاظ کنیم، چطور به آن دسته از عناصر موثر بر استانداردهای زندگی ما که اندازه‌گیری آنها دشوار است، مقداری را نسبت دهیم (اگرچه این مشکل مانع آن نشد تا محققان ایده‌هایی مانند «شاخص آزادی سیاسی» را ابداع کنند) و چه وزنی بایستی برای هر یک از این عناصر در نظر بگیریم. مشهورترین انواع این پژوهش‌ها، نظرسنجی شادی گالوپ^۲ و نظرسنجی ارزش‌های جهانی^۳ هستند.

بسیاری از افراد این سوال را مطرح می‌کنند که آیا اصلاً می‌توان میزان شادی را اندازه گرفت یا اصلاً لزومی برای اندازه‌گیری آن وجود دارد؟ این واقعیت که شاید مفهوم شادی در مقایسه با درآمد، معیار مناسب‌تری برای مقایسه‌ی استانداردهای زندگی باشد، به معنای آن نیست که باید تلاش کنیم آن را اندازه‌گیری کنیم. ریچارد لیارد^۴ اقتصاددان بریتانیایی و یکی از محققان برجسته‌ای که به دنبال اندازه‌گیری شادی است با بیان این مطلب که «اگر فکر می‌کنید پدیده‌ای اهمیت دارد بایستی تلاش کنید تا آن را اندازه بگیرید»، از چنین تلاش‌هایی دفاع می‌کند^۵. اما محققان دیگر مخالف هستند، از جمله

۱. پس از این کشورها به ترتیب کشورهای اریتره (۵۴۰ دلار)، نیجر (۷۰۰ دلار)، جمهوری آفریقای مرکزی (۷۶۰ دلار)، توگو (۷۹۰ دلار) و سیرا لئون (۸۲۰ دلار) قرار دارند.

2. Gallup happiness survey

3. World values survey

4. Richard Layard

۵. گفتگوی ریچارد لیارد با جولیان باگینی در مقاله‌ی «گفتگو: آیا می‌توان شادی را اندازه گرفت؟»، نشریه‌ی گاردین، ۲۰ جولای ۲۰۱۲.

آلبرت اینشتین که زمانی جمله‌ی مشهور زیر را بیان کرد: «هر پدیده‌ی با اهمیتی را نمی‌توان اندازه‌گیری کرد و هر پدیده‌ای قابل‌اندازه‌گیری نیز الزاماً مهم نیست.»

ما می‌توانیم تلاش کنیم شادی را اندازه بگیریم، مثلاً از مردم بخواهیم نمره‌ای از یک تا ده برای میزان شادی خود انتخاب کنند و به اعدادی مانند ۶.۳ یا ۷.۸ برای شادی میانگین کشورهای الف و ب برسیم. اما عینیت چنین اعدادی از عینیت اعداد درآمد سرانه‌ی ۱۶۰ یا ۸۵,۳۸۰ دلاری بسیار کمتر است، درحالی‌که در قسمت‌های پیش بیان کردیم که حتی اعداد درآمد سرانه نیز اعدادی کاملاً عینی نیستند.

ترجیحات تطبیقی و خودآگاهی کاذب: چرا برای سنجش شادی نمی‌توانیم بر قضاوت‌های مردم از شادی خودشان کاملاً اتکا کنیم

موضوع مهم‌تر این است که هنوز کاملاً مشخص نشده که آیا می‌توان بر قضاوت‌های افراد از شادی خودشان اعتماد کرد یا خیر. انواع مختلفی از **ترجیحات تطبیقی**^۱ وجود دارند که مردم به وسیله‌ی آنها شرایط زندگی خودشان را از نو تفسیر می‌کنند تا آنها را تحمل‌پذیرتر جلوه دهند. ضرب‌المثل «دست گربه به گوشت نمی‌رسد...» به خوبی این مطلب را می‌رساند.

افراد بسیاری که در معرض ظلم و ستم، استعمار یا تبعیض قرار دارند می‌گویند (و به‌هیچ‌وجه نیز دروغ نمی‌گویند) که خوشحال هستند. حتی بسیاری از آنها مخالف تغییراتی هستند که زندگی آنها را بسیار بهبود خواهد بخشید. مثلاً بسیاری از زنان اروپایی در اوایل سده‌ی بیستم مخالف معرفی قانون حق رأی زنان بودند. حتی برخی از آنها شاید نقش فعالی در تداوم بی‌عدالتی و خشونت ایفا کنند، درست همان بردگانی که رهبری گروه‌های سرکوب‌گر سایر بردگان را برعهده می‌گرفتند، مانند استفن شخصیتی که ساموئل ال. جکسون^۲ در فیلم جنگوی زنجیر گسسته^۳ نقش آن را بازی می‌کرد.

مردم به این دلیل تصور می‌کنند خوشحال هستند که مجبور شده‌اند ارزش‌های سرکوب‌گران یا تبعیض‌کنندگان را بپذیرند («درونی‌سازی» عبارت پیچیده و دشواری است که در اینجا استفاده می‌شود). مارکسیست‌ها چنین مواردی را **خودآگاهی کاذب** می‌نامند.

فیلم ماتریکس و محدودیت‌های پژوهش‌های سنجش شادی

مشکلی که خودآگاهی کاذب برای پژوهش‌های سنجش شادی ایجاد می‌کند در فیلم تکان‌دهنده‌ی سال ۱۹۹۹ برادران و خواهران **واچوفسکی**^۴ به نام ماتریکس^۵ به درخشان‌ترین حالت ممکن نشان داده شده است. در این فیلم کسانی مانند **مورفیوس**^۶ وجود دارند که فکر می‌کنند زندگی شاد تحت خودآگاهی

1. Adaptive preferences
2. Samuel L. Jackson
3. Django Unchained
4. vachophski
5. The matrix
6. morpheus

کاذب غیر قابل قبول است. افراد دیگری مانند سایفر^۱ نیز وجود دارند که ترجیح می دهند به جای زندگی سخت و دشوار رهبر گروه مقاومت در جهان واقعی، تحت خودآگاهی کاذب زندگی کنند و ما چه حقی داریم که بگوییم انتخاب سایفر الزاماً اشتباه است؟ «مورفیوس» به چه حقی مردم را از خودآگاهی کاذب «نجات می داد» تا بتوانند بدبختی خود را احساس کنند؟

مسئله‌ی خودآگاهی کاذب مشکل واقعاً دشواری است که هیچ راه حل قطعی برای آن وجود ندارد. ما نمی توانیم جوامع ناعادلانه و ظالمانه را صرفاً به این دلیل تأیید کنیم که نظرسنجی‌ها خوشحالی مردم آنها را نشان می دهند. اما اگر این زنان ستم دیده و دهقانان بی زمین و به شدت گرسنه خوشحال هستند، چه کسی حق دارد به آنها بگوید که نباید خوشحال باشند؟ آیا کسی حق دارد که با بیان «حقیقت» به این مردم باعث شود آنها احساس بدبختی کنند؟ هیچ پاسخ ساده و راحتی برای این سوالات وجود ندارد، اما آنها قطعاً به ما نشان می دهند که نمی توانیم برای قضاوت در مورد وضعیت رفاهی مردم به نظرسنجی های «ذهنی» شادی تکیه کنیم.

پژوهش های سنجش شادی که از معیارهای عینی تری استفاده می کنند

با توجه به محدودیت های معیارهای ذهنی سنجش شادی، حالا بیشتر پژوهش هایی که به منظور سنجش شادی مردم انجام می شوند معیارهای عینی تری (مانند سطح درآمد و امید به زندگی) را با برخی از عناصر ارزیابی های ذهنی ترکیب می کنند.

شاخص زندگی بهتر^۲ یکی از نمونه های مناسب و کاملاً جامع از این دسته از معیارها است که در سال ۲۰۱۱ سازمان همکاری و توسعه ی اقتصادی ایجاد کرد. این شاخص از قضاوت ذهنی افراد در مورد رضایت از زندگی خود به همراه ده نماگر عینی تر (اگرچه نه کاملاً عینی) دیگر استفاده می کند که از درآمد و شغل گرفته تا زندگی اجتماعی و توازن زندگی و کار، طیف گسترده ای از نماگرهای مختلف را شامل می شوند (و هریک از این نماگرها نیز بیش از یک عنصر تشکیل دهنده دارند).

حتی به رغم اینکه از مفهوم شاخص های شادی تشکیل شده از عناصر متعدد، بیشتر می توان دفاع کرد، اما دفاع از نتایج عددی این نماگرها همچنان بسیار دشوار است. همان طور که تلاش می کنیم ابعاد بیشتر و بیشتری از زندگی خودمان را در شاخص شادی ادغام کنیم، بیشتر و بیشتر مجبور می شویم ابعادی را در این شاخص لحاظ کنیم که اندازه گیری آنها اگر ناممکن هم نباشد بسیار دشوار خواهد بود. مشارکت مدنی و کیفیت زندگی اجتماعی مورد استفاده در شاخص سازمان همکاری و توسعه ی اقتصادی، نمونه هایی از این چنین ابعادی هستند.

علاوه بر این، همان طور که تعداد عناصر مورد استفاده در یک شاخص افزایش پیدا می کند، تخصیص وزن مناسب به این عناصر دشوار و دشوارتر می شود. نکته ی جالب توجه این است که تارنمای شاخص

1. cypher

2. Better life index

زندگی بهتر سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی با به رسمیت شناختن این مشکل به شما اجازه می‌دهد شاخص دلخواه خودتان را ایجاد کنید و مطابق قضاوت‌های خودتان وزن‌های متفاوتی را به عناصر مختلف آن تخصیص دهید.

اعداد زندگی واقعی

اعداد شاخص شادی چه کاملاً ذهنی باشند و چه با نماگرهای عینی تری ترکیب شده باشند، به خودی خود معنادار نیستند. شما نمی‌توانید مقادیر نماگرهای مختلف شادی را با یکدیگر مقایسه کنید. تنها روش معقول استفاده از آنها این است که تغییرات سطوح شادی یک کشور منحصر به فرد را در یک شاخص واحد دنبال کنید یا کشورها را مطابق نتایج یک شاخص واحد رتبه‌بندی کنید که حتی روش دوم هم قابلیت‌اطمینان کمتری دارد.

شاخص‌های مختلف شادی عناصر تشکیل‌دهنده‌ی متفاوتی را شامل می‌شوند. در نتیجه، رتبه‌بندی یک کشور بسته به نوع شاخص مورد استفاده بسیار تغییر می‌کند. اما برخی کشورها مانند کشورهای اسکانديناوی (به‌ویژه دانمارک)، استرالیا و کاستاریکا معمولاً در بیشتر شاخص‌ها رتبه‌ی بالاتری نسبت به سایر کشورها کسب می‌کنند. برخی دیگر از کشورها مانند مکزیک و فیلیپین نیز معمولاً در شاخص‌های خاصی که وزن بیشتری را به عوامل ذهنی تخصیص می‌دهند، رتبه‌ی بالایی را کسب می‌کنند که این موضوع احتمالاً «خودآگاهی کاذب» شدیدتر مردم این کشورها را نشان می‌دهد.

ملاحظات پایانی: چرا اعداد علم اقتصاد هیچ‌گاه نمی‌توانند عینی باشند

تعریف و اندازه‌گیری مفاهیم علم اقتصاد نمی‌تواند همانند تعریف و اندازه‌گیری‌های علوم فیزیک و شیمی عینی باشد. حتی روش‌های اندازه‌گیری مفاهیمی مانند تولید و درآمد که ظاهراً روشن‌ترین مفاهیم علم اقتصاد هستند، مملو از مشکلات متعدد است. در این اندازه‌گیری‌ها قضاوت‌های شخصی بسیاری مانند تصمیم‌گیری در مورد عدم لحاظ کردن امور خانه‌داری در آمار تولید دخیل هستند. همچنین مشکلات فنی بسیاری نیز به‌ویژه در زمینه‌ی تعیین ارزش فعالیت‌هایی که در بازار مبادله نمی‌شوند و اصلاحات نرخ برابری قدرت خرید وجود دارد. همین‌طور در کشورهای فقیر جهان با مشکل کیفیت داده روبه‌رو هستیم. جمع‌آوری و پردازش داده‌های خام به منابع مالی و انسانی خاصی نیاز دارد که در این کشورها وجود ندارد. حتی اگر بر سر خود اعداد نیز اختلاف نظر نداشته باشیم، به سادگی نمی‌توان گفت که ارقام تولید یا درآمد، استانداردهای زندگی مردم را به درستی نشان می‌دهند، به‌ویژه در کشورهای ثروتمندتر که بیشتر مردم می‌توانند نیازهای اساسی خود برای غذا، آب، پوشاک، سرپناه و خدمات درمانی اولیه و آموزش و پرورش اولیه را تأمین کنند. همچنین بایستی در هنگام محاسبات خود اختلافات موجود در قدرت خرید، ساعات کاری، جنبه‌های غیر پولی استانداردهای زندگی، انتخاب‌های غیر عقلانی مصرف‌کنندگان (چه به دلیل دستکاری انگیزه‌های آنان و چه به دلیل رفتار توده‌ای) و کالاهای موقعیتی را نیز به حساب آورد. پژوهش‌های سنجش شادی تلاش می‌کنند این نیازها را برطرف کنند، اما آنها نیز مشکلات خاص خود

مانند غیرقابل اندازه‌گیری بودن ذاتی شادی و مشکل ترجیحات تطبیقی (به‌ویژه از نوع خودآگاهی کاذب) را دارند که حتی بسیار جدی‌تر هستند.

اما تمام این مسائل به معنای آن نیست که نباید در علم اقتصاد از اعداد استفاده کنیم. بدون اطلاع مناسب از اعداد اصلی مانند سطوح تولید، نرخ رشد، نرخ‌های بیکاری و معیارهای نابرابری، درک آگاهانه از اقتصاد جهان واقعی ناممکن است. اما در هنگام استفاده از این اعداد باید کاملاً هوشیار بود که این اعداد چه چیزهایی را مشخص می‌کنند و چه چیزهایی را مشخص نمی‌کنند.

منابعی برای مطالعات بیشتر

J. ALDRED

The Skeptical Economist: *Revealing the Ethics Inside Economics* (London: Earthscan, 2009).

F. HIRSCH

Social Limits to Growth (London: Routledge and Kegan Paul, 1978).

M. JERVEN

Poor Numbers: *How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It* (Ithaca: Cornell University Press, 2013).

R. LAYARD

Happiness: *Lessons from a New Science* (London: Allen Lane, 2005).

A. MADDISON

The World Economy: *A Millennial Perspective* (Paris: OECD, 2001).

D. NAYYAR

Catch Up: *Developing Countries in the World Economy* (Oxford: Oxford University Press, 2013).

J. STIGLITZ ET AL.

Mis-measuring Our Lives: *Why GDP Doesn't Add Up* (New York: The New Press, 2010).

فصل ۷

باغچه‌ی شما چطور رشد می‌کند؟

جهان تولید

شاید بگویید گینه‌ی استوایی محکوم به گمنامی است. این کشور کم‌جمعیت‌ترین کشور واقع در قاره‌ی آفریقا است که جمعیت آن تنها اندکی بیشتر از ۷۰۰,۰۰۰ نفر است. این کشور از نظر مساحت نیز کشوری بسیار کوچک است و ششمین کشور کوچک دنیا به حساب می‌آید. چه کسی متوجه چنین کشور کوچکی می‌شود؟ اضافه‌براین، دست‌کم پنج کشور دیگر (علاوه‌بر گینه و گینه‌ی بیسائو که در همسایگی این کشور قرار دارند، می‌توان به گینه‌ی نو پاپوا در اقیانوس آرام، کشور گیانا و گیانای فرانسوی در آمریکای جنوبی اشاره کرد) با نام‌های مشابهی وجود دارند که وضعیت گمنامی این کشور را وخیم‌تر می‌کنند.

باین‌حال، اگر کشور گینه‌ی استوایی همچنان گمنام‌ترین کشور جهان باقی مانده، علت این پدیده عدم تلاش این کشور برای مطرح ساختن خود نبوده است. این کشور با تولید ناخالص داخلی سرانه‌ی ۲۰,۷۰۳ دلار در سال ۲۰۱۰، ثروتمندترین کشور آفریقایی بود. این کشور در طول چند دهه‌ی گذشته یکی از سریع‌ترین اقتصادهای در حال رشد جهان بوده است. در میان سال‌های ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۰ نرخ رشد تولید ناخالص داخلی و سرانه‌ی این کشور ۱۸.۶ درصد بوده است؛ بیش از دو برابر نرخ رشد کشور چین که ابر ستاره‌ی بین‌المللی رشد اقتصادی به حساب آمده و با نرخ «۹.۱» درصد در حال رشد بوده است.

صادقانه بگویم این کشور برای جلب توجه سایرین به خود، دیگر چه کاری می‌توانست انجام دهد؟ به کشور ایالات متحده حمله می‌کرد؟ اسکارلت یوهانسون را رئیس‌جمهور خود اعلام می‌کرد؟ کل کشور را صورتی رنگ می‌کرد؟ جهان واقعا ناعادلانه است.

رشد اقتصادی و توسعه‌ی اقتصادی

توسعه‌ی اقتصادی چونان توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی

اگر گینه‌ی استوایی بسیار سریع‌تر از چین رشد کرده، پس چرا تاکنون مطلبی در مورد «معجزه‌ی اقتصادی گینه‌ی نو» پس از گامبیا، سوازیلند، جیبوتی، رواندا و بوروندی.

استوایی» به گوش ما نرسیده است، درحالی که همواره مطلبی در مورد «معجزه‌ی اقتصادی چین» می‌شنویم؟ تفاوت در اندازه‌ی دو کشور یکی از دلایل این پدیده است. نادیده گرفتن کشورهای بسیار کوچک آسان است، حتی در صورتی که عملکرد فوق‌العاده‌ای داشته باشند. اما بیشتر مردم عمدتاً به این دلیل رشد اقتصادی فوق‌العاده‌ی گینه‌ی استوایی را جدی نمی‌گیرند که این رشد اقتصادی از ثروت بادآورده‌ی منابع طبیعی ناشی شده است. به جز آنکه در سال ۱۹۹۶ منابع عظیم نفتی در این کشور کشف شد، هیچ بخشی از اقتصاد این کشور تغییر خاصی نکرده است. بدون نفت این کشور بار دیگر به وضعیت گذشته‌ی خود باز خواهد گشت و به یکی از فقیرترین کشورهای جهان تبدیل خواهد شد، چرا که این کشور قادر به تولید محصولات دیگری نیست.^۱

منظورم این نیست که تمام تجربیات رنده‌های اقتصادی مبتنی بر استفاده از منابع طبیعی خاصی مانند نفت، مواد معدنی یا محصولات کشاورزی همانند رشد اقتصادی گینه‌ی استوایی کم‌اهمیت هستند. رشد اقتصادی ایالات متحده در سده‌ی نوزدهم از منابع طبیعی فراوانی مانند محصولات کشاورزی و مواد معدنی به شدت بهره برد. فنلاند نیز از موقعیت خود در حکم کشوری با فراوان‌ترین منابع جنگلی جهان استفاده می‌کرد و اقتصاد این کشور تا اواسط قرن بیستم به شدت به صادرات الوار متکی بود. رشد اقتصادی کشور استرالیا همچنان به شکل بسیار بحرانی به صادرات مواد معدنی متکی است.

اما آنچه رشد اقتصادی کشور گینه‌ی استوایی را از رشد اقتصادی این کشورها متمایز می‌سازد، این است که رشد اقتصادی از طریق افزایش در قابلیت‌های تولیدی کشور حاصل نشده است. کشور ایالات متحده بهترین نمونه‌ی متضاد این کشور است.^۲ در اواخر سده‌ی نوزدهم ایالات متحده نه تنها به سرعت در حال تبدیل شدن به قدرتمندترین کشور صنعتی جهان بود، بلکه در زمینه‌ی تولید تقریباً تمام مواد معدنی با ارزش تجاری، بزرگترین تولیدکننده‌ی جهان به حساب می‌آمد. اما این موقعیت صرفاً به این دلیل حاصل نشده بود که ایالات متحده از ذخایر مواد معدنی بسیار زیادی برخوردار بود، بلکه بزرگترین دلیل این موفقیت این بود که این کشور قابلیت‌های چشمگیری را برای تعیین مکان، استخراج و پردازش کارآمد مواد معدنی توسعه داده بود، به نحوی که پیش از اواسط سده‌ی نوزدهم در زمینه‌ی تولید هیچ‌یک از مواد معدنی، تولیدکننده‌ی بزرگ جهان به حساب نمی‌آمد. در مقابل، کشور گینه‌ی استوایی نه تنها نمی‌تواند چیز دیگری به جز نفت تولید کند، بلکه حتی فرایند تولید نفت را نیز نمی‌تواند خودش انجام دهد و تمام نفت این کشور را کمپانی‌های نفتی ایالات متحده استخراج می‌کنند.

درحالی که کشور گینه‌ی استوایی، یک نمونه‌ی بسیار افراطی به حساب می‌آید، اما تجربه‌ی این کشور، با قدرت نشان می‌دهد که رشد اقتصادی یعنی گسترش تولید (یا درآمد) یک اقتصاد به هیچ‌وجه با توسعه‌ی

۱. در سال ۱۹۹۵، تولید ناخالص داخلی سرانه‌ی گینه‌ی استوایی تنها ۳۷۱ دلار در سال بود که این کشور را به یکی از سی کشور فقیر دنیا تبدیل می‌کرد.

۲. اطلاعات مرتبط به صنعت معدن ایالات متحده که در ادامه ارائه شده از منبع زیر اخذ شده‌اند:

G. Wright and J. Czelusta, 'Exorcising the resource curse: mining as a knowledge industry, past and present', working paper, Stanford University, 200.

اقتصادی آن کشور معادل نیست.

هیچ تعریف مورد توافق جهانی برای توسعه‌ی اقتصادی وجود ندارد. اما من توسعه‌ی اقتصادی را به صورت فرایند خاصی از رشد اقتصادی تعریف می‌کنم که بر افزایش قابلیت‌های تولیدی یک اقتصاد مبتنی است؛ قابلیت‌های یک کشور برای سازمان‌دهی (و مهم‌تر از آن تحول) فعالیت‌های تولیدی خود.

یک اقتصاد با قابلیت‌های تولیدی پایین حتی نمی‌تواند از ارزش محصولات تولیدی خود مطمئن باشد

زمانی که یک اقتصاد قابلیت‌های تولیدی پایینی دارد و بر منابع طبیعی یا تولیداتی متکی است که با نیروی کار ارزان قیمت تولید شده‌اند (مانند تی‌شرت‌های ارزان قیمت)، نه تنها درآمد پایینی خواهد داشت، بلکه حتی نمی‌تواند مطمئن باشد که در بلندمدت محصولات تولیدی آن ارزش امروزی خود را حفظ کنند.

این پدیده که ماشین‌آلات مشاغل بسیاری را نابود می‌سازند آنچنان در فرایند توسعه‌ی اقتصادی تکرار می‌شود که اصلاً به توضیح بیشتری نیاز ندارد، تنها کافی است به مشاغل مانند بافندگی، آهنگری، چرخ‌سازی و مواردی از این قبیل فکر کنید که امروزه کاملاً ناپدید شده‌اند و تنها اسم آنها باقی مانده است.

موضوع مهم‌تر این است که کشورهایی که قابلیت‌های تولیدی بالاتری دارند حتی می‌توانند جایگزین‌هایی را برای منابع طبیعی وارداتی معرفی کنند که درآمد کشورهای متکی به صادرات این منابع را به شدت کاهش می‌دهد. پس از آنکه کشورهای آلمان و بریتانیا در اواسط قرن نوزدهم فن‌آوری‌هایی را برای ترکیب مواد شیمیایی طبیعی توسعه دادند، درآمد برخی از کشورهای جهان به شدت کاهش یافت. کشور گوآتمالا در گذشته به عنوان تولیدکننده‌ی اصلی کوشینل (کوکینیل)، رنگ قرمز سیر و مورد علاقه‌ی پاپ و سایر خانواده‌های سلطنتی اروپایی که در ساخت ردهاایشان به کار می‌رفت، درآمد بسیار زیادی کسب می‌کرد تا اینکه با اختراع رنگ قرمز مصنوعی آلیرزان، درآمد این کشور به شدت کاهش یافت. زمانی که در اوایل قرن بیستم فرایند هابر-بوش برای تولید مواد جایگزین نیترات پتاسیم (نیترات) اختراع شد که صادرات اصلی کشور شیلی را تشکیل می‌داد، اقتصاد این کشور به مدت چندین سال دچار بحران اقتصادی شد.

تغییراتی که در فن‌آوری‌ها صورت می‌گیرند ریشه‌ی توسعه‌ی اقتصادی هستند

در گذشته‌ای نه چندان دور اگر کسی می‌توانست به هزاران اسب به‌طور هم‌زمان فرمان دهد، صدها جلد کتاب مختلف را در جیب خود حمل کند، بدون هیچ‌گونه آتشی حرارت شدیدی تولید کند، هزاران لیتر از آب دریا را به آب شرب تبدیل کند یا از سنگ لباس بسازد، مردم او را جادوگر می‌نامیدند. البته، منظورم مردم قرون وسطای اروپا نیست که جادوگران را در آتش می‌سوزاندند. حتی در اوایل قرن بیستم که جهان کاملاً بی‌شبهت به دنیای امروز نبود، تمام این کارها غیرممکن قلمداد می‌شد. امروزه چنین کارهایی

به صورت روزانه در بسیاری از کشورهای جهان انجام می‌شوند. احتمالاً بیشتر شما حدس زده‌اید که امروزه چطور چنین کارهایی را انجام می‌دهیم. البته، احتمالاً به استثنای مورد آخر که برای بیشتر مردم ناشناخته است و در کره‌ی شمالی انجام می‌شود؛ در این کشور با استفاده از سنگ آهک الیاف مصنوعی خاصی به نام وینالون یا وینیلون ساخته می‌شود.^۱

تمام این تحولات «جادویی» تنها به این دلیل ممکن شده‌اند که ما پیوسته فن‌آوری‌های بهتری را ابداع کرده‌ایم؛ روز به روز ماشین‌آلات بهتر و فرایندهای شیمیایی بهتری را ایجاد کرده‌ایم. با شروع از روش ذوب آهن با سوخت کک آبراهان دربی در صنعت فولادسازی و ماکوی پرنده‌ی جان کی برای بافت منسوجات که در اوایل سده‌ی هجدهم ارائه شدند، جریان بی‌پایانی از ابداع فن‌آوری‌های مختلف پدید آمد که جهان را تغییر داد. ما برخی از جزئیات این روند را در فصل سوم بررسی کردیم. ماشین بخار، موتورهای احتراق داخلی، برق، شیمی آلی، کشتی‌های فولادی، مخابرات (سیم و غیرسیمی)، هواپیماها، رایانه‌ها، شکافت هسته‌ای، نیمه‌رساناها و فیبرهای نوری تنها مهم‌ترین نمونه‌های این فن‌آوری‌ها هستند. امروزه، مهندسی ژنتیک، انرژی‌های تجدیدپذیر، مواد «پیشرفته» (مانند گرافین) و فن‌آوری‌های نانو نیز در حال پدیدار شدن هستند تا بار دیگر جهان را تغییر دهند.

در روزهای آغازین عصر انقلاب صنعتی، فن‌آوری‌های جدید را غالباً مخترعان منفرد توسعه می‌دادند. به همین دلیل نیز تا اواخر سده‌ی نوزدهم و اوایل سده‌ی بیستم بیشتر فن‌آوری‌ای ایجاد شده با نام «مخترعان‌شان» مانند ماکوی پرنده‌ی کی، ماشین بخار وات، فرایند هابر-بوش و مواردی از این قبیل شناخته می‌شدند. اما از اواخر سده‌ی نوزدهم به بعد با افزایش پیچیدگی روزافزون فن‌آوری‌ها، تعداد کم‌تر و کم‌تری از آنها را مخترعان منفرد می‌ساختند. بدین ترتیب، کمپانی‌ها با انجام تحقیق و توسعه در آزمایشگاه کمپانی خود به تدریج قابلیت‌های خود را توسعه دادند تا بتوانند فن‌آوری‌های جدیدی ایجاد کنند. در همین دوران، دولت‌ها نیز به تدریج با ایجاد آزمایشگاه‌های تحقیقاتی دولتی (به‌ویژه در زمینه‌ی کشاورزی) یا اعطای یارانه به فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ی بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری فعالانه در ایجاد فن‌آوری‌های جدید روی آوردند.

امروزه، پیشرفت‌های فنی به جای الهامات فردی، نتیجه‌ی تلاش‌های سازمان‌یافته و جمع خاصی هستند که در درون و خارج از کمپانی‌های تولیدی انجام می‌شوند. این واقعیت که امروزه تعداد بسیار کمی از فن‌آوری‌ها نام «مخترعان» خود را نیز به همراه دارند، خود گواهی از اشتراکی‌سازی فرایند نوآوری است.

تکنولوژی‌ها تمام ماجرا نیستند: اهمیت سازمان‌دهی کار

البته، تمام افزایش‌های ایجاد شده در قابلیت‌های تولیدی ما از پیشرفت‌های فنی و انحصاری ماشین‌آلات و مواد شیمیایی حاصل نشده‌اند، بلکه بخش بزرگی از آنها از مهارت‌های سازمانی یا روش‌های مدیریت

۱. صرفاً جهت احتیاط، پاسخ‌های موارد دیگر عبارتند از: قدرتمندترین خورده‌های مسابقاتی که قدرت موتور آن‌ها بیش از هزار اسب بخار است، یک حافظه‌ی یواس‌بی یا یک تبلت برای خواندن کتاب‌های دیجیتال. البته، در صورتی که جیب کت وی بزرگ باشد، نیروگاه هسته‌ای و نیروگاه نمک‌زدایی.

سرچشمه گرفته‌اند.

در اوایل سده‌ی نوزدهم با سامان‌دهی کارگران متناسب با ترتیب وظایف آنها در فرایند تولید، بهره‌وری کارخانه‌ها افزایش بیشتری پیدا کرد. بدین ترتیب، **خط مونتاژ** متولد شد. در اواخر سده‌ی نوزدهم خط مونتاژ روی تسمه نقاله سوار شد. **خط مونتاژ متحرک** به سرمایه‌داران اجازه داد با افزایش سرعت تسمه نقاله، سرعت انجام کار را افزایش دهند.

در خارج از صناعی مانند صنایع خودروسازی که در آن اساساً یک خط مونتاژ ممتد تعیین می‌کند که چه کسی چه کاری را با چه سرعتی انجام دهد، بهبودهای ایجاد شده در طراحی جریان کار مانند بهبودهای ایجاد شده در نحوه‌ی آرایش ماشین‌آلات مختلف، نحوه‌ی تخصیص وظایف مختلف در میان کارگران متفاوت، مکان انبارکردن قطعات و محصولات نیمه تمام و مواردی از این قبیل، یکی از منابع مهم رشد بهره‌وری بوده‌اند. امروزه چنین اموری را اقتصاددانان ثابت فرض می‌کنند، اما همچنان تولیدکنندگانی به‌ویژه در کشورهای درحال توسعه وجود دارند که نمی‌توانند آرایش این امور را به درستی انجام دهند.

پیدا/پیش‌روشن‌فورد یا نظام تولید/انبوه

علاوه‌براین، برای سازمان‌دهی کارآمدتر جریان کار تلاش‌هایی صورت گرفته است تا بازدهی خود کارگران افزایش پیدا کند. **تیلوریسم**^۱ یعنی مطالعه‌ی حرکت بدنی کارگران مهم‌ترین اقدامی است که در این زمینه انجام شده است که به یاد فردریک وینسلو تیلور^۲ (۱۸۵۶ الی ۱۹۱۵) مهندس آمریکایی به این نام نام‌گذاری شده است که بعدها به استاد مدیریت تبدیل شد. تیلور استدلال کرد که بایستی فرایند تولید به ساده‌ترین وظایف ممکن تقسیم شده و موثرترین روش‌های انجام این وظایف که با تحلیل علمی فرایند کار حاصل شده‌اند نیز به کارگران آموزش داده شوند. این روش به همین دلیل **مدیریت علمی** نامیده می‌شود.

بدین ترتیب با ترکیب خط مونتاژ متحرک با اصول تیلور، در سال‌های اولیه‌ی سده‌ی بیستم **نظام تولید انبوه** متولد شد. این نظام غالباً **فوردیسم** نامیده می‌شود زیرا هنری فورد اولین مرتبه در سال ۱۹۰۸ و در کارخانه‌ی خودروسازی مدل تی را تکمیل کرد (برخلاف تصورات عامه هنری فورد «مخترع» این روش نبود). ایده‌ی اصلی این است که با تولید حجم بزرگی از محصولات استانداردسازی شده و استفاده از قطعات استاندارد سازی شده، ماشین‌آلات اختصاصی و خط مونتاژ متحرک، هزینه‌های تولید را می‌توان کاهش داد. این امر باعث می‌شود جایگزینی کارگران بسیار آسان‌تر باشد و به همین دلیل کنترل آنها را آسان‌تر می‌سازد چرا که آنها برای انجام وظایف استاندارد سازی شده، به مهارت‌های نسبتاً کمتری نیاز دارند.

فورد به‌رغم اینکه جایگزینی کارگران را آسان‌تر کرد به کارگران خود حقوق بالاتری پرداخت می‌کرد، به

1. Taylorism

2. Frederick Winslow Taylor

این دلیل که وی دریافت روش تولید انبوه وی موفقیت‌آمیز نخواهد بود مگر آنکه بازار «انبوهی» وجود داشته باشد که در آن تعداد زیادی از مردمی که درآمد مناسبی دارند بتوانند «انبوهی» از محصولات تولید شده را خریداری کنند.

زمانی که نظام تولید انبوه پس از جنگ جهانی دوم در کشورهای اروپایی و ایالات متحده به‌طور گسترده مورد استفاده قرار گرفت، دستمزدهای در حال افزایش به بسط بازارها منجر شد که این مسئله نیز به نوبه‌ی خود امکان تولید در حجم‌های بالاتر را فراهم کرد و با تقسیم هزینه‌های ثابت (نصب تأسیسات تولیدی) روی حجم بیشتر محصول، بهره‌وری را افزایش داد.

نظام تولید انبوه آنچنان موثر بود که حتی اتحاد جماهیر شوروی نیز مجذوب آن شد. در ابتدا به دلیل پیامدهای آشکار «ضدکارگری» این روش مباحث عظیمی در مورد اتخاذ آن در این کشور به راه افتاد. این روش با تبدیل کار به امری ساده و تکراری، ارزش ذاتی کار را از بین می‌برد، درحالی‌که کنترل کارگران بر فرایند کار خود را نیز به شدت کاهش می‌داد. وظایف استانداردسازی شده باعث می‌شد نظارت بر کار کارگران آسان‌تر شود، درحالی‌که با افزایش سرعت خط مونتاژ نیز می‌توان شدت کار را افزایش داد. در نهایت، بازدهی این روش تولید آنچنان مجذوب‌کننده بود که برنامه‌ریزان شوروی تصمیم به وارد کردن آن گرفتند.

تغییراتی که در نظام تولید انبوه ایجاد شد: نظام تولید ناب

نظام تولید انبوه یک قرن پس از ابداع خود همچنان ستون فقرات نظام تولیدی ما را تشکیل می‌دهد. اما از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد با پیدایش نظام تولید ناب^۱ که نخستین بار در ژاپن توسعه یافت، به سطح بالاتری ارتقا پیدا کرده است.

این نظام که مشهورترین کاربرد آن در کمپانی تویوتا بود، باعث می‌شود قطعات تولیدی «درست به موقع» به خط تولید برسند و به همین دلیل هرگونه هزینه‌ی انبار قطعات را از بین می‌برد. در این روش با همکاری با تأمین‌کنندگان قطعات جهت افزایش کیفیت قطعاتی که ارائه می‌کنند (همان «استاندارد نقص صفر»^۲ (تولید بی‌نقص)) نیاز به دوباره‌کاری و تنظیم دقیق قطعات در پایان خط مونتاژ که کارخانه‌ی فورد را گرفتار کرده بود، به شدت کاهش می‌یابد. در این روش همچنین از ماشین‌آلاتی استفاده می‌شود که امکان جابه‌جایی سریع میان روند تولید مدل‌های مختلف را فراهم می‌کند (مثلاً با فراهم کردن امکان تغییر سریع قالب‌های مورد استفاده) و به همین دلیل در این روش در مقایسه با نظام فوردی محصولات بسیار متنوع‌تری را می‌توان تولید کرد.

نظام تولیدی کمپانی تویوتا برخلاف نظام فوردی با کارگران همانند قطعات قابل تعویض برخورد نمی‌کند. در این نظام به کارگران مهارت‌های متعددی آموزش و به آنها اجازه داده می‌شود در تعیین ترتیب انجام

1. Lean production system
2. zero defect movement

کار ابتکار عمل بسیاری داشته باشند و بهبودهای فنی کوچکی را پیشنهاد کنند. بدین ترتیب، باور بر این است که در ایجاد برتری فنی کمپانی‌های ژاپنی در صنایعی که در آنها کیفیت بااهمیت است، بهبودهایی که از این طریق حاصل شدند نقش حیاتی داشته‌اند.

قابلیت‌های تولیدی فراتر از سطح بنگاه نیز بسیار مهم هستند

فن‌آوری‌های بهبودیافته و مهارت‌های سازمانی در سطح شرکتی اگرچه مهم‌اند، اما تنها عامل تعیین‌کننده‌ی قابلیت‌های تولیدی یک اقتصاد نیستند.

قابلیت‌های تولیدی یک اقتصاد را همچنین قابلیت‌های تسهیل تولید و بهبود بهره‌وری بازیگران غیرشرکتی آن اقتصاد مانند دولت، دانشگاه‌ها، نهادهای تحقیقاتی یا نهادهای آموزشی تشکیل می‌دهد. آنها با تأمین عوامل تولیدی خاصی مانند زیرساخت‌ها (از قبیل جاده‌ها و شبکه‌های فیبر نوری)، ایده‌های تکنولوژیکی جدید و کارگران ماهر در بهبود قابلیت‌های تولیدی موثرند.

همچنین اثربخشی نهادهای اقتصادی در تعیین قابلیت‌های تولیدی سراسری اقتصاد نقش دارد. نهادهای مالکیت شرکتی و معاملات مالی انگیزه‌های بلندمدت سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات بهبوددهنده‌ی بهره‌وری، آموزش کارگران و تحقیق و توسعه را فراهم می‌کنند. نهادها و یا قوانین موثر بر تمایل به ریسک‌پذیری و پذیرش تغییر از جانب بازیگران اقتصادی مانند قانون ورشکستگی و دولت رفاه نیز مهم هستند که در فصل سوم بررسی شدند. نهادهایی که همکاری‌های اجتماعی سازنده را تشویق می‌کنند نیز از اهمیت بالایی برخوردارند؛ انجمن‌های صنایع که بازاریابی مشترک محصولات صادراتی را ترویج می‌کنند یا نهادهای تحقیقاتی دولت که خدمات تحقیق و توسعه را به مزارع کوچک یا بنگاه‌های کوچک ارائه می‌کنند نیز نمونه‌هایی از این نهادها هستند.

نهادهای مهم دیگر، نهادهایی هستند که اثربخشی تعامل میان بازیگران اقتصادی مختلف (مانند دولت، کسب‌وکارها، اتحادیه‌ها، سازمان‌های جامعه‌ی مدنی از قبیل گروه‌های فعال مبارزه با فقر، گروه‌های نظارت بر حقوق مصرف‌کنندگان و دانشگاه‌ها و دیگر نهادهای آموزشی) را تعیین می‌کنند. برای نمونه از این نوع نهادها می‌توان به کانال‌های غیررسمی گفتگوی کسب‌وکارها با دولت، مشاوره‌ی سازمان‌های جامعه‌ی مدنی با دولت، مذاکرات اتحادیه‌ها و کارفرمایان و همکاری دانشگاه‌ها و صنایع اشاره کرد.

اعداد زندگی واقعی

عدم‌بررسی این نکته که آیا نرخ‌های رشد به صورت کلی ارائه شده‌اند یا نرخ رشد سرانه هستند، چه‌بسا بینش شما را منحرف سازد

وقتی با ارقام نرخ رشد مواجه می‌شوید باید بررسی کنید که آیا این ارقام به صورت کلی ارائه شده‌اند یا نرخ رشد سرانه هستند. اگرچه شاید انجام این کار امری واضح به نظر برسد، اما عدم‌بررسی این موضوع می‌تواند بینش شما نسبت به جهان را منحرف کند.

اگر عملکرد نرخ رشد یک اقتصاد را در بازه‌ی زمانی نسبتاً کوتاهی مانند چند فصل یا چند سال بررسی

می‌کنید، چه‌بسا استفاده از ارقام کلی به جای نرخ رشد سرانه تفاوت چندانی ایجاد نکند، اما اگر می‌خواهید اقتصادهای مختلف را در بازه‌ی نسبتاً بلندمدتی مقایسه کنید، بایستی از نرخ رشد سرانه استفاده کنید. در میان سال‌های ۲۰۰۰ الی ۲۰۱۰، نرخ رشد تولید ناخالص داخلی کشورهای ایالات متحده و آلمان به ترتیب ۱.۶ و ۱.۰ درصد بود. البته، با توجه به این ارقام شاید تصور کنید که در این بازه‌ی زمانی عملکرد ایالات متحده بهتر از کشور آلمان بوده است. با این حال، در طول همین دوره‌ی زمانی، نرخ رشد جمعیت کشورهای ایالات متحده و آلمان به ترتیب ۰.۹ و ۰.۱- درصد بود. این موضوع به معنای آن است که در این دوره‌ی زمانی کشور آلمان از نظر نرخ رشد سرانه در واقع عملکرد بهتری داشته است؛ نرخ رشد سرانه‌ی ۱.۱ درصد در سال برای کشور آلمان در مقابل ۰.۷ درصد در سال برای ایالات متحده^۱.

چرا نرخ رشد ۶ درصدی یک «معجزه» است

از لحاظ نظری هیچ سقف مشخصی برای نرخ رشد اقتصادی کشورها وجود ندارد، اما در عمل دست‌یابی به رشد اقتصادی بسیار دشوار است.

در فصل سوم دیدیم که تا پایان سده‌ی هجدهم، نرخ رشد تولید سرانه و سالانه‌ی تمام کشورهای جهان تقریباً نزدیک به صفر بود. در عصر انقلاب صنعتی این نرخ افزایش پیدا کرد و به عدد یک درصد در سال نزدیک شد، «عصر طلایی سرمایه‌داری» نیز شاهد افزایش این نرخ و نزدیکی آن به ۳ الی ۴ درصد در سال بود. اقتصادهای آسیای شرقی نیز در نقطه‌ی اوج رشد اقتصادی خود که در عصر «معجزه‌ی اقتصادی» سه یا چهار دهه پیش روی داد، نرخ‌های رشد سالانه‌ی ۸ الی ۱۰ درصدی را تجربه کردند.

روی هم رفته قانون کلی این است که نرخ رشد سرانه‌ی تولید بالاتر از ۳ درصد نرخ رشد مناسبی است، درحالی‌که هر نرخ رشدی بالاتر از ۶ درصد نیز به قلمرو «معجزه» وارد می‌شود. هر نرخ رشدی که در دوره‌ی نسبتاً طولانی مدتی (مانند بیش از یک دهه) به‌طور قابل توجهی بالاتر از ۱۰ درصد باشد، فقط در صورتی ممکن است که یا از ثروت بادآورده‌ی منابع طبیعی ناشی شده باشد مانند مثال گینه‌ی استوایی که در بالا به آن اشاره شد و یا دوران بهبود پس از جنگ باشد؛ همان‌طور که طی یک دهه و نیم اخیر در کشور بوسنی و هرزگوین صادق بوده است.

قدرت نرخ‌های مرکب

نرخ‌های رشد مورد استفاده‌ی ما **نرخ‌های مرکب^۲** (نرخ‌های تصاعدی) هستند؛ افزایش تولید در هر سال (یا در هر سه ماهه یا هر بازه‌ی دیگری که واحد اندازه‌گیری باشد) به میزان تولید موجود اضافه می‌شود. بدین ترتیب، اگر یک اقتصاد با حجم ۱۰۰ میلیارد دلار در طول ده سال با سرعت متوسط ۱۰ درصد در حال رشد باشد، این به معنای آن نیست که تولید این اقتصاد هر ساله ۱۰ میلیارد دلار افزایش داشته

۱. این نرخ‌های رشد به معنای آن هستند که درآمد سرانه‌ی کشور آلمان در سال ۲۰۱۰ در حدود ۱۱٫۵ درصد بالاتر از درآمد این کشور در سال ۲۰۰۰ بود، درحالی‌که درآمد سرانه‌ی کشور ایالات متحده در سال ۲۰۱۰ نسبت به سال ۲۰۰۰ تنها ۷٫۲ درصد افزایش پیدا کرده بود.

و حجم آن پس از ده سال ۲۰۰ میلیارد دلار شده است. ۱۰ درصد نرخ رشد سال اول تولید را به ۱۱۰ میلیارد دلار افزایش می‌دهد، اما ۱۰ درصد سال بعد به جای حجم ۱۰۰ میلیارد دلاری بر اساس حجم ۱۱۰ میلیارد دلاری حساب می‌شود، به همین دلیل تولید نهایی در پایان سال دوم به جای ۱۲۰ میلیارد دلار، ۱۲۱ میلیارد دلار خواهد بود. اگر به همین منوال به محاسبات خود ادامه دهیم، در دوره‌ی ده ساله حجم این اقتصاد به جای ۲۰۰ میلیارد دلار، ۲۵۹ میلیارد دلار خواهد بود.

استفاده از نرخ مرکب به معنای آن است که اختلاف نرخ‌های رشد اگرچه شاید نسبتاً کوچک به نظر برسد، اما در صورت تداوم در یک دوره‌ی زمانی به حد کافی طولانی می‌تواند شکاف بزرگی میان اقتصادهای مختلف ایجاد کند. مثلاً اگر کشوری با نرخ ۳ درصد و کشور دیگری فقط به مدت یک سال با نرخ ۶ درصد رشد کند، تفاوت آنچنان قابل توجهی میان این دو کشور ایجاد نخواهد شد. با این حال، اگر این اختلاف به مدت چهار سال تداوم پیدا کند، اقتصاد با نرخ رشد بالاتر ۱۰.۳ برابر ثروتمندتر خواهد شد، درحالی‌که درآمد اقتصاد با نرخ رشد کمتر تنها ۳.۳ برابر افزایش می‌یابد. پیش از آن که خودشان متوجه شوند، شهروندان این دو کشور در جهان‌هایی زندگی خواهند کرد که از نظر سطح رفاه و فرصت پیشرفت کاملاً با یکدیگر متفاوت هستند.

مناسب است که یک قاعده‌ی کلی داشته باشید که به شما اجازه دهد آینده را بر مبنای نرخ رشد امروز پیش‌بینی کنید. اگر نرخ رشد کشوری را در اختیار داشته باشید و بخواهید بدانید که چه مدت طول خواهد کشید تا حجم آن دو برابر شود، هفتاد را بر نرخ رشد این کشور تقسیم کنید. بدین ترتیب اگر اقتصادی با نرخ رشد ۱ درصد در حال رشد است، هفتاد سال طول خواهد کشید تا تولید این کشور دو برابر شود، درحالی‌که دو برابر شدن حجم اقتصاد کشوری با نرخ ۶ درصد، مدت زمانی نزدیک به یازده تا دوازده سال طول خواهد کشید.

توسعه‌ی اقتصادی را برخلاف رشد اقتصادی نمی‌توان با یک نماگر واحد اندازه‌گرفت

در فصل ششم دیدیم که حتی شاید ارقام تولید نیز کاملاً عینی نباشند، اما اگر آمار تولید موجود باشند، محاسبه‌ی نرخ رشد اقتصاد بسیار ساده خواهد بود. در مقابل برای اندازه‌گیری توسعه‌ی اقتصادی که به صورت افزایش قابلیت‌های تولیدی تعریف شده نمی‌توان از هیچ عدد واحدی استفاده کرد.

برای اندازه‌گیری قابلیت‌های تولیدی شاخص‌های بسیار متفاوتی (تحت نام‌های مختلف) وجود دارند که از جانب سازمان‌های بین‌المللی مختلفی از جمله سازمان توسعه‌ی صنعتی ملل متحد و سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی، بانک جهانی و انجمن اقتصادی جهان منتشر می‌شوند. این شاخص‌ها از ترکیب ده‌ها نماگر مختلف تشکیل شده‌اند که تصور می‌شود جنبه‌های مختلفی از قابلیت‌های تولیدی یک کشور را نشان می‌دهند. نماگرهایی که اغلب در این شاخص‌ها لحاظ می‌شوند عبارتند از نماگرهای ساختار تولید (مانند سهم صنایع با فن‌آوری بالا در کل محصولات بخش تولیدی)، زیرساختی (مانند ارتباطات پهنای باند به ازای هر نفر)، مهارتی (مانند بخشی از کارگران که مدرک دانشگاهی دارند) و فعالیت‌های نوآورانه

(مانند مخارج تحقیق و توسعه به صورت کسری از تولید ناخالص داخلی یا تعداد ثبت اختراع به ازای هر نفر).

باین حال، تفسیر این شاخص‌ها که از چنین عناصر متنوعی تشکیل شده‌اند، بسیار دشوار است. بدین ترتیب تا زمانی که یک اقتصاددان حرفه‌ای نشده‌اید بهتر است با نماگرهای ساده‌تری کار کنید که تفسیر آنها آسان‌تر است. من دو نمونه از این نماگرها را بررسی خواهیم کرد.

سهم سرمایه‌گذاری در تولید ناخالص داخلی یکی از نماگرهای کلیدی میزان توسعه‌ی یک کشور است به منظور استفاده از بیشتر فن‌آوری‌ها بایستی آنها را در قالب سرمایه ثابت^۱ یعنی ماشین‌آلات و ساختارهای خاصی (مانند ساختمان‌ها و خطوط راه‌آهن) درآورد. بدین ترتیب بدون سرمایه‌گذاری بالا در سرمایه‌های ثابت که به عبارت فنی‌تر تشکیل سرمایه‌ی ثابت ناخالص نامیده می‌شود، یک اقتصاد نمی‌تواند پتانسیل تولیدی خود را به‌طور قابل توجهی توسعه دهد. بدین ترتیب، نسبت سرمایه‌گذاری^۲ (GFCF/GDP) نشانگر خوبی برای ارزیابی پتانسیل توسعه‌ی یک اقتصاد به شمار می‌رود. در واقع، رابطه‌ی مثبت میان نسبت سرمایه‌گذاری یک کشور و نرخ رشد اقتصادی آن یکی از معدود روابط علم اقتصاد است که در مورد آن اختلاف نظری وجود ندارد.

نسبت سرمایه‌گذاری کل جهان در حدود ۲۰ الی ۲۲ درصد است. اما تفاوت‌های بین‌المللی بسیار زیادی در نرخ سرمایه‌گذاری کشورهای مختلف جهان وجود دارد. در سال‌های اخیر این نسبت در کشور چین به میزان سرسام‌آور ۴۵ درصد رسیده است. در قطب دیگر این طیف بسیار گسترده کشورهایمانند جمهوری آفریقای مرکزی یا جمهوری دموکراتیک کنگو قرار دارند که در برخی سال‌ها نسبت سرمایه‌گذاری آنها حتی تا ۲ درصد نیز کاهش پیدا می‌کند، اما معمولاً می‌توانند نرخ سرمایه‌گذاری خود را در نزدیکی عدد ۱۰ حفظ کنند.

هیچ اقتصادی نتوانسته بدون سرمایه‌گذاری حداقل ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی خود، برای مدت زمان قابل توجهی به نرخ‌های رشد «معجزه‌آسا» (نرخ رشد اقتصادی سرانه‌ی بالاتر از ۶ درصد) دست پیدا کند. در نقطه‌ی اوج چنین نرخ رشدی، کشورها دست کم ۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را سرمایه‌گذاری می‌کنند. نسبت سرمایه‌گذاری در ژاپن در اواخر دهه‌ی ۱۹۶۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ به بالاتر از ۳۵ درصد رسیده بود. نرخ سرمایه‌گذاری چین که طی دوره‌ی رشد اقتصادی «معجزه‌آسای» این کشور از دهه‌ی ۱۹۸۰ آغاز شده بالاتر از ۳۰ درصد بوده و حتی در دهه‌ی اخیر به بالاتر از ۴۰ درصد رسیده است.

البته، منظورم این نیست که نسبت سرمایه‌گذاری بالاتر الزاماً پدیده‌ی مثبتی به حساب می‌آید. مطابق تعریف‌ها سرمایه‌گذاری، مصرف امروز و در نتیجه استانداردهای زندگی امروز را فدای آینده می‌کند، تنها

1. Fixed capital

2. Investment ratio

به این امید که در آینده بتوان به مصرف بالاتری دست یافت. به همین دلیل مفهومی به نام سرمایه‌گذاری بیش از حد نیز مطرح می‌شود، اما تعیین مرز سرمایه‌گذاری بیش از حد به این مسئله بستگی خواهد داشت که شما درآمد آینده خود را به چه میزان ارزشمندتر از درآمد امروزه‌ی خود می‌دانید (این پدیده ترجیح زمانی^۱ نامیده می‌شود).

با این وجود، نسبت سرمایه‌گذاری و تکامل آن در طول زمان، بهترین نماگری است که به صورت مستقل از سایر شاخص‌ها روند توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی یک کشور و در نتیجه اقتصاد آن را نشان می‌دهد.

ارقام تحقیق و توسعه، نماگر مناسبی برای کشورهای ثروتمندتر است

نماگر ساده اما آموزنده دیگری که توسعه‌ی اقتصادی یک کشور را نشان می‌دهد و به‌ویژه برای کشورهای با سطح درآمد بالاتر مناسب‌تر است، هزینه‌های تحقیق و توسعه (و تکامل آن در طول زمان) است که به صورت کسری از تولید ناخالص داخلی محاسبه می‌شود.^۲

کشورهای ثروتمندتر در مقایسه با کشورهای فقیرتر کسر بزرگتری از تولید ناخالص داخلی خود را برای تحقیق و توسعه صرف می‌کنند. میانگین این عدد برای کشورهای سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی ۲.۳ درصد است، در حالی که برخی کشورها بیش از ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را برای تحقیق و توسعه صرف می‌کنند.^۳ کشورهای فنلاند و کره‌ی جنوبی در صدر این جدول قرار دارند. این دو کشور منحصراً عملکرد چشمگیری داشته‌اند و در چند دهه‌ی اخیر نسبت تحقیق و توسعه به تولید ناخالص داخلی خود را با سرعت بسیار زیادی افزایش داده و در زمینه‌ی صنایع بسیار پیشرفته به پیشرفت قابل توجهی دست یافته‌اند.

بیشتر کشورهای در حال توسعه عملاً هیچ تحقیق و توسعه‌ای انجام نمی‌دهند. این نسبت در کشور اندونزی ۰.۱ درصد، در کلمبیا ۰.۲ درصد و در کنیا ۰.۵ درصد است. نسبت سرمایه‌گذاری چین دز این حوزه در سال ۲۰۰۹ در حدود ۱.۵ درصد بود، اما از آن زمان تاکنون روند روبه‌رشد سریعی را آغاز کرده که نشان می‌دهد این کشور به سرعت در حال توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی خود است تا بتواند فن‌آوری‌های

1. Time preference

۲. ارقام تحقیق و توسعه که در ادامه ارائه شده از منبع زیر اخذ شده‌اند:

OECD, Perspectives on Global Development 2013 – Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World (Paris: OECD, 2013), Chapter 3, figure 3-1.

۳. در سال ۲۰۱۰ فنلاند ۳.۹ درصد از تولید ناخالص داخلی را در زمینه‌ی تحقیق و توسعه هزینه کرد و کره‌ی جنوبی نیز با صرف ۳.۷ درصد از تولید ناخالص خود با فاصله‌ی نزدیکی از این کشور در جایگاه دوم قرار گرفت. کشورهای دیگری که کسر بالایی از تولید ناخالص خود را صرف تحقیق و توسعه کردند، عبارتند از: سوئد (۳.۴ درصد)، ژاپن (۳.۳ درصد)، دانمارک (۳.۱ درصد)، سوئیس (۳ درصد)، ایالات متحده (۲.۹ درصد) و آلمان (۲.۸ درصد).

جدیدی را ایجاد کند.^۱

صنعتی سازی و صنعت زدایی

از لحاظ نظری ما با بهبود قابلیت‌های تولیدی خود در هریک از فعالیت‌های اقتصادی خاص مانند کشاورزی و خدمات می‌توانیم به توسعه‌ی اقتصادی دست پیدا کنیم. اما در عمل و در اکثریت قریب به اتفاق موارد توسعه‌ی اقتصادی از طریق فرایند صنعتی‌سازی یا به‌طور دقیق‌تر توسعه‌ی بخش تولید حاصل شده است. آلبرت اینشتین واقعاً به درستی گفته: «از لحاظ نظری، نظریه و عمل یکسان هستند، اما در عمل، اصلاً یکسان نیستند.»

مکانیزه‌سازی و فرایندهای شیمیایی/افزایش بهره‌وری در بخش تولید را آسان‌تر می‌سازند

افزایش بهره‌وری در بخش تولید نسبت به افزایش بهره‌وری در سایر فعالیت‌های اقتصادی مانند کشاورزی و خدمات به مراتب آسان‌تر است. فعالیت‌های تولیدی محدودیت‌های ماهیتی کمتری دارند و به همین دلیل کاربرد مکانیزه‌سازی و پردازش شیمیایی در آنها به مراتب آسان‌تر و مناسب‌تر است. بهره‌وری کشاورزی به شرایط فیزیکی مانند مساحت زمین، آب‌وهوا و خاک به شدت وابسته است. این فعالیت همچنین محدودیت زمانی بسیاری زیادی دارد. البته، روش‌های قابل توجهی مانند آبیاری، پرورش گزینشی و حتی مهندسی ژنتیک برای غلبه بر تمام این محدودیت‌های طبیعی توسعه یافته‌اند، اما محدودیت‌های واضحی برای هریک از آنها وجود دارد. هیچ کس روشی ابداع نکرده تا بتوان گندم را به جای شش ماه در عرض شش دقیقه پرورش داد، درحالی‌که اگر قرار بود بهره‌وری صنعت پرورش گندم نیز طی دو قرن و نیم اخیر به همان سرعت صنعت سنجاق‌سازی افزایش پیدا کند، بایستی چنین می‌شد. بهره‌وری بسیاری از فعالیت‌های خدماتی را نیز به دلیل همان ماهیت اصلی آنها نمی‌توان به‌طور چشمگیری افزایش داد. در برخی موارد حتی افزایش بهره‌وری به معنای نابودی خود محصول است. یک گروه چهار نفری از نوازندگان نمی‌تواند با نواختن سریع یک قطعه‌ی موسیقی بیست و هفته دقیقه‌ای در عرض نه دقیقه، بهره‌وری خود را سه برابر کند. در برخی خدمات دیگر بهره‌وری بالاتر چه‌بسا به قیمت کاهش کیفیت خود محصول حاصل شود. بخش بزرگی از افزایش بهره‌وری بخش خدمات خرده‌فروشی

۱. در کشورهای فقیرتر که تعداد بسیار کمتری از شرکت‌ها به حدی بزرگ هستند که بتوانند فعالیت‌های تحقیق و توسعه را خودشان انجام دهند، اکثریت قریب به اتفاق فعالیت‌های تحقیق و توسعه را دولت تأمین مالی می‌کند. نسبت تأمین مالی این فعالیت‌ها از سوی دولت حتی در برخی کشورهای جهان به نزدیکی ۱۰۰ درصد نیز می‌رسد، اما معمولاً در بازه‌ی ۵۰ الی ۷۵ درصدی قرار دارد. در کشورهای ثروتمندتر، سهم دولت در تأمین مالی تحقیق و توسعه پایین‌تر است و معمولاً در بازه‌ی میان ۳۰ الی ۴۰ درصد قرار دارد. این نسبت در ژاپن (۲۳ درصد) و در کره جنوبی (۲۸ درصد) به‌طور قابل توجهی پایین‌تر است، در حالی که هر دو کشور اسپانیا و نروژ (با نسبت ۵۰ درصد) در انتهای دیگر این طیف قرار دارند. این نسبت در کشور ایالات متحده در حدود ۳۵ درصد است، اما در گذشته و به ویژه طی دوران جنگ سرد به مراتب بالاتر بود (۵۰ الی ۷۰ درصد) که در آن دوران دولت این کشور مبالغ زیادی را صرف تحقیقات دفاعی می‌کرد (به فصل سوم مراجعه کنید).

۲. صنعت واردی مانند حفاری معدن، تولید برق، تأمین گاز و تولید را شامل می‌شود. گاهی به جای آمار انحصاری «بخش تولید» تنها آمار «کل صنعت» در دسترس است.

نظیر متصدیان فروش کمتر، افزایش مسافت رانندگی تا فروشگاه‌ها، زمان انتظار طولانی‌مدت‌تر برای دریافت خدمات و مواردی از این قبیل در کشورهایی مانند ایالات متحده و بریتانیا با کاهش کیفیت خود خدمات خرده‌فروشی بدست آمده است. بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ نشان داد که رشد بهره‌وری اخیر در بخش مالی نیز تنها از طریق کاهش کیفیت محصولات یعنی ایجاد محصولات مالی بیش از حد پیچیده، پرریسک‌تر و حتی تقلبی حاصل شده بود.

«مرکز یادگیری» اقتصاد

بخش تولید^۱، «مرکز یادگیری» نظام سرمایه‌داری بوده است. این بخش با تأمین **کالاهای سرمایه‌ای**^۲ (مانند ماشین‌آلات و تجهیزات حمل‌ونقل) قابلیت‌های تولیدی بالاتر را در میان سایر بخش‌های اقتصاد گسترش داده است؛ خواه در بخش‌هایی مانند تولید **کالاهای مصرفی**^۳ (مانند ماشین‌های شستشو و غذای چندغله‌ای صبحانه) و خواه در بخش کشاورزی یا خدمات.

بسیاری از نوآوری‌های سازمانی در بخش تولید به بخش‌های دیگر و به‌ویژه بخش خدمات نیز منتقل شده و بهره‌وری آنها را افزایش داده‌اند. رستوران‌های فست‌فود مانند مک‌دونالد از روش‌های تولید «کارخانه‌ای» استفاده کرده و روند پخت غذا را به یک شغل مونتاژکاری تبدیل کرده‌اند. حتی برخی از این رستوران‌ها مانند رستوران‌های کایتن-زوشی^۴ (این رستوران‌ها در کشور بریتانیا رستوران‌های یو! سوشی^۵ نام دارند) غذا را روی تسمه نقاله به مشتریان ارائه می‌کنند. فروشگاه‌های زنجیره‌ای و بزرگ خرده‌فروشی یعنی سوپرمارکت‌ها، لباس‌فروشی‌ها یا خرده‌فروشی‌های آنلاین، از روش‌های مدرن مدیریت انبار استفاده می‌کنند که در بخش مدیریت توسعه یافته‌اند.

حتی با بهره‌گیری از دانش سازمانی مشابه با بخش تولید مانند تغذیه‌ی تحت کنترل رایانه، بهره‌وری بخش کشاورزی نیز در برخی کشورهای جهان مانند هلند (که پس از ایالات متحده و فرانسه سومین صادرکننده‌ی بزرگ محصولات کشاورزی در جهان است) افزایش یافته است.

ظهور جامعه‌ی پسا‌صنعتی؟

اخیراً مباحثی رواج پیدا کرده که استدلال می‌کنند بخش تولید دیگر اهمیت آنچنانی ندارد، چرا که ما به عصر جامعه‌ی پسا‌صنعتی وارد شده‌ایم.

در اوایل عصر صنعتی‌سازی بسیاری فکر می‌کردند که بخش تولید پیوسته رشد خواهد کرد و برای مدت زمان بسیار طولانی به نظر می‌رسید این تصور درست است. در بیشتر کشورهای جهان سهم بخش

1. manufacturing
2. Capital goods
3. Consumer goods
4. kaiten-zushi
5. Yo! Sushi
6. Post industrial society

تولیدی هم در زمینه تولید و هم در زمینه اشتغال تقریباً به طور پیوسته در حال رشد بود. با این حال، از دهه ۱۹۶۰ به بعد برخی کشورها به تدریج فرایند صنعت زدایی را تجربه کردند؛ کاهش سهم بخش تولید و افزایش متناظر سهم خدمات هم در زمینه تولید و هم در زمینه اشتغال. این مسئله مباحثی را در مورد یک جامعه‌ی پسا صنعتی به راه انداخت. بدین ترتیب، بسیاری از اقتصاددانان استدلال کردند که با افزایش درآمد، به تدریج خدماتی مانند غذا خوردن در رستوران‌ها یا مسافرت‌های خارجی را بیشتر از کالاهای تولیدی مطالبه خواهیم کرد. در نتیجه، تقاضا برای محصولات بخش تولیدی کاهش یافته و به تضعیف نقش این بخش در اقتصاد منجر می‌شود، پدیده‌ای که تأثیرات آن در کاهش تولید محصول و کاهش سهم اشتغال در این بخش منعکس می‌شود.

این بینش در دهه ۱۹۹۰ با اختراع شبکه جهانی اینترنت و مطرح شدن ادعای پیدایش «اقتصاد دانش بنیان» تقویت شد. بسیاری استدلال کردند که توانایی تولید دانش بسیار با اهمیت‌تر از توانایی تولید اشیا است و خدمات دانش محور بسیار ارزشمندی مانند خدمات مالی و مشاوره‌ی مدیریتی در کشورهای ثروتمندی که در حال تجربه‌ی فرایند صنعت زدایی هستند به بخش‌های پیشرو تبدیل خواهند شد. بدین ترتیب، تولید صنعتی با همان صنعت «آجر و ملات» یک فعالیت درجه دومی قلمداد شد که می‌توان آن را به نیروی کار ارزان قیمت کشورهای در حال توسعه‌ای مانند چین واگذار کرد.

اخیراً حتی برخی کشورهای در حال توسعه نیز مبحث اقتصاد پسا صنعتی را باور کرده‌اند. آنها نیز به تدریج متقاعد شده‌اند که با پیدایش اقتصاد پسا صنعتی کم و بیش می‌توانند فرایند صنعتی سازی را دور بزنند و با روی آوردن به بخش خدمات ثروتمند شوند. آنها به کشور هند نگاه می‌کنند که ظاهراً قرار است با موفقیت خود در بخش صادرات خدماتی مانند نرم افزار، حسابداری و خواندن تصاویر اسکن شده‌ی پزشکی به «اداره‌ی جهان» تبدیل شود، درست همان‌طور که چین به «کارگاه جهان» تبدیل شده است (عنوانی که در ابتدا پس از انقلاب صنعتی به کشور بریتانیا اعطا شده بود).

صنعت زدایی به معنای آن نیست که محصولات کمتری تولید می‌کنیم

در حالی که بسیاری از مردم از جمله سیاست‌گذاران مهم جهان مجذوب مباحث جامعه‌ی پسا صنعتی شده‌اند، اما این مباحث برای آنها کاملاً گمراه کننده بوده است. در واقع، فرایندهای «پسا صنعتی» یا «صنعت زدایی» در بیشتر کشورهای ثروتمند جهان تنها در زمینه اشتغال روی داده است، یعنی بخشی از نیروی کار این کشورها که در کارخانه‌ها مشغول به کار هستند رو به کاهش بوده در حالی که تعداد افراد شاغل در فروشگاه‌ها و دفاتر در حال افزایش است. این موضوع در بیشتر کشورهای جهان اما نه تمام آنها، با کاهش سهم بخش تولیدی کشورها همراه شده است.

اما این موضوع الزاماً به معنای آن نیست که حجم مطلق کالاهای تولیدی این کشورها کاهش یافته است. بلکه بیشتر این کاهش سهم ظاهری، از کاهش قیمت کالاهای تولیدی در مقایسه با قیمت بخش خدمات ناشی شده است. البته، این کاهش قیمت به لطف رشد بهره‌وری در فرایند تولیدی آنها حاصل

شده است. کافی است رایانه‌ها و گوشی‌های تلفن همراه را در نظر بگیرید که چطور (با حفظ کیفیت خود) پیوسته کاهش قیمت داشته‌اند و این روند کاهش قیمت را با تغییرات هزینه‌های اصلاح سر یا غذا خوردن در رستوران مقایسه کنید. زمانی که تأثیر قیمت نسبی را به حساب آوریم و سهم بخش‌های مختلف در قیمت‌های ثابت، مجدداً محاسبه شود (نسبت دادن قیمت سال آغازین به مقادیر تولید شده در سال‌های بعد) مشاهده می‌کنیم که برخلاف نتایج حاصل از قیمت‌های جاری (قیمت‌های امروزی) سهم بخش تولید در ثروتمندترین کشورهای جهان کاهش قابل توجهی نیافته است. حتی در برخی کشورها می‌توان گفت که سهم این بخش افزایش نیز داشته است که در بخش‌های بعد این امر را نشان خواهیم داد.

بخشی از فرایند صنعت‌زدایی از «خطاهای دید» ناشی شده است

همچنین به دلیل «خطای دید» ناشی از روش جمع‌آوری داده‌های آماری، در مورد مقیاس صنعت‌زدایی اغراق شده است. بسیاری از خدماتی که در گذشته در داخل خود کمپانی‌های تولیدی انجام می‌شدند (مانند تهیه غذا و پذیرایی و نگهداری و برخی فعالیت‌هایی طراحی و مهندسی) حالا برون‌سپاری و از سوی شرکت‌های مستقلی عرضه می‌شوند که در داخل یا خارج از کشور قرار دارند؛ در حالت دوم، یعنی ارائه خدمات مورد نظر اسوی شرکت‌های خارجی، این فرایند دور از ساحل^۱ نامیده می‌شود.

این موضوع نیز این توهم را ایجاد کرده است که خدمات بسیار مهم‌تر از گذشته شده‌اند. اما این خدمات برون‌سپاری شده در واقع همچنان همان فعالیت‌های گذشته‌اند. اما حالا به جای لحاظ شدن در خروجی بخش تولیدکنندگان، به منزله‌ی بخشی از تولیدات بخش خدمات به حساب آورده می‌شوند.

علاوه‌براین، برخی شرکت‌های تولیدکننده نیز با مشاهده‌ی کاهش سهم بخش تولید در محصولات نهایی خود درخواست کرده‌اند تا در نقش شرکت‌های خدماتی طبقه‌بندی شوند، اگرچه آنها هنوز برخی فعالیت‌های تولیدی را انجام می‌دهند. در یکی از گزارشات دولتی کشور بریتانیا برآورد شده که تا ۱۰ درصد از کاهش اشتغال بخش تولیدی این کشور در میان سال‌های ۱۹۹۸ الی ۲۰۰۶ چه‌بسا از «تأثیرات طبقه‌بندی مجدد» ناشی شده باشد.^۲

ساخت محصولات همچنان اهمیت دارد

این بینش که حالا جهان وارد عصر «اقتصاد دانش‌بنیان» شده که در آن ساخت محصولات ارزش زیادی ندارد، بر یک سوءتعبیر اساسی از تاریخ مبتنی است. ما همواره در عصر اقتصاد دانش‌بنیان زندگی کرده‌ایم. همواره به جای ماهیت فیزیکی محصولات تولید شده (اینکه آیا محصولات ارائه شده کالا‌های فیزیکی هستند یا خدمات غیر ملموس) این دانش به کار گرفته شده در آنها بود که کشورهای صنعتی شده را ثروتمندتر کرده است. اگر تحولات تولید پارچه‌های پشمی را در نظر بگیرید که تا سده‌ی هجدهم

1. off-shoring

2. Department for BERR (Business, Enterprise and Regulatory Reform), Globalisation and the Changing UK Economy (London: Her Majesty's Government, 2008).

پیشرفته‌ترین بخش تولیدی به حساب می‌آید و حالا یکی از غیرپیشرفته‌ترین صنایع به شمار می‌رود، این نکته بسیار واضح‌تر خواهد شد. در این رابطه بهتر است این سخن فصیح وزیر صنعت فرانسه را به یاد داشته باشیم که «هیچ بخش صنعتی محکوم به فنا نیست و وجود ندارد، بلکه تنها فن‌آوری‌های منسوخ شده وجود دارند.»^۱

اخیراً برخی فعالیت‌های خدماتی مانند امور مالی و حمل‌ونقل، رشد بهره‌وری بالایی را تجربه کرده‌اند که باعث شده بسیاری از مردم بگویند کشورها می‌توانند بر مبنای چنین فعالیت‌های خدماتی به توسعه اقتصادی دست پیدا کنند. به عبارت دیگر، این کشورها می‌توانند همانند بریتانیا خدمات بسیار ارزشمندی را به کشورهای دیگر صادر کنند و از درآمد حاصل از آن برای خرید محصولات تولید شده از کشورهای خارجی استفاده کنند. شاید این راهبرد برای مدت زمان کوتاهی عملی باشد. در ده‌های که به بحران مالی سال ۲۰۰۸ منتهی شد، بریتانیا به لطف یک صنعت مالی در حال رونق، واقعاً توانست به‌رغم یک فرایند سریع صنعت‌زدایی به نرخ رشد اقتصادی مناسبی دست پیدا کند. اما بحران سال ۲۰۰۸ یک یادآوری پرهزینه برای ما بود که بخش بزرگی از این ایمان به بخش خدمات به عنوان موتور جدید رشد اقتصادی، صرفاً یک توهم بوده است.

علاوه بر این، بسیاری از خدماتی که بهره‌وری بالایی دارند صرفاً «خدمات خاص تولیدکنندگان» مانند مهندسی، طراحی و مشاوره‌ی مدیریت هستند که کاربران اصلی آنها همان شرکت‌های تولیدی هستند. بدین ترتیب، تضعیف پایه‌ی تولید کشور در نهایت به کاهش کیفیت این خدمات نیز منجر خواهد شد و عملاً صادرات این خدمات را دشوارتر می‌سازد.

اعداد زندگی واقعی

کشاورزی همچنان به‌طور شگفت‌انگیزی مهم است

تا اواخر سده‌ی نوزدهم کشاورزی تقریباً در تمام کشورهای جهان تکیه‌گاه اصلی اقتصاد بود. حتی در بسیاری از کشورهای ثروتمند امروزی تا چند نسل قبل نیز نزدیک به سه چهارم از مردم در بخش کشاورزی فعالیت می‌کردند. در سال ۱۸۷۰ نزدیک به ۷۲ درصد از نیروی کار کشور سوئد در بخش کشاورزی اشتغال داشتند. این رقم برای ژاپن نیز در سال ۱۸۸۵ معادل ۷۳ درصد بود. بخش کشاورزی که در مقایسه با بخش‌های خدماتی و تولیدی بهره‌وری کمتری داشت، حتی در

1. Pierre Dreyfus, a former French minister of industry, as cited in P. Hall, *Governing the Economy* (Cambridge: Polity Press, 1987), p. 210.

۲. داده‌هایی که در این پاراگراف و پاراگراف بعدی ارائه شده‌اند از منبع زیر اخذ شده‌اند، مگر آنکه خلاف آن ذکر شود:

H.-J. Chang, 'Rethinking public policy in agriculture: lessons from history, distant and recent', *Journal of Peasant Studies*, vol. 36, no. 3 (2009).

روزگاری که بیشتر مردم در این بخش مشغول به کار بودند نیز به ندرت بیش از نیمی از تولیدات یک کشور را تشکیل می‌داد. به طوری که در سال ۱۸۷۰ کشاورزی به ترتیب ۵۰ و ۴۷ درصد از تولیدات کشورهای دانمارک و سوئد را به خود اختصاص داده بود. همچنین تا سال ۱۹۵۳ محصولات کشاورزی کره‌ی جنوبی ۴۷ درصد از تولید این کشور را تشکیل می‌داد.

امروزه بخش کشاورزی در کشورهای ثروتمند جهان هم در زمینه‌ی تولید و هم در زمینه‌ی اشتغال، نقش بسیار کوچکی را ایفا می‌کند. تنها ۱ الی ۲ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشورها در بخش کشاورزی تولید می‌شود، در حالی که ۲ الی ۳ درصد از مردم این کشورها در این بخش اشتغال دارند. این مسئله به این دلیل ممکن شده که بهره‌وری بخش کشاورزی طی قرن اخیر رشد عظیمی را تجربه کرده است. این واقعیت که به جای برخی از بزرگترین اقتصادهای در حال توسعه‌ی جهان مانند هند یا اندونزی، کشورهای ایالات متحده و فرانسه و هلند، سه صادرکننده‌ی بزرگ محصولات کشاورزی در جهان هستند، خود گواهی بر افزایش بالای بهره‌وری بخش کشاورزی در کشورهای ثروتمند است.

در بسیاری از کشورهای در حال توسعه فقیرتر کشاورزی همچنان بسیار مهم است. بیش از نیمی از تولیدات برخی از فقیرترین کشورهای جهان همچنان در بخش کشاورزی تولید می‌شود. حتی در کشورهای در حال توسعه‌ی ثروتمندتر نیز کشاورزی همچنان ۲۰ الی ۴۰ درصد از تولیدات آنها را تشکیل می‌دهد.

کشاورزی در زمینه‌ی اشتغال حتی نقش مهم‌تری دارد. در برخی از فقیرترین کشورهای جهان مانند برونودی (۹۲ درصد)، بورکینافاسو (۸۵ درصد) و اتیوپی (۷۹ درصد)، ۸۰ الی ۹۰ درصد از مردم در بخش کشاورزی اشتغال دارند. در چین نیز به‌رغم روند صنعتی‌سازی چشمگیر این کشور طی سه دهه‌ی اخیر، همچنان ۳۷ درصد از مردم در بخش کشاورزی فعالیت می‌کنند.

اما اهمیت بخش تولید در کشورهای ثروتمند نسبت به گذشته کاهش یافته است...

در دوران اوج رونق اقتصادی کشورهای اروپای غربی و ایالات متحده (در میان دهه‌های ۱۹۵۰ الی ۱۹۷۰ بسته به کشور مورد نظر) نزدیک به ۴۰ درصد از نیروی کار این کشورها که کشورهای صنعتی آن زمان به حساب می‌آمدند، در بخش تولید اشتغال داشتند. اگر کلیت صنعت را در نظر بگیرید، مشاهده خواهید کرد که این رقم حتی به نزدیکی ۵۰ درصد نیز رسیده بود.

امروزه در بیشتر کشورهای ثروتمند کمتر از ۱۵ درصد از مردم در بخش تولید اشتغال دارند. البته، موارد استثنایی مانند کشور تایوان و اسلوانی و آلمان وجود دارند که در آنها بیش از ۲۰ درصد از مردم همچنان در بخش تولید مشغول هستند.^۲ در برخی کشورها مانند بریتانیا، هلند، ایالات متحده و کانادا، این رقم

۱. مطابق داده‌های بانک جهانی، در سال ۲۰۰۹ این کشورها عبارت بودند از سیرالئون (۵۹ درصد)، لیبیا (۵۸ درصد)، جمهوری آفریقای مرکزی (۵۷ درصد) و اتیوپی (۵۱ درصد).

۲. سهم بخش کشاورزی در بخش اشتغال در سال ۲۰۱۱ عبارت بود از ۲۸ درصد در تایوان، ۲۳ درصد در اسلوانی و ۲۰ درصد در آلمان.

در نزدیکی ۹ الی ۱۰ درصد است.

کاهش سهم اشتغال بخش تولید با کاهش سهم تولید این بخش همراه شده است. در برخی کشورهای جهان مانند اتریش و فنلاند و ژاپن تا دهه‌ی ۱۹۷۰ سهم بخش تولید در تولید ناخالص داخلی آنها نزدیک به ۲۵ درصد بود. اما امروزه در هیچ یک از ثروتمندترین کشورهای جهان سهم این بخش بالاتر از ۲۰ نیست.^۱

... اما این بخش همچنان بسیار مهم‌تر از آن چیزی است که بیشتر مردم تصور می‌کنند

در بالا توضیح دادم که بیشتر این کاهش ظاهری در سهم بخش تولیدی در تولید ناخالص داخلی کشورها، از رشد سریع‌تر بهره‌وری در این بخش ناشی شده است؛ پدیده‌ای که باعث شده محصولات تولیدی در مقایسه با سایر محصولات (خدمات و محصولات کشاورزی) به نسبت ارزان‌قیمت‌تر باشند. این مسئله به معنای آن است که بسته به نوع محاسبات، یعنی محاسبه بر اساس قیمت ثابت (صرفاً جهت یادآوری: قیمت محصولات در آغاز دوره‌ی مورد نظر ما) یا قیمت جاری، می‌توان سهم متفاوتی را برای بخش تولید به دست آورد.

طی دو دهه‌ی اخیر کاهش سهم بخش تولید در تولید ناخالص داخلی برخی کشورهای ثروتمند جهان مانند آلمان و ایتالیا و فرانسه بر اساس قیمت‌های جاری نسبتاً بزرگ بوده است (یعنی به میزان ۲۰ درصد در کشور آلمان، ۳۰ درصد در ایتالیا و ۴۰ درصد در فرانسه). اما این کاهش از نظر قیمت ثابت آنچنان بزرگ هم نیست (در هر سه کشور کمتر از ۱۰ درصد).^۲ اگر محاسبات خود را بر اساس قیمت ثابت انجام دهیم مشاهده خواهیم کرد که در واقع در تعدادی از کشورهای ثروتمند جهان سهم بخش تولید حتی افزایش نیز پیدا کرده است. مثلاً در ایالات متحده و سوئیس سهم این بخش طی چند دهه‌ی اخیر در حدود ۵ درصد افزایش داشته است،^۳ در حالی که در کشورهای فنلاند و سوئد نیز سهم این بخش در همین

۱. اگر این مسئله را به بخش‌های صنعتی تعمیم دهیم، سهم این بخش در تولید ناخالص داخلی ۳۰ الی ۴۰ درصد می‌شود. اما امروزه در هیچ یک از ثروتمندترین کشورهای جهان سهم این بخش بالاتر از ۲۵ درصد نیست. داده‌ها از منبع زیر اخذ شده‌اند:

O. Debande, 'De-industrialisation', EIB Papers, vol. 11, no. 1 (2006)

که از آدرس زیر می‌توانید دریافت کنید:

http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf.

۲. در کشور آلمان سهم بخش تولیدی در تولید ناخالص داخلی این کشور بر مبنای قیمت جاری در میان سال‌های ۱۹۹۱ الی ۲۰۱۲ از ۲۷ درصد به ۲۲ درصد کاهش یافته است. اما بر مبنای قیمت ثابت این کاهش سهم از ۲۴ درصد به ۲۲ درصد خواهد بود. اعداد متناظر کشور ایتالیا نیز به ترتیب از ۲۲ درصد به ۱۶ درصد بر مبنای قیمت جاری و از ۱۹ به ۱۷ درصد بر مبنای قیمت ثابت بودند. این اعداد در کشور فرانسه (۱۹۹۱ الی ۲۰۱۱) نیز به ترتیب از ۱۷ درصد به ۱۰ درصد بر مبنای قیمت جاری و از ۱۳ به ۱۲ درصد بر مبنای قیمت ثابت بودند. این داده‌ها از اداره آمار اروپا اخذ شده‌اند که اتحادیه‌ی اروپا منتشر می‌کند.

۳. در ایالات متحده سهم بخش تولید در تولید ناخالص داخلی این کشور بر مبنای قیمت جاری در میان سال‌های ۱۹۸۷ الی ۲۰۱۲ از ۱۷ درصد به ۱۲ درصد کاهش یافته است. اما بر مبنای قیمت ثابت، سهم این بخش حتی اندکی افزایش داشته است و در این دوران از ۱۱٫۸ درصد به ۱۲٫۴ رسیده است. در میان سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۱۲، سهم بخش تولید در تولید ناخالص داخلی کشور سوئیس بر مبنای قیمت جاری از ۲۰ درصد به ۱۸ درصد کاهش یافته است. اما زمانی که بر مبنای قیمت ثابت محاسبه شود سهم این بخش در واقع افزایش یافته و از ۱۸ درصد به ۱۹ درصد رسیده است. داده‌های کشور سوئیس از اداره‌ی آمار اروپا اخذ شده‌اند. داده‌های ایالات متحده نیز از اداره‌ی تحلیل اقتصادی دولت این کشور (BEA) اخذ شده است.

دوران به میزان قابل توجه ۵۰ درصد افزایش یافته است.^۱ یکی از استثناهای مهم بریتانیا است که در آن سهم بخش تولید حتی براساس قیمت‌های ثابت نیز طی چند دهه‌ی اخیر به طرز چشمگیری کاهش یافته است.^۲ این امر نشان می‌دهد روند صنعت‌زدایی بریتانیا عمدتاً نتیجه‌ی کاهش مطلق تولیدات صنعتی این کشور بوده که دلیل اصلی آن به جای تأثیر قیمت نسبی، اختلاف نرخ رشد بهره‌وری صنایع مختلف و از دست رفتن قدرت رقابت تولیدات صنعتی این کشور بوده است.

صنعت‌زدایی «ناهنگام» در کشورهای درحال توسعه

در سه دهه اخیر، بسیاری از کشورهای درحال توسعه جهان صنعت‌زدایی «ناهنگامی» را تجربه کرده‌اند؛ کاهش سهم بخش تولید (و به‌طور کلی صنعت) در تولیدات ناخالص و درج‌زدن این کشورها در مراحل اولیه‌ی روند توسعه‌ی اقتصادی که در آن قدم گذاشته بودند، در حالی رخ داد که این اتفاق در کشورهای ثروتمند جهان مشاهده نشد.

سهم بخش تولید در تولید ناخالص داخلی کشورهای آمریکای لاتین از ۲۵ درصد در اواسط دهه‌ی ۱۹۶۰ به ۲۷ درصد در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ افزایش یافت، اما از آن زمان تاکنون به‌طور چشمگیری کاهش یافته است. امروزه این سهم تنها در حدود ۱۷ درصد باقی مانده است. در برزیل، نیروگاه صنعتی قاره‌ی آمریکا، روند صنعت‌زدایی حتی با سرعت بیشتر در جریان بوده است، طوری که سهم بخش تولیدی در تولید ناخالص داخلی این کشور از ۳۴ درصد در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ به ۱۵ درصد درحال حاضر کاهش داشته است. در کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا نیز سهم این بخش از ۱۷ الی ۱۸ درصد طی دهه‌ی ۱۹۷۰ و بیشتر از این مقدار در دهه‌ی ۱۹۸۰، به ۱۲ درصد درحال حاضر کاهش یافته است.^۳

این صنعت‌زدایی ناهنگام عمدتاً به دلیل اجرای سیاست‌های اقتصادی نئولیبرال در این کشورها از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد اتفاق افتاده است (به فصل سوم رجوع کنید).^۴ آزادسازی ناگهانی تجارت در این کشورها

۱. در کشور فنلاند (۱۹۷۵ الی ۲۰۱۲) سهم بخش تولیدی بر مبنای قیمت جاری از ۲۵ درصد به ۱۷ درصد کاهش یافته است، اما بر مبنای قیمت ثابت در واقع از ۱۴ درصد به ۲۱ درصد افزایش داشته است. در کشور سوئد (۱۹۹۳ الی ۲۰۱۲) اعداد متناظر به ترتیب یک کاهش از ۱۸ درصد به ۱۶ درصد و یک افزایش از ۱۲ درصد به ۱۸ درصد داشته است. این داده‌ها از اداره‌ی آمار اروپا اخذ شده‌اند.

۲. در میان سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۱۲، سهم بخش تولیدی در تولید ناخالص داخلی کشور بریتانیا بر مبنای قیمت جاری از ۱۹ درصد به ۱۱ درصد کاهش یافته است که یک کاهش ۴۲ درصدی را نشان می‌دهد. اما بر مبنای قیمت ثابت از ۱۷ درصد به ۱۱ کاهش یافته است که یک کاهش ۳۵ درصدی را نشان می‌دهد. این داده‌ها از اداره آمار اروپا اخذ شده‌اند که اتحادیه‌ی اروپا منتشر می‌کند.

۳. تمام داده‌ها از بانک جهانی اخذ شده‌اند.

۴. برای مشاهده‌ی مباحث عمیق‌تر در این رابطه به Four sources of “de-industrialisation” and new concept of the “Dutch Disease” رجوع کنید که در تاریخ 21 ماه مه سال 2007 در میزگرد رشد اقتصادی و طرح‌های توسعه (EGDI) شورای علوم انسانی و تحقیقات (HSRC) آفریقای جنوبی ارائه شده است، این مقاله را در آدرس زیر می‌توانید دریافت کنید:

<http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>

رشته‌ای از تولیدات صنعتی آنها را نابود کرده است. آزادسازی مالی نیز به بانک‌ها اجازه داد وام‌های خود را به جای تولیدکنندگان به مصرف‌کنندگان (سودمندتر) بدهند. سیاست‌هایی که در راستای کنترل تورم اجرا شده‌اند، مانند نرخ بهره‌ی بالاتر یا ارزهایی با ارزش فراتر از ارزش واقعی خود شرایط را برای نهادهای تولیدی سخت‌تر کرد و هزینه‌ی اخذ وام را برای آنها افزایش داد و صادرات را برای آنها دشوارتر ساخت.

داستان‌های موفقیت خدمات محور؟ سوئیس، سنگاپور و هند

وقتی در مورد اقتصاد پسا صنعتی صحبت می‌شود، افراد غالباً به تجربه‌ی کشورهای سوئیس و سنگاپور در حکم نمونه‌های موفقیت‌آمیزی از اقتصاد خدمات محور اشاره می‌کنند. آنها می‌گویند آیا این دو کشور نشان داده‌اند که از طریق خدماتی مانند امور مالی، گردشگری و تجارت می‌توان به کشور ثروتمندی (و حتی بسیار ثروتمندی) تبدیل شد؟

اما در واقع این دو کشور نتیجه‌ای کاملاً معکوس را نشان داده‌اند. مطابق داده‌های سازمان توسعه‌ی صنعتی ملل متحد، در سال ۲۰۰۲ سوئیس از بالاترین نرخ ارزش افزوده‌ی تولید سرانه در جهان، ۲۴ درصد بیشتر از ژاپن برخوردار بود. اما در سال ۲۰۰۵ این کشور رتبه‌ی دوم را کسب کرد و پس از ژاپن قرار گرفت.

در این سال سنگاپور نیز رتبه‌ی سوم را کسب کرد. در سال ۲۰۱۰، سنگاپور رتبه‌ی اول را در این حوزه کسب کرد و ارزش افزوده‌ی تولید سرانه‌ی این کشور حتی ۴۸ درصد بالاتر از ایالات متحده بود. سوئیس نیز پس از ژاپن در جایگاه سوم قرار گرفت. در این سال نرخ ارزش افزوده‌ی تولید سوئیس ۳۰ درصد بیشتر از ایالات متحده بود.

همچنین این ادعا که هند نشان داده می‌تواند فرایند صنعتی‌سازی را دور زد و با استفاده از خدمات به رفاه اقتصادی دست پیدا کرد، بسیار اغراق‌آمیز است. پیش از سال ۲۰۰۴، هند با کسری تجاری^۱ در بخش خدمات روبه‌رو بود (خدمات وارداتی این کشور بیشتر از خدمات صادراتی آن بود). اما این کشور در میان سال‌های ۲۰۰۴ الی ۲۰۱۱ توانست در بخش خدمات به **مازاد تجاری**^۲ (معکوس کسری تجاری) دست پیدا کند، اما این مازاد تجاری فقط معادل ۰.۹ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور بود و فقط ۱۷ درصد از کسری تجاری این کشور در بخش کالاها (که معادل ۵.۱ درصد تولید ناخالص داخلی بود) را پوشش می‌داد. به همین دلیل دستاورد هند در این زمینه به‌هیچ‌وجه یک نمونه‌ی موفقیت‌آمیزی از اقتصاد خدمات محور نیست.

آیا سیاره ما در حال تمام شدن است؟: جدی گرفتن پایداری محیط زیست

بایستی محدودیت‌های محیط زیست را به شدت جدی بگیریم

پیش از آنکه بتوانیم جهان تولید را رها کنیم، بایستی به مسئله‌ی قریب‌الوقوع محدودیت‌های

1. Trade deficit
2. Trade surplus

زیست‌محیطی رشد اقتصادی پاسخ دهیم. شکی نیست که تغییرات آب‌وهوایی که عمدتاً از تولیدات مادی و فعالیت‌های مصرفی ما ناشی شده‌اند، بقای بشر را تهدید می‌کنند. علاوه‌براین، بسیاری از منابع انرژی تجدیدناپذیر مانند (نفت و منابع معدنی) به سرعت در حال تمام شدن هستند. حتی ظرفیت خود سیاره‌ی زمین برای تولید منابع تجدیدپذیری مانند محصولات کشاورزی یا محصولات جنگلی چه‌بسا نتواند پا به پای افزایش تقاضای ما برای این منابع حرکت کند.

با توجه به تمام این مطالب می‌توان گفت اگر راهی برای کنترل تأثیرات فعالیت‌های اقتصادی خودمان بر محیط‌زیست پیدا نکنیم، به زودی منابع زمین را به اتمام خواهیم رساند.

اما آیا این مسئله به معنای آن نیست که بایستی توسعه‌ی اقتصادی خود را متوقف کنیم، چرا که مطابق تعریفی که در بالا ارائه کردم توسعه‌ی اقتصادی به معنای افزایش قابلیت‌های تولیدی ما است و اگر چنین است آیا این مسئله تمام مطالبی که تا اینجا در این فصل بیان کردم را نفی نمی‌کند؟

پیشرفت‌های تکنولوژیکی می‌توانند هم راه‌حلی برای مشکلات زیست‌محیطی ارائه کنند و هم علت این مشکلات باشند...

این ماجرا بایستی در سال‌های ۱۹۷۵ یا ۱۹۷۶ روی داده باشد زیرا فکر می‌کنم در آن زمان تنها دوازده یا سیزده سال سن داشتم. در آن زمان به‌طور اتفاقی با کتابی با عنوان محدودیت‌های رشد^۱ مواجه شدم که نام مولف آن به شکلی عجیب باشگاه رم^۲ درج شده بود. اگرچه نمی‌توانستم مطالب آن را به‌طور کامل درک کنم، اما همان‌طور که صفحات این کتاب را به صورت اتفاقی مطالعه می‌کردم بسیار افسرده شدم. با خودم گفتم که نفت جهان در سال ۱۹۹۲ یا همین حوالی به پایان خواهد رسید. یعنی پیش از اینکه بتوانم به سی سالگی برسم بایستی گاری‌های گاوکش سوار شوم و برای گرم کردن محیط خانه از هیزم استفاده کنم؟ این پدیده به شدت ناعادلانه به نظر می‌رسید، به‌ویژه که خانواده‌ی من تنها پنج یا شش سال پیش به خانه‌ای نقل مکان کرده بودند که سامانه گرمایش مرکزی نفت‌سوز داشت.

البته، پیش‌بینی این باشگاه درست از آب درآمد. نفت ما تمام شد، یعنی همان نفتی که با فن‌آوری‌های دهه‌ی ۱۹۷۰ قابل استخراج بود. اما ما همچنان مقادیر عظیمی از سوخت‌های نفتی را مصرف می‌کنیم، چرا که روش‌های کارآمدتری برای مکان‌یابی و استخراج نفت ایجاد کردیم تا بتوانیم نفت را از مکان‌هایی که در چهل سال پیش قابل دسترسی نبودند و به‌ویژه اعماق دریا استخراج کنیم.

فن‌آوری نه تنها اجازه‌ی دسترسی به منابعی را برای ما فراهم می‌کند که در گذشته قابل‌دسترس نبودند، بلکه معنای منابع را نیز گسترش می‌دهد. امواج دریا که در گذشته تنها یک نیروی مخرب بودند که بایستی بر آنها غلبه می‌کردیم، به لطف پیشرفت‌های فنی به یکی از منابع انرژی تبدیل شده‌اند. کلتان^۳

1. The Limits to Growth
2. Club of Rome
3. Coltan

تا دهه‌ی ۱۹۸۰ یکی از مواد معدنی کمیاب با ارزش نسبتاً اندک به حساب می‌آمد. اما امروزه یکی از باارزش‌ترین مواد معدنی در جهان است تا جایی که گفته می‌شود بسیاری از گروه‌های یاغی در جمهوری دموکراتیک کنگو، هزینه‌ی تجهیزات نظامی خود را با به کار کشیدن بردگان در معادن کلتان تأمین می‌کنند. تانتالوم^۱ یکی از عناصر تشکیل‌دهنده‌ی کلتان و یکی از مواد تشکیل‌دهنده اصلی آن است که از آن در ساخت قطعات گوشی‌های تلفن همراه و سایر محصولات الکترونیکی استفاده می‌شود.

در سطح پایین‌تر نیز پیشرفت‌های تکنولوژیک به ما اجازه می‌دهد انرژی‌های تجدیدپذیر با بازدهی بالاتر ایجاد کنیم. همان‌طور که در بخش‌های پیشین این فصل بیان کردم با مکانیزه‌سازی امور و استفاده از مواد شیمیایی، پرورش گزینشی و مهندسی ژنتیک در طول یک قرن اخیر، توانایی انسان برای تولید محصولات غذایی و دیگر مواد خام طبیعی (مانند پنبه) افزایش عظیمی پیدا کرده است. ما همچنین در کاربرد منابع موجود کارآمدتر شده‌ایم. موتورهای خودروهای شخصی و هواپیماها و نیروگاه‌های برق برای تولید مقدار مشخصی از انرژی، نفت و زغال‌سنگ کمتری مصرف می‌کنند. همچنین به‌طور روزافزون کسر بالاتری از مواد مصرفی خود را بازیافت می‌کنیم.

.../اما برای راه‌حل‌های تکنولوژیک نیز محدودیتی وجود دارد

سرعت توسعه‌ی فن‌آوری‌ها هر اندازه هم که زیاد باشد همچنان محدودیت‌های مشخصی برای دسترسی به منابع تجدیدناپذیر وجود دارد. این موضوع حتی در مورد مواد طبیعی خاصی که هنوز به منابع مصرفی ما تبدیل نشده‌اند نیز صادق است.

هیچ‌یک از منابع اصلی ما در آینده‌ی نزدیک تمام نخواهد شد. اما کاهش میزان دسترسی به آنها باعث می‌شود مردم فقیرتر توانایی مالی دسترسی به آنها را از دست بدهند که این مسئله رفاه و بقای آنها را تهدید می‌کند. قیمت در حال افزایش آب در حال حاضر نیز بلای جان مردم فقیر شده است و بیماری‌های ناشی از آب آلوده را در میان آنها افزایش داده و بازدهی محصولات کشاورزی آنها را کاهش می‌دهد. قیمت بالاتر محصولات غذایی نیز به افزایش گرسنگی و سوءتغذیه منجر خواهد شد. سوخت گران‌قیمت‌تر حتی در کشورهای ثروتمند نیز به مرگ بیشتر سالمندان فقیر منجر خواهد شد. همانند جهان توصیف شده در رمان علمی تخیلی نیل استیفنسون^۲ با عنوان *عصر/ماسی*^۳، مردم فقیر شاید مجبور شوند به جای استفاده از مواد طبیعی واقعی از مواد مصنوعی شبیه‌سازی شده که با فن‌آوری نانو ساخته شده استفاده کنند.

البته، موضوع بسیار ضروری‌تر چالش تغییرات آب‌وهوایی است که پیامدهای آن در حال حاضر نیز احساس شده و کاملاً قطعی است که طی یک یا دو نسل بعد، اگر الزاماً فاجعه‌بار نشوند، به شدت وخیم‌تر خواهند شد. با توجه به این مطلب، حتی اگر از لحاظ عقلانی ناممکن به نظر نرسد، بسیار بعید است که بشر بتواند

1. Tantalum

2. Neal Stephenson

3. The Diamond Age

به موقع راه‌حلی کاملاً فنی برای مقابله با تغییرات آب‌وهوایی پیدا کند که به ایجاد تغییرات قابل توجهی در روش زندگی امروزه‌ی ما نیاز نداشته باشد.

کشورهای در حال توسعه همچنان به توسعه‌ی اقتصادی بیشتری نیاز دارند تا بتوانند استانداردهای زندگی خود را افزایش دهند و با تغییرات آب‌وهوایی سازگاری بهتری پیدا کنند.

تمام این مسائل به معنای آن نیست که ما و به‌ویژه کشورهای در حال توسعه بایستی روند توسعه‌ی اقتصادی خود را متوقف کنیم. در ابتدا کشورهای در حال توسعه همچنان به تولید بیشتری (رشد اقتصادی بیشتری) نیاز دارند، البته به شرطی که درآمد این رشد اقتصادی تنها به اقلیت کوچکی اختصاص داده نشود.

درآمد بالاتر در این کشورها فقط به معنای آن نیست که مردم بتوانند تلویزیون دیگری برای خانه‌ی خود خریداری کنند بلکه به معنای این است که مجبور نباشند در شرایط کاری کمرشکن و خطرناک کار کنند، شاهد مرگ فرزندان‌شان در سنین کودکی نباشند، طول عمر بیشتری داشته باشند، کمتر بیمار شوند و مواردی از این قبیل. چنین تغییراتی پایدارتر خواهند بود اگر به جای رشد اقتصادی، از توسعه‌ی اقتصادی در کشور (افزایش قابلیت‌های تولیدی آن) ناشی شده باشند، اما حتی رشد ناشی از رونق منابع طبیعی نیز برای این کشورها ارزشمند خواهد بود.

کشورهای در حال توسعه همچنین بایستی به این دلیل قابلیت‌های تولیدیشان را افزایش دهند که بتوانند با پیامدهای تغییرات آب‌وهوایی سازش پیدا کنند (عبارت فنی‌تر آن **سازگاری آب‌وهوایی**^۱ است). بسیاری از کشورهای در حال توسعه به دلیل موقعیت جغرافیایی خود به زودی بدترین پیامدهای گرمایش جهانی را متحمل خواهند شد حتی در صورتی که تأثیر آنها بر تغییرات آب‌وهوایی ناچیز باشد و مسئولیت بسیار کمی در ایجاد این تغییرات داشته باشند. به‌رغم تمام این مسائل، این کشورها دقیقاً همان کشورهایی هستند که کمترین قابلیت را برای مقابله با این پیامدها دارند.^۲ کشورهای فقیرتر به منظور مقابله‌ی بهتر با پیامدهای تغییرات آب‌وهوایی نیاز دارند خود را به فن‌آوری‌ها و قابلیت‌های سازمانی بهتری تجهیز کنند که توسعه‌ی اقتصادی تنها راه ممکن برای دستیابی به آنها است.

دفاع از رشد و توسعه‌ی اقتصادی بیشتر در توسعه‌نیافته‌ترین کشورهای جهان قطعی است، چراکه رشد درآمد این کشورها به یک میزان مشخص (مثلاً مانند درآمد امروزی مردم چین) در بهترین حالت تفاوتی جزئی در تغییرات آب‌وهوایی ایجاد می‌کند که مثلاً در چارچوب حقوق توسعه‌ی گازهای گلخانه‌ای^۳

1. Climate adaptation

۲. در تعیین تأثیرات بلایای طبیعی شدت فیزیکی آن‌ها نسبت به سازش‌پذیری جامعه‌ی انسانی که تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد، اهمیت به مراتب کمتری دارد. مثلاً زمین لرزه‌ی سال ۲۰۱۰ در هائیتی که به مرگ بیش از ۲۰۰۰۰۰ نفر منجر شد و یک نسل از مردم این کشور را تحت تأثیر خود قرار داد تنها ۷ ریشتر شدت داشت که در ژاپن تنها به مرگ تعداد بسیار اندکی از مردم به شدت بدشانس منجر می‌شود.

3. Greenhouse Development Rights (GDR)

در این مورد بحث شده است؛ چارچوبی که دو اتاق فکر مختلف به نام‌های اکو-ایکواپیتی^۱ و موسسه‌ی زیست‌محیطی استکهلم^۲ تدوین کرده‌اند.^۳

کشورهای ثروتمند بایستی توسعه‌ی اقتصادی خود را ادامه دهند، اما باید اولویت‌های تولیدی و مصرفی خود را به شدت تغییر دهند.

با توجه به اینکه کشورهای ثروتمند در حال حاضر نیز در حال مصرف بخش بزرگی از منابع جهانی هستند و نیاز به مراتب کمتری برای افزایش مصرف خود دارند، اگر بخواهیم دامنه‌ی تغییرات آب‌وهوایی را محدودتر کنیم، این کشورها بایستی مصرف خود را کاهش دهند. اما حتی با مصرف کلی کمتر نیز نیازی نیست تا رفاه انسانی کاهش پیدا کند. در کشورهای به شدت نابرابر از لحاظ اجتماعی مانند ایالات متحده، بریتانیا و پرتغال، کاهش نابرابری امکان مصرف بیشتر را برای بخش بیشتری از مردم فراهم خواهد کرد. حتی در کشورهای نسبتاً برابر نیز با تغییر نوع مصرف می‌توان بدون افزایش مصرف، رفاه را افزایش داد.^۴ با افزایش مصرف خدمات جمعی به‌ویژه حمل‌ونقل عمومی و امکانات تفریحی می‌توان با کاهش منابعی که طی مصرف منفرد و جداگانه به هدر می‌روند رفاه را افزایش داد، مانند کاهش زمانی که در حال نشستن در خودروی شخصی در ترافیک سنگین مسیر به هدر می‌رود یا کاهش تکرار خدمات ارائه شده در برخی از کتابخانه‌های خصوصی کوچک که در کشورهایی مانند کره پرطرفدار هستند.

علاوه بر کاهش میزان مصرف، می‌توانیم شدت مصرف انرژی در فعالیت‌های مصرفی خود را نیز کاهش دهیم. می‌توان مقررات بازدهی انرژی سختگیرانه‌تری را در مورد ساختمان‌ها، خودروهای شخصی و تجهیزات برقی اعمال کرد. می‌توان توسعه‌ی مراکز خرید خارج از شهر و مناطق حومه‌ی شهرها را تضعیف کرد و سرمایه‌گذاری‌هایی در زمینه‌ی حمل‌ونقل عمومی بهتر انجام داد تا مردم کمتر با خودروی شخصی خود رانندگی کنند. همچنین برای اینکه افراد از صرف وقت بیشتر و در کنار اعضای خانواده و دوستان خود بیش از خرید کردن لذت ببرند، چه بسا به تغییرات فرهنگی خاصی نیاز باشد. استفاده‌ی پیوسته و یا حتی افزایش میزان استفاده از نیروگاه‌های هسته‌ای تولید برق در خارج از مناطق زلزله‌خیز بزرگ جهان (مانند کشور ژاپن، بخش‌هایی از ایالات متحده و شیلی) بایستی همچون اقدامی موقت تا گذار کامل به

1. Eco-Equity

2. Stockholm Environmental Institute

۳. چارچوب GDR با توجه به مسئولیت تاریخی کشورها در گرمایش جهانی و ظرفیت آن‌ها در تحمل فشار اصلاحات، سهم مسئولیتی خاصی را برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای به هریک از کشورهای جهان اختصاص می‌دهد تا از «گرمایش درجه دوم» و فاجعه‌بار جلوگیری شود.

۴. برای اطلاع از جزئیات بیشتر رجوع کنید به:

منابع انرژی‌های تجدیدپذیر مد نظر قرار بگیرند.^۱

اما تمام این اقدامات به معنای آن نیست که کشورهای ثروتمند بایستی توسعه‌ی اقتصادی را (دست‌کم به همان حالتی که در این فصل توضیح دادیم) متوقف کنند. آنها همچنان می‌توانند قابلیت‌های تولیدی خود را افزایش دهند، اما به جای استفاده از آنها برای افزایش مصرف مادی بایستی از آنها برای کاهش ساعات کاری همراه با حفظ میزان تولید در سطوح فعلی یا حتی بیش از گذشته استفاده کنند. آنها می‌توانند قابلیت‌های تولیدی خود را در فعالیت‌هایی توسعه دهند که با تغییرات آب‌وهوایی و سایر مشکلات زیست‌محیطی مقابله می‌کنند، مانند ساخت فن‌آوری‌های بهتر برای تولید انرژی‌های تجدیدپذیر، ایجاد روش‌های کشاورزی کارآمدتر و سازگار با محیط زیست، ابداع فن‌آوری مقرون‌به‌صرفه‌تری برای نمک‌زدایی آب و سپس انتقال این فن‌آوری‌ها در قیمت‌های مقرون‌به‌صرفه به سایر کشورهای در حال توسعه.

ملاحظات پایانی: چرا بایستی به فرایند تولید بیشتر توجه کنیم

فرایند تولید در جریان اصلی علم اقتصاد که در حال حاضر تحت سلطه‌ی مکتب نئوکلاسیک است، به‌طور جدی نادیده گرفته شده است. به اصطلاح می‌توان گفت برای بسیاری از اقتصاددانان، علم اقتصاد در آستانه‌ی درب کارخانه‌ها (یا به‌طور روزافزون در ابتدای ورودی یک ساختمان اداری) به پایان می‌رسد. فرایند تولید همچون یک فرایند قابل‌پیش‌بینی قلمداد می‌شود که با یک «تابع تولید» از پیش تعیین شده است؛ تابعی که میزان سرمایه و نیروی کار لازم برای تولید یک محصول خاص را به وضوح تعیین می‌کند. تا جایی که تولید تنها در کلی‌ترین سطح اقتصاد یعنی رشد حجم یک اقتصاد، مورد توجه این اقتصاددانان است. مشهورترین گفته‌ای که در امتداد این نگرش بیان شده، از مناظره‌ای در دهه‌ی ۱۹۸۰ در مورد قابلیت رقابت ایالات متحده سرچشمه گرفته است. در این مناظره گفته شد که اهمیتی ندارد که آیا یک کشور چینیس سبب‌زمینی یا میکروچیپ تولید می‌کند. این مکتب اقتصادی درک ناچیزی از فعالیت‌های اقتصادی دارد. فعالیت‌هایی که چه‌بسا به پیامدهای مختلفی منجر شوند، نه فقط از نظر میزان محصولاتی

۱. این واقعیت که حوادث هسته‌ای جنجال بسیار زیادی را در رسانه‌های خبری ایجاد می‌کنند باعث شده تا درک ما از ریسک نیروگاه‌های هسته‌ای مختل شود، به ویژه از آنجا که این حوادث معمولاً در کشورهای ثروتمند روی می‌دهند. اما آنچه که اکثریت مردم جهان از آن بی‌اطلاع هستند این است که سالانه دست‌کم چند هزار نفر از کارگران معادن زغال‌سنگ کشور شیلی به خاطر حوادث کاری جان خود را از دست می‌دهند. همچنین هیچ‌کس نمی‌داند که طی چند قرن اخیر چند نفر از مردم جهان به دلیل آلودگی ناشی از سوزاندن زغال‌سنگ جان خود را از دست داده‌اند. همین‌طور گفته می‌شود که دود بزرگ لندن در سال ۱۹۵۲ به مرگ چیزی نزدیک به ۴,۰۰۰ تا ۱۲,۰۰۰ نفر از مردم منجر شده است، اما این پدیده تنها یکی (و مسلماً تاکنون بدترین مورد) از ده‌ها سالی بود که کشور بریتانیا گرفتار آلودگی ناشی از زغال‌سنگ بود. امروزه، بسیاری از مردم در چین، هند و سایر مناطق جهان به دلیل بیماری‌های دستگاه تنفسی ناشی از آلودگی زغال‌سنگ دچار مرگ زودرس می‌شوند. اگر ما تمام این موارد را به «مرگ‌های خاموش» اضافه کنیم به راحتی می‌توان گفت انرژی هسته‌ای نسبت به زغال‌سنگ «تلفات» به مراتب کمتری به جای گذاشته است، حتی اگر شدیدترین و بحث‌برانگیزترین برآوردهای تلفات فاجعه‌ی چرنوبیل را بپذیریم این برآوردها نشان می‌دهند یک میلیون نفر دیگر از مردم نیز به دلیل این فاجعه (و غالباً به دلیل سرطان ناشی از امواج رادیواکتیو) جان خود را از دست دادند.

که یک کشور تولید می‌کند، بلکه مهم‌تر از آن اینکه این محصولات چه تأثیری بر توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی این کشور دارند. در این‌جا در مورد تأثیر نوع محصولات تولید شده بر توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی یک کشور به‌هیچ‌وجه اغراق نکرده‌ایم، چرا که این بخش طی دو قرن اخیر منبع اصلی توسعه‌ی فن‌آوری‌ها و قابلیت‌های سازمانی جدید بوده است.

متأسفانه با پیدایش مباحث جامعه‌ی پسا صنعتی در قلمرو ایده‌ها و سلطه‌ی روزافزون بخش مالی بر جهان واقعی، بی‌تفاوتی به بخش تولید به تهدیدی بزرگ تبدیل شده است. غالباً این‌طور استدلال می‌شود که در عصر جدید «اقتصاد دانش‌بنیان»، بخش تولید یک فعالیت درجه دو به‌شمار می‌رود که تنها کشورهای در حال توسعه با نیروی کار ارزان به آن می‌پردازند.

اما کارخانه‌ها همان جایی هستند که جهان مدرن در آن‌جا ساخته شده است و همچنان نیز این جهان در دل کارخانه‌ها ساخته خواهد شد. علاوه‌براین، حتی در جهان به ظاهر پسا صنعتی نیز موتور اقتصادی جدید ما بدون یک بخش تولیدی سرزنده و پویا نمی‌تواند رشد کند. این واقعیت که کشورهای سوئیس و سنگاپور که به اعتقاد بسیاری از افراد نمونه‌هایی ایده‌آلی از موفقیت ایده‌ی رفاه خدمات‌محور هستند، ولی در واقع دو کشور از سه کشور بسیار صنعتی‌شده‌ی جهان (به همراه کشور ژاپن) به حساب می‌آیند، خود گواهی بر این موضوع است.

برخلاف باور رایج مردم، اگر می‌خواهیم با بزرگ‌ترین چالش عصر خود یعنی تغییرات آب‌وهوایی مقابله کنیم، توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی بسیار حیاتی خواهد بود. کشورهای ثروتمند علاوه‌بر تغییر الگوی مصرف خود بایستی قابلیت‌های تولیدی خود را در حوزه‌ی فن‌آوری‌های سبز بیشتر توسعه دهند. کشورهای در حال توسعه نیز باید به منظور مقابله با پیامدهای تغییرات آب‌وهوایی، قابلیت‌های فنی و سازمانی خود را توسعه دهند که بسیاری از آنها را تنها از طریق صنعتی‌سازی می‌توان کسب کرد.

منابعی برای مطالعات بیشتر

M. ABRAMOVITZ

Thinking about Growth (Cambridge: Cambridge University Press, 1989).

F. ACKERMAN

Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World (London: Zed Books, 2009).

H.-J. CHANG

23 Things They Don't Tell You about Capitalism (London: Allen Lane, 2010).

T. JACKSON

Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet (London: Earthscan, 2009).

S. KUZNETS

Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed (New Haven and London: Yale University Press, 1966).

N. ROSENBERG

Inside the Black Box: Technology and Economics (Cambridge: Cambridge University Press, 1982).

R. ROWTHORN AND J. WELLS

De-industrialization and Foreign Trade (Cambridge: Cambridge University Press, 1987).

J. SCHUMPETER

Capitalism, Socialism and Democracy (London: Routledge, 2010).

فصل ۸

درس در صداقت بانگ امانی

امور مالی

مایکل درک نمی‌کند. حتی با وجود اینکه آن چیزی که علت تمام این مشکلات بوده را به پدر خود بازگردانده، اما اوضاع به هیچ وجه بهتر نشده است. چرا بزرگ‌ترها این طور عجیب هستند؟ مایکل می‌خواست با سکه‌ی دوپینی خود از پیرزنی که روی پله‌های کلیسای سنت پل نشسته اندکی غذای پزنده بخرد، اما پدرش به نحوی او را از این کار منصرف کرد. پدرش گفت اگر او و بچه‌های دیگر (مایکل به همراه خواهرش جین بود) به محل کارش بیایند به آنها نشان خواهد داد که با پول مایکل می‌توان کارهای بسیار جالب‌تری انجام داد.

وقتی مایکل و جین به آنجا رسیدند، این آقای خیلی مسن که همه به او آقای داوز^۱ می‌گفتند، «مدیران» (که خود آقای داوز آنها را به این نام صدا می‌کرد) و حتی پدرشان نیز شروع به آواز خواندن کردند که بهتر است پول مایکل را در بانک اعتباری امانی داوز، تومز، موزلی، گرابز (عجب اسم عجیبی) سپرده‌گذاری کرد. آنها گفتند این پول باعث می‌شود مایکل در انجام اموری مشارکت کند که در مکان‌های عجیب و غریبی انجام می‌شد و مایکل نیز هیچ‌گاه چیزی از آنها نشنیده بود، اموری مانند «ساخت راه‌آهن در آفریقا، ساخت سد روی رود نیل، ساخت ناوگان‌هایی از کشتی‌های مسافربری تندرو، ساخت کانال‌های آبی باشکوهی که خودشان هزینه‌ی خودشان را تأمین می‌کنند و کاشت مزارع چای»

مایکل که مسحور این آهنگ شده بود، لحظه‌ای تمرکز خود را از دست داد و مشت خود را باز کرد که در این لحظه آقای داوز با سرعتی شگفت‌آور برای مردی در آن سن و سال، سکه را از دست مایکل ربود. به‌طور طبیعی مایکل نیز فریاد زد «پول من را پس بده!» اما این مسئله به نحوی باعث شد تا تمام مشتریان بانک با عجله بخواهند پول خود را از بانک برداشت کنند. اما بانک حاضر نشد پول آنها را پس بدهد و بدین ترتیب هرج و مرجی در گرفت. مایکل و جین در نهایت توانستند سکه‌ی خود را از این پیرمرد

1. Mr Dawes

پس بگیرند و فرار کنند، اما زمانی که به خانه بازگشتند دیدند که به دلیل این اتفاق پدرشان از کار اخراج شده است. مایکل سکه‌ی دوینی خود را به پدرش داد، اما پدرش هنوز به کارش بازنگشته است. چرا حرفی که مایکل زد چنین مشکلی ایجاد کرد؟ چرا تمام آن افراد ناگهان خواستند پولشان را پس بگیرند؟ عجیب‌تر اینکه، چطور بانکی می‌تواند از بازپس دادن پول مشتریان خود خودداری کند؟

بانک‌ها و نظام مالی «سنتی»

بانک‌ها وعده‌هایی می‌دهند که نمی‌توانند کاملاً به آنها عمل کنند

متنی که در بالا ارائه شد بازگوی صحنه‌ای است که در یک بانک برای فیلم مشهور مری پاپینز^۱ ساخته شرکت دیزنی ضبط شده است و حوادث پس از این اتفاق را از بینش مایکل به تصویر می‌کشد؛ پسری که مری پاپینز پرستار جادویی او است. اما این صحنه تاکنون بهترین شرح خلاصه‌ای است که در مورد ماهیت اصلی نظام بانکداری ارائه شده است: همان اعتماد^۲.

اگر بخواهیم صریح باشیم، دلیل اصلی مشکل پیش آمده در بانک اعتباری امانی این بود که این بانک وعده‌هایی به مشتریان خود داده بود که نمی‌توانست کاملاً به آنها عمل کند. این بانک نیز درست مانند تمامی بانک‌های دیگر به سپرده‌گذاران خود وعده داده بود هر لحظه که بخواهند می‌توانند پول خود را برداشت کنند، درحالی که پول نقد موجود در این بانک تنها برای بازپس دادن کسری از سپرده‌های مشتریان کافی بود.^۳

اما بانکی که چنین وعده‌ی «کاذبی» را به مشتریان خود می‌دهد، معمولاً مشکل خاصی ندارد. چرا که در هر لحظه از زمان تنها کسر بسیار کوچکی از سپرده‌گذاران برای برداشت پول خود اقدام خواهند کرد، به همین دلیل مشکلی نیست که یک بانک تنها مقداری پول نقد (یا «نزدیک به نقد» مانند اوراق قرضه‌ی دولتی که به سرعت قابل فروش هستند) نزد خود نگهداری کند که فقط معادل کسری از مبالغ سپرده‌گذاری شده است.

اما زمانی که یک سپرده‌گذار، لحظه‌ای به توانایی بانک برای بازپرداخت پول خود شک کند، انگیزه‌های در وی ایجاد می‌شود تا به سرعت پول خود را از بانک برداشت کند. وی می‌داند که اگر تعداد زیادی از سپرده‌گذاران به طور هم‌زمان بخواهند پول خود را به صورت وجه نقد از بانک برداشت کنند، بانک او پول نقد کافی برای بازپرداخت حساب‌های تمامی آنها را در اختیار نخواهد داشت. اگرچه این باور شاید کاملاً بی‌اساس باشد (همان‌طور که در مورد بانک اعتباری امانی نیز چنین بود) اما اگر تعداد مشخصی از سپرده‌گذاران چنین فکری کنند و به طور هم‌زمان بخواهند پول خود را برداشت کنند، این اعتقاد به یک

1. Mary Poppins

2. confidence

۳. بایستی به این نکته اشاره کرد که سپرده‌گذاران یک بانک وام‌گیرندگان آن بانک را نیز شامل می‌شوند. زمانی که شما مبلغی را از بانک وام می‌گیرید، این بانک به جای آنکه وام را به صورت پول نقد به شما پرداخت کند یک حساب سپرده‌گذاری برای شما افتتاح می‌کند و مبلغ مورد توافق را در آن حساب واریز می‌کند. بدین ترتیب با وام گرفتن از بانک در عین حال به یکی از سپرده‌گذاران آن نیز تبدیل می‌شوید.

«پیش‌گویی خودمحقق» تبدیل خواهد شد.

این وضعیت **هجوم بانکی**^۱ نامیده می‌شود. ما نمونه‌هایی از این وضعیت را پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ مشاهده کردیم. مشتریان در برابر شعبات بانک نورثرن راک^۲ بریتانیا صف کشیده بودند، در حالی که وبسایت اینترنتی آیس سیو^۳ (بازوی اینترنتی بانک ایسلندی لاندس بانکی^۴ که در حال فروپاشی بود) نیز به دلیل ترافیک سنگین ناشی از هجوم سپرده‌گذاران اینترنتی بریتانیا و هلند برای برداشت موجودی خود مسدود شده بود.

بانکداری نوعی ترفند برای سوءاستفاده از اعتماد دیگران است، (اما اگر به درستی مدیریت شود) تأثیرات اجتماعی مفیدی دارد

بدین ترتیب آیا نظام بانکداری ترفندی برای سوءاستفاده از اعتماد دیگران است؟ بله، اما به نوعی، اگر بخواهیم دقیق باشیم، ترفند سوءاستفاده از اعتماد دیگران؛ وادار کردن قربانی به باور چیزی است که حقیقت ندارد. اما در مورد بانکداری این ترفند به معنای وادار کردن مردم به باور چیزی است که بسته به تعداد کسانی که آن را باور دارند، چه‌بسا حقیقت داشته یا نداشته باشد. اگر تعداد کافی از سپرده‌گذاران باور داشته باشند که بانک آنها می‌تواند هر زمان که می‌خواهند پول آنها را پس بدهد، این بانک قطعاً می‌تواند چنین کاری را انجام دهد. اگر هم باور نداشته باشند، بانک هم نمی‌تواند پول آنها را پس بدهد.^۵ این واقعیت که نظام بانکداری (نوعی) ترفند سوءاستفاده از اعتماد دیگران را شامل می‌شود باعث شده برخی افراد خواستار الگوی «بانکداری محدود» باشند که از بانک‌ها می‌خواهد به حدی پول نقد نزد خود نگهداری کنند تا بتوانند به‌طور هم‌زمان پول تمام سپرده‌گذاران را بازپس دهند. اما اگر به خوبی در مورد آن فکر کنید درمی‌یابید که در واقع هدف اصلی بانکداری همان ترفند استفاده از اعتماد دیگران است؛ خلق پولی بیشتر از آنچه که به صورت وجه نقد در اختیار دارند، با بهره بردن از این واقعیت که همه‌ی ما خواستار انعطاف‌پذیری یا نقدینگی پول هستیم، اما همه‌ی ما به‌طور هم‌زمان به آن نیاز نداریم.

1. Bank run

2. Northern rock

3. Icesave

4. Landsbanki

۵. این نوع خاص از ترفند سوءاستفاده از اعتماد دیگران در حوزه‌ی مدیریت اقتصادی نیز غالباً استفاده می‌شود. نمونه‌ی برجسته‌ی دیگر آن استفاده از مخارج بیش از درآمد و ایجاد کسر بودجه از سوی دولت در دوره‌های رکود اقتصادی است، طوری که دولت در ابتدا «مبالغی را که در اختیار ندارد هزینه کرده» و کسر بودجه ایجاد می‌کند. اما افزایش مخارج دولت به افزایش تقاضا در اقتصاد منجر شده و کسب و کارها را تحریک کرده و خوش‌بینی مصرف‌کنندگان را افزایش می‌دهد. اگر در نتیجه‌ی این اقدام، در تعدادی کافی از صاحبان کسب‌وکارهای مختلف و مصرف‌کنندگان انتظارات مثبتی در مورد آینده‌ی اقتصاد ایجاد کند، آن‌ها سرمایه‌گذاری کرده و مصرف خود را افزایش می‌دهند. سپس این افزایش سرمایه‌گذاری و مصرف به ایجاد درآمد بالاتر و در نتیجه افزایش درآمد ملی منجر می‌شود. اگر درآمدهای مالیاتی به طور قابل توجهی افزایش پیدا کنند، شاید کسر بودجه‌ی دولت از بین برود و این به معنای آن است که دولت در نهایت می‌تواند پولی را که پیشاپیش خرج کرده به دست بیاورد.

توانایی بانک برای خلق پول جدید (همان اعطای اعتبارات) دقیقاً به بهای احتمال ایجاد بی‌ثباتی - همان ریسک هجوم مشتریان به بانک - حاصل می‌شود. اما موضوع نگران‌کننده‌تر این است زمانی که هجوم به تعدادی از بانک‌ها صورت بگیرد، شاید به همه‌ی بانک‌ها نیز سرایت^۱ کند.

البته، این مسئله به این دلیل نیست که تمام مردم به شدت حساس و نسبت به تمام بانک‌ها بدگمان می‌شوند چرا که تمام بانک‌ها در نهایت بانک هستند و ماهیت یکسانی دارند. بلکه دلیل دیگر این مسئله آن است که بانک‌ها در بازار وام بین‌بانکی به یکدیگر وام داده یا از یکدیگر وام می‌گیرند و به‌طور روزافزون محصولات مالی مختلف را با یکدیگر مبادله می‌کنند (در بخش بعدی این مسئله را بیشتر توضیح خواهیم داد). این امر به معنای آن است که حفظ اعتبار بانک‌ها بایستی به جای سطوح منفرد در سطح نظام بانکی کل کشور انجام شود.

بانک مرکزی مهم‌ترین عامل در اعتماد به نظام بانکی است

راه‌حل کلاسیک مشکل اعتماد، ایجاد یک بانک مرکزی است که با استفاده از حق انحصاری خود برای چاپ اسکناس (و سکه) می‌تواند به دلخواه خود «پول چاپ کند» و این پول را بدون هیچ‌گونه محدودیتی به بانک‌هایی وام دهد که دچار مشکل اعتمادسازی شده است. با این حال، این «ترفند» تنها تا زمانی موثر است که مشکل اعتمادسازی فقط به جریان پول نقد مرتبط باشد که به آن بحران نقدینگی^۲ گفته می‌شود. در این وضعیت، بانکی که دچار مشکل شده دارایی‌هایی (وام‌هایی که اعطا کرده، اوراق قرضه یا سایر ابزار مالی که خریداری کرده است و سایر موارد) دارد که ارزش آنها بالاتر از بدهی‌های این بانک (سپرده‌ها، اوراق قرضه‌ای که صادر کرده است، وام‌هایی که از سایر بانک‌ها اخذ کرده است و مواردی از این دست) است، اما این بانک نمی‌تواند بلافاصله این دارایی‌ها را به فروش برساند تا تمام بدهی‌هایی که سررسید آنها فرارسیده است را پرداخت کند.

اما اگر بانکی با مشکل بحران توانایی پرداخت بدهی^۳ روبه‌رو شده باشد یعنی ارزش کلی بدهی‌های آن فراتر از دارایی‌های آن باشد، وام‌دهی بانک مرکزی به هر مقدار دلخواهی نیز مشکل این بانک را به‌هیچ‌وجه برطرف نخواهد کرد. در این صورت این بانک یا ورشکسته خواهد شد یا به کمک مالی دولتی نیاز خواهد داشت که به شکل تزریق سرمایه‌ی جدید از سوی دولت به بانکی که دچار مشکل شده، انجام می‌شود (همان حالتی که در مورد بانک‌های نورثرن راک و آیس‌سیو روی داد). کمک مالی دولت به بانک‌ها پس از بحران سال ۲۰۰۸ به شدت مورد استفاده قرار گرفت، اما این روشی است که در سراسر تاریخ سرمایه‌داری همواره از آن استفاده می‌شده است.

تقویت بیشتر اعتماد: بیمه‌ی سپرده و مقررات احتیاطی

1. contagion
2. Liquidity crisis
3. Solvency crisis

یک کشور علاوه بر بانک مرکزی با بیمه‌ی سپرده^۱ نیز می‌تواند اعتماد مشتریان به نظام بانکی خود را تقویت کند. در این طرح بیمه‌ی سپرده، خود دولت تضمین می‌کند که اگر بانک‌ها نتوانند پول سپرده‌گذاران را بازپس دهند، ضرر تمام سپرده‌گذاران را تا سقف معینی (مثلاً در حال حاضر این سقف در کشورهای اروپایی ۱۰۰,۰۰۰ یورو است) جبران خواهد کرد. با این تضمین دولتی دیگر سپرده‌گذاران مجبور نخواهند بود با کمترین کاهش اعتماد به بانک‌ها با عجله به بانک‌ها هجوم ببرند و سپرده‌ی خود را برداشت کنند. این تضمین احتمال هجوم بانکی را به‌طور قابل توجهی کاهش می‌دهد.

روش دیگر مدیریت اعتماد در نظام بانکی، محدودسازی توانایی ریسک بانک‌ها است. این پدیده مقررات احتیاطی^۲ نامیده می‌شود. یکی از ابزارهای مهم مورد استفاده در مقررات احتیاطی «نسبت کفایت سرمایه» است. این نسبت میزان توانایی وام‌دهی یک بانک (و در نتیجه بدهی‌هایی که می‌تواند با پذیرش سپرده ایجاد کند) را به مضرر مشخصی از سرمایه‌ی سهامداران آن (میزان سرمایه‌ی مالکان یا سهامداران بانک) محدود می‌کند. این مقررات همچنین «مقررات اهرمی» نیز نامیده می‌شوند، یعنی مقرراتی که تعیین می‌کند تا چه میزان می‌توان از این «اهرم مالی» یعنی سرمایه‌ی بانک استفاده کرد. یکی دیگر از معیارهای متداول مورد استفاده در مقررات احتیاطی «مقررات نقدینگی» است؛ اینکه از بانک‌ها خواسته می‌شود کسر مشخصی از ارزش دارایی‌های خود را به صورت وجه نقد یا دارایی‌های با «قدرت نقدشوندگی» بسیار بالا (دارایی‌های که به سرعت در ازای پول نقد قابل فروش هستند مانند اوراق قرضه‌ی دولتی) نگهداری کنند.

نظام مالی «سنتی» (از اواسط سده‌ی بیستم به بعد)

تا اواسط سده‌ی بیستم، کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری نظام مالی نسبتاً کارآمدی را توسعه داده بودند که تحقق عصر طلائی سرمایه‌داری را تسهیل کرد. در مرکز این نظام بخش بانکی قرار داشت که در بالا آن را توصیف کردیم. عناصر کلیدی بعدی این نظام، بازار سهام و بازار اوراق قرضه بودند که آنها را می‌توان به دو دسته‌ی بازار اوراق قرضه‌ی دولتی و بازار اوراق قرضه شرکتی تقسیم کرد.

بازارهای سهامی به شرکت‌ها اجازه دادند با فروش سهام خود به سرمایه‌گذاران ناآشنا (یا به عبارت دیگر سرمایه‌گذاران ناشناس) مقادیر بسیار زیادی منابع مالی جمع‌آوری کنند و به همین دلیل است که در برخی کشورهای جهان به شرکت‌های با مسئولیت محدود «جامعه‌ی ناشناس» نیز گفته می‌شود مانند عبارت «Sociedad Anónima» در زبان اسپانیایی که به شرکت‌های با مسئولیت محدود گفته می‌شود.

وقتی یک شرکت برای اولین بار اقدام به فروش سهام خود به سرمایه‌گذاران غریبه کرده و خود را از یک شرکت خصوصی^۳ (شرکتی که سهام آن در میان عموم مردم فروخته نمی‌شود) به یک شرکت

1. Deposit insurance
2. Prudential regulation
3. Private company

سهامی عام^۱ (شرکتی که سهام آن به تمام مردم فروخته می‌شود) تبدیل می‌کند، این فرایند را **عرضه‌ی اولیه‌ی سهام**^۲ می‌نامیم. شاید در اخبار غول‌های «فن‌آوری» گوگل و فیس‌بوک شنیده باشید که به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۴ و ۲۰۱۲ «به شرکت‌های سهامی عام» تبدیل شدند. اما گاهی شرکت‌هایی که در حال حاضر نیز شرکت‌های سهامی عام هستند، سهام‌های جدیدی را منتشر می‌کنند تا بتوانند منابع مالی بیشتری را جمع‌آوری کنند.

اعطای توانایی جمع‌آوری منابع مالی از طریق فروش سهام جدید به شرکت‌ها فقط یکی از عملکردهای بازار سهام است. عملکرد مهم دیگر این بازار که در واقع در برخی کشورهای جهان مانند ایالات متحده و بریتانیا مهم‌ترین عملکرد آن نیز به حساب می‌آید، فراهم کردن امکان خرید و فروش خود شرکت‌ها است که اصطلاح فنی آن **بازار کنترل شرکتی**^۳ است. اگر یک سهامدار جدید (یا گروهی از سهامداران که با هم همکاری می‌کنند) کنترل اکثریت سهام یک شرکت را در دست بگیرند، وی (یا این گروه) به مالک جدید این شرکت تبدیل خواهد شد و می‌تواند آینده‌ی این شرکت را تعیین کند. این فرایند، **تملک** یا **تصاحب** (مانند «تصاحب خصمانه» که در فصل سوم در مورد آن صحبت کردیم) نامیده می‌شود. شرکت جنرال موتورز از طریق مجموعه‌ای از فرایندهای تملک در اوایل سده‌ی بیستم ایجاد شده است.^۴ خرید بخش گوشی تلفن همراه نوکیا از جانب مایکروسافت، جنجالی‌ترین تملک شرکتی دوره‌ی اخیر بود. در برخی مواقع نیز دو یا چند شرکت مختلف با ادغام سهام‌های خود به یک نهاد واحد جدید تبدیل می‌شوند. این پدیده **ادغام شرکتی**^۵ نامیده می‌شود. مشهورترین و یا شاید بدنام‌ترین ادغام دوران اخیر ادغام شرکت تایم واینر^۶ غول رسانه‌های سنتی با شرکت AOL از پیشگامان خدمات اینترنتی در سال ۲۰۰۱ بود.^۷

بازار مبادلات سهام نیویورک (که در سال ۱۸۱۷ تأسیس شد)، بازار مبادلات سهام لندن (که در سال ۱۸۰۱ تأسیس شد) و بازار مبادلات سهام توکیو (که در سال ۱۸۷۸ تأسیس شد) طی اکثر دوران پس

1. Public company

2. Initial public offering

3. Market for corporate control

۴. شرکت اصلی جنرال موتور که در سال ۱۹۰۸ تأسیس شد، ماشین بیوک تولید می‌کرد. این شرکت در میان سال‌های ۱۹۰۸ الی ۱۹۰۹ مجموعه‌ای از شرکت‌های دیگر را تصاحب کرد که برندهای اولدنزموپایل، کادیلاک و برندهای دیگر سواری را تولید می‌کردند. همچنین شرکت دیگری را نیز تصاحب کرد که در نهایت به بخش تولید خودروهای سنگین آن شرکت تبدیل شد. این شرکت، شرکت شورولوت را در سال ۱۹۱۸ تصاحب کرد.

5. merger

6. Time Warner

۷. این ادغام موثر واقع نشد، تا جایی که جف بیوکز مدیر عامل فعلی تایم واینر آن را در حکم «بزرگترین اشتباه در تاریخ فعالیت‌های شرکتی» توصیف و در سال ۲۰۰۹ لغو کرد (که به آن «تفکیک مجدد شرکت‌های ادغامی» می‌گویند). کسب‌وکار شرکت AOL نتوانست مطابق پیش‌بینی‌های زمان ادغام، رشد کند (آن زمان نقطه‌ی اوج حساب دات کام بود) و تفاوت غیرقابل تطبیقی میان فرهنگ شرکتی دو شرکت وجود داشت.

از جنگ جهانی دوم بزرگترین بازارهای مبادلات سهام جهان بوده‌اند. شاخص نزدک (انجمن ملی بها گذاری خودکار سهام معامله‌گران اوراق بهادار) یکی دیگر از بازار مبادلات سهام ایالات متحده که در سال ۱۹۷۱ در حکم یک بازار «مجازی» تأسیس شد (برخلاف بازار مبادلات سهام نیویورک، در ابتدا از بازارگاه فیزیکی برخوردار نبود) از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد، به لطف بنگاه‌های فن‌آوری اطلاعات که در آن زمان ثبت شده بودند با سرعت بسیار زیادی شکوفا شد. این بازار در حال حاضر پس از بازار مبادلات سهام نیویورک، دومین بازار بزرگ مبادلات سهام در جهان به حساب می‌آید (بازار مبادلات سهام توکیو نیز در رده سوم است). نوسانات قیمت در بازار سهام معمولاً با شاخص بازار سهام^۱ نشان داده می‌شود که متوسط تغییرات قیمت سهام‌های گزیده‌ای از شرکت‌های مهم را ثبت می‌کند که در آن به نوسانات قیمت سهام هریک از این شرکت‌ها وزنی متناسب با اندازه‌ی آنها اختصاص داده شده است. نوسانات قیمتی بازار سهام نیویورک با S&P ۵۰۰ (تدوین سازمان رتبه‌بندی اس اند پی)، بازار لندن با FTSE ۱۰۰ (تدوین موسسه‌ی فایننشال تایمز) و توکیو نیز با Nikkei ۲۲۵ (تدوین موسسه‌ی نیهون کیزای شیمبون^۲ یا عصر اقتصادی ژاپن^۳) نشان داده می‌شوند.^۴

همچنین بازار اوراق قرضه وجود دارد که به شرکت‌ها یا دولت اجازه می‌دهد با انتشار اسناد بدهی خاصی که قابل انتقال به هرکسی هستند و نرخ بهره‌ی ثابتی دارند، به صورت مستقیم از سرمایه‌گذاران وام دریافت کنند. با این حال، بازار اوراق قرضه‌ی دولتی به جز در کشور ایالات متحده (بازار اوراق قرضه‌ی خزانه‌داری یا به اختصار «T-bills») آنچنان توسعه نیافته بود، در حالی که بازار اوراق قرضه‌ی شرکتی حتی در کشور ایالات متحده نیز آنچنان قابل توجه نبود. فهرست اسامی شرکت‌های آمریکایی صادرکننده‌ی اوراق قرضه در سال ۱۹۶۸، در سه صفحه از کتاب کلاسیک مبادی اولیه‌ی خریدار اوراق قرضه‌ی^۵ سیدنی هومر گنجانده شده است.^۶

اما در این چارچوب گسترده، تفاوت‌های بین‌المللی مهمی وجود داشت. در کشورهای ایالات متحده و بریتانیا این بازارها (سهام و اوراق قرضه) به لحاظ نسبی بزرگ‌تر و تأثیرگذارتر از بازارهای کشورهایمانند آلمان، ژاپن یا فرانسه بودند زیرا در این کشورها بخش بانکی نقش به مراتب مهم‌تری را ایفا می‌کرد. به همین دلیل، کشورهای ایالات متحده و بریتانیا را کشورهایی با نظام مالی «بازارمحور» و کشورهای بعدی را کشورهایی با نظام مالی «بانک‌محور» می‌نامیدند. گفته می‌شود نظام مالی «بازارمحور» نسبت به

1. Stock market index

2. Nihon Keizai Shimbun

3. Japan Economic Times

۴. اعدادی که در اسامی این شرکت‌ها مثل ۵۰۰ در مورد اساندهی آمده، نشان‌دهنده‌ی تعداد شرکت‌هایی است که قیمت سهام آن‌ها این شاخص را تشکیل می‌دهد.

5. The Bond Buyer's Primer

6. Martin, Money, p. 242.

نظام مالی «بانک‌محور» فشار به مراتب بیشتری را برای ایجاد سود کوتاه‌مدت به شرکت‌ها وارد می‌کند، زیرا سهامداران و (صاحبان اوراق قرضه) برخلاف بانک‌ها که به شرکت‌های وام‌گیرنده‌ی خود بسیار متعهد هستند، تعهد به مراتب کمتری نسبت به شرکت تحت مالکیت خود دارند.

بانک‌های سرمایه‌گذاری و پیدایش نظام مالی جدید

بانک‌هایی که ما آنها را نمی‌بینیم: بانک‌های سرمایه‌گذاری

تا اینجا تنها در مورد بانک‌هایی صحبت کردم که هرروز آنها را مشاهده می‌کنیم؛ بانک‌هایی که در هر خیابان اصلی شعب مختلفی دارند. این بانک‌ها بانک‌هایی مانند اچ‌اس‌بی‌سی^۱ یا نت‌وست^۲ هستند که فعالانه خود را در شبکه‌های تلویزیونی، روی بیلبوردهای تبلیغاتی و در وبسایت‌های مختلف تبلیغ می‌کنند. آنها پیوسته به ما یادآوری می‌کنند که چه رفتار دوستانه‌ای با سپرده‌گذاران خود دارند (یک کارت متروی رایگان برای دانش‌آموزان! تنها در مراکز تماس بریتانیا! (اشاره به پیام‌های تبلیغاتی بانک دارد)). مثلاً به ما می‌گویند اگر می‌خواهید به مسافرت خارجی نسنجیده‌ای بروید یا رویای همیشگی خودمان برای باز کردن یک مغازه‌ی کلوچه‌فروشی را تحقق ببخشیم، با کمال میل حاضرند به ما وام دهند. این بانک‌ها، **بانک‌های تجاری**^۳ یا **بانک‌های سپرده‌گذاری**^۴ نامیده می‌شوند.^۵

اما علاوه‌براین بانک‌ها، بانک‌هایی وجود دارند که ما هیچ‌گاه آنها را نمی‌بینیم. این بانک‌ها، **بانک‌های سرمایه‌گذاری** نامیده می‌شوند. البته، نام تجاری برخی از این بانک‌ها با بانک‌های تجاری برادر یا خواهر خود مشترک است. بانک بارکلیز^۶ هم یک بانک تجاری و هم یک بانک سرمایه‌گذاری با نام بارکلیز کپیتال^۷ دارد. البته، همچنین یک شرکت می‌تواند با دو برند مختلف در هر دو بخش فعالیت داشته باشد. شرکت جی پی مورگان چیس^۸ هم یک شعبه‌ی بانکی سرمایه‌گذاری با برند جی پی مورگان^۹ دارد و هم یک شعبه‌ی بانکی تجاری دارد که برند آن چیس منتهن^{۱۰} است. سایر بانک‌های سرمایه‌گذاری مانند

1. HSBC

2. NatWest

3. Commercial-banks

4. Deposit banks

۵. زمانی که بانک‌های تجاری با افراد تعامل دارند و سپرده‌ی آن‌ها را می‌پذیرند یا به آن‌ها وام می‌دهند تا خانه و خودرو خریداری کنند، گفته می‌شود که به امور «بانکداری خرد» مشغول هستند. اما زمانی که با کسب‌وکارها تعامل می‌کنند یعنی به آن‌ها وام داده یا سپرده‌های آن‌ها را دریافت می‌کنند، گفته می‌شود که به «بانکداری شرکتی» مشغول هستند.

6. Barclays

7. Barclays Capital

8. JP Morgan Chase

9. JP Morgan

10. Chase Manhattan

گلدمن ساکس^۱، مورگان استنلی^۲، برادران لمن^۳ که حالا منحل شده و بانک‌های دیگری از این دست، برادران تجاری ندارند. بیشتر ما نام آنها را شنیده‌ایم، به‌ویژه بانک گلدمن ساکس که روزنامه‌نگاری به نام مت طیبی^۴ با رسوایی تمام آن را به «هشت‌پای خون‌آشام» تشبیه کرده است، اما ما دقیقاً نمی‌دانیم این بانک‌ها چه کاری انجام می‌دهند.

بانک‌های سرمایه‌گذاری از زمان سده‌ی نوزدهم وجود داشته‌اند و در برخی مواقع به عنوان نهادهای مستقل به حساب می‌آیند اما غالباً یکی از انشعابات بانک‌های جامع^۵ بودند که هر دو نوع خدمات بانکی را انجام می‌دادند. بانک‌های آلمانی مانند دویچه بانک و کامرز بانک، نمونه‌های نابی از این نوع بانک‌ها هستند. در ایالات متحده به دلیل قانون گلس-استیگال^۶ در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۳۳ تا ۱۹۹۹، ترکیب بانکداری سرمایه‌گذاری و تجاری در یک نهاد واحد مجاز نبود. از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد این بانک‌ها نقش برجسته‌ای در تغییر شکل نظام مالی جهانی ایفا کردند.

نقش کلیدی بانک‌های سرمایه‌گذاری تسهیل ایجاد و مبادله‌ی سهام‌ها و اوراق قرضه است (یا در گذشته چنین بود)

بانک‌های سرمایه‌گذاری به دلیل اینکه به شرکت‌ها کمک می‌کنند تا از سرمایه‌گذاران پول جمع‌آوری کنند چنین نامی به خود گرفته‌اند، یا دست‌کم این امر هدف اصلی تأسیس این بانک‌هاست. آنها ترتیبات انتشار سهام و اوراق قرضه‌ی شرکتی را برای شرکت‌های مشتری خود فراهم می‌کنند و این سهام یا اوراق قرضه را به نیابت از آنها به فروش می‌رسانند.

زمانی که بانک‌های سرمایه‌گذاری سهام یا اوراق قرضه‌ی شرکت‌های مشتری خود را به فروش می‌رسانند، آنها با سرمایه‌گذاران «خرد» (سرمایه‌گذاران منفردی که تنها بخش کوچکی از سهام را خریداری می‌کنند) معامله نمی‌کنند. بلکه آنها تنها با سرمایه‌گذاران عمده‌ای مانند افراد بسیار ثروتمند (اصطلاح نامتعارف آن «افرادی با ارزش خالص بالا»)^۷ یا سرمایه‌گذاران نهادی^۸ یعنی صندوق‌های بزرگی که تعدادی از سرمایه‌گذاران منفرد با ادغام سرمایه‌ی خود ایجاد کرده‌اند وارد معامله می‌شوند.

مهم‌ترین انواع این صندوق‌ها عبارتند از صندوق‌های بازنشستگی^۹ که از سرمایه‌هایی تشکیل شده که

-
1. Goldman Sachs
 2. Morgan Stanley
 3. Lehman Brothers
 4. Matt Taibbi
 5. Universal banks
 6. Glass-Steagall Act
 7. high net worth individuals' is the jargon
 8. Institutional investors
 9. Pension funds

افراد برای بازنشستگی خود پس انداز می کنند؛ صندوق های ثروت ملی (حکومتی)^۱ که دارایی های متعلق به دولت یک کشور را مدیریت می کنند (صندوق بازنشستگی دولتی کشور نروژ و شورای سرمایه گذاری ابوظبی دو نمونه از بزرگترین صندوق های ثروت ملی هستند)؛ **صندوق های سرمایه گذاری مشترک**^۲ یا **صندوق های سرمایه گذاری واحد**^۳ که سرمایه ی ادغام شده ی سرمایه گذاران منفرد کوچکی را مدیریت می کنند که در بازار آزاد در آنها عضو می شوند؛ **صندوق های پوششی**^۴ که با استفاده از مجموعه مبالغ بزرگی که افراد بسیار ثروتمند یا سایر صندوق های «محافظه کارتر» (مانند صندوق های بازنشستگی) به آنها اعطا کرده اند فعالانه در دارایی های پرریسک و پربازده سرمایه گذاری می کنند؛ **صندوق های سهام خصوصی**^۵ که همانند صندوق های پوششی هستند، اما فقط با خرید شرکت ها، تجدید ساختار و فروش آنها با سود، پول سازی می کنند.

بانک های سرمایه گذاری علاوه بر فروش سهام ها و اوراق قرضه ی شرکت های مشتری خود، با سرمایه ی خود نیز اقدام به خرید و فروش سهام و اوراق قرضه می کنند به این امید که طی این فرایند بتوانند سودی کسب کنند. این پدیده **تجارت اختصاصی**^۶ نامیده می شود. بانک های سرمایه گذاری همچنین با کمک به شرکت هایی که در گیر فرایندهای **ادغام و تملک** هستند، کسب سود می کنند. اما خدماتی که بانک های سرمایه گذاری در این فرایند ارائه می کنند بیشتر به جای خدمات «بانکداری»، خدمات مشاوره ای به حساب می آیند.

بانک های سرمایه گذاری از دهه ی ۱۹۸۰ و به ویژه از دهه ی ۱۹۹۰ به بعد به طور روزافزون روی ایجاد و مبادله ی محصولات مالی جدیدی مانند **محصولات بدهی اوراق بهادار سازی شده**^۷ و محصولات مشتقات مالی یا صرفاً **مشتقات**^۸ تمرکز کرده اند^۹ اگر بخواهیم صریح باشیم بایستی بگوییم علت محبوبیت بسیار زیاد این محصولات مالی جدید در میان بانک های سرمایه گذاری این بود که به آنها اجازه می داد بیش از کسب و کار «سنتی» خود مانند فروش سهام یا اوراق قرضه یا مشاوره در فرایندهای ادغام و تملک، سود کسب کنند. البته، توضیح اینکه چطور این محصولات چنین سودآوری

1. pension funds
2. mutual funds
3. unit trusts
4. hedgefunds
5. Private equity funds
6. proprietary trading
7. securitized debt products
8. derivatives

۹. اگرچه مردم از جمله خود من در جاهای دیگر هر دوی این محصولات را «مشتقات مالی» می نامند، اما به دلالی که در ادامه توضیح خواهیم داد، دقیق تر آن است که این دو نوع محصول مالی را از هم متمایز کنیم.

بالایی را برای این بانک‌ها فراهم کردند نسبتاً پیچیده است، اما در بخش زیر این مسئله را توضیح خواهیم داد.

محصولات بدهی اوراق بهادار سازی شده با ادغام تعدادی از وام‌های منحصربه‌فرد و تبدیل آنها به اوراق قرضه مرکب ایجاد می‌شوند

در روزگار گذشته زمانی که کسی از بانکی وام می‌گرفت و چیزی خریداری می‌کرد، بانک وام‌دهنده مالک بدهی ناشی از این فرایند بود و داستان به همین جا ختم می‌شد. اما «نوآوری‌های مالی» در چند دهه‌ی اخیر باعث شده تا از این وام‌ها، ابزار مالی جدیدی ایجاد شود که **اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی^۱** نامیده می‌شوند. اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی هزاران وام مختلف (مانند وام مسکن، وام خرید خودرو، کارت‌های اعتباری، وام دانشجویی، وام‌های تجاری و هر آنچه که فکرش را بکنید) را با هم ادغام کرده و آنها را به یک اوراق قرضه «مرکب» و بزرگ‌تر تبدیل می‌کند.

اگر با یک وام منحصربه‌فرد روبه‌رو باشید، وقتی وام‌گیرنده‌ی خاص این وام ورشکسته شود، بازپرداخت این وام متوقف خواهد شد. با توجه به این ریسک، نمی‌توان این وام را به راحتی به فرد دیگری فروخت. با این حال، اگر با ادغام مثلاً هزاران وام مسکن، اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی ایجاد کنید که به آنها **اوراق بهادار با پشتوانه‌ی وام رهنی مسکن^۲** گفته می‌شود، می‌توانید مطمئن باشید که به‌طور متوسط وام‌گیرندگان اقساط خود را پرداخت خواهند کرد، اگرچه ریسک ورشکستگی هریک از آنها به تنهایی به‌طور نسبی بالا باشد (که در ایالات متحده به آنها وام‌گیرندگان «درجه دوی»^۳ وام مسکن گفته می‌شود). در اصطلاح فنی گفته می‌شود این محصولات ریسک تعداد زیادی از وام‌گیرندگان را با هم ادغام می‌کنند. درست همان‌طور که محصولات بیمه‌ای، ریسک بیمه‌شدگان مختلف را با هم ادغام می‌کنند.

به این طریق، دارایی‌های فاقد قدرت نقدشوندگی که به راحتی قابل فروش نیستند (مانند وام مسکن رهنی برای یک خانه‌ی منحصربه‌فرد، وام خودرو برای یک خودروی شخصی منحصربه‌فرد) به چیزی تبدیل می‌شود (یک اوراق قرضه‌ی مرکب) که به راحتی قابل مبادله است. تا زمان پیدایش اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی، تنها دولت و برخی شرکت‌های بسیار بزرگ می‌توانستند اوراق قرضه صادر کنند. اما امروز هر چیزی حتی یک وام دانش‌جویی کوچک نیز می‌تواند در پس اوراق قرضه باشد. وام‌دهنده که با بسته‌بندی وام‌های اصلی به شکل اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی می‌تواند آنها را به فروش برساند، از پول حاصل از فروش آنها استفاده می‌کند تا حتی وام‌های بیشتری را اعطا کند.

تا دهه‌ی ۱۹۸۰، اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی عمدتاً به کشور ایالات متحده محدود بودند و غالباً نیز از وام‌های مسکن رهنی تشکیل شده بودند. اما در ایالات متحده از اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ به بعد اوراق تشکیل

1. asset-backed securities
2. Residential Mortgage Backed Security (RMBS)
3. subprime

شده از وام‌های دیگر نیز به این جریان وارد شد و سپس در سایر کشورهای ثروتمند نیز با لغو مقرراتی که توانایی بانک‌های وام‌دهنده برای فروش وام‌های خود به اشخاص ثالث را محدود می‌کرد، به تدریج رواج یافت.

با «ساختاردهی» می‌توان اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی را پیچیده‌تر و ظاهراً ایمن‌تر کرد

پس از آن که اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی «ساختاریافته»^۱ و به تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده^۲ تبدیل شده‌اند، پیچیدگی این محصولات حتی بیشتر نیز شده است. ساختاردهی در اینجا به معنای ترکیب تعدادی از اوراق بهادار پشتوانه‌دار از قبیل اوراق بهادار با پشتوانه‌ی وام رهنی مسکن با یکدیگر و تبدیل آنها به اوراق قرضه‌ی مرکبی مانند تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده و سپس تقسیم این اوراق قرضه جدید به سهم‌های^۳ مختلفی است که هر یک ریسک متفاوتی دارند. بدین ترتیب «ممتازترین» سهم با روش‌هایی مانند ارائه‌ی تضمین‌هایی که در صورت ایجاد ضرر، مالکان آنها در آخر از همه (تنها) پس از آنکه مالکان تمام سهم‌های «کم‌رتبه‌تر»، ضررهای خود را جذب کردند) متحمل ضرر خواهند شد، به ایمن‌ترین بخش تبدیل می‌شود. بدین ترتیب با ادغام دارایی‌های نسبتاً نامطمئن می‌توان یک محصول مالی بسیار مطمئن را ایجاد کرد (یا دست‌کم از لحاظ نظری این‌طور تصور می‌شد).^۴ همچنین یک محصول مشتقه به نام **سواپ نکول اعتباری**^۵ نیز ایجاد شد تا با عمل به منزله‌ی بیمه‌نامه‌ای در برابر ریسک نکول یک تعهد بدهی وثیقه‌گذاری شده‌ی خاص در ظاهر شما را از خطر نکول تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده محافظت کند (به زودی عبارت سواپ را بیشتر توضیح می‌دهم).

ادغام و ساختاردهی فقط باعث جابه‌جایی یا پنهان شدن ریسک می‌شوند و به هیچ‌وجه آن را از بین نمی‌برد

تصور می‌شد که تمام این اقدامات در ابتدا با ایمنی ناشی از افزایش تعداد (ادغام) و سپس با ایجاد آگاهانه‌ی مناطق امن در داخل این مجموعه‌ی ادغام شده (ساختاردهی)، ریسک محصولات مالی موردنظر را کاهش خواهد داد.

به همین دلیل به بخش‌های «ممتاز» تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده غالباً رتبه‌ی اعتباری (خیلی خوب) AAA اعطا می‌شد، درحالی‌که این رتبه‌بندی به‌طور سنتی برای مطمئن‌ترین دارایی‌های مالی مانند

1. structured

2. Collateralized Debt Obligations (or CDOs)

3. tranche

۴. اوضاع با گذشت زمان پیچیده‌تر شد. با ادغام بخش‌های مختلفی از تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده و ساختاردهی آن‌ها به روشی که در بالا بیان شد، تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده مربع ساخته شدند. سپس با ایجاد یک محصول بدهی ساختاریافته از طریق ترکیب بخش‌های مختلفی از تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده مربع نیز تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده مکعب ساخته شدند و به همین ترتیب تعهدات بدهی وثیقه‌دار با توان‌های بالاتری ایجاد شد.

5. credit default swap (CDS)

اوراق قرضه‌ی دولتی تعداد کمی از کشورهای ثروتمند و اقلیت بسیار کوچکی از شرکت‌های ابرثروتمند محفوظ است.

دارایی‌ها که رتبه‌ی اعتباری AAA کسب کرده بودند، حالا قابل‌فروش به صندوق‌های بازنشستگی، شرکت‌های بیمه و موسسات خیریه‌ای بودند که موظفانند در انتخاب دارایی‌های خود محافظه‌کار باشند. بانک‌های تجاری نیز این دارایی‌ها را در مقادیر بزرگ خریداری می‌کردند.

تعهدات بدهی وثیقه‌داری که رتبه‌ی اعتباری AAA داشتند و به همین دلیل به راحتی قابل‌فروش بودند به بانک‌ها کمک کردند تا با رعایت مقررات نقدینگی مذکور در مقایسه با دارایی‌های مالی AAA سنتی (که معمولاً به دلیل درجه اطمینان بالای خود بازدهی کمتری داشتند) نرخ بهره‌ی بالاتری را پرداخت کنند. بدین ترتیب بازار محصولات بدهی ساختاریافته به شکل سرسام‌آوری رشد کرد.

اما این واقعیت همچنان به جای خود باقی بود که این اوراق قرضه در نهایت براساس دارایی‌های پریسکی مانند وام مسکن رهنی اعطا شده به کارگرانی با وضعیت اشتغال بی‌ثبات یا کارت‌های اعتباری با سابقه‌ای نه چندان مطمئن، ایجاد شده بودند. زمانی که حساب مسکن ایالات متحده ترکید، حتی سهم‌های ممتاز و به ظاهر بسیار مطمئن تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده نیز کاملاً ناکارآمد از آب درآمد. *مشتقات اساساً نوعی شرط بندی در مورد این هستند که سیر تحولات « سایر دارایی‌ها » در طول زمان چگونه خواهد بود^۱*

بانک‌های سرمایه‌گذاری در سه دهه‌ی اخیر علاوه بر تولید و مبادله‌ی محصولات مالی «ادغامی» و «ساختار یافته» در تولید و مبادله‌ی مشتقات محصولات مالی یا صرفاً مشتقات نیز نقش اساسی داشته‌اند. مشتقات به این دلیل به اینگونه نامیده می‌شوند که به خودی خود ارزش ذاتی ندارند و ارزش خود را از دارایی‌های دیگر یا رویدادهای خارجی «اخذ می‌کنند»، درست به همان صورتی که فردی در شهر منچستر می‌تواند در مورد نتیجه‌ی یک مسابقه‌ی مشتزنی در لاس‌وگاس، با یک دلال یا یکی از دوستان خود شرط‌بندی کند و از این طریق درآمدی برای خود کسب کند.^۲ می‌توان گفت که مشتقات در واقع شرط‌بندی در مورد سیر تحولات دارایی‌های دیگر در طول زمان است.

۱. بسیاری از مطالبی که در مورد مشتقات بیان کردم از کتاب بی. اسکات به نام راهنمای ناباوران به امور مالی جهانی: هک کردن آینده‌ی پول (لندن: انتشارات پلاتو، ۲۰۱۳) صفحات ۶۳ الی ۷۴ و گفتگوهای شخصی من با مولف این کتاب برگرفته شده است. جی. لنچستر در کتاب چرا همه به هم بدهکارند و هیچ‌کس هم نمی‌تواند بدهی خود را پرداخت کند (لندن: آلن لین، ۲۰۱۰)، فصل ۲، توضیح غیرفنی‌تر و اما روشن‌ترانه‌تری را ارائه می‌کند. (اگر این کتاب به فارسی ترجمه شده است، قرار دادن مشخصات فارسی آن صحیح می‌باشد ولی اگر ترجمه نشده باشد لازم است که منبع به انگلیسی عنوان شود تا خوانندگان امکان سرچ و مطالعه آن از منابع انگلیسی را داشته باشند.)

۲. من از برت اسکات به دلیل پیشنهاد این مثال بسیار تشکر می‌کنم. بر این اساس می‌توان گفت که اوراق رهنی مرکب مشتقاتی هستند که ارزش خود را از دارایی‌های اساسی «اخذ» می‌کنند. باین‌حال به همین روش می‌توان بیان کرد که سهام نیز نوعی ابزار مالی مشتق است چرا که کمپانی‌ها نیز دارایی‌های «اساسی» مانند تجهیزات فیزیکی و دارایی‌های دیگری (مانند حق ثبت اختراع یا دیگر اموال معنوی) دارند. بدین ترتیب، تمام تمایزهای موجود میان انواع مختلفی از دارایی‌های مالی در نهایت مبهم می‌شود.

در ابتدا مشتقات تنها به بازار کالا محدود بودند

امروزه قراردادهای مشتقات می‌توانند شامل هر چیزی از کالاها (مانند برنج و نفت) گرفته تا دارایی‌های مالی (مانند سهام، نرخ مبادلات ارزهای خارجی)، قیمت‌ها (مانند شاخص‌های بازار سهام، قیمت املاک) یا حتی وضعیت آب‌وهوا باشند. اما، در ابتدا آنها اساساً به بازارهای کالا محدود بودند.

یکی از نمونه‌های کلاسیک این پدیده آن است که یک کشاورز و یک تاجر برنج با هم قرارداد می‌بندند که این کشاورز برنج خود را در زمان برداشت محصول به قیمت از پیش تعیین شده‌ای به این تاجر بفروشد. این نوع قرارداد، قرارداد سلف^۱ نامیده می‌شود. قرارداد سلف تنها نمونه‌ی مشتقات نیست، اما اجازه بدهید قدری روی آن تمرکز کنیم چرا که این قرارداد «نمونه‌ی اولیه» مشتقات به حساب می‌آید.

زمانی که این قرارداد منعقد می‌شود، مشتقات مالی به نوعی شرط‌بندی در مورد پدیده‌های جهان واقعی شباهت پیدا می‌کند. در این مثال، عقد یک قرارداد سلف برای برنج همانند شرط‌بندی در مورد قیمت آینده‌ی برنج است.

مبادله‌ی خارج از بازار سهام در مقابل معامله در بازار سهام: مشتقات سفارشی در برابر مشتقات استاندارد
بسیاری از مشتقات «سفارشی»^۲ هستند؛ تنها در میان طرفین یک قرارداد خاص ایجاد می‌شوند مانند کشاورز برنج و تاجر برنج در مثال بالا. نمونه‌ی مدرن‌تر آن می‌تواند شرکتی باشد که سعی دارد با عقد یک قرارداد سلف با یک بانک سرمایه‌گذاری، یک ارز منحصربه‌فرد را مثلاً در بیست و سه روز بعد با نرخ‌ی از پیش تعیین شده خریداری نماید و خود را از نوسانات نرخ مبادله‌ی ارز محافظت کند. مشتقاتی که به صورت سفارشی ایجاد می‌شوند مشتقات مبادله شده در **خارج از بازار سهام**^۳ نامیده می‌شوند.

قراردادهای مشتقات را می‌توان «استانداردسازی» کرد و در بازار مبادلات سهام به فروش رساند که بدین ترتیب مشتقات **قابل مبادله در بازار سهام**^۴ نامیده می‌شوند. هیات تجارت شیکاگو که در اواسط سده‌ی نوزدهم تأسیس شد، نمونه‌ای از مهم‌ترین نهادهایی است که این کار را انجام می‌دهند. نام قراردادهای سلف نیز پس از استانداردسازی تغییر می‌کند و **آتی‌ها**^۵ نامیده می‌شود. مثلاً در یک قرارداد آتی نفت تعیین می‌شود که من از هر کسی که طرف دوم این قرارداد است، به مدت یک سال ۱,۰۰۰ بشکه از نوع خاصی نفت (نفت خام برنت، نفت متوسط غرب تگزاس یا سایر موارد) را به قیمت ۱۰۰ دلار در هر بشکه خریداری خواهیم کرد.

مشتقات امکان مصونیت از ریسک را فراهم می‌کنند، اما در عین حال سفته‌بازی را نیز ممکن می‌سازند
توجه استاندارد مشتقات این است که آنها امکان «مصونیت» از ریسک را برای بازیگران اقتصادی فراهم

1. forward
2. Custome made
3. Over the counter(otc)
4. Exchange traded
5. futures

می‌کنند. مثلاً اگر من یک شرکت پالایش نفت داشته باشم، با خرید قراردادهای آتی نفتی همانند آنچه که در بالا توصیف کردم می‌توانم از خودم به مدت یک سال در برابر افزایش احتمالی قیمت نفت به بالای ۱۰۰ دلار در هر بشکه محافظت کنم. این امر به معنای آن است که اگر قیمت نفت کاهش پیدا کند و به زیر ۱۰۰ دلار برود، من ضرر خواهیم کرد چرا که مجبورم نفت را به قیمت ۱۰۰ دلار در هر بشکه خریداری کنم، حتی در صورتی که قیمت آن تنها ۹۰ دلار شده باشد، مگر آنکه پیش از آن، این قرارداد را به فرد دیگری فروخته باشم. طبیعی است که تنها زمانی این قرارداد را خریداری خواهیم کرد که فکر می‌کنم احتمال کاهش قیمت نفت به زیر ۱۰۰ دلار در هر بشکه اندک است.

با این حال، مصون‌سازی یا محافظت از ریسک تنها کارکرد مشتقات نیست و امروزه حتی اصلی‌ترین کارکرد آنها نیز به حساب نمی‌آید. مشتقات همچنین امکان سفته‌بازی (همان شرط‌بندی) در مورد تغییرات قیمت نفت در آینده را برای مردم فراهم می‌کنند. به بیان دیگر، فردی که برخلاف یک مشتری یا یک پالایشگاه نفت هیچ علاقه‌ی ذاتی به خود قیمت نفت ندارد می‌تواند در مورد نوسانات قیمت نفت شرط بندی کند. بدین ترتیب **بورت اسکات**^۱ یکی از فعالان مالی در تحلیلی تحریک‌آمیز اما روشنگرانه اشاره کرد که «اگر بگوییم مشتقات مالی وجود دارند تا مردم خود را در برابر ریسک محافظت کنند... تاحدودی شبیه به آن است که بگوییم صنعت شرط‌بندی روی اسب‌های مسابقه‌ای به این دلیل وجود دارد که به مالکان اسب‌های مسابقه‌ای اجازه دهد از خودشان در برابر ریسک باخت اسب آنها در مسابقه محافظت کنند.»^۲

انواع دیگری از مشتقات مالی تکامل یافته‌اند، بازار اختیار و مبادلات سواپ

با گذشت زمان علاوه بر قراردادهای سلف یا قراردادهای آتی، خانواده‌ای دیگری از مشتقات مالی تکامل یافته‌اند. دو نوع اصلی آنها اختیار خرید و سواپ هستند.

یک قرارداد اختیار^۳، حق (اما نه تعهد) خرید (یا فروش) چیزی را در یک قیمت ثابت و در تاریخ مشخصی به یکی از طرفین قرارداد اعطا می‌کند. اختیار خرید یک قرارداد، «اختیار خرید^۴» و اختیار فروش یک قرارداد، «اختیار فروش^۵» نامیده می‌شود. قراردادهای اختیار با «قراردادهای اختیار خرید و فروش سهام» (حق خرید تعداد مشخصی سهام در قیمتی از پیش تعیین شده و در یک تاریخ مشخص در آینده) شناخته شده‌تر هستند که به مدیران ارشد (و گاهی برخی از دیگر کارکنان) اعطا می‌شوند تا آنها را تشویق کنند که شرکت را به طریقی اداره کنند که قیمت سهام آن را افزایش دهد.

1. Bret scott

۲. اسکات، راهنمای ناباوران به امور مالی جهانی، ۶۵. (اگر این کتاب به فارسی ترجمه شده است، قرار دادن مشخصات فارسی آن صحیح می‌باشد ولی اگر ترجمه نشده باشد لازم است که منبع به انگلیسی عنوان شود تا خوانندگان امکان سرچ و مطالعه آن از منابع انگلیسی را داشته باشند.)

3. option

4. Call option

5. Put option

درحالی که قراردادهای سلف به شرطبندی در مورد یک رویداد آینده شباهت دارد، یک قرارداد معاوضه‌ای یا **سواپ** به شرطبندی در مورد مجموعه‌ای از حوادث آینده شباهت دارد و درست مانند تعدادی از قراردادهای سلف است که به یکدیگر پیوند داده شده باشند. مثلاً این قرارداد به شما اجازه می‌دهد مجموعه‌ای از پرداخت‌ها یا درآمدهای دارای نوسان خود در آینده را با مجموعه‌ای از پرداخت‌ها یا درآمدهای ثابت جایگزین کنید، مانند قراردادهایی که مطابق با قیاس آموزنده‌ی اسکات برای گوشی تلفن همراه شما یا تأمین برق با قیمت ثابت در بازه‌ی مشخصی منعقد می‌شوند.^۱ این تنوع در پرداخت‌ها یا درآمدها چه‌بسا از تنوع قیمتی هر نوع دارایی مختلفی ناشی شده باشد. به همین دلیل قراردادهای معاوضه‌ای بسیار متنوعی وجود دارند؛ مانند نرخ‌های بهره (قراردادهای معاوضه‌ای نرخ بهره)، نرخ مبادله‌ی ارز (سواپ‌های ارزی^۲)، قیمت کالاها (سواپ‌های کالایی)، قیمت سهام (سواپ‌های سهامی) یا حتی ریسک نکول برخی محصولات مالی خاص (سواپ‌های نکول اعتباری).

در این مرحله شاید از پیچیدگی این محصولات مالی مختلف دچار سردرگمی شده باشید، اما خب هدف این محصولات مالی هم به نوعی همین است. پیچیدگی این محصولات مالی جدید، دقیقاً همان چیزی است که آنها را بسیار خطرناک کرده است که در ادامه این مسئله را بیشتر توضیح خواهیم داد.

معامله‌ی مشتقات در دهه‌ی ۱۹۸۰ آغاز شد

بازارهای مشتقات تا اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ آنچنان بزرگ نبودند، اگرچه در دهه‌ی ۱۹۷۰ مبادلات قراردادهای آتی ارز و قراردادهای اختیار خرید و فروش سهام را هیات تجارت شیکاگو ایجاد کرده بود.^۳

سپس در سال ۱۹۸۲ یک تحول تاریخی روی داد. در آن سال، دو نهاد اصلی نظارت بر امور مالی در ایالات متحده یعنی کمیته‌ی بورس و اوراق بهادار^۴ و کمیسیون تجارت قراردادهای آتی کالا^۵ توافق کردند که تسویه‌ی قراردادهای مشتقات الزاماً مستلزم ارائه‌ی کالاهای مورد مبادله (مانند برنج و نفت) در هنگام

1. Ibid., pp. 69–70.

2. currency swaps

۳. در مورد تاریخچه‌ی توسعه‌ی بازارهای مشتقات و نقش هیات تجارت شیکاگو در این فرایند به مقاله‌ی زیر رجوع کنید که در کنفرانس پژوهش‌های اجتماعی در امور مالی ارائه شد، کنفرانسی که در تاریخ ۳ الی ۴ ماه مه سال ۲۰۰۲ در مرکز نوآوری‌های سازمانی (COI) دانشگاه کلمبیا برگزار شد:

Y. Millo, 'Safety in numbers: how exchanges and regulators shaped index-based derivatives'

متن مقاله در آدرس زیر موجود است:

<http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>

همچنین به کتاب زیر رجوع کنید: 'A Brief History of Options'؛ قابل دریافت در:

<http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history/>.

4. Securities and Exchange Commission (SEC)

5. Commodity Futures Trading Commission (CFTC)

سررسید نباشند و بتوان آنها را با پول نقد تسویه کرد.

این قانون نظارتی جدید امکان بسط قراردادهای مشتقات به سایر دارایی‌های در سطح «ملی» را نیز فراهم کرد، از قبیل شاخص بازار سهام که عملاً هیچ‌گاه امکان عرضه‌ی فیزیکی آن وجود ندارد و حالا دیگر این قراردادها به کالاها یا برخی دارایی‌های مالی خاص محدود نمی‌شدند.^۱ از این زمان به بعد این تنها تصور شما بود که نوع قراردادهای مشتقات قابل اجرا را محدود می‌کرد.

اعداد زندگی واقعی

رشد انفجاری امور مالی

تا دهه‌ی ۱۹۹۰، محصولات بدهی اوراق بهادارسازی شده (اوراق بهادار با پشتوانه‌ی دارایی و تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده) بسیار کمی در اروپا وجود داشت. اما مطابق اظهارات سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی برآورد شده که تا سال ۲۰۱۰ بازار این محصولات در اروپا تا حدود ۲.۷ تریلیون دلار رشد داشت. اما این بازار همچنان در مقایسه با بازار ایالات متحده بسیار کوچک‌تر بود؛ بازاری که حجم آن در حدود ۱۰.۷ تریلیون دلار برآورد شده بود، به‌ویژه با توجه به این مسئله که تولید ناخالص داخلی کشورهای

اروپایی بیش از ۱۰ درصد بالاتر از تولید ناخالص داخلی ایالات متحده بود.^۲

بازارهای مشتقات حتی با سرعت بیشتری رشد کرده‌اند. این بازارها تا دهه‌ی ۱۹۸۰ بازارهای حاشیه‌ای به حساب می‌آمدند. اما صندوق بین‌المللی پول برآورد کرد که «ارزش معوقه‌ی» (ارزش کلی «شرطبندی‌ها» که معمولاً چند ده برابر ارزش دارایی‌های اصلی است) بازار جهانی مشتقات مبادله شده در خارج از بازار سهام، تا سال ۲۰۱۱ در حدود ۶۴۸ تریلیون دلار خواهد بود. «ارزش بازاری» خود این قراردادها نیز در حدود ۲۷ تریلیون دلار برآورد شد، درحالی‌که ارزش کلی دارایی‌های بانکی جهان ۱۱۰ تریلیون دلار و تولید ناخالص داخلی جهانی ۷۰ تریلیون دلار تخمین زده شد. (این اعداد واقعاً با یکدیگر قابل‌مقایسه نیستند و در اینجا تنها برای درک بهتر بزرگی آنها ارائه شده‌اند).^۳

رشد سریع صرفاً محدود به محصولات مالی جدید نبود. مابقی بخش مالی نیز رشد سریعی را تجربه کرده

۱. نگاه کنید به:

Millo, 'Safety in numbers', and C. Lapavistas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All* (London: Verso, 2013), p. 6.

2. H. Blommestein et al., 'Outlook for the securitisation market', *OECD Journal: Market Trends*, vol. 2011, issue 1 (2011), p. 6, figure

مطابق داده‌های پرواستات، اداره‌ی آمار اروپا، در سال ۲۰۱۰، تولید ناخالص داخلی در اتحادیه‌ی اروپا ۱۲,۳ تریلیون یورو و در ایالات متحده ۱۰,۹ تریلیون یورو بود.

3. L. Lin and J. Sutri, 'Capital requirements for over-the-counter derivatives central counterparties', *IMF Working Paper*, WP/13/3, 2013, p. 7, figure 1, downloadable from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>.

بود. مطابق محاسبات گلبریل پالما^۱، در میان سال‌های ۱۹۸۰ و ۲۰۰۷ نسبت موجودی دارایی‌های مالی به تولید جهانی از ۱.۲ به ۴.۴ افزایش یافت.^۲

اندازه‌ی نسبی بخش مالی در بسیاری از کشورهای ثروتمند جهان به‌ویژه (اما نه منحصرأ) در بریتانیا و ایالات متحده حتی بزرگ‌تر هم بود. مطابق محاسبات پالما، نسبت دارایی‌های مالی به تولید ناخالص داخلی بریتانیا در سال ۲۰۰۷ به ۷۰۰ درصد رسید.^۳ لاپاویستاس^۴ با استفاده از منابع داده‌ای دیگری برآورد کرده که این نسبت در بریتانیا از حدود ۷۰۰ درصد در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ به بیش از ۱,۲۰۰ درصد تا سال ۲۰۰۹ افزایش یافت، یا در صورتی که دارایی‌های خارج از کشور شهروندان و شرکت‌های بریتانیایی را نیز به حساب بیاوریم، این نسبت ۱,۸۰۰ درصد خواهد شد.^۵ جیمز کروتی^۶ نیز با استفاده از داده‌های دولتی ایالات متحده محاسبه کرده که نسبت دارایی‌های مالی به تولید ناخالص داخلی ایالات متحده در میان دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۷۰ در بازه‌ی ۴۰۰ الی ۵۰۰ درصد در حال نوسان بود، اما از اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد و به دنبال مقررات‌زایی مالی، رشد سریعی را آغاز کرد. به‌طوری که تا اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ از سقف ۹۰۰ درصد عبور کرد.^۷

نظام مالی جدید و پیامدهای آن

قرار بود نظام مالی جدید کارآمدتر و ایمن‌تر باشد

تمام این مسائل به معنای آن است که در سه دهه‌ی اخیر یک نظام مالی جدیدی پدیدار شده است. ما شاهد بودیم که نوآوری‌های مالی که برخی آن را مهندسی مالی می‌نامند، باعث گسترش استفاده از ابزار مالی پیچیده و جدیدی شده است. مقررات‌زایی مالی مانند لغو یا تضعیف مقررات موجود فعالیت‌های مالی نیز این فرایند را به شدت تسهیل کرده است که در ادامه بیشتر توضیح خواهیم داد.

ظاهراً قرار بود این نظام مالی جدید کارآمدتر و ایمن‌تر از نظام مالی پیشین باشد که بانک‌های تجاری عقب‌مانده‌ی آن با طیف محدودی از ابزار مالی سروکار داشتند و نمی‌توانستند پاسخ‌گوی تقاضای روزبه‌روز

1. Gabriel Palma

2. G. Palma, 'The revenge of the market on the rentiers: why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature', Cambridge Journal of Economics, vol. 33, no. 4 (2009).

۳. کشور فرانسه که غالباً همواره تلاش می‌کند تا خود را نقطه مقابل سرمایه‌داری مالی انگلیسی آمریکایی جلوه دهد، از این نظر نسبت به بریتانیا چندان عقب نمانده است به طوری که نسبت دارایی‌های مالی به تولید ناخالص داخلی این کشور بسیار کمتر از این نسبت برای بریتانیا است.

4. Lapavitsas

5. Lapavitsas, Profiting without Producing, p. 206, figure 2.

6. James Crotty

7. J. Crotty, 'If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high?: Reflections on the current "golden age" of finance', Working Paper no. 134 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, April 2007).

متنوع‌تر سرمایه‌گذاران برای فعالیت‌های پرریسک مالی باشند. اعتقاد بر این بود که آزادی بیشتر در عقد قرارداد باعث می‌شود بازیگران بازارهای مالی به احتمال بیشتری بتوانند روش‌های نوآورانه‌ای را برای ارزیابی دقیق‌تر و کارآمدتر ریسک و قیمت‌داری‌ها ابداع کنند و به این ترتیب ثبات نظام را افزایش دهند. بدین ترتیب، این احتمال نادیده گرفته شد که شاید این ابزار مالی جدید بیش از حد پیچیده و مدیریت‌ایمن آنها ناممکن شود. مطابق گزارش لری سامرز^۱ معاون وزیر خزانه‌داری ایالات متحده به کنگره در سال ۱۹۹۸، اقتصاددانان طرفدار بازار استدلال می‌کردند که در یک بازار آزاد یک قرارداد تنها زمانی امضا می‌شود که دو طرف بدانند که از آن سود خواهند برد، به‌ویژه زمانی که آنها «موسسات مالی پیشرفته‌ای باشند که ظاهراً قابلیت فوق‌العاده‌ای برای محافظت از خود در برابر تقلب و ورشکستگی طرف مقابل دارند»^۲.

یکی از این «خبرگان» یعنی جو کاسانو^۳ که زمانی رئیس امور مالی شرکت AIG بود - همان شرکت بیمه‌ی آمریکایی که در بحران مالی سال ۲۰۰۸ با کمک مالی دولت ایالات متحده از ورشکستگی نجات پیدا کرد - تنها شش ماه پیش از فروپاشی شرکت خود گفت: «تصور هرگونه سناریوی عقلانی که نشان دهد قراردادهای معاوضه‌ای نکول اعتبارات حتی یک دلار به ضرر ما تمام خواهند شد، برای ما دشوار است.»

اعتقاد به لغزش‌ناپذیری بازار، در میان سازمان‌های نظارتی نیز رواج داشت. در نقطه‌ی اوج حساب مسکن در ایالات متحده سیاست‌گذاران اصلی دولت پیوسته انکار می‌کردند که اصلاً حسابی در این بازار وجود دارد. در ژوئن سال ۲۰۰۵، آلن گرین‌اسپن رئیس فدرال رزرو درحالی که تصدیق می‌کرد که «در برخی بازارهای محلی نشانه‌هایی از حساب مشاهده می‌شود»، به اعضای کنگره‌ی ایالات متحده اطمینان خاطر داد که وجود «حساب قیمتی» در بازار ملی مسکن ایالات متحده غیرمحمتمل به نظر می‌رسد. تنها چند ماه بعد و در اکتبر سال ۲۰۰۵، بن برنانکه که در آن زمان رئیس شورای مشاوران اقتصادی رئیس‌جمهور (جورج دابلیو بوش) بود و از فوریه سال ۲۰۰۶ تا ژانویه‌ی سال ۲۰۱۴ ریاست فدرال رزرو را بر عهده داشت، در گزارش خود به کنگره اذعان کرد که ۲۵ درصد افزایش قیمت مسکنی که طی دو سال اخیر در ایالات متحده روی داده است، «عمدتاً منعکس‌کننده‌ی زیربنای اقتصادی قوی این کشور است.»

افزایش پیچیدگی، ناکارآمدی و بی‌ثباتی نظام مالی را افزایش داده است

به‌رغم تمام تضمین‌ها، حساب مسکن ایالات متحده در سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۰۸ ترکیب، قیمت مسکن

1. Larry Summers

۲. سامرز یکی از استادان اقتصاد دانشگاه هاروارد و اقتصاددان ارشد سابق بانک جهانی (۱۹۹۱ تا ۱۹۹۳) متعاقباً و در طول دوره‌ی دوم ریاست جمهوری بیل کلینتون به سمت وزارت خزانه‌داری منصوب شد (جولای ۱۹۹۹ الی ژانویه ۲۰۰۱) و سپس در طول دوره‌ی اول ریاست جمهوری باراک اوباما به ریاست شورای ملی اقتصاد رسید (ژانویه ۲۰۰۹ تا دسامبر ۲۰۱۰).

Joe Cassano ۳

در این کشور در مقایسه با عملکرد اصلی اقتصاد بیش از حد بالا بود و حفظ آن دیگر ممکن نبود. با ترکیدن حساب مسکن، بازارهای تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده و قراردادهای سواپ نکول اعتباری که از آن تغذیه کرده بودند دچار فروپاشی شدند و به بزرگ‌ترین بحران مالی جهان پس از رکود بزرگ منجر شدند. پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸، اطلاعات بسیار زیادی منتشر شد که نشان می‌دهد موسسات مالی پیشرفته و سازمان‌های نظارتی که اطمینان بالایی به آنها وجود دارد، هیچ درکی از اوضاع نداشتند.

علت این پدیده نیز پیچیدگی گسترده‌ی نظام مالی بود. البته، منظور ما این نیست که امور مالی تنها اندکی پیچیده‌تر شده بودند. اندی هالدان^۱ مدیر اجرایی ثبات مالی بانک مرکزی انگلستان زمانی اشاره کرد که برای درک کامل یک تعهد بدهی وثیقه‌گذاری شده-مجذور^۲ که یکی از محصولات مالی جدیدتر و پیچیده‌تر (اما نه پیچیده‌ترین نمونه) است، یک سرمایه‌گذار بالقوه بایستی بیش از یک میلیارد صفحه اطلاعات مختلف را مطالعه کند.^۳ من با برخی بانکداران نیز برخورد داشتم که اقرار می‌کردند بارها و بارها قراردادهای مشتقاتی را دریافت کرده‌اند که متن آنها بیش از چند صد صفحه بود و طبیعی است که هیچ زمانی برای مطالعه‌ی آنها نداشتند. برای حل مشکل حجم وسیع اطلاعات، الگوهای ریاضی پیچیده‌ای توسعه یافت، اما در نهایت رویدادها نشان دادند که این الگوها در بهترین حالت بسیار پیچیده و غیرقابل درک بوده و در بدترین حالت حس کنترل کاذبی را ایجاد می‌کردند. مطابق این الگوهای ریاضی، احتمال رویدادن اتفاقاتی که در سال ۲۰۰۸ به وقوع پیوست، با احتمال بیست و یک یا بیست و دو بار برنده شدن پی در پی در مسابقات بخت‌آزمایی برابر بود.^۴

افزایش همبستگی متقابل نیز بی‌ثباتی نظام مالی را افزایش داد

تغییراتی همچون تعریف لیبرال‌تر قراردادهای مالی مشروع (مانند تجویز مشتقات شاخص محور) و ادغام ساختاردهی و افزایش بسیار گسترده‌ی مبادله‌ی این محصولات، در فرایند مقررات‌زدایی کلی از بخش مالی روی داد.

در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰، کشورهای جهان به دنبال ایالات متحده و بریتانیا یکی از پس دیگری طیف گسترده‌ای از مقررات مالی خود را کاهش داده و حتی لغو کردند، مانند مقررات احتیاطی بانک‌های تجاری به‌ویژه مقررات نقدینگی و اهرم مالی، سقف نرخ‌های بهره‌ای که وام‌دهندگان می‌توانستند اعمال کنند،

1. Andy Haldane

2. Collateralized Debt Obligation Squared – CDO- Squared

۳. ای. هالدان، «بازنگری در شبکه‌ی مالی»، سخنرانی وی در انجمن دانش‌جویان مالی، آمستردام، آوریل ۲۰۰۹ ارائه شد، صفحات ۱۶ الی ۱۷. این سخنرانی را می‌توانید در آدرس زیر دریافت کرد:

<http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf>.

4. M. Blyth, Austerity: The History of a Dangerous Idea (Oxford: Oxford University Press, 2013), pp. 26-7.

محدودیت‌هایی که تعیین می‌کرد موسسات مالی مختلف چه نوع دارایی‌های را می‌توانند نگهداری کنند، (مانند محدودیت‌های پیش از دهه‌ی ۱۹۸۰ که موسسات پس‌انداز و نهادهای اعطاکننده‌ی وام در ایالات متحده را از اعطای وام‌های مصرفی و وام‌های رهنی املاک تجاری منع می‌کردند)، قوانینی که شدت وام‌دهی را تعیین می‌کردند (مانند قوانین نسبت وام به ارزش مسکن برای وام‌های مسکن) و تضعیف یا لغو متناوب محدودیت‌های جابه‌جایی فرامرزی سرمایه (برای اطلاع از جزئیات بیشتر در مورد آخر، به فصل دوازدهم رجوع کنید).

نتیجه‌ی این امر گسترش بی‌سابقه‌ی ارتباطات میان اجزای مختلف نظام مالی بود. این ارتباطات نه تنها در میان بخش‌های مختلف نظام مالی (مثلاً بانک‌های تجاری و شرکت‌های بیمه عمیقاً در مبادلات مشتقات وارد شدند)، بلکه در میان کشورهای مختلف شکل گرفت، به صورتی که اولین نشانه‌های مشکلات تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده ایالات متحده، در سال ۲۰۰۸ در بانک‌های آلمان و سوئیس که تعهدات بدهی وثیقه‌گذاری شده را خریده بودند، مشاهده شد، با افزایش همبستگی متقابل مشکلی در یک قسمت از نظام مالی به سرعت به مناطق دیگر نیز گسترش پیدا خواهد کرد و بی‌ثباتی کلی نظام را افزایش می‌دهد.

مسئله این است که این محصولات مالی را هر قدر ماهرانه نیز با یکدیگر ادغام، ساختاردهی یا از هم مشتق کنید، در نهایت همان وام‌گیرنده‌ی وام مسکن بدون پشتوانه در فلوریدا، همان شرکت کوچک در ناگويا و همان فردی که در نانتز وام گرفته است تا خودروی جدیدی خریداری کند، حالا مجبورند تا این وام‌ها را پس بدهند و در نتیجه پایه و اساس تمام این محصولات مالی جدید را تشکیل می‌دهند. همچنین با ایجاد انواع مختلفی از محصولات مالی که بخش‌های کوچک و مختلفی از این نظام را به هم پیوند می‌دهند، شما در واقع تأثیر شکست افراد در پرداخت وام را تشدید می‌کنید.

چطور این نظام مالی باعث شده شرکت‌های غیرمالی دید کوتاه‌مدت‌تری پیدا کنند

پیدایش نظام مالی جدید تنها بخش مالی را تحت تأثیر قرار نداد، بلکه این نظام روش اداره‌ی شرکت‌های غیرمالی را نیز تغییر داد. این تغییر در کشورهای ایالات متحده و بریتانیا از هر کشور دیگری برجسته‌تر بود زیرا در این کشورها نظام مالی جدید بیش از سایر کشورهای جهان پیشرفت کرده بود و گروه‌های ذینفع غیرسهامدار در این کشورها برخلاف کشورهایمانند آلمان و ژاپن تأثیر ناچیزی بر نحوه‌ی مدیریت شرکت‌ها داشتند.

اولین تغییر مهم، کاهش بیشتر افق زمانی مدیران این شرکت‌ها بود. با پیدایش تصاحب‌های خصمانه در دهه‌ی ۱۹۸۰ (گوردون گکو از فصل سوم را به یاد بیاورید) شرکت‌ها نیز تحت فشار روزافزونی قرار گرفته بودند تا در کوتاه‌مدت سودآوری داشته باشند، حتی اگر این سودآوری کوتاه‌مدت به بهای از دست دادن قابلیت رقابت بلندمدت شرکت بود. اما با گسترش بسیار ابزارهای مالی مختلف که سود بالا و سریع داشتند، بی‌صبری سهامداران طی چند دهه‌ی اخیر حتی شدت بیشتری پیدا کرده بود. مثلاً در بریتانیا

دوره‌ی متوسط سهامداری که در گذشته نیز از پنج سال در اواسط دهه‌ی ۱۹۶۰ به دو سال در دهه‌ی ۱۹۸۰ کاهش یافته بود، در پایان سال ۲۰۰۷ به ۷.۵ ماه سقوط کرده بود.^۱

این مسئله باعث شد تحت شعار «بیشینه‌سازی ارزش سهام سهامداران»، «اتحاد شومی» میان مدیران حرفه‌ای شرکت‌ها و گروه‌های در حال رشد سهامداران کوتاه‌مدت ایجاد شود (برای اطلاعات بیشتر به فصل پنجم رجوع کنید). در این اتحاد در ازای بیشینه‌سازی سود کوتاه‌مدت (حتی به بهای از دست دادن کیفیت محصولات و روحیه‌ی کارکنان) و توزیع بزرگترین بخش ممکن از این سودها در میان سهامداران به شکل پرداخت سود سهام یا **باز خرید سهام**^۲ (شرکت‌ها سهام خود را خریداری می‌کردند تا قیمت آن را افزایش دهند) حقوق‌های نجومی به مدیران پرداخت می‌شد.

چنین اقداماتی منابع مالی بسیار محدودی را برای شرکت‌ها باقی می‌گذاشت تا در اموری مانند خرید ماشین‌آلات، تحقیق و توسعه و آموزش کارکنان سرمایه‌گذاری کنند و به همین دلیل بهره‌وری و قابلیت رقابت بلندمدت شرکت را کاهش می‌داد. زمانی که شرکت‌ها دچار مشکل می‌شدند بیشتر مدیران حرفه‌ای و سهامداران کوچکی که با همکاری هم نابودی شرکت را ترتیب داده بودند دیگر در شرکت حضور نداشتند.

تبدیل شرکت‌های غیرمالی به مالی

نظام مالی جدید تنها افق زمانی عملکرد شرکت‌های غیرمالی را کاهش نداده بود. این نظام همچنین این شرکت‌ها را بیشتر و بیشتر «به شرکت‌های مالی تبدیل می‌کرد». به عبارت دیگر وابستگی آنها به فعالیت‌های مالی خود را افزایش داد. با توجه به بازده بالاتر دارایی‌های مالی در مقایسه با کسب‌وکارهای سنتی، بسیاری از این شرکت‌ها به‌طور روزافزون منابع خود را به سوی مدیریت دارایی‌های مالی هدایت کردند. این تغییر تمرکز باعث شد علاقه‌ی این شرکت‌ها به ارتقاء قابلیت‌های تولیدی بلندمدت و فن‌آوری‌محور کاهش پیدا کند و بیشتر به اموری توجه کنند که با فشار روزافزون سهامدارانی که دید کوتاه‌مدت داشتند، ضرورت پیدا می‌کرد.

طی چند دهه‌ی اخیر برخی از این شرکت‌ها شعب مالی خود را به شدت گسترش داده‌اند، مثلاً شرکت جنرال الکتریک کپیتال^۳ را شرکت جنرال الکتریک، شرکت جی‌مک^۴ را شرکت جنرال موتور و شرکت

۱. متوسط بازه‌ی سهامداری برای بانکداران از حدود سه سال در سال ۱۹۹۸ به نزدیک سه ماه در سال ۲۰۰۸ کاهش یافت.

P. Sikka, 'Nick Clegg's plan for shareholders to tackle fat-cat pay won't work', Guardian, 6 December 2011, downloadable from: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?>

2. Share buy-backs

3. GE Capital

4. GMAC

فورد فاینانس^۱ را شرکت فورد ایجاد کرد. برخی از این شرکت‌ها به حدی بزرگ شدند که در تابستان سال ۲۰۱۳، شورای نظارت بر ثبات مالی دولت ایالات متحده بزرگترین آنها یعنی شرکت جنرال الکتریک کپیتال را یکی از «موسسات مالی مهم از نظر سیستماتیک»^۲ نامید، عنوانی که معمولاً تنها برای بزرگترین بانک‌ها محفوظ است.

توسعه‌ی بیش از حد بخش مالی و پیامدهای ناشی از آن

تحت این نظام جدید، سودآوری بخش مالی نسبت به بخش‌های غیرمالی بسیار افزایش پیدا کرد، درحالی‌که در گذشته همواره این وضعیت صادق نبود.^۳ این مسئله به این بخش اجازه داد حقوق و مزایایی به مراتب بالاتر از حقوق و مزایای بخش‌های دیگر را به کارکنان خود پیشنهاد دهد و به همین دلیل باهوش‌ترین افراد را بدون توجه به نام رشته‌ی تحصیلی آنها در دانشگاه به خود جذب می‌کرد.

متأسفانه، این امر به تخصیص نادرست استعدادها منجر شد زیرا افرادی که می‌توانستند در حرفه‌های دیگری مانند مهندسی، شیمی و هرچه که فکرش را بکنید بهره‌وری به مراتب بالاتری داشته باشند، مشغول معامله‌ی مشتقات یا ساخت الگوهای ریاضی برای تعیین قیمت آنها شدند. ضمن آنکه به معنای به هدر رفتن هزینه‌های بسیار صرف شده برای تحصیلات عالی نیز بود چرا که بسیاری از این افراد از مهارت‌هایی که اساساً برای استفاده از آنها آموزش دیده بودند، استفاده نمی‌کردند.^۴

این تمرکز نامتناسب ثروت در بخش مالی همچنین به این بخش اجازه داد با قدرت بیشتری علیه مقررات مالی لابی‌گری کند، حتی زمانی که این مقررات از نظر اجتماعی سودمند بودند. از طرفی جریان دو طرفه و رو به رشد جابه‌جایی کارکنان میان صنعت مالی و سازمان‌های نظارتی سبب شده بود که در بیشتر

1. Ford Finance

2. systematically important financial institutions, (SIFIs)

۳. البته، سودآوری بخش مالی همواره از بخش غیرمالی بیشتر نبوده است. مطابق یکی از پژوهش‌هایی که در سال ۲۰۰۵ منتشر شد، در ایالات متحده در میان دهه‌ی ۱۹۶۰ و اواخر دهه‌ی ۱۹۷۰، نرخ سود در بنگاه‌های مالی از نرخ سود بنگاه‌های غیرمالی پایین‌تر بود. اما به دنبال مقررات‌زدایی در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰، نرخ سود شعب مالی (در یک روند صعودی، در بازه‌ی میان ۴ الی ۱۲ درصد تغییر می‌کرد) تا اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ به طور قابل توجهی بالاتر از بنگاه‌های غیرمالی بود (۲ الی ۵ درصد). داده‌های این پژوهش در همین نقطه به پایان می‌رسد. در کشور فرانسه، نرخ سود شرکت‌های مالی در میان اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ و اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ منفی بود (هیچ داده‌ای برای دهه‌ی ۱۹۶۰ موجود نیست). اما با مقررات‌زدایی مالی در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰، نرخ سود این شرکت‌ها شروع به افزایش کرد و در اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ که نرخ سود هر دو بخش در حدود ۵ درصد بود، توانست از نرخ سود بنگاه‌های غیرمالی نیز فراتر برود، سپس تا سال ۲۰۰۱ به افزایش خود ادامه داد و به بیش از ۱۰ درصد رسید. در مقابل، نرخ سود بنگاه‌های غیرمالی کشور فرانسه از اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ شروع به کاهش کرد و در سال ۲۰۰۱ به نزدیکی ۳ درصد رسید. به کتاب زیر رجوع کنید:

G. Duménil and D. Lévy, 'Costs and benefits of neoliberalism: a class analysis', in G. Epstein (ed.), *Financialisation and the World Economy* (Cheltenham: Edward Elgar, 2005).

۴. چند سال پیش استاد دیوید کینگ شیمی‌دان بزرگ دانشگاه کمبریج و مشاور علمی ارشد دولت بریتانیا در میان سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۷ به من گفت که احتمالاً ۶۰ درصد از دانشجویان دکترای سابق وی اکنون در بخش مالی مشغول فعالیت هستند.

مواقع لابی‌گری ضرورتی پیدا نکند. بسیاری از ناظران مالی که در گذشته کارکنان بخش مالی بودند، به‌طور ذاتی طرفدار همان صنعتی بودند که می‌خواستند بر کار آن نظارت کنند؛ این پدیده مسئله‌ی «درب چرخان»^۱ نامیده می‌شود.

مسئله‌دارتر این است که پدیده‌ی درب چرخان نوعی فساد موزیانه را تقویت می‌کند. چه‌بسا ناظران برای کمک به کارفرمایان احتمالی خود در آینده، قوانین را به نفع موسسات مالی تغییر داده یا به گونه‌ای تفسیر کنند که تا مرز نقض قوانین نیز پیش برود. برخی ناظران رده‌بالا حتی رفتار هوشمندانه‌تری دارند. یعنی زمانی که سمت خود را رها می‌کنند، تلاش نمی‌کنند تا سمت جدیدی بیابند. بلکه آنها خودشان صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی یا صندوق‌های تأمین سرمایه تأسیس می‌کنند تا ذینفعانی که در گذشته قوانین را به نفع آنها تفسیر کرده‌اند در این صندوق‌ها سپرده‌گذاری کنند؛ اگرچه این مقام ناظر پیشین شاید تجربه‌ای در مورد مدیریت صندوق‌های سرمایه‌گذاری نداشته باشد.

حتی دشواری بزرگ‌تر، سلطه‌ی ایدئولوژی طرفدار بخش مالی است. این سلطه از قدرت بسیار زیاد این بخش و پاداش دادن آن به افرادی که در آن و یا برای آن کار می‌کنند، ناشی می‌شود. پس از بحران مالی سال ۲۰۰۸ که بی‌کفایتی و بی‌احتیاطی صنعت مالی آشکار شد و بدبینی نسبت به صنعت مالی شکل گرفت، همچنان سیاستمداران و ناظران تمایلی برای اصلاح شدید نظام نظارت بر امور مالی نداشتند. این امر صرفاً از قدرت لابی‌گری بالای این بخش ناشی نمی‌شد، بلکه دلیل دیگر این مسئله اعتقاد ایدئولوژیک آنها بود؛ حداکثر آزادی برای صنعت مالی به نفع منافع ملی است.

اعداد زندگی واقعی

تناوب تکرار بحران‌های مالی به شدت افزایش پیدا کرده است

برای بیشتر افراد احتمالاً بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ شرطی کافی است که نشان می‌دهد این نظام مالی جدید نتوانسته به وعده‌های خود در زمینه‌ی کارآمدی و ثبات بیشتر عمل کند. اما بایستی به این نکته اشاره کرد که پیش از بحران سال ۲۰۰۸ بحران‌های متعدد کوچک‌تری طی سه دهه‌ی اخیر روی داده بودند که به نوعی خبر از وقوع این بحران داشتند. این لیست که تنها به بزرگترین این بحران‌ها اشاره دارد، واقعا قابل توجه است.

در سال ۱۹۸۲ کشور شیلی به بحران بانکی بزرگی دچار شد که به دنبال آزادسازی افراطی بازار مالی این کشور در اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ و تحت حکومت دیکتاتوری پینوشه روی داد. در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ صندوق‌های پس‌انداز و وام ایالات متحده که به آنها «نهادهای صرفه‌جویی آ» نیز گفته می‌شود، دچار دردسر بزرگی شدند چرا که دولت به آنها اجازه داده بود در فعالیت‌های پرریسک‌تر و احتمالاً پرسودتری مانند اعطای وام‌های املاک تجاری و مصرفی وارد شوند. دولت ایالات متحده مجبور شد برای برطرف

1. Revolving door

2. thrifts

کردن این مشکل نزدیک به یک چهارم از صندوق‌های پس‌اندازو اعطاکنده تسهیلات را تعطیل و کسری از بودجه‌ی دولتی معادل ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی را به این صندوق‌ها تزریق کند. دهه‌ی ۱۹۹۰ با بحران بانکی در سوئد و فنلاند و نروژ آغاز شد که به دنبال مقررات‌زدایی مالی آنها در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ روی داد. سپس در سال‌های ۱۹۹۴ و ۱۹۹۵ بحران «تکیلا» در مکزیک روی داد. به دنبال این بحران نیز در سال ۱۹۹۷ بحران‌های مالی دیگری در اقتصادهای «معجزه‌آسای» آسیایی یعنی تایلند، اندونزی، مالزی و کره‌ی جنوبی رخ داد که از آزادسازی مالی و مقررات‌زدایی اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ و اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ ناشی شده بود. اندکی پس از بحران کشورهای آسیایی نیز بحران مالی سال ۱۹۹۸ روسیه اتفاق افتاد. بحران برزیل نیز پس از آن و در سال ۱۹۹۹ و بحران مالی آرژانتین در سال ۲۰۰۲ روی داد که هر دوی آنها عمدتاً از مقررات‌زدایی مالی ناشی شده بودند.

از اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ به بعد بحران‌های مالی بسیاری در جهان روی داده است و بحران‌هایی که اشاره کردم تنها نمونه‌های برجسته از آن‌ها هستند. مطابق یکی از پژوهش‌های پرارجاع^۱، در بازه‌ی زمانی میان پایان جنگ جهانی دوم و اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ که بخش مالی کشورها به شدت تحت کنترل بود، تقریباً هیچ کشوری در جهان دچار بحران مالی نشد. اما در میان اواسط دهه‌ی ۱۹۷۰ و اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ تعداد کشورهای جهان که دچار بحران بانکی شده بودند به ۵ الی ۱۰ درصد افزایش پیدا کرد که با سهم آنها از درآمد جهانی متناسب بود. سپس در اواسط دهه‌ی ۱۹۹۰ این نسبت به سرعت به نزدیک ۲۰ درصد رسید. این نسبت پس از این دوران به مدت چند سال در اواسط دهه‌ی ۲۰۰۰ به صفر درصد کاهش پیدا کرد، اما پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ بار دیگر افزایش پیدا کرد و به ۳۵ درصد رسید. «اتحاد شوم» میان سهامداران عجول و مدیران حرفه‌ای، قابلیت سرمایه‌گذاری شرکت‌ها را کاهش داده

بود

پیدایش الگوی «بیشینه‌سازی ارزش سهام سهامداران» در عصر مالی جدید منابع در دسترس شرکت‌های غیرمالی برای انجام سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت را به‌طور چشمگیری کاهش داد. این عصر شاهد افزایش چشمگیری در سودهای توزیع شده بود؛ سودهایی که به شکل پرداخت سود سهام یا بازخرید سهام در میان سهامداران توزیع می‌شد. مثلاً در بازه‌ی زمانی میان دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۷۰، نسبت سود توزیع شده به کل سود شرکت‌های ایالات متحده در حدود ۳۵ الی ۴۵ درصد بود.^۲ در میان سال‌های ۲۰۰۱ الی ۲۰۱۰ بزرگترین شرکت‌های ایالات متحده ۹۴ درصد و شرکت‌های بریتانیایی نیز ۸۹ درصد از سود خود را در میان سهامداران توزیع می‌کردند.^۳

1. Reinhart and Rogoff, This Time Is Different, p. 252, figure 16.1.

2. Palma, 'The revenge of the market on the rentiers', p. 851, figure 12.

3. W. Lazonick, 'Big payouts to shareholders are holding back prosperity', Guardian, 27 August 2012; downloadable from: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity>.

این مسئله توانایی شرکت‌های این کشورها برای سرمایه‌گذاری را به‌طور قابل توجهی کاهش داد. برخلاف تصور عموم منبع اصلی تأمین مالی سرمایه‌گذاری، انتشار سهام جدید یا اخذ وام‌های بانکی نیست، بلکه سود حفظ شده است؛ سودهایی که در میان سهامداران توزیع نمی‌شوند. با توجه به این مطلب، کاهش شدید سود تقسیم نشده که مثلاً در شرکت‌های ایالات متحده از ۵۵ الی ۶۵ درصد به تنها ۶ درصد سقوط کرده بود به معنای کاهش عظیم توانایی این شرکت‌ها برای انجام سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت بود. دست‌کم در ایالات متحده بنگاه‌های غیرمالی برای کسب سود به‌طور روز افزون به فعالیت‌های مالی

وابسته شدند

بنگاه‌های غیرمالی به‌ویژه در کشور ایالات متحده بخش‌های مالی خود را به شدت گسترش داده بودند. نسبت دارایی‌های مالی به دارایی‌های غیرمالی متعلق به شرکت‌های غیرمالی به تدریج از ۳۰ درصد در سال ۱۹۵۰ به ۴۰ درصد در سال ۱۹۸۲ افزایش پیدا کرد. اما در سال ۲۰۰۱ این نسبت به سرعت شروع به افزایش کرد و به ۱۰۰ درصد رسید. از آن زمان به بعد شروع به کاهش کرد و تا سال ۲۰۰۸ به ۸۱ درصد رسید. اما در سال ۲۰۰۹ بار دیگر افزایش پیدا کرده و به سقف جدیدی معادل ۱۰۴ درصد رسید و اساساً در همان سطح باقی ماند.^۱

در این دوران شعب مالی برخی کمپانی‌ها به منبع اصلی سود آنها تبدیل شده بود و شعب تولیدی اصلی آنها را کم‌ارزش جلوه می‌داد. در سال ۲۰۰۳، نزدیک به ۴۵ درصد از سود شرکت جنرال الکتریک از شرکت جنرال الکتریک کپیتال حاصل شده بود. در سال ۲۰۰۴، نزدیک به ۸۰ درصد از سود شرکت جنرال موتور نیز از شعبه‌ی مالی آن یعنی شرکت جی‌مک تأمین می‌شد و تمام سود شرکت فورد نیز در میان سال‌های ۲۰۰۱ الی ۲۰۰۳ از شرکت فورد فاینانس حاصل شده بود.^۲

۱. این نسبت در سال‌های ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ در مقدار ۹۹ درصد باقی ماند. داده‌های این پاراگراف از داده‌های جریان سرمایه‌ی هیات فدرال رزرو اخذ شده است که از آدرس زیر قابل دریافت است:

<http://www.federalreserve.gov/apps/fof/>.

برآوردهای مشابه تا اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ را می‌توان در کتاب زیر مشاهده کرد:

Crotty, 'If financial market competition is so intense'.

در برآورد دیگری اعداد کمتری به دست آمده‌اند، اما روند هم‌چنان یکسان است: اندکی بیش از ۲۰ درصد در سال ۱۹۵۵، افزایش تا نزدیکی ۳۰ درصد تا اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰، افزایش به ۵۰ درصد تا اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰، سقوط به نزدیکی ۴۵ درصد در دورانی که به بحران سال ۲۰۰۸ منتهی می‌شد و افزایش مجدد به بیش از ۵۰ درصد تا سال ۲۰۱۰. به کتاب زیر رجوع کنید:

W. Milberg and N. Shapiro, 'Implications of the recent financial crisis for innovation', New School for Social Research, mimeo, February 2013.

۲. اطلاعات مرتبط به کمپانی جنرال الکتریک از کتاب‌های زیر اخذ شده‌اند:

R. Blackburn, 'Finance and the fourth dimension', New Left Review, May/June 2006, p. 44.

در کتاب زیر برآورد شده است که این نسبت می‌تواند به میزان ۵۰ درصد باشد.

J. Froud et al., Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers (London: Routledge, 2006)

اعداد کمپانی فورد نیز از کتاب زیر اخذ شده‌اند:

Froud et al. study and the GM number from the Blackburn study.

ملاحظات پایانی: امور مالی بایستی به دقت تحت نظارت باشند دقیقاً به همان دلیل که این بخش قدرت بسیار زیادی دارد

بدون توسعه‌ی نظام مالی، نظام سرمایه‌داری نمی‌توانست تا این حد توسعه پیدا کند. گسترش بانکداری تجاری، پیدایش بازار سهام، پیشرفت بانکداری سرمایه‌گذاری و رشد اوراق قرضه‌ی دولتی و شرکتی به ما اجازه داده منابع خود را بسیج و ریسک را به مقیاس بی‌سابقه‌ای در میان خود تقسیم کنیم. بدون چنین پیشرفت‌هایی احتمالاً همچنان در همان جهانی زندگی می‌کردیم که مملو از کارخانه‌های کوچکی بود که روند اداره و تأمین مالی آنها به همان سبک «تولیدکنندگان ارشد» ریکاردویی انجام شده و دولت‌های بی‌کفایت و با مدیریت مالی ضعیف از آنان حمایت می‌کردند.

متأسفانه به دنبال پیدایش «امور مالی جدید» در سه دهه‌ی اخیر، نظام مالی ما به یک نیروی منفی تبدیل شده است. نهادهای مالی ما مهارت بالایی پیدا کرده‌اند تا با ایجاد حساب قیمتی در دارایی‌هایی که بی‌ثباتی آنها را با ادغام، ساختاردهی و روش‌های دیگر پنهان کرده‌اند، سود کلانی برای خود به دست بیاورند. اما زمانی که این حساب‌ها می‌ترکند، این نهادها از نفوذ اقتصادی و سیاسی خود ماهرانه استفاده می‌کنند تا از محل بودجه‌های دولتی کمک‌های مالی و یارانه‌ای برای خود کسب کنند. جای خالی این منابع نیز بایستی با افزایش مالیات، کاهش مخارج دولت و در کل از جیب عموم مردم تأمین شود. این سناریو از زمان بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ در مقیاس بسیار عظیمی در جریان بوده است، اما پیش از آن و طی سه دهه‌ی اخیر نیز در مقیاس‌های کوچک‌تری بارها و بارها در سراسر جهان از جمله کشورهای

شیلی، ایالات متحده، سوئد، مالزی، روسیه، برزیل و هر کشوری که فکرش را بکنید، تکرار شده‌اند. تا زمانی که نظارت به مراتب دقیق‌تری را بر نظام مالی خود اعمال نکنیم، شاهد تکرار این بحران‌ها خواهیم بود. بسیاری از مقرراتی که تا به اینجا به تضعیف یا لغو تدریجی آنها پس از دهه‌ی ۱۹۸۰ اشاره کردم، بایستی بازگردانده یا حتی تقویت شوند. این تغییرات نظارتی مباحث فنی خاصی را شامل می‌شوند که نیازی نیست برای توضیح آنها خواننده را در اینجا معطل کرد، اما یک اصل واضحی وجود دارد که در هنگام تفکر در مورد اصلاحات بایستی به خاطر سپرده شود. این اصل که نظام مالی ما بایستی ساده‌تر شود.

همان‌طور که در بالا توضیح داده شد، نظام مالی ما بیش از حد پیچیده شده است که امکان کنترل آن وجود ندارد. البته، نه صرفاً برای مقامات ناظری که به ظاهر بی‌اطلاع از همه‌چیز هستند، بلکه برای کسانی که به نظر «خبرگان» صنعت مالی به حساب می‌آیند. ما بایستی با محدودسازی گسترش محصولات مالی بیش از حد پیچیده، این پیچیدگی را کاهش دهیم، به‌ویژه زمانی که سازندگان این محصولات نمی‌توانند به‌طور قطعی و غیرقابل‌تردیدی ثابت کنند که مزایای آنها به مراتب بیشتر از هزینه‌های آنها است.

این اصل ممکن است بسیار افراطی به نظر برسد، اما در واقع این‌طور نیست. ما در زمینه‌ی داروسازی همواره در حال انجام چنین کاری هستیم و با توجه به پیچیدگی بدن انسانی و شدت عوارض جانبی

احتمالی که داروهای جدید ممکن است ایجاد کنند، از تولیدکنندگان داروها می‌خواهیم به مابقی اجتماع ثابت کنند که مزایای محصولات آنها بیشتر از هزینه‌های آنها است.^۱ در واقع، همان‌طور که در بالا نشان دادم، مرز قراردادهای مالی مشروع را تصمیم‌گیران سیاسی مرتباً تغییر می‌دهند (موضوع مبادلات مشتقات را به یاد بیاورید).

دفاع از تعیین مقررات سخت‌گیرانه برای نظام مالی به معنای آن نیست که این بخش، بخش مهمی از اقتصاد ما را تشکیل نمی‌دهد. بلکه کاملاً برعکس؛ دقیقاً به دلیل قدرت و اهمیت این نظام است که بایستی آن را تحت نظارت قرار داد. چراغ‌های راهنمایی، ترمزهای ای بی اس، کمربند ایمنی و کیسه‌ی هوا زمانی اختراع نشدند که بیشتر مردم با پای پیاده به مقصد خود می‌رفتند یا سوار گاری‌های گاوکش شده یا در بهترین حالت بر پشت اسب می‌تاختند. چنین چیزهایی دقیقاً به این علت به وجود آمده‌اند (و از طریق مقررات آنها را مطالبه کردیم) که همه‌ی ما خودروهای سواری داریم که قدرت و سرعت بالایی دارند و اگر مشکلی (هرچند کوچک) پیش آید می‌توانند آسیب زیادی ایجاد کنند. تا زمانی که چنین عقلانیتی در مورد امور مالی نیز به کار برده نشود، اقتصاد ما همچنان به جامعه‌ای با تصادفات رانندگی، فرار راننده از محل تصادف یا حتی تصادفات زنجیره‌ای در بزرگراه‌ها شباهت خواهد داشت.

منابعی برای مطالعات بیشتر

Y. AKYUZ

The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective
(London: Pluto Press, 2013).

G. EPSTEIN (ED.)

Financialization and the World Economy (Cheltenham: Edward Elgar, 2005).

G. INGHAM

The Nature of Money (Cambridge: Polity, 2004).

C. KINDLEBERGER

Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises (London:
Macmillan, 1978).

۱. این نکته را اندی هالاند از بانک مرکزی انگلستان با وضوح بسیاری توضیح داده است (به متن بالا رجوع کنید).

Federal Reserve Bank of Kansas City's 36th Economic Policy Symposium on "The Changing Policy Landscape", Jackson Hole, Wyoming, 31 August 2012

متن سخنرانی در آدرس زیر قابل دریافت است:

<http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf>.

J. LANCHESTER

Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay (London: Penguin, 2010).

C. LAPAVITSAS

Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All (London: Verso, 2013).

F. MARTIN

Money: The Unauthorised Biography (London: Bodley Head, 2013).

B. SCOTT

The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money (London: Pluto Press, 2013).

فصل ۹

بز بوریس بایستی بمیرد

نابرابری و فقر

«ایوان دهقان نسبت به همسایه‌ی خود بوریس حسودی می‌کند به این خاطر که بوریس یک بز دارد. روزی ایوان با یک پری برخورد می‌کند و پری از او می‌خواهد که تنها یک آرزو کند تا آن را برآورده کند. خب او چه آرزویی می‌کند؟ اینکه بز بوریس بایستی بمیرد.»

دیوید. لندز، ثروت و فقر ملل

نابرابری

ایوان تنها نیست، جستجوی برابری در حکم یکی از نیروهای محرکه‌ی تاریخ بشر

اما ایوان به‌هیچ‌وجه تنها فردی نیست که چنین رفتاری دارد. در کشور کره، ضرب‌المثلی وجود دارد که می‌گوید زمانی که پسرعموی شما یک قطعه زمین می‌خرد، شما دل‌درد می‌گیرید. مطمئنم بسیاری از خوانندگان این کتاب احتمالاً ضرب‌المثل‌ها و جوک‌های مشابه بسیاری را می‌دانند که به افرادی اشاره دارند که نسبت به عملکرد بهتر سایرین به شکلی غیرعقلانی احساس حسادت دارند.

جستجوی برابری یکی از احساسات کاملاً طبیعی انسان است و یکی از نیروهای محرکه‌ی قدرتمند تاریخ بشر بوده است. برابری یکی از ایده‌آل‌هایی بود که در پس انقلاب فرانسه قرار داشت. یکی از مشهورترین شعارهای این دوران، «Liberté, égalité, fraternité ou la mort» (آزادی، برابری، برادری یا مرگ) بود. در انقلاب روسیه و سایر انقلاب‌های سوسیالیست که به دنبال آن روی داد، برابری انگیزه‌ی اصلی و محرک آنها بود. بسیاری از اعتصابات صنعتی، تظاهرات، انقلاب‌ها و سایر درگیری‌های بی‌شمار، انسان‌ها بدون انگیزه‌ی جستجوی برابری به وقوع نمی‌پیوست.

«می‌دانید، فکر می‌کنم مسئله تنها بر سر حسادت است»

بااین‌حال، طرفداران سیاست‌های بازار آزاد به ما هشدار می‌دهند که ناپیستی اجازه بدهیم که اینگونه

غرایز بدوی بر ما غلبه کنند. آنها به ما می‌گویند سیاست‌مدارانی که به دنبال اخذ مالیات بیشتر، از مردم ثروتمند بوده یا پاداش‌های پرداخت شده در صنایع بانکداری را محدود می‌کنند، صرفاً در «سیاست حسادت» مشغول هستند. آنها به ما می‌گویند که نبایستی مردم بالادست را به پایین بکشیم تا صرفاً برابر شویم.

نابرابری یکی از پیامدهای اجتناب‌ناپذیر بهره‌وری متفاوت در افراد است. مردم ثروتمند به این دلیل ثروتمند هستند که در ایجاد ثروت مهارت بهتری دارند. آنها به ما هشدار می‌دهند که تلاش برای مبارزه با این پیامد طبیعی باعث می‌شود همه‌ی ما تنها در فقر با هم برابر شویم. سخنانی که میت رامنی^۱ کاندیدای ریاست جمهوری حزب جمهوری خواه در سال ۲۰۱۲ در مورد نگرانی‌های موجود پیرامون نابرابری بیان کرد، به خوبی این بینش را خلاصه می‌کند: «می‌دانید، فکر می‌کنم موضوع تنها بر سر حسادت است.» در چند دهه‌ی اخیر، طرفداران بازار آزاد به‌طور موفقیت‌آمیزی بسیاری از افراد دیگر را نیز متقاعد کرده‌اند که اعطای بخش بزرگ‌تری از درآمد ملی به پردرآمدترین افراد به سود همه خواهد بود. این کلام موجز که «یک موج بالارونده، تمام قایق‌ها را نیز با خود بالا می‌برد» اساساً به جان اف. کندی نسبت داده می‌شود، اما بار دیگر رابرت روبین^۲ وزیر خزانه‌داری ایالات متحده‌ی دوران ریاست جمهوری بیل کلینتون آن را بر سر زبان‌ها انداخت و به منزله‌ی شعار موردعلاقه‌ی طرفداران بازار استفاده می‌شد.

زمانی که ثروتمندان ثروت بیشتری در اختیار داشته باشند، سرمایه‌گذاری بیشتری کرده و درآمد بیشتری برای دیگران ایجاد می‌کنند، آنها کارگران بیشتری را برای کسب و کارهای خود استخدام خواهند کرد و کسب و کارهای آنها نیز از نهاده‌های تولید بیشتری استفاده خواهند کرد. ثروتمندان با درآمد فردی بالاتر مخارج خود را افزایش خواهند داد و مثلاً برای کمپانی‌هایی که خودروهای سوپر اسپورت یا لباس‌های طراحی شده برای ثروتمندان را به فروش می‌رسانند، درآمد بالاتری ایجاد می‌کنند. همچنین کمپانی‌هایی که چنین محصولاتی را عرضه می‌کنند تقاضای خود برای محصولاتمانند قطعات خوردو یا منسوجات را افزایش خواهند داد و در نتیجه کارگران آنها نیز دستمزدهای بالاتری دریافت خواهند کرد و مبالغ بیشتری را برای مواد غذایی و پوشاک (معمولی) صرف خواهند کرد و مواردی از این قبیل. بدین ترتیب اگر درآمد بالاتری در رأس هرم وجود داشته باشد، بخش بیشتری از این درآمد به مابقی اقتصاد «تراوش خواهد کرد» و رفاه همه‌ی افراد نسبت به گذشته افزایش خواهد یافت. اگرچه ممکن است که سهم مردم فقیرتر از درآمد ملی کمتر باشد، اما در این شرایط وضعیت بهتری نسبت به گذشته خواهند داشت. این دقیقاً همان چیزی است که میلتنون فریدمن استاد اقتصاد بازار آزاد با بیان عبارت زیر، قصد بیان آن را داشت: «بیشتر باورهای غلط اقتصادی از این مسئله ناشی می‌شوند که مردم معمولاً تصور می‌کنند که یک کیک با اندازه‌ی ثابت وجود دارد که هرکس تنها به بهای محرومیت دیگران می‌تواند

1. Mitt Romney

2. Robert Rubin

تکه‌ی بزرگتری از آن را به دست بیاورد.^۱

باور به اثرات تراوشی در سه دهه‌ی اخیر بسیاری از دولت‌های جهان را تحریک کرده تا سیاست‌های طرفدار ثروتمندان را اتخاذ کنند یا دست‌کم پوشش سیاسی مناسب برای به کار بستن این سیاست‌ها را برای آنها فراهم کرده است. در نتیجه مقررات بازارهای کالا و خدمات، نیروی کار و مالی تضعیف شد و امکان کسب سود برای ثروتمندان را ساده‌تر ساخت. همچنین مالیات کمپانی‌ها و افراد پردرآمد قطع شد تا امکان نگهداری این پول‌ها برای آنها ساده‌تر شود.

نابرابری بیش از حد برای اقتصاد بد است: بی‌ثباتی و کاهش پویایی

تقریباً هیچ کس از مساوات‌طلبی افراطی تحت حکومت مائو در چین یا حکومت پول پات در کامبوج طرفداری نمی‌کند. با این وجود، بسیاری از افراد مدعی هستند که نابرابری بیش از اندازه نه صرفاً از نظر اخلاقی بلکه از نظر اقتصادی نیز پدیده‌ی بدی به حساب می‌آید.^۲

برخی اقتصاددانان تأکید کرده‌اند که نابرابری بالا انسجام اجتماعی را کاهش و بی‌ثباتی سیاسی را افزایش می‌دهد. این مسئله نیز به نوبه‌ی خود به تضعیف سرمایه‌گذاری منجر می‌شود. بی‌ثباتی سیاسی وضعیت آینده را نامشخص می‌سازد و به همین دلیل بازدهی سرمایه‌گذاری که مطابق تعریف خود در آینده محقق خواهد شد نیز نامعلوم خواهد بود. کاهش سرمایه‌گذاری به کاهش رشد اقتصادی منجر می‌شود.

نابرابری بیشتر همچنین بی‌ثباتی اقتصادی را افزایش می‌دهد و به رشد اقتصادی آسیب می‌زند.^۳ اعطای سهم بزرگ‌تری از درآمد ملی به پردرآمدترین افراد نسبت سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد. اما همان‌طور که کینز اشاره کرده است افزایش سهم سرمایه‌گذاری همچنین به معنای آن است که یک اقتصاد بیشتر در معرض عدم قطعیت قرار خواهد داشت و به همین دلیل ثبات آن نیز کاهش می‌یابد (به فصل چهارم مراجعه کنید). همچنین بسیاری از اقتصاددانان اشاره کرده‌اند که افزایش نابرابری نقش مهمی در رویداد بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ داشته است. به‌ویژه در مورد ایالات متحده که در آن درآمد طبقات بالا به‌طور سرسام‌آوری افزایش یافت، در حالی که درآمدهای واقعی برای بیشتر مردم از دهه‌ی ۱۹۷۰ به بعد تقریباً ثابت باقی مانده بود.

درآمدهای ثابت، مردم را وادار کرد تا برای آنکه بتوانند پا به پای استانداردهای مصرفی همواره در حال

1. M. Friedman and R. Friedman, *Free to Choose* (Harmondsworth: Penguin Books, 1980), pp. 31-2.

۲. استدلال‌های اخلاقی علیه نابرابری موارد زیر را شامل می‌شوند: نابرابری بسیار بالا از نظر اخلاقی غیرقابل قبول است چرا که بخش بزرگی از آنچه که به دست می‌آورد به جای شایستگی شما مانند تلاش‌هایی که انجام داده‌اید به شانس شما مانند (اینکه از چه والدینی متولد شده‌اید) بستگی دارد. گروهی که اختلافات زیادی میان اعضای آن وجود دارد نمی‌تواند به منزله‌ی یک انجمن واقعی عمل کند؛ نابرابری بیش از حد دموکراسی را تضعیف می‌کند زیرا به ثروتمندان اجازه می‌دهد تا نفوذ سیاسی نامتناسبی داشته باشند.

۳. برای اطلاع از استدلال‌های مفصل‌تر در این راستا به کتاب زیر رجوع کنید:

J. Stiglitz, *The Price of Inequality* (London: Allen Lane, 2012), Chapter 4.

افزایش حرکت کنند، بدهی‌های زیادی را متحمل شوند. افزایش بدهی‌های خانوارها (به صورت کسری از تولید ناخالص داخلی) آسیب‌پذیری اقتصاد در برابر شوک‌ها را تشدید کرد.

سایر اقتصاددانان نیز استدلال کرده‌اند که نابرابری بالا رشد اقتصادی را با ایجاد موانعی بر سر راه تحرک اجتماعی، کاهش می‌دهد. تحصیلات بسیار پرهزینه‌ای که تنها اقلیت بسیار کوچکی می‌توانند هزینه‌ی آن را تأمین کنند، اما برای برخورداری از یک شغل پردرآمد به آن نیاز است، ارتباطات شخصی در داخل یک گروه کوچک ممتاز (که پیر بوردیو^۱ جامعه‌شناس فرانسوی به خوبی آن را «**سرمایه‌ی اجتماعی**»^۲ نامیده است) یا حتی «خرده‌فرهنگی» که در میان نخبگان وجود دارد (مانند لهجه و اسلوب رفتاری خاصی که تنها در مدارس بسیار پرهزینه می‌آموزید) می‌توانند در حکم موانعی بر سر تحرک اجتماعی عمل کنند.

کاهش تحرک اجتماعی به معنای آن است که افراد توانمندی که به طبقات فقیرتر جامعه تعلق دارند از مشاغل بسیار عالی محروم می‌شوند و بدین ترتیب استعداد آنها هم از نظر اجتماعی و هم از نظر فردی به هدر می‌رود. این مسئله همچنین به معنای آن است که برخی افراد که مشاغل رده‌بالا را اشغال کرده‌اند، بهترین کاندیداهایی نیستند که در صورت تحرک اجتماعی بیشتر، این مشاغل و جامعه می‌توانست از حضور آنها برخوردار شود. اگر چنین موانعی به مدت چند نسل تداوم پیدا کنند باعث می‌شود جوان‌های باتوان طبقات محروم‌تر حتی از تلاش برای کسب مشاغل رده‌بالا نیز کاملاً ناامید شوند (فصل پنجم را به یاد بیاورید). این مسئله به «تعامل درون‌گروهی» فکری و فرهنگی در میان نخبگان منجر می‌شود. اگر باور دارید که تحولات بزرگ به ایده‌های جدید و نگرش‌های غیرمتعارف نیاز دارند، در این صورت جامعه‌ای که در آن نخبگان «تنها با هم تعامل دارند» به احتمال زیاد در زمینه‌ی تولید نوآوری، عملکرد بسیار بدی خواهد داشت. نتیجه‌ی آن نیز کاهش پویایی اقتصادی خواهد بود.

نابرابری به پیامدهای اجتماعی نامطلوبی منجر می‌شود

اخیراً پژوهش‌هایی منتشر شده‌اند که نشان می‌دهد نابرابری منجر به پیامدهای بدی در زمینه‌ی سلامت و دیگر شاخص‌های اجتماعی رفاه انسانی می‌شود. البته، این امر کاملاً مستقل از پیامد مطلق نابرابری بیشتر است که باعث می‌شود تعداد بیشتری از مردم فقیر باشند و عملکرد ضعیف‌تری در این زمینه داشته باشند.

این استدلال اخیر در کتابی با عنوان *تاوان نابرابری*^۴ تألیف ریچارد ویلکینسون^۵ و کیت پیکت^۶، بسیار

1. Pierre Bourdieu

2. Social capital

۳. تعریف دیگر این عبارت که رابرت پوتنام، دانشمند علوم سیاسی آمریکایی به آن شهرت بخشید، به مجموعه پیوندهای اجتماعی موجود میان اعضای یک جامعه اشاره دارد.

4. The spirit level

5. Richard wilkinson

6. Kate pickett

مشهور شده است. این کتاب داده‌های نزدیک به بیست و چهار کشور ثروتمند جهان را بررسی می‌کند؛ تقریباً همان کشورهایی که درآمد سرانه‌ی آنها بالاتر از درآمد سرانه‌ی کشور پرتغال (در حدود ۲۰,۰۰۰ دلار) است. این کتاب استدلال می‌کند که کشورهایی که نابرابری بالاتری دارند قطعاً در زمینه‌های مرگ‌ومیر نوزدان، بارداری در دوران نوجوانی، عملکرد تحصیلی، قتل و حبس و احتمالاً از نظر امید به زندگی، بیماری‌های روانی و چاقی، عملکرد به مراتب بدتری دارند.^۱

جوامع مساوات‌طلب‌تر در موارد بسیاری سرعت رشد بالاتری داشته‌اند

نه تنها شواهد بسیار زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد نابرابری بالاتر پیامدهای اقتصادی و اجتماعی منفی بیشتری ایجاد می‌کند، بلکه نمونه‌های قابل توجهی از جوامع مساوات‌طلب وجود دارند که نسبت به جوامع نابرابر و قابل‌قیاس با خود رشد اقتصادی بسیار سریع‌تری داشته‌اند.^۲

کشورهای ژاپن و کره‌ی جنوبی و تایوان طی دوران رشد اقتصادی «معجزه‌آسای» خود در میان دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۸۰ با برخورداری از نابرابری کمتر نسبت به کشورهای قابل‌قیاس با خود با سرعت به مراتب بیشتری رشد کرده‌اند. ژاپن به مراتب سریع‌تر از ایالات متحده رشد کرد، درحالی‌که سرعت رشد اقتصادی کشورهای کره‌ی جنوبی و تایوان نیز در مقایسه با کشورهای بسیار نابرابرتری مانند کشورهای آفریقایی و آمریکای لاتین بسیار بالاتر بود.

فنلاند که کشوری با بیشترین برابری اجتماعی در جهان بوده و برابری در این کشور حتی از بلوک شوروی سابق در دوران سوسیالیسم نیز بیشتر است، بسیار سریع‌تر از ایالات متحده رشد کرده است که یکی از نابرابرترین کشورهای ثروتمند جهان به حساب می‌آید. در حدفصل سال‌های ۱۹۶۰ تا ۲۰۱۰ میانگین درآمد سرانه فنلاند با سرعت ۲.۷ درصد در حال رشد بود، درحالی‌که سرعت رشد میانگین درآمد سرانه در ایالات متحده در همین دوران ۲.۰ درصد بود. این موضوع به معنای آن است که در این دوران درآمد ایالات متحده ۲.۷ برابر شده، درحالی‌که درآمد فنلاند به میزان ۳.۸ برابر افزایش داشته است.

البته، این نمونه‌ها ثابت نمی‌کنند که نابرابری بالاتر به رشد اقتصادی کمتر منجر می‌شود، چرا که

۱. توضیح ویلکینسون و پیکت این است که افراد کم‌درآمد در جوامع نابرابرتر نسبت به هم‌تایان خود که در کشورهای عادلانه‌تری زندگی می‌کنند، تحت استرس بیشتری قرار دارند. این استرس از پدیده‌ای سرچشمه می‌گیرد که «اضطراب ناشی از موقعیت اجتماعی» نامیده می‌شود که منظور از آن، اضطراب ناشی از موقعیت اجتماعی پایین فرد و ناتوانی وی برای غلبه بر آن، به ویژه در سال‌های اولیه‌ی زندگی است. ویلکینسون و پیکت استدلال می‌کنند که این استرس بر سلامت افراد موردنظر تأثیر منفی گذاشته و آن‌ها را بیشتر و بیشتر به سوی رفتارهای ضداجتماعی خاصی مانند جرم و جنایت هدایت می‌کند.

۲. بررسی جامع و متوازن این شواهد را می‌توانید در کتاب زیر مشاهده کنید:

F. Stewart, 'Income distribution and development', Queen Elizabeth House Working Paper, no. 37, University of Oxford, March 2000;

قابل‌دریافت در آدرس زیر:

<http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>, and in B. Milanovic, *The Haves and the Have-Nots* (New York: Basic Books, 2011.)

نمونه‌های دیگری وجود دارند که در آنها سرعت رشد جوامع مساوات‌طلب‌تر نسبت به کشورهای نابرابرتر و قابل‌مقایسه با آنها به مراتب کمتر بوده است. اما این نمونه‌ها به حدی هستند که به ما اجازه دهند داستان ساده‌انگارانه‌ی «نابرابری بیشتر برای رشد اقتصادی خوب است» را رد کنیم. علاوه‌براین، اکثریت پژوهش‌های آماری که تعدادی زیادی از کشورهای جهان را بررسی کرده‌اند، میان شدت نابرابری یک کشور و نرخ رشد اقتصادی آن یک هم‌بستگی منفی را نشان می‌دهند (که الزاماً به معنای وجود یک رابطه‌ی علیتی نیست).

همچنین تحلیل یک جامعه‌ی یکسان در طول زمان نیز این بینش را تقویت می‌کند که نابرابری تأثیر منفی بر رشد اقتصادی دارد. در طی سه دهه‌ی اخیر به‌رغم اینکه سهم درآمدی افراد بالادست در بیشتر کشورهای جهان در حال افزایش بوده است اما سرعت سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی در بیشتر این کشورها کاهش یافته است.

برخی حیوانات مساوات‌طلب‌تر از سایرین هستند: برابری بیش از حد نیز نامطلوب است

البته، تمام این شواهد به معنای آن نیست که هرچه نابرابری کشوری کمتر باشد وضعیت بهتری خواهد داشت. اگر نابرابری درآمدی بیش از حد کاهش پیدا کند شاید مردم را نسبت به سخت‌کوشی یا ایجاد نوآوری‌های جدید برای کسب سود دل‌سرد کند، درست همان‌طور که در کشورهای سوسیالیست پیشین شاهد این قضیه بودیم و ننگین‌ترین مورد آن در مزارع اشتراکی دوران حکومت مائو در چین روی داد. آنچه وخامت اوضاع را تشدید می‌کرد این بود که نابرابری درآمدی بسیار پایین غالباً شکل تزویر به خود می‌گرفت، به این دلیل که نابرابری درآمدی بسیار پایین در این کشورها با نابرابری به شدت بالا در ابعاد دیگر زندگی همراه بود (مانند دسترسی به کالاهای خارجی باکیفیت‌تر، فرصت مسافرت به خارج از کشور) که از پیروی ایدئولوژیک یا حتی ارتباطات شخصی افراد سرچشمه می‌گرفت.

جورج اورول^۱ این مسئله را در همان روزهای نخستین عصر سوسیالیسم به خوبی تشخیص داده بود و به همین دلیل در کتاب مزرعه‌ی حیوانات^۲ خود که طنزنامه‌ای از انقلاب روسیه است، عبارت «برخی حیوانات مساوات‌طلب‌تر از سایرین هستند» را ابداع کرد. در دهه‌ی ۱۹۷۰، این پدیده به بدبینی گسترده‌ای در این کشورها منجر شد که در لطیفه‌ی معروف «آنها وانمود می‌کنند که به ما حقوق پرداخت می‌کنند و ما هم وانمود می‌کنیم که کار می‌کنیم»، به‌طور خلاصه به آن اشاره شده است. زمانی که در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ همه‌چیز به تدریج مشخص شد دیگر کسی حاضر نبود از نظامی دفاع کند که حالا تنها یک نظام ریاکار لقب گرفته بود.

معقول‌ترین نتیجه‌ای که از بررسی این نظریه‌ها و شواهد تجربی مختلف می‌توان به دست آورد این است که نه نابرابری بیش از حد و نه نابرابری بسیار کم، مطلوب است. اگر نابرابری در کشوری به شدت بالا یا

1. george orwell

2. Animal farm

به شدت پایین باشد چه بسا مانع رشد اقتصادی آن کشور شود و مشکلات اجتماعی (مختلفی) ایجاد کند.

فرضیه‌ی کوزنتس: نابرابری در طول زمان

سایمون کوزنتس اقتصاددان آمریکایی روسی تبار که برنده‌ی یکی از اولین جایزه‌های نوبل در اقتصاد شده است (در سال ۱۹۷۱)، اما اولین جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۱۹۶۹ اعطا شد) نظریه‌ای را در مورد نابرابری در طول زمان پیشنهاد کرده است. این فرضیه که **فرضیه‌ی کوزنتس**^۱ نامیده می‌شود این است که همان‌طور که کشوری در طول زمان از نظر اقتصادی توسعه پیدا می‌کند، نابرابری درآمدی در ابتدا افزایش یافته و سپس کاهش می‌یابد. این نظریه بر روش انجام پژوهش‌هایی که در نیم قرن اخیر نابرابری را بررسی کرده‌اند به شدت تأثیرگذار بوده و به همین دلیل آشنایی با مفهوم آن بسیار مهم است.

مطابق نظر کوزنتس، در اولین مراحل توسعه‌ی اقتصادی، توزیع درآمد تقریباً همانند قبل باقی می‌ماند. علت این پدیده نیز آن است که در این مرحله اکثریت مردم همچنان کشاورزان فقیری هستند. اما همان‌طور که کشور صنعتی شده و رشد می‌کند، تعداد بیشتری از مردم از بخش کشاورزی خارج می‌شوند و به حوزه‌ی صنعت که درآمد آن بالاتر است، وارد می‌شوند. این مسئله به افزایش نابرابری منجر می‌شود. کوزنتس استدلال می‌کند همان‌طور که این کشور توسعه‌ی اقتصادی خود را ادامه می‌دهد، نابرابری به تدریج افزایش می‌یابد. اینک بیشتر مردم یا در بخش صنعتی مشغول به کار هستند و یا در بخش خدمات شهری ای فعالیت می‌کنند که به بخش صنعتی خدمت‌رسانی می‌کند، درحالی‌که تعداد کمی از مردم همچنان در بخش کشاورزی با درآمدهای پایین آن باقی می‌مانند. نتیجه این نظریه یک منحنی یو شکل معکوس است که **منحنی کوزنتس**^۲ نامیده می‌شود و در شکل زیر نشان داده شده است.



اما فرضیه‌ی کوزنتس درست از آب در نمی‌آید...

به‌رغم شهرت این نظریه، شواهد حامی فرضیه کوزنتس بسیار ضعیف هستند. تا دهه‌ی ۱۹۷۰ به نظر

1. Kuznets hypothesis
2. Kuznets curve

می‌رسید که تجربه‌ی کشورهای ثروتمند امروزی این فرضیه را اثبات می‌کند، چرا که آنها در روزهای آغازین عصر صنعتی‌سازی شاهد افزایش نابرابری درآمد بودند. مثلاً این نابرابری در اواسط سده‌ی نوزدهم در بریتانیا و در اوایل سده‌ی بیستم در ایالات متحده به نقطه‌ی اوج خود رسید و سپس کاهش یافت. با این حال، از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد بیشتر این کشورها افزایش نابرابری درآمدی بزرگی را تجربه کرده‌اند که در برخی موارد مانند ایالات متحده و بریتانیا واقعاً چشمگیر بود که به اصطلاح به پیدایش سیر صعودی جدیدی در انتهای این منحنی منجر شد.

حتی این فرضیه در کشورهای در حال توسعه امروزی نیز به خوبی صادق نیست

در بیشتر این کشورها (به استثنای کره و تایوان) با شروع توسعه‌ی اقتصادی، نابرابری درآمدی افزایش یافته است، اما با تداوم روند توسعه‌ی اقتصادی در اکثر آنها کاهش قابل توجهی در نابرابری درآمدی روی نداده است.

... چرا که سیاست‌های اقتصادی نیز اهمیت دارند

علت اصلی فقدان شواهد تأییدکننده‌ی فرضیه کوزنتس این است که سیاست اقتصادی کشورها در تعیین سطح نابرابری درآمدی آنها نقش مهمی ایفا می‌کند.

در بخش‌های پیشین نیز اشاره کردم که سیر صعودی و چشمگیر اخیر در نابرابری درآمدی ایالات متحده و بریتانیا را عمدتاً می‌توان با مقررات‌زدایی و کاهش مالیات ثروتمندان توضیح داد.

فقدان سیر صعودی نابرابری درآمدی در مراحل اولیه‌ی توسعه‌ی اقتصادی کشورهای کره یا تایوان در میان دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ را می‌توان با سیاست‌های این کشورها توضیح داد. این کشورها طی این دوران برنامه‌هایی را برای اصلاح اراضی اجرا کردند و طی آن صاحبان اراضی را وادار کردند تا بخش بیشتری از اراضی خود را در قیمت‌های بسیار پایین‌تر از قیمت بازاری آنها به مستأجران خود بفروشند. سپس دولت با اعمال محدودیت‌های واردات و ارائه‌ی کود و خدمات آبیاری یارانه‌ای از این طبقات اجتماعی جدید کشاورزان کوچک محافظت کرد. آنها همچنین از فروشگاه‌های کوچک در برابر قدرت رقابت فروشگاه‌های بزرگ حمایت کردند.

در واقع، خود کوزنتس نیز باور نداشت که کاهش نابرابری در مراحل بعدی توسعه‌ی اقتصادی، فرایندی خودکار خواهد بود. اما معتقد بود که ماهیت توسعه‌ی اقتصادی مدرن، ایجاد منحنی یوشکل معکوس را ممکن می‌سازد. وی تأکید داشت که میزان واقعی کاهش نابرابری درآمدی، به شدت تحت تأثیر قدرت اتحادیه‌های صنفی و به‌ویژه دولت رفاه قرار دارد.

اهمیت دولت رفاه در تعیین سطح نابرابری با توجه به این واقعیت اثبات می‌شود که پیش از مالیات‌ها و تحولاتی که در قالب دولت رفاه اجرا شدند، نابرابری درآمدی در برخی کشورهای اروپایی (مانند فرانسه، اتریش و بلژیک) با نابرابری درآمدی ایالات متحده برابر بود و در برخی از این کشورها (مانند آلمان و ایتالیا) نیز حتی از ایالات متحده بالاتر بود. اما همان‌طور که در ادامه مشاهده خواهیم کرد پس از اعمال

این مالیات‌ها و وقوع تحولات، نابرابری درآمدی آنها به مراتب کمتر از نابرابری درآمدی ایالات متحده شد.

انواع مختلفی از نابرابری

اگرچه غالباً در همه جا در مورد نابرابری درآمدی بحث می‌شود، اما نابرابری درآمدی تنها نوع ممکن از نابرابری اقتصادی نیست. ما همچنین می‌توانیم از نظر توزیع ثروت^۱ (مالکیت دارایی‌هایی مانند املاک و مستغلات یا سهام) یا سرمایه‌ی انسانی^۲ (عبارت دشوار و پیچیده و درعین حال بحث‌برانگیزی که به جای مهارت‌های انسانی خاصی استفاده می‌شود که فرد از طریق تحصیلات و آموزش کسب می‌کند) نیز در مورد نابرابری اقتصادی بحث کنیم.

همچنین در عوامل غیراقتصادی نیز نابرابری وجود دارد. در بسیاری از جوامع افرادی که به طبقات قومی، مذهبی، جنسی، تمایلات جنسی یا ایدئولوژی «مغایر با عرف» تعلق دارند، از دسترسی به جایگاه‌هایی مانند مشاغل سیاسی و دانشگاه‌ها یا مشاغل رده‌بالا محروم شده‌اند.

سنجش نابرابری: ضریب جینی و نسبت پالما

از میان تمام این نابرابری‌ها، تنها نابرابری در توزیع ثروت و درآمد به راحتی قابل اندازه‌گیری است. از میان این دو نوع نیز داده‌های موجود در زمینه‌ی نابرابری در توزیع ثروت بسیار ضعیف‌تر و کمتر هستند و به همین دلیل بسیاری از اطلاعاتی که در مورد نابرابری مشاهده می‌کنیم به نابرابری درآمدی مربوط می‌شوند. همچنین داده‌های نابرابری درآمدی نیز گاهی به جای آنکه براساس درآمدهای واقعی افراد محاسبه شوند، بخاطر دشواری بسیار زیاد در جمع‌آوری آنها، بر نظرسنجی‌هایی مبتنی است که در مورد میزان مصرف افراد انجام می‌شود.

برای ارزیابی شدت نابرابری توزیع درآمد روش‌های مختلف و متعددی وجود دارد.^۳ رایج‌ترین معیار مورد استفاده در این زمینه ضریب جینی^۴ نام دارد که به یاد کورادو جینی^۵ آماردان بزرگ ایتالیایی در اوایل سده‌ی بیستم نامگذاری شده است. همان‌طور که در نمودار زیر قابل مشاهده است، این ضریب، توزیع درآمد در زندگی واقعی (که در این نمودار با نام منحنی لورنز^۶ نشان داده شده است)^۷ را با وضعیت برابری کامل (که در نمودار با نام خط چهل و پنج درجه مشخص شده است) مقایسه می‌کند.

منحنی لورنز کسری از درآمد کلی اقتصاد را ترسیم می‌کند که به‌طور جمعی به یکس درصد پایین دست جامعه تعلق می‌گیرد. این ضریب به صورت نسبت ناحیه‌ی محصور میان منحنی لورنز و خط چهل و پنج

1. wealth

2. Human capital

۳. شاخص‌های دیگر عبارتند از شاخص تیل، شاخص هوور و شاخص اتکینسون.

4. Gini coefficient

5. Corrado Gini

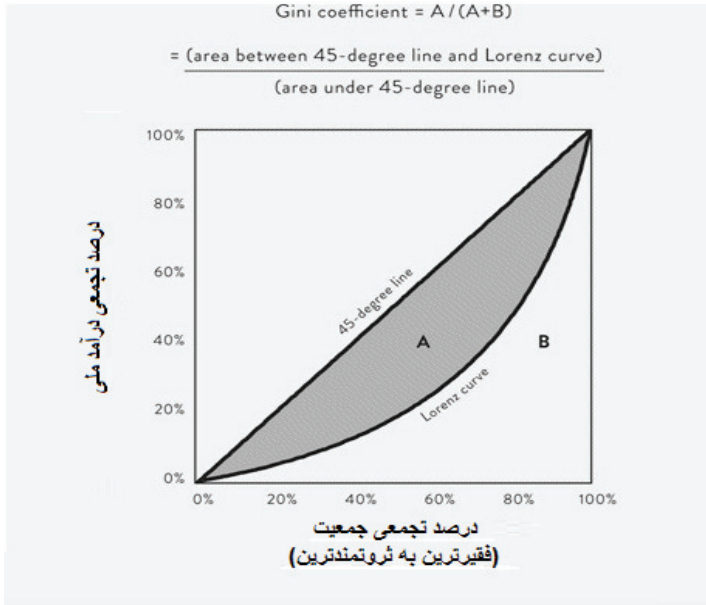
6. Lorenze curve

۷. این منحنی به یاد مکس لورنز اقتصاددان آمریکایی اوایل سده‌ی بیستم منحنی لورنز نام‌گذاری شده است.

درجه به کل مثلث پایینی در نمودار (A/A+B) محاسبه می‌شود.

$$\text{Gini coefficient} = A / (A+B)$$

$$= \frac{\text{(area between 45-degree line and Lorenz curve)}}{\text{(area under 45-degree line)}}$$



اخیرا گابریل پالما^۱ یکی از همکاران من در دانشگاه کمبریج گفته که اگر از نسبت سهم درآمد ۱۰ درصد بالای جامعه به سهم درآمد ۴۰ درصد پایین جامعه استفاده شود، معیار دقیق‌تری برای ارزیابی نابرابری درآمدی یک جامعه بدست می‌آید که محاسبه‌ی آن نیز ساده‌تر است.^۲ پالما با اشاره به این نکته که در بیشتر کشورهای جهان سهم درآمد ۵۰ درصد طبقه‌ی متوسط جامعه صرف نظر از نوع سیاست‌های مورد استفاده‌ی در آنها به‌طور قابل توجهی یکسان است، این‌طور استدلال می‌کند که بررسی سهم درآمد دو انتهای این طیف که از کشوری به کشور دیگر بسیار متفاوت است ایده‌ی سریع‌تر و بهتری در مورد تفاوت نابرابری درآمدی در میان کشورهای مختلف جهان به ما می‌دهد. این نسبت که نسبت پالما^۳ نامیده شده بر مشکل حساسیت بیش از حد ضریب جینی به تغییرات توزیع درآمد در طبقه‌ی متوسط غلبه می‌کند، طبقه‌ای که ایجاد تغییرات قابل توجه در توزیع درآمد آن از طریق مداخلات سیاسی به هر

1. Gabriel Palma

۲. به کتاب زیر رجوع کنید:

G. Palma, 'Homogeneous middles vs. heterogeneous tails, and the end of the "Inverted-U": The share of the rich is what it's all about', Cambridge Working Papers in Economics (CWPE) 1111, Faculty of Economics, University of Cambridge, January 2011; downloadable from: <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>.

3. Palma ratio

صورت دشوار است.^۱

نابرابری میان چه کسانی؟

بسیاری از اعداد و ارقام نابرابری مانند ضریب جینی برای یک کشور منحصر به فرد محاسبه می‌شوند. با این حال، با ادغام روزافزون اقتصادهای ملی از طریق فرایند جهانی‌شدن، مردم بیشتر و بیشتر به تغییرات توزیع درآمد در سطح جهانی علاقه‌مند می‌شوند. این پدیده ضریب جینی جهانی^۲ نامیده می‌شود و برای محاسبه‌ی آن فرض می‌شود تمام انسان‌های جهان شهروند یک کشور یکسان هستند.

برخی از افراد از جمله خود من تصور می‌کنند ضریب جینی جهانی اهمیت زیادی ندارد چرا که جهان دست‌کم همچنان به یک جامعه‌ی جهانی واقعی تبدیل نشده است. نابرابری درآمدی تنها زمانی اهمیت دارد که ما نسبت به کسانی که نام آنها در آمار مد نظرمان لحاظ می‌شود، احساس مثبت، منفی، همبستگی یا خصومت داشته باشیم؛ این پدیده **گروه مرجع**^۳ نامیده می‌شود. در واقع، عملکرد کسانی که به گروه مرجع ما تعلق ندارد برای ما اهمیت چندانی ندارد.^۴

در واقع، ایوان در داستان آغازین ما آرزو نکرد که سزار به فرد فقیری تبدیل شود زیرا سزار در گروه مرجع او قرار نداشت، وی تنها می‌خواست برتری کوچکی که همسایه‌اش داشت از بین برود. به همین شکل، همتای کره‌ای او که اجازه می‌خواهم صرفاً وی را یانگسو بنامم نسبت به زمین‌دار بزرگی که قطعه زمین بزرگی را تصاحب کرده احساس حسادت نمی‌کند، بلکه نسبت به پسرعموی خود که یک قطعه زمین اضافی کوچک را خریداری کرده احساس حسادت می‌کند.

البته، درست است که نابرابری جهان روز به روز اهمیت بیشتری پیدا می‌کند به این دلیل که مردم به لطف رسانه‌های جمعی و اینترنت روز به روز نسبت به حوادث و رویدادهای سایر نقاط جهان آگاه‌تر می‌شوند و نوعی

۱. برای مشاهده‌ی مبحث مفصلی در این رابطه به کتاب زیر رجوع کنید:

A. Cobham and A. Sumner, 'Putting the Gini back in the bottle?: "The Palma" as a policy-relevant measure of inequality', mimeo, King's International Development Institute, King's College London, March 2013; downloadable from: <http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf>.

توضیح بصری و کاربرد پسندی از این مطلب را نیز در آدرس زیر می‌توانید مشاهده کنید:

<http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-below-nigeria/>.

2. global Gini coefficient

3. Reference group

۴. برای اینکه این نکته را به طور واضح‌تر درک کنید، آزمایش ذهنی کوچکی را انجام دهید. فرض کنید به شما گفته شود دانشمندان پنجاه و پنج سیاره را با موجودات زنده‌ی ذیشعور شناسایی کرده‌اند که بسیار ثروتمندتر از سیاره‌ی زمین هستند و همچنین شکاف درآمدی عظیمی نیز در میان خودشان دارند که به یک ضریب جینی کلهکشانی بسیار بالا منجر می‌شود. آیا با شنیدن این خبر به شدت ناراحت خواهید شد؟ احتمالاً خیر، چرا که شما واقعا این موجودات را نمی‌شناسید و حتی نمی‌توانید سبک زندگی آن‌ها را در ذهن خود تصور کنید.

حس جامعه‌ی جهانی در آنها ایجاد می‌شود. با این حال، زمان بسیار زیادی مانده تا بتوانیم به یک دهقان فقیر چینی بگوییم که بهتر است از نابرابری افسار گسیخته‌ی کشورش آنچنان ناراحت نشود زیرا کلیت جهان اندکی به مکانی عادلانه‌تر تبدیل شده است، به‌ویژه با توجه به این نکته که بخش عمده‌ای از این نابرابری شدید کشور چین به لطف فاصله گرفتن پردرآمدترین افراد این کشور از مابقی افراد جامعه ایجاد شده است.

اعداد زندگی واقعی

از لحاظ نظری ضریب جینی می‌تواند هر مقداری میان ۰ و ۱ باشد. اما در عمل این مقادیر ناممکن است. هیچ جامعه‌ای هر قدر هم روحیه و سیاست‌های مساوات‌طلب داشته باشد، نمی‌تواند تمام مردم را دقیقاً برابر سازد به این بهانه که برای بدست آوردن ضریب جینی صفر لازم است. در جامعه‌ای با ضریب جینی ۱ نیز همه‌ی مردم به جز یک نفر که مالک همه‌چیز است، به زودی از بین خواهند رفت.^۱ در جهان واقعی نیز ضریب جینی در هیچ کشوری کمتر از ۰.۲ و بالاتر ۰.۷۵ نیست.

بالاترین و کمترین نابرابری‌ها: کشورهای اروپایی در برابر کشورهای جنوب آفریقا و آمریکای لاتین

ضریب جینی بسته به نحوی محاسبه می‌تواند حتی برای یک کشور واحد نیز بسیار متغیر باشد. مثلاً سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی ضریب جینی درآمدی دانمارک را در دهه‌ی ۲۰۰۰ برابر ۰.۲۵ محاسبه کرده است، در حالی که سازمان بین‌المللی کار رقمی اندکی بالاتر و معادل ۰.۲۸ را برای این کشور ارائه می‌کند. در مورد ایالات متحده نیز این شکاف واقعاً قابل توجه است، به طوری که برآورد سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی در حدود ۰.۳۸ بوده، اما سازمان بین‌المللی کار آن را در حدود ۰.۴۵ محاسبه کرده است.^۲ در متن زیر به داده‌های سازمان بین‌المللی کار اشاره می‌کنم چرا که عضویت کشورها در این سازمان بسیار بیشتر از سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی است.^۳

ضریب جینی عادلانه‌ترین جوامع جهان که عمده‌تاً در اروپا یافت می‌شوند، در بازه‌ی میان ۰.۲ الی ۰.۳ قرار دارد. بسیاری از این کشورها، کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری با دولت رفاه قدرتمند هستند. این کشورها به ترتیب الفبا عبارتند از: اتریش، بلژیک، دانمارک، فنلاند، فرانسه، آلمان، هلند، نروژ (عادلانه‌ترین کشور جهان) و سوئد. همان طور که در بالا اشاره شد، پیش از وضع مالیات‌ها و مخارج اجتماعی، نابرابری برخی از این کشورها حتی از کشور ایالات متحده نیز بالاتر بود، اما آنها از ثروتمندان مالیات گرفته و بخش بزرگی از تولید ناخالص داخلی خود را به این شکل در میان جامعه مجدداً توزیع می‌کنند و در نهایت

۱. به همین دلیل ضریب جینی آن به صفر کاهش خواهد یافت چرا که به یک جامعه‌ی کاملاً برابر تبدیل خواهد شد. البته، جامعه‌ای که از یک نفر تشکیل شده است.

۲. به منبع زیر رجوع کنید:

OECD, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising* (Paris: Organization for Economic Cooperation and Development, 2011), and ILO, *World of Work 2012* (Geneva: International Labour Organization, 2012).

۳. ضرایب جینی زیر برای سال ۲۰۱۰ هستند و از منبع زیر اخذ شده‌اند:

ILO, *World of Work 2012*, p. 15, figure 1.9.

آمار بوتسوانا و نامیبیا از منابع قدیمی‌تری اخذ شده‌اند.

برابری درآمد در این کشورها به مراتب بیشتر از ایالات متحده می‌شود. برخی کشورهایی که برابری درآمد بالایی دارند کشورهای بلوک سوسیالیست پیشین هستند که همچنان به میراث مساوات‌طلبی خود پایبند هستند. کرواسی، جمهوری چک، مجارستان، اسلواکی و اسلوانی به این گروه تعلق دارند. در انتهای دیگر این طیف کشورهایی هستند که ضریب جینی آنها حتی بالاتر از عدد ۰.۶ است. این کشورها به ترتیب حروف الفبا عبارتند از: بوتسوانا، ماداگاسکار، نامیبیا و آفریقای جنوبی. تمام این کشورها در جنوب آفریقا قرار دارند.

هر کشوری با ضریب جینی بالاتر از ۰.۵ را می‌توان یک کشور بسیار نابرابر به حساب آورد. بسیاری از این کشورها نیز کشورهای آمریکای لاتین هستند: بولیوی، برزیل، شیلی، کلمبیا، کاستاریکا، هندوراس، پاناما و پاراگوئه. برخی از این کشورها نیز در سایر نواحی آفریقا (ساحل عاج، موریتانی، رواندا) و آسیا (کامبوج، فیلیپین و تایلند) واقع هستند. حتی یکی از کشورهای بلوک سوسیالیست پیشین نیز به این گروه تعلق دارد. این کشور همان گرجستان است که با کمال تعجب، کشور مادری خود استالین نیز به حساب می‌آید. ضریب جینی در بیشتر کشورهای دیگر جهان نیز در میان ۰.۳ و ۰.۵ قرار دارد. کشورهای ایالات متحده و چین در انتهای نابرابرتر این توزیع قرار دارند (به ترتیب ۰.۴۵ و ۰.۵). کشورهایی مانند اوگاندا، لهستان، نیوزلند و ایتالیا نیز در انتهای دیگر این بازه هستند (در حدود ۰.۳). به‌طور تقریبی می‌توان ضریب جینی معادل ۰.۳۵ را مرز میان کشورهای نسبتاً برابر و کشورهای نسبتاً نابرابر در نظر گرفت.^۱

نابرابری در توزیع ثروت بسیار بالاتر از نابرابری درآمدی است

داده‌های موجود در زمینه‌ی نابرابری در توزیع ثروت به راحتی قابل‌دسترس نیست و نسبت به داده‌های نابرابری درآمدی نیز اعتبار کمتری دارند. اما واضح است که در تمام کشورهای جهان نابرابری در توزیع ثروت بسیار بالاتر از نابرابری درآمدی است و علت اصلی این پدیده این است که جمع‌آوری ثروت بسیار دشوارتر از کسب درآمد است.

مطابق داده‌های کنفرانس تجارت و توسعه‌ی سازمان ملل متحد ضریب جینی ثروت ۱۵ کشور بررسی شده، از جمله کشورهای فقیری مانند هند و اندونزی و همچنین کشورهای ثروتمندی مانند ایالات متحده و نروژ در بازه‌ای میان ۰.۵ الی ۰.۸ متغیر است.^۲ شکاف میان نابرابری درآمدی و نابرابری در توزیع ثروت کشورهای

۱. جالب‌توجه است که برخی منتقدان طرفدار تاوان نابرابری، در هنگام اشاره به این نکته که اگر نابرابری از سطح مشخصی بالاتر برود، تأثیرات اجتماعی منفی در کشور ایجاد خواهد کرد، از مرز جدایی خاصی استفاده می‌کنند که با مرز جدایی ارائه شده در اینجا مشابه است.

2. UNCTAD, Trade and Development Report 2012 (Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2012), Chapter 3, p. 66, chart 3.6.

پانزده کشور بررسی شده عبارتند از استرالیا، کانادا، شیلی، چین، آلمان، هند، اندونزی، ایتالیا، ژاپن، کره‌ی جنوبی، نیوزلند، نروژ، تایلند، بریتانیا و ایالات متحده. داده‌های مورد استفاده از داده‌های سال ۱۹۸۸ برای کشور کره تا داده‌های سال ۲۰۰۸ برای کشور بریتانیا متغیر هستند که این مسئله دشواری دسترسی به اطلاعات توزیع ثروت را نشان می‌دهد.

اروپایی خاصی مانند نروژ و آلمان که نابرابری درآمدی پایینی دارند، به‌طور خاصی بزرگ است.^۱

از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد نابرابری درآمدی در اکثریت کشورهای جهان افزایش یافته است

از دهه‌ی ۱۹۸۰ به بعد نابرابری درآمدی در بیشتر کشورهای جهان افزایش یافته است.^۲ بیشترین افزایش قابل توجه در کشورهای بریتانیا و ایالات متحده مشاهده شده که هر دوی آنها در اتخاذ سیاست‌های طرفدار ثروتمندان در جهان پیشتاز هستند. در ایالات متحده، سهم درآمد یک درصد بالای جامعه در حدفاصل دهه‌های ۱۹۴۰ تا ۱۹۷۰ در حدود ۱۰ درصد بود، اما تا سال ۲۰۰۷ به ۲۳ درصد افزایش یافت.^۳ طی همین دوران ۰.۱ درصد بالای جامعه نیز سهم درآمد خود را از ۳ تا ۴ درصد به ۱۲ درصد افزایش دادند.^۴

اما از حدود سال ۲۰۰۰ به بعد سرعت روند افزایش نابرابری اندکی کاهش یافته است. نابرابری در بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین و جنوب صحرای آفریقا که به‌طور سنتی نابرابری بالایی داشتند اندکی کاهش یافته است، اگرچه این کشورها همچنان از نظر استانداردهای بین‌المللی نابرابری بالایی دارند. دست‌کم در مورد کشورهای آمریکای لاتین این کاهش نابرابری عمدتاً از مداخلات سیاسی خاصی مانند افزایش مالیات افراد ثروتمند، افزایش حداقل حقوق و افزایش مخارج رفاه اجتماعی ناشی شده است که بار دیگر نتیجه‌گیری ما در مورد مبحث فرضیه‌ی کوزنتس را تأیید می‌کند.

نابرابری جهانی طی دو قرن اخیر افزایش یافته است

مطابق یکی از برآوردهای پرکاربرد بورگینون^۵ و موریسون^۶ ضریب جینی جهانی در سال ۱۸۲۰ در حدود ۰.۵ درصد بود، اما تا سال ۱۹۱۰ به ۰.۶۱ افزایش یافته و در سال‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۹۲ به ترتیب به ۰.۶۴ و ۰.۶۶ رسید.^۷ مطابق داده‌های پژوهشی که کنفرانس تجارت و توسعه‌ی سازمان ملل متحد انجام داده و در بالا نیز به آن اشاره شد، این ضریب^۸ اندکی کاهش یافته است و از مقدار ۰.۷ در اواخر دهه‌ی ۱۹۸۰ و

۱. ضریب جینی درآمدی این کشورها کمتر ۰.۳ بوده، اما در عین حال ضریب جینی ثروت آن‌ها بالاتر از ۰.۷ است. ضریب جینی نابرابری در توزیع ثروت این کشورها بالاتر از ضریب جینی برخی از کشورهایی بود که نابرابری درآمدی بسیار بالاتری داشتند، مانند کشور تایلند (ضریب جینی ثروت اندکی بالاتر از ۰.۶ و ضریب جینی درآمد بالاتر از ۰.۵) یا کشور چین (ضریب جینی ثروت در حدود ۰.۵۵ و ضریب جینی درآمد نزدیک به ۰.۵).

۲. اطلاعات بیشتر در همان منبع ارائه شده است به ویژه فصل ۳.

3. A. Atkinson, T. Piketty and E. Saez, 'Top incomes in the long run of history', *Journal of Economic Literature*, vol. 49, no. 1 (2011), p. 7, figure 2.

4. *Ibid.*, p. 8, figure 3.

5. Bourguignon

6. Morrisson

7. F. Bourguignon and C. Morrisson, 'The size distribution of income among world citizens, 1820-1990', *American Economic Review*, vol. 92, no. 4 (2002).

اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ به میزان ۰.۶۶ در نیمه‌ی دوم دهه‌ی ۲۰۰۰ رسیده است.^۱ اما این اعداد در مقایسه با ضریب جینی ملی اعتبار کمتری دارند.

این مسئله به معنای آن است که اگر جهان* کشوری واحد بود، این کشور دو قرن پیش از این درست همانند کشورهای پاناما و رواندا، کشوری بسیار نابرابر بود. سپس همانند آفریقای جنوبی به یکی از نابرابرترین کشورها بدل شده است، اگرچه نابرابری در این کشور از دهه‌ی ۱۹۹۰ به بعد فقط اندکی کاهش یافته که یکی از دلایل اصلی آن رشد سریع چین است.

فقر

در سراسر تاریخ، فقر وضعیت غالب بشر بوده است

فقر در سراسر تاریخ بشر به‌طور مداوم حضور سرکوب‌گری داشته است. به استثنای زمانی که در مورد پادشاهان و ملکه‌ها و قهرمانان سخن می‌گوییم، بخش بزرگی از فرهنگ عامه و ادبیات ما، پیش از سده‌ی نوزدهم در مورد فقر و پیامدهای آن است. البته، منظور ما از فقر این نیست که زندگی اندکی دشوارتر از حالا بوده، بلکه منظورمان شدیدترین حالت فقر است که مردم را وادار می‌کند قرص نانی را بدزدند (مانند کتاب بینوایان^۲)، خاک آب‌پز بخورند (مانند کتاب خاک خوب^۳) و حتی فرزندان خود را رها کنند تا شکم‌های کمتری برای سیر شدن وجود داشته باشد (مانند کتاب هانس و گرتل^۴). در شرایط امروزی این نوع فقر را در فیلم‌های سینمایی خاصی مانند میلیونر زاغه‌نشین مشاهده می‌کنید که در محله‌های فقیرنشین بمبئی هند فیلمبرداری شده که در آن حتی رفتن به دستشویی نیز مشکل بزرگی است. اقتصاددانان این نوع فقر را **فقر مطلق**^۵ می‌نامند. این فقری است که در آن فرد نمی‌تواند درآمدی داشته باشد تا ساده‌ترین نیازهای انسانی برای بقا مانند مواد غذایی، لباس و سرپناه را تأمین کند. این وضعیت انسانی در سده‌ی نوزدهم و پس از انقلاب صنعتی به تدریج تغییر کرد. اما همان‌طور که در فصل سوم توضیح دادم، در ابتدای این دوران وضعیت زندگی برخی مردم حتی بدتر شد.

تعاریف مختلف فقر: فقر مطلق در برابر فقر نسبی

امروزه، تعداد بسیار اندکی از مردم کشورهای ثروتمندی مانند ایالات متحده یا آلمان از فقر مطلق رنج می‌برند. اما در این کشورها نیز همچنان فقر وجود دارد چرا که هر جامعه‌ای استانداردهای مشخصی برای مصرف دارد که برای حفظ «آداب و اصول» اجتماعی ضروری قلمداد می‌شوند.

1. UNCTAD, Trade and Development Report 2012.

اما در عین حال برای مشاهده‌ی تفاسیر محتاطانه‌تری از این داده‌ها رجوع کنید به:

The Haves and the Have- Nots, Chapter 3

2. Les Misérables

3. The Good Earth

4. Hänsel and Gretel

5. Absolute poverty

این بینش به دوران آدام اسمیت باز می‌گردد که استدلال می‌کرد اقلام مصرفی زمانی ضرورت پیدا می‌کنند که «عدم برخورداری از آنها برای مردم محترم، آبرومند و حتی پایین‌دست‌ترین مردم سرشکستگی ایجاد کند.» بدین ترتیب وی در مثال مشهوری استدلال کرد که یک پیراهن کتانی «یکی از اقلام ضروری زندگی نیست» اما «در حال حاضر در بیشتر کشورهای اروپایی برای یک کارگر روزمزد آبرومند، مایه‌ی شرمساری خواهد بود که بدون یک پیراهن کتانی در جامعه حضور پیدا کند و آرزوی چنین چیزی درجه‌ی ننگینی از فقر را نشان می‌دهد.»

این مفهوم فقر، فقر نسبی^۱ نامیده می‌شود. امروزه بیشتر کشورهای جهان با استفاده از این مفهوم فقر، خط فقر خاص خود را مشخص کرده‌اند که معمولاً به صورت کسری از (معمولاً ۵۰ الی ۶۰ درصد) درآمد میانه (و نه میانگین) محاسبه می‌شود. مثلاً دولت ایالات متحده خط فقر را در سال ۲۰۱۲ برای یک خانوادگی چهار نفره ۲۳,۰۵۰ دلار در سال تعیین کرد.

فقر نسبی که به این روش تعریف می‌شود، اساساً به نابرابری درآمد مرتبط است. بدین ترتیب اگر کشوری به حد کافی ثروتمند باشد، به‌رغم وجود نابرابری بالا در آن کشور شاید فقر مطلق در آن یافت نشود. باین‌حال، در چنین کشوری فقر نسبی بالا خواهد بود.

ابعاد مختلف فقر: فقر درآمدی در برابر فقر چندبعدی

تا به اینجا فقر (مطلق یا نسبی) را تنها از نظر درآمد تعریف کردیم، اما همچنین می‌توانیم از پدیده‌ای به نام فقر چندبعدی^۲ صحبت کنیم. این مبحث این واقعیت را منعکس می‌کند که شاید برخی افراد درآمد کافی برای خوراک و پوشاک ضروری خود داشته باشند، اما به مواردی مانند تحصیلات و مراقبت‌های بهداشتی و درمانی دسترسی نداشته یا دسترسی بسیار محدودی داشته باشند. البته هیچ توافقی وجود ندارد که چه مواردی را بایستی در این معیار لحاظ کرد، اما استفاده از این معیار نیز به‌طور طبیعی تعداد کسانی که در فقر زندگی می‌کنند را افزایش می‌دهد.

سنجش شدت فقر: سرشماری یا شکاف فقر

پس از تعیین خط فقر (خواه فقر مطلق باشد یا نسبی و خواه درآمدمحور باشد یا چندبعدی) می‌توانیم تعیین کنیم که چه تعداد از مردم زیر خط فقر قرار می‌گیرند. این روش سنجش فقر، معیار سرشماری^۳ فقر نامیده می‌شود.

نقطه ضعف آشکار این معیار سرشماری این است که نمی‌تواند میان افرادی که تنها اندکی زیر خط فقر قرار دارند و کسانی که کاملاً زیر خط فقر هستند، تمایزی قائل شود. به همین دلیل برخی اقتصاددانان

1. Relative poverty

2. Multidimensional poverty

3. Head count measure of poverty

با وزن دهی به فاصله‌ی هر فرد فقیر از خط فقر، شکاف فقر^۱ را اندازه می‌گیرند. این معیار به وضوح نسبت به سرشماری ساده به اطلاعات بیشتری نیاز دارد. به همین دلیل دسترسی به آن دشوارتر است. از هر معیاری که استفاده کنیم تنها تصویر لحظه‌ای از فقر در یک لحظه‌ی مشخص را به ما ارائه کرده و احتمالاً تصویر کلی را به ما نشان نمی‌دهد چرا که بسیاری از مردم پیوسته به زیر خط فقر رفته یا از آن خارج می‌شوند.

به همین دلیل در بلندمدت، برخلاف آمار فقری که در یک لحظه‌ی مشخص از زمان محاسبه شده‌اند تعداد به مراتب بیشتری از مردم فقر را تجربه خواهند کرد. به کسانی که تمام عمر یا بیشتر عمر خود را در زیر خط فقر سپری می‌کنند، افراد در «فقر مزمن^۲» گفته می‌شود.

مشکل فقر چیست؟: دلایل فقر

از همان انیمیشن‌های دیزنی گرفته که در دوران کودکی خود تماشا می‌کردیم و پیوسته به ما می‌گفتند اگر به خودمان ایمان داشته باشیم می‌توانیم در زندگی به هر چه بخواهیم دست پیدا کنیم تا هر پدیده‌ی دیگری که در زندگی با آن برخورد کرده‌ایم، همواره تحت بمباران این پیام قرار گرفته‌ایم که افراد و تنها خود افراد مسئول آن چیزی هستند که در زندگی نصیب‌شان شده است. همه‌ی ما متقاعد به پذیرش اصلی شده‌ایم که من آن را اصل لورئال^۳ می‌نامم؛ اگر کسی سالانه ده‌ها میلیون پوند حقوق دریافت می‌کند احتمالاً بایستی به این دلیل باشد که «استحقاق» این حقوق را دارد. مفهوم ضمنی این عبارت آن است که اگر مردم فقیرند، احتمالاً بایستی به این دلیل باشد که یا به حد کافی خوب نیستند یا به حد کافی سخت‌کوشی ندارند.

در نهایت این افرادند که مسئول سرنوشت خود در زندگی هستند، حتی اگر مردم عمدتاً از یک طبقه بوده و پیش‌زمینه‌های یکسانی داشته باشند. افراد متفاوت به جایگاه‌های اجتماعی مختلفی خواهند رسید چرا که هرکس استعداد متفاوتی در زمینه‌های مختلف دارد و میزان و نوع تلاش هر فرد نیز با فرد دیگر متفاوت است. احمقانه است که همه‌چیز را به گردن «شرایط» یا شانس ببندیم.

همان‌طور که در بالا توضیح دادم تلاش بیش از حد برای سرکوب تأثیرات استعداد و تلاش‌های فردی می‌تواند همانند آنچه که در کشورهای سوسیالیست پیشین روی داد، به ایجاد جوامعی ظاهراً برابر اما اساساً غیرمنصفانه منجر شود. با این حال، برخی دلایل فقر دلایل «ساختاری» هستند، به این معنا که عملاً افراد مورد نظر هیچ قدرت کنترلی روی آنها ندارند.

تغذیه‌ی نامناسب در کودکی، فقدان محرک آموزشی و مدارس بی‌کیفیت (که غالباً در محلات فقیرنشین یافت می‌شوند) پیشرفت فرزندان خانواده‌های فقیر را محدود می‌سازد و چشم‌اندازهای آینده‌ی آنها را

1. Poverty gap
2. chronic poverty
3. L'Oréal principle

از بین می‌برد. البته، والدین تاحدودی می‌توانند کنترل کنند که فرزندان‌شان به چه میزان مواد غذایی مغذی و محرک‌های یادگیری دریافت کنند و حتی برخی والدین در خانواده‌های فقیر با از خودگذشتگی تلاش زیادی می‌کنند نسبت به سایر والدینی که وضعیت مشابهی دارند، مواد غذایی مغذی و محرک‌های بیشتری را برای فرزندان خود تأمین کنند، اما توانایی آنها نیز محدودیتی دارد. آنها بنا به تعریف تحت فشار مالی شدیدی قرار دارند. بسیاری از آنها از تقلای مداوم در دو یا سه شغل ناامن به‌طور کامل تضعیف می‌شوند. همچنین خود آنها نیز دوران کودکی و تحصیلات نامناسبی داشته‌اند.

تمام این مسائل به معنای آن‌اند که فرزندان خانواده‌های فقیر مسابقه‌ی زندگی را در حالی آغاز می‌کنند که کیسه‌های شن سنگینی به پای آنها بسته شده است. تا زمانی که برخی اقدامات اجتماعی صورت نگیرد که دست‌کم برخی از این نقاط ضعف را جبران کند (مانند درآمد حمایتی برای والدین فقیر، پرداخت یارانه به کودکان، سرمایه‌گذاری بیشتر در مدارس مناطق فقیرنشین) این کودکان قادر نخواهند بود تا پتانسیل‌های درونی خود را کاملاً تحقق بخشند.

حتی زمانی که آنها بر محرومیت‌های دوران کودکی غلبه می‌کنند و می‌خواهند از نردبان اجتماعی بالا بروند، مردمی که پیش‌زمینه‌های فقیرتری دارند، احتمالاً با موانع بیشتری روبه‌رو خواهند شد. فقدان ارتباطات شخصی و شکاف فرهنگی با طبقه نخبه اغلب به معنای آن است که مردمی که به طبقات محروم‌تر جامعه تعلق دارند در زمینه‌ی استخدام و ترفیع‌رتبه با رفتار تبعیض‌آمیز و غیرمنصفانه‌ای روبه‌رو می‌شوند. اگر این مردم بر حسب اتفاق، ویژگی‌های «نامتعارف» دیگری نیز داشته باشند (از نظر جنسیت، نژاد، طبقه، مذهب، تمایلات و هرچه که فکرش را بکنید) کسب فرصتی برابر، برای نشان دادن توانایی‌های خود، برای آنها بسیار دشوارتر خواهد بود.

بازارهای دستکاری شده

با این محدودیت‌ها برنده شدن در مسابقه‌ی زندگی حتی در منصفانه‌ترین بازارها نیز برای فقرا دشوار خواهد بود. اما بازارها به‌طور پیوسته به نفع ثروتمندان دستکاری می‌شوند، همان‌طور که در مجموعه‌ای از رسوایی‌های اخیر در مورد تقلب در فروش محصولات مالی و دروغ‌هایی که به سازمان‌های نظارتی گفته شده است، به خوبی این مسئله را مشاهده کرده‌ایم.

اگر بخواهیم صریح باشیم، پول به ابرثروتمندان قدرتی اعطا می‌کند تا با باج دادن قانونی و غیرقانونی به سیاست‌مداران و ادارات سیاسی حتی اصول اساسی بازی زندگی را بازنویسی کنند (در مورد این مسئله در فصل یازدهم بیشتر توضیح خواهم داد). بسیاری از مقررات‌زدایی‌های اخیر در بازارهای مالی و کاری و همچنین بسیاری از کاهش‌های مالیاتی به نفع ثروتمندان، نتیجه‌ی اینگونه سیاست‌ها بوده‌اند.

اعداد زندگی واقعی

۱,۴ میلیارد نفر در فقر مطلق زندگی می‌کنند که بیشتر آنها شهروندان کشورهای با درآمد متوسط

امروزه خط فقر (مطلق) بین‌المللی معادل ۱.۲۵ دلار در روز بر اساس برابری قدرت خرید تعیین شده است. مردمی که زیر این خط زندگی می‌کنند همچون افرادی با چنان درآمد پایینی در نظر گرفته می‌شوند که حتی از نظر مواد غذایی لازم نیز نمی‌توانند حداقل مقدار حیاتی را تأمین کنند. زمانی که موسسه‌ی آکسفام دست به راه‌اندازی کمپین «بیاید فقر را ریشه‌کن کنیم» می‌زند یا رهبران جهان سوگند یاد می‌کنند مطابق اولین اهداف اعلام شده در طرح توسعه‌ی هزاره‌ی سازمان ملل متحد «فقر و گرسنگی شدید را از بین ببرند»، در واقع به این معنای فقر اشاره دارند.

اگر بخواهیم این خط فقر را به درآمد سالانه تبدیل کنیم با قدرت خریدی معادل ۴۵۶ دلار در سال برابر خواهد شد و به معنای آن است که متوسط درآمد (برمبنای برابری قدرت خرید) سه کشور فقیر جهان یعنی جمهوری دموکراتیک کنگو، لیبریا و بوروندی زیر این خط فقر قرار دارد.

در حال حاضر، نزدیک به ۱.۴ میلیارد نفر از مردم جهان یا در حدود یک پنجم از جمعیت جهان زیر خط فقر ۱.۲۵ دلار در روز زندگی می‌کنند. اگر تعریف چندبعدی فقر را در نظر بگیریم این تعداد به ۱.۷ میلیارد نفر از مردم جهان یا یک چهارم جمعیت جهان تبدیل می‌شود.

یک واقعیت دور از انتظار این است که بیشتر مردم فقیر در فقیرترین کشورهای جهان زندگی نمی‌کنند. بیش از ۷۰ درصد از مردمی که در فقر مطلق هستند، در واقع در کشورهایی با درآمد متوسط زندگی می‌کنند. در اواسط دهه‌ی ۲۰۰۰ در حدود ۱۷۰ میلیون نفر از مردم چین (در حدود ۱۳ درصد از جمعیت این کشور) و ۴۵۰ میلیون نفر از مردم هند (در حدود ۴۲ درصد از جمعیت این کشور) با درآمدی کمتر از خط فقر بین‌المللی زندگی می‌کردند.

فقر بسته به خط فقر ملی هر کشور شاید مقداری میان ۵ الی ۱۰ درصد باشد

در مورد فقر نسبی نیز می‌توانیم به نرخ‌های فقری اشاره کنیم که مطابق خط فقر رسمی هر کشوری تعیین می‌شوند. در کشورهای ثروتمند کسری از مردم که زیر خط فقر ملی زندگی می‌کنند که به آن نرخ فقر^۱ نیز گفته می‌شود، در بازه‌ای میان ۵ (ایرلند، فرانسه و اتریش) تا ۲۰ درصد (پرتغال و اسپانیا) متغیر است.

در بسیاری از کشورهای فقیر جهان اکثریت مردم زیر خط فقر ملی زندگی می‌کنند که همواره بالاتر از آستانه‌ی قدرت خرید ۱.۲۵ دلاری در روز قرار دارد. در برخی کشورهای جهان نیز نرخ فقر مطابق خط فقر ملی حتی می‌تواند به ۸۰ درصد برسد. مطابق معیارهای بانک جهانی نرخ فقر کشور هائیتی ۷۷ درصد است، اما مطابق معیارهای سازمان اطلاعات مرکزی ایالات متحده (که در کمال تعجب منبع خوبی برای آمار اقتصادی است!) نرخ فقر این کشور ۸۰ درصد است.

با این حال، آمار نرخ فقر مبتنی بر خط فقر ملی کشورهای مختلف را نمی‌توان مستقیماً با یکدیگر مقایسه کرد چرا که برخی از کشورها خط فقر را بسیار سخاوتمندانه‌تر از سایرین تعیین می‌کنند.

مطابق نرخ فقر ملی کشور کانادا، آخرین نرخ فقر موجود در این کشور ۹.۴ درصد بوده، در حالی که نرخ فقر دانمارک در همین زمان ۱۳.۴ درصد بوده است. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی از یک خط فقر (نسبی) «جهانی» استفاده می‌کند. این شاخص به صورت کسری از جمعیت یک کشور تعریف شده که با درآمدی کمتر از ۵۰ درصد درآمد میانه‌ی سایر خانوارها زندگی می‌کنند (البته، پس از کسر مالیات‌ها و نقل و انتقالات). حالا اگر به آمار سازمان همکاری و توسعه اقتصادی توجه کنید متوجه می‌شوید که مشکل فقر دانمارک به مراتب کمتر از مشکل فقر کانادا است (نرخ فقر ۶.۰ درصد دانمارک در برابر نرخ فقر ۱۱.۹ درصدی کشور کانادا).

در واقع، در میان آن دسته از کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی که درآمد سرانه‌ی آنها در سال ۲۰۱۱ بالاتر از ۲۰,۰۰۰ دلار بود، کشور دانمارک پایین‌ترین نرخ فقر را داشت و پس از آن نیز کشورهای ایسلند، لوکزامبورگ و فنلاند قرار داشتند و کشورهایی با بالاترین نرخ فقر به ترتیب عبارت بودند از: رژیم اشغالگر قدس (۲۰.۹ درصد)، ایالات متحده، ژاپن و اسپانیا.^۱

ملاحظات پایانی: چرا فقر و نابرابری خارج از کنترل انسان نیست

فقر و نابرابری به‌طور نگران‌کننده‌ای گسترده هستند. همچنان از هر پنج نفر مردم جهان یک نفر در فقر مطلق زندگی می‌کند. حتی در تعدادی از کشورهای ثروتمند از قبیل ایالات متحده و ژاپن از هر شش نفر یک نفر در فقر (نسبی) زندگی می‌کند. به جز تعداد اندکی از کشورهای اروپایی، نابرابری درآمدی در سایر کشورهای جهان در بازه‌ای میان جدی و وحشتناک متغیر است.

تعداد بسیار زیادی از مردم فقر و نابرابری درآمدی را نتیجه‌ی غیرقابل‌اجتناب تفاوت‌های طبیعی در توانایی افراد مختلف قلمداد می‌کنند. به ما گفته شده تا با این واقعیت‌ها همانند پدیده‌هایی مانند زمین‌لرزه و فوران آتشفشان‌ها سازش کنیم. اما همان‌طور که در این فصل مشاهده کردیم، این امور با مداخلات انسانی قابل‌تغییر است.

با توجه به نابرابری بالا در بسیاری از کشورهای فقیر جهان حتی بدون افزایش تولید نیز می‌توان فقر مطلق و (فقر نسبی) را کاهش داد. البته، در صورتی که روش توزیع درآمد کشور تغییر کرده و بهبود پیدا کند. با این حال، همان‌طور که در مورد چین در دوره‌ی اخیر نشان داده شد، کاهش جدی‌تر فقر مطلق در بلندمدت به توسعه‌ی اقتصادی نیاز دارد.

شاید کشورهای ثروتمند توانسته باشند از فقر مطلق تقریباً به‌طور کامل رهایی پیدا کنند، اما برخی از این کشورها همچنان از شیوع بالای فقر نسبی و نابرابری بالا رنج می‌برند. این واقعیت که نرخ فقر (نسبی) (۵ الی ۲۰ درصد) و ضرایب جینی (۰.۲ الی ۰.۵) در میان این کشورها بسیار متفاوت است، این مسئله را نشان می‌دهد که کشورهای ثروتمند نابرابرتر و فقرزده‌تری مانند ایالات متحده می‌توانند با مداخلات

۱. نرخ‌های فقر به ترتیب عبارتند از: ۶.۴ درصد در ایسلند، ۷.۲ درصد در لوکزامبورگ و ۷.۳ درصد در فنلاند. این نسبت در کشور ایالات متحده ۱۷.۴ درصد، در ژاپن ۱۶.۰ درصد و در اسپانیا ۱۵.۴ درصد بود.

دولتی، نابرابری و فقر خود را به‌طور قابل‌توجهی کاهش دهند. اینکه چه کسی در انتها فقیر می‌شود، درعین‌حال به مداخلات دولتی نیز بسیار بستگی دارد. حتی برای اینکه مردم فقیر بتوانند با تلاش‌های خود از فقر خارج شوند بایستی (با ارائه‌ی امکانات رفاهی و تحصیلات بهتر) شرایط دوران کودکی افراد را عادلانه‌تر، دسترسی مردم فقیر به مشاغل را آسان‌تر سازیم (با کاهش تبعیض و هم‌طبقه‌گرایی در رأس جامعه) و مانع دستکاری بازار از جانب ثروتمندان و قدرتمندان شویم. در دورانی که کشور کره هنوز به یک کشور صنعتی تبدیل نشده بود، ضرب‌المثلی وجود داشت که می‌گفت «حتی پادشاه مقتدر نیز نمی‌تواند فقر را بهبود ببخشد.» البته، این گفته اگر در گذشته نیز حقیقت داشت، دیگر حقیقت ندارد. حالا تولید جهان به حدی رسیده که می‌توان فقر مطلق را ریشه‌کن کرد. حتی بدون بازتوزیع جهانی درآمد نیز تمام کشورهای جهان به استثنای فقیرترین آنها به حد کافی تولید دارند تا بتوانند چنین کاری را انجام دهند. نابرابری همواره وجود خواهد داشت، اما با اتخاذ سیاست‌های مناسب می‌توانیم در جوامع بسیار عادلانه‌تری زندگی کنیم، درست همان‌طور که مردم کشورهای نروژ، فنلاند، سوئد و دانمارک در چنین جوامعی زندگی می‌کنند.

منابعی برای مطالعات بیشتر

A. BANERJEE AND E. DUFLO

Poor Economics (London: Penguin Books, 2012).

D. HULME

Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor (London: Routledge, 2010).

B. MILANOVIC

The Haves and the Have-Nots (New York: Basic Books, 2011).

A. SEN

Development as Freedom (Oxford: Oxford University Press, 2001).

J. STIGLITZ

The Price of Inequality (London: Allen Lane, 2012).

D. STUCKLER AND S. BASU

The Body Economic: Why Austerity Kills (London: Basic Books, 2013).

R. WILKINSON AND K. PICKETT

The Spirit Level: Why Equal Societies Almost Always Do Better (London: Allen Lane, 2009).

فصل ۱۰

چند نفری را می‌شناسم که کار کرده‌اند

کار و بیکاری

«خانم گلو سوپ: آقای ووستر آیا شما مشغول به کاری هستید؟ برتی: چی، کار، منظورتان کار با زحمت

و رنج واقعی است؟

خانم گلو سوپ: بله.

برتی: مثل تکه تکه کردن چوب و کشیدن آب و کارهایی از این دست؟

خانم گلو سوپ: درسته.

برتی: خب، چند نفری را می‌شناسم که کار کرده‌اند. برخی از آنها نیز کاملاً معتقدند که کار کردن چیز

خوبی است.

جیوز و ووستر، مجموعه‌ی تلویزیونی شبکه‌ی بی بی سی، فصل ۱، قسمت ۱، «ورود خانواده جیوز»

کار

کار در حکم شرط تعریف‌کننده‌ی بشریت

برای برتی ووستر، شخصیتی خوش‌تیب و اشرافی اما مهربان و درعین‌حال بی‌خبر از همه‌جا (که نقش او را هیو لوری جوان در سریال مشهور دکتر هاوس ایفا می‌کرد، اقتباس تلویزیونی شبکه‌ی بی بی سی از رمان کلاسیک جیوز و ووستر^۱ تألیف پی. جی. وودهاوز)^۲، کار، چیزی است که دیگران انجام می‌دهند. باین‌حال، به استثنای اقلیت بسیار کوچکی از ثروتمندان بیکار یا همان طبقه‌ی تن‌آسای^۳ همانند وی، کار

1. Jeeves and Wooster

2. P. G. Wodehouse

۳. این عبارت به لطف نظریه‌ی طبقه‌ی تن‌آسای تورستین وبلن (همان فردی که در فصل چهارم به وی اشاره شد) در علم اقتصاد مشهور شده است که در واقع نقد و حشیانه‌ای از همان نظریه‌ای بود که خود تورستین وبلن آن را مصرف‌خودنمایانه می‌نامید (یعنی مصرفی که فرد به جای کسب لذت از مصرف آن، از آن در حکم ابزاری برای نمایش ثروت خود استفاده می‌کند).

در بخش بزرگی از سراسر تاریخ بشر، شرط تعریف‌کننده‌ی بشریت بوده است. تا سده‌ی نوزدهم، بیشتر مردم در کشورهای ثروتمند غربی امروزی، معمولاً ۷۰ تا ۸۰ ساعت در هفته کار می‌کردند و حتی ساعات کاری برخی از مردم نیز به بیش از ۱۰۰ ساعت می‌رسید. از آنجا که آنها اغلب (اما نه همیشه) صبح روز یکشنبه را تعطیل بودند تا در کلیسا شرکت کنند، این میزان ساعت کاری در هفته به معنای آن بود که بایستی روزانه به استثنای یکشنبه‌ها دست‌کم یازده ساعت و احتمالاً تا شانزده ساعت کار می‌کردند.

امروزه حتی در کشورهای فقیر نیز مردم تا این حد کار نمی‌کنند. میانگین ساعات کاری مردم در هفته میان ۳۵ تا ۵۵ ساعت متغیر است. حتی با این وجود نیز اکثریت جمعیت بزرگسال در حدود نیمی از ساعات بیداری خود را در کار سپری می‌کنند (اگر زمان رفت و آمد را نیز اضافه کنیم، این مقدار حتی بیشتر هم می‌شود)، البته به استثنای آخر هفته‌ها و تعطیلاتی که طی آنها حقوق دریافت می‌کنند.

سگی که پارس نمی‌کند: عجیب‌کار در اقتصاد

کار به‌رغم اینکه حضور پر قدرتی در زندگی ما دارد، اما در علم اقتصاد موضوع نسبتاً کوچکی به حساب می‌آید. عجیب است که تنها جایی که در علم اقتصاد اشاره‌ی مهمی به کار شده است، در مورد فقدان کار یعنی بیکاری است.

در علم اقتصاد تا آنجا در مورد کار بحث می‌شود که صرفاً به آن به سان ابزاری برای کسب درآمد اشاره می‌کند. به نظر می‌رسد که ما درآمد و رفاه را بسیار ارزشمند می‌دانیم، اما توجهی به خود کار و ماهیت آن نداریم. در بینش غالب نئو کلاسیک، ما عدم مطلوبیت کار را تنها به این دلیل تحمل می‌کنیم که می‌توانیم از اقلامی که با درآمد حاصل از کار خریداری کرده‌ایم، مطلوبیت کسب کنیم. در این چارچوب ما تنها تا نقطه‌ای کار می‌کنیم که عدم مطلوبیت یک واحد اضافی از کار با مطلوبیتی که می‌توانیم از درآمد اضافی آن کسب کنیم برابر شود.

اما برای بسیاری از مردم، اهمیت کار بسیار فراتر از آن است که ابزاری صرف برای کسب درآمد باشد. زمانی که ما مدت زیادی را در محل کار سپری می‌کنیم، اتفاقاتی که در محیط کار روی می‌دهند، سلامت فیزیولوژیک و روانی ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند. کار حتی شاید هویت ما را نیز شکل دهد.

بسیاری از مردم در شرایطی کار کرده‌اند و همچنان نیز مشغول به کار هستند که حقوق اساسی انسانی

آنها نقض می‌شود

برای بسیاری از مردم کار با حقوق اساسی انسانی آنها مرتبط است یا باید گفت به معنای نقض این حقوق است. در بیشتر تاریخ بشر، تعداد بسیار زیادی از مردم از اساسی‌ترین حق انسانی خود یعنی «مالکیت بر نفس خود» محروم می‌شدند و همچون کالا (همانند بردگان)، خرید و فروش می‌شدند.

پس از لغو برده‌داری در سده‌ی نوزدهم در حدود ۱.۵ میلیون نفر از مردم هند، چین (که به آنها «کولی»

می‌گفتند) و حتی ژاپن به کشورهای خارجی مهاجرت کردند تا در حکم کارگران قراردادی^۱ با بردگان جایگزین شوند. مردمی مانند وی. اس. ناپیل^۲ رمان‌نویس هندی - ترینیدادی تبار که در سال ۲۰۰۱ برنده‌ی جایزه‌ی نوبل ادبیات شد، یات سن چانگ^۳ بالرین چینی و کوبایی تبار که در مسابقات ملی رقص باله‌ی بریتانیا برنده شد و ویجای سینگ^۴ گلف‌باز مشهور هندی - فیجی تبار یادآورد این تاریخ هستند. کارگران قراردادی برده نبودند به این معنا که مالکیت کارگر در دست کارفرما نبود. اما کارگران قراردادی هیچ آزادی عملی برای تغییر شغل نداشتند و طی دوره‌ی قرارداد (سه تا ده سال) نیز فقط دست‌کم حقوق انسانی خود را داشتند. در موارد بسیاری شرایط کاری آنها به ندرت بهتر از شرایط کاری برده‌هایی بود که جایگزین آنها شده بودند، بسیاری از آنها دقیقاً در همان کلبه‌ها و اتاق‌هایی ساکن می‌شدند که در گذشته برده‌ها در آنها زندگی می‌کردند.

البته، نباید به اشتباه تصور کنیم که تمام این رویدادها به گذشته تعلق دارند. همچنان مردم بسیاری وجود دارند که کار آنها بر نقض حقوق اساسی انسانی‌شان استوار است. شاید امروزه دیگر برده‌های قانونی وجود نداشته باشند اما بسیاری از مردم همچنان در انواع دیگری از کار اجباری^۵ مشغول هستند. برخی از آنها به زور وادار به انجام این کار شده‌اند (همان پدیده‌ی قاچاق انسان‌ها). سایرین نیز چه‌بسا در ابتدا به صورت داوطلبانه در این کارها وارد شوند، اما سپس احتمالاً با اعمال زور (رایج‌ترین مورد در میان کارگران داخلی) یا به علت بدهی به کارفرما که با اخذ هزینه‌ی بیش از حد برای استخدام، مسافرت، غذا یا مسکن آنها به صورت مصنوعی افزایش پیدا می‌کند، از خروج آنها جلوگیری می‌شود. برخی کارگران مهاجر بین‌المللی تحت شرایطی مشابه با شرایط کاری کارگران قراردادی اواخر سده‌ی نوزدهم و اوایل سده‌ی بیستم کار می‌کنند.

کار هویت ما را به چه نحوی شکل می‌دهد

حتی زمانی که کار به نقض قوانین اساسی انسانی ما منجر نمی‌شود، همچنان تأثیر اساسی بر ما دارد چرا که کار واقعاً هویت ما را «شکل» می‌دهد.

بارزترین نمونه‌ی این پدیده را می‌توان در مسئله‌ی کار کودکان مشاهده کرد.^۶ زمانی که کودکان در مشاغل بزرگسالان کار می‌کنند، توسعه‌ی قابلیت‌های ذهنی و فیزیکی آنها متوقف می‌شود. به همین دلیل

1. Indentured labourers

2. V. S. Naipaul

3. Yat-sen Chang

4. Vijay Singh

5. forced labour

۶. سازمان بین‌المللی کار، کودکان کار را به این صورت تعریف می‌کند: کودکانی زیر پانزده سال (یا دوازده سال برای برخی مشاغل خاص) که کارهایی انجام می‌دهند که مانع رشد جسمی یا پیشرفت تحصیلی آنها می‌شود، به همین دلیل مواردی مانند کودکانی که در کارهای داخل خانه به والدین خود کمک می‌کنند یا روزنامه‌ها را به در خانه‌ی همسایگان می‌برند در حکم کودکان کار به حساب آورده نمی‌شوند.

نیز افرادی که از دوران کودکی کار می‌کنند شاید نتوانند پتانسیل خود را به صورت کامل تحقق بخشند. اما کار هویت بزرگسالان را نیز شکل می‌دهد. آدام اسمیت درحالی‌که تأثیرات مثبت تقسیم کار دقیق‌تر بر بهره‌وری را ستایش می‌کرد (به فصل دوم مراجعه کنید)، درعین‌حال نگران این مسئله بود که تقسیم بیش از حد کار شاید ظرفیت ذهنی کارگران را فلج کند. این بینش بعدها در فیلم کلاسیک چارلی چاپلین با عنوان عصر مدرن به‌طور خنده‌دار اما نیش‌داری به تصویر کشیده شد. فیلمی که در آن چاپلین نقش کارگری را بازی می‌کند که به موجودی تنزل رتبه یافته که تنها وظایف کاملاً تکراری و ساده را به سرعت انجام می‌دهد و در نتیجه دچار اختلال روانی شده و از کنترل خارج می‌شود.

اما کار درعین‌حال می‌تواند هویت را به شکل مثبتی نیز شکل دهد. کسانی که به شغل خود علاقه‌مند هستند، غالباً حس خودشکوفایی بهتری دارند. به خوبی درک شده که کار کارخانه‌ای به دلیل ماهیت اصلی خود، کارگران را در مقایسه با کار در فروشگاه یا کار کشاورزی از نظر سیاسی آگاه‌تر و منظم‌تر می‌سازد، چرا که در این نوع کار تعداد بسیار زیادی از افراد به روشی کاملاً مرتبط و هماهنگ در فضایی محدود و سازمان یافته در کنار هم کار می‌کنند.

کار بر سلامت فیزیکی، فکری و روانی ما تأثیرگذار است

حتی زمانی که کار عمیقاً ما را تحت تأثیر قرار نمی‌دهد تا واقعاً هویت ما را «شکل دهد»، به هر صورت سلامت فیزیکی، فکری و روانی ما را به شدت تحت تأثیر قرار می‌دهد.

برخی مشاغل نسبت به مشاغل دیگر به قدرت فیزیکی بیشتری نیاز داشته و برای سلامت ما خطرناک و زیان‌آور هستند. کار به مدت طولانی‌مدت مردم را خسته‌تر کرده و در بلندمدت به سلامت آنها آسیب می‌زند.

مشاغلی مانند صنایع دستی، هنر، طراحی، تدریس، تحقیقات و مواردی از این دست وجود دارند که به لطف محتوای خلاقانه‌تر آنها اغلب از نظر فکری جالب‌تر به نظر می‌رسند.

بعد روانی به جای ماهیت فیزیکی و فکری کار، بیشتر به رابطه‌ی کارکنان و کارفرمایان مرتبط است. حتی زمانی که مشاغل یکسان هستند، کسانی که استراحت کمتری در زمان کاری خود دارند، تحت فشار شدیدی قرار می‌گیرند تا عملکرد بهتری داشته باشند یا تحت شرایط کاری خود احساس ناامنی به آنها دست می‌دهد یا نسبت به هم‌تایان خود که تحت کنترل کارفرمایان شایسته‌تری کار می‌کنند، کمتر شاد هستند.

«کارکردن به مدت زمان داخوه فرد»: استانداردهای کار در برابر انتخاب آزاد

اگر رویدادهای محل کار بر رفاه مردم تأثیر چشمگیری دارد، در این صورت استانداردهای نیروی کار که در رابطه با ساعات کاری، ایمنی محل کار یا امنیت شغلی تنظیم می‌شوند نیز تأثیر عظیمی بر رفاه آنها خواهد داشت.

بسیاری از اقتصاددانان مخالف چنین استانداردهایی هستند، به‌ویژه اگر این استانداردها به جای

«نظام‌نامه‌ی اخلاقی» کارفرما یا توافق‌های داوطلبانه با اتحادیه‌های کارگری، با مقررات دولتی اعمال شده باشند. آنها استدلال می‌کنند که اگرچه برخی مشاغل شاید «بیش از حد طولانی» یا «بیش از حد خطرناک» به نظر برسند، اما تا زمانی که کارگرانی با آزادی انتخاب آنها را می‌پذیرند- افرادی که توانایی ذهنی کاملی برای تصمیم‌گیری دارند- بایستی آنها را به همان صورتی که هستند بپذیریم. این اقتصاددانان استدلال می‌کنند که اگر کارگری شغل «نامناسبی» را انتخاب کرده است، علت این انتخاب آن است که وی متقاعد شده که دستمزد دریافتی از این شغل می‌تواند این شرایط «نامناسب» را جبران کند.

در واقع، دقیقاً بر همین اساس بود که دیوان عالی کشور ایالات متحده در سال ۱۹۰۵ (در رابطه با پرونده‌ی لانکر در برابر نیویورک) محدودیت ۱۰ ساعته‌ای که دولت ایالتی نیویورک برای ساعات کاری کارگران نانوائی‌ها معرفی کرده بود را خلاف قانون اساسی دانست، چرا که این محدودیت «آزادی عمل نانوایان برای کار کردن به مدت زمان دلخواه را از آنها سلب می‌کرد»^۱

البته، این استدلال به خودی خود یک استدلال غیرعقلانی نیست. اگر کسی آزادانه می‌خواهد کاری را انجام دهد، باید بشود، این پدیده بنا به تعریف به معنای آن خواهد بود که این فرد این گزینه را نسبت به گزینه‌های دیگر ترجیح می‌دهد. اما سوالی که جا دارد از خودمان بپرسیم این است که آیا این گزینه تحت شرایط خاصی انتخاب شده که باید- و می‌تواند- تغییر کنند. بیشتر کارگرانی که داوطلبانه مشاغل «نامناسب» را انتخاب می‌کنند، این کار را تنها به این دلیل انجام می‌دهند که گزینه‌ی دیگر آنها گرسنگی است. شاید نرخ بیکاری بسیار بالا است و آنها نمی‌توانند شغل دیگری بیابند. شاید آنها برای کارفرمایان دیگر جذاب نیستند چرا که به دلیل محرومیت‌های دوران کودکی از نظر رشد فیزیکی ناقص مانده یا بی‌سواد هستند. شاید آنها مهاجرانی از مناطق روستایی هستند که تمام دارایی‌های خود را در اثر سیل‌زدگی از دست داده‌اند و بنابراین حالا ناامیدانه به دنبال کار می‌گردند، هرکاری که باشد. آیا گزینه‌هایی که تحت چنین شرایطی انتخاب می‌شوند واقعاً می‌توانیم «آزاد» بنامیم؟ آیا این مردم تحت اجبار و برای یافتن غذا، عمل نمی‌کنند؟

در این زمینه بایستی سخنان دوم هلدر کامارا^۲ اسقف اعظم برزیلی شهرهای اولیندا و رسفیه را به یاد بیاوریم، همان شخصیت برجسته‌ی کاتالویک‌های چپ‌گرای جنبش «یزدان‌شناسی آزادی‌بخش» که در میان دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۷۰ به‌ویژه در کشورهای آمریکای لاتین مشهور بود. وی گفت: «زمانی که به مردم فقیر غذا می‌دهم، مرا قدیس می‌نامند. اما زمانی که سوال می‌کنم چرا مردم فقیر غذایی برای خوردن ندارند، آنها مرا یک کمونیست می‌خوانند.» شاید همه‌ی ما بایستی اندکی «کمونیست» باشیم و

1. J. Garraty and M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*, 10th edition (New York: Addison Wesley Longman, 2000), p. 607.

2. Dom Hélder Câmara

این سوال را بپرسیم که آیا شرایط اساسی خاصی که فقیران را بسیار ناامید کرده و آنها را وادار می‌کند داوطلبانه برای مشاغل «نامناسب» ثبت‌نام کنند، شرایط قابل‌قبولی است.^۱

اعداد زندگی واقعی

کار اجباری

برآوردهای سازمان بین‌المللی کار نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۲، در حدود ۲۱ میلیون نفر از مردم جهان در کار اجباری مشغول بودند. این تعداد تنها ۰.۶ درصد از نیروی کار جهانی است که در حدود ۳.۳ میلیارد نفر برآورد شده است (یا به عبارتی ۰.۳ درصد از جمعیت کل جهان است)، اما همین مقدار ۰.۶ درصد نیز رقم بسیار بالایی است.

مطابق برآوردهای سازمان بین‌المللی کار، تناوب کار اجباری در کشورهای اروپایی که در گذشته سوسیالیست بودند و کشورهای متعلق به اتحاد جماهیر شوروی سابق (۰.۴۲ درصد از جمعیت آنها) و آفریقا (۰.۴۰ درصد) بالاتر است. طبق برآوردها حتی در کشورهای ثروتمند نیز در حدود ۰.۱۵ درصد از جمعیت در کار اجباری مشغول هستند.^۲

کار کودکان

سازمان بین‌المللی کار همچنین برآورد کرده که در حدود ۱۲۳ میلیون نفر کودکان کار ۵ تا ۱۴ ساله در سراسر جهان وجود دارند که معادل ۳.۷ درصد از نیروی کار جهانی هستند.

با این حال، این تنها تصویر جهانی این پدیده است و باور بر این است که در تعدادی از فقیرترین کشورهای جهان در حدود نیمی از کودکان، کودکان کار هستند. گینه بیسائو (۵۷ درصد) در صدر این جدول قرار گرفته و پس از آن نیز کشورهای اتیوپی (۵۳ درصد) و جمهوری آفریقای مرکزی، چاد، سیرالئون و توگو (همه‌ی آنها در حدود ۴۷ تا ۴۸ درصد) قرار دارند. بیشتر کشورهای دیگری که درصد بسیار بالایی از کودکان آنها کودکان کار هستند (مثلاً بیش از ۳۰ درصد) نیز در قاره‌ی آفریقا قرار دارند. اما برخی از این کشورها نیز در آسیا (کامبوج ۳۹ درصد، نپال ۳۴ درصد) و آمریکای لاتین (پرو ۳۴ درصد) هستند. نسبت کودکان کار به وضوح به شدت فقر کشور بستگی دارد، اما به‌طور کامل به وسیله‌ی آن تعیین نمی‌شود. درصد کودکان کار کشور برونودی ۱۹ درصد است، به‌رغم اینکه این کشور در سال ۲۰۱۰ پایین‌ترین درآمد سرانه را در جهان داشت. این درصد در حدود نیمی از درصد کودکان کار کشور پرو است که درآمد سرانه‌ی آن در همان سال ۴,۷۱۰ دلار بوده و تقریباً ۳۰ برابر درآمد سرانه‌ی کشور برونودی بود. مثال دیگر آن کشور کره‌ی جنوبی در دهه‌ی ۱۹۶۰ بود که به‌رغم اینکه در این دوران یکی از فقیرترین کشورهای جهان به حساب می‌آمد، اما تقریباً توانسته بود مشکل کار کودکان را برای کودکان زیر ۱۲ سال

۱. این نکته در بخش «افراد غیرواقع‌بین، پذیرش بیش از حد وضعیت کنونی و غفلت از تولید: محدودیت‌های مکتب نئوکلاسیک» از فصل ۴ بررسی شده است.

۲. سازمان بین‌المللی کار به دلیل مشکل کیفیت داده، جزئیات دقیق و تفکیک شده‌ی کار اجباری هر کشور را ارائه نمی‌کند.

برطرف کند. کره جنوبی تحصیلات ابتدایی را اجباری کرد و آن را مصرانه اجرا می‌کرد. این مثال‌ها نشان می‌دهد که فقر توجیه مناسبی برای رواج کار کودکان نیست، اگرچه شاید توانایی کشور برای کاهش ابعاد و سرعت این پدیده را محدود کند.

مردم کشورهای فقیر نسبت به مردم کشورهای ثروتمند به مدت بیشتری کار می‌کنند

در بیشتر کشورهای ثروتمند مردم در حدود ۳۵ ساعت در هفته کار می‌کنند، اگرچه هفته‌ی کاری در کشورهای آسیای شرقی به‌طور قابل‌توجهی بلندتر است (ژاپن ۴۲ ساعت، کره ۴۴ ساعت، سنگاپور ۴۶ ساعت).^۱ با این حال، امروزه ساعات کاری مردم این کشورها نصف یا حتی کمتر از نصف ساعات کاری اجدادشان در گذشته است که هفته‌ای ۷۰ تا ۸۰ ساعت کار می‌کردند.

اگر بخواهیم مقایسه کنیم، نیروی کار کشورهای فقیر امروزی نسبت به نیروی کار کشورهای ثروتمند امروزی در قرن‌های هفدهم و هجدهم با حقوقی قابل‌قیاس، ساعات کاری کمتری را مشغول به کار هستند، اما ساعات کاری آنها نسبت به هم‌تایانشان که امروزه در کشورهای ثروتمند زندگی می‌کنند، بسیار بیشتر است. برخی از آنها به‌طور متوسط می‌توانند تا پنجاه و پنج ساعت در هفته کار کنند، مانند کشور مصر (پنجاه و پنج تا پنجاه و شش ساعت) و پرو (پنجاه و سه تا پنجاه و چهار ساعت). میانگین ساعات کاری هفته‌گی در کشورهایی مانند بنگلادش، کلمبیا، کاستاریکا، مالزی، مکزیک، پاراگوئه، سری‌لانکا، تایلند و ترکیه نیز بالا است (در حدود چهل و پنج تا پنجاه ساعت).

این اعداد زمانی که افراد صرف کار می‌کنند را کمتر از میزان واقعی آن نشان می‌دهند چرا که تنها نشان‌دهنده‌ی زمانیست که افراد واقعاً «در» محل کار حاضر هستند. در کشورهای با زیرساخت‌های حمل‌ونقل عمومی ضعیف و شهرهایی که به‌طور بی‌رویه گسترش یافته‌اند، مدت زمان زیادی که افراد برای رفت و آمد به محل کار در ترافیک سپری می‌کنند نیز می‌تواند رفاه آنها را به شدت تحت تأثیر قرار دهد. در آفریقای جنوبی اگر کارگر سیاه‌پوست و فقیری باشید که در یکی از شهرک‌های دورافتاده‌ی سیاه‌پوست‌نشین زندگی و در یکی از شهرهای غالباً سفیدپوست‌نشین کار می‌کنید، چه‌بسا روزانه تا شش ساعت را در ترافیک سپری کنید. از سوی دیگر، استفاده‌ی روزافزون از اینترنت در کسب‌وکارها، بسیاری از کارکنان یقه‌سفید را وادار کرده است تا خارج از ساعات کار سنتی نیز کار کنند.

خشکسالی یا سیل؟: توزیع نابرابر ساعات کاری

زمانی که به داده‌های مرتبط با ساعات کاری نگاه می‌کنیم بایستی به یاد داشته باشیم که تمام این اعداد، اعداد میانگین هستند. در بسیاری از کشورهای جهان برخی از مردم مدت زمان بسیار طولانی را کار می‌کنند (مطابق تعریف سازمان بین‌المللی کار یعنی بالاتر از چهل و هشت ساعت کار در هفته) که

۱. منابع مختلفی برای ارزیابی ساعات کاری وجود دارند، اما من از داده‌های سازمان بین‌المللی کار استفاده می‌کنم چرا که جامع‌ترین منبع در دسترس است. در مورد کشورهای ثروتمند نیز در برخی مواقع که داده‌های سازمان بین‌المللی کار در دسترس نبود، از داده‌های سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی استفاده کرده‌ام.

سلامتی آنها را به خطر می‌اندازد. سایرین نیز از نظر ساعات کاری نیمه بیکار^۱ به حساب می‌آیند؛ در حکم کارگران پاره‌وقت مشغول به کار هستند درحالی‌که مایلند تمام‌وقت کار کنند، درست همان‌طور که افراد زیادی پس از وقوع بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ به چنین شرایطی دچار شدند. در کشورهای درحال توسعه بسیاری از مردم در بیکاری پنهان^۲ قرار دارند، یعنی آنها شغل‌هایی دارند که تقریباً چیزی به تولید کشور اضافه نمی‌کند و عمدتاً همچون روشی برای کسب درآمد به حساب می‌آید.

نمونه‌هایی از این دست عبارتند از مردم روستایی که به‌طور دسته جمعی روی مزارع خانوادگی کار می‌کنند و آن دسته از مردم فقیر شاغل در بخش غیررسمی^۳ (مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای کوچک (غالباً یک نفره) و ثبت نشده) که مشاغل «ابداع» می‌کنند تا بتوانند گدایی کنند بدون آن‌که به شکل یک گدا به نظر برسند (در این مورد در ادامه بیشتر توضیح خواهم داد). به قول معروف، این افراد «نمی‌توانند بیکار باقی بمانند».

نسبتی از نیروی کار که مدت زمان بسیار طولانی کار می‌کنند در کشورهای اندونزی (۵۱ درصد) و کره (۵۰ درصد) بالاترین مقدار را داشته و در کشورهایی مانند تایلند، پاکستان و اتیوپی نیز بالاتر از ۴۰ درصد است. این نسبت در کشور روسیه (۳ درصد)، مولداوی (۵ درصد)، نروژ (۵ درصد) و هلند (۷ درصد) کمترین مقدار را دارد.

مردم واقعاً چه مدت کار می‌کنند: تعطیلات با حقوق و ساعات کاری سالانه

باین‌حال، این ساعات کاری هفتگی تصویر کاملی را به ما ارائه نمی‌کنند. در برخی کشورهای جهان مردم در تمام هفته‌های سال کار می‌کنند درحالی‌که در برخی کشورهای دیگر آنها چند هفته مرخصی باحقوق دارند، مثلاً در کشورهای فرانسه و آلمان مردم تا پنج هفته‌ی کاری در سال (بیست و پنج روز) تعطیلات باحقوق دارند. به همین دلیل برای آنکه بتوانیم تصویر کاملی از میزان ساعات کاری مردم در کشورهای مختلف به دست بیاوریم بایستی ساعات کاری سالانه را نیز بررسی کنیم.

البته، این داده‌ها فقط برای کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی موجود است. از میان این کشورها، کشورهای هلند، آلمان، نروژ و فرانسه در سال ۲۰۱۱ کمترین ساعات کاری سالانه را داشتند.^۴ در انتهای دیگر این طیف، کشورهایی مانند کره‌ی جنوبی، یونان، ایالات متحده و ایتالیا یافت می‌شوند که بیشترین ساعات کاری سالانه را دارند.^۵ مجموعه داده‌های سازمان همکاری و توسعه‌ی

1. time-related underemployment

2. disguised unemployment

3. Informal sector

۴. این ساعات کاری عبارتند از ۱,۳۸۲ ساعت برای کشور هلند، ۱,۴۰۶ ساعت برای کشور آلمان، ۱,۴۲۱ ساعت برای کشور نروژ و ۱,۴۸۲ ساعت برای کشور فرانسه.

۵. این ساعات کاری عبارتند از ۲,۰۹۰ ساعت برای کشور کره، ۲,۰۳۹ ساعت برای کشور یونان، ۱,۷۸۷ ساعت برای کشور ایالات متحده و ۱,۷۷۲ ساعت برای کشور ایتالیا.

اقتصادی، داده‌های تعدادی از کشورهای جهان را نیز شامل می‌شود که نمی‌توان آنها را کشورهای ثروتمند به حساب آورد. در یکی از این کشورها یعنی مکزیک (۲۲۵۰ ساعت) ساعات کاری سالانه از ساعات کاری سالانه‌ی کشور کره‌ی جنوبی (۲,۰۹۰ ساعت) نیز بیشتر است^۱ کشور شیلی نیز یکی دیگر از کشورهای درحال توسعه‌ی عضو این سازمان است که با ۲,۰۴۷ ساعت کاری سالانه در میان کشورهای کره‌ی جنوبی و یونان (۲,۰۳۹ ساعت) قرار می‌گیرد.

کدام کشورها «کشورهای تنبل» جهان هستند؟: افسانه‌ها و واقعیت‌های ساعات کاری

این اعداد نشان می‌دهند که کلیشه‌های فرهنگی ما در مورد سخت‌کوشی و تنبلی مردم کشورهای مختلف جهان غالباً نادرست است.

مردم کشور مکزیک که در فرهنگ ایالات متحده غالباً در حکم نمونه‌ی بارزی از «لاتین‌تبارهای تنبل» قلمداد می‌شوند، در واقع بیشتر از «مورچه‌های کارگر» کره‌ای کار می‌کنند. به یاد بیاورید که کشورهای آمریکای لاتین در لیست کشورهایی با بیشترین ساعات کاری که در بالا به آن اشاره شد، حضور پررنگی دارند (پنج کشور از دوازده کشوری که بیشترین ساعات کاری هفتگی را دارند). برخلاف آنچه که در کلیشه‌های فرهنگی ما بیان می‌شود، این مسئله به‌هیچ‌وجه حقیقت ندارد که مردم کشورهای آمریکای لاتین مردمی تن‌آسایی هستند و به سختی کار نمی‌کنند.

در بحران جاری منطقه‌ی یورو نیز به مردم کشور یونان تهمت زده می‌شد که «انگله‌ای» تنبلی هستند که با ثمره‌ی همسایگان سخت‌کوش شمالی خود، زندگیشان را تأمین می‌کنند. اما ساعات کاری هفتگی آنها از ساعات کاری هر کشور ثروتمند دیگری به جز کره‌ی جنوبی بیشتر است. مردم کشور یونان در واقع ۱.۴ و ۱.۵ برابر مردم به ظاهر پرکار کشورهای آلمان و هلند کار می‌کنند. مردم کشور ایتالیا نیز افسانه‌ی «مدیترانه‌ای‌های تنبل» را نقض می‌کنند چرا که ساعات کاری آنها ۱.۲۵ برابر ساعات کاری آمریکایی‌ها و همسایگان آلمانی خودشان است.

چرا مردم سخت‌کوش‌تر فقیرتر هستند؟

یک توضیح در مورد این تصورات غلط این است که غالباً مبتنی بر اطلاعات به شدت منسوخ شده هستند. مثلاً هلندی‌ها را در نظر بگیرید که تصویر کلیشه‌ای در مورد آنها، خشک‌مذهبان سخت‌کوشی است که ذره ذره و با اکراه پول خود را خرج می‌کنند، که این تصویر کلیشه‌ای بر اطلاعات منسوخ شده‌ی دست‌کم پنجاه و احتمالاً هشتاد سال پیش مبتنی است. در میان دهه‌های ۱۸۷۰ و ۱۹۲۰ مردم کشور هلند در میان کشورهای ثروتمند امروزی بیشترین ساعات کاری را داشتند، اما این وضعیت در دهه‌ی ۱۹۳۰ به تدریج شروع به تغییر کرد و پس از دهه‌ی ۱۹۶۰ نیز به شدت عوض شد و از آن زمان تاکنون این کشور به «تنبلی‌ترین» کشور دنیا تبدیل شده است؛ کشوری که کمترین ساعات کاری سالانه را در جهان دارد.

۱. کشور کره در واقع تا سال ۲۰۰۷ در میان کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی (از جمله کشور مکزیک) بیشترین ساعات کاری را داشت.

توضیح دیگر این کلیشه‌های نادرست این است که مردم اغلب به اشتباه فکرمی‌کنند که فقر در نتیجه‌ی تنبلی ایجاد می‌شود و به همین دلیل نیز به صورت خودکار تصور می‌کنند مردم کشورهای فقیرتر، تنبل‌تر هستند.^۱ اما آنچه که باعث فقر این مردم می‌شود بهره‌وری پایین آنها است که به ندرت مقصر آن هستند. مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده‌ی بهره‌وری ملی یک کشور تجهیزات سرمایه‌ای، فن‌آوری‌ها و زیرساخت‌ها و نهادهای آن کشور است که خود مردم فقیر واقعاً نمی‌توانند آنها را تأمین کنند. بدین ترتیب اگر کسی بایستی سرزنش شود، این مردم ثروتمند و قدرتمند کشورهایمانند یونان و مکزیک هستند که این عوامل تعیین‌کننده‌ی بهره‌وری ملی را تحت کنترل خود دارند، اما برای عرضه‌ی آنها در مقدار لازم عملکرد ضعیفی داشته‌اند.

مخاطرات کار: حوادث صنعتی و ناامنی شغلی

اگرچه هیچ‌نماگر مناسبی وجود ندارد که کیفیت بعد فکری کار را نشان دهد، اما دست‌کم در زمینه‌ی ابعاد فیزیکی و روانی کار می‌توانیم برخی نماگرهای مناسب را ایجاد کنیم.

از نظر کیفیت بعد فیزیکی کار، آماده‌ترین و در دسترس‌ترین نماگر نرخ صدمات مرگ‌بار در محل کار است (که معمولاً در ازای هر ۱۰۰,۰۰۰ کارگر محاسبه می‌شود). کشورهایمانند استرالیا، فنلاند، نروژ، سوئد، سوئیس و بریتانیا امن‌ترین شرایط کاری را برای کارگران خود مهیا می‌کنند به‌طوری‌که از هر ۱۰۰,۰۰۰ تن از کارگران این کشورها سالانه تنها یک یا دو نفر در اثر صدمات در محل کار جان خود را از دست می‌دهند. نرخ متناظر در کشورهای ال‌سالوادور و هند در محدوده‌ی سی الی چهل نفر قرار داشته و برای کشورهای اتیوپی و ترکیه نیز در حدود بیست است. نرخ‌های متناظر سایر کشورهای در حال توسعه‌ای که داده‌های آنها موجود است (البته غالب این داده‌ها وجود ندارند) در میان ده الی پانزده متغیر است.

آماده‌ترین و در دسترس‌ترین نماگرهای کیفیت بعد روانی کار نیز همان‌طور که در بخش‌های پیشین اشاره کردم نماگرهای مربوط به امنیت شغلی هستند.^۲ البته، هیچ روش واحد و مورد توافق برای ارزیابی امنیت شغلی وجود ندارد، اما احتمالاً قابل اطمینان‌ترین معیار سنجش آن کسری از کارمندان با تصدی شغلی کمتر از شش ماه است که داده‌های آن را سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی برای کشورهای عضو این سازمان منتشر می‌کند. مطابق این داده‌ها، در سال ۲۰۱۳ کارگران ترکیه کمترین امنیت شغلی را داشتند (در ۲۶ درصد) و پس از این کشور نیز به ترتیب کشورهای کره (۲۴ درصد) و مکزیک (۲۱ درصد) قرار دارند. مطابق این معیار، کارگران کشورهای یونان، اسلواکی و لوکزامبورگ بالاترین امنیت

۱. برای مباحث بیشتر در این زمینه به کتاب‌های زیر رجوع کنید:

Chang, Bad Samaritans, Chapter 9 ('Lazy Japanese and thieving Germans'), and H.-J. Chang, 23 Things They Don't Tell You about Capitalism (London: Allen Lane, 2010), 'Thing 3' (Chapter 3).

۲. مطابق داده‌های برنامه‌ی بین‌المللی نظرسنجی اجتماعی که از سوی کنسرسیومی از نهادهای تحقیقاتی ایالات متحده، بریتانیا، آلمان و استرالیا انجام می‌شود، برای کارگران کشورهای ثروتمند امنیت شغلی ارزشمندتر از سایر ویژگی‌های دیگر یک شغل (مانند دستمزد، جالب بودن و مفید بودن برای اجتماع) است.

شغلی را داشتند (تمامی آنها در حدود ۵ درصد).

بیکاری

گیاکمو^۱ بایستی برای تحقق هدف والاتر بیکار باقی بماند: چطور به نرخ بیکاری بالا عادت کرده‌ایم من در سال ۲۰۰۹ در کنفرانسی با حیوانی دوسی^۲ اقتصاددان برجسته‌ی صنعتی ایتالیا ملاقات کردم. وی داستانی را نقل کرد که یکی از دوستان او در شهر بولزانو^۳ واقع در استان آلمانی‌زبان ایتالیا به نام آلتو آدیجه^۴، تجربه کرده بود. دوست حیوانی (که فردی ایتالیایی نبود) با آگاهی از اینکه شهر بولزانو شهر بسیار مرفه‌ای است به‌طور تصادفی از راننده‌ی تاکسی خود سوال کرد که چند نفر بیکار را در این شهر می‌شناسد؟ راننده تاکسی نیز با بیان اینکه در کل شهر تنها یک نفر بیکار وجود دارد (فردی مشخص به نام گیاکومو)، وی را به شدت شوکه کرد. اما دوست حیوانی اعتراض کرد که حتی اگر این شهر تنها ۱۰۰,۰۰۰ نفر جمعیت نیز داشته باشد، به نظر غیرممکن است که تنها یک فرد بیکار در این شهر وجود داشته باشد.

اما راننده‌ی تاکسی که با نظر وی مخالف بود در کنار یکی از ایستگاه‌های تاکسی‌ها ایستاد و از سایر رانندگان خواست تا نظر او را تأیید کنند. پس از یک گفتگوی فی‌البداهه و کوتاه، سایر رانندگان تاکسی نیز نه تنها نظر همکار خود را تأیید کردند، بلکه اضافه کردند که به نظر آنها گیاکمو بایستی برای تحقق هدف والاتری بیکار باقی بماند. آنها این‌طور توضیح دادند که اگر وی شغلی پیدا کند و در مکانی استخدام شود، مرکز اشتغال دولت تعطیل خواهد شد و چهار کارمند آن نیز از کار برکنار خواهند شد. شاید رانندگان تاکسی شهر بولزانو این غریبه را دست انداخته بودند. یا شاید واقعاً داشتند حقیقت را بیان می‌کردند. اما نکته‌ی این داستان این است که ما طی سه دهه‌ی اخیر به حدی به بیکاری بالا عادت کرده‌ایم که شنیدن احتمال وجود جامعه‌ای تقریباً عاری از بیکاری برای ما شوک‌آور است، اگرچه این جامعه فقط یک شهر کوچک باشد.

با این حال، طی عصر طلایی سرمایه‌داری دوره‌ای وجود داشت که بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته‌ی سرمایه‌داری جهان، نرخ بیکاری بسیار پایینی داشتند. آنها تلاش می‌کردند تا بیکاری را به صفر برسانند و گاهی نیز تقریباً در این کار موفق می‌شدند به‌طوری که در اوایل دهه‌ی ۱۹۷۰ در شهر ژنو سوئیس تنها ده نفر بیکار وجود داشت (جمعیت این شهر در آن زمان در حدود ۲۰۰,۰۰۰ نفر بود). اگرچه عصر طلایی شاید عصری استثنایی بوده باشد، اما همچنان نشان می‌دهد که دست‌یابی به اشتغال کامل ممکن است. بیکاری به‌هیچ‌وجه «اجتناب‌ناپذیر» نیست.

1. Giacomo
2. Giovanni Dosi
3. Bolzano
4. Alto Adige

هزینه‌های فردی بیکاری: مشکلات اقتصادی، از دست رفتن عزت فردی و افسردگی

اگر شما در یکی از کشورهای اروپایی زندگی کنید که در آن مزایای بیکاری (حقوقی که از بیمه‌ی بیکاری دریافت می‌کنید) که معمولاً ۶۰ الی ۷۵ درصد دستمزد پیشین است و تا دو سال پرداخت می‌شود ارائه می‌گردد، در این صورت حتی اگر بیکار باشید نیز شاید از نظر مالی دچار مشکل نشوید. اما این کشورها تنها موارد استثنایی در مقیاس جهانی هستند. مثلاً در کشور ایالات متحده دولت تنها ۳۰ الی ۴۰ درصد (بسته به ایالتی که در آن زندگی می‌کنید) از حقوق پیشین شما را پرداخت می‌کند. در بیشتر کشورهای در حال توسعه نیز چنین چیزی اصلاً وجود ندارد.

اما علاوه بر این بیکاری عزت نفس فرد را نیز تحت تاثیر قرار می‌دهد. کورت ونگات^۱ مولف آمریکایی در رمان کلاسیک خود در سال ۱۹۵۲ با عنوان پیانوی خودکار، جهانی را به تصویر می‌کشد که در آن دیگر هیچ‌کسی مجبور نیست هیچ‌کاری را به صورت دستی انجام دهد. بلکه حالا ماشین‌آلات تمام این کارها را انجام می‌دهند. در این داستان ماشین‌آلات براساس ورقه‌های دستورالعملی مشابه با ورقه‌های مورد استفاده در دستگاه پیانوی خودکار عمل می‌کنند که عنوان این کتاب نیز از آن برگرفته شده است. مردم این جهان به‌رغم این واقعیت که در هیچ‌یک از نیازهای مادی و اساسی خود کمبودی نداشته و اوقات فراغت بسیار زیادی دارند، اما همگی به جز اقلیت بسیار کوچکی از مهندسان و مدیران آنها در واقع به شدت غمگین هستند، چرا که این مردم عزت نفس ناشی از مفید بودن در اجتماع را از دست داده بودند. بیکاری همچنین تأثیرات منفی قابل توجهی بر سلامت فرد و به‌ویژه سلامت ذهنی وی دارد. ترکیب مشکلات اقتصادی و از دست رفتن عزت نفس، افراد بیکار را افسرده‌تر کرده و احتمال خودکشی آنها را افزایش می‌دهد.^۲

هزینه‌های اجتماعی بیکاری: هدر رفتن منابع، زوال اجتماعی و تحلیل رفتن مهارت‌های افراد

بیکاری از منظر بینش اجتماعی به معنی هدر رفت عظیم منابع است. این پدیده وضعیتی را به وجود می‌آورد که در آن برخی افراد نمی‌توانند شغلی را بیابند، در حالی که ماشین‌آلاتی در بخش‌های مختلف اقتصاد به صورت بی‌استفاده و بی‌کار باقی مانده‌اند.

همچنین تداوم بلندمدت بیکاری در مناطق خاص می‌تواند به زوال اجتماعی و انحطاط شهری منجر شود. برخی مناطق «کمر بند زنگاری» ایالات متحده و مناطق صنعتی (سابق) «شمالی» بریتانیا همچنان نتوانسته‌اند از پیامدهای بیکاری شدید در اواخر دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ کاملاً رهایی پیدا کنند.

اگر مردم به مدت طولانی بیکار باقی بمانند، مهارت‌های آنها منسوخ شده و اعتماد به نفس آنها از

1. Kurt Vonnegut

۲. برنامه‌هایی که به اصطلاح برنامه‌های بازار کار فعال (ALMP) نامیده می‌شوند با آموزش مجدد کارگران بیکار و کمک به آن‌ها برای ایجاد و دنبال کردن یک راهبرد استخدام مجدد، این مشکلات را در کشورهای سوئد و فنلاند بسیار کاهش داده‌اند. رجوع کنید به:

S. Basu and D. Stuckler, *The Body Economic: Why Austerity Kills* (London: Basic Books, 2013).

بینمی‌رود که این مسئله نیز بهره‌وری آنها را در آینده کاهش می‌دهد. همان‌طور که بیکاری بلندمدت (مثلاً بیش از یک سال) شانس کارگران را برای اشتغال مجدد به شدت کاهش می‌دهد، این کارگران در چرخه‌ی شوم قابلیت استخدامی پیوسته در حال کاهش و دوره‌های بیکاری همواره در حال افزایش، گرفتار می‌شوند.

جابه‌جایی مردم در میان مشاغل مختلف: بیکاری اصطکاکی

انواع مختلفی از بیکاری وجود دارد که دست‌کم پنج نمونه از آن را در اینجا بررسی خواهیم کرد. اول از همه، نوع خاصی از بیکاری وجود دارد که به صورت «طبیعی» روی می‌دهد. همان‌طور که بنگاه‌ها متولد شده، رشد کرده، کوچک شده و از بین می‌روند، مشاغل مختلفی نیز پدیدار شده و ناپدید می‌شوند. کارگران نیز به دلایل مختلفی ممکن است تصمیم به تغییر شغل بگیرند. آنها شاید از شغل فعلی خود احساس نارضایتی کنند یا بخواهند به شهر دیگری نقل مکان کنند تا مثلاً بتوانند از والدین کهنسال خود که دیگر قادر به مراقبت از خودشان نیستند مراقبت کنند یا بخواهند در کنار همسر جدید خود زندگی کنند. به همین دلیل ورود و خروج مردم به مشاغل مختلف امری کاملاً طبیعی است. اما مشکل اینجا است که این فرایند به صورت لحظه‌ای روی نمی‌دهد. پیدا کردن شغل مناسب از جانب مردم و پیدا کردن کارمند و کارگر مناسب از سوی بنگاه‌ها، امری زمان‌بر است. نتیجه این است که برخی مردم طی این فرایند مدتی را بیکار خواهند ماند. این پدیده **بیکاری اصطکاکی**^۱ نامیده می‌شود.

برخی مهارت‌ها دیگر خاستگاهی ندارند: بیکاری فنی

نوع دیگری بیکاری وجود دارد که به دلیل عدم تطابق میان نوع کارگران موردنیاز و نوع کارگران موجود روی می‌دهد. این نوع بیکاری معمولاً **بیکاری تکنولوژیک**^۲ یا **بیکاری ساختاری**^۳ نامیده می‌شود. این نوع بیکاری را ما در فیلم‌هایی مانند راجر و من^۴ اولین فیلم ساخته‌ی مایک مور^۵ مشاهده کرده‌ایم که وی در آن پیامدهای تعطیلی یک کارخانه‌ی خودروسازی شرکت جنرال موتور را در شهر خود یعنی فلینت^۶ ایالت میشیگان به تصویر می‌کشد، یا فیلم فول مانتی^۷ که داستان شش کارگر بیکار فولادسازی در منطقه‌ی شفیلد بریتانیا را نشان می‌دهد که پس از یک دوره بیکاری طاقت‌فرسا به رقاصان برهنه‌ی مرد تبدیل می‌شوند.

مطابق نظریه‌های استاندارد اقتصادی این کارگران می‌توانستند در صنایع «توظهور و روبه‌رشد» مهارت

1. frictional unemployment
2. technological unemployment
3. structural unemployment
4. Roger and Me
5. Mike Moore
6. Flint
7. The Full Monty

کسب کنند و به مناطق دیگر بروند؛ صنایع الکترونیکی در کالیفرنیا و بانکداری سرمایه‌گذاری در لندن، به ترتیب، بدیل‌هایی واضح خواهند بود. اما در واقعیت اگر کنترل اوضاع را به خود بازار سپرده و آن را رها کنیم، گذار نرم، تقریباً هیچ‌گاه روی نخواهد داد. حتی با یارانه‌های نظام‌مند و حمایت نهادی دولت برای آموزش مجدد و جابه‌جایی (مانند اعطای وام کوتاه‌مدت برای خرید مسکن جدید در منطقه‌ای که شغل جدید قرار دارد پیش از فروش مسکن پیشین) که در کشورهای اسکاندیناوی استفاده می‌شود نیز مبارزه با بیکاری تکنولوژیک بسیار دشوار است.

دولت‌ها و اتحادیه‌ها بیکاری ایجاد می‌کنند: بیکاری سیاسی

بسیاری از اقتصاددانان نئوکلاسیک با اعتقاد راسخ به نسخه‌ی مدرنی از قانون سی استدلال کرده‌اند که قانون عرضه و تقاضا تضمین می‌کند که در میان‌مدت و بلندمدت هرکس که خواهان کار کردن است بتواند شغلی را در نرخ درآمد موجود به دست بیاورد. بدین ترتیب این اقتصاددانان استدلال می‌کنند که اگر برخی از مردم بیکار باقی بمانند، علت این پدیده آن است که دولت یا اتحادیه‌های کارگری به آنها اجازه نمی‌دهند نرخ دستمزدی را بپذیرند که بازار را از بیکاری پاک می‌کند.

برخی کارگران کشورهای ثروتمند حاضر نیستند نرخ دستمزد موجود را بپذیرند و همچنان بیکار باقی می‌مانند چرا که با پرداخت‌های رفاهی دولت می‌توانند امرار معاش کنند. همچنین اتحادیه‌های کارگری اجازه نمی‌دهند نرخ‌های دستمزد کاهش پیدا کند. در همین زمان مقررات بازار کار دولت (مانند حداقل دستمزد، موانع اخراج کارگران، ملزومات پرداخت حق سنوات خدمت) و مالیات‌های استخدامی مانند سهم کارفرمایان در بیمه‌ی تأمین اجتماعی کارگران نیز هزینه‌ی کارگران را بیش از حد لازم افزایش می‌دهد. این مسئله نیز انگیزه‌ی کارفرمایان برای استخدام این کارگران را کاهش می‌دهد. نتیجه‌ی آن نیز نرخ بیکاری بالاتر است.

از آنجا که این نوع بیکاری به دلیل مداخلات نهادهای «سیاسی» خاصی مانند دولت یا اتحادیه‌های صنفی ایجاد می‌شود، آن را **بیکاری سیاسی**^۱ نیز می‌نامند. راه‌حل پیشنهادی این است که با اقداماتی مانند کاهش قدرت اتحادیه‌های صنفی، لغو حداقل دستمزد و حداقل‌سازی قوانین حامی کارگران در برابر اخراج، «انعطاف‌پذیری» بازار کار را تا حدودی افزایش دهیم.

شاید تقاضایی وجود نداشته باشد: بیکاری دوره‌ای

همان‌طور که در هنگام صحبت در مورد کینز در فصل چهارم بیان کردیم، نمونه‌هایی از بیکاری غیرداوطلبانه نیز وجود دارند که از کمبود تقاضای کل ناشی می‌شوند، مانند کمبود تقاضا در رکود بزرگ یا پیامدهای بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ که غالباً رکود اقتصادی بزرگ امروزی نامیده می‌شود. برای اینگونه بیکاری که **بیکاری دوره‌ای**^۲ نیز نامیده می‌شود، راه‌حل‌های طرف عرضه که در بالا به آنها اشاره

1. political unemployment

2. Cyclical unemployment

شد مانند کاهش دستمزدها یا آموزش مجدد کارگرانی با مهارت‌های منسوخ شده، کاملاً بی‌فایده است. راه‌حل اصلی بیکاری دوره‌ای افزایش تقاضا از طریق مخارج دولت بیش از درآمدهای آن و همچنین اتخاذ سیاست پولی انبساطی (مانند کاهش نرخ‌های بهره) است تا بخش خصوصی بتواند بار دیگر بهبود پیدا کرده و به تدریج مشاغل جدید و کافی ایجاد کند.^۱

سرمایه‌داری به بیکاری نیاز دارد: بیکاری سیستمیک

درحالی‌که کینزین‌ها بیکاری را پدیده‌ای دوره‌ای قلمداد می‌کنند، از کارل مارکس گرفته تا جوزف استیگلیتز (در الگوی «دستمزدکارایی» وی) و بسیاری از اقتصاددانان استدلال کرده‌اند که بیکاری یکی از پدیده‌های ذاتی سرمایه‌داری است.

این بینش از این مشاهده‌ی مهم و واضح سرچشمه می‌گیرد که کارگران برخلاف ماشین‌آلات ذهنیت خاص خود را دارند. این موضوع نیز به معنای آن است که آنها می‌توانند کنترل کنند که برای انجام هر کاری به چه میزان تلاش کنند. به‌طور طبیعی، سرمایه‌داران نیز با تمام توان خود تلاش کرده‌اند تا با معرفی وظایف در چارچوبی مشخص که به راحتی قابل مشاهده‌اند و یا معرفی تسمه نقاله که کارگران نمی‌توانند سرعت آن را کنترل کنند، این قدرت کنترل کارگران را حداقل سازند. با این وجود، در فرایند کار همچنان اختیاراتی در دست کارگران باقی می‌ماند و سرمایه‌داران نیز بایستی مطمئن شوند که کارگران تمام تلاش خود را صرف می‌کنند یا به گفته‌ی برخی از انجام وظایف «شانه خالی نمی‌کنند.» مطابق این استدلال، بهترین راه ایجاد چنین نظم و انضباطی در کارگران این است که با افزایش نرخ دستمزد آنها به سطوح بالاتر از نرخ بازار، هزینه‌ی کار برای آنها کاهش داده شود، چرا که اگر کارگران بتوانند به راحتی شغل دیگری بیابند از تهدید اخراج، هراسی نخواهند داشت. با این حال، از آنجا که تمام سرمایه‌داران همین کار را انجام خواهند داد، در نتیجه دستمزد کلی بالاتر از سطح «تسویهی بازار» خواهد رفت و بدین ترتیب بیکاری ایجاد خواهد شد.

بر مبنای همین استدلال بود که مارکس کارگران بیکار را **ارتش ذخیره‌ی نیروی کار** نامید، ارتشی که در هر لحظه که کارگران استخدام شده بیش از حد مشکل‌ساز شوند می‌توان آنها را فراخواند. بر همین اساس بود که میچل کالکی^۲ (۱۸۹۹ الی ۱۹۷۰) اقتصاددان لهستانی که نظریه‌ی تقاضای موثر کینز را پیش از وی ابداع کرده بود، استدلال می‌کند که اشتغال کامل با سرمایه‌داری ناسازگار است. ما می‌توانیم این نوع بیکاری را **بیکاری سیستمیک**^۳ بنامیم.

در بافتارهای مختلف، انواع مختلفی از بیکاری در ترکیب‌های متفاوتی به‌طور هم‌زمان وجود دارند

۱. نظریه‌ی کینزی مدعی است که دولت در این زمان بایستی سیاست‌های پولی و مالی انقباضی را در پیش بگیرد التهاب بازتر و تورم بیش از حد جلوگیری شود.

2. Michal Kalecki

3. Systemic unemployment

تمام انواع بیکاری‌های مختلف، واقعی بوده و می‌توانند به‌طور هم‌زمان در کنار هم وجود داشته باشند. در برخی مواقع نیز نوع خاصی به بیکاری غالب تبدیل می‌شود، درحالی‌که تحت شرایط دیگر نیز ممکن است نوع دیگری به بیکاری غالب تبدیل شود.

بخش بیشتری از بیکاری ایالات متحده و کشورهای اروپایی در دهه‌ی ۱۹۸۰ بیکاری «تکنولوژیک» بود، به این معنا که از افول طیف وسیعی از صنایع مختلف ناشی شده بود که دلیل آن کاهش رقابت کشورهای آسیای شرقی بود. بیکاری «سیستمیک» همان‌طور که از نام آن پیدا است همواره یکی از بخش‌های جدایی‌ناپذیر سرمایه‌داری بوده، اما طی عصر طلایی در کشورهای اروپای غربی و ژاپن تقریباً به‌طور کامل از بین رفت. امروزه کشورهایی زیادی از مشکل بیکاری «دوره‌ای» رنج می‌برند که از کمبود تقاضا ناشی می‌شود، درحالی‌که طی رونق اقتصادی اواسط دهه‌ی ۲۰۰۰ این بیکاری ناچیز بود. بیکاری «سیاسی»^۱ نیز وجود دارد، اگرچه شدت و گسترش آن با ظهور بازار آزاد اغراق‌آمیز جلوه می‌کند.

چه کسانی می‌توانند کار کنند، چه کسانی می‌خواهند کار کنند و چه کسی کار می‌کند؟ تعریف و ارزیابی

بیکاری

ما بیکاری را در عمل چطور محاسبه می‌کنیم؟ واضح‌ترین روش اندازه‌گیری بیکاری شمارش افرادی از مردم یک کشور است که کار نمی‌کنند. با این حال، تعریف و اندازه‌گیری بیکاری در عمل به این روش صورت نمی‌گیرد.

برخی افراد برای کار کردن بیش از حد، کم‌سن‌وسال یا بیش از حد، مسن هستند. بدین ترتیب در هنگام محاسبه‌ی بیکاری تنها جمعیت در سن کار را در نظر می‌گیریم. هیچ یک از کشورهای جهان کودکان را در جمعیت در سن کار به حساب نمی‌آورند، اما تعریف کودک نیز از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. معمولاً آستانه‌ی لازم برای ورود به بازار کار پانزده‌سالگی است، اما حتی سن پنج‌سالگی نیز شاید به منزله‌ی این آستانه در نظر گرفته شود (کشورهای هند و نپال).^۲ همچنین برخی کشورها مردم مسن را نیز از جمعیت در سن کار کنار می‌گذارند، پرکاربردترین آستانه‌ی افراد مسن نیز سنین شصت و چهار و هفتاد و چهار است، اما سنین دیگری مانند شصت و سه یا هفتاد و نه نیز شاید استفاده شود.

حتی در میان کسانی که به جمعیت در سن کار تعلق دارند نیز تمام کسانی که مشغول به کار نیستند بیکار به حساب نمی‌آیند. برخی از آنها مانند دانش‌جویان یا کسانی که در امور بدون حقوقی مانند خانه‌داری یا مراقبت از اعضای خانواده و دوستان خود مشغول هستند نیز ممکن است بیکار نامیده نشوند. برای آنکه فردی در دسته‌ی بیکاران طبقه‌بندی بشود بایستی این فرد «فعالانه به دنبال کار» باشد که تعریف آن ارسال درخواست اشتغال به مشاغل دارای حقوق در گذشته‌ی نزدیک است و معمولاً برای این

1. Political unemployment

۲. در بسیاری از کشورهای فقیر جهان، کودکان بسیاری که در زیر این آستانه‌ی سنی قرار دارند نیز کار می‌کنند. معمولاً اشتغال آن‌ها در آمار رسمی اشتغال یا بیکاری لحاظ نمی‌شود.

کار بازه‌ی زمانی چهارهفته‌ای در نظر گرفته می‌شود. زمانی که افرادی که فعالانه به دنبال کار نیستند را از جمعیت در سن کار خود کسر می‌کنید، جمعیت فعال اقتصادی^۱ را به دست خواهید آورد. تنها کسانی که از نظر اقتصادی فعال بوده (فعالانه به دنبال مشاغل دارای حقوق هستند) اما در حال حاضر در کاری مشغول نیستند در حکم افراد بیکار قلمداد می‌شوند.

این تعریف بیکاری که تعریف سازمان بین‌المللی کار از بیکاری نیز نامیده می‌شود در تمام کشورهای جهان (با برخی تغییرات جزئی) استفاده می‌شود اما نمی‌توان آن را عاری از مشکلات جدی به حساب آورد. یکی از این مشکلات جدی این است که «کار کردن» به صورت بسیار سخاوتمندانه به منزله‌ی یک ساعت کار حقوق‌دار در هفته تعریف شده است. مشکل دیگر این است که با تعیین این شرط لازم که مردم بایستی فعالانه به دنبال کار باشند تا همانند فرد بیکار به حساب آورده شوند، کارگران ناامید شده (همان افرادی که به دلیل شکست مکرر در ارسال درخواست اشتغال جستجوی شغل را رها کرده‌اند، اگرچه همچنان می‌خواهند کار کنند) در آمار بیکاری محاسبه نمی‌شوند.^۲

اعداد زندگی واقعی

نرخ‌های بیکاری در کشورهای ثروتمند از عصر طلایی تاکنون بسیار افزایش پیدا کرده‌اند

طی عصر طلایی، نرخ بیکاری در کشورهای اروپای غربی و ژاپن در حدود ۱ الی ۲ درصد بود، درحالی‌که در دوره‌های پیش از آن معمولاً در بازه‌ی ۳ الی ۱۰ درصد قرار داشت. در کشورهایی مانند سوئیس، آلمان غربی و هلند حتی نرخ بیکاری کم‌تر از ۱ درصد بود. ایالات متحده با نرخ بیکاری ۳ الی ۵ درصدی نیز کشوری با نرخ بیکاری بالا به حساب می‌آمد.

پس از عصر طلایی، مردم کشورهای ثروتمند به نرخ‌های بیکاری ۵ الی ۱۰ درصدی عادت پیدا کردند، اگرچه برخی کشورها به‌ویژه ژاپن، سوئیس، هلند و نروژ نرخ بیکاری خود را همچنان در حدود ۲ الی ۴ درصد حفظ کرده بودند.

اما پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸، نرخ بیکاری در بیشتر کشورهای ثروتمند در حال افزایش بوده است. در ایالات متحده، بریتانیا و سوئد نرخ بیکاری به‌طور قابل‌توجهی افزایش پیدا کرد و از حدود ۶ درصد به ۹ الی ۱۰ درصد رسید. پنج سال پس از این بحران نیز نرخ بیکاری آنها همچنان در حدود ۷ الی ۸ درصد بود. برخی افراد استدلال می‌کنند که اگر کارگران ناامید و نیمه‌بیکار را نیز به حساب بیاوریم، نرخ «واقعی» بیکاری در ایالات متحده به راحتی به ۱۵ درصد می‌رسد.

در کشورهای «حاشیه‌ای» منطقه‌ی یورو که طی بحران مالی سال ۲۰۰۸ سخت‌ترین ضربه‌ها را متحمل

1. Economically active population

۲. اقتصاددانان گاهی به منظور مقابله با مشکلات ناشی از محاسبه کارگران ناامید شده، نسبت مشارکت نیروی کار را در نظر می‌گیرند که معادل سهم جمعیت فعال اقتصادی به جمعیت در سن کار است. کاهش ناگهانی این نرخ احتمالاً نشان‌دهنده‌ی افزایش تعداد کارگران ناامید شده است که دیگر همچون افراد بیکار به حساب آورده نمی‌شوند.

شدند، نرخ بیکاری در بازه‌ای میان سطوح فاجعه‌بار و هولناک متغیر است. در کشورهای یونان و اسپانیا نرخ بیکاری از حدود ۸ درصد در دوران پیش از بحران مالی به ترتیب به ۲۸ و ۲۶ درصد افزایش یافته، در حالی که نرخ بیکاری جوانان در سن کار یعنی در میان پانزده تا بیست و چهار سال بیش از ۵۵ درصد است. مشکل بیکاری در کشورهای پرتغال (۱۸ درصد) و ایرلند (۱۴ درصد) نیز جدی است.

دشواری تعریف بیکاری در کشورهای در حال توسعه: نیمه‌بیکاری و بهره‌وری پایین

تعریف و اندازه‌گیری نرخ بیکاری در کشورهای در حال توسعه بسیار دشوارتر و پیچیده‌تر است. علت اصلی این مشکل این است که بسیاری از مردم کشورهای در حال توسعه مطابق تعریف استاندارد کار (یک ساعت کار با حقوق در هفته) کار می‌کنند، اما احتمالاً «نیمه‌بیکار» هستند؛ به این معنا که مدت زمان زیادی را در میان ساعات کاری بیکارند و یا مقدار قابل توجهی به تولید اقتصاد کشور خود اضافه نمی‌کنند.

در فقیرترین کشورهای جهان ۵۰ الی ۶۰ درصد از مردم در بخش کشاورزی مشغول هستند. میانگین کشورهای واقع در جنوب صحرای آفریقا در این زمینه در حدود ۶۲ درصد بوده و میانگین کشورهای جنوب آسیا در حدود ۵۱ درصد است. اکثر آنها در مزارع خانوادگی کار می‌کنند و اگرچه احتمالاً مقدار ناچیزی به تولید ملی اضافه می‌کنند، اما این تنها راهی است که می‌توانند درآمدی کسب کنند. بدین ترتیب به حساب آوردن آنها در حکم افراد شاغل قابل بحث است، چرا که حذف آنها از مزارع خانوادگی، تولید ملی را به مقدار ناچیزی کاهش می‌دهد یا شاید تغییری در تولید ملی ایجاد نکند.

همچنین در خارج از بخش کشاورزی مردم زیادی وجود دارند که به‌رغم میل باطنی خود ساعات بسیار کمی را کار می‌کنند (مثلاً کمتر از سی ساعت در هفته). این افراد نیمه‌بیکار هستند. سازمان بین‌المللی کار برآورد کرده که در برخی کشورهای در حال توسعه ۱۵ الی ۲۰ درصد از نیروی کار در چنین وضعیتی قرار دارد. اگر ما چند نفر از این افراد را معادل یک فرد که به شکل تمام‌وقت مشغول به کار است در نظر بگیریم، نرخ بیکاری در این کشورها به راحتی ۵ الی ۶ درصد افزایش خواهد یافت.

حتی زمانی که مردم کشورهای فقیر مدت زمانی طولانی کار می‌کنند، بیشتر آنها در مشاغل حاشیه‌ای بخش غیررسمی مشغول هستند که تولید اجتماعی^۱ را به مقدار ناچیزی افزایش می‌دهد. علت این پدیده نیز آن است که آنها نمی‌توانند «کار نکنند.» برخی از این مشاغل را می‌توان مشاغل «ابداعی» نامید. برخی از این مردم دربان ساختمان‌های مجلل هستند، برخی آدامس می‌فروشند که هیچ‌کسی واقعاً به آن نیازی ندارد و برخی نیز به این امید که شاید فرد مهربانی اندکی پول خرد به آنها بدهد، داوطلبانه شیشه‌ی جلوی خودروها را در تقاطع مسیرها پاک می‌کنند. به حساب آوردن این افراد چونان افراد بیکار یا شاغل، نکته‌ی قابل بحثی است.

بیکاری در کشورهای در حال توسعه

با به خاطر سپردن این نکته که این ارقام بایستی با نهایت احتیاط تفسیر شوند، اجازه بدهید به آمار بیکاری در کشورهای در حال توسعه نیز نگاهی بیاندازیم.

مطابق داده‌های سازمان بین‌المللی کار در طول یک دهه‌ی اخیر کشور آفریقای جنوبی در میان کشورهای در حال توسعه بیشترین نرخ بیکاری را داشته است، طوری که معمولاً نرخ بیکاری این کشور بالای ۲۵ درصد بوده و گاهی حتی به بالای ۳۰ درصد نیز رسیده است. پس از این کشور نیز کشورهای بوتسوانا و نامیبیا با فاصله‌ی اندکی (در حدود ۲۰ درصد) در جایگاه‌های بعدی قرار دارند. سایر کشورهای در حال توسعه با نرخ بیکاری بالا نیز عبارتند از آلبانی، جمهوری دومینیکن، اتیوپی و تونس (۱۵ الی ۲۰). نرخ بیکاری متوسط روبه بالا را نیز می‌توان در کشورهایی مانند کلمبیا، مراکش، اروگوئه و ونزوئلا (۱۰ الی ۱۵ درصد) مشاهده کرد. همچنین کشورهایی مانند برزیل، ال‌سالوادور، اندونزی، موریس، پاکستان، پاراگوئه و سری‌لانکا را می‌توان به عنوان کشورهایی با نرخ بیکاری متوسط رو به پایین (۵ الی ۱۰ درصد) طبقه‌بندی کرد.

مطابق داده‌های سازمان بین‌المللی کار نیز برخی از کشورهای در حال توسعه نرخ بیکاری بسیار پایینی دارند که در بازه‌ی ۱ الی ۵ درصد متغیر است. این کشورها عبارتند از بنگلادش، بولیوی، چین، گوآتمالا، مالزی، مکزیک و تایلند.

ملاحظات پایانی: جدی گرفتن کار

برای اکثر مردم کار مهم‌ترین جنبه‌ی زندگی است. مردم حتی زمانی که به‌طور رسمی در حکم افراد «فاقد کار» طبقه‌بندی می‌شوند- مانند افرادی که مشغول خانه‌داری هستند یا افرادی که کارهای مربوط به بزرگسالان را انجام می‌دهند- اغلب برای ساعات طولانی و تحت شرایط دشوار کار می‌کنند. در فقیرترین کشورهای در حال توسعه حتی بسیاری از کودکان نیز کار می‌کنند. در این کشورها، مردم به حدی وضعیت آشفته‌ای دارند که اغلب مشاغلی «ابداع می‌کنند» تا بتوانند زنده بمانند.

به‌رغم تمام این مسائل در بیشتر مباحث اقتصادی مردم عمدتاً به جای نیروی کار در نقش مصرف‌کنندگان در نظر گرفته می‌شوند. به‌ویژه در نظریه‌ی غالب اقتصاد نئوکلاسیک که در آن ما موجوداتی در نظر گرفته می‌شویم که کار می‌کنیم تا در نهایت مصرف کنیم. معمولاً بحث در مورد کار، جلوی درب کارخانه‌ها یا ورودیه‌ی فروشگاه‌ها به پایان می‌رسد. هیچ ارزش ذاتی خاصی مانند لذت خلاقانه‌ی کار، حس کامیابی و احساس عزت نفسی که از «مفید بودن» در اجتماع سرچشمه می‌گیرد برای کار در نظر گرفته نشده است. اما واقعیت این است که اتفاقاتی که در محل کار روی می‌دهند تأثیر بی حد و حصری بر کارگران دارند، به‌ویژه در کشورهای فقیرتر که بسیاری از مردم در مشاغلی فعال هستند که ساده‌ترین حقوق انسانی را نیز از آنها سلب می‌کند، آنها را در معرض خطرات فیزیکی قرار داده و مانع پیشرفت آینده‌ی آنها می‌شود (در مورد کار کودکان). در کشورهای ثروتمندتر نیز اتفاقاتی که در محل کار روی می‌دهند می‌توانند حس کامیابی یا خستگی، ارزش‌مند بودن یا استرس را به فرد القاء کند. در عمیق‌ترین سطح، کار شخصیت ما

را شکل می‌دهد.

گرچه کار در مباحث اقتصادی زمانی که غایب است یعنی زمانی که بیکاری وجود دارد، توجه بیشتری را به خود جلب می‌کند اما بیکاری نیز به حد کافی جدی گرفته نشده بلکه فقط به منزله‌ی پدیده‌ای اجتناب‌ناپذیر پذیرفته شده است. اشتغال کامل درحالی‌که مهم‌ترین سیاست کشورهای پیشرفته‌ی سرمایه‌داری بود و غالباً نیز تحقق پیدا می‌کرد، در حکم پدیده‌ای غیرقابل دست‌یابی و بی‌ارزش در نظر گرفته می‌شود. هزینه‌های انسانی بیکاری مانند مشکلات اقتصادی، افسردگی، تحقیر و حتی خودکشی به ندرت مد نظر قرار می‌گیرند.

تمام این مسائل برای روش اداره‌ی اقتصاد و جامعه‌ی ما پیامدهای جدی به همراه دارد. کار چنان پدیده‌ی نامطلوبی قلمداد می‌شود که همه‌ی ما بایستی آن را تحمل کنیم تا بتوانیم درآمدی داشته باشیم و همچنین تمایل به مصرف این درآمد تنها نیروی محرکه‌ی ما برای کار کردن در نظر گرفته می‌شود. به صورت خاص در کشورهای ثروتمند که این روحیه‌ی مصرف‌گرا، به اسراف، اعتیاد به خرید و بدهی‌های پر افت و خیز خانوارها منجر شده است، درحالی‌که این حد از مصرف، کاهش انتشار گازهای کربنی و مبارزه با تغییرات آب‌وهوایی را بسیار دشوارتر می‌سازد. نادیده گرفته شدن کار به معنای آن است که شرایط کاری رو به زوال، تا زمانی که با افزایش حقوق همراه باشند، بدون توجه به تأثیر آنها بر سلامت فیزیکی و ذهنی کارگران، قابل قبول در نظر گرفته می‌شوند. درحالی‌که بیکاری بالا به‌رغم هزینه‌های انسانی عظیم خود یک مشکل نسبتاً کوچک قلمداد می‌شود، که افزایش کوچکی در میزان تورم همانند یک فاجعه‌ی ملی به حساب آورده می‌شود.

کار به عمومی دیوانه و فرومایه‌ی اقتصاد تبدیل شده است که وانمود می‌کنیم وجود ندارد. باین حال، بدون جدی گرفتن بیشتر کار نمی‌توانیم اقتصادی متوازن‌تر و جامعه‌ای کامیاب‌تر ایجاد کنیم.

منابعی برای مطالعات بیشتر

H. BRAVERMAN

Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century (New York: Monthly Review Press, 1974).

B. EHRENREICH

Nickel and Dimed: On (Not) Getting By in America (London: Granta, 2002).

J. HUMPHRIES

Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution (Cambridge: Cambridge University Press, 2010).

S. LEE, D. MCCANN AND J. MESSENGER

Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective (London: Routledge, 2007).

K. MARX

Capital (Harmondsworth: Penguin, 1976), vol. 1, chapter 15.

U. PAGANO

Work and Welfare in Economic Theory (Oxford: Blackwell, 1985).

G. STANDING

The Precariat: The New Dangerous Class (London: Bloomsbury Academic, 2011).

J. TREVITHICK

Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View (New York and London: Harvester Wheatsheaf, 1992).

فصل ۱۱

لویاتان (هیولای دریایی) یا فیلسوف شاه؟

نقش دولت

«دولت به وجود آمده تا از ما در برابر یکدیگر محافظت کند. اما زمانی که تصمیم می‌گیرید ما را از خودمان نیز محافظت کند، پا را فراتر از حد خود می‌گذارد.»

رونالد ریگان

«اثبات این ادعا که دولت مخلوق طبیعت بوده و بر فرد تقدم دارد این است که اگر فرد در انزوا باشد نمی‌تواند خودکفا شود و به همین دلیل وی همانند جزئی از یک کلیت بزرگتر است.»

ارسطو

دولت و اقتصاد

اقتصاد سیاسی: آیا این نام «صادقانه‌تری» است؟

در روزگار گذشته هیچ کشوری وزارت دفاع نداشت. تمام کشورها وزارت جنگ داشتند و در واقع جنگ همان کاری است که این وزارتخانه انجام می‌دهد. حقوق ثبت اختراع نیز امتیازات انحصاری حق ثبت اختراع نامیده می‌شد زیرا این امتیازات در واقع انحصاری بودند (و همچنان نیز هستند) و به صورت مصنوعی ایجاد می‌شدند؛ گرچه شاید این امتیازات خاص مزایایی اجتماعی نیز به همراه داشته باشند. گاهی نام قدیمی و فراموش شده‌ی یک پدیده بهتر از نام مدرن آن ماهیت اصلی پدیده‌ای را که منتقل می‌کند قرار است توصیفش کند.

همین مسئله در مورد نام قدیمی اقتصاد نیز صادق است که همان اقتصاد سیاسی یا مطالعه‌ی مدیریت سیاسی اقتصاد بود. در این روزگار و در این عصر که علم اقتصاد به علم «همه‌چیز» بدل شده است، شاید فرد به راحتی تصور کند که سیاست اقتصادی دولت واقعاً عنصر اساسی علم اقتصاد نیست. باین‌همه، علم اقتصاد همچنان به اقدامات دولت یا حکومت یا پیشنهادهای مرتبط است که علیه آنها ارائه می‌شوند

و در واقع حتی آن دسته از اقتصاددانانی که می‌کوشند با نشان دادن حضور تصمیمات «اقتصادی» (عقلانی) در همه‌ی جنبه‌های زندگی (دست‌کم به صورت ناخواسته)، علم اقتصاد را همچون علم همه‌چیز جلوه دهند نیز عملاً در مناقشه پیرامون نقش دولت در اقتصاد شرکت می‌کنند. آنها نشان می‌دهند که مردم حتی در عادی‌ترین جنبه‌های زندگی مانند زندگی خانوادگی، کشتی سومو و هرچه که تصورش را بکنید رفتار عقلانی دارند. در واقع، به عبارت ساده‌تر این نکته را بیان می‌کنند که مردم به خوبی می‌توانند مصلحت خود و روش دست‌یابی به آن را تشخیص دهند. معنای ضمنی این گفته آن است که مردم بایستی به حال خود رها شوند: هیچ دولت پدرسالاری که تصور می‌کند می‌تواند مصلحت مردم را تشخیص دهد نبایستی به آنها امر و نهی کند که چه کاری بکنند چه کاری نکنند.

البته، هیچ یک از نظریه‌های اقتصادی جدی نمی‌گویند که دولت بایستی به‌طور کامل از بین برود. اما در مورد نقش مناسب دولت طیف گسترده‌ای از نظرات وجود دارد. در یک سر طیف بینش بازار آزاد قرار دارد که خواستار دولت حداقلی است؛ دولتی که فقط دفاع نظامی، حفاظت از حقوق مالکیت و زیرساخت‌های مورد نیاز (مانند جاده‌ها و بنادر) را تأمین کند. در سوی دیگر آن نیز بینش مارکسیستی است که باور دارد بازارها بایستی تا حد ممکن کوچک شوند یا حتی کاملاً از بین بروند و کلیت اقتصاد بایستی از طریق برنامه‌ریزی مرکزی دولت هماهنگ‌سازی شود.

هنگامی که این دو بینش افراطی را کنار می‌گذاریم، تعداد جایگشت‌های ممکن، یعنی باید‌ها و نیاید‌هایی که دولت پیش رو دارد، به‌طور سرسام‌آوری زیاد می‌شود. در واقع، حتی کسانی که طرفدار راه‌حل‌های «افراطی» دولت حداقلی یا برنامه‌ریزی مرکزی هستند نیز نمی‌توانند میان خودشان به توافق کاملی برسند که به ترتیب دولت حداقلی دقیقاً بایستی چه وظایفی را انجام دهد یا برنامه‌ریزی اقتصاد بایستی با چه درجه‌ای از جزئیات انجام شود.

ابعاد اخلاقی مداخله‌ی دولت

دولت نمی‌تواند بالاتر از افراد جامعه باشد: بینش قراردادی

یکی از موضوعات همیشگی در مبحث نقش دولت: موضوع جنبه‌های اخلاقی این پدیده است؛ اینکه آیا دولت اجازه دارد برای افراد تعیین تکلیف کند.

بیشتر اقتصاددانان به فردگرایی باور دارند؛ همان رویکردی که استدلال می‌کند هیچ مقامی بالاتر از افراد جامعه وجود ندارد. این موضع فلسفی در خالص‌ترین حالت خود به این بینش منتهی می‌شود که دولت محصول یک **قرارداد اجتماعی**^۲ میان افراد مستقل است و به همین دلیل نمی‌تواند بالاتر از آنان باشد.

۱. «بسیاری از مردم» عبارت دولت را در معنایی فراتر از حکومت و تقریباً چیزی شبیه به کشور استفاده می‌کنند. برای این تمایز توجیه فلسفی و سیاسی خوبی وجود دارد. اما برای هدف این کتاب از هر دوی این عبارات می‌توان به جای یکدیگر استفاده کرد.

در این بینش که قراردادگرایی^۱ نامیده می‌شود، اقدامات دولت صرفاً زمانی توجیه دارند که تک تک افراد جامعه راضی به انجام آن باشند.

«کشیف، حیوانی و کوتاه»: توماس هاب^۲ و استدلال اصلی قراردادگرایی

نظریه‌های مختلفی در مورد قرارداد اجتماعی وجود دارد، اما در حال حاضر بانفوذترین نسخه‌ی آنها بر ایده‌های فیلسوف سیاسی انگلیسی سده‌ی هفدهم، توماس هابز مبتنی است. هابز در کتاب مشهور سال ۱۶۵۱ خود به نام لویاتان (هیولای دریایی) که عنوان خود را از هیولای دریایی کتاب مقدس گرفته، کار خود را با پیش‌فرض یک «حالت طبیعی» آغاز می‌کند که در آن افراد آزادی وجود دارند که هیچ حکومتی در بالای سرشان وجود ندارد. بدین ترتیب هابز استدلال می‌کند که در این جهان افراد مشغول یک جنگ هستند که خود هابز آن را «جنگ همه علیه همه» می‌نامد و در نتیجه‌ی این پدیده زندگی آنها «انفرادی، فقیرانه، کشیف، حیوانی و کوتاه است.» آدمیان به منظور غلبه بر این وضعیت به صورت داوطلبانه توافق می‌کنند محدودیت‌های خاصی که از سوی دولت بر آزادی‌شان اعمال می‌شود را بپذیرند تا امکان برقراری صلح اجتماعی در میان آنها ایجاد شود.

قراردادگرایی مدرن یا آزادی‌خواهی؛ استدلالی در مورد نقش دولت

خود هابز در واقع از این نظریه برای توجیه سلطنت مطلقه استفاده می‌کرد. وی طرفدار فرمانبرداری کامل افراد از قدرت پادشاه بود که با تاثیر مثبت آن برای ارتقاء بشر از وضعیت طبیعی خود توجیه می‌شد. باین حال، فیلسوفی به نام رابرت نوزیک^۳، اقتصاددانی به نام جیمز بوکانان، برنده‌ی جایزه‌ی نوبل اقتصاد در سال ۱۹۸۶ و دیگر طرفداران مدرن قراردادگرایی ایده‌های هابز را در مسیر دیگری توسعه دادند و فلسفه‌ی سیاسی خاصی را برای توجیه دولت حداقلی مطرح کردند. این نسخه‌ی طرفدار بازار آزاد از قراردادگرایی، در ایالات متحده بیشتر به صورت لیبرتاریسیسم^۴ شناخته می‌شود. در این نگرش، لویاتان به منزله‌ی هیولایی بالقوه به تصویر کشیده می‌شود که بایستی محدود شود (که به‌هیچ‌وجه با منظور هابز هم‌خوانی ندارد). این بینش در اظهار نظر رونالد ریگان به بهترین شکل خلاصه می‌شود که «دولت به وجود آمده است تا از ما در برابر یکدیگر محافظت کند. اما زمانی که دولت تصمیم می‌گیرد از ما در برابر خودمان نیز محافظت کند، پا را فراتر از حد خود می‌گذارد.»

مطابق بینش طرفداران آزادی فردی هرگونه مداخله‌ی دولتی بدون رضایت جمعی تمام افراد جامعه نامشروع است. به همین دلیل اقدامات موجه دولت فقط مواردی مانند برقراری نظم و قانون (به‌ویژه محافظت از حقوق مالکیت)، دفاع ملی و تأمین زیرساخت‌ها است. این خدمات برای حیات یک اقتصاد

1. contractarianism

2. Thomas Hobbes

3. Robert Nozick

4. libertarianism

بازار در حال کار ضروری است و به همین دلیل تأمین آنها از جانب دولت برای تمام افراد جامعه مورد قبول خواهد بود (در صورتی که از آنها نظرسنجی شود).

هر اقدامی فراتر از وظایف حداقلی دولت مانند تعیین قوانین حداقل دستمزد یا دولت رفاه و حمایت‌گرایی تعرفه‌ای همچون نقض استقلال افراد جامعه قلمداد شده و به همین دلیل اولین قدم در «راه بردگی» به حساب می‌آید که عنوان کتاب مشهور فردریک فون هایک در سال ۱۹۴۴ نیز به همین مطلب اشاره دارد.

موضع فلسفی قراردادگرایی مدرن یا طرفداری از آزادی فردی را بایستی جدی گرفت. زمانی که به تدریج باور می‌کنید دولت «بالاتر» از شهروندان خودش است مطالبه‌ی از خودگذشتگی از اقلیت‌های جامعه برای تحقق «هدفی والاتر» بسیار آسان‌تر می‌شود؛ البته، هدف والاتری که به صورت دلبخواهی از جانب کسانی که کنترل دولت را در دست دارند تعریف می‌شود. در واقع، جهان از ظلم حاکمان سیاسی بسیاری (از پول‌پوت و استالین در جناح چپ گرفته تا پینوشه و هیتلر در جناح راست) رنج برده است؛ حاکمانی که تصور می‌کردند می‌توانند مصلحت تمام افراد را تشخیص دهند و بینش‌های خود را غالباً با روش‌های خشونت‌آمیز بر مردم تحمیل می‌کردند. تأکید بر این نکته که دولت بالاتر از شهروندان خودش نیست یکی از روش‌های دفاعی مهم افراد جامعه در برابر سوءاستفاده از قدرت از جانب دولت یا کسانی است که کنترل ماشین دولت را بر عهده دارند.

استدلال قراردادگرایی در مورد استقلال افراد از جامعه عراق آمیز است

با این وجود، بینش قراردادگرایی همچنین با محدودیت‌های مهمی نیز روبه‌رو است. اولین مشکل این است که این بینش بر تاریخچه‌ای ساختگی و غیرواقعی مبتنی است؛ چنانکه که خود نوزیک و بوکانان نیز به راحتی این نکته را تصدیق می‌کنند. انسان‌ها هیچ‌گاه در «حالت طبیعی» خود به شکل افراد آزاد قراردادی زندگی نکرده‌اند، اما همواره عضوی از یک جامعه بوده‌اند (برای مباحث بیشتر در این زمینه به بخش «فردیت تعبیه شده» در فصل پنجم رجوع کنید). ایده‌ی اصلی افراد کاملاً آزاد و مستقل محصول نظام سرمایه‌داری است که سال‌ها پس از پیدایش دولت پدیدار شد.

بدین ترتیب، قراردادگرایان که تاریخچه‌ای ساختگی را مبنای نظریه‌ی خود قرار داده‌اند همچون افرادی در نظر گرفته می‌شوند که در مورد استقلال افراد از جامعه بیش از حد عراق کرده‌اند و مشروعیت نهادهای جمعی، خاصه (و نه منحصرأ) دولت را دست‌کم گرفته‌اند.

شکست‌های بازار

شاید بازارها نتوانند پیامدهای اجتماعی بهینه تولید کنند که به این پدیده شکست بازار گفته می‌شود. در فصل چهارم در هنگام بررسی مسئله‌ی اثرات بیرونی در مورد ایده‌ی اصلی این مفهوم صحبت کردم. اما در اینجا این مسئله را با عمق بیشتری بررسی می‌کنیم، به این دلیل که بررسی آن ابزار تحلیلی مهمی برای کاوش در نقش‌های مختلف احتمالی دولت برای ما فراهم می‌کند.

بعضی کالاها بایستی برای جمعی از افراد عرضه شوند: خدمات عمومی

بسیاری از کالاها (و خدمات) کالاهای خصوصی^۱ هستند به این معنا که زمانی که هزینه‌ی آن (مثلاً یک سیب یا یک مسافرت تعطیلی) را پرداخت می‌کنم، تنها من می‌توانم از آن استفاده کنم. باین‌حال، برخی کالاها و خدمات هستند که پس از عرضه، استفاده از آنها از سوی کسانی که هزینه‌شان را پرداخت نکرده‌اند، اجتناب‌ناپذیر است. اینگونه کالاها (و خدمات) کالاهای عمومی^۲ نامیده می‌شوند. وجود خدمات عمومی یکی از انواع شکست‌های بازار است که احتمالاً در مباحث، بیش از سایر موارد به آن اشاره می‌شود، حتی بیشتر از موضوع اثرات جانبی که شکست اصلی بازار است.

نمونه‌های کلاسیک خدمات عمومی عبارتند از جاده‌ها، پل‌ها، فانوس‌های دریایی، سامانه‌ی دفاع در برابر سیلاب‌ها و دیگر زیرساخت‌ها. اگر صاحب یک خودرو می‌تواند در جاده‌ای رانندگی کند که برای ساخت‌وساز آن هزینه‌ای پرداخت نکرده است، چرا باید زمانی که فردی تلاش می‌کند برای ساخت جاده‌ی جدیدی منابع مالی جمع‌آوری کند، داوطلبانه مبلغی را پرداخت کند؟ به دلیل اینکه در تأمین هزینه‌های ساخت‌وساز و تعمیر و نگهداری یک فانوس دریایی شرکت نکرده‌اید، آن فانوس نمی‌تواند از رسیدن نور چراغش به کشتی شما جلوگیری کند، به همین دلیل در حکم یک صاحب کشتی می‌توانید اجازه دهید سایرین این هزینه‌ها را تأمین کنند و شما از خدمات آن به صورت رایگان استفاده کنید.

به بیان دیگر اگر شما بتوانید برای پرداخت هزینه‌ی خدمات یا کالاهای عمومی از دیگران سواری مجانی^۳ بگیرید، انگیزه‌ای نخواهید داشت تا داوطلبانه هزینه‌ی آنها را پرداخت کنید. اما اگر تمام مردم چنین طرز فکری داشته باشند در این صورت هیچ‌کسی هزینه‌ای برای این خدمات پرداخت نخواهد کرد و این کالاها و خدمات نیز تأمین نخواهد شد یا در بهترین حالت نیز شاید در مقادیر غیربهبینه از سوی مصرف‌کنندگان بزرگی تأمین شوند که ترجیح می‌دهند برخی افراد از آنان سواری مجانی بگیرند به جای اینکه کلاً این خدمات و کالاها عرضه نشوند. مثلاً کمپانی بزرگی که بر یک منطقه مسلط است مسیری را ایجاد می‌کند و اجازه می‌دهد تا سایر مردم نیز از آن رایگان استفاده کنند چرا که ممکن است هزینه‌ی عدم وجود یک مسیر مناسب در آن منطقه برای کسب‌وکار این کمپانی بیش از حد بالا باشد. باین‌حال، حتی در این حالت نیز ظرفیت مسیر به جای نیازهای افراد جامعه تنها مطابق نیازهای این کمپانی تعیین خواهد شد و به همین دلیل از منظر اجتماعی، غیربهبینه خواهد بود.

به همین دلیل توافق گسترده‌ای در این مورد وجود دارد که خدمات عمومی تنها زمانی در مقادیر بهینه قابل عرضه است که دولت از تمام کاربران احتمالی آن (که غالباً به معنای تمام شهروندان و ساکنین یک کشور است) مالیات بگیرد و با استفاده از منابع مالی حاصل شده یا منابع خودش این خدمات عمومی را

1. Private goods
2. Public goods
3. free-ride

عرضه کند و یا هزینه‌ی عرضه‌ی آن را برعهده‌ی یک تأمین‌کننده‌ی دیگری بگذارد. بیشتر خدمات عمومی به دلایل سیاسی «عمومی» هستند: به‌طور نسبی تعداد بسیار کمی از خدمات بایستی به صورت عمومی عرضه شوند.

بایستی به این نکته اشاره کرد که در واقع به‌طور نسبی تعداد بسیار کمی از خدمات و کالاها وجود دارند که بایستی به صورت عمومی عرضه شوند. البته، برخی کالاها و خدمات وجود دارند که محروم گذاشتن کاربران از استفاده رایگان از آنها ناممکن بوده یا دست‌کم به صورت غیرمعقولانه‌ای پرهزینه است. دفاع ملی یکی از نمونه‌های کلاسیک این خدمات است. در جنگ نمی‌توان تنها از کسانی محافظت کرد که هزینه‌ی «خدمات دفاعی» را پرداخت کرده‌اند. سامانه مقابله با سیلاب نیز نمونه‌ی دیگری است. نمی‌توان کاری کرد که سیلاب تنها به خانه‌ی کسانی آسیب وارد کند که برای ساخت این سامانه هزینه‌ای پرداخت نکرده‌اند. اما در موارد بسیاری کالاها و خدمات عمومی تنها بنا به تصمیم ما به صورت عمومی عرضه می‌شوند. بسیاری از «خدمات عمومی» که با مالیات‌ها تأمین مالی شده و از سوی دولت ارائه می‌شوند را به راحتی می‌توان به خدمات خصوصی تبدیل کرد.

ما می‌توانیم در جاده‌ها و پل‌ها گیشه‌های أخذ عوارض مستقر کنیم، همان‌طور که در بسیاری از کشورها اینچنین است. امروزه حتی از نظر فنی می‌توان فانوس‌های دریایی را با خدمات امواج رادیویی جایگزین کرد تا فقط به کسانی که هزینه‌ی آنها را پرداخت می‌کنند خدمت ارائه دهند. به‌رغم تمام این مسائل، بسیاری از کشورهای جهان طیف وسیعی از خدمات و کالاهای مختلف را بنا به دلایل سیاسی (درست یا نادرست) به صورت عمومی عرضه می‌کنند.

وجود تأمین‌کنندگان کم‌تعداد در حوزه‌ی خاصی به ناکارآمدی اجتماعی می‌انجامد: رقابت ناقص

مسئله‌ی بحث‌برانگیزتر این است که بسیاری از اقتصاددانان وجود انحصار یا انحصار چندجانبه در بازار را نوعی شکست بازار قلمداد می‌کنند؛ همان وضعیتی که در اقتصاد نئوکلاسیک به‌طور کلی رقابت ناقص^۱ نامیده می‌شود.

در بازاری که رقبای بسیاری زیادی وجود دارند، تولیدکنندگان آزادی عمل زیادی برای تنظیم قیمت‌ها ندارند زیرا رقبا همواره می‌توانند محصولات خود را با قیمتی کمتر عرضه کنند؛ البته، تا نقطه‌ای که کاهش بیشتر قیمت به ضرر نیانجامد. اما یک بنگاه انحصاری یا بنگاه‌هایی که انحصار چندجانبه دارند از قدرت بازاری (در حالت اول قدرت بازاری کامل و در حالت دوم قدرت بازاری نسبی) برخوردارند تا تصمیم بگیرند که برای هر مقدار مختلف از محصولات خودشان چه قیمتی تعیین کنند که در فصل دوم در مورد آن بحث کردم. در حالت انحصار چندجانبه بنگاه‌ها می‌توانند کارتل‌هایی تشکیل دهند و همانند بنگاه‌های انحصاری رفتار کنند تا بتوانند قیمت انحصاری بالاتری را برای محصولات خود اعمال کنند. با این‌همه، مطابق رویکرد اقتصاد نئوکلاسیک انتقال سود بیشتر از مصرف‌کنندگان به بنگاه‌های دارای

قدرت بازاری در حکم شکست بازار قلمداد نمی‌شود. بلکه این شکست از زبان اجتماعی خاصی به نام **رفاه تخصیصی از دست رفته**^۱ ناشی می‌شود که حتی بنگاه‌های دارای قدرت بازاری نیز نمی‌توانند آن را تصاحب کنند.^۲

تفکیک، ملی‌سازی یا نظارت؟: مقابله با مشکل رقابت ناقص

این‌طور استدلال شده که اگر بازاری تحت سلطه‌ی بنگاه‌های دارای قدرت بازاری باشد چه‌بسا دولت تلاش کند تا با کاهش قدرت بازاری آنها رفاه از دست رفته را کاهش دهد.

شدیدترین حالت اینگونه اقدامات دولتی، انحلال بنگاه‌های دارای قدرت بازاری و در نتیجه افزایش رقابت بازار است. در واقع، دولت ایالات متحده در سال ۱۹۸۴ چنین اقدامی را در مورد کمپانی AT&T، غول خدمات تلفنی این کشور انجام داد و این کمپانی را به هفت کمپانی «خدمات تلفنی منطقه‌ای و کوچک» تفکیک کرد. در حالت متداول‌تر نیز دولت می‌تواند بنگاه‌های دارای انحصار چندجانبه را از تشکیل کارتل و تبانی در تعیین قیمت منع کند. دولت همچنین در چنین بازاری می‌تواند قیمت محصولات را در سطوح بسیار پایینی حفظ کند که به سطوح قیمتی قابل‌دستیابی از طریق رقابت کامل بسیار نزدیک باشد.

موضوع **انحصار طبیعی**^۳ که در صنایع خاصی مانند برق، آب، گاز و خطوط راه‌آهن مشاهده می‌شود نیز چالش خاصی ایجاد می‌کند. در این صنایع وجود تأمین‌کنندگان متعددی که هر یک مثلاً شبکه‌های لوله‌کشی آب یا خطوط راه‌آهن منحصربه‌فرد خود را داشته باشند، هزینه‌های تولید را به حدی زیادی می‌کند که انحصار به مقرون به صرفه‌ترین حالت ممکن بدل می‌شود. در چنین مواردی دولت می‌تواند کمپانی‌های دولتی تشکیل دهد و آنها را همانند کمپانی‌های فاقد قدرت انحصاری اداره کند.

از سوی دیگر دولت می‌تواند امکان انحصار را برای یک کمپانی بخش خصوصی فراهم کرده اما بر رفتار تعیین قیمت آن نظارت کند و آن کمپانی را وادار کند تا قیمت خود را معادل هزینه‌ی هر واحد (یا **هزینه‌های متوسط**)^۴ تعیین کند.^۵

شکست بازار به دلیل رقابت ناقص بحث‌برانگیزتر از شکست‌های ناشی از خدمات و کالاهای عمومی و

1. allocative deadweight loss

۲. زمانی که بنگاه‌ی قدرت بازاری دارد سطح تولید بیشینه‌ساز سود معمولاً پایین‌تر از سطح تولید بهینه‌ی اجتماعی است که در آن بیشترین قیمتی که مصرف‌کنندگان حاضر به پرداخت آن هستند با کمترین قیمتی که تولیدکنندگان برای اجتناب از ضرر به آن نیاز دارند برابر است. وقتی مقدار تولید کمتر از مقدار بهینه‌ی اجتماعی باشد، این مسئله به معنای عدم خدمت‌رسانی به برخی از مصرف‌کنندگان خواهد بود که با کمال میل حاضرند بیش از کمترین قیمت مورد نیاز تولیدکنندگان هزینه پرداخت کنند، اما حاضر نیستند قیمتی را بپذیرند که سود تولیدکنندگان را حداکثر می‌سازد. تمایل محقق نشده‌ی این دسته از مصرف‌کنندگان نادیده گرفته شده همان رفاه جمعی از دست رفته است که هزینه‌ی اجتماعی انحصار یا انحصار چندجانبه به حساب می‌آید.

3. Natural monopoly

4. Average costs

۵. هزینه‌ها در اینجا «بازدهی نرمال» را نیز شامل می‌شوند؛ همان بازدهی که صاحب یک موسسه با سرمایه‌گذاری در صنایع غیرانحصاری نیز می‌تواند به دست بیاورد.

اثرات جانبی است

تقریباً هیچ‌یک از اقتصاددانان مخالف این موضوع نیستند که خدمات عمومی و اثرات جانبی به شکست بازار می‌انجامند، اگرچه آنها بر سر شدت واقعی این پدیده‌ها اختلاف نظر دارند. با این حال، زمانی که صحبت از رقابت ناقص به میان می‌آید، موضوع جنجال برانگیزتر می‌شود.

به قراری که در فصل چهارم بحث کردم طرفداران رویکرد شومپتری و مکتب اتریشی، در حالی که اقتصاددانان نئوکلاسیک رقابت کامل را وضعیت ایده‌آل و خاصی از تعادل اقتصادی به حساب می‌آورند، وضعیت رقابت کامل را به این علت که در آن هیچ‌گونه نوآوری انجام نمی‌شود رد می‌کنند. آنان باور دارند که برخلاف رقابت کامل، طمع سود انحصاری (موقت) دقیقاً همان انگیزه‌ای است که باعث می‌شود بنگاه‌ها دست به نوآوری بزنند و در نتیجه تحت فشار قرار دادن بنگاه‌های انحصاری یا حتی تفکیک آنها باعث کاهش نوآوری شده و به رکود فن‌آوری بیانجامد. آنها استدلال می‌کنند که به دلیل پدیده‌ای که شومپتر آن را «توفان‌های تخریب خلاق» می‌نامند، هیچ بنگاه انحصاری در بلندمدت در امان نخواهد بود. کمپانی جنرال موتورز، آی‌بی‌ام، زیروکس، کداک، مایکروسافت، سونی، بلک‌بری، نوکیا و بسیاری از کمپانی‌های دیگر که تقریباً در بازارهای مربوط به خود قدرت انحصاری داشتند و شکست‌ناپذیر قلمداد می‌شدند، به همین ترتیب موقعیت خود را از دست داده‌اند و یا حتی مانند کمپانی کداک در زباله‌دان تاریخ به دست فراموشی سپرده شده‌اند.^۲

دلایلی که به شکست بازار منجر می‌شوند به نظریه‌ی شما در مورد نحوه‌ی عملکرد بازار بستگی دارد

من در بخش‌های پیشین نشان دادم که بازاری که تحت سلطه‌ی یک بنگاه انحصاری است را می‌توان در یک مکتب اقتصادی خاص (مکتب شومپتری یا مکتب اتریشی) در حکم موفق‌ترین نمونه‌ی بازار قلمداد کرد، در حالی که از دیدگاه مکتب اقتصادی دیگر (مکتب نئوکلاسیک)، همین بازار چه‌بسا به‌سان تحقیرآمیزترین نمونه از شکست بازار به حساب آورده شود. شاید مسئله‌ی انحصار افراطی‌ترین نمونه از این مسئله باشد، اما در سراسر این کتاب نمونه‌های بسیاری را مشاهده کردیم که در آن دسته‌ای از

1. gales of creative destruction

۲. برخی اقتصاددانان از جمله خود من حتی پا را فراتر گذاشته و استدلال می‌کنند که در صنایعی که برای رشد بهره‌وری به سرمایه‌گذاری‌های ثابت بزرگ نیاز دارند (مانند صنایع فولادسازی و خودرو سازی) توافق‌های «ضد رقابتی» در میان شرکت‌های دارای انحصار چندجانبه از جمله کارتل‌ها می‌توانند از نظر اجتماعی مفید باشند. در چنین صنایعی رقابت قیمتی بی‌بندوبار، حاشیه‌ی سود بنگاه‌ها را به حدی کاهش می‌دهد که قدرت سرمایه‌گذاری خود را از دست می‌دهند و به همین دلیل به رشد بلندمدت آنها آسیب وارد می‌شود. چنین رقابتی به ورشکستگی برخی شرکت‌های خاص منجر می‌شود، ماشین‌آلات و کارگران مستقر در آنها ممکن است در اجتماع به هدر بروند چرا که آنها را به راحتی نمی‌توان در صنایع دیگر مستقر کرد. برای مطالعه مثال‌های بیشتر به کتاب‌های زیر رجوع کنید:

H.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy* (Basingstoke: Macmillan Press, 1994), Chapter 3, and A. Amsden and A. Singh, 'The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea', *European Economic Review*, vol. 38, nos. 3/4 (1994).

مکاتب اقتصادی، بازار خاصی را موفقیت‌آمیز دانسته، درحالی‌که مکاتب دیگر آن را یک شکست بازاری و ناکامی به حساب می‌آوردند. مثلاً در بخش‌های پیشین اشاره کردم که شاید یک اقتصاددان نئوکلاسیک تجارت آزاد را ستایش کند چراکه به کشورها اجازه می‌دهد با توجه به منابع و قابلیت‌های تولیدی خود درآمدها را حداکثر سازند، اما یک اقتصاددان توسعه‌گرا چه‌بسا از این سیاست انتقاد کند زیرا به اقتصادهای عقب‌افتاده‌تر اجازه نمی‌دهد قابلیت‌های تولیدیشان را تغییر دهند و بتوانند در بلندمدت درآمد خود را افزایش دهند.

نکته اینجاست که آنچه که در حکم شکست بازار قلمداد شده و به همین دلیل اقدامات دولت را توجیه می‌کند به نظریه‌ی شما در مورد نحوه‌ی عملکرد بازار بستگی دارد. از آنجا که نظریه‌های اقتصادی مختلف در مورد نحوه‌ی عملکرد بازار و شکست آن دیدگاه‌های متفاوتی دارند، در این صورت بدون اطلاع از طیف وسیعی از نظریه‌های اقتصادی مربوطه نمی‌توان قضاوت متعادلی در مورد نقش دولت داشت. این مسئله دلایل اتخاذ رویکرد ائتلافی نسبت به اقتصاد که در فصل چهارم در مورد آن صحبت کردم را تقویت می‌کند.

شکست دولت

برخی اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد به درستی به این نکته اشاره می‌کنند که صرف اینکه بازارها دچار شکست می‌شوند الزاماً به معنای آن نیست که با مداخلات دولتی وضعیت بهتری خواهیم داشت. این اقتصاددانان مانند آن کروگر^۱، جیمز بوکانان و آلن پیکاک^۲ و پیروان آنها از استدلال شکست بازار به این دلیل انتقاد می‌کنند که در آن دولت به صورت نسنجیده‌ای همچون تناسخی مدرن از «فیلسوف شاه» افلاطون قلمداد می‌شود، یعنی هم خیرخواه است و هم دانای کل و هم تمام قدرتها را در اختیار دارد. آنها اشاره دارند که در جهان واقعی دولت‌ها اینچنین ایده‌آل نیستند و شاید نتوانند یا بدتر از آن نخواهند شکست‌های بازار را اصلاح کنند. مطابق این استدلال که استدلال شکست دولت نامیده شده و گاهی نیز با نام نظریه‌ی انتخاب عمومی^۳ شناخته می‌شود، هزینه‌های شکست دولت معمولاً بسیار بالاتر از شکست بازار است. بدین ترتیب معمولاً بهتر است به جای آن که دولتی در امور مداخله و اوضاع را حتی به مراتب بدتر کند، شکست بازار را بپذیریم.

دیکتاتورها، سیاست‌مداران، مأموران دولتی و گروه‌های ذی‌نفع: چه‌بسا دولت یا کسانی که کنترل دولت را در دست دارند حتی نخواهند هدف والاتر را ترویج کنند

در استدلال شکست دولت دلایل متعددی بیان شده که چرا دولت چه‌بسا به‌رغم توانایی خود نخواهد سیاست‌های «درست» را اجرا کند.

1. Anne Krueger

2. Alan Peacock

3. public choice theory

در برخی موارد کنترل دولت در دست فرد دیکتاتوری است که به رفاه شهروندان خود علاقه‌ای ندارد، بلکه تنها به فکر غنی شدن شخصی خود است. موبوتو سسه سوکو^۱ (زئیر، ۱۹۶۵ الی ۱۹۹۷) و فردیناند مارکوس^۲ (فیلیپین، ۱۹۶۵ الی ۱۹۸۶) نمونه‌های کلاسیک این دیکتاتورها هستند. این «دولت‌های غارتگر» یا افراد قدرتمندی که کنترل آنها را در دست دارند با مالیات‌گیری و رشوه‌خواری اقتصاد را تحت فشار شدید قرار می‌دهند و پیامدهای بلندمدت فاجعه‌باری به بار می‌آورند.

در یک کشور دموکراتیک، دولت را سیاست‌مدارانی کنترل می‌کنند که هدف اصلی آنها به جای ترویج منافع عمومی، کسب و حفظ قدرت است. آنها نیز در نهایت سیاست‌هایی را اجرا خواهند کرد که احتمال پیروزی آنها در انتخابات بعدی را حداکثر سازد؛ مانند افزایش مخارج دولت بدون افزایش هم‌زمان درآمدهای آن. در یک نظام الکترال که انتخاب کاندیداها به جای لیست احزاب بر حوزه‌ی انتخاباتی مبتنی است، سیاست‌مداران تلاش خواهند کرد منابع مالی عمومی را به پروژه‌هایی منتقل کنند که به توسعه‌ی حوزه‌ی انتخاباتی خود آنها منجر می‌شود، اگرچه ممکن است این پروژه‌ها از منظر ملی هدر دادن منابع قلمداد شود. به همین دلیل است که در بسیاری از کشورهای جهان بیش از حد نیاز واقعی آنها فرودگاه و استادیوم ورزشی وجود دارد.

حتی اگر سیاست‌مداران به دلیلی سیاست‌های درست را نیز انتخاب کنند شاید این سیاست‌ها به روش درستی اجرا نشوند، چرا که بروکرات‌ها خاصی که مسئول اجرای آنها هستند برنامه‌های خاص خود را دارند. آنها نیز سیاست‌ها را به روشی پیاده سازی می‌کنند که به جای رأی‌دهندگان در خدمت خود آنها باشد، مانند زیاد نشان دادن بودجه‌های مورد نیاز سازمانی، حداقل سازی تلاش‌های خود، کاهش همکاری با سایر سازمان‌ها به منظور دفاع از «قلمرو» خودشان و مواردی از این قبیل. این نظریه در حکم نظریه‌ی «بروکرات‌های خودخواه»^۳ شناخته می‌شود. اگر می‌خواهید این روش را در حال اجرا مشاهده کنید، مجموعه تلویزیونی کلاسیک شبکه‌ی بی بی سی با عنوان بله جناب وزیر^۴ و دنباله‌ی آن بله جناب نخست وزیر^۵ را تماشا کنید که در آن نیگل هاترون^۶ بازیگر افسانه‌ای آفریقای جنوبی (که در فیلم دیوانگی پادشاه جورج به شهرت رسید) نقش سر آفری اپل‌بای^۷ مأمور عالی‌رتبه‌ی شیک‌پوش و منحرف را بازی می‌کند. آخرین و نه کم اهمیت‌ترین نکته این که گروه‌های ذینفع مختلف نیز در دولت لابی‌گری می‌کنند، مثلاً بانکداران برای وضع مقررات مالی آسان‌تر لابی‌گری می‌کنند، صنعت‌گران از دولت می‌خواهند

1. Mobutu Sese Seko
2. Ferdinand Marcos
3. self-seeking bureaucrats
4. Yes, Minister
5. Yes, Prime Minister
6. Nigel Hawthorn
7. Sir Humphrey Appleby

سیاست‌های حمایت‌گرای خود را افزایش دهد، اتحادیه‌های صنفی خواستار حداقل دستمزد بالاتر هستند و توجهی به پیامد خواسته‌های خود در ثبات مالی کشور، قیمت مصرف‌کننده یا بیکاری ندارند. گاهی این گروه‌های ذینفع صرفاً به لابی‌گری اکتفا نکرده، بلکه عملاً کنترل همان سازمان‌های دولتی را به دست می‌گیرند که قرار است بر کار آنها نظارت کند، این پدیده نیز «تصاحب سازمان نظارتی»^۱ نامیده می‌شود. مثلاً برای منعکس کردن قدرت صنعت مالی ایالات متحده کافی است به این نکته اشاره کنیم که طی سی و دو سال اخیر (از دوره‌ی اول ریاست‌جمهوری رونالد ریگان در سال‌های ۱۹۸۱ الی ۱۹۸۵ تا اولین دوره‌ی ریاست‌جمهوری باراک اوباما در سال‌های ۲۰۰۹ الی ۲۰۱۳) شش تن از ده نفری که سمت وزارت خزانه‌داری را در دست داشتند (به‌طور جمعی در حدود ۲۱.۵ سال کاری این دفتر دولتی) در گذشته در صنعت مالی مشغول به کار بوده‌اند.^۲ حتی دو تن از آنان به نام‌های رابرت روبین^۳ و هنک پالسون^۴ در گذشته در یک کمپانی یعنی کمپانی گلدمن ساکس کار کرده بودند.

نکته‌ی مشترک تمام این نظریه‌ها این است که دولت را افرادی کنترل می‌کنند و تحت تأثیر کسانی قرار دارد که درست همانند تمام مردم دیگر، افرادی خودخواه هستند. بنابراین، اگر نامش را حماقت نگذاریم بسیار ساده‌لوحانه خواهد بود که از آنها انتظار داشته باشیم منافع عمومی را بر منافع خود ترجیح دهند. دولت حتی اگر بخواهد شکست‌های بازار را اصلاح کند چه‌بسا به دلیل اطلاعات نامتقارن و محدودیت

منابع توانایی اصلاح آنها را نداشته باشد

استدلال شکست دولت علاوه بر زیر سوال بردن انگیزه دولت یا کسانی که عملاً کنترل دولت را در دست دارند، پرسشی در مورد توانایی یا عدم‌توانایی دولت برای جبران شکست بازار را نیز حتی در حالت غیرمحمتملی که دولت واقعاً مایل به بهبود رفاه اجتماعی باشد، مطرح می‌کند.

سیاست‌های دولت شاید به دلیل وجود اطلاعات نامتقارن شکست بخورند. صرفاً برای یادآوری بایستی اشاره کرد که اطلاعات نامتقارن به معنای آن است که گروه یا دسته‌ای از افراد نسبت به گروه‌های دیگر اطلاعات بیشتری نسبت به فعالیت خاصی داشته باشند. مثلاً دولت شاید حمایت خود از یک صنعت نوپای خاص خود را ادامه دهد چرا که لابی‌گران آن صنعت به دولت می‌گویند که این صنعت نه به خاطر تلاش ناکافی در راستای بهبود بهره‌وری، بلکه از روی بدشانسی نتوانسته است «رشد کند». به‌ویژه در کشورهای فقیر حتی زمانی که دولت بر مشکل اطلاعات غلبه می‌کند و به هر صورت می‌تواند سیاست‌های مناسبی

1. Regulatory capture

۲. کسانی که با سابقه‌ی کار در صنعت مالی این سمت را به دست گرفتند عبارتند از: دونالد ریگان (ژانویه ۱۹۸۱ الی فوریه ۱۹۸۵)، نیکولاس برادی (سپتامبر ۱۹۸۸ الی ژانویه ۱۹۹۳)، لوید بنتسن (ژانویه ۱۹۹۳، دسامبر ۱۹۹۴)، رابرت روبین (ژانویه ۱۹۹۵ الی جولای ۱۹۹۹)، هنگ پالسون (جولای ۲۰۰۶ الی ژانویه ۲۰۰۹) و تیم گیتنر (ژانویه ۲۰۰۹ الی ژانویه ۲۰۱۳).

3. Robert Rubin

4. Hank Paulson

طراحی کند نیز شاید منابع انسانی و مالی لازم را برای اجرای مناسب آنها در اختیار نداشته باشد.

سیاست‌زدایی: از شر بازار سیاست خلاص شوید

استدلال شکست دولت تأکید دارد درحالی‌که انگیزه و توانایی دولت زیرسوال است، اگر به نام اصلاح شکست بازار به دولت اجازه‌ی مداخله داده شود، ممکن است اوضاع حتی بدتر شود. در نتیجه، چه‌بسا بازارها دچار شکست شوند اما دولت‌ها تقریباً همواره شکست و شکست‌های بیشتری دارند.

راه‌حل پیشنهادی آنها نیز خلاص شدن از بازار سیاست یا به عبارت فنی‌تر سیاست‌زدایی از اقتصاد است. برای دستیابی به این هدف نیز بایستی با کاهش مخارج (و به همین دلیل مالیات‌ها)، مقررات‌زدایی از بازارها و خصوصی‌سازی کمپانی‌های متعلق به دولت اندازه‌ی دولت به کمترین مقدار ممکن برسد. در حوزه‌های معدودی مانند تأمین ثبات پولی یا نظارت بر انحصارات طبیعی که به حضور دولت نیاز داریم نیز بایستی با اعطای استقلال سیاسی به سازمان‌های دولتی که در واقع این وظایف را انجام می‌دهند، فرایندهای اقتصادی را از سیاست دور نگه داشت. یک بانک مرکزی مستقل و یک سازمان نظارتی مستقل که بر عملکرد انحصارات طبیعی (مانند گاز، ارتباطات مخابراتی) نظارت می‌کند، نمونه‌هایی هستند که در بیشتر مواقع پیشنهاد می‌شوند.

بازار و سیاست

شکست دولت را بایستی جدی گرفت، اما نباید آن را صد در صد در نظر گرفت

شکست دولت واقعی است و بایستی جدی گرفته شود. استدلال شکست دولت با یادآوری این نکته که دولت‌ها در جهان واقعی همانند دولت‌های کتب درسی دولت‌های کامل و بی‌نقص نیستند، درک ما را از اقتصاد بهبود می‌بخشد. اما به استثنای «دولت‌های غارتگر» که در واقع بسیار نادرند، تمام مثال‌هایی که در این استدلال از شکست دولت مطرح شده‌اند را می‌توانیم در پیرامون خود مشاهده کنیم. با این حال، استدلال شکست دولت در مورد شدت شکست‌ها بسیار اغراق‌آمیز صحبت کرده است. زمانی که به خوبی در مورد آن فکر کنید مشاهده می‌کنید اگر استدلال‌های این نظریه کاملاً درست بود، پیدا کردن یک دولت نجیب و شایسته در جهان معجزه‌ی بزرگی به حساب می‌آمد. درحالی‌که در واقعیت بسیاری از دولت‌ها عملکرد خوبی دارند و حتی عملکرد برخی از آنها بسیار عالی است.

البته، یکی از دلایل این پدیده این است که سیاست‌مداران، مأموران دولتی و گروه‌های ذینفع به همان اندازه‌ای که در استدلال شکست دولت به تصویر کشیده می‌شود خودخواه نیستند. نمونه‌های بسیاری از سیاست‌مداران جهان واقعی را می‌توان مشاهده کرد که به جای شانس پیروزی خود در انتخابات با تمام توان برای ترویج منافع ملی تلاش می‌کنند، بروکرات‌های بسیاری نیز به جای زندگی راحت و بی‌دردسر و البته خودخواهانه با روحیه‌ی خدمت‌رسانی به مردم کار می‌کنند و بسیاری از گروه‌های ذینفع نیز برای تحقق اهداف والاتر، از منافع خود صرف نظر می‌کنند. مهم‌تر از همه اینکه برای کنترل

رفتار خودخواهانه‌ی مردم در زندگی اجتماعی روش‌های زیادی وجود دارد، از ترویج اخلاق در استفاده از خدمات عمومی گرفته تا معرفی قوانین رشوه‌خواری و دیگر اقدامات فاسد (مانند خویشاوند سالاری طی فرایند استخدام). البته، کاملاً درست است که می‌توان قوانین را دور زد یا منحرف کرد و این مسائل در گذشته نیز بارها روی داده است، اما این واقعیت که قوانین بی‌نقص نیستند به معنای این نیست که آنها کاملاً بی‌فایده هستند. واقعیت این است که این قوانین هر قدر ناکامل نیز به نظر برسند، اما تا حد زیادی استانداردهای زندگی که امروز به آنها دست پیدا کرده‌ایم را مدیون آن‌ها هستیم.^۱

پیشنهاد سیاست‌زدایی یک اقدام ضددموکراتیک است

با توجه به احتمال وجود شکست در دولت، ایده‌ی سیاست‌زدایی از اقتصاد از طریق کاهش اندازه و اختیارات دولت و اعطای استقلال سیاسی به سازمان‌های ضروری خاصی مانند بانک مرکزی، ایده‌ی بسیار خوبی به نظر می‌رسد. اما آیا کاهش قدرت و نفوذ دولت واقعاً «سیاست» مفیدی است؟ در کشورهای دموکراتیک، سیاست به معنای نفوذ مردم است.

بازارها براساس قانون «هر دلار یک حق رأی» عمل می‌کنند، درحالی‌که سیاست‌های دموکراتیک براساس اصل «هر نفر یک حق رأی» اداره می‌شوند. بدین ترتیب پیشنهاد سیاست‌زدایی بیشتر از اقتصاد در یک کشور دموکراتیک در نهایت یک پروژه‌ی ضددموکراتیک است که می‌خواهد به کسانی که پول بیشتری دارند قدرت بیشتری برای اداره‌ی جامعه بدهد.

برای ترسیم مرز میان بازار و سیاست هیچ روش «علمی» واحدی وجود ندارد

استدلال شکست دولت اذعان دارد که اقتصاد یا منطق بازار بایستی بر سیاست و در واقع سایر ابعاد زندگی مانند هنر، پژوهش‌های علمی و مواردی از این قبیل پیروز شود. این استدلال امروزه آنچنان به صورت گسترده مورد پذیرش قرار گرفته که بیشتر مردم آن را مسلم فرض می‌کنند. اما این استدلال خطاهای جدی دارد.

اول اینکه هیچ دلیلی وجود ندارد که نشان دهد بایستی منطق بازار بر سایر جنبه‌های زندگی چیره شود که البته شاید برای کسانی که در حوزه‌ی اقتصاد حضور ندارند واضح به نظر برسد، اما برای بسیاری از اقتصاددانان پذیرش این نکته دشوار است. ما تنها با نان شب زنده نیستیم.

علاوه‌براین، این استدلال بر این فرض ضمنی بنا شده که برای تفکیک موضوعاتی که بایستی در حوزه‌های بازار یا سیاست قرار بگیرند، یک روش «علمی» صحیح وجود دارد. مثلاً طرفداران استدلال شکست دولت اذعان دارند که مسائلی مانند مقررات حداقل دستمزد یا حمایت تعرفه‌ای از صنایع نوپا، در واقع نفوذ منطق «سیاسی» به حوزه‌ی مقدس منطق بازار است. اما نظریه‌های اقتصادی خاصی وجود

۱. برای مشاهده‌ی اطلاعات بیشتر در زمینه‌ی فساد و سایر بیماری‌های زندگی اجتماعی در دوران گذشته‌ی کشورهای ثروتمند امروزی، به منبع زیر مراجعه کنید:

Kicking Away the Ladder, Chapter 3, especially pp. 71-81, and Chang, Bad Samaritans, Chapter 8.

دارند که چنین سیاست‌هایی را توجیه می‌کنند. با توجه به این مطلب آنچه که این اقتصاددانان در عمل انجام می‌دهند این است که به سایر نظریه‌های اقتصادی برجسب استدلال‌های «سیاسی» و در نتیجه کم‌اهمیت‌تر می‌زنند، درحالی‌که مدعی‌اند که نظریه‌ی اقتصادی خود آنها نظریه‌ی اقتصادی درست بوده یا حتی «تنها» نظریه‌ی اقتصادی درست است.

جادوگر سفید و جادوی عمیق‌تر: امکان‌ناپذیری نهایی سیاست‌زدایی

حتی اگر بپذیریم نظریه‌ی اقتصادی خاصی که طرفداران استدلال شکست دولت به آن معتقدند تنها نظریه‌ی اقتصادی «درست» است، ترسیم مرزی واضح میان اقتصاد و سیاست ممکن نیست. علت این پدیده نیز آن است که حالات حدی بازار نیز در نهایت به جای هر نوع نظریه‌ی اقتصادی خاص با سیاست تعیین می‌شوند.

حتی پیش از آن که معاملات خود را در بازار آغاز کنیم به قوانین (صریح و ضمنی) نیاز داریم که تعیین کنند چه اقلامی را می‌توان معامله کرد، چه کسانی می‌توانند این اقلام را معامله کنند و چطور می‌توان این اقلام را در بازار مبادله کرد. تمام این قوانین به نوعی قوانین محدودکننده به حساب می‌آیند و به همین دلیل هیچ بازاری واقعا «آزاد» نیست.^۱ همچنین این قوانین بنیادی را نمی‌توان با منطق اقتصادی تعیین کرد. هیچ لیست «علمی» خاصی وجود ندارد که چه اقلامی بایستی (یا نبایستی) در بازار خرید و فروش شوند. این تصمیم صرفاً یک تصمیم سیاسی است.

تمام جوامع، اقلام خاصی مانند انسان‌ها (برده‌داری)، اعضای بدن انسان، کار کودکان، دفاتر دولتی، خدمات درمانی، مدارک پزشکی برای اشتغال به حرفه‌ی پزشکی، خون انسان، گواهی‌نامه‌های تحصیلی و مواردی از این قبیل را از اقلام قابل‌مبادله در بازار کنار می‌گذارند. اما هیچ دلیل «اقتصادی» خاصی وجود ندارد که چرا نبایستی هیچ‌یک از این کالاها را در بازار خرید و فروش کرد. در واقع، تمام این کالاها در دوره‌ها و مکان‌های مختلفی کالاهایی قانونی و قابل معامله در بازار بوده‌اند.

در انتهای دیگر این طیف نیز ما کالاهای خاصی را به کالاهای قابل معامله در بازار تبدیل کرده‌ایم که در گذشته در بازار مبادله نمی‌شدند. پیش از معرفی قوانین محافظت از حق ثبت اختراع و حقوق طبع و نشر و علایم تجاری در قرن‌های هجدهم و نوزدهم، «ایده‌های» افراد (مالکیت معنوی) در بازارها مبادله نمی‌شدند. امروزه ما حق آلوده کردن آب و هوا («تجارت کربن») یا شرط‌بندی بر سر متغیرهای اقتصادی خیالی (مانند مشتقات مبتنی بر شاخص بازار سهام یا نرخ تورم) را خرید و فروش می‌کنیم، درحالی‌که این کالاها تا یک یا دو نسل پیش حتی وجود نداشتند.

همچنین دولت قوانین پایه‌ای بازار را تنظیم می‌کند تا مشخص شود که بازیگران اقتصادی چه چیزهایی را می‌توانند در حوزه‌ی بازار خرید و فروش کنند. تبلیغات دروغین، فروش بر اساس اطلاعات گمراه‌کننده،

۱. زمانی که در اولین فصل از (نکته‌ی اول) کتاب ۲۳ نکته‌ای که در مورد سرمایه‌داری به شما نمی‌گویند، اعلام کردم که «چیزی به نام بازار آزاد وجود ندارد»، منظورم دقیقاً همین بود.

رانت‌خواری^۱ و دیگر روش‌های مشابه همگی ممنوع هستند.

همچنین مقررات حداقل دستمزد، بهداشت و امنیت محیط کار و ساعات کاری نیز برای نحوه‌ی رفتار کمپانی‌ها با کارگران، مرزی را تعیین می‌کند. استانداردهای انتشار گازهای گلخانه‌ای، سهمیه‌ی کربن و آلودگی صوتی نیز نحوه‌ی تولید محصولات کمپانی‌ها را کنترل می‌کند.

بدین ترتیب، پیش از آنکه هیچ معامله‌ای آغاز شود، سیاست در حال ایجاد، شکل دهی و تغییر شکل بازارها است. درست همانند «جادوی عمیق‌تری» که در فیلم کلاسیک کودکان سی. اس. لوئیز^۲ با عنوان شیر، جادوگر و کم‌لباس^۳ از ازل وجود داشته است و اصلان^۴ (شیر) از آن آگاه بود، اما جادوگر سفید از آن اطلاعی نداشت.

دولت چه کارهایی را انجام می‌دهد

امروزه دولت طیف وسیعی از کالاها و خدمات مختلف مانند دفاع، برقراری نظم و قانون، ایجاد زیرساخت‌ها، آموزش و پرورش، تحقیقات، بهداشت و درمان، حقوق بازنشستگی، مزایای بیکاری، مراقبت از کودکان، مراقبت از کهنسالان، حمایت درآمدی از مردم فقیر و خدمات فرهنگی (مانند حفظ و نگهداری موزه‌ها، آثار ملی، اعطای یارانه به صنعت فیلم ملی) را تولید و عرضه می‌کند و این لیست همین‌طور به صورت بی‌انتهای ادامه دارد. همچنین بیشتر دولت‌ها نیز مالک کمپانی‌های دولتی خاصی هستند که کالاها و خدماتی خاصی مانند برق، نفت، فولاد، نیمه‌رساناها، بانکداری، خدمات مسافرت هوایی و مواردی از این قبیل را تولید و عرضه می‌کنند که در برخی کشورهای دیگر این کالاها و خدمات را کمپانی‌های خصوصی عرضه می‌کنند.

دولت‌ها نیز برای انجام تمام این امور افراد بسیاری را استخدام کرده و مبالغ بسیار زیادی را برای خرید عوامل تولید مختلف از مداد تا رآکتورهای هسته‌ای هزینه می‌کنند. حقوق کارمندان دولت و هزینه‌ی عوامل تولید مادی نیز با منابع حاصل از اخذ مالیات‌ها و دیگر منابع درآمدی دولت تأمین می‌شود. مالیات‌های دولت نیز مواردی مانند مالیات بر درآمد فردی، مالیات بر درآمد شرکتی (مالیاتی که از درآمد شرکت‌ها اخذ می‌شود)، مالیات بر دارایی، مالیات ارزش افزوده (یا مالیات فروش)، مالیات بر کالاهای خاص (مانند الکل، بنزین) و سایر مالیات‌ها را شامل می‌شوند. سایر منابع درآمدی دولت شامل حق سود سهام دریافتی از شرکت‌های متعلق به دولت، بهره‌ی دارایی‌های مالی متعلق به دولت و در مورد کشورهای درحال توسعه مبالغ واریزی از سوی کشورهای ثروتمند (کمک خارجی) می‌باشد.

دولت همچنین مبالغ بسیار زیادی را از یک بخش اقتصاد به بخش دیگر آن منتقل می‌کند و از برخی

۱. این عبارت به مبادله‌ی سهام شرکت‌های سهامی عام از سوی افرادی اشاره دارد که دسترسی انحصاری به اطلاعات داخلی این شرکت‌ها دارند.

2. C. S. Lewis

3. The Lion, The Witch, and The Wardrobe

4. Aslan

مردم مالیات اخذ کرده و از درآمد حاصل از آن به برخی دیگر یارانه پرداخت می‌کند. پرداخت‌هایی که به منظور افزایش رفاه اجتماعی انجام می‌شوند مهم‌ترین نقل و انتقالات مالی هستند که با واسطه‌گری دولت انجام می‌شود. اما آنها همچنین یارانه‌هایی برای نوع خاصی از فعالیت‌های تولیدی (مانند کشاورزی، صنایع نوپا، صنایع دچار رکود) و سرمایه‌گذاری (مانند انجام فرایندهای تحقیق و توسعه از سوی موسسات بخش خصوصی، نوسازی خانه‌ها به منظور صرفه‌جویی در مصرف انرژی) را شامل می‌شوند.

علاوه بر تولید و عرضه مستقیم، صرف هزینه و انتقال پول، دولت‌ها در برخی مواقع با نفوذ مستقیم خود سطح برخی از فعالیت‌های اقتصادی را تحت تأثیر قرار می‌دهند. این پدیده سیاست مالی^۱ نامیده می‌شود. دولت با پرداخت هزینه‌ی بیشتر (یا کمتر) یا مالیات‌گیری کمتر (یا بیشتر)، صرف‌نظر از محتوای دقیق این هزینه‌ها و مالیات‌ها می‌تواند موجب رونق اقتصاد (یا رکود آن) شود. دولت همچنین با استفاده از انحصار چاپ اسکناس خود و تغییر نرخ‌های بهره یا تغییر حجم پول در گردش از جانب بانک مرکزی، سیاست پولی^۲ خود را اجرا می‌کند و فعالیت اقتصادی را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

اعداد زندگی واقعی

اندازه‌ی دولت‌ها از نظر نسبت مخارج دولت به تولید ناخالص داخلی کشور طی یک و نیم قرن اخیر

بسیار رشد کرده است

تا سده‌ی نوزدهم دولت‌ها در تمام جهان نسبتاً کوچک بودند چرا که آنها وظایف به مراتب کمتری را انجام می‌دادند. در سال ۱۸۸۰ در میان کشورهایی که داده‌های آنها موجود است، بزرگترین دولت به کشور فرانسه تعلق داشت که مخارج آن معادل ۱۵ درصد از تولید ملی این کشور بود. در همین دوران مخارج دولت‌های کشورهای بریتانیا و ایالات متحده معادل ۱۰ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشورها بود. این نسبت در کشور سوئد ۶ درصد بود.^۳

طی یک و نیم قرن اخیر به همراه افزایش ملزومات اقتصاد مدرن، اندازه‌ی دولت‌ها نیز رشد بسیار زیادی را تجربه کرده است. حتی در کشورهای درحال توسعه که معمولاً در مقایسه با کشورهای ثروتمند دولت‌های کوچک‌تری دارند، مخارج دولت‌ها معمولاً معادل ۱۵ الی ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور است.^۴ این اعداد برای کشورهای ثروتمند در حدود ۳۰ الی ۵۵ درصد است که میانگین آنها ۴۵ درصد می‌شود (میانگین سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی در سال ۲۰۰۹). در انتهای پایینی این بازه (یعنی بازه‌ی ۳۰ الی ۴۰ درصدی) به ترتیب صعودی کشورهای کره، سوئیس، استرالیا و ژاپن قرار دارند.

1. Fiscal policy

2. Monetary policy

۳. بانک جهانی، گزارش توسعه‌ی جهانی سال ۱۹۹۱ (واشنگتن دی سی: بانک جهانی، ۱۹۹۱)، صفحه‌ی ۱۳۹، جدول (۷،۴). (ایا این گزارش به فارسی ترجمه شده است؟ اگر بله منبع فارسی گذاشته شود و در غیر اینصورت منبع انگلیسی گذاشته شود تا امکان سرچ و مطالعه از منابع انگلیسی برای خوانندگان فراهم شود).
 ۴. موارد استثنا عبارتند از میانمار (۱۰ درصد) در انتهای پایینی و مغولستان و برونودی در انتهای بالایی (بیش از ۴۰ درصد).

در انتهای دیگر یعنی (بالتر از ۵۵ درصد) نیز به ترتیب نزولی کشورهای دانمارک، فنلاند، فرانسه، سوئد و بلژیک قرار می‌گیرند. در بازه‌ی میانه کشورهای ایالات متحده و نیوزلند (بیش از ۴۰ درصد)، آلمان و نروژ (در حدود ۴۵ درصد) و هلند و بریتانیا (در حدود ۵۰ درصد) قرار دارند.^۱

بخش بزرگی از مخارج دولت به جای مصارف خود دولت یا سرمایه‌گذاری، صرف پرداخت‌های انتقالی می‌شود

حالا توجه داشته باشید که بخش بزرگی از مخارج دولت را خود دولت مصرف یا سرمایه‌گذاری نمی‌کند، بلکه بیشتر شامل انتقال پول از یک بخش اقتصاد به بخشی دیگر به‌ویژه اختصاص بودجه برای برنامه‌های حمایت اجتماعی خاصی مانند حمایت مالی از فقرا و مزایای بیکاری می‌شود. بدین ترتیب زمانی که تولید ناخالص داخلی را محاسبه می‌کنید بایستی پرداخت‌های انتقالی را از محاسبات خود کنار بگذارید. پرداخت‌های انتقالی در کشورهای ثروتمند معادل ۱۰ الی ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشورها است. بدین ترتیب، اگر مخارج کل و پرداخت‌های انتقالی دولتی به ترتیب معادل ۵۵ درصد و ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی باشد، در این صورت شاید مخارج واقعی این دولت تنها ۳۰ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را تشکیل دهد.

انتقال پول به شکل مخارج اجتماعی در کشورهای در حال توسعه بسیار پایین‌تر است و به همین دلیل در این کشورها شکاف میان مخارج دولت به صورت کسری از تولید ناخالص داخلی و سهم دولت از تولید ناخالص داخلی بسیار کوچک‌تر است. مطابق داده‌های بانک جهانی در بیشتر کشورهای در حال توسعه مخارج اجتماعی عملاً در بازه‌ای میان صفر درصد (مانند پاراگوئه و فیلیپین) تا چهار الی پنج درصد متغیر است.

به‌رغم اینکه این مسئله باعث می‌شود دولت از لحاظ تولید ناخالص داخلی بزرگتر از اندازه‌ی واقعی خود به نظر برسد، اما بیشتر مردم همچنان (به جای داده‌های ارزش افزوده) از داده‌های مخارج همچون نشانگر اهمیت حضور دولت در یک اقتصاد استفاده می‌کنند. این پدیده را شاید بتوان بر این اساس توجیه کرد که مخارجی که به صورت انتقالی مصرف می‌شوند به معنای آن نیستند که هیچ تأثیری در اقتصاد ندارند. معروف است که برنامه‌های مخارج اجتماعی بر نگرش و رفتار افراد جامعه در زمینه‌های پس‌انداز، بازنشستگی و کار تأثیر مثبت یا منفی دارند. آنها حتی با ارائه‌ی «تور ایمنی»^۲ چه‌بسا مردم را تشویق کنند تا در زمینه‌ی انتخاب شغل، فعالیت‌های کارآفرینی و تمایل به تغییر شغل ریسک بزرگتری را بپذیرند، طوری که یکی از شعارهای مشهور حزب سوسیال دموکرات کشور سوئد این است که «جرأت مردم را ایمن کنید.»

۱. این داده‌ها از منبع زیر اخذ شده است: سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی، دولت‌ها در یک نگاه، ۲۰۱۱ (پاریس: سازمان همکاری و توسعه‌ی اقتصادی، ۲۰۱۱). (همان کامنت بالا)

با اعداد و ارقام نمی‌توان تأثیر دولت را به‌طور کامل بیان کرد

در هیچ‌یک از حوزه‌های زندگی بشر اعداد و ارقام نمی‌توانند واقعیت را به‌طور کامل بیان کنند. همواره جنبه‌هایی وجود دارد که تعیین کمیت آنها دشوار است و علاوه‌براین تمام اعداد نیز بر مبنای نظریه‌های خاصی ایجاد می‌شود که بنا به تعریف خود بر برخی از جنبه‌های زندگی تمرکز دارد. درحالی‌که جنبه‌های دیگر از جمله جنبه‌های قابل اندازه‌گیری را نادیده می‌گیرد (به یاد بیاورید که در حین محاسبه‌ی تولید ناخالص داخلی از امور خانه‌داری صرف‌نظر می‌شود).

اما این مشکل در زمینه‌ی ارزیابی دولت جدی‌تر است چرا که دولت بازیگری است که قدرت منحصربه‌فردی در اختیار دارد تا با وضع قوانین خاص، دیگران را محدود یا آنها را وادار به انجام کاری کند. دولت صرف‌نظر از اندازه‌ی بودجه‌ی خود و تعداد شرکت‌هایی که مالکیت آنها را در دست دارد، اگر قوانین بسیاری را وضع کند و قدرت اجرای آنها را نیز داشته باشد می‌تواند تأثیر شدیدی بر سایر بخش‌های اقتصاد بگذارد. این گفته صرفاً یک زبان‌بازی نظری نیست. بلکه تا دهه‌ی ۱۹۸۰ بسیاری از مردم معتقد بودند که اقتصادهای «معجزه‌آسای» آسیای شرقی از قبیل ژاپن، تایوان یا کره نمونه‌های کاملی از اجرای سیاست‌های بازار آزاد هستند چرا که آنها دولت‌های کوچکی داشتند (که با بودجه‌ی آنها اندازه‌گیری می‌شد).

بالین حال، کوچک بودن اندازه‌ی دولت به معنای آن نبود که این دولت‌ها رویکرد حذف مداخله‌ی دولتی را دنبال می‌کردند. آنها طی سال‌های «معجزه‌آسای» خود با برنامه‌ریزی اقتصادی، وضع مقررات و سایر اقدامات هدایت‌کننده تأثیر عظیمی بر تکامل اقتصادهای خود گذاشتند. افراد فقط با نگاه به اعداد بودجه در تشخیص ماهیت حقیقی و اهمیت دولت‌ها در این کشورها دچار اشتباهات اساسی شده‌اند.

ملاحظات پایانی: اقتصاد یک استدلال سیاسی است

پیش از انتخابات ریاست جمهوری ایالات متحده در سال ۲۰۰۰ یک نظرسنجی عمومی برگزار و نتایج آن در نشریه‌ی فایننشیال تایمز منتشر شد که در آن صرفاً از مردم سوال نشده بود که از چه کاندیدایی حمایت می‌کنند، بلکه از آنها خواسته شده بود علت عدم حمایت خود از کاندیدای دیگر را بیان کنند. بیشترین علتی که هم طرفداران بوش و هم طرفداران گور^۱ برای عدم حمایت خود از «کاندیدای دیگر» بیان کرده بودند این بود که کاندیدای دیگر «بیش از حد سیاسی» است.

آیا منظور آمریکایی‌ها این بود که می‌خواهند کسی را برای بزرگترین دفتر سیاسی جهان انتخاب کنند که در امر سیاست مهارت خوبی ندارد؟ البته که نه. اما آنها این گفته‌ها را تنها به این دلیل بیان می‌کردند که عبارت «سیاست» در آن دوران جلوه‌ی پلیدی پیدا کرده بود و به همین دلیل «سیاسی» نامیدن یک سیاست‌مدار نیز به روش موثری برای بی‌اعتبار کردن او تبدیل شده بود.

البته، مردم آمریکا در این زمینه تنها نبودند. در برخی دموکراسی‌های جوان، سیاست چنان شور و هیجانی در مردم ایجاد می‌کرد که مسئله‌ی انتخابات به شورش‌ها و مرگ و میر منجر می‌شد. اما در

بسیاری از کشورهای دیگر جهان نیز پیوسته می‌شنویم که تعداد کسانی که در رأی‌گیری انتخابات شرکت می‌کنند هر ساله کمتر و کمتر می‌شود. احزاب سیاسی در سراسر جهان نیز پیوسته در حال از دست دادن اعضای خود هستند. از عمران خان^۱ بازیکن کریکت پاکستانی تا بپو گریلو^۲ کم‌دین ایتالیایی بسیاری از سیاستمداران دقیقاً به این دلیل شهرت پیدا کرده‌اند که (چطور بگوییم؟) سیاستمدار نیستند.

یکی از دلایل این بی‌اعتمادی رو به رشد مردم نسبت به سیاست، عملکرد خود سیاستمداران است. آنها در سراسر جهان با تمام توان تلاش کردند خود را بی‌اعتبار کنند به نحوی که سیلیویو برلسکونی^۳ در ایتالیا نیز به درجه‌ی استادی در این هنر رسید. با این حال، اقتصاد طرفدار بازار آزاد نیز در ترویج این بی‌اعتمادی نقش بسیار مهمی داشته است. اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد و به‌طور دقیق‌تر طرفداران استدلال شکست دولت، مابقی جهان از جمله بسیاری از سیاستمداران و مأموران دولتی را متقاعد کرده‌اند که ما نمی‌توانیم به کسانی که دولت را اداره می‌کنند اعتماد کنیم که در راستای منافع عمومی عمل می‌کنند. بدین ترتیب آنها به ما می‌گویند که هر چه وظایفی که دولت انجام می‌دهد کمتر باشد، وضعیت ما بهتر خواهد بود. حتی در حوزه‌هایی که دولت نقش «شرارت ضروری^۴» را ایفا می‌کند، بایستی با قوانین محکمی که سیاستمداران نمی‌توانند آنها را تغییر دهند، عملکرد دولت محدود شود. همچنین این بی‌اعتمادی نسبت به سیاست نیز به نوبه‌ی خود به مشهور شدن بیشتر اقتصاد بازار آزاد و پیشنهادات آن برای حداقل‌سازی قدرت نفوذ سیاست در اقتصاد کمک کرده است.

اما این بینش بر نظریه‌های بسیار مشکل‌سازی بنا نهاده شده که در این فصل آنها را توضیح دادم. همچنین هیچ شواهدی نیز آن را تأیید نمی‌کند. چنانکه که در سراسر این کتاب نشان دادم تقریباً تمام داستان‌های موفقیت اقتصادی را اگر لزوماً یک دولت فعال برنامه‌ریزی نکرده باشد، دست کم با اقدامات چنین دولت‌هایی تسهیل شده‌اند.

البته، نمونه‌هایی از مداخلات موفقیت‌آمیز دولت به معنای آن نیست که دولت بزرگتر همواره بهتر است. شاید دولت‌های جهان حقیقی، همان هیولای دریایی گفتمان طرفداران آزادی فردی نباشند، اما تناسخ مدرنی از فیلسوف شاه افلاطون نیز نیستند. دولت‌های بسیاری وجود دارند که به اقتصاد خود آسیب زده‌اند و حتی گاهی این آسیب آنها فاجعه‌بار بوده است. اما واقعیت این است که دولت همچنان قدرتمندترین سازمانی است که بشر تاکنون اختراع کرده است و به همین دلیل دست‌یابی به تغییرات بزرگ اقتصادی (و اجتماعی) بدون آن بسیار دشوار است.

-
1. Imran Khan
 2. Beppe Grillo
 3. Silvio Berlusconi
 4. necessary evil

منابعی برای مطالعات بیشتر

K. BASU

A Prelude to Political Economy (Oxford: Oxford University Press, 2000).

J. BUCHANAN

Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan (Chicago: University of Chicago Press, 1975).

H.-J. CHANG AND R. ROWTHORN (EDS.)

The Role of the State in Economic Change (Oxford: Clarendon Press, 1995).

P. EVANS

Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995).

J. HARRISS

Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital (London: Anthem, 2002).

C. HAY

Why We Hate Politics (Cambridge: Polity, 2007).

F. VON HAYEK

The Road to Serfdom (London: G. Routledge and Sons, 1944).

P. LINDERT

Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

M. MAZZUCATO

The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths (London: Anthem Press, 2013).

فصل ۱۲

«همه چیز فت و فراوان است»

بعد بین‌المللی

تجارت بین‌المللی

«در امپراطوری الهی ما همه چیز پربار و فراوان است»

در سال ۱۷۹۲ پادشاه بریتانیا جورج سوم^۱ ارل مکارتنی^۱ را در نقش نماینده‌ی ویژه‌ی خود به چین فرستاد. مکارتنی قرار بود امپراطور چین کیان‌لونگ^۲ را متقاعد کند تا به بریتانیا اجازه دهد نه تنها در بندر کانتون (گوانگ‌ژو) که تنها بندر آزاد به روی بیگانگان بود، بلکه در سراسر کشور چین آزادانه تجارت کند. آن زمان بریتانیا کسری تجاری بزرگی با چین داشت (خب، اینکه خبر جدیدی نیست) که یکی از دلایل بزرگ آن تمایل نوظهور مردم این کشور به چای بود. دولتمردان بریتانیا تصور می‌کردند اگر وارد تجارت آزاد با چین شوند چه بسا بتوانند شکاف کسری تجاری خود را کاهش دهند.

اما این مأموریت کاملاً شکست خورد. کیان‌لونگ، مکارتنی را همراه با نامه‌ای برای جورج به کشورش بازگرداند که در آن خطاب به جورج نوشته شده بود امپراطوری الهی نیازی نمی‌بیند که تجارت خود با بریتانیا را گسترش دهد. وی به پادشاه بریتانیا یادآور شد که اگر چین به کشورهای اروپایی اجازه داده در بندر کانتون تجارت کنند این اقدام فقط «نشان لطف امپراطور به این کشورها» است چراکه «چای و ابریشم و ظروف چینی که در امپراطوری الهی تولید می‌شود، نیاز مطلق کشورهای اروپایی است.» کیان‌لونگ اعلام کرد که «در امپراطوری الهی ما همه چیز فت و فراوان است و در مرزهای این امپراطوری هیچ کالایی با کمبود مواجه نیست. بدین ترتیب نیازی نیست در ازای محصولات خودمان محصولات

1. Earl Macartney

2. Qianlong

اجنبی‌ها را وارد کنیم.»^۱

بریتانیا که حتی لحظه‌ای فرصت پیدا نکرد مشتریان چینی را برای خرید محصولات خود متقاعد کند، به تشدید صادرات تریاک از هند به چین متوسل شد. در اثر این اقدام بریتانیا اعتماد به تریاک در چین گسترش یافت و باعث شد دولت چین احساس خطر و در سال ۱۷۹۹ تجارت تریاک را ممنوع اعلام کند. اما این اقدام موثر واقع نشد و به همین دلیل در سال ۱۸۳۸ امپراطور دائوگنگ^۲ نوه‌ی کیان‌لونگ مأمور جدیدی به نام لین ژیو^۳ را مسئول مبارزه با مواد مخدر کرد تا سرکوب گسترده‌ی قاچاق تریاک را آغاز کند. بریتانیا نیز در واکنش به این اقدام در سال ۱۸۴۰ جنگ تریاک را به راه انداخت که طی آن چین شکست سنگینی خورد. بریتانیا که در این جنگ به پیروزی رسیده بود نیز با معاهده‌ی نانجینگ در سال ۱۸۴۲ چین را وادار به پذیرش تجارت آزاد از جمله تریاک کرد. پس از آن نیز یک قرن حملات خارجی، جنگ داخلی و تحقیر ملی در انتظار چین بود.

دیوید ریکاردو/امپراطور چین و آدام اسمیت را به چالش می‌کشد: مزیت نسبی در برابر مزیت مطلق

با توجه به پذیرش نهایی و ننگین تجارت آزاد از جانب دولت چین^۴ مردم نیز بینش کیان‌لونگ در مورد تجارت بین‌المللی را این‌طور مسخره می‌کردند که این مستبد عقب‌مانده درک نمی‌کرد که تجارت بین‌المللی پدیده‌ی خوبی است. با این حال، بینش کیان‌لونگ در مورد تجارت بین‌المللی در واقع با بینش اصلی اقتصاددانان اروپایی در آن زمان از جمله خود آدام اسمیت هم‌راستا بود. بینش وی نظریه‌ی **مزیت مطلق**^۴ نام دارد، ایده‌ای که براساس آن اگر کشوری می‌تواند محصولات مورد نیاز خود را ارزان‌تر از شرکای تجاری احتمالی خود تولید کند، نیازی ندارد با کشور دیگری وارد تجارت شود. در واقع، عقل سلیم ما نیز حکم می‌کند که در این صورت چرا بایستی این کشور بخواهد که با کشور دیگری تجارت کند؟

اما مطابق نظریه‌ی **مزیت نسبی**^۵ که دیوید ریکاردو ابداع کرد (به فصل چهارم رجوع کنید)، این کشور بایستی با کشورهای دیگر وارد تجارت شود. مطابق ادعاهای این نظریه هر کشوری می‌تواند از تجارت بین‌المللی با کشورهای دیگر سود ببرد، حتی زمانی که می‌تواند تمام محصولات را ارزان‌تر از کشورهای دیگر تولید کند؛ درست همان‌طور که در اواخر سده‌ی هجدهم نیز چین در مقایسه با بریتانیا همه‌ی محصولات را ارزان‌تر تولید می‌کرد یا دست‌کم در بینش کیان‌لونگ این‌طور بود. تمام آنچه این کشور نیاز دارد این است که در تولید محصولات خاصی که بیشترین برتری را دارد، تخصص پیدا کند. به همین صورت، اگر کشوری در تولید تمام محصولات عملکرد افتضاحی داشته باشد نیز می‌تواند از مزایای تجارت

۱. متن کامل نامه‌ی امپراطور کیان‌لونگ به جورج سوم را می‌توانید در آدرس زیر بیابید:

<http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm>.

2. Daoguang

3. Lin Zexu

4. Absolute advantage

5. Comparative advantage

بین‌المللی بهره‌مند شود، البته به شرطی که در تولید محصولاتی تخصص پیدا کند که بهتر از سایر محصولات می‌تواند تولیدشان کند. تجارت بین‌المللی برای هر کشور درگیر در آن سودمند است.

مبنای عقلانی نظریه‌ی مزیت نسبی با توجه به فروش آن بی‌عیب و نقص است

از زمانی که ریکاردو نظریه‌ی مزیت نسبی را در اوایل سده‌ی نوزدهم ابداع کرد، این نظریه استدلال قدرتمندی را در حمایت از تجارت آزاد و آزادسازی تجارت^۱ ارائه کرده که معنای آن کاهش محدودیت‌های دولت بر تجارت است.

منطق این نظریه بی‌عیب و نقص است، البته تا جایی که فروض اساسی آن را بپذیریم. اگر این مفروضات را نقض کنیم، اعتبار این نظریه به شدت محدود می‌شود. اجازه دهید با تمرکز بر دو فرض اصلی نسخه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون از نظریه‌ی مزیت نسبی که اولین مرتبه در فصل چهارم با آن برخورد کردیم، این نکته را بیشتر توضیح بدهم؛ این نظریه قلب استدلال مدرن تجارت آزاد را تشکیل می‌دهد.^۲

نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون با فرض کردن قابلیت‌های یکسان برای تمام کشورهای جهان مهم‌ترین شکل از حمایت‌گرایی مفید را رد می‌کند

مهم‌ترین فرض مبنایی نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون این است که تمام کشورهای جهان از قابلیت‌های تولیدی یکسانی برخوردارند؛ می‌توانند از هر فن‌آوری خاصی که بخواهند، استفاده کنند. ^۳ مطابق این فرض یگانه دلیلی که باعث می‌شود هر کشوری در تولید محصول خاصی تخصص پیدا کند این است که تولید این محصول برحسب اتفاق به فن‌آوری‌هایی نیاز دارد که با نسبت عوامل تولید آن کشور (میزان سرمایه و نیروی کاری که در اختیار دارد) هم‌خوانی بیشتری دارد. ممکن نیست بر خورداری از فن‌آوری خاصی برای کشوری بیش از حد دشوار باشد (مثال‌های کارخانه‌ی بی‌ام و کشور گوآتمالا را از فصل چهارم به یاد بیاورید).

این فرض کاملاً غیرواقع‌بینانه، پیشاپیش مهم‌ترین شکل از حمایت‌گرایی سودمند یعنی حمایت از صنایع نوپا را رد می‌کند که نقش کلیدی آن در توسعه‌ی تاریخی کشورهای ثروتمند امروزی ما در سراسر این کتاب به‌طور مفصل بررسی شد.

بینش نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون در مورد آزادسازی تجارت بیش از حد خوش‌بینانه است چرا که در این نظریه فرض بر این است که ساختار سرمایه و نیروی کار را می‌توان بدون هیچ‌گونه هزینه‌ای

1. Trade liberalitation

۲. مفروضات دیگری نیز مبنای نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون هستند که سست‌سازی آن‌ها نیز نتیجه‌گیری «تجارت آزاد بهترین گزینه است» را بیشتر تضعیف می‌کند. اگرچه در این فصل در مورد آن‌ها صحبتی نکردم. یکی از این مفروضات رقابت کامل (عدم وجود قدرت بازاری) است که سست‌سازی آن به ایجاد «نظریه‌ی تجاری جدید» پل کروگمن منجر شده است. فرض مهم دیگر این است که هیچ‌گونه اثرات جانبی خاصی وجود ندارد (برای اطلاع از تعریف اثرات جانبی به فصل چهارم رجوع کنید).

۳. در نسخه‌ی ریکاردو فرض بر این است که کشورهای مختلف قابلیت‌های تولیدی متفاوتی دارند، اما در عین حال در این نسخه فرض شده که این تفاوت‌ها را نمی‌توان آگاهانه تغییر داد.

برای استفاده در هر بخش تغییر داد

در نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون نه تنها تجارت آزاد برای کشور مفید است، بلکه حرکت به سوی آن در کشورهایی که تاکنون در آن وارد نشده‌اند هیچ تلفاتی به بار نخواهد آورد. مثلاً زمانی که تعرفه‌های فولاد کاهش می‌یابد، مصرف‌کنندگان فولاد (مانند کمپانی‌های خودروسازی که از صفحات فولادی استفاده می‌کنند و مصرف‌کنندگان نهایی این خودروها) بلافاصله از آن سود خواهند برد چراکه می‌توانند فولاد را به قیمت ارزان‌تری وارد کنند. این مسئله در کوتاه‌مدت به تولیدکنندگان (سرمایه‌داران و کارگران) داخلی صنعت فولاد آسیب می‌زند زیرا کمپانی‌ها به دلیل واردات ارزان‌قیمت‌تر سود خود را از دست می‌دهند و کارگران نیز بیکار می‌شوند. اما آنها به زودی از این اقدام سود خواهند برد. علت این پدیده نیز آن است که فعالیت‌هایی که با مزیت نسبی یک کشور بیشتر هم‌خوانی دارند- مثلاً تولید ریزتراشه‌ها یا بانکداری سرمایه‌گذاری- حالا به‌طور نسبی سودآورتر خواهند بود و در نتیجه گسترش پیدا می‌کنند. بدین ترتیب، صنایع در حال گسترش سرمایه و نیروی کاری که در گذشته در صنعت فولاد مشغول بودند را به خود جذب می‌کند و به لطف بهره‌وری بالاتر خود نیز سود و دستمزد بالاتری به آنها پرداخت می‌کند. در نهایت همه برنده‌اند.

اما واقعیت این است که بیشتر سرمایه‌داران و کارگران صنعتی که تولید خود را از دست داده‌اند از این پدیده ضربه می‌خورند و این ضربه هیچ‌گاه نیز جبران نمی‌شود. عوامل تولید مانند سرمایه و نیروی کار غالباً کیفیت فیزیکی ثابتی دارند؛ تعداد بسیار اندکی از ماشین‌آلات و کارگران هستند که قابلیت «کاربری عمومی» یا «مهارت‌های عمومی» دارند که بتوان از آنها در صنایع دیگر استفاده کرد. کوره‌های ذوب آهن یک کارخانه‌ی فولادسازی ورشکسته را نمی‌توان تغییر شکل داد و به ماشین‌آلاتی تبدیل کرد که ریزتراشه تولید می‌کنند و به همین دلیل بایستی به منزله‌ی ماشین‌آلات اوراق به فروش بروند. در مورد کارگران نیز بایستی گفت که چند نفر از کارگران صنعت فولادسازی را می‌شناسید که توانسته باشند بار دیگر در صنعت نیمه‌رساناها یا حتی بدتر از آن در صنعت بانکداری سرمایه‌گذاری، مشغول به کار شوند؟ (مثال‌های راجع اند می و فول مانتی از فصل دهم را به یاد بیاورید).

نظریه‌ی هکشر-اوهلین-ساموئلسون به این دلیل می‌تواند چنین بینش مثبتی در مورد آزادسازی تجارت داشته باشد که فرض می‌کند تمام سرمایه‌ها و نیروهای کار یکسان هستند (عبارت فنی آن «همگن» است) و بدین ترتیب آنها را به راحتی می‌توان در فعالیت دیگری مستقر کرد (از نظر فنی این فرض **تحرک کامل عوامل تولید^۱ نامیده می‌شود**).^۲

1. perfect factor mobility

۲. برای مشاهده‌ی مبحث مفصل‌تر به کتاب زیر رجوع کنید:

H.-J. Chang and J. Lin, 'Should industrial policy in developing countries conform to comparative advantage or defy it?: A debate between Justin Lin and Ha-Joon Chang', *Development Policy Review*, vol. 27, no. 5 (2009).

حتی استفاده از اصل جبران خسارت نیز نمی‌تواند این واقعیت را پنهان کند که افراد بسیاری با آزادسازی تجارت آسیب خواهند دید

حتی زمانی که اقتصاددانان طرفدار تجارت آزاد اذعان دارند که آزادسازی تجارت شاید بازندگانی به همراه داشته باشد، با استناد به «اصل جبران خسارت» می‌کوشند آن را توجیه کنند (به فصل چهارم رجوع کنید). آنها استدلال می‌کنند از آنجا که آزادسازی تجارت کشور را در وضعیت بهتری قرار می‌دهد، می‌توان ضرر بازندگان این فرایند را کاملاً جبران کرد و حتی پس از کسر این ضرر از مزایای حاصله برای برندگان نیز بهره‌مند شد.

به قراری که در بخش‌های پیشین اشاره کردم مشکل این استدلال این است که این جبران خسارت معمولاً روی نمی‌دهد. در کشورهای ثروتمند با برنامه‌های دولت رفاه که بیمه‌ی بیکاری و دسترسی به خدمات اجتماعی اولیه‌ای مانند آموزش و (به استثنای ایالات متحده) خدمات درمانی را برای بازندگان فراهم می‌کنند، بخشی و تنها بخشی از این خسارت جبران می‌شود. اما در بیشتر کشورهای درحال توسعه برنامه‌های رفاهی دولت بسیار ضعیف است و پوشش پراکنده‌ای دارد و به همین دلیل جبران خسارت حاصله نیز اگر ناموجود نباشد، بسیار اندک خواهد بود.

اگر این جبران خسارت انجام نشود، استناد به اصل جبران خسارت برای توجیه سیاستی مانند آزادسازی تجارت که به مردم آسیب می‌زند معادل آن است که از برخی مردم خواسته شود برای تحقق «هدفی والاتر» فداکاری کنند؛ همان چیزی که در گذشته دولت‌های کشورهای سوسیالیست از مردم خود می‌خواستند و اقتصاددانان طرفدار تجارت آزاد نیز به شدت از آن انتقاد داشتند.

تجارت بین‌المللی ضروری است، به‌ویژه برای کشورهای درحال توسعه، اما این به معنای آن نیست که تجارت آزاد بهترین گزینه برای آنها است

هنگامی که اقتصاددانان طرفدار تجارت آزاد متوجه می‌شوند که فردی از تجارت آزاد انتقاد می‌کند معمولاً وی را به «ضدیت داشتن با تجارت» متهم می‌کنند. اما انتقاد از تجارت آزاد به معنای مخالفت با تجارت نیست.

صرف‌نظر از مزایای تخصصی شدن که در نظریه‌ی مزیت نسبی از آن بسیار تحسین و تمجید می‌شود، تجارت بین‌المللی می‌تواند مزایای بسیاری را برای کشورها به همراه بیاورد. تجارت بین‌المللی با فراهم کردن بازار بزرگتر به تولیدکنندگان اجازه می‌دهد تا محصولات خود را ارزان‌تر تولید کنند به این دلیل که افزایش مقیاس تولید معمولاً هزینه‌های تولید را کاهش می‌دهد (این پدیده صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس^۱ نامیده می‌شود). این بُعد تجارت بین‌المللی به‌ویژه برای اقتصادهای کوچک‌تر بسیار مهم است زیرا اگر آنها نتوانند تجارت کنند و بازار بزرگتری در اختیار داشته باشند، مجبور خواهند بود همه‌ی

محصولات خود را با قیمت بالا تولید کنند. تجارت بین‌المللی با افزایش رقابت می‌تواند تولیدکنندگان را وادار کند تا بازدهی خود را افزایش دهند، البته تا جایی که این شرکت‌ها با شرکت‌های با سابقه‌ی کشورهای توسعه‌یافته در رقابت نباشند چرا که این شرکت‌ها در چنین رقابتی کاملاً نابود خواهند شد. این فرایند همچنین با نشان دادن راهکارهای جدید (مانند فن‌آوری‌های جدید، طراحی‌های جدید و روش‌های مدیریتی جدید) به تولیدکنندگان می‌تواند به ایجاد نوآوری بیانجامد.

تجارت بین‌المللی برای کشورهای در حال توسعه نیز اهمیت ویژه‌ای دارد. آنها به منظور افزایش قابلیت‌های تولیدی خود و در نتیجه توسعه‌ی اقتصاد خود نیاز دارند تا از فن‌آوری‌های بهتری برخوردار شوند. البته، از لحاظ نظری می‌توانند خودشان این فن‌آوری‌ها را ابداع کنند، اما اقتصادهای عقب‌مانده به تنهایی واقعاً تا چه حد می‌توانند به فن‌آوری‌های جدید دست یابند؟ شاید بتوانند به یک فن‌آوری دست یابند، مانند وینالون کره‌ی شمالی که در فصل هفتم به آن اشاره کردم و شاید هم اصلاً نتوانند چیزی اختراع کنند. بدین ترتیب، برای این کشورها دیوانگی خواهد بود که از این همه فن‌آوری موجود و قابل‌واردات استفاده نکنند؛ خواه این فن‌آوری‌ها به شکل ماشین‌آلات باشد، خواه مجوز استفاده از فن‌آوری^۱ (خرید مجوز استفاده از فن‌آوری‌هایی که دیگران اختراع و آنها را به نام خود ثبت کرده‌اند) یا مشاوره‌ی فنی باشد. اما اگر کشورهای در حال توسعه‌ای بخواهند فن‌آوری‌ها را به کشور خود وارد کنند به صادرات و تأمین «ارزهای باثبات» (ارزهای معتبر جهانی مانند دلار ایالات متحده یا یورو) نیاز خواهد داشت زیرا هیچ‌کس نمی‌تواند این کشورها را نمی‌پذیرد. بدین ترتیب، تجارت بین‌المللی برای توسعه‌ی اقتصادی ضروری است.

دلایل تأییدکننده‌ی تجارت بین‌المللی غیرقابل‌انکارند. با این حال، این امر به معنای آن نیست که تجارت آزاد بهترین نوع تجارت به‌ویژه (اما نه منحصراً) برای کشورهای در حال توسعه است. همان‌گونه که در فصل‌های پیشین اشاره کردم زمانی که کشورهای در حال توسعه در تجارت آزاد وارد می‌شوند شانس‌شان برای توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی به شدت کاهش پیدا می‌کند. استدلال ضرورت تجارت بین‌المللی برای توسعه‌ی کشور را نباید هیچ‌گاه با این استدلال تلفیق کرد که تجارت آزاد بهترین روش تجارت بین‌المللی است.

اعداد زندگی واقعی

تجارت بین‌المللی برای کشورهای مختلف تا چه میزان مهم است و چرا اهمیت آن در سال‌های اخیر

افزایش یافته است

در اوایل دهه‌ی ۱۹۶۰، تجارت بین‌المللی کالاها و خدمات که به صورت میانگین صادرات و واردات تعریف می‌شود، معمولاً معادل ۱۲ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی بود (میانگین سال‌های ۱۹۶۰ الی ۱۹۶۴). به لطف این واقعیت که در سال‌های اخیر تجارت بین‌المللی بسیار سریع‌تر از تولید ناخالص داخلی جهانی رشد پیدا کرده، این نسبت در حال حاضر در حدود ۲۹ درصد است (میانگین سال‌های

۲۰۰۷ الی ۲۰۱۱).^۱

اگرچه طی نیم قرن اخیر سهم تجارت در تولید ناخالص داخلی تقریباً در تمام کشورهای جهان افزایش یافته، اما تفاوت‌های بین‌المللی قابل توجهی در میزان این سهم وجود دارد. اگر طی سه دهه‌ی اخیر به رسانه‌های آمریکایی گوش داده باشید شاید تصور کنید که ایالات متحده کشوری است که به‌طور منحصربه‌فردی از تأثیرات منفی تجارت بین‌المللی رنج می‌برد که در ابتدا این مشکل با ژاپن بود و حالا چین برای ایالات متحده مشکل‌ساز شده است. واردات فقط ۱۷ درصد از تولید ناخالص داخلی ایالات متحده (میانگین سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۱۱) را تشکیل می‌دهد، درحالی‌که سهم صادرات در تولید ناخالص داخلی این کشور ۱۳ درصد است. اگر میانگین نسبت‌های صادرات و واردات به تولید ناخالص داخلی را محاسبه کنیم، نسبت وابستگی به تجارت^۲ این کشور معادل ۱۵ درصد می‌شود. این نسبت بسیار پایین‌تر از میانگین جهانی ۲۹ درصدی است که در بالا به آن اشاره کردیم. در واقع، ایالات متحده یکی از کشورهایی است که کمترین وابستگی به تجارت را دارند.

در واقع، برزیل (۱۲ درصد) تنها کشور بزرگ دیگر در جهان است که نسبت وابستگی به تجارت آن پایین‌تر از ایالات متحده است. جالب توجه است که نسبت وابستگی به تجارت ژاپن نیز که در تصور عامه‌ی مردم یک اقتصاد تجارت‌محور ناب به حساب می‌آید، با نسبت ایالات متحده برابر است (یعنی همان ۱۵ درصد). اگر تمام شرایط دیگر (مانند سیاست اقتصادی) یکسان فرض شوند، اقتصادهای بزرگ‌تر معمولاً وابستگی کمتری به تجارت خواهند داشت به این خاطر که به لطف اندازه‌ی اقتصاد خود که به آنها اجازه می‌دهد در صنایع بیشتری از صرفه‌جویی‌های ناشی از مقیاس بهره‌مند شوند می‌توانند ساختار تولیدی متنوع‌تری داشته باشند.

در سوی دیگر این طیف ما اقتصادهای کوچک و تجارت‌محوری مانند هنگ کنگ (۲۰۶ درصد) و سنگاپور (۱۹۸ درصد) را داریم. این اقتصادها نه تنها به دلیل اندازه‌ی کوچک خود مجبورند تجارت زیادی برای تأمین نیازهای خود انجام دهند، بلکه در خود فرایند تجارت بین‌المللی تخصص پیدا می‌کنند، به همین دلیل تنها کالاهای خاصی را وارد می‌کنند تا به دیگران بفروشند، این پدیده «صادرات مجدد»^۳ نامیده می‌شود.

وابستگی بسیاری از کشورهای جهان به تجارت بسیار بیشتر از «میانگین جهانی» است، درحالی‌که فقط تعداد بسیار کمی از کشورها هستند که وابستگی‌شان به تجارت به‌طور قابل توجهی کمتر از میانگین

جهانی است

۱. داده‌های تجاری در چند پاراگراف بعدی از منبع ذیل گرفته شده است:

World Bank data set, World Development Indicators 2013

2. trade dependence ratio

3. re-exporting

با توجه به اینکه تجارت بین‌المللی معادل ۲۹ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی است چه‌بسا تصور کنید که کشورهایی که نسبت وابستگی به تجارت‌شان نزدیک به این میانگین است، کشورهای با وابستگی متوسط به حساب می‌آیند. این کشورها کشورهای توسعه‌یافته‌ی بزرگی مانند فرانسه و ایتالیا و همچنین برخی کشورهای در حال توسعه بسیار بزرگ مانند هند و اندونزی و چین هستند.

اما نسبت وابستگی به تجارت بسیاری از کشورها بسیار بالاتر از این میانگین است (مثلاً بالاتر از ۶۰ درصد). این گروه برخی از کشورهای ثروتمند کوچک (مانند هلند و بلژیک)، تعدادی از کشورهای صادرکننده‌ی نفت (مانند آنگولا و عربستان سعودی) و برخی کشورهای در حال توسعه را شامل می‌شود که با اقدامات سیاسی خود صادرات محصولات تولیدی خود را عمداً افزایش داده‌اند (مانند مالزی و تایلند).

تغییر ساختار تجارت بین‌المللی: افزایش (عراق آمیز) تجارت خدمات و افزایش تجارت محصولات تولیدی به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه

طی نیم قرن اخیر تغییراتی ساختاری در تجارت بین‌المللی ایجاد شده است. اولین مورد از این تغییرات افزایش اهمیت تجارت خدمات است. بیشتر مردم تحت تأثیر هیجان‌ناک‌ذبی که رسانه‌ها در مورد شیوه‌های جدید تجارت خدمات (مانند دفاتر پشتیبانی از خدمات هوایی، نرم‌افزارها، خدمات تحلیل نتایج ام آر آی و هر چه که فکرش را بکنید) در آنها القا کرده‌اند به این نتیجه‌گیری رسیده‌اند که تجارت خدمات در دوره‌ی اخیر رشد سرسام‌آوری داشته است. باین‌حال، واقعیت کاملاً با این تصویر متفاوت است. سهم تجارت خدمات در تجارت جهانی از حدود ۱۷ درصد در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ (سال‌های ۱۹۸۰ الی ۱۹۸۲) به نزدیک ۲۰ درصد در اوایل دهه‌ی ۱۹۹۰ افزایش یافت. باین‌حال، از آن زمان تاکنون در نزدیکی این عدد در نوسان بوده است.^۱

روند مهم‌تر دیگر نیز افزایش اهمیت تجارت محصولات تولیدی بود. مطابق یکی از گزارش‌های غیررسمی سازمان ملل متحد سهم بخش تولیدی در تجارت جهانی در نیمه‌ی اول سده‌ی بیستم حدود ۴۰ تا ۴۵ درصد بود.^۲ اما مطابق داده‌های رسمی سازمان ملل متحد (پایگاه داده‌ای کام‌ترید^۳) تا دهه‌ی ۱۹۶۰ به ۵۷ الی ۶۰ درصد افزایش یافته و سپس تا دهه‌ی ۱۹۷۰ به ۶۱ الی ۶۴ درصد رسید.^۴ مجموعه داده‌های سازمان تجارت جهانی که از سال ۱۹۸۰ آغاز می‌شود نیز تداوم این روند را نشان می‌دهد، گرچه ارقام موجود در داده‌های این

۱. داده‌ها از سازمان تجارت جهانی اخذ شده‌اند.

2. United Nations, International Trade Statistics, 1900–1960 (New York: United Nations, 1962).

۳.

۴. این عدد بر آمار و ارقام صادرات مبتنی است. برای دوره‌های پیش از دهه‌ی ۱۹۸۰، شکاف‌های قابل توجهی در میان داده‌های صادرات و واردات وجود دارد. اگر تنها از اعداد مهم استفاده کنیم، سهم هر مورد به ترتیب برابر خواهد بود: ۵۰ الی ۵۸ درصد در دهه‌ی ۱۹۶۰ و ۵۴ الی ۶۱ درصد در دهه‌ی ۱۹۷۰.

سازمان با داده‌های سازمان ملل تفاوت جزئی دارد. در اوایل دهه‌ی ۱۹۸۰ (میانگین سال‌های ۱۹۸۰ الی ۱۹۸۲) بخش تولید نزدیک به ۵۷ درصد از تجارت جهانی کالا را تشکیل می‌داد. این نسبت سپس افزایش یافت و در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰ (میانگین سال‌های ۱۹۹۸ الی ۲۰۰۰) در ۷۸ درصد به نقطه‌ی اوج خود رسید. این رقم از آن زمان به بعد کاهش یافته و در حال حاضر در نزدیکی ۶۹ درصد قرار دارد (میانگین سال‌های ۲۰۰۹ الی ۲۰۱۱).^۱

این آمار به معنای آن است که به‌طور نسبی افزایش تجارت محصولات تولیدی به‌مراتب چشمگیرتر از افزایش در تجارت خدمات بوده است. این مسئله نیز خود مدرک دیگری است که نشان می‌دهد ما (دست‌کم همچنان) در یک اقتصاد دانش‌بنیان پسا صنعتی زندگی نمی‌کنیم (به فصل هفتم مراجعه کنید).

سومین تغییر ساختاری قابل توجه در تجارت بین‌المللی نیز این واقعیت است که کشورهای در حال توسعه سهم خود را در تجارت بین‌المللی محصولات تولیدی به‌طور قابل توجهی افزایش داده‌اند و آن را از حدود ۹ درصد در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ به حدود ۲۸ درصد در حال حاضر رسانده‌اند.^۲ اصلی‌ترین نیروی محرکه‌ی این افزایش نیز توسعه‌ی سریع صنعت تولیدی صادرات‌محور کشور چین بوده است. کشور چین در سال ۱۹۸۰ تنها ۰.۸ درصد از صادرات کالاهای تولیدی جهان را تشکیل می‌داد، اما تا سال ۲۰۱۲ سهم این کشور به ۱۶.۸ درصد افزایش یافت.

تراز پرداخت‌ها

تراز پرداخت‌ها صورت مالی خاصی است که میزان بدهی و اعتبارات هر کشور را در بخش‌های مختلف معاملات اقتصادی آن با سایر کشورهای جهان نشان می‌دهد. این صورت مالی درست همانند هر صورت مالی دیگری مملو از اطلاعات خسته‌کننده است. اما اگر می‌خواهید موضع بین‌المللی یک اقتصاد را درک کنید بایستی از اقلام لحاظ شده در این صورت مالی و معنا و همچنین مقیاس عددی‌شان در جهان واقعی اطلاع داشته باشید. برای این منظور چند صفحه‌ی دیگر را نیز با من همراهی کنید.

تراز تجاری (یا تراز بازرگانی)

تجارت نه تنها جابه‌جایی کالاها و خدمات بلکه جریان‌های انتقالی پول همراه‌شان را شامل می‌شود. زمانی که کشوری بیش از صادرات خود کالاها و خدمات وارد می‌کند، گفته می‌شود کسری تجاری یا تراز

۱. سهم کالاهای تولیدی در تجارت کل (مواد خام، تولیدی و خدمات) از ۴۷ درصد در سال‌های ۱۹۸۰ الی ۱۹۸۲ به ۶۳ درصد در سال‌های ۱۹۹۸ الی ۲۰۰۰ افزایش یافت و در سال‌های ۲۰۰۹ الی ۲۰۱۱ نیز در محدوده‌ی ۵۵ درصدی باقی مانده بود.

۲. میانگین سال‌های ۱۹۸۴ الی ۱۹۸۶ معادل ۸.۸ درصد بود. میانگین سال‌های ۲۰۰۹ الی ۲۰۱۱ معادل ۲۷.۸ درصد بود.

تجاری منفی دارد. اما زمانی که صادرات کشوری بیش از واردات آن است، گفته می‌شود مازاد تجاری یا تراز تجاری مثبت دارد.

تراز حساب جاری و تراز حساب سرمایه و مالی

کشورهایی که کسری تجاری دارند چطور وضعیت خود را مدیریت می‌کنند؟ آیا نبایستی برای پرداخت صورت‌حساب مازاد واردات خود منابع مالی پیدا کنند؟ قطعاً بایستی این کار را انجام دهند. اما آنها این کار را به دو روش انجام می‌دهند.

یک کشور می‌تواند به روش‌هایی غیر از تجارت بین‌المللی پول به‌دست بیاورد (که در زبان فنی آمار تراز پرداخت‌ها «درآمد^۱» نامیده می‌شود) یا اینکه کشور یا فرد دیگری این پول را به آن اعطا کند (این مورد نیز «انتقالات جاری^۲» نامیده می‌شود).

درآمد مواردی از قبیل جبران خدمات کارکنان و بازدهی سرمایه‌گذاری را شامل می‌شود. «جبران خدمات کارکنان» در واقع همان درآمد افرادی است که برای نهادهای خارجی کار می‌کنند، اما در کشور مادری خود ساکن‌اند، مانند کارگران مکزیکی که برای کار به ایالات متحده رفت و آمد می‌کنند. «بازدهی سرمایه‌گذاری» نیز درآمدی است که از سرمایه‌گذاری‌های مالی در کشورهای خارجی حاصل می‌شود مانند سود حاصل از خرید سهام شرکت‌های خارجی از جانب شهروندان یک کشور.

انتقالات جاری نیز مواردی مانند **حواله‌های کارگران^۳** یعنی مبالغی که کارگران ساکن در خارج از کشور به داخل کشور ارسال می‌کنند (در ادامه این بخش را بیشتر توضیح می‌دهم) و **کمک خارجی** را شامل می‌شود که به معنای کمک‌های مالی دریافتی از سوی دولت‌های خارجی است.

ترازهای تجاری، درآمد و انتقالات جاری **تراز حساب جاری** را تشکیل می‌دهد. برای مشاهده‌ی نحوه‌ی تراز شدن این موارد با هم به جدول زیر نگاه کنید.

-
1. income
 2. current transfers
 3. Workers remittances

<p>تراز پرداختها (مولفه‌های اصلی برگزیده)</p>
<p>حساب جاری</p> <p>تجارت</p> <p>کالاها</p> <p>خدمات</p> <p>درآمد</p> <p>جبران خدمات کارکنان</p> <p>درآمد سرمایه‌گذاری</p> <p>انتقالات جاری</p> <p>حواله‌های کارگران</p> <p>کمک خارجی</p>
<p>حساب سرمایه و مالی</p> <p>حساب سرمایه</p> <p>انتقالات سرمایه</p> <p>تملك / رها کردن دارایی‌های غیرمالی</p> <p>حساب مالی</p> <p>سرمایه‌گذاری سهامی</p> <p>سهام</p> <p>بدهی (از جمله اوراق قرضه و مشتقات)</p> <p>سرمایه‌گذاری مستقیم (خارجی)</p> <p>سایر سرمایه‌گذاری‌ها (از جمله اعتبارات تجاری و وام‌های بانکی)</p> <p>دارایی‌های ذخیره</p>

حتی پس از افزودن تجارت، درآمد و انتقالات جاری نیز همچنان شاید کشوری با کسری حساب جاری روبه‌رو باشد. در این حالت، این کشور مجبور خواهد شد از کشورهای دیگر وام بگیرد (یعنی بدهکار شود)

یا دارایی‌های خود را به فروش برساند. فعالیت‌هایی که در این زمینه انجام می‌شود در «حساب سرمایه و مالی»^۱ ضبط می‌شود که غالباً تنها حساب سرمایه نامیده می‌شود. حساب سرمایه و مالی (با کمال تعجب) از دو مولفه‌ی اصلی یعنی حساب سرمایه و حساب مالی تشکیل شده است.

حساب سرمایه از دو بخش «انتقالات سرمایه» (که عمدتاً از بخشش بدهی کشور شما از سوی کشورهای خارجی یا برعکس بخشش بدهی کشورهای خارجی از جانب کشورهای شما تشکیل شده است) و «کسب/رها کردن دارایی‌های غیرمالی» از قبیل خرید و فروش مجوز استفاده از اختراعات ثبت شده تشکیل شده است.

حساب مالی عمدتاً از سرمایه‌گذاری پرتفوی و سرمایه‌گذاری مستقیم (خارجی)، سایر سرمایه‌گذاری‌ها و دارایی‌های ذخیره تشکیل می‌شود. **سرمایه‌گذاری پرتفوی**^۲ به خرید دارایی‌های مالی خاصی مانند سهام (سهام شرکتی) و بدهی (از جمله اوراق قرضه و مشتقات) اشاره دارد. **سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی**^۳ نیز خرید بخش قابل توجهی از سهام یک شرکت (میزان متعارف معمولاً ۱۰ درصد است) از جانب یک نهاد خارجی با هدف مشارکت در مدیریت آن شرکت را شامل می‌شود.^۴ «سایر سرمایه‌گذاری‌ها» نیز شامل اعتبارات تجاری (شرکت‌هایی که به خریداران محصولات خود اجازه می‌دهند تا هزینه‌ی خرید خود را با تأخیر پرداخت کنند و به همین ترتیب عملاً به آنها وام می‌دهند) و وام‌ها (به‌ویژه وام‌های بانکی) است. «دارایی‌های ذخیره» شامل ارزهای خارجی و ذخایر طلاهاست که بانک مرکزی کشوری در اختیار دارد. این دارایی‌ها غالباً **ذخایر ارزی خارجی**^۵ نامیده می‌شود.

از لحاظ نظری مجموع تراز حساب جاری و تراز حساب سرمایه و مالی یک کشور باید برابر صفر شود، اما در عمل همواره «خطاها و حذفیاتی» وجود دارد که باعث می‌شود مجموع آنها غیر صفر باشد.

اقدام متفاوت در وضعیت‌های مختلف می‌تواند پویایی تراز پرداخت‌ها را تغییر دهد

تغییراتی که در حساب تجاری ایجاد می‌شود غالباً می‌تواند وضعیت مولفه‌های دیگر تراز پرداخت‌ها را نیز تغییر دهد. کسری تجاری به سرعت در حال افزایش که شاید از آسیب دیدن بخش بزرگی از محصولات کشاورزی و یا آزادسازی ناگهانی و فراگیر تجارت در کشوری ناشی شده باشد، می‌تواند آن کشور را وادار به انباشت بدهی خارجی یا فروش دارایی‌های خود کند. همچنین ایجاد مازاد تجاری بسیار بزرگ که شاید به دلیل افزایش شدید تقاضا برای صادرات مواد معدنی حاصل شده باشد، می‌تواند به آن کشور

1. capital and financial account (CFA)

2. Portfolio investment

3. Foreign direct investment

۴. تعریف دقیق‌تری را کنفرانس تجارت و توسعه‌ی سازمان ملل متحد ارائه کرده است که در آدرس زیر می‌توانید مشاهده کنید:

[http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx)

5. foreign exchange reserves

اجازه دهد دارایی‌هایی را از کشورهای خارجی خریداری کند و مازاد حساب سرمایه خود را کاهش دهد. اما وضعیت‌هایی نیز وجود دارد که در آنها مولفه‌های غیرتجاری تغییراتی را در دیگر مولفه‌های تراز پرداخت‌ها ایجاد می‌کند.

گاهی افزایش انتقالات جاری می‌تواند پویایی تراز پرداخت‌ها را تغییر دهد. مثلاً شاید به دلیل پیوستن کشوری به اتحادیه‌ی اروپا و مهاجرت کارگرانش به آلمان برای کار، حواله‌های ارسالی کارگران به این کشور ناگهان افزایش پیدا کند. همچنین ممکن است کمک‌های خارجی به یک کشور به صورت ناگهانی افزایش پیدا کند، مثلاً به این دلیل که ناگهان در زمینه‌ی مبارزه علیه تروریسم اهمیت پیدا کرده است؛ پاکستان و جیبوتی را در نظر بگیرید. بدین ترتیب افزایش دسترسی یک کشور به ارزهای خارجی اجازه خواهد داد واردات کالاها و خدمات خود را افزایش دهد که این مسئله نیز به بدتر شدن تراز تجاری آن می‌انجامد (یعنی مازاد تجاری این کشور کاهش و کسری تجاری آن افزایش خواهد یافت)؛ اگرچه تراز حساب جاری آن چه‌بسا بهبود پیدا کند.

در برخی موارد حساب سرمایه ممکن است پویایی تراز پرداخت‌ها را تغییر دهد. مثلاً شاید در کشوری جریان ورودی سرمایه‌گذاری پرتفوی ناگهان افزایش پیدا کند زیرا این کشور چه‌بسا به لطف پیروزی یک رئیس‌جمهور طرفدار ترویج کسب‌وکارهای تجاری در انتخابات و اینکه وعده‌ی ایجاد اصلاحات بسیار زیادی را داده است به مقصد «داغ» سرمایه‌های خارجی بدل شود. همچنین شاید ناگهان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشوری به شدت افزایش پیدا کند که یکی از دلایل احتمالی آن می‌تواند پیدا شدن ذخایر نفتی بزرگ باشد. اما زمانی که چنین اتفاقاتی روی می‌دهد تقاضا برای ارز کشور افزایش می‌یابد زیرا برای خرید دارایی‌های این کشور به ارز آن نیاز است. این مسئله نیز به افزایش ارزش ارز کشور منجر شده و باعث می‌شود صادرات آن کشور قابلیت‌رقابت خود را از دست بدهد و به همین دلیل کسری تجاری‌اش افزایش پیدا می‌کند. در این حالت تغییراتی که در حساب سرمایه ایجاد شده‌اند به تغییر حساب تجاری می‌انجامد.

اعداد زندگی واقعی

کسری و مازاد تجاری در برخی کشورهای جهان معادل نیمی از تولید ناخالص داخلی این کشورها است. ترازهای تجاری بیشتر کشورهای ثروتمند و کشورهای با درآمد متوسط معمولاً فقط معادل چند درصد (مثبت یا منفی) از تولید ناخالص داخلی آنها است. مثلاً در سال ۲۰۱۰، نسبت مازاد تجاری به تولید ناخالص داخلی برای ژاپن، کره، چین، آلمان و مجارستان به ترتیب برابر ۱.۲، ۲.۶، ۳.۹، ۵.۶ و ۶.۵ درصد و در همین سال نسبت کسری تجاری به تولید ناخالص داخلی برای برزیل، بریتانیا، ایالات متحده، اکوادور و هند به ترتیب برابر ۱، ۲.۱، ۳.۵، ۴ و ۴.۴ درصد بود.

اما تعداد قابل توجهی از کشورها بودند که تراز تجاری‌شان معادل کسر بزرگی از تولید ناخالص داخلی بود. در سال ۲۰۱۰ مازاد تجاری برونئی معادل ۴۹ درصد از تولید ناخالص داخلی بود و برای کویت و

لوکزامبورگ نیز به ترتیب برابر ۳۴ و ۳۲ درصد بود. همچنین برخی کشورهای فقیری که منابع طبیعی کمتری برای صادرات داشتند با کسری تجاری‌های بزرگی روبه‌رو بودند؛ مثلاً در سال ۲۰۱۰ کسری تجاری لسوتو معادل ۶۷ درصد از تولید ناخالص داخلی‌اش بود. نسبت کسری تجاری به تولید ناخالص داخلی نیز برای کشورهایمانند لیبریا، هایتی و کوزوو بسیار بالا بود (بیش از ۴۰ درصد).^۱

کسری (یا مازاد) حساب جاری معمولاً کوچک‌تر (یا بزرگ‌تر) از کسری (یا مازاد) تجاری است
کسری (یا مازاد) حساب جاری یک کشور معمولاً کوچک‌تر (یا بزرگ‌تر) از کسری (یا مازاد) تجاری آن کشور است به این دلیل که اقلام دیگر موجود در حساب جاری احتمالاً این کسری (یا مازاد) را کاهش می‌دهند (یا تقویت خواهند کرد).

در کشورهای ثروتمند درآمدهای سرمایه‌گذاری معمولاً اقلامی هستند که کسری ایجاد شده با مولفه‌های حساب جاری را کاهش داده یا مازاد آن را تشدید می‌کنند. در سال ۲۰۱۰، کسری تجاری ایالات متحده در حدود ۳.۵ درصد از تولید ناخالص داخلی بود، اما کسری حساب جاری آن معادل ۳.۱ درصد بود. در فرانسه نیز این اعداد به ترتیب برابر ۲.۳ و ۱.۶ درصد بودند. در همین سال مازاد تجاری آلمان معادل ۵.۶ درصد از تولید ناخالص داخلی بود، اما مازاد حساب جاری با ۶.۳ درصد از تولید ناخالص داخلی برابر بود. در کشورهای درحال توسعه اقلام اصلی خاصی که شکاف میان کسری تجاری و کسری حساب جاری را کاهش می‌دهند عبارتند از کمک خارجی و مهم‌تر از آن حواله‌های کارگران که روزبه‌روز به اهمیت آن اضافه شده و حجم آن امروزه به سه برابر کمک‌های خارجی می‌رسد. مثلاً در سال ۲۰۱۰، کسری تجاری هائیتی معادل ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی‌اش بود، اما کسری حساب جاری فقط معادل ۳ درصد از تولیدش بود. این پدیده صرفاً به کمک مبالغ بزرگ انتقالات جاری از قبیل کمک خارجی (معادل ۲۷ درصد از تولید ناخالص داخلی) و حواله‌های ارسالی کارگران (معادل ۲۰ درصد از تولید ناخالص داخلی) ممکن شده بود.

افزایش شدید و ناگهانی جریانهای ورودی و خروجی سرمایه می‌تواند مشکلات جدی ایجاد کند
افزایش ناگهانی در جریان ورودی سرمایه می‌تواند به افزایش قابل توجهی در کسری حساب جاری و به‌ویژه کسری مولفه‌های تجاری آن بیانجامد که در بالا به آن اشاره کردم. تا زمانی که جریان ورودی سرمایه تداوم داشته باشد شاید کسری حساب جاری معادل چند درصد از تولید ناخالص داخلی (یا اندکی بیشتر) مشکل خاصی را ایجاد نکند.

اما مشکل اینجاست که جریان ورودی سرمایه چه‌بسا به صورت ناگهانی به شدت کاهش یابد یا حتی منفی شود؛ مثلاً سرمایه‌گذاران خارجی شاید دارایی‌های خود را به فروش برسانند و سود حاصل از آن را برداشت کنند. این تغییر ناگهانی می‌تواند کشوری را دچار بحران مالی کند، زیرا بازیگران اقتصادی این کشور به یکباره متوجه می‌شوند که ارزش دارایی‌هایشان به مراتب کمتر از بدهی‌هایشان شده است.

۱. این اعداد به ترتیب عبارت بودند از ۶۳ درصد برای لیبریا، ۵۰ درصد برای هائیتی و ۴۲ درصد برای کوزوو.

در مورد کشورهای درحال توسعه که ارزهای آنها در معاملات بازار جهانی نیز پذیرفته نمی‌شود، چنین وضعیتی درعین حال به بحران نرخ ارز منجر خواهد شد به این دلیل که حالا برای پرداخت هزینه‌ی واردات خود ارز کافی در اختیار نخواهند داشت. کمبود عرضه‌ی ارز خارجی نیز به کاهش ارزش ارز داخلی^۱ پول منجر شده و این پدیده نیز به نوبه‌ی خود بحران مالی کشور را تشدید می‌کند، چراکه فشار بازپرداخت اقساط وام‌های خارجی کشور بر ارزش ارز داخلی پول به‌طور سرسام‌آوری افزایش می‌یابد. مثلاً این همان پدیده‌ای است که در دهه‌ی ۱۹۹۰ در کشورهای تایلند و مالزی روی داد. در حدفاصل سال‌های ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۷ میانگین سالانه‌ی مازاد حساب سرمایه در کشورهای تایلند و مالزی به ترتیب معادل ۶.۶ و ۵.۸ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشورها بود. این مسئله به آنها اجازه داد کسری حساب جاری خود را به ترتیب در حدود ۶.۰ و ۶.۱ درصد از تولید ناخالص داخلی خود حفظ کنند. زمانی که جریان سرمایه معکوس شد، ناگهان کسری حساب سرمایه این کشورها به ترتیب به ۱۰.۲ و ۱۷.۴ درصد از تولید ناخالص داخلی در سال ۱۹۹۸ رسید. بدین ترتیب آنها ترکیبی از بحران مالی و بحران نرخ ارز را تجربه کردند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و کمپانی‌های فراملی

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به پویاترین مولفه‌ی تراز پرداخت‌های بین‌المللی تبدیل شده است
در سه دهه‌ی اخیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به پویاترین عنصر تراز پرداخت‌های بین‌المللی بدل شده است. این مولفه حتی از تجارت بین‌المللی نیز سریع‌تر رشد کرده، اگرچه رشدش با نوسانات بسیار بیشتری همراه بوده است.

در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۷۰ و اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰، جریان سالانه‌ی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان (برحسب معیار جریان ورودی سرمایه) معادل ۰.۵ درصد از تولید ناخالص جهانی بود.^۲ از آن زمان به بعد سرعت رشد آن از سرعت رشد تولید ناخالص داخلی جهانی بیشتر شده و تا سال ۱۹۹۷ به میزان ۱.۵ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی رسید. سپس جریان سرعت رشد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بار دیگر افزایش پیدا کرد و در میان سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۲ به نزدیک ۲.۷ درصد رسید؛ اگرچه در این حین نوسانات بزرگی را تجربه کرد.^۳

آنچه اهمیت خاصی به سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌بخشد این واقعیت است که هیچ جریان مالی ساده‌ای وجود ندارد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همچنین تأثیر مستقیمی بر قابلیت‌های تولیدی کشور میزبان (دریافت‌کننده) دارد.

1. devaluation

۲. تمام اعدادی که در زیر در مورد جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ارائه می‌شوند، اعداد جریان ورودی هستند. از لحاظ نظری جریان‌های ورودی و خروجی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در مقیاس جهانی بایستی برابر باشند، اما داده‌های واقعی همواره اختلافاتی را نشان می‌دهند.

۳. محاسبات بر اساس داده‌های بانک جهانی صورت گرفته است.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی قابلیت‌های تولیدی کشور دریافت‌کننده را تحت تأثیر قرار می‌دهد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی با سایر انواع جریان‌های ورودی سرمایه از این نظر متفاوت است که یک سرمایه‌گذاری مالی خالص به حساب نمی‌آید. بلکه نوعی سرمایه‌گذاری با چشم‌انداز تأثیرگذاری بر نحوه‌ی مدیریت یک کشور است. بدین ترتیب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بنا به تعریف روش‌های مدیریت جدیدی را با خود به همراه می‌آورد. همچنین سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی غالباً اما نه همیشه با خود فن‌آوری‌های جدیدی را به همراه می‌آورد. در نتیجه، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی چه به صورت شرکت تابعه^۱ باشد و چه به صورت سرمایه‌گذاری قهوه‌ای^۲ صورت گیرد، قابلیت‌های تولیدی کشور دریافت‌کننده را تحت تأثیر قرار می‌دهد که در حالت اول یک شرکت خارجی یک شرکت تابع جدید را در منطقه ایجاد می‌کند (مانند شرکت تابع اینتل که در سال ۱۹۹۷ در کاستاریکا تأسیس شد) و در حالت دوم یک شرکت خارجی یک شرکت موجود در منطقه را تصاحب می‌کند (همانند شرکت خودروسازی کره‌ای دوو که در سال ۲۰۰۲ از سوی شرکت جنرال موتورز خریداری شد).

البته، تأثیر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به کمپانی دریافت‌کننده‌ی آن محدود نمی‌شود. خاصه زمانی که شکاف میان قابلیت‌های تولیدی کشور سرمایه‌گذار و کشور دریافت‌کننده بسیار بزرگ باشد، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌تواند تأثیرات غیرمستقیم شدیدی بر قابلیت‌های تولیدی مابقی اقتصاد این کشور داشته باشد. این تأثیرات چه‌بسا به روش‌های مختلف جلوه کنند.

اولین روش می‌تواند «تأثیرات نمایشی» باشد که در آن تولیدکنندگان محلی نحوه‌ی عملکرد کمپانی تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی را مشاهده کرده و روش‌های عملی و ایده‌های جدیدی را از آنها می‌آموزند. همچنین سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از طریق زنجیره‌ی عرضه می‌تواند مابقی اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار دهد. وقتی توابع کمپانی‌های فراملی مواد مورد نیاز خود را از تأمین‌کنندگان محلی خریداری می‌کنند، در مقایسه با هم‌تایان محلی خود استانداردهای کیفی و مدیریت عرضه‌ی بالاتری را برای محصولات دریافتی خود مطالبه خواهند کرد. بدین ترتیب، تأمین‌کنندگان محلی نیز اگر بخواهند سفارش توابع کمپانی‌های فراملی را حفظ کنند، مجبور خواهند شد کیفیت محصولات خود را ارتقا دهند. همچنین زمانی که کارمندان کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی آنها را ترک می‌کنند تا به کمپانی‌های دیگری پیوسته یا حتی کمپانی خاص خود را تأسیس کنند، می‌توانند سایر قسمت‌های اقتصاد را تحت تأثیر قرار دهند. این کارگران می‌توانند نحوه‌ی استفاده از فن‌آوری‌های جدید و نحوه‌ی مدیریت کارآمدتر فرایند تولید را به سایرین آموزش دهند. این اثرات مثبت و غیرمستقیم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به‌طور کلی اثرات سرریز^۳ نامیده می‌شوند.

1. Green field
2. Brown field
3. Spill-over effect

شواهد تأییدکننده‌ی اثرات مثبت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نسبتاً ضعیف است. به‌رغم تمام این اثرات احتمالاً مثبت (مستقیم یا غیرمستقیم) سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، شواهد تأییدکننده‌ی این مزایا در کشورهای دریافت‌کننده حتی در بهترین حالت مبهم است.^۱ یکی از دلایل این پدیده آن است که همه‌ی مزایایی که در بالا توصیف کردم، مزایای نظری است. درواقع، شاید بسیاری از نهادهای تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی مواد اولیه‌ی مورد نیاز خود را به ندرت از تولیدکنندگان محلی خریداری کنند، بلکه بیشتر آنها را وارد کنند؛ در این صورت گفته می‌شود این کمپانی‌ها به صورت مناطق محصور^۲ در کشور حضور دارند. در این حالت مزایای حاصل از طریق زنجیره‌ی عرضه به‌هیچ‌وجه وجود نخواهد داشت. کارگران نیز فقط زمانی می‌توانند دانش خود را از کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی به سایر بخش‌های اقتصاد منتقل کنند که برخی نهادهای محلی وجود داشته باشند که یا همانند رقبای مشتاق و یا به منزله‌ی تأمین‌کننده در صنایع مربوطه مشغول به کار باشند. غالباً چنین حالتی رخ نمی‌دهد، خصوصاً زمانی که کمپانی‌های تابعه‌ی مورد نظر به جای استقرار یک پایگاه تولید بلندمدت فقط برای سوءاستفاده از منابع طبیعی کشور یا نیروی کار ارزان قیمت به کشوری آمده باشد.

اما مهم‌ترین دلیلی که باعث می‌شود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی مزایای آشکار مثبتی برای کشور دریافت‌کننده نداشته باشد این است که این سرمایه‌گذاری مضاف بر تأثیرات مثبت خود تأثیرات منفی نیز به همراه دارد.

برخی از بزرگ‌ترین کمپانی‌ها هیچ سودی کسب نمی‌کنند، البته در مواقعی که نمی‌خواهند سودی کسب کنند

در سال ۲۰۱۲ وقتی مشخص شد کمپانی‌های استارباکس، گوگل و سایر کمپانی‌های بزرگ بین‌المللی در کشورهای بریتانیا، آلمان، فرانسه و سایر کشورهای اروپایی به مدت چندین سال مالیات شرکتی ناچیزی پرداخت کرده‌اند، خشم عمومی در این کشورها فوران کرد. اما این پدیده به علت عدم پرداخت مالیات‌هایی که بایستی پرداخت می‌کردند، روی نداده بود. بلکه دلیل این پدیده آن بود که این کمپانی‌ها واقعاً به حد کافی سود نکرده بودند و به همین دلیل بایستی مالیات بسیار کمی را پرداخت می‌کردند. اما اگر این کمپانی‌ها تا این حد بی‌کفایت‌اند چطور ممکن است که به یکی از بزرگ‌ترین و (اگر نگوئیم محبوب‌ترین) مشهورترین کمپانی‌های جهان بدل شده‌اند؟^۳

۱. برای مشاهده‌ی یک بررسی عالی از این شواهد به کتاب زیر رجوع کنید:

R. Kozul-Wright and P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World* (London: Zed Books and Third World Network, 2007), Chapter 4.

enclaves. ۲

۳. شاید برخی از شما به یاد داشته باشید که دکتر اوپل در فیلم‌های آستین پاورز در برج استارباکس شهر سیاتل برای تصاحب جهان نقشه می‌کشید.

این کمپانی‌ها نهادهای تابعه‌ی خود در کشور ثالث دیگری را وادار می‌کردند تا در ازای خدمت‌رسانی به توابع خود در کشورهایی مانند بریتانیا «هزینه‌ی بیش از حدی» اخذ کنند (هزینه‌ای بسیار بالاتر از نرخ هزینه‌ی خدمات آنها در بازار آزاد) و بدین طریق هزینه‌های کمپانی‌های تابعه‌ی خود در کشورهایی مانند بریتانیا را متورم می‌ساختند تا تعهدات مالیاتی آنها را به کمترین میزان ممکن کاهش دهند. این کشور‌های ثالث نیز کشورهایی با نرخ مالیات شرکتی پایین‌تر از بریتانیا (مانند کشورهای ایرلند، سوئیس یا هلند) یا بهشت‌های مالیاتی (مانند جزایر منطقه‌ی برمودا یا کشور باهاما) بودند؛ همان کشورهایی که با اخذ مالیات شرکتی بسیار پایین یا حتی عدم‌اخذ مالیات، کمپانی‌های خارجی را جذب می‌کردند تا در کشورشان «کمپانی‌ها صوری» ایجاد کنند.^۱

ترفند بسیار قدیمی قیمت‌گذاری انتقالی^۲

کمپانی‌های فراملی با سودجویی از این واقعیت که در کشورهای مختلفی با نرخ مالیات متفاوت فعالیت دارند، کمپانی‌های تابعه‌ی خود را وادار می‌کنند تا هزینه‌های بیش از حد یا کمتر از حد لازم را از یکدیگر اخذ کنند و به این ترتیب سود کمپانی‌های تابعه‌ی خود در کشورهایی با کمترین نرخ مالیاتی را حداکثر می‌سازند. با این روش سود کل کمپانی پس از کسر مالیات حداکثر می‌شود.

یکی از گزارش‌های سازمان خیریه‌ی عمرانی کریستین اید در سال ۲۰۰۵ مواردی از صادرات زیر قیمت اصلی مانند صادرات آنتن تلویزیون از چین به قیمت واحد ۰.۴۰ دلار، صادرات موشک‌انداز از بولیوی به قیمت ۴۰ دلار و صادرات بولدوزر از ایالات متحده به قیمت ۵۲۸ دلار و واردات بالاتر از قیمت اصلی مانند واردات تیغ اره‌ی آهن‌بری آلمانی به قیمت واحد ۵,۴۸۵ دلار، واردات موج‌پن ژاپنی به قیمت واحد ۴,۸۹۶ دلار و آچار فرانسوی به قیمت ۱,۰۸۹ را ثبت کرده است.^۳ ماجرای کمپانی‌های گوگل و استارباکس نیز فقط از این نظر متفاوت بود که عمدتاً شامل «دارایی‌های ناملموس» مانند هزینه‌ی مجوز استفاده از برند تجاری، حق امتیاز استفاده از اختراعات، هزینه‌های بهره‌ی وام و خدمات مشاوره‌ی درون‌سازمانی (مانند تست کیفیت قهوه و طراحی فروشگاه) می‌شد. اما اصل مورد استفاده در آنها یکی بود.

زمانی که کمپانی‌های فراملی با استفاده از قیمت‌گذاری انتقالی از پرداخت مالیات فرار کنند، در واقع از

۱. در مورد بهشت‌های مالیاتی به کتاب زیر و تارنمای شبکه‌ی عدالت مالیاتی رجوع کنید:

N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World* (London: Vintage, 2012) www.taxjustice.net.

در زمان نگارش این کتاب (پاییز ۲۰۱۳) صحبت‌های زیادی در مورد تحت فشار گذاشتن بهشت‌های مالیاتی به ویژه از طریق کشورهای عضو G20 وجود داشت، اما همچنان هیچ اقدام خاصی صورت نگرفته است.

2. transfer pricing

3. Christian Aid, "The shirts off their backs: how tax policies fleece the poor", September 2005, downloadable from: http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf.

عوامل مولد جمعی تأمین مالی شده با این درآمدهای مالیاتی مانند زیرساخت‌ها، آموزش و فرایندهای تحقیق و توسعه استفاده می‌کنند، اما هزینه‌ی استفاده خود را پرداخت نمی‌کنند. این مسئله نیز عملاً به معنای آن است که کمپانی‌های فراملی از کشور میزبان یارانه می‌گیرند.

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی اثرات منفی احتمالی دیگری نیز برای اقتصاد میزبان به همراه دارد قیمت‌گذاری انتقالی فقط یکی از اثرات منفی ممکن سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی برای کشور میزبان است، خاصه زمانی که صحبت از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای درحال توسعه به میان می‌آید. اثر منفی دیگر این است که کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی شاید بازار اعتباری را به شدت اشباع کرده و کمپانی‌های محلی را از صنعت خود آنها یا سایر صنایع «بیرون برانند». البته، اگر آنها به لطف بازدهی بالاتر خود برای وام‌دهندگان جذاب‌تر باشند، این پدیده الزاماً پدیده‌ی نامطلوبی نخواهد بود. اما زمانی که به‌رغم بازدهی کمتر و صرفاً به دلیل وابستگی آنها به کمپانی‌های فراملی دسترسی آسان‌تری به اعتبارات پیدا می‌کنند، این پدیده مشکل‌ساز می‌شود. آنها به درستی در حکم کمپانی‌های بهره‌مند از حمایت ضمنی کمپانی مادر خود قلمداد می‌شوند که از هر کمپانی محلی دیگری در کشورهای درحال توسعه ارزش اعتباری به مراتب بیشتری دارند. اگر این حالت صادق باشد در این صورت اشباع بازار اعتباری از سوی کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی احتمالاً به معنای آن خواهد بود که وام‌ها برای کاربردهای ناکاراتری صرف خواهند شد.

دلیل دیگر این است که اگر توابع کمپانی‌های فراملی در بازار کشورهای درحال توسعه مواضع انحصاری یا انحصار چندجانبه داشته باشند به کمپانی‌های بزرگی بدل خواهند شد، اگرچه ممکن است فقط یکی از شعب کوچک یک کمپانی فراملی باشند. بدین ترتیب این کمپانی‌های تابعه می‌توانند از این مواضع انحصاری خود سوءاستفاده کنند (و قطعاً نیز سوءاستفاده خواهند کرد) و همان‌طور که در فصل یازدهم بیان کردیم هزینه‌های اجتماعی زیادی را به کشور میزبان تحمیل می‌کنند.

اضافه‌براین، کمپانی‌های فراملی که پول زیادی در اختیار داشته و از حمایت سیاسی کشور مادر برخوردارند، می‌توانند سیاست‌های کشور میزبان را به طریقی تغییر دهند که فعالیت کمپانی‌های فرعی به جای اقتصاد کشور میزبان برای خودشان مفید باشد. منظور ما صرفاً لابی‌گری و رشوه دادن نیست که در رسوایی‌های سال ۲۰۱۳ پیرامون کمپانی گلاکسو اسمیت کلاین^۱ و سایر کمپانی‌های داروسازی چندملیتی در چین مشاهده شد، بلکه در مورد پدیده‌ای به نام «جمهوری موز^۲» نیز صحبت می‌کنیم. این اصطلاح امروزه با برندی که به کمپانی گپ^۳ (مالک فروشگاه‌های زنجیره‌ای و جهانی پوشاک) تعلق دارد بهتر شناخته می‌شود. اما منشاء تاریک‌تری دارد. این اصطلاح طی دهه‌های آغازین سده‌ی بیستم

1. GlaxoSmithKline

2. banana republic

3. Gap

ابداع شد که کمپانی یونایتد فروت^۱ بر برخی از کشورهای پرورش‌دهنده‌ی موز در قاره‌ی آمریکای لاتین از قبیل هندوراس، گواتمالا و کلمبیا سلطه‌ی اقتصادی و سیاسی کاملی داشت. فجیع‌ترین اتفاق این دوران قتل عام کارگران اعتصاب کرده‌ی یکی از مزارع کشت موز کمپانی یونایتد فروت در سال ۱۹۲۸ بود. زمانی که دولت ایالات متحده دولت کلمبیا را تهدید کرد که در صورت عدم کنترل اوضاع برای دفاع از منافع کمپانی یونایتد فروت با سپاه تفنگداران دریایی به این کشور حمله خواهد کرد، دولت کلمبیا نیز ارتش خود را به منطقه فرستاد و احتمالاً هزاران تن از کارگران را قتل عام کرد (آمار کشته‌شدگان هیچ‌گاه تأیید نشد). داستان این رویداد در شاهکار نویسنده‌ی کلمبیایی گابریل گارسیا مارکز^۲ با عنوان *صد سال تنهایی* به صورت تخیلی تشریح شده است. گفته می‌شود که کمپانی‌های فراملی آمریکایی در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ برای سرنگونی رژیم‌های چپ‌گرا در کشورهای آمریکای لاتین، فعالانه با نظامیان جناح راست و سازمان سیا همکاری کرده‌اند.

در بلندمدت مهم‌ترین اثر منفی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی این است که این نوع سرمایه‌گذاری، توسعه‌ی قابلیت‌های تولیدی را برای کشور میزبان دشوارتر می‌سازد. وقتی به کمپانی‌های فراملی اجازه می‌دهید شعب خود را در درون مرزهای کشورتان مستقر کنند، حیات نهادهای محلی به خطر می‌افتد. به همین دلیل است که بسیاری از کشورهای ثروتمند امروزی و به‌ویژه کشورهای ژاپن، کره، تایوان و فنلاند تا زمانی که کمپانی‌های داخلی‌شان بتوانند در بازار جهانی رقابت کنند، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را منحصراً ممنوع کرده بودند. مثلاً اگر دولت ژاپن در دهه‌ی ۱۹۵۰ صنعت خودروسازی خود را به روی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باز کرده بود (راهکاری که پس از شکست افتتاح اولین دور از صادرات خودروهای تویوتا به ایالات متحده به شدت به دولت این کشور توصیه می‌شد)،^۳ با توجه به وضعیت این صنعت در آن زمان، یا کمپانی‌های خودروسازی ژاپن کاملاً از بین می‌رفتند یا از جانب کمپانی‌های فراملی آمریکایی یا اروپایی تصاحب می‌شدند. در آن دوران کمپانی جنرال موتورز به تنهایی ۳.۵ میلیون دستگاه خودرو تولید می‌کرد، در حالی که کل صنعت خودروسازی ژاپن فقط توان تولید ۷۰,۰۰۰ خودرو را داشت.

مزایای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی فقط زمانی می‌توانند کاملاً تحقق پیدا کنند که مقررات مناسبی برای آنها وضع شود

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آثار مبهمی دارد که از صنعتی به صنعت دیگر متفاوت بوده و به ویژگی‌های کشور میزبان بستگی دارد و به همین دلیل تشخیص مناسب بودن یا نبودن آن دشوار است. قضاوت در مورد مطلوبیت این سرمایه‌گذاری همچنین به معیارهای عملکرد (مانند اشتغال، صادرات،

1. United Fruit Company (UFC)

2. Gabriel Garcia Márquez

۳. ماجرای این افتضاح در کتاب زیر به طور کامل تشریح شده است:

Chang, Bad Samaritans, Chapter 1 ("The Lexus and the Olive Tree revisited").

بهره‌وری و رشد بلندمدت) و افق زمانی مورد نظر نیز بستگی دارد، چراکه مزایای این سرمایه‌گذاری‌ها چه‌بسا سریع‌تر محقق شود، اما معایب آنها شاید ماهیت بلندمدتی داشته باشد.

با این وجود، آنچه مسلم به نظر می‌رسد این است که کشورها و به‌ویژه کشورهای در حال توسعه فقط زمانی می‌توانند مزایای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را حداکثر سازند که مقررات مناسبی برای کاربردشان وضع کنند. همچنین لیست مقررات قابل استفاده برای تحقق این هدف بسیار طولانی است.

بسیاری از کشورها برای تعیین اینکه در چه صنایعی امکان ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود دارد، قوانین خاصی را وضع کرده‌اند. آنها از کمپانی‌های فراملی می‌خواهند تا شرکای سرمایه‌گذاری محلی داشته باشند (که به آن الزام سرمایه‌گذاری مشترک^۱ گفته می‌شود). آنها برای تعیین سقف سرمایه‌گذاری مشترک هر سرمایه‌گذار خارجی قوانینی را وضع می‌کنند و معمولاً در صنایع مهم مالکیت اکثریت خارجی ممنوع می‌شود. بسیاری از دولت‌ها نیز از کمپانی‌های فراملی سرمایه‌گذار می‌خواهند فن‌آوری‌های خود را به شریک محلی آنها در این مشارکت انتفاعی منتقل کنند (الزام انتقال تکنولوژی) یا کارگران محلی را آموزش دهند. کشورها همچنین از کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی‌های فراملی می‌خواهند تا کسری از عوامل تولید خود را از نهادهای محلی خریداری کنند (که الزام ظرفیت‌های محلی^۲ نامیده می‌شود).^۳

کشورهای ژاپن، کره، تایوان و چین در وضع این اقدامات نظارتی منحصراً موفق عمل کرده‌اند، آنها خود اجازه‌ی ورود سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را صادر کرده یا حتی در برخی بخش‌های اقتصاد از آن استقبال کردند، اما تمام این قوانین را اجرا کردند تا بیشینه‌سازی مزایای این سرمایه‌گذاری‌ها و کمینه‌سازی هزینه‌های آنها را تضمین کنند. با این حال، کشورهای ثروتمند (از جمله ژاپن که در گذشته شدیدتر از هر کشور دیگری در جهان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را محدود کرده بود) با استفاده از موافقت‌نامه‌های سازمان تجارت جهانی (که به آنها موافقت‌نامه‌های تریمز^۴ یا موافقت‌نامه‌ی معیارهای سرمایه‌گذاری تجاری^۵ گفته می‌شود) و موافقت‌نامه‌های تجارت آزاد دوجانبه^۶ و معاهدات سرمایه‌گذاری

1. Joint venture requirement

2. local contents requirement

۳. مباحث بیشتری در مورد این اقدامات را می‌توانید در کتاب زیر مشاهده کنید:

N. Kumar, 'Performance requirement as tools of development policy: lessons from developed and developing countries', in K. Gallagher (ed.), *Putting Development First* (London: Zed Books, 2005).

در کتاب زیر نیز مبحث کاربرپسندتری را در این مورد می‌توانید بیابید:

Chang, *Bad Samaritans*, Chapter 4 ('The Finn and the elephant').

4. TRIMS

5. Trade-related Investment

6. bilateral free-trade (FTAs)

دوجانبه^۱ تعدادی از این مقررات از جمله الزام ظرفیت‌های محلی را «غیرقانونی» ساخته‌اند.^۲ موفقیت کشورهایمانند ژاپن و چین به‌رغم وضع تمام این مقررات به معنای آن نیست که «چماق» یگانه راه مدیریت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است. برخی کشورهای دیگر مانند سنگاپور و ایرلند به منظور جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به مناطقی که به نظرشان برای توسعه اقتصادی ملی آنها مهم است از «هویج» استفاده کرده‌اند.^۳ «هویج‌های» جذاب آنها مواردی مانند اعطای یارانه به کمپانی‌های فراملی سرمایه‌گذار در بخش‌های «دارای اولویت»، عرضه زیرساخت‌های سفارشی و تأمین مهندسان و کارگران ماهر مورد نیاز در صنایع خاص را شامل می‌شود.

اعداد زندگی واقعی

رشد جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی

در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ که روند رشد سریع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی آغاز شد، جریان کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان در حدود ۷۵ میلیارد دلار در سال بود (میانگین سال‌های ۱۹۸۳ الی ۱۹۸۷).^۴ اما امروزه حجم این جریان به نزدیکی ۱,۵۱۹ میلیارد دلار (میانگین سال‌های ۲۰۰۸ الی ۲۰۱۲) رسیده و عملاً بیش از بیست برابر آمار و ارقام اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ افزایش پیدا کرده است که نرخ رشدی در حدود ۱۲.۸ درصد در سال را نشان می‌دهد. البته، این مبالغ و نرخ‌های رشد چه‌بسا بسیار بزرگ و سریع به نظر برسند، اما بایستی از چشم‌انداز درستی به آنها نگاه کرد.

در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ حجم کلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان معادل ۰.۵۷ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی بود (که میانگین آن در سال‌های ۱۹۸۳ الی ۱۹۸۷ معادل ۱۳.۵ تریلیون دلار بود). اعداد بازه‌ی میان سال‌های ۲۰۰۸ الی ۲۰۱۲ نیز هرچند به خودی خود بسیار بزرگ به نظر می‌رسد، اما تنها معادل ۲.۴۴ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی است.

بیشتر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در میان خود کشورهای ثروتمند روی می‌دهد، اما اخیراً به لطف

1. bilateral investment treaties (BITs)

۲. برای مشاهده‌ی مباحثی در مورد دلایل مضر بودن این قوانین برای توسعه اقتصادی، به کتاب‌های زیر رجوع کنید:

H.-J. Chang and D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did* (Geneva: South Centre, and London: CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development), 2003), and R. Thrasher and K. Gallagher, '21st century trade agreements: implications for development sovereignty', *The Pardee Papers* no. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University, September 2008; downloadable from: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePol-SpaceSep08.pdf>.

۳. برای مشاهده‌ی جزئیات مثال کشور ایرلند به کتاب زیر رجوع کنید:

Chang and Green, *The Northern WTO Agenda*.

۴. به جای اعداد خاص هر سال از میانگین یک بازه‌ی زمانی استفاده شده است چرا که جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از سالی به سال دیگر بسیار نوسان می‌کند.

چین کشورهای درحال توسعه نیز در جریان جهانی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی «حضور پررنگی پیدا کرده‌اند»

بیشتر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در میان خود کشورهای ثروتمند اتفاق می‌افتد. در اواسط دهه‌ی ۱۹۸۰ (سال‌های ۱۹۸۳ تا ۱۹۸۷) ۸۷ درصد از جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به سوی کشورهای ثروتمند سرازیر شد. با توجه به این نکته که در آن زمان کشورهای ثروتمند ۸۳ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دادند، این موضوع به معنای آن بود که این کشورها اندکی بیش از سهم «منصفانه‌ی» خود از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بهره‌مند می‌شدند. این نسبت در دوره‌ی اخیر همراه با اندکی نوسان به ۶۶ درصد کاهش پیدا کرده است (سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۲). با توجه به اینکه کشورهای ثروتمند در سال ۲۰۱۰ همچنان ۷۰.۸ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دادند، این بار کشورهای درحال توسعه هستند که سهم بیشتری (البته، اندکی بیشتر) از جریان جهانی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کرده‌اند.

ایالات متحده نیز طی سه دهه‌ی اخیر تنها دریافت‌کننده‌ی بزرگ سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بوده است. در میان سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۰ این کشور ۱۸.۷ درصد از جریان جهانی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کرده است. پس از این کشور نیز کشورهای بریتانیا، چین، فرانسه و آلمان قرار دارند.^۱ به‌رغم این واقعیت که تاکنون ایالات متحده بزرگ‌ترین دریافت‌کننده‌ی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان بوده، اما سهم این کشور در مقایسه با وزن آن در اقتصاد جهانی (این کشور در این دوران ۲۶.۹ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تولید کرده است) به مراتب کم‌تر از حد انتظار بوده است. در مقابل کشورهای چین و بریتانیا در مقایسه با وزن خود در اقتصاد جهانی سهم به مراتب بیشتری از جریان سرمایه‌گذاری را دریافت کرده‌اند.^۲ غیاب کشور ژاپن در این لیست قابل توجه است. این کشور به‌رغم اینکه در این دوران ۱۲ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را داشته، اما به لطف قوانین بسیار سخت‌گیرانه‌ای خود در حوزه‌ی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تا همین اواخر فقط ۰.۷ درصد از جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کرده است.

اگر بر دوره‌ی اخیر تمرکز کنیم مشاهده خواهیم کرد که ده دریافت‌کننده‌ی برتر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (در سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۱) عبارتند از ایالات متحده، چین، بریتانیا، بلژیک، هنگ کنگ، کانادا، فرانسه، روسیه، اسپانیا و برزیل. از میان این کشورها سهم ایالات متحده و فرانسه و برزیل کمتر از سهم «منصفانه‌ی» آنها بوده است، درحالی که تمام کشورهای دیگر بیش از سهم «منصفانه‌ی» خود

۱. این اعداد عبارت بودند از ۹.۴ درصد برای بریتانیا، ۷.۸ درصد برای چین، ۴.۷ درصد برای فرانسه و ۳.۵ درصد برای آلمان.

۲. هر دوی این کشورها در این دوران ۴.۴ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را داشته‌اند.

سرمایه‌گذاری خارجی دریافت کرده‌اند.^۱

این واقعیت که اهمیت گروه کشورهای در حال توسعه در جریان جهانی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بیشتر شده به معنای آن نیست که تمام کشورهای در حال توسعه فعالیت یکسانی در این حوزه داشته‌اند. در میان سال‌های ۱۹۸۰ تا ۲۰۱۰ ده دریافت‌کننده‌ی برتر جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در میان کشورهای در حال توسعه در حدود ۷۵.۷ درصد از جریان کلی این سرمایه‌گذاری را دریافت می‌کردند، به‌رغم اینکه فقط ۷۱.۴ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان در حال توسعه را تشکیل می‌دادند.^۲ به‌ویژه چین که در این دوران ۳۲.۲ درصد از جریان کلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در کشورهای در حال توسعه را دریافت کرده، در حالی که فقط ۲۲.۸ درصد از تولید ناخالص داخلی جهان در حال توسعه را داشته است.

در دوره‌ی اخیر سهم سرمایه‌گذاری در مناطق توسعه‌یافته‌ی سابق در جریان کلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی افزایش یافته و چشم‌انداز صنعتی جهان را تغییر داده است

در هفت سال اول دهه‌ی ۱۹۹۰، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی قهوه‌ای - سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به شکل ادغام و تملیک فرامرزی - معادل ۳۱.۵ درصد از جریان جهانی این سرمایه‌گذاری بود.^۳ در فاصله‌ی سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۱ که با رونق روند ادغام و تملیک فرامرزی همراه بود، این رقم به ۵۷.۷ درصد جهش کرد. این نسبت پس از آنکه در میان سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۴ مدتی به ۳۳.۷ درصد بازگشت، بار دیگر در میان سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸ به ۴۴.۷ درصد صعود کرد. اگرچه پس از بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ این نسبت به کمترین سطح خود طی دو دهه‌ی اخیر سقوط کرد (۲۵.۳ درصد در میان سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۲)، اما روند کلی این بوده که سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در مناطق توسعه‌یافته‌ی سابق نسبت به سرمایه‌گذاری در میادین توسعه‌نیافته افزایش یافته است.

این افزایش سرمایه‌گذاری قهوه‌ای با پدیده‌ای که پیتر نولان اقتصاددان دانشگاه کمبریج آن را **انقلاب**

۱. ایالات متحده تنها ۱۵.۰ درصد از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در جهان را کسب کرد، به‌رغم اینکه در همین دوران ۲۳.۱ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌داد. اعداد متناظر کشورهای فرانسه و برزیل نیز به ترتیب عبارت بودند از ۳.۰ درصد در برابر ۴.۳ درصد برای کشور فرانسه و ۲.۸ درصد در برابر ۳.۰ درصد برای کشور برزیل. در میان کشورهایی که درصد نامتناسبی از سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را کسب کرده‌اند کشورهای بلژیک و هنگ کنگ برجسته‌تر از سایرین هستند. این کشورها به ترتیب ۶ و ۴.۱ درصد از جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را دریافت کردند، در حالی که تنها ۰.۸ و ۰.۴ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی را تشکیل می‌دادند. همچنین کشور بریتانیا نیز حضور به شدت نامتناسبی داشته (۶.۸ درصد در برابر ۴.۰ درصد) و پس از آن نیز کشور چین (۱۱.۰ درصد در برابر ۸.۵ درصد) قرار داشت.

۲. ده دریافت‌کننده‌ی برتر جریان سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی عبارت بودند از چین، برزیل، مکزیک، روسیه، هند، مجارستان، آرژانتین، شیلی، تایلند و ترکیه.

۳. آمار موجود در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی قهوه‌ای (فرایند ادغام و تملک فرامرزی) و جریان کلی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی به صورت مستقیم با هم قابل‌مقایسه نیستند. دلایل متعددی برای این مسئله وجود دارد. یکی از دلایل این است که شاید بخشی از فرایند ادغام و تملک فرامرزی با منابع مالی محلی تأمین شود. دلیل دیگر این است که مبالغی که برای فرایندهای ادغام و تملک فرامرزی تخصیص می‌یابند معمولاً ممکن است به جای پرداخت یک‌جا در یک سال، طی یک بازه‌ی زمانی انجام شوند.

جهانی کسب و کار می‌نامد ارتباط نزدیکی داشته است. در چند دهه‌ی اخیر تعداد کمی از بازیگران جهانی توانسته‌اند از طریق یک فرایند شدید ادغام و تملیک فرامرزی تقریباً تمام صنایع جهان را تحت سلطه‌ی خود درآورند. صنعت هواپیماسازی جهانی تحت سلطه‌ی دو کمپانی بوئینگ و ایرباس قرار دارد، درحالی‌که ناظران صنعتی در این باره بحث و گفتگو می‌کنند که آیا در بلندمدت بیش از شش کمپانی بزرگ تولیدکننده‌ی خودرو (تویوتا، جنرال موتورز، فولکس‌واگن، رنو-نیسان، هیوندای-کیا و فورد) کمپانی دیگری می‌تواند در صنعت خودروسازی به حیات خود ادامه دهد یا خیر که به معنای آن است که آنها حتی در مورد بقای کمپانی‌های بزرگی مانند پژو-سیتروئن، فیات-کرایسلر و هوندا نیز مطمئن نیستند. اضافه‌براین، از طریق فرایندی که نولان آن را «اثر آبشاری»^۱ می‌نامد، حتی بسیاری از صنایع تأمین‌کننده نیز متمرکز خواهند شد. مثلاً صنعت تولید موتور هواپیما در حال حاضر تحت سلطه‌ی سه کمپانی قرار دارد (رولز-رویس، پرت و ویتنی و فیرفیلد که یکی از کمپانی‌های تابعه‌ی کمپانی جنرال الکتریک است).

مهاجرت و حواله‌ها

مرزهای آزاد، اما نه برای مردم؟

اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد در مورد مزایای مرزهای آزاد مدیحه‌سرایی می‌کنند. آنها استدلال می‌کنند که مرزهای آزاد به کمپانی‌ها اجازه داده‌اند تا از ارزان‌ترین منابع در سراسر جهان استفاده و بهترین پیشنهادات قیمتی را به مصرف‌کنندگان ارائه کنند. آنها ادعا دارند که مرزهای آزاد رقابت میان تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان (کالا و خدمات) را تشدید کرده و آنها را وادار کرده است تا هزینه‌های خود را کاهش داده و فن‌آوری‌های خود را بهبود ببخشند. آنها می‌گویند هرگونه محدودیتی که بر جابه‌جایی فرامرزی اقلام بالقوه‌ی معاملات اقتصادی (مانند کالاها، خدمات، سرمایه و هرچه که فکرش را بکنید) اعمال شود، برای اقتصاد مضر خواهد بود.

اما معامله‌ی اقتصادی خاصی به نام **مهاجرت** یا جابه‌جایی فرامرزی مردم وجود دارد که این اقتصاددانان به همان صورت در مورد آن صحبت نمی‌کنند. تنها تعداد بسیار کمی از اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد وجود دارند که از مهاجرت آزاد نیز درست همانند تجارت آزاد طرفداری می‌کنند.^۲ به نظر می‌رسد که بسیاری از اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد حتی نمی‌توانند تشخیص دهند زمانی که از جابه‌جایی آزادانه‌ی همه‌چیز به استثنای مردم طرفداری می‌کنند، در واقع دچار تناقض می‌شوند. به نظر می‌رسد سایر افراد

۱. به کتاب زیر رجوع کنید:

P. Nolan, J. Zhang and C. Liu, 'The global business revolution, the cascade effect, and the challenge for firms from developing countries', Cambridge Journal of Economics, vol. 32, no. 1 (2008).

2. cascade effect

۳. فیلیپ لاگرین، مولف کتاب «مهاجران: کشور شما به آنها نیاز دارد»، یکی از معدود اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد است که به طور جدی از مهاجرت به شدت آزاد (اما نه کاملاً آزاد) حمایت می‌کند.

Philippe Legrain, the author of *Immigrants: Your Country Needs Them*

نیز که از صحبت در مورد این مبحث اجتناب می‌کنند در اعماق وجود خود به خوبی می‌دانند که مهاجرت آزاد از نظر اقتصادی غیرممکن و از نظر سیاسی غیرقابل قبول است.

مهاجرت، ماهیت سیاسی و اخلاقی بازارها را به خوبی نشان می‌دهد

آنچه که مهاجرت - جابه‌جایی فرامرزی مردم در حکم عرضه‌کنندگان نیروی کار - را از جابه‌جایی فرامرزی سایر اقلام (کالاها، خدمات مالی یا سرمایه) متفاوت می‌کند این است که خدمات کاری را بدون انتقال حضور فیزیکی عرضه‌کننده‌ی آن به کشور نمی‌توان وارد کرد.

زمانی که شما یک آید را از کشور چین یا خدمات بانکداری سرمایه‌گذاری را از بریتانیا خریداری می‌کنید، نیازی نیست که کارگران مونتاژکار چینی یا بانکدار بریتانیایی به کشور شما بیایند و در آنجا زندگی کنند. البته، مواردی وجود دارند که طی آن کارگران در میان مرزهای کشورهای مختلف جابه‌جا می‌شوند (مثلاً میان کشورهای ایالات متحده و مکزیک)، به همین دلیل نیز درآمد آنها در مولفه‌ای از حساب جاری به نام «جبران خدمات کارمندان» لحاظ می‌شود. با این حال، به‌طور کلی زمانی که مردم برای کار به کشور شما می‌آیند بایستی دست‌کم برای مدتی در کشور شما بمانند.

همچنین زمانی که مردم در داخل مرزهای کشور شما ساکن شده و در آنجا کار می‌کنند بایستی از حداقل حقوق شهروندی مشخصی برخوردار باشند یا دست‌کم در کشورهای دموکراتیک اینچنین وضعیتی حاکم است.^۱ نمی‌توانید بگویید که اگر کارگری مثلاً از کشور هند به کشور سوئد آمده تا در آنجا کار کند بایستی دستمزدی برابر کارگران کشور هند داشته و حقوق او در محل کار نیز تنها هم‌سطح حقوق کارگران هندی باشد، چرا که وی در هر صورت یک فرد هندی است.

اما در این صورت چه حقوقی بایستی به مهاجران اعطا شود؟ آیا آنها بایستی در انتخاب شغل از آزادی انتخابی همانند مردم کشور میزبان برخوردار باشند که زمانی پذیرفته شده بود یا بایستی همانند بسیاری از کشورهای مهاجرپذیر صرفاً به صنایع خاص یا حتی یک کارفرمای خاصی محدود شوند. آیا بایستی مهاجران را وادار کرد تا برای خدمات اجتماعی خاصی که برای شهروندان کشور میزبان رایگان است مانند آموزش ابتدایی و خدمات درمانی هزینه پرداخت کنند؟^۲ آیا بایستی آنها را حتی وادار به پیروی از هنجارهای فرهنگی کشور پذیرنده کنیم (مثلاً، ممنوع کردن حجاب)؟ این موارد همگی سوالاتی است که هیچ پاسخ آسانی برای‌شان وجود ندارد، به‌ویژه از آن دسته از پاسخ‌های ساده‌ای که اقتصاد نئوکلاسیک برای مسائل خود ارائه می‌کند. پاسخ این سوالات به قضاوت‌های سیاسی و اخلاقی صریحی نیاز دارد که بار دیگر نشان می‌دهد علم اقتصاد نیز نمی‌تواند یک «علم مستقل از ارزش‌های اخلاقی و اجتماعی» باشد.

۱. در مورد مسئله‌ی حقوق کارگران مهاجر به کتاب زیر رجوع کنید:

M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration* (Princeton: Princeton University Press, 2013).

۲. اما توجه داشته باشید که در نهایت بیشتر شهروندان از طریق مالیات تنها بخشی از هزینه‌های این خدمات را پرداخت می‌کنند.

مهاجرت معمولاً به سود کشور پذیرنده است

توافق عمومی گسترده‌ای در این فقره وجود دارد که خود مهاجران از مهاجرت سود می‌برند و در برخی مواقع این سود بسیار زیاد است، خصوصاً زمانی که آنها از یک کشور فقیر به یک کشور ثروتمند مهاجرت می‌کنند. اما در مورد مزایای مهاجرت برای کشورهای پذیرنده اختلاف نظر بیشتری وجود دارد. به‌رغم این موضوع، شواهد موجود نشان می‌دهد که مهاجرت واقعاً برای کشورهای پذیرنده سودمند است، اگرچه این سود دامنه‌ی محدودی دارد.^۱

مهاجران معمولاً کمبود نیروی کار کشورهای پذیرنده را تکمیل می‌کنند (اگرچه تعریف کمبود نیروی کار در واقع به سادگی امکان‌پذیر نیست).^۲ این کمبود چه‌بسا یک کمبود عمومی باشد که مهاجران آن را تکمیل می‌کنند، مانند مهاجرت کارگران ترک در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ به آلمان غربی که معجزه‌ی اقتصادی کشور آلمان غربی در آن دوران در تمام بخش‌های اقتصادی کمبود نیروی کار را ایجاد کرده بود. اما غالباً این مهاجران برای تکمیل کمبود نیروی کار در بخش‌های خاصی از بازار کار کشور پذیرنده مهاجرت می‌کنند، چه برای اشتغال در مشاغل تری‌دی (3D) (منظورم کار در سینماهای سه بعدی نیست، بلکه مشاغل کثیف، خطرناک و طاقت‌فرسا است) یا برای مشاغلی که به مهارت بسیار بالایی نیاز دارند مانند مشاغل سیلیکون‌ولی.^۳ به‌طور خلاصه، مهاجران فقط به این دلیل به کشور شما می‌آیند که به آنها نیاز است. برخی کشورهای ثروتمند به‌ویژه کشور بریتانیا (که در واقع برخلاف استانداردهای کشورهای اروپایی، دولت رفاه سخاوتمندی ندارد) از پدیده‌ای به نام «گردشگری رفاهی»^۴ هراس دارند؛ مهاجران کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند می‌آیند تا با خدمات دولت رفاه کشور پذیرنده زندگی خود را تأمین کنند. اما در بیشتر این کشورها مالیات‌های پرداختی مهاجران به‌طور متوسط بیشتر از مبالغی است که از دولت رفاه دریافت می‌کنند. علت این پدیده نیز آن است که مهاجران معمولاً افراد جوان‌تری هستند (و در نتیجه از خدمات درمانی و سایر خدمات اجتماعی آنچنان استفاده‌ای نمی‌کنند) و به لطف سیاست‌های مهاجرتی که کارگران ماهر را ترجیح می‌دهند، معمولاً این افراد در مقایسه با مردم عادی محلی، مهارت بالاتر (و به همین دلیل درآمد بالاتری نیز) دارند.^۵

۱. البته، در این مورد مهاجرت ناشی از اوضاع نابسامان به حساب آورده نشده؛ کسانی که به دلیل جنگ داخلی یا بلایای طبیعی به کشور همسایه پناهنده می‌شوند.

۲. در مورد مباحثی پیرامون تعریف کمبود نیروی کار، به کتاب زیر رجوع کنید:

M. Ruhs and B. Anderson (eds.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy* (Oxford: Oxford University Press, 2012), Chapter 1.

3. Silicon Valley

4. welfare tourism

۵. برای کسب اطلاعات بیشتر، به کتاب زیر رجوع کنید:

C. Dustmann and T. Frattini, 'The fiscal effects of immigration to the UK', Discussion Paper no. 22/13 (London: CReAM (Centre for Research and Analysis of Migration), University College London, 2013).

مهاجران تنوع فرهنگی کشور را افزایش می‌دهند و همین افزایش تنوع فرهنگی می‌تواند هم مردم بومی و هم مهاجران را تحریک کند تا با ترکیب ایده‌های جدید، حساسیت‌های جدید و روش‌های جدید انجام کارهای مختلف* خلاقیت خود را افزایش دهند. این پدیده نه تنها برای کشورهای مهاجرمحوری مانند ایالات متحده بلکه برای سایر کشورهای اروپایی که مهاجران کمتری را می‌پذیرند، صادق است.

برخی کارگران بومی ضرر می‌کنند، اما ضرر آنها آنچنان زیاد نیست و مشکلات آنها نیز غالباً نه به خاطر

مهاجران بلکه از راهبردهای شرکتی و سیاست‌های اقتصادی «نادرست» ناشی می‌شود

این واقعیت که مهاجرت برای کشور پذیرنده مفید است به معنای آن نیست که تمام شهروندان کشور پذیرنده به‌طور یکسان از آن سود خواهند برد. بلکه کسانی که در انتهای پایینی بازار کار قرار داشته، مهارت‌های ارزشمندی ندارند و بایستی برای کسب شغل با مهاجران رقابت کنند، شاید از این پدیده متضرر شوند چرا که احتمالاً مجبور به پذیرش دستمزدهای پایین‌تر و شرایط کاری بدتر خواهند شد و احتمال بیکاری آنها بالاتر می‌رود. اما پژوهش‌های انجام شده نشان می‌دهد که میزان ضرر و زیان آنها کوچک است.^۱

مشخصاً به صورت خاص در زمان‌هایی مانند دوران امروزی یا دهه‌ی ۱۹۳۰ که وضعیت اقتصادی دشواری بر کشور حاکم است، کارگران بومی ناراضی با فریب‌کاری‌های سیاستمداران عوام‌گرای جناح راست متقاعد می‌شوند که مشکلات آنها عمدتاً از حضور مهاجران ناشی شده است. اما دلایل مهم‌تر رکود دستمزدها و شرایط کاری رو به زوال، به حوزه‌ی راهبرد شرکتی و سیاست‌های اقتصادی دولت مانند بیشینه‌سازی ارزش سهام سهامداران از جانب شرکت‌ها که نیازمند تحت فشار گذاشتن کارگران است، سیاست‌های ضعیف در حوزه‌ی اقتصاد کلان که در کشور بیکاری غیرضروری ایجاد می‌کند، نظام‌های نامناسب آموزش مهارت که قدرت رقابت کارگران محلی را از بین می‌برد و مواردی از این قبیل مرتبط است. متأسفانه ناکامی و بی‌میلی سیاستمداران مطرح جامعه برای مبارزه با این مسائل ساختاری اساسی در بسیاری از کشورهای ثروتمند، فضایی را برای فعالیت احزاب ضد‌مهاجر ایجاد کرده است.

«فرار مغزها» و «عیب‌ی مغزها»: اثرات مهاجران بر کشورهای مبدأ

کشورهای ارسال‌کننده‌ی مهاجران، کارگران خود را از دست می‌دهند. البته، اگر کشوری با بیکاری بالایی روبه‌رو باشد و کارگران بی‌مهارت و بیکار این کشور مهاجرت کنند، پدیده‌ی مهاجرت پدیده‌ی خوبی خواهد بود. با این حال، مهاجرت غالباً برای این دسته از کارگران دشوار است چراکه کشورهای پذیرنده‌ی مهاجران کارگران با مهارت را می‌خواهند و همچنین مهاجرت به پول نیاز دارد (مانند هزینه‌های تحقیقات،

۱. برای کسب اطلاعات بیشتر، به کتاب زیر رجوع کنید:

G. Ottaviano and G. Peri, 'Rethinking the gains of immigration on wages', NBER Working Paper no. 12497 (Cambridge, MA: NBER (National Bureau of Economic Research), 2006); downloadable from: <http://www.nber.org/papers/w12497>.

هزینه‌های ارسال درخواست مهاجرت، بلیت‌های هواپیما) که این دسته از کارگران چنین چیزهایی ندارند. به همین دلیل غالباً مردمی که نباید مهاجرت کنند یعنی همان کارگران ماهر مهاجرت می‌کنند. این پدیده فرار مغزها^۱ نامیده می‌شود.

برخی کارگران ماهر شاید در کشور مقصد خود حتی مهارت‌های بیشتری را بیاموزند و در نهایت به وطن خود باز گردند و این مهارت‌های جدید را به سایرین آموزش دهند. این پدیده نیز عایدی مغزها^۲ نامیده می‌شود، اما شواهد تأییدکننده‌ی آن بسیار محدود است.

حواله‌های ارسالی، اصلی‌ترین کانال تأثیرپذیری کشورهای ارسال‌کننده‌ی مهاجر است. حواله‌های ارسالی، اصلی‌ترین کانال تأثیرپذیری کشورهای ارسال‌کننده‌ی مهاجر است. حواله‌های ارسالی بر کشورهای دریافت‌کننده اثراتی چندبعدی دارند.^۳

کسر بزرگی (۶۰ الی ۸۵ درصد) از این حواله‌ها برای مخارج روزانه‌ی خانوارها مصرف می‌شود. این پدیده قطعاً استانداردهای مادی زندگی دریافت‌کنندگان را بهبود می‌بخشد. کسر باقی‌مانده‌ی این حواله‌ها نیز به کسب و کارهای کوچکی سرازیر می‌شود که خانواده‌های دریافت‌کننده‌ی این حواله‌ها اداره می‌کنند و درآمد بیشتری برای آنها ایجاد می‌کند. در کشورهایی مانند مکزیک حواله‌های ارسالی همچنین از طریق انجمن‌هایی به نام «انجمن‌های زادگاه»^۴ به سوی سرمایه‌گذاری‌های عمومی در سطح محلی هدایت می‌شوند (مانند ساخت درمانگاه‌ها، مدارس و آبیاری).^۵

اعضای خانواده‌های دریافت‌کننده‌ی این حواله‌ها که درآمد بالاتری دارند، مجبور نخواهند بود به سختی گذشته کار کنند. این پدیده نیز غالباً به معنای کاهش کار کودکان است. این پدیده همچنین مرگ و میر نوزادان را کاهش می‌دهد، چراکه سایر اعضای خانواده مادرانی را که کودکان کم سن و سال‌تری دارند در اولویت کاهش کار بیرون از خانه قرار می‌دهند.

آخرین و مهم‌ترین نکته این‌که برای دریافت این حواله‌ها بایستی برخی هزینه‌های انسانی منفی پرداخت شوند. مهاجرت غالباً اعضای خانواده‌ها را از هم جدا می‌کند و کودکان خانواده را تحت مراقبت دیگران قرار می‌دهد زیرا مادران غالباً مجبور خواهند بود در نقش پرستار بچه یا خدمتکار در خانه‌ی دیگران کار

1. brain drain

2. brain gain

۳. برای مشاهده‌ی مباحث جامعی در مورد اثرات حواله‌های ارسالی به کتاب زیر رجوع کنید:

I. Grabel, "The political economy of remittances: What do we know? What do we need to know? PERI Working Paper Series, no. 184 (Amherst, MA: PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, 2008); downloadable from: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP184.pdf.

4. hometown associations

۵. دولت مکزیک در گذشته معمولاً مبلغ حواله‌های مورد استفاده در این سرمایه‌گذاری‌ها را با کمک‌های دولتی افزایش می‌داد، اما اجرای این طرح ادامه پیدا نکرده است.

کنند. هزینه‌های بی‌شمار چنین سختی‌هایی شاید با این حواله‌ها کاملاً جبران نشود.

اعداد زندگی واقعی

مهاجرت به کشورهای ثروتمند طی دو دهه‌ی اخیر افزایش پیدا کرده است، اما نه به میزانی که مردم

تصور می‌کنند

چهبسا با خواندن نشریه‌های مشهور کشورهای ثروتمند و مشاهده‌ی موفقیت اخیر احزاب ضد مهاجر در برخی کشورهای اروپایی (به‌ویژه فرانسه، هلند، سوئد و فنلاند) تصور کنید این کشورها در دوره‌ی اخیر با هجوم سیلی از مهاجران روبه‌رو بوده‌اند.

اما مهاجرت به این کشورهای ثروتمند در دوره‌ی اخیر افزایش چشمگیری نداشته است. در میان سال‌های ۱۹۹۰ الی ۲۰۱۰ تعداد مهاجرانی که در این کشورها زندگی می‌کردند از ۸۸ میلیون نفر به ۱۴۵ میلیون نفر افزایش پیدا کرده است. اگر نسبت مهاجران به جمعیت این کشورها را در نظر بگیریم، مشاهده می‌کنیم که نسبت تعداد مهاجران کشورهای ثروتمند به جمعیت آنها از ۷.۸ درصد در سال ۱۹۹۰ به ۱۱.۴ درصد در سال ۲۰۱۰ افزایش پیدا کرده است. البته، این افزایش قابل توجهی است اما برخلاف تبلیغاتی که علیه آن صورت می‌گیرند به‌هیچ‌وجه تغییر ویرانگری به حساب نمی‌آید.

یک سوم از مهاجران در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کنند

مهاجرت منحصرأ از کشورهای در حال توسعه به سوی کشورهای ثروتمند روی نمی‌دهد. بلکه در میان کشورهای در حال توسعه نیز جریان بزرگی از مهاجرت وجود دارد که معمولاً از کشورهای فقیرتر به سوی کشورهای ثروتمندتر جریان دارد. در عین حال مهاجرت به دلیل بلایای طبیعی یا درگیری‌های مسلحانه در میان کشورهای همسایه نیز روی می‌دهد.

در سال ۲۰۱۰ در حدود ۲۱۴ میلیون نفر مهاجر در سراسر جهان وجود داشت که ۱۴۵ میلیون نفر از این مهاجران در کشورهای ثروتمند زندگی کرده و مابقی آنها (۶۹ میلیون نفر دیگر) در کشورهای در حال توسعه زندگی می‌کردند. بدین ترتیب می‌توان گفت که کشورهای در حال توسعه در حدود یک سوم از مهاجران جهان را در خود جای داده‌اند.

طی دو دهه‌ی اخیر تعداد کل مهاجران در سراسر جهان نسبت به جمعیت کل جهان تنها اندکی افزایش

یافته است

طی دو دهه‌ی اخیر سهم مهاجران از کشورهای در حال توسعه در واقع حتی کاهش یافته است. این نسبت از ۱.۶ درصد جمعیت آنها در سال ۱۹۹۰ به ۱.۲ درصد در سال ۲۰۱۰ کاهش یافته است.

از آنجا که جمعیت کشورهای در حال توسعه در حدود ۴.۵ برابر کشورهای ثروتمند است (۵.۶۰ میلیارد نفر در برابر ۱.۲۹ میلیارد نفر) این پدیده تقریباً افزایش تعداد مهاجرت به کشورهای ثروتمند را که در بالا

۱. داده‌های مرتبط به تعداد مهاجران در این پاراگراف و پاراگراف‌های بعدی از پایگاه داده‌ای شاخص‌های توسعه‌ی جهانی بانک جهانی اخذ شده‌اند.

به آن اشاره شد، توجیه می‌کند. در مقیاس جهانی، تعداد مهاجران عملاً راکد مانده است؛ از ۳۰ درصد در سال ۱۹۹۰ به ۳۱ درصد در سال ۲۰۱۰ افزایش یافته است.

طی دهه‌ی اخیر حواله‌های ارسالی رشد نسبتاً چشمگیری داشته‌اند

از اوایل دهه‌ی ۲۰۰۰ به بعد حواله‌های ارسالی رشد چشمگیری داشته است. همان‌طور که در بخش‌های پیشین اشاره کردم در حال حاضر حجم کلی این حواله‌ها به بیش از ۳۰۰ میلیارد دلار رسیده که در حدود سه برابر حجم کلی کمک خارجی است که کشورهای ثروتمند به کشورهای در حال توسعه اعطا می‌کنند (در حدود ۱۰۰ میلیارد).

در سال ۲۰۱۰، بزرگ‌ترین دریافت‌کننده‌ی این حواله‌ها کشور هندوستان بود (۵۴۰ میلیارد دلار).^۱ کشور چین نیز با فاصله‌ی اندکی از کشور هندوستان در جایگاه دوم قرار داشت (۵۲۳ میلیارد دلار). پس از این کشورها نیز به ترتیب کشورهای مکزیک (۲۲۱ میلیارد دلار) و کشور فیلیپین (۲۱۴ میلیارد دلار) با فاصله‌ی زیادی در جایگاه‌های سوم و چهارم قرار داشتند. نیجریه، مصر و بنگلادش، سایر کشورهای در حال توسعه‌ای بودند که مبالغ بزرگی از این حواله‌ها را دریافت می‌کردند: برخی از کشورهای توسعه‌یافته مانند فرانسه، آلمان، اسپانیا و بلژیک نیز در میان دریافت‌کنندگان بزرگ این حواله‌های ارسالی قرار داشتند.

زمانی که به جای قدر مطلق این حواله‌ها، نسبت آنها به تولید ناخالص داخلی کشور را در نظر بگیرید اهمیت این حواله‌ها را واضح‌تر می‌توان درک کرد. اگرچه کشور هندوستان از نظر قدر مطلق حواله‌های دریافتی بزرگترین کشور دریافت‌کننده‌ی این حواله‌ها به حساب می‌آید اما مبلغ این حواله‌ها تنها معادل ۳۲ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور هستند.

در برخی از کشورهای جهان زمانی که نسبت مبلغ این حواله‌ها به تولید ناخالص داخلی کشور محاسبه می‌شود، اعداد بسیار عظیمی به دست می‌آیند. مثلاً در سال ۲۰۱۰ کشور تاجیکستان با حواله‌های دریافتی معادل ۴۱ درصد از تولید ناخالص داخلی خود، از این نظر در صدر جدول جهانی قرار گرفت. کشور لستو نیز با نسبت ۲۸ درصد، با فاصله‌ی کمی از کشور تاجیکستان جایگاه دوم را از آن خود کرد. نسبت حواله‌های دریافتی به تولید ناخالص داخلی کشورهای جمهوری قرقیزستان، مولداوی، لبنان و برخی از کشورهای دیگر نیز بزرگتر یا مساوی ۲۰ درصد است.

حواله‌های دریافتی بالا می‌توانند تأثیرات مثبت و منفی شدیدی بر کشور دریافت‌کننده داشته باشند

زمانی که مبلغ حواله‌های دریافتی بالا است، این حواله‌ها می‌توانند تأثیرات مثبت و منفی شدیدی بر کشور دریافت‌کننده داشته باشند.

یکی از جنبه‌های مثبت این است که افزایش منابع مالی کشوری به میزان ۲۰ درصد از تولید ناخالص

۱. داده‌های مربوط به حواله‌های ارسالی در این پاراگراف و پاراگراف‌های بعدی از آمار مهاجرت و حواله‌های ارسالی بانک جهانی اخذ شده‌اند.

داخلی آن کشور، میزان مصرف و سرمایه‌گذاری آن کشور را به مقدار بسیار زیادی افزایش خواهد داد. حواله‌های بزرگ در بسیاری از کشورهای جهان همچنین به منزله‌ی نوعی ضربه‌گیر نیز عمل می‌کنند. پس از رخ دادن بلایای طبیعی (مانند زمین‌لرزه‌ی کشور هایتی)، بحران مالی (مانند بحران مالی کشورهای جنوب شرقی آسیا در سال ۱۹۹۷) یا جنگ‌های داخلی (مانند سیرالئون یا لبنان) معمولاً حواله‌های ارسالی افزایش می‌یابند به این دلیل که هم تعداد بیشتری از مردم مهاجرت می‌کنند و هم کارگران فعلی که در کشورهای دیگر مشغول به کار هستند پول بیشتری را ارسال می‌کنند تا به اعضای خانواده و دوستان خود که حالا نیاز بیشتری دارند، کمک کنند.

از میان اثرات منفی مبالغ بالای حواله‌های دریافتی نیز می‌توان به تشدید حباب‌های مالی مانند طرح هرمی کشور آلبانی در سال‌های ۱۹۹۵ الی ۱۹۹۶ که در سال ۱۹۹۷ فرو پاشید اشاره کرد. همچنین افزایش ناگهانی جریان ورودی ارزهای خارجی به شکل حواله‌های ارسالی می‌تواند با افزایش ناگهانی ارزش ارز کشور دریافت‌کننده و در نتیجه گران‌تر کردن نسبی صادرات این کشور برحسب ارزهای خارجی، قابلیت رقابت صادرات کشور دریافت‌کننده را تضعیف کند.

ملاحظات پایانی: بهترین جهان‌های ممکن؟

طی سه دهه‌ی اخیر محیط بین‌المللی که به سرعت در حال تغییر است، اقتصادهای ملی را به روش‌های بسیار زیادی تحت تأثیر شدیدی قرار داده است. افزایش شدید جریان فرامرزی کالاها، خدمات، سرمایه و فن‌آوری‌ها، روش سازمان‌دهی فرایند تولید، کسب ارزهای خارجی برای واردات اقلام مورد نیاز خود و دریافت سرمایه‌گذاری‌های مالی و فیزیکی، کشورها را با تغییر مواجه کرده است. افزایش جابه‌جایی فرامرزی افراد نسبت به افزایش جابه‌جایی فرامرزی در حوزه‌های دیگر به مراتب کمتر بوده است، اما این پدیده نیز به نوبه‌ی خود تأثیرات قابل توجهی بر بسیاری از کشورها داشته است مانند: ایجاد تنش میان مهاجران و «مردم بومی» (در کشورهای پذیرنده) یا ایجاد جریان بزرگی از حواله‌های ارسالی که الگوی مصرف، سرمایه‌گذاری و تولید کشور ارسال‌کننده را به‌طور قابل توجهی تغییر داده‌اند.

این تغییرات که غالباً به صورت فرایند جهانی شدن خلاصه می‌شوند، از ویژگی‌های بارز عصر ما بوده‌اند. طی چند دهه‌ی اخیر، نخبگان کسب‌وکارهای بسیار موفق، استادان مدیریت پیروی مد روز، سیاست‌مدارانی که کشورهای ثروتمند و قدرتمند را اداره می‌کنند و اقتصاددانان باهوش حامی آنها اعلام کرده‌اند که این فرایند اجتناب‌ناپذیر و مقاومت‌ناپذیر است. آنها که مدعی هستند این فرایند از پیشرفت فن‌آوری‌ها سرچشمه می‌گیرد از کسانی که برای معکوس‌سازی یا تغییر برخی جنبه‌های آن تلاش می‌کنند انتقاد کرده و آنها را واپسگرا می‌نامند. بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ اعتماد به نفس این افراد را تا حدودی تضعیف کرد، اما تفکرات موجود در پس این ادعا، از جمله آنکه حمایت‌گرایی همواره پدیده‌ی نامطلوبی است، جریان آزاد سرمایه تضمین می‌کند که کمپانی‌ها و کشورها به بهترین نحو سرمایه را دریافت خواهند کرد، یا بایستی با آغوش باز از کمپانی‌های فراملی استقبال کرد و مواردی از این قبیل همچنان

بر جهان ما غالب هستند.

با این حال، جهانی شدن یک پیامد اجتناب ناپذیر ناشی از پیشرفت فن‌آوری‌ها نیست. طی عصر طلایی سرمایه‌داری (سال‌های ۱۹۴۵ الی ۱۹۷۳) اقتصاد جهان در مقایسه با همتای آن در عصر طلایی لیبرال (سال‌های ۱۸۷۰ الی ۱۹۱۳) به مراتب کمتر جهانی شده بود. این پدیده در حالی روی داده بود که در این دوران فن‌آوری‌های حمل‌ونقل و ارتباطات بسیار پیشرفته‌تر از کشتی‌های بخار و تلگراف سیمی عصر پیشین بود. در طی سه دهه‌ی اخیر فرایند جهانی‌شدن تنها به این دلیل تا این حد پیشرفت کرده که دولت‌های قدرتمند و نخبگان کسب‌وکارهای کشورهای ثروتمند تصمیم گرفته‌اند تا این حد پیشرفت کند. فرایند جهانی‌شدن نیز برخلاف ادعاهای طرفداران آن به هیچ‌وجه «بهترین جهان ممکن» (عبارت مشهوری که من آن را از رمان ولتر نویسنده و فیلسوف فرانسوی با عنوان کاندیدا اخذ کردم) را ایجاد نکرده است. طی سه دهه‌ی اخیر از این روند فوق‌العاده سریع در جهانی‌شدن، سرعت رشد اقتصادی کاهش پیدا کرده، نابرابری افزایش یافته و وقوع بحران‌های مالی در بیشتر کشورهای جهان به مراتب بیشتر شده است.

البته، منظور از تمام این گفته‌ها این نیست که یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی به هر شکل و صورتی مضر است و کشورها بایستی تعامل خود با جهان بیرون را به حداقل برسانند. بلکه منظورم کاملاً برعکس آن است؛ آنها اگر می‌خواهند استانداردهای زندگی شایسته‌ی خود را حفظ کنند بایستی فعالانه در اقتصاد جهانی مشارکت کنند. برای کشورهای در حال توسعه تعامل با اقتصاد بین‌المللی برای توسعه‌ی بلندمدت آنها ضروری است. رفاه و کامیابی ما مطلقاً به درجه‌ای از یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی بستگی دارد.

با این حال، این موضوع به معنای آن نیست که هر نوع و هر درجه از یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی مطلوب است. اینکه هر کشوری بایستی در چه زمانی و به چه میزان در اقتصاد خود را به روی اقتصاد جهانی باز کند و در نتیجه در هر حوزه‌ی اقتصاد به چه میزان یکپارچگی بین‌المللی کلی نیاز است، به اهداف بلندمدت و قابلیت‌های کشورها بستگی دارد. حمایت‌گرایی می‌تواند اقدام مناسبی باشد، البته به شرطی که به شیوه‌ی درست و در صنعت درستی انجام شود. مقرراتی که در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وضع می‌شوند شاید برای کشوری مناسب باشند، در حالی که همین مقررات برای کشور دیگری کاملاً مضر باشند. برخی از جریان‌های مالی فرامرزی نیز ضروری هستند در حالی که اگر تعداد آنها بسیار زیاد شود چه‌بسا برای کشور مضر باشند. مهاجرت نیز بسته به نوع سازمان‌دهی آن ممکن است هم برای کشور ارسال‌کننده و هم برای کشور پذیرنده‌ی مهاجران مفید باشد یا نباشد. تا زمانی که این نکات حیاتی را درک نکنیم قادر نخواهیم بود از مزایایی کلی یکپارچگی اقتصادی بین‌المللی بهره‌مند شویم.

منابعی برای مطالعات بیشتر

H.-J. CHANG

Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World (London: Random House, 2007).

P. HIRST, G. THOMPSON AND S. BROMLEY

Globalization in Question, 3rd edition (Cambridge: Polity, 2009).

R. KOZUL-WRIGHT AND P. RAYMENT

The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World (London: Zed Books and Third World Network, 2007).

W. MILBERG AND D. WINKLER

Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2013).

D. RODRIK

The Globalization Paradox (Oxford: Oxford University Press, 2011).

J. STIGLITZ

Making Globalization Work (London and New York: W. W. Norton and Co., 2006).

M. WOLF

Why Globalization Works (New Haven and London: Yale University Press, 2004).

میان‌پرده‌ی دوم ادامه می‌دهیم...

اولین بخش از این کتاب به «آشنایی» اولیه با اقتصاد اختصاص داشت. در این بخش در مورد مسائلی از این دست بحث کردیم که علم اقتصاد چیست (مطالعه‌ی رشته‌ی اقتصاد)، منظور از اقتصاد یک کشور چیست، چطور اقتصاد ما به وضعیت امروزی خود رسیده است، چه روش‌هایی متفاوتی برای مطالعه‌ی آن وجود دارد و چه کسانی بازیگران اصلی اقتصادی هستند. حالا که با اقتصاد یک «آشنایی اولیه» پیدا کرده‌اید به ما اجازه بدهید تا در مورد این مسئله بحث کنیم که چطور می‌توان از علم اقتصاد برای درک اقتصاد جهانی «استفاده» کرد.

کلام آخر اکنون چه می‌شود؟ چطور می‌توان از علم اقتصاد برای بهبود اقتصاد استفاده کرد؟

«تا زمانی که کاری انجام نشده همیشه انجام آن ناممکن به نظر می‌رسد.» نلسون ماندلا
چطور از علم اقتصاد «استفاده کنیم؟»

هدف من در این کتاب این بود که به خواننده نحوه‌ی فکر کردن در مورد اقتصاد را آموزش بدهم، نه اینکه به او بگویم چه فکری درباره‌ی اقتصاد داشته باشد. در این کتاب عناوین بسیاری را پوشش دادیم و انتظاری ندارم که خوانندگان من تمام مطالب (یا حتی بیشترشان) را به خاطر بسپارند. اما چند مطلب مهم هست که بایستی هنگام «استفاده از» علم اقتصاد به خاطر سپرد (هرچه باشد این کتاب یک راهنمای کاربردی است).

به سود چه کسی است؟: علم اقتصاد یک استدلال سیاسی است

علم اقتصاد یک استدلال سیاسی است. علم اقتصاد یک علم محض نیست و هیچ‌گاه نیز نمی‌تواند باشد؛ هیچ حقیقت عینی در علم اقتصاد وجود ندارد که بتوان آن را کاملاً از سیاست و همچنین غالباً اخلاق و قضاوت شخصی مستقل دانست. بدین ترتیب، زمانی که با یک استدلال اقتصادی روبرو می‌شوید، بایستی این پرسش بسیار کهن را از خود بپرسید که این استدلال «به سود چه کسی است؟» که اولین بار مارکوس تولیوس سیسرو^۱ سیاست‌مدار و خطیب رومی آن را پرسید.

برخی مواقع به راحتی می‌توان ماهیت سیاسی یک استدلال اقتصادی را مشاهده کرد چرا که براساس مفروضات سوال‌برانگیزی بنا شده که به شکلی کاملاً واضح به نفع گروه خاصی است. مثلاً، استدلال تراوشی به‌طور اساسی بر این فرض مبتنی است که وقتی کسر بزرگتری از تولید ملی به ثروتمندان تعلق می‌گیرد، این افراد از آن برای سرمایه‌گذاری بیشتر استفاده خواهند کرد؛ فرضیه‌ای که به‌هیچ‌وجه برگرفته از واقعیت نیست.

در موقعیت‌های دیگری نیز چه‌بسا یک استدلال به‌طور ناخواسته به نفع گروه خاصی باشد. مثلاً استدلالی

1. Tullius Cicero

که مدعی استفاده از معیار پارتو است شاید در ظاهر به نفع کسی نباشد، چراکه در این استدلال^{۱۰} آن تغییری بهبود اجتماعی قلمداد می‌شود که وضعیت زندگی را بهتر می‌کند، اما زندگی سایرین را بدتر نمی‌کند و به همین دلیل اجازه نمی‌دهد که حتی حق یک نفر نیز از جانب مابقی اجتماع زیر پا گذاشته شود. با این حال، این استدلال به‌طور ضمنی به نفع کسانی است که از وضعیت کنونی بیشترین بهره را می‌برند، زیرا این استدلال به آنها اجازه می‌دهد مانع تغییر وضعیت کنونی شوند چون تغییر این وضعیت به ضررشان است.

قضاوت‌های سیاسی و اخلاقی حتی در بینش‌های ظاهراً مستقل از ارزش‌های اجتماعی و اخلاقی مانند تعریف مرز بازار نیز حاضر هستند. تعریف اینکه چه اقلامی به حوزه‌ی بازار تعلق دارند یک اقدام به شدت سیاسی است. زمانی که بتوانید کالای خاصی (مثلاً آب) را به حوزه‌ی بازار بکشید می‌توانید قانون «هر دلار یک رأی» را برای تصمیمات پیرامون آن به کار ببندید و در نتیجه ثروتمندان آسان‌تر می‌توانند بر پیامدهای آن تأثیر بگذارند. در مقابل، اگر بتوانید کالای خاصی (مانند کار کودکان) را از حوزه‌ی بازار خارج کنید دیگر نمی‌توان با پول بر نحوه‌ی استفاده از آن تأثیر گذاشت.

البته، بیان این نکته که علم اقتصاد یک استدلال سیاسی است به معنای آن نیست که «هر چیزی قابل قبول است». بسته به وضع موجود همواره برخی نظریه‌ها بهتر از نظریه‌های دیگر هستند. اما این مسئله به معنای آن است که شما هیچ‌گاه نباید سخن هیچ اقتصاددانی را باور کنید که مدعی است تحلیلی «علمی» و مستقل از ارزش‌های اخلاقی اجتماعی ارائه می‌کند.

«به مرد چکش به دست» بدل نشوید: برای کاربرد علم اقتصاد بیش از یک راه وجود دارد که هر یک نقاط

قوت و ضعف خاص خود را دارد

به قراری که در بخش‌های پیشین مشاهده کردیم، به‌رغم ادعای بیشتر اقتصاددانان، بیش از یک راه درست برای «کاربرد» علم اقتصاد وجود دارد. اگر چه در دهه‌های اخیر رویکرد نئوکلاسیک مکتب اقتصادی غالب بوده است، اما دست کم نه مکتب اقتصادی متفاوت با نقاط قوت و ضعف خاص خود وجود دارد.

واقعیت دنیای اقتصاد بسیار پیچیده است و فقط با یک نظریه‌ی خاص نمی‌توان تمام آن را تحلیل کرد. نظریه‌های اقتصادی مختلف، واحدهای اقتصادی پایه (مانند افراد و طبقات اجتماعی) را به روش‌های مختلفی تعریف می‌کنند، بر پدیده‌های مختلفی تمرکز دارند (مانند اقتصاد کلان در برابر اقتصادی خرد)، سوالات متفاوتی را مطرح می‌کنند (مانند این که چطور می‌توانیم بازدهی استفاده از منابع موجود خود را افزایش دهیم در برابر اینکه چطور توانایی خود را برای تولید این منابع در بلندمدت افزایش دهیم) و می‌کوشند با استفاده از ابزار تحلیلی مختلف به این سوالات پاسخ دهند (مانند عقلانیت محض و عقلانیت محدود).

به قول معروف «کسی که فقط چکش به دست دارد همه چیز را میخ می‌بیند». اگر مسئله‌ای را با استفاده از بینش نظری خاصی بررسی کنید در نهایت صرفاً سوالات مشخصی را مطرح خواهید کرد و

تلاش می‌کنید به روش خاصی به این سوالات پاسخ دهید. البته، شاید خوش‌شانس باشید و مسئله‌ای که با آن روبه‌رو هستید واقعاً «میخی» باشد که «چکش» شما مناسب‌ترین ابزار برای آن است. اما اغلب مواقع این‌طور نیست و بایستی طیفی از ابزارهای مختلف را در دسترس خود داشته باشید.

شما به احتمال بسیار زیاد نظریه‌ی مورد علاقه‌ی خود را خواهید داشت. البته، استفاده‌ی بیشتر از یک یا دو نظریه نسبت به نظریه‌های دیگر به هیچ‌وجه اشتباه نیست، بلکه همه‌ی ما همین‌طور رفتار می‌کنیم. اما لطفاً به مرد (یا زن) چکش به دست بدل نشوید، چه برسد به اینکه ندانید ابزار دیگری نیز وجود دارند. برای تعمیم این قیاس می‌توان گفت که به جای چکش از چاقوی ارتش سوئیس استفاده کنید که برای انجام وظایف مختلف، ابزارهای مختلفی در آن تعبیه شده است.

«هر واقعیتی نیز در اصل یک نظریه است»: حقایق و حتی اعداد نیز در نهایت عینی نیستند

یوهان ولفگانگ گوته^۱ نویسنده (فاوست) و دانشمند آلمانی (نظریه‌ی رنگ‌ها) زمانی گفته است که «هر واقعیتی نیز یک نظریه است.»^۲ این سخنی است که در هنگام مشاهده‌ی «حقایق» اقتصادی بایستی در ذهن خود داشته باشیم.

بسیاری از مردم تصور می‌کنند اعداد اقتصادی سراسر است و عینی هستند، اما هر یک از این اعداد بر اساس نظریه‌ی خاصی ایجاد شده‌اند. البته، نمی‌خواهم همانند بنجامین دیزرائیلی^۳ نخست‌وزیر سابق بریتانیا بگویم که «هم دروغ داریم، هم دروغ زشت و هم آمار!» اما اعداد علم اقتصاد همواره نتایج تلاش برای اندازه‌گیری مفاهیمی هستند که تعریف آنها غالباً به شدت متناقض یا دست‌کم قابل‌بحث است.^۴

این گفته یک زبان‌بازی نظری نیست. روش ساخت نماگرهای اقتصادی ما بر نحوه‌ی سازمان‌دهی اقتصاد ما، نوع سیاست‌هایی که اجرا می‌کنیم و در نهایت نحوه‌ی زندگی ما قویاً تأثیرگذار است. این موضوع حتی در مورد ساده‌ترین اعدادی که آنها را مسلم فرض می‌کنیم مانند تولید ناخالص داخلی یا نرخ بیکاری نیز صادق است. نادیده گرفتن امور خانه‌داری و مراقبت‌های بدون دستمزد از اعضای خانواده و دوستان در تولید ناخالص داخلی به‌طور اجتناب‌ناپذیری باعث کم ارزش جلوه کردن این نوع کارها شده است. شکست تولید ناخالص داخلی برای به حساب آوردن کالاهای موقعیتی^۵ مصرف را در مسیر اشتباهی هدایت کرده است، طوری که برای ارزیابی استانداردهای زندگی کشورهای ثروتمند که این کالاها در آنها اهمیت بیشتری دارند نمی‌توان به این معیار اعتماد کرد (رجوع کنید به فصل ششم). تعریف

1. Johann Wolfgang von Goethe

2. . J. W. von Goethe, Sämtliche Werke, Part 1: Maximen und Reflexionen, Schriften zur Naturwissenschaft, Jubiläumsausgabe xxxix, 72, as cited in A. Gerschnkron, Continuity in History and Other Essays (Cambridge MA: Harvard University Press, 1968), Chapter 2, p. 43.

3. Benjamin Disraeli

4. تئودور پورتر مورخ برجسته‌ی علوم استدلال می‌کند که حتی بسیاری از اعداد علمی نیز در واکنش به فشارهای سیاسی و اجتماعی ایجاد شده‌اند. در این مورد رجوع کنید به کتاب وی با مشخصات ذیل:

Trust in Numbers: The

Pursuit of Objectivity in Science and Public Life (Princeton: Princeton University Press, 1995).

استاندارد بیکاری نیز با نادیده گرفتن کارگران ناامید شده در کشورهای ثروتمند و کارگران نیمه‌بیکار در کشورهای در حال توسعه، نرخ بیکاری را کمتر از مقدار واقعی آن نشان می‌دهد (رجوع کنید به فصل دهم). سیاست‌گذاران به‌طور طبیعی این نوع بیکاری‌ها را نیز غالباً نادیده می‌گیرند. البته، منظور از تمام این صحبت‌ها این نیست که همه‌ی اعداد علم اقتصاد بی‌مصرف یا حتی الزاماً گمراه‌کننده‌اند. ما برای درک قدر مطلق اقتصاد جهانی و نظارت بر نحوه‌ی تغییرات آن به این اعداد نیاز داریم، اما نبایستی آنها را با بی‌فکری بپذیریم.

اقتصاد بسیار بزرگ‌تر از بازار است: بایستی به تولید و کار هم فکر کرد

بخش زیادی از علم اقتصاد امروزه بر بازار تمرکز دارد. بیشتر اقتصاددانان امروزه نیز به مکتب نئوکلاسیک می‌پیوندند که مفهوم اقتصاد را به شکل تارنمایی از روابط مبادلاتی توصیف می‌کند؛ افرادی که اقلام مختلفی را از بنگاه‌های متعدد خریداری می‌کنند و خدمات کاری خود را به یکی از آنها به فروش می‌رسانند، درحالی‌که بنگاه‌ها نیز با افراد بسیار زیاد و سایر بنگاه‌ها خرید و فروش می‌کنند. اما نبایستی اقتصاد را با بازار یکسان دانست. بازار فقط یکی از روش‌های مختلف و متعدد سازمان‌دهی اقتصاد است، در واقع بازار تنها بخش کوچکی از اقتصاد مدرن را تشکیل می‌دهد. بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی از طریق دستورات داخلی کمپانی‌ها سازمان‌دهی می‌شوند، درحالی‌که دولت نیز بر بخش‌های بزرگی از اقتصاد تأثیرگذار بوده و حتی آنها را تحت فرمان خود دارد. دولت‌ها و به‌طور روز افزون سازمان‌های اقتصادی بین‌المللی خاصی مانند سازمان تجارت جهانی همچنین مرزهای بازارها را مشخص و قوانین معاملات آنان را تعیین می‌کنند. هربرت سایمون بنیان‌گذار مکتب رفتارگرا زمانی برآوردی ارائه کرد که فقط ۲۰ درصد از فعالیت‌های اقتصادی در ایالات متحده را بازار سازمان‌دهی می‌کند.

تمرکز روی بازار باعث شده بیشتر اقتصاددانان از حوزه‌های بزرگی از زندگی اقتصادی ما غفلت کنند که پیامدهای منفی قابل‌توجهی بر سلامت ما دارد. نادیده گرفتن فرایند تولید به بهای تمرکز بر مبادلات، سیاست‌مداران برخی از کشورهای جهان را نسبت به افول صنایع تولیدی خود بی‌تفاوت کرده است. در نظر گرفتن افراد جامعه همچون مصرف‌کنندگان و نه تولیدکنندگان نیز به نادیده گرفته شدن مسائلی مانند کیفیت کار (مانند میزان جذابیت، میزان ایمن بودن، میزان استرس‌زا بودن و حتی میزان ظالمانه بودن کار) و توازن زندگی و کار منجر شده است. عدم توجه به این جوانب زندگی اقتصادی یکی از عواملی است که باعث شده مردم کشورهای ثروتمند به‌رغم مصرف بالاترین مقادیر کالاهای مادی و خدمات در طول تاریخ، همچنان احساس رضایتمندی نداشته باشند.

اقتصاد بسیار بزرگ‌تر از بازار است. تا زمانی که گستره‌ای بسیار فراتر از بازار را در نظر نگیریم، نمی‌توانیم اقتصاد یا جامعه‌ی مناسبی ایجاد کنیم.

اینک چه کنیم؟: اقتصاد بسیار مهم‌تر از آن است که آن را صرفاً به اقتصاددانان حرفه‌ای واگذار کرد

شاید با خود بگویید که خب تمام این سخنان عقلانی و درست به نظر می‌رسد، اما اینک بایستی چه کنیم؟ چه‌بسا به صورت کاملاً عقلانی بگویید که من فقط دانش و اطلاعاتی که اقتصاددانان حرفه‌ای تولید کرده‌اند را در دسترس دارم؛ خب با این دانش جدید چه کاری می‌توانم انجام دهم؟ در واقع، با این دانش جدید کارهای بسیاری می‌توانید انجام دهید و بایستی دست به کار شوید. من فقط سه مورد از مهم‌ترین آنها را در اینجا ذکر خواهم کرد.

«متخصص کسی است که نمی‌خواهد مطلب جدیدی بیاموزد». چطور به اقتصاددانان اجازه ندهیم تا از ما «سوءاستفاده» کنند؟

هری اس. ترومن با همان اسلوب همیشه جدی خود زمانی گفت: «متخصص کسی است که نمی‌خواهد مطلب جدیدی بیاموزد، چراکه در این صورت متخصص نخواهد بود.»

دانش تخصصی حتماً ضرورت دارد، اما یک فرد متخصص بنا به تعریف فقط حوزه‌ی محدودی را به خوبی می‌شناسد و نمی‌توان از او انتظار داشت در مورد مسائلی که شامل بیش از یک حوزه‌ی خاص زندگی است (یعنی غالب مسائل)، ایجاد توازن میان نیازهای مختلف انسانی، محدودیت‌های مالی و ارزش‌های اخلاقی، قضاوت‌های معناداری انجام دهد. گاهی برخورداری از دانش تخصصی چه‌بسا دید شما را به موضوع خاصی محدود کند. این میزان شک و تردید نسبت به دانش تخصصی را بایستی علاوه بر اقتصاد در تمام جنبه‌های دیگر زندگی نیز به کار بست. اتخاذ این نگرش نسبت به علم اقتصاد که یک استدلال سیاسی است و غالباً به شکل یک علم محض جلوه داده می‌شود، اهمیت ویژه‌ای دارد.

باید حاضر باشید اقتصاددانان حرفه‌ای را به چالش بکشید (و بله، صدا البته که این موضوع شامل حال من نیز می‌شود). اقتصاددانان حتی در زمینه‌ی موضوعات اقتصادی نیز هیچ انحصاری بر حقایق ندارند (چه برسد به اینکه بخواهند در مورد «همه‌چیز» حق انحصاری داشته باشند). برای شروع بایستی گفت که آنها حتی نمی‌توانند در میان خودشان نیز به اتفاق نظر دست پیدا کنند. بسیار پیش می‌آید که بینش‌هایشان محدود یا به طریق خاصی منحرف باشد؛ درست همانند تمام متخصصان حوزه‌های دیگر، متخصصان اقتصاد نیز در معرض پدیده‌ای قرار دارند که فرانسوی‌ها آن را تغییر دید ناشی از شغل^۱ می‌نامند. کاملاً محتمل است افرادی که هیچ تخصص اقتصادی نداشته و صرفاً آشنایی اولیه‌ای با نظریه‌های اقتصادی اصلی و درک مختصری از مفروضات سیاسی، اخلاقی و اقتصادی اساسی دارند بتوانند قضاوت‌های معقولی در مورد مسائل اقتصادی ارائه دهند. گاهی حتی قضاوت‌شان از قضاوت اقتصاددانان حرفه‌ای نیز بهتر است زیرا شاید آنها تمرکز بهتری داشته و واقعیت‌های اجتماعی را با اعماق وجود خود درک کرده باشند. اقتصاد بسیار مهم‌تر از آن است که آن را صرفاً به اقتصاددانان حرفه‌ای واگذار کرد.

حتی پا را فراتر گذاشته و می‌گوییم که تمایل برای به‌چالش کشیدن اقتصاددانان حرفه‌ای و سایر متخصصان بایستی بنیان دموکراسی را تشکیل دهد. اگر خوب به این موضوع فکر کنید مشاهده خواهید کرد که اگر قرار باشد فقط به سخن متخصصان گوش دهیم، پس اصلاً استقرار دموکراسی چه فایده‌ای دارد؟ اگر نمی‌خواهیم که جامعه‌ی ما از جانب نهادهای متشکل از متخصصان خودبرگزیده اداره شود، بایستی علم اقتصاد را بیاموزیم و اقتصاددانان حرفه‌ای را به چالش بکشیم.

«حتی به سخنان جناح دیگر نیز گوش دهید»: لزوم وجود انسانیت و ذهن آزاد

روی دیوارهای ساختمان شهرداری شهر گودای هلند این شعار لاتین نوشته شده است: «حتی به سخنان جناح دیگر نیز گوش دهید»^۱ این همان نگرشی است که هنگام بحث در مورد مسائل اقتصادی بایستی اتخاذ کنید. با توجه به پیچیدگی جهان و ماهیت جزئی تمام نظریه‌های اقتصادی بایستی نسبت به اعتبار نظریه‌ی مورد علاقه‌تان فروتن بوده و نسبت به آن ذهنیتی کاملاً باز داشته باشید. البته، منظورم این نیست که شما نبایستی هیچ بینش محکمی داشته باشید (بلکه به چنین بینشی نیاز دارید)، اما برخورداری از چنین بینشی نبایستی به این معنا باشد که تصور کنید نظریه‌ی مورد علاقه‌تان به‌طور مطلق درست است.

در این کتاب استدلال کرده‌ام که از مکتب مارکسیستی در جناح چپ گرفته تا مکتب اتریشی در جناح راست می‌توان نکته‌ای را از هر یک از مکاتب اقتصادی جهان آموخت. در واقع، در سراسر تاریخ افرادی که بینش‌های افراطی داشتند مانند خمرهای سرخ^۲ در جناح چپ تا بنیادگرایان بازاری نئولیبرال در جناح راست، زندگی مردم بسیار زیادی را ویران کرده‌اند.

«بدبینی عقل، خوش‌بینی اراده»: انجام تغییرات کاری بسیار دشوار است، اما حتی بزرگترین تغییرات نیز

ممکن است، البته، به شرطی که به حد کافی سخت بکوشید و این کوشش خود را به مدت کافی ادامه دهید

در سراسر این کتاب دیدیم که تغییر واقعیت اقتصادی جهان ما تا چه حد دشوار است، حالا این واقعیت خواه دستمزدهای پایین در کشورهای فقیر یا بهشت‌های مالیاتی در خدمت ابرثروتمندان باشد، خواه قدرت شرکتی مفرط و یا یک نظام مالی به شدت پیچیده باشد. در واقع، دشواری تغییر وضعیت کنونی حتی زمانی که بیشتر مردم قبول دارند این شرایط فقط به نفع اقلیت بسیار کوچکی است، هیچ کجا به اندازه‌ی اصلاحات محدودی که در سیاست‌های اقتصادی نئولیبرال کنونی (و نظریه‌های اقتصادی که در پس آنان هستند) ایجاد شده‌اند به چشم نمی‌آید؛ حتی پس از آنکه بحران مالی سال ۲۰۰۸ به وضوح محدودیت‌های این سیاست‌ها و نظریه‌های اقتصادی را نشان داد.

در برخی مواقع دشواری ایجاد این تغییرات از تلاش فعالانه‌ی ذینفعان وضعیت فعلی ناشی می‌شود

۱. از دیدر مک‌کلوز کلی برای اشاره به این نقل قول بسیار متشکرم. Audite et alteram partem.

۲. خمرهای سرخ نام گروهی با تفکرات و ایدئولوژی مائوئیستی بود که از سال ۱۹۷۵ تا ۱۹۷۹ میلادی بر کامبوج حکومت می‌کرد. این حکومت برآمده از حزبی کمونیست کامبوج بود و روش حکومتی آنها چنان بود که به نسل‌کشی انجامید. م

که با لابی‌گری، تبلیغات در رسانه‌ها، رشوه‌دادن و یا حتی اعمال خشونت از مواضع خود دفاع می‌کنند. با این حال، بدون حضور این «افراد شرور» نیز افراد دیگری از وضعیت کنونی دفاع می‌کنند. قانون «هر دلار یک رأی» توانایی فقیرترها برای رد گزینه‌های نامطلوبی که به دلیل نحوه توزیع اساسی درآمد و ثروت نصیب‌شان شده است را به طرز چشمگیری محدود می‌کند (انتقاد من از نظریه‌ی پل کروگمن در مورد دستمزدهای پایین را در فصل چهارم به یاد بیاورید). اضافه‌براین، ما مستعد پذیرش باورهای هستیم که به ضرر منافع ما هستند («خودآگاهی کاذب» در فصل پنجم را به یاد بیاورید). این تمایل انسانی باعث می‌شود بسیاری از بازندگان نظام فعلی نیز از آن دفاع کنند: شاید برخی از شما زندانیان آمریکایی معترض به طرح «اوباما کر» را دیده باشید که با پلاکاردهایی که روی آنها نوشته شده بود «دولت دست را از مدیگر من کنار بکش»، علیه این طرح اعتراض می‌کردند، در حالی که اگر راستش را بخواهید خود بیمه‌ی درمانی مدیگر نیز یک طرح دولتی است که دولت تأمین مالی و اجرایش می‌کند.

ادعان به دشواری‌های موجود در روند تغییر وضعیت اقتصادی کنونی ناپیستی ما را از مبارزه برای تغییر نظام اقتصادی حاکم در سه دهه‌ی اخیر و ایجاد یک نظام اقتصادی پویاتر، باثبات‌تر، عادلانه‌تر و سازگارتر با محیط زیست ناامید کند. بله، تغییرات دشوارند، اما اگر تعداد کافی از مردم برای تحقق آنها مبارزه کنند در بلندمدت بسیاری از رویدادهای «غیرممکن»، ممکن می‌شوند. فقط به یاد داشته باشید که ۲۰۰ سال پیش بسیاری از مردم آمریکا تصور می‌کردند صحبت در مورد لغو برده‌داری صحبتی کاملاً غیرواقع‌بینانه است، ۱۰۰ سال پیش از این دولت بریتانیا زنانی را که خواهان حق رأی بودند به زندان می‌انداخت، پنجاه سال پیش نیز بیشتر پدران بنیان‌گذار کشورهای در حال توسعه‌ی امروزی را مأموران دولت‌های بریتانیا و فرانسه در حکم «تروریست» تحت تعقیب قرار می‌دادند.

به قراری که آنتونیو گرامشی^۱ مارکسیست ایتالیایی زمانی گفته است، ما هم به بدبینی عقل و هم به خوش‌بینی اراده نیاز داریم.

نتیجه‌گیری نهایی: آسان‌تر از آنچه تصور می‌کنید

بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ به ما وحشیانه یادآوری کرد که نمی‌توانیم اقتصاد خود را به اقتصاددانان حرفه‌ای و سایر «فن‌سالاران» واگذار کنیم. همگی بایستی در نقش شهروندان اقتصادی فعال در مدیریت آن مشارکت کنیم.

البته، این «باید» الزاماً به معنای «توانستن» نیست. کوشش روزانه برای بقا بسیاری از ما را از نظر فیزیکی بسیار خسته کرده و امور مالی و شخصی نیز همیشه ذهن ما را به خود مشغول می‌سازد. بدین ترتیب شاید چشم‌انداز انجام سرمایه‌گذاری لازم برای بدل شدن به یک شهروند فعال - یادگیری علم اقتصاد و توجه به رویدادهای جاری در اقتصاد کشور - دلهره‌آور به نظر برسد.

با این‌همه، انجام این سرمایه‌گذاری‌ها بسیار آسان‌تر از آن چیزی است که تصور می‌کنید. دسترسی به

علم اقتصاد برخلاف ادعاهای بسیاری از اقتصاددانانی که می‌خواهند اوضاع را طور دیگری جلوه دهند، بسیار آسان است. زمانی که درک اولیه‌ای در مورد نحوه‌ی عملکرد علم اقتصاد کسب می‌کنید، توجه به رویدادهای جاری در اقتصاد بسیار ساده‌تر می‌شود و به زمان و توجه کمتری نیاز خواهد داشت. درست همانند بسیاری از پدیده‌های دیگر زندگی مانند یادگیری نحوه‌ی دوچرخه‌سواری، یادگیری یک زبان جدید یا یادگیری نحوه‌ی استفاده از تبلت، بدل شدن به یک شهروند فعال اقتصادی نیز پس از غلبه بر دشواری‌های ابتدایی آن و انجام تمرین پیوسته، با گذشت زمان ساده و ساده‌تر می‌شود. لطفاً یک بار تلاش کنید.