



«اقتصاد خیر عمومی»

نوشته ژان تیرول

(برنده جایزه نوبل اقتصاد ۲۰۱۴)

ترجمه جعفر خیرخواهان و امیر شاملویی

سرشناسه	: ژان تیرول - Jean Tirole
عنوان و نام پدیدآور	: اقتصاد خیر عمومی / مولف: ژان تیرول / مترجمان: جعفر خیرخواهان و امیر شاملویی
مشخصات نشر	: تهران: سیزان، ۱۴۰۱
مشخصات ظاهری	: ۶۱۲ ص
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۷-۶۷۲-۲
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا
یادداشت	: عنوان اصلی: Economics For The Common Good
موضوع	: اقتصاد عمومی
موضوع	: بازرگانی
شناسه افزوده	: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز پژوهش‌ها
شناسه افزوده	: خیرخواهان، جعفر
شناسه افزوده	: شاملویی، امیر
رده بندی کنگره	: ۸ الف ۳ پ ۱۴۰۱/ ۱۳۶ HD
رده بندی دیویی	: ۳۳۰
شماره کتاب شناسی ملی	: ۸۹۸۸۶۰۴
اطلاعات رکورد کتاب‌شناسی	: فیپا

«اقتصاد خیر عمومی»

نوشته ژان تیرول

انتشارات دانشگاه پرینستون ۲۰۱۷

مترجم: جعفر خیرخواهان و امیر شاملویی

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

مقدمه: محمد قاسمی

مدیر طرح: حسین سلاح‌ورزی

ناظر: سجاد نجفی

قیمت: ۳۶۸،۰۰۰ تومان

تیراژ: ۴۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۴۰۱

انتشارات: سیزان

چاپ و صحافی: کامیاب

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۷-۶۷۲-۲



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
مرکز پژوهش‌ها

انتشارات سیزان

فهرست مطالب

۱۱	سخن آغازین.....
۱۴	پیش‌گفتار مترجم.....
۱۷	مقدمه دکتر فرهاد نیلی.....
۳۱	سیاسگزاری.....

مقدمه: چه بر سر «خیر عمومی» آمد؟

۴۰	برنامه سفر اکتشافی.....
۴۱	ارتباط میان جامعه و اقتصاد.....
۴۳	حرفه اقتصاددان.....
۴۵	نهادهای.....
۴۶	پنجره‌ای رو به جهان.....
۴۷	موضوع مشترک.....

بخش اول: اقتصاد و جامعه

۴۹	فصل ۱: آیا به علم اقتصاد علاقه دارید؟.....
۴۹	موانع درک علم اقتصاد چیست؟.....
۵۸	مدیریت کمیابی به کمک بازار و دیگر روش‌ها.....
۶۵	چه کنیم تا علم اقتصاد بهتر فهمیده شود؟.....
۷۰	فصل ۲: مرزهای اخلاقی نظام بازار.....
۷۴	مرزهای اخلاقی بازار یا شکست بازار؟.....
۷۸	غیرتجاری و مقدس.....
۸۷	آیا بازار تهدیدی برای انسجام اجتماعی است؟.....
۹۱	نابرابری.....

بخش دوم: حرفه اقتصاددان

فصل ۳: اقتصاددان در جامعه مدنی	۱۰۷
اقتصاددان در کسوت روشنفکر عمومی	۱۰۸
دام‌های حضور فعال در امور جامعه	۱۱۳
معدود محافظ‌هایی برای یک رابطه اساسی	۱۲۰
از نظریه تا سیاست‌گذاری اقتصادی	۱۲۳
فصل ۴: زندگی روزمره یک پژوهشگر اقتصادی	۱۲۵
اثر متقابل نظریه و شواهد تجربی	۱۲۵
جهان کوچک اقتصاد دانشگاهی	۱۳۹
اقتصاددانان: رویاه یا خاریشت؟	۱۵۰
نقش ریاضیات	۱۵۴
نظریه بازی و نظریه اطلاعات	۱۶۰
اقتصاددان در صحنه عمل: همکاری‌های روش‌شناسانه	۱۶۹
فصل ۵: علم اقتصاد در حال پیشرفت	۱۷۴
عاملی که همیشه عقلانی نیست: انسان روانشناسی	۱۷۵
انسان اجتماعی	۱۹۲
انسان تشویقی (اینسیتایوس): اثرات ضدتولیدی پاداش‌ها	۱۹۷
انسان قضایی: قانون و هنجارهای اجتماعی	۲۰۴
مسیرهای غیرمنتظره‌تر تحقیق	۲۰۶

بخش سوم: چارچوب نهادی برای اقتصاد

فصل ۶: پیش به سوی دولت مدرن	۲۱۳
بازار کاستی‌های بسیاری دارد که باید تصحیح شود	۲۱۵
مکمل بودن بازار و دولت و مبانی لیبرالیسم	۲۱۹
سیاستمدار یا تکنوکرات؟	۲۲۳
اصلاح دولت: مثالی از فرانسه	۲۴۰
فصل ۷: حاکمیت شرکتی و مسئولیت اجتماعی کسب‌وکارها	۲۴۶

سازمان‌های ممکن بسیارند، . . . اما اندکی از آنها انتخاب می‌شوند. ۲۴۷
مسئولیت اجتماعی کسب‌وکارها چیست؟ ۲۵۰

بخش چهارم: چالش‌های بزرگ اقتصاد کلان

فصل ۸: چالش تغییرات اقلیمی ۲۵۹
با تغییرات اقلیمی چه چیزی در معرض خطر است؟ ۲۵۹
دلایل سکون و درجازدن ۲۶۳
مذاکراتی که در بررسی منافع درگیر شکست می‌خورند ۲۷۲
پاسخگو کردن همه نسبت به انتشار گازهای گلخانه‌ای ۲۸۰
نابرابری و قیمت‌گذاری کربن ۲۹۲
اعتبارمندی یک توافق بین‌المللی ۲۹۶
در خاتمه: برگرداندن مذاکرات به مسیر ۲۹۸

فصل ۹: چالش‌های بازار کار ۳۰۱
بازار کار در فرانسه ۳۰۴
تحلیل اقتصادی قراردادهای کار ۳۱۴
انگیزه‌های نهادی انحرافی ۳۱۸
دست‌آورد اصلاحات چیست و چگونه با موفقیت اجرا می‌شود؟ ۳۲۵
مجادلات بزرگ دیگر درباره اشتغال ۳۳۱
فوریت و ضرورت اصلاحات ۳۴۰

فصل ۱۰: اروپا در لحظه سرنوشت‌ساز ۳۴۳
پروژه اروپایی: از امید به تردید ۳۴۳
ریشه‌های بحران یورو ۳۴۵
یونان: تلخی بسیار در هر دو سو ۳۶۱
اتحادیه اروپا و منطقه یورو امروزه چه گزینه‌هایی دارند؟ ۳۶۸

فصل ۱۱: مالیه چه کاربردی دارد؟ ۳۷۹
مالیه چه کاربردی دارد؟ ۳۷۹
چگونه محصولات مفید را به محصولات سمی تبدیل کنیم؟ ۳۸۱
آیا بازارها کارا هستند؟ ۳۹۰

چرا واقعا تنظیم‌گری می‌کنیم؟ ۴۰۵

فصل ۱۲: بحران مالی ۲۰۰۸ ۴۱۷

بحران مالی ۴۱۸

محیط جدید پس از بحران ۴۲۶

چه کسی را متهم کنیم؟ اقتصاددانان و جلوگیری از بحران‌ها ۴۴۲

بخش پنجم: چالش صنعتی

فصل ۱۳: سیاست‌گذاری رقابت و سیاست صنعتی ۴۵۳

هدف از رقابت چیست؟ ۴۵۵

سیاست‌گذاری صنعتی کجا مناسب است؟ ۴۶۵

فصل ۱۴: چگونه دیجیتالی‌شدن همه چیز را تغییر می‌دهد؟ ۴۸۳

پلتفرم‌ها: نگاهبانان اقتصاد دیجیتال ۴۸۴

بازارهای دوطرفه ۴۸۸

مدل کسب‌وکار متفاوت: پلتفرم‌ها در نقش تنظیم‌گرها ۴۹۵

چالش‌های بازارهای دوطرفه برای سیاست رقابتی ۴۹۹

فصل ۱۵: اقتصادهای دیجیتال: چالش‌هایی برای جامعه ۵۱۲

اعتماد ۵۱۳

چه کسی مالک داده‌ها است؟ ۵۱۷

مراقبت‌های سلامت و ریسک ۵۲۰

شکل‌های جدید اشتغال در قرن بیست‌ویکم ۵۲۶

اقتصاد دیجیتال و اشتغال ۵۳۷

نظام مالیاتی ۵۴۱

فصل ۱۶: نوآوری و مالکیت فکری ۵۴۹

ضرورت نوآوری ۵۴۹

مالکیت فکری ۵۵۰

مدیریت حق امتیاز یکجا ۵۵۵

نهادهای نوآوری ۵۶۳

توسعه همکارانه و نرم افزار متن باز..... ۵۶۸

و بسیاری مباحث دیگر . . . ۵۷۵

فصل ۱۷: تنظیم‌گری بخش‌های اقتصاد..... ۵۸۰

چه چیزی در خطر است؟ ۵۸۰

یک اصلاح چهارگانه و بنیاد و اساس آن ۵۸۱

تنظیم‌گری انگیزشی ۵۸۶

قیمت‌های شرکت‌های تنظیم‌شده..... ۵۹۲

مقررات دسترسی به شبکه..... ۵۹۸

رقابت و خدمات همگانی..... ۶۰۵

سخن پایانی ۶۱۰

سخن آغازین

وضعیتی که در آن به سر می‌بریم و امکاناتی که هم اکنون در اختیار هر کدام از ما و کشورمان است، ناشی از انتخاب‌هایی بوده که خود یا دیگران به نیابت از ما برای ما و کشورمان گرفته‌اند. آینده‌ای هم که در اختیار خواهیم داشت به تصمیمات و انتخاب‌های کنونی همه ما وابسته است. هیچ‌کس در این باره تردید ندارد که اقتصاد و مردم ایران هر دو در وضعیت نامساعدی قرار دارند. متأسفانه وخامت اوضاع به حد بسیار نگران‌کننده‌ای رسیده است. بخشی از دلایل چنین وضعیتی را بی‌گمان باید در خودخواهی صرف و رفتار مطلقاً نفع شخصی خواه انسان‌ها جست‌وجو کرد که در تضاد با منافع عمومی بوده است. اما می‌توان و باید سازماندهی اقتصاد و سازوکارهای اقتصادی را چنان طراحی کرد که انگیزه‌های هر کدام از انسان‌ها به سمتی هدایت شود که همراه با تامین منفعت شخصی، منافع اجتماعی نیز بیشینه شود.

بیشتر انتخاب‌ها و تصمیم‌هایی که انسان‌ها هر روزه می‌گیرند در شرایط اطلاعات ناقص و در تعامل با دیگران است. همچنین انسان‌ها به هم وابسته‌اند و احساسات و وجدان بشری دارند. زندگی بهتر و رضایت بیشتر هر کدام از ما بدون دستیابی به رشدی فراگیر که رفاه همگانی را تامین کند، حاصل نمی‌شود. بدین منظور بر همگان، هرکسی

در هر جایگاهی، واجب است تلاش کند قوانین، سیاست‌ها و برنامه‌های کلان و خرد در کشور به نحوی طراحی و اجرا شود که نتیجه و محصول نهایی آن فقط عاید عده‌ای قلیل نشود و بازی برد-برد جایگزین بازی حاصل جمع منفی شود. لازمه چنین خردمندی و اشراف یافتن به مسائل و مشکلات ریز و درشت کشور مسلح شدن به دانش اقتصادی است. به این علت است که دانش و سواد اقتصادی از جمله کالاهای عمومی بسیار مهم برای پیشرفت جوامع بشری دانسته می‌شود. به‌ویژه در عصر حاضر که اقتصادها هر روزه با سرعتی شگرف در حال دگرگونی و تغییرات پیش‌بینی نشده هستند. برخی صنایع و مشاغل از رده خارج می‌شوند و صناعی بزرگ‌تر و مدرن‌تر اما با اثرات نامعلوم بر مشاغل و زندگی مردم عادی جای آنها را می‌گیرند. اقتصاد دیجیتال، اتوماسیون، ظهور غول‌های انحصاری با چهره‌های جدید و کنترل زندگی انسان‌ها با کمک کلان‌داده‌ها و پدیده‌هایی از این قبیل، تصویری پرمزوراز و سراسر ابهام از آینده پیش روی ما می‌گذارد.

ژان تیرول استاد مسلم در این حوزه‌ها است. او پس از یک عمر فعالیت دانشگاهی و پژوهش علمی در حوزه سازماندهی صنعتی بنگاه‌های اقتصادی و روش‌های تنظیم‌گری و قرارداد بستن در صنایع و بخش‌های گوناگون اقتصادی، توانست جایزه نوبل اقتصاد را نصیب خود کند. اما پس از مشهور شدن با جایزه نوبل در جامعه فرانسه احساس کرد به عنوان یک اقتصاددان مسئول، باید با متن جامعه نیز ارتباط داشته باشد و اهمیت و فایده علم اقتصاد (با همه نقاط ضعف و ایرادهایی که در مقام یک رشته علمی دارد) را به آگاهی عموم مردم برساند تا وقت انتخابات به احزاب سیاسی و شخصیت‌های سیاسی عوام‌فریب، که به زیان خیر عمومی عمل می‌کنند، رای ندهند. نتیجه این تصمیم وی نگارش کتاب حاضر شد که نامش را «اقتصاد [در خدمت] خیر عمومی» گذاشته است. این کتاب را می‌توان نمونه‌ای اعلای مسئولیت اجتماعی یک اقتصاددان دانست.

در عصر بعد از بحران مالی ۲۰۰۸ که جهان آماده می‌شد تا عوارض منفی این بحران به شکل افت درآمد و افزایش بیکاری را پشت سر بگذارد، ناگهان سیاست‌های عوام‌فریبانه و سیاستمداران عوام‌فریب در گوشه و کنار جهان سربرآوردند. کسانی که با شعارهای محو فقر و تبعیض و بی‌عدالتی بر سر کار می‌آیند اما در نهایت آنچه قربانی می‌شود ثروت عمومی و برابری و عدالت اجتماعی است. هدف علم اقتصاد را اگر بیشینه کردن رفاه و رضایت از زندگی تعریف کنیم، بخشی از آن به افزایش درآمد و ثروت وابسته

است، اما بی‌گمان به حاکم شدن روحیه نیکوکاری و نوع‌دوستی و دغدغه خیر عمومی در کل جامعه نیز ارتباط دارد.

مطالعه دقیق این کتاب به همه علاقه‌مندان به خیر عمومی و منفعت جمعی توصیه می‌شود و امیدوارم در کشور عزیزمان ایران نیز اقتصاددانان با کمک و همراهی اندیشمندان سایر رشته‌های علوم اجتماعی بتوانند سیاست‌های در خدمت خیر عمومی هر چه بیشتر اجرایشدنی را به دولت و جامعه پیشنهاد دهند و کتاب‌هایی مشابه این بنویسند تا نفع شخصی همراه با خیر عمومی پیشینه شود.

محمد قاسمی

رئیس مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

پیش‌گفتار مترجمین

چرا این کتاب نوشته شد و چه اهمیتی دارد؟

ابتدا این نکته را روشن سازم که من مترجم، خوشبخت بودم و خوشحال هستم که رشته تحصیلی دانشگاهی م اقتصاد بود تا امکان و فرصت بیشتری بیابم با روش‌شناسی همه‌جانبه‌نگر علم اقتصاد و ذهن‌های زیبا، متوازن، معقول و منطقی اقتصاددانان بزرگی آشنا شوم که یکی از برجسته‌ترین آنها، این کتاب را نوشته است. شاید هیچ رشته علمی را نتوان پیدا کرد که به اندازه علم اقتصاد بتواند ما را با طرز کار جهان واقعی به نحوی جالب و ارزشمند آشنا سازد.

خواننده این کتاب احساس می‌کند با انسان شریفی روبه‌رو است که به همه چیز (تا حد ممکن) توجه دارد و خیر و شر را با هم می‌بیند و در تلاش است ترکیبی مناسب و شدنی برای جامعه انسانی که از خیر بیشتر و شر کمتر تشکیل شده باشد، پیشنهاد دهد. تیروول در کتاب اقتصاد خیر عمومی به دنبال اقتصاد واقعا انسانی است. علم اقتصادی که به راحتی با سایر رشته‌های علوم اجتماعی درمی‌آمیزد و بده‌بستان دارد و از همدیگر یاد می‌گیرند. همان اقتصاد آدام اسمیت که قبل از هر چیز فیلسوف و معلم اخلاق بود اما متاسفانه ما از وی فقط اصطلاحات دست نامرئی و نفع شخصی و خودخواهی بشر

به یادمان مانده است.

دنیای واقعی پر از انواع عدم قطعیت‌ها و ریسک‌ها، پر از اطلاعات نامتقارن (کژمنشی و کژگزینی)، دنیای کمیابی نسبی (و در نتیجه بده‌بستان‌های گوناگون)، و البته دنیایی با قواعد بازی‌های گوناگون از قبیل دگرخواهی‌ها و خودخواهی‌ها، رابطه‌ها و قطع رابطه‌ها، همکاری و همزیستی و رقابت و تنازع بقا است. پس به آن علم اقتصادی نیاز داریم که به همه اینها توجه داشته باشد و به خوبی و درستی چنین شرایط و محیطی را توصیف کند.

ژان تیرول پس از اینکه برنده نوبل اقتصاد شد هر غریبه‌ای که در کوچه و خیابان او را می‌دید و می‌فهمید اقتصاددان برنده نوبل است، از وی می‌خواست درباره موضوعات روز نظر دهد و توجهی نمی‌کرد که این موضوع شاید ربطی به حوزه‌های پژوهشی تیرول نداشته باشد. تغییر یک‌شبه تیرول از اقتصاددان دانشگاهی به شخصیت روشنفکر عمومی، او را برانگیخت تا درباره نقشی که رشته علمی وی و اقتصاددانان در جامعه ایفا می‌کنند، بیشتر تأمل کند. نتیجه آن نگارش کتاب اقتصاد خیر عمومی شد، بیانیه‌ای پرشور و احساسی برای جهانی که در آن علم اقتصاد از «مال‌آور» بودن فاصله گرفته و نیرویی مثبت در خدمت خیر عمومی است.

اقتصاددانان معمولاً بابت نوشتن مقالات تخصصی در نشریات علمی-پژوهشی و نه ورود به مباحثات و مجادلات عمومی پاداش می‌گیرند. اما تیرول می‌گوید ما به شدت به اقتصاددانانی نیاز داریم که خود را درگیر انواع چالش‌هایی کنند که جوامع ما با آنها مواجه هستند تا به شناسایی اهداف و ابزارهای کلیدی موردنیاز برای رفع و رجوع آن چالش‌ها کمک کنند.

تیرول برای اینکه نشان دهد تحلیل اقتصادی چگونه می‌تواند به ما کمک کند تا خیر عمومی تحقق یابد بینش‌های خود را در طیفی گسترده از موضوعات تاثیرگذار بر زندگی روزمره و آینده ما به اشتراک می‌گذارد. موضوعاتی به متنوعی گرمایش زمین، بیکاری، نظم مالی جهانی پس از ۲۰۰۸، بحران یورو، انقلاب دیجیتال، نوآوری و توازن مناسب بین بازار و دولت و تنظیم‌گری صنایع گوناگون.

تیرول یکی از پرنفوذترین اقتصاددانان زمانه ما است. او رئیس مدرسه اقتصاد تولوز و موسسه مطالعات پیشرفته در تولوز و استاد مدعو در موسسه فناوری ماساچوست است. از میان کتاب‌های وی می‌توان به نظریه تامین مالی شرکتی؛ بحران‌های مالی، نقدینگی و

نظام پولی بین المللی، ترازسازی بانک‌ها: درس‌هایی از بحران مالی اشاره کرد. او در کتاب اقتصاد خیر عمومی، مانند پیکتی در کتاب سرمایه در قرن بیست و یکم و ریچارد تیلر در کتاب کثرت‌فتری نمی‌خواهد سطح دانش و تسلط خود به موضوعات را به رخ عموم بکشد بلکه در عوض می‌خواهد به خوانندگانش مرتب یادآوری کند واقعیات اقتصادی در واقعیت امر وجود دارند و گریزی از آنها نیست و از این ایده دفاع می‌کند که علم اقتصاد می‌تواند و باید به خیر عمومی کمک کند. شاید تنها پیام ساده پیونددهنده فصول مختلف کتاب این باشد: علم اقتصاد علم کاملی نیست اما علم است و با نادیده گرفتن تعالیم آن، این ما هستیم که زیان می‌کنیم.

درباره اهمیت این کتاب هم اگر کتاب اصول علم اقتصاد آلفرد مارشال را نقطه عطفی در آموزش اقتصاد و کتاب اقتصاد سامونلسون را هم مرحله جدیدی در نگارش کتب درسی اقتصادی بدانیم که بقیه اقتصاددانان از آن پیروی کردند، به نظر می‌آید کتاب اقتصاد خیر عمومی را هم بتوان نقطه عطفی جدید در نگارش کتب اقتصادی هم از حیث رویکرد و نگاه و هم از نظر قابل دسترس و فهم بودن برای همه دانست. تیروول همان‌طور که علم اقتصاد را در خدمت خیر عمومی می‌خواهد، موفق شده است سطح مطالب کتاب را نیز به سطح فهم و درک عموم مردم برساند و این دستاورد کمی نیست.

۲. کتاب درباره چیست؟

این کتاب با موضوعات متنوع را هر گونه و از هر فصلی که دوست دارید می‌توانید بخوانید، به استثنای دو فصل (۱۱ و ۱۲) که باید پشت سر هم خوانده شود. آیا به علم اقتصاد علاقه دارید اما نمی‌دانید چرا این قدر به آن علاقه‌مند هستید؟ پیشنهاد می‌شود فصول ۱ و ۲ و پس از آن فصل ۵ را بخوانید. آیا فکر می‌کنید پژوهش علمی فقط در علوم پایه و علوم زیستی از قبیل فیزیک، شیمی، ریاضی یا زیست‌شناسی قابل کاربرد است؟ به علاوه به نظرتان می‌رسد اقتصاددانان بحث و جدل‌های بسیار زیادی می‌کنند اما راه‌حل‌های اندکی دارند؟ پس توصیه به خواندن فصول ۳ و ۴ می‌شود. آیا از شنیدن بحث‌های تمام‌نشدنی درباره برتری بازار یا دولت خسته شده‌اید؟ فصول ۶ و ۷ برای شما نوشته شده است. آیا نگران تغییر اقلیم و گرمایش زمین هستید؟ در خواندن فصل ۸ درنگ نکنید. شما می‌گویید همه اینها که گفته شد چیزهای خوبی بود اما در مقایسه با آنچه واقعا اهمیت دارد یعنی چگونه با بیکاری مبارزه کنیم، رنگ می‌بازند. فصل ۹ را

بخوانید که امکانات و ابزارهای جنگیدن با بیکاری در کنار موانع کوچک و بزرگ بر سر راه را توضیح می‌دهد. فصل ۱۰ درباره پروژه از امید به تردید «اتحادیه اروپا» و «منطقه یورو» و اروپای در لحظه سرنوشت‌ساز و گزینه‌های آینده نیز منتظر علاقه‌مندان به این موضوع جذاب است. آیا می‌خواهید مسائل اقتصادی دهه گذشته و بحران مالی جهانی ۲۰۰۸ را درک کنید. خواندن فصول ۱۱ و ۱۲ دیدگاه فکورانه و به‌راحتی قابل فهم نویسنده کتاب را درباره این موضوع مهم به شما منتقل می‌کند. آیا نوآوری، خودکارسازی تولید، کلان‌داده‌ها، و مالکیت فکری نگرانی اصلی شما است؟ نگران نباشید فصول ۱۴، ۱۵ و ۱۶ سعی می‌کنند همه اینها را برای شما روشن سازند. سرانجام آیا می‌خواهید سیاست‌های اقتصاد خرد برای بهتر کار کردن بازارها (رقابت، سیاست‌گذاری صنعتی و تنظیم‌گری بخش‌های مختلف اقتصاد) را بهتر درک کنید؟ فصول ۱۳ و ۱۷ در خدمت شما هستند.

آنچه همه این فصول را به هم متصل می‌کند تلاش نویسنده برای گنجانیدن مدل‌های سازماندهی اقتصاد یک جامعه است تا خیر عمومی ترویج شود (توجهی برای عنوان انتخابی کتاب)، و آن خط تسبیحی که این رشته را معنادار می‌سازد یک اصل اولیه در علم اقتصاد است که «مردم همیشه به مشوق‌ها (انگیزه‌ها) واکنش نشان می‌دهند.» (ص ۱۶). همچنین دفاع مطلق از بازار یا دولت معنایی ندارد. هر دو حضور دارند و خواهند داشت چون که به هر دو نیاز است.

دفاع از سازوکارهای اقتصادی که به خیر عمومی و جامعه بهتر کمک می‌کنند، شامل «ساختن نهادهایی است که، تا حد امکان، منافع فردی را با منافع عمومی آشتی دهند.» (ص ۱۶) اما در زمین بازی‌ای که پاره‌ای از عاملان اقتصادی، اطلاعات بیشتری نسبت به بقیه دارند. از این منظر که نگاه کنیم، اقتصاد بازار به خودی خود هدف محسوب نمی‌شود. اقتصاد بازار حداکثر یک ابزار - در نوع خود ناقص - است که چگونه منافع مشترک و منافع خصوصی افراد، گروه‌های اجتماعی و ملت‌ها را همسو کنیم.

افزون بر نگاه بسیار کوتاه به هر فصل در بالا، اینجا می‌خواهم روی برخی جنبه‌های این کتاب مفصل (۵۶۰ صفحه به زبان انگلیسی) که توجهم را بیشتر به خود جلب کرد تمرکز کنم تا طعم و مزه آن را بیشتر حس کنید.

این کتابی مهم و به‌موقع برای خوانندگان کشورهای غربی و البته بقیه مخاطبان در همه‌جای جهان است. در عصر بعد از بحران مالی ۲۰۰۸ که جهان غرب را فرا گرفت، مردم می‌پرسیدند چه بود و چه شد و چرا چنین شد؟ حتی ملکه انگلستان در بازدید از

مدرسه اقتصاد لندن، اقتصاددانان را خطاب قرار داد که چرا شما این بحران را پیش بینی نکردید؟ اعتماد به حرفه اقتصاد و اقتصاددانان رو به کاهش گذاشت و نسبت به سایر حرفه‌های مهم جامعه در رده‌های پایینی جای گرفت. تیروول در کنار سایر پژوهش‌های خود درباره قراردادهای و شیوه تنظیم‌گری انحصارات و رام‌کردن شرکت‌های قدرتمند که باعث شد جایزه نوبل اقتصاد بگیرد این کتاب را نوشت تا پلی بین نظریات اقتصادی با دنیای واقع بزند.

وی آن حوزه‌ها و موضوعاتی را که تسلط بیشتری داشته، برای فصول کتاب انتخاب کرده است. برای مثال دو فصل ۱۱ و ۱۲ با عناوین «تامین مالی (فایننس) چیست و بحران مالی ۲۰۰۸» (تنها فصول کتاب که نویسنده توصیه می‌کند باید پشت سر هم خوانده شود) در تخصص کامل نویسنده است و تلاش می‌کند اهمیت و خطرات تامین مالی و نیز ریشه‌یابی بحران مالی و چگونگی جلوگیری از تکرار آن را تشریح کند.

او با این حال حساسیت ویژه‌ای به ارجاع‌دهی از همکاران مختلف خود دارد به طوری که منابع متنوع و ریز به ریز و مرتبط و جدید بسیاری برای همه فصول کتاب آورده شده است. او وظیفه و مسئولیت اقتصاددانان را ارتباط داشتن با مسائل مردم عادی می‌داند و اینکه بتواند مباحث اقتصادی اندکی خشک را به زبان ساده برای عموم بنویسد. وی با مثال آوردن از سوژه‌های فیلم‌های روز دنیا و رمان‌ها و شخصیت‌ها و تمثیل‌ها درباره هر موضوعی استفاده کرده است تا مسائل سخت را به زبانی جذاب و قابل فهم برای هر کسی بنویسد. تیروول همچنین در این کتاب به ما یادآور می‌شود چقدر می‌توانیم درباره مسائل اقتصادی نادان باشیم و چقدر تحلیل و قضاوت درباره موضوعات گسترده و چندبعدی اقتصادی کار سخت و پیچیده‌ای است و در نتیجه چقدر راحت احتمال دارد مردم عادی از سوی شارلاتان‌ها گول بخورند و اقتصاد کشورها شکست را در آغوش بگیرد.

تیروول از همان فصول ابتدایی نشان می‌دهد که معتقد است تمام کسانی که اقتصاد خوانده‌اند یک وظیفه خاص برای ترویج این رشته در کشور دارند. همه باید تلاش کنیم این رشته دانشگاهی از جایگاه واقعی خود برخوردار گردد. او در فصل اول کتاب می‌نویسد «وقتی اقتصاددانان اقتصاد را بهتر به کار می‌گیرند، جهان به جای بهتری برای زندگی کردن تبدیل می‌شود.» تیروول درباره مسائلی که آینده بشر با آن دست به گریبان است در فصل تغییرات اقلیمی می‌نویسد مالیات بر کربن باید از ۴۵ یورو در سال ۲۰۱۰

به ۱۰۰ یورو در سال ۲۰۳۰ و ۱۵۰ تا ۳۵۰ یورو در سال ۲۰۵۰ برسد تا زمین بیش از ۱/۵ تا ۲ درجه گرم‌تر نشود در حالی که رقم فعلی در اروپا ۵ تا ۱۰ دلار و در بسیاری کشورها صفر است.

به نظر تان چه چیزی «علم اقتصاد بد» که به «اقتصاد دستمال سفیره‌ای» یا «اقتصاد سر میز چای» معروف شده است،^۱ را از تحلیل اقتصادی خوب متمایز می‌سازد؟ دید اقتصادی خوب داشتن به نگاه پلیس مخفی شباهت دارد، شخصی که به «قربانیان نامرئی» تصمیمات گرفته‌شده هم فکر می‌کند. در اقتصاد خوب به همه تصمیمات با هم نگاه می‌شود، و بررسی می‌شود که آیا آنها با همدیگر جور در می‌آیند یا خیر. این ویژگی در فصول مختلف کتاب حضور دارد. یک مثال عالی آن در فصل بازار کار آمده است. نویسنده هشدار می‌دهد احتمال دارد قانون کار فعلی کاملاً ناکارا و ضدتولید و اشتغال باشد یعنی به نفع اقلیتی که موفق شده‌اند شغلی داشته باشند اما به زیان اکثریتی که به واسطه این قانون بیکار شده‌اند. با این حال در عمل این قانون زیان‌بار بدون تغییر باقی می‌ماند و هیچ سیاستمداری جرات تغییر دادن آن را نخواهد داشت چون صدای شاغلان فعلی هنگام بیکار شدن به علت تغییر در این قانون، بسیار قوی‌تر از انبوه بیکاران خاموشی خواهد بود که حتی نمی‌دانند علت اصلی بیکار شدن آنها همین قانون کار است.

تیرول همچنین روش‌هایی پیشنهاد می‌دهد که چگونه اقتصاددانان آکادمیک بتوانند با مسائل روز جامعه خودش هم در ارتباط باشد و در تعیین مسیر آنها نیز دخالت کند. او به تردیدها، وسوسه‌های مشهور شدن در رسانه‌ها، افتادن در دام برچسب‌های مختلف چپ و راست، لیبرال و محافظه‌کار و... که رسانه‌ها به اقتصاددانان می‌زنند و نیز پیشبردهای علمی که چنین حضوری می‌تواند داشته باشد، اشاره می‌کند. از جمله هشدارهایی که وی می‌دهد «خطر از دست دادن استقلال فکری و آزادی اندیشه» (ص ۸۳) است که اقتصاددان مشاور سیاستمدار شدن با آن روبه‌رو است. او شرحی مفید برای هر کسی که می‌خواهد بفهمد چگونه می‌توان پشتیبان رابطه مفید بین دانشگاه و جامعه بود عرضه

۱. منظور این است که مسائل مهم و پیچیده اقتصادی سر میز شام یا عصرانه با رسم چند منحنی عرضه و تقاضا روی دستمال سفره تشریح و نتیجه‌گیری شود. چنین اتفاقی در برنامه کوتاه رادیویی یا تلویزیونی نیز می‌تواند بیفتد زمانی که مجری از اقتصاددان مهمان برنامه می‌خواهد تا خیلی کوتاه در حد چند دقیقه نظرش را درباره فلان مساله حاد و اساسی اقتصادی بیان کند. اقتصاد بد به چنین روش‌هایی گفته می‌شود. در مقابل اقتصاد خوب را داریم که برای آشنایی بیشتر با نمونه‌های مهم آن به کتاب «اقتصاد خوب برای روزگار سخت» نوشته ایبجیت بنرجی و استر دوفلو ترجمه جعفر خیرخواهان و امیر شاملوبی، انتشارات سازمان برنامه و بودجه در سال ۱۳۹۹ بنگرید.

می‌دارد (۸۵ تا ۸۸) و در فصل ۱۲ (ص ۳۴۴) درباره نقش اقتصاددانان در پیش‌بینی نکردن بحران مالی ۲۰۰۸ بازتاب می‌یابد.

۳. خیر عمومی چیست؟

خیر عمومی آرزوی تیرول است برای فرارسیدن آن زمانی که نهادهای مستقر و سیاست‌های اجرا شده جملگی کمک کنند تا منافع شخصی و اجتماعی همسو شوند. دستان نامرئی و مرئی یعنی بازار و دولت باید مکمل و نه رقیب هم باشند؛ برای اینکه اقتصاد بازار به‌خوبی کار کند نیاز به حکومتی کارا داریم تا شکست‌های بازار را تصحیح کند. اما برخی اوقات دولت برای خیر عمومی کار نمی‌کند مانند زمانی که کودکان در سن مدرسه‌روی کار می‌کنند، بدهی عمومی به میزان وحشتناکی رسیده است، کیفیت نظام آموزشی در حال سقوط است، نابرابری تشدید می‌شود و جامعه برای تحول دیجیتال آماده نشده است. در سطح جهانی هم که نگاه می‌کنیم زمانی که معضل تغییر اقلیم و گرمایش زمین به حال خود رها شده باشد، خیر عمومی نادیده گرفته شده است. بنابراین کتاب توجه ویژه‌ای دارد به کارهای اشتباهی که دولت‌ها مرتکب می‌شوند و چگونه اصلاح شوند تا خیر عمومی تامین شود.

وال استریت ژورنال درباره اقتصاد خیر عمومی نوشت، خلاصه ایده‌های بلندپروازانه در عین حال قابل فهم از نقش مناسب اقتصاددانان و ارزش ایده‌های آنها در آگاه کردن دولت و صاحبان کسب‌وکار از زندگی اجتماعی است. سبک نوشتاری تیرول شرح و وصف صبورانه و باحوصله پدیده‌های اقتصادی است. اگر طبق تعریف هنری هازلایت^۱ در کتاب «اقتصاد در یک درس»، اقتصاد و تحلیل اقتصادی را علم و هنر بدانیم که باید همه جوانب زمانی و مکانی (دید شده و دیده نشده) را در بر بگیرد: «از جمله هنرهای علم اقتصاد باید این باشد که فقط به اثرات آنی هر عمل یا سیاستی نگاه نکند بلکه به اثراتی که در دامنه زمانی بلندمدت تری خود را نشان می‌دهند نیز توجه و دقت داشته باشد؛ همچنین باید بتواند نتایج و عواقب هر سیاست را نه فقط بر یک گروه خاص بلکه روی همه گروه‌ها ردیابی کند.» آنگاه با قاطعیت می‌توان گفت ژان تیرول در کتاب اقتصاد خیر عمومی به‌خوبی توانسته است از عهده چنین نقش و تعریفی برآید.

کتاب تیرول در نهایت دفاعیه‌ای از علم اقتصاد است اگرچه وی اذعان دارد که نیاز

1. Henry Hazlitt

به اتصال مجدد با سایر علوم اجتماعی مانند روانشناسی، مردم‌شناسی، تاریخ و علوم سیاسی است. این چیزی است که تیروول را تشویق کرد تا رئیس موسسه مطالعات پیشرفته در شهر تولوز فرانسه شود جایی که کارشناسانی از طیف گسترده رشته‌های علمی گرد آمده‌اند.

۴. در باب اهمیت اقتصاد و اقتصاد چیست

تیروول می‌گوید وقتی در پاسخ به مردم که می‌پرسند شغل شما چیست می‌گویم اقتصاددان هستم آنها اغلب چیزی مثل این می‌گویند «چه خوب پس موقع محاسبه نرخ مالیات باید از شما کمک بگیرم.» یا «شاید باید چیزهای زیادی درباره بورس سهام بدانید.» من توضیح می‌دهم متأسفم من حسابدار یا دلال سهام نیستم. اما یک چیز خیلی مفید از اقتصاد یاد گرفتم که به توصیه کارگزاران بورس درباره جدیدترین سهام که جهش قیمتی خواهد داشت بدبین باشید. نجات یافتن از زبان به اندازه وعده میلیون‌ها دلار سود کردن، هیجان‌انگیز نیست با این حال خیلی ارزشمند است. در واقع نکته اصلی قضیه این است که اقتصاد درباره چیزهایی مهم‌تر از پول است. اقتصاد به شما کمک می‌کند تا بفهمید پول تنها چیزی نیست که در زندگی اهمیت دارد. اقتصاد به شما آموزش می‌دهد که انتخاب هر چیزی به معنای از دست دادن چیزی دیگر است. و اقتصاد کمک می‌کند از پیچیدگی‌های زندگی بیشتر سر در بیاورید و بدانید چگونه سیاست‌ها و اقدامات ظاهراً بی‌ربط و زندگی مردم ظاهراً بی‌ارتباط با هم می‌توانند به هم ربط داشته باشد. پول چیز خوبی است اما دانستن اینکه چه برخوردی با پول داشته باشید چیز بهتری است. اقتصاد یعنی بررسی اینکه چگونه از زندگی بیشترین فایده و بهره را ببرید. اما همه زندگی در انتخاب‌ها خلاصه می‌شود. بیشترین فایده را از زندگی بردن یعنی آگاهانه و خردمندانه و درست انتخاب کردن. و انتخاب کردن یعنی آگاه بودن که چگونه وقتی یک راه را انتخاب می‌کنید به معنای انتخاب نکردن راه دیگر است. آگاه بودن از اینکه چگونه انتخاب‌های ما در ارتباط متقابل با انتخاب‌های دیگران است. عصاره اقتصاد همین‌ها است. اگر می‌خواهید انتخاب‌های خوبی کنید، باید خودتان و آنهایی که دوروبرتان هستند را خوب بشناسید. اگر می‌خواهید بیشترین بهره را از زندگی ببرید فهمیدن آنچه آدام اسمیت در کتاب احساسات اخلاقی گفته، احتمالاً مهم‌تر از بینش‌های وی در کتاب ثروت ملل است.

۵. ما به روباه‌هایی مثل تیروول نیاز داریم

دنایای جالبی داریم، دنیایی با هزاران کانال و شبکه برای کسب اطلاعات و گذران وقت. اخبار و تحلیل‌ها عمدتاً بر محور نارضایتی و ناراحتی از وضع موجود می‌چرخند. عده‌ای بدون نام و نشان واقعی، مطلب، عکس و یادداشت می‌فرستند یا در شبکه‌های اجتماعی، مخالفان خود را زیر نظر می‌گیرند و به آنها حملات بی‌مهابا می‌کنند و به مقتضای شرایط پارتیزانی رنگ عوض می‌کنند. اما گروهی دیگر هستند که ضمن تفکر، شجاعانه اظهار نظر می‌کنند. ترسی از بیان عقاید خود ندارند و همواره در صحنه هستند. سوالی که این روزها بیشتر مطرح می‌شود اینست که آیا متفکران و متخصصان دانشگاهی حاضر در صحنه، فقط باید در موضوعات خاص و تخصصی اظهار نظر کنند یا می‌توانند وارد عرصه عمومی نیز بشوند؟

آیزایا برلین در رساله مشهور خود «روباه و خارپشت» متفکران را در دو دسته کلی جای می‌دهد. یک دسته روباه‌هایی که چیزهای بسیاری می‌دانند و دسته دیگر خارپشت‌هایی که یک چیز بیشتر نمی‌دانند اما آن را خوب می‌دانند. خارپشت‌ها شیفته یک ایده بزرگ منفرد هستند (بازارها بهترین کارکرد را دارند، دولت‌ها فاسدند، مداخلات نتیجه معکوس می‌دهند) که آن ایده را پیوسته و بی‌وقفه بر زبان می‌آورند و توصیه می‌کنند.

در مقابل، روباه‌ها بینش مهمی ندارند و بینش‌های بسیار متفاوتی را درباره جهان دارند که بعضی از آنها متضادند. برخورد خارپشت‌ها با یک مساله همیشه قابل پیش‌بینی است: راه‌حل در بازارهای آزادتر است، بدون اینکه به ماهیت دقیق و بافتار موردنظر برای آن مشکل اقتصادی توجه کنند. اما روباه‌ها پاسخ خواهند داد «راه‌حلی که می‌خواهیم بدهیم بستگی به خیلی چیزها دارد» روباه‌ها گاه بازارهای بیشتر و گاه دولت بیشتر را توصیه می‌کنند. علم اقتصاد نیازمند خارپشت‌های کمتر و روباه‌های بیشتر درگیر در مباحثات عمومی است. اقتصاددانانی که قادر به عبور از یک چارچوب توضیحی به چارچوبی دیگر بنا به اقتضای شرایط باشند ما را به مسیر درست هدایت می‌کنند.

دسته اول «روشنفکران عمومی» و دسته دوم «رهبران فکری» هستند. عوامل مختلفی در قرن بیست و یکم باعث زوال بی‌سابقه روشنفکران عمومی شده است. مساله‌ای که می‌تواند خطرناک باشد. هنگامی که از «روشنفکران عمومی» سخن می‌گوییم،

منظورمان کارشناسانی است که قادرند در باب طیف گسترده‌ای از موضوعات سیاست عمومی اظهار نظر کنند. روشنفکر عمومی نقشی حیاتی در گفتمان دموکراتیک بازی می‌کند: پرده برداشتن از عقاید پوسیده‌ای که ماسک دانش به چهره زده‌اند. روشنفکران عمومی منتقدند و به نقد کسانی می‌پردازند که عقاید پوپولیستی و سیاست‌های بنجل را در جامعه ترویج می‌کنند، کاری که در هر دموکراسی ضروری است.

هنگامی که روشنفکران عمومی اعتبار خود را از دست دهند، شارلاتان‌ها بسیار راحت‌تر می‌توانند اندیشه‌ای را، فارغ از محاسن و معایب آن، صرفاً با اراده‌ای پیگیرانه در ذهن مردم جا بیندازند. روشنفکران عمومی به اندازه کافی درباره بسیاری از مسائل می‌دانند تا قادر باشند شیادان را شناسایی کنند و برای مخاطبانی که آنها را پیگیری می‌کنند مفید باشند. پس آن اندیشه‌ای که دانشگاهیان را فقط برای مقاله علمی نوشتن و اظهار نظر تخصصی مفید می‌داند، اندیشه‌ای خطرناک است. باید دائماً مطالعه کرد، اندیشید و نوشت و در خلال اندیشیدن‌ها و نوشتن‌ها، آرام آرام باورها را صیقل داد و واژه‌ها را پخته کرد. این مهم‌ترین راه برای تغییر است.

تیروول می‌گوید وقتی جایزه نوبل می‌گیرید مردم انتظار دارند شما هر چیزی را بدانید و درباره هر چیزی نظر بدهید اما واقعیت این است که ما هر چیزی را نمی‌دانیم. دنی رودریک در صفحات پایانی کتاب «اقتصاد حکم می‌راند» با تیتز فرعی «جاه‌طلبی و فروتنی» هم اتفاقاً از تیروول نام می‌برد و با ذکر مثالی، وی را از موفق‌ترین و مشهورترین عالمان در رشته اقتصاد می‌داند.

تیروول پس از اعلام برنده شدن جایزه نوبل سال ۲۰۱۴ در حوزه مقررات‌گذاری، چنان که رسم است در محاصره خبرنگارانی قرار گرفت که دنبال دریافت روایتی سریع درباره پژوهش‌هایی بودند که وی بابتش جایزه گرفته بود. اما تیروول طرف‌های گفت‌وگوی خود را تا حدی دچار گیجی و سرخوردگی کرد هنگامی که معترضان گفت «هیچ مسیر آسانی برای خلاصه کردن کارهای علمی من وجود ندارد. هر توضیحی که بدهم برای یک صنعت خاص معنا پیدا می‌کند. شیوه مقررات‌گذاری کارت‌های پرداخت هیچ ارتباطی با شیوه مقررات‌گذاری مالکیت فکری یا صنعت راه‌آهن ندارد. در هر صنعتی با بسیاری عوامل خاص آن صنعت مواجه هستیم. وجود همه اینهاست که اقتصاد را این همه جالب می‌سازد. علمی که بسیار غنی است. اینها چیزی نیستند که بتوان در یک خط توضیح داد.»

اقتصاددانانی مانند تیرول که نسبت به رشته خود روراست هستند چاره‌ای جز فروتنی ندارند. رشته آنها به آنها می‌آموزد که درباره موضوعات بسیار اندکی می‌توانند نظرات قطعی دهند. واکنش آنها به بیشتر پرسش‌ها لزوماً به این شکل درمی‌آید «بستگی دارد»، «نمی‌دانم»، «چند سال وقت (و بودجه پژوهشی) به من بدهید»، «سه نظر درباره این ... وجود دارد»، یا احتمالاً، «ما فرض می‌کنیم که n کالا و k مصرف‌کننده داریم ...» آنها در صورتی که چنین نقشی را بپذیرند در برابر این انتقاد آسیب‌پذیر می‌شوند که مشتی دانشگاهی برج عاج نشین هستند، که خودشان را وقف مدل‌های ریاضی انتزاعی و آماره‌های توهمی کرده‌اند، کسانی که عرضه ندارند به درک اجتماعی و حل مسائل عمومی کمک کنند.

اما علم اقتصاد به عنوان علم بده‌بستان، ما را از هر دو طرف هزینه و فایده، معلوم و مجهول، ناممکن و شدنی، ممکن و محتمل آگاه می‌سازد. دقیقاً همان‌گونه که واقعیت اجتماعی طیف گسترده احتمالات را می‌پذیرد، مدل‌های اقتصادی ما را نسبت به وجود انواع سناریوها هوشیار می‌سازند. اختلاف نظر بین اقتصاددانان در چنین شرایطی طبیعی است و فروتنی داشتن نگرش درستی است. بهتر است عموم را با این اختلاف‌نظرها و عدم قطعیت‌ها تنها بگذاریم، به جای اینکه با حس دروغین اطمینان درباره پاسخ‌هایی که علم اقتصاد فراهم می‌کند آنها را به خوابی خوش فرو ببریم.

۶. سپاسگزاری از یاری دوستان

اشخاص گوناگونی با روی باز قبول زحمت کردند تا بخش‌هایی از کتاب را بخوانند و به بهبود کیفیت ترجمه کنند و برخی از آنها نظراتی هم درباره کتاب دادند. اول از همه باید از احمد محمدی عضو هیات علمی دانشگاه کردستان تشکر کنم که نیمی از کتاب (فصول ۱ تا ۹) را با دقت و حوصله خواند و نظرات درست و صائبی درباره ترجمه در حاشیه نوشت. او همچنین پذیرفت نظراتش را درباره محتوا و میزان ارزشمندی فصولی که خواننده بود بیان کند که با اندکی دخل و تصرف در ادامه می‌خوانیم:

از خواندن کتاب واقعا لذت بردم. با توجه به آموزش بسیار ناقص علم اقتصاد در کشور، به نظرم مخاطب اصلی کتاب در وهله اول خود استادان اقتصاد کشور هستند. هر کس خلاف این را بگوید یا خود را به نادانی می‌زند یا اینکه می‌خواهد نادانی خود را پنهان کند. بسیاری از استادان اقتصاد اساساً مفهوم و هدف از اقتصاد را متوجه

نشده‌اند و این متاسفانه محصول تدریس نادرست این رشته در کشور بوده است. مطالعه این کتاب برای تمام کسانی که رشته اقتصاد می‌خوانند نیز ضروری است. برخی از فصل‌های کتاب برای دانشجویان دوره کارشناسی اقتصاد بسیار مفید است. اما چون لازمه درک برخی از مطالب کتاب، آشنایی اولیه با مفاهیم اقتصادی است در نتیجه سال سوم دوره کارشناسی اقتصاد می‌تواند زمان مناسبی برای مطالعه کتاب باشد. به نظر من دانشجوی دوره کارشناسی ارشد حتما باید یک بار مطالب این کتاب را با دقت تمام بخواند. این کتاب برای دانشجویان سایر رشته‌های علوم اجتماعی علاقه‌مند به رشته اقتصاد نیز می‌تواند مفید و راهگشا باشد.

اما یک مشکل اساسی علم اقتصاد در جذب مخاطب عام (کسانی که رشته دانشگاهی اصلی آنها اقتصاد نیست یا به اقتصاد علاقه دارند)، ملال‌آور بودن آن است. ملال‌آور از این منظر که خواننده معمولا حوصله دقت و تمرکز لازمه فهم مباحث اقتصادی را ندارد برخلاف خواندن رمان یا اخبار. تیروول این مشکل را با نگارش عالی و ساده‌نویسی و آوردن مثال‌های عینی از زندگی واقعی تا حد زیادی برطرف کرده است. از جنبه کاربردی بهترین فصل کتاب فصل نهم (بازار کار) است که در ایران نمونه‌ای برای آن ندیده‌ام و همان‌طور که شما به‌درستی اشاره کردید مباحث آن با اینکه عمدتاً برای شرایط خاص کشور فرانسه نوشته شده است، شباهت بسیاری با بازار کار ایران دارد. تیروول در این کتاب به‌خوبی نشان می‌دهد با استفاده از ابزار اقتصادی به‌راحتی می‌توان بسیاری از مسائلی که به نوعی در جامعه تابو است را بررسی کرد که موضوع فصل دوم کتاب است. دانشجویان با خواندن این فصل تا حد زیادی با قدرت ابزارهای اقتصادی برای تحلیل درست مسائل گوناگون جامعه آشنا می‌شود. یک مشکل مهم بیشتر دانشجویان رشته اقتصاد این است که نمی‌دانند یک اقتصاددان نوعی دقیقاً چه کار می‌کند و چگونه می‌تواند به حال جامعه مفید باشد. تصور می‌کنم تیروول در فصول ۱، ۳ و ۴ تا حد زیادی به این پرسش پاسخ داده است. در عین حال خیلی خوب نشان می‌دهد که تفاوت اقتصاددان خوب و اقتصاددانی که فقط ادعا می‌کند در چیست. او به ما اقتصادخوانده‌ها هم یادآور می‌شود لازم است با زبان قابل فهم جامعه را نسبت به مسائل توجیه کنیم.

در فصل ۵ هم پایه‌های اساسی اقتصاد و ماهیت روان‌شناختی و انگیزه‌های گوناگون رفتارهای انسان‌ها بررسی می‌شود که به نظر من برای هرکس که اقتصاد می‌خواند بسیار

مفید بوده و خواندن آن از واجبات است. فصل ۶ برای فهم جنبه سیاسی اقتصاد و دروسی نظیر بخش عمومی و توسعه اقتصادی مفید است. فصل ۷ حاکمیت شرکتی و مسئولیت اجتماعی بنگاه‌ها نیز می‌تواند برای درک اصل و ریشه جنبه‌های اقتصاد خردی موضوع استفاده شود. فصل ۸ چالش‌های اقلیمی نیز بسیار مفید و مناسب درس بخش عمومی است.

با توجه به اهمیت زیاد فصل نهم درباره بازار کار، متن ترجمه را در اختیار حسن طائی و زهرا کریمی موعاری گذاشتم که با دقت و حوصله مطالعه کردند و در ترجمه و اصلاح برخی مفاهیم تخصصی آن یاری رساندند. همچنین حسن طائی این مژده را داد که حاضرم تنها به خاطر خواندن همین فصل کتاب، بی‌هیچ درنگی وجه خرید کل کتاب را پردازم که می‌تواند ناشی از علاقه وافر ایشان به مبحث بازار کار یا اهمیت این فصل کتاب یا هر دو باشد. علی ابراهیم‌نژاد فصل هفتم «حکمرانی شرکتی و مسئولیت اجتماعی کسب‌وکارها» و محسن وارثی فصل هشتم «تغییرات اقلیمی» را با علاقه و دقت مطالعه کردند و نکاتی را به مترجم گوشزد نمودند. هما طاهری ترجمه چند فصل ابتدایی کتاب را خواند و نکاتی نوشت که به روان‌تر شدن ترجمه کمک کرد. امیر شاملویی نیز در ترجمه فصل ۸ و فصول ۱۳ تا ۱۷ کتاب نقش اصلی را برعهده داشت که به خوبی از عهده آن برآمد.

در شرایطی که بسیاری از سازمان‌های دولتی و مراکز آموزشی و پژوهشی از ارزشمندی کارهای بنیادی ترجمه‌ای غافل هستند و منابع بودجه‌ای خود را در راه‌های دیگر هزینه می‌کنند، باید از ریاست اتاق بازرگانی ایران و شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی غلامحسین شافعی و حسین سلاح ورزی که از ترجمه چنین آثاری حمایت مالی می‌کنند تشکر ویژه کرد. منیره امیرخانلو، سارا پارسی، صالح نیازی و سجاد نجفی نیز که در مراحل آماده‌سازی و ویراستاری این اثر نقشی موثر داشتند، شایسته سپاسگزاری بسیار هستند.

جعفر خیرخواهان

امیر شاملویی

مقدمه دکتر فرهاد نیلی

ژان تیروول یک استثنا است؛ اقتصاددانی که در سهولت و بداهتی وصف‌نشدنی مرزهای دانش اقتصاد را در سطح و عمق جابه‌جا می‌کند. آنچه در مورد او یلر، ریاضی‌دان نابغه سوئیسی، گفته بودند که محاسبه را راحت‌تر از نفس کشیدن انجام می‌داد، در مورد تحلیل‌های اقتصادی تیروول نیز مصداق دارد. او بیش از ۲۰۰ مقاله و ۱۰ کتاب در طیف وسیعی از حوزه‌های اقتصاد از جمله نظریه بازی، اقتصاد تنظیم‌گری، سازمان صنعتی، نظریه بنگاه، بانکداری و مالیه، و مبانی اقتصادی روانشناسی منتشر کرده است. قلم تیروول تلفیق کم‌نظیری است از شهود رفتاری، شکوه تجرید، استحکام تحلیلی، و بصیرت و بلوغ دانشوری.

تیروول زیاد می‌نویسد اما زیاده نمی‌نویسد. کلام او سهل و ممتنع است. در وصف کتاب *اصول آنالیز ریاضی* رودین آورده‌اند: «اهل فن این کتاب را بهترین کتاب آنالیز می‌دانند و الحق در این باب نظر صواب دارند. کتاب عاری از لفاظی است. آنچه در آن است ریاضیات است. مولف از سخن‌پردازی و توصیف‌های ناضرور سخت حذر داشته؛ سبک و سیاقی که بهترین زبان برای بیان ریاضیات در این سطح به شمار می‌رود.» این وصف با جایگزینی اقتصاد به جای ریاضی، در مورد کتاب‌های تیروول هم صادق است.

اما این کتاب متفاوت است. اقتصاد خیر عمومی ایفای مسئولیت اجتماعی نویسنده در عرضه جذاب اقتصاد به عموم پس از دریافت جایزه نوبل اقتصاد (۲۰۱۴) است. تیروول درک بهتر مردم از سازوکارهای اقتصادی را در حکم کالای عمومی می‌داند. لذا بدون آنکه منتظر سایر اقتصاددانان شود، خود در این کتاب برای ارتقای دانش عمومی از اقتصاد دست به کار می‌شود. او معتقد است ما همان سیاست‌های اقتصادی را به دست می‌آوریم که لایق آن هستیم و تا زمانی که توده مردم درک درستی از این سازوکارها نداشته باشند، انتخاب سیاست‌های خوب به جرات و شهامت سیاسی بسیار زیادی از سوی سیاستمداران نیاز خواهد داشت. آنها از برگزیدن سیاست‌های درست اما نامحبوب پرهیز می‌کنند، چون از واکنش مردم در روز انتخابات می‌ترسند. (صص ۳۱-۳۰ کتاب) سبک اقتصاددانان تراز اول فرانسوی، مانند ژرارد دبرو، الیویه بلانچارد، توماس پیکتی، ژان ژاک لافونت و فیلیپ آگیون، به سبب عمق نظری، استحکام ساختار ریاضی، غنای استدلال و پابندی به رویکرد اصل موضوعی، کم‌نظیر است. تیروول در میان این گروه هم سرآمد است. او بی‌اغراق حکیم اقتصاددانان معاصر است. ارادت من به تیروول به سال ۱۹۹۸ میلادی برمی‌گردد؛ زمانی که برای انجام پروژه درس اقتصاد خرد پیشرفته پیرامون رقابت قیمتی و غیرقیمتی و قدرت بازاری بنگاه‌ها، شیفته سبک نگارش پیراسته و منقح او در کتاب نظریه سازماندهی صنعتی شدم. بعد دریافتم که او همچنین انسانی اخلاقی است. خاطره من از تیروول مربوط به کنفرانس اقتصاددانان جوان است که در همان سال در دانشگاه آکسفورد برگزار شد. سخنران کلیدی کنفرانس، فیلیپ آگیون، در آخرین دقایق از شرکت در افتتاحیه عذر خواست. برگزارکنندگان نومیدانه از تیروول خواستند که سخنران جانشین باشد و او بی‌هیچ منت این دعوت را پذیرفت. در آن سخنرانی از پروژه جدیدش، «تبیین رابطه اقتصاد و روانشناسی بر اساس سازوکارهای انگیزشی» سخن گفت و من که دانشجوی سال اول دکترا بودم، بیش از آنکه از مباحث بدیع او بهره‌مند شوم تحت تاثیر منش بی‌تکلف و فروتنانه‌اش قرار گرفتم.

کتاب «اقتصاد خیر عمومی» دفاعیه یکی از بهترین اقتصاددانان معاصر از کارآمدی دانش اقتصاد در درک مسائل نوپدید عصر حاضر و توانایی آن در استخراج نقشه جنگل از انبوه درختان نوظهور است. تیروول در این کتاب اقتصاد را نظامی معرفی می‌کند که پراکندگی‌های فکری را انتظام می‌بخشد و چارچوبی کارآمد و منعطف برای استخراج نظم‌های اجتماعی از بطن بی‌نظمی‌های فردی در اختیار می‌گذارد. کتاب، اقتصاد را

به‌عنوان یک علم در مقایسه با ریاضی، فیزیک و زیست‌شناسی؛ یک نظام فکری کاربردی در مقایسه با پزشکی و مهندسی؛ و یک آبخور فکری زایا برای عبور از درماندگی‌های دنیای معاصر در مواجهه با معضلاتی چون کهنسالی جمعیت، تغییرات اقلیمی، بحران بدهی، پیش‌بینی‌ناپذیری بحران‌های مالی، رکودهای طولانی، ناپایداری‌های مزمین جغرافیایی-سیاسی، بحران مهاجرت و بازگشت عوام‌زدگی به نظام‌های سیاسی، معرفی می‌کند.

«اقتصاد خیر عمومی» ساختار کتاب‌درسی ندارد؛ سرفصل‌ها گزینشی و در پاسخ به سؤالاتی تنظیم شده‌اند که تیروول پس از دریافت جایزه نوبل در معرض پاسخ به آنها قرار گرفته است. مباحث حول پنج محور سازماندهی شده‌اند. نخست، جایگاه اقتصاد به‌عنوان یک اسلوب فکری در درک مسائل جامعه و مشارکت در شکل‌دهی آرمان‌ها و ایده‌آل‌های بشری؛ دوم، نقش اقتصاددان و معنی‌داری تحقیقات او در فهم و بهبود مسائل جامعه؛ سوم، دوگانه بازار-دولت به‌عنوان ستون فقرات اقتصاد؛ چهارم، چالش‌های بزرگ اقتصاد کلان معاصر؛ و پنجم، مبانی خرد چالش‌های معاصر از قبیل ساختار رقابتی بازارها، انقلاب دیجیتال، نوآوری، و تنظیم خدمات عمومی.

در محورهای اول تا سوم، تیروول نشان می‌دهد بخش قابل‌ملاحظه‌ای از شبهات در مورد نقض مبانی اخلاقی بازار، با شکست بازار قابل توضیح و جبران است. در توضیح رابطه اقتصاددان و سیاست‌گذار هم، تیروول به زیبایی تبیین می‌کند چرا تصمیماتی که از نگاه پیشینی منطقی می‌نمایند، در تحلیل پسینی از آزمون منطقی بودن موفق بیرون نمی‌آیند. او رابطه مکمل دولت و بازار را در این می‌داند که بازار به تنظیم نیاز دارد و دولت به رقابت و انگیزاننده. معمای بازار را نیز این‌گونه تبیین می‌کند که بازارهای رقابتی، با هم‌گرا کردن منافع فردی، خیر عمومی را در حالی تأمین می‌کنند که گروهی زیان می‌بینند. پس انسان‌ها تنها از پشت پرده خودفراموشی از سازوکار بازار منتفع می‌شوند. تیروول به‌عنوان یکی از نظریه‌پردازان برجسته اقتصاد تنظیم‌گری، در سایه این نقش نهاد دولت مدرن را بازتعریف می‌کند. بحث او در فصل هفتم به تحلیل بدیعی از حاکمیت شرکتی می‌انجامد که برای خواننده ایرانی جذابیت مضاعف دارد.

فصول ۸ تا ۱۷ حاصل گزینش موضوعاتی است که از اقتصاددانان اروپایی-آمریکایی انتظار می‌رود در مورد آنها تحلیل و برای آنها پاسخ داشته باشند. موضوعاتی از قبیل چالش‌های بازار کار در اروپا، تغییرات اقلیمی، تواتر و گستره بحران‌های مالی، شکست

محتمل اتحادیه اروپا، اقتصاد دیجیتال و اقتضائات نوبه‌نوی تنظیم بازارها. نگاه تیروول به چالش‌های جهان معاصر خوش‌بینانه است. او بسیاری از بحران‌های معاصر را اجتناب‌پذیر دانسته و مدعی است دانش اقتصاد و اقتصاددورزان برای آنها راه حل دارند. به علاوه در تعارض با دیدمانی که شکست سیستم‌های اجتماعی دنیای مدرن را روبه‌ترزاید می‌داند، ریشه بدبینی را آن می‌داند که شناخت ما نسبت به این شکست‌ها، تفصیلی و دقیق‌تر شده است. رویه تیروول در تشریح این چالش‌ها گذار از حوزه‌های فردی زندگی به حوزه‌های جمعی است و علاقه بارز او در حوزه جمعی، تحلیل خیر عمومی و توصیه چگونگی تبیین آرمان‌های بشری، و مبانی ارزشی شکل‌دهنده آنهاست. دغدغه‌های اخلاقی تیروول -به‌ویژه مرزبندی هنجارهای عمومی و توصیه‌های اقتصادی- در سرتاسر کتاب موج می‌زند.

خواننده ایرانی که در مواجهه با مسائل اجتماعی دغدغه‌درک مساله و یافتن راه حل را داشته و با فهرست بلندبالایی از مسائل به ظاهر لاینحل فکری و عقده‌های نظری روبه‌روست، کتاب اقتصاد خیر عمومی را راهگشا و اندیشه‌ساز می‌یابد. به این سبب از دوست ارجمند و توانمندم، دکتر جعفر خیرخواهان که ترجمه‌ای روان و سلیس از این کتاب را در اختیار علاقه‌مندان فارسی‌زبان قرار داده سپاسگزارم.

فرهاد نیلی

سیاسگزاری

من قدردان زحمات کارکنان انتشارات دانشگاه پرینستون بابت کار عالی آنها طی فرآیندی هستم که به انتشار این کتاب ختم شد. سارا کرو^۱ نماینده اروپایی انتشارات پرینستن در حوزه علوم اجتماعی، مسلط به دو زبان که استعداد، خوی خوش و شکیبایی را با هم داشت بر فرآیند ترجمه کتاب نظارت کرد. پتر دوهرتی^۲ مدیر نشر پرینستون، از همان روز نخست شور و شوقی فراوان برای انتشار این کتاب از خود نشان داد و توصیه‌های باارزشی مطرح کرد، من از اینکه یک بار دیگر با وی کار کردم شادمان شدم. گروه ترجمه کتاب از زبان فرانسه به زبان انگلیسی از افراد زیر تشکیل شد: استیون رندال^۳ که وظیفه دشوار ترجمه کتابی بلند در زمانی کوتاه را برعهده داشت و پروفیسور دایان کویل^۴ و تیم فیلیپس^۵، که با کار عالی خویش اطمینان دادند کتاب بی‌نقص است و با سلیقه مخاطب بین‌المللی جور درمی‌آید. تصور می‌کنم خواننده متوجه کیفیت بالای ترجمه خواهد شد. سرانجام می‌خواهم از جان وین‌رایت^۶ در شرکت تولیدات تی‌اندتی

-
1. Sarah Caro
 2. Peter Dougherty
 3. Steven Rendall
 4. Diane Coyle
 5. Tim Phillips
 6. Jon Wainwright

با مسئولیت محدود و ژولی شاون^۱ بابت کار دقیق حروف چینی و نمایه‌سازی کتاب تشکر کنم.

نسخه فرانسوی اولیه کتاب از نظرات مفید فیلیپ اگیون، رولاند بنابو، اولیویه بلنچارد، کریستوف بیزیر، پل چمپساور، فردریک چربانیر، ماتياس دواتریپونت، آگوستین لندیر، آلین کوینت، پاتریک ری، پل سبیرایت، ناتالی تیرو، فیلیپ ترینر، و اتین واسمر^۲ بهره‌مند شد، کسانی که البته مسئول هیچ‌گونه اشتباه و ایراد احتمالی در کتاب نیستند. «اقتصاد خیر عمومی» مثل هر کتاب دیگری دین سنگینی به محیط فکری نویسنده دارد، که در مورد من بیش از هر جایی مدرسه عالی اقتصاد تولوز و موسسه مطالعات پیشرفته در تولوز بوده است. ایجاد این محیط هیجان‌آور و پرشور، ادای احترام به بنیانگذار آن ژان-ژاک لافونت^۳ است که خودش مظهری روشن از اقتصاددان در خدمت خیر عمومی بود. من همچنین از گروه اقتصاد دانشگاه ام‌آی‌تی که بی‌نظیر و فوق‌العاده بود و در آنجا دانش‌آموخته شدم بهره‌فراوان بردم، جایی که به آموزش پرداختم و هنوز هم مرتب به آن سر می‌زنم و از بینش‌های بسیاری از همکارانم در محیط‌های پژوهشی عالی گوناگون آن استفاده می‌کنم. نفوذ فکری همکاران نویسنده من نیز در همه‌جای کتاب حضور دارد. من بسیار خوشبخت بوده‌ام که با چنین آموزگاران، همکاران و دانشجویان شگفت‌انگیزی ارتباط داشتم و از گشاده‌دستی و استعداد عالی آنها بهره‌فراوان بردم.

سرانجام از همه کسانی که مشوق من در نوشتن این کتاب بودند تشکر می‌کنم. در حالی که من دیرزمانی در حوزه سیاست‌گذاری فعال بوده‌ام و با تصمیم‌گیران خصوصی و عمومی نشست و برخاست کرده‌ام، هرگز با قاطبه مردم همنشین نشده بودم. اما پس از دریافت جایزه نوبل آدم‌هایی که در کوچه و خیابان یا هنگام سخنرانی برای مخاطبانی در سطح گسترده‌تر می‌دیدم مرتب از من می‌خواستند با صحبت درباره ماهیت و جنس پژوهش اقتصادی و اینکه علم اقتصاد چه کمکی به رفاه و بهروزی ما می‌کند این نوع مطالب را تبیین کنم. آنها کنجکاو بودند بدانند آیا اقتصاددانان کار مفیدی می‌کنند، آیا اقتصاد علم است و آیا چالش‌های اصلی که با آنها مواجه هستیم قابل حل است. آنها مرا نسبت به مسئولیتم برای بیرون آمدن از کلاس درس و آزمایشگاه، شرح و توصیف

1. Julie Shawvan

2. Philippe Aghion, Roland Bénabou, Olivier Blanchard, Christophe Bisière, Paul Champsaur, Frédéric Cherbonnier, Mathias Dewatripont, Augustin Landier, Alain Quinet, Patrick Rey, Paul Seabright, Nathalie Tirole, Philippe Trainar, and Étienne Wasmer

3. Jean-Jacques Laffont

فعالیت‌های روزانه خود، و تبیین منطق و بینش‌های علم اقتصاد آگاه کردند. البته که نخواسته‌ام نقش مفسر هر موضوعی را بازی کنم، بلکه در این کتاب صرفاً عشق و علاقه شدیدم به این رشته را به اشتراک می‌گذارم و تبیین می‌کنم چگونه دانش عملی می‌تواند راهنمای سیاست‌های اقتصادی باشد و به ما کمک کند جهانی را که در آن زندگی می‌کنیم (و خواهیم کرد) درک کنیم.

مقدمه

چه بر سر «خیر عمومی» آمد؟

پس از شکست عظیم اقتصادهای برنامه‌ریزی مرکزی - سقوط دیوار برلین و دگرگونی اقتصادی چین - اینک اقتصاد بازار اگر نگوییم یگانه الگو، به الگوی مسلط برای جوامع عصر ما تبدیل شده است. حتی در «جهان آزاد»، بازار و بازیگران اقتصادی جدید آن، به قیمت کاهش قدرت سیاسی، تاثیرگذارتر شده‌اند. خصوصی‌سازی، جهانی‌شدن، تاکید بیشتر بر رقابت و استفاده قاعده‌مند از حراج‌ها برای اعطای قراردادهای دولتی، جملگی قدرت مقامات منتخب را محدود کرد. آنچه از تصمیم‌گیری‌های دولتی باقی می‌ماند اتکای هر چه بیشتر به هیات‌های تنظیم مقررات، بانک‌های مرکزی و نظام حقوقی مستقل است که هیچ‌یک تابع کنترل مستقیم سیاستمداران نیستند.

با همه اینها، اقتصاد بازار تنها به یک پیروزی جزئی دست یافته، چون نتوانسته است بر قلب یا ذهن مردم جوامع گوناگون مسلط شود. از نظر عده بسیاری، پیگیری خیر عمومی، که فلسفه اصلی مداخلات اساسی دولت‌ها است، در قربانگاه این نظم جدید اقتصادی ذبح شده است. در سراسر جهان، با بدگمانی گسترده به برتری و چیرگی بازار نگاه می‌شود، گاهی اوقات آن را فقط با حس بی‌عدالتی ترکیب‌شده با نوعی جبرگرایی پذیرفته‌اند. گروهی از مخالفان، پیروزی علم اقتصاد بر ارزش‌های انسانی را که نتیجه آن جهانی خالی از ترحم و شفقت و غارت‌شده به دست ذی‌نفعان خصوصی است، تاسف‌بار خوانده‌اند. این منتقدان به ما هشدار می‌دهند الگوی اقتصادی حاضر به فروپاشی قرارداد اجتماعی و از دست رفتن کرامت انسانی، افول عرصه سیاست و تنزل خدمات عمومی و ناپایداری محیط‌زیستی منجر می‌شود. شعاری توده‌پسند که نوایی هماهنگ را در سطح بین‌المللی به صدا در می‌آورد به ما یادآوری می‌کند «جهان فروشی نیست». در شرایط کنونی، طنین این مباحث با نیروی خاصی تشدید می‌شود؛ شرایطی که مشخصه‌های آن عبارتند از: وقوع بحران مالی، افزایش بیکاری و نابرابری، بی‌کفایتی رهبران ما در مقابله با تغییرات آب‌وهوایی، تضعیف پروژه اروپای واحد، بی‌ثباتی ژئوپلیتیک و بحران مهاجرت ناشی از آن و سربرآوردن پوپولیسم در سراسر جهان. آیا ما مسیر خیر عمومی را گم کرده‌ایم؟ اگر چنین است، چگونه علم اقتصاد می‌تواند به ما کمک کند تا در تعقیب خیر عمومی به مسیر درست بازگردیم؟

تعریف خیر عمومی -خواست و آرزوی دسته‌جمعی ما برای جامعه- تا حدودی نیازمند قضاوت ارزشی است. قضاوت هر کدام از ما، بازتاب‌دهنده ترجیحات فردی، اطلاعات در دسترس ما و موقعیتی است که در جامعه داریم. حتی اگر به‌فرض، روی

سودمندی بنیادین اهداف معین توافق کنیم، احتمالاً هنوز در مورد اهمیت نسبی تساوی حقوق، قدرت خرید، محیط زیست یا بده‌بستان بین ساعات کاری و زندگی خصوصی نظرات متفاوتی داریم (در اینجا به ابعاد شخصی‌تر از قبیل ارزش‌های اخلاقی، مذهب یا معنویت که نظرات مردم در موردشان عمیقاً متفاوت است، هیچ اشاره‌ای نمی‌کنیم). اما این امکان هست که پاره‌ای از داوری‌ها و ترجیحات شخصی ذاتی در تعریف خیر عمومی را حذف کنیم. آزمایش فکری‌ای که در ادامه می‌آید روش خوبی برای برخورد با این قضیه است. فرض کنید هنوز به دنیا نیامده‌اید، و بنابراین نمی‌دانید چه جایگاهی در جامعه خواهید داشت، ژن‌های‌تان چه خواهد بود یا خانواده‌تان از چه کسانی تشکیل خواهد شد یا حتی در کدام محیط اجتماعی، قومی، مذهبی یا ملی به دنیا خواهید آمد. اینک از خودتان پرسید: «دوست دارم در چه جامعه‌ای زندگی کنم، با علم به اینکه ممکن است مرد یا زن، سالم یا مریض، از خانواده‌ای ثروتمند یا فقیر، با تحصیلات بالا یا پایین، بی‌دین یا مذهبی باشم، آدمی که در شهری بزرگ یا وسط دشت و صحرا بزرگ شده باشد، یا کسی که می‌توانست در کارش موفق باشد یا سبک زندگی دیگری برگزیند؟» این نوع پرسش‌گری از ما می‌خواهد خودمان را از ویژگی‌ها و موقعیتی که در جامعه داریم جدا کنیم و «پشت پرده بی‌خبری»^۱ قرار بگیریم. سابقه این آزمایش فکری به سنت فکری برمی‌گردد که در قرن هفدهم با توماس هابز^۲ و جان لاک^۳ از انگلستان آغاز شد، در قرن هجدهم در اروپای قاره‌ای توسط امانوئل کانت^۴ و ژان ژاک روسو^۵ (که ایده قرارداد اجتماعی را پیشنهاد داد) پیگیری شد و اخیراً در ایالات متحده آمریکا از سوی فیلسوفی به نام جان راولز^۶ در کتاب نظریه عدالت^۷ و اقتصاددانی به نام جان هارسانی^۸، که در مورد چگونگی مقایسه رفاه افراد مختلف کاوش کرد (۱۹۵۵)^۹، دوباره احیا شد.

برای محدود کردن دامنه انتخاب‌های شما (و حذف پاسخ‌های خیالی) پرسش را این‌گونه بازنویسی می‌کنم: «دوست دارید در کدام نظام اجتماعی زندگی کنید؟» پرسش

1. "behind the veil of ignorance"

2. Thomas Hobbes

3. John Locke

4. Immanuel Kant

5. Jean-Jacques Rousseau

6. John Rawls

7. Theory of Justice (1971)

8. John Harsanyi

9. "Cardinal Welfare, Individualistic Ethics and Interpersonal Comparisons of Utility," Journal of Political Economy (1955) 63 (4): 309-21.

اساسی در اینجا نوع جامعه ایده‌آلی نیست که دوست دارید در آن زندگی کنید - برای مثال، جامعه‌ای که شهروندان، کارگران، رهبران کسب‌وکار، مقامات سیاسی و ملت‌هایی داشته باشد که به طور خودجوش منافع مشترک را بر منافع شخصی ترجیح می‌دهند. اگرچه ابناء بشر دائما به دنبال علایق مادی خود نیستند، آنها اغلب نفع شخصی خود را به خیر عمومی ترجیح می‌دهند. بی‌توجهی به انگیزه‌های شخصی و رفتارهای کاملاً قابل پیش‌بینی در گذشته، به خودکامگی و قالب‌های تضعیف‌کننده سازمان اجتماعی منجر شده است (برای مثال، شکست اسطوره «انسان جدید»^۱ در شوروی).

بنابراین، کتاب حاضر نقطه عزیمت خود را اصل زیر در نظر می‌گیرد: مردم حال چه سیاست‌مدار، مدیر اجرایی یا کارمند باشند، چه در زمره بیکاران، پیمانکاران مستقل، مقامات بلندپایه، کشاورزان یا پژوهشگران قرار گیرند (صرف‌نظر از جایگاهی که در جامعه دارند) به مشوق‌هایی که در مقابل خود می‌بینند واکنش نشان می‌دهند. این مشوق‌های مادی یا اجتماعی، همراه با ترجیحات شخصی آنها، رفتارشان را تعریف می‌کند، رفتارهایی که می‌تواند به نفع عموم باشد یا نباشد. نتیجه اینکه تلاش برای دست‌یابی به خیر عمومی مستلزم ساختن نهادهایی است که، تا حد امکان، منافع فردی را با منافع عمومی آشتی دهند. از این منظر، اقتصاد بازار به خودی خود هدف محسوب نمی‌شود. اقتصاد بازار حداکثر یک ابزار - در نوع خود ناقص - برای وقتی است که در نظر داریم چگونه منافع مشترک و منافع خصوصی افراد، گروه‌های اجتماعی و ملت‌ها را همسو کنیم.

اگرچه کار دشواری است که بخواهیم خودمان را پشت پرده بی‌خبری قرار دهیم (چون بالاخره تحت تاثیر جایگاهی قرار داریم که در جامعه اشغال کرده‌ایم)، اما با وجود این موضوع، این آزمایش فکری کمک خواهد کرد تا به سمت زمینه‌های بالقوه برای توافق هدایت شویم. شاید اینکه من بیش از اندازه آب مصرف می‌کنم یا هوا را آلوده می‌کنم، نه به علت لذت بردنم از انجام این کار، بلکه به این دلیل باشد که این کار برایم نفع اقتصادی دارد. من با بیشتر مصرف کردن آب می‌توانم سبزیجات

۱. انقلابیون اولیه شوروی مانند تروتسکی و لنین به «مرد جدید» (وزن جدید، اگر چه تصویری که آنها ساختند بیشتر شبیه مرد بود) معنی بخشیدند تا فضایل استثنایی خود را برای خدمت به جامعه به ارمغان بیاورد؛ وی انسانی نوع‌دوست همچنین از نظر جسمی قوی با عزمی راسخ برای سخت‌کوشی (استاخانوفیسم)، تحصیل‌کرده و کنترل‌شده بر رفتار هوس‌آلود خود است. این باور که حکومت جدید طبیعت انسان را به‌طور اساسی دگرگون می‌کند خیلی سریع به شکست اقتصادی و متعاقب آن اشتیاق اقتدارگرایانه در بکارگیری کنترل حکومت بر افراد منجر شد.

بیشتری تولید کنم یا با نصب عایق‌های کمتر می‌توانم هزینه‌های خود را کاهش دهم یا با خرید ماشینی کهنه‌تر که موتوری به‌شدت آلاینده دارد، در پول خود صرفه‌جویی می‌کنم. سایر مردم از این اعمال من عذاب می‌کشند و این کارها را تایید نمی‌کنند. اما اگر درباره سازمان‌دهی جامعه فکر می‌کنیم، می‌توانیم به این توافق برسیم که آیا رفتار من از نظر آن کسی که نمی‌داند ذی‌نفع یا قربانی آن رفتار خواهد بود رفتاری پسندیده است یا خیر (به عبارت دیگر، آیا هزینه قربانی آن رفتار بودن بر فایده ذی‌نفع بودن سنگینی می‌کند یا خیر). به محض اینکه اختیار و اراده آزاد من با منافع شما تداخل پیدا می‌کند، نفع فردی و نفع مشترک واگرا می‌شود، اما پشت پرده بی‌خبری، آنها تا حدودی همگرا می‌شوند.

فایده دیگر استدلال کردن از پشت پرده بی‌خبری این است که حقوق، مبنایی منطقی پیدا می‌کند که از سر دادن شعار فراتر می‌رود. حق برخورداری از مراقبت‌های سلامت، همه ما را در برابر بداقبالی داشتن ژن‌های بد بیمه می‌کند. برابری فرصت تحصیلی با هدف بیمه کردن ما در مقابل نابرابری‌های ناشی از وضعیتی که به دنیا آمده‌ایم و بزرگ شده‌ایم، ایجاد شده است. حقوق بشر و آزادی‌های انسانی، ما را در برابر دولت‌های خودکامه محافظت می‌کنند. از این زاویه که نگاه کنیم، حقوق (مختلف) حالا دیگر مفاهیمی انتزاعی نیستند که جامعه به دلخواه بخواهد به ما ببخشد یا از ما دریغ کند. در عمل، حقوق را می‌توان در سطوح متفاوتی اعطا کرد یا که حقوق دو نفر در تضاد با هم درآیند (برای مثال، آزادی یک نفر جایی پایان می‌یابد که آزادی دیگران شروع می‌شود)؛ این دیدگاه همچنین به حقوق جنبه عملیاتی تری می‌بخشد.

جست‌وجوی خیر عمومی، به عنوان نقطه شروع، به‌روزی ما را پشت پرده بی‌خبری در نظر می‌گیرد. این روش هیچ پیش‌داوری درباره راه‌حل‌ها نمی‌کند و معیاری به جز نفع جمعی ندارد. استفاده خصوصی از کالاها برای به‌روزی افراد مجاز است، اما سوءاستفاده از کالاها به زیان دیگران مجاز نیست.^۱ برای مثال، تدبیری به نام «منابع مشترک» را در نظر بگیرید؛ کالاهایی که پشت پرده بی‌خبری، به دلایل عدالت‌خواهانه

۱. این موضوع به نقد ارسطو درباره برداشت افلاطون از خیر عمومی اشاره داشت. افلاطون جامعه‌ای را ایده‌آل تصور می‌کرد که همه به‌طور مشترک از کالاها استفاده می‌کنند. در حالی که ارسطو تاکید داشت چنین شرایطی به همان اندازه که می‌تواند مسائل را حل کند مشکل‌آفرین است.

باید به همه تعلق داشته باشد: آب، هوا، تنوع زیستی، میراث فرهنگی، کره زمین یا حتی زیبایی یک چشم انداز. این کالاها به همه تعلق دارند، اما در نهایت افراد هستند که آنها را مصرف می کنند. همه می توانیم مصرف شان کنیم تا آن حدی که مصرف من جلوی مصرف شما را نگیرد (این قاعده همچنین در مورد مصرف دانش، روشنایی معابر عمومی یا دفاع ملی نیز صادق است).^۱ در نقطه مقابل، اگر کالایی به مقدار محدودی موجود باشد یا اگر جامعه تصمیم بگیرد بر آن محدودیت وضع کند - مثل مواعی که بعضی جوامع روی انتشار کربن قائل می شوند - آنگاه استفاده از آن باید به نحوی خصوصی سازی شود. تعیین قیمت برای کالاهای عمومی مانند آب، کربن یا پهنای باند، با اعطای دسترسی انحصاری برخی عاملان اقتصادی مادامی که بابت آنها پول پرداخت می کنند، استفاده از آنها را خصوصی سازی می کند. با این حال، دقیقاً جست و جوی خیر عمومی، محرک این خصوصی سازی است: هدف این است که از اتلاف آب پرهیز شود، افراد در قبال آسیب هایی که با انتشار کربن وارد می کنند مسئول باشند یا منبعی کمیاب - پهنای باند - به اپراتورهایی تخصیص یابد که از آن به خوبی استفاده می کنند.

این مثال ها پاسخ به پرسش دوم را که در بالا مطرح شد به ذهن می رساند؛ چگونه علم اقتصاد کمک می کند تا خیر عمومی را دنبال کنیم. اقتصاد هم مانند سایر علوم انسانی و اجتماعی، به دنبال آن نیست که نقش جامعه در تعریف کردن خیر عمومی را برای خود تصاحب کند. اقتصاد به دو شیوه می تواند کمک کند. اول با تفکیک هدف از وسیله، تمرکز خود را بر اهداف تجسم یافته در مفهوم خیر عمومی بگذارد. در بیشتر اوقات، همان طور که خواهیم دید، این وسیله ها یا ابزارها - اعم از آنکه نهاد (مانند بازار) یا «حق» داشتن بر چیزی یا سیاست اقتصادی باشند - حیاتی مستقل پیدا می کنند و به تدریج مقصود و هدف اصلی شان گم می شود. آنها حتی گاهی خلاف نیت خیر عمومی که موجودیت شان در وهله نخست با آن توجیه می شود، رفتار می کنند. دوم، و مهم تر اینکه، به محض توافق بر سر تعریفی از خیر عمومی، اقتصاد می تواند ابزارهایی

۱. البته تا زمانی که هوا را آلوده نمی کنیم. در اقتصاد به کالاهایی که استفاده من از آنها رقیب استفاده شما نیست «کالاهای عمومی» گفته می شود. (گاهی اوقات به تعریف «کالای عمومی» عدم امکان محروم کردن بعضی از استفاده کنندگان نیز اضافه می شود. من نمی توانم دسترسی شما را به هوا محدود کنم، اما این امکان وجود دارد که برخی از مردم را از فضایی مشترک، دوره درسی آنلاین، اختراع ثبت شده، یا تماشای رویداد ورزشی در تلویزیون مستثنی کرد حتی وقتی که تعداد زیادی از کاربران بتوانند این موارد را هم زمان مصرف کنند.)

را بسط و توسعه دهد تا در رسیدن به هدف خیر عمومی به ما کمک کنند. علم اقتصاد در خدمت مالکیت خصوصی و منفعت فردی نیست، همچنین به کار کسانی نمی‌آید که دوست دارند از دولت برای تحمیل ارزش‌های خود یا اطمینان یافتن از تامین منافع خود استفاده کنند. علم اقتصاد هیچ کدام از اقتصادهای کاملاً مبتنی بر بازار و اقتصادهای یکسره زیر کنترل دولت را توجیه نمی‌کند. علم اقتصاد در خدمت خیر عمومی کار می‌کند؛ هدفش تبدیل جهان به مکانی بهتر برای زندگی کردن است. به این منظور، وظیفه آن شناسایی نهادها و سیاست‌هایی است که خیر عمومی را ترویج خواهند کرد. علم اقتصاد در تعقیب بهروزی جامعه انسانی، هر دو جنبه فردی و اجتماعی را ترکیب می‌کند. وضعیت‌هایی را تحلیل می‌کند که در آن منافع فردی با دنبال کردن بهروزی جمعی سازگار است، همچنین وضعیت‌هایی که نفع فردی، برعکس، مانع دنبال کردن بهروزی جمعی می‌شود.

برنامه سفر اکتشافی

سفری به سوی «اقتصاد خیر عمومی» سفری طاقت‌فرسا است که امیدوارم ثمربخش باشد. این کتاب دوره‌ای از سخنرانی کلاسی یا مجموعه‌ای از پاسخ‌های از پیش آماده‌شده نیست. در عوض، کتاب به شکل ابزاری برای پرس و جو مانند پژوهش است. این کتاب دیدگاه شخصی من درباره چستی علم اقتصاد، شیوه ساختارمند شدن این علم و چیزهایی که در بر می‌گیرد را انتقال می‌دهد. این نوع نگاه به پژوهش بر پایه تعامل میان نظریه و عمل، و مربوط به جامعه‌ای است که هم فضایل بازار و هم نیاز به تنظیم مقررات آن را به رسمیت می‌شناسد. ممکن است با برخی، یا در واقع بیشتر نتیجه‌گیری‌های من موافق نباشید اما امیدوارم حتی در آن صورت هم خوراک فکری در این کتاب پیدا کنید. من روی اشتیاق شما برای درک بهتر از جهان پیرامون خود و روی کنجکاوی شما برای نگاه کردن به آن سوی آینه^۱ حساب می‌کنم.

هدف جاه‌طلبانه دیگر من از نگارش کتاب «اقتصاد خیر عمومی» به اشتراک گذاشتن عشق و علاقه‌ای است که به رشته اقتصاد دارم. پیش از آنکه اولین واحد درسی‌ام را در سنن بیست و یک یا بیست و دو سالگی در این رشته بگذرانم، تنها دریچه

۱. اشاره به کتابی است به نام «آن سوی آینه» نوشته لوییس کارول. این کتاب ادامه کتاب مشهور «آلیس در سرزمین عجایب» است و مفهوم سر زدن به جاها و چیزهای عجیب و غریب و ناشناخته را در خود دارد. (م.)

ارتباطم با اقتصاد از طریق رسانه‌ها بود. سعی می‌کردم جامعه را درک کنم. سختی ریاضی و فیزیک را دوست داشتم و عمیقاً به علوم انسانی و اجتماعی، علی‌الخصوص فلسفه، تاریخ و روان‌شناسی علاقه‌مند بودم. علم اقتصاد خیلی سریع من را شیفته خود کرد چون رویکرد کمی را با مطالعه رفتار فردی و اجتماعی درهم می‌آمیزد. بعدها احترام بیشتری برای علم اقتصاد قائل شدم چون پنجره جدیدی رو به دنیای روزمره که درک ضعیفی از آن داشتم گشود. هدف این علم غلبه بر مشکلاتی است که از لحاظ فکری بغرنج و فریبنده هستند و به تصمیم‌گیری در حوزه‌های عمومی و خصوصی کمک می‌کند. اقتصاد نه تنها رفتار فردی و اجتماعی را مستند و تحلیل می‌کند بلکه تلاش می‌کند تا سیاست عمومی بهتر را توصیه کند.

این کتاب حول پنج مضمون اصلی سازمان‌دهی شده است. اولین آن رابطه بین جامعه و اقتصاد به‌عنوان رشته‌ای تحصیلی و پارادایمی فکری است. دومی به کار اقتصاددان اختصاص دارد، از زندگی روزمره او به‌عنوان پژوهشگر گرفته تا ارتباط بالقوه‌ای که پژوهش وی با جامعه دارد. نهادهای دولت و بازار مضمون سوم را شکل می‌دهد که نهادهای مذکور در بستر اقتصادی تحلیل می‌شوند. مورد چهارم بازتاب‌دهنده چهار ابرچالش اقتصاد کلان است که جزو مهم‌ترین دغدغه‌های فعلی ما هستند: تغییرات اقلیمی، چالش‌های بازار کار، یورو و بحران‌های مالی. پنجمین موضوع با مجموعه‌ای از مطالب اقتصاد خردی سروکار دارد که در بحث‌های عمومی کمتر به چشم می‌آیند اما در عین حال، برای زندگی روزمره و آینده جامعه حیاتی هستند. این موارد که ذیل عنوان چالش صنعتی تقسیم‌بندی می‌شوند عبارتند از: سیاست‌های رقابتی و سیاست‌های صنعتی، مدل‌های اقتصادی جدید، چالش‌های اجتماعی که انقلاب دیجیتال روی دست ما گذاشته است، نوآوری و تنظیم خدمات عام‌المنفعه عمومی.

ارتباط بین جامعه و اقتصاد

دو فصل نخستین این کتاب به نقش رشته اقتصاد در جامعه مربوط می‌شود: جایگاه اقتصاددان، کار روزمره پژوهشگر اقتصادی، رابطه اقتصاد با سایر علوم اجتماعی و مساله مبانی اخلاقی بازار.

ابتدا در مورد الحاق این فصل‌ها به کتاب تردید داشتم چون می‌ترسیدم مطالب آنها در روند امروزی تبدیل کردن اقتصاددانان به شخصیت‌های رسانه‌ای کمک کند. نگران

بودم این فصل‌ها توجه خواننده را از تمرکز بر نقطه کانونی این کتاب که خود علم اقتصاد است منحرف کند. سرانجام تصمیم گرفتم ریسک کنم. تجربه من از بحث‌هایی که در دبیرستان‌ها، دانشگاه‌ها و دیگر نقاط داشتم آگاهی‌ام را نسبت به پرسش‌هایی که در این رشته مطرح می‌شود تقویت کرده است. پرسش‌هایی که مردم مطرح می‌کنند همیشه یکسان هستند: اقتصاددان واقعا چه کار می‌کند؟ آیا اقتصاد یک علم (واقعی) است؟ اگر اقتصاد بر پایه «فردگرایی روش‌شناختی» است که در آن پدیده‌های اجتماعی از رفتار فردی منتج می‌شوند و به رفتار فردی نیز شکل می‌دهند، این اتفاق چه مسائلی به بار می‌آورد؟ آیا این درست است که در اقتصاد یک نوع از رفتار عقلانی فرض گرفته شود و اگر چنین است این چه نوع رفتاری است؟ آیا بازارها اخلاقی هستند؟ در حالی که اقتصاددانان توانایی پیش‌بینی بحران مالی ۲۰۰۸ را نداشتند، آیا آنها اصولاً فایده‌ای هم دارند؟

علم اقتصاد هم‌زمان چالش برانگیز و همه‌کس فهم است. چالش برانگیز است چون همان‌طور که در فصل یک خواهیم دید، شهود ما به کرات ما را فریب می‌دهند. همه ما در برابر راهیاب‌ها و باورهای معینی آسیب پذیریم و تسلیم آنها می‌شویم. هنگامی که درباره یک مساله اقتصادی فکر می‌کنیم نخستین پاسخی که به ذهن می‌رسد همیشه درست‌ترین نیست. استدلال ما اغلب از ظواهر امور، باورهایی که پایبندیم یا احساسات ما فراتر نمی‌رود. اقتصاد مانند عینکی است که دید و قضاوت ما را نسبت به جهان هستی شکل می‌دهد و اجازه می‌دهد تا به آن سوی آینه نگاه کنیم. خبر خوب اینکه اگر مراقب باشیم در این تله‌ها نیفتیم اقتصاد همه‌کس فهم می‌شود. برای درک اقتصاد نیازی به تحصیلات سطح بالا یا ضریب هوشی بالاتر از متوسط نیست. کنجکاوی ذهنی و داشتن نقشه‌ای از دام‌های طبیعی که شهود، احساسات و باورها برای ما پهن می‌کنند کافی است تا اقتصاد را درک کنیم. در هر کدام از فصل‌های بعدی، مثال‌های ملموسی ارائه خواهم داد تا نظریه را تبیین کنم و درک اقتصادی را افزایش دهم. با توجه به تشویش خاطر مبهمی که در بالا ذکر شد، بسیاری از کتاب‌ها به تجسس در مورد اخلاقی بودن بازار می‌پردازند و بر لزوم مرزبندی شفاف بین حوزه‌های تجاری و غیرتجاری تاکید دارند. فصل ۲ نشان می‌دهد برخی انتقادات اخلاقی که به بازار وارد می‌شود، صرفاً بازنویسی مفهوم «شکست بازار» است که به همین دلیل اقدام عمومی را طلب می‌کند اما مساله اخلاق را به طور خاص مطرح نمی‌کند. نقدهای دیگر عمیق‌تر هستند. سعی خواهیم کرد بفهمیم چرا برخی از معاملات بازار، اعم از

فروش اعضای بدن، اجاره رحم یا تن‌فروشی ما را مشوش می‌کند. بر این نکته تاکید خواهیم کرد که احساس خشم و عصبانیت، به ما درباره رفتار فردی نابجا یا نیاز برای سازماندهی متفاوت جامعه، هشدار می‌دهند، این احساسات راهنمای ضعیفی برای اقدام اقتصادی هستند. در گذشته، خشمگین شدن اغلب به تایید ترجیحات فردی و به ضرر آزادی دیگران منجر شده است؛ و در بیشتر اوقات می‌توان با تامل و تفکر بیشتر خشم را فرو نشانند. سرانجام در این فصل، نگرانی‌های مربوط به افزایش نابرابری و از دست‌رفتن انسجام اجتماعی در اقتصادهای بازار تحلیل می‌شود.

حرفه اقتصاددان

بخش دوم کتاب با حرفه اقتصاددانان سروکار دارد. این موضوع در فصل ۳ با ضرورت حضور اقتصاددانان در جامعه مدنی آغاز می‌شود. اقتصاد به عنوان یک رشته دانشگاهی، جایگاه ویژه‌ای بین علوم انسانی و اجتماعی دارد و بیشتر از هر رشته دیگری، ما را به چالش می‌کشد، مجذوب می‌کند و می‌آزارد. وظیفه اقتصاددانان تصمیم‌گیری نیست، بلکه شناسایی الگوهای تکراری که اقتصادهای ما را ساختارمند می‌کند و انتقال وضعیت فعلی دانش اقتصاد به دیگران است. در انجام این کار، دو انتقاد متضاد با هم به آنها وارد می‌شود. به عقیده بعضی از مردم، اقتصاددانان بی‌اثر هستند. برعکس، عده‌ای دیگر اقتصاددانان را افرادی بانفوذ می‌دانند که اغلب استدلال‌هایی به منظور توجیه سیاست‌های غیرهم‌جهت با خیر عمومی مطرح می‌کنند. من روی انتقاد دوم تمرکز خواهم کرد و کل کتاب را برای پاسخ دادن به گروه اول در نظر گرفتم.

کاملاً مشروع و حق به جانب است که پرسیده شود نقش اقتصاددان در جامعه چیست. معمولاً دست‌کم بخشی از هزینه پژوهشگران اقتصادی، مانند هم‌تایان آنها در سایر رشته‌های علمی، را دولت تامین می‌کند. اقتصاددانان روی سیاست‌گذاری اقتصادی تاثیر دارند، چه مستقیم با مشارکتی که در زندگی مدنی دارند یا غیرمستقیم با پژوهش و آموزشی که انجام می‌دهند. آنها هم مانند همه دانشمندان مصون از اشتباه نیستند اما باید پاسخگو باشند. هر اندازه که اقتصاددانان دانشگاهی زندگی فکری خود را جذاب بیابند، پژوهش آنها به شکل جمعی نیز باید برای جامعه مفید باشد.

حضور فعال^۱ پژوهشگر در زندگی مدنی شکل‌های بسیاری به خود می‌گیرد: تعامل

1. involvement

با بخش‌های عمومی و خصوصی، یا مشارکت در مناظره عمومی، در رسانه‌ها یا در عرصه سیاسی. هر کدام از این تعامل‌ها، اگر به‌خوبی ساختارمند شود، برای جامعه مفید است، اما هر کدام حاوی بذره‌های خودویرانگری نیز هست. فصل ۳ مروری دارد بر آنچه که پژوهش و انتقال آن را بی‌اعتبار می‌سازد. علم اقتصاد را به عنوان یک مثال در نظر بگیرید، اگرچه همین درس‌ها برای هر پژوهش‌دانشگاهی در سطحی گسترده‌تر کاربرد دارد. در این بخش برخی تاملات شخصی عرضه می‌شود که نهادها چگونه می‌توانند این مخاطره که پول، دوستی‌ها، و میل به رسمیت شناخته شدن یا معروف شدن که باعث تغییر رفتار پژوهشگر در درون و بیرون آزمایشگاه می‌شود، را محدود کنند.

فصل ۴ زندگی روزمره پژوهشگر اقتصادی را توصیف می‌کند. من تبیین می‌کنم چرا «علم ملال‌آور» (آن‌گونه که توماس کارلایل در سال ۱۸۴۹ در جزوه‌ای که پیشنهاد بازگشت بردگی را می‌داد، علم اقتصاد را چنین نامید^۱) برعکس آنچه معروف شده بود، علم جذابی است و چرا دانش‌آموز مدرسه یا دانشجوی دانشگاه که معطل مانده است با آینده خود چه کند باید اقتصاددان شدن را هم مدنظر قرار دهد. من درباره مکمل بودن نظریه و تحقیق تجربی و تبادل دوسویه بین آنها؛ نقش ریاضیات؛ چگونه دانش را اعتباربخشی می‌کنیم؛ چیزهایی که اقتصاددانان درباره آنها اتفاق و اختلاف نظر دارند؛ و سبک و سیاق اقتصاددانان در استدلال شناختی بحث می‌کنم. سرانجام، توصیفی شهودی از دو پیشرفت نظری عرضه می‌دارم، نظریه بازی و نظریه اطلاعات، که درک ما از نهادهای اقتصادی را طی چهل سال گذشته دگرگون کرده است.

مردم‌شناسان، اقتصاددانان، تاریخ‌نگاران، اندیشمندان حقوقی، فیلسوفان، دانشمندان سیاسی، روان‌شناسان و جامعه‌شناسان همگی به افرادی یکسان، گروه‌های یکسان و جوامع یکسان علاقه نشان می‌دهند. فصل ۵ علم اقتصاد را درون علوم انسانی و علوم اجتماعی جای می‌دهد که تا پایان قرن نوزدهم اقتصاد بخشی از آنها بود. در قرن بیستم، علم اقتصاد با معرفی افسانه انسان اقتصادی به شکلی مستقل توسعه پیدا کرد: این فرضیه که تصمیم‌گیران (برای مثال مصرف‌کنندگان، سیاستمداران، و بنگاه‌های اقتصادی) عقلانی هستند، به این معنای روشن که آنها در جهت بهترین منافع خود (که در بیشتر زمان‌ها این منافع، منافع اقتصادی آنها فهمیده می‌شود) با توجه به اطلاعاتی که در اختیار دارند (اگرچه علم اقتصاد همچنین تأکید دارد که این اطلاعات گاهی جزئی یا دستکاری شده هستند)، عمل می‌کنند. در واقعیت، همه ما در تفکر

۱. او اقتصاد را «ملال‌آور» توصیف کرد چون اقتصاددانان با بردگی مخالف بودند.

و تصمیم‌گیری خود‌سوگیری داریم و اهدافی فراتر از نفع شخصی مادی خود داریم، و چیزی نیست که ما به شکل قاعده‌مند دنبال کنیم. در بیست سال گذشته، پژوهش‌ها در علم اقتصاد، دستاوردهای سایر علوم اجتماعی و انسانی را هر چه بیشتر در کارهای خود گنجانده است تا درک ما از رفتار افراد و گروه‌ها، تصمیم‌گیری سیاسی، و روش‌هایی که قوانین رواج یافته و باب می‌شوند، بهبود یابد. فصل ۵ نشان می‌دهد چگونه توصیفی پرمایه‌تر از رفتار اقتصادی خواهیم داشت اگر پدیده‌هایی از قبیل پشت‌گوش انداختن، خطا در شکل‌گیری باورها، و تاثیر زمینه را معجز بدانیم. این فصل سپس به اخلاقیات و شکنندگی آن باز می‌گردد، ارتباط بین محرک ذاتی (درونی) و عرضی (بیرونی) و تاثیر هنجارهای اجتماعی بر رفتار ما را بحث می‌کند.

نهاده‌ها

در فصل‌های بعدی دو مورد از بازیگران اصلی در زندگی اقتصادی بررسی می‌شود: دولت و بنگاه. در فصل ۶ به دفاع از مفهوم جدیدی از دولت بر مبنای خیر عمومی می‌پردازم. انتخاب جامعه، انتخاب بین دولت و بازار نیست آن‌گونه که هواداران مداخله دولت و کسانی که طرفدار سیاست‌های اقتصاد آزاد هستند می‌خواهند ما باور کنیم. دولت و بازار مکمل یکدیگرند و مانع‌الجمع نیستند. بازار نیاز به تنظیم‌گری دارد، دولت هم نیاز به رقابت و انگیزه‌ها دارد.

دولت حالا دیگر مثل گذشته نه اشتغال فراوانی در مشاغل بخش عمومی ایجاد می‌کند و نه کالاها و خدمات بسیاری را با کمک بنگاه‌های دولتی تولید می‌کند. دولت نقش خود را در وهله نخست به عنوان تنظیم‌گر تغییر داده است. من نشان می‌دهم که نقش جدید دولت تدوین و تثبیت قواعد و دستورالعمل‌ها، مداخله در هنگام شکست بازارها، تضمین رقابت سالم، تنظیم‌گری انحصارات، نظارت بر نظام مالی، ایجاد برابری واقعی فرصت و بازتوزیع منابع از طریق مالیات‌ستانی است. فصل ۶ همچنین نقش و موضوعیت مراجع مستقل و تقدم داشتن امور سیاسی را تحلیل می‌کند. در آنجا روی نیاز به اصلاح دولت پافشاری می‌شود (چون وضعیت مالی عمومی در بیشتر کشورها اینک بقای نظام‌های اجتماعی موجود را تهدید می‌کند) و برخی مسیرها برای اصلاحات پیشنهاد می‌شوند.

فصل ۷ با بنگاه سروکار دارد. فصل را با یک چیستان آغاز می‌کنم: چرا شکلی خاص از مدیریت (مدیریت سرمایه‌دارها) تا این حد زیاد در سراسر جهان شایع است؟ این نوع مدیریت، قدرت تصمیم‌گیری را به سهامداران، یا اگر بدهی بازپرداخت نشده

است به طلبکاران می‌دهد. با این حال هر بنگاهی ذی‌نفعان بسیار دیگری نیز دارد: کارکنان، پیمانکاران جزء، مشتریان، مقامات محلی، کشور یا کشورهای که در آنجا فعالیت می‌کند، و کسانی که در آن نزدیکی‌ها زندگی می‌کنند.

بنابراین قالب‌های بالقوه بسیاری برای یک سازمان وجود دارد که ذی‌نفعان، قدرت را با آرایش‌ها و ترتیبات متنوعی تقسیم کنند.

ما همچنین مایلیم سایر روش‌های مدیریت بنگاه‌ها (از قبیل خودمدیریتی یا بنگاه تعاونی) که در جهان سرمایه‌داری آزاد امکان‌پذیر هستند را فراموش نکنیم. با تجزیه و تحلیل میزان قابل دوام بودن این بدیل‌ها، به بحث نقاط قوت و ضعف قالب‌های بدیل حاکمیت شرکتی می‌رسیم. من ایده‌های مسئولیت اجتماعی شرکتی و سرمایه‌گذاری مسئولانه اجتماعی را تحلیل می‌کنم. این مفاهیم چه معنایی دارند؟ آیا آنها با اقتصاد بازار ناسازگار هستند یا برعکس دقیقاً محصول طبیعی آن هستند؟

پنجره‌ای رو به جهان ما

آن فصولی که گلچینی از چالش‌های اقتصادی کلیدی (فصول ۸ تا ۱۷) هستند همان‌گونه که با مضامین‌شان آشناییم نیازمند نقشه راه بسیار کمتری هستند. این بخش از کتاب یک سفر از میان موضوعاتی است که بر زندگی هر روزه ما تاثیر می‌گذارد، اما نسبت به آنها امکان اعمال کنترل فردی نداریم: گرمایش زمین، چالش‌های بازار کار، اتحادیه اروپا، تامین مالی، رقابت، و سیاست‌گذاری صنعتی، رابطه ما با دنیای دیجیتال، نوآوری و تنظیم‌گری بخشی.

در هر مورد، من نقش عوامل عمومی و خصوصی را تحلیل می‌کنم و درباره نهادهایی اندیشه می‌کنم که احیاناً به همگرایی منافع فردی و عمومی (خلاصه بگویم به خیر عمومی) کمک می‌کنند.

پیام من خوشبینانه است و توضیح می‌دهم چرا بیماری‌هایی که جوامع ما دچارش شدند قابل درمان هستند (راهکارهایی برای بیکاری، گرمایش زمین، و افول اتحادیه اروپا وجود دارد). همچنین تبیین می‌کنم چگونه می‌توانیم از پس چالش‌های سیاست‌گذاری صنعتی برآییم، چه کار می‌توان کرد تا مطمئن شد کالاها و خدمات به کل جامعه نفع می‌رساند، به جای اینکه صرفاً درآمد سهامداران یا کارکنان بنگاه را افزایش دهند. من نشان می‌دهم چگونه می‌توانیم تامین مالی، انحصارات، بازارها و خود دولت را تنظیم کنیم، بدون اینکه قطار اقتصادی از ریل خارج شود یا نقش دولت در سازماندهی جامعه انکار شود.

در انتخاب موضوعات ناچار به گزینش بودم. اولویت را به موضوعاتی دادم که پژوهش و مقاله منتشرشده‌ای در نشریات دانشگاهی داشته‌ام. من به مضامینی نپرداختم که سایر اقتصاددانان با تخصص بسیار بیشتر از من می‌توانند درباره‌شان نظر دهند، یا آنها را فقط در جاهایی بحث کردم (همانند جهانی شدن یا نابرابری) که به آنها نیاز بود تا تعبیر و تفسیر آن فصل کامل شود.

موضوع مشترک

اگرچه این کتاب پیرامون مضامینی سازماندهی شده است که برای همه آشنا هستند، موضوع مشترک و نخ تسبیح آنها مفهومی است که بسیاری از خوانندگان احتمالاً با آن آشنا هستند. نظریه اطلاعات یکی از پیشرفت‌های اصلی علم اقتصاد طی چهل سال گذشته بوده است. این نظریه بر پایه واقعیتی بدیهی بنا شده است: بازیگران اقتصادی (خانوارها، بنگاه‌ها و دولت) با توجه به اطلاعات محدود تصمیم می‌گیرند. عواقب این محدودیت‌های اطلاعاتی در همه‌جا دیده می‌شود. این محدودیت‌ها درک و ارزیابی سیاست‌هایی را که دولت‌ها انتخاب می‌کنند برای شهروندان دشوار می‌سازد، یا دولت نمی‌تواند به راحتی بانک‌ها و بنگاه‌های قدرتمند را تنظیم کند، از محیط‌زیست حمایت کند، یا نوآوری را مدیریت کند. نبود اطلاعات همچنین در مشکل سرمایه‌گذاران برای کنترل شیوه استفاده از پول‌شان توسط بنگاه‌هایی که آنها تامین مالی کردند؛ شیوه‌ای که آن بنگاه‌ها ساختارمند می‌شوند؛ روابط بین فردی ما؛ و حتی به رابطه ما با خودمان، مثلاً وقتی هویت یا باوری را می‌سازیم که می‌خواهیم به آن باور داشته باشیم، نقش دارد.

همان‌طور که نشان می‌دهم، نیاز به سیاست‌های عمومی که اطلاعات در دسترس را بازتاب می‌دهد دلالت‌های بسیار مهمی برای طراحی سیاست اشتغال، حمایت از محیط‌زیست، سیاست صنعتی و تنظیم‌گری بخشی و بانکداری دارد. در بخش خصوصی، عدم تقارن اطلاعات شالوده‌نادهای حکمرانی و شیوه‌های تامین مالی را بنا می‌نهد. مساله اطلاعات محدود (یا «نامتقارن») در هر جایی وجود دارد: در قلب ساختارهای نهادی و انتخاب‌های سیاسی ما- و در قلب علم اقتصاد خیر عمومی.

راهنمایی برای خواندن کتاب: امکان خوانش مستقل از هم هفده فصل کتاب وجود دارد. پس اگر وقت محدود یا علایق معینی دارید می‌توانید روی موضوعات و فصل‌هایی که ترجیح می‌دهید تمرکز کنید. اما توصیه می‌شود فصل ۱۱ (درباره تامین مالی) را پیش از خواندن فصل ۱۲ (درباره بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸) بخوانید.

بخش اول

اقتصاد و جامعه

آیا به علم اقتصاد علاقه دارید؟

اگر به عنوان دانشجو اقتصاد را در دانشگاه یاد نگرفته‌اید یا به حرفه‌ای در زمینه اقتصاد اشتغال ندارید، شاید حس کنجکاوی تان برای فهم این علم برانگیخته شده باشد (در غیر این صورت، شروع به خواندن این کتاب نمی‌کردید) اما لزوماً آن را دوست ندارید. این احتمال هست که گفتمان اقتصادی رایج را دیرفهم و حتی خلاف شهود تشخیص دهید. در نخستین فصل کتاب می‌خواهم توضیح دهم چرا این‌گونه است. با شرح چندین سوگیری شناختی^۱ شروع می‌کنم که گاهی هنگام اندیشیدن به قضایای اقتصادی، ما را گمراه می‌کند و به دردسر می‌اندازد؛ سپس برخی روش‌های رسیدن به درک واقعی از علم اقتصاد در سطحی گسترده‌تر را ارائه می‌دهم.

دانش اقتصاد با زندگی روزمره یکایک ما گره خورده است؛ اقتصاد از آن دسته علوم نیست که یادگیری آن تنها به کارشناسان واگذار شود. همچنین هنگامی که موفق شویم به فراتر از ظاهر پدیده‌ها بنگریم و موانع اولیه یادگیری اقتصاد را شناسایی کنیم و بر آنها چیره شویم، فهمیدن اقتصاد ممکن و تحلیل آن لذت‌بخش خواهد شد.

موانع درک علم اقتصاد چیست؟

روان‌شناسان و فیلسوفان مدت‌های مدید عوامل شکل‌دهنده باورهای ما را بررسی کرده‌اند. سوگیری‌های شناختی بی‌شماری به سود ما عمل می‌کنند که بدون شک علت وجود این سوگیری‌ها هستند، اما این سوگیری‌ها هر از گاهی گمراه‌مان نیز می‌کنند. در سرتاسر این کتاب با این سوگیری‌ها روبه‌رو خواهیم شد و خواهیم دید که آنها چگونه بر درک ما از پدیده‌های اقتصادی و بر نگاه ما به جامعه اثر می‌گذارند. خلاصه اینکه آنچه می‌بینیم (یا دوست داریم ببینیم) و واقعیت دو چیز کاملاً متفاوت

۱. Cognitive bias اصطلاحی در روان‌شناسی و الگویی که انسان‌ها را ناخواسته به سمتی منحرف می‌کند که احتمال می‌رود تصمیماتی بی‌خردانه بگیرند. (م.)

هستند.

ما هر آنچه را بخواهیم باور کنیم، باور می‌کنیم و هر آنچه را بخواهیم ببینیم می‌بینیم. ما اغلب اوقات به جای اینکه ببینیم شواهد به چه چیزی گواهی می‌دهند، آنچه را که دوست داریم باور کنیم، باور می‌کنیم. اندیشمندان گوناگون از افلاطون تا آدام اسمیت و ویلیام جیمز روان‌شناس بزرگ آمریکایی سده نوزدهم، جملگی روشن ساخته‌اند که شیوه شکل‌گیری و بازنگری باورهای ما در خدمت تایید آن تصویری است که می‌خواهیم داشته باشیم؛ یعنی همان تصویری که از خودمان و از جهان پیرامون خود داریم. این باورها هنگامی که در کنار یکدیگر قرار می‌گیرند سیاست‌های اقتصادی، اجتماعی، علمی و ژئوپلیتیک یک کشور را تعیین می‌کنند.

ما نه تنها در معرض سوگیری‌های شناختی هستیم، بلکه غالباً در جست‌وجوی عواملی هستیم که این سوگیری‌ها را تقویت نیز می‌کند. ما واقعیات را با گذراندن از صافی باورهای خود تفسیر می‌کنیم؛ روزنامه‌هایی را می‌خوانیم و به حلقه آدم‌هایی وارد می‌شویم که آن باورها را تایید می‌کنند و از همین رو با سرسختی به این باورها می‌چسبیم؛ خواه درست باشند یا نادرست. هنگامی که دن کاهان^۱ استاد حقوق دانشگاه ییل، نتایج علمی از نقش عامل انسانی بر اقلیم (تاثیر انسان بر گرم‌شدن کره زمین) را در برابر آن دسته از آمریکایی‌هایی قرار داد که به حزب دموکرات رای داده بودند، متوجه شد این افراد راحت‌تر متقاعد می‌شوند که ضروری است اقداماتی علیه تغییرات اقلیمی صورت گیرد. اما هنگامی که همان داده‌ها را به طرفداران حزب جمهوری خواه نشان داد، بسیاری از آنان نسبت به این قضیه بدبین بودند.^۲ حتی شگفت‌آورتر اینکه این تفاوت دیدگاه به سطح تحصیلات یا هوش ربطی نداشت: از نظر آماری، خودداری از پذیرش شواهد علمی در میان جمهوری خواهانی که مدارج تحصیلی عالی داشتند، دست‌کم به اندازه جمهوری خواهانی که کمتر تحصیل کرده بودند گسترده بود. نتیجه اینکه هیچ‌کس در برابر این پدیده مصون نیست.

1. Dan Kahan

۲. دقیق‌تر اینکه دن کاهان نشان می‌دهد ظرفیت محاسباتی و تجزیه و تحلیل‌های فکورانه، کیفیت بازنگری باورها درباره عامل آلودگی انسانی را بهبود نمی‌دهد. به عنوان شاهد این ادعا، در سال ۲۰۱۰ فقط ۳۸ درصد آمریکایی‌های طرفدار جمهوری خواهان این ایده را پذیرفتند که سیاره زمین از هنگام عصر پیشاصنعتی تاکنون گرم‌تر شده است و فقط ۱۸ درصد عامل انسانی را در این تغییر موثر دانستند.

Kahan, Dan (2013) "Ideology, Motivated Reasoning, and Cognitive Reflection," *Judgment and Decision Making*, no. 8, pp. 407-424.

اشتیاق برای اطمینان خاطر دادن به خودمان درباره آینده نیز نقشی مهم در درک ما از پدیده‌های اقتصادی (و کلی‌تر بگوییم علمی) ایفا می‌کند. ما نمی‌خواهیم بشنویم مبارزه با گرم‌شدن زمین خیلی پرهزینه خواهد بود. بنابراین در مناظرات سیاسی، ایده «رشد سبز» محبوبیت پیدا می‌کند. این نام‌گذاری می‌خواهد بگوید در موضوعات محیط‌زیستی می‌توانیم هم خدا را داشته باشیم و هم خرما را. اما این پرسش پیش می‌آید که اگر تحقق چنین ایده‌ای واقعا این قدر آسان است، چرا تا کنون اجرا نشده است؟

ما دوست داریم تصور کنیم تصادف و بیماری فقط برای دیگران و نه برای خودمان یا کسانی که به ما نزدیک هستند، رخ می‌دهد. این نوع طرز فکر به رفتارهای خسارت‌بار منجر می‌شود؛ از قبیل بی‌احتیاط رانندگی کردن یا سهل‌انگاری نسبت به سلامت خود (اگر چه این نوع طرز فکر هم یک‌سره منفی نیست، چون کمتر نگرانی و دلهره داشتن، کیفیت زندگی ما را بهبود می‌بخشد). به همین شیوه، نمی‌خواهیم این امکان را باور کنیم که رشد انفجار آمیز بدهی عمومی شاید بقای تور ایمنی اجتماعی^۱ ما را به خطر اندازد (یا دست‌کم می‌خواهیم باور کنیم کسانی دیگر این صورت حساب سنگین را خواهند پرداخت).

ما همگی رویای زندگی در جهانی را در سر داریم که نخواهیم با ابزار قانون مردم را تشویق یا مقید کنیم که رفتاری اخلاقی داشته باشند؛ جهانی که شرکت‌ها داوطلبانه از آلودگی محیط‌زیست دست بکشند و از مالیات‌دادن نگریزند. در چنین جهانی مردم حتی بدون وجود افسر راهنمایی و رانندگی هم با دقت رانندگی می‌کنند. به همین دلیل است که کارگردانان فیلم‌های سینمایی (نه فقط فیلم‌های هالیوودی) پایان فیلم‌ها را به شکلی درمی‌آورند که با انتظارات ما هم‌خوانی داشته باشد. این پایان‌های خوب و خوش، باورهای ما را تصدیق می‌کند: اینکه در جهانی منصفانه زندگی می‌کنیم؛ همان جایی که فضیلت بر رذیلت پیروز می‌شود (آنچه ملوین لرنر^۲ جامعه‌شناس «باور به جهانی عادلانه» نامید.^۳)

هنگامی که احزاب عوام‌گرا (پوپولیست) در هر دو جبهه راست و چپ به ترویج آن دیدگاهی از اقتصاد می‌پردازند که نیازی به گرفتن تصمیم‌ها و انتخاب‌های سخت

1. Social Safety Net

2. Melvin Lerner

3. Melvin Lerner, *The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion* (New York: Plenum Press, 1982).

نیست، هر چیزی که این رویا و افسانه بافی خوش آهنگ و ظاهر فریب را به چالش بکشد، حتی در بهترین حالت، عامل خالی کردن دل مردم و در بدترین حالت، دروغ‌هایی تصور و تبلیغ می‌شود که خشک مغزهای مروج گرم‌شدن زمین، ایدئولوگ‌های طرفدار ریاضت اقتصادی یا دیگر دشمنان بشریت پخش می‌کنند. یکی از دلایلی که علم اقتصاد اغلب «علم ملال‌آور» نامیده می‌شود به واسطه پافشاری این علم بر واقعیت به جای افسانه بافی است.

آنچه می‌بینیم و آنچه نمی‌بینیم راه‌یاب‌ها^۱ و برداشت‌های اول

آموزش علم اقتصاد معمولاً بر اساس نظریه انتخاب عقلانی است. اقتصاددانان برای توصیف رفتار فرد، با توصیف اهداف او آغاز می‌کنند. در مورد این فرد چه خودخواه یا نوع‌دوست، اگر در جست‌وجوی سود شخصی یا تشخیص اجتماعی یا هر جاه‌طلبی دیگر باشد، فرض بر این است که او تا جای ممکن در چارچوب تأمین منافع شخصی خود اقدام می‌کند. این فرضیه گاهی با قوت و شدتی بیش از حد به کار می‌رود؛ نه صرفاً به این دلیل که فرد همیشه اطلاعات لازم برای انتخاب گزینه خوب را در اختیار ندارد. این بازیگر اقتصادی که قربانی سوگیری‌های شناختی است، احتمالاً هنگام ارزیابی بهترین روش رسیدن به هدف اشتباه می‌کند. انسان‌ها در معرض سوگیری‌های بسیاری در استدلال یا ادراک هستند. این سوگیری‌ها آن نظریه‌ای را که عقلانیت، گزینه‌هایی تعریف می‌کند که افراد باید انتخاب کنند تا در جهت رسیدن به بیشترین منافع‌شان باشد (انتخاب‌های هنجاری) بی‌اعتبار نمی‌کند، اما چنین سوگیری‌هایی تبیین می‌کنند که چرا ما لزوماً آن گزینه‌ها را انتخاب نمی‌کنیم.

از مفهوم راه‌یاب آن‌گونه که دانیل کانمن^۲ روان‌شناس برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۰۲ توصیف کرد، استفاده خواهیم کرد. راه‌یاب‌ها قواعد سرانگشتی برای اندیشیدن

1. heuristics

2. Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (London: Allen Lane, 2011).

همچنین به کارهای وی با آموس تورسکی بنگرید، به خصوص کتابی که با پل اسلویک نوشتند:

Paul Slovic, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (New York: Cambridge University Press, 1982).

برای دیدگاهی متفاوت درباره راه‌یاب‌ها این منبع را بخوانید:

Gerd Gigerenzer, *Simple Heuristics That Make Us Smart* (Oxford: Oxford University Press, 1999).

و راه‌های میان‌بُر رسیدن به پاسخ یک پرسش هستند. راه‌یاب‌ها اغلب خیلی مفید هستند، چون به ما امکان می‌دهند تصمیمات را خیلی سریع بگیریم (اگر با ببری درنده رودررو شوید، فرصتی برای محاسبه بهترین واکنش ندارید)، اما امکان دارد گمراهمان نیز کنند. راه‌یاب‌ها به احساسات جهت می‌دهند که می‌توانند بنا به شرایط، راهنمای قابل اتکا و یا به شدت غیرعاقلانه باشند.

برای مثال، احتمال به یاد آوردن وضعیت‌هایی که فعالیت‌مان به ناگهان قطع شده، بیشتر است. تصور اینکه «هر وقت زیر دوش حمام هستم تلفن زنگ می‌زند» آشکارا کلکی است که حافظه ما به ما می‌زند. تماس‌های تلفنی ناموفق به گوشی ما، هنگامی که زیر دوش هستیم در حافظه‌مان ثبت شده می‌ماند، برخلاف تماس‌هایی که این‌گونه نبوده‌اند. بر همین روال، ما از سقوط هواپیما و حملات تروریستی می‌ترسیم، چون روزنامه‌ها پوشش گسترده و مفصلی به آنها می‌دهند؛ ما تصادف با خودرو و قاتل‌های «معمولی» که نسبت به آن رویدادهای خوشبختانه نادر، تعداد بسیار بیشتری از مردم را می‌کشند، فراموش می‌کنیم. از هنگام ۱۱ سپتامبر ۲۰۰۱ تا کنون، حدود ۲۰۰ هزار قتل در آمریکا رخ داده که تنها ۵۰ تای آن را تروریست‌های اسلامی (آمریکایی) مرتکب شده‌اند.^۱ با این حال این امر جلوی حک‌شدن اقدامات تروریستی [منتسب به مسلمانان] در ذهن و روان ما را نمی‌گیرد.

این، کانمن و تورسکی^۲ بودند که در پیشبرد علمی اصلی خود به ما نشان دادند چنین راه‌یاب‌هایی اغلب ما را گمراه می‌کنند. آنان مثال‌های بسیاری ارائه می‌کنند که یکی از آنها به‌ویژه حیرت‌آور است: دانشجویان پزشکی هاروارد، هنگام محاسبه احتمال اینکه یک بیمار با توجه به نشانگان معین، سرطان دارد خطاهای معناداری می‌کنند.^۳ این با استعدادترین دانشجویان آمریکایی با وجود ذهن‌های درخشان و تحصیلات عالی هنوز هم میان‌بُرهای خود را در استدلال کردن تصحیح نکرده بودند.^۴

۱. ارقام از چارلز کورزمن جامعه‌شناس در دانشگاه کارولینای شمالی است که سایمون کوپر در شماره ۲۱ نوامبر ۲۰۱۵ تایمز مالی نقل کرد. در این آمار قربانیان ۱۱ سپتامبر نیامده است، اما ایده‌ای از مساله برداشت و ادراک به ما می‌دهد. کورزمن در شماره ۱۷ دسامبر ۲۰۱۵ هافینگتن پست گفت: «تا اینجا سال، احتمال بیشتری می‌رود که آمریکایی‌ها به خاطر مسلمان بودن کشته شوند تا اینکه به دست یک مسلمان کشته شوند. یک نفر از هر یک میلیون آمریکایی مسلمان به علت نفرت از دین‌شان کشته می‌شوند در مقایسه با یک نفر از هر ۱۷ میلیون آمریکایی که به دست نظامیان مسلمان کشته می‌شوند.»

2. Tversky

۳. در مثال آنها نیمی از دانشجویان هاروارد احتمال ۹۵ درصد را برآورد کردند هنگامی که احتمال واقعی فقط دو درصد بود. برای شرحی از این آزمایش فصل ۵ را ببینید.

۴. در آمریکا، دانشجویان پس از تحصیلات دبیرستانی مستقیم به دانشکده پزشکی نمی‌روند، بلکه پس از گذراندن چهار سال تحصیل دانشگاهی در سایر رشته‌ها وارد رشته پزشکی می‌شوند.

در موضوعات اقتصادی نیز برداشت‌های اول چه بسا ما را گمراه کنند. توجه ما به اثر مستقیم یک سیاست اقتصادی، که آسان‌تر درک می‌شود، معطوف می‌شود و همان‌جا متوقف می‌مانیم. بیشتر اوقات از اثرات غیرمستقیم آن سیاست آگاه نیستیم و کلیت آن مساله را درک نمی‌کنیم. در عین حال وجود همین اثرات ثانویه یا غیرمستقیم است که می‌تواند سیاستی با نیت خیر را خیلی ساده به سیاستی زیان‌بار و مهلک مبدل سازد. در سراسر کتاب با مثال‌های بسیاری از این پدیده برخورد خواهیم کرد اما می‌خواهم با مثالی تعمداً تحریک‌آمیز آغاز کنم؛^۱ این مثال را انتخاب کردم تا آن نوع سوگیری شناختی را که به تصمیم‌های ناکارآمد در سیاست‌گذاری عمومی منجر می‌شود، بی‌درنگ ببینیم. فرض کنید یک سازمان مردم‌نهاد (سمن) عاج‌های قاچاقچیان که فیل‌های در حال انقراض را می‌کشند صادره می‌کند. این سمن با عاج‌های صادره‌شده دو کار می‌تواند کند: نابودی عاج‌ها یا فروش پنهانی (محتاطانه) آنها در بازار. واکنش آنی بیشتر خوانندگان محکومیت انتخاب دوم خواهد بود. واکنش ناگهانی من نیز همین خواهد بود. اما بیایم این مثال را با دقت بیشتری بررسی کنیم.

سمن با فروش عاج‌ها درآمدی کسب می‌کند که می‌تواند از آن برای بازرسی و کشف عاج قاچاق استفاده کند یا وسایل نقلیه بیشتری برای جلوگیری از قاچاق عاج بخرد. با فروش عاج‌ها در بازار، اثر آنی کاهش قیمت عاج را نیز خواهیم داشت. اگر تعداد اندکی عاج فروخته شود قیمت عاج اندکی پایین می‌آید و اگر تعداد زیادی عاج روانه بازار شود قیمت خیلی پایین خواهد آمد.^۲ قاچاقچیان که بازیگران دارای عقلانیت اقتصادی هستند پیش خود حساب می‌کنند از این فعالیت و ریسک‌هایی که باید بپذیرند (در این حالت، زندانی شدن یا درگیری با پلیس مسلح) چقدر می‌توانند پول درآورند. پس اگر قیمت عاج سقوط کند، برخی از قاچاقچیان از کشتن فیل‌ها

۱. این قضیه در مقاله زیر بررسی شد:

Michael Kremer and Charles Morcom in "Elephants," *American Economic Review*, 2000, vol. 90, no. 1, pp. 212-234.

موضوعات مشابه در بحث بین ممنوعیت یکسره تجارت عاج با پودر شاخ کرگدن (قانون جاری در بیشتر کشورها) و تجارت تنظیم‌شده طبق آن مطرح می‌شود. کسانی که طرفدار تجارت تنظیم‌شده هستند استدلال می‌آورند که در صورت پرورش خصوصی فیل و کرگدن ضرورتی به کشتن این حیوانات برای به چنگ آوردن این اقلام باارزش نیست و به‌ویژه به احتمال انقراض این گونه‌های حیوانی به‌خطر افتاده را کاهش می‌دهد. از طرف دیگر، طرفداران راسخ حیات وحش نگران این هستند که با بازاریابی، تقاضای جهانی این اقلام افزایش یابد.

۲. در طرفداری از این استدلال گفته می‌شود آیا اقدام به فروش دوباره حرکت درستی است، جدای از این‌که میزان و بنابراین اندازه تأثیر آن چقدر باشد.

صرف نظر خواهند کرد. با توجه به نکات پیش گفته، آیا فروش عاج از طرف سمن عملی غیراخلاقی خواهد بود؟ احتمالاً. فروش عاج در روز روشن از سوی سازمانی که وجهه و منزلتی نزد مردم دارد به تجارت عاج از سوی خریداران بالقوه‌ای مشروعیت می‌بخشد که در غیر این صورت خود را بابت اشتیاق به خرید عاج سرزنش می‌کردند (بنابراین من بر «فروش یواشکی یا دوراندیشانه» در این سناریو تأکید دارم). اما با همه بدبینی که نسبت به فروش عاج داریم و با آن مخالفیم، پیش از محکوم کردن گزینه فروش عاج، باید بیشتر فکر کنیم، به‌ویژه که با این اقدام، جلوی اعمال حق حاکمیت دولت برای تعقیب قاچاقچیان یا خرده‌فروشان عاج فیل یا شاخ کرگدن گرفته نمی‌شود یا هنوز هم دولت می‌تواند درباره اهمیت حمایت از نسل حیوانات رو به انقراض با امید به تغییر دادن هنجارهای اجتماعی پذیرفته‌شده با عموم مردم ارتباط برقرار کند.

این سناریوی فرضی به تبیین چرایی شکست پیمان ۱۹۹۷ کیوتو^۱ کمک می‌کند؛ این پروتکل وعده می‌داد گامی جدی در جنگ علیه گرمایش زمین برداشته خواهد شد. به علت اثرات سرریز^۲ (در اصطلاح اقتصاد محیط‌زیست به «مشکل نشت» مشهور است) که باعث انتقال صنایع آلاینده به کشورهای با مقررات سهل‌گیرانه‌تر می‌شود، مبارزه با گازهای گلخانه‌ای در یک منطقه محدود جغرافیایی، اثری اندک دارد یا اصلاً هیچ اثری بر آلودگی در سراسر جهان نخواهد داشت. برای مثال فرض کنید آمریکا مصرف سوخت‌های فسیلی (نفت، گاز و زغال سنگ) را کاهش دهد. این حرکت به خودی خود قابل ستایش است. کارشناسان با این پیشنهاد موافقت می‌کنند که هر کشوری باید تلاش‌های جدی مشابهی انجام دهد تا درجه حرارت زمین بیش از ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گراد افزایش نیابد که سطح قابل تحمل گرم شدن زمین ملاحظه می‌شود. مساله اینجاست که وقتی یک کشور در مصرف یک تُن زغال سنگ یا یک بشکه نفت صرفه‌جویی کند، قیمت زغال سنگ و نفت کاهش می‌یابد و مصرف بیشتر آنها را در جاهای دیگر جهان تشویق می‌کند.

به طور مشابه، اگر کشوری از روی خیرخواهی، صنایع مقیم (داخلی) را به پرداخت جریمه بابت انتشار گازهای گلخانه‌ای مجبور کند، این صنایع احتمالاً به کشوری دیگر

۱. Kyoto Protocol پیمانی بین‌المللی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای است. این پیمان ذیل قوانین سازمان ملل متحد و بین ۱۶۶ کشور دنیا، شکل گرفته است.

2. carryover

مهاجرت می‌کنند؛ جایی که در غیاب مالیات بر کربن، محصولاتشان ارزان‌تر تولید می‌شود. با این کار اثر کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای در کشور خیرخواه تا حدی یا کاملاً خنثی می‌شود و تنها اثری ضعیف بر پاکی محیط‌زیست خواهد داشت. هر راهکار جدی برای حل این مساله تنها در مقیاس جهانی جواب می‌دهد؛ در موضوعات اقتصادی، مسیر جهنم با نیات خیر سنگ‌فرش شده است.

سوگیری به نفع قربانی قابل شناسایی

در حالت طبیعی، همدردی ما شامل حال کسانی می‌شود که نزدیکی جغرافیایی، اخلاقی و فرهنگی با ما دارند. میل طبیعی ما که ریشه‌های تکاملی دارد،^۱ احساس همدردی بیشتر با آدم‌های گرفتار مشکلات مالی در جامعه محلی ماست تا کودکانی که در دورترها از گرسنگی در حال مرگ هستند؛ حتی اگر به این تشخیص رسیده باشیم که کودکان در حال مرگ نیاز عاجل‌تری به کمک دارند. در حالت کلی‌تر، احساس همدردی ما هنگامی بیشتر می‌شود که قربانیان را از خودمان می‌دانیم و اگر بتوانیم هویت‌شان را تشخیص دهیم به این حس همدردی کمک می‌کند. روان‌شناسان تمایلی را در ما شناسایی کرده‌اند که در مقایسه با آدم‌هایی که اصلاً نمی‌شناسیم به آدم‌هایی که چهره‌هاشان را می‌شناسیم اهمیت بیشتری می‌دهیم.^۲

این سوگیری به نفع قربانی قابل شناسایی که مهم نیست چه اندازه غریزی است بر سیاست‌گذاری عمومی اثر می‌گذارد. در جمله‌ای که اغلب به جوزف استالین نسبت داده می‌شود می‌خوانیم: «مرگ یک نفر تراژدی و مرگ یک میلیون نفر آمار است.» بنابراین تصویر عمیقاً تکان‌دهنده «آلان کوردی»، کودک سه‌ساله سوری که در سال ۲۰۱۵ در سواحل ترکیه غرق شده بود، مجبورمان کرد به وضعیتی توجه کنیم که قبلاً راحت‌تر نادیده می‌گرفتیم. اثری که این تصویر بر آگاهی اروپاییان از وضع پناهندگان گذاشت، بسیار بیشتر از آمارهای

۱. از جنبه تاریخی، بقای ما همیشه به هنجار قوی مقابله به مثل درون یک گروه اجتماعی محدود وابسته بوده است. یکی از نکات بدیع تاریخ اخیر («اخیر» به معنای تکاملی آن) این است که ما آموخته‌ایم با گروه‌های بیگانه تعامل صلح‌آمیزی داشته باشیم. بنگرید به کتاب

Paul Seabright, *The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life* (Princeton: Princeton University Press, 2010).

۲. پل اسلویک، روان‌شناس آمریکایی نشان داده است که چگونه تصویر کودک قحطی‌زده در کشور مالی می‌تواند سبلی از کمک‌های خیرخواهانه را سرازیر کند، بسیار بیشتر از پولی که با اعلام آمارهای قحطی (مثلاً داده‌های میلیون‌ها کودکی که از سوء تغذیه رنج می‌برند) جمع‌آوری می‌شود. روشن است که این واکنش منطقی نیست اما نشان می‌دهد که چگونه ادراکات و احساسات ما بر رفتار ما اثر می‌گذارد.

اعلام شده درباره هزاران مهاجری بود که پیش از آن در آب‌های مدیترانه غرق شده بودند. اثری که عکس آلان بر نگرش اروپایی‌ها نسبت به مهاجرت گذاشت مشابه عکس ۱۹۷۲ کیم فوک دختر بچه هراسان ویتنامی بود که لخت با بدنی سوخته از بمب ناپالم در خیابان می‌دوید و افکار عمومی را نسبت به جنگ ویتنام برانگیخت. اثری که قربانی قابل شناسایی بر اذهان می‌گذارد شاید بسیار بیشتر از مرگ میلیون‌ها قربانی ناشناس باشد. به همین شیوه، اثر یک برنامه تبلیغاتی برای خودداری از رانندگی در حین مستی که نشان می‌دهد چگونه سرنشین خودرو از شیشه جلو به بیرون پرتاب می‌شود، قدرتمندتر از هنگامی است که آمار تعداد کشته‌های رانندگی در یک سال اعلام شود (البته که آمار کشته‌ها، اطلاعات بسیار بیشتری درباره پیامدهای رانندگی در حین مستی ارائه می‌دهد).

سوگیری به نفع قربانی قابل شناسایی، سیاست‌های اشتغال‌زایی را که در کشورهای جنوبی اروپا در پیش گرفته شده است نیز به بی‌راهه می‌برد؛ در آنجا مشاغل دائمی، زیر پوشش حمایت‌های قوی هستند؛ در حالی که سایر مشاغل امنیت شغلی ندارند. در بیشتر کشورهای دارای این نوع حمایت شغلی قوی، توجه رسانه‌ها روی مباحثات و منازعات برای حفظ مشاغل معطوف می‌شود که یک سر‌آن کارکنان با قراردادهای دائمی هستند؛ به تراژدی این نوع کارکنان رنگ و لعاب بیشتری داده می‌شود، چون آنها در کشوری زندگی می‌کنند که شانس یافتن شغل مطمئن مشابه دیگر، اندک است. این قربانیان چهره شناخته‌شده‌ای دارند. اما گزارش‌های رسانه‌ای گروه بیشتری از آدم‌ها را که میان اشتغال کوتاه‌مدت و دوباره بیکار شدن سرگردان هستند نادیده می‌گیرند. این دسته از آدم‌ها ناشناخته‌اند، آنان چیزی بیش از یک آمار نیستند. همان‌طور که در فصل ۹ خواهیم دید، آنان قربانیان نهادهای خاص هستند - برخی از این نهادها تاسیس شده‌اند تا از نخستین مجموعه کارکنانی که قراردادهای دائمی دارند حمایت کنند - که باعث شده‌اند بنگاه‌ها ترجیح دهند به جای اینکه مشاغل باثبات دائمی پدید آورند، کارکنان با قراردادهای موقت (زمان معین) را استخدام کنند. در حالی که ما نگران اخراج کارگران تحت حمایت هستیم، آدم‌هایی را که در وهله نخست از بازار کار حذف و طرد شده‌اند فراموش می‌کنیم؛ اگرچه این گروه‌ها دوروی یک سکه هستند.

داستانی از دو حرفه

تضاد میان اقتصاد و پزشکی شگفت‌آور است: برخلاف نگاه ناخوشایندی که عامه مردم

به «علم ملال آور» دارند، رشته پزشکی را به درستی به صورت حرفه‌ای می‌نگرند که به بهزیستی مردم اختصاص دارد (ما آن را «حرفه مراقبت کردن» می‌نامیم). با این حال علم اقتصاد رویکردی مشابه با پزشکی اختیار می‌کند. اقتصاددان هم مانند متخصص غدد بر مبنای بهترین دانش در دسترس (اگرچه لزوماً ناقص) شروع به تشخیص بیماری می‌کند و سپس مناسب‌ترین درمان را بر آن اساس پیشنهاد می‌دهد یا اگر ضرورتی نبیند، اساساً هیچ درمانی را توصیه نمی‌کند.

این برداشت‌های متفاوت نسبت به پزشکی و اقتصاد به آسانی تبیین می‌شود. در پزشکی، قربانیان اثرات ثانویه در بیشتر موارد همان کسانی هستند که تحت درمان قرار گرفته‌اند (بیماری‌های واگیردار از موارد استثناء هستند؛ برای مثال به عواقب افزایش مقاومت بدن به آنتی‌بیوتیک‌ها یا از دست دادن مصونیت گروهی هنگام کاهش میزان واکسیناسیون فکر کنید). یک پزشک فقط کافی است به سوگند بقراط وفادار بماند و آنچه بیشترین نفع را برای بیمار دارد توصیه کند. در علم اقتصاد، قربانیان اثرات ثانویه به ندرت همان آدم‌هایی هستند که درمان اولیه را دریافت کرده‌اند. مثالی از بازار کار این مساله را خیلی روشن نشان می‌دهد. اقتصاددان، متعهد است به فکر قربانیان نامرئی نیز باشد و بنابراین عموم مردم برخی اوقات چنین اقتصاددانی را متهم می‌کنند که چرا نسبت به درد و رنج قربانیان مرئی بی‌تفاوت است.

مدیریت کمیابی به کمک بازار و دیگر روش‌ها

هر شخصی بدون اینکه مانع سودبردن دیگران از هوای پاک، آب جاری در جویبار یا منظره‌ای زیبا شود، می‌تواند از آنها لذت ببرد. اما در مورد بیشتر کالاها، مصرف یک شخص به این معناست که دیگران نمی‌توانند آن را مصرف کنند. یک پرسش اساسی برای سازمان‌دهی جوامع، چگونگی مدیریت کمیابی آن کالاها و خدماتی است که همه می‌خواهیم مصرف کنیم یا مالک شویم و در رقابت با تقاضاهای دیگر مردم است؛ مانند آپارتمانی که اجاره می‌کنیم یا می‌خریم، نانی که از نانواپی می‌خریم یا ذخایر معدنی نادر برای ساختن آلیاژ فلزات یا رنگ‌ها یا فناوری‌های سبز. اگرچه جامعه با تولید کاراتر کالاها، چه با نوآوری یا تجارت بیشتر، می‌تواند کمیابی را کاهش دهد، اما باید مصرف افراد از کالاها از یک روز به روز بعدی را نیز مدیریت کند. جوامع درباره چگونگی مدیریت کمیابی تفاوت‌های گسترده‌ای با هم دارند.

در طول تاریخ، روش‌های بسیاری برای مدیریت کمیابی داشته‌ایم: تشکیل صف هنگام کمبود کالاها، حیاتی از قبیل مواد خوراکی یا بنزین؛ قرعه‌کشی برای تخصیص گرین‌کارت، بلیت کنسرت یا دریافت اعضای بدن؛ توزیع اداری کالاها به گروه‌های اولویت‌دار؛ تثبیت قیمت‌ها (تعیین سقف یا حداکثر قیمت) پایین‌تر از آن سطحی که تقاضا و عرضه را متوازن (برابر) می‌کند. مساله کمیابی را از طرفی با هر یک از ابزارهای فساد، پارتی‌بازی، خشونت و جنگ و در نهایت با تخصیص مبتنی بر بازار می‌توان مدیریت کرد. پس بازار تنها یکی از بسیار روش‌ها برای مدیریت کردن کمیابی است. اگرچه امروزه نظام بازار حاکم است و منابع را بین بنگاه‌ها (کسب‌وکار به کسب‌وکار)، بین بنگاه‌ها و افراد (کسب‌وکار به مصرف‌کننده همانند تجارت الکترونیک) و بین افراد (مصرف‌کننده به مصرف‌کننده مثل پلتفرم‌هایی از قبیل eBay) تخصیص می‌دهد، اما همیشه این‌گونه نبوده است.

گزینه‌های بدیل بازار، همگی دلالت بر این دارند که قیمت‌ها زیر سطح تسویه‌کننده بازار که تقاضا و عرضه را با هم برابر می‌کند، تعیین شود. خریداران در این موارد، در جست‌وجوی «سود بادآورده» هستند (اقتصاددانان آن را «رانت اقتصادی» می‌نامند) که به سبب این قیمت به شدت پایین ایجاد شده‌اند. فرض کنید خریداران همگی حاضر باشند بابت مقداری محدود از کالای در دسترس، هزار دلار بپردازند و در عین حال، خریداران بیشتری نسبت به میزان کالای در دسترس وجود داشته باشد. قیمت بازار آن قیمتی است که عرضه و تقاضا را متوازن می‌کند. در قیمت بیش از هزار دلار، هیچ‌کس چیزی نمی‌خرد؛ در قیمت کمتر از هزار دلار، تقاضای مازاد داریم. بنابراین قیمت بازار همان هزار دلار است.

اکنون فرض کنید دولت قیمت کالا را ۴۰۰ دلار تعیین و فروش در قیمت بالاتر را ممنوع کند. تعداد خریداران علاقه‌مند بیش از مقدار کالای در دسترس خواهد بود. هر کدام از خریداران حاضر به خرج کردن ۶۰۰ دلار بیش از قیمت تعیین‌شده است تا آن کالا را به دست آورد. اگر خریداران فرصتی برای صرف کردن انواع منابع دیگر در اختیار داشته باشند تا به این کالای کمیاب دست پیدا کنند، این فرصت را به چنگ می‌آورند. تشکیل صف یک مثال است، روشی که به شکل نظام‌مند در شوروی استفاده می‌شد (و هنوز هم برای تخصیص صندلی در مسابقات ورزشی یا کنسرت‌های موسیقی استفاده می‌شود). مصرف‌کنندگان چه‌بسا چندین ساعت زودتر وارد صف شوند؛ گاهی در هوای

سرد منتظر می‌مانند^۱ تا کالای کمیاب را به دست آورند. هر اندازه قیمت پایین‌تر باشد، صف زودتر تشکیل خواهد شد. مطلوبیت از دست‌رفته به علت انتظار کشیدن در صف، به این معناست که علاوه بر دیگر اثرات زیان‌بار تعیین قیمت خیلی پایین که در ادامه به آن باز خواهیم گشت، این به اصطلاح «منتفع‌شوندگان» از سیاست قیمت پایین، به‌واقع اصلاً سودی نخواهند برد. این بازار نه با سازوکار قیمت‌ها، بلکه با استفاده از «پول رایج» دیگری که وقت تلف‌شده شرکت‌کنندگان در صف است کار می‌کند. چنین روشی باعث می‌شود رفاه اجتماعی قابل ملاحظه‌ای از بین برود. در مثالی که در بالا آوردیم، به ازای خرید یک قلم از کالا، معادل ۶۰۰ دلار ناپدید شده است: مالک (عمومی یا خصوصی) منابع [کمیاب] تولید به ازای هر واحد فروش، ۶۰۰ دلار از دست داده است (زیان کرده است)، در عین حال که خریداران هم چیزی عایدشان نشده است - انتفاع مالی آنان [که خرید ارزان ۴۰۰ دلاری باشد] دود شده و به هوا رفته است، چون مجبور شدند زمان [بازارشان] را در صف تلف کنند.

برخی روش‌های تخصیص کالاها از قبیل فساد مالی (با رشوه‌دادن)، پارتی‌بازی، خشونت و جنگ به‌شدت ناعادلانه هستند. به محض اینکه هزینه‌های پرداختی یا تحمیلی بر بازیگرانی که سودای دست‌اندازی به کالاها بدون پرداخت قیمت بازاری دارند را در نظر می‌گیریم، این روش‌ها از دید کل جامعه نیز ناکارا می‌شوند. هر چه از ضعف و ایراد این روش‌های تخصیص منابع بگوئیم کم گفته‌ایم.

تا هنگامی که انتظار کشیدن در صف، قرعه‌کشی شانس و توزیع اداری کالاهای جیره‌بندی‌شده، با پارتی‌بازی یا فساد خدشه‌دار نشده باشد، اینها راهکارهایی عادلانه‌تر هستند، اما سه نوع مساله ایجاد می‌کنند؛ نخستین مساله را در بالا آوردیم: قیمتی که خیلی پایین باشد، به‌واسطه در جست‌وجوی کسب منفعت بودن (برای نمونه با ایستادن در صف)، باعث هدررفت منافع می‌شود. مساله دوم، اینکه مقدار کالا را در آن مثال ثابت گرفتیم، اما در حالت کلی این‌گونه نیست. روشن است که اگر قیمت کالا هزار دلار باشد، نسبت به زمانی که ۴۰۰ دلار است، فروشندگان مقدار بیشتری از آن تولید می‌کنند. در بلندمدت، تعیین خیلی پایین قیمت به کمبود عرضه منجر می‌شود. این همان اتفاقی

۱. بخشی از «هزینه» در صف بودن را می‌توان با تدارک دیدن صندلی و گرم کردن اتاق انتظار از بین برد، اما چنین کاری وانمود می‌کند که مشکل را حل می‌کند. در این حالت، خریداران بالقوه حتی زودتر (برای نمونه، روز قبل) می‌آیند و مدتی طولانی‌تر منتظر می‌مانند. سود بادآورده مرتبط با قیمتی که از قیمت بازار پایین‌تر است، شروع به ناپدید شدن می‌کند.

است که هنگام تعیین سقف برای اجاره‌ها رخ می‌دهد: موجودی خانه‌های باکیفیت به تدریج ته می‌کشد، کمیابی ایجاد می‌شود و در نهایت منتفع‌شوندگان بالقوه جریمه می‌شوند. سرانجام، برخی سازوکارها باعث تخصیص نامناسب چیزی می‌شود که عرضه ثابت دارد. برای مثال، قرعه‌کشی تخصیص صندلی‌های استادیوم ورزشی لزوماً این صندلی‌ها را به کسانی اختصاص نمی‌دهد که بالاترین اشتیاق به حضور در آنجا را دارند (مگر اینکه بازار ثانویه برای فروش دوباره بلیت‌ها وجود داشته باشد)؛ یا به مثال انتظارکشیدن در صف بازگردیم؛ یکی از سازوکارهای شدنی، کالا را به کسانی تخصیص می‌دهد که در آن روز خاص در آنجا حضور دارند یا به کسانی که سوز و سرما را کمتر احساس می‌کنند، به جای اینکه به کسانی تخصیص دهد که بیشترین میل و علاقه به مصرف آن کالا را دارند.

تخصیص نامناسب منابع را هنگامی شاهدیم که منابع لزوماً به دست کسانی نمی‌رسد که بیشترین ارزش را برای آن منابع قائل هستند. اگر کالاهای ضروری به شکل اداری توزیع شود، ممکن است به دست کسانی بیفتد که از قبل چنین کالاهایی را داشته باشند یا داشتن محصولات دیگری را ترجیح می‌دهند. به همین دلیل هرگز نمی‌بینیم کسی بیاید و مسکن را به شکل دلخواه خود تخصیص دهد. در آن صورت واحد مسکونی که به شما خواهند داد به احتمال زیاد واحد مطلوب شما از حیث موقعیت مکانی، سطح زیربنا یا سایر ویژگی‌ها نخواهد بود؛ مگر اینکه بتوانید آن خانه را بدون محدودیت با خانه‌ای که خواهانش هستید مبادله کنید. اما با انجام چنین کاری به همان سازوکار بازار برمی‌گردیم.

واگذاری طیف رادیویی کمیاب، مثال مرتبط دیگری در اینجا است؛ پهنای باند از جمله منابع متعلق به همه جامعه است، اما برخلاف هوا، مقدار امواج و طیف‌های رادیویی در دسترس برای مصرف‌کردن محدود است. شرکت‌های مخابراتی و رسانه‌ای تقاضای بالایی برای پهنای باند دارند؛ به همین دلیل دولت‌ها نیز با مشکل اختصاص دادن پهنای باند به آنها به بهترین نحو، روبه‌رو هستند. در آمریکا قانونی در سال ۱۹۳۴ به ارگان مسئول تنظیم مقررات مخابرات (کمیسیون ارتباطات فدرال^۱) دستور داد طیف‌های رادیویی را «در چارچوب پیشینه‌کردن منافع عمومی» تخصیص دهد. این کمیسیون در بیشتر دوران فعالیت خود، فقط جلسات استماع عمومی برگزار می‌کرد که نامزدهای

1. Federal Communications Commission (FCC)

رقابت‌کننده سر مجوزها، باید پرونده‌های خود را عرضه می‌کردند و در انتها نیز مجوز به نامزدی واگذار می‌شد که به نظر می‌آمد بهترین باشد. جلساتی که برای شنیدن نظرات تشکیل می‌شد، زمان و منابع جامعه را مصرف می‌کرد؛ به علاوه، کسی واقعا نمی‌دانست آیا کمیسیون ارتباطات فدرال انتخاب‌های خوبی کرده است یا خیر؛ چون صلاحیت داشتن در این فرآیند، چیزی همانند برنامه‌ریزی راهبردی عالی یا داشتن مدیریت خوب نیست. کمیسیون ارتباطات فدرال حتی برخی اوقات برای اعطای مجوزها از روش شانسی قرعه‌کشی استفاده می‌کرد.

دولت آمریکا با استفاده از هر کدام از دو روش برگزاری جلسات شنیدن نظرات یا قرعه‌کشی، یک منبع عمومی را به رایگان به فعالان بخش خصوصی اعطا می‌کرد (در بیشتر کشورها، پروانه‌های ارزشمند تا کسی هم به همین شکل به رایگان صادر و اعطا می‌شود). به علاوه، هیچ تضمینی نبود که شخص یا بنگاه دریافت‌کننده این امتیاز، بتواند به بهترین شکل از آن مجوز استفاده کند. به همین دلیل، تشکیل بازار ثانویه خرید و فروش مجوزها مجاز بود یا دست کم تحمل می‌شد. هنگامی که امکان انتقال مجوز وجود دارد، منافع تخصیصی بازار دوباره ظاهر می‌شود. اما مفت‌فروشی^۱ هنوز برقرار است: منافع حاصل از کمیابی به جای تخصیص به کل جامعه که این منافع به آن تعلق دارد به جیب افراد خاصی می‌رود.

در مدت ۲۰ سال گذشته، واگذاری مجوزهای طیف‌های رادیویی در آمریکا به روش حراج (مانند بیشتر کشورها در زمان حال) انجام می‌شود. تجربه نشان می‌دهد حراج، روشی کارا است تا مطمئن شویم مجوزها به شرکت‌هایی واگذار می‌شود که بهترین استفاده را از آنها خواهند برد،^۲ در عین حال که هم‌زمان ارزش این منبع کمیاب به جامعه بازگردانده می‌شود. برای مثال، حراج پهنای باند در آمریکا از ۱۹۹۴ تا کنون حدود ۶۰ میلیارد دلار برای خزانه‌داری درآمد ایجاد کرده است. این پولی است که در غیر این

۱. giveaway از کیسه خلیفه بخشیدن.

۲. برخی هشدارها به این قاعده کلی وارد است؛ مانند نیاز به طراحی حراج‌ها به نحوی که رقابت بین استفاده‌کنندگان مجوزها از قبیل اپراتورهای شبکه بی‌سیم حفظ شود. برای مثال دولت باید تضمین دهد که حراج باعث ایجاد انحصار کامل یا انحصارچندگانه شدید نمی‌شود. به طور مشابه بازیگران نباید هیچ انگیزه‌ای برای کاستن ظرفیت با هدف بالا بردن قیمت داشته باشند- برای مثال بنگرید به نگرانی اخیر درباره امکان کم کردن ظرفیت در به اصطلاح حراج معکوس در آمریکا.

نویسندگان مقاله زیر

Ulrich Doraszelski, Katja Seim, Michael Sinkinson, and Peichun Wang (2016), "Ownership Concentration and Strategic Supply Reduction"

صورت، بدون هیچ توجیهی، به جیب فعالان بخش خصوصی می‌رفت. اقتصاددانان در طراحی این حراج‌ها نقش داشته‌اند و کمک کرده‌اند تا منافع مالی که آنها برای دولت به ارمغان می‌آورند به میزان زیادی افزایش یابد.^۱

آنچه می‌خواهیم انجام دهیم و آنچه می‌توانیم انجام دهیم

اینک شاید پرسید بین بحث مربوط به سازوکارهای مدیریت کمیابی با سوگیری‌های شناختی که پیش‌تر بحث شد چه ارتباطی وجود دارد. هنگامی که دولت تصمیم می‌گیرد قیمت یک کالای کمیاب را به جای قیمت بازاری ۱۰۰۰ دلاری آن ۴۰۰ دلار تعیین کند، نیت خیرخواهانه در دسترس قرار دادن این کالا به تعداد بیشتری از مردم را در سر دارد. اما دولت به اثرات غیرمستقیم توجهی نمی‌کند: در کوتاه‌مدت، معنای این کار بیشتر انتظار کشیدن در صف یا شکلی دیگر از ناکارایی است؛ در بلندمدت معنایش ته‌کشیدن موجودی آن کالا به علت تعیین قیمت خیلی پایین است.

هنگامی که دولت می‌کوشد پهنای باند را به رایگان به کسانی اختصاص دهد که از نظر خودش می‌تواند بهترین استفاده را از آن کنند، اغلب آنچه را دوست دارد انجام دهد با آنچه می‌تواند انجام دهد اشتباه می‌گیرد. دولت فراموش می‌کند همه اطلاعات مورد نیاز برای گرفتن یک تصمیم خوب را در اختیار ندارد. داشتن اطلاعات در مرکز این موضوع است و تنها با استفاده از سازوکار بازار امکان آشکارشدن این اطلاعات وجود دارد. دولت نمی‌داند کدام بنگاه‌ها بهترین ایده‌ها یا کمترین هزینه‌های توسعه‌ای برای یک موج خاص از طیف رادیویی را دارند، اما حراج‌های پهنای باند آشکار می‌سازد که کدام بنگاه‌ها آماده پرداخت بیشترین مبلغ برای هر طیف موج هستند.^۲

در حالت کلی، دولت به ندرت دارای آن اطلاعاتی است که برای گرفتن تصمیمات تخصیصی به آنها نیاز دارد. البته منظور این نیست که دولت هیچ فضایی برای مانور دادن

۱. نگرانی خود را درباره خریدهای چشم‌گیر مجوزها از سوی بنگاه‌های سرمایه‌گذاری خصوصی در دوره قبل از تملک برنامه‌ریزی‌شده مجوزهای پخش برنامه‌های تلویزیونی ابراز داشتند که دولت آمریکا برای بسته‌بندی و فروش دوباره آنها به حاملان بی‌سیم در حراج آتی (با برآورد درآمد ۴۵ میلیارد دلاری) اعطا می‌کند.
کارهای بسیاری در این زمینه وجود دارد. برای نمونه دو کتابی که اقتصاددانان برجسته نوشتند در طراحی این حراج‌ها راهگشا بوده است:

Paul Klemperer, *Auctions: Theory and Practice* (Princeton: Princeton University Press, 2004).

Paul Milgrom, *Putting Auction Theory to Work* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).

۲. البته با فرض اینکه بنگاه‌ها با محدودیت‌های مالی مواجه نیستند، وضعیتی که از سوی پژوهش‌گران تجزیه و تحلیل شد برای بررسی شیوه‌ای که حراج‌ها باید در این مورد تعدیل شود.

ندارد، بلکه او باید محدودیت‌های خود را بپذیرد. ما بعدها در این کتاب خواهیم دید چگونه تکبر و خیره‌سری - در این مورد اطمینان مفرط حکومت به توانایی خود در اتخاذ تصمیم‌ها و انتخاب‌های پیچیده در قلمرو سیاست‌گذاری اقتصادی - می‌تواند به برون‌دادهای زیان‌بار در محیط‌زیست و بازار کار منجر شود؛ به‌ویژه اگر به اشتیاق به حفظ نظارت‌های دولتی و در نتیجه قدرت توزیع و تخصیص، لطف و مرحمت هم اضافه شود. شهروندان شاید نگران زیستن در جهانی باشند که قرار است یک بازار ناشناس (غیرشخصی) تصمیمات را بگیرد: شهروندان می‌خواهند آدم‌های واقعی از آنان مراقبت و نگهداری کنند. اما آنها باید این نکته را هم تشخیص دهند که مقامات دولتی، ابرقهرمان نیستند. رای‌دهندگان این حق را دارند که از صاحب‌منصبان انتظار انجام آنچه شدنی و مفید است را داشته باشند، اما وقتی این مقام‌ها نمی‌توانند معجزه کنند، نباید آنان را با القاب نالایق یا فاسد بودن بنوازند.

برآمدن پوپولیسم در جهان

در سرتاسر جهان، احزاب پوپولیستی از هر دو جناح چپ و راست در حال پیشروی هستند. تعریف «پوپولیسم» کار سختی است، چون این عروس به هزار چهره درمی‌آید، اما با مضمونی مشترک که عبارت است از میل و اشتیاق تشدیدشونده برای سوءاستفاده از نادانی و تعصب‌ورزی رای‌دهندگان. پوپولیسم با دمیدن در شپوره‌های دشمنی گسترده نسبت به مهاجران، بی‌اعتمادی به تجارت آزاد و بیگانه‌هراسی، ترس‌های مردم را به بازی می‌گیرد. اگرچه برآمدن پوپولیسم در هر کشوری علت خاصی دارد اما دل‌نگرانی‌ها از تغییر فناوری و اشتغال، بحران مالی، کندشدن رشد اقتصادی، بالارفتن بدهی‌ها و افزایش نابرابری ظاهراً عواملی فراگیر هستند. از جنبه صرفاً اقتصادی که به پوپولیسم می‌نگریم، این واقعیت که برنامه‌های پوپولیستی هیچ ارزش و احترامی برای سازوکارهای بدیهی اقتصادی و حتی حسابداری ساده در بخش عمومی قائل نیستند، واقعا حیرت‌آور است. اقتصاددانان - و کلا قشر دانشگاهی - باید واقع‌بینانه از خود بپرسند که چه مقدار تاثیرگذار هستند؟ نمونه همه‌پرسی در بریتانیا در ۲۳ ژوئن ۲۰۱۶ که مردم آن کشور به خروج از اتحادیه اروپا (برگزیت) رای دادند را در نظر بگیرید؛ در شرایطی که اقتصاددانان بریتانیایی و بین‌المللی و سازمان‌های معتبری چون موسسه مطالعات بودجه، صندوق بین‌المللی پول و بانک مرکزی بریتانیا تقریباً همگی هشدار داده بودند که خروج از

اتحادیه اروپا نه تنها منفعت اقتصادی ندارد، بلکه احتمالاً به از دست دادن چیزهای زیادی هم منجر می‌شود.^۱ تردیدی نیست که نتیجه این انتخاب را دیگر دغدغه‌های مردم، به خصوص مساله مهاجرت تعیین کرد. مساله‌ای که برای پوپولیست‌ها نیز آسان بود درباره آن اطلاعات غلط به مردم دهند. به نظر می‌رسید رای‌دهندگان بریتانیایی هم تمایلی به تفکر دوباره در مورد باور خود (یا آنچه می‌خواستند باور کنند) نداشتند. به نظر آنها، تمام آن بحث‌ها، صحبت‌هایی پیچیده بین کارشناسان اقتصادی بود؛ کارشناسانی که از نگاه مردم، حتی قادر به توافق در بین خود هم نبودند. همین را شاید بتوان در رابطه با میزان اجماع بالا بین اقتصاددانان علیه سیاست‌های اقتصادی پیشنهادی ترامپ طی مبارزات انتخاباتی آمریکا نیز گفت.^۲

چه کنیم تا علم اقتصاد بهتر فهمیده شود؟

وجه اشتراک علم اقتصاد با هر فعالیت فرهنگی مثل موسیقی، ادبیات یا ورزش آن است که هر اندازه بهتر فهمیده شود، محبوب‌تر خواهد شد. پس بیایم ببینیم چگونه می‌توانیم فرهنگ اقتصادی را در دسترس تعداد بیشتری از مردم قرار دهیم؟

اقتصاددانان در نقش حاملان دانایی

اول از همه، اقتصاددانان شخصاً می‌توانند نقشی فعال‌تر در به اشتراک‌گذاری علم خود ایفا کنند.

پژوهشگران هم مانند باقی مردم به مشوق‌ها واکنش نشان می‌دهند. مشاغل

۱. بریتانیا پس از یک سلسله مذاکرات، کمک مالی بسیار اندکی به بودجه اتحادیه اروپا کرد. بر همین منوال، این استدلال که قوانین صادره در بروکسل محدودکننده هستند، زیر سوال می‌رود (به استثنای پاره‌ای مقررات اداری دست و پاگیر) زیرا بیشتر این مقررات یکسره مطلوب هستند، خودخواسته از سوی دولت‌ها پذیرفته شدند و برای تجارت بین‌الملل ضروری بودند. از طرف دیگر، خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا اقتصاد این کشور را با تهدیداتی مواجه می‌کند: افت سرمایه‌گذاری به علت ایجاد نااطمینانی درباره آینده این کشور، کاهش سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و دسترسی کم‌تر بریتانیا به بازار اروپا. تجارت با اروپا ۴۵ درصد صادرات و ۵۳ درصد واردات بریتانیا را تشکیل می‌دهد. توافق پیش‌فرض در موضوعات تجاری همانی است که سازمان جهانی تجارت وضع کرده است. اگرچه این سازمان موانع تعرفه‌ای را تا حد زیادی کاهش داده است، امروزه موانع اصلی برای تجارت نه تعرفه‌ها، بلکه موانع غیرتعرفه‌ای از قبیل استانداردها، مقررات، قواعد مبدأ و جوازهای بانکداری هستند (برای نمونه سوئیس چنین موانعی ندارد). این موانع احتمالاً پس از برگزیت مهم خواهد شد، چون اروپا انگیزه مذاکره برای یک توافق تجاری جدید ندارد و سنتی به وجود می‌آورد که سایر کشورها را به خروج از اتحادیه اروپا تشویق خواهد کرد. برآوردهای اقتصادسنجی از هزینه برگزیت برای بریتانیا بسیار متفاوتند اما جملگی پیامدهای منفی مشابهی را پیش‌بینی می‌کنند.

۲. برای مثال بنگرید به

<http://online.wsj.com/public/resources/documents/EconomistLetter11012016.pdf>.

دانشگاهی را در همه جا بر مبنای تعداد و کیفیت پژوهش‌های دانشگاهی منتشر شده و تعداد و عملکرد دانشجویان آموزش دیده قضاوت می‌کنند، اما خیلی به ندرت برحسب ارتباط یا تأثیری که بر عامه مردم می‌گذارند، سنجیده می‌شوند. افزون بر این، برای دانشگاهیان بسیار راحت‌تر است که خود را در برج عاج دانشگاهی محبوس کنند؛ چون همان‌طور که در ادامه خواهیم دید، تغییر رویکرد از مباحث دانشگاهی به سمت برقراری ارتباط با عامه مردم به همان سادگی که در ابتدا به نظر می‌رسد نیست.

خلاق‌ترین پژوهشگران اغلب خود را درگیر بحث و جدل‌های عمومی نمی‌کنند. این استادان به‌جز آنانی که انرژی استثنایی دارند، مشکل بتوانند مأموریت خویش در خلق دانایی و انتقال آن به دانشجویان خود را با انتقال این ایده‌ها به عموم ترکیب کنند. کسی از امثال «آدام اسمیت»‌ها انتظار ندارد پیش‌بینی کنند، گزارش اقتصادی تولید کنند، در تلویزیون صحبت کنند، بلاگ بنویسند و کتاب اقتصادی پرخواننده عامه‌فهم به نگارش درآورند. هر کدام از این مطالبات جدیدی که جامعه مطرح می‌کند به حق هستند، اما چنین مطالباتی برخی اوقات یک شکاف بین کسانی که دانایی خلق می‌کنند و آنانی که دانایی را انتقال می‌دهند به وجود می‌آورند.

حتی اقتصاددانانی که مأموریت خویش را کاملاً محدود تعریف می‌کنند، از انتقاد مستثنی نیستند. از آنان هم این انتظار می‌رود که تلاش بیشتری صرف ایجاد نظام آموزشی واقع‌بینانه و شهودی کنند که نه تنها بر چارچوب‌های مفهومی سعی و آزمایش شده، ساده‌شده برای اهداف آموزشی، بلکه همچنین بر مشاهدات تجربی متکی باشد. آموزش اندیشه‌های اقتصادی تاریخ مصرف گذشته یا مباحث غیردقیقی که بین اقتصاددانان متقدم درگرفته بود - یا عکس آن ترویج رویکرد ریاضیات افراطی - نیازهای دانش‌آموز دبیرستانی یا دانشجوی دانشگاه را تأمین نمی‌کند. اکثریت دانشجویان قرار نیست اقتصاددان حرفه‌ای شوند و تعداد اندکی از آنان به پژوهش در علم اقتصاد خواهند پرداخت. آنان به آشنایی واقع‌بینانه از علم اقتصاد که هم شهودی و هم دقیق باشد نیاز دارند.

مسئولیت هر کدام از ما

درک اقتصادی شخصی ما، مانند درک علمی یا ژئوپلیتیک ما، هدایت‌گر انتخاب‌ها و تصمیم‌هایی است که دولت‌های ما می‌گیرند. عقل سلیم با نظر ژوزف دو مستر^۱ موافق

1. Joseph de Maistre

است که «هر ملتی لیاقت همان حکومتی را دارد که بر او حاکم است.» این گفته شاید درست باشد - حتی اگر آن گونه که اندره کنت اسپونویل^۱ فیلسوف اظهار کرد، بهتر است به جای انتقاد دائم از مقامات عمومی، به آنها کمک‌های سازنده و مفیدی ارائه کنیم.^۲ آنچه من می‌دانم این است که ما همان سیاست‌های اقتصادی را به دست می‌آوریم که لایق آن هستیم و تا زمانی که توده مردم درک و فهم اقتصادی نداشته باشند، انتخاب سیاست‌های خوب به جرات و شهامت سیاسی بسیار زیادی نیاز خواهد داشت. سیاست‌مداران از برگزیدن سیاست‌های نامحبوب پرهیز دارند، چون از واکنش مردم در روز انتخابات می‌ترسند. پس اگر توده مردم درک بهتری از سازوکارهای اقتصادی می‌داشتند، این در حکم یک کالای عمومی می‌بود. هر کدام از ما دوست داریم سرمایه‌گذاری فکری مورد نیاز برای تشویق تصمیم‌گیران سیاسی به انتخاب‌های جمعی عقلانی‌تر را دیگران انجام دهند، اما هر کدام از ما اغلب آماده نیستیم تا آن سرمایه‌گذاری فکری را شخصا انجام دهیم. ماهایی که کنجکاوی فکری نداریم شبیه «سواری‌بگیرهای مفتی» رفتار می‌کنیم که به جای اینکه تلاش و زحمت برای سردرآوردن از سازوکارهای اقتصادی را خودمان بر دوش بکشیم، زحمت چنین کاری را به دوش دیگران می‌اندازیم.^۳ پل کروگمن برنده جایزه نوبل اقتصادی و یکی از معدود اقتصاددانانی که موفق شده است مفاهیم اقتصادی دشوار را برای عموم قابل فهم سازد، در کتاب *عصر انتظارات خفیف‌شده: سیاست اقتصادی آمریکا در دهه ۱۹۹۰* (انتشارات دانشگاه ام ای تی، ۱۹۹۷) وضعیت را این گونه توصیف می‌کند:

سه نوع نوشته در علم اقتصاد وجود دارد: حروف یونانی، بالا و پایین روندها و فرودگاهی‌ها.

نوشتن با حروف یونانی - به شکل صوری، نظری و ریاضی‌وار - همان روشی است که استادان اقتصاد با هم ارتباط برقرار می‌کنند. در علم اقتصاد هم مانند هر رشته دانشگاهی سهمی بزرگ از تظاهر و تقلب داریم که استادان اقتصاد از زبانی مغلق و پیچیده برای پنهان کردن ابتذال و پیش‌پاافتادگی ایده‌های خویش استفاده می‌کنند؛ در این رشته

1. André Comte-Sponville

2. On the RTL radio station, March 29, 2014

۳. همان‌گونه که پل کروگمن در مقدمه‌ای بر کتاب خویش جمع‌بندی کرد: «تنبلی فکری، حتی بین کسانی که افرادی خردمند و عمیق دیده می‌شدند همیشه نیروی قدرت‌مندی خواهد بود»

Krugman, Paul R. *Pop Internationalism* ([Cambridge: MIT Press, 1996], p. ix).

اندیشمندان ژرف‌بینی نیز حضور دارند که از زبان تخصصی این رشته به شیوه کارآمد برای بیان بینش‌های عمیق استفاده می‌کنند. اما برای کسی که تحصیلات تکمیلی در علم اقتصاد ندارد، حتی بهترین نوشته‌های به حروف یونانی کاملاً غیرقابل درک است. (یک نویسنده منتقد در نشریه صدای روستا^۱ بدشانس بود که به برخی از آثار من با حروف یونانی برخورد کرده بود و چنین اظهار نظر کرد: «معادلات، نمودارها و شکل‌ها با پیچیدگی مبهوت‌کننده ... و زبانی که (در قیاس)، روش مدرسی قرون وسطایی را به نظر قابل فهم و حتی لذت‌بخش می‌سازد.»)

اقتصاد «بالا و پایین رونده» همان چیزهایی هستند که در صفحات اقتصادی و بورسی روزنامه‌ها به آنها برمی‌خوریم یا در برنامه‌های اقتصادی تلویزیون پخش می‌شود. در پس‌ذهن گردانندگان آنها توجه به آخرین اخبار و آخرین اعداد است که چقدر و چرا بالا و پایین می‌روند. «براساس آخرین آمارها، قیمت مسکن شروع به بالا رفتن کرد، که نشانه قدرت گرفتن غیرمنتظره اقتصاد است. با این خبر، قیمت اوراق قرضه سقوط کرد...» این نوع علم اقتصاد به شهرت بی‌نهایت کسل‌کننده بودن دست یافته است؛ شهرتی که تقریباً به طور کامل تصدیق می‌شود. چنین کاری را خوب انجام دادن، خود یک هنر است - در هر چیزی، حتی پیش‌بینی کوتاه‌مدت اقتصادی، یک هنر مراقبه (ذن) وجود دارد. اما مایه تاسف است که بیشتر مردم فکر می‌کنند اقتصاد بالا و پایین رونده همان کاری است که اقتصاددانان انجام می‌دهند.

سرانجام علم اقتصاد «فرودگاهی»، زبان کتاب‌های پرفروش اقتصادی است. این کتاب‌ها بیش از هر جایی در فروشگاه‌های کتاب فرودگاه‌ها عرضه می‌شوند؛ جایی که مسافران تجاری که پروازشان تاخیر دارد خریدار آنها هستند. بیشتر این کتاب‌ها از فاجعه‌ای قریب‌الوقوع خبر می‌دهند: رکود بزرگ جدید، پوست‌کن شدن اقتصاد ما از سوی بنگاه‌های چندملیتی ژاپنی، سقوط ارزش پول ما. البته اقلیتی از آنها دیدگاهی متضاد، یعنی خوش‌بینی بی‌حد و مرز دارند: فناوری جدید یا اقتصاد طرف عرضه که ما را به سمت عصر پیشرفت اقتصادی نامنتظره هدایت می‌کند. اقتصاد فرودگاهی‌ها حال، چه بدبینانه یا خوش‌بینانه، معمولاً بامزه هستند اما به‌ندرت مبتنی بر اطلاعات دقیق‌اند و هرگز جدی نیستند.

۱. The Village Voice هفته‌نامه خبری-فرهنگی آمریکایی که سال ۱۹۵۵ تاسیس شد. این هفته‌نامه بستری برای فعالیت نخبگان فرهنگی نیویورک بوده و تا کنون برنده سه جایزه پولیتزر شده است. (م.)

همه ما باید مسئولیت درک محدود خویش از پدیده‌های اقتصادی، اشتیاق مان به باورکردن آنچه را که می‌خواهیم باور کنیم، تنبلی فکری نسبی خود و سوگیری‌های شناختی مان را بپذیریم. همه ما توانایی درک و فهم علم اقتصاد را داریم، اما همان‌گونه که پیش‌تر نشان دادم خطاهای استدلال را نمی‌توان لزوماً با پایین‌بودن ضریب هوشی یا سطح پایین تحصیل تبیین کرد.

بیاییم این واقعیت را بپذیریم که تماشای فیلم یا غرق خواندن رمانی خوب شدن، آسان‌تر از آستین‌بالا زدن برای خواندن کتابی درباره علم اقتصاد است (راستی این خرده‌گیری از دیگران نیست؛ خود من خیلی کم درباره علم اقلیم، زیست فناوری، پزشکی و سایر رشته‌های علمی که بر طراحی سیاست‌گذاری عمومی اثر می‌گذارند چیزی می‌خوانم). هنگامی که ما در جست‌وجوی راهکاری هستیم، انتظار کتاب اقتصادی به‌آسانی قابل درکی را داریم که شکل افراطی آن دادن تزه‌ای ساده‌انگارانه‌ای است که پل کروگمن «اقتصاد فرودگاهی» می‌نامد. در هر حوزه‌ای از مطالعات دانشگاهی اگر بخواهید از ظواهر علم فراتر بروید نیازمند تلاش بیشتر، قطعیت کمتر و عزم و جزم بیشتر برای درک و فهم واقعیت هستیم. اما اگر می‌خواهیم سیاست‌هایی داشته باشیم که لایقش هستیم این هزینه‌ای است که باید پردازیم.

مرزهای اخلاقی نظام بازار

در مملکت غایت‌ها، هر چیزی قدر و قیمت یا شأن و منزلتی دارد. آن چیزی که قیمت دارد را می‌توان با چیزی دیگر، هر آنچه معادلش باشد، معاوضه کرد، در حالی که آنچه والاتر از هر قیمتی باشد و بنابراین معادلی برایش یافت نمی‌شود، منزلت دارد.

- امانوئل کانت^۱

اگر به کودکی یک دلار بدهید تا کتابی بخواند، شیوه‌ای که برخی مدارس اجرا کرده‌اند، نه فقط این توقع را در کودک به وجود می‌آورد که با کتاب خواندن پول در بیاورد، بلکه کاری می‌کنید که آن کودک برای همیشه ارزش کتاب خواندن را درک نکند. بازارها منزه نیستند.

- مایکل سندل^۲

باور مردم به شایستگی‌های کسب‌وکار آزاد و اقتصاد بازار، بین کشورهای جهان بسیار متفاوت است.^۳ در سال ۲۰۰۵، شصت و یک درصد ساکنان کره زمین گمان می‌کردند اقتصاد بازار بهترین نظام است که می‌توان آینده را بر آن بنا نهاد. اما در حالی که ۶۵ درصد آلمانی‌ها، ۷۱ درصد آمریکایی‌ها و ۷۴ درصد چینی‌ها چنین نظری داشتند، تنها ۴۳ درصد روس‌ها، ۴۲ درصد آرژانتینی‌ها و ۳۶ درصد فرانسوی‌ها به بازارها اعتماد داشتند. این باورها بر گزینه‌های اقتصادی که هر کشور انتخاب می‌کند، تاثیر می‌گذارند.

در صورت وجود رقابت کافی، نظام بازار قیمت‌هایی که بنگاه‌ها وضع می‌کنند را پایین می‌آورد و قدرت خرید خانوارها را بالا می‌برد. بازارهای رقابتی مشوق‌هایی ایجاد می‌کنند تا هزینه‌های تولید از رهگذر افزایش نوآوری و تجارت کاهش یابد. یک کارکرد کمتر به چشم‌آمدنی بازار این است که از مردم معمولی در برابر لابی‌گری (اعمال نفوذ)

1. kingdom of ends

2. *Groundwork of the Metaphysics of Morals*, trans. Mary Gregor and Jens Timmermann (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), p. 46.

3. "This much I know," *The Guardian*, April 27, 2013.

۴. گزارش ارزش‌های جهانی.

و پارتی‌بازی (تبعیض گذاشتن) حمایت می‌کند، دو فعالیت‌هایی که در نظام‌های تمرکزگراتر نقشی پررنگ در تخصیص منابع دارند (چنین سوءاستفاده‌هایی هم یکی از علل انقلاب فرانسه بود، که امتیازات خاص را در ۱۷۸۹ و قدرت صنوف^۱ انحصاری را در ۱۷۹۱ برچید، و هم به فروپاشی اقتصادهای برنامه‌ریزی مرکزی در انتهای قرن بیستم کمک کرد). با وجود همه این دلایل است که می‌توان ادعا کرد بازارهای رقابتی نقش محوری در زندگی اقتصادی ایفا می‌کنند.

اما همان‌گونه که قصد دارم در این کتاب نشان دهم، برای به چنگ آوردن منافع بازار، اغلب اوقات باید از آزادی کامل اقتصادی^۲ فاصله بگیریم. در واقع اقتصاددانان بیشتر پژوهش‌های خود را به شناسایی دو پدیده شکست بازار و روش‌های تصحیح این شکست‌ها از راه سیاست‌گذاری عمومی اختصاص داده‌اند: قانون رقابت، تنظیم‌گری مقامات احتیاطی بر بخش بانکی و سایر بخش‌های اقتصاد، مالیات بر پیامدهای بیرونی^۳ محیط‌زیست، وضع عوارض با هدف کاهش ازدحام ترافیکی، سیاست‌گذاری پولی و تثبیت‌سازی مالی، سازوکارهایی برای ارائه «کالاهای شایسته»^۴ از قبیل آموزش و مراقبت‌های سلامت، بازتوزیع ثروت و امثال آن. اکثریت قریب به اتفاق اقتصاددانان با وجود آگاهی از معایب بازار، به دلایلی که در بالا آمد، به نفع بازار رای می‌دهند. اما آنها بازار را خیلی ساده یک ابزار می‌بینند، و هرگز به شکل غایت و هدفی ذاتی به آن نگاه نمی‌کنند.

کارشناسان سایر رشته‌های علمی (از قبیل فیلسوفان، روان‌شناسان، جامعه‌شناسان، اندیشمندان حقوقی یا دانشمندان سیاسی)، بخشی بزرگ از جامعه مدنی، و بیشتر ادیان تلقی متفاوتی از بازار دارند. آنها در عین حال که فضیلت‌های بازار را به رسمیت می‌شناسند، اغلب این اتهام را به اقتصاددانان وارد می‌دانند که به نتایج اخلاقی که بازار به بار می‌آورد بهای کافی نمی‌دهند و نیازی به ترسیم مرزی روشن بین امور تجاری و غیرتجاری نمی‌بینند.

یک نشانه از این تفاوت در برداشت‌ها، موفقیت جهانی است که نصیب کتاب

1. guilds

2. laissez-faire

3. Externalities

۴. کالای شایسته به کالا (یا خدمتی) گفته می‌شود که مزایا یا منافع ذاتی دارد و اگر عرضه آن را به بازار بسپاریم کمتر از حد بهینه ارائه خواهد شد. در نتیجه انتظار می‌رود دولت آن را به رایگان یا با قیمتی پایین در اختیار همه شهروندان بگذارد. (م).

آنچه با پول نمی‌توان خرید: مرزهای اخلاقی بازارها^۱ نوشته مایکل سندل^۲ استاد فلسفه دانشگاه هاروارد شد.^۳ سندل استدلال می‌کند که طیفی از کالاها و خدمات، از قبیل فرزندخواندگی، رحم اجاره‌ای، مسائل جنسی، مواد مخدر، خدمت وظیفه، حق رأی، آلودگی هوا و پیوند عضو (که فقط چندتایی را اینجا آوردم) نباید با بازار به ابتذال کشیده شود؛ نباید امکان خریدن دوستی، ورود به دانشگاه‌های معتبر، یا دریافت جایزه نوبل وجود داشته باشد؛ نباید مجوز حق ثبت انحصاری بر ژن‌ها و بافت‌های زنده داده شود.^۴

اگر بخواهیم کلی‌تر بگوییم، در یک کلام، جامعه نسبت به بازار آسوده خاطر نیست، یک دلواپسی که در شعار آشنای «جهان فروشی نیست»^۵ بازتاب یافته است. در فصل حاضر کتاب، این قیده‌های احتیاطی مربوط به بازار، تفکیک بین قلمروهای تجاری (که می‌توان با رویکرد بازار وارد آن شد) و غیرتجاری مقدس، نقش هیجان و آزدگی در انتخاب‌های اجتماعی ما، و تهدیدی که بازار به انسجام اجتماعی و به برابری وارد می‌کند، تجزیه و تحلیل می‌شود. هدفم راه انداختن تحقیق و تفحصی عالمانه از مبانی اخلاقیات مان است؛ به جای اینکه راهکارهایی (که من اغلب ندارم) برای مسائل خیلی پیچیده ارائه دهم. تفکر و تأمل علمی در این موضوعات، ادراکات پیشینی ما (از جمله خودم) را به چالش می‌کشد، اما اگر عزم بررسی شیوه خلق سیاست‌گذاری عمومی را داریم، این انحراف فکری ضروری به نظر می‌رسد. حتی اگر، در انتها، تحلیل ما همان باورهایی را تایید کند که از ابتدا داشتیم.

چنین کاری در وهله نخست لازم است چون چیزهایی را که ما از جنبه اخلاقی بی‌عیب می‌بینیم، حتی در موضوعات اقتصادی، با گذشت زمان تغییر می‌کنند. برای مثال، زمانی بیمه عمر و پرداخت بهره به پس‌اندازها امری غیراخلاقی تصور می‌شد.

۱. این کتاب با ترجمه حسن افشار در نشر مرکز در سال ۱۳۹۳ انتشار یافت.

2. Micheal Sandel

3. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2012.

۴. برای تزی تقریباً مشابه بنگرید به کتاب سپهرهای عدالت از مایکل والزر استاد بازنشسته دانشگاه پرینستون. Walzer, Michael (1983) *Spheres of Justice: A Defense of Pluralism and Equality*, New York: Basic Books. برای رویکرد بسیار متفاوت به این قضایا، بنگرید به کتاب چرا برخی چیزها نباید به فروش گذاشته شود: محدودیت‌های اخلاقی بازارها از دبرا ساتز فیلسوفی دیگر و استاد دانشگاه استنفورد. Satz, Debra (2010) *Why Some Things Should Not Be for Sale: The Moral Limits of Markets*, Oxford: Oxford University Press.

۵. نام کتاب زندگی‌نامه ژوزه بوو (Jose' Bove) فعال سیاسی فرانسوی است که در جنبش‌های گوناگونی علیه نظام سرمایه‌داری در آن کشور حضوری فعال داشت، پس از انتشار کتاب در سال ۲۰۰۲، به یک شعار علیه سرمایه‌داری تبدیل شد.

چرا راه دور برویم همین تازگی‌ها، راهکارهای مورد تایید بسیاری از اقتصاددانان برای مسائل بیکاری یا تغییر اقلیم - که عموماً مشوق پاسخگو کردن مردم در برابر نتیجه اعمال خود است^۱ - هنوز هم گاهی اوقات غیراخلاقی ملاحظه می‌شوند، اگرچه افکار عمومی طی سی سال گذشته اندکی تغییر کرده است.

دوم، این انحراف فکری لازم است چون اخلاق می‌تواند بُعد کاملاً شخصی پیدا کند. هنگامی که خشم تمام وجودمان را فرا می‌گیرد، از استدلال‌های اخلاقی برای تحمیل قضاوت‌های ارزشی خود و کاهش آزادی دیگران استفاده می‌کنیم. به همین دلیل، تا چندی پیش در بیشتر جوامع، رابطه جنسی بین نژادهای متفاوت، از سوی اکثریت شهروندان غیراخلاقی تلقی می‌شد. بهترین واکنش به چنین ادعاهای خودبرتربینی اخلاقی، لزوماً طرح ادعای اخلاقی دیگری نیست؛ قرار دادن ارزش‌های اخلاقی من در برابر ارزش‌های اخلاقی شما، به نزاع و درگیری منجر می‌شود، و حل و فصل مسائل را ناممکن می‌کند. شاید واکنش بهتر رجوع به خرد و استدلال باشد، برای مثال، می‌توان با طرح پرسش‌هایی ساده شروع کرد: قربانی کیست؟ مبنای باور شما چیست؟ آیا به جز خشم و آزدگی شما، چیز دیگری هست که نقض آزادی دیگران را توجیه کند؟ حرف من را بد تعبیر نکنید: خشم و آزدگی اغلب نماندگی مفید از عملکرد بد در جامعه یا ماهیت ناشایست برخی انواع رفتارها است. استدلال من خیلی ساده این است که نمی‌توان در آنجا متوقف شد. ما باید منشأ آن باورها را درک کنیم.

در این فصل پیش از هر کاری نشان می‌دهیم چرا به سراغ تنظیم بازار یا ممنوعیت یک بازار رفتن می‌تواند در واکنش به مساله اطلاعات باشد (چون با پولی کردن کالا، معنای آن تغییر می‌کند و باعث نابودی ارزشش می‌شود)، یا از پیامد بیرونی (هنگامی که هزینه‌های یک مبادله بر طرف سوم تحمیل می‌شود)، یا «پیامد درونی»^۲ (رفتار فرد که در تضاد با منافع وی است) ناشی شود. در هر سه مورد، تنظیم یا ممنوع کردن بازار، واکنشی به شکست روشن بازار است. هنگامی که این‌گونه است، دست به دامن اخلاقیات شدن چیزی به تحلیل یا نتیجه‌گیری نمی‌افزاید. مهم‌تر از همه اینکه، اخلاقیات ناتوان از گفتن این نکته به ماست که کدام بازارها را باید تنظیم‌گری یا ممنوع کرد، یا چگونه راهکارهایی تعبیه کنیم که با اهداف اخلاقی ما بهتر همسو شود.

۱. به فصل‌های ۸ و ۹ بنگرید.

2. "internality"

پس از آن با موضوعاتی درگیر می‌شوم که همه ما ملاحظاتی اخلاقی درباره آنها داریم: پرداخت پول در ازای پیوند عضو، رحم اجاره‌ای، تن‌فروشی، و غیر آن. نکته اصلی در اینجا به چالش کشیدن تلاش‌ها برای تنظیم‌گری و ممنوعیت‌های از پیش موجود بازار نیست بلکه بررسی مبنا برای آنها است. یکی اینکه، بحث کردن منطقی به ما کمک می‌کند تا درک کنیم چرا این سیاست‌ها را وضع می‌کنیم. به علاوه اینکه، با تامل و تفکر جدی می‌توان آن سیاست‌ها را بهبود بخشید. برای نشان دادن این نکته، من شیوه‌ای که اقتصاددانان با تشویق به اهدای عضو، موفق به نجات جان انسان‌ها بدون برانگیختن مخالفت‌های اخلاقی اساسی شده‌اند را توصیف می‌کنم.

دو بخش آخر این فصل به سایر ملاحظات درباره بازار - این اتهام که بازار باعث تضعیف روابط اجتماعی و ایجاد نابرابری می‌شود - توجه می‌کنند. تاکید این دو بخش بر شیوه کمک علم اقتصاد به رفع این مشکلات خواهد بود. یکی از مضامین تکرارشونده در اینجا این است که سیاست‌گذاری عمومی را باید ضرورت رسیدن به اهدافی معین هدایت کند، نه ادا و اطوار و احساساتی هیجانی که گاه علیه اثرات مورد نظر یک سیاست عمل کرده یا ائتلاف بیت‌المال را در پی دارد.

مرزهای اخلاقی بازار یا شکست بازار؟

برای تمرکز بر پرسش‌هایی واقعی، ابتدا به سراغ برخی انتقادات از بازارها می‌رویم که خیلی ساده ناشی از ناآگاهی از کار اقتصاددانان است - حتی وقتی که آن کار اینک بخشی مرسوم از علم اقتصاد شده است مانند اقتصاد اطلاعات و اقتصاد پیامدهای بیرونی.^۱ آن انتقادات همچنین نشان‌دهنده ناآگاهی از مطالعات بین‌رشته‌ای است که طی بیست سال گذشته، به هر دو شکل نظری و آزمایشی (در میدان عمل، در آزمایشگاه، یا در اقتصاد عصبی)، انجام شده است، و با موضوعاتی به متنوعی اخلاقیات، هنجارهای اجتماعی، هویت، اعتماد، و عقب‌نشینی محرک ذاتی توسط مشوق‌های عارضی (بیرونی) سروکار دارد. با یکسری مثال‌ها می‌توان اشتباه گرفتن شکست‌های بازار با مرزهای اخلاقی بازار را نشان داد.

اطلاعات

این ایده که رابطه دوستی، ورود به دانشگاه، یا جایزه علمی را می‌توان خرید، نظریه‌های

۱. یک عامل (یا گروه) اقتصادی هنگامی باعث ایجاد پیامد بیرونی می‌شود که فعالیت‌هایش نفع یا مزیتی به رایگان (یا عکس آن، عدم مطلوبیت یا زبانی بدون جبران خسارت) برای هر کسی دیگر به وجود می‌آورد.

ابتدایی عدم تقارن اطلاعات را نقض می‌کند: اگر این «کالاها» خریدنی بودند تمام ارزش خود را از دست می‌دادند. در این صورت دیگر قادر نبودیم بگوییم آیا این دوستی واقعی بود، آیا ورود به دانشگاه نشانه استعداد بود، یا آیا گیرنده این جایزه استحقاقش را داشت یا خیر. در این شرایط، داشتن مدرک دانشگاهی نشانه ثروتمندی و نه توانایی علمی می‌بود، به طوری که دیگر یک کارفرمای احتمالی را تحت تاثیر قرار نمی‌داد. اگر از این زاویه نگاه کنیم، این واقعیت که برخی دانشگاه‌های آمریکایی، به خصوص در آیوی لیگ^۱، همیشه دانشجویانی را صرفاً به این دلیل می‌پذیرند که والدینشان به دانشگاه کمک مالی کردند، به‌ویژه تکان‌دهنده است.^۲ روشن است که بیشتر کمک‌های مالی به دانشگاه با چنین ملاحظاتی انجام نشده است و این پدیده به آن حد رواج نیافته است که میانگین کیفیت علمی دانشجویان را زیر سوال ببرد. اما اشکال کار دقیقاً همین‌جا است: برخی والدین بسیار ثروتمند مترصد هستند تا مبالغ کلانی پول برای «خریدن» ورودیه به دانشگاه خرج کنند، جایی که بچه‌هایشان قاطی اکثریت دانشجویان باهوش خواهند شد و مدتی بعد با گرفتن مدرک از یک موسسه کاملاً معتبر، منتفع می‌شوند.

پیامدهای بیرونی و درونی

در قلمرویی متفاوت، بازار فرزندخواندگی را داریم که در آن «فروشنندگان» (والدین بیولوژیک یا آژانس‌های فرزندخواندگی) و «خریداران» (والدین به سرپرستی گیرنده فرزند) کودکان را در ازای مبلغی پول (که بر سر آن چانه‌زنی کرده‌اند) مبادله می‌کنند، که طرف سوم کاملاً درگیر در این معامله (خود کودکان) نادیده گرفته می‌شوند. مثالی دیگر از پیامد بیرونی که بازار ایجاد می‌کند، خرید و فروش «الماس‌های خونینی» است که به جنگ داخلی دامن می‌زند. کاملاً روشن است که اجازه خرید و فروش الماس به دارودسته‌های مسلح دادن، آسیب جدی به افراد غیرنظامی می‌زند. همچنین در رابطه با آلودگی، تجربه نشان می‌دهد توصیه‌های اقتصاددانان - مالیات گرفتن از انتشار آلودگی یا اعطای مجوزهای انتشار آلودگی قابل مذاکره - هزینه اکولوژیک سیاست‌های محیط‌زیستی را

۱. Ivy League یا مجمع پیچک معروف‌ترین گروه دانشگاهی جهان و متشکل از هشت دانشگاه پرآوازه (هاروارد، ییل، پرینستون، کلمبیا، دارتموث، کورنل، براون و دانشگاه پنسیلوانیا) است. علت نامگذاری این دانشگاه‌ها ساختمان‌های بسیار قدیمی است که نمای آنها با پیچک و پاپیتال پوشیده شده است که در انگلیسی به آن Ivy می‌گویند. (م.)

۲. در این باره بنگرید به

Golden, Daniel (2006) *The Price of Admission: How America's Ruling Class Buys Its Way into Elite Colleges – and Who Gets Left Outside the Gates*, New York: Three Rivers Press.

به شدت کاهش داده و به این ترتیب کمک کرده است تا وضعیت محیط‌زیست بهتر شود. برخی مردم این ایده که بنگاه بتواند حق آلوده کردن را خریداری کند غیراخلاقی می‌بینند، اما استدلال مبنایی آنها سست است. امروزه بنگاه‌های انتشاردهنده کربن، جریمه‌ای اندک و مسخره، در مقایسه با منافع ناشی از مشارکت در فعالیتی آسیب‌رسان به محیط‌زیست، می‌پردازند. آیا این حالت واقعا اخلاقی‌تر از مالیات کربن^۱ یا مجوز انتشار کربن است؟ در نهایت، باید فکری برای کاهش آلودگی کرد. از آنجا که امکان حذف کامل آلودگی نیست، باید مطمئن شویم آن بنگاه‌هایی که با بیشترین اثربخشی هزینه می‌توانند آلودگی تولیدشده خود را کاهش دهند این کار را انجام خواهند داد. این دقیقا همان کاری است که گذاشتن قیمت بر انتشار کربن تضمین می‌کند.

در قضیه مواد مخدر (افزون بر مسائل خشونت و سلامت عمومی مرتبط با مواد مخدر قوی مانند هروئین)، مساله خودکنترلی مطرح می‌شود. مشکل نداشتن خودکنترلی است که به اعتیاد منجر می‌شود، و قربانی اصلی آن خود معتاد است. این مساله ربطی به اخلاقیات ندارد بلکه بحث بر سر حمایت از شهروندان در برابر دیگران (پیامدهای بیرونی) و حتی بیشتر در برابر خودشان است (پیامدهای درونی).

البته ملاحظات مربوط به پیامدهای بیرونی و درونی همانند مورد دوپینگ در ورزش گاه با هم مصادف می‌شود. تنظیم مقررات برای استفاده از مواد نیروزا هم با پیامد درونی (ورزشکاران سلامت بلندمدت خویش را فدای اشتیاق به مورد تقدیر قرار گرفتن، کسب افتخار یا پول می‌کنند) و هم پیامد بیرونی (ورزشکاری که از مواد نیروزا استفاده می‌کند هم مزیت رقابتی کسب می‌کند و هم به اعتبار آن ورزش لطمه می‌زند و بنابراین اثر منفی روی سایر ورزشکاران دارد) توجیه می‌شود.

مثالی دیگر می‌آورم. اگر در کشوری حق رای به قیمت بازار خرید و فروش شود بعید است سیاست‌هایی تصویب شود که اگر ما در پشت «پرده بی‌خبری» بودیم به آنها رضایت می‌دادیم.^۲ ثروتمندترین خانوارها تمکن خریدن حق رای‌ها را دارند و آنگاه قوانین دلخواه خویش را به تصویب می‌رسانند. از این استدلال برای محدود کردن میزان کمک مالی هر فرد به کارزارهای انتخاباتی یا تامین مالی بخشی از آنها از بودجه عمومی استفاده می‌شود. خرید مستقیم آرا زیان‌بارتر از کمک مالی به کارزار انتخاباتی است که

1. Carbon Tax

۲. برای بحثی عمیق از قضایای رای دادن، برای مثال بنگرید به:

Casella, Alessandra (2012) *Storable Votes: Protecting the Minority Voice*, Oxford: Oxford University Press.

با تقویت توانایی نامزدی خاص و قابل دیدن از سوی رای‌دهندگان، آرا به شکل غیرمستقیم «خریداری می‌شود»؛ پس به طریق اولی وجود بازار آزاد برای آرا امری نامطلوب است. همان‌طور که این مثال‌ها نشان می‌دهد، دامنه شکست‌های بازار نسبتاً گسترده است و اقتصاددانان همیشه آنها را مورد تأکید قرار داده‌اند.

اثرات خلاف انتظار مشوق‌ها

علم اقتصاد بر ضرورت همسویی اهداف فردی و جمعی تأکید دارد. بحث بر سر این است که افراد پای خود را جای پای جامعه بگذارند، به‌ویژه با استفاده از مشوق‌هایی که آنها را از ارتکاب رفتارهای زیان‌بار (مانند ایجاد آلودگی) منصرف یا به داشتن رفتاری مناسب تشویق کند. سایر علوم اجتماعی این اصل را تا حد زیادی زیر سؤال می‌برند؛ به نظر آنها، محرک‌های (مشوق‌های) خارجی می‌تواند محرک‌های ذاتی را به عقب براند، که در نهایت مشوق‌ها را خلاف انتظار می‌سازد. در عبارت نقل شده ابتدای فصل، مایکل سندل این اتهام را به بازار وارد می‌کند، اما به شکل کلی‌تر او با مشوق‌ها مخالف است: سیاست پاداش‌دهی به کودک بابت کتاب‌خوانی را دولت یا سازمان کمک‌رسان خیلی آسان می‌توانست ترویج کند؛ بازار صرفاً نظام معینی از مشوق‌ها را خلق می‌کند.

سندل در استدلال خویش انتقادی را به کار می‌گیرد که پیش از این روان‌شناسان بر این اصل اقتصادی وارد می‌دانستند که با افزایش قیمت کالا مقدار عرضه آن کالا افزایش می‌یابد. اگرچه این فرض منطقی که افزایش قیمت باعث افزایش مقدار عرضه می‌شود در بسیاری حوزه‌های زندگی اقتصادی به شکل تجربی تأیید شده است، اما همیشه هم درست نیست؛ چالش دانشمندان اجتماعی شناسایی دقیق وضعیت‌هایی است که مشوق‌های خارجی ذاتی را تضعیف می‌کنند. پول دادن به کودک تا کتاب بخواند یا در امتحان قبول شود او را به سمت کتاب خواندن یا آماده شدن کامل برای امتحان می‌کشانند، اما این منفعت کوتاه‌مدت چه‌بسا با آنچه بعدها اتفاق می‌افتد بی‌اثر شود، برای مثال شاید هنگامی که دیگر پاداشی در کار نباشد، این کودک اشتیاق کمتری برای یادگیری داشته باشد. سیاست‌های متکی بر مشوق‌ها در این حالت به نتایجی خلاف انتظار می‌انجامد.

در حوزه دیگر، ما می‌دانیم پول دادن به اهداکنندگان خون لزوماً میزان خون اعطایی

را افزایش نمی‌دهد. اگرچه برخی مردم واکنش مثبتی به این مشوق نشان می‌دهند، انگیزه برخی دیگر کاهش می‌یابد. همان‌گونه که در فصل پنج خواهیم دید، تمایل ما برای اینکه خوب به نظر برسیم و تصویری جذاب از خویشتن چه برای خود یا دیگران ارائه دهیم، می‌تواند به ایجاد اثراتی خلاف انتظار از مشوق‌ها دامن بزند. احتمال وقوع این مساله با در معرض عموم قرار گرفتن و به یادماندنی بودن چنین رفتاری بیشتر می‌شود (خصوصاً در حضور مردمی که می‌خواهیم آنها را تحت تاثیر قرار دهیم). امکان پرداخت پاداش مادی برای انجام کاری مانند خون دادن، که جدای از انگیزه مادی، خدمت به جامعه محسوب می‌شود، ما را نگران می‌کند که نکند سهیم شدن ما در این کار خیر، به جای خیرخواهی، نشانه طمع کاری برداشت شود. در نتیجه، علامت پرهیزکاری که ما برای دیگران یا خودمان می‌فرستیم کم‌رنگ شود. برخلاف این اصل اساسی در علم اقتصاد (که قیمت بیشتر مقدار عرضه را افزایش می‌دهد)، پاداش‌دهی مالی می‌تواند جلوی رفتاری را بگیرد که ما دوست داریم تشویق کنیم. چندین بررسی تجربی از این نتیجه‌گیری پشتیبانی می‌کنند.

غیرتجاری و مقدس

مثال‌های بالا همگی علم اقتصاد مرسوم را دنبال می‌کنند، اما همه ما ملاحظات دیگری با ویژگی اخلاقی یا وجدانی درباره بازارهای معین یا انواع مشوق‌ها داریم. مثال‌ها عبارتند از اهدای عضو، مادران اجاره‌ای، تحقیقات سلول‌های بنیادی؛ تن‌فروشی یا پرداخت پول برای نرفتن به خدمت نظام. چرا؟

زندگی قیمت ندارد

در نقل قول آغاز این فصل، کانت خطی روشن بین آنچه که قیمت دارد و آنچه منزلت دارد ترسیم می‌کند. نگرش منفی ما نسبت به بازار، شاید در برخی موارد به امتناع ما از مقایسه پول با سایر اهداف نیز مرتبط باشد. برای مثال، ملاحظات مالی با باور ما به تقدس زندگی انسانی در تضاد است. ما همه می‌دانیم که زندگی را با هیچ قیمتی نمی‌توان سنجد. تابوها درباره زندگی و مرگ - چیزهایی «سنجش‌ناپذیر» که امیل دورکیم جامعه‌شناس آنها را بسیار مهم می‌دانست - پیامدهایی دارد. این اندازه صریح بودن درباره بده‌بستان‌های اقتصادی دخیل در مراقبت سلامت و سبک‌های زندگی شخصی

(تخصیص بودجه به بیمارستان‌ها یا تحقیقات پزشکی، یا انتخاب‌های ما درباره ایمنی) به اختلافات شدید دامن می‌زند. اما خودداری از مقایسه بین میزان اثربخشی درمان‌ها و تعداد جان‌های نجات داده‌شده از این انتخاب‌های بررسی نشده باعث مرگ‌های بیشتر می‌شود. آیا صرف مبلغ عظیمی پول برای نجات جان یک نفر به جای نجات جان ده‌ها نفر دیگر پوچ و بیهوده نیست؟^۱ با این حال ماهیت مالی و بدبینی آشکار نسبت به چنین ملاحظاتی، به دوری مردم از ورود به این تصمیمات منجر می‌شود.

فیلسوفان دیر زمانی است که درباره بی‌میلی ما در مواجهه با این محاسبات فایده‌گرایی تعمق کرده‌اند.^۲ یکی از مشهورترین معضلات فلسفی از این نوع، مساله تراموا است: آیا ما آمادگی داریم شخصی را زیر تراموا بیندازیم تا مسیر ریل عوض شود، اگر با این کار جان پنج نفر در ریل قبلی نجات داده شود؟ یا این معضل را به نحوی دیگر بیان می‌کنیم، آیا جراح می‌تواند برای جان پنج نفری که در صورت عدم پیوند عضو آنی خواهند مرد، یک شخص سالم را قربانی کند؟ یا اگر از شما بخواهند بین نجات بچه خودتان از غرق شدن و جان پنج نفر دیگر مجبور به انتخاب باشید، اگر نجات همه ممکن نباشد، انتخاب شما کدام است؟ این انتخاب‌های فرضی بیشتر مردم را معذب می‌کند، و آنها با دلیل ثابت می‌کنند که جان یک نفر را فدای جان پنج نفر دیگر نخواهند کرد. با این حال در پشت پرده بی‌خبری، پنج برابر احتمال بیشتر می‌رود که ما در بین منتفع‌شوندگان (و نه قربانیان) چنین انتخاب‌هایی باشیم.

۱. برای تحلیلی مفصل‌تر از این قضایا بنگرید به:

Hammitt, James (2013) "Positive vs. Normative Justifications for Benefit-Cost Analysis. Implications for Interpretation and Policy," *Review of Environmental Economics and Policy*, vol. 7, no. 2, pp. 199–218.

مقالات بسیاری ناسازگاری انتخاب‌های ما در مورد حمایت از زندگی را نشان داده‌اند. برای مثال، برخی سیاست‌ها که به‌ازای هر سال زندگی نجات داده‌شده، تنها چند صد دلار هزینه دارند نادیده گرفته می‌شوند در حالی که سایر سیاست‌ها که هزینه میلیاردها دلاری به‌ازای هر سال زندگی نجات داده‌شده دارند، اجرا می‌شوند.

Tengs, Tammy et al., (1995) "Five-Hundred Life-Saving Interventions and Their Cost-Effectiveness," *Risk Analysis*, vol. 15, no. 3, pp. 369–390.

اقتصاددانان با این حال تلاش کرده‌اند هزینه‌های مرتبط با سلامت را به شکل کمتی درآورند تا راهنمای تصمیم‌گیران در سیاست‌های انتخابی‌شان باشند. سال زندگی تعدیل‌شده با معلولیت و سال زندگی تعدیل‌شده با کیفیت در بین محبوب‌ترین معیارهای سنجش هستند. سال زندگی تعدیل‌شده با معلولیت، با افزودن یک سنجح از تاثیر بیماری یا معلولیت بر امید به زندگی محاسبه می‌شود و یک عامل تعدیل در کیفیت زندگی پیش از فرا رسیدن مرگ محاسبه می‌شود. هر شرط معین یک وزن معلولیتی بین صفر و یک دریافت می‌کند. برای مثال، یک سال زندگی تعدیل‌شده با معلولیت، برابر با یک سال زندگی سالم از دست رفته است.

۲. برای دیدگاه کلاسیک فایده‌گرایی در فلسفه اخلاق بنگرید به:

Singer, Peter (1993) *Practical Ethics*, Cambridge: Cambridge University Press.

آیا اینها پرسش‌های کاملاً فرضی هستند؟ نه اصلاً. مثال‌های بسیاری در دنیای واقعی وجود دارند. وقتی حادثه گروگان‌گیری رخ می‌دهد دولت‌ها با چنین معضلی روبه‌رو می‌شوند: آیا آنها باید خون‌بها پردازند تا جلوی قربانی شدن یک نفر را بگیرند و بنابراین شهروندان خود را در معرض حملات گروگان‌گیری بیشتر در آینده قرار دهند؟ توجه دارید که اینجا دوباره با مساله قربانی قابل شناسایی مواجه می‌شویم که بیشتر بحث کردیم. شخصی که امروز گروگان گرفته می‌شود رخسار مشخصی دارد اما گروگان‌های آینده - کسانی که قربانی پرداخت خون‌بها می‌شوند - رخسار ندارند. شرایط به نفع قربانی قابل شناسایی رقم می‌خورد. به همین دلیل است که دولت‌ها باید سیاستی کلی در این باره برگزینند و تصمیمات موردی نگیرند.

مثال دیگری را ملاحظه کنید که شاید در آینده نزدیک به یک مشکل تبدیل شود. خودروهای بدون راننده، در چند سال آینده، در جاده‌های ما ظاهر خواهند شد. این خبر خوبی خواهد بود. آمار تصادفات تا ۹۰ درصد کاهش می‌یابد. خیابان‌ها و جاده‌های ما بسیار ایمن‌تر خواهد شد. اما جوامع انسانی مجبور خواهند شد دست به برخی انتخاب‌های حساس اخلاقی بزنند.^۱ فرض کنیم من تنهایی رانندگی می‌کنم و متوجه می‌شوم در موقعیت نادری قرار دارم که نمی‌توانم جلوی وقوع یک تصادف را بگیرم. انتخاب من به دو گزینه محدود می‌شود: قربانی کردن خودم با گرفتن فرمان به سمت کانال آب، یا کشتن پنج رهگذری که وسط جاده هستند. امروز این راننده است که این نوع تصمیم را در کسری از ثانیه می‌گیرد. اما فردا الگوریتم نصب‌شده در خودرو، که از قبل برنامه داده شده است، تصمیم خواهد گرفت تا بدون احساسات به وضعیت واکنش نشان دهد. در آینده، الگوریتم تصمیم خواهد گرفت به این شیوه یا آن شیوه عمل کند. آیا من ترجیح می‌دهم سوار خودرویی شوم که راننده‌اش را قربانی خواهد کرد، یا خودرویی که پنج رهگذر را زیر می‌گیرد؟ از نظر شهودی، نخستین خودرو «اخلاقی‌تر» تصور خواهد شد اما خود من کدام خودرو را برای رانندگی خودم انتخاب خواهم کرد؟ «در پشت پرده بی‌خبری» شانس من در مورد اینکه یکی از رهگذرها باشم پنج برابر بیشتر از شانس من در راننده خودرو بودن است، پس من خودرویی را انتخاب خواهم کرد که قربانیان کمتری روی دست جامعه بگذارد. اما اگر من بخوام یک خودرو را

1. See Jean-François Bonnefon, Iyad Rahwan, and Azim Shariff, "The Social Dilemma of Autonomous Vehicles," *Science* 352(6293): 1573-1576.

در زندگی واقعی انتخاب کنم اوضاع خیلی متفاوت خواهد بود. اینجا مجبور خواهم بود تصمیم بگیرم آیا آماده هستم این نوع گزینه اخلاقی را به صراحت بپذیرم. اما در آزمایش‌ها، بسیاری از مردمی که با این پرسش مواجه شدند قبول نکردند که دولت این انتخاب را تحمیل کند. یک ناسازگاری بین موضع اخلاقی انتزاعی ما (که اینجا متفاوت از موضع‌گیری ما در رابطه با مساله تراموا است) و نفع شخصی ما به عنوان راننده وجود دارد.

در کل، ما از گرفتن تصمیمات مرتبط با مرگ و زندگی مضطرب و عصبی می‌شویم. یک مورد با شدت کمتر از آنهایی که در بالا ملاحظه شد، بازار مراسم خاکسپاری در آمریکا است که شاید با خود فکر کنیم خیلی رقابتی است. اما جودیت شوالیه و فیونا اسکات مورتون^۱ از استادان دانشگاه ییل نشان دادند این بازار از حاشیه سودهای تقریباً انحصاری برخوردار است، چون آدم‌ها هنگامی که یکی از نزدیکان‌شان می‌میرد اکراه دارند درباره پول صحبت کنند. با این حال، ما باید ریشه این تابوها را بررسی کنیم، از خود پرسیم آیا آنها از نظر اجتماعی توجیه دارند، و اثرشان را بر سیاست‌های عمومی ارزیابی کنیم. در واقعیت امر، همه ما به شکل سربسته قیمت و ارزشی برای زندگی قائل هستیم، خواه زندگی بیماران باشد آن هنگام که بیمارستان‌ها مجبورند انتخاب‌هایی سخت کنند که چه تجهیزاتی خریداری کنند، خواه زندگی بچه‌های ما باشد هنگامی که می‌خواهیم خودرو یا بسته سفر را انتخاب کنیم. اما ما نمی‌خواهیم اقرار کنیم که دست به این انتخاب‌ها می‌زنیم، انتخاب‌هایی که آنها را تحمل نپذیر می‌یابیم. آیا این تابوها زاییده ترس از این است که نکنند با طرح صریح این انتخاب‌ها، منزلت از دست برود؟^۲ یا ترس از اینکه جامعه در مسیری ناگوار بیفتد آنها را به وجود آورد؟

بازار اعضای بدن

با بررسی بحث و مجادله‌ای که واکنش‌های احساساتی بسیاری را در هر دو طرف برانگیخته است می‌توان این پرسش را پی گرفت: پرداخت پول بابت پیوند اعضای بدن. گری بکر استاد دانشگاه شیکاگو که با حمایت از کاربرد نگاه اقتصادی برای بررسی رفتار اجتماعی (برای مثال

1. Judith Chevalier and Fiona Scott Morton, "State Casket Sales and Restrictions: A Pointless Undertaking?" *Journal of Law and Economics*, 2008, vol. 51, no. 1, pp. 1-23.

2. 15. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Over My Dead Body: Bargaining and the Price of Dignity," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 2009, vol. 99, no. 2, pp. 459-465.

الگوی مصرف مواد مخدر چگونه است یا خانواده‌ها چگونه رفتار می‌کنند) شهرتی به هم زد متوجه شد ممنوعیت فروش اعضای بدن مثلاً کلیه، تعداد اهداکنندگان مناسب و سازگار را محدود می‌کند (عملاً به اعضای خانواده و دوستان نزدیک). بنابراین هر ساله به مرگ هزاران نفر در آمریکا می‌انجامد. بکر نتیجه گرفت این قضیه خیلی پیچیده است، و با ملاحظه هزاران نفری که به علت کمبود اهداکننده می‌میرند، آدم‌هایی که مخالف ایجاد بازار برای اعضای بدن هستند، نباید ادعای برتری اخلاقی کنند.

با وجود استدلال محکمی که بکر آورد، بیشتر ما کماکان پرداخت پول به مردم بابت اعضای بدن را تایید نمی‌کنیم. اما با توجه به منافع انتظاری دخیل در آن، آیا نباید پرسیم چرا چنین کاری ناپسند است؟ نخستین استدلال بدون مناقشه، ترس از این است که نکند اهداکننده از عواقب اقدام خویش به حد کافی آگاه نشده باشد. از دست دادن یک کلیه عواقبی بلندمدت برای اهداکننده دارد که مساله کم‌اهمیتی نیست. فرآیندی که به پیوند عضو منجر می‌شود باید با دقت نظارت شود و اهداکننده اطلاعات کافی درباره عواقب اقدام خود دریافت کند. به این دغدغه توجه شده است: وقتی عضو بدن به دوست یا اقوام نزدیک اهدا می‌شود، مدت‌های زیادی است که پروتکل‌های اطلاعاتی اجباری شده‌اند. دومین استدلال این احتمال است که اگر امکان پول درآوردن از راه اهدای عضو وجود داشته باشد شاید برخی مردم به واسطه منافع مالی کوتاه‌مدت جذب این کار شوند (حال چه برای کمک مالی به خود یا به خانواده خود، به‌ویژه اگر فقیر باشند) و بعدها از انتخاب خود تاسف بخورند. در اینجا پیامد درونی و حمایت هم‌زمان افراد از خودشان را مد نظر داریم.

سومین رشته از بحث این است که تمایل برخی مردم به معاوضه یک کلیه در ازای گرفتن چند صد دلار، نابرابری‌هایی را افشا می‌کند که جامعه ترجیح می‌دهد نادیده بگیرد.^۱ در عمل، این محروم‌ترین و خصوصاً بدبخت‌ترین افراد هستند که بیشترین تمایل را به فروش کلیه خود دارند. گونه دیگری از همین استدلال، احساس انزجارآور ما نسبت به گردشگری پیوند اعضا است.^۲ روشن است که راه‌حل مشکل فقر، تلاش

۱. برای بحثی درباره آسیب‌پذیری و شکننده بودن اخلاقیات ما به فصل ۵ بنگرید.

۲. خرید و فروش اعضای بدن انسان فقط در ایران قانونی است اما شبکه‌های عرضه غیرقانونی در چندین کشور در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور وجود دارند. [توضیح مترجم با راهنمایی از مهدی فیضی: قانونی برای خرید و فروش اعضای بدن انسان در ایران وجود ندارد و قانون عملاً مسکوت است. پس چنین وضعی به معنی قانونی بودن خرید و فروش اعضای بدن انسان در ایران نیست، دقیقاً مانند اجاره رحم که همین وضع را دارد!]

برای فرار از واقعیت با ممنوعیت خرید و فروش اعضای بدن نیست. اما سومین استدلال، استدلال دوم را تقویت می‌کند چون فقیر بودن احتیاج مبرم به منابع ایجاد می‌کند و شاید افراد را به سمت انتخاب‌هایی هدایت کند که برای آنها زیان‌بار است. قاچاق اعضای بدن انسان قابل کتمان نیست. نکته اینجاست که باید گام‌هایی برای کنترل قاچاق برداشت و راهکاری برای مشکل اصلی (مشخصاً ناامیدی بیمارانی که منتظر اهداکننده هستند) یافت که باعث قاچاق می‌شود. بنابراین باید اهدای عضو در زمان مرگ مغزی را تسهیل و تشویق کرد، و راهکارهای نوآورانه (از قبیل مبادله کلیه) را که در زیر بحث می‌شود، ترویج کنیم.

سرانجام، رشته چهارم استدلال به این امکان می‌رسد که نکند اهداکنندگان واقعا راضی نباشند و سازمان‌های شبه‌مافیایی آنها را مجبور به فروش کلیه خود کنند. البته که این استدلال معتبر است اما مشخصا درباره فروش اعضای بدن نیست: سازمان‌های به سبک مافیایی می‌توانند فرد را مجبور کنند تا پس اندازهای خود را دو دستی تقدیم کند، یا می‌توانند با بالا کشیدن مرتب بخشی از درآمد شخص، او را عملا به برده تبدیل کنند، که بحثی کاملا جدا از فروش اعضای بدن است. حداکثر چیزی که می‌توان گفت این است که وجود بازار برای اعضای بدن، فرصت‌ها برای اخاذی را افزایش می‌دهد.

برخی اوقات، سایر ملاحظات، اغلب ضمنی، منشأ ناخرسندی و انکار ما هستند. برای مثال نمایش ورزش‌های خشن از قبیل ورزش‌های رزمی ترکیبی (که در فرانسه ممنوع است) یا بازی بوکس را در نظر بگیرید. احتمالا حسی که از شادمانی داریم بستگی به این دارد که در جامعه‌ای پر از خشونت زندگی نکنیم تا آن حد که حتی دیدن تماشاچپانی که از مشاهده چنین خشونتی لذت می‌برند شاید حالمان را بد کند. موضوع در اینجا صرفا حمایت کردن مبارزان در برابر خودشان نیست (اولویت دادن به عواقب بلندمدت برای سلامتی آنها یا خطرات فیزیکی آنی که آنها مواجه هستند در برابر پولی که دریافت می‌کنند)، بلکه همچنین حمایت از خودمان در برابر پریشان‌حالی ناشی از لذت دسته‌جمعی از چنین رویدادهایی است. انجام مراسم اعدام جنایتکاران محکوم‌شده در ملاءعام در فرانسه دقیقا به همین دلیل بین ۱۹۳۹ و ۱۹۸۱ ممنوع شد (در سال ۱۹۸۱ لغو مجازات اعدام به تصویب مجلس فرانسه رسید).^۱

مثال تکان‌دهنده دیگر مربوط به پرتاب کردن آدم کوتوله‌ها است. بیشتر مردم

۱. برای بررسی نظری از ویژگی ابرازی قانون، به مقاله من و رولاند بنابو «قوانین و هنجارها»، مقاله منتشر نشده، ۲۰۱۳ بنگرید.

نخستین بار با دیدن فیلم‌هایی مانند ارباب حلقه‌ها و گرگ وال استریت با این عمل آشنا شدند. در برخی کشورها رسمی عجیب وجود دارد که به آدم‌های کوتوله پول می‌دهند - تا با رضایت کامل - در مسابقاتی شرکت کنند که دیگران سعی می‌کنند آنها را به دورترین فاصله ممکن به روی یک تشک پرت کنند (آدم کوتوله کلاه می‌پوشد و سایر نکات ایمنی و احتیاطی رعایت می‌شود). در فرانسه شورای حکومتی (که برخی وظایف دیوان عالی را انجام می‌دهد) مجبور شد حکمی درباره این موضوع در همین سال‌های اخیر (۱۹۹۵) صادر کند. در سال ۱۹۹۱ شهر مورسان سور اورژ در شهرستان اسون یکی از این مسابقات را به علت برگزاری در یک کلوب شبانه ممنوع کرد. در یک منازعه حقوقی، آدم کوتوله را هم دعوت کردند تا از حق خویش به داشتن این شغل دفاع کند: هیات داوری ورسای به نفع وی حکم صادر کرد اما شورای حکومتی حکم داد که احترام به منزلت انسانی از نظم عمومی جدایی‌پذیر نیست. در آمریکای شمالی هم ممنوعیت پرتاب کردن کوتوله‌ها وجود داشته است (برای مثال این عمل در فلوریدا در ۱۹۸۹ غیرقانونی شده بود)، اما هنوز هم هرازگاهی بحث و جدل بین اکثریت، که این کار را پست و شنیع می‌نگرند، و تعدادی آدم کوتوله که استدلال می‌کنند این ممنوعیت‌ها مانع آزادی کار کردن آنها شده است، به راه می‌افتد. بیشتر ما به هیچ وجه علاقه‌ای به چنین نمایش‌هایی نداریم، اما چرا وقتی با آنچه، طبق نظر مدافعانش، صرفاً یک مبادله با رضایت طرفینی است، مواجه می‌شویم احساس انزجار می‌کنیم؟ یک پاسخ - که انجمن حمایت از آدم‌های کوتوله ارائه کرد - پیامد بیرونی است که روی دیگر آدم‌های کوتوله و تصویر جمعی از آنها می‌گذارد. این پیامد به از دست رفتن منزلت اجتماعی نه فقط برای آن شخصی که موافقت کرده است در این بازی شرکت کند، بلکه برای تمام اعضای آن گروه خاص می‌انجامد.^۱

مثال تن‌فروشی همه رشته‌های استدلالی را که برخورد کرده‌ایم تا حد زیادی ترکیب می‌کند: پیامدهای درونی، بی میلی نسبت به رودرویی با نابرابری‌ها (توضیح اینکه سیاست‌های تصویب‌شده برای مقابله با چنین مسائلی، گاهی اوقات تنها صورت مساله را پاک می‌کند یا آن را به جایی دیگر احاله می‌دهد)، پیامدهای بیرونی (از قبیل خدشه و آسیبی که به تصویر کلی از زن وارد می‌کند) و سرانجام خشونت و استثمار بدون

۱. استدلال جایگزین که چرا «پرت کردن آدم کوتوله» را ناپسند می‌شماریم این است که ما نمی‌خواهیم در جامعه‌ای زندگی کنیم که برخی اعضای آن از دیدن چنین نمایشی شادمان می‌شوند.

رضایتی که دلالتان محبت به کار می‌گیرند.

حال برای لحظه‌ای به مساله پیوند اعضا بازگردیم. آلوین راث (برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۲)^۱ و همکاران وی رویکردی جدید برای افزایش تعداد اعضای بدن که به متقاضیان پیوند بخورد، اختراع کردند بدون اینکه پولی ردوبدل شود. رویکرد آنها از آن پس به اجرا درآمده است. معمولاً، اهدای عضو بین آدم‌های زنده، به بستگان یا دوستان نزدیک گیرنده عضو محدود می‌شود. اما احتمال دارد اهداکننده و گیرنده کلیه، سازگاری ژنتیکی نداشته باشند (خصوصاً اگر گروه خونی آنها متفاوت باشد)، که تعداد انتخاب‌ها را به شدت محدود می‌کند. راث ایده زیر را در سر داشت: در ساده‌ترین نسخه این سازوکار، «الف» می‌خواهد به «ب» کلیه دهد، و «پ» می‌خواهد همین کار را برای «ت» کند؛ متأسفانه «الف» و «ب» با هم سازگاری ندارند و «پ» و «ت» نیز همچنین. به جای اینکه امید به عمل پیوند را از دست بدهیم، دو پیوند موفقیت‌آمیز خواهیم داشت اگر «الف» و «ت» با هم سازگاری داشته باشند و به همین ترتیب «ب» و «پ». با استفاده از سازوکار مبادله متمرکز، این چهار فرد درگیر شده جفت جفت می‌شوند. هم‌زمان از چهار اتاق عمل استفاده می‌شود: «الف» کلیه خود را به «ت» می‌دهد و «پ» کلیه خود را به «ب» می‌دهد. در آمریکا وقتی یکی از کلیه‌ها به فرد درگذشته تعلق داشته باشد، مبادله‌های زیادی صورت می‌گیرد.^۲ در فرانسه تحت قانون اخلاق پژوهش پزشکی و زیستی که در سال ۲۰۱۱ تصویب شد، مبادله اعضای جفت جفت به شکل آزمایشی مجاز شد.

انجام مبادله لزوماً به تبادل پول نیاز ندارد. اگر به علم اقتصاد نگاه کلی‌تر داشته باشیم این علم بررسی چگونگی جورکردن عرضه با تقاضا است. اقتصاددانان با مفهوم‌سازی روش‌های بهتر تخصیص می‌توانند خیر عمومی را ترویج کنند، همان‌گونه که با ایجاد مبادله‌های جفت‌شده کلیه و در سطحی گسترده‌تر با کار پژوهشگران در حوزه‌ای که اینک «طراحی بازار» نامیده می‌شود، نشان دادند.

خشم و آزرده‌گی، راهنمایی ضعیف برای قضاوت اخلاقی

افزون بر این مثال‌ها که از معضلات اخلاقی آوردیم، تابوها نیز طی زمان و مکان

۱. همراه با لوید شاپلی که مانند راث، سازوکارهای تخصیص بین هر دو طرف بازار را بررسی کرده است.

۲. برای توصیفی بیشتر، برای مثال بنگرید به سخنرانی جایزه نوبل آلوین راث «نظریه و عمل طراحی بازار» که در تارنمای بنیاد نوبل موجود است.

تغییر می‌کنند. آن‌طور که در آغاز فصل اشاره کردم این را با تغییر در نگرش جامعه نسبت به بیمه عمر و پرداخت بهره به وام می‌توان نشان داد، دورویه‌ای که سابق بر این در سطحی گسترده به عنوان عملی غیراخلاقی محکوم می‌شد. در حوزه علم اقتصاد، معرفی ایده حق قابل مذاکره برای آلوده کردن محیط زیست، همان بیست سال پیش واکنش منفی گسترده‌ای برانگیخت. آن ایده تنها هنگامی عادی‌تر شد که مردم فهمیدند با وجود چنین حقوقی است که آرمان جنبش محیط زیست به پیش می‌رود. ما شاید نگران دست‌درازی اقتصاد بازار به بخش به اصطلاح غیرتجاری باشیم، اما حوزه اعمال سیاست‌های اقتصادی را نمی‌توان به سادگی به دوگانه دلخواه قلمروهای تجاری و غیرتجاری (یا آن‌طور که کانت اشاره می‌کند، به دو گروه آنچه به بازار مربوط است و آنچه به ملاحظات متعالی‌تر مرتبط است) تقسیم کرد. ژست‌گیری‌های اخلاقی را نمی‌توان کاملاً شسته رفته به سیاست‌ها تقسیم کرد.

برای مثال ما در برخورد با بی‌عدالتی یا رفتاری که احترامی برای جان آدمی قائل نباشد، احساس آزرده‌گی شدید می‌کنیم. احساس آزرده‌گی اغلب نشانه اشتباه بودن چیزی در رفتار فردی یا سیاست‌های عمومی است. با وجود آنچه که گفته شد، آزرده‌گی نیز می‌تواند مشاوره بد باشد. آزرده‌گی می‌تواند به تصدیق ترجیحات فردی و به زیان آزادی سایر مردم تمام شود و برخی اوقات به کنار گذاشتن هر گونه اندیشیدن و تاملی بینجامد. همان‌طور که جان اتان هیدت^۱ استاد روانشناسی در دانشگاه نیویورک یادآوری می‌کند اخلاقیات مشترک^۲ فقط برای پیامدهای بیرونی تصمیمات به کار نمی‌روند، بلکه هنگام محکوم کردن رفتاری که قربانی قابل شناسایی ندارد نیز به کار می‌روند.^۳ بیاد آورید که کمتر از پنجاه سال پیش، بسیاری از مردم روابط جنسی بین همجنس‌ها، یا (برای نمونه در آمریکا در گذشته نه چندان دور) بین مردمی از نژادهای متفاوت، یا با حضور زنی مجرد (اما نه مرد مجرد) را تایید نمی‌کردند. قربانیان چنین رفتارهایی که مشمئزکننده به نظر می‌رسید چه کسانی بودند؟ مساله این است که در صورت عدم تشخیص صریح و دقیق پیامدهای بیرونی، به حق دانستن ترجیحات برخی مردم، مستعد پایمال کردن خیلی سریع آزادی دیگران است.

1. Jonathan Haidt

2. common morality

3. The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion (London: Penguin Books, 2012).

بنابراین احساسات ناخوش داشتن نسبت به چیزی، صرفاً منبعی غیرقابل اتکا از الهام‌بخشی اخلاقی است. آنها راهی به جلو می‌گشایند یا اینکه نشان می‌دهند چیزی در جامعه یا رفتار خود ما هست که درست نیست، اما همه‌اش همین است و چیز بیشتری برای ارائه ندارند. ضرورت دارد این احساسات اخلاقی قوی را زیر سوال ببریم و اطمینان یابیم که در توسعه سیاست‌گذاری عمومی تامل و تعمق کافی روی آنها کرده‌ایم. ما باید درک بهتری از بنیان‌های اخلاقی و ترس‌های مان درباره تجاری‌شدن قلمروهای معین پیدا کنیم. این همان کاری است که جامعه دانشگاهی در پی انجامش است.

آیا بازار، تهدیدی برای انسجام اجتماعی است؟

دسته‌ای دیگر از مخالفان با اقتصاد بازار از پریشان‌حالی گنگ مرتبط با از دست رفتن انسجام اجتماعی برمی‌خیزد. روشن است که عوامل مشارکت‌کننده بسیار دیگری به این پریشان‌حالی دامن می‌زند: برای مثال شهرنشینی، یا ارتباطات آنلاین که جای ارتباط مستقیم را گرفته است (اگرچه شبکه‌های اجتماعی، اسکایپ و ای‌میل‌ها امکان برقراری تماس مکرر با خانواده و دوستان دور را می‌دهد). با این حال، پدیده‌های مرتبط با بازار از قبیل جهانی‌شدن یا افزایش تحرک اجتماعی، انسجام اجتماعی را تضعیف می‌کند.^۱ اینک ما با کشور چین به جای شهری در کنار خود تجارت می‌کنیم. ما اغلب دور از اقوام و ریشه و تبارمان زندگی می‌کنیم. محبوبیت سیاسی شعارهایی مانند «کالای فرانسوی بخر» یا «جنس آمریکایی بخر» از این ناراحتی بهره‌برداری می‌کند - به جای اینکه، همان‌گونه که امید می‌رود، قضاوتی منطقی از شایستگی‌ها یا نیازهای نسبی کارگران فرانسوی و آمریکایی، در مقایسه با ویژگی‌ها یا نیازهای کارگران چینی یا هندی ارائه دهد.

بازار رابطه‌ها را به شکل ناشناس درمی‌آورد، اما چنین کاری بخشی از هدف بازار است: بازار قرار است مردم را از قدرت اقتصادی که سایرین می‌توانند اعمال کنند آزاد نماید. به بیان دیگر، بازار قدرت اشخاص یا کسب‌وکارهای منفرد را در دیکته کردن شرایط تجارت، محدود می‌کند - برای مثال با جلوگیری از تحمیل قیمت‌های بالا برای کالاهای باکیفیت معمولی از سوی بنگاه‌های قدرتمند بر مصرف‌کنندگان. همان‌گونه

۱. برخی هم ناامنی شغلی را افزوده‌اند. بحث را بدون گفتن این که بیکاری می‌تواند نقشی اساسی در از دست دادن انسجام اجتماعی داشته باشد پیش می‌بریم. اما در فصل ۹ نشان خواهیم داد بیکاری گسترده ناشی از انتخاب‌هایی است که جامعه می‌گیرد؛ بحث بر سر نهادها و نه خود بازار است.

که کسانی که نگران تضعیف انسجام اجتماعی هستند اغلب متوجه می‌شوند، بازار می‌تواند مبادله ناشناخته زودگذر را ممکن سازد (که در نقطه مقابل اقتصاد هدیه‌ای است). با این حال حتی در اقتصادهای مدرن، مفاهیم شهرت و روابط تکرارشونده نقش حیاتی در جنبه‌هایی از تجارت ایفا می‌کند که تصریح آنها در قرارداد آسان نیست و بنابراین به نیک‌خواهی طرفین معامله بستگی دارد. پس تعجبی ندارد که غول‌های اینترنتی از اوبر^۱ تا ای‌بی^۲ یا بوکینگ^۳ سامانه‌هایی برای ثبت و اشتراک‌گذاری تجربیات بین کاربران ایجاد کرده‌اند.

اما بازار اگرچه پیوندهای اجتماعی را تضعیف می‌کند، محاسن خود را نیز دارد. اقتصاد هدیه‌ای می‌تواند وابستگی ایجاد کند. پیر بوردیو جامعه‌شناس آن را رابطه سروری و برتری بین دهنده و گیرنده هدیه دانست^۴ که در آن «اعمال زور با ظاهری از بخشندگی بدون محاسبه پوشانده شده است.»^۵ به طور کلی‌تر، در حالی که پیوندهای اجتماعی مزایای زیادی دارد، می‌تواند خاصیت اختناق و محدودکنندگی نیز داشته باشد (به یک آدم روستایی فکر کنید که همه عمر نان بی‌کیفیت می‌خورد چون نمی‌خواهد با نانوای روستا دربیفتد). برعکس بازار به ما اجازه می‌دهد تا قلمرو تعاملات خود را گسترش دهیم، با این شرط که اعتماد ایجاد کنیم. تجارت در فلورانس قرن چهاردهم بر پایه اعتمادی بی‌سابقه بین تجار بنا شده بود. نویسندگان قرن هجدهم از قبیل ولتر و هیوم بر ضرورت رفتار کردن به شیوه مدنی در اقتصاد تجاری تأکید می‌کردند.^۶ مونتسکیو از «تجارت نجیب» سخن می‌گفت؛ به نظر وی، بازار به ما آموزش می‌دهد تا با خارجی‌ها تعامل کنیم و آنها را بشناسیم. سامونل باولز اقتصاددان آمریکایی پسا-

1. Uber
2. Ebay
3. Booking.com

۴. هدیه تعهدی برای دریافت‌کننده آن ایجاد می‌کند و از اینرو با اقتصاد هدیه‌ای محض سروکار نداریم یا اینکه اقتصاد مذکور، اقتصاد هدیه‌ای محض نخواهد بود.

۵. بوردیو با اتکا به کتاب هدیه: قالب‌ها و کارکردهای معاوضه در جوامع باستانی از مارسل ماوس Marcel Mauss (1922) *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, London, Routledge.

این توضیح را در مروری بر مجموعه مقالات یک همایش درباره کارهای ماوس می‌دهد که نیکلاس اولیویه در سال ۲۰۰۸ منتشر کرد.

۶. برای مطالعه بیشتر درباره این مضامین، به کتاب خوش‌بین عقلانی: چگونه شکوفایی تکامل می‌یابد نوشته مت ریدلی به خصوص فصل سوم آن با عنوان تحریک‌آمیز «تولید فضیلت: نهاتر، اعتماد و قواعد پس از ۵۰ هزار سال قبل» بنگرید Ridley, Matt (2011) *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves*, Fourth Estate, London.

همچنین به کتاب همنشینی با غریبه‌ها از پل سی برایت بنگرید. Seabright, Paul (2004) *The Company of Strangers*, Princeton: Princeton University Press.

مارکسیست، همکار پیشین مارتین لوترکینگ، و یکی از پیشتازان گسترش قلمرو اقتصاد به سایر رشته‌های علمی علوم انسانی و اجتماعی، موضعی مشابه در کارهای خویش برگزید: برای مثال در ستون روزنامه با عنوان مهیج «اثر تمدن‌ساز اقتصاد بازار»^۱ آنهایی که درباره تاثیر بازار بر انسجام اجتماعی ابراز نگرانی می‌کنند اغلب سه موضوع کاملاً متفاوت را با هم اشتباه می‌گیرند.

نگرانی نخست: بازار خودخواهی بازیگران آن را تقویت می‌کند، چون باعث می‌شود تا آنها قابلیت کمتری برای تشکیل پیوندهای کارآمد با دیگران پیدا کنند. از این گذشته، این آدام اسمیت بود که جمله مشهور زیر را گفت:

اینکه انتظار آماده شدن میز شام خود را داریم، نه از خیرخواهی قصاب، شراب فروش یا نانوا بلکه از توجه آنها به منافع خودشان است. اینکه ما به خواسته‌های مان می‌رسیم نه به واسطه حس نوع‌دوستی آنها بلکه به واسطه دوست داشتن خودشان است.

به نظر می‌رسد نفع شخصی در هر حال در بطن اقتصاد بازار قرار دارد حتی اگر آن‌گونه که دارون عجم‌اغلو (یکی از برترین اقتصاددانان معاصر) به مساله نگاه می‌کند آن را دریابیم. وی در اظهارنظری که به نوعی تداعی‌گر نظرات خود آدام اسمیت در این باره است، اعتقاد دارد آنچه اهمیت دارد لزوماً آن چیزی نیست که ما را به نتیجه می‌رساند، بلکه خود نتیجه مهم است:

یک پیشبرد عمیق و مهم در رشته اقتصاد رسیدن به این بینش است که حرص و طمع به شکل مجرد، نه خوب و نه بد است. حرص و آزمندی هنگامی که به سمت پیشینه‌سازی سود، رفتار رقابتی و نوآورانه زیر سایه قوانین و مقررات سالم هدایت شود، می‌تواند نقش موتور نوآوری و رشد اقتصادی را بازی کند. اما هنگامی که حرص و آزمندی را با نهادها و مقررات مناسب مهار نکنیم، به سمت رانت‌جویی، فساد و جنایت تنزل درجه می‌یابد.^۲

دومین نگرانی: بازار شهروندان را تشویق به فاصله گرفتن از نهادهای سنتی از قبیل روستاها و خانواده‌های گسترده‌شان می‌کند، در نتیجه این اتفاق، روابط بین افراد و جامعه پیرامونی تضعیف می‌شود.

1. Bowles, Samuel (2006) *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton: Princeton University Press.

این یادداشت سرمقاله در وال استریت ژورنال سال ۲۰۰۲ منتشر شد.

2. "The Crisis of 2008: Structural Lessons for and from Economics," Centre for Economic Policy Research, Policy Insight, 2009, no. 28.

نگرانی سوم: بازار آن‌گونه که تا کنون دیده‌ایم، به شهروندان اجازه می‌دهد تا معاملات معینی را تجسم کنند که در غیر این صورت غیرقابل تصور می‌بود- برای نمونه فروش اعضای بدن یا خدمات جنسی- و بدین‌سان جنبه‌هایی از زندگی خصوصی آنها را در سطحی همسان با معاملات تجاری روزمره قرار می‌دهد.

همکار من پل سی‌برایت مدیر موسسه مطالعات پیشرفته در دانشگاه تولوز در کتاب همنشینی با غریبه‌ها: تاریخ طبیعی زندگی بشر، این سه نگرانی درباره نفوذ اقتصاد بازار را تجزیه و تحلیل کرده است.^۱ او متوجه شد بازار جدای از اتکا به نفع شخصی شرکت‌کنندگان در آن، ظرفیت چشمگیر ایجاد اعتماد را نیز از آنها طلب می‌کند و هیچ‌چیزی مانند خودخواهی محض اعتماد را زایل نمی‌کند. سی‌برایت نشان می‌دهد چگونه، از دوره پیشاتاریخ تا کنون، جنبه اجتماعی نهاد انسانی اجازه داده است تا دامنه تبادلات اجتماعی و اقتصادی ما گسترده‌تر شود. بی‌تردید، این باعث تحول ما به مخلوقاتی کاملاً نوع‌دوست نمی‌شود. بازار هر دو جنبه رقابت و تشریک مساعی را می‌طلبد، و برقراری توازن بین این دو همیشه حساس است.

این نکته نیز درست است که چون بازار به ما اجازه می‌دهد شرکای تجاری خویش را شخصا انتخاب کنیم، باعث می‌شود تا شکستن برخی روابط سنتی آسان‌تر شود. این را باید تغییر از روابط به ارث رسیده به سمت روابط انتخابی دانست نه اینکه صرفاً بدتر شدن انسجام اجتماعی باشد. در بلندمدت، احتمالاً روابطی که در اقتصاد بازار داریم دوام کمتری دارند، اما نه دوام داشتن و نه به ارث بردن پیوندهای اجتماعی، به خودی خود فضیلتی محسوب نمی‌شوند. چه کسی از ناپدید شدن قوی‌ترین روابط اجتماعی که زمانی وجود داشت واقعا تاسف می‌خورد: روابط بین برده و ارباب وی، بین زن و شوهر مقتدر و زورگوی وی، بین کارگر و کارفرمای انحصارگر در خرید وی، یا -به مثالی سبک‌تر بازگردیم- پیوندی که بین روستایی ما و ناوای نه چندان بااستعداد روستا وجود داشت؟^۲

در رابطه با تجاری‌سازی برخی معاملات که پیشتر به قلمرویی مقدس تعلق داشت،

1. Seabright, Paul (2004) *The Company of Strangers*, Princeton, Princeton University Press.

برای تحلیلی از تجاری شدن عمل جنسی، همچنین بنگرید به کتاب جنگ جنسیت‌ها: چگونه درگیری و همکاری به مردان و زنان از پیش از تاریخ تا زمان حال شکل داده است.

Seabright, Paul (2012) *The War of the Sexes: How Conflict and Cooperation Have Shaped Men and Women from Prehistory to the Present* (Princeton: Princeton University Press).

۲. کارفرمای «انحصار در خرید» کسی است که تنها خریدار است (اینجا خریدار نیروی کار کارکنان) و بنابراین توانایی دیکته کردن شرایط مبادله را دارد.

سی‌برایت تاکید می‌کند چگونه مفهوم قلمرو مقدس طی زمان و در فرهنگ‌های مختلف تغییر کرده است. او می‌گوید رد کردن تجاری‌سازی آشکار، گاهی ما را به همزیستی با تجاری‌سازی پنهان محکوم می‌کند: مردمی که از ایده تن‌فروشی یا پول دادن به کسی که آنها را همراهی کند احساس نفرت می‌کنند با این حال می‌توانند با همسری زندگی کنند که اصلاً دوستش ندارند و فقط اشتیاق به داشتن امنیت مالی، یا ترس از تنها نبودن باعث تداوم زندگی مشترک‌شان می‌شود. در این حوزه هیچ نتیجه‌گیری ساده‌ای وجود ندارد و این اظهارنظر هم استدلالی نه به نفع قانونی کردن بازار بدون توجه به آنچه که است و نه به نفع شکلی خاص از مقررات‌گذاری (که در بین کشورها تفاوت زیادی دارد) می‌باشد.

با بازگشت به اظهارنظری که پیشتر درباره نابرابری مطرح کردم، نتیجه‌ای که ترجیح می‌دهم بگیرم این است که بازار برخی اوقات سپربلایی برای ریاکاری خودمان می‌سازد. حتی وقتی بازار پیوندهای اجتماعی ما را نه تقویت و نه تضعیف می‌کند، آینه‌ای در برابر روح‌های ما می‌شود که واقعیت‌های جوامع ما، جلوه‌هایی از آمال و آرزوهای ما، و ترجیحاتی را که ما تا حدودی -از خودمان و همچنین از دیگران- پنهان می‌کنیم، بازتاب دهد. ما با برچیدن بازار می‌توانیم آینه را بشکنیم، اما با چنین کاری فقط قضاوت درباره ارزش‌های شخصی و جمعی خود را مسکوت نگه می‌داریم.

نابرابری

تحلیل رابطه بین بازار و اخلاقیات، بدون دست‌کم بخشی مختصر از نابرابری، کامل نخواهد بود. اقتصاد بازار به صورت پیش‌فرض، هیچ دلیلی برای ایجاد یک ساختار درآمد و ثروت هم‌مخوان با خواسته‌های جامعه ندارد. به همین دلیل است که نظام مالیات‌ستانی بازتوزیعی در همه کشورها برقرار شده است.

از آنجا که بازار به عنوان علت اصلی افزایش نابرابری^۱ طی سی سال گذشته انگاشته شده است، این احتمال داده می‌شود که بی‌اعتمادی به بازار در برخی کشورها، واکنشی به افزایش نابرابری‌ها در آنها بوده باشد. با این حال به نظر می‌رسد که وجود چنین ارتباطی صحت نداشته باشد. برای مثال تفاوت باور جامعه فرانسه و آمریکا در مورد بازار را نمی‌توان تنها با نابرابری درآمدی نسبی موجود در آن دو جامعه توجیه کرد.

۱. اگرچه بازار تصحیح‌نشده با مالیات‌ستانی، نابرابری‌های شدیدی ایجاد می‌کند ما باید همچنين متوجه باشیم که سایر قالب‌های مهم نابرابری در کشورهایی گسترش می‌یابد که کمتر در معرض اقتصاد بازار هستند.

وقتی در سال ۲۰۰۷، درآمد یک درصد از پردرآمدترین مردم فرانسه به اندازه نیمی از درآمد هم‌تایان خود در آمریکا بود (با احتساب نسبت درآمد کل آن دو کشور) و حتی پس از کسر مالیات^۱ این نسبت کمتر می‌شد، با این حال آمریکایی‌ها حدود دو برابر فرانسوی‌ها به مزایای بازار باور دارند. به علاوه، هیچ دلیلی وجود ندارد که تصور کنیم نگرش‌های جامعه نسبت به بازار به میزان نابرابری وابسته است؛ همان‌طور که کشورهای اسکانديناوی ثابت کردند، یک کشور می‌تواند پابندی کامل به اقتصاد بازار داشته باشد و با این حال از مالیات‌ستانی برای کاهش نابرابری استفاده کند.

در علم اقتصاد مدرن پژوهش‌های زیادی درباره اندازه‌گیری و درک نابرابری انجام شده است. می‌توان کتابی کامل را به این قضیه اختصاص داد. در این بخش مایلم خیلی ساده چند توضیح در رابطه با آنچه اقتصاد می‌تواند و نمی‌تواند به مجادله درباره نابرابری کمک کند ارائه دهم.

تحلیل اقتصادی نابرابری

بحث درباره نابرابری را به همان شیوه‌ای که معمولا اقتصاددانان نابرابری را تحلیل می‌کنند پیش می‌بریم: مستندسازی نابرابری، درک آن، و پیشنهاد برای سیاست‌های کارآمد (یعنی مشخصا سیاست‌هایی که وجوه عمومی را تلف نمی‌کند) تا سطح معینی از بازتوزیع به‌دست آید.

اندازه‌گیری نابرابری

طی دو دهه گذشته مطالعات آماری بسیاری انجام شده است که دید دقیق‌تری از نابرابری به ما می‌دهد. مشخص‌تر بگوییم، اقتصاددانان افزایش نسبی ثروت یک درصد بالایی جامعه را با تفصیل زیاد بررسی کرده‌اند. شاخص‌ترین این مطالعات، مربوط به مطالعه توماس پیکتی و همکارانش در تجزیه و تحلیل از نابرابری توزیع ثروت است.^۲ افزایش سهم درآمدی که یک درصد بالایی به تصرف درآورده است نیز توجه بسیار زیادی را به خود جلب کرده است. برای مثال، درصد افزایش میانگین درآمد در آمریکا بین سال‌های ۱۹۹۳ و ۲۰۱۲ رقم ۱۷/۹

۱. نابرابری کلی را با شاخص‌هایی مانند «ضریب جینی» اندازه‌گیری می‌کنند که کل منحنی درآمد در نظر گرفته می‌شود نه اینکه منحصرمقایسه‌ای مثلا بین یک درصد بالایی و بقیه مردم باشد.

2. Piketty, Thomas (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, trans. Arthur Goldhammer, Cambridge: Belnap Press.

درصد بوده است؛ این افزایش برای یک درصد بالایی ۸۶/۱ درصد بوده است؛ در حالی که میانگین درآمد ۹۹ درصد بقیه فقط ۶/۶ درصد افزایش یافته است. سهمی از درآمد که یک درصد بالایی دریافت کرده بود از ۱۰ درصد در ۱۹۸۲ به ۲۲/۵ درصد در ۲۰۱۲ افزایش یافت.^۱ اقتصاددانان نه فقط آنهایی را که کاملاً در بالا و پایین نردبان هستند بلکه نابرابری به طور کلی در طول نردبان درآمدی را نیز بررسی کرده‌اند.^۲

افزون بر این، اقتصاددانان انرژی زیادی به بررسی پدیده قطبی شدن اختصاص دادند که در آمریکا حدود چهل سال پیش شروع شد و اکنون در بیشتر کشورهای رخ می‌دهد. این قطبی شدن شامل افزایش چشمگیر درآمد کارگران کاملاً ماهر و ایستایی درآمد کارگران با مهارت‌های اندک است؛ در همان زمان، تعداد کارگران، در مشاغلی که نه مهارت بالا و نه مهارت پایین می‌خواهد، کاهش یافته است.^۳ سرانجام، اقتصاددانان کاهش نابرابری بین ملت‌ها و کاهش فقر جهانی را تجزیه و تحلیل کردند (کاهش چشمگیر فقر عمدتاً به علت پویایی اقتصادهای هر چه بیشتر بازارمدار چین و هند است، اگرچه میزان فقر آنها هنوز هم خیلی بالا است).

همه این بررسی‌ها که نابرابری را اندازه‌گیری می‌کنند کاملاً ضروری هستند چرا که تصویری زنده از وضعیت کنونی اقتصاد جهانی ارائه داده و حد و اندازه مساله را روشن می‌سازند.

درک نابرابری

رشد نابرابری علل متعددی دارد و آن علل به نوع نابرابری که درباره آن گفت‌وگو می‌کنیم، درآمد یا ثروت و

1. Facundo Alvaredo, Tony Atkinson, Thomas Piketty, Emmanuel Saez, and Gabriel Zucman, The World Wealth and Income Database.

۲. برای مثال، اگر نسبت دریافتی یک درصد بالایی را ملاحظه کنیم، زمانی که تونی بلر نخست وزیر بود (۱۹۹۷ تا ۲۰۰۷) نابرابری در بریتانیا به شدت افزایش یافت، اما اگر رابطه بین ۱۰ درصد بالایی و ۱۰ درصد «پایینی» را در نظر بگیریم، انگلستان کشور برابرتری شده است. به طور خلاصه، بدون لزوماً نتیجه گرفتن که انگلستان کشور برابرتری شده است، باید متوجه باشیم که توزیع به شکل کلی و نه یک آماره واحد تجمیع شده اهمیت دارد. به جان وان رینن (مدرسه اقتصاد لندن)، کوربین و اقتصاد سیاسی نوستالژی، براساس کارهای گابریل زاگمن و وزارت کار و مستمری در دولت انگلستان بنگرید.

۳. بنگرید به

David Autor, Larry Katz, and Melissa Kearney, (2006) "The Polarization of the U.S. Labor Market" *American Economic Review*, 96 (2): 189-94, and David Autor and David Dorn, (2013) "The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor Market" *American Economic Review*, 103(5), 1553-1597.

ما پدیده مشابهی را در فرانسه مشاهده کردیم: بنگرید به

Sylvain Catherine, Augustin Landier, and David Thesmar (2015) *Marché du travail. La grande fracture*, Paris, Institut Montaigne.

در فصل ۱۵ به این قطبی شدن بازمی‌گردیم.

همچنین به گروه‌هایی که با هم مقایسه می‌شوند (برای نمونه یک درصدی‌ها در برابر بقیه) بستگی دارند. علت افزایش دریافتی صدک‌های بالای درآمدی به چندین روش تبیین شده است.^۱ نخستین عامل، تغییر در فناوری به نفع کارگران کاملاً ماهر در فناوری اطلاعات، بیوفناوری و پزشکی، بانکداری و سایر صنایع است.^۲ عامل دوم که گروهی از اقتصاددانان^۳ به تازگی نشان داده‌اند، افزایش نسبی فعالیت اقتصادی «بنگاه‌های ابرستاره» است، بنگاه‌هایی که اضافه بهای بالایی برای محصولات خود دریافت می‌کنند. اضافه بهای بالا به سرمایه نفع می‌رساند و از اینرو سهم کل نیروی کار از تولید کاهش می‌یابد.^۴ ویژگی اقتصاد دیجیتال که «برنده همه را برای خودش برمی‌دارد» بنیانگذاران، سرمایه‌گذاران و کارکنان آمازون، اپل، فیس‌بوک، گوگل، مایکروسافت و سایر بنگاه‌های موفق را ثروتمند کرده است؛ در تحلیلی کلی‌تر، توانایی بنگاه‌ها برای بالا بردن قیمت، یعنی قدرت بازار (که با شاخص میزان تمرکز صنعت سنجیده می‌شود)، در طیف گسترده‌ای از بخش خصوصی افزایش یافته است. نویسندگان این پژوهش‌ها همچنین نشان می‌دهند در صناعی که درجه تمرکز بیشتری افزایش را داشته است، سهم نیروی کار هم کاهش بیشتری یافته است. جهانی شدن این قدرت را به کسب‌وکارهای موفق داده است تا الگوی صادراتی خویش را به سراسر جهان صادر کنند.^۵ برعکس، در بخش‌های حمایت‌نشده (که در معرض رقابت بین‌المللی قرار دارند) جهانی شدن همچنین کارکنان کشورهای با حقوق پایین را وارد رقابت با کارکنان کشورهای توسعه‌یافته کرده است، وضعیتی که برای گروه نخست فرصت بیرون آمدن

۱. روایت من در اینجا هم سرسری و هم ناکامل است. برای مثال، برخی ناظران انگشت خود را به سمت تکامل نهادها نشان می‌روند که به نفع منافع کارگران عمل نمی‌کنند (افول اتحادیه‌ای شدن، رشد آهسته یا حتی کاهش حداقل دستمزد). اما در این منبع بحث می‌شود که افول سهم کار بر همه کشورها، بدون توجه به تکامل نهادها تاثیر می‌گذارد. David Autor, David Dorn, Lawrence F. Katz, Christina Patterson, and John Van Reenen 2017) "Concentrating on the Fall of the Labor Share", NBER Working Paper No. 23108.

۲. مجادله‌ای بین اقتصاددانان درگرفته است که آیا تغییر فناوری مهارت-سوگیر به شکل برونزا (صرفاً چون وظایف جدید پیچیده‌تر هستند) یا درونزای می‌دهد. دارون عجم اوغلو در مقاله "Directed Technical Change," Review of Economic Studies, 2002, 69: 781-809

۳. اظهار می‌دارد که نوآوری هدایت شده است و نوآوری غیر ماهر-پایه در انتهای قرن هجدهم و ابتدای قرن نوزدهم رخ داد، هنگامی که کارخانه جایگزین کارگاه پیشه‌وری شد. او وجود دو اثر متضاد را نشان می‌دهد: اثر قیمتی، چون که فناوری‌ها در عامل گران‌تر صرفه‌جویی می‌کنند، و اثر اندازه بازار، که بر طبق آن نوآوری‌هایی که از بازده به مقیاس فزاینده منتفع می‌شوند، عامل فراوان تولید را تکمیل می‌کند. عامل دوم با این واقعیت تشریح می‌شود که با وجود افزایش زیاد ثبت نام دانشگاهی، دستمزد اضافه مرتبط با رفتن به دانشکده («پاداش دانشکده») از دهه ۱۹۷۰ به این طرف به سرعت رشد کرده است.

۴. Autor و همکاران وی، در مجموعه آثاری که در بالا آورده شد.

۵. این سهم کار در تولید ناخالص داخلی که در گذشته ثابت بود (اگرچه نه در سطح صنعت)، اما در هر جایی در جهان کاهش یافته است.

۶. به یاد داشته باشیم که جهان پس از نخستین موج خیلی قوی جهانی شدن که با جنگ جهانی اول پایان یافت، طی پنجاه سال گذشته دستخوش موج دوم جهانی شدن شده است. تجارت بین‌المللی اینک حدود یک‌سوم تولید ناخالص جهانی را به نمایش می‌گذارد.

از فقر را فراهم می‌سازد اما هم‌زمان فشار به سمت پایین بر دستمزدهای گروه بعدی وارد می‌کند. این وضع به‌ویژه از سال ۱۹۹۰ به این سو و از زمانی که کشورهای در حال توسعه و نوظهور سیاست‌های جان‌شینی واردات خود را به کناری گذاشتند و به اقتصادهای بازار تبدیل شدند، برقرار بوده است. در همین اثنا هزینه حمل بار با کاتینر به طرز بی‌سابقه‌ای سقوط کرد. هر دو این رخدادها توانست صدها میلیون نفر را از فقر بیرون آورد.^۱ ارزیابی‌های گسترده و شواهد قوی وجود ندارد که نشان دهد آزادسازی تجاری، نابرابری بین افراد با مهارت برابر درون کشوری معین را به شدت افزایش می‌دهد؛ علت آن هم این است که آزادسازی تجاری، در حالی که بنگاه‌های کارا را منتفع می‌کند (آنهایی که می‌توانند صادر کنند) بنگاه‌هایی را که کارایی پایینی دارند تضعیف می‌کند (چون با رقابت از سوی واردات مواجه می‌شوند).^۲

جهانی شدن همچنین رقابت برای جذب استعدادها را افزایش داده است. کارآفرینان اینک می‌توانند انتخاب کنند در کدام کشور استارت‌آپ‌ها را مستقر سازند، و بهترین پژوهشگران، پزشکان، هنرمندان، و مدیران به شکل روزافزون به سمت مکان‌هایی حرکت می‌کنند که بهترین شرایط را برای شان مهیا کرده باشند. ما می‌توانیم این وضع را محکوم و تقبیح کنیم، اما در جهان بین‌المللی شده ما، این یک واقعیت است. رقابت برای جذب استعداد، قطعاً افراد با استعداد را از یک محیط بسته رهایی می‌بخشد، اما احتمال دارد در این کار خیلی افراط شود - همان‌طور که همکارم رولاند بنابو (از دانشگاه پرینستون) و من به تازگی در مقاله‌ای درباره فرهنگ پاداش عملکرد نشان دادیم.^۳ بنگاه‌ها پاداش‌های بسیار بالای متغیری را برای جذب یا حفظ بااستعدادترین کارکنان خود پیشنهاد می‌دهند. میزان این پاداش‌ها اغلب به شدت تحت تاثیر عملکرد کوتاه‌مدت افراد تعیین می‌شود. این وضع باعث می‌شود تا منتفع‌شوندگان خصوصاً زرنگ‌ترین‌ها در بین آنها، بلندمدت را نادیده بگیرند، یا حتی به رفتار غیراخلاقی مبادرت کنند. هنگامی که کارآفرین، پژوهشگر، شرکت یا دارایی جذب کشور دیگر می‌شود، ملت موطن آن زبانی متحمل می‌شود - از قبیل از دست دادن مشاغلی که آن شخص یا شرکت مربوطه ایجاد می‌کرد، از دست دادن درآمد مالیاتی، از دست دادن انتقال مهارت‌ها و

۱. رشد تولید ناخالص داخلی سرانه ۳۲۶ درصدی هند و ۸۲۳ درصدی چین طی فقط ۲۵ سال (از ۱۹۹۱ تا ۲۰۱۵) البته با هر معیار تاریخی استثنایی است.

2. Elhanan Helpman, "Globalization and Inequality. Jean-Jacques Laffont Lecture," October, 2015.

در بین کارهای اخیر همچنین بنگرید به:

Anthony Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Cambridge: Harvard University Press, 2015), and Joseph Stiglitz, *The Great Divide: Unequal Societies and What We Can Do about Them* (New York: Norton, 2015).

3. "Bonus culture," *Journal of Political Economy*, 2016, 124: 305-370.

دانش، و غیر آن. پرسش این است که چگونه این پدیده را اندازه‌گیری کنیم. در بطن مساله، نبود داده‌های قابل اتکا قرار دارد؛ کیفیت ضعیف مطالعات تجربی باعث می‌شود تا ایده‌های متعصبانه و پیش‌داوری‌های هر یک از طرفین معتبر باقی بماند.^۱

دیدن موانع اساسی در مسیری که پژوهشگران سعی در روشن کردن حقایق برای کمک به ساختار این بحث دارند، آسان است. واکنش‌های تاخیرافتاده (باوقفه)، ارزیابی‌های اقتصادسنجی را دشوار می‌کند (چون مردم در واکنش به سیاستی که نامطلوب ملاحظه می‌کنند بی‌درنگ کشورشان را ترک نمی‌کنند؛ اثرات سیاست‌ها طی زمان دیده می‌شوند). ویژگی «ناایستایی» این پدیده هم تحلیل را دشوارتر می‌کند (روندهای زمانی وجود دارد- برای نمونه، نسل‌های جوان‌تر دستگاه ذهنی بین‌المللی‌تری دارند و بنابراین احتمال بیشتری می‌رود که نسبت به نسل‌های مسن‌تر، کشورشان را به قصد کشوری دیگر ترک کنند). به علاوه، ما نه فقط به دانستن تعداد کسانی که کشور را ترک می‌کنند، بلکه همچنین به اینکه این مهاجرین «چه کسانی» هستند نیز علاقه‌مند هستیم. چرا که برای مثال، احتمال بیشتری وجود دارد که مستعدترین کارآفرینان، پژوهشگران و متخصصان هنری به خارج بروند. برای مثال در بخش پژوهشی، اگرچه تعداد پژوهشگران اروپایی که به آمریکا رفته‌اند اندک است اما به نحوی نامتناسب خلاق‌ترین پژوهشگران، که تقاضای بیشتری برای آنها وجود دارد، به آن کشور می‌روند.^۲ به همین ترتیب، از دست دادن استیو جابزی جدید یا بیل گیتسی جدید بر حسب ایجاد

۱. اما به کار زیر دربار فرار مغزها در فرانسه توجه کنید

Cecilia Garcia-Peñalosa and Étienne Wasmer on the brain drain in France ("Préparer la France à la mobilité internationale croissante des talents," Conseil d'analyse économique, note 31).

که نشان می‌دهد این پدیده محدود است، اما روی «استعدادها» تمرکز کرده است. آنها به این نکته مهم اشاره می‌کنند که خط سیر بهینه برای بهره‌گیری از نظام اجتماعی این است که در فرانسه درس بخوانید (که تحصیل رایگان است)، برای کار کردن به خارج بروید، و سپس زمانی که مجبورید پول تحصیل فرزندان خود را بردازید و به مراقبت سلامت نیاز دارید به فرانسه بازگردید. آنها از یکسری چاره‌جویی‌های سیاست‌گذاری عمومی حمایت می‌کنند.

۲. لیندا ون باول و رینهلد وگلرز نشان می‌دهند بهترین دانشجویان اقتصاد اروپایی (که با مشاغل آتی آنها سنجیده می‌شود) خیلی کم به اروپا بازمی‌گردند و اگر نخستین شغل خود را در آمریکا بگیرند تعداد اندکی از آنها بعدها برمی‌گردند. سایر بررسی‌ها این مشاهده را در سایر قلمروهای علمی تایید می‌کند («آیا احتمال بیشتری دارد که دانشجویان دکتری خارجی در آمریکا بمانند؟ برخی شواهد از اقتصاددانان اروپایی» در این منبع

Marcel Gérard and Silke Uebelmesser, eds., *The Mobility of Students and the Highly Skilled* [Cambridge: MIT Press, 2015]).

یک پرسش مهم این است که آیا با ایجاد شورای پژوهش اروپا (که هدفش کمک به حفظ بهترین پژوهشگران در اروپا است) این جریان موفق به پاک‌رفتن می‌شود یا اینکه احتمال بیشتری می‌رود که ایجاد این شورا مکمل اصلاحات نظام دانشگاهی باشد و نفع اصلی آن فقط نصیب کشورهای شود که اصلاحات را انجام می‌دهند.

شغل، درآمد مالیاتی و محیط نوآورانه، هزینه بسیار سنگینی بر اقتصادها تحمیل می‌کند.^۱ جهانی شدن و فناوری، که هر دو به نفع بامهارت‌ترین افراد عمل می‌کنند، تنها دلایل افزایش ثروت یک درصد بالایی‌ها نیستند.^۲ برخی مردم درآمدهای بادآورده صنعت فاینانس به‌ویژه در آمریکا و انگلستان را مسئول این پدیده می‌دانند. یک عقیده مشترک بین اقتصاددانانی که نگرش‌های مختلف نسبت به بازتوزیع دارند، این است که همه نابرابری‌ها از یک جنس نیستند. ثروتی که از راه خلق ارزش برای جامعه به دست می‌آید، معادل با ثروتی نیست که از راه تصرف رانت‌های اقتصادی به دست آمده باشد. برای مثال، یکی از عوامل مهم افزایش نابرابری ثروت در بیشتر کشورها، جهش قیمت املاک و مستغلات بوده است.^۳ اما مالک ساختمان، برخلاف کاشف روش درمانی جدید برای بیماری سرطان، ارزش افزوده‌ای برای جامعه خلق نمی‌کند. بر همین سیاق، مثال دیگری را در نظر بگیریم که فیلیپ آگیون^۴ در سخنرانی افتتاحیه خویش در کالج فرانسه استفاده کرد. میلیاردی مکزیک‌کارلوس اسلیم - که ثروت افسانه‌ای خویش را با ممانعت از فعالیت رقیبان کاری گرد آورد و اکنون یکی از ثروتمندترین مردم جهان است، قابل مقایسه با ثروتمندانی مانند استیو جابز و بیل گیتس نیست که شغل خویش را بر پایه نوآوری بنا نهادند. نتیجه‌گیری آگیون اینست که نظام‌های بودجه‌ای باید از نو طراحی شود به نحوی که آنها به‌روشنی بین خلق ارزش و بهره‌مندی از رانت‌های اقتصادی تفکیک قائل شوند حتی اگر در عمل، این تفکیک همیشه به‌آسانی صورت نگیرد.^۵

پیشنهاد راه‌حل‌ها و ارزیابی آنها

اقتصاددانان همچنین توانایی تبیین این قضیه را دارند که چگونه می‌توان ثروت را با بیشترین کارایی بازتوزیع کرد یا تعیین کرد که آیا یک سیاست معین بازتوزیعی به هدف خویش رسیده

۱. سرانجام شاید دسترسی به این داده‌ها دشوار باشد یا مشمول حذف شده باشد (همانند وقتی که دانشجویان خارجی پس از پایان تحصیل، یک بنگاه در پالو آلتو یا در بوستون ایجاد می‌کنند).

۲. برخی به افول اتحادیه‌های کارگری اشاره می‌کنند اما به نظر نمی‌رسد شواهد تجربی به نفع این فرضیه وجود داشته باشد.

3. Odran Bonnet, Pierre-Henri Bono, Guillaume Chapelle, and Étienne Wasmer, "Does Housing Capital Contribute to Inequality? A Comment on Thomas Piketty's Capital in the 21st Century," unpublished paper 2015.

4. Philippe Aghion

5. Philippe Aghion, Ufuk Akcigit, Antonin Bergeaud, Richard Blundell, and David Hemous, "Innovation and Top Income Inequality," unpublished paper, 2015.

نویسندگان استدلال می‌کنند که نوآوری اگرچه سهم درآمد یک درصد بالایی را افزایش می‌دهد، تحرک اجتماعی را ترویج داده و نابرابری کلی را افزایش نمی‌دهد.

یا خیر. اساساً همه اقتصاددانان طرفدار ساده‌سازی نظام بودجه‌ای کشور هستند. در بیشتر کشورها (از جمله فرانسه) پیچیدگی بخش بودجه‌ای و به هم ریختگی مالیات‌ها و راه‌های فرار مالیاتی باعث می‌شود مالیات‌ستانی کاملاً غیر قابل درک شود - با این حال، هر دولتی که از پی دیگری می‌آید تحول در نظام مالیاتی را به تعویق می‌اندازد. برخی اوقات تجدید ساختار جزئی (و اغلب به مدت کوتاه) به اجرا در می‌آید اما در حالی که هر تغییری، مجزا که نگاه شود، با نیت خیر است و تأیید قوه مقننه را بدون مشکل دریافت می‌کند، اصلاح طلبان هرگز به انسجام و یکپارچگی این تمهیدات توجهی ندارند. این مسائل تکراری به شکل دوره‌ای و هر چند وقت یک بار تکرار می‌شوند: سیر توالی گونه‌های کمک‌های کوچکی که به فقیرترین اقشار اعطا می‌شود، در ابعاد انفرادی قابل توجیه است، اما وقتی تمامی کمک‌ها در کنار هم قرار می‌گیرند، اثرات آستانه‌ای^۱ ایجاد می‌کنند و «دام فقری^۲» که برپا می‌کنند برای جامعه بسیار زیان‌بار است.^۳

هنگام ارزیابی طرح‌های بازتوزیع درآمد، همانند سایر حوزه‌ها، چیزهای مطلوب بسیاری ره‌اشده می‌ماند.^۴ به نظر می‌رسد گاهی اوقات گفتمان عمومی، حال چه به علت بی‌توجهی یا واکنش آنی، اهمیت بیشتری به حضور «نشانگرها»ی گوناگون سیاست بازتوزیعی می‌دهد تا به توانایی واقعی آن سیاست در رسیدن به اهداف اساسی. بیشتر سیاست‌هایی که با ظاهر برابری خواهانه اجرا می‌شوند، یا به زیان منتفع‌شوندگان هدف‌گذاری شده است یا منفعی جزئی عاید آنها می‌کند. در حالی که اجرای این سیاست‌ها هزینه‌ای سنگین بر دوش مالیات‌دهندگان می‌گذارند، در بلندمدت موجودیت نظام رفاه اجتماعی را که خواهان حفظش هستیم نیز تهدید می‌کنند. در فصل ۹ درباره بیکاری، به تفصیل نشان می‌دهیم چگونه اثرات ناخواسته سیاست‌هایی که قرار بود به نفع مزدبگیران باشد - مانند حمایت از مشاغل به این شکل که اخراج کارگر به امری حقوقی و شکایت در دادگاه تبدیل شود، یا افزایش سالانه در حداقل دستمزدها به جای بازتوزیع بیشتر از طریق نظام مالیاتی - ترکش‌های آن اغلب به سمت منتفع‌شوندگان هدف‌گذاری شده برمی‌گردد یا دست‌کم به زیان آسیب‌پذیرترین اقشار عمل می‌کند.

1. Threshold effect

2. Poverty trap

۳. برای مثال به محض اینکه فرد به سطح معینی از درآمد می‌رسد، برخی از مزایا شاید از دست برود. در برخی موارد، هنگامی که فرد دوباره وارد بازار کار می‌شود یا درآمد ناخالصش افزایش می‌یابد، شاید به‌ندرت درآمد خالص خود را افزایش دهد یا در مواردی نادر حتی پول خود را از دست بدهد.

۴. مطالب زیر از سرمقاله‌ای گرفته شده است که همراه با اتین واسمر نوشتیم و در روزنامه لیبراسیون در ۸ ژوئن ۲۰۱۵ منتشر شد.

در اینجا چندین مثال از سایر حوزه‌ها آورده‌ام.

در حوزه مسکن، تلاش برای حمایت از اجاره‌نشین‌های فقیر به اجرای سیاست‌هایی با ظاهر بخشنده و انسان‌دوستانه منجر می‌شود. اما بدهی‌های عقب‌افتاده این اجاره‌نشین‌ها باعث می‌شود تا مالکان هنگام انتخاب اجاره‌نشین‌ها دقت و وسواس بیشتری به خرج دهند و مستاجرهایی که قراردادهای اشتغال مدت معین (موقتی) دارند و جوان‌تر هستند از بازار اجاره مسکن خصوصی حذف شوند (مگر اینکه والدین‌شان بتوانند ضمانت‌شان کنند). به طور مشابه، اگرچه حمایت از مستاجرها در برابر افزایش ناحق اجاره طی مدت اجاره اقدامی کاملاً مشروع است، سیاست کنترل افزایش اجاره بین دوره‌های بلندمدت توافقات اجاره، همیشه بازار مسکن اجاره‌ای ایجاد می‌کند که دچار کمبود عرضه و کیفیت پایین خواهد بود. اثر اقتصادی این سیاست عمدتاً بر دوش کسانی خواهد افتاد که تحت بیشترین فشارهای اقتصادی هستند. در اینجا هم، سیاست‌های مسکن که به نظر متری می‌رسد، خیلی ساده می‌تواند علیه افرادی به کار رود که بیشترین نیاز را به کمک دارند.

یارانه یا مزایای مسکن در بیشتر کشورها با هدف تبدیل به ابزار مهم بازتوزیعی طراحی شده‌اند، اما وجود همین یارانه‌ها، خود به تورم اجاره مسکن دامن زده است: از آنجا که به واسطه تنظیم مقررات در شهرهای بزرگ، تعداد ساختمان‌های بلندمرتبه محدود شده است (یعنی همان جاهایی که بیشترین نیاز به وجود چنین ساختمان‌هایی است)، عرضه مسکن اجاره‌ای همگام با تقاضای مسکن افزایش نیافته است. این خبری خوب برای مالکان خانه‌ها است که به لطف یارانه‌ها درآمدهای‌شان افزایش می‌یابد، اما نکته اینجاست که هدف از اجرای این سیاست، کمک به گروهی دیگر (یعنی افراد کم‌درآمد) بوده است. یارانه‌های مسکن، ابزاری قدرتمند با نیت بازتوزیعی، تنها کمکی اندک به منتفع‌شوندگان هدف‌گذاری شده خود می‌کند و مستلزم صرف مخارج عمومی بالایی است که می‌توانست استفاده بهتری در سایر جاها شود.

مثال متناقض دیگر: نظام آموزشی فرانسه ادعا می‌کند اهدافی برابرخواهانه دارد (برای مثال با ارائه سرفصل درسی یکسان)، اما این نظام نابرابری‌های بزرگی ایجاد می‌کند که به زیان محروم‌ترین‌ها و به نفع آنهایی است که اطلاعات بهتری دارند و خانواده‌های‌شان در محلات مرفه زندگی می‌کنند. به‌طور مشابه مدارس دولتی در بریتانیا و آمریکا، ثروت یا فقر محلات خود را هم بازتاب می‌دهند. جنبه متناقض‌نمای دیگر از برابرخواهی ادعایی نظام آموزشی فرانسه، عدم گزینش دانشجو برای انتخاب عده‌ای خاص هنگام ورود به دانشگاه است (مثلاً

با برگزاری کنکور ورودی). این سیاست سرانجام به گزینش بر اساس عدم موفقیت در ادامه تحصیل و اخراج در پایان سال اول یا دوم دانشکده منجر می‌شود، با این نتیجه ناخوشایند که دانشجویان با کمترین آمادگی نه فقط مدرک دریافت نمی‌کنند بلکه سرخورده نیز می‌شوند یا حتی برجسب تبیل می‌خورند، به علاوه یک، دو یا حتی سه سالی که از عمرشان به هدر می‌رود. چنین اوضاع ناجوری، اثری اندک بر طبقات فرادست دارد که بچه‌های‌شان به ندرت تحت تاثیر این پدیده قرار می‌گیرند. در کل که نگاه کنیم نظام آموزشی فرانسه یک جنایت گسترده به شکل معامله نهانی به نفع خودی‌ها^۱ است.

درسی که از این مثال‌ها، در کنار مثال‌های بسیار دیگر، گرفته می‌شود این است که برای تعیین اینکه آیا سیاست‌گذاری عمومی واقعا بازتوزیعی است یا خیر، تنها دانستن وضع اقتصادی-اجتماعی گروه‌های هدف‌گذاری شده کفایت نمی‌کند. ما باید همه تبعات و عواقب بالقوه آن سیاست را نیز مدنظر داشته باشیم.

سرانجام در سطح اقتصاد کلان، ضرورت کنترل منابع مالی عمومی، بیشتر اوقات به عنوان ترمزی برای سیاست‌های بازتوزیعی دیده می‌شود. درعین حال، منتقدان پرسروصدای سیاست‌های بودجه‌ای محتاطانه، با زیر سوال بردن ضرورت پایش دقیق مخارج عمومی، پایداری همان نظام رفاهی را تهدید می‌کنند؛ کاهش عظیم مخارج مراقبت سلامت و تحصیلات، و افول در مستمری‌های بازنشستگی، که به ناچار از بحران بودجه‌ای حاصل خواهد شد، بیانگر لغو عملی میثاق بین حکومت و شهروندان است که به‌ویژه نیازمندترین مردم را متاثر می‌کند.

محدویت‌های علم اقتصاد

جهانی عادلانه؟

هنگامی که دامنه نابرابری را درک و اثرات سیاست‌های بازتوزیعی را تجزیه و تحلیل کردیم، می‌توان درباره نوع جامعه‌ای که خواهانش هستیم شروع به تصمیم‌گیری کنیم. اقتصاددانان در این رابطه چیز زیادی برای گفتن، به استثنای آنچه هر شهروند عادی می‌گوید، ندارد.

در حالت وجود نظام بودجه‌ای منسجم، یک بدهستان بین بازتوزیع اندکی بیشتر و قدرت خرید یا رشد اقتصادی اندکی کمتر وجود دارد (اگر این‌گونه نباشد، نظام

1. insider-trading

بودجه‌ای ساختار نامناسبی دارد، و نیازمند بهبود است). اما هنگامی که نیاز به مصالحه است انتخاب درست کاری دشوار می‌شود. از یک نظر، این انتخاب به نگرش‌ها نسبت به بازتوزیع بستگی دارد که قضاوتی ارزشی و شخصی است. از نظر دیگر، ما همه اطلاعات موردنیاز درباره بده‌بستان بین بازتوزیع و رشد را در اختیار نداریم.

حال از این فرصت استفاده کرده به اختصار به رابطه بین علل نابرابری و مطلوب بودن بازتوزیع هم‌گیزی می‌زنم. از جنبه شهودی، خوب است بدانیم آیا درآمد شخص به رابطه‌تراشی وی با افراد صاحب نفوذ یا به شانس وابسته است - در هر مورد کسی که فایده می‌کند هیچ کاری نکرده است تا شایسته آن باشد و بازتوزیع باید کامل باشد (نرخ مالیات ۱۰۰ درصدی وضع شود). بیشتر مردم با این دیدگاه همدل هستند. حتی محافظه‌کارترین جمهوری خواهان آمریکایی، که با بسیاری از سیاست‌های بازتوزیعی مخالف هستند، باور دارند که افراد توانجو (معلول) مسئول وضعیت خویش نیستند و جامعه باید به آنها کمک کند. اما اگر برعکس آن، درآمد نتیجه تلاش یا سرمایه‌گذاری باشد، استدلال متقاعدکننده به سمت وضع نرخ مالیاتی است که جایی برای مشوق‌ها هم باقی بگذارد.

مساله این است که ما فقط یک ایده مبهم از آن چیزی که موفقیت مالی را به وجود می‌آورد، داریم: آیا موفقیت مالی حاصل تلاش فرد یا شرایط خاص محیطی است؟ در این قضیه، اقتصاددانان، جامعه‌شناسان و روانشناسان یک پدیده شگفت‌آور کشف کرده‌اند: ۲۹ درصد آمریکایی‌ها معتقدند مردم فقیر در دام فقر گرفتار هستند، و ۳۰ درصد معتقدند موفقیت به علت شانس و نه نتیجه تلاش یا تحصیلات است؛ از نظر اروپایی‌ها این ارقام به ترتیب ۶۰ درصد و ۵۴ درصد است.^۱ به‌طور مشابه، ۶۰ درصد آمریکایی‌ها (شامل نسبت بالایی از فقرا) و تنها ۲۶ درصد از اروپایی‌ها به این پرسش که «آیا فقیر بودن مردم فقیر به علت تنبلی آنهاست و عزم و همتی از خود نشان نمی‌دهند؟» پاسخ «بلی» دادند.

نظرات مردم جهان در مورد سازوکار اقتصاد الزاماً بر هم منطبق نیست. آمریکایی‌های بسیار بیشتری به وجود جهانی عادلانه باور دارند، جهانی که در آن مردم آنچه را لیاقت دارند به دست می‌آورند. آمریکایی‌ها همچنین تمایل دارند تحرک اجتماعی در کشورشان را بیش از حد واقع برآورد کنند. آیا آنها اشتباه می‌کنند؟ شاید این‌طور باشد. اما فرانسوی‌ها نیز به همین اندازه اشتباه می‌کنند و زیادی بدبین هستند حتی اگر آنها

1. World Values Survey. See also Alberto Alesina, Ed Glaeser, and Bruce Sacerdote, "Why Doesn't the United States Have a European-Style Welfare State?" Brookings Papers on Economic Activity, 2001, no. 2, pp. 187-278.

توانند بدبینی خود نسبت به نقش شایستگی را با اشاره به نهادهای ناعادلانه بشمار توجیه کنند: راه‌های گریز مالیاتی، حرفه‌های انحصاری که امکان ورود به آنها وجود ندارد، نظام آموزشی که به نفع ثروتمندان عمل می‌کند، ادغام ضعیف فرزندان مهاجران در اقتصاد، تصمیمات عمومی که تحت فشار گروه‌های ذی‌نفع خاص گرفته می‌شود به جای اینکه بر تحلیل خیر عمومی مبتنی باشد یا نقش گسترده‌ای که قراردادهای شخصی در کارورزی یا داشتن مشاغل دائمی ایفا می‌کند (اگرچه تحقیقات مارک گرانووتر^۱ جامعه‌شناس نشان می‌دهد همان عوامل در رابطه با کارورزی در آمریکا هم دخیل هستند)، همگی از همین دسته هستند.^۲ واقعیت این است که ما دانش تجربی اندکی درباره رابطه بین شایستگی و موفقیت در بیشتر کشورها داریم، و این دقیقاً ریشه مساله است: در نبود اطلاعات، هر کسی آنچه را که می‌خواهد باور کند، باور می‌کند. اما تمام ماجرا این نیست. باورهای مردم هر اندازه که بی‌پایه و اساس باشد، با این حال با نظام‌های مالی و اجتماعی کشورهایی که در آن زندگی می‌کنند، سازگار است. رولاند بناو و من در مقاله‌ای اشاره کرده‌ایم باورها درباره چیزهایی که درآمد و ثروت را تعیین می‌کند، آشکارا بر انتخاب‌ها درباره مالیات‌ستانی و حمایت اجتماعی تاثیر می‌گذارد (و با توجه به تفاوت در باورها بین آمریکا و اروپا، مالیات‌ها در اروپا منطقی‌تر هستند)، که تا حد زیادی درونزا هستند.^۳ در کشوری که نظام رفاهی ضعیفی دارد، بهتر است فکر کنیم موفقیت فردی وابستگی شدید به تلاش شخصی دارد و تنها با سخت‌کوشی می‌توان آینده‌ای شایسته برای خود تضمین کرد؛ خلاف آن در کشور دارای نظام رفاهی قوی صادق است. باورها درباره رابطه بین شایستگی و موفقیت پیامدهای دیگری نیز دارد. برای مثال، باور به جهانی عادلانه، پیامدی منطقی دارد که بدنام کردن بیشتر فقرا و کسانی است که به رفاه اجتماعی وابسته هستند. چنین باوری به بیش‌برآوردی تحرک اجتماعی منجر می‌شود (که گویا در مورد آمریکا صادق است)، اما داشتن چنین باوری به طرفداری از رشد می‌انجامد و وظیفه ربط دادن

1. Mark Granovetter

2. Mark Granovetter, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (Cambridge: Harvard University Press, 1974).

برای مثال، گرانووتر نشان می‌دهد که بیش از ۵۰ درصد مشاغل در شهری در ایالت ماساچوست با تماس و رابطه به دست آمده بود. گرانووتر برای نظریه «قدرتمندی پیوند ضعیف» مشهور شده است که از عنوان مقاله منتشرشده وی در سال ۱۹۷۳ در نشریه جامعه‌شناسی آمریکا گرفته شده است.

American Journal of Sociology, vol. 78 (1973), 1360–1380.

3. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Belief in a Just World and Redistributive Politics," *Quarterly Journal of Economics*, 2006, vol. 121, no. 2, pp. 699–746.

شایستگی به درآمد خالص را بهتر انجام می‌دهد، که اثرات اقتصادی مفید فایده‌ای (اگرچه نه برای فقرا) دارد، حتی اگر ثابت شود باور به جهانی عادلانه دروغی محض بیش نیست.

نابرابری در بین چه کسانی؟

تعریف مرزهایی که نابرابری را درون آن قضاوت می‌کنیم نیز دشوار است. برای ارزیابی مساله نابرابری، به مثال آزادسازی تجارت فکر کنید که چه‌بسا نابرابری را در کشورهای ثروتمند افزایش داده باشد اما این امکان را به گروه‌های بزرگی از مردم کشورهای نوظهور نیز داده که از فقر بگریزند. یا درباره واکنش ما به مهاجران فکر کنید (حتی اگر همیشه تشخیص ندهیم که جریان‌های مهاجرت منافع بسیاری نصیب کشور میزبان می‌کند - دست‌کم اگر بازار کار بر روی تازه‌واردان بسته نباشد). این پرسش که چه کسی بیش از همه مستحق توجه است پرسشی اخلاقی است، با ملاحظه اینکه اقتصاددان یک دیدگاه شخصی خواهد داشت اما نه دانش خاصی که به بحث کمک کند.

قضاوت اخلاقی، حال چه بر مبنایی محکم استوار باشد یا خیر، سیاست‌های بازتوزیعی و سیاست‌های اقتصادی را عموماً با قوت تعیین می‌کند. کارهای آلبرتو آلسینا^۱، رز بایگر^۲، و ویلیام ایسترلی^۳ نشان می‌دهد بازتوزیع با ارائه کالاهای عمومی در سطح محلی، زمانی بسیار موفق‌تر است که جامعه هدف چه از نظر قومی و چه از نظر دینی همگن باشند.^۴ حتی اگر ما از ترجیحات کمونیستی (یا قالب‌های ملی یا سایر قالب‌های ترجیحات محدود تصور شده در رابطه با بازتوزیع) شخصاً شوکه شده باشیم، با این حال آنها واقعیت‌هایی هستند که هنگام تعبیه سیاست‌های عمومی برخورد می‌کنیم.

دقیقاً همان‌طور که روش افراد برای ارزیابی نابرابری بستگی به این دارد که آنها در کجا زندگی می‌کنند، افق بین‌نسلی نیز تغییر خیلی زیادی می‌کند: ما چقدر هوای فرزندان مان و نسل‌های نوه‌های مان و کسانی را که به دنبال‌شان می‌آیند داریم؟ با وجود همه حرف‌هایی که درباره سیاست‌های پایدار می‌زنیم، جوامع ما گشاده‌دستی زیادی از خود نسبت به نسل‌های آتی نشان نمی‌دهد. تردیدی نیست که به احتمال

1. Alberto Alesina

2. Rez Baqir

3. William Easterly

4. Alberto Alesina, Reza Baqir, and William Easterly, "Public Goods and Ethnic Divisions," Quarterly Journal of Economics, 1999, vol. 114, no. 4, pp. 1243-1284.

زیاد پیشرفت فناوری نسل‌های آینده را ثروتمندتر از آنچه ما هستیم، خواهد کرد. همچنین در برابر بیماری‌ها و سالمندی، حمایت بهتری دریافت می‌کنند. اما ما آینده بسیار نامطمئنی برای آنها به ارث می‌گذاریم. جوانان در بسیاری کشورها با بیکاری مواجه هستند (برای مثال، در فرانسه نرخ بیکاری جوانان که در ۱۹۶۸ حدود ۵ درصد بود اینک به ۲۵ درصد رسیده است) یا تنها از بین مشاغل غیر جذاب حق انتخاب دارند (در سال ۱۹۸۲، پنجاه درصد مشاغل تازه ایجاد شده به شکل قراردادهای دائمی ارائه می‌شدند؛ اما امروزه تنها ۱۰ درصد مشاغل این‌گونه هستند). دوباره فرانسه را به عنوان مثال در نظر بگیرید که مسائل بسیار دیگری برای جوانان وجود دارد: کمبود مسکن در مناطق مطلوب (به علت رقابت دشوار برای تهیه آپارتمان در بین ساکنان بالقوه، بیشتر جوانان مشکل خرید خانه دارند و با والدین خود زندگی می‌کنند)، سال‌های تحصیل که ناکافی است و همیشه با بازار کار سنخیت ندارد، جلوگیری از تحرک اجتماعی به سمت بالا، تحصیلات عالی‌ای که هر روز برای خانواده‌ها گران‌تر می‌شود، برنامه‌های بازنشستگی که منابع مالی ندارد، بدهی عمومی سنگین، گرمایش کره زمین، و افزایش نابرابری. روشن است که ما نمی‌توانیم مدعی گشاده‌دستی نسبت به نسل‌های آتی باشیم چون سیاست‌ها در واقعیت امر عمدتاً با توجه به بهروزی نسل‌هایی هدایت می‌شود که فعلاً دارای بیشترین تعداد در سن رای دادن هستند.

ابعاد غیر مالی نابرابری

سرانجام، اگرچه نابرابری را معمولاً بر حسب شرایط مالی (درآمد یا ثروت) می‌سنجند، ابعاد بسیار دیگری از قبیل درهم‌آمیزی درون جامعه را در بر می‌گیرد. دسترسی به مراقبت سلامت یک بعد دیگر است. اگرچه نابرابری در مراقبت سلامت کاملاً شناخته شده، اما خیلی خوب درک نشده است، و این بی‌عدالتی به تازگی رشد زیادی داشته است. یک بررسی اخیر^۱ نشان می‌دهد در آمریکا، اگر درآمد یک مرد به دنیا آمده در دهه ۱۹۲۰^۲ در ۱۰ درصد بالایی بوده باشد، امید به زندگی وی ۶ سال بیشتر از کسی خواهد بود که درآمدش در ۱۰ درصد پایینی بوده است؛ این تفاوت برای زنان ۴/۷ سال است. برای مرد و زنی که در ۱۹۵۰ زاده شده‌اند، این تفاوت در امید به زندگی به ترتیب به ۱۴ و ۱۳ سال افزایش

1. Barry Bosworth, Gary Burtless, and Kan Zhang, "Later Retirement, Inequality in Old Age, and the Growing Gap in Longevity between Rich and Poor" (The Brookings Institution, 2016).

۲. در بوسورث و همکاران (۲۰۱۶) آمده است و فرض می‌کنند این مرد در سن پنجاه سالگی هنوز زنده باشد.

یافت. در حد فاصل ۳۰ سال یادشده، امید به زندگی بین این دو طبقه جمعیتی، برای بدبخت‌ترین‌ها (دهک اول درآمدی) تنها ۳ درصد اما برای کسانی که درآمدهای بالا داشته‌اند، ۲۸ درصد افزایش یافته است. پژوهشگران اینک تلاش می‌کنند تا علل این تفاوت زیاد را پیدا کنند که برای تدبیر بهترین واکنش سیاست‌گذاری عمومی حیاتی است. آنها باید با مساله علیت شروع کنند: آیا فقر باعث بیماری و ناخوشی می‌شود یا رابطه برعکس است و ناخوشی و مریض احوالی باعث بالا رفتن ریسک فقیر شدن می‌شود؟ آیا مردم مرفه سبک زندگی سالم‌تری دارند؟ (نویسندگان این بررسی چیزهای زیادی برای گفتن داشتند: برای مثال در آمریکا سیگار کشیدن پدیده‌ای طبقاتی شده که بیشتر در بین فقرا شایع است.) آیا ثروتمندان به مراقبت‌های سلامت بهتری دسترسی دارند؟ بی‌تردید همه این عوامل تا حدی دخیل هستند، اما روشن است که فقط با شناسایی دقیق علل آنها خواهیم توانست سیاست‌گذاری عمومی را به سمت حوزه‌هایی هدایت کنیم که بیشترین اثرگذاری را داشته باشند.

شان و منزلت داشتن به‌ویژه امر مهمی است. بیشتر مردم به طور طبیعی می‌خواهند احساس مفید بودن برای جامعه داشته باشند تا اینکه بخواهند باری بر دوش آن باشند. معلولان در تقاضای مشروع خود برای احترام گذاشتن به آنها با توجه به وضعیت‌شان، چیزی بیش از فقط پول می‌خواهند: آنها خواهان شغل و کار نیز هستند.

وقتی به سیاست‌های بازتوزیعی در بازار کار می‌رسیم، موضوعات اخلاقی نیز مطرح می‌شود- برای مثال انتخاب بین حداقل دستمزد یا حداقل درآمد بالاتر برای کسانی که در سن کار هستند. فرانسه برای افزایش درآمد پایین‌ترین حقوق‌بگیران، افزایش دادن حقوق‌شان را انتخاب کرد به جای اینکه از طریق نظام مالیات بر درآمد، سیاست بازتوزیعی را انتخاب کند. این شیوه به بیکاری در بین کسانی ختم شد که مهارت‌های‌شان آنها را پیرامون یا زیر حداقل دستمزد قرار می‌دهد. این کارگران بیکار شده، سرمایه انسانی خویش را از دست می‌دهند (که استخدام شدن آنها را در آینده سخت‌تر می‌کند)، و نیز بخشی از جایگاه اجتماعی و منزلت خود را.

همچنین اینجا بحث و جدل دیگری درباره اخلاقیات و بازار پیش می‌آید- قضیه‌ای که با توجه به تسریع فرآیند اتوماسیون اقتصاد، گریزناپذیر به نظر خواهد رسید، زیرا این فرآیند همه مشاغل را کم و بیش تحت تاثیر قرار خواهد داد. اثری که از جنبه مشاغل و انسجام اجتماعی بی‌رحمانه خواهد بود و باور ندارم که ما برای آن آماده شده باشیم.

بخش دوم

حرفه اقتصاددان

اقتصاددان در جامعه مدنی

عصر سلحشوران به سر آمده است. جای آنها را سفسطه‌گران، اقتصاددانان و چرتکه‌اندازان گرفته‌اند و شکوه اروپا برای همیشه به خاموشی گراییده است.

ادموند برک^۱

علم اقتصاد از آن دسته رشته‌های دانشگاهی است که افراد را تهییج، مسحور و سردرگم می‌کند. اقتصاددانان گاهی اوقات در نقش ابرستاره‌ها ظاهر می‌شوند، کسانی که به یک اندازه مایه غبطه خوردن و بدنام شدن هستند. همیشه با بدگمانی خاصی به اقتصاددانان نگاه می‌شده است، مثل ادموند برک، یکی از بنیانگذاران مسلک محافظه‌کاری انگلیسی، که بیش از دو قرن پیش اقتصاددانان را به جایگاه سفسطه‌گران^۲ و چرتکه‌اندازان^۳ تنزل مقام داد. آنها را متهم می‌کنند که فکر و ذکرشان جملگی به چیزی یکسان ختم می‌شود. اما فایده اقتصاددانان چه خواهد بود اگر نتوانسته باشند به اجماع درباره هر چیزی برسند؟

اقتصاددانان از توجهی که به رشته آنها می‌شود هم‌زمان احساس افتخار و ناخرسندی می‌کنند. آنها یا به مباحثی انتزاعی پناه می‌برند یا به سمت توصیه‌های سیاستی هجوم می‌آورند؛ آنها یا در برج عاج‌شان باقی می‌مانند یا خود را در نقش نسخه‌پیچ جلوه می‌دهند؛ آنها یا در گمنامی کار می‌کنند یا در پی جلب توجه رسانه‌ای هستند.

اقتصاددانان به چه دردی می‌خورند؟ آیا همه آنها مثل هم فکر می‌کنند؟ آنها دقیقاً چه کار می‌کنند؟ آنها در این باره که جامعه چگونه تکامل می‌یابد چه تاثیری دارند؟ پاسخ به این پرسش‌ها شایسته نگارش یک کتاب کامل است، اما گرچه از انجام

۱. برک این نظر را در سال ۱۷۹۳ در واکنش به گردن زدن ماری آنتوان ابراز داشت.

۲. در معنای معمول این اصطلاح: سفسطه‌گر به عنوان فردی اهل دوز و کلک، تلاش می‌کند تا مخاطب خود را با هر استدلالی که به نظر منسجم می‌رسد اما در واقع غلط‌انداز است متقاعد و مجاب کند.

۳. این نقل قول از برک مبهم است: آیا همان‌گونه که اتهامش به سفسطه‌گری نشان می‌دهد، حسابداران در اینجا اشاره به گروهی از متقلبان و دغلمکاران دارد که از روی محاسبه و نفع شخصی عمل می‌کنند؟ یا که او ریاضی‌دانان را متهم می‌کرد کسانی که بی‌تردید همانند اقتصاددانان ارج و قربی مشابه داشتند؟

این کار عاجزیم، اهمیت آنها آنچنان هست که دست کم برخی پاسخ‌های مقدماتی در اینجا ارائه دهیم. چنین وظیفه‌ای بغرنج می‌شود چون من خودم یک طرف قضیه در این مباحثه هستم. منظورم خطر افتادن من در یکی از دو دامی است که دانشگاهیان از هر حوزه تخصصی که می‌خواهند باشند با آنها مواجه هستند. یک دام این است که به همنوایی، خودخوشنودی و دفاع گروهی برسم؛ دیگری اینکه تلاش کنم تا خود را به شکل یک ذهن آزاد عرضه کنم که از جامعه علمی که بدان تعلق دارم مستقل است، در حالی که براساس کارهایی که در اجماع غالب ریشه دارد، وجهه و اعتباری هم برای خودم کسب کنم. من سعی کرده‌ام از این دام‌ها دوری کنم، اما قضاوت در این باره که موفق بوده‌ام یا خیر برعهده خواننده خواهد بود. من با توصیفی از زندگی روزمره یک اقتصاددان دانشگاهی شروع می‌کنم (زندگی که برای عامه مردم عمدتاً ناشناخته است)، همچنین دوست دارم پیوندهای پیچیده بین پژوهش یک اقتصاددان و استفاده‌هایی که می‌توان از آن به عمل آورد را تبیین کنم.

اقتصاددان در کسوت روشنفکر عمومی حرفه دانشگاهی

پژوهشگر دانشگاهی، در هر رشته علمی که می‌خواهد باشد، خوش اقبال است که به حرفه‌ای تعلق دارد که محور اصلی آن محرک ذاتی است. اکثریت بالایی از همکاران من نسبت به کار خویش شور و احساس فراوانی دارند- آن‌گونه که ژان ژاک لافونت، بنیانگذار مدرسه اقتصاد تولوز مکرراً می‌گفت «کشته و مرده پژوهش» هستند. همین مطلب را می‌توان برای گروه‌های پژوهشی در هر رشته دانشگاهی گفت. جامعه دانشگاهی یک محیط کاری جذاب، بسیار جذاب‌تر از سایر حرفه‌ها است.

یک ویژگی متمایز پژوهش، افق زمانی بلندمدت آن است که جامعه علمی تجلیل می‌کند و بزرگ می‌دارد. این افق بلندمدت نه فقط راه را بر شک و تردید باز می‌کند، شبیه حالتی که نویسندگان حرفه‌ای را از نوشتن باز می‌دارد، بلکه لحظات شوریدگی فکری اصیل را نیز به همراه دارد. آنری پوانکاره^۱ دانشمند بزرگ فرانسوی، لذت بی‌نظیر پژوهش و کشف را چنین توصیف کرد: «فکر و اندیشه، چیزی بیش از آذرخشی در دل شبی دراز نیست، اما این آذرخش همه چیز است.» حرفه پژوهشگری بدون تردید حرفه ممتازی

1. Henri Poincaré

است که آزادی عمل فراوانی عطا می‌کند؛ به علاوه لحظاتی پرشور، یعنی آن زمان که سردرگمی ناگهان جای خود را به سادگی و روشنی می‌دهد. آنگاه به زمانی می‌رسیم که پژوهشگر مانند هر معلمی، لذت به اشتراک گذاشتن این دانش را می‌چشد.

البته محرک ذاتی تنها عامل پیشران نیست. اهالی دانشگاهی تفاوتی با حرفه‌های دیگر ندارند: آنها نسبت به محیط و مشوق‌هایی که مواجه هستند واکنش نشان می‌دهند. آنها بر مبنای هر دو محرک درونی و اشتیاق‌شان به دریافت قدرشناسی از سوی همکاران و جامعه، ارتقای علمی، یا کسب قدرت، یا آرزوی پولدارشدن، فعالیت‌های خود را سازماندهی کرده و انجام می‌دهند.

برای همه پژوهشگران مهم است که از سوی همکاران و هم‌قطاران خود به رسمیت شناخته شوند؛ آنها معمولاً خواهان داشتن بهترین دانشجویان، کمینه کردن وظایف اداری محوله، و افزایش کیفیت زندگی خویش نیز هستند. اما هر اندازه یک رشته دانشگاهی، همانند علم اقتصاد، علوم رایانه‌ای، زیست‌شناسی، پزشکی یا اقلیم‌شناسی، به کاربردهای عینی نزدیک‌تر باشد محرک‌های خارجی به احتمال زیاد چند برابر می‌شود: اجر و پاداش دریافتی از بخش‌های خصوصی و عمومی، روابط بیرون از محیط دانشگاهی، تقلا برای جلب توجه رسانه‌ای، یا اشتیاق برای اعمال نفوذ سیاسی.

محرک‌ها متفاوت و پیچیده هستند اما در نهایت آنها آن چیزی نیستند که اهمیت دارد. پژوهشگر امکان دارد یک نظریه را برای کسب افتخار، فزون‌خواهی، یا رقابت با همکار خود بسط و گسترش دهد، اما آنچه واقعاً اهمیت دارد این است که با این کار علم را به پیش می‌برد و از طریق فرآیند علنی نقد و داوری، اعتبارسنجی می‌شود.

محیط دانشگاهی و جامعه

چالش‌های جدید

قرارداد ضمنی بین شهروند- مالیات‌دهنده و پژوهشگر که طی پنجاه سال گذشته معتبر بوده است، اینک با شیبه‌ی تند به چالش کشیده می‌شود. پژوهشگرانی که در گذشته برخی اوقات حالت بی‌اعتنا حتی گستاخانه پیشه کرده بودند، حالا مجبورند کارهای خود را به شکل گروهی در برابر کسانی توجیه و اثبات کنند که این سیستم را تأمین مالی می‌کنند. ما در دوره‌ای زندگی می‌کنیم که افکار عمومی به تخصص دانشگاهی، به مجرد اینکه چنین تخصصی بر موضوعات جهان واقع از قبیل اقتصاد، پزشکی، نظریه

تکامل، علم اقلیم، یا زیست‌شناسی اثر می‌گذارد، بی‌اعتماد شده است. خطاهای جامعه علمی از قبیل ناتوانی در حذف داروهای زیان‌بار از بازار، یا تقلب علمی مرتبط با داده‌های ناموجود یا نادرست (که بر زمینه‌های بی‌شماری از علوم سیاسی تا زیست‌شناسی اثر می‌گذارد)، بی‌اعتمادی عمومی را تقویت کرده است. اقتصاددانان هم اگر مخاطب این مساله قرار دهیم، به دلیل ناتوانی در پیش‌بینی بحران مالی ۲۰۰۸ متهم شده بودند (در فصل ۱۲، به این بحران و مسئولیتی که اقتصاددانان برعهده دارند بازخواهم گشت).

یک واکنش احتمالی در برخورد با این انتقادات، عقب‌نشینی به قلب دنیای دانشگاهی خواهد بود. اما چنین رویکرد «برج عاجی» را جمع جامعه دانشگاهی نمی‌تواند توجیه کند. ملت‌ها به کارشناسان مستقل برای مشارکت در زندگی روزمره اجتماعی نیاز دارند تا به بحث‌ها و مجادله‌ها در مجامع تصمیم‌گیری کمک علمی کنند و در رسانه‌ها حضور یابند. اما این یک مسئولیت جمعی است چون برخی پژوهشگران هیچ رغبتی به این نوع مشغولیت‌ها ندارند، فاقد توانایی در دخالت ثمربخش هستند، و ترجیح می‌دهند روی مقولات روش‌شناختی کار کنند و در پژوهش‌های پایه تخصص یابند (اگرچه مرز بین پژوهش بنیادی و کاربردی اغلب خیلی متمایز نیست). این اصحاب دانشگاهی بخش ضروری از فرآیند پژوهش هستند اما آنها در قیاس با برخی همکاران خویش، برای گفت‌وگو درباره کاربردهای پژوهشی خود اغلب خیلی احساس راحتی نمی‌کنند.

دانشگاهیان و بخش خصوصی

رابطه بین دانشگاه‌ها با صنعت و جامعه اغلب مشاخره‌انگیز است. برای عیب‌جوها، تعامل دانشگاه با صنعت فعالیت‌های پرریسک (در بهترین حالت) یا یک نوع فساد فکر (در بدترین حالت) حتی میثاق بستن با شر و شیطان است. مدافعان این رابطه استدلال می‌آورند که چنین تعامل‌هایی مسیرهای جدید پژوهش را تشویق می‌کند، پر کردن شکاف‌ها در منابع مالی پژوهش را ممکن می‌سازد، و کلی‌تر اینکه رقابت‌پذیری محیط دانشگاهی را بهبود می‌بخشد. سایر تعامل‌هایی که دانشگاهیان با جهان بیرون از دانشگاه دارند مجادله مشابهی را برمی‌انگیزد.

اما این تعامل‌ها با جهان واقعی احتمالاً یکی از بهترین روش‌ها برای دانشگاهیان است

تا مسائل رودرروی اقتصاد و جامعه را درک کنند و موضوعات پژوهشی اصیل و مرتبطی را بسط داده و تامین مالی کنند که آن کسانی که در برج‌های عاج خویش پناه گرفته‌اند هرگز نمی‌توانند تصورش را هم کنند. کار آلبرت فرت^۱ یک مثال در میان بسیاری نمونه‌ها است. او به دلیل کشف «مقاومت مغناطیسی بزرگ» در سال ۲۰۰۷ برنده جایزه نوبل فیزیک شد یعنی زمانی که با شرکت تامسون-سی اس اف (اکنون شرکت چندملیتی تالس)^۲ در تولید لایه‌های فرومغناطیس مجاور همکاری داشت. از این لایه‌ها در ساختن هد پخش برای دیسک‌های سخت رایانه استفاده می‌شود. سایر جوایز نوبل اخیر در فیزیک همین نکته را نشان می‌دهد: چارلز کائو^۳ برنده سال ۲۰۰۹ به دلیل کار روی فیبر نوری، پیش از اینکه سرانجام به دانشگاه بیوندد پژوهش‌های خویش را در چندین شرکت مخابراتی و فناوری اطلاعات انجام داد؛ شوچی ناکامورا^۴ یکی از برندگان جایزه نوبل ۲۰۱۴ (برای دیود نورافشان [ال ای دی] آبی) نیز کشفیات خویش را هنگام کار در شرکت نیچیا انجام داد.^۵

همین قضیه درباره علم اقتصاد نیز صادق است، که خود من می‌توانم گواهی دهم؛ چندین مقاله علمی از من که در گزارش توجیهی فرهنگستان علوم پادشاهی سوئد برای اعطای جایزه نوبل سال ۲۰۱۴ اقتصاد مورد استناد قرار گرفته بود، برگرفته از پرسش‌های جدیدی بودند که در جریان قراردادهای پژوهشی موسسه دانشگاهی من با سازمان‌های عمومی و خصوصی طرح شده بودند. مجامع علم اقتصاد چه بسا تمرکز زیادی روی حوزه‌های «پژوهش‌بر» کرده باشد - آن نوعی که دانش موجود را پالایش می‌کند - در حالی که موضوعات بنیادی را که اهل فن به آنها زلز زده‌اند نادیده می‌گیرد، چون پژوهشگران به حد کافی از آن نوع پژوهش‌های گسترده یا پر دامنه که برای کشف قلمروهای علمی جدید مورد نیاز است، انجام نداده‌اند.

دوران‌دیشی و احتیاط درباره خطرات این تعامل‌های متفاوت مهم است، در عین حال آنها ارزش اقتصادی معنادار و نیز ارزش اجتماعی دارند که نشان می‌دهد چرا تحمل می‌شوند. ایده‌ها، حق اختراع‌ها و استارت‌آپ‌های امروز، سیاست‌های عمومی، درآمدهای مالیاتی و مشاغل فردا می‌شوند.

1. Albert Fert

2. Thomson-CSF (now Thales)

3. Charles Kao

4. Shuji Nakamura

۵. یک دعوی حقوقی مشهور مربوط به پاداش ناچیز وی برای فناوری اختصاصی نسبت به درآمدی است که عاید شرکت کرد.

اقتصاددانان دانشگاهی و امور عمومی

وظیفه یک فرد دانشگاهی پیشبرد دانش است. در بیشتر موارد (مانند ریاضیات، فیزیک ذرات، منشأ جهان) شاید نباید خیلی زیاد دلواپس کاربردی بودن آن دانش بود، فقط باید به دنبال کشف حقیقت باشیم - کاربردهای شان بعدها، اغلب به شیوه‌های غیرمنتظره خواهد آمد. از انجام پژوهش‌هایی که فقط به اشتیاق کسب معرفت صورت می‌گیرد، هر چقدر هم انتزاعی باشد، گریزی نیست، حتی در رشته‌های علمی که به طور طبیعی به کاربردهای جهان واقع نزدیک‌تر هستند. اما دانشگاهیان به شکل جمعی باید هدف تبدیل جهان به مکانی بهتر را نیز در سر داشته باشند؛ نتیجه اینکه آنها نمی‌توانند، به عنوان یک اصل کلی، از دلبستگی به امور عمومی رویگردان شوند. برای مثال، اقتصاددانان باید به بهبود مقررات‌گذاری بخشی، مالی، بانکی، و محیط‌زیست، همچنین قانون رقابت کمک کنند؛ سیاست‌های پولی و بودجه‌ای ما را بهبود بخشند؛ درباره اینکه اتحادیه اروپا چگونه سازماندهی شده است تأمل و تفکر کنند؛ بفهمند که چگونه بر مساله فقر در کشورهای در حال توسعه غلبه یابیم؛ چگونه سیاست‌های آموزشی و مراقبت درمانی را کارآمدتر و عادلانه‌تر بسازیم؛ گسترش نابرابری را پیش‌بینی و علاجی برای آن پیدا کنیم؛ و غیره. آنها همچنین باید در نشست‌های تحقیق و تفحص دولتی شرکت کنند، با نظام اداری تعامل داشته باشند و عضو کمیسیون‌های فنی دولت بشوند. پژوهشگران تعهدی به جامعه دارند که درباره قضایایی که آنها صلاحیت حرفه‌ای کسب کرده‌اند، اعلام موضع کنند. برای پژوهشگران علم اقتصاد، همانند تمام دیگر رشته‌های علمی، این موضع‌گیری کار پرریسکی است. برخی شاخه‌های این علم خیلی خوب و سایر شاخه‌های آن به مقداری کمتر کشف و بررسی شده است. دانش و شناخت ما تغییر می‌کند و آنچه امروز فکر می‌کنیم صحیح است احتمال دارد فردا نیاز به بازاندیشی پیدا کند.

سرانجام، حتی اگر اجماعی حرفه‌ای وجود دارد، هرگز کامل و مطلق نیست. در نهایت اینکه پژوهشگر اقتصادی می‌تواند، حداکثر، بگوید که با توجه به وضعیت فعلی دانش ما، فلان گزینه بهتر از دیگری است. این‌گونه محتاطانه سخن گفتن برای همه پیشنهادهایی که من در این کتاب طرح می‌کنم به کار می‌رود اما منحصرًا حق ویژه اقتصاددانان نیست: یک اقلیم‌شناس ممکن است ضمن اشاره و تأکید بر غیرقطعی بودن نتایج به دست آمده در خصوص دامنه و علل گرم شدن زمین، سناریوهای احتمالی را

نیز با توجه به دانش موجود در خصوص مواجهه با این پدیده ارائه کند. یک پروفیسور پزشکی نیز بر همین منوال درباره بهترین روش درمان یک نوع سرطان یا بیماری اظهار نظر می‌کند. بنابراین دانشگاهیان باید بین فروتنی ضروری و عزم متقاعد کردن طرف‌های گفت‌وگو از مفید بودن دانشی که کسب کرده‌اند و محدودیت‌های آن توازنی پیچیده برقرار سازند. این کار همیشه آسان نیست چون دیگران درخواهند یافت امور قطعی و یقینی آسان‌تر باور می‌شوند.

دام‌های حضور فعال در امور جامعه

اهالی دانشگاه که حضوری فعال در زندگی عمومی و کسب‌وکارهای اقتصادی پیدا کرده‌اند، یک محرک ذاتی در بطن حرفه خویش آنها را به این سمت می‌کشاند: پیشبرد و تبادل دانش. اما آنها به محرک‌های خارجی نیز واکنش نشان می‌دهند: حقوق و پاداش اضافی، یا تقدیر از سوی مخاطبانی گسترده‌تر. این محرک‌های خارجی مادامی که رفتار درون و بیرون از محیط دانشگاه را تغییر ندهند مشکلی ایجاد نمی‌کنند- اما آنها خطری را ایجاد می‌کنند.

اجر و پاداش اضافی

نخستین وسوسه، و وسوسه مالی است. این موضوع حکم تابو دارد، از جمله در کشورهایی (مانند فرانسه) که پرداختی به دانشگاهیان بسیار پایین‌تر از برخی کشورهای علمی پیشرو مانند آمریکا، انگلیس یا سوئیس است. رسم بر این است که تاکید شود دانشگاهیان کار پژوهشی را به دلایل مالی انتخاب نمی‌کنند. این درست است که بسیاری از آنها می‌توانستند حرفه پردرآمدتری انتخاب کنند، اما تصمیم گرفتند پژوهشگر شوند چون برای‌شان جذابیت داشت- اما از این نمی‌توان نتیجه گرفت که آنها به حقوق دریافتی خود اهمیتی نمی‌دهند، یا مجبورند هر آن چیزی که آنها را از لحاظ فکری به کسب درآمد بیشتر علاقه‌مند می‌کند، قربانی کنند. در عمل، اگرچه برخی پژوهشگران به حقوق دانشگاهی رضایت می‌دهند، اکثریت بالایی از آنها که شهرت بین‌المللی دارند درآمد خود را به شیوه‌های گوناگون تکمیل می‌کنند، که به قلمرو پژوهشی و ترجیحات خاص آنها بستگی دارد. برخی از این شیوه‌ها عبارتند از ارائه دوره‌های آموزشی اضافی منظم یا گهگاهی؛ تصدی مناصب دائمی در دانشگاه‌های خارجی؛ راه‌اندازی

استارت‌آپ‌ها؛ ثبت حق اختراع؛ مشاوره به بنگاه‌های خصوصی و سازمان‌های عمومی؛ شراکت در بنگاه‌های حسابرسی یا مشاوره‌ای؛ نوشتن کتب درسی یا کتبی که مخاطبانش خوانندگان عمومی هستند؛ اشتغال خصوصی به طبابت یا وکالت؛ ظاهر شدن در نقش شاهد در یکی از دادخواست‌های ضدانحصار یا در برابر مراجع تنظیم‌گری؛ پذیرش مدیریت شرکت‌ها؛ دریافت حق الزحمه برای ایراد سخنرانی در نقش سخنران کلیدی در کنفرانس‌ها؛ و غیر آن.

عده‌ای هستند که تسامح دانشگاه‌ها نسبت به این روال و رویه‌ها را محکوم می‌کنند. به دلایلی که من اینجا آورده‌ام (نه صرفاً چون که خودم مقداری کار، خارج از نقش دانشگاهی روزانه برعهده گرفتم) با این انتقاد موافق نیستم. فعالیت‌های بیرون از دانشگاه معمولاً مطلوبیت اجتماعی دارند. به علاوه، در کشورهایی که حقوق دانشگاهیان پایین است، تسامح به خرج دادن، هزینه‌ای است که کشور باید پردازد تا بسیاری از بهترین پژوهشگران خویش را حفظ کند، پژوهشگرانی که -برخلاف نسل‌های پیشین- کاملاً بین‌المللی شده‌اند و یکسره در حال جابه‌جایی هستند.

اما به همان اندازه هم غیرمسئولانه است اگر دو خطر این فعالیت‌های فوق برنامه را نادیده بگیریم. اول از همه، احتمال هست که با این کار، زمان صرف‌شده برای اهداف اصلی در پژوهش و آموزش کاهش یابد. مادامی که پژوهشگران در معرض ارزیابی‌های مستقل و جدی از پیشبردهای دانشگاهی خود قرار می‌گیرند، این انحراف از نظر من مشکلی جدی نخواهد بود. پژوهشگرانی که پژوهش و آموزش خود را به نفع فعالیت‌های بیرونی کنار می‌گذارند نباید با شرایط یکسان -از نظر حقوق، ساعت موظفی تدریس، و به‌طور کلی‌تر، شرایط کار کردن- مانند همکاران‌شان که به مأموریت اصلی خویش وفادار باقی می‌مانند با آنها رفتار شود. در کنار این، ارزیابی دانشجویان از استادان قرار دارد، که با وجود نواقص و ایرادهای شناخته‌شده‌ای که دارد، همیشه برای من خیلی مهم جلوه می‌کرده است (ارزیابی‌های خوب برخی اوقات نصیب کسانی می‌شود که محبوبیت عمومی کسب می‌کنند، در حالی که استادان خوبی که نظرات‌شان خیلی مقبولیت عمومی ندارد یا سخت نمره می‌دهند ارزیابی‌های بدی می‌گیرند). تاسف‌آور است آن کسانی که مخالف انجام فعالیت‌های بیرونی برای دانشگاهیان هستند نیز اغلب اصل ارزشیابی مستقل را رد می‌کنند.

به نظر من، خطر بزرگ‌تر از ناحیه «فساد» فعالیت دانشگاهی یا «تسخیرشدگی»

پژوهشگران با چشم طمع و کسب منفعت از سایر فعالیت‌ها می‌آیند. به‌ویژه این خطر هست که دانشگاهیان وسوسه شوند شیوه بحث و گفت‌وگو درباره مسائل را تغییر دهند تا دل بنگاه‌ها یا ادارات دولتی که به آنها پول می‌دهند یا بودجه پژوهشی‌شان را در اختیارشان می‌گذارند، به دست آورند. در ادامه به این موضوع بازمی‌گردم.

وسوسه دیده شدن در رسانه‌ها

رسانه‌ها نیز می‌توانند دانشگاهیان را با عذرهایی موجه (مثل انتقال دانش) و عذرهایی ناموجه (مثل دنبال جلب توجه بودن) به وسوسه بیندازند. هر شخصی با دیدن نام یا چهره خود بر پیشانی روزنامه یا صفحه تلویزیون احساس خرسندی پیدا می‌کند. با این احوال، در نظام دموکراسی خیلی مهم است که کارشناسان با عموم مردم ارتباط برقرار کنند به طوری که دسترسی به متخصصان فقط به جمعی کوچک از نخبگان محدود نشود. بیشتر دانشگاهیان مرتب در رسانه‌های خبری ظاهر می‌شوند. این حضور به هر دلیلی که باشد چه برای ارضای خودخواهی فرد یا خدمت به خیر عمومی، باز هم نتیجه مهم‌تر از محرک است.

اما رسانه زیستگاه طبیعی برای یک فرد دانشگاهی نیست. ویژگی متمایز دانشگاهیان، دی‌ان‌ای آنها، شک و تردید داشتن است. به خاطر نبود قطعیت در پژوهش‌های دانشگاهی است که آنها ادامه می‌یابند. علاقه شدید به پیش کشیدن استدلال‌ها و سپس آوردن خلاف آن استدلال‌ها - آن‌گونه که دانشگاهیان به شکل قاعده‌مند در مقالات تخصصی، در سمینار یا در سالن سخنرانی این کار را می‌کنند - به آسانی از سوی تصمیم‌گیرانی که باید افکار عمومی را به سرعت شکل دهند تحمل نمی‌شود. این جمله متناسب به هری ترومن رئیس‌جمهور آمریکا است که از روی خشم گفته است «به من اقتصاددان یک دست (یک طرفه، نه دو طرفه) بدهید، همه اقتصاددانانی که من دارم می‌گویند از یک دست (طرف) ... از دست (طرف) دیگر.» اما از همه مهم‌تر، استدلال دانشگاهی خیلی سخت با طرح مجادلات تلویزیونی یا رادیویی جور در می‌آید. شعارها، نیش و کنایه‌ها، و کلیشه‌ها آسان‌تر از استدلالی پیچیده پیرامون اثرات چندگانه یک سیاست به دیگران منتقل می‌شود؛ حتی استدلال‌های ضعیف بدون دادن شرح و بسطی طولانی، به‌سختی قابل رد کردن هستند. اثربخش بودن اغلب به معنای این است که مانند یک سیاستمدار عمل کنید: یک پیام ساده - یا حتی ساده‌انگارانه - را رو می‌کنید و محکم

به آن می‌چسبید. حرف من را بد برداشت نکنید: دانشگاهیان نباید سعی کنند پشت عدم قطعیت و شکاکیت علمی پنهان شوند. آنها تا جایی که ممکن است باید به یک رای و داوری برسند. بدین منظور، باید بر غرایز طبیعی خویش غلبه کنند، مسائل را در چشم‌اندازی کلی و بلندمدت بیان کنند، و خودشان را متقاعد سازند که در این شرایط، برخی چیزها محتمل‌تر از سایر چیزها است: «با میزان دانشی که ما داریم، بهترین قضاوتی که می‌توانم بکنم من را به سمت توصیه کردن اینها هدایت می‌کند...» آنها باید مانند پزشک عمل کنند، که حتی در مواجهه با عدم قطعیت علمی، تصمیم می‌گیرد کدام درمان بهترین است.

اما رفتاری دیگری هم پیش می‌آید: چون دانش علمی مرتب در حال تکامل است، طبیعی است که ذهن شخص تغییر کند. با این حال روشنفکرانی که در مناظرات عمومی شرکت می‌کنند اغلب به مواضع پیشین خویش می‌چسبند تا از ظاهر شدن به عنوان کسی که مواضع خود را ناگهان تغییر می‌دهد پرهیز کنند. بی‌تردید این عزم و جزم فکری که بخواهید به موضعی فکری بچسبید درون محیط دانشگاهی نیز رخ می‌دهد، اما پژوهش‌های فرد دانشگاهی دائماً در همایش‌ها و کنفرانس‌های سراسر جهان مورد پرسش و تردید قرار می‌گیرد و نیازمند انتشار در نشریات علمی با ارزیابی داوران ناشناس است (من به این مورد هم برمی‌گردم) که نتیجه‌گیری‌ها را در معرض چالش قرار می‌دهد.

به علاوه، اگرچه اظهارات ایرادشده در رسانه‌ها به شکل گسترده در توییتهای و بلاگ‌ها تکرار می‌شود، همکاران علمی بندرت درباره شایستگی علمی آنها اظهارنظری می‌کنند و عمدتاً وارد اظهارات سرپایی هر از گاهی درباره شهرت همکاران خود می‌شوند. متأسفانه دانشگاهیان همانند فعالیت‌های مشاوره‌ای بیرونی خود، برخی اوقات استدلال‌هایی در رسانه‌ها مطرح می‌کنند که اگر آنها را در یک همایش علمی یا یک نشریه تخصصی مطرح کنند هرگز جرات دفاع کردن از آنها را ندارند - یا به سرعت تصحیح می‌کنند.

سرانجام اینکه ظاهر شدن در رسانه، فرد دانشگاهی را در معرض پرسش‌هایی قرار می‌دهد که در حوزه صلاحیت کارشناسی وی نیست حتی اگر این پرسش‌ها به‌طور کلی درون حوزه کاری آن فرد دانشگاهی باشد. (تمایل به اظهار نظر کردن خارج از حوزه تخصصی فرد را گاهی اوقات «سندروم جایزه نوبل» می‌نامند!) گفتن اینکه «من

نمی‌توانم جوابی به شما بدهم چون که چیزی برای گفتن در این باره ندارم» کار آسانی نیست. بنابراین هر شخص مجبور است توازنی دشوار برقرار سازد: آیا بحث را جلو ببریم و پاسخ بدهیم در حالی که در این موضوع کارشناس نیستیم و صرفاً اطلاعات محدودی داریم که از گفت‌وگو با همکاران مورد وثوق دانشگاهی خود یا اندکی مطالعه بیشتر کسب کرده‌ایم؟ یا حتی فراتر از آن، آیا می‌توانیم خیلی ساده با تکیه به عقل سلیم خود بحث را ادامه داده و پاسخ دهیم؟

قدرت جذب علم سیاست

از نظر افلاطون، فیلسوفان - کسانی که در قید و بند سازمان و تشکیلات حکومت نیستند و از سوی انسان‌های معمولی عنصری مفید تلقی نمی‌شوند - انسان‌هایی آزاد هستند، برخلاف سیاستمداران که دائماً غرق در زندگی عمومی شده‌اند. با این خمیرمایه که نگاه کنیم، نه انگلستان و نه آمریکا سنت قوی روشنفکران متعهد به زندگی عمومی ندارند.^۱ برعکس، سنتی دیرپا در فرانسه وجود دارد که «روشنفکران متعهد سیاسی» را تجلیل می‌کند.^۲ من همه دانشگاهیان و روشنفکرانی را که مواضع سیاسی می‌گیرند سرزنش نخواهم کرد؛ بسیاری از آنها از روی باور و اعتقاد چنین موضعی دارند. و بسیاری این کار را به خوبی انجام می‌دهند. علاوه بر این شاید پژوهشگران در نتیجه این تعهد، مسی‌های پژوهشی نادیده گرفته شده‌ای پیدا و دنبال کنند. اما نظر من - که اکیدا یک

۱. در حالی که آنها اشتیاق کمتری به گرفتن موضع سیاسی قوی و درگیر کردن خود در حزب سیاسی دارند، از طریق بلاگها، توییت‌ها و یادداشت‌های روزنامه، در مباحث عمومی خیلی فعال هستند. برای مثال براساس یک بررسی که ژان بیو، توماس رنو، و آملی شوریش-ری انجام دادند

Jean Beuve, Thomas Renault, and Amélie Schurich-Rey ("Les économistes universitaires dans le débat et la décision publics," Conseil d'Analyse Économique Focus paper no. 17)

اقتصاددانانی که در آمریکا و انگلستان مستقرند بیش از همتایان اروپایی خود در توییت کردن یا نوشتن مطلب در ووکس اروپایی (پرتال معتبر سیاست‌گذاری اروپایی) فعال هستند. تردیدی نیست که عامل زبان، ویژگی جهان‌روایی دانشگاه‌ها در این دو کشور، و اقتباس زودتر ابزارهای ارتباطی جدید البته بخشی از تبیین آن است اما قویا نشان می‌دهد که تفاوت در الگوهای درگیرشدن در جامعه مدنی به بی‌علاقه‌گی به سیاست‌گذاری عمومی در بین روشنفکران آمریکایی و بریتانیایی ربط پیدا نمی‌کند.

۲. برای نکات بیشتر در این باره، بنگرید به کتاب فرانسوی‌ها چگونه فکر می‌کنند: تصویری صمیمانه از مردمی روشنفکر، نوشته سودهیر هازارسینگ

How the French Think: An Affectionate Portrait of an Intellectual People by Sudhir Hazareesingh (New York: Basic Books, 2015)

و به کتاب ذهن بی‌پروا نوشته مارک لیل

Reckless Mind: Intellectuals in Politics by Mark Lilla (New York: NYRB Books, 2001)

که نگرش‌های هشت روشنفکر (شامل میشل فوکو و ژاک دریدا فرانسوی) نسبت به سیاست را تحلیل می‌کند.

نظر شخصی است- این است که درباره مفهوم روشنفکر متعهد سیاسی باید سه ملاحظه داشته باشیم.

در ملاحظه نخست، هر فرد دانشگاهی که پیامی سیاسی داشته باشد به سرعت طبقه‌بندی می‌شود («چپ‌گرا»، «راست‌گرا»، «کینزین»، «نئوکلاسیک»، «لیبرال»، «ضدلیبرال») و از این برچسب‌زدن‌ها چه در حمایت یا بی‌اعتبار کردن آنچه که او می‌گوید استفاده خواهد شد، گویی نقش پژوهشگر، در هر رشته علمی، این نبوده است که بدون توجه به ایده‌ها و برچسب‌های از پیش تعیین‌شده، علم و دانش خلق کند. مخاطبان بیشتر اوقات اصل و اساس استدلال را فراموش می‌کنند، و در عوض نتیجه‌گیری را براساس باورهای سیاسی خویش قضاوت می‌کنند. آنها بسته به اینکه آن فرد دانشگاهی در طرف آنها هست یا نیست نسبت به آن استدلال روی خوش یا ناخوش نشان می‌دهند. در این شرایط، مشارکت فرد دانشگاهی در مناظره عمومی، بخش زیادی از مطلوبیت اجتماعی آن مناظره را از بین می‌برد. کار بیش از حد دشواری است که جلوی کشیده شدن بحث به سمت سیاست گرفته شود. برای مثال هنگامی که بحث بر سر موضوعی فنی است که دولت و مخالفان توافق ندارند، هر واکنشی از سوی یک فرد دانشگاهی به سرعت به عنوان موضع‌گیری سیاسی تفسیر خواهد شد. چنین وضعی ناخواسته کاری می‌کند که صدای آن پیام شنیده نشود و جلوی پیش‌بردن بحث و مجادله روشنگرانه را می‌گیرد.

دوم، هنگامی که روشنفکران احساس تعهد سیاسی پیدا می‌کنند، با خطر از دست دادن آزادی فکر و اندیشه خود روبه‌رو هستند. یک مثال افراطی اما به‌ویژه حیرت‌آور، شیوه عمل بسیاری از روشنفکران و هنرمندان چپ‌گرا نسبت به خودکامگی آشکار - خصوصاً در تجربه عملی شوروی، مائویستی و کوبایی - است که خود را به کوری زدند و سپس به انکار آن خودکامگی پرداختند. این‌گونه نبود که این روشنفکران نسبت به نبود آزادی‌ها، وقوع نسل‌کشی‌ها، هرج و مرج اقتصادی و محیط‌زیستی، یا سرکوب نوآوری‌ها و بدعت فرهنگی رضایت داشته باشند - برعکس، محصولات خودکامگی هر آن چیزی را بازنمایی می‌کرد که آنها متنفر بودند - اما تعهد سیاسی این روشنفکران باعث شد تا از داشتن تفکر انتقادی محروم شوند. البته، ما می‌توانیم روشنفکران بسیاری از قبیل آلبر کامو و ریموند آرون در فرانسه، جورج اورول در انگلستان، و بسیاری اقتصاددانان شناخته‌شده را پیدا کنیم که به شعارهای زیبای «پیشرفت و ترقی» اعتنایی نکردند، با این حال

دوپهلویی اخلاقی طبقه روشنفکر در این اپیزود تاریخی تراژیک، حیرت‌آور است. محدود روشنفکرانی امروز چنین مواضع افراطی برمی‌گزینند، اما این درس به اعتبار خود باقی است: تعهد سیاسی مستلزم ریسک چسبیدن به یک موضع غیرقابل دفاع است به طوری که متحدان آن شخص یا مخاطب عمومی را ناامید نکند.

سوم اینکه، همانند مورد رسانه‌ها، رابطه بین علم و سیاست بی‌دردسر نیست، اگرچه بسیاری سیاستمداران مقداری کنجکاوی علمی از خود نشان می‌دهند. افق زمانی دانشگاهیان و سیاستمداران متفاوت است، به همان شکل که محدودیت‌هایی که هر کدام مواجه هستند متفاوت است. نقش پژوهشگر تجزیه و تحلیل جهان آن‌گونه که هست و آزادانه پیشنهاد ایده‌های جدید دادن است، بدون وجود این محدودیت که باید نتیجه‌ای آنی تولید کند. در مقابل، عرصه سیاست لزوماً زندگی کردن در زمان حال و همیشه تحت فشار انتخابات بعدی بودن است. اما، این فشارهای زمانی بسیار متفاوت، در واکنش به تقاضاهای بسیار متفاوت، نمی‌تواند بی‌اعتمادی غریزی به طبقه سیاسی را توجیه کند.^۱ دانشگاهیان با ارائه ابزارهای تامل و تفکر به سیاستمداران، می‌توانند به آنها کمک کنند تا تصمیمات (بهتری) بگیرند اما نمی‌توانند جای آنها را بگیرند.

دام برچسب‌ها

با توجه به شیوه‌ای که ما پژوهشگران را برچسب می‌زنیم، اقتصاددانان نیز مانند هر پژوهشگر دیگری، مجبورند به جاهایی بروند که نظریه‌ها و حقایق، بدون هیچ محدودیت فکری، آنها را بدان جا می‌برد. البته که آنها در زندگی خصوصی شهروندانی معمولی هستند، نظرات خاص خود را دارند و شاید تعهدات سیاسی دهند. اما به محض اینکه تمایلات و گرایش‌های شخصی آنها (از قبیل تعلق خاطر داشتن به یک آرمان سیاسی یا مکتب اندیشه اقتصادی) علنی می‌شود، شاید به فکر برخی خطور کنند که نکنند این پژوهشگر سلامت و صداقت کار دانشگاهی را فدای برنامه‌های شخصی کرده است حال این برنامه می‌خواهد به رسانه، سیاست، ایدئولوژی یا پول ربط داشته باشد. این برچسب‌زنی‌ها خیلی بی‌سروصدا باعث می‌شود علم اقتصاد با این خطر مواجه شود که تصور گردد هیچ اجماعی درباره پرسش‌های کلیدی ندارد، به نحوی که می‌توان نظرات اقتصاددانان را نادیده گرفت بدون اینکه آب از آب تکان بخورد. چنین

۱. برای تجزیه و تحلیل دولت به فصل ۶ بنگرید.

تصوری این واقعیت را نادیده می‌گیرد که اگرچه نظرات شخصی اقتصاددانان شاید متفاوت باشد، اقتصاددانان سرشناس درباره بسیاری موضوعات توافق دارند- حداقل اینکه درباره آنچه نباید انجام شود، حتی اگر آنها درباره آنچه باید انجام شود توافق نداشته باشند. این نیز منصفانه است. اگر نظر اکثریت وجود نداشت، تامین مالی پژوهش در علم اقتصاد، با وجود اهمیت بسیار زیاد سیاست‌های اقتصادی، به دشواری قابل توجیه بود. اما، پژوهش و مباحثه حرفه‌ای به پرسش‌هایی ورود می‌کند که اقتصاددانان به درک و فهم خیلی روشنی از آنها نرسیده‌اند- این همان نقطه تمایز درباره پژوهش است- و بنابراین احتمال می‌رود فقط اجماعی محدود شکل بگیرد. این مسیر ادامه می‌یابد، و نیازی به گفتن نیست که در حین پیشرفت این رشته علمی، اجماع حرفه‌ای می‌تواند و باید بسط و توسعه یابد.

معدود محافظ‌هایی برای یک رابطه حیاتی

هیچ روش کاملی برای تنظیم تعامل بین پژوهشگران و جامعه بیرون از محیط دانشگاهی وجود ندارد، اما معدود رویه‌هایی می‌تواند رابطه پژوهشگران با جامعه را روشن سازد بدون اینکه هم‌افزایی بالقوه آن را کاهش دهد.

رفتار فردی

همانند هر حرفه و پیشه‌ای، اخلاقیات شخصی دانشگاهیان بر رفتار آنها تاثیر خواهد گذاشت. دو قاعده اساسی شاید اینها باشد:

- ۱- ایده‌ها را به بحث بگذارید هرگز اشخاص را قضاوت نکنید (استدلال بر پایه حمله به شخصیت افراد نداریم)؛
- ۲- هرگز در برابر هم‌قطاران خویش در یک همایش یا کنفرانس، چیزی نگویید که آمادگی دفاع از آن را ندارد.

یک منشور اخلاقی همچنین به پژوهشگران کمک می‌کند اصول اساسی معین مربوط به شفافیت داده‌های آنها و روش‌شناسی که باید پیروی کنند، در کنار وظیفه افشای تضاد منافع بالقوه، مرتب به آنها یادآوری شود. تهیه یک بیانیه دقیق تعارض منافع کاری بس دشوار است چون همان‌طور که دیده‌ایم، تعارض منافع چندوجهی بوده و به زمینه وابسته است. به‌طور مشابه، هنگامی که پژوهش را طرف‌های سومی

استفاده می‌کنند که پیش‌بینی‌های احتیاطی در کار را نادیده می‌گیرند، تعریف کردن وظیفه پژوهشگر کار آسانی نیست: در موردی مانند این، مسئولیت فرد دانشگاهی کجا متوقف می‌شود؟ در انتها، اصول اخلاقی، حال چه به شکل مرانامه رسمی ابراز شوند یا صرفاً قواعد شخصی باشند، همیشه ضعیف و شکننده هستند، چون که آنها باید روح قانون و نه صرفاً کلمات لزوماً ناقص را رعایت کنند. با این حال، این اصول اخلاقی نقشی حیاتی ایفا می‌کنند و این حرفه باید از آنها با قوت و شدت دفاع کند.

شراکت‌های نهادی

شراکت‌های شکل گرفته بین گروهی از پژوهشگران (در آزمایشگاه یا دانشگاه) و هر سازمان خصوصی یا عمومی نیز باید از قواعد معینی پیروی کند. چالش این نهادهای پژوهشی حفظ و پاسداشت آزادی کامل برای پژوهشگران‌شان است - حتی با وجود این ریسک که شریک بیرونی حاضر به تجدید تأمین منابع مالی در آینده نشود - در حالی که هم‌زمان به این تقاضای مشروع که پژوهش تأمین مالی شده به این شیوه، باید مقداری گرایش به سمت منافع حامی مالی داشته باشد، واکنش نشان دهند. بزرگ‌ترین دانشگاه‌های جهان همگی با این چالش مواجه‌اند و شیوه واکنش نشان دادن آنها به آن عمدتاً رضایت‌بخش بوده است. آنها برای پژوهشگران خود آزادی فکری خارق‌العاده‌ای فراهم می‌کنند. البته این نیز قضیه پیچیده‌ای است و چندین مدل احتمالاً عملی وجود دارد.

در اینجا به تشریح فقط چند ایده قناعت خواهم کرد، به جای اینکه ادعا کنم آن موضوع را به شکل قاطع پوشش می‌دهم یا دعوی کاربرد این مراقب‌ها برای همه محیط‌های دانشگاهی را بکنم. استقلال فکری دست‌کم شش بنیان دارد: توافق در رابطه با هدف قرارداد و ضوابط و شرایط آن؛ دیدگاه بلندمدت داشتن، تنوع شراکت‌ها، حق انتشار آزادانه؛ اعتباربخشی پژوهش توسط بهترین ژورنال‌های بین‌المللی؛ و حکمرانی مستقل.

شفاف رفتار کردن با این اصول پیش از امضای قرارداد پژوهشی کمک می‌کند تا شرکای مناسبی انتخاب شوند - آنهایی که شرایط را قاعدتاً قبول دارند و آماده بازی طبق قواعد هستند. ترتیبات بلندمدتی که سرعت انجام پژوهش را مشخص می‌کنند، مشوق استقلال است که اعتباربخشی کار را تضمین می‌کند: در میان‌مدت و بلندمدت،

نویسندگان گزارش‌هایی که دنبال جلب حمایت از گروه‌های با منافع خاص هستند، اغلب بی‌اعتبار می‌شوند. داشتن چندین قرارداد با شرکای مختلف نیز ضمانتی برای استقلال است چون مقاومت در برابر هر گونه فشار برای پذیرفتن موضعی خاص را آسان‌تر می‌کند. اگر پژوهشگر فقط به تعداد اندکی قرارداد پژوهشی وابسته باشد، مقاومت در برابر این نوع فشار سخت‌تر است.

حق پژوهشگر در انتشار آزادانه پژوهش کاملاً بدیهی است. نکته اضافی اینکه مهم است پافشاری شود کار پژوهشی را بهترین ژورنال‌های حرفه‌ای بین‌المللی اعتبارسنجی خواهند کرد، فرآیندی که احتمالاً غیردانشگاهیان با آن آشنا نیستند. ژورنال‌های حرفه‌ای که مقالات را به «ارزیابی داوران» می‌سپارند به دیگرانی که در آن حوزه کارشناس هستند اجازه می‌دهد تا کار را ارزیابی کنند: مقاله تحویلی به ژورنال برای چندین کارشناس فرستاده می‌شود تا آن را داوری کنند. این داوران یک نامه ارزیابی برای سردبیر ژورنال می‌فرستند، که وی نیز گزارش‌های (بدون نام) آنها را همراه با تصمیم در رابطه با انتشار آن برای نویسنده می‌فرستد. ناشناس بودن بسیار مهم است: اگر نویسنده هویت داوران را بدانند، داوران شاید شدت و جدیت لازم را به خرج ندهند.

در اکثر حوزه‌های دانشگاهی، ژورنال‌های حرفه‌ای برحسب کیفیت‌شان رتبه‌بندی می‌شوند.^۱ برای مثال در علم اقتصاد، پنج ژورنالی که در حوزه «معلومات عمومی» اقتصادی منتشر می‌شود و جامعه دانشگاهی^۲ در سطحی گسترده می‌خوانند از سختگیرترین‌ها در گزینش مقاله برای انتشار هستند (نرخ پذیرش مقالات در آنها از ۵ تا ۱۰ درصد نوسان دارد)؛ مقالاتی که آنها منتشر می‌کنند نیز بیشترین میزان استناد را دارند. پس از آن به سراغ بهترین ژورنال‌های تخصصی (یا در «حوزه‌ای خاص») می‌رویم و همین‌طور به بقیه می‌رسیم. همه آنها از داورانی در سراسر جهان استفاده می‌کنند. دلیل دیگر این است که اعتبارسنجی با ژورنال‌های حرفه‌ای بین‌المللی، هدف مهم شراکت با سازمان‌های خصوصی یا عمومی را به پژوهشگران یادآوری می‌کند: دنبال کردن پژوهش پیش‌تازانه درباره مسائلی جدید. به علاوه، در جایی که ملاحظات مالی، جذابیت رسانه‌ای، قدرت سیاست یا صرفاً پای دوستی‌ها در میان باشد، شاید

۱. بنگرید به فصل چهار.

2. American Economic Review, Econometrica, Journal of Political Economy, Quarterly Journal of Economics, Review of Economic Studies.

دانشگاهیان را به سمت پیش انداختن استدلال‌هایی هدایت کند که هرگز جرات دفاع از آنها را در صورت مطرح کردن در میان دانشگاهیان نداشتند - یا بی‌درنگ آن استدلال‌ها را پس می‌گرفتند. پس الزام به انتشار در بهترین ژورنال‌های حرفه‌ای یک آزمون است: اگر نظریه یا گردآوری و پردازش داده‌ها به نفع سازمان تامین مالی‌کننده پژوهش سوگیری داشته باشد، داوران و ناقدان نشریه علمی، آن را کشف و برملا می‌کنند. تکلیف به انتشار نتایج، مانند یک نوع انضباط فکری بلندمدت عمل می‌کند.

سرانجام، مهم است یک مرجع نظارتی بیرونی به شکلی ایجاد شود تا در صورت مشاهده خطر لکه‌دارشدن شهرت آن موسسه به دلیل ملاحظات کوتاه‌مدت، مداخله کند. این مرجع باید هیات‌مدیره یا هیات امنای مستقل داشته باشد (دانشگاهیان یک موسسه نمی‌توانند در جایگاه هیات منصفه خودشان بنشینند) و شوراهای علمی و کمیته‌های مشورتی که تمام اعضای آن بیرونی هستند و نقش مکملی به فرآیند ارزیابی داوران ایفا می‌کنند، درستکاری علمی آن موسسه را ارزیابی می‌کنند و به هیات‌مدیره گزارش می‌دهند.

از نظریه تا سیاست‌گذاری اقتصادی

مایلم این فصل را با چند تذکر (که جنبه شخصی دارند و بی‌تردید اندکی خاص هستند) در رابطه با شیوه‌ای که ایده‌ها به آگاه کردن سیاست‌گذاری عمومی کمک می‌کنند، به پایان برسانم.

کینز نفوذ اقتصاددانان را به این شیوه توصیف کرد: «آدم‌های اهل عمل، کسانی که خویشتن را در برابر نفوذ هر گونه فکر و اندیشه کاملاً مصون می‌دانند، معمولاً اسیر افکار مشتی اقتصاددان در گذشته هستند.»^۱ این نگاه ناخوشایند کاملاً در تضاد با واقعیت نیست. هر حوزه‌ای از علم اقتصاد که پژوهشگران دنبال می‌کنند، به دو روش بر سیاست‌گذاری اقتصادی و انتخاب‌هایی که صاحبان کسب‌وکار می‌کنند، تاثیر می‌گذارد (هیچ مدل خوب واحدی وجود ندارد، ما همه مطابق با سرشت و طبیعت خویش رفتار می‌کنیم). نخستین روش درگیر کردن خودمان در موضوع است. برخی، که لبریز از انرژی هستند، موفق به انجام این کار می‌شوند، اما به‌ندرت پیش می‌آید که پژوهشگر بتواند

1. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Palgrave Macmillan, 1936).

به پژوهشی گسترده ادامه دهد و هم‌زمان در مباحث عمومی هم خیلی فعال باشد. روش دوم غیرمستقیم است: اقتصاددانانی که در استخدام سازمان‌های بین‌المللی، وزارتخانه‌های دولتی، یا بنگاه‌های اقتصادی هستند کارهای افراد دانشگاهی را خوانده و از آنها استفاده می‌کنند. برخی اوقات این کار یک مقاله پژوهشی فنی است که در ژورنال حرفه‌ای منتشر شده است؛ برخی اوقات یک نسخه نگاشته شده برای عامه مردم است. ماهیت فنی مجادله‌های اقتصاد خرد بر سر سیاست رقابت، مقررات احتیاطی^۱ بانک‌ها، یا مقررات‌گذاری صنایع شبکه‌ای (تلفن، راه‌آهن، برق یا خدمات پستی) لزوماً مانعی برای تصمیمات اقتصادی که بر مبنای این تحقیق گرفته می‌شود، نیست. در واقع، قدرت تصمیم‌گیری در این حوزه‌ها اغلب به مراجع مستقل واگذار می‌شود (برای مثال سازمان رقابت، بانک مرکزی، مقررات‌گذار بخشی).

این مراجع قانونی در مقایسه با وزارتخانه‌های دولتی قید و بند سیاسی کمتری دارند و آسان‌تر می‌توانند دانش فنی و اقتصادی را در تصمیمات خویش بگنجانند. از آن هنگام که کینز این اظهار نظر را بیان کرد سفر از ایده به عمل شتاب فراوانی گرفته است.

^۱ prudential regulation نوعی از مقررات مالی که شرکت‌های مالی را ملزم می‌کند تا ریسک‌ها را کنترل کرده و سرمایه

کافی طبق تعریف نیازمندی‌های سرمایه‌ای خود داشته باشند. (م.)

فصل چهارم

زندگی روزمره یک پژوهشگر

دنیای پژوهش‌های اقتصادی برای عامه مردم خیلی شناخته‌شده نیست. اقتصاددانان دانشگاهی هنگامی که سرشان گرم آموزش دادن به دانشجویان نباشند، احتمال می‌رود چه کارهایی انجام دهند؟ چگونه خلق دانش در علم اقتصاد اتفاق می‌افتد؟ چگونه پژوهش‌های اقتصادی ارزیابی می‌شوند؟ پژوهش در علم اقتصاد در سال‌های اخیر هدف انتقاد بسیاری قرار گرفته است. برخی از این انتقادها موجه و برخی دیگر ناموجه هستند، اما همگی پرسش‌هایی مهم مطرح می‌کنند: آیا اقتصاد علم است؟ آیا علم اقتصاد بیش از حد انتزاعی، انباشته از نظریه و ریاضی زده نشده است؟ آیا اقتصاددانان در مقایسه با سایر علوم اجتماعی، شیوه‌ای متمایز برای دیدن جهان دارند؟ آیا این رشته علمی بیش از حد زیر سلطه سخت‌کیشی و دنیای انگلیسی زبان نرفته است؟

در این فصل و فصل بعدی سعی می‌کنم به این پرسش‌ها پاسخ دهم. این فصل را با توصیف آنچه پژوهشگران در یک روز کاری معمولی انجام می‌دهند، شامل فرآیند مدل‌سازی و اعتباربخشی تجربی به علم اقتصاد، شروع می‌کنم. سپس، نقاط قوت و ضعف فرآیند ارزیابی پژوهش‌ها را برمی‌شمارم. پس از آن، ویژگی‌های شناختی اقتصاددانان را بررسی می‌کنم: آیا اقتصاددانان با کارشناسان سایر رشته‌های علمی فرق دارند؟ با اقتباس از تفکیکی که فیلسوف آیزایا برلین معرفی کرد، آیا اقتصاددانان «روباه» یا «خارپشت» هستند؟ (روباه چیزهای بسیار زیادی می‌داند، اما خارپشت فقط یک چیز مهم می‌داند.) آنگاه بحث را به کاربرد ریاضی می‌کشانم. سرانجام، دو ابزاری را توصیف می‌کنم که طی چهل سال گذشته انقلابی عظیم در این رشته علمی به وجود آوردند: نظریه بازی و نظریه اطلاعات. پایان‌بخش این فصل هم بحثی درباره اهمیت نوآوری‌های روش‌شناسانه است.

اثر متقابل نظریه و شواهد تجربی

پژوهش در علم اقتصاد مانند بیشتر رشته‌های دانشگاهی، نیازمند ترکیبی از نظریه و شواهد تجربی است. نظریه چارچوب مفهومی را برای ما فراهم می‌کند. نظریه همچنین

راهنمای درک داده‌ها است. بدون نظریه - یعنی بدون نظام تفسیری - داده‌ها چیزی بیش از مشاهدات جالب نیستند و از آنها نمی‌توان به نتایجی برای سیاست‌گذاری اقتصادی رسید. نقطه مقابل حالتی است که نظریه غنی شده با شواهد تجربی داریم، که چه بسا فرضیه‌ها یا نتیجه‌گیری‌های خودش را بی‌اعتبار سازد و در چنین فرآیندی است که این نظریه دائم بهبود می‌یابد یا از درجه اعتبار می‌افتد.

اقتصاددانان مانند همه دانشگاهیان، می‌آموزند که با آزمون و خطا، مسیر حرکت به جلو را پیدا کنند. آنها به روش کارل پوپر فیلسوف پایبند هستند که استدلال کرد همه علوم بر مشاهداتی (ناقص) از جهان بنا شده‌اند و روش علمی یعنی قوانین عام از این مشاهدات استنتاج کنیم که با آزمون‌های بیشتر تایید و پشتیبانی می‌شود. این فرآیند که دائم بین نظریه و شواهد تجربی در رفت و برگشت هستیم هرگز ما را به قطعیت نمی‌رساند بلکه درک ما از پدیده‌های تحت بررسی را به تدریج افزایش می‌دهد.

در زمان آدام اسمیت، نظریه اقتصادی حالت توصیفی داشت، اما به تدریج به شکل ریاضی شده درآمد. از جنبه تاریخی، نظریه‌ها نقش خیلی مهمی در توسعه و تکامل رشته علمی اقتصاد ایفا کرده‌اند. اگر بخواهیم تنها چند نام آشنا برای خوانندگان را ذکر کنیم، کنت آرو، میلتون فریدمن، پل کروگمن، پل ساموئلسن، آمارتیا سن، رابرت سولو، و جوزف استیگلیتز، همچنین (دست‌کم تا حدی) بیشتر اقتصاددانانی که عموم مردم آنها را در سمت‌های بانکدار مرکزی (مثلا بن برنانکی، استنلی فیشر، مروین کینگ، راگورام راجان، و ژانت یلن)، وزیر خزانه‌داری (مثلا لری سامرز)، اقتصاددان ارشد سازمان‌های چندجانبه (مثلا الیویه بلنچارد، مشاور اقتصادی پرنفوذ و مدیر اداره پژوهش صندوق بین‌المللی پول از ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۵)، یا روسای شورای مشاوران اقتصادی می‌شناسند، شغل‌های خویش را بر بینش‌های نظری خود بنا کردند. توجه داشته باشید اکثر نام‌هایی که در بالا ذکر کردم اقتصادکلان‌دان هستند (کسانی که به تجزیه و تحلیل رفتار اقتصاد در مقیاس کلی و کلان به جای هر بازار یا سازمان منفرد می‌پردازند). با وجود این واقعیت که اقتصادخرددان‌ها هم نفوذ کمتری بر سیاست‌گذاری نداشته‌اند برای مثال از طریق نوشته‌های دانشگاهی خود بر سیاست‌گذاری رقابتی و مقررات‌گذاری، در نقش تنفیذکننده اصلی ضدانحصار یا اقتصاددان ارشد در ارگان‌ها، یا مشاوران دولتی در موضوعات سیاستی مختلف (از

۱. برای نمونه چند اقتصاددان ارشد که در وزارت دادگستری آمریکا مشغول به کار هستند:

John Vickers, Damien Neven, Massimo Motta, Lars-Hendrik Roeller, and Tommaso Valletti in Europe, or Tim Breshnahan, Dennis Carlton, Joe Farrell, Michael Katz, Aviv Nevo, Nancy Rose, Carl Shapiro, and Fiona Scott-Morton.

قبیل سرنیک استرن درباره تغییرات اقلیمی) توجه رسانه‌ها تنها بر چند حوزه از این رشته علمی جلب شده است.

چندین دهه است که داده‌های تجربی به‌درستی نقش مهم‌تری در علم اقتصاد ایفا کرده‌اند. دلایل بسیاری برای این موضوع وجود دارد: بهبود فنون آماری از قبیل آزمون‌های تصادفی کنترل‌شده که پیش از این در پزشکی استفاده می‌شدند و استفاده قاعده‌مند از آزمایش‌ها در آزمایشگاه و در صحنه عمل. این رویکردها که زمانی کاملاً نادر بودند اینک در دانشگاه‌های درجه یک در سطحی گسترده استفاده می‌شوند. سرانجام فناوری‌های جدید که امکان انتشار سریع و گسترده پایگاه‌های داده را فراهم کرده است، به تجزیه و تحلیل داده‌ها با استفاده از برنامه‌های نرم‌افزاری کارا و ارزان کمک کرده و قدرت محاسباتی بیشتری در اختیار ما گذاشته است. امروز، کلان‌داده‌ها در حال غنی کردن جعبه ابزار تجربه‌گراها است.

بسیاری از غیرمتخصصان، علم اقتصاد را اساساً علمی نظری می‌بینند و التفاتی نمی‌کنند که این نگاه چقدر با واقعیت فاصله دارد. اگرچه نظریه اقتصادی کماکان نقشی حیاتی در سیاست‌های عمومی، از قانون رقابت گرفته تا سیاست‌گذاری پولی و مقررات‌گذاری مالی ایفا می‌کند، اما سیاست‌گذاران هم بسیار بیشتر از گذشته به داده‌ها توجه داشته و آنها را در تصمیمات خود در نظر می‌گیرند؛ در واقع، بخش زیادی از پژوهش‌های جاری از نوع تجربی است. در دهه ۱۹۹۰ نیز بسیاری از مقالات منتشرشده در امریکن اکونومیک ریویو، یکی از پنج ژورنال پرنفوذ در این حرفه، به سمت کارهای تجربی و کاربردی پیش رفته بودند.^۱ این روند بی‌تردید کماکان امروز هم حاکم است. بیشتر ستاره‌های آتی‌ه‌دار در دانشگاه‌های معتبر آمریکا بدون اینکه نظریه را کنار بگذارند به سمت کارهای کاربردی چرخش کرده‌اند.^۲

1. Partha Dasgupta, "Modern Economics and Its Critics," in Uskali Maki, ed., *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism and Social Construction*, (Cambridge: Cambridge University Press, 2002).

پارتا داسگپتا ۲۸۱ مقاله منتشرشده بین ۱۹۹۱ و ۱۹۹۵ را تحلیل کرد؛ در بین آنها ۲۵ مقاله نظری محض، ۱۰۰ مقاله کاربرد نظریه برای یک مساله خاص در سیاست‌گذاری اقتصادی و ۱۵۶ مقاله (که بیش از نصف نمونه می‌شود) تجربی یا آزمایشگاهی بودند.

۲. دارون عجم اوغلو (نهادهای اقتصادی، اقتصاد کار)، سوزان آتی و جان لوین (اقتصاد صنعتی)، راج چتی و امانوئل سازز (ارزیابی سیاست‌های عمومی)، استر دوفلو (اقتصاد توسعه)، امی فینکلشتین (اقتصاد مراقبت سلامت)، رولاند فرایر (اقتصاد تبعیض)، متسو جنتزکو (رسانه و سیاست‌گذاری اقتصادی)، استیون لویت (پدیده‌های اجتماعی و علم اقتصاد، نویسنده کتاب پرفروش اقتصاد چیزهای عجیب و غریب). تعداد نامزدها را به ۱۰ پژوهشگری محدود کردم که بین سال‌های ۲۰۰۵ و ۲۰۱۵ برنده مدال کلارک شده‌اند (جایزه‌ای که به بهترین اقتصاددان زیر چهل سال سن که در آمریکا کار می‌کند، داده می‌شود).

در واقعیت امر، مدلسازی در اقتصاد چیزی شبیه مدلسازی در مهندسی است. اقتصاددانان با یک مساله از جهان واقع شروع می‌کنند، حال می‌خواهد مساله به‌خوبی تشخیص داده شده‌ای باشد یا پرسشی جدید که ذهن تصمیم‌گیر عمومی یا خصوصی را می‌آزارد. آنها سپس هسته اصلی مساله را شناسایی می‌کنند تا روی نکات اساسی آن متمرکز شوند. گفته می‌شود مدل نظری برای هدفی خاص ساخته شده است: مدل‌ها هرگز بازنمایی دقیقی از واقعیت بیرونی نیستند بلکه ساده‌سازی هستند و نتیجه‌گیری‌های آنها هرگز نمی‌تواند واقعیت را در کلیت آن تبیین کند. همیشه بده‌بستانی بین مدل نظری که رفتار را به تفصیل و واقع‌بینانه توصیف می‌کند، و دردسر بسیار بزرگ‌تر تجزیه و تحلیل چنین مدلی در شرایط عام‌تر، وجود دارد.

شاید در این مرحله قیاس با برخی مفاهیم آشنای فیزیک مفید باشد. نظریه گرانش نیوتونی و نظریه گازهای ایده‌آل بر فروضی بنا نهاده شدند که ما اکنون می‌دانیم نادرست هستند.^۱ اما این نظریه‌ها به دو شیوه مهم بودن خود را ثابت کرده‌اند: نخست، نظریه‌های بعدی (از قبیل نظریه نسبیت) احتمالاً هرگز بدون آنها تدوین و فرموله نمی‌شدند. ساده‌سازی نظریه‌ها درک آنها را ساده‌تر کرد و این امکان را داد تا به مرحله بعدی حرکت کنیم. دوم، در بیشتر محیط‌ها قوانین نیوتون و نظریه گازهای ایده‌آل تقریب‌هایی عالی از واقعیت بوده‌اند (شتاب پایین در مورد قوانین نیوتون و فشار پایین در مورد نظریه گازهای ایده‌آل)، و بنابراین کاربردهای مستقیمی داشتند. در بیشتر علوم، به خصوص علوم اجتماعی، تقریب‌ها دقت بسیار کمتری نسبت به تقریب‌هایی دارند که از این مثال‌های علم فیزیک گرفته شد، اما در مفید بودن آنها تردیدی نیست.

من ادعای مقایسه دقت پیش‌بینی‌ها در علوم اجتماعی و انسانی با دقت پیش‌بینی‌ها در نظریه نیوتونی را ندارم. از برخی جهات، علوم انسانی و اجتماعی پیچیده‌تر از علوم طبیعی یا زیستی هستند. برخی مردم بر این گمان‌اند که علوم اجتماعی پیچیده‌تر از آنی هستند که به هیچ طریقی قابل مدل‌سازی باشند. جنس بشر را انگیزش‌های بسیاری مدیریت و اداره می‌کنند که پاره‌ای از این انگیزش‌ها وابسته به محیط هستند. آدمیان مرتکب اشتباهاتی می‌شوند، و احساسات‌شان چنان بر آنها غالب می‌شود تا به شیوه‌هایی رفتار کنند که دیگران آنها را غیرعقلانی ملاحظه می‌کنند. اما علوم اجتماعی در مرکز سازمان‌دهی جامعه ما هستند و بنابراین باید تلاش کرد تا در این

۱. برای مثال در مورد اول، یک فضای سه بعدی، همگن و همسان‌گرد، و در مورد دوم، غیاب برهم‌کنش الکترواستاتیکی.

علوم پیشرفت کنیم. پژوهشگران علوم اجتماعی این شانس را آورده‌اند که الگوهای رفتار فردی و جمعی قابل مشاهده است (در غیر این صورت کارهایشان به‌سختی اثبات و توجیه‌پذیر می‌شد).

یک مثال

بدون ورود به جزئیات تحلیلی که در فصل هشت دنبال خواهیم کرد، مثال گرمایش زمین را در نظر می‌گیریم. اقلیم‌شناسان شاهد و ناظرند که ما برای اینکه از آستانه پیشینه ۱/۵ یا ۲ درجه سانتی‌گراد افزایش در درجه حرارت سطح زمین تجاوز نکنیم، «بودجه کربن» ناچیزی داریم، یعنی، میزان گازهای گلخانه‌ای که هنوز می‌توان منتشر کرد، اندک است. اقتصاددانان با اتکا به این اجماع بین اقلیم‌شناسان، آن را نقطه عزیمت خود می‌گیرند. چالش آنها توصیف سیاست‌هایی است که به ما اجازه خواهد داد با هزینه‌ای معقول، زیر این آستانه باقی بمانیم. برای انجام این کار اقتصاددانان باید رفتار عاملان اقتصادی (بنگاه‌های اقتصادی، ارگان‌های دولتی، و خانوارها) را که گاز گلخانه‌ای منتشر می‌کنند مدل‌سازی کنند. برای شروع تحلیل، آنها فرض می‌گیرند - اسمش را فرضیه می‌گذارند - انتخاب همه عاملان اقتصادی عقلانی خواهد بود: اگر هزینه جلوگیری از آلودگی، بیشتر از هزینه‌ای باشد که آنها برای انتشار آلاینده‌ها می‌پردازند، پس آلوده کردن محیط را انتخاب خواهند کرد، در غیر این صورت، از میزان آلودگی محیط خواهند کاست؛ به بیان دیگر، آنها طبق نفع شخصی مادی خود عمل خواهند کرد.

گام بعدی در مدل‌سازی رفتار، تجزیه و تحلیل هنجاری مقررات‌گذاری است. اقتصاددانان می‌پرسند با چه ترتیباتی احتمال می‌رود آن نتیجه‌ای به بار آید که مطابق میل تنظیم‌گر باشد. دوباره، فرضیه ساده حتی ساده‌انگارانه‌ای را می‌پذیریم تا درک اولیه‌ای از آنچه در جریان است، پیدا کنیم. هدف مفروض این است که سیاست محیط‌زیستی را با کمترین هزینه اجرا کنیم. در غیر این صورت، این سیاست قدرت خرید مصرف‌کنندگان را کاهش خواهد داد، از قدرت رقابتی کسب‌وکارها می‌کاهد و اشتغال را کاهش می‌دهد - و نیز اشتیاق و توان ترغیبی لابی‌گرهایی را که با این نوع سیاست محیط‌زیستی مخالف هستند افزایش می‌دهد.

اگر تنظیم‌گران شناخت کافی درباره هر کسب‌وکاری را داشتند، می‌توانستند رویکردی

«اداری» برگزینند و خیلی ساده به بنگاه دستور دهند هر زمان هزینه آلوده نکردن به کمتر از میزان معینی رسید، آلودگی را متوقف کند. اگر این رویکرد اقتباس می‌شد، این میزان هزینه باید برای نگه‌داشتن افزایش درجه حرارت زمین زیر آستانه پیشینه تعیین می‌شد. اما بعید است تنظیم‌گران اطلاعات کافی داشته باشند تا این رویکرد را برگزینند. در این حالت، تحلیل اقتصادی نشان می‌دهد که بهتر است جامعه به بنگاه اعتماد کند تا هرگونه صلاح می‌داند تصمیم بگیرد و با ملزم کردن بنگاه به پرداخت مالیات بر کربن یا خرید مجوزهای انتشار آلودگی قابل مذاکره، او را مسئول آلوده کردنش کنیم.^۱ سابقه این تحلیل به اثر علمی اقتصاددان انگلیسی، آرتور سسیل پیگو باز می‌گردد که نخستین بار در ۱۹۲۰ منتشر شد؛ نتیجه آن به توصیه‌های سیاست‌گذاری اقتصادی سراسری منجر شد که کمک بسیاری به موفقیت سیاست‌گذاری محیط‌زیستی در ۳۰ سال گذشته کرده است.

اما البته این تنها تقریبی اولیه است. عاملان اقتصادی دقیقاً آن‌گونه که ما توصیف کرده‌ایم رفتار نمی‌کنند. آنها همیشه اطلاعات لازم را ندارند تا تصمیمات اقتصادی خوبی بگیرند (مثلاً درباره میزان مالیات بر کربنی که کسب‌وکار آلاینده‌کننده از حالا تا بیست سال بعد مجبور خواهد بود پردازد). آنها همچنین شاید همیشه سودهای اقتصادی خویش را پیشینه نکنند. این عاملان شاید وجدان و آگاهی اصیل محیط‌زیستی داشته باشند، یا که بخواهند جلوی همسایگان یا همکاران‌شان تظاهر به خوب بودن کنند. یک شرکت شاید مایل باشد مسئولیت اجتماعی بیشتری برعهده گیرد.^۲

بنابراین تحلیل عمیق‌تر مستلزم ملاحظه ترجیحات اجتماعی عاملان اقتصادی و ماهیت ناقص اطلاعات آنها است. پس عوامل مرتبط بشمار دیگری از قبیل اعتبارمندی تعهد دولت، عدم قطعیت علم اقلیم‌شناسی، نوآوری، مذاکرات بین دولت‌ها، مسائل جغرافیای سیاسی، و غیره وارد بازی می‌شوند. غنی ساختن تحلیل همچنین مستلزم آزمون کردن فرضیه‌های زیربنایی است. برای مثال توصیه به استفاده از ابزار اقتصادی مانند مالیات بر کربن یا حقوق انتشار آلودگی قابل مذاکره، به جای رویکرد اداری بررسی مورد به مورد، بر مبنای این فرضیه است که مقررات‌گذاران اطلاعات کافی ندارند (یا شاید رویکرد مورد به مورد باعث می‌شود تا مقررات‌گذاران بی‌اخلاق

۱. برای جزئیات بیشتر به فصل هشت بنگرید.

۲. به فصل هفت بنگرید.

امتیازات ویژه‌ای به دوستان خود یا گروه‌های فشار قدرتمند اعطا کنند). اگرچه این استدلال با توجه به آنچه بر سر زبان‌ها افتاده است به نظر توجیه‌پذیر می‌آید، یادمان نرود که چیزی بیش از یک فرضیه نیست. ما می‌توانیم یک فرضیه را مستقیماً بررسی کنیم یا با بررسی پیامدهایش آن را به شکل غیرمستقیم به اثبات برسانیم. اقتصاددانان با بررسی‌های تجربی که انجام داده‌اند نشان می‌دهند بسته به نوع آلاینده، استفاده از رویکرد اداری، هزینه سیاست اکولوژیک را بین ۵۰ تا ۲۰۰ درصد افزایش می‌دهد. این نتایج، فهم شهودی ما را تایید می‌کند که تنظیم‌گران اطلاعات ناکاملی درباره بهترین روش‌های کاهش آلودگی دارند.

فرمول‌بندی نظری

با بازگشت به موضوع کلی مدل‌سازی اقتصادی، بخش زیادی از دشواری این تمرین فکری به تعریف قلمرو آن مربوط می‌شود. از آنجا که در نظر گرفتن همه‌چیز، کاری شدنی نیست، باید بین آنچه که مهم است و آنچه صرفاً بر سر زبان‌ها افتاده است (و بنابراین با اطمینان کامل می‌توان نادیده گرفت) تفاوت بگذاریم. ثابت شده که تجربه پژوهشگران و بحث‌هایی که آنها با اهل فن می‌کنند در این مرحله خیلی مفید است، حتی اگر - به محض اینکه مساله بهتر درک شد و در صورت امکان، به طور تجربی کندوکاو شد - در نهایت لازم باشد به فروض اولیه مدل بازگردیم. بنابراین هر مدلی در بهترین حالت استعاره‌ای (و در بدترین حالت کاریکاتوری) از واقعیت خواهد بود.

هنگامی که اقتصاددان یک مدل می‌سازد، می‌خواهد مدلی از سازمان درونی یک بنگاه، رقابت در بازار، یا سازوکار اقتصاد کلان باشد، نیازمند توصیفی از اهداف تصمیم‌گیران، همچنین فرضیاتی درباره رفتار آنها است. برای مثال، من به عنوان تقریب اول می‌توانم فرض کنم بنگاه‌های صاحب سرمایه به دنبال بیشینه کردن سود خود هستند تا سهامداران خویش را راضی نگه دارند؛ البته این محاسبه ویژگی بین‌زمانی دارد.^۱ اغلب این‌گونه است که منافع بلندمدت بنگاه در گرو فدا کردن منافع کوتاه‌مدت

۱. جریان‌های مالی مستقیماً قابل مقایسه نیستند چون در زمان‌های متفاوت محقق می‌شوند، در جمع‌بندی نهایی به یک رقم واحد می‌رسیم. برای رسیدن به رقم واحد از نرخ بهره r استفاده می‌کنیم که بیانگر بده‌بستان بین یک دلار امروز و یک دلار به علاوه r دلار یک سال بعد است (این یک نوع ساده‌سازی است، سایر عوامل از قبیل ریسک یا تنزیل سودهای دورتر را می‌توان وارد بازی کرد. به‌ویژه به این کتاب بنگرید:

Gollier, Christian, "Pricing the Planet's Future? The Economics of Discounting in an Uncertain World," Princeton: Princeton University Press, 2012.

است (برای مثال با توجهی که به منافع کارکنان، تامین کنندگان یا مشتریان نشان می‌دهد و با هزینه کردن برای تجهیزات یا تعمیر و نگهداری)، سود بیشتری را در بلندمدت به دست می‌آورد. اگر لازم باشد می‌توانیم فرضیه ساده‌انگارانه پیشینه کردن سود از سوی بنگاه را با دانش عظیم درباره حاکمیت کسب‌وکارها و اثرات مشوق‌های پیشنهادشده به مدیرعامل و هیات‌مدیره پالایش کنیم. با این شیوه، می‌توان رفتاری را که متمایز از چارچوب تحلیلی پیشینه کردن سود است درک کرد و آن را در تحلیل خود گنجانید - برای مثال با تاکید بر اینکه رهبران کسب‌وکار شاید در واقعیت امر، سودهای کوتاه‌مدت را به قیمت از دست دادن سودهای بلندمدت روی هم بیفزایند.

تا جایی که به رفتار مربوط می‌شود، به خاطر آورید فرض اولیه ما این بود که تصمیم‌گیران با توجه به اطلاعات محدودی که در دسترس آنها است به شیوه عقلانی عمل می‌کنند (یعنی همان‌طور که فرض شد به بهترین و بیشترین منافع خویش توجه دارند). دوباره، به لطف پژوهش‌های اخیر درباره رفتار که عقلانیت محدود یا محصور را به نمایش می‌گذارد، می‌توانیم این تحلیل پایه را پالایش کنیم. سرانجام، نیاز به مدل‌سازی شیوه‌ای داریم که در آن چندین عامل اقتصادی، برای مثال رقبای بازار، تعامل می‌کنند. بدین منظور، نظریه بازی‌ها ابزار مفیدی است (که به آن بازخواهم گشت).

این مدل جمع‌وجور و حتی ساده‌انگارانه به ما اجازه می‌دهد تا از یک سو پیش‌بینی کنیم چه اتفاقی در یک بازار یا کل اقتصاد خواهد افتاد و از سوی دیگر توصیه‌هایی برای تصمیم‌گیران خصوصی یا عمومی (به عبارت دیگر، برای سیاست‌گذاری اقتصادی) تدوین کنیم. علم اقتصاد بیشتر از سایر علوم اجتماعی ادعای هنجاری بودن می‌کند؛ این علم سودای «تغییر جهان را دارد.» تجزیه و تحلیل رفتار فردی و جمعی و یافتن الگوهای معین در آن مهم است؛ اما هدف غایی همان سیاست‌گذاری اقتصادی است. بنابراین، علم اقتصاد هزینه‌ها و فایده‌های سیاست‌های بدیل را مقایسه می‌کند. این علم می‌توانست در مرحله گزینش راهکاری که بیشترین منفعت خالص (منافع منهای هزینه‌ها) را به جامعه می‌دهد، متوقف شود. اگر امکان جبران خسارت از طریق پرداخت‌های انتقالی به کسانی که از این سیاست زیان دیده‌اند وجود داشت، این رویکرد درست بود. در غیاب چنین پرداخت‌های انتقالی، تجزیه و تحلیل پیچیده‌تر می‌شود، چون تصمیم‌گیران عمومی باید به بهروزی عاملان مختلف وزن دهند، و

تصمیم بگیرند به کدام یک از آنها می‌خواهند اولویت دهند.

اگرچه این مدل‌ها جمع‌وجور و ساده‌انگارانه هستند با این حال تجزیه و تحلیل آنها فعالیتی کاملاً پیچیده است. انتقاد کردن کار آسانی است اما هنر مدل‌سازی کار سختی است و اگر هیچ بدیل شدنی وجود نداشته باشد، انتقاد از مدل خیلی مفید نیست. متعاقب آن، اگرچه بحث و جدل‌ها در اتاق‌های همایش و سالن‌های سخنرانی زنده و پویا هستند، اگرچه ارزیابی داوران ناشناس در ژورنال‌های حرفه‌ای بین‌المللی اغلب بی‌رحمانه صورت می‌گیرد، و اگرچه جامعه دانشگاهی توافق دارد که زیر سوال بردن نظریه‌ها ضروری است، انتقاد کردن تنها در صورتی واقعا مفید است که سازنده باشد.

رویکرد اقتصاددانان از نوع «فردگرایی روش‌شناسانه» است که مطابق با آن پدیده‌های جمعی نتیجه رفتار فردی هستند و در عوض بر رفتار افراد تاثیر می‌گذارند. فردگرایی روش‌شناسانه کاملاً سازگار با (و شاید حتی گریزناپذیر به) درک و تحلیل دقیق از پدیده‌های گروهی است. عاملان اقتصادی به انگیزه‌ها واکنش نشان می‌دهند، برخی از این انگیزه‌ها از گروه‌های اجتماعی حاصل می‌شود که به آنها تعلق دارند: عاملان اقتصادی تحت نفوذ هنجارهای اجتماعی هستند؛ آنها با فشار همنوایی با جمع و پیروی از مدها مواجه هستند، هویت‌های چندگانه برای خود تعریف می‌کنند، با جمع معاشرت دارند، تحت نفوذ افرادی هستند که مستقیم یا غیرمستقیم در شبکه‌های اجتماعی با آنها ارتباط دارند، و تمایل به اندیشیدن مانند سایر اعضای جوامع محلی خود را دارند.^۱

آزمون‌های تجربی

به محض اینکه یک نظریه تدوین شد و دلالت‌های آن درک شد، نیاز به آزمون استحکام نتایج آن در برابر فرضیه‌های اولیه است و تا جایی که ممکن باشد، فرضیه‌ها و پیش‌بینی‌های مدل آزمون می‌شود. دو نوع آزمون قابل تصور است (اگر «آزمون عقل سلیم» را هم شامل کنیم سه آزمون می‌شود). اگر مقدار زیادی از داده‌های گذشته در دسترس بوده و کیفیت کافی داشته باشند، می‌توان پیش‌بینی‌های مدل را به آزمون‌های

۱. اینجا امکان نام بردن از صدها یا هزاران مقاله‌ای که به این موضوع در ادبیات علم اقتصاد اختصاص یافته است، نیست. برای مرور خیلی محدود از منابع، خواننده علاقه‌مند می‌تواند به مقاله‌هایی که من با رولاند بناو در باره هویت و هنجارهای اجتماعی نوشتیم مراجعه کند.

اقتصادسنجی سپرد. اقتصادسنجی کاربرد آمار در علم اقتصاد و به طور کلی تر در علوم اجتماعی است؛ این علم درجه اطمینانی را که در رابطه بین چند متغیر می‌توان داشت، تعیین می‌کند.

اما شاید داده‌ها ناکافی باشند یا جهان آن‌چنان تغییر کرده باشد که داده‌های گذشته راهنمای قابل اتکایی برای زمان حال نباشند. برای مثال، هنگامی که دولت‌ها در دهه ۱۹۹۰ تصمیم گرفتند امواج و طیف‌های رادیویی را به حراج گذارند (به جای اینکه به رایگان واگذار کنند، آن‌گونه که اغلب در گذشته این کار را کرده بودند)، مجبور بودند در دو مرحله پیش بروند. از دیدگاه نظری، آنها باید تصمیم می‌گرفتند بهترین روش فروش طیف‌ها در چندین منطقه جغرافیایی چیست، با علم به اینکه شرکت‌های مخابراتی شاید به بخشی از طیف علاقه‌مند باشند در حالی که بخش‌های به هم پیوسته وجود داشت. به علاوه، به محض اینکه دولت تصمیم به حراج می‌گرفت، باید مطمئن می‌شدند که آیا کسب‌وکارها سازوکار فروش را واقعاً درک می‌کنند- و نیز اینکه آیا اقتصاددانانی که حراج را طراحی می‌کردند به جزئیاتی که می‌توانست هنگام اجرا مهم باشد توجه داشتند یا آن را نادیده می‌گرفتند. (برای مثال آیا آنها این احتمال را در نظر می‌گرفتند که خریداران سعی در دستکاری سازوکار حراج دارند؟) با وجود این دلایل بود که هر دو اقتصاددانان و دولت‌ها پیش از اینکه طیف‌های رادیویی را به فروش گذارند آزمایش‌هایی انجام دادند تا این نظریه را بیشتر ارزیابی کنند. حراج‌ها از آن هنگام مقدار زیادی پول به خزانه عمومی کشورها سرازیر کرده‌اند (فقط در آمریکا ۶۰ میلیارد دلار از ۱۹۹۴ تا کنون).

دو بدیل در برابر اقتصادسنجی استاندارد وجود دارد: آزمایش در میدان عمل و آزمایش در آزمایشگاه. در آزمایش میدانی، نمونه‌ای از افراد را در معرض «آزمایش» در محیطی قرار می‌دهند که متمایز از محیطی است که نمونه «کنترل شده» قرار دارد، تا تفاوت در رفتار و در نتیجه پیامدها را تحلیل کنند. آزمون با استفاده از نمونه‌گیری تصادفی^۱، رویه‌ای امتحان‌شده در فیزیک، علوم اجتماعی، بازاریابی، و پزشکی است (در مورد آخر، برای آزمون‌های کلینیکی داروها و واکسن‌ها). برای نمونه به یاد آوریم که در سال ۱۸۸۲، لوئی پاستور به شکل تصادفی یک گله پنجاه‌تایی گوسفند را به دو گروه کوچک‌تر

۱. طبیعی است که نمونه‌گیری باید واقعاً تصادفی باشد. اگر سوزن‌های آزمایش در آزمون‌های کلینیکی به شکل خودگزینی باشند این ویژگی را نخواهیم داشت؛ آنهایی که خود تصمیم می‌گیرند در این آزمون شرکت کنند معمولاً ویژگی‌هایی متفاوت از ویژگی‌های کل جامعه دارند.

تقسیم کرد - یکی واکسینه شده، دیگری نشده- و به همه آنها یک سیاه زخم برای آزمون واکسنی جدید تزریق شده بود.

برخی اوقات نمونه به شکل طبیعی به دو بخش تقسیم شده است؛ در این صورت است که از «آزمایش طبیعی» سخن می‌گوییم- برای مثال دوقلوهای همسانی که هنگام تولد جدا شدند و در خانواده‌های متفاوتی بزرگ شده‌اند. آنگاه دانشمند اجتماعی می‌تواند ویژگی‌های ذاتی را از ویژگی‌های به دست آمده از محیط اجتماعی متمایز کند. مثال دیگر هنگامی است که سرنوشت شخص را نه انتخاب‌های وی، که به ویژگی‌ها یا شرایط فردی بستگی دارد، بلکه یک بخت‌آزمایی مشخص می‌کند (برای مثال، پذیرفتن دانش‌آموزان در مدرسه یا تخصیص داوطلبان خدمت سربازی به واحدهای مربوط به آنها).^۱

اقتصاددانان یک روش‌شناسی برای آزمون‌های تصادفی کنترل‌شده بسط داده و پیاده کرده‌اند. آنها با استفاده از گروه‌های کنترل و آزمایش به بررسی مواردی مانند تاثیر تعرفه‌های جدید برق، فرم‌های جدید بیمه درمانی، یا روش‌های پشتیبانی از بیکاران می‌پردازند. این رویکرد از قرار معلوم می‌خواهد نقش به‌ویژه مهمی در اقتصاد توسعه ایفا کند.^۲ یک مثال مشهور از این روش برنامه پروگرسا^۳ است که در سال ۱۹۹۷ در مکزیک برای مبارزه با فقر اجرا شد. در این برنامه به شرطی به مادران پول داده می‌شود که آنها اجازه دهند کل اعضای خانواده زیر نظارت پزشکی قرار گیرند، بچه‌ها مرتب در مدرسه شرکت کنند و قول دهند که بخشی از بودجه خانواده به مصرف غذا اختصاص می‌یابد. این برنامه با استفاده از آزمون تصادفی کنترل‌شده ارزیابی شد. به طور مشابه، وضعیت‌های را که در یک مدل نظری فهم و درک شد می‌توان در

۱. مورد دیگر از نمونه‌گیری تصادفی، جنسیت کودکان به دنیا آمده یک زوج است (یا بود). برای مثال، بررسی اینکه چگونه تعداد کودکان یک زن بر شغل وی اثر می‌گذارد کار دشواری است: آن مادری که از ارتقای شغلی منتفع می‌شود شاید تصمیم بگیرد بچه کمتری بیاورد یا سال‌های بعدتر بچه‌دار شود. پس رابطه علی روشن نیست: آیا داشتن بچه باعث شده است تا مادر شغل خود را فدای بچه کند، یا برعکس، موفق بودن مادر در شغل است که باعث می‌شود تا بچه کمتری بیاورد؟ اما این واقعیت که یک خانواده دارای دو پسر یا دو دختر، احتمال بیشتری می‌رود بچه سوم هم بخواهد این امکان را می‌دهد که به سمت تحلیل علیت برویم. برای مثال بنگرید به:

Josh Angrist and William Evans, "Children and Their Parents' Labor Supply: Evidence from Exogenous Variation in Family Size." *American Economic Review*, 1998, vol. 88, no. 3, pp. 450-477.

۲. به‌ویژه بنگرید به کتاب «اقتصاد فقیر: بازانندی بنیادی در شیوه مبارزه با فقر جهانی» نوشته آبیجیت بنرجی و استر دوفلو با ترجمه جعفر خیرخواهان و مهدی فیضی که انتشارات دنیای اقتصاد در سال ۱۹۹۲ منتشر کرد، و به‌شکل کلی‌تر به کارهای پیشاتازانه این پژوهشگران که در دانشگاه ام‌آی‌تی تدریس می‌کنند، مراجعه کنید.

آزمایشگاه با داشتن موضوع آزمایش (دانش آموز، افراد عادی، افراد کارشناس) بازتولید کرد، مداخلاتی انجام داد و مشاهده کرد که چه اتفاقی می افتد. این شیوه آزمایش کردن در آزمایشگاه توانست جایزه نوبل سال ۲۰۰۲ را برای دنیل کانمن روانشناس و ورنون اسمیت اقتصاددان به ارمغان آورد. در آزمایش مشهوری که ورنون اسمیت انجام داد بازارهایی از قبیل بازارهای اوراق بهادار یا کالاها تحلیل شدند. او شرکت کنندگان را به دو دسته مساوی تقسیم کرد: فروشندگان (که یک واحد کالا برای فروش داشتند) و خریداران (که یک واحد کالا می توانستند بخرند). بازیگرانی که هیچ چیز مبادله نمی کردند، هیچ چیزی دریافت نمی کردند به استثنای مبلغ اولیه ای که آنها برای شرکت در این آزمایش پرداخته بودند. منافعی که سایر شرکت کنندگان می توانستند علاوه بر این مبلغ اولیه از طریق مبادله کالاهای خود به دست بیاورند را آزمایش کننده تعیین کرده بود (و نیز در هر گروهی فرق داشت) - آنها را با قرعه کشی تعیین می کردند). برای مثال یک خریدار ممکن است نفعی معادل ۱۰ منهای قیمت ($10-P$) ببرد، که P قیمت پرداختی او و ۱۰ بیانگر میزان تمایل به پرداخت وی است (یعنی بیشینه مبلغی که او مایل به پرداخت است تا وارد این معامله شود). به طور مشابه، فروشنده مثلاً مبلغ ۴ را به هزینه تولید اختصاص می داد، به طوری که اگر که کالایش را به قیمت P می فروخت، از این آزمایش با نفع قیمت منهای ۴ یعنی ($P-4$) بیرون می آمد. برون داد نظری قیمت P^* است چنان که تعداد فروشندگان با هزینه های کمتر از P^* را با تعداد خریداران مایل به پرداخت بیش از P^* برابر می کند. آنگاه گفته می شود که این بازار در تعادل است. اما چه اتفاقی می افتد وقتی فروشندگان و خریداران فقط ارزش گذاری های خودشان (هزینه یا تمایل به پرداخت) را می دانند و مجبورند پیشنهادهایی برای خرید و فروش ارائه دهند؟ جزئیات مقداری تفاوت ایجاد می کند، اما نتیجه کلاسیکی که ورنون اسمیت به دست آورد این بود که اگر تعداد کافی خریدار و فروشنده وجود داشته باشد، قیمت ها و مقادیر واقعا به سمت تعادل رقابتی نظری همگرا می شوند.^۱ سرانجام، بسیاری از آزمایش های انجام

۱. این مساله لزوماً درست نیست اگر قرارداد بین فروشندگان و خریداران ناکامل باشد؛ یک شرط مهم این است که شرایط مبادله به روشنی تصریح شده باشد. آزمون های آزمایشگاهی انجام شده است که نشان می دهد مازاد «کارگران» با توجه به تعداد «مشاغل» وجود دارد. اگر تلاش به وظیفه ای که در قرارداد تصریح شده است، تعمیم داده شود، کارفرمایان سعی می کنند به عمل متقابل کارگران متوسل شوند (به فصل پنج بنگرید) و حقوق بالاتر نسبت به حقوقی که لازم است تا برای جذب کارگر پیشنهاد شود را پیشنهاد دهند. برای مثال بنگرید به

Ernst Fehr and Armin Falk, "Wage Rigidity in a Competitive Incomplete Contract Market," *Journal of Political Economy*, 1999, no. 107, pp. 106-134.

گرفته در آزمایشگاه سعی در اندازه‌گیری کارآمدی سیاست‌های عمومی یا راهبردهای کسب‌وکار دارند، در حالی که آزمایش‌های دیگر سعی در آزمون این نکته دارند که آیا رفتار دنیای واقع با رفتاری که نظریه اقتصادی پیش‌بینی می‌کند، همخوانی دارد: برای مثال، آیا قیمت‌دهنده‌ها واقعا می‌فهمند که آنها در سازوکارهای حراج متفاوت باید چه راهبردی را برگزینند؟^۱

آزمایش‌های آزمایشگاهی - که تصادفی نیز هستند- را خیلی آسان‌تر می‌توان تکرار کرد و نسبت به آزمایشی که در میدان عمل انجام می‌شود، اجازه اعمال کنترل بیشتری بر محیط عاملان آزمایش می‌دهد. آنها شبیه آزمون‌هایی هستند که مهندسان در تونل باد انجام می‌دهند. ایرادش این است که چنین محیطی مصنوعی‌تر از آزمایش میدانی است.

آزمایش‌هایی که در آزمایشگاه و در میدان عمل انجام می‌شود صرفا در اقتصاد و روانشناسی استفاده نمی‌شوند، بلکه در سایر علوم انسانی و اجتماعی، به‌ویژه در علوم سیاسی نیز مورد استفاده قرار می‌گیرند، و بدین ترتیب کمک می‌کنند تا درک ما از تصمیم‌گیری مدیران بهبود یابد.

آیا اقتصاد علم است؟

رشته اقتصاد را اگر به معنای زیر بگیریم یک علم است.^۲ فرضیه‌هایش صریح هستند، به این معنا که در را به روی انتقاد باز کرده‌اند، و نتیجه‌گیری‌ها و میدان عمل آنها از استدلال منطقی که کاربرد روش استنتاجی باشد، پیروی می‌کنند. این نتایج را سپس می‌توان با استفاده از ابزار علم آمار آزمون کرد. از طرف دیگر، اقتصاد در ردیف علوم دقیقه نیست، چون پیش‌بینی‌های آن اساسا از آن دقتی که در پیش‌بینی‌های علم مکانیک اجرام آسمانی سراغ داریم برخوردار نیست. اقتصاددانان نیز مانند زلزله‌شناس‌ها که زمین لرزه‌ها را بررسی می‌کنند یا پزشکان که نگران احتمال حمله قلبی یک بیمار هستند، در مورد پیش‌بینی بحران بانکی یا بحران ارزی، معمولا عملکرد بهتری در خصوص شناسایی

۱. برای مروری کلی بنگرید به

Steven Levitt and John List, "Field Experiments in Economics: The Past, the Present, and the Future," European Economic Review, 2009, vol. 53, pp. 1-18.

۲. برای تاملات اخیر درباره جایگاه علمی علم اقتصاد، این کتاب را توصیه می‌کنم

Dani Rodrik, Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science (New York: Norton, 2016).

عوامل موثر بر این بحران دارند تا اینکه تاریخ مشخصی برای وقوع آن بحران مشخص کنند یا حتی تعیین کنند که این بحران اساساً رخ خواهد داد یا خیر. من در چندین فرصت به مقوله پیش‌بینی برخواهم گشت، اما مفید است در اینجا تاکید کنم دو مانع برای پیش‌بینی‌پذیری وجود دارد. نخستین مورد در بیشتر علوم رایج است: نبود داده‌ها یا درک جزئی از پدیده. برای مثال، اقتصاددانان فقط یک دانش جزئی از ترازنامه واقعی بانک یا صلاحیت و اهداف واقعی تنظیم‌گر بانکی پیدا می‌کنند؛ آنها این واقعیت را درک می‌کنند که مواجهه دوطرفه با ریسک در میان بانک‌ها و سایر موسسات مالی، پس از ورشکستگی یکی از آنها، شاید به اثر دومینو و بحران سیستمی منجر شود بدون اینکه آنها واقعا از پویایی‌های پیچیده‌ای که چنین بحرانی را تکثیر می‌کند سردر بیاورند.

مانع دوم پیش‌بینی‌پذیری که مختص علوم اجتماعی و انسانی است. در شرایطی خاص، حتی اگر اقتصاددانان همه اطلاعات مرتبط را داشته باشند و وضعیت را کاملاً درک کنند، هنوز هم احتمالش هست که پیش‌بینی کردن برای‌شان دشوار باشد. این واقعیت که انتخاب‌های من به انتخاب‌های شما بستگی خواهد داشت یک «نااطمینانی راهبردی» برای مشاهده‌گر ایجاد می‌کند (یعنی مشکل در پیش‌بینی اینکه هر کدام چگونه رفتار خواهند کرد). این همان جهان «پیش‌گویی‌های خود-محقق‌شونده» و «تعدادهای چندگانه» است که مثال‌های بیشتری را در این کتاب خواهیم آورد،^۱ و اینکه می‌تواند باعث هجوم به یک بانک یا حمله به یک ارز شود. عجالتاً باید توجه کنیم که مضمون برگشت‌پذیری^۲ در سیاست‌گذاری اقتصادی به معنای تمایل شهروندان به هماهنگ کردن انتخاب‌های خویش و تشکیل گروه‌های فشار برای اعمال نفوذ بر تصمیم‌گیری سیاسی است. اگر من به‌تنهایی اقدام کنم و تصمیم به ساختن خانه‌ام در نزدیکی فرودگاه بگیرم، چنین کاری نمی‌تواند جلوی گسترش فرودگاه در آینده را بگیرد، بنابراین من هم علاقه‌ای به ساختن خانه در آنجا نخواهم داشت. از طرف دیگر، اگر آدم‌های زیادی در نزدیکی فرودگاه ساخته باشند، یک قدرتمند قادر خواهد بود جلوی گسترش فرودگاه را بگیرد، و بنابراین اینک من انگیزه برای ساختن خانه‌ام در آنجا را خواهم داشت. بنابراین پیش‌بینی رفتار جمعی مستلزم این است که درک کنیم چگونه مردم راه‌هایی برای هماهنگ شدن پیدا خواهند کرد.

۱. با بحث نظریه بازی در این فصل شروع می‌شود. همچنین بنگرید به فصول ۱۰ و ۱۱.

جهان کوچک اقتصاد دانشگاهی

معتبرسازی و به چالش کشیدن دانایی

همان‌طور که در همه رشته‌های علمی دانشگاهی صادق است، پژوهش‌فرآیند همکاری و خلق مشترک چیزی جدید از طریق بحث و مجادله با همکاران، در همایش‌ها و کنفرانس‌ها، و در نشریات علمی است. این بحث و مجادله‌ها خیلی هم شدید است. حقیقتاً، اساس پژوهش تمرکز بر پدیده‌هایی است که خیلی خوب درک نشده‌اند، و درباره این است که واگرایی نظرات در کدام حوزه‌ها آشکارتر است. براساس اینکه نظریه‌ها چقدر محکم هستند و اینکه آیا شواهدی برای پشتیبانی از آنها وجود دارد یا خیر، روندهای غالب در پژوهش تغییر می‌کند. بنابراین، اقتصاد رفتاری ۲۵ یا ۳۰ سال پیش حوزه نسبتاً ناشناخته‌ای بود. اما برخی مراکز پژوهشی، از قبیل آنهایی که در دانشگاه‌های کلتک یا کارنگی ملون هستند شرط‌بندی هوشمندانه‌ای روی این حوزه نادیده گرفته شده کردند، و از آن زمان به بعد اقتصاد رفتاری بخشی از اقتصاد جریان اصلی شده است. دانشگاه‌های درجه یک صاحب آزمایشگاه‌هایی برای آزمایش در این زمینه و پژوهشگرانی هستند که خودشان را وقف این حوزه کرده‌اند.

اقتصادکلان مثال دیگری از بحث و مجادله و تکامل دانش در علم اقتصاد ارائه می‌دهد.^۱ تا میانه دهه ۱۹۷۰، این حوزه کاملاً تحت تسلط نظریه کینزی بود. آیا این نشانه یکدست بودن علم اقتصاد بود؟ خیر، چون در برخی دانشگاه‌های آمریکا، عمدتاً در غرب میانه، جنبشی پدیدار شد که آن را به چالش کشید.^۲ گروهی اقلیت هم قلمرو تجربی نظریه‌های موجود و هم مبانی آنها را زیر سوال بردند. برای مثال، مطابق با نظریه کینزی، افزایش مخارج دولت که با چاپ پول جدید تامین مالی می‌شود تقاضا برای نیروی کار را افزایش و بیکاری را کاهش می‌دهد. بنگاه‌ها برای استخدام کارگر باید با هم رقابت کنند که با بالا بردن دستمزدهای اسمی این کار را می‌کنند. هزینه‌های بالاتر دستمزد به شکل قیمت‌های بالاتر (تورم بیشتر) به مصرف‌کنندگان منتقل می‌شود. وجود رابطه عکس بین نرخ بیکاری و تورم درون اقتصاد را منحنی فیلیپس می‌نامند. محرک مالی و جهش هم‌زمان ناگهانی در تورم، دستمزد واقعی را پایین آورده و

۱. البته می‌توانستم مثال‌هایی از اقتصاد خرد نیز بیاورم.

۲. این چالش را اغلب «انقلاب انتظارات عقلانی» می‌نامند. پیشروان این نظریه ادوموند فلیس از دانشگاه کلمبیا و میلتون فریدمن از دانشگاه شیکاگو استدلال کردند از نظر کارفرمایان و کارگران کاملاً مطلع و عقلانی، آنچه مهم است فقط دستمزد واقعی است.

اشتغال را در اقتصادی که دچار بیکاری و چسبندگی دستمزد اسمی است (یعنی دستمزدی که با هزینه زندگی شاخص‌گذاری نشده است) بالا می‌برد؛ این سیاست همچنین با کاهش بدهی وام‌گیرندگان (به قیمت واقعی)، سپر بلایی برای آنها می‌شود، چون بدهی آنها معمولاً با قیمت‌های اسمی تسویه می‌شود. اما تشخیص این نکته دشوار نیست که با خلق سازمان‌یافته تورم نمی‌توان مصرف‌کنندگان، اعتباردهندگان یا کارکنان را برای مدتی طولانی گول زد. آنها خودشان را با شرایط جدید تطبیق می‌دهند: پس اندازکنندگان سعی می‌کنند آن دارایی‌هایی را که با تورم شاخص‌بندی نشده‌اند کمتر نگه دارند، یا درخواست نرخ‌های بهره بالاتری می‌کنند. به طور مشابه، کارکنان تقاضا می‌کنند حقوق‌های‌شان با تورم شاخص‌بندی شود (در واقعیت بسیاری از دولت‌های سراسر جهان با این مشکل روبرو شدند). همچنین به دلیل وجود رکود تورمی در دهه ۱۹۷۰ (ترکیب رشد اندک اقتصادی و تورم بالا) به نظر می‌رسید نظریه کینزی قدرت توجیه‌کنندگی ندارد.^۱

در همین ارتباط، یک پیرو مکتب کینزی در سبک قدیم فرض می‌کرد که انتظارات یکسره تطبیقی یا «پس‌نگرانه» هستند: عاملان اقتصادی روندهایی را که در گذشته مشاهده کردند برون‌یابی می‌کردند اما انتظارات‌شان از نوع «پیش‌نگرانه» نبود. مورد حباب مالی را در نظر بگیرید، یعنی یک دارایی که نسبت به ارزش بنیادی آن زیاده-ارزش‌گذاری شده است.^۲ کسانی حاضرند یک دارایی زیاده-ارزش‌گذاری شده را خریداری کنند که قصد فروش مجدد آن را داشته باشند و فکر کنند می‌توانند در زمان مناسب اقدام به فروش آن کنند. بنابراین آنها باید از خود پرسند آیا دیگر عاملان اقتصادی هم سرمایه‌گذاری خود در این دارایی را در آینده حفظ خواهند کرد و برای چه مدت زمان. به طور مشابه، مدیران دارایی که مجبور به انتخاب سررسید یک پرتفوی اوراق قرضه هستند (آنچه که دوره زمانی نامیده می‌شود)، یا کسانی که مجبور به تصمیم‌گیری در این باره هستند که آیا دارایی‌های خود را در برابر نوسان‌های نرخ بهره محافظت کنند، باید حدس بزنند که بانک مرکزی به چه شیوه‌ای نسبت به اوضاع اقتصاد واکنش نشان خواهد داد. یا مثلاً یک شرکت که تصمیم به سرمایه‌گذاری در خارج می‌گیرد یا درآمدهایش را به داخل بازمی‌گرداند باید عواملی را که باعث تغییر و تحول نرخ‌های

۱. در آن زمان فهم متعارف این بود که اقتصادها در هر زمان یا تورم یا بیکاری داشتند اما هم‌زمان با هر دو مواجه نمی‌شدند.

۲. به فصل ۱۱ بنگرید.

ارز در کوتاه‌مدت و بلندمدت می‌شود در نظر بگیرد. اینکه در نظریه کینزی هیچ نقشی به انتظارات پیش‌نگرانه داده نشده بود، حالت متناقض‌نمایی دارد چون این خود کینز بود که بحث «خوی حیوانی»^۱ را پیش کشید و استدلال کرد چنین روحیه‌ای انتظارات خوش‌بینانه را بازتاب می‌دهد و اقتصاد را مستعد بی‌ثباتی می‌کند.

اقتصاددانانی که اجماع کینزی را به چالش کشیدند آن مدل‌ها را پالایش کردند، آنها را پویاتر ساختند، و نیز اقتصادسنجی سری‌های زمانی را بسط و گسترش دادند که ابزار آماری مناسبی برای داده‌های اقتصاد کلان است. این اقتصاددانان هر کدام به نوبت مسلط شدند. اما مدل‌های آنها نیز محدودیت‌های خود را داشت: در بسیاری از این مدل‌های اقتصادکلان «نئوکینزین»، نظام مالی تقریباً غایب بود (یک حذف شگفت‌آور، چرا که اقتصادکلان همیشه بر سازوکار انتقال پولی توسط نظام بانکی و مالی تأکید داشته است) و توجهی اندک به حباب‌های مالی یا به مسائل کمبود نقدینگی در اقتصاد نشان می‌دادند.

امروزه، اقتصادکلان‌دانان چه کینزی یا غیرآن، با تلاش برای ترکیب دیدگاه‌های مکاتب متفاوت، روی بهبود مدل‌های خود کار می‌کنند تا درک ما را از مدیریت اقتصاد کلان بهبود بخشند.

ارزیابی پژوهش

اینکه پژوهش چگونه ارزیابی می‌شود، می‌تواند تخصیص منابع مالی بین پژوهشگران، آزمایشگاه‌ها یا دانشگاه‌ها را تعیین کند، بیانگر این باشد که آیا یک گروه پژوهشی خوب کار می‌کند یا خیر، و می‌تواند به دانشجویان کمک کند تا انتخاب‌های درستی کنند. چگونه باید کیفیت پژوهش در علم اقتصاد و سایر رشته‌های علمی را ارزیابی کنیم؟ با بیانی ساده، دو رویکرد نسبت به این مساله وجود دارد. خیلی ساده بگوییم یک رویکرد، براساس علم آمار و رویکرد دیگر بر بازمینی و داوری هم‌قطاران متکی است. عامه مردم از طریق «رتبه‌بندی آکادمیک دانشگاه‌های جهان»، که به رتبه‌بندی شانگهای مشهور است، چیزهایی درباره رویکرد آماری می‌دانند. هر ساله دانشگاه‌های همه‌جای جهان سراسیمه منتظرند ببینند تیم مستقر در دانشگاه جیانو تونگ آنها را چگونه رتبه‌بندی کرده است. اما آیا این طبقه‌بندی روشی مناسب برای رتبه‌بندی جهانی

1. animal spirits

دانشگاه‌ها است؟ رتبه‌بندی شانگهای (مانند هر رتبه‌بندی دیگری) نواقص خودش را دارد. برای مثال، هنگام اندازه‌گیری بهره‌وری، کیفیت آن دسته از ژورنال‌های علمی را که مقالات عالمانه‌ای منتشر می‌کنند به نحو مناسبی در نظر نمی‌گیرد. به علاوه، رتبه‌بندی به نفع آن دانشگاه‌هایی است که در بین اعضای هیات علمی خود برنده نوبل یا مدال فیلدز داشته‌اند؛ اما این شخصیت‌های مهم اگر در آن دانشگاه حضور نداشته باشند یا در حال حاضر به کار پژوهش و راهنمایی دانشجویان اشتغال نداشته باشند، چه کمکی به آنجا می‌کنند؟

با این تفصیلات، معیارها و انواع تحلیل‌هایی که یک سنجه خوب باید داشته باشد چه هستند؟ اول از همه، باید برای هر رشته علمی رتبه‌بندی‌هایی داشته باشیم، یعنی رتبه‌بندی در آن سطحی که با نیاز دانشجویان برای انتخاب یک دانشگاه، یا برای روسای دانشگاه که سعی در هدایت نهادهای علمی‌شان دارند، بیشتر ارتباط دارد. رتبه‌بندی شانگهای تا حدودی برحسب رشته علمی تجزیه شده است اما کافی نیست. از طرف دیگر، دانشجویانی که هنوز یک رشته برای تحصیل انتخاب نکرده‌اند به رتبه‌بندی در سطح دانشگاه نیاز دارند تا بتوانند نهادهای علمی جایگزین را با هم مقایسه کنند. بنابراین، به رتبه‌بندی‌های جهانی برحسب رشته علمی و دانشگاه نیاز داریم.

اندازه‌گیری بهره‌وری پژوهشگران وظیفه پیچیده‌ای است. یک روش اندازه‌گیری بهره‌وری علمی پژوهشگر برحسب تعداد مقالات منتشرشده وی است. اما نشریه‌ها با هم برابر نیستند؛ انتشار در یک نشریه متوسط معادل با انتشار در نشریات نیچر یا ساینس نیست. برای اینکه کیفیت متفاوت نشریات علمی دیده شود، بهترین رویکرد وزن دادن به مقالات منتشرشده با توجه به کیفیت نشریات است (که یا با ضریب نفوذ یا تاثیر نشریه سنجیده می‌شود) - از الگوریتمی براساس تعداد استنادات محاسبه می‌شود، مشابه با الگوریتمی که گوگل برای نتایج جست‌وجو استفاده می‌کند - یا توسط کمیته‌های کارشناسان اندازه‌گیری می‌شود). بهترین رتبه‌بندی‌ها همچنین به پژوهشگری که مقاله منتشرشده‌اش را با مشارکت تعداد همکاران زیادی نوشته باشد، اعتبار کمتری می‌دهند. اما محدودیت‌های این تمرین فکری، روشن هستند. خود نشریه یک نشانه از کیفیت است، اما مقالات با میزان اهمیت بسیار متفاوتی ممکن است در همان نشریه چاپ شود. به علاوه، تعداد مقالات منتشرشده، حتی وقتی با کیفیت نشریه وزن می‌گیرد در هر حال سنجه‌ای تقریبی از اهمیت پژوهش است. جرارد دبرو، آمریکایی فرانسوی تبار

که برنده جایزه نوبل سال ۱۹۸۳ شد، خیلی «پرکار» نبود اما مقالاتی که هر سه تا پنج سال منتشر می‌کرد خیلی تاثیرگذار بود.

رویکرد دوم برای اندازه‌گیری بهره‌وری پژوهش، روی تعداد استنادها حساب می‌کند، و نیز به استنادها مطابق با اهمیت منبع وزن می‌دهد (دوباره برحسب استنادهای آن شخصی که استناد کرده است اندازه‌گیری می‌شود - مشکلی که ریاضی‌دانان به عنوان مشکل نقطه ثابت بودن به رسمیت می‌شناسند). با این سنج، موریس آلیاس^۱، آخرین اقتصاددان بزرگ غیرانگلیسی زبان که به زبان اصلی خودش می‌نوشت و نخستین فرانسوی برنده جایزه نوبل اقتصاد (۱۹۸۷)، به نظر خیلی خوب نمی‌آمد. مهم‌تر اینکه، برخی زمینه‌ها اغلب بیشتر از دیگران استناد شدند، و استنادها به خودی خود معیاری برای کیفیت نیستند: موضوعات مناقشه‌برانگیز یا رسانه‌پسند اغلب بیشتر از موضوعات دیگر ارجاع داده می‌شوند. مورد افراطی تاریخ‌نگاران منکر هولوکاست را در نظر بگیریم که غالباً حاشیه‌ساز می‌شوند و بنابراین اغلب مورد ارجاع و تفسیر قرار می‌گیرند، اما به این معنا نیست که آنها اندیشمندان بزرگی هستند! پیمایش‌های مروری بر ادبیات در یک موضوع و کتاب‌هایی که پژوهش‌های انجام‌شده سایر اندیشمندان را جمع‌بندی می‌کنند (اگرچه خیلی مفیدند چون به غیرمتخصص اجازه می‌دهند به‌سرعت با آن‌ها آشنا می‌شوند) طبیعتاً اغلب استناد می‌شوند اما معمولاً بیانگر پیشرفت‌های چشمگیری در دانش نیستند. سرانجام اینکه استنادها با مقداری تاخیر ظاهر می‌شوند و این به زیان پژوهشگران جوان تمام می‌شود.

بنابراین رتبه‌بندی‌ها ایرادهای بسیاری دارند که بیشتر از این به آن نمی‌پردازم. در عین حال اگرچه من یکی از منتقدان سفت و سخت این رتبه‌بندی‌ها هستم، به‌شدت مدافع استفاده از آنها هم هستم. آیا من ضدونقیض حرف نمی‌زنم؟ نه واقعاً: در کشوری مانند آمریکا، جایی که مدیریت دانشگاه‌ها و صندوق‌های پشتیبانی مالی کاملاً بر عالی و بی‌نقص بودن تمرکز کردند، استفاده از این سنج‌های عینی کاربرد محدودی دارند (اگرچه رو به افزایش بوده است). برعکس، این سنج‌ها ابزاری ضروری برای شناسایی مراکز تعالی در بیشتر کشورهای اروپایی هستند. برای نمونه، فرانسه برخلاف رقبای اصلی‌اش در پژوهش و نوآوری، فرهنگ ارزیابی دانشگاهی ندارد تا بتواند تفاوت‌های محسوس در خلاقیت بین گروه‌های پژوهشی فرانسوی یا بین این گروه‌ها و بهترین موسسات جهانی را افشا کند. بنابراین اغلب برای دانشجویان و تصمیم‌گیران مشکل است که نوآورترین و سرشناس‌ترین موسسات پژوهشی

1. Maurice Allais

فرانسه در سطح بین‌المللی را شناسایی کنند. هنگامی رتبه‌بندی‌ها مهم می‌شوند که دچار کمبود دیگر اطلاعات مرتبط هستیم.

اکنون به مساله ارزیابی هم‌رتبه‌ای‌ها و حکمرانی خوب پژوهش دانشگاهی می‌پردازیم. صندوق‌های پشتیبانی مالی با مدیریت خوبی که دارند بودجه‌های پژوهشی را بر مبنای رقابتی از طریق هیات‌های ارزیابی مستقل مرکب از بهترین کارشناسان تخصیص می‌دهند. برای مثال در اروپا این کار را شورای پژوهش اروپا انجام می‌دهد و در آمریکا این وظیفه برعهده بنیاد ملی علوم و موسسه ملی سلامت است. اما برای چنین کاری، آنها باید بهترین افراد را ترغیب کنند تا ارزیابی را انجام دهند، کسانی که همیشه تقاضای بالایی برای خدمات‌شان در جاهای دیگر وجود دارد. این رویکرد برای اینکه واقعا کارآمد باشد نیازمند رویه‌ای است که خیلی زمان‌بر نباشد به علاوه این ضمانت که تصمیمات گرفته‌شده بازبین‌های همکار را صندوق پشتیبانی مالی اجرا خواهد کرد.

ارزیابی هم‌رتبه‌ای‌ها در فرآیند انتصاب استادان نیز حیاتی است. در کشورهایی که روی مرز پژوهش هستند، استادان هرچه بیشتر به شیوه زیر استخدام می‌شوند: نخست، گروه آموزشی درباره استخدامی‌های بالقوه، هم درونی و بیرونی، بحث می‌کند، حال چه آن نیروهای مستعد مربوط درخواست داده باشند یا نه. استادان گروه آموزشی (در اصل) مقالات اصلی نامزدها را خوانده‌اند. بحثی جدی (و محرمانه) درباره شایستگی‌های نسبی نامزدها در می‌گیرد. و سپس - این نکته اساسی است - امور اداری به عنوان «قهرمان کیفیت» عمل می‌کند. انتصاب به هر پست و مقام دائمی (یعنی استخدام دائمی) مشروط به بیش از دوازده ارزیابی تطبیقی کارشناسان خارج از دانشگاه است که رئیس دانشگاه، رئیس دانشکده یا مدیر مرتبط، تجزیه و تحلیل می‌کنند. از داوران بیرونی خواسته می‌شود کیفیت نامزد مرجح را با فهرستی از پژوهشگرانی که در جاهای دیگر و در همان موضوع کار می‌کنند مقایسه کنند. این رویه به رئیس دانشگاه یا رئیس دانشکده، که احیانا کارشناس آن حوزه علمی نیستند، اجازه می‌دهد تا چیزهای بیشتری بفهمند. بنابراین ایده بر کاهش دادن عدم تقارن اطلاعات بین مدیریت دانشگاه و گروه آموزشی است و بنابراین کیفیت استخدامی‌های پیشنهادی گروه آموزشی کنترل می‌شود. سایر کشورها، خصوصا آنهایی که روی مرزهای پژوهش نیستند در اقتباس حکمرانی دانشگاهی با دقت مشابه، خیلی خوب عمل می‌کنند.

نقاط ضعف و سوءاستفاده از ارزیابی دانشگاهی

این فرآیند که همکاران مقالات یکدیگر را می‌خوانند و ارزشیابی می‌کنند در قلب ارزیابی دانشگاهی جای دارد. مقالات دانشگاهی به سردبیران نشریه‌ها تسلیم می‌شود. سایر اندیشمندان این مقالات را به شکل ناشناس داوری می‌کنند تا تصمیم بگیرند آیا برای انتشار مناسب هستند یا خیر. اعضای هیات تحریریه نشریه بر مبنای گزارش‌های داوران، همچنین نتیجه‌گیری‌های خودشان، تصمیم می‌گیرند آیا مقاله را بپذیرند (معمولا پس از انتقال پاره‌ای درخواست‌ها به نویسنده برای بهبود مقاله) یا آن را رد کنند. اگر جامعه پژوهشی به نحو مناسب و برای انباشت دانش عملی کار می‌کند ارزیابی دقیق مقالات ضروری است: پژوهشگران احتمالا نمی‌توانند هزاران مقاله‌ای را که در حوزه کاری یا حتی در زیرحوزه آنها هر سال نوشته می‌شود بخوانند، چه برسد که بخواهند با هر میزان جزئیات مطالعه کنند. نشریات دانشگاهی وظیفه گواهی کیفیت داده‌های یک مقاله و صحت تحلیل‌های آماری، انسجام منطقی و جالب بودن نظریه آن، و چیز جدیدی را که مقاله به این رشته علمی می‌افزاید برعهده دارند.

اما نباید ساده‌لوح بود یا نگاه کاملاً آرمانی به این فرآیند داشت. این سیستم نقاط ضعف خود را دارد. یکی رفتار گله‌ای پژوهشگران است به این معنا که یک موضوع چه‌بسا توجه جامعه علمی را بیش از حد به خود جلب کند در حالی که موضوعات به همان اندازه مهم نادیده گرفته شوند. دیگری سوگیری به سمت منتشر کردن کار با ضریب «تاثیر» بالا است. بنابراین آن بررسی تجربی دقیقا تکرار شده از نتیجه قبلا منتشر شده، شانس بیشتری برای جلب توجه جامعه دانشگاهی و بنابراین علاقه‌مندی سردبیر یک نشریه را دارد، تا آزمایشی که نخستین بار است تجربه می‌شود به‌ویژه اگر نتیجه‌ای شگفت‌آور تولید کند. موضوع دیگر به ناممکنی تکرارپذیری برخی نتایج تجربی برمی‌گردد، هنگامی که سایر پژوهشگران با وجود تلاشی که می‌کنند نمی‌توانند نتایج مطالعات پیشین، حتی مطالعات شناخته‌شده را بازتولید کنند.^۱ برخی اوقات هم داورها خیلی ساده «سواری

۱. به‌ویژه بنگرید به سایت سلب اعتبار مقالات watch.com. برای مباحث بازتولید نتایج (برای مثال در روانشناسی) بنگرید به مقاله نشریه ساینس در ۲۸ اوت ۲۰۱۵

“Estimating the Reproducibility of Psychological Science”;

در پزشکی به مقاله PLOS One

“Does Publication Bias Inflate the Apparent Efficacy of Psychological Treatment for Major Depressive Disorder? A Systematic Review and Meta-Analysis of US National Institutes of Health-Funded Trials,” September 30, 2015.

در اقتصاد به مقاله

Andrew Chang and Phillip Li’s “Is Economics Research Replicable? Sixty Published Papers from Thirteen Journals Say ‘Usually Not,’” (Federal Reserve Board, 2015).

مجانمی» می‌گیرند. اگرچه فرض بر این است که داورها وقت خود را صرف ارزیابی پژوهش دیگران کرده و بنابراین به یک کالای عمومی کمک می‌کنند، این احتمال هست که آنها از اندیشیدن با عمق کافی درباره کیفیت، اصالت، و موضوعیت این کار پژوهشی سر باز زنند.

سرانجام البته در همه حوزه‌های دانشگاهی، مواردی گریزناپذیر از تقلب صریح وجود دارد. معمولاً اینها مستلزم داده‌های ساخته شده یا به نحو استثنایی، هک کردن تارنمای یک نشریه دانشگاهی برای تغییر دادن گزارش‌های داورها است. برخی اوقات نشریات این اشتباه را می‌کنند که از نویسنده مقاله می‌خواهند تا خودش داورها را پیشنهاد دهد، و آن فرد هم آدرس ایمیل دروغینی می‌فرستد که درخواست داوری به جای داور در نظر گرفته شده برای یک دوست فرستاده می‌شود!

به نظر من، تنها راهکار این مشکلات، آگاه شدن از آنها و تلاش برای محدود کردن آنها تا حد ممکن است. به تازگی در برخی جنبه‌ها شفافیت افزایش یافته است که الزام می‌کند داده‌ها به شکل علنی باشند و تعارض منافع احتمالی ابراز شود. وسوسه‌کننده است که بگوییم نظام داوری هم‌رتبه‌ای‌ها، همانند دموکراسی، بدترین نظام به استثنای دیگر نظام‌ها است. یکی از این نظام‌های بدیل، ارزیابی درونی است که با خطر تسخیر شدن از سوی منافع گروهی این نهادها روبه‌رو است و بنابراین ارزیابی بیرونی و داوری هم‌رتبه‌ای‌ها، شالوده ارزیابی دانشگاهی شده است.

اجماع نسبی و سلطه آمریکایی‌ها بر علم اقتصاد

انتقاد متداول از علم اقتصاد به درجه نسبتاً بالایی اجماع بین اقتصاددانان مربوط می‌شود، چیزی که دیگر دانشمندان اجتماعی را شگفت‌زده می‌کند. البته که درک و حس‌های گوناگونی نسبت به علم اقتصاد وجود دارد- تنها یک مثال بیاوریم، علم اقتصاد در ام‌آی‌تی به طور سنتی لیبرال‌تر^۱ و کینزی‌تر از آن چیزی است که در دانشگاه شیکاگو حاکم است، جایی که گروه اقتصاد آن محافظه‌کارتر و پول‌گرا است. با این حال درباره شیوه‌ای که

۱. لیبرال به معنای آمریکایی آن که با کاربردش در بقیه جهان تفاوت دارد. در سنت آمریکایی، لیبرال به کسی گفته می‌شود که از دولت فعال و مداخله‌گر استقبال می‌کند و خواهان حضور و مسئولیت بیشتر دولت در اقتصاد است. در بقیه جهان، لیبرال و لیبرالیسم دقیقاً معنایی خلاف این می‌دهد، یعنی آنچه یک لیبرال آمریکایی در واقع محافظه‌کاری conservatism می‌نامد. این نوع لیبرالیسم (غیرآمریکایی) از کاهش نقش دولت، حداکثرسازی آزادی فردی، آزادی اقتصادی و اتکا به بازار و تصمیم‌گیری غیرمتمرکز دفاع می‌کند. ریشه‌های فکری آن به متفکرانی مانند جان لاک، آدام اسمیت و جان استوارت میل باز می‌گردد و بر اهمیت حقوق مالکیت تاکید می‌ورزد و نقش دولت را در حد تسهیل‌گر و داور در جامعه مدنی می‌بیند. (م.)

باید پژوهش انجام شود اجماع وجود دارد. همان‌طور که پل سامونلسون سمبل علم اقتصاد ام‌آی‌تی تبیین کرد، بین او و همتایش میلتون فریدمن در شیکاگو در رابطه با اینکه پژوهش خوب از چه چیزهایی تشکیل می‌شود یک ارزن اختلاف وجود ندارد. هر دوی آنها موافقند که رویکرد کمی ضروری است (نظریه‌های صوری و آزمون‌های تجربی این نظریه‌ها)، بر اهمیت تجزیه و تحلیل علیت توافق دارند، و بر جنبه‌های هنجاری علم اقتصاد به عنوان علمی که هدفش خدمت به تصمیم‌گیری است تاکید دارند.

البته این اجماع روش‌شناختی به این معنا نیست که همه پژوهش‌های اقتصادی تدریجی جلو می‌روند و به شکل مکانیکی شیارهای قبلا علامت‌زده‌شده در این حرفه را شخم می‌زنند. برعکس، همان‌طور که رابرت سولو، نماد دیگر ام‌آی‌تی، تاکید کرد، پژوهشگران بیشتر اوقات با به چالش کشیدن باورهای جاری و شخم زدن شیارهای جدید، نام و نشانی برای خود می‌سازند.^۱ اکنون علم اقتصاد به چندین حوزه جدید تحلیل متکی است: چسبندگی قیمت، مسائل انگیزشی، رقابت ناقص، انتظارات نادرست، سوگیری‌های رفتاری و غیره. تکرار کنم اینها بحث‌های داغ و آتشین در اتاق‌های سمینار، نشریات علمی، و کنفرانس‌ها هستند و چه بهتر از این: با رودرویی مستقیم اندیشه‌ها و انتقادات بین همکاران است که هر کسی اجازه می‌یابد تا قدمی به پیش برود.

ضروری است رویکردهای متفاوت یکدیگر را بارور کنند، که این امر نیازمند جنبش و پویایی است. هیچ چیز بدتر از آن مکتب فکری نیست که دانشجویان خود را به تفسیر کارهای «استادان» خویش مشغول کند. یک رسم آنگلوساکسونی بسیار مفید در این رابطه ممنوعیت ازدواج درون فامیلی است: دانشجویان به محض دریافت مدرک دکتری خویش، باید به دنبال شغل در دانشگاهی دیگر باشند (آنها سال‌ها بعد می‌توانند به دانشگاه محل دانش‌آموختگی خود بازگردند). این ممنوعیت علاوه بر ترویج روابط بهتر بین استادان (که حالا دیگر برای جای دادن دانشجویان «خودشان» در گروه‌های آموزشی خودشان نمی‌جنگند)، دانشجویان را مجبور می‌کند تا ایده‌ها و رویکردهای جدیدی بیاموزند و گروه‌های آموزشی محل تحصیل‌شان هم مدرسان جدیدی را انتصاب می‌کنند که ویژگی‌ها و نگرش‌های متفاوتی دارند.

انتقاد دیگری که به سمت علم اقتصاد نشانه می‌رود این است که از نظر موضوعی تحت سلطه گروه‌های آموزشی آمریکایی است. بدون اینکه وارد جزئیات شویم، ده گروه آموزشی

۱. مصاحبه با لوموند در ۳ ژانویه ۲۰۰۱.

اول اقتصاد در جهان تقریباً آمریکایی هستند، همان‌گونه که در بین ۱۰۰ دانشگاه برتر در این رشته نیز تعداد بسیار زیادی آمریکایی هستند. من از این بابت تاسف می‌خورم. اما ما غیرآمریکایی‌ها، به جای خشم و آزدگی، خوب است بهتر بجنگیم و سخت‌تر کار کنیم. بار دیگر سخنی را از رابرت سولو نقل کنیم، که تعجبی ندارد آمریکا رتبه اول جهان است چون تعداد بی‌شماری دانشجو در این رشته در آنجا آموزش می‌بینند. رقابت قوی بین دانشگاه‌ها برای جذب بهترین استادان و دانشجویان، محیط پژوهشی عالی خلق می‌کند و مهم‌تر از همه، نظام دانشگاهی به شایستگی‌ها و نه سلسله مراتب اداری پاداش می‌دهد.

تاثیر آموزش علم اقتصاد بر رفتار فردی

اقتصاددانان آزمایش‌هایی در آزمایشگاه و در حوزه مطالعه رفتار دانشجویان خود انجام داده‌اند. دانشجویانی که دروس اقتصادی را گذراندند، در مواجهه با انتخاب‌هایی که مستلزم بده‌بستان بین به‌روزی خودشان و دیگران است، تمایل به این دارند که خودخواهانه‌تر از دیگر دانشجویان رفتار کنند.^۱ برای مثال به دانشجویان دانشگاه زوریخ در هنگام ثبت نام فرصتی داده شد تا هفت فرانک سوئیس برای تامین مالی وام‌های دانشجویی و پنج فرانک برای کمک به خارجی‌هایی که در آن دانشگاه تحصیل می‌کنند، دهند. تنها ۶۱/۸ درصد دانشجویان اقتصاد و امور بازرگانی دست‌کم به یکی از این صندوق‌ها کمک کردند، در مقایسه با ۶۸/۷ درصد دانشجویانی که در رشته‌های دیگر بودند.^۲ سایر آزمایش‌ها این نتیجه‌گیری را تایید می‌کنند. پرسش مهم این است که آیا علت آن خودگزینی^۳ بوده است (اگر آدم‌های خودخواه‌تر با احتمال بیشتری در رشته اقتصاد یا بازرگانی تحصیل کنند) یا به آموزش و ارشاد برمی‌گردد (اگر دانشجویان در نتیجه خواندن علم اقتصاد خودخواه شده‌اند). اگر علت اولی باشد، تحصیل در رشته اقتصاد زیانی ندارد (با خیال راحت به خواندن این کتاب ادامه دهید چون خودخواهی به شما سرایت نمی‌کند)؛ اما اگر علت خودخواهی دومی باشد علم اقتصاد به شکل «کنش‌گرانه» عمل می‌کند، یعنی قرار گرفتن در معرض علم اقتصاد به جهان‌بینی شما شکل خاصی می‌دهد و باعث می‌شود جهان را از میان یک عدسی کژنگر و غیرواقعی ببینید.

۱. اکثریت بالایی از این دانشجویان، اقتصاددان نخواهند شد بلکه به مطالعات خود در مدیریت، حقوق، یا سایر رشته‌های دانشگاهی ادامه خواهند داد یا وارد زندگی حرفه‌ای می‌شوند.

2. Bruno Frey and Stephan Meier, "Selfish and Indoctrinated Economists?" European Journal of Law and Economics, 2005, vol. 19, pp. 165-171.

3. self-selection

متاسفانه درک ما نسبت به این قضیه ناقص است. در بررسی زورریخ همچنین تکامل میزان سخاوتمندی طی مسیر دانشگاهی دانشجویان بررسی شد و نتیجه می‌گیرد هیچ شواهدی از القا و آموزش اقتصاددزدگی وجود ندارد (دست‌کم تا جایی که به دانشجویان در رشته اقتصاد مربوط می‌شود). این یعنی به نظر می‌رسد خودگزینی تنها عامل توضیح‌دهنده باشد. برخی مطالعات از این نتیجه‌گیری پشتیبانی می‌کند، در حالی که دیگران موافق نیستند. برای مثال، در دانشگاه ییل ابتدای به ساکن به دانشجویان حقوق، دوره‌های آموزشی معینی به طور تصادفی داده شد.^۱ دانشجویانی که دوره‌های آموزشی را گذراندند که با علم اقتصاد همپوشانی داشت (برای مثال، حقوق مسئولیت مدنی) و در محضر استادانی درس خوانده بودند که مدرک اقتصاد داشتند، در کوتاه‌مدت خودخواهانه‌تر از کسانی رفتار کردند که دروس کمتر اقتصادمحور (از قبیل حقوق قانون اساسی) را گذرانده بودند. چون واگذاری این دروس به دانشجویها به شکل تصادفی بود، علت نمی‌توانست خودگزینی باشد. این احتمال که آموزش دیدن علم اقتصاد ممکن است طرز فکر شخص را تغییر دهد باید جدی گرفته شود. اما برای ارزیابی پیامدهای آن، مجبوریم مجرای را که از میان آن این تغییر ذهنیت احیاناً رخ می‌دهد درک کنیم. یک فرضیه (که در این مرحله تنها یک فرضیه است) براساس سستی و شکنندگی نوع دوستی است. همان‌طور که در فصل بعدی به تفصیل خواهیم دید، وقتی ما قادر به توجیه اقدام خودخواهانه خود با عذر و بهانه باشیم حال هراندازه آن بهانه سست باشد، نوع دوستی به شدت کاهش می‌یابد.^۲ دانشجویان اقتصاد در حین آموزش‌هایی که می‌بینند، برای مثال راهبردهای رقابتی در بازار را یاد می‌گیرند (که نشان می‌دهد جهان چقدر بی‌رحم است)؛ می‌آموزند که رفتار خودخواهانه می‌تواند به هماهنگی و هم‌نوایی اجتماعی در تخصیص منابع بینجامد^۳ (بیانگر اینکه خودخواه بودن امری پذیرفتنی و قابل قبول است)؛ آنها مطالعات تجربی می‌خوانند که توجه را به رفتاری جلب می‌کند که وقتی انگیزه‌ها

1. Raymond Fisman, Shachar Kariv, and Daniel Markovits, "Exposure to Ideology and Distributional Preferences," 2009, unpublished paper.

۲. برای یک بررسی از اثر روایت‌ها بر رفتار، به مقاله من با ارمین فالک و رولاند بناپو بنگرید:

"Narratives, Imperatives, and Moral Reasoning," unpublished paper.

۳. فرمول مشهور آدام اسمیت را به یاد آورید: «این از خیرخواهی قصاب، شراب‌فروش یا نانوا نیست که سفره شام ما آماده می‌شود، بلکه به دلیل تعقیب نفع شخصی است که چنین کاری می‌کنند. ما به نفع شخصی خودمان و نه بشریت توجه داریم.» برخلاف تصویر ساده‌انگارانه‌ای که اغلب از اسمیت ارائه می‌شود، او همچنین مطالب زیادی درباره ضرورت رفتار اجتماع‌پسند و ضرورت مقررات‌گذاری نوشته است (توصیه به دخالت دولت برای غلبه بر فقر، جلوگیری از وام‌دهی ظالمانه و پاراندهی به تحصیلات).

نامناسب هستند، برای جامعه ناکارآمد است (گویای این است که ما نمی‌توانیم همیشه به عاملان اقتصادی یا سیاسی اعتماد کنیم). همه این عوامل تاثیرگذار باعث ساختن روایت‌هایی می‌شود که اگر چه از نظر تجربی معتبرند بهانه‌هایی (ضعیف) برای رفتار کمتر اخلاقی ارائه می‌دهند.

حتی اگر مشخص شود که این فرضیه درست است، از زندگی حرفه‌ای بعدی یا روابط شخصی دانشجویان ممکن است روایت‌های بدیل با تاثیر متفاوت اما به همان اندازه قوی به دست آید. آزمایش‌های بالا فقط به تاثیر آنی مطالعه علم اقتصاد می‌پردازند؛ ما اطلاعات بیشتری در این باره نداریم که آیا اقتصاددانانی که در دولت، بخش خصوصی یا دانشگاه‌ها کار می‌کنند از نظر کمک‌های مالی یا رفتارشان در رابطه با کالاهای عمومی، آلودگی یا رای دادن، نسبت به سایر مردم شهروندان بهتر یا بدتری هستند. پاسخ به این پرسش هر چه باشد، ما همچنین دوست داریم بدانیم آیا تفاوت بین اقتصاددانان و غیراقتصاددانان، اگر وجود دارد، به علت خودگزینی یا القا و آموزش دیدن است. به بیان دیگر، فراتر از درک اثرات کوتاه‌مدت آموزش علم اقتصاد، تاثیر بلندمدت مطالعه این موضوع یک پرسش پژوهشی کلیدی است.

اقتصاددانان: روباه یا خارپشت؟

فیلسوف انگلیسی آیزایا برلین کتاب کوچک خود «خارپشت و روباه» را با نقل دست‌نوشته منتسب به شاعر یونانی آرخیلوخوس شروع می‌کند: «روبا چیزهای زیادی می‌داند، اما خارپشت یک چیز بزرگ می‌داند.»^۱ چهل سال قبل، تقریباً همه اقتصاددانان خارپشت بودند. به اختصار (و شاید اندکی ناعادلانه) می‌توانستیم بگوییم که آنها مدل بازارهای رقابتی، کامل‌ترین پارادایم فکری در این رشته را مانند کف دست‌شان می‌شناختند. البته آنها از محدودیت‌های این مدل آگاه بودند و دنبال سایر امکانات اما بدون داشتن چارچوب فکری کافی برای اجرای آنها بودند. یک نوع نظریه گازهای ایده‌آل برای اقتصاد، مدل رقابتی بود که برای طیف گسترده‌ای از وضعیت‌ها به کار می‌رفت: برای نمونه نوسان‌پذیری بازارها، تامین مالی، تجارت بین‌الملل.

1. Isaiah Berlin, *The Hedgehog and the Fox: An Essay on Tolstoy's View of History* (London: Weidenfeld & Nicolson, 1953).

پارادایم بازار رقابتی

در این پارادایم، اندازه خریداران و فروشندگان نسبت به بازارهایی که در آنها تجارت می‌کنند کوچک است و بنابراین نمی‌توان با محدود کردن عرضه، قیمت را افزایش یا با کاهش دادن تقاضا قیمت را کاهش داد: تاثیر انفرادی هر کدام بر قیمت‌های بازار ناچیز است. آنها همچنین فرض می‌کردند دانش کامل از قیمت و کیفیت محصولات داریم، و به شکل عقلانی مطابق انتخاب آزاد خودمان رفتار می‌کنیم. خریداران منافع خویش از مبادله را بیشینه می‌کنند و فروشندگان سود خود را بیشینه می‌کنند. عاملان اقتصاد بدون اینکه لزوماً قادر به پیش‌بینی دقیق آینده باشند، انتظارات عقلانی درباره هر رویداد آتی دارند.

از این مدل برای تبیین اینکه چگونه عرضه و تقاضا در بین بازارها متوازن می‌شود استفاده می‌شد که امکان بررسی پدیده «تعادل عمومی» را می‌داد. برای مثال، تغییر عرضه در یک بازار ممکن است بر دیگر بازارها از طریق دو کانال تاثیر بگذارد. از یک طرف، محصولات شاید مکمل هم باشند (اگر من پرواز به شهری را رزرو کنم، خودرو نیز اجاره می‌کنم یا اتاق هتلی را هم در آنجا رزرو می‌کنم) یا می‌توانست جایگزین دیگری شود (من شاید سفر با قطار تندرو را جایگزین پرواز با هواپیما کنم). از طرف دیگر، از طریق اثر درآمدی عمل می‌کند (تغییر قیمت‌ها در این بازار روی میزان مصرف خریدار از محصول، و نیز درآمد در دسترس که خرج سایر محصولات می‌شود تاثیر می‌گذارد حتی اگر سایر محصولات هیچ رابطه مستقیمی بر بازار تاثیر پذیرفته نداشته باشد - برای مثال اگر هزینه اجاره آپارتمان افزایش یابد، مردم مقدار کمتری از سایر کالاهایی که آنها معمولاً مصرف می‌کردند خریداری می‌کنند).

تعادل عمومی یک مرحله مهم در توسعه نظریه اقتصادی بود اما مرحله‌ای که دو محدودیت متمایز دارد. نخست، دلالت‌های آن برای سیاست‌گذاری اقتصادی بدیهی نیست: غیبت اصطکاک (چون همیشه رقابت وجود دارد، اطلاعات متقارن و رفتار عقلانی) به این معناست که این بازارها کارا هستند به طوری که تنها سیاست‌گذاری عمومی مد نظر، اجرای مالیات بر درآمد است. اگر این مساله صحت داشت بیشتر وزارتخانه‌ها، مراجع مستقل و دولت محلی بدون استفاده می‌بود! دوم و مرتبط با آن، این مدل تقریباً هیچ وضعیتی را که من در این کتاب بحث می‌کنم توصیف نمی‌کند.

از آن هنگام تا کنون، نظریه اقتصادی پالایش و پیشرفت زیادی کرده است. اقتصاددانان آموخته‌اند چگونه رقابت ناقص را در بازاری با تعداد اندک فروشنده یا خریدار تجزیه و تحلیل و بنابراین چگونه قواعدی را برای تنظیم رقابت استنتاج کنند. نظریه اقتصادی با گنجانیدن نامتقارنی اطلاعات درباره قیمت و کیفیت کالاها (یا حتی نداشتن دانش مربوط به شرکای تجاری احتمالی) امکان پیش‌بینی شکست‌های بازار و پیشنهاد راه‌های علاج برای آنها را می‌دهد. حالا نظریه‌ای اقتصادی داریم که چگونه انحرافات مشاهده‌شده از تصمیم‌گیری عقلانی را در نظر بگیریم. نظریه اقتصادی اینک می‌تواند دلالت‌های تفکیک بین حقوق مالکیت (متعلق به سرمایه‌گذاران) و کنترل واقعی (اغلب در دستان مدیران، کسانی که منافع‌شان چه‌بسا متفاوت با منافع سرمایه‌گذاران باشد) درون یک بنگاه را تجزیه و تحلیل کند. وارد کردن این «اصطکاک‌ها» به مدل سابق، کار سختی است، اما ثمرات خوبی دارد. مدل‌ها از حالت جمع‌وجور و خست‌گونه درآمده‌اند (به این معنا که ملاحظات بیشتری را در نظر می‌گیرند)، و اجازه طرح پرسش‌های جدیدی را می‌دهند که برای سیاست‌گذاری عمومی و راهبرد کسب‌وکار ضروری هستند. حتی در دنیای روباه‌ها که امروز حاکم است، برخی اقتصاددانان بیشتر تمایل دارند شبیه روباه باشند و برخی دیگر بیشتر شبیه خارپشت. هدایت‌گر خارپشت‌ها در سراسر زندگی‌شان تنها یک ایده است و اغلب تلاش می‌کنند تا شاگردان خود را به پذیرفتن همان مسیر متقاعد کنند. آنها در دفاع از پارادایمی که به باورشان مهم و حتی همه‌جانبه است ریسکی ستودنی می‌پذیرند. از طرف دیگر، روباه‌ها به نظریات جهان‌شمول با تردید می‌نگرند و اغلب با انواع رویکردها گلاویز می‌شوند. آنها هر زمان که فکر کنند به مرحله بازده نزولی در یک مسیر پژوهشی رسیده‌اند از آن مسیر به مسیر پژوهشی دیگری تغییر جهت می‌دهند. هیچ‌کدام از این دو سبک پژوهشی بر دیگری برتری ندارد. علم نیاز به خارپشت‌هایی دارد که یک ایده را پیوسته پیش می‌برند حتی زمانی که نامحبوب است و در یک جهت معین عمیق می‌شوند وقتی سایر پژوهشگران می‌پندارند که چنین پژوهش فشرده‌ای به نقطه بازدهی قویا نزولی رسیده است؛ علم به روباه‌ها نیز نیاز دارد، کسانی که تکه‌های پراکنده از دانش را گرد می‌آورند و حوزه‌هایی جدید برای پژوهش باز می‌کنند. به علاوه، از تجربه چنین برمی‌آید که جهان پژوهش به هر دو پاداش می‌دهد.^۱

۱. این موضوع حتی درباره نویسندگانی که مخاطب جستار آریایا برلین بودند صدق می‌کند. این صرفاً یک عقیده شخصی است که باید به شکل دقیق‌تری با بررسی تجربی تایید شود مشابه با تئلاک که در زیر توصیف شد.

آیا در مناظره‌ها و مباحثه‌های عمومی، بهتر است اقتصاددان روباه یا اقتصاددان خارپشت باشیم؟ درباره این موضوع مقدار اندکی می‌دانیم اما کار فیلیپ تتلاک، روانشناس دانشگاه پنسیلوانیا، درباره کارشناسان علوم سیاسی بی‌نهایت جالب است.^۱ تتلاک دو پاسخ به این پرسش ارائه می‌دهد. نخستین پاسخ به پذیرش ایده‌ها در مباحثات عمومی مربوط می‌شود. خارپشت‌ها تنها حوصله آن کسانی را سر می‌برند که با آنها اختلاف نظر دارند، در حالی که روباه‌ها هرکسی را رنجیده می‌کنند - آنها با به‌کارگیری ایده‌های متفاوت، به حساسیت‌های هیچ‌کس رحم نمی‌کنند. روباه‌ها با در نظر گرفتن پارامترهای بیشتر، اغلب توصیه‌های خودشان را تضعیف می‌کنند. آنها با این کار، صبر و تحمل مخاطبان‌شان را که خواهان امر قطعی هستند محک می‌زنند. بنابراین روباه‌ها به استودیوهای تلویزیونی دعوت نمی‌شوند (در واقع، اگر به روباه خیلی فشار وارد کنید می‌تواند فهرستی طولانی از توصیه‌ها تولید کند؛ روباه‌ها برخی اوقات خودشان مجبور به انتخاب فقط یک توصیه می‌شوند). رسانه‌ها خارپشت‌ها را ترجیح می‌دهند.

دوم اینکه، تتلاک پیش‌بینی‌های ۲۸۴ کارشناس علوم سیاسی را به مدت تقریباً بیست سال بررسی کرد. در مجموع، او از آنها خواست ۲۸ هزار پیش‌بینی کنند: برای نمونه در رابطه با سقوط شوروی، احتمال ازم‌پاشیدن یک دولت-ملت، جنگ در عراق، و افول احزاب قدرتمند سیاسی. او این کارشناسان را براساس چهارده معیار، به روباه و خارپشت تقسیم کرد.^۲ تتلاک همچنین کارشناسان را مطابق با نظرات سیاسی‌شان تقسیم‌بندی کرد. این بعد کاملاً مستقل از شیوه ادراکی (شناختی) آنها نبود. تا حدی جای تعجب ندارد که روباه‌ها با احتمال کمتری نسبت به خارپشت‌ها در دو انتهای یک طیف سیاسی باشند. اما عقاید سیاسی سفت و محکم آنها تأثیر اندکی بر نرخ خطای پیش‌بینی‌های آنها داشت. برای مثال، در دهه ۱۹۸۰ کارشناسان جناح چپی با نگاه تحقیرآمیزی که به هوش و شعور ریگان داشتند کور شده بودند در حالی که آنهاپی که در جناح راست

۱. به کتاب‌های وی بنگرید

Expert Political Judgment: How Good Is It? How Can We Know? (Princeton: Princeton University Press, 2005), and with Dan Gardner, Superforecasting (New York: Crown, 2015).

۲. تتلاک از تحلیل عاملی استفاده می‌کند. برخی نمونه پرسش‌ها اینها هستند:

«آیا فکر می‌کنید متداول‌ترین خطا در قضاوت وضعیت، اغراق در پیچیدگی جهان است؟»

یا «آیا فکر می‌کنید یک خطای کلاسیک در تصمیم‌گیری، کنار گذاشتن خیلی سریع ایده خوب است؟»

پاسخ مثبت به این پرسش‌ها یک شیوه ادراکی خارپشت است.

بودند فکر و ذهن‌شان را تهدید شوروی تسخیر کرده بود. غنی‌ترین درس‌ها به شیوه شناختی ربط دارد. روباه‌ها پیش‌بینی‌های بسیار بهتری تولید می‌کنند. آنها نسبت به این احتمال (غیرقابل چشم‌پوشی) که اشتباه کنند آگاه‌تر هستند. تلاک حالت برعکس آن را با انتخاب مارکس و لیبرترین‌ها^۱ نشان می‌دهد، مثال‌هایی از خارپشت‌هایی که به یک جهان‌بینی ساده چسبیده‌اند و پیش‌بینی‌های پر جلوه و بزرگ‌شان هرگز تحقق پیدا نمی‌کند. بیرون کشیدن نتایج قاطع و روشن از این پژوهش نوآورانه، هرچند که براساس یک نمونه بزرگ است کار آسانی نیست. به انجام بررسی‌های بیشتر در قلمروهای متفاوت تخصص نیاز خواهیم داشت.

نقش ریاضیات

در بین علوم اجتماعی و انسانی، علم اقتصاد از جمله رشته‌هایی است که بیشترین استفاده را از ریاضیات می‌کند - بیش از علوم سیاسی، حقوق (شامل حوزه فرعی حقوق و اقتصاد)، حتی زیست‌شناسی تکاملی، و قطعاً بسیار بیشتر از جامعه‌شناسی، روان‌شناسی، مردم‌شناسی یا تاریخ. به این دلیل، منتقدان اغلب علم اقتصاد را به زیاده‌صوری و انتزاعی بودن متهم می‌کنند.

ریاضی‌زدگی علم اقتصاد پدیده‌ای نسبتاً متاخر است، اگرچه اقتصاددانان ریاضی قرن نوزدهم (از قبیل آنتوان آگوستن کورنو، ژول دو پویی، و جوزف برتراند در فرانسه، لئون والراس و ویلفردو پارتو در لوزان، یوهان هاینریش فون تونن در آلمان، فرانسس اجورث در آکسفورد و ویلیام استنلی جونز در دانشگاه کالج لندن) در صورت‌بندی و فرموله کردن آثار خود تردیدی راه نمی‌دادند.

علم اقتصاد طی قرن بیستم به تدریج ریاضیات‌زده شد روندی که در دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ شتاب گرفت. کارهای اقتصاددانان بزرگ آن دوره، از قبیل کنت ارو، جرارد دبرو و پل ساموئلسون در علم اقتصاد همانند کارهای بورباکی^۲ در ریاضیات بود. آنها با صورت‌بندی اندیشه اقتصادی، علم اقتصاد را نظم و سازمان دادند. حتی مهم‌تر اینکه،

۱. حامیان حکومت حداقلی که نقش اصلی حکومت را ارائه نظم و قانون شامل دادگاه‌ها و اجرای قراردادها و حمایت از مالکیت خصوصی می‌بینند.

۲. نیکولاس بورباکی یک ریاضی‌دان خیالی بود. نام مستعار گروهی از ریاضی‌دانان با استعداد فرانسوی (شامل پنج برنده مدال فیلدز) که از ۱۹۳۴ تا ۱۹۶۸ با همدیگر دیدار می‌کردند تا جزوه‌هایی بنویسند (که با نام بورباکی منتشر می‌شد) و ریاضیات را به شیوه‌ای دقیق‌تر، انتزاعی‌تر و یکپارچه بازسازی کردند.

آنها منطق بینش‌های نوآورانه اما نادقیق اقتصاددانان بزرگ کلاسیک از آدم اسمیت تا آلفرد مارشال و جان مینارد کینز را صورت‌بندی و معتبر (یا نامعتبر) کردند. ریاضی‌سازی علم اقتصاد بنیادی اساسی بود که مطالعات بعدی توانست روی آن بنا شود؛ اما این موضوع باید به پیشرفت خود ادامه دهد.

نیاز به ریاضیات

همانند کمکی که ریاضیات به علوم فیزیکی یا مهندسی کرده است، ریاضیات در دو سطح به علم اقتصاد کمک کرده است: مدل‌سازی نظری و تایید تجربی. نیاز به استفاده از اقتصادسنجی (کاربرد آمار در علم اقتصاد) برای تجزیه و تحلیل داده‌ها خصوصا مناقشه‌انگیز نیست چون شناسایی اثرات علیّی پیش شرط تصمیم‌گیری است. همبستگی و علیّت دو چیز متفاوت هستند. همان‌طور که کم‌دین فرانسوی کلوشه به طنز گفت «وقتی بیمار هستید، مهم‌تر از هر کاری این است که باید از رفتن به بیمارستان پرهیز کنید: احتمال مردن روی تخت بیمارستان ده برابر بیشتر از مردن روی تخت خواب‌خانه‌تان است» که آشکارا حرفی مهم‌ل و کاملاً بی‌معنی است حتی اگر احتمال ابتلا به عفونت در بیمارستان را حساب کنیم. بین حضور در بیمارستان و احتمال مردن همبستگی اما نه رابطه علیّی وجود دارد (در غیر این صورت ما مجبور بودیم از بیمارستان‌ها دوری کنیم). یا نموداری را در نظر بگیرید که نشان می‌دهد نرخ اشغال هتل با قیمت هتل افزایش پیدا می‌کند؛ خوشبختانه عده کمی از این مشاهده نتیجه می‌گیرند که افزایش قیمت‌ها مشتریان بیشتری را جذب می‌کند (به استثنای احتمالاً برخی هتل‌های طبقات بالای اجتماع، که به مشتری اجازه می‌دهند ثروت و تشخیص خود را با رفتن به این هتل‌ها به نمایش بگذارند)؛ درک این تغییرات هم جهت بین قیمت و نرخ اشغال هتل مستلزم این است که اندکی تئوری را داخل بحث کنیم: اینکه وقتی تقاضا (و بنابراین نرخ اشغال) پایین است، مدیران هتل لاجرم قیمت‌ها را پایین می‌آورند. تنها با داشتن راهبرد تجربی بر مبنای اقتصادسنجی می‌توانیم اثر علیّی را شناسایی و بنابراین توصیه‌هایی درباره تصمیمات اقتصادی ارائه کنیم.

مدل‌های ریاضی که برای نشان دادن اساس یک مساله استفاده می‌شوند، چه بسا بحث‌انگیزتر باشند. همان‌طور که تبیین کرده‌ام، هر مدلی یک بازنمایی ساده‌شده - برخی اوقات به حد افراطی ساده‌شده - از واقعیت است، حتی اگر پژوهش‌های بعدی این امکان را دهد تا آن را بپروانیم و شکاف‌های بین مدل با واقعیت را پر کنیم. رابرت سولو این مساله را در سطرهای اول مقاله مشهور خود درباره رشد اقتصادی (که برایش جایزه نوبل را به ارمغان آورد) چنین بیان می‌کند:

همه تئوری‌ها به فروضی بستگی دارند که کاملاً درست نیستند. راه ساختن تئوری همین است. هنر تئوری‌سازی موفق این است که فروض به اجبار ساده‌شده را به چنان شیوه‌ای بسازید که نتایج نهایی خیلی تحت تاثیر قرار نگیرد. فرض «حیاتی» آن فرضی است که نتایج حساسیت بالایی به آن دارند و مهم است که فروض حیاتی به نحو معقولی واقع‌بینانه باشند. از آنجایی که نتایج یک نظریه مشخصاً از یک فرض حیاتی ویژه بیرون می‌آید، پس اگر آن فرض مشکوک باشد، نتایج مورد تردید هستند.

به رغم ایرادهای مدل‌سازی، من این کار را به چندین دلیل ضروری می‌بینم. اول از همه، مدل‌ها یک نوع زبان هستند و در نتیجه ارتباط بین اقتصاددانان را تسهیل می‌کنند. همانند هر حوزه پژوهش دیگر، اقتصاددانان از پارادایم‌های شناخته‌شده‌ای استفاده می‌کنند که پژوهشگر بدون نیاز به تبیین‌های طولانی که چه چیزی فرض شد و چه چیزی تحویل داده شد، می‌تواند به آنها مراجعه کند. عباراتی مانند «رگرسیون خودبرداری»، «مدل رقابت کامل ارو-دبرو» یا «مدل کالای بنجل آکرلوف» در حالی که برای غیراقتصاددانان کاملاً اسرارآمیز است، برای مخاطب علم اقتصاد بی‌درنگ نقطه ارجاع آماده‌ای برای بحث کردن فراهم می‌کند.

دوم اینکه با وجود مدل‌سازی، پژوهشگر مجبور می‌شود فروض خود را به روشنی بیان کند. از فروض صریح می‌توان انتقاد کرد و آنها را در معرض آزمون‌های عقل سلیم قرار داد. برای فروض حیاتی یعنی همان فروضی که نتایج واقعا از آنها استخراج می‌شود، باید فیلتر واقع‌بینانه‌ای به کار برد.^۱ همین قضیه برای منطق استدلال برقرار است. در مجموع که حساب کنیم، مدل‌سازی به شفافیت کمک می‌کند. همان‌گونه که دنی رودریک، اقتصاددان دانشگاه هاروارد در کتاب اخیرش گوشزد می‌کند، برخلاف نویسندگان متقدم از قبیل کینز، مارکس یا شومپتر، نیازی به مباحثات بی‌پایان درباره هر آنچه که سامونلسون یا ارو در ذهن داشتند، نیست.^۲

سوم کاربرد ریاضیات اقتصاددانان را مجبور می‌کند منطق استدلال‌های خویش را بازبینی کنند چون فهم شهودی برخی اوقات می‌تواند گول‌زننده باشد. دنی رودریک آن

۱. راستی من با نظریه میلتون فریدمن (۱۹۵۳) که واقع‌گرایی فروض اهمیت ندارد و فقط پیش‌بینی‌ها مهم هستند، مخالفم. نخست، هنگامی که داده‌ها کمیاب هستند، توجه به واقع‌بینی فروض، اطلاعاتی اضافی فراهم می‌آورد. دوم، برای اجرای سیاست به توصیف سازوکار دقیق مربوطه نیاز است.

2. Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science (New York: Norton, 2016).

را خیلی خوب بیان می‌کند:

به ریاضیات نیاز داریم تا مطمئن شویم روشن و مستدل فکر می‌کنیم - اطمینان یابیم که نتایج ما از پیش فرض‌های ما پیروی می‌کند و اینکه هیچ چیزی را در استدلال‌های مان رهاشده باقی نگذاشته‌ایم. به دیگر سخن، از ریاضیات استفاده می‌کنیم نه چون باهوش هستیم بلکه چون به حد کافی باهوش نیستیم. ما دقیقاً به اندازه‌ای باهوش هستیم که تشخیص دهیم به حد کافی باهوش نیستیم. من به دانشجویان می‌گویم تشخیص این نکته است که آنها را از افراد بسیاری جدا می‌کند، کسانی که نظرات بسیار قوی درباره رفع فقر و توسعه نیافتگی دارند.

چهارم، نوشتن و حل مدل باعث می‌شود تا پژوهشگران درباره دیگر ایده‌ها فکر کنند. (اگر فرضیه‌ها به نتایجی منجر شد که نادرست بودنشان ثابت شود، آیا فرضیه‌ها نامناسب هستند یا این مدل چیزی را نادیده گرفته است؟)

پنجم، مدل‌ها راهنمای پژوهش تجربی هستند. به طور قطع «تحلیل بدون مدل» هم می‌تواند مفید باشد. شناسایی همبستگی‌ها هنوز هم برای پیش‌بینی مفید است. حقیقتاً وقتی به توانایی موتور جست‌وجو برای پیش‌بینی آنچه من در حال جست‌وجو هستم، یا توانایی یک شرکت اینترنتی در توصیه کردن کتاب‌ها یا فیلم‌هایی که من لذت می‌برم می‌رسیم، کلان‌داده‌ها (که تا کنون بر شناسایی چنین همبستگی‌هایی متمرکز شده است) شگفت‌زده‌مان می‌کند. یادگیری ماشینی تحت نظارت از همین نوعی که امروزه استفاده می‌شود - برای نمونه در پزشکی، کلینیکی، تحلیل سوگیری سیاسی در متن‌ها، عدالت کیفری، یا سنجش نرخ ریزش مصرف‌کننده - مجموعه داده‌های «آموزشی» را به عنوان نهاده می‌گیرد و پیش‌بینی‌هایی درباره داده‌های جدید می‌کند.^۱ اما بدون داشتن مدلی برای آزمون

۱. برای بحثی خوب از یادگیری ماشین از دیدگاه یک اقتصاددان این منبع پیشنهاد می‌شود.

Susan Athey's "Beyond Prediction: Using Big Data for Policy Problems," Science 355, 483-485 (2017).

تمرکز بر همبستگی‌ها چندین محدودیت دارد. نخست، حتی اگر پیش‌بینی‌ها معتبر باشند، پیش‌بینی کردن مستلزم وجود محیطی باثبات است. اما احتمال بی‌ثباتی محیط وجود دارد چون علل برونزا یا درونزای بی‌ثباتی داریم. برای درک بی‌ثباتی برونزا، لازم است توجه کنید که تغییرات هم‌جهت (کوواریانس) صرفاً برای کسب دانش محض تجزیه و تحلیل نمی‌شوند بلکه از آنها برای شکل‌دهی سیاست‌ها استفاده می‌شود. این سیاست‌ها در عوض اغلب رفتار را تغییر می‌دهند (اگرچه نیازی نیست این‌گونه باشد: این واقعیت که پرتفوی من از انتخاب کتاب یا فیلم را آمازون و نت فلیکس برای سفارش کردن به دیگران و خودم استفاده می‌کنند این انتخاب‌ها را تغییر نمی‌دهد). بحث مرتبط، بازیگران بزرگ نباید قادر به دستکاری محیط باشند. دوم اینکه تمرکز بر همبستگی‌ها مسأله علیت را نادیده می‌گیرد که از واجبات حرفه اقتصاد است. کارشناسان یادگیری ماشین شروع به کار کردن درباره علیت کرده‌اند اما این موضوع به‌طور سنتی در تحلیل آنها غایب بود.

فرضیه، آن داده‌ها اندک چیزی را روشن می‌سازند که برای سیاست‌گذاری اقتصادی مفید باشد. به چیزی مدل می‌گوییم که امکان تجزیه و تحلیل به‌روزی و بنابراین سیاست‌گذاری اقتصادی را می‌دهد.

سرانجام هنگام کمبود داده، تنها با مدل‌های نظری است که می‌توان کار کرد. این اتفاق برای فناوری‌های جدیدی می‌افتد که داده‌های‌شان هنوز انباشت نشده است (درباره تصمیم یک مرجع رقابتی فکر کنید که آیا اجازه تملیک یک استارت‌آپ اینترنتی توسط یک شرکت متصدی یا تشکیل قرارداد ائتلافی حق اختراع را می‌دهد یا خیر - به فصل ۱۶ نگاه کنید)؛ هنگام تامل درباره تغییرات نهادی ناگهانی (دو مورد در دهه ۱۹۹۰ به نام مقررات‌زدایی صنایع شبکه‌ای - به فصل ۱۷ نگاه کنید - و گذار اقتصادهای اتحاد شوروی به سمت اقتصاد بازار)؛ یا هنگام تعدیل مقررات به نوآوری‌های نهادی یا محصول (به برخورد احتیاطی ابزارهای مالی جدید فکر کنید). تحلیل تجربی هنگام ورود به «دنیای جدید» محدودیت‌های خاص خود را دارد: تاثیر تغییر اقلیم بر مهاجرت، اثرات ازم پاشیدن اتحادیه اروپا، یا پیامدهای نکول بدهی یک کشور بزرگ عضو OECD بر بدهی دولتی به آسانی از رویدادهای پیشین برون‌یابی نمی‌شود.

با توجه به یک نکته مرتبط، داده شاید وجود داشته باشد اما اگر «محلی» باشد در صورتی که بخواهیم پیامدهای سیاست بالقوه جدیدی را ارزیابی کنیم که محیط اقتصادی را به شدت تغییر می‌دهد، خیلی آگاهی‌بخش نخواهد بود. اقتصاددانان حوزه کلان از پایان یافتن اعتدال بزرگ (کاهش مشاهده‌شده در میزان نوسان چرخه‌های افول و رونق کسب‌وکار که در میانه دهه ۱۹۸۰ شروع شد و به سیاست‌های تثبیت اقتصادی نسبت داده می‌شد) و از اریب بودن توزیع بازده‌های مالی در بحران مالی ۲۰۰۸، هنگامی که فرض بازده‌های نرمال توزیع‌شده به خوبی عمل کرده بود، حساسی شگفت‌زده شده بودند. در مباحث اقتصاد خرد، اگر ادغام با تغییرات قابل توجه قیمت‌ها و انحراف آنها از ارزش جاری‌شان همراه باشد، سنجه دقیق اما محلی تقاضا چه‌بسا برآوردهای گمراه‌کننده‌ای از آنچه رخ خواهد داد، به دست می‌دهد.^۱

۱. کالاها در قیمت‌های پایین مکمل و در قیمت‌های بالا جانشین می‌شوند یا برعکس. به طور مشابه، محصولات و استفاده از آنها طی زمان تغییر می‌کند؛ الگوی جاری مکملی یا جانشینی که حتی به خوبی برآورد شده است، فردا همان نخواهد بود. داروری تحت پوشش دو ثبت اختراع، دارویی را ترکیب می‌کنند تا یک بیماری درمان شود اما شاید برای مبارزه با بیماری دیگری کلای جانشین باشند. یک مرورگر برای یک سیستم عامل شاید مکمل باشد اما با کد اضافی به شکل رقیب آن سیستم عامل در می‌آید.

هزینه ریاضی سازی

با این حال، ریاضی سازی هزینه‌های خود را هم دارد. در وهله نخست، برخی اوقات این کار مشکل است و تلاش‌های اولیه برای مطالعه موضوع اغلب حالت سرهم‌بندی پیدا می‌کند. اگرچه اغلب از اقتصاددانان انتظار می‌رود توصیه‌های سیاستی اقتصادی آنی دهند، به شکیبایی نیاز است. چهل سال پیش، ما تصویری نداشتیم که چگونه انتظارات، تعاملات بین بنگاه‌ها، یا اطلاعات نامتقارن را مدل کنیم، بنابراین در آن زمان کل حوزه‌های علم اقتصاد به‌سختی صورت‌بندی می‌شدند.

دوما، اقتصاددانان برخی اوقات تمایل دارند به دنبال هر چیزی «زیر ستون چراغ برق» بگردند- عبارتی برای توصیف دنبال چیزی گشتن در جایی که اتفاقاً روشن است به جای گشتن در گوشه تاریکی که احتمال بیشتری می‌رود آنجا گم شده باشد. برای مثال، اقتصاددانان حوزه کلان برای مدتی طولانی به «عامل نماینده» ارجاع می‌دادند (به بیان دیگر، آنها فرض می‌کردند همه مصرف‌کنندگان یکسان هستند)، صرفاً چون تجزیه و تحلیل مدل را آسان‌تر می‌کرد. این روزها هرچه که می‌گذرد آنها این فرض را بیشتر کنار می‌گذارند چون مصرف‌کنندگان به شیوه‌های گوناگون تفاوت دارند (از نظر سلیقه، ثروت، درآمد، دسترسی به وام، متغیرهای اجتماعی- جمعیتی و غیره). اگرچه دقت بیشتر، به قیمت پیچیدگی بیشتر به دست می‌آید. فرضیه‌های بیشتری پالایش می‌شوند و هر چه توصیف عاملان اقتصادی پیچیدگی بیشتری پیدا می‌کند، به ریاضیات بیشتری نیاز است تا مطمئن شویم استدلال کامل است.

سوم اینکه، آموزش علم اقتصاد اغلب خیلی انتزاعی شده است، که چنین گرایشی با استفاده از ریاضیات برخی اوقات تشدید می‌شود. اما خود ریاضیات را نباید متهم کرد چون آموزگاران در چگونه آموزش دادن آزادند. مواد آموزشی باید با دانش‌های نوپدید از پژوهش سازگاری داشته باشد اما آنها را به شیوه‌های متفاوت می‌توان انتقال داد. کتب درسی انگلیسی زبان برای دانشجویان کارشناسی معمولاً کاربرد گسترده‌ای از ریاضیات ندارد اما روش آسان انتقال پژوهش برای یک آموزگار استفاده از الگوی موجود است به جای اینکه آن را قابل فهم‌تر سازد.

سرانجام، جامعه پژوهشی علم اقتصاد اغلب به سبب توجه خیلی زیاد به زیبایی‌شناختی نكوهش شده است. گفته می‌شود ریاضیات به جای اینکه ابزار باشد هدف شده است، چون از آن برای ساختن مدل‌های منسجم و باشکوه که نشانه‌ای از

کیفیت علمی دیده شود استفاده می‌شود. تردیدی نیست که این ایراد وارد است، اما ما همچنین باید به خاطر داشته باشیم که همانند دیگر رشته‌های علمی، مقالات ماهرانه اما سطحی شاید مدتی به‌به و چه‌چه بشنوند، اما دیر یا زود فراموش می‌شوند (مگر اینکه بیانگر پیشرفت روش‌شناسانه واقعی باشند که پژوهش کاربردی را ممکن می‌سازد).

نظریه بازی و نظریه اطلاعات

نظریه بازی و نظریه اطلاعات یک انقلاب در همه حوزه‌های علم اقتصاد ایجاد کرد که در سطحی گسترده استفاده شدند- دقیقاً همان‌گونه که در زیست‌شناسی تکاملی، علوم سیاسی، حقوق، و گاهی در جامعه‌شناسی، روانشناسی، و تاریخ این‌گونه شد.

نظریه بازی

اقتصادخرد مدرن بر پایه دو نظریه بازی و نظریه اطلاعات بنا شده است. در نظریه بازی، راهبردهای عاملانی که اهداف خاص خود را دارند و به هم وابسته هستند، بازنمایی و پیش‌بینی می‌شود و نظریه اطلاعات استفاده راهبردی عاملان از اطلاعات خصوصی را مدل می‌کند.

با نظریه بازی انتخاب‌های راهبردی عاملان را هنگامی که منافع متفاوتی دارند، مفهوم‌سازی می‌کنیم. بنابراین، نظریه بازی نه فقط در علم اقتصاد بلکه در سیاست، حقوق، جامعه‌شناسی، و حتی (همان‌طور که بعد خواهیم دید) در روان‌شناسی به کار می‌رود. این حوزه را ابتدا ریاضی‌دانان بسط دادند: در فرانسه امیلی بورل در ۱۹۲۱؛ در آمریکا جان فون نویمان در مقاله منتشرشده در ۱۹۲۸ و کتابی که با اسکار مورگنسترن نوشت و در ۱۹۴۴ منتشر شد؛ و جان نش^۱ در مقاله منتشرشده در ۱۹۵۰. پیشرفت‌های اخیرتر در نظریه بازی تحت تاثیر کاربردهای آن در علوم اجتماعی بوده و اکثریت عمده این تحولات به دست اقتصاددانان بوده است اگرچه زیست‌شناسان و ریاضی‌دانان نیز کمک کرده‌اند.

۱. نش که جایزه نوبل را در ۱۹۹۴ ربود، در ماه می ۲۰۱۵ پس از بازگشت از اسلو همراه با همسرش در تصادف خودرو درگذشت، جایی که او تازه جایزه آبل معتبرترین جایزه در ریاضیات (همراه با مدال فیلدز) را دریافت کرده بود. فیلم ذهن زیبا را ران هوارد در سال ۲۰۰۲ با الهام از زندگی وی ساخت و نقشش را راسل کرو بازی کرد.

از رفتار فردی به رفتار جمعی

علوم اجتماعی و انسانی از اهمیت انتظارات ما درباره آنچه دیگران هم‌زمان یا در واکنش به اقدام ما انجام خواهند داد، حکایت دارد. اگر یک عامل انگیزه‌های عاملان دیگر را دست‌کم «به طور میانگین» درک کند و راهبرد آنها را حدس بزند و در نتیجه طبق بهترین منافع خود عمل کند، این انتظارات عقلایی هستند. در چنین شرایطی گفته می‌شود راهبردها در تعادل هستند (در سال ۱۹۵۰، جان نش نظریه عمومی این تعادل را بسط داد، که به عنوان «تعادل نش» شناخته می‌شود). درک رفتار احتمالی دیگران را می‌توان با استدلال نتیجه‌گرفت (عاملان تصور می‌کنند اگر جای شخص دیگر بودند چه کار خواهند کرد) یا شاید از تجربه گذشته با آن بازی آشنا باشند.

شخصی که کیف پول را روی میز کافه یا دوچرخه را بدون نگهبان در خیابان به امان خدا رها نمی‌کند، یا کسی که بدون نگاه کردن به دو سمت خیابان از محل عبور عابر پیاده رد نمی‌شود (در کشوری که رانندگان برای رهگذرها نمی‌ایستند) مسائلی ابتدایی در نظریه بازی را حل می‌کند، تا جایی که آن شخص به درستی پیش‌بینی کند که دیگران احتمالاً چگونه رفتار می‌کنند. مثال محل رد شدن رهگذرها همچنین نشان می‌دهد که تعادل چندگانه امکان‌پذیر است: مادامی که هیچ رهگذری در حال رد شدن نباشد (یا قصد رد شدن نداشته باشد)، رانندگانی که به محض نزدیک شدن به محل رد شدن رهگذرها سرعت خود را کم نمی‌کنند بابت رفتار خود هزینه‌ای نمی‌پردازند (به غیر از جنبه روان‌شناختی). برعکس، رانندگانی که پیش‌بینی می‌کنند رهگذرها رد خواهند شد سرعت‌شان را با نزدیک شدن کم می‌کنند، در عین حال رهگذرها در صورتی قادر به رد شدن خواهند بود که انتظار رفتار متمدنانه از رانندگان داشته باشند.

مانند آقای ژوردن (قهرمان نمایشنامه کمدی مولیر به نام *بورژوازی جنتمن*) که وقتی فهمید چهل سال است در حال سخن گفتن به نثر بوده بسیار تعجب کرد، ما هم بدون اینکه خبر داشته باشیم، همگی کارشناس نظریه بازی هستیم، چون هر روز در صدها یا هزاران «بازی» شرکت می‌کنیم: ما در وضعیت‌هایی حضور پیدا می‌کنیم که نیاز به پیش‌بینی شیوه رفتار دیگران خواهد بود، که واکنش آنها به شیوه عمل ما را هم در بر می‌گیرد. البته ما در برخی بازی‌ها که مکرراً در سراسر زندگی بازی می‌کنیم (برای مثال بازی‌های مرتبط با روابط شخصی و اجتماعی) نسبت به بازی‌های دیگری که فقط گهگاه بازی می‌کنیم، کارشناس‌تر هستیم. بنابراین، اندک افرادی فوراً به راهبرد درست

در یک حراج خواهند رسید، جایی که هر شخص اطلاعات خصوصی درباره ارزش واقعی شیء به فروش گذاشته‌شده، از قبیل مجوز معدن کاوی یا سهام بنگاه عرضه‌شده به عموم دارد. بیشتر مردم برخلاف افراد حرفه‌ای، تمایل به دادن قیمت پیشنهادی خیلی خوش‌بینانه دارند، چون که آنها نمی‌توانند خودشان را جای خریداران دیگر بگذارند و درک نمی‌کنند اگر سایرین اطلاعات منفی درباره دارایی داشته باشند قیمت پایین‌تری خواهند داد. این پدیده «نفرتین برنده» نامیده می‌شود چون درست وقتی شیء ارزش کمتری دارد، آدم‌ها برای اینکه برنده شوند تمایل به دادن قیمتی بالاتر دارند.

اینکه مردم چگونه رفتار می‌کنند اغلب به آنچه دیگران انجام می‌دهند بستگی دارد. اگر سایر رانندگان خودرو یا مسافران مترو قصد کنند تا ساعت ۸ صبح سر کار بروند، به نفع من است ساعت ۶ منزل را ترک کنم، حتی اگر از نظر خودم واقعا خیلی زود باشد. در تعادل، جریان‌ها به ثبات می‌رسند به طوری که هر شخص بهترین بده‌بستان بین نقشه ایده‌آل خود و ترافیکی که در سفر روزانه گرفتارش می‌شود را ایجاد می‌کند. عاملان اقتصادی با دست زدن به چنین انتخاب‌هایی، سعی در متمایز کردن رفتارشان از رفتار سایرین دارند. در مواقع دیگر، عاملان اقتصادی با مساله‌ای روبه‌رو هستند که به هماهنگی نیاز دارد. آنها دوست دارند به همان شیوه دیگران رفتار کنند. برای مثال، اگر بیشتر همشهری‌های من قبض‌های پارک خودرو را نمی‌پردازند، (بدبختانه) فشاری قوی برای بخشیدن چنین متخلفانی وجود خواهد داشت، که انگیزه من به پرداخت قبض پارک خودرو را نیز کاهش خواهد داد. همانند بازی رهگذر-راننده، احیانا تعادل‌های چندگانه وجود دارد به طوری که دو جامعه که در غیر این صورت یکسان بودند، شاید الگوهای رفتاری متفاوتی اقتباس کنند.

«پیش‌بینی بر اساس میانگین» این واقعیت را بازتاب می‌دهد که برخی اوقات تعادل براساس یک «راهبرد مختلط» است: در فوتبال، دروازه‌بان خوب نباید بگذارد به عنوان کسی شناخته شود که هنگام شیرجه رفتن بیشتر به سمت چپ می‌رود تا به سمت راست، یا هنگام مواجهه با ضربه پنالتی در وسط دروازه باقی می‌ماند؛ و همین قضیه در مورد بازیکن پشت توپ و در حال ضربه زدن نیز صادق است. مطالعاتی که روی بازیکنان حرفه‌ای انجام می‌شود (رفتار آماتورها بیشتر قابل پیش‌بینی است) آشکارا نشان می‌دهد رفتارشان غیرقابل پیش‌بینی است: برای نمونه دروازه‌بان خوب با احتمالی

یکسان (حدود ۲۵ درصد) جلوی گل شدن در هر سه گزینه را می‌گیرد.^۱ پیش‌بینی تمام و کمال اقدامات سایر مردم نیز شاید ناممکن باشد چون ما همه چیز را درباره آنها نمی‌دانیم. در بهترین حالت می‌توانیم پیش‌بینی شرطی کنیم: «اگر من در این شرایط به جای آنها بودم این کار را می‌کردم.» برای مثال در حراج یادشده بالا، اگر شخص دیگری اخبار خوبی درباره ارزش شیء به حراج گذاشته‌شده دریافت کند، می‌توانیم قیمت‌دهی بالایی را پیش‌بینی کنیم (و اگر خبر بد باشد قیمت‌دهی پایینی را پیش‌بینی کنیم).

برای نشان دادن قدرت و محدودیت‌های نظریه بازی، وضعیتی را ملاحظه کنیم که «معمای زندانی» نامیده می‌شود. با این چارچوب راهبردی، توصیف و تحلیل تعارض‌ها و کشمکش‌های بسیاری ممکن می‌شود. این نام به وضعیت زیر اشاره دارد: دو زندانی به‌درستی متهم شده‌اند که به کمک هم جرمی را مرتکب شدند اما نیاز به اعتراف گرفتن از آنها داریم. آنها را در سلول‌های جداگانه نگهداری می‌کنیم تا به جرم خویش اعتراف نکنند. اگر یکی از دو زندانی اعتراف کند، مجازات سبک‌تری را متحمل خواهد شد اما اگر هر دو اعتراف کنند هر دو مجازات می‌شوند. به شکل جمعی، اگر هیچ‌کدام اعتراف نکنند، وضع آنها بهتر خواهد شد اما به شکل فردی که نگاه کنیم، هر کدام انگیزه برای اعتراف کردن دارند. تعادل این است که هر دو اعتراف کنند.

این وضعیت ساده در شکل ۱-۴ نشان داده شده است که دو بازیگر حضور دارند: بازیگر ۱ (با حروف پررنگ) و بازیگر ۲. هر بازیگر بین دو اقدام یکی را انتخاب می‌کند: همکاری با بازیگر دیگر یا تخطی از توافق و فرصت‌طلبانه رفتار کردن. همکاری را با حرف C ، و تخطی را با حرف D نشان دادیم. در جدول، امتیازات بازیگر ۱ را ابتدا و با حروف پررنگ آوردیم سپس همین موارد برای بازیگر ۲ آمده است. برای مثال اگر بازیگر ۱ همکاری و بازیگر ۲ تخطی کند امتیاز بازیگر ۱، صفر و امتیاز بازیگر ۲، بیست است. هر بازیگر همه اطلاعاتی را که در جدول نشان دادیم می‌داند اما مجبور است تصمیم خود را بدون دانستن اینکه بازیگر دیگر چه تصمیمی گرفته است، بگیرد. به شکل جمعی دو بازیگر با همکاری وضع بهتری پیدا می‌کنند (یعنی هر دو C را انتخاب کنند) چون هر کدام ۱۵ امتیاز می‌گیرند و مجموع امتیازات ۳۰ می‌شود مجموع بالاتری

1. Ignacio Palacios-Huerta, "Professionals Play Minimax," Review of Economic Studies, 2003, no. 70, pp. 395-415.

نسبت به هر سه نتیجه احتمالی دیگر از بازی به دست خواهد آمد (که ۲۰ می شود اگر انتخاب‌ها متفاوت باشند و ۱۰ اگر هر دو تخطی کنند). اما به شکل فردی، آنها نفع خود را در رفتار فرصت طلبانه می بینند. تعادل بازی این است که هر شخص تخطی کند و تنها ۵ امتیاز دریافت کند. برای اینکه بینیم چرا این گونه است، توجه کنید که مهم نیست بازیگر ۱ چه کار می کند، بازیگر ۲ با تخطی همیشه امتیازات بیشتری کسب می کند: اگر بازیگر ۱ همکاری را انتخاب کند، بازیگر ۲، بیست امتیاز با تخطی اما فقط پانزده امتیاز از همکاری به دست می آورد؛ اگر بازیگر ۱ تخطی را انتخاب کند، بازیگر ۲ پنج امتیاز با تخطی و صفر امتیاز با همکاری به دست می آورد. دقیقاً همان مشوق‌ها برای بازیگر ۱ به کار می رود.

		بازیگر ۲	
		C	D
بازیگر ۱	C	۱۵،۱۵	۰،۲۰
	D	۲۰،۰	۵،۵

شکل ۱-۴ معمای زندانی

بنابراین، این بازی خاص آسان تحلیل می شود چون «راهبرد مسلط» دارد. یعنی بازیگر برای گرفتن تصمیم، واقعا نیاز ندارد حدس بزند بازیگر دیگر چه کاری انجام خواهد داد: زندانی دیگر هر کدام از C یا D را انتخاب کند، هر بازیگر با انتخاب راهبرد D وضع بهتری پیدا می کند.

نتیجه‌ای که از این بازی می گیریم این است که در مواجهه با چنین وضعیتی، هر فرد عقلانی باید راهبرد فرصت طلبانه را انتخاب کند. اما در عمل، تحت شرایط آزمایشگاهی^۱ همه بازیگران تخطی نمی کنند: ۱۵ تا ۲۰ درصد بازیگران همکاری را انتخاب می کنند. در فصل ۵ به این پدیده باز می گردیم، که باعث خواهد شد نه نظریه بازی‌ها، بلکه فرض خودخواهانه رفتار کردن عاملان اقتصادی را زیر سوال ببریم.

بازی معمای زندانی با وجود سادگی، به ما اجازه می دهد وضعیت‌های راهبردی

۱. یک شفاف‌سازی مهم: آزمایش‌ها در آزمایشگاه معمولا به شیوه‌ای تهیه می شوند که ناشناس بودن حفظ شود. انتخاب‌های فردی روی یک رایانه انجام می شود. برای مثال، اگر من در بازی معمای زندانی رفتار منحرفانه را انتخاب کنم، آن شخصی که من در مقابلش بازی می کنم زبان برایش ثبت خواهد شد اما نخواهد دانست چه کسی باعث آن شد (و در نظریه هم قرار است که آزمایش‌کننده هم آن را نداند).

خیلی مهم را نمایان سازیم. برای مثال، پیش از تاسیس کارتل نفتی اوپک، هر کشور صادرکننده نفت منفعتی در افزایش تولید خود (راهبرد D) به جای کاهش دادن تولید و همکاری با سایر کشورها برای محدود کردن عرضه (راهبرد C) می‌دید. برقراری سهمیه‌ها (و مجازات اگر از سهمیه تخطی کنند) به اوپک اجازه داد درآمد اعضای خود را با مجبور کردن آنها که C بازی کنند، افزایش دهد. در چنین وضعیتی، می‌توانیم درک کنیم چرا بازیگران (افراد، بنگاه‌ها، یا دولت) شاید نفعی در ایجاد کارتل داشته باشند که با توافق و تهدید به تلافی بابت رفتار ناسالم از طرف هر شرکت‌کننده مستحکم می‌شود.

این بازی همچنین مراجع رقابتی را برانگیخت تا شکلی از توسل به چانه‌زنی برای مبارزه با تشکیل کارتل‌ها را معرفی کنند. این «برنامه آسان‌گیری» که مدتی طولانی در آمریکا برقرار بوده است به‌تازگی در اروپا معرفی شده و در حال ثمر دادن است. در این سامانه هر بنگاهی که وجود کارتلی را که عضوش شده است به مقامات رقابتی افشا کند، حالتی نیمه مصونیتی می‌گیرد؛ آن مراجع سپس بقیه بنگاه‌های عضو کارتل را تنبیه می‌کنند. این برنامه با بازآفرینی معمای زندانی که توسط توافق درونی کارتل خنثی شده است، کارتل را بی‌ثبات می‌سازد.

جنگی که علیه گرمایش زمین راه افتاده است و در فصل ۸ مطالعه می‌شود مثالی دیگر از کاربرد معمای زندانی است. هر کشور به شکل منفرد، علاقه‌ای به کاهش دادن انتشار گاز گلخانه‌ای ندارد، اما عواقب جمعی این نگرش خودخواهانه فاجعه‌بار است. گرت هاردین در مقاله منتشرشده سال ۱۹۶۸ در نشریه ساینس، این موضوع را «تراژدی منابع مشترک» توصیف کرد. به این ترتیب دلایل شکست توافقات کیوتو و کپنهاگ درباره تغییر اقلیم روشن می‌شود. برای جلوگیری از این تراژدی به توافقی نیاز است که همه کشورها را مجبور سازد راهبرد C را انتخاب کنند. در عمل، آنها همه راهبرد D را انتخاب می‌کنند.

پویایی تعاملات

نظریه بازی‌های پویا براساس این ایده شکل گرفته است که تصمیمات جاری هر عامل اقتصادی روی اقدامات آینده سایر عاملان اثر می‌گذارد، به این ترتیب هر عامل لازم است این مساله را درک کند که چگونه تصمیمات وی بر راهبردهای آینده دیگران تاثیر

خواهد گذاشت. برای مثال، آن دولتی که سرگرم تهیه قانون یا مقررات جدیدی است باید انتظار داشته باشد که مصرف‌کنندگان و بنگاه‌های اقتصادی با تغییر در رفتارشان به این بستر نهادی جدید واکنش نشان دهند؛ بدین منظور دولت باید خودش را جای آنها تصور کند و حدس بزند که آنها چه کار خواهند کرد. این نوع تعادل را به زبان اقتصادی (که خیلی هم مناسب نیست) «تعادل کامل» می‌گویند. در تعادل کامل، هر عامل از اثرات اقدامات خویش بر رفتارهای آینده سایر عاملان آگاه است و مطابق آن عمل می‌کند.

رفتار عاملان اغلب اطلاعاتی را آشکار می‌کند که آنها به‌تنهایی در اختیار دارند. برای مثال سرمایه‌گذارانی که سهام شرکت خاصی را می‌خرند آشکار می‌سازند که اطلاعات آنها، یا دانشی که از آن وضعیت دارند، باعث شده است نسبت به ارزش آن شرکت خوش‌بین باشند؛ آشکار شدن این اطلاعات تمایل به بالابردن قیمت سهام را در آن شرکت ایجاد می‌کند، که در نتیجه سود خریداران کاهش می‌یابد. متعاقب آن، سرمایه‌گذاران سهام که سعی در خریدهای بزرگ دارند از روی احتیاط سفارش‌های خریدشان را به مقادیر کوچک تقسیم می‌کنند یا از واسطه‌ها استفاده می‌کنند. مثال دیگر هنگامی است که دوست یا تامین‌کننده به شکل فرصت‌طلبانه رفتار می‌کند و در اعتمادی که به وی شده است خیانت می‌کند. چنین اقدامی، اطلاعات مربوط به شخصیت آن فرد را برملا می‌کند، که در نتیجه وی پیش از به خطر انداختن شهرتش، بیشتر فکر خواهد کرد. این وضعیت‌ها با استفاده از مفهوم تعادل کامل بی‌زی مطالعه می‌شود، که تعادل کامل با پردازش اطلاعات عقلانی به معنای قضیه بی‌ز ادامه می‌یابد. اینک وقتش رسیده است تا به نظریه اطلاعات پردازیم.

نظریه اطلاعات

دومین چارچوب وحدت‌بخش اقتصاد مدرن نظریه اطلاعات است، و بسته به اینکه در کجا از آن استفاده شود به نظریه انگیزش، نظریه قرارداد، نظریه علامت‌دهی، یا نظریه کارفرما-عامل هم معروف است. این نظریه به نقش راهبردی اطلاعات خصوصی که تصمیم‌گیران در اختیار دارند توجه نشان می‌دهد. درک مناسب از روابط انسانی یا اقتصادی نیازمند پذیرش این نکته است که عاملان اقتصادی همگی اطلاعات یکسانی ندارند، و از اطلاعات خصوصی خود برای رسیدن به اهداف‌شان استفاده می‌کنند.

نظریه اطلاعات را کنت ارو (برنده جایزه نوبل سال ۱۹۷۲)، جورج اکرلوف، مایکل اسپنس، و جوزف استیگلیتز (که مشترکا جایزه نوبل سال ۲۰۰۱ را دریافت کردند)، جیمز میرلس و ویلیام ویکری (جایزه نوبل، ۱۹۹۶)، لئونید هورویز، اریک ماسکین و راجر میرسون (که جایزه نوبل ۲۰۰۷ را تقسیم کردند)، بنگت هولمستروم (که جایزه نوبل ۲۰۱۶ را مشترکا با اولیور هارت دریافت کرد، و درباره پیامدهای قراردادهای ناقص پژوهش کرد)، ژان ژاک لافونت و پل میلگرام، همراه با دیگران توسعه و گسترش دادند. نظریه اطلاعات بر پایه دو مفهوم اساسی بنا شده است. اصطلاح کژمنشی، به این واقعیت اشاره دارد که رفتار هر کسی ممکن است از سوی طرف مقابلی که از آن رفتار تاثیر خواهد پذیرفت (این طرف مقابل همان «کارفرما» است)، یا از سوی دادگاهی که مجبور است شرایط قرارداد را در حالت دادخواست حقوقی به اجرا گذارد، قابل مشاهده نباشد. برای مثال قرارداد سهم‌بری^۱ بین کارفرما (مالک زمین) و عامل (کشاورز) را در نظر بگیرید. کشاورز شاید توجه کافی به انتخاب نوع محصول یا بهترین زمان کشت بذر نکند، یا او تلاش کافی برای اطمینان از اینکه محصول برداشت شده زیاد و باکیفیت باشد صرف نکند: در این مورد، ما می‌گوییم که اینجا احیانا یک «کژمنشی» از جانب کشاورز وجود دارد. برداشت بد محصول شاید در نتیجه تکانه برونزا به عرضه، از قبیل بدی آب‌وهوا، یا شاید نتیجه زحمت نکشیدن کشاورز (عامل) باشد و بازتاب‌دهنده انگیزه‌هایی است که وی با آنها مواجه است.

با توجه به اینکه کارفرما نمی‌تواند تلاشی را که عامل از خود به خرج می‌دهد مشاهده کند (یا برای دادگاه اثبات کند این تلاش ناکافی بوده است) و با علم به اینکه نتیجه امر نه فقط به تلاش کشاورز بلکه به رویدادهای خارج از کنترل وی بستگی دارد، چه کسی باید ریسک ذاتی در این فعالیت را متحمل شود، کارفرما یا عامل؟ سهم‌بری یک نوع اجاره روستایی است که در آن مالک زمین، یعنی موجر، کشت‌وکار بر روی قطعه‌ای از زمین را به کشاورز می‌سپارد تا در عوض در بخشی از محصول برداشتی سهمی شود. ترتیبات سهم‌بری که در آن کشاورز نیمی از محصول برداشتی را به زمین‌دار واگذار می‌کند، مسئولیت کمتری را ایجاد می‌کند و انگیزه کمتری برای تلاش نسبت به اجاره‌داری مرسوم کشاورزی می‌دهد که در این حالت کشاورز مبلغی ثابت (یک اجاره) به زمین‌دار می‌پردازد و هرگونه عایدی حاصل از کار خویش، بیش از این مبلغ را برای

۱. Sharecropping سهم محصول که در اقتصاد اسلامی به آن مزارعه و مساقات هم گفته می‌شود. (م.)

خود برمی‌دارد. ثابت شده در صورتی که زارع ریسک‌گریز باشد و درآمدی قابل پیش‌بینی بخواهد، اجاره‌داری از این نوع، که باعث می‌شود کشاورز همه ریسک‌ها، شامل مخاطره‌های اقلیمی یا سایر مخاطره‌هایی که هیچ کنترلی بر آنها ندارد را بپذیرد، بسیار پرهزینه است.^۱ از طرف دیگر، اگر این درآمد پرریسک کشاورز را نمی‌ترساند، پس این نوع اجاره‌داری بهینه است چون کشاورز مسئول کامل کار خویش خواهد بود و متعاقب آن تصمیم خواهد گرفت برای این کار چقدر می‌خواهد تلاش به خرج دهد. اگر همه یا بخشی از ریسک را زمین‌دار متحمل شده بود، کشاورز خیلی سخت تلاش نمی‌کرد. کشاورز وقتی کمترین انگیزه را برای سخت کار کردن دارد که حقوق ثابتی دریافت کند و بنابراین از تلاش بیشتر به خرج دادن اصلاً منفعتی نبرد. کژگزینی اشاره به این احتمال دارد که هنگام امضای قرارداد بین دو طرف، عامل دارای اطلاعات خصوصی است. مثال سهم‌بری را هنوز ادامه می‌دهیم، تنها کشاورز است که می‌داند چه مقدار زمان صرف کشت زمین خواهد کرد، مهارتش در کشاورزی چقدر است، و اشتیاقش به کار کردن چگونه است. برعکس آن، زمین‌دار اطلاعات خصوصی درباره میزان حاصل‌خیزی زمین دارد. کژگزینی بر قراردادهای تأثیر می‌گذارد چون آدم‌ها نسبت به طرف‌های مقابل خویش مظنون خواهند بود. برای نشان دادن این ایده، فرض کنید زمین‌دار می‌داند زمین وی چقدر حاصل‌خیز است اما کشاورز نمی‌داند. حتی اگر کشاورز اهمیتی به ریسک‌های درآمدی خویش ندهد (و بنابراین توافق اجاره‌داری که در آن او مبلغی ثابت می‌پردازد و همه سود باقیمانده را دریافت می‌کند به شکل پیش‌فرض بهینه است)، اگر زمین‌دار اجاره از این نوع را پیشنهاد دهد، او مظنون خواهد شد: کشاورز گمان خواهد کرد زمین‌دار می‌داند این زمین خیلی حاصل‌خیز نیست پس خیلی ساده تلاش کرده است تا ریسک خودش را کاهش دهد. بنابراین کشاورز با تظاهر به اینکه زمین واقعا حاصل‌خیز است، شاید توافق سهم‌بری با زمین‌دار را ترجیح دهد.

کاملاً روشن است که این چارچوب برای تجزیه و تحلیل نهادها برحسب کژمنشی و کژگزینی، قابل کاربرد در مقررات‌گذاری صنایع شبکه‌ای و بانک‌ها (نهاد مقررات‌گذار اطلاعات ناقص در رابطه با فناوری شرکت و تلاشش برای کاهش هزینه‌های شرکت، یا

۱. شخص ریسک‌گریز است اگر درآمد تضمین‌شده را به درآمدی که معادل با میانگین است اما در معرض ریسک قرار دارد (برای مثال دریافت ۲۰ دلار، به جای ۳۰ دلار با احتمال ۵۰ درصد یا ۱۰ دلار با احتمال ۵۰ درصد) ترجیح دهد. هر اندازه شخص ریسک‌گریز تر باشد، بیشتر خواهان این خواهد بود که در قرارداد، ریسک به شخص اصلی انتقال یابد.

ریسک دقیق دخیل در پرتفوی بانک دارد)، حکمرانی و تامین مالی بنگاه‌ها (سهامداران، بستانکاران، و سایر ذی‌نفعان آگاهی ناقص از تصمیم‌های مدیریت یا پیامدهای آنها دارند)، جامعه‌شناسی سازمان‌ها (ادارات یا کارگروه‌هایی که اطلاعات را به شکل راهبردی برای مقاصد خویش حفظ و حبس می‌کنند) و غیر آن نیز هست.

توسعه نظریه اطلاعات طی سه دهه گذشته اجازه تعریف کردن اصولی را داده است که برای درک سازوکارهای مذاکره و نظارت حیاتی هستند. این اصول بدین معنا است که بر تدوین و اجرای هر قراردادی باید محدودی قواعد ساده حاکم باشد. برای مثال، آن طرف معامله که قرارداد را تدوین می‌کند باید این پیشنهاد را بپذیرد که اگر طرف دیگر قرارداد مقداری اطلاعات خصوصی داشت او مجبور خواهد بود امتیازاتی دهد تا طرف مقابل را ترغیب به افشای آن اطلاعات کند.

یک قرارداد رسمی بر پایه عناصر کمیت‌پذیر استوار است که قابل مشاهده و قابل تایید هستند، ایده‌ای که نقش مهمی در تحلیل‌های ما از سیاست‌های اشتغال و جنگ علیه گرمایش زمین در فصول ۸ و ۹ ایفا می‌کند. این قرارداد سپس باید بر مجموعه پاداش‌ها و مجازات‌های معتبری بنا شده باشد. همچنین نیاز است به حد کافی انعطاف‌پذیر باشد تا اطلاعات در حال تغییر را بازتاب دهد، به‌ویژه چون موارد اجتناب‌ناپذیری رخ خواهد داد که در زمان امضای قرارداد امکان پیش‌بینی آنها نبود. بنابراین، روش‌هایی برای تجدید مذاکره یا حتی نقض قرارداد باید در نظر گرفته شود، شاخص‌ترینش گزینه‌هایی برای خروج و قواعدی برای محاسبه غرامت گرفتن است. سرانجام، در غیاب چنین سازوکارهای انگیزشی رسمی، تجارت باید بر رابطه غیررسمی‌تر بین دو طرف متکی باشد، که در آن تکرار عملکرد ضعیف یکی از طرفین، طرف دیگر را بدگمان می‌سازد و به از دست رفتن اطمینان و همکاری منجر می‌شود.

این مثال‌ها تنها یک مقدمه مختصر به نظریه اطلاعات هستند، اما آنها به روشنی نشان می‌دهند چگونه عاملان انگیزه دارند از برتری اطلاعاتی خود برای بهره‌بردن از دیگران استفاده کنند، و چگونه نهادها باید وجود اطلاعات نامتقارن را در نظر بگیرند.

اقتصاددان در صحنه عمل: پیشبردهای روش‌شناسانه

در بیشتر رشته‌های علمی دانشگاهی، پژوهش‌های بالادستی بنیادی، فنون و ایده‌های جدیدی را بسط می‌دهند که سپس می‌توان در پژوهش‌های پایین‌دستی کاربردی‌تر به

کار گرفت. این مساله در علم اقتصاد موضوعیت دارد. بیشتر مطالعات اقتصادی کاربرد خاصی ندارند و سعی نمی‌کنند مساله اقتصادی خاصی را حل کنند. در عوض، آنها بر روش‌شناسی متمرکز می‌شوند که سایر کارهای نظری را قادر به مدل‌سازی پدیده‌های خاصی کنند، یا چارچوبی مفهومی برای مطالعات تجربی ارائه می‌دهند.

برای مثال، اقتصادسنجی‌دان‌ها علم آمار را جرح و تعدیل می‌کنند یا فنون خاص خود را می‌سازند تا اقتصاددانان کاربردی بتوانند پدیده‌های اقتصادی را با دقت بیشتری بسنجند، و علیّت را وصف کنند (آیا یک متغیر بر متغیر دیگر تاثیر می‌گذارد یا خیلی ساده با آن همبستگی دارد؟). هنگامی که تحلیل تجربی برای سیاست‌گذاری عمومی به کار می‌رود، این موضوع گریزناپذیر است. به طور مشابه، نظریه‌پردازان شاید در چارچوب‌هایی کار کنند که کاربرد مستقیمی ندارد. توضیحات زیر ویژگی‌های انتزاعی و افراطی دارند (چون آنها موضوع پژوهش خودم را توصیف می‌کنند، که از این بابت از خواننده پوزش می‌خواهم). هدف اصلی آنها کمک به خواننده است تا تنوع کارهای انجام‌شده پژوهشگران در علم اقتصاد به شکلی کلی‌تر فهمیده شود. امیدوارم این توضیحات همچنین باعث شود خوانندگان تشخیص دهند که حتی پژوهش تجربی هم چقدر به کار تیمی بستگی دارد. من نمی‌توانستم این کارها را بدون تشریک مساعی صمیمانه افرادی که یاد می‌کنم، همچنین بسیاری افراد دیگر، انجام بدهم.

مطالعات من در نظریه بازی محض با بازی‌های پویا سروکار داشته است، یعنی وضعیت‌های متضاد که طی زمان تحقق می‌یابد و در آن بازیگران (عاملان) به انتخاب‌های دیگر بازیگران واکنش نشان می‌دهند. نخستین گام، تعریف کردن (با اریک ماسکین، راهنمای دکتری من در ام‌ای‌تی، اکنون استاد دانشگاه هاروارد) مفهوم «تبادل کامل مارکوفی» بود. مطابق با این مفهوم، برای هر بازی بسط یافته طی زمان، می‌توانیم به شکل روشنی یک خلاصه از گذشته (که «متغیر وضعیت» نامیده می‌شود) مشروط به راهبردهای آینده را شناسایی کنیم. این خلاصه، که هر لحظه‌ای از بازی تا آن نقطه را ترکیب می‌کند، هر چیزی را که بازیگران درباره تاثیر راهبردهای آینده بر منافع آینده بازیگران باید بدانند در نظر می‌گیرد. برای مثال، در بازار انحصار چندقطبی، میزان جاری ظرفیت تولید، اگر شیوه و زمانبندی رسیدن به این ظرفیت موضوعیت نداشته باشد، می‌تواند گذشته صنعت را جمع‌بندی کند. چنین پنداری در آنچه اقتصاد صنعتی ساختاری نامیده می‌شود، مفید است و اکنون رویکرد مسلط در اقتصاد صنعتی تجربی

است: مفهوم تعادل کامل مارکوفی اکنون روالی عادی در اقتصادسنجی شده است که رفتار پویای بنگاه‌ها در رقابت با یکدیگر تحلیل و سنجیده می‌شود.

من با کمک درو فودنبرگ که اکنون استاد ام‌آی‌تی است (و مانند من یکی از نخستین دانشجویان اریک ماسکین بود)، مفهوم «تعادل بیزین کامل» را پالایش کردم.^۱ این مفهوم ترکیبی از نظریه تعادل بیزین است که امکان مطالعه بازی‌های مستلزم اطلاعات نامتقارن را می‌دهد با این تصور از تعادل کامل، که تعادل‌ها را در یک بستر پویا توصیف می‌کند. دوباره با درو فودنبرگ، یک روش‌شناسی برای مطالعه بازی‌های مستلزم پیش‌دستی کردن (یا به طور کلی‌تر، بازی‌هایی که در آنها راهبرد عاملان شامل انتخاب در لحظه اقدام کردن است) در زمان پیوسته تعریف کردم. کار من در نظریه محض قراردادهای شامل بسط چارچوب تحلیلی در چهار جهت می‌شد:

پویا. رابطه قراردادی اغلب تکرار می‌شود. به علاوه، امکان مذاکره مجدد در حالی که اجرا می‌شود هم وجود دارد. مطالعات من در این موضوع که با ژان ژاک لافونت، اولیور هارت، و درو فودنبرگ (همچنین کارهای اولیه که با راجر گوسنریه و خاویر فریکساس) نوشته‌ام نگاه پویا و تکاملی به قراردادهای را بسط داده است. برای نمونه، در بستر کژگزینی (عامل دارای اطلاعاتی است که کارفرما ندارد)، عملکرد آن عامل، اطلاعاتی درباره ویژگی‌های خودش یا ویژگی‌های محیط وی آشکار می‌سازد (دشواری وظیفه، میزان استعداد، یا علاقه به سخت‌کوشی وی) و بنابراین بر قراردادهای آتی تاثیر می‌گذارد. با بازگشت به مثال کشاورزی، زمین‌دار که برداشت فراوان محصول را مشاهده می‌کند می‌تواند استنتاج کند که زمین حاصلخیز است یا کشاورز کارا است. زمین‌دار سپس تمایل خواهد داشت در آینده قراردادهای با شرایط سنگین‌تر عرضه کند؛ برای مثال، زمین‌دار قیمت بالاتری برای اجاره دادن زمین کشاورزی تقاضا خواهد کرد یا ارقام دست‌نیافتنی برای برداشت محصول تعیین می‌کند. اگر کشاور این «اثر چرخ دنده‌ای» را حدس بزند، او در عوض تشویق خواهد شد تلاش خود را کاهش دهد (یا بخشی از برداشت محصول خود را پنهان کند!).

سلسله مراتبی. قراردادهای اغلب مستلزم حضور بیش از دو طرف است (یک کارفرما و یک عامل). برای مثال، در اجاره سهم‌بری که زمین‌دار و کشاورز هر کدام نیمی از برداشت محصول را دریافت می‌کند، زمین‌دار ممکن است وظیفه سنجیدن یا نظارت

۱. دیوید کرپس و باب ویلسون پژوهشگران استنفورد و رینهارت سلتن برنده جایزه نوبل تعریف کردند.

برداشت محصول را به واسطه واگذار کند. در واقع، واسطه‌هایی مانند این را در هر جایی از اقتصاد می‌بینیم: واسطه‌های مالی (بانک‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری، سرمایه‌داران جسور)، سرکارگر و مدیر شرکت، تنظیم‌گر و غیره. هنگامی که بیش از دو عامل داریم، احتمال تبانی بین یک زیرمجموعه از این عاملان و دیگر عاملان در سازمان هست. پژوهش من شامل ارتباط دادن این خطر تبانی در «محفل‌ها» (استفاده از اصطلاح جامعه‌شناختی) با ساختار اطلاعات (توزیع آن درون سازمان)، و مطالعه پیامدهای تهدید به تبانی برای طراحی سازمان‌ها است. از جنبه شهودی، رسیدن به تبانی در گروه‌هایی که از اطلاعات یکسانی بهره‌مند هستند، آسان‌تر است: بنابراین «خوشه‌های اطلاعات» به شکل‌گیری محفل‌هایی می‌انجامد که کارایی سازمانی را تهدید می‌کنند.

نظریه «کارفرمای مطلع». این مطالعات (که در مشارکت علمی با اریک ماسکین نوشتم) ابزارهای مفهومی برای مدل‌سازی انتخاب قرارداد ارائه‌شده به عامل توسط کارفرما را فراهم آورده‌اند که در آن کارفرما اطلاعاتی دارد که عامل ندارد. برای مثال یک کارآفرین (صاحب) که منابع مالی برای بازارهای مالی تهیه می‌کند با فروش سهام برای دارایی‌ها شاید نیاز واقعی به نقدینگی برای تامین مالی یک پروژه خوب دارد، یا به دنبال فروش است پیش از آنکه خبر بد مربوط به شرکت (با دارایی‌ها) علنی شود. مقداری که منتشر شده است، همچنین نوع آن (سهام یا اوراق قرضه) توسط سرمایه‌گذاران (عاملان) به عنوان نشانه‌ها تفسیر خواهد شد.

سازمان درونی بنگاه‌های کسب‌وکار و دولت. من همراه با ماتیاس دوآتريپونت (دانشگاه آزاد بروکسل)، شیوه‌هایی از ساختار بندی سازمان‌ها برای ایجاد حساسی قوی‌تر از مسئولیت درون آنها را تحلیل کردیم؛ بر این اساس نشان دادیم چگونه دعوی ترافعی^۱ که در آن هر طرف مشاجره یا موضوع حق بیان نظرات خود و دفاع از خود یا طرف خود را دارد (به جای حضور نمایندگان بی‌طرف‌تر)، به قاضی یا به‌طور کلی‌تر به تصمیم‌گیر بی‌طرف کمک می‌کند تا اطلاعات بیشتری از موضوع به دست آورد. در این حالت حتی اگر طرفین مشاجره از بیان اطلاعاتی که به ضرر خود است خودداری کنند، قاضی باز هم اطلاعات مفیدی به دست می‌آورد. ما همچنین ماموریت‌هایی که می‌توان به مقامات و ارگان‌های دولتی واگذار کرد را بررسی کردیم و نشان دادیم چه زمان ماموریت‌های روشن معین به رویکرد فراگیرتر (طمع‌کاری و همه چیز را برای خود

1. adversarial procedure

خواستن باعث می‌شود تا همه چیز را از دست بدهی» (برتری دارد). در این فصل تلاش شد تا ویژگی‌های اصلی پژوهش در علم اقتصاد عرضه شود: رفت و برگشت بین نظریه و تجربه و بین پژوهش روش‌شناختی و پژوهش کاربردی، چگونه پژوهش ارزیابی می‌شود، ویژگی بحث و جدل دانشگاهی و اجماع در حال تکامل در حینی که درک ما پیشرفت می‌کند و سرانجام نقش ریاضیات و ابزارهای مفهومی جدید. پیشرفت دانش در علم اقتصاد، همانند هر علمی، دوشادوش با تخصص پژوهشگرانی پیش می‌رود که برخی اوقات به تکه تکه شدن می‌انجامد چون که مهارت یافتن در رویکردها، قلمروها و ابزارهای متفاوت در دسترس دائم دشوارتر می‌شود. اما پژوهش بین‌رشته‌ای که منبع مهم پیشرفت در علم اقتصاد و همچنین بین علوم اجتماعی و انسانی باقی می‌ماند، موضوع فصل بعدی است.

فصل پنجم

علم اقتصاد در حال پیشرفت

علم اقتصاد که تا پیش از سده بیستم میلادی کاملاً در علوم اجتماعی و انسانی ادغام شده بود، در این سده هویتی جدید برای خویش دست‌وپا کرد، که البته به قیمت قطع ارتباط با سایر رشته‌های علمی دانشگاهی تمام شد.

علم اقتصاد پنداشت/انسان اقتصادی^۱ را شرح و بسط داد، یعنی فرضیه ساده‌انگارانه‌ای که تصمیم‌گیران عقلانی رفتار می‌کنند، به این معنا که آنها با توجه به اطلاعات در اختیار خود، مطابق بهترین علایق و بیشترین منافع خویش اقدام می‌کنند (با اینکه علم اقتصاد تأکید دارد این اطلاعات چه‌بسا ناقص یا دستکاری شده هستند). در نتیجه توصیه‌های سیاست‌گذاری اقتصادی براساس ایده پیامدهای بیرونی، یا شکست‌های بازار، مطرح می‌شود که از تفاوت بین عقلانیت فردی و عقلانیت جمعی ناشی می‌شود به طوری که آنچه برای یک عامل اقتصادی خوب است لزوماً برای کل جامعه خوب نیست.

به‌تازگی با پژوهش در الگوهای رفتاری و اقتصاد عصبی، اقتصاددانان به سمت روان‌شناسی چرخش کرده‌اند. انگیزه این تجدید علاقه به روانشناسی، نیاز به درک بهتر رفتار است. در واقع، ساخت انسان اقتصادی (و همتای آن، انسان سیاسی) مجادله‌برانگیز بوده است، چون کاملاً آشکار است که ما همیشه به همان میزان عقلانی بودن که این فرضیه پیش‌بینی می‌کند رفتار نمی‌کنیم. همه ما از اندیشیدن و تصمیم‌گیری پر از عیب و ایراد رنج می‌بریم. به شکل کلی‌تر بگوییم، طی بیست سال گذشته، علم اقتصاد به سایر علوم اجتماعی نزدیک‌تر شده، و بسیاری از بینش‌های آنها را پسندیده و جذب کرده است. آنچه می‌گوییم شاید عده‌ای را ناراحت کند، من حتی استدلال می‌کنم مردم‌شناسی، حقوق، اقتصاد، تاریخ، فلسفه، روان‌شناسی، علوم سیاسی، و جامعه‌شناسی همگی واقعاً یک رشته علمی هستند، چون موضوعات مورد بررسی آنها یکسان است: همان مردم، گروه‌ها و سازمان‌ها.

این تاخت‌وتاز اقتصاددانان به حیطه سایر علوم انسانی و اجتماعی، شاهدهی بر

1. homo economicus

امپریالیسم حریصانه علم اقتصاد نیست. سایر رشته‌های علمی ویژگی‌های خاص خود را دارند. آنها اغلب (اگرچه نه همیشه) کمتر کمیت‌پذیر هستند و تمایل کمتری به سمت تحلیل نظری رسمی و پردازش آماری داده‌ها دارند. شاید تفاوت معنادارتر در این باشد که پژوهشگران سایر حوزه‌های علوم اجتماعی و انسانی، به اصل فردگرایی روش‌شناسانه که اقتصاددانان بال و پر دادند خیلی پایبند نیستند،^۱ که مطابق آن انگیزه‌ها و رفتار افراد باید نقطه شروع در درک رفتار گروه‌هایی باشد که آنها بدان تعلق دارند. به نظر من، بسیار ضروری است درهای همه رشته‌های دانشگاهی علوم انسانی و اجتماعی به روی یکدیگر باز شوند و از هم تغذیه کنند. اقتصاددانان باید از سایر رشته‌های دانشگاهی بیاموزند و کارهای آنها نیز در عوض بتواند مسیرهای جدید پژوهشی درباره رفتار فردی و پدیده‌های اجتماعی باز کند.^۲

در مورد این که چگونه رشته اقتصاد اینک فراتر از مرزهای سنتی خویش فعالیت می‌کند، کتاب‌های تمام و کمالی می‌توان نوشت. هدف این فصل خیلی ساده، ارائه چند مثال در این زمینه خواهد بود و مضامین و موضوعاتی که برگزیده‌ام عمدتاً به علایق پژوهشی من نزدیک هستند. امیدوارم خواننده، این انتخاب از سر تن آسایی مرا ببخشد. پژوهش‌های من تنها بخش کوچکی از این قلمرو رو به گسترش را پوشش می‌دهد اما امیدوارم یک تصویر ذهنی به خواننده دهد که در حال حاضر چقدر از پژوهش‌های اقتصاددانان، خارج از قلمرو کلاسیکی آنها انجام می‌شود.

عاملی که همیشه عقلانی نیست: انسان‌روانشناسی

مدت‌های دراز، انسان اقتصادی به عنوان یک تصمیم‌گیر آگاه از علایق خویش و دنبال‌کننده آن علایق به شیوه عقلانی بازنمایی می‌شد. شاید او فاقد اطلاعات بود که در این صورت، تصمیماتش به خوبی زمانی نبود که دانش کامل نسبت به واقعیات می‌داشت. او همچنین می‌توانست این حالت را انتخاب کند که از هر چیزی کاملاً آگاه

۱. اما بسیاری از جامعه‌شناسان از جمله ماکس وبر و جیمز کولمن، و در فرانسه ریموند بودن و میشل کروزییر نیز آن را اقتباس کردند، که در اینجا پادی از سایر کارشناسان علوم اجتماعی که اقتصاددان نیستند از قبیل کارل پوپر فیلسوف نکردم.

۲. به شکل کلی‌تر، به پژوهش‌های بین رشته‌ای (کارهای بین چندین رشته علمی با گفتگوی سازنده) نیاز است با اینکه متأسفانه اغلب در باره‌اش صحبت می‌شود و به استثنای چندین مرکز پژوهشی به‌ندرت به آن عمل می‌شود. موسسه مطالعات پیشرفته در تولوز در سال ۲۰۱۱ تاسیس شد و هدفش دقیقاً گرد هم آوردن مردم‌شناسان، زیست‌شناسان، اقتصاددانان، اندیشمندان حقوقی، تاریخ‌نگاران، دانشمندان علوم سیاسی، روانشناسان و جامعه‌شناسان در یک مکان و پیرامون همایش‌های مشترک است.

نباشد، یا درباره هر چیزی خیلی به تفصیل فکر نکند، چون که آگاهی یافتن نیازمند صرف وقت و احیاناً پول وی می‌بود.^۱ اما او منافع خویش را، هر چه که می‌خواهد باشد، به طور کامل دنبال می‌کند.

بر خلاف نفع شخصی خود ما

اینک با حرکت در مسیری خلاف، چند مثال می‌آوریم که با مدل انسان اقتصادی متناظر نیست و احتمالاً به رفتار خرق عادت می‌انجامد.^۲

ما کارها را پشت گوش می‌اندازیم

نخستین مثال به‌سادگی از نبود قدرت اراده ناشی می‌شود. داشتن ترجیح خیلی قوی به زمان حال، باعث می‌شود کارها را پشت گوش بیندازیم، وظایف ناخوشایند را کنار بگذاریم، تعهد کافی به آینده نداشته باشیم، و به شکل هیجانی رفتار کنیم. مطالعات بسیاری به این کوتاه‌نگری اختصاص یافته است، فیلسوفان اولیه یونان آن را بحث کردند، و آدم اسمیت در کتاب *نظریه احساسات اخلاقی* (۱۷۵۹) به آن پرداخته است. اما تقریباً در تمام قرن بیستم، این موضوع از حوزه پژوهشی اقتصاددانان ناپدید شد. اکنون اوضاع تغییر کرده است. اقتصاددانان به پدیده به تعویق انداختن علاقه‌مند شده‌اند چون پیامدهای مهمی برای سیاست‌گذاری اقتصادی دارد. ما اغلب خلاف منافع شخصی خودمان اقدام می‌کنیم: اگر ما را به حال خود رها کنند، تمایلی به پس‌انداز کردن کافی برای دوره بازنشستگی نداریم، گرفتار سوء مصرف الکل و مواد مخدر می‌شویم، به قمار کردن معتاد می‌شویم، از فروشنده‌های دوره‌گرد مراجعه‌کننده به منازل، خیلی

۱. برای مثال، بنگرید به ادبیات موضوع درباره «نادیده گرفتن عقلانی» که کریستوفر سیمز شروع کرد برای نمونه در منبع زیر
“Implications of Rational Inattention,” *Journal of Monetary Economics*, 2003, vol. 50, no. 3, pp. 665–690

و ادبیات موضوع درباره هزینه کسب اطلاعات و درباره قراردادهای ناقص (برای نمونه، مقاله من
“Cognition and Incomplete Contracts,” *American Economic Review*, 2009, vol. 99, no. 1, pp. 265–294

۲. نیازی به گفتن نیست که بنگاه‌ها و سیاستمداران سعی دارند از ویژگی‌های رفتاری از قبیل مسائل خودکنترلی، باورهای سوگیری‌دار، و خودفریبی سوء استفاده کنند. کتاب *Phishing for Phools* جورج آکرلوف و رابرت شیلر (انتشارات دانشگاه پرینستون، ۲۰۱۵) مثال‌های بسیاری در بسترهایی از قبیل فاینانس، سیاست، تبلیغات و کالاهای نامطلوب اجتماعی “sin goods” ارائه می‌دهند. من همچنین این مقاله جان کمپبل را به‌شدت توصیه می‌کنم

John Campbell’s “Restoring Rational Choice: The Challenge of Consumer Financial Regulation,” *American Economic Review*, (2016) 106: 1–30.

این مقاله بر حمایت از مصرف‌کننده در محیطی تمرکز کرده که نادانی مالی رایج است.

سریع خرید می‌کنیم تا از شرشان خلاص شویم، چربی و شکر خیلی زیادی مصرف می‌کنیم، به سیگار کشیدن ادامه می‌دهیم وقتی باید از این کار دست بکشیم، تلویزیون تماشا می‌کنیم هنگامی که واقعا می‌خواهیم کاری انجام دهیم یا زمان‌مان را با سایرین صرف می‌کنیم. خلاصه اینکه، آنچه امروز انجام می‌دهیم با آنچه دوست داشتیم انجام داده بودیم، همیشه سازگار نیست.

درباره رفتار کوتاه‌مدت خود می‌توانیم برحسب تضاد اهداف بین «خودها» (یا «جلوه‌های زمانی») متفاوت و متوالی خودمان فکر کنیم. ما میل به ترک سیگار داریم، اما خودِ حال ما می‌خواهد بسته آخر سیگار را هم بکشد و وظیفه ناخوشایند ترک سیگار را به خود فردای ما واگذارد می‌کند. البته، خود فردا نیز خودانضباطی لازم برای ترک سیگار را نخواهد داشت. ما همیشه وزن خیلی زیادی به لذایذ و هزینه‌های آنی می‌دهیم، و در نتیجه منافع بلندمدت‌مان را فدا می‌کنیم. سیاست‌گذاران با این معضل مواجه‌اند که آیا به انتخاب‌های افراد احترام بگذارند (خودهای حال که تصمیمات را می‌گیرند) یا به شکل قیم‌مآبانه عمل کنند (که دفاع از منافع بلندمدت‌تر تفسیر می‌شود). دلایل خوبی هست که نسبت به قیمت‌مآبی به طور کلی بیمناک باشیم، زیرا از آن می‌توان برای توجیه همه نوع مداخله حکومت در انتخاب‌های شخصی استفاده کرد. اما به آسانی فهمیده می‌شود چرا دولت‌ها بخواهند سوگیری به تعویق انداختن را تصحیح کنند. این کاری است که فرانسه و برخی دیگر از کشورهای اروپایی، وقتی با طرح مستمری اندوخته‌گذاری (حساب‌های انفرادی)^۱ یا رانه چشمگیری به پس‌انداز بازنشستگی می‌دهند، یا حداقل مستمری بازنشستگی را از طریق نظام توازن درآمد و هزینه^۲ ضمانت می‌کنند، انجام می‌دهند. دولت‌ها نیز زمانی که مالیات سنگین بر تنباکو وضع می‌کنند به شکل قیم‌مآبانه عمل می‌کنند؛ یا بازار مواد مخدر یا قماربازی را ممنوع یا مقررات‌گذاری می‌کنند؛ یا بر وجود «دوره پس‌دادن اجناس»^۳ پافشاری می‌کنند تا مصرف‌کنندگان فرصت تنفس برای تغییر ذهن خویش درباره خریدهای

۱. funded pension scheme در این نظام سهم بیمه پرداختی جوانان شاغل در زمان t ، سرمایه‌گذاری شده و در زمان $t+1$ که زمان پیری آنهاست، به علاوه بازدهی به آنها بازگردانده می‌شود. (م.)
 ۲. pay-as-you-go system در این نظام که اصطلاحاً به آن سیستم PAYG گفته می‌شود، سهم بیمه پرداختی جوانان شاغل هر دوره به پیرهای همان دوره که بازنشسته به حساب می‌آیند، انتقال می‌یابد. (م.)
 ۳. period cooling-off در روابط مالی و صنعتی به دوره‌ای گفته می‌شود که در طول آن به طرفین اختلاف فرصت داده می‌شود در صورت تمایل در مواضع قبلی خود تجدیدنظر کنند. (م.)

معینی که خود حال آنها انجام می‌دهد را داشته باشند (برای مثال، در مورد فروشندگان دوره‌گرد در منزل).

دانشمندان عصبی نیز علاقه زیادی به این پدیده دارند. برای مثال پژوهشگران بررسی کرده‌اند وقتی افراد با انتخاب‌های بین زمانی مواجه هستند (تصمیماتی که امروز درباره آینده گرفته می‌شود) چه اتفاقی در مغز می‌افتد. از داوطلبان پرسیده شد آنها در یافت ده دلار آنی (نقد) یا پانزده دلار در شش ماه بعد را ترجیح می‌دهند (در صورت انتخاب دوم نرخ بهره بسیار بالایی دریافت می‌کنند، که بسیار بالاتر از نرخ‌های بهره معمول برای پس‌اندازهای ما است). وقتی آنها ده دلار نقد را انتخاب می‌کنند، سامانه کناره‌ای (لیمبیک)^۱ آنها فعال می‌شود. سامانه کناره‌ای که نقشی مهم در احساسات ایفا می‌کند بخشی دیرینه از مغز است که در همه حیوانات کاملاً توسعه یافته است. وقتی گزینه پانزده دلار شش ماه بعد انتخاب می‌شود قشر جلویی مغز^۲، که در انسان‌ها بسیار توسعه یافته است فعال می‌شود.^۳ پس تنش بین محرک خوشگذرانی آنی و منافع بلندمدت ما وجود دارد، این جنبه‌ها در حیطه بخش‌های متفاوتی از مغز ما قرار دارد.

در شکل دادن به باورهای خود مرتکب اشتباه می‌شویم

بیشتر تصمیمات ما اثرات نامطمئنی دارند. با چنین وضعیتی مهم است که نگاه خیلی مخدوشی به احتمالات مرتبط با پیامدهای ممکن اقدامات خودمان نداشته باشیم. اگرچه ما گاهی اوقات آماردان‌های خیلی ضعیفی هستیم. برای مثال، یک اشتباه شناخته‌شده این است که فکر می‌کنیم طبیعت کاری خواهد کرد تا بروندهای واقعی به سرعت با احتمال نظری آن بروندها برابر شود (آنهايي که آمار خوانده‌اند می‌دانند به کار بردن «قانون اعداد بزرگ» در واقع مستلزم تعداد بسیار زیادی قرعه کشیدن (پرتاب سکه یا تاس) است). ما همه می‌دانیم در پرتاب سکه شانس آمدن شیر یا خط برابر خواهد بود؛ اگر یک سکه را به دفعات بسیار زیاد پرتاب کنیم نسبت شیر آمدن به ۵۰ درصد نزدیک خواهد شد.^۴ در عین حال بسیاری از ما این اشتباه را می‌کنیم که باور کنیم وقتی سه دفعه پشت سر هم شیر آمد، احتمال اینکه

1. limbic system

2. prefrontal cortex

3. Samuel McClure, David Laibson, George Loewenstein, Jonathan Cohen, "Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards," Science, 2004, no. 306, pp. 503-507.

۴. این خاصیت در اینجا به شکل غیررسمی بیان شده است. در صورتی که تعداد قرعه‌ها زیاد شود احتمال اینکه فراوانی دم‌ها بین ۴۹ و ۵۱ درصد بیفتد به سمت یک می‌رود؛ و این مفهوم را هنوز می‌توان دقیق‌تر ساخت.

دفعه بعد خط بیاید بیشتر از احتمال آمدن شیر خواهد بود.^۱ اما سکه هیچ حافظه‌ای از خودش ندارد؛ در هر بار پرتاب، سکه با احتمال ۵۰ درصد به یک طرف خواهد افتاد. این سوگیری همچین هنگامی دیده می‌شود که افراد حرفه‌ای وظایف تکراری انجام می‌دهند: قضاتی که برای درخواست‌های پناهندگی حکم می‌دهند، کارشناسان بانکی که به متقاضیان وام و اعتبار اعطا می‌کنند؛ یا داوران بازی بیس‌بال که به ضربه‌ها امتیاز می‌دهند، همگی مایل به گرفتن تصمیماتی هستند که تصمیمات متاخر آنها را «جبران یا تلافی» کند. به بیان دیگر، احتمال گرفتن یک تصمیم در یک جهت بیشتر است اگر تصمیم پیش از آن در جهتی مخالف گرفته شده باشد.^۲

خطای فراگیر دیگر مشکلی است که ما در اصلاح و تعدیل درست باورهای خود با توجه به در نظر گرفتن اطلاعات جدید داریم. کلاس‌های آمار در دبیرستان و دانشگاه قضیه بیز را آموزش می‌دهند، فرمولی که روش درست به‌روز کردن احتمالات در پرتو اطلاعات جدید را توصیف می‌کند. در مدل‌های استاندارد اقتصاد خرد و کلان، فرض می‌شود عاملان اقتصادی به محض دریافت اطلاعات جدید، باورهای خود را به شکلی عقلانی بازبینی می‌کنند (یعنی همگام با قضیه بیز رفتار می‌کنند). اما در دنیای واقعی چنین چیزی اغلب صحت ندارد. این مساله حتی در مورد تحصیل‌کرده‌ترین افراد هم صدق می‌کند. همان‌گونه که در فصل یک اشاره کردم، کانمن و تورسکی نشان دادند دانشجویان پزشکی هاروارد، گروهی از افراد نخبه، در محاسبه احتمال یک بیماری صرفاً بر مبنای نشانگان آن، مرتکب خطاهای آماری خیلی ساده‌ای شدند، این موضوع ثابت می‌کند محاسبه آماری امری شهودی نیست.^۳ همین نویسنده‌ها در آزمایش مشهور دیگری این پرسش را مطرح کردند «در کدام یک از دو بیمارستان کوچک یا بزرگ، احتمال اینکه

۱. این سوگیری برای نمونه در بازی رولت مشاهده شده است جایی که بازیگران تمایل به شرط‌بندی روی اعدادی دارند که به‌ندرت قبلاً در بازی برنده شدند؛ به همین علت این سوگیری را «مغالطه قمارباز» می‌نامند.

2. Daniel Chen, Tobias Moskowitz, and Kelly Shue, "Decision-Making under the Gambler's Fallacy: Evidence from Asylum Judges, Loan Officers, and Baseball Umpires," *Quarterly Journal of Economics*.

این مقاله به نفع تبیینی برحسب «مغالطه قمارباز» در قیاس با تبیین‌های بدیل استدلال می‌آورد.

۳. قضیه به این شرح بود: «یک نوع بیماری از هر هزار نفر یک نفر را مبتلا می‌کند. آزمایشی که برای تشخیص این بیماری انجام می‌شود ۵ درصد پاسخ مثبت نادرست دارد اما آنهایی را که بیماری دارند به‌درستی شناسایی می‌کند (یعنی هیچ پاسخ منفی نادرستی نداریم). اگر نتیجه آزمایش یک نفر مثبت باشد: احتمال اینکه این فرد واقعا به این بیماری مبتلا باشد چند درصد است؟» پاسخ درست ۲ درصد است (در یک نمونه در دسترس ۱۰۰۰ نفری، پاسخ آزمایش یک نفر به‌درستی مثبت است و نتیجه آزمایش ۵ از ۹۹۹ نفر باقیمانده که سالم هستند به اشتباه مثبت است. بنابراین به‌طور کلی نتیجه آزمایش ۵۱ نفر مثبت خواهد بود. در نتیجه احتمال داشتن بیماری مشروط بر اینکه نتیجه آزمایش مثبت باشد ۱ از ۵۱ یا حدود ۲ درصد است)؛ بیشتر پاسخگوها ۹۵ درصد گفتند.

بیش از ۶۰ درصد نوزادان متولدشده در یک روز معین، پسر باشند بیشتر است؟^۱ بیشتر مردم پاسخ می‌دهند احتمال به دنیا آمدن پسر باید یکسان باشد، و به اندازه بیمارستان ربطی ندارد. اما احتمال اینکه بیش از ۶۰ درصد نوزادان پسر باشند وقتی بیشتر است که بیمارستان کوچک‌تر باشد. از جنبه شهودی، در بیمارستانی که یک نوزاد در روز به دنیا می‌آید، احتمال اینکه این نوزاد پسر باشد (حدود) ۵۰ درصد است؛ با تولد دو نوزاد در روز، احتمال اینکه بیش از ۶۰ درصد متولدین پسر باشند یعنی این احتمال که هر دو نوزاد متولدشده پسر باشد ۲۵ درصد می‌شود. در حالتی که تعداد زیادی نوزاد هر روز متولد شوند، احتمال اینکه بیش از ۶۰ درصد نوزادها پسر باشند تقریباً صفر می‌شود: تعداد پسرهای به دنیا آمده در بیمارستان بزرگ به ۵۰ درصد نزدیک‌تر خواهد شد که بنابراین کمتر از ۶۰ درصد است.

ما احساس همدلی می‌کنیم

ما همیشه در جهت نفع مادی خودمان برای مثال آن نفع شخصی که موجودی حساب بانکی ما یا کلی‌تر بگوییم کنترل ما بر کالاها یا تسهیلات زندگی را بیشینه می‌کند، عمل نمی‌کنیم. ما به خیریه‌ها کمک می‌کنیم. ما به غریبه‌ها کمک می‌کنیم با این که می‌دانیم هرگز دوباره آنها را نخواهیم دید. در هر دو حالت، چیزی در عوض آن کمک انتظار نداریم.

افزودن همدلی به وصف اهداف کارگزار اقتصادی، هیچ مشکلی برای نظریه اقتصادی کلاسیک به وجود نمی‌آورد، چرا که خیلی ساده فقط باید نفع شخصی را بازتعریف کنیم: اگر من بخشی از بهروزی شما را درونی‌سازی می‌کنم، آن بهروزی در واقع متعلق به من می‌شود. اما، رفتار جامعه‌پسند^۲ یعنی رفتاری که فرد منافع خویش را فراتر از منافع هر کس دیگری قرار نمی‌دهد- همان‌طور که خواهیم دید، بسیار زیرکانه‌تر از آن است. خیلی ساده با افزودن مقداری دوز همدلی به انسان اقتصادی قدرت این پارادایم تنها اندکی بهبود می‌یابد تا تبیین کند چگونه افراد واقعا رفتار می‌کنند.

و سپس همچین

سایر انحرافات از عقلانیت محض را داریم که در اقتصاد آزمایشگاهی مطالعه شدند: خوش بینی

1. Amos Tversky and Daniel Kahneman, "Belief in the Law of Small Numbers," Psychological Bulletin, 1971, no. 76, pp. 105-110.

2. Pro-Social

افراطی، بیزاری شدید از زیان، نقش برخی اوقات مفید اما اغلب ضدتولیدی (مخرب) احساسات ما در تصمیم‌گیری، حافظه‌گزینشی، و دستکاری باورهای ما به دست خودمان.

رفتار جامعه‌پسند

حال به رفتار جامعه‌پسند برمی‌گردیم یعنی رفتاری که افراد اولویت را به منافع مادی خویش نمی‌دهند، بلکه به‌روزی دیگران را به شیوه‌ای بی‌غرضانه درونی می‌کنند. این رفتار کمک بزرگی به کیفیت زندگی اجتماعی می‌کند. البته، برخی رفتارهای همکاری جویانه ما تنها در ظاهر جامعه‌پسند است. در یک رابطه تکراری، به خوب رفتار کردن حتی از دیدگاه محدود نفع شخصی خودمان علاقه داریم. آن شخصی که با او در تعامل هستیم، یا گروه اجتماعی که به آن تعلق داریم، بسته به اینکه با آنها همکاری کنیم یا نفع کوتاه‌مدت خودمان را دنبال کنیم، رفتاری متفاوت با ما خواهند داشت.

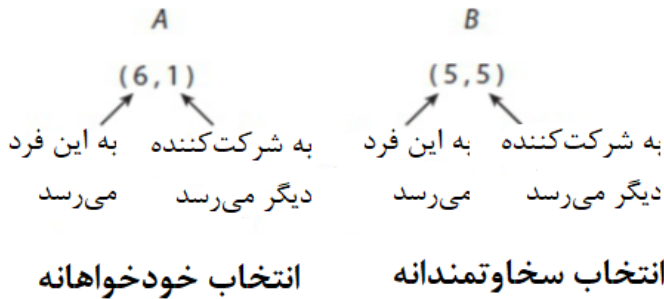
اما همان‌طور که اشاره کردیم، در مدل اقتصادی محدود، کسی پولی به خیریه‌ها نمی‌دهد، در صندوق‌های تعاونی مسئولیت اجتماعی سرمایه‌گذاری نمی‌کند، محصولات تجارت منصفانه خریداری نمی‌کند، یا با حقوقی بسیار کمتر از میانگین حقوق بازار برای سمن‌ها کار نمی‌کند. هیچ کارگزار اقتصادی پیدا نخواهیم کرد که رای دهد چون رای دادن را نمی‌توان با نفع شخصی تبیین کرد: احتمال اینکه رای یک نفر تعیین‌کننده باشد، و بتواند نتیجه انتخابات را تغییر دهد، به استثنای (انتخابات) در گروه‌های خیلی کوچک، تقریباً صفر است. حتی در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در سال ۲۰۰۰ که رقابت خیلی نزدیک بود، وقتی نتیجه آراء در فلوریدا برنده را تعیین کرد، تفاوت بر سر چند صد رای بود. یک رای به‌تنهایی هیچ‌چیز را تغییر نمی‌دهد. در رویکرد انتخاب عقلانی محدود، رای دادن تنها برای افزایش شانس انتخاب شدن نامزد ترجیح داده‌شده یک نفر، هرگز ارزش صرف یک ربع ساعت وقت برای انجام چنین کاری را ندارد. این یعنی یا ما داریم خودمان را گول می‌زنیم که فکر می‌کنیم با رای‌مان در واقعیت امر، آرمان مرجح خود را پیش خواهیم برد، یا رای نمی‌دهیم تا منافع اقتصادی یا ایدئولوژیک خود را تامین کنیم بلکه در عوض فکر می‌کنیم این وظیفه‌ای است که باید انجام داد؛ ما می‌خواهیم در برابر دیگران و خودمان خوب جلوه کنیم.^۱

۱. در انتخاب افراد برای اینکه رای بدهند قضیه هویت نیز نقش دارد. رای دادن تاحدی حالت تظاهری دارد و صرفاً ناشی از دنبال کردن نفع شخصی نیست.

به شکل کلی تر بگوییم، آدم‌ها برخی اوقات تصمیماتی می‌گیرند که هیچ ربطی با منافع صرفاً مادی خود آنها ندارد، و یکی از دلایل مورد استفاده برای تبیین اینکه چرا آنها چنین کاری می‌کنند نوع دوستی است. اما همان‌طور که در ادامه می‌بینیم نوع دوستی به تنهایی، یک تبیین بسیار ساده‌انگارانه است.

نوع دوستی و تصویر از خود

با درونی‌سازی^۱ به‌روزی دیگران می‌توان وجود کمک‌های خیریه را تبیین کرد، اما سایر موارد را تبیین نمی‌کند. برای درک چرایی، مفید است به یک بازی مشهور در علوم اجتماعی، به نام «بازی دیکتاتور» ارجاع دهیم (به شکل ۵-۱-۵ نگاه کنید). از یک فرد (بازیگر فعال که دیکتاتور می‌نامیم) به شرط ناشناخته بودن هویتش،^۲ خواسته می‌شود روی رایانه بین اقدام A، که شش دلار به دیکتاتور می‌رسد و یک دلار به شرکت‌کننده دیگر در آزمایش (بازیگر منفعلی که دیکتاتور او را نمی‌شناسد) داده می‌شود؛ و اقدام B که به هر کدام از آنها پنج دلار می‌دهد، یکی را انتخاب کند. اقدام A را خودخواهانه و اقدام B را سخاوتمندانه توصیف می‌کنیم. رفتار عقلانی به معنای کلاسیکی آن، دلالت بر این دارد که بازیگر فعال اقدام A را انتخاب خواهد کرد، که درآمد دیکتاتور را بیشینه می‌کند. اما در عمل، حدود سه چهارم بازیگران می‌خواستند گزینه B را انتخاب کنند.^۳ در اینجا درجه از خودگذشتگی مرتبط با سخاوتمندی به اندازه‌ای اندک است که بیشتر بازیگران سخاوتمندی را انتخاب می‌کنند. اما آیا می‌توانیم بگوییم علتش این است که آنها به‌روزی بازیگر دیگر را خیلی ساده درونی‌سازی کردند؟



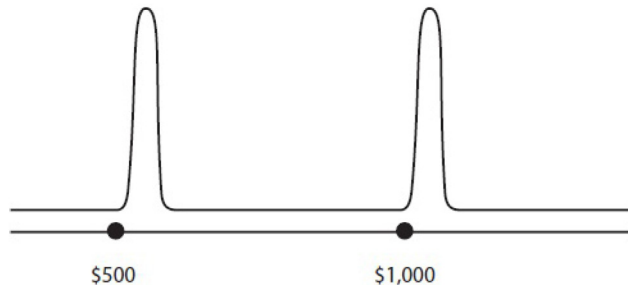
شکل ۵-۱ بازی دیکتاتور

1. internalization

۲. در بیشتر آزمایش‌های آزمایشگاهی، موردهای آزمایش انتخاب‌های خود را با رایانه انجام می‌دهند. همچنین روال پیچیده «کوری دوطرفه» اطمینان می‌دهد که حتی آزمایش‌کننده هم از انتخاب‌های آن فرد خیر ندارد. وی تنها توزیع آماری آن رفتار را می‌داند.

۳. این درصد مقدار زیادی تغییر می‌کند و به عوامل گوناگونی بستگی دارد، شامل دسته‌بندی اجتماعی - حرفه‌ای سایر شرکت‌کنندگان (آن‌گونه که از سوی آزمایش‌کننده اعلام می‌شود)، جامعه قومی، دینی یا جغرافیایی سایرین، یا دوباره وضع و حالت فیزیکی یا روانشناختی دیکتاتور. مساله مهم این است که موضوع‌های آزمایش به‌طور میانگین آماده‌اند تا اندکی از منافع اقتصادی خویش را برای دیگران فدا کنند.

واقعیت این است که سخاوتمندی پدیده‌ای بسیار پیچیده است و سه عامل محرک آن هستند: محرک ذاتی^۱ (ما به شکل خودجوش و طبیعی سخاوتمند هستیم)، محرک بیرونی^۲ (مشوق‌های بیرونی از قبیل معافیت مالیاتی که ما را به سمت سخاوتمند بودن می‌راند)، و میل به مقبول جلوه کردن (ترسیم تصویری خوب به دیگران و به خودمان). روشن است در بازی دیکتاتور تصویری که از خودمان داریم نقش مهمی ایفا می‌کند چون دیکتاتور فقط با خودش سروکار دارد (ناشناخته بودن کامل داریم. حتی آزمایشگر نمی‌داند بازیگر چه کسی است. بنابراین، در بیشتر آزمون‌های آزمایشگاه، دغدغه تصویر اجتماعی هیچ نقشی ایفا نمی‌کند). در حالت کلی‌تر، تصویر اجتماعی و پرستیژ اجتماعی نیز محرک‌های اساسی هستند، زیرا این واقعیت روشن را داریم که فقط یک درصد هدایایی که به موزه‌ها یا دانشگاه‌ها داده می‌شود به شکل ناشناس است. همین نکته در شکل ۲-۵ تشریح شده است که نشان می‌دهد وقتی دسته‌بندی‌هایی از هدایا داریم (برای مثال، «اهدانکننده نقره‌ای») کسی که بین ۵۰۰ تا ۹۹۹ دلار هدیه می‌دهد، و «اهدانکننده طلایی» که بیش از ۱۰۰۰ دلار می‌دهد) شاهد حالتی هستیم که بیشتر کمک‌ها به اندازه‌ای بالا می‌رود که اجازه می‌دهد تا اهدانکننده در دسته‌بندی بالاتر جا بگیرد به جای اینکه شاهد توزیع یکنواخت مبالغ کمک‌شده باشیم.



شکل ۲-۵ پدیده‌های گروه‌بندی (اهدای کمک برحسب دسته‌بندی‌ها)

بررسی جالب همین پدیده روی امکان رای دادن از طریق پست در چندین کانتون سوئیس متمرکز شد.^۳ مطابق با نظریه اقتصاد سنتی، پیش‌فرض این است که با معرفی امکان جدید رای دادن پستی انتظار می‌رود مشارکت در انتخابات افزایش یابد، چون هزینه

۱. intrinsic motivation مبادرت به رفتاری چون که از نفس آن عمل لذت می‌بریم.

۲. extrinsic motivation مبادرت به رفتاری به نیت دریافت پاداش بیرونی یا جلوگیری از تنبیه.

3. Patricia Funk, "Social Incentives and Voter Turnout: Evidence from the Swiss Mail Ballot System," Journal of the European Economic Association, 2010, vol. 8, no. 5, pp. 1077-1103.

رای دادن (دست‌کم برای کسانی که ترجیح داده‌اند به روش پستی رای دهند به جای اینکه به مکان رای‌ریزی بروند) کاهش می‌یابد. اما، تجربه نشان داد پس از معرفی رای دادن پستی، مشارکت افزایش نیافت - و در برخی کانتون‌ها، خصوصاً در کانتون‌های روستایی، حتی کاهش یافت. علت آن این است که در روستاها، جایی که رای‌دهندگان همدیگر را می‌شناسند، و بنابراین فشار اجتماعی شدید است، یکی از دلایل رفتن مردم به پای صندوق رای این است که نشان دهند شهروندان خوبی هستند. به محض اینکه توجیهی معقول برای نرفتن به سر صندوق رای پیدا شود، افت پرستیژ اجتماعی مربوط به رای ندادن دیگر به چشم نمی‌آید، چون هیچ‌کس نمی‌تواند مطمئن شود شما رای نداده‌اید. این بررسی یک بار دیگر پیچیدگی رفتار اجتماعی و محرک‌های مربوط به آن را نشان می‌دهد.

نوع دوستی متقابل

انسان‌ها یک ویژگی مهم دارند که آنها را از دیگر موجودات زنده متمایز می‌کند: همکاری بین گروه‌های بزرگ از افرادی که پیوند ژنتیکی نزدیکی ندارند (کندوهای زنبور و اجتماعات مورچه پیوندهای ژنتیک قوی بین خودشان دارند، در حالی که همکاری درون سایر گونه‌ها از قبیل سایر پستانداران اولیه در گروه‌های کوچک رخ می‌دهد). همان‌طور که قبلاً اشاره کردم، تفکیک بین همکاری با محرک نفع شخصی، براساس رابطه تکراری با فرد یا گروه دیگر، و همکاری براساس ترجیحات اجتماعی همانند بازی دیکتاتور ضروری است.

بازی مشهور دیگری که ترجیحات اجتماعی در آن نقش دارد، بازی اولتیماتوم است. بازیگر ۱ وظیفه تقسیم مبلغ ده دلار بین خود و بازیگر ۲ را برعهده دارد. تا اینجا این بازی شبیه بازی دیکتاتور است. همانند بازی دیکتاتور، در بازی اولتیماتوم ناشناس بودن بازیگران تضمین می‌شود: آنها نمی‌دانند با چه کسی در حال بازی هستند تا همکاری ناشی از نفع شخصی مادی حذف شود. بازی اولتیماتوم با بازی دیکتاتور تفاوت دارد چون برون‌داد بازی به خوش‌نیتی بازیگر ۲ بستگی دارد: اگر بازیگر ۲ تقسیم پیشنهادی بازیگر ۱ را رد کند، هیچ‌کدام هیچ‌چیز دریافت نمی‌کند. در عمل، پیشنهاد تقسیم ده دلار به شکل برابر همیشه پذیرفته می‌شود، در حالی که وقتی بازیگر ۱ به بازیگر ۲ هیچ‌چیز نمی‌دهد، یا فقط یک یا دو دلار دهد (به طوری که مبلغ ده، نه یا هشت دلار برای

بازیگر ۱ باقی می ماند) این پیشنهاد اغلب از سوی بازیگر ۲ رد می شود. با وجود اینکه بازیگر ۲ در صورت پذیرفتن یک یا دو دلار به جای هیچ چیز به دست نیارودن، وضع مالی بهتری پیدا می کند، چنین اتفاقی می افتد. بازیگر ۱ با حدس اینکه چنین حالتی رخ دهد، اغلب به نحو عقلانی آن نوع تقسیم پولی را پیشنهاد می دهد که کمتر افراطی باشد یا حتی برابر باشد.^۱ ما غالباً تحت تاثیر نوع دوستی متقابل اقدام می کنیم: ما دوست داریم نسبت به آدم‌هایی که برخورد خوبی با ما دارند مهربان باشیم و برعکس از آدم‌هایی که رفتار آزاردهنده‌ای نسبت به ما، یا آدم‌های نزدیک به ما، دارند انتقام بگیریم (حتی اگر این کینه‌توزی به زیان خود ما هم تمام شود).

رفتار متقابل ظاهراً همه جا برقرار است. پژوهشی که در پانزده جامعه کوچک انجام شد (از قبیل قبایل هادزا در تانزانیا یا مردمان بومی تسمانی در بولیوی) رفتارهایی را در بازی اولتیماتوم پیدا کرد که با رفتارهای گزارش شده بالا مشابه هستند. نکته جالب اینکه به نظر می رسد در جوامعی که میزان مبادله بالا است (و بنابراین سبک زندگی با محوریت خانواده ندارند) در این آزمایش‌ها روحیه همکاری بیشتری داشتند.^۲

شکندگی نوع دوستی و صداقت

قدرت توجیه و اتاق طفره رفتن اخلاق^۳

برای درک مشکلاتی که در تلاش برای ترسیم تصویری منسجم از نوع دوستی داریم، دوباره به بازی دیکتاتور برمی گردیم که آن را به شیوه نشان داده شده در شکل ۵-۳ تغییر دادیم.

دو «حالت طبیعی» وجود دارد. در حالت نخست، پاداش‌ها همانند قبل هستند.

۱. مقالات زیادی درباره نوع دوستی متقابل نوشته شده است. برای مثال بنگرید به

Ernst Fehr and Urs Fischbacher's synthesis, "The Nature of Human Altruism," *Nature*, 2003, no. 425, pp. 785-791.

2. Joseph Heinrich, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath, "In Search of Homo Economicus: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Economies," *American Economic Review Papers and Proceedings*, 2001, vol. 91, no. 2, pp. 73-78.

این مقاله همچنین درباره رفتار در این جوامع خرد در بازی دیکتاتور و در «بازی‌های کالای عمومی» گزارش می دهد (در بازی‌های کالای عمومی، هر بازیگر تصمیم می گیرد چقدر پول بدهد. آن پول‌ها سپس در یک عدد ضرب می شود و با پاداش حاصله به شکل برابر بین بازیگران تقسیم می شود. عدد ضرب‌شونده بزرگتر از یک است بنابراین نفع اجتماعی در پول دادن وجود دارد؛ اما عدد ضرب‌شونده همچنین از تعداد بازیگران کمتر است، به طوری که هر بازیگر کمتر از مقدار متناظر پولی که کمک می کند دریافت می کند).

۳. Moral Wriggle Room این ایده که مردم ترجیح می دهند درباره اثر اقدامات خود بر دیگران چیز دقیقی ندانند اگر افشای چنین اطلاعاتی آنها را وادار کند تا از منافع مادی خود درگذرند.

انتخاب «A» اقدامی خودخواهانه و انتخاب «B» اقدامی سخاوتمندانه است. اگر دیکتاتور A را انتخاب کند، او شش دلار و بازیگر دیگر یک دلار به دست می‌آورد در صورتی که اگر دیکتاتور B را انتخاب کند، هر دو بازیگر پنج دلار دریافت می‌کنند. در حالت طبیعی دوم، برای هر دو بازیگر انتخاب A از B بهتر است. بنابراین در حالت طبیعی دوم، از هر دو دیدگاه فردی و جمعی به نفع دیکتاتور است که اقدام A را انتخاب کند.

1 st state		2 nd state	
A	B	A	B
(6,1)	(5,5)	(6,5)	(5,1)

شکل ۳-۵ بازی اتاق طفره رفتن اخلاق

تا اینجا که خیلی ساده بود، به استثنای اینکه در آغاز آزمایش، دیکتاتور نمی‌داند کدام وضع طبیعی حاکم است. احتمال هر دو وضع به یکسان وجود دارد. آزمایش‌کننده از دیکتاتور می‌پرسد آیا دوست دارد بداند کدام وضع برقرار می‌شود (فهمیدن آن هیچ هزینه‌ای نخواهد داشت). بازیگر عقلانی باید بگوید بلی. به‌ویژه که آدم نوع دوست می‌خواهد بداند آیا B را انتخاب کند (در وضع طبیعی اول) یا A را انتخاب کند (در وضع طبیعی دوم، که هر دو بازیگر با انتخاب الف بهترین اقدام را خواهند کرد). اما آزمایش‌ها آشکار می‌سازد که بیشتر دیکتاتورها نمی‌خواهند انتخابی آگاهانه کنند؛ بیشتر ترجیح می‌دهند وضع طبیعی را ندانند و A را انتخاب کنند، اقدامی خودخواهانه که پشت این «توجیه» پنهان می‌شود که یک وضع طبیعی وجود دارد که در آن با این انتخاب بازیگر دیگر جریمه نخواهد شد. به بیان دیگر، آنها ترجیح می‌دهند ندانند شاید در وضع اول باشند که آنها را مجبور خواهد ساخت بین خودخواهی و نوع دوستی انتخاب کنند. این رفتار شبیه رهگذری است که برای روبه‌رو نشدن با گدایی که احساس خواهد کرد «اخلاقاً موظف است» به او پولی دهد، حاضر است راهش را کج کند و از این سمت خیابان به سمت دیگر برود.^۱

۱. این راهبرد همچنین در آزمایش‌های میدانی که در جست‌وجوی مطالعه کردن رفتار افرادی با توجه به اقدام‌های سخاوتمندانه هستند، مشاهده شده است.

یک آزمایش در محیط آزمایشگاهی که آرمین فالک (از دانشگاه بن) و نورا سزچ (از دانشگاه کارلسروهه) انجام دادند و در نشریه ساینس منتشر شد نشان داد مسئولیت مشترک داشتن شاید ارزش‌های اخلاقی را تحلیل ببرد.^۱ این فرسایش اخلاق قابلیت کاربرد برای بازارها را دارد، اما به محض اینکه شخص دیگری هم در گرفتن تصمیم دخیل باشد، و بنابراین نوعی مسئولیت مشترک شکل بگیرد، نیز دقیقاً به همان میزان نمود پیدا می‌کند. در همه سازمان‌ها، وجود عذر و بهانه‌هایی مثل («از من خواسته شده بود این کار را بکنم،» «اگر من این کار را نمی‌کردم کسی دیگر می‌کرد،» «من نمی‌دانستم،» «بقیه هم همین کار را می‌کنند»)، مقاومت افراد را نسبت به رفتار غیراخلاقی کمتر می‌کند. یک هدف مهم از پژوهش، درک بهتر این نکته است که چگونه نهادها، از بازارها گرفته تا سازمان‌های اداری، بر ارزش‌ها و رفتار ما تاثیر می‌گذارند.

اثرات زمینه‌ای^۲

حالا نوع دیگری از بازی دیکتاتور (شکل ۴-۵) را ملاحظه می‌کنیم که در آن آزمایش‌کننده گزینه سوم C را که حتی خودخواهانه‌تر از گزینه A است، اضافه می‌کند. در حالت عادی انتظار داریم شخص موضوع آزمایش که هنگام مواجهه با دو گزینه A و B (شکل ۱-۵) از روی نوع دوستی B را انتخاب می‌کند، هنگامی که گزینه خودخواهانه‌تر C هم روی میز قرار دارد دوباره گزینه B را انتخاب کند. به بیان دیگر، معرفی گزینه C نباید بر تعداد دفعات انتخاب سخاوتمندانه B تاثیر بگذارد؛^۳ و به‌ویژه افزودن گزینه C برای آن کسانی که در هر صورت C را انتخاب نخواهند کرد نباید بر انتخاب بین A و B تاثیر بگذارد. اما در عمل، افزودن C تعداد دفعات انتخاب B را به نحو معناداری کاهش می‌دهد و احتمال انتخاب A را نسبت به انتخاب B بسیار بیشتر می‌کند.^۴ پس گزینه‌های بدیل حتی اگر انتخاب نمی‌شوند، شاید که بی‌ربط نباشند! در اینجا چندین تفسیر احتمالی

1. "Morals and Markets," Science, 2013, vol. 340, pp. 707–711. See also Bjorn Bartling, Roberto Weber and Lan Yao, "Do Markets Erode Social Responsibility?" Quarterly Journal of Economics (2015), 219–266.

2. Contextual Effects

۳. ترجیح دادن B به A به نسبت دادن وزنی معادل دست‌کم یک چهارم به بهروزی دیگری در رابطه با بهروزی خود شخص می‌انجامد (فداکردن به مقدار یک است و نفع برای دیگران به مقدار چهار است). به طور مشابه، وقتی B را با C مقایسه می‌کنیم، فداکردن برای انتخاب B عدد ۵ است و نفع برای دیگری ۲۰ یا چهار برابر بیشتر است.

4. John List, "On the Interpretation of Giving in Dictator Games," Journal of Political Economy, 2007, no. 115, pp. 482–493.

از اهمیت زمینه وجود دارد. برای نمونه، شاید گزینه C یک روایت در اختیار دیکتاتور بگذارد (این روایت که «من واقعا آدم خودخواهی نبودم») و گزینه A را نسبت به وقتی که انتخاب تنها بین A و B بود، در چشم وی کمتر خودخواهانه می‌سازد. در این زمینه، گزینه A به حالت بینابین تبدیل می‌شود. یا شاید این بازیگر ورود گزینه C را نشانه‌ای از وجود یک هنجار تفسیر می‌کند، بیانگر اینکه آزمایش‌کننده الزاما از او انتظار ندارد سخاوتمند باشد. به هر ترتیب، این آزمایش و سایر آزمایش‌ها اهمیت زمینه‌ای را نشان می‌دهد که تصمیمات در آن گرفته می‌شود (یک بدیل بی‌ربط، «بی‌ربط از آن جهت که ما در هیچ صورتی آن را انتخاب نمی‌کنیم» می‌تواند بر انتخاب ما تاثیر بگذارد).

A	B	C
(6,1)	(5,5)	(10,-15)

انتخاب خیلی خودخواهانه انتخاب سخاوتمندانه انتخاب خودخواهانه

شکل ۴-۵ اهمیت زمینه

به شکل کلی‌تر بگوییم، هنگامی که افراد شیوه عرضه گزینه‌ها (و نه منحصر خود گزینه‌ها را) امری مرتبط تفسیر می‌کنند، زمینه بر انتخاب‌ها تاثیر می‌گذارد. این ایده به شیوه‌های بسیاری کاربرد یافته است. برای مثال، شرکت یا دولتی که به کارکنان یا شهروندان خود گزینه پیش فرض برای راهبرد پس‌انداز بازنشستگی پیشنهاد می‌دهد به شکل ضمنی اصرار می‌ورزد که این گزینه برای بیشتر مردم مناسب است حتی اگر برای برخی مردم در برخی موقعیت‌ها گزینه‌های دیگری بهتر باشد. ادبیات گسترده‌ای درباره این راهنمای تصمیم‌ها وجود دارد، که با «قیم‌مآبی آزادی خواهانه» (یا «تلنگر زدن») توصیف می‌شود. ترکیب متضاد «قیم‌مآبی آزادی خواهانه» این ایده را به خوبی ابراز می‌دارد: هر انسانی آزادی تام دارد تا بهترین تصمیم را بگیرد اگر بداند بهترین

1. Richard H. Thaler and Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* (New York: Penguin, 2008).

دولت بریتانیا «واحد تلنگر» را در سال ۲۰۱۰ تاسیس کرد. برای مروری بر آزمایش‌هایی که با گزینه‌های پیش فرض انجام شد- یعنی گزینه‌هایی که در غیاب انتخاب‌های دیگر حاکم است و فرد انتخاب می‌کند به مقاله زیر از کاس سانستین بنگرید
 “Deciding by Default,” *University of Pennsylvania Law Review*, 2013, no. 162, pp. 1-57.

یک مقاله کلاسیک در این حوزه نشان می‌دهد کارکنان یک شرکت آمریکایی به نحو مشهودی بسیار بیشتر در برنامه بازنشستگی ثبت نام کردند (حساب پس‌انداز که دولت آمریکا به آن یارانه می‌داد) وقتی گزینه پیش فرض از «ثبت نام نکردن» به «ثبت نام کردن» تغییر کرد، انتخاب‌های پیشنهاد شده به کارکنان در هر دو حالت یکسان باقی ماند.

Brigitte Madrian and Dennis Shea, “The Power of Suggestion: Inertia in 401(k) Participation and Savings Behavior,” *Quarterly Journal of Economics*, 2001, vol. 116, no. 4, pp. 1149- 1187.

انتخاب چیست؛ اما وقتی او اطلاعات مهم را ندارد یا مردد و نامطمئن مانده است، برای انتخاب کردن هدایتش کنید.

نقش حافظه

آزمایش‌های بسیار دیگری نشان می‌دهد رفتار جامعه‌پسند چقدر شکننده و پیچیده است و اینکه حافظه چه نقش مهمی ایفا می‌کند. یک بازی ساخته‌شده توسط روانشناسان را در نظر بگیرید که در آن بازیگران بدون بر ملا شدن هویت‌شان می‌توانند تقلب کنند. برای مثال، شرکت‌کننده داوطلب در آزمایش، مبلغی تصادفی بین یک تا ده دلار (با توجه به عددی که روی صفحه رایانه وی نمایش داده شده می‌شود) دریافت می‌کند و احتمال دریافت هر مبلغ یک‌دهم است. آزمایش‌کننده از عدد نشان داده‌شده بر صفحه نمایش داوطلب اطلاعی ندارد. داوطلب آن عدد را اعلام می‌کند و مبلغی معادل عدد اعلامی دریافت می‌کند. بنابراین او می‌تواند تقلب کند و مثلاً هفت دلار اعلام کند (و هفت دلار بگیرد) اگرچه مستحق دریافت فقط پنج دلار باشد. چگونه در چنین شرایطی می‌توان تقلب کردن را تشخیص داد؟ پاسخ با توجه به تعداد دفعات مبالغ اعلان‌شده مشخص می‌شود.^۱ اگر موردهای آزمایش آدم‌های درستکاری باشند و نمونه به حد کافی بزرگ باشد، تقریباً ۱۰ درصد نمونه باید یک دلار اعلام کنند، ۱۰ درصد دیگر دو دلار و همین‌طور برای بقیه. بنابراین اگر مبالغ بالاتر بسیار بیشتر از آنی که باید باشد اعلام شود نشانه تقلب کردن است (احتمالاً نه به شکل یک‌دست: ما از سایر آزمایش‌ها می‌دانیم برخی آدم‌ها هرگز تقلب نمی‌کنند، در حالی که سایرین اقدام به تقلب می‌کنند، اما به درجات متفاوت). این آزمایش در این مرحله تمام نمی‌شود. در فاز دوم، بازی دوباره اجرا می‌شود، اما پس از اینکه آزمایش‌کنندگان اصول و مقررات رفتار شرافتمندانه دانشگاه را برای شرکت‌کنندگان می‌خوانند.^۲ در آزمایش دوم، شرکت‌کنندگان بسیار کمتر از میزانی که در آزمایش اول تقلب کردند، تقلب می‌کنند. این آزمایش دیگری است که مفهوم سنتی انسان اقتصادی کاملاً عقلانی را تضعیف می‌کند، دقیقاً همان‌طور که هر نظریه رفتاری دیگری که به همین اندازه ساده‌انگارانه

۱. خواننده‌ای که با آمار آشنا است در اینجا قانون اعداد بزرگ را تشخیص خواهد داد.

2. Nina Mazar, On Amir, and Dan Ariely, "The Dishonesty of Honest People. A Theory of Self-Concept Maintenance," *Journal of Marketing Research*, 2008, vol. 45, pp. 633-644.

باشد را رد می‌کند. خواندن ده فرمان یا مقررات رفتار شرافتمندانه دانشگاه باعث می‌شود نادیده گرفتن تقلب شخص سخت‌تر باشد و بنابراین سرکوب کردن آن در حافظه وی دشوارتر شود.

وقتی بابت کردارهای خوبمان تنبیه می‌شویم ...

برای روشن ساختن پیچیدگی کامل سخاوتمندی، باید به آزمایش‌هایی که بنوآ مونین و همکارانش درباره رویگردانی^۱ انجام دادند اشاره کنیم.^۲ این آزمایش‌ها تایید می‌کند که ما آدم‌های سخاوتمند را دوست داریم ... مگر اینکه آنها زیادی سخاوتمند باشند. ما به آدم‌هایی که به ما، حتی غیر مستقیم، درس اخلاق می‌دهند اهمیت زیادی نمی‌دهیم. افرادی که تصور می‌شد زیادی سخاوتمند هستند سرانجام از سوی دیگران رانده می‌شدند. مشکل اینجاست آدم‌هایی که خیلی بافضیلت و پاکدامن هستند، یک مبنای مقایسه^۳ ارائه می‌دهند که به نفع تصویری که ما از خودمان داریم عمل نمی‌کند. در این حالت، ما به جای اینکه هشداردهنده دائمی خودخواهی خودمان را فعال نگه داریم ترجیح می‌دهیم از آنهایی که این قضیه را هویدا می‌کنند منزجر شویم.

دستکاری باورهای خودمان

نظریه بازی و نظریه اطلاعات، جایگاهی غیرمنتظره اما طبیعی در روانشناسی یافته است. برای قرن‌ها (حتی هزاران سال) روانشناسان و فیلسوفان بر شیوه‌ای که آدم‌ها باورهای خود را دستکاری می‌کنند تاکید کرده‌اند: افراد معمولاً تلاش می‌کنند اطلاعاتی را که خوش‌شان نمی‌آید سرکوب، فراموش یا بازتفسیر کنند.^۴ اقتصاددانان به تازگی مضامین

1. ostracism

2. Benoit Monin et al., "Holier than me? Threatening Social Comparison in the Moral Domain," *International Review of Social Psychology*, 2007, vol. 20, no. 1, pp. 53–68, and, in collaboration with P. J. Sawyer and M. J. Marquez, "The Rejection of Moral Rebels. Resenting Those Who Do the Right Thing," *Journal of Personality and Social Psychology*, 2008, vol. 95, no. 1, pp. 76–93. See also Larissa MacFarquhar's recent book, *Strangers Drowning* (New York: Penguin Press, 2015).

۳. «محک‌زنی Benchmarking» یا رتبه‌بندی با مقایسه، به فنونی اشاره دارد شامل دادن مدل‌ها و الگوهایی به شرکت‌ها یا کارکنان تا از آنها پیروی کنند و احتمال می‌رود در محاسبه حق الزحمه و اجرت آنها بر مبنای فاصله‌ای که عملکرد آنها را از آن مدل جدا می‌کند استفاده شود.

۴. مقاله‌ای که در سال ۲۰۰۰ با مشخصات زیر منتشر شد

Juan Carrillo and Thomas Mariotti, "Strategic Ignorance as a Self-Disciplining Device," *Review of Economic Studies*, 2000, vol. 67, no. 3, pp. 529–544

این مسیر پژوهش در «اقتصاد اطلاعات رفتاری» شروع شد.

مربوط به «خوددستکاری» در باورهای افراد را کشف کرده‌اند. برای مثال، رولاند بنابو (دانشگاه پرینستون) و من، خوددستکاری باورها را نقطه تعادل یک بازی بین خودهای متفاوت همان فرد توصیف کرده‌ایم (یک بازی که فرد تلاش می‌کند اطلاعاتی را که احیاناً به اعتماد به نفس وی آسیب می‌زند «فراموش کند» یا بهتر است بگوییم سرکوب کند).^۱ این فرد باورهای خود را دستکاری می‌کند و در عین حال آگاه است که حافظه گزینشی دارد.

برای درک خوددستکاری، ابتدا باید «تقاضا» برای خوددستکاری را درک کرد: چرا آدمی بخواهد به خودش دروغ بگوید؟ از این گذشته، نظریه تصمیم کلاسیکی نشان می‌دهد با داشتن اطلاعات بهتر، امکان گرفتن تصمیمات بهتر را داریم. سرکوب و منکوب اطلاعات یعنی به خودمان دروغ گفتن و بنابراین کیفیت اطلاعات، و متعاقب آن، تصمیم‌گیری فرد نیز تنزل می‌یابد. سه دلیل که چرا افراد سعی در دروغ گفتن به خودشان دارند را شناسایی کرده‌ایم:

۱- ترس از نداشتن قدرت اراده و به تعویق انداختن هم‌زمان که احتمالاً در آینده رخ می‌دهد (شخصی که اعتماد به نفس دارد روحیه اقدام کردن پیدا می‌کند، دست‌کم تا حدی این کمبود قدرت اراده را خنثی می‌کند).

۲- این واقعیت که ما خوشی و درد را پیش از درک تجربه واقعی احساس می‌کنیم - خودمان را در آینده تصور کردن به «مطلوبیت یا عدم مطلوبیت انتظاری» دامن می‌زند. ما از تعطیلات و سایر رویدادهای لذت‌بخش، پیش از اینکه رخ دهند لذت می‌بریم. برعکس، چشم انتظار عمل جراحی بودن خوشی مان را به هم می‌زند. وجود مطلوبیت مثبت (مطلوبیت منفی) انتظاری تبیین می‌کند چرا ما برون‌دادهای منفی احتمالی از قبیل تصادف یا مرگ را اغلب فراموش می‌کنیم، با توجه به هر دو پیامدهای مفید و مضر که چنین کاری به همراه دارد: پیامد مفید آن، دغدغه نداشتن است که باعث می‌شود زندگی سرخوش‌تری داشته باشیم در حالی که پیامد مضر آن هم‌زمان به تصمیم‌گیری ناکارا منجر می‌شود - برای مثال ندادن آزمایش پزشکی یا نبستن کمربند ایمنی هنگام رانندگی.

۳- «مصرف» باورهایی که مردم درباره خودشان دارند (ما به «تصویر از خود» مان

1. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Self-Confidence and Personal Motivation," Quarterly Journal of Economics, 2002, vol. 117, no. 3, pp. 871-915.

اهمیت می‌دهیم؛ ما می‌خواهیم باور کنیم باهوش، جذاب، سخاوتمند و از این جور چیزها هستیم).

در طرف «عرضه» خوددستکاری، خودفریبی شاید از این مسیرها فعال شود:

۱- دستکاری حافظه (از طریق راهبردهای رمزگذاری، سرکوب یا تمرین نمایشی)

۲- امتناع از شنیدن، پردازش یا توجه به انواع معین اطلاعات

۳- انتخاب اقداماتی که ویژگی‌های شخصیتی خاصی را علامت می‌دهد.

افلاطون مدعی بود اینکه شخصی باورهای خودش را دستکاری کند، کار بدی است. از طرف دیگر، بیشتر روانشناسان (ویلیام جیمز، مارتین سلینگمان و دیگران) تاکید کرده‌اند که آدم‌ها نیاز دارند تصویر مثبتی از خودشان داشته باشند تا به خود انگیزه دهند که در فعالیت‌ها حضور یابند و بهروزی خودشان را پیش ببرند. این خودفریبی هنگامی که از ترس نداشتن قدرت اراده در آینده ناشی می‌شود به نفع کسانی تمام می‌شود که مشکل خودکنترلی جدی دارند اما نه برعکس آن. ما و سایر پژوهشگران از آن زمان به بعد، دیگر مضامین مرتبط با دستکاری باورها، از تحلیل راهکارهای شخصی، قواعد زندگی، هویت و آموزه‌های دینی گرفته تا تاثیر باورهای جمعی بر انتخاب‌های سیاسی را مورد مطالعه قرار داده‌ایم.^۱

انسان اجتماعی

اعتماد

اعتماد در بطن زندگی اقتصادی و اجتماعی است. واقعیت این است که اعتماد همیشه لازم نیست. برای نمونه، اختراع پول، سازوکار مبادله را ساده کرده است. مادامی که بتوانیم کیفیت کالا را گواهی کنیم می‌توانیم در ازای دادن پول آن را از غریبه بخریم. اگر نتوانیم کیفیت کالا را قبل از خرید گواهی کنیم، اغلب می‌توانیم روی سازوکار شهرت حساب کنیم: ما سراغ آن کاسبی خواهیم رفت که قبلاً رضایت‌مان را جلب کرده باشد، یا به مغازه کاسبی می‌رویم که یکی از دوستان مان از او راضی بوده است؛ کاسب این سازوکار را درک می‌کند و تلاش خواهد کرد حلقه‌ای از مشتریان وفادار به وجود آورد و آنها را حفظ کند.

1. See for example Roland Bénabou and Jean Tirole, "Willpower and Personal Rules," *Journal of Political Economy*, 2004, no. 112, pp. 848-887; "Belief in a Just World and Redistributive Politics," *Quarterly Journal of Economics*, 2006, vol. 121, no. 2, pp. 699-746; "Identity, Morals and Taboos. Beliefs as Assets," *Quarterly Journal of Economics*, 2011, vol. 126, no. 2, pp. 805-855.

پژوهشگران تحلیل رفتار، به اعتمادی که ما به دیگران داریم علاقه مند هستند. به بیان اقتصادی، صورت‌بندی این مفهوم ساده است. آن را به عنوان یک مساله اطلاعات ناقص درباره قابلیت اطمینان و ترجیحات دیگران می‌بینند. همه کارگزاران طی زمان، باورهای خود را درباره مردمی که با آنها تعامل دارند بازنگری می‌کنند. ما از کنار دیگران بودن و تعامل با آنها، چیزهایی درباره‌شان می‌آموزیم و می‌توانیم اطمینان و اعتمادی را که می‌توان به آنها داشت بهتر ارزیابی کنیم.

بنابراین اگر در تعامل مکرر با مردم باشیم می‌توانیم بیاموزیم آیا آنها ارزش اعتماد کردن دارند یا خیر، اما در تعامل یکباره با غریبه‌ها، اطلاعات کمتری درباره چگونه رفتار کردن با آنها داریم؛ برای نمونه هنگام خرید سوغات در مکان جاذبه گردشگری که نمی‌توانیم کیفیت آن را ارزیابی کنیم، یا هنگام تصمیم‌گیری برای اعتماد کردن به همسایه یا پرستار بچه که نمی‌دانیم از بچه‌های مان چقدر خوب مراقبت می‌کند، یا وقتی یک رابطه شخصی را شروع می‌کنیم. ما می‌توانیم براساس علائم معین، درباره کسی خیلی سریع اظهار نظر کنیم، اما این نظرات خیلی ناقص هستند، واقعیتی که حتی از آن به عنوان مبنایی برای نمایش‌های بازی تلوویزیونی براساس اعتماد استفاده شده است.^۱

اکنون می‌دانیم هورمون‌های ما در این وضعیت بر ما تاثیر می‌گذارند. اقتصاددانان ارنست فهر (زوریخ)، میکائیل کاسفلد (فرانکفورت) و همکاران‌شان^۲ در بخشی از «بازی اعتماد» آزمایشی به داوطلبان هورمون اکسیتوسین^۳ تزریق کردند. این بازی با دو بازیگر ۱ و ۲ را می‌توان به شرح زیر توصیف کرد:

- بازیگر ۱ با دریافت پولی مثلاً ده دلار از آزمایش‌کننده، باید مبلغی بین صفر و ده دلار به بازیگر ۲ دهد. بازیگر ۱ بقیه پول را برای خودش نگه می‌دارد. سپس بازیگر ۲ از آزمایش‌کننده، سه برابر مبلغی که بازیگر ۱ به وی داد نیز دریافت می‌کند، برای مثال، اگر بازیگر ۱ نیمی از ده دلار اولیه را به بازیگر ۲ داده باشد، وی پانزده دلار دریافت می‌کند.

۱. برای مثال، نمایش بازی بریتانیایی توپ‌های طلایی. این برنامه به مدت چند سال است که پخش نمی‌شود اما اقتصاددانان از کلیپ‌های یوتیوب آن برای نشان دادن مفاهیم نظریه بازی استفاده می‌کنند.

2. Michael Kosfeld, Markus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher, and Ernst Fehr, "Oxytocin Increases Trust in Humans," *Nature*, 2005, no. 435, pp. 673–676.

۳. نوروپپتید. این هورمون ظاهراً روی رفتارهای معین اعمال نفوذ می‌کند و بر ارضای جنسی، پذیرش اجتماعی، اضطراب و رفتارهای مادانه اثر می‌گذارد.

• بازیگر ۲ آزادانه تصمیم می‌گیرد مبلغی را به بازیگر ۱ بازگرداند. هیچ تعهدی نسبت به پرداخت آن مبلغ ندارد. بازیگر ۲ آنگاه در جایگاه دیکتاتور قرار می‌گیرد و می‌تواند تصمیم بگیرد هیچ چیزی ندهد، بنابراین اطمینان بازیگر ۱ از مقابله به مثل کردن بازیگر ۲ اهمیت پیدا می‌کند.

یک بار دیگر، بازیگران ناشناخته هستند. هر بازیگر پشت یک رایانه نشسته است و هویت بازیگری را که با او جفت شده است نمی‌داند (و هرگز هم نخواهد دانست). ایده آل برای هر دو بازیگر (اگر می‌توانستند از پیش توافق کنند) این است که بازیگر ۱ همه ده دلار را به بازیگر ۲ دهد. با این کار هیچ چیز برای بازیگر ۱ باقی نمی‌ماند اما اندازه کیکی که تقسیم خواهد شد را حداکثر می‌کند (۳ ضربدر ۱۰ دلار = ۳۰ دلار). اما ساختار بازی به این شکل است که آنها از پیش نمی‌توانند درباره یک راهبرد موافقت کنند. بنابراین شیوه تقسیم ۳۰ دلار کاملاً به تشخیص و صلاح‌دید بازیگر ۲ بستگی دارد. بازیگر ۱ در صورتی حاضر است همه ده دلار را به بازیگر ۲ دهد که اعتماد بالایی نسبت به رفتار متقابل بازیگر ۲ داشته باشد.

رفتار «عقلانی» بازیگر ۲ (یعنی انتخابی که درآمد را بیشینه می‌کند)، ظاهراً شامل حفظ کردن هر چیزی است. بازیگر ۱ با پیش خود گمان کردن که بازیگر ۲ هیچ چیز را برنخواهد گرداند، در ذهن خود هیچ چیز ندادن را شامل می‌کند. این انتخاب‌های «عقلانی» اندازه کیک را کمینه می‌کند (که با ده دلار اولیه محفوظ شده در دست بازیگر ۱ برابر می‌ماند). در عمل، اوضاع در آزمایش‌ها کاملاً متفاوت پیش می‌رود. تعداد افراد در جایگاه بازیگر ۲ که اندک هم نبودند هنگامی که بازیگر ۱ به آنها اعتماد کرده بود، احساس تعهد متقابل می‌کردند. بازیگر ۱ که به شکل عقلانی این رفتار را حدس می‌زند مقداری پول به بازیگر ۲ می‌دهد با این امید که او هم به نحو متقابل رفتار خواهد کرد. ارنست فهر، مایکل کاسفلد و همکارانشان متوجه نکته جالبی شدند که با تزیق اکسیتوسین احساس اعتماد شخص به بازیگر دیگر افزایش می‌یابد و بنابراین مقدار پولی که بازیگر ۱ می‌دهد به طور میانگین افزایش می‌یابد. چنین کاری خیلی دلگرم‌کننده نیست، چون به آسانی قابل تصور است که چه کاربردهای تجاری برای تغییر رفتار به این شیوه پیدا می‌شود.

با یا بدون اکسیتوسین، بازی اعتمادی که اینجا توصیف شد سازوکار مقابله به مثلی، که یکی از قدرتمندترین سازوکارهای اجتماعی است، را در آزمایشگاه بازتولید می‌کند.

همان‌گونه که گفتیم، ما به کسانی احساس تعهد می‌کنیم که نسبت به ما سخاوتمند باشند و شاید حتی با تحمل هزینه شخصی، سعی در انتقام گرفتن از آدم‌هایی کنیم که نسبت به ما بی‌ادبی و گستاخی می‌کنند. این اصل در بازاریابی جا افتاده است، که با دادن نمونه کالاها یا رایگان و هدایا تلاش می‌شود از این اصل که «کسی که چیزی می‌دهد، چیزی دریافت می‌کند» سوءاستفاده شود.

مقابله به مثل در علم اقتصاد این فرضیه را به ذهن رساند که کارفرما با پیشنهاد حقوق بالاتر به کسانی که قرار است استخدام شوند (حقوقی بالاتر از مبلغی که برای جذب آنها نیاز است؛ یعنی همان قیمت بازار برای آن شغل) سود خود را افزایش می‌دهد چون کارکنان قدردان سخاوتمندی کارفرما خواهند شد و سخت‌تر کار خواهند کرد. چنین چیزی به نظر درست می‌آید.^۱

اما همان‌طور که انجام یک آزمایش در کشتزارهای چای هند نشان داد، چنین اثری احتمالاً موقتی باشد.^۲ حقوق پایه چای‌کاران ۳۰ درصد افزایش داده شد، در حالی که حق الزحمه متغیر آنها (که به مقدار برداشت چای آنها بستگی داشت) کاهش یافت. در مجموع که نگاه شود چای‌کاران هر اندازه که چای برداشت می‌کردند، دستمزد بیشتری به دست آوردند (اما غیرمولدترین چای‌کاران بیشترین افزایش دستمزد نسبی را داشتند).^۳ برخلاف پیش‌بینی‌های مدل اقتصادی کلاسیک، بهره‌وری چای‌کاران (که اینک انگیزه کمتری برای کار کردن داشتند چون رابطه اجرت آنها با مقدار چای برداشت شده ضعیف‌تر شده بود) در مقایسه با گروه کنترل به شکل محسوسی افزایش یافت. اما در پایان چهار ماه، انسان اقتصادی برگشت: پیش‌بینی اقتصادی متعارف که انگیزه ضعیف‌تر تلاش را کاهش می‌دهد کمابیش تایید شد.

نگرش کلیشه‌ای

جامعه‌شناسان به درستی بر اهمیت این نکته تاکید دارند که رفتار افراد را بیرون از زمینه، یعنی بدون در نظر گرفتن محیط اجتماعی آنها، مطالعه نکنید. افراد جامعه عضو

1. George Akerlof, "Labor Contracts as Partial Gift Exchange," *Quarterly Journal of Economics*, 1982, vol. 97, no. 4, pp. 543-569. For a laboratory test showing this reciprocity, see Ernst Fehr, Simon Gächter, and Georg Kirchsteiger, "Reciprocity as a Contract Enforcement Device. Experimental Evidence," *Econometrica*, no. 65, pp. 833-860.

2. Rajshri Jayaraman, Debraj Ray, and Francis de Vericourt, "Anatomy of a Contract Change," *American Economic Review*, 2016, vol. 106, no. 2, pp. 316-358.

۳. بخشی از این افزایش، بی‌تردید، منشأ قانونی داشت اما بخشی از آن هم انتخاب کارفرما بود.

گروه‌های اجتماعی هستند و این گروه‌ها بر چگونگی رفتار آنها تاثیر می‌گذارند. هویت فرد و تصویری که او می‌خواهد به دیگران و به خودش مخابره کند درون گروه تعریف می‌شود. افراد نقش الگو یا مثال را برای ما دارند: با دیدن آدم‌های نزدیک به خود، مردمی که به آنها اعتماد می‌کنیم و کسانی که به ما هویت می‌بخشند، رفتار کردن آنها به شیوه معین بر رفتار ما تاثیر می‌گذارد. اینجا مایلیم نوعی دیگر از تاثیرگذاری را که گروه اعمال می‌کند مورد بحث قرار دهیم: تاثیری که از طریق شیوه نگاه دیگران به یک گروه عمل می‌کند.

کشورها و گروه‌های قومی یا مذهبی را «صادق»، «سختکوش»، «فاسد»، «تهاجمی»، یا «دغدغه‌مند محیط‌زیست» تصور می‌کنیم، به همان شیوه‌ای که بنگاه‌ها بسته به کیفیت محصولاتشان، شهرت خوب یا بد پیدا می‌کنند.¹ چنین قالب‌های ذهنی و شهرت‌های جمعی بر میزان اعتمادی که به اعضای یک گروه می‌شود، هنگامی که آنها با آدم‌های خارج از گروه تعامل دارند، تاثیر می‌گذارد.

از یک نظر، شهرت گروه (هر آنچه که می‌خواهد در یک لحظه معین از زمان باشد) چیزی بیشتر از نتیجه رفتار گذشته افرادی که آن را تشکیل می‌دهند نیست. فرض کنید رفتار انفرادی فقط به شکل ناقص مشاهده می‌شود؛ در واقع، اگر می‌شد رفتار فردی را به طور کامل مشاهده کرد، افراد تماماً بر اساس این رفتار قضاوت می‌شدند و شهرت جمعی اصلاً هیچ نقشی نداشت. برعکس، اگر رفتار فردی هرگز مشاهده نمی‌شد، آدم‌ها تلاشی به خرج نمی‌دادند تا مسئولانه رفتار کنند چون شهرت جمعی یک کالای عمومی برای گروه است. دفاع از شهرت جمعی به هزینه کاملاً خصوصی نیاز دارد اما کل جامعه در فایده آن سهیم خواهد بود. به همین دلیل است که تمایل به سمت سواری مجانی وجود دارد. راننده‌های تاکسی که کرایه غیرمنصفانه از مسافر طلب می‌کنند یا کارخانه‌های لبنیاتی که در شیر خود تقلب کرده و در آن آب می‌ریزند، زیان سنگینی به سایر اعضای حرفه خود وارد می‌کنند. پس این امکان هست که فردگرایی روش‌شناسانه (راننده تاکسی منافع شخصی خود را دنبال خواهد کرد، که شاید با منافع گروه همخوانی نداشته باشد) و کل‌نگری (که مطابق آن رفتار افراد را بدون ملاحظه خصوصیتی از کل که جزئی از آن هستند، نمی‌توان درک کرد) را آشتی داد.

1. "A Theory of Collective Reputations, with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality," *Review of Economic Studies*, 1996, vol. 63, no. 1, pp. 1-22.

رفتار فردی و رفتار جمعی تا حدی، مکمل هم هستند. اگر جامعه محلی فردی شهرت بدی دارد، یک فرد انگیزه‌های ضعیفی برای خوب رفتار کردن دارد، چون دیگران به هیچ وجه به وی اعتماد نخواهند کرد و بنابراین فرصت‌های کمتری برای تعامل با آنهایی که بیرون از جامعه وی هستند خواهد داشت و انگیزه کمتری برای شهرت خوب پیدا کردن بین آنها به وجود می‌آید. در عوض، این رفتار عقلانی توسط فرد، پیش‌داوری‌های دیگران در رابطه با گروه را تقویت می‌کند و به آن کلیشه منفی کمک می‌کند. دو گروهی که در ظاهر یکسان هستند شاید کلیشه‌های بسیار متفاوتی داشته باشند. علاوه بر این امکان آن هست که شهرت جمعی تابع هیستریزیس^۱ باشد؛ به خصوص یک کشور، یک حرفه، یا یک بنگاه اقتصادی پیش از اینکه توانایی تصحیح شهرت خود را پیدا کند، گاهی برای مدت خیلی طولانی گرفتار پیش‌داوری‌ها می‌شود. بنابراین بهتر است از انگشت‌نما شدن در جمع به هر شکلی که شده پرهیز کنیم، زیرا این حالت به شکل خود محقق‌شونده درمی‌آید و چه بسا کاملاً دوام آورد.

انسان تشویقی (اینسیتاتوس^۲): اثرات ضدتولیدی پاداش‌ها محدودیت انگیزه در اقتصاد جریان اصلی

در فصل ۲، دیدیم از اقتصاددانان اغلب انتقاد می‌شود که چرا بر نقش انگیزه‌ها تأکید می‌کنند، یعنی با تجسم جهانی که رفتار عاملان اقتصادی فقط با چماق و هویج هدایت می‌شود. در این نگاه مقداری حقیقت وجود دارد، تا جایی که درک نقش انگیزه‌ها اساس رشته اقتصاد است، اما سیر تکامل علم اقتصاد طی سی سال گذشته را نیز نادیده می‌گیرد. نخست، اقتصاددانان استدلال کرده‌اند که انگیزه‌ها در برخی شرایط «بهرتر کار می‌کنند» (یعنی رفتارهایی هرچه بیشتر مطابق با اهداف سازمان یا جامعه ایجاد می‌کنند) نسبت به شرایط دیگری که اثرات انگیزه‌ها می‌تواند محدود یا حتی ضدتولیدی باشد. نظریه‌های متناظر و نتایج تجربی کاملاً همراستا با تجربیات شخصی ما هستند. اینجا چند مثال آورده‌ام.

۱. hysteresis از واژه‌ای در زبان یونانی باستان، به معنای «کم آوردن» یا «عقب ماندن ناشی از حرکت آهسته» گرفته شده است. این اصطلاح نخستین بار در سال ۱۹۸۰ میلادی توسط «جیمز آلفرد اوینگ» به منظور توصیف رفتار مواد مغناطیسی به کار گرفته شد. در تعریف کلی به حالت و وضعیتی گفته می‌شود که یک سامانه (اقتصادی، اجتماعی یا فیزیکی) تمایل به باقی ماندن در وضعیت خاصی دارد پس از اینکه هر آنچه باعث آن وضع شده بود ناپدید شود.

2. Homo Incitatus

فرض کنید عامل اقتصادی باید چندین وظیفه را تکمیل کند. برای مثال، آموزگار (در مدرسه یا دانشگاه) از یک طرف مجبور است دانش لازم را به دانش آموز انتقال دهد تا به کلاس بالاتر برود، امتحان را بگذراند یا شغلی به دست آورد. از طرف دیگر، با داشتن نگاهی بلندمدت‌تر، دانش‌آموزان باید به نحوی آموزش ببینند تا خودشان مستقل فکر کنند. اگر به آموزگار براساس موفقیت شاگردانش در امتحان حقوق داده شود، این آموزگار بر فن امتحان گرفتن متمرکز خواهد شد که به زیان توسعه و تکامل بلندمدت دانش‌آموزان تمام می‌شود، کاری که بسیار مشکل‌تر قابل اندازه‌گیری است و بنابراین پاداش دادن به آن نیز مشکل‌تر خواهد بود. منظور این نیست که ما باید از ایده انگیزه دادن به آموزگاران صرف‌نظر کنیم؛ در محیط‌های معین، انگیزه‌ها چه‌بسا مفید فایده باشد. استر دوفلو، رما هانا و استیورایان با انجام آزمایشی در هند نشان دادند آموزگاران به مشوق‌های مالی و نظارت واکنش مثبتی نشان می‌دهند و نتیجه این می‌شود که دانش‌آموزان کمتر غیبت می‌کنند و عملکرد بهتری دارند.^۱ اما باید حواس‌مان باشد که فرآیند آموزشی را با معرفی انگیزه‌هایی که هنوز به خوبی پخته و آزمایش نشده‌اند، مختل نکنیم.

مساله «چند وظیفه‌ای» در قلمروهای بسیاری یافت می‌شود.^۲ در این کتاب برخی مثال‌ها ارائه می‌شود: برخی عاملان در حوزه تامین مالی، که با مشوق‌های مبتنی بر عملکرد کوتاه‌مدت روبه‌رو شدند، به شیوه‌هایی رفتار کردند که در بلندمدت زیان‌بار بود و به بحران مالی ۲۰۰۸ منجر شد (فصل ۱۲). شرکت تنظیم‌شده‌ای که بابت کاهش هزینه‌های خود پاداش بی حساب و کتاب می‌گیرد تمایل به حذف هزینه‌های تعمیر و نگهداری پیدا خواهد کرد که ریسک سوانح و تصادفات را افزایش می‌دهد. بنابراین، مشوق‌های قوی برای کاهش هزینه‌ها باید با افزایش نظارت بر تعمیر و نگهداری توسط تنظیم‌گر همراه شود (فصل ۱۷).

در پژوهش‌های اقتصادی به بیشمار نقاط ضعف دیگر در انگیزه‌های قوی اشاره شده است. هنگامی که سهم انفرادی یک عامل درون تیم به‌سختی شناسایی شود یا به شکل

1. Esther Duflo, Rema Hanna, and Stephen Ryan, "Incentives Work: Getting Teachers to Come to School," American Economic Review, 2012, vol. 102, no. 4, pp. 1241–1278.

۲. مشکل چند وظیفه‌ای برای مثال در مقاله کلاسیک زیر تحلیل شده است
Bengt Holmström and Paul Milgrom, "Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design," Journal of Law, Economics and Organization, 1991, no. 7, pp. 24–52.

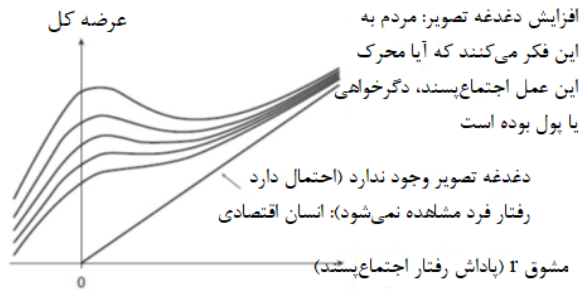
کلی‌تر هنگامی که عملکرد عامل به عوامل غیر قابل سنجش بستگی دارد که آن عامل کنترلی بر آنها ندارد، این نوع انگیزه‌ها مناسب نیستند. در چنین شرایطی عامل به وضعی می‌رسد که صرفاً به خاطر خوش شانسی ناشی از داشتن هم‌تیمی‌های خوب است که پاداش می‌گیرد. برعکس آن هم ممکن است عامل به خاطر بدشانسی ناشی از داشتن هم‌تیمی‌های ضعیف ناعادلانه تنبیه شود. محدودیت دیگر انگیزه‌های قوی در سلسله مراتب پیش می‌آید. چنین انگیزه‌هایی منافع دستکاری اطلاعات را افزایش می‌دهد و در نتیجه ساخت و پاخت در محافل داخلی را تشویق می‌کند. برای مثال، سرکارگر با کارگران تباری می‌کند تا عملکرد یا درجه دشواری وظیفه خود را غیرواقعی گزارش کنند، یا مدیریت ارشد به سمت تسخیر هیات‌مدیره به زیان منافع سهام‌داران خیز برمی‌دارد. سرانجام، اصلاً شاید به انگیزه‌های قوی نیازی نباشد: اگر رابطه بین عامل و کارگزار تکراری باشد، رابطه اعتماد در نقش یاری‌گر، جایگزین انگیزه‌های رسمی می‌شود و آنها را تا حدی که انعطاف‌پذیر یعنی مشروط به اطلاعات بی‌نقص است، عملاً بهبود می‌بخشد.

از میدان به در کردن محرک ذاتی

نوع دیگر انتقاد وارد شده این است که محرک‌های ذاتی می‌توانند محرک بیرونی را از میان ببرند. نتیجه اینکه، افزایش محرک‌های ذاتی چه بسا ضدتولیدی باشد و به کاهش مشارکت یا تلاش کمتر منجر شود. این قضیه برای سیاست‌گذاری عمومی بسیار حیاتی است. برای مثال، آیا مانند برخی کشورها، به آدم‌هایی که خون می‌دهند باید پول داد؟ آیا برای برقراری نظم باید روی نیت خیر افراد یا به خدمت گرفتن نیروی پلیس حساب کرد؟ برای حفاظت از محیط‌زیست، بهتر است یارانه را به خرید خودروهای هیبریدی یا در عوض به خرید آبگرم‌کن‌های خانگی با برچسب انرژی سبز بدهیم؟

رولاند بنابو و من برای بررسی رفتار جامعه‌پسند، با این فرض شروع کردیم که افراد هم از نظر محرک ذاتی‌شان به مشارکت در ارائه یک کالای عمومی و هم اشتیاق خویش برای نفع فردی تفاوت دارند. افراد با سه عامل برانگیخته می‌شوند: محرک ذاتی کمک به کالای عمومی، محرک بیرونی پاداش مالی (متغیر x در شکل ۵-۵) برای خوب رفتار کردن - یا معادل آن، به شکل یک مجازات برابر با x برای رفتار بد- و توجه آنها به تصویری از خود که به بیرون نشان می‌دهند. ما با توزیع آماری ویژگی‌های محرک

ذاتی و محرک مالی کارگزاران شروع کردیم و شیوه‌ای را که رفتار (به‌طور میانگین) مطابق با محرک ذاتی اعلام‌شده افراد تغییر می‌کند، تعیین کردیم (به شکل ۵-۵ نگاه کنید که محور عمودی مقدار کل کالای عمومی ارائه‌شده توسط عاملان، و محور افقی پرداختی به کسانی را که کمک کرده‌اند نشان می‌دهد).



شکل ۵-۵ محرک ذاتی و محرک بیرونی. عرضه کالای عمومی در ارتباط با مشوق پولی؛ منحنی‌های مختلف با میزان متفاوت تعلق خاطر فرد به تصویری از خود که او نشان می‌دهد متناظر است (منحنی بالاتر بیانگر اهمیت بیشتری است که فرد به تصویر خود می‌دهد). وقتی این تصویر به حدکافی برای فرد مهم می‌شود، فاصله‌ای ظاهر می‌شود که افزایش پاداش اثری ضدتولیدی دارد.

با استفاده از این مدل، می‌توانیم پرسش‌هایی از این قبیل را مورد بررسی قرار دهیم: آیا باید به کسی که خون می‌دهد پول بدهیم؟ در مورد انسان اقتصادی، روشن است که پاداش دادن او را تشویق به افزایش اهدای خون خواهد کرد؛ این را در شکل ۵-۵ با منحنی پایین‌تر نشان دادیم که پاداش بالاتر باعث افزایش «اهدای» خون می‌شود. اما اگر ذهن آن فرد معطوف به تصویر از خود شده باشد، نتایج آن چیزی می‌شود که یک اقتصاددان باید عجیب و غریب و نابهنجار توصیف کند.

در کتابی مشهور از ریچارد تیت‌موس که در سال ۱۹۷۰ منتشر شد، وی تبیین کرد که ما نباید به اهداکنندگان خون پول بدهیم چون محرک و انگیزه آنها در رفتار کردن به شیوه جامعه‌پسند را از بین می‌بریم.^۱ اگر سهم و نقش انواع مختلف محرک را ملاحظه کنیم به درک ما از این استدلال کمک می‌کند. در شکل ۵-۵ می‌توان دید اگر اهداکننده

1. Richard Titmuss, *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy* (New York: The New Press, 1970).

وزن کافی به تصویر از خود دهد، به نقطه‌ای خواهد رسید که همچنان که پاداش مالی افزایش می‌یابد مقدار کل خون اهداشده کاهش می‌یابد. علت آن این است که اگر به اهداکنندگان پول بدهیم پس آن دسته از کسانی که خون می‌دهند تا حدی برای اینکه تصویری سخاوتمند از خود ارسال کنند می‌ترسند دیگران تردید کنند که آنها فقط برای پول است که خون می‌دهند. بنابراین، با وجود دغدغه‌های تصویر از خود احتمال دارد رابطه مثبت بین اجرت و تلاش یا نتایج (که معمولاً در اقتصاد خرد فرض می‌شود) بر هم بخورد.

بنابراین، محرک‌های بیرونی محرک‌های ذاتی را از میدان به در می‌کند. از میدان به در شدن انگیزه‌ها در شرایط عقد قرارداد و تجارت که اقتصاددانان بیشتر به مطالعه آنها پرداخته‌اند کمتر ظاهر می‌شوند و بیشتر در بسترهای اجتماعی قابل مشاهده هستند. اما این نظریه فراتر از اثرات احتمالی از میدان به در کردن انگیزه‌ها، پیش‌بینی می‌کند اگر پولی را که مردم دریافت می‌کنند همتایان آنها مشاهده کنند و در نتیجه نسبت به محرک‌هایشان شک و تردید ایجاد شود، انگیزه‌های مالی به میزان کمتری مروج رفتار جامعه‌پسند خواهد بود. وقتی این اتفاق می‌افتد، اگر منتفع‌شوندگان به انگیزه‌های مالی واکنش نشان دهند آن تصویری که آنها از خود، فرافکنی می‌کنند شاید مخدوش شود. این ملاحظات برای سیاست‌گذاری عمومی خیلی مفید هستند.

اگر به پرسش مطرح‌شده در بالا برگردیم (آیا بهتر است یارانه را به خریداران خودروی هیبریدی بدهیم یا به خریداران آبگرمکن برچسب انرژی سبز؟) پاسخ روشن است، بهتر است یارانه را به سامانه گرمایشی در منزل دهیم چون سایر مردم معمولاً چنین دستگامی را نمی‌بینند، پس در این مورد قدرت محرک‌های مالی بیشتر خواهد بود. اما خودرو کالایی است که همه می‌بینند، و بنابراین خریدار خودرو هنگام خرید خودرو وزن تایید اجتماعی را که از بقیه مردم دریافت می‌کند نیز در نظر خواهد گرفت. این نظریه در آزمایشگاه و در میدان عمل آزمون شده است. به خصوص، تیمی متشکل از دو اقتصاددان و دن آریلی^۱ روانشناس نشان داده‌اند افراد در صورتی حاضرند به آرمان و حرکتی خوب بیشتر کمک کنند که دیگران بتوانند ببینند آنها این کار را کرده‌اند

۱. دن آریلی علاوه بر پیشبردهای دانشگاهی خویش، بابت سخنرانی‌ها در تد و کتاب‌های پرطرفدار خود در بین مردم شناخته شده است از قبیل این موارد: Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions (New York: HarperCollins, 2008), The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home (New York: HarperCollins, 2010), and The Honest Truth about Dishonesty (New York: HarperCollins, 2012).

(تایید این فرضیه که مردم با فرافکنی تصویری از خودشان ترغیب می‌شوند)، و اینکه انگیزه‌های مالی زمانی قدرتمندتر هستند که کمک مالی قابل مشاهده نباشد. اما این تیم همچنین نشان داد وقتی کمک مالی مشاهده می‌شود انگیزه‌های مالی اثر اندکی دارد. این آزمایش نظریه‌ای را تایید می‌کند که مردم نگران این مساله هستند که اگر آنها بابت انجام کاری پولی دریافت کنند، کمک و مشارکت‌شان در آن کار نشانه طمع‌کاری و نه نیکوکاری برداشت شود و بنابراین علامت «اشتباه» برای دیگران بفرستد.^۱

این ایده که هنجارها از علائم اجتماعی ارسالی به وسیله رفتار ظاهر می‌شوند را نیز می‌توان در میدان عمل آزمون کرد. بررسی‌های اخیر تاثیر محرک‌های بیرونی بر هنجارهای اجتماعی و رفتار افراد را در حوزه‌های متنوعی نظیر فرار مالیاتی در انگلستان،^۲ کدام گروه قومی از والدین چینی تبار مختلط (یکی از والدین از دودمان هان و دیگری به یک اقلیت تعلق داشته باشد) ادعا می‌کنند بچه‌های‌شان به کدام یک تعلق دارد،^۳ و فرار سربازان بریتانیایی طی جنگ جهانی اول اندازه‌گیری کرده است.^۴

در مثال اهدای خون دیدیم اگر اهداکنندگان پول دریافت کنند کمک به کالای عمومی شاید کاهش یابد چون سخاوتمندی آنها به عنوان حرص و آزمندی تفسیر می‌شود. یک مسیر متفاوت برای از میدان به در کردن محرک ذاتی با محرک بیرونی زمانی حاصل می‌شود که با پول دادن اطلاعاتی آشکار می‌شود که «عامل اصلی» (فردی که پاداش را تعیین می‌کند)

1. Dan Ariely, Anat Bracha, Stefan Meier, "Doing Good or Doing Well? Image Motivation and Monetary Incentives in Behaving Prosocially," *American Economic Review*, 2009, vol. 99, no. 1, pp. 544–555.

انتخاب سوژه‌های آزمایش یا همانند آزمایش‌های استاندارد محرمانه باقی می‌ماند یا برای همتایان آشکار می‌شود.

2. Tim Besley, Anders Jensen, and Torsten Persson, "Norms, Enforcement, and Tax evasion," unpublished paper.

گذار از مالیات املاک و مستغلات براساس ارزش ملک به مالیات سرانه کاملاً تنازلی در سال ۱۹۹۰ باعث فرار شدید مالیاتی خصوصاً در حوزه‌های انتخاباتی با اکثریت رای دهندگان حزب کارگر شد، که مخالف دولت مارگارت تاچر بودند. مدت زمان زیادی طول کشید تا فرار مالیاتی به سطح پایین کاهش یابد پس از اینکه مالیات سرانه جای خود را به مالیات منصفانه‌تری در سال ۱۹۹۳ داد. این مقاله به شرح و بسط آن مدل در بستری پویا می‌پردازد تا این پسماند (هیستریزیس) درک شود و نشان دهد چگونه انگیزه‌ها و پیش‌بینی‌ها در رابطه با هنجار اجتماعی، واکنش‌ها در زمان‌های متفاوت و در نواحی متفاوت را تبیین می‌کند.

3. Ruixue Jia and Torsten Persson, "Individual vs. Social Motives in Identity Choice: Theory and Evidence from China," unpublished paper.

در چین، بچه‌ای را که از ازدواج بین عضو اکثریت گروه قومی هان و عضوی از اقلیت قومی به دنیا می‌آید می‌توان عضو هان یا عضو گروه اقلیت اعلام کرد. محرک عرضی از مزایای ناشی از اقلیت بودن می‌آید که از منافع برنامه‌های اقدام مثبت بهره‌مند می‌شود؛ هنجار اجتماعی با واکنش جامعه قومی در رابطه با انتخاب قوم اعلام‌شده ارتباط می‌یابد.

4. Daniel Chen, "The Deterrent Effect of the Death Penalty? Evidence from British Commutations during World War I," unpublished paper.

در این مورد، محرک عرضی اجرای مجازات‌ها بود (شامل مجازات اعدام). دانیل چن نیز اثر هنجار اجتماعی را با توجه به دوره و زادگاه سربازان (برای مثال، سربازان انگلیسی و ایرلندی) شناسایی می‌کند.

درباره آن وظیفه پیش خود نگه داشته باشد، یا اطلاعاتی درباره اعتماد وی به شخصی که آن کار را انجام می‌دهد افشا شود. این ایده یک بار دیگر با کار روانشناسان همپوشانی پیدا می‌کند، که از دید آنها پاداش می‌تواند دو اثر داشته باشد: اثر انگیزش کلاسیکی (که ما را تشویق به تلاش بیشتر می‌کند) و اثر مرتبط با آنچه این پاداش درباره شایستگی کارگزار یا مشکل بودن وظیفه آشکار می‌سازد. برای مثال، پول دادن به بچه‌تان تا نمره خوبی در کلاس بگیرد می‌تواند در بلندمدت، اثر زیان‌باری داشته باشد چون این ریسک هست که بچه‌ها محرک ذاتی خود به درس خواندن را از دست دهند و چه بسا فقط با پول برانگیخته شوند. تبیین نظری در اینجا متفاوت از تبیین برای اهدای خون است:^۱ بچه‌ها شاید وعده پاداش دادن را نشانه‌ای از نبود نفع ذاتی آن وظیفه، یا عدم اطمینان به توانایی آنها یا تحریک آنها به انجام دادن آن کار تفسیر کنند، که همگی محرک ذاتی آنها را کاهش می‌دهد. این نظریه پیش‌بینی می‌کند که پاداش اثر مثبت کوتاه‌مدتی خواهد داشت اما اثری اعتیادآور در بلندمدت‌تر نیز خواهد داشت. اگر این پاداش را پس از مدتی حذف کنیم، اشتیاق این بچه نسبت به زمانی که اصلاً هیچ پاداشی به او پیشنهاد نشده بود، کمتر خواهد شد.

کلی‌تر بخواهیم بگوییم همه ما باید توجه داشته باشیم که دیگران از انتخاب‌های ما چه چیزی استنتاج می‌کنند. در محیط شرکت، ما این‌طور می‌فهمیم که اعمال نظارت خیلی دقیق بر تلاش کارکنان زیردست، با خود این علامت را می‌فرستد که آنها مورد اعتماد نیستند، و چه بسا اعتماد به نفس و انگیزه شخصی کارکنان را نابود کند. نظارت کردن همچنین می‌تواند هنجار نوع‌دوستی متقابل را که در ابتدای این فصل تحلیل شد، تضعیف کند. آزمایش کلاسیک براساس گونه‌ای از بازی اعتماد نشان می‌دهد اشتیاق بازیگر ۱ (کسی که باید تصمیم بگیرد آیا به رفتار متقابل بازیگر دیگر اعتماد کند یا خیر) به اطمینان یافتن از اینکه بازیگر دیگر دست‌کم بخشی از مبلغ داده‌شده را به او باز می‌گرداند می‌تواند نتیجه‌ای خلاف انتظار داشته و زیان‌بار باشد: این‌طور نمی‌شود که هم‌زمان به شخص دیگر اعتماد کنید و نشان دهید که به او اعتماد ندارید!^۲

1. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Intrinsic and Extrinsic Motivation," *Review of Economic Studies*, 2003, vol. 70, no. 3, pp. 489–520.

2. Armin Falk and Michael Kosfeld, "The Hidden Costs of Control," *American Economic Review*, 2006, vol. 96, no. 5, pp. 1611–1630.

برای مثال، به آن بازی برگردیم که بازیگر یک به بازیگر دو مبلغی بین صفر و ده دلار می‌دهد که به محض دریافت سه برابر می‌شود (بازیگر دو سپس هر مقداری را که دوست دارد به بازیگر یک برخواهد گرداند)، در بازی تعدیل‌شده تصریح می‌شود که بازیگر یک می‌تواند همچنین حداقل مبلغ برگشتی را الزامی کند (برای مثال برابر با صفر یا چهار دلار). ملزم کردن به برگرداندن مبلغ حداقل چهار دلار، حس متقابل را نابود می‌کند (و به علاوه، بیشتر بازیگران آن کار را نمی‌کنند).

انسان فضایی: قانون و هنجارهای اجتماعی

اقتصاددانان اغلب اوقات قانون را به شکل مجموعه‌ای از انگیزه‌ها می‌بینند: احتمال جرمه شدن یا حبس کشیدن، ما را از خیلی تند رانندگی کردن، دزدی کردن یا ارتکاب به سایر جرایم باز می‌دارد. روانشناسان و جامعه‌شناسان با این نگاه همراهی کاملی نمی‌کنند. آنها فکر می‌کنند بیشتر اوقات اثربخش‌تر است که از متقاعد کردن و مجازات‌های اجتماعی برای ترغیب به رفتار جامعه‌پسند استفاده کنیم.

از یک جهت، حکومت نمی‌تواند انگیزه‌های رسمی را در هر جایی برقرار سازد. در مورد بسیاری از بزه‌های کوچک، از قبیل ریختن زباله یا آرامش محل را به هم زدن، نمی‌توان مرتب از پلیس و دادگاه‌ها استفاده کرد چون هزینه آنها بسیار بالا خواهد بود. به علاوه، امکان تعریفی دقیق از آنچه که از ما انتظار می‌رود انجام دهیم وجود ندارد: خیلی طبیعی است که به یک غریبه برای یافتن آدرس کمک کنیم، اما تعهدات ما برای کمک کردن به دیگران در کجا متوقف می‌شود؟ پس به نقطه‌ای می‌رسیم که جامعه باید خودش تصمیم بگیرد. بنابراین هنجارهای اجتماعی نقشی مهم ایفا می‌کنند هم در تعریف آنچه از ما انتظار می‌رود و هم در ایجاد انگیزه‌های اجتماعی برای بهتر رفتار کردن نسبت به آنچه که ما در غیر این صورت انجام می‌دادیم.

مسیر دوم عزیمت، تاکید بر «قانون ابرازکننده»^۱ است. اندیشمندان حقوقی در حالی که اهمیت قانون را در شکل‌دهی به انگیزه‌ها به رسمیت می‌شناسند، تاکید دارند که قانون یا مقررات، ابرازکننده ارزش‌های اجتماعی نیز هست. بنابراین، طبق نظر اندیشمندان حقوقی، در موضوعات سیاست‌گذاری عمومی نمی‌توان منحصرًا به مجازات‌ها و انگیزه‌های مالی برای رسیدن به رفتار اجتماع‌پسند از سوی کارگزاران اقتصادی متکی بود.

رابرت سیالدینی جامعه‌شناس در دانشگاه ایالتی آریزونا دو نوع هنجار را تعریف می‌کند.^۲ هنجار توصیفی که برای افراد آشکار می‌سازد هم‌تایان یا جامعه محلی آنها چگونه رفتار می‌کنند. برای مثال، می‌توان به آنها میانگین مصرف برق هم‌تایان‌شان، میزان بازیافت یا کمک به خیریه‌ها از سوی بقیه مردم را نشان داد. هنجار تجویزی آن هنجاری است که از سوی هم‌طرازان یا جامعه محلی تایید شده است. روشن است

1. "expressive law"

2. Robert Cialdini, *Influence: The Psychology of Persuasion* (New York: HarperBusiness, 1984).

که برخی انتخاب‌های ما با ملاحظه قضاوت هم‌طرازان ما و رفتار آنها است که به ما قبولانده می‌شود. در آزمایشی که دانشگاه پرینستون با تمرکز بر هنجارهای تجویزی، در واکنش به مصرف افراطی الکل در محیط دانشگاه انجام داد، آزمایش‌کنندگان نشان دادند در دنیای واقعی، بیشتر دانشجویان مشروب خیلی زیادی نوشیدند لزوماً نه چون که آنها واقعا دوست داشتند چنین کاری کنند. برعکس آنها این کار را می‌کردند چون (به اشتباه) فکر می‌کردند سایر دانشجویان این کار را عمل «باحالی» می‌بینند. پس این نوع دخالت در خلق هنجارهای اجتماعی، سعی می‌کند اطلاعاتی در این باره که دیگران چه کار می‌کنند (برای مثال میزان مصرف الکل یا برق) یا مردم چه چیزی را قابل قبول می‌بینند به عوامل اقتصادی ارائه دهد.

اما براساس نظر سیال‌دینی، همان‌طور که در نظریه اقتصادی آمده است،^۱ باید نسبت به پیام‌هایی که انتخاب می‌کنیم دقت داشته باشیم. آن دولتی که از شهروندان درخواست می‌کند مالیات خود را پردازند با آوردن این استدلال که «بسیاری از شهروندان مثل شما از پرداخت مالیات فرار کردند، پس چون درآمد مالیاتی کافی جذب نکرده‌ایم پولی که شما می‌پردازید برای رفاه جامعه خیلی با ارزش است» احتمالاً خیلی موفق به افزایش درآمد مالیاتی نخواهد شد. باید پیام‌هایی انتخاب شود که با احتمال بیشتری رفتار جامعه‌پسند را تشویق می‌کند. برای مثال، زمانی باید به مردم اطلاعات داد که احتمال می‌دهیم رفتاری جامعه‌پسند ایجاد کند: «فلان درصد از شهروندان شهر ما باز یافت می‌کنند» که فلان درصد، در صورت درست بودن، رقم شگفت‌آور بالایی باشد. بهتر است فضایل و نکات مثبت شهروندانی را که مثل ما هستند برجسته کنیم. قوانین جلوه‌هایی از ارزش‌های اجتماعی هستند و بنابراین پیام‌هایی در رابطه با هزینه رفتار فردی، اخلاقیات عامه، یا ارزش‌های اجتماعی می‌فرستند. شکی نیست برخی سیاست‌های عمومی با توجه به این ملاحظات تجویز می‌شوند. برای مثال مجازات‌های تحمیلی بابت جرایم را در نظر بگیرید: تحلیل اقتصادی کلاسیک چه بسا مجازات‌های جایگزین (مجازات مالی یا محکوم به انجام خدمت عمومی رایگان) را پیشنهاد دهد که از جنبه اجتماعی کارآمدترند و هزینه کمتری نسبت به حبس دارند. در عین حال برخی شهروندان این روش را رویکردی زیادی اقتصادی ملاحظه می‌کنند، چون باعث عادی‌سازی رفتاری می‌شود که آنها غیرقابل قبول به حساب می‌آورند.

1. Roland Bénabou and Jean Tirole, "Laws and Norms," art. cit.

در موردی مشابه، مجادله بر سر مجازات اعدام اساسا براساس این ایده است که مجازات اعدام بر جامعه‌ای که آن را تحمیل می‌کند سایه می‌افکند. از نظر بیشتر قانون‌گذاران در اکثریت کشورهای توسعه‌یافته، مجازات اعدام تصویری از خشونت و بی‌احترامی به شرافت انسانی را بازتاب می‌دهد؛ اما برعکس، از نظر اکثریت قانون‌گذاران در آمریکا، مجازات اعدام نشانه روشنی از این قضیه است که جامعه برخی از رفتارها را اصلا تحمل نمی‌کند. رویکرد هزینه-فایده‌ای (که مجازات اعدام را با این عبارت چارچوب‌بندی می‌کند: آیا مجازات اعدام مانع ارتکاب جرم می‌شود و چه هزینه‌ای برای جامعه دارد؟) نقشی ناچیز در این بحث ایفا می‌کند. خلاصه اینکه، مجادله بر سر مجازات اعدام معمولا نه در بستر تحلیل هزینه-فایده، بلکه در عوض در بستر ارزش‌های جامعه صورت می‌گیرد. این حوزه خارج از اقتصاد سنتی قرار دارد. این مثال همچنین اجازه می‌دهد تا درک کنیم چرا جوامع مدرن، در تلاش برای علامت‌دهی ارزش‌های خود، مجازات‌های بی‌رحمانه و غیرعادی را ممنوع می‌کنند، حتی در مواردی که شخص مرتکب جرم شده با علم کامل به آنچه انجام داده است، به آن مجازات رضایت می‌دهد. بنابراین، اکثریت شهروندان شاید بگویند اجرای مجازات شلاق به جای حبس در زندان، حتی با رضایت کامل مجرم که شلاق بخورد، عملی اشتباه خواهد بود، باوجود این واقعیت که هزینه شلاق زدن برای جامعه هم کمتر خواهد بود.

سرانجام، به‌کارگیری انگیزه‌ها می‌تواند نبود شور و شوق در هم‌شهری‌های ما برای ارائه کالاهای عمومی را علامت دهد که بنابراین به هنجارهای رفتار مدنی خسارت می‌زند و ضدتولیدی است. تا آن حد که ما همه خواهان حفظ این توهم هستیم که جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنیم جامعه سخاوتمندی است، این نیز مقاومت گسترده را با آنچه اقتصاددانان مجبورند بگویند روشن می‌سازد، چون اقتصاددانان اغلب حاملان اخبار تجربی بد در رابطه با میزان سخاوتمندی مردم هستند.

مسیرهای غیرمنتظره‌تر تحقیق

سرانجام، دوست دارم چند جمله درباره دو حوزه‌ای بگویم، که یکی از آنها معمولا ارتباطی با علم اقتصاد ندارد، اما به سرعت در حال گسترش هستند: اقتصاد تکاملی و اقتصاد دین.

انسان دارویی

یکی از مشهودترین پیشرفت‌های پژوهش اقتصادی در دو دهه گذشته این است که ما

می‌توانیم شاهد آشتی دادن نگاه اقتصادی انسان با دیدگاه داروینی نسبت به ما به عنوان نتیجه‌گزینش طبیعی باشیم. مثال‌های بسیاری از ردوبدل دوسویه بین اقتصاد و زیست‌شناسی تکاملی وجود دارد. برای مثال ترجیحات اجتماعی را که برای یک اقتصاددان نقشی اساسی دارند (همان‌گونه که این فصل نشان داده است) می‌توان از دیدگاه تکاملی نیز بررسی کرد.^۱

زیست‌شناسان همچنین به نظریه بازی کمک کرده‌اند. برای نمونه، نخستین مدل از «جنگ فرسایشی^۲» (که عدم عقلانیت جمعی در موقعیت‌هایی از قبیل جنگ یا اعتصاب را توصیف می‌کند که در آن هر دو طرف درگیر آسیب می‌بینند اما از سر موضع خود کوتاه نمی‌آیند به این امید که دشمن مقابل زودتر تسلیم خواهد شد) مدیون زیست‌شناسی به نام مینارد اسمیت (۱۹۷۴) است. مدتی بعد اقتصاددانان این ایده را پالایش کردند و بهبود دادند.

نظریه علامت‌دهی، حوزه سوم مورد علاقه مشترک زیست‌شناسان و اقتصاددانان است. ایده کلی این نظریه این است که ائتلاف منابعی که انسان، حیوان، گیاه، یا حتی حکومت انجام می‌دهد مفید است اگر با این کار بتوان دیگران را متقاعد کرد رفتاری مسالمت‌آمیز برگزینند. حیوانات از یکسری علائم بسیار پرهزینه یا حتی ناکارآمد (از قبیل پره‌های طاووس) برای جلب نظر جنس مخالف خود یا بازدارندگی متجاوزان استفاده می‌کنند. انسان‌ها هم به همین نحو، گاهی اوقات ریسک‌هایی را می‌پذیرند تا رقبا یا شخصی را که می‌خواهند به سمت خود جذب کنند تحت تاثیر قرار دهند، یا شرکتی شروع به فروش کالای خود با ضرر می‌کند به قصد متقاعد کردن رقبا که هزینه‌های تولیدش پایین است یا پایه‌های مالی‌اش محکم است و در نتیجه آنها را تشویق به خروج از بازار کند. کوتاه زمانی پس از انتشار مقاله مشهور درباره علامت‌دهی نوشته اقتصاددان مایکل اسپنس،^۳ زیست‌شناسی به نام آموتز زهاوی پژوهشی با همین مضمون منتشر

1. For example, see the works of my colleagues in Toulouse, Ingela Alger and Jörgen Weibull ("Homo Moralis: Preference Evolution under Incomplete Information and Assortative Matching," *Econometrica*, 2013, vol. 81, pp. 2269–2302), and Paul Seabright (*The Company of Strangers: A Natural History of Economic Life*, Second Edition [Princeton: Princeton University Press, 2010]).

درباره منابع زیست‌شناختی همکاری بنگرید به:

Sam Bowles and Herb Gintis, *A Cooperative Species: Human Reciprocity and its Evolution* (Princeton: Princeton University Press, 2013).

2. war of attrition

3. Michael Spence, "Job Market Signaling," *Quarterly Journal of Economics*, 1973, vol. 87, no. 3, pp. 355–374.

کرد.^۱ این مقالات علمی کارهای جامعه‌شناس تورستن وبلن (نظریه طبقه‌تن‌پرور، ۱۸۹۹) و رویکردهای جامعه‌شناسی فرانسوی در تفاوت‌گذاری اجتماعی (ژان بودریار، جامعه مصرفی: اسطوره‌ها و ساختارها، ۱۹۷۰؛ پیر بوردیو، تمایز: انتقاد اجتماعی قضاوت‌های ذوقی، ۱۹۷۹) را دنبال کرده و صورت‌بندی کردند. خاستگاه ایده‌های آنها درباره علامت‌دهی به کتاب داروین با عنوان *تبار/انسان* (۱۸۷۱) برمی‌گردد که مدت‌ها پیش از اینکه اقتصاددانان یا جامعه‌شناسان به آن علاقه‌مند شوند منتشر شد. روی‌هم‌رفته، مرز بین علم اقتصاد و علوم طبیعی نفوذناپذیرتر از مرز بین اقتصاد و سایر علوم انسانی و اجتماعی نیست.

انسان دینی

با نگاهی به اهمیت دین در سازماندهی زندگی سیاسی و اقتصادی بیشتر کشورها، اقتصاددان در مقام دانشمند، نمی‌تواند آن را نادیده بگیرد. برای جلوگیری از هرگونه سوءبرداشت، باید تاکید کرد که نقش اقتصاددان ارزشیابی باورهای دینی نیست، بلکه تمرکز بر آن جنبه‌هایی از دین است که علم اقتصاد شاید به نحو مفیدی بر آن پرتو افکنی کند. حدود بیست یا سی سال پیش بود که «اقتصاد دین» دوباره در رشته اقتصاد ظاهر شد، اما این حوزه از تحقیق و بررسی قدمت زیادی دارد.^۲ آدام اسمیت به چگونگی تامین مالی قشر روحانیت علاقه‌مند بود.^۳ نظریه وی که اگر روحانیون دینی مستقیماً از سوی مومنان تامین مالی شوند (به جای اینکه حقوق‌بگیر از حکومت یا از سلسله

1. Amotz Zahavi, "Mate Selection – A Selection for a Handicap," *Journal of Theoretical Biology*, 1975, vol. 53, pp. 205–214.

۲. برای مروری تاریخی در این‌باره بنگرید به:

Laurence Iannaccone, "Introduction to the Economics of Religion," *Journal of Economic Literature*, 1998, vol. 36, no. 3, pp. 1465–1496.

۳. ثروت ملل، باب پنجم، سال ۱۷۷۶. «امرار معاش [روحانیت] در مجموع به کمک‌های مالی داوطلبانه شنونده‌های خود وابسته است؛ یا که منابع مالی خود را از سایر وجوهی تامین می‌کند که طبق قانون کشور متبوع خود مستحق دریافت آن شده است؛ از قبیل زمین‌های تملک‌شده، عشریه (یک‌دهم مال) یا مالیات بر زمین، و حقوق یا مقرری‌هایی که رسم‌شده و جافاده است. احتمال می‌رود میزان کوشش، شور و شوق و پشتکار آنها، در وضع اول بسیار بیشتر از حالت بعدی باشد. از این جهت، مبلغان ادیان جدید همیشه مزیت قابل ملاحظه‌ای در حمله به نظام‌های قدیمی و تثبیت‌شده‌ای دارند که روحانیون چنین نظام‌هایی از درآمد موقوفات‌شان آسوده خاطر هستند، در نتیجه دل‌شان برای ایمان مردم نمی‌جوشد و سعی نخواهند کرد تا خود را وقف تعداد زیادی از مردم بکنند؛ و راحت‌طلبی پیشه می‌کنند، به طوری که کاملاً ناتوان از انجام کوشش جدی در دفاع از حتی تشکیلات و دم‌ودستگاه خویش می‌شوند. روحانیت ادیان رسمی جافاده و با موقوفات بالا غالباً مردانی صاحب کمالات و وقار می‌شوند، کسانی که همه فضایل نجیب‌زاده‌ها را دارند، یا که می‌توانند مردم را به قبر و منزلت نجیب‌زاده‌ها سفارش کنند؛ اما چنین روحانیتی مستعد این است که به تدریج، هر دو خصلت‌های خوب و بدی را، که به آنها اقتدار و نفوذ بر رده‌های پست‌تر مردم می‌داد و احتمالاً علل اصلی موفقیت و تاسیس دین‌شان بوده است، از دست بدهند.»

مراتب دینی باشند)، خیلی بهتر به مومنان و به دین خدمت خواهند کرد، نشان‌دهنده آگاهی وی از مساله کژمنشی بود.

کتاب *اخلاق پروتستان و روح سرمایه‌داری* از ماکس وبر درون‌مایه تاثیر اقتصادی- اجتماعی دین را تعریف کرد. تز وبر مبنی بر این که اصلاح طلبی پروتستانی تاثیر مهمی بر خیزش سرمایه‌داری داشت، حجم عظیمی از بحث و مناظره در علوم انسانی و اجتماعی پدید آورد. امروزه، با بررسی‌های اقتصادسنجی می‌توان این واقعیات را با شرح و تفصیل بیشتری بررسی کرد. وبر متوجه شد درآمد پروتستان‌ها بیشتر از درآمد کاتولیک‌ها در آن مناطقی است که هر دو کنار هم زندگی می‌کنند، و علاوه بر این، خانواده‌های ثروتمند و جوامع سرحدی با سرعت بیشتری به پروتستان‌تیسیم می‌گرویدند. پژوهش‌ها بر علت‌های این قضیه هم روشنایی می‌افکند. برای نمونه، ماریستلا بوتیچینی (دانشگاه بوکونی در میلان) و زوی اکشتین (دانشگاه تل آویو) تبیین متعارف برای موفقیت اقتصادی یهودیت را به چالش کشیدند. نگاه مرسوم این بود که یهودیان چون از حرفه‌ها و مشاغل معینی بیرون رانده شده بودند به بانکداری، صناعت و بازرگانی روی آوردند که آنها را به جماعت شهرنشین باسواد فرهیخته‌ای تبدیل کرد.^۱ طبق نظر بوتیچینی و اکشتین چنین تحولی پیش از اینکه آنها را از دیگر حرفه‌ها طرد و بیرون اندازند اتفاق افتاد. آنها استدلال می‌آورند که چون دین یهود خواندن تورات و ترویج سواد در مدارس تلمودی را الزامی کرد، سرمایه انسانی جماعت یهودیان افزایش یافت و این جماعت را برای مهارت‌های مالی و قضایی آماده‌تر کرد که بعدها اثبات شد مفیدتر از مهارت‌های سنتی از قبیل دانستن کاشت و برداشت گندم بودند.

محمد صالح با همین خمیر مایه، اسلامی‌شدن مصر در قرن‌های پس از فتح مسلمانان در ۶۴۰ میلادی را بررسی کرد.^۲ او گرویدن به اسلام و افزایش درآمد نسبی قبطی‌ها و مسلمانان را مستند ساخت. جامعه قبطیان که ابتدا تقریباً کل جمعیت مصر را تشکیل می‌دادند، نسبت به جامعه مسلمانان رفته‌رفته کوچک‌تر می‌شد در عین حال که باسوادتر و ثروتمندتر هم می‌شدند. محمد صالح یک تبیین اقتصادی آورده است. غیرمسلمانان همانند بسیاری کشورهای مشابه، مجبور به پرداخت مالیات ثابت سرانه

1. Mariastella Botticini and Zvi Eckstein, *The Chosen Few: How Education Shaped Jewish History, 70-1492* (Princeton: Princeton University Press, 2012).

2. Mohamed Saleh, "On the Road to Heaven: Self-Selection, Religion, and Socio-Economic Status," unpublished paper, 2016.

بودند اما آنهایی که مسلمان می‌شدند از این مالیات معاف بودند. پس قبطنی‌هایی که ثروت کمتر و باورهای دینی سست‌تری داشتند به دین اسلام گرویدند که باعث شد باقیمانده جامعه قبطیان به طور میانگین معتقدتر و ثروتمندتر باشند. این اثر گزینش^۱ برای قرن‌های بسیاری دوام آورد. البته اقتصاددانان رقابت بین ادیان را نیز بررسی کرده‌اند- اینجا دوباره، بررسی نه درباره ایده‌ها و باورهای دینی، که آنها هیچ تخصص خاصی ندارند، بلکه درباره ابعاد اقتصادی دین است. این نکته کاملاً مشهور است که ادیان برای جذب مومنان به سمت خود مزایایی هم عرضه می‌دارند. برخی اوقات آنها حتی کارکردهای «دولت رفاه» را می‌پذیرند (شاید یکی از عواملی که اتحاد بین گروه‌های دینی و جناح راست محافظه‌کار مالی را تبیین می‌کند).^۲ برای مثال، برخی سازمان‌های مسلمانان خدمات بیمه‌ای، آموزشی، و کالاهای عمومی محلی ارائه می‌دهند. گروه‌های دینی حتی برخی اوقات به شکل «بازارهای دو طرفه»^۳ عمل می‌کنند به این شکل که به اعضای خود کمک می‌کنند تا شریک بالقوه زندگی خود را انتخاب کنند.^۴ سرانجام اقتصاددانان درباره ارتباط بین دین و علم هم تحقیق می‌کنند.^۵

همه این مثال‌ها را که با هم در نظر بگیریم البته که چیزی بیش از معرفی مختصر و گزینشی از یک عرصه گسترده علمی دایماً در حال تکامل نیست. ما شاهد تجدید اتحاد آهسته علوم اجتماعی هستیم. این اتحادی که دوباره شکل می‌گیرد به کندی عملی خواهد شد اما گزینشی هم از آن نیست در واقع همان‌طور که در مقدمه این فصل نوشتم مردم‌شناسان، اقتصاددانان، تاریخ‌نگاران، دانشمندان حقوق، فیلسوفان، دانشمندان سیاسی، روانشناسان و جامعه‌شناسان به افراد یکسان، گروه‌های یکسان، و جوامع یکسانی علاقه

۱. selection effect یا سوگیری نمونه‌گیری

2. Eli Berman and Laurence Iannaccone, "Religious Extremism: The Good, the Bad, and the Deadly," *Public Choice*, 2006, vol. 128, no. 1, pp. 109-129. Daniel Chen and Jo Lind, "The Political Economy of Beliefs: Why Fiscal and Social Conservatives and Fiscal and Social Liberals Come Hand-In-Hand," unpublished paper, 2016.

۳. به فصل ۱۴ بنگرید.

4. Emmanuelle Auriol, Julie Lassébie, Eva Raiber, Paul Seabright, and Amma Serwaah-Panin, "God Insures the Ones Who Pay? Formal Insurance and Religious Offerings in a Pentecostal Church in Accra, Ghana," unpublished paper.

۵. برای مثال به منبع زیر بنگرید که همبستگی منفی (اما نه لزوماً رابطه علی) بین مذهبی بودن و نوآوری یا گشودگی نسبت به علوم جدید را نشان می‌دهند.

Roland Bénabou, Davide Ticchi, and Andrea Vindigni, "Religion and Innovation," *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 2015, vol. 105, no. 5, pp. 346-351,

نشان می‌دهند. آن همگرایی که تا پایان قرن نوزدهم وجود داشت باید دوباره محقق شود. لازمه این همگرایی، پذیرا و باز بودن جوامع علمی به روی فنون و ایده‌های سایر رشته‌های علمی خواهد بود.

بخش سوم

چارچوب نهادی برای اقتصاد کشورها

پیش به سوی دولت مدرن

«من نمی‌خواهم در دنیایی که توصیفش می‌کنید زندگی کنم.»

- اظهارنظر شرکت‌کننده ناشناس در نشست ارائه نتایج گزارش پژوهشی لافونت

مکان، شهر پاریس و زمان، دسامبر ۱۹۹۹ است: ژان ژاک لافونت، مشهورترین اقتصاددان فرانسوی در زمان خویش، گزارش خود^۱ درباره مسیر حرکت به سوی دولت مدرن را به «شورای تحلیل اقتصادی» عرضه کرد. دو سال از زمانی که نخست وزیر لیونل ژوسپن این شورای مشورتی را تشکیل داد می‌گذشت. تشکیل این شورا در کشوری که با بدگمانی زیاد به اقتصاددانان نگاه می‌کرد، سنت‌شکنی به حساب می‌آمد. واکنش چه بود؟ گزارش متوازن لافونت را مخاطبانی متشکل از مقامات عالی‌رتبه، دانشگاهیان و سیاستمداران بدعت‌آمیز پنداشتند. در کنار یکسری گفتارها که به لافونت بابت «گزارش جالب‌توجه» وی تبریک می‌گفتند، فریاد اعتراض از هر سو برخاست، بهتر است بگوییم او را شخصیتی توصیف کردند که هیچ چیز نفهمیده بود- یا بدتر اینکه به احتمال زیاد جوانان فرانسوی را فاسد می‌کرد. مگر این گزارش چه گفته بود؟ یکی اینکه گفته بود سیاستمدارها و مقام‌های دولتی در برابر مشوق‌هایی که مواجه می‌شوند از خود واکنش نشان می‌دهند (دقیقا مانند مدیران عامل شرکت‌ها، کارکنان و بیکاران، روشنفکران، یا ... اقتصاددانان) و دیگری اینکه دولت به هر شیوه‌ای سازماندهی و اداره شود این واقعیت را باید در نظر گرفت. ژان ژاک لافونت با وجود داشتن ذهنی اصیل و عمیق، در این مورد آن مقداری که لازم بود از خود خلاقیت نشان نداد. این احتمال که دولت به تسخیر صاحبان منافع خاص و به زیان منافع جمعی درمی‌آید و اینکه در نظام دموکراتیک میل به انتخاب شدن و دوباره انتخاب شدن از هر دغدغه دیگری اولویت بیشتری می‌یابد، پایه و اساس همه اندیشه‌های سیاسی از مونتسکیو تا موسسان قانون اساسی آمریکا، شامل همه مشروطه‌خواهان بزرگ و حتی کارل مارکس بوده است.

۱. با عنوان «دولت و مدیریت عمومی» در ژوئن ۲۰۰۰ منتشر شد.

دغدغه اصلی لافونت منافع عمومی بود.^۱ او قصد متهم کردن مقامات دولتی را نداشت. او این را می‌فهمید که بسیاری از سیاستمداران مسیر شغلی خود را با آرمانگرایی شروع می‌کنند و مشتاق هستند تا جهان را مکان بهتری بسازند. او همچنین می‌دانست محکوم کردن سیاستمداران، خطری برای دموکراسی است و چنین کاری باید به احزاب پوپولیست و عوام‌فریب‌ها واگذار شود. اما خیلی ساده با مطرح کردن این موضوع که گمان می‌رود رهبران فرانسه مثل هر فرد دیگری، در جهت منافع خودشان اقدام کنند موجی از اعتراضات را به راه انداخت. به چالش کشیدن خیرخواهی حکومت، حساسیت کسانی را برانگیخت که آن روز درباره گزارش وی اظهار نظر می‌کردند.

بیشتر ما در هر گوشه از جهان در اقتصادهای بازار، با درجاتی متفاوت از دخالت حکومت زندگی می‌کنیم. ما شاید این شیوه سازماندهی جامعه را دوست داشته باشیم، یا تحملش کنیم یا از آن متنفر باشیم، اما دائما از خودمان نمی‌پرسیم که آیا نظام‌های دیگری هم امکان‌پذیر هستند یا خیر. پس از شکست تقریباً کامل اقتصادی، فرهنگی، اجتماعی و محیط‌زیستی اقتصادهای برنامه‌ریزی، در رابطه با اقتصاد بازار یک نوع تقدیرگرایی را شاهدیم یا تجربه می‌کنیم، که برای برخی با چاشنی خشم و آزردهی همراه شده است. فرانسوی‌ها به‌ویژه احساس گیجی و سردرگمی می‌کنند، چون که آنها شاید بیش از هر ملیت دیگری نسبت به بازار و رقابت بی‌اعتماد هستند.

برخی از کسانی که خواهان تغییرند بدیلی گنگ را تصور می‌کنند که بازار دیگر مرکز و محور جامعه نباشد؛ دیگران، در جبهه مقابل، طرفدار دولتی حداقلی هستند که فقط قوانین را وضع و عدالت را اجرا می‌کند، نظم را برقرار و دفاع ملی را برعهده می‌گیرد، کمینه کارکردهای لازم برای تنفیذ قراردادها و حقوق مالکیت که برای کسب‌وکار آزاد ضروری است. هیچ‌کدام از این دو رویکرد خیر عمومی تحویل نمی‌دهند. در این فصل می‌خواهیم بفهمیم چرا این‌گونه است و مفهومی متفاوت از دولت را کشف خواهیم کرد که بتواند دوباره باور به نظام حاکم بر زندگی ما را تثبیت کند.

اندیشیدن درباره نقش دولت مستلزم شناسایی دو چیز است: مسائلی که بازار برای کارکرد مناسب جامعه ما پیش می‌آورد و محدودیت‌های دخالت دولت. بنابراین اندکی عقب رفته و منطق پشت شیوه ساختارمند شدن جامعه را بررسی می‌کنیم. بعد از آن

۱. برای مثال، لافونت در سال‌هایی که جوانی فرهیخته بود پیشنهاد پست و مقام‌های راحت در بهترین دانشگاه‌های آمریکا را رد کرد تا یک گروه علمی رشته اقتصاد را از صفر در دانشگاه تولوز ایجاد کند. بعدها او به ترویج پژوهش و آموزش اقتصاد در چندین کشور جهان سوم کمک فکری فراوانی کرد.

نشان خواهیم داد بازار و دولت مکمل هم هستند (نه آن گونه که در مباحث عمومی اغلب به ما می‌فهمانند آنها جانشین یکدیگر هستند). سپس درباره تقدم سیاست‌ورزی و از دست رفتن نفوذش بحث خواهیم کرد. سرانجام موضوع حساس چگونگی اصلاح دولت را از سر خواهیم گرفت. در حالی که هر شخص خردمندی مجاز است درباره اندازه مطلوب دولت - مالیات‌های بیشتر، بازتوزیع و کالاهای عمومی، یا مقدار کمتر از این موارد - نظر متفاوتی داشته باشد، همگان حق دارند با بخش عمومی متورم شده که خدمات عمومی پایین‌تر از حد معمول ارائه می‌دهد مخالف باشند؛ در عین حال اصلاحاتی که عملکرد بخش عمومی را بهبود دهد اغلب آکنده از مشکلات است، که موجب می‌شود بحث چگونگی اجرای چنین اصلاحاتی مطرح شود.

بازار کاستی‌های بسیاری دارد که باید تصحیح شود

پشتیبانان بازار بر کارایی و بی‌نقصی آن تاکید دارند. منظور آنها از کارایی، شیوه عمل رقابت آزاد است که کسب‌وکارها را به نوآوری و عرضه کالاها و خدمات مصرفی با قیمت معقول وادار می‌کند. نتیجه آن بهبود قدرت خرید خانوارها است که خصوصاً برای طبقات متوسط و کسانی که کم‌درآمد هستند حائز اهمیت است.

بی‌نقصی بازار حالت انتزاعی‌تری دارد اما اهمیت کمتری ندارد. دقیقاً همان‌گونه که آزادی سیاسی و فرهنگی، از اقلیت‌ها در برابر سرکوب اکثریت حمایت می‌کند، آزادی فعالیت اقتصادی و بازرگانی، از شهروندان در برابر گروه‌های ذی‌نفعی حمایت می‌کند که آرزومند به خدمت گرفتن نظام سیاسی برای کسب امتیازات ویژه به زیان بقیه ما هستند.

مقایسه‌ای از سطح زندگی در اقتصادهای برنامه‌ریزی و بازار در زمان سقوط دیوار برلین در ۱۹۸۹ (یا سطح زندگی امروز مردم کره جنوبی که بیش از ده برابر کره شمالی است) درباره منافع آزادی اقتصادی تردیدی باقی نمی‌گذارد. اما ما می‌دانیم بازار نهاد کامل و بدون کاستی نیست و این کتاب با بی‌شمار «شکست‌های بازار» سروکار دارد. برای بهتر اندیشیدن درباره این شکست‌ها، با طرح پرسشی ساده شروع می‌کنیم: چگونه ممکن است یک مبادله دوجانبه توافق‌شده بین فروشنده و خریدار مشکلی برای جامعه پیش آورد؟

اگر آنها قصد شرکت در این مبادله را دارند این مبادله به طور حتم باید به هر دو

طرف نفع برساند. پس چرا نیازی به دخالت (طرف سوم) باشد؟

شکست‌های بازار را می‌توان به شش دسته تقسیم کرد:

۱. مبادله‌ای که بر طرف‌های سوم تاثیر می‌گذارد، یعنی کسانی که ماهیتاً رضایت ندارند. برای نمونه کسب‌وکارهایی که هنگام تولید محصولی که به مصرف‌کنندگان می‌فروشند محیط‌زیست را هم آلوده می‌کنند. نیروگاه تولید برق که با سوخت زغال سنگ کار می‌کند گازهای گلخانه‌ای از قبیل دی‌اکسید کربن و آلانده‌ها (دی‌اکسید گوگرد، اکسید نیتروژن) منتشر می‌کند و باران اسیدی به وجود می‌آورد. هیچ سازوکار بازاری برای حمایت از کسانی که از این ناحیه آسیب غیرمستقیم می‌بینند وجود ندارد. نتیجه اینکه جامعه باید فکری به حال هوای آلوده‌شده با ریزگردها، دی‌اکسید گوگرد و گازهای گلخانه‌ای، سفره‌های آب زیرزمینی، رودخانه‌ها و دریا‌های آلوده‌شده با کود شیمیایی و نشت مواد شیمیایی کند. بنابراین بازار را باید با سیاست‌گذاری محیط‌زیستی، یا در قلمروی دیگر، با نهاد صلاحیت‌دار ایمنی هسته‌ای تکمیل کرد.

۲. مبادله در شرایط رضایت و دانش کامل انجام نشده باشد. آن خریدوفروشی را می‌توان به دقت سنجیده و با رضایت طرفین دانست که خریدار آگاهی مناسب داشته باشد. اما این احتمال هست که خریدار نداند فلان دارو یا محصول چقدر ممکن است خطرناک باشد، یا به اندازه یک کارشناس اطلاعات نداشته باشد تا نگذارد سرش کلاه رود. به همین دلیل به سازمان حمایت از مصرف‌کننده برای تنظیم‌گری کسب‌وکار و مجازات تقلب نیاز داریم. همچنین این احتمال می‌رود که مبادله زیر فشار صورت گرفته باشد (برای نمونه، تهدید به خشونت فیزیکی) یا مساله اموال یک شخص مطرح باشد که خودش صلاحیت مدیریت آنها را ندارد و آشکارا مشکل‌آفرین می‌شود.

۳. خریداران گاهی قربانی اقدامات خویش می‌شوند. منظور کسانی است که ظرفیت خویشتن‌داری ندارند و بدون فکر و برنامه عمل می‌کنند.^۱ از سپیده دم تاریخ (که برای اقتصاددانان از زمان آدم اسمیت است)، فیلسوفان، روانشناسان و اقتصاددانان بر این احتمال تاکید داشتند که آدم‌ها برای جلب رضایت خودشان ترجیح افراطی به زمان حال دارند. وقتی مردم چیزی را اکنون مصرف می‌کنند وزن بسیار کمی به آینده خود می‌دهند. این رفتار توجیهی برای مالیات‌ستانی از سیگار یا کالاهای چرب یا شیرین، محدود کردن دسترسی به مواد مخدر، یا الزام به تعیین دوره فسخ قرارداد خرید برای خریدهای معین

۱. به فصل ۵ بنگرید.

کالاهای بادوام یا خدمات مالی به منظور حمایت از مصرف‌کننده در برابر خودش است (یا در حالت مشابهه علیه فروشندگانی که به در منزل می‌آیند و ساکنان خانه برای خلاصی از شرشان چیزی از آنها می‌خرند). این همان استدلالی است که در بیشتر کشورها به کار گرفته می‌شود تا افراد را به پرداخت مستمری‌های بازنشستگی مجبور یا تشویق کند (در کشورهایی که طرح مستمری اختیاری با سرمایه‌گذاری انفرادی دارند) یا حتی استفاده از وضع مالیات بر حقوق و دستمزد کارگران شاغل جهت پرداخت مستمری افراد بازنشسته توجیه می‌شود (در کشورهایی که طرح مستمری اجباری و بین نسلی دارند). ایده اصلی این است که ذهن مردم درگیر خوشگذرانی‌های آنی‌شان است و به آینده بلندمدت خویش فکر نمی‌کنند یا اهمیت کافی نمی‌دهند. نقطه ضعف‌های استدلال قیم‌مآبی روشن است (دولت نمی‌تواند با ما مثل اطفال رفتار کند و در بیشتر اوقات بخواهد تصمیم بگیرد چه چیزی برای ما خوب است!)، اما اینکه فرد بفهمد احتمال دارد گاهی نیروی اراده نداشته باشد، محکی بالقوه برای تعیین کردن زمان‌هایی است که دولت می‌تواند جای قضاوت شخصی را بگیرد.

۴. اجرای مبادله از عهده فرد خارج باشد. وقتی پول‌تان را در بانک می‌گذارید، شرایط قرارداد حالت‌هایی که می‌توان سپرده را از بانک بیرون بکشید مشخص می‌کند (در مورد سپرده دیداری هر زمان که خواستید). به طور مشابه، در بیمه‌نامه شما با صراحت آمده است در صورت وقوع تصادف یا آتش‌سوزی می‌توانید خسارت دریافت کنید، و سرمایه‌گذاری که در بیمه‌نامه عمر یا حساب سرمایه‌گذاری کردید به شما حق داشتن درآمد (تضمین شده یا نشده) را می‌دهد. اما هنوز این ریسک هست که آن روزی که خواستید سپرده خود را برداشت کنید یا مبلغ خسارت را از شرکت بیمه بگیرید، بانک یا شرکت بیمه اعلام ورشکستگی کرده باشد و شما بمانید با پولی که باید از جیب خود بدهید.

البته در نظریه امکان پایش مداوم فعالیت‌های ثبت‌شده در ترازنامه و خارج از ترازنامه یک موسسه مالی هست تا امکان ورشکستگی قریب الوقوع ردیابی شود و پس اندازتان را بیرون بکشید یا بیمه‌نامه‌تان را به موقع لغو کنید اما برای اینکه چقدر خوب بتوانید این کار را بکنید، محدودیت‌های بدیهی داریم. یافتن اطلاعات و داشتن تخصص فنی تا از آنها به نتایجی برسید زمان‌بر است. در عمل، در هر کشوری وجود نهاد ناظر بانکداری و تنظیم‌گر بیمه‌ای، شما را از این تلاش‌ها خلاص می‌کند.

۵. کسب‌وکارهایی هستند که قدرت بازار دارند یعنی توانایی این را دارند که مصرف‌کنندگان را مجبور به پرداخت قیمتی بسیار بیشتر از هزینه تولید کنند، یا محصولات بی کیفیت تولید کنند و از مجازات قسر در بروند. این اتفاق خصوصاً هنگامی می‌افتد که بازارها انحصاری شده باشند، برای مثال وقتی بازده به مقیاس چشمگیری وجود دارد. وجود قدرت بازار یک استدلال منطقی برای وضع قانون رقابت و مقررات‌گذاری بخشی است و بیشتر کشورها تعدادی نهاد و هیات تنظیم‌گری برای آنها دارند. بنابراین در بریتانیا سازمان رقابت و بازارها^۱ متولی اجرای هر دو قانون حمایت از مصرف‌کننده و ترویج رقابت است، و تعداد دیگری ارگان تنظیم مقررات برای مخابرات، راه‌آهن و انرژی وجود دارد. در آمریکا، کمیسیون تجارت فدرال، وزارت دادگستری و مقررات‌گذارهای بخشی، از قبیل کمیسیون ارتباطات فدرال یا کمیسیون تنظیم‌گری انرژی فدرال، مسئولیت‌های مشابهی دارند.

۶. سرانجام اگرچه بازار کارایی را بهبود می‌بخشد هیچ دلیلی ندارد عدالت و انصاف هم به ما تحویل دهد. مثال مراقبت‌های بهداشتی را در نظر بگیرید: اگر شرکت‌های بیمه درمان خصوصی یا نظام مراقبت بهداشتی ملی اجازه داشت بین افراد تبعیض قائل شود، برای مثال بر مبنای داده‌های ژنتیک یا وضعیت سلامتی جاری اشخاص، افرادی که سرطان یا ژن بیانگر مشکلات بالقوه سلامتی داشتند نمی‌توانستند با قیمتی مناسب بیمه درمان دریافت کنند. این یک مضمون قدیمی در علم اقتصاد است: اطلاعات قاتل بیمه است. به همین دلیل در بیشتر کشورها، مشروط کردن هزینه بیمه درمان به اطلاعات مربوط به شخص خاص طبق قانون ممنوع است.

به طور مشابه، دلیلی وجود ندارد که توزیع درآمد بر پایه بازار مطلوب اجتماعی باشد. نابرابری به دو دلیل پرهزینه است که یکی به عدالت و دیگری به کارایی مربوط می‌شود. در اقتصادهای بازار، شاید نابرابری را چیزی بیش از شکست بیمه نبینند. در «پشت پرده بی‌خبری» بودن (یعنی زمانی که هنوز هیچ‌چیز درباره آینده خودمان نمی‌دانیم) باعث می‌شود تا بخواهیم به تلاش و کوشش پاداش بدهیم تا مردم انگیزه خلق ثروت برای جامعه داشته باشند، اما همچنین می‌خواهیم مطمئن شویم اگر بدشانسی آوردیم و بین بدبخت‌ترین آدم‌ها قرار گرفتیم قادر به زندگی با شرایطی مناسب

۱. Competition and Markets Authority، اداره دولتی مستقل از وزارتخانه‌ها که مسئول تقویت رقابت کسب‌وکارها و جلوگیری یا کاهش

فعالیت‌های ضدرقابتی است. (م.)

خواهیم بود. از این نظر، قرارداد اجتماعی را صرفاً می‌توان همچون یک بیمه‌نامه دید. قرارداد اجتماعی بنیانی برای بازتوزیع از طریق نظام مالیاتی است. خلاصه کلام اینکه، دلیلی ندارد که دسترسی به بیمه و توزیع درآمد و ثروتی که بازار خلق کرده با آن چیزی متناظر باشد که مردم پشت پرده بی‌خبری قبل از اینکه جایگاه خود را در جامعه بدانند، می‌خواهند.

همچنین، علاوه بر این «ریسک سرنوشت» (اگر بخواهیم خطر بالا را این‌گونه توصیف کنیم)، نابرابری می‌تواند جامعه را نیز به هم بریزد.^۱ نابرابری علقه‌های اجتماعی را مختل می‌کند و بنابراین پیامدهای بیرونی خلق می‌کند که کل جامعه آسیب می‌بیند، از جمله آنهایی که به پشتوانه کار یا پیشینه خویش پیشرفت کرده‌اند. این پیامدهای بیرونی شامل ناامنی داخلی و غیرجنگی، حاشیه‌نشینی، و گروه‌های مستعد افراط‌گرایی است. منظره ناراحت‌کننده جوامع محصورشده^۲ به‌روشنی نشان می‌دهد اثرات منفی نابرابری را نمی‌توان صرفاً به عنوان شکست بیمه در برابر «ریسک سرنوشت» جمع‌بندی کرد.

مکمل بودن بازار و دولت و مبانی لیبرالیسم

حامیان بازار و دولت در مباحثه عمومی اغلب به جان هم می‌افتند. هر دو طرف فرض می‌کنند بازار و دولت رقیب یکدیگرند. اما دولت بدون بازار نمی‌تواند زندگی (شایسته) را برای شهروندان خود تضمین دهد؛ و بازار هم به‌طور مساوی به دولت نیاز دارد تا از کسب‌وکار آزاد حمایت کند، قراردادها به واسطه نظام قضایی تضمین شود و شکست‌های بازار را تصحیح کند.

سازمان جامعه به‌طور سنتی (و ضمنی) بر دو بنیان بنا شده است. نخست، دست نامرئی بازار رقابتی، که آدام اسمیت در سال ۱۷۷۶ در کتاب ثروت ملل توصیف کرد، برای رسیدن به کارایی اقتصادی از تعقیب نفع شخصی استفاده می‌کند. ایده این است که قیمت یک کالا یا خدمت، که از مساوی شدن عرضه و تقاضا حاصل می‌شود، اطلاعات زیادی در خود دارد: تمایل به پرداخت خریدار و هزینه تولیدکننده. در واقع، مبادله

۱. ناکارایی دیگری که از نابرابری ناشی می‌شود به از دست دادن خودکفایی مرتبط است. فردی که پول کافی برای سیر کردن شکم، استفاده از وسایل نقلیه عمومی و پرداخت هزینه مسکن نداشته باشد مشکل بتواند شغلی هم برای خود دست و پا کند.

2. gated communities

فقط در صورتی رخ می‌دهد که قیمتی که خریدار مایل به پرداخت است با قیمتی که از او خواسته می‌شود پردازد برابری کند یا از آن بیشتر باشد؛ بر همین منوال، فروشنده هم فقط در صورتی حاضر به فروش کالای خود خواهد بود که قیمتی که دریافت می‌کند بیش از هزینه تولیدش باشد.

این دو گفته را که کنار هم بگذاریم، خریدار فقط در صورتی کالا را خواهد خرید که آماده پرداخت قیمتی بیش از هزینه تولید فروشنده باشد. در بازار رقابتی، خریدار و فروشنده آنچنان کوچک هستند که نمی‌توانند قیمت‌ها را دستکاری کنند؛ اگر بازار در تعادل است، یعنی قیمت چنان تعیین شده است که تقاضا در این قیمت با عرضه در این قیمت برابر باشد و همه منافع ممکن از تجارت تحقق یافته است.^۱ نتیجه تخصیص کارای اجتماعی منابع است.

بنیان دوم اینکه بسیاری از شکست‌های بازار توضیح داده شده در بالا را دولت تصحیح می‌کند. دولت عاملان اقتصادی را در قبال انتخاب‌هایشان که پیامدهایی برای دیگران دارد پاسخگو می‌سازد و مسئول انسجام اجتماعی است. رویکرد لیبرال کلاسیک، بیشترین تعداد ممکن تصمیمات اقتصادی را به افراد و بنگاه‌ها، و نه دولت واگذار می‌کند، به طوری که از اطلاعات غیرمتمرکز استفاده می‌کند؛ اما برای اینکه چنین رویکردی ثمربخش باشد، افراد و بنگاه‌ها باید در قبال پیامدهای تصمیم‌های خویش بر جامعه پاسخگو نگه داشته شوند.

یکی از قدیمی‌ترین مدافعان این ایده اقتصاددان انگلیسی آرتور پیگو (استاد کینز در دانشگاه کمبریج) بود که در سال ۱۹۲۰ در کتاب «اصول اقتصاد رفاه» خویش، اصل « هزینه را آلوده‌کننده می‌پردازد» معرفی کرد.

من پیش از تجزیه و تحلیل محدودیت‌های این چارچوب، مایل‌م بر انسجام آن تاکید کنم: دولت قواعد بازی و مسئولیت بازیگران را تعریف می‌کند؛ آنها سپس شاید (و حتی باید!) منافع شخصی خود را دنبال کنند. مورد محیط‌زیست را در نظر بگیرید: به جای اینکه دولت تصمیم بگیرد کدام بنگاه‌ها باید آلودگی‌های خود را کاهش دهند (که فقط به شکل کورکورانه می‌تواند این کار را کند چون که اطلاعات ضروری را ندارد)، شاید

۱. همه خریدارانی که آماده پرداخت مبلغی بیش از قیمتی که کالا را خریداری کردند هستند و همه فروشنده‌گانی که آماده فروش کالا در قیمتی که فروخته شده است هستند، بنابراین تنها خرید و فروش بالقوه باقیمانده بین خریدارانی است که آماده پرداخت مبلغی کمتر از آن قیمت هستند و فروشنده‌گانی که طلب مبلغی بیش از آن قیمت می‌کنند. این مبادله‌ها بنابراین در بردارنده هیچ نفعی از تجارت نیست. این قضیه به شکل تجربی تقریباً تأیید شده است. به فصل ۴ بنگرید.

بگوید: «اگر یک تن دی‌اکسید کربن منتشر کنید بابت این کار پنجاه دلار بدهکار خواهید شد. انتخاب با شما است.» اگر بنگاه را مسئول اثر انتخاب‌های خودش بسازیم، آنگاه آن بنگاه می‌تواند تمرکزش را روی تولید کارا بگذارد در حالی که محدودیت‌هایی را که جامعه مایل است بر انتشار دی‌اکسید کربن تحمیل شود برآورده سازد.

در کل که نگاه کنیم کارهای اسمیت و پیگو بنیانی برای ارزش سهامدار^۱ و لیبرالیسم بنا نهاد اما نوع خاصی از ارزش سهامدار و لیبرالیسم که با تفسیرهای مرسوم از آنها متفاوت است. هنگامی که تصویری از لیبرالیسم اقتصادی عرضه می‌شود معمولاً از غیبت دخالت دولت و مبارزه فردی برای بقا صحبت می‌شود. اما برعکس، سنگ بنای عمارت لیبرالیسم آن بازیگرانی هستند که باید برای هزینه اجتماعی انتخاب‌های خویش پاسخگو باشند.

شکست‌های دولت

تحلیل ما نشان می‌دهد بازار و دولت بدیل هم نیستند بلکه برعکس وابستگی متقابل با هم دارند. کارکرد مناسب بازار به کارکرد مناسب دولت وابسته است. از طرف دیگر که نگاه کنیم دولتی که کم‌توان باشد نه می‌تواند به کارایی بازار کمکی کند و نه بدیلی در برابر آن عرضه می‌دارد. اما دولت هم مانند بازارها، اغلب شکست می‌خورد. دلایل بسیاری برای این شکست‌ها وجود دارد. تسخیر تنظیم‌گری یکی از آنها است. ما از دوستی‌ها و پشتیبانی‌های متقابل کاملاً آگاه هستیم که همدستی و توطئه‌چینی بین ارگان عمومی و آنهایی که قرار بر این بوده است تنظیم شوند ایجاد می‌کند (شاهد آن درهای چرخان است که سیاستمداران و کارکنان دولتی مشاغل نان و آبدار در بنگاه‌هایی می‌گیرند که زمانی آنها را تنظیم می‌کردند). اما این تنها بخش کوچکی از معادله است. اساس محرک سیاسی، میل و آرزوی انتخاب شدن و دوباره انتخاب شدن است و این میل می‌تواند به دو شیوه تصمیم‌گیری را از شکل طبیعی خود خارج کند.

نخست و سوسه سوءاستفاده از پیش‌داوری‌ها و نبود دانش لازم در بین حوزه انتخابیه است؛ در ادامه به این موضوع بخواهیم گشت. دوم هزینه سیاست‌های مورد حمایت گروه‌های فشاری که تحرک بیش از حدی دارند اغلب برای بقیه جامعه روشن و بدیهی

۱. shareholder value گفته می‌شود هدف مدیران بنگاه باید خلق ارزش برای جامعه و از این رهگذر بیشینه کردن ارزش مالکان یا سهامداران و در نهایت بازده سرمایه به خدمت گرفته شده باشد. (م.)

نیست (به عنوان مثال برای مالیات‌دهندگان و مصرف‌کنندگان)، اگرچه منافع آنها برای آن گروه بسیار روشن و محسوس است. این عدم تقارن اطلاعات، که برخی اوقات با انتخاب تعمدی تشدید هم می‌شود تا الطاف و امتیازات ویژه دریافتی را پنهان و پیچیده کند،^۱ انتخاب عمومی را از شکل طبیعی خود خارج می‌کند. مثالی مهم از سیاستی که منافعش برای منتفع‌شوندگان آشکارتر از هزینه‌های آن بر دیگران است، اشتغال‌زایی به سبک مریدگرایی است که ادارات محلی و منطقه‌ای اغلب اعمال می‌کنند و اندازه آنها بسیار بزرگ می‌شود.

پاسخگو کردن کنش سیاسی به منافع عمومی کار پیچیده‌ای است. تنبیه در هنگام انتخابات (با رای ندادن به نامزد خاص) در برخی قلمروها اما نه در همه جا اثر می‌گذارد. برای نمونه، واماندگی نظام حمل‌ونقل عمومی کاملاً مشهود است. اما استقراض ادارات ایالتی و محلی (خصوصاً به شکل خارج از ترازنامه با هدف پنهان کردن مقدار بدهی واقعی)، در کنار ایجاد شغل در بخش عمومی ناکارا (که عملاً بدهی بلندمدت دیگری به شکل حقوق‌های تا پایان عمر و همچنین ارقام خارج از ترازنامه ایجاد می‌کنند) برای رای‌دهندگان کمتر قابل دیدن است.

به نکته طرح‌شده در مقدمه این فصل بازگردیم: آنهایی که از سیاستمداران انتقاد می‌کنند ابتدا باید بیاندیشند که اگر خودشان جای سیاستمداران بودند چه کار می‌کردند. درک دلالت‌های این تحلیل به جای این فرض که ناکامی دولت دقیقاً به معنای ناکامی افراد دست‌اندرکار است (حتی با وجود آن که سیاستمداران واقعا از جنبه شهامت و کیفیت مدیریت با هم تفاوت دارند)، شاید ما را از نتیجه‌گیری اخلاقی با اشتیاق وافر به محکوم کردن کل طبقه سیاسی بازدارد.

سرانجام اینکه به علت محدودیت‌های جغرافیایی قلمروهای قضایی خاص، نارسایی‌های بازار را همیشه نمی‌توان عملاً تصحیح کرد: دولت‌ها نمی‌توانند برای سایر کشورها سیاست‌گذاری کنند. بدون وجود توافق بین‌المللی، تنظیم‌گری در سطح ملی محدود می‌شود. در حالی که هر کشوری می‌تواند کسب‌وکارهای خود، شهروندان خود، و ادارات دولتی خود را تشویق به کاهش انتشار دی‌اکسید کربن یا ممنوعیت

۱. از قبیل یارانه‌ها برای صادرات (فهرست منتفع‌شوندگان از این یارانه‌ها با این استدلال علنی نمی‌شد که با این کار اثر بخشی آن از بین خواهد رفت چون رقابتی خارجی را به انجام حرکتی بهتر برای عقب‌نماندن ترغیب می‌کند)، یا یارانه متقاطع بین بخشی برای مزایای بیکاری (بخش‌های با نرخ اخراج بالا، انکای شدیدی به این مزایای «مالیات گرفتن» از دیگر بخش‌ها دارند).

کار کودکان کند،^۱ برای تنظیم‌گری چنین فعالیت‌هایی در سایر کشورها اقدام خاصی نمی‌تواند انجام دهد.

سیاستمدار یا تکنوکرات؟

پافشاری بر اینکه دخالت دولت ضروری است کافی نیست؛ باید به چگونگی سازماندهی آن نیز توجه کنیم. در بیشتر کشورها، محدود موضوعاتی به حساسیت تقسیم کار بین تصمیم‌گیران انتخابی و ادارات دولتی مستقلی است که مدیران یا تکنوکرات‌ها اداره می‌کنند.

تنش بین پاسخگویی و استقلال جنبه همگانی یافته است و خودش را در حملات پوپولیستی به «تخصص‌گرایی» در تعدادی از کشورها، شامل آمریکا، بریتانیا، و فرانسه آشکار می‌سازد. استقلال از قدرت سیاسی قطعاً ایده جدیدی نیست (برای مثال، سابقه استقلال قضاات از تشکیلات سلطنتی بریتانیا که به قانون توافق ۱۷۰۱^۲ برمی‌گردد و تفکیک قوا که در سال ۱۷۸۷ در قانون اساسی آمریکا گنجانده شد). اما اصلاحات انجام‌شده طی سی سال گذشته و حملات به مراجع اداری مستقل در فرانسه، یا حملات لفظی اخیر سیاستمداران به استقلال قوه قضاییه در بریتانیا و آمریکا، یا به استقلال بانک مرکزی در این سو و آن سوی جهان، یعنی باید در بنیان‌های آن تجدید نظر کنیم.

استقلال قضاات در دموکراسی سالم بیانگر خوبی از این نکته اساسی است: تعیین اهداف متعلق به قلمرو تصمیم‌سازی سیاسی و اجتماعی. اما جامعه به هر صورتی که «عدالت» را تعریف کند، کاربرد بی‌طرفانه آن را قضاات مستقل بهتر از هر کسی تضمین می‌کنند. همین قضیه برای تصمیم‌گیری در سیاست‌گذاری اقتصادی صادق است. علم اقتصاد علم ابزارها و نه اهداف است. بنابراین، باید به یک مرجع مستقل دارای اختیار تام اعتماد شود تا که بتواند گزینه‌ها را ارزیابی و راهکارهای فنی را پیدا کند، با چنین اختیاری انسجام لازم در سیاست‌های آن مرجع و استقلالش در رابطه با گروه‌های فشار تضمین می‌شود.

نیاز به مراجع مستقل

تکرار می‌کنم: حرکت بی‌حاصل و غیرمسئولانه‌ای است که سیاستمداران را بابت

۱. ممنوعیت بر واردات از چنین کشوری شاید در عمل ناممکن باشد چون توافقات تجارت بین‌الملل (سازمان تجارت جهانی) یا سایر محدودیت‌های سیاسی را داریم.

۲. برعکس، تا مدت زمانی نه چندان دور، قوه قضاییه در فرانسه هنوز مطیع قدرت سیاسی بود.

محدودیت‌های اقدام سیاسی متهم کنیم. در عوض، مهم است تشخیص دهیم که سیاستمداران، مانند همه ما، به مشوق‌هایی که با آن مواجه هستند واکنش نشان می‌دهند.

در مورد سیاستمداران، مشوق قویا تحت نفوذ نیاز به انتخاب شدن یا دوباره انتخاب شدن است. مزیت چنین سازوکاری در این است که مقامات منتخب به افکار عمومی هم توجه نشان می‌دهند. اما این فایده در عین حال نقطه ضعف سازوکار دموکراتیک نیز هست. در حالی که هدف دموکراسی، نمایندگی (نیابتی) و اگذاری تصمیم‌گیری به آدم‌هایی است که آگاه‌تر از رای‌دهندگان هستند، این افراد اغلب به نظرسنجی‌کنندگانی تغییر ماهیت می‌دهند که از افکار عمومی، یا دست‌کم از افکار عمومی آن‌گونه که رسانه‌ها شکل داده‌اند، پیروی می‌کنند. عده بسیاری از آنها ترجیح می‌دهند با عدم دنباله‌روی از آرمانی که معمولاً طرفدار ندارد یا مخالفت‌هایی از سوی گروه‌های ذی‌نفع خاص برمی‌انگیزد، آینده سیاسی خود را به خطر نیندازند. گاهی یک سیاستمدار جرات می‌کند تا روشن‌بین باشد و افکار عمومی را نادیده بگیرد. برای مثال لغو مجازات اعدام در فرانسه در سپتامبر ۱۹۸۱ توسط فرانسوا میتران اقدامی خلاف افکار اکثریت جامعه بود. اما این ریسک شخصی با این واقعیت کاهش یافته بود که میتران دقیقاً در آغاز نخستین دوره هفت‌ساله ریاست جمهوری خود بود (رای‌دهندگان حافظه کاملاً کوتاه‌مدتی دارند). به علاوه، این واقعیت که چنین اقدام سیاسی شجاعانه‌ای باعث تعجب بسیاری از ناظران سیاست فرانسه شد نکته من را تأیید می‌کند که چنین رفتاری استثنا و نه قاعده است. مثال آمریکایی از یک سیاست انتخابی که به دلیل ناخوشایندی آن شجاعانه بود قانون درمانی استطاعت‌پذیر (او باما کِر) است، که در مورد آن (مطابق برخی نظرسنجی‌ها) بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶ میان آن‌هایی که مخالف قانون بودند و آن‌هایی که موافق بودند حدود ۱۰ درصد اختلاف وجود داشت.

استقلال را می‌توان به عنوان واکنشی به منحرف شدن تصمیمات تنظیم‌گری به سمت اهداف انتخاباتی بیشتر نگرست. در همه‌جای جهان به دلیل عادت سیاستمداران به پول‌پاشی، به بانک‌های مرکزی استقلال داده‌اند (منظور از پول‌پاشی یعنی افزایش مخارج عمومی پیش از انتخابات برای آن که رونقی کوتاه‌مدت به وجود آید در حالی که تورم بیشتری را ایجاد می‌کند و به زیان سلامت بلندمدت اقتصاد تمام می‌شود). صنایع مخابراتی، انرژی و سایر صنایع شبکه‌ای نیز معمولاً تنظیم‌گران مستقلی دارند (ارگان‌های

دولتی و در برخی کشورها، قضات). محرک برای تنظیم‌گری توسط بخش مستقل، وجود و سوسه‌های سیاسی است چرا که وقتی وزیر تنظیم‌گر هم باشد، قیمت‌ها را به شکل مصنوعی پایین نگه می‌دارد. با این کار سرمایه‌گذاری و دوام و بقای شبکه‌های بلندمدت به خطر می‌افتد (ملاحظه کنید نمایندگان منتخب مردم چقدر زیاد خواهان قیمت‌های پایین‌تر برای برق و گاز هستند).

واگذاری اختیار سیاست‌گذاری رقابتی و تنظیم‌گری بخشی به مراجع مستقل، اشتیاق وزرا به جلوگیری از درگیری با مدیریت و کارکنان صنایع با حساسیت بالای سیاسی را بازتاب می‌دهد که ظاهراً بخش خود را به عنوان شکارگاه و قرق خصوصی می‌بینند و خواهان سنگ‌اندازی در برابر معرفی یا افزایش رقابت، با هر هزینه‌ای هستند. برای مثال در گذشته تصمیم‌گیری درباره مسائلی نظیر سوءاستفاده یک بنگاه از جایگاه مسلط یا ادغام‌شده که رقابت را در بازار به خطر می‌انداخت، در گرو بحث و مذاکره پشت درهای بسته با مقام‌های دولتی بود. قلمرو اصلی زمین بازی سیاسی بود و پرونداد به همان اندازه که به اعتبار اقتصادی آن استدلال بستگی داشت به روابط شخصی هم وابسته بود. واگذاری وظیفه اعمال قانون رقابت به مراجع مستقل، بازی را کاملاً تغییر داده است. اینک فضای اندکی برای ساخت و پاخت‌های پشت درهای بسته وجود دارد و همه طرفین درگیر باید استدلال‌ها و واقعیات محکمی داشته باشند. استدلال اقتصادی نقش بسیار بزرگ‌تری ایفا می‌کند. من همیشه با تصمیماتی که این مقامات می‌گیرند موافق نیستم اما نکته اصلاً این نیست. خط‌مشی‌ها و استماع نظرات مشمول بحث و مجادلاتی هستند که مزایای استدلال‌ها را نشان می‌دهند به جای اینکه روابط قدرت تعیین‌کننده باشد: تصمیمات نسبت به گذشته کیفیت بالاتری دارند.

اگر بخواهیم کیفیت تصمیماتی را که این مراجع می‌گیرند بهبود ببخشیم این وظیفه ما اقتصاددانان است که پژوهش خود را بهبود بخشیم و شغل‌مان را در تبیین آن بهتر انجام دهیم و این وظیفه مراجع تنظیم‌گری است که به روشن‌تر و قابل فهم‌تر کردن تحلیل‌های خود ادامه دهند.

مثال دیگر خطرات سیاسی شدن را نشان می‌دهد: باعث بحران‌ها در بانکداری (و برخی اوقات حتی بدهی حاکمیتی) بازار املاک و مستغلات بود. در همه کشورهای سراسر جهان، رهبران سیاسی از جورج بوش محافظه‌کار گرفته تا خوزه لوئیس زاپاترو اسپانیایی کوشش کردند مالکیت مسکن را افزایش دهند. در تئوری، هیچ ایرادی بر این

سیاست وارد نیست. اما در صحنه عمل، سیاست‌های مشوق مردم به خرید مسکن، شامل کاهش معیارها و سخت‌گیری‌هایی می‌شود که موسسات مالی برای اعطای وام مسکن در نظر می‌گیرند. وام‌ها به خانواده‌هایی داده شده بود که توان بازپرداخت بدهی خود را نداشتند، و وقتی آنها گرفتار مشکل شخصی یا مشکلات اقتصاد کلان (از قبیل افزایش نرخ بهره یا کاهش قیمت مسکن) شدند، توانایی پرداخت اقساط وام خود را نداشتند و مطابق قانون از ملک خود بیرون انداخته شدند. دولت باید بانک‌هایی که سرمایه خود را در بازار مسکن سرمایه‌گذاری کردند و اینک سرمایه کافی نداشتند نجات می‌داد.

مطالب زیادی درباره بحران وام‌های بی‌اعتبار نوشته شده است که در بین آنها وام‌های مسکن پرریسک در آمریکا و بسیاری کشورهای دیگر قرار دارند. تا سال ۲۰۰۸، اسپانیا یک حباب مسکن را تجربه کرد که وقتی ترکیب پیامدهای وحشتناکی برای وام‌گیرندگان، بخش ساختمان، بانک‌های پس‌انداز، و مردم اسپانیا در مجموع داشت. طرح نجات مالی بانک‌ها، بدهی ملی اسپانیا را افزایش داد (که پیش از بحران رقمی پایین و کمتر از ۴۰ درصد تولید ناخالص داخلی بود) و به اقتصاد خسارت وارد کرد تا آن حد که اسپانیا مجبور شد از صندوق بین‌المللی پول، بانک مرکزی اروپا و اتحادیه اروپا درخواست کمک مالی کند. اسپانیا بین ریاضت اقتصادی و برنامه‌های به حرکت درآوردن اقتصاد پس و پیش می‌رفت. بیکاری خصوصا بین جوانان به سرعت افزایش یافت و این بحران هزینه اجتماعی بالایی داشت. بنابراین شکنندگی وضعیت بانک‌ها عامل تعیین‌کننده بحران در اسپانیا بود. فرض کنید من به شما بگویم ناظران بانکداری اسپانیا، براساس مقایسه با هم‌تایانشان، در بین شایسته‌ترین‌ها در جهان هستند؟ این ناظران خیلی زود یعنی حدود سال ۲۰۰۵ توانستند ریسک‌های حباب مسکن را که بانک‌ها در معرض آنها قرار داشتند شناسایی کنند. آنها نخستین ناظران بانکی در جهان بودند که بانک‌ها را ملزم به حفظ ذخایر اضافی در زمان‌های رونق اقتصاد کردند (حال تصور کنید اگر آنها نبودند بحران اسپانیا چه شکل دردناک‌تری پیدا می‌کرد). این اقدام پیش از اجرای اصلاحاتی بود که درون چارچوب بازل^۱ پس از بحران تصویب شد، که بانک‌ها را به افزایش سرمایه در زمان‌های خوب ملزم می‌کرد. اما به مجردی که بانک مرکزی این مساله را در سال ۲۰۰۵ تشخیص داد، تصمیم به اینکه آیا بانک‌ها را وادار کنیم تا ریسک املاک و مستغلات‌شان را کاهش دهند یا خیر، در دستان سیاستمداران اسپانیایی قرار

۱. تعریف حداقل معیارها برای مقررات‌گذاری بانک‌ها، شامل الزامات سرمایه‌ای آن‌ها، به فصل‌های ۱۱ و ۱۲ بنگرید.

گرفت. تمایل سیاستمداران به تلخ نکردن کام رای دهندگان بر حسابگری و احتیاطکاری تنظیم‌گری پیروز شد.

آیا تقدم سیاست را افزایش دهیم؟

چه زمان باید قدرت تصمیم‌گیری به سیاستمداران اعطا شود؟ در تئوری، فرآیند سیاسی ظاهراً زمانی مناسب است که تصمیمات اجتماعی قابل درک برای کل رای‌دهندگان گرفته می‌شود (البته به شرط اینکه اکثریت تهدید نکند که اقلیت را سرکوب می‌کند). از طرف دیگر، احتمال زیادی وجود دارد که رای‌دهندگان تصمیمات فنی و تخصصی را درک نکنند، که برای فرآیند دموکراتیک مساله‌ساز می‌شود. چه تعداد از رای‌دهندگان حاضر هستند مدرک دکتری اقتصاد بگیرند تا درک خویش از سیاست پولی یا حلقه غیرمتمرکز محلی^۱ در مخابرات را بهبود بخشند، و در نتیجه آگاهانه رای دهند؟ چه تعداد رای‌دهنده به دنبال گرفتن دکتری تاریخ و ژئوپلیتیک می‌روند تا توانایی خویش در ارزیابی سیاست دولت در خاورمیانه را بهبود بخشند؟ چه تعداد رای‌دهنده بهره‌وری سیستم حمل‌ونقل عمومی محلی را تجزیه و تحلیل می‌کنند یا داده‌ها درباره کارآمدی سیاست‌های بدیل در حوزه آموزش یا مسکن را می‌دانند؟ چه تعداد رای‌دهنده تلاش جدی می‌کنند تا با جزئیات موضوعات عملی از قبیل جانداران مهندسی شده ژنتیکی، شکافت ابی^۲ یا گرمایش زمین آشنا شوند؟ اینها همگی پرسش‌های سخت حتی برای کارشناسانی است که مدرک دکتری در آن رشته‌ها دارند. پیامد نداشتن اطلاعات کارشناسی شهروندان این است که تصمیمات فنی در برابر تسخیر تنظیم‌گری توسط قدرتمندترین (برحسب منابع مالی و رسانه‌ای) یا سازمان یافته‌ترین گروه‌های ذی‌نفع خاص کاملاً آسیب‌پذیر می‌شود.

اینجا قصد متهم کردن شهروندان معمولی به میزانی بیش از سیاستمداران را ندارم. من این کار را با میل و رغبت انجام نمی‌دهم، همان‌طور که انتخاب‌های سیاسی را نیز اغلب با اطلاعات ناقص و سطحی ارزیابی می‌کنم. من صرفاً می‌خواهم توجه را به پیامدهای این شکاف اطلاعاتی که باید در نظر بگیریم جلب کنم.

۱. local loop unbundling یا جداسازی حلقه محلی یک روش تنظیم مقررات برای اجازه دادن به چندین اپراتور مخابراتی

جهت کنترل سیگنال‌های تلفنی است که در اصل شرکت اصلی مخابرات کنترل می‌کند. (م.)

۲. Fracking فرایندی که طی آن آب همراه با مقادیر کمی از شن و مواد شیمیایی با فشار خیلی بالا به منظور شکستن صخره‌ها به درون زمین پمپ می‌شود تا باعث خروج گازهای غیرقابل دسترس شود. این روش موافقان و مخالفان بسیاری دارد.

برای مثال برخی طرفداران محیط زیست نسبت به تاثیر آن بر محیط زیست ابراز نگرانی می‌کنند. (م.)

در جمله‌ای مشهور از وینستون چرچیل درباره دموکراسی، او دموکراسی را چنین می‌فهمید «بدترین شکل حکومت به استثنای همه شکل‌های دیگری که تا کنون تجربه شده است.» دولت مدرن که از فلسفه عصر روشنگری پدیدار شده بود در تلاش برای مستقل بودن از منافع خاص بوده است. محدود کردن نفوذ مقامات انتخابی روی مسیرهای شغلی کارمندان دولت که به آنها پاسخگو هستند بخشی از این فلسفه است. ایجاد مراجع مستقل ابزار دیگری است که به دموکراسی‌ها اجازه می‌دهد به ملاحظاتی غیر از نظرسنجی‌های کوتاه‌مدت واکنش نشان دهند و کارچاق‌کنی گروه‌های ذی‌نفع را محدود سازند. تارنمای جمهوری فرانسه^۱ مزایای این استقلال را خیلی کوتاه چنین برمی‌شمارد:

مرجع اداری مستقل به دنبال رفع سه نیاز است:

تضمین بیشتر به افکار عمومی درباره رعایت اصل بی‌طرفی در مداخلات دولتی؛ اجازه مشارکت بیشتر اشخاص دارای سابقه و صلاحیت متنوع خصوصاً کارشناسان در بخش‌های تنظیم‌شده؛ اطمینان از دخالت سریع دولت متناسب با سیر تحول نیازها و بازارها.

این پاراگراف تحسین صاف و ساده توکویل از سنت استقلال اداری را خلاصه می‌کند که او در ابتدای سده نوزدهم در آمریکا مشاهده کرد.^۲

مراجع مستقل هرگز کاملاً مستقل نیستند

اگر تصمیم‌گیران کسانی هستند که تابع مجازات انتخاباتی نیستند (قضات در بیشتر کشورها، یا تنظیم‌گران اقتصادی) با آزادی بیشتری اقدام می‌کنند و البته اگر بد رفتار کنند آن روی دیگر سکه، غیبت پاسخگویی است. برای محدود کردن ریسک‌های ارگان‌های مستقل تا خدمت به خیر عمومی را کلاً فراموش نکنند، باید توجه داشت افراد مستقل و مورد احترامی برای اداره این ارگان‌ها گزینش شوند، در برابر نتایج جلسات انتصاب که روی صلاحیت‌های آنها متمرکز شده است تسلیم شد و اگر ممکن باشد باید با پشتیبانی دوحزب منصوب شوند. لطف و عنایت داشتن یا خدمت صادقانه و از

1. <http://www.viepublique.fr/decouverteinstitutions/institutions/administration/organisation/etat/aai/quel-est-role-aai.html>.

۲. دموکراسی در آمریکا، فصل ۵.

سر وفاداری به یک حزب یا یک سیاستمدار هرگز نباید مد نظر قرار گیرد. به محض استقرار، مشورت‌جویی، شفافیت، و الزام به اینکه نظرات‌شان بر اساس استدلال‌های صحیح و بی‌غرضانه است، همگی مشوق‌هایی ایجاد می‌کند تا تصمیمات توجیه‌پذیر اجتماعی گرفته شود؛ انتشار ارزیابی آن تصمیمات توسط کارشناسانی که مستقل از ارگان مربوط هستند می‌تواند سوتفاهم‌ها و پیش‌داوری‌ها را آشکار سازد.

یک مرجع «مستقل» نباید کاملاً مستقل باشد (و هرگز هم مستقل نیست): یک رای‌گیری با اکثریت بسیار بالایی مناسب در قوه قانون‌گذاری باید قدرت تعلیق رهبران این ارگان را بر اساس طرز رفتار کلی آنها (و نه بر اساس یک موضوع معین داغ سیاسی) داشته باشد. سرانجام، باید به تعارض منافع بالقوه توجه کرد و مستقیم و صریح از طریق رویه‌هایی که تاثیر آنها را محدود می‌کند به قضیه پرداخت.

تبیین کنید، شکایت نکنید ...

دشمنی غالب با ارگان‌های مستقل اغلب برای خوراک انتخاباتی است. برای مثال، شعارهای ضد بانک مرکزی اروپا از برخی جهات ژستی سیاسی است که پیامدهای مستقیم اندکی دارد، از آنجا که استقلال این بانک درون توافقات بین‌المللی چندجانبه درج شده است و هیچ کشور عضوی شانس زیادی برای متقاعد کردن شرکای اروپایی به قرار دادن بانک مرکزی اروپا زیر نظارت سیاسی ندارد.^۱

اما پیامدهای غیرمستقیم جدی‌تر هستند. یکی اینکه حمله به ارگان‌های مستقل سرانجام شاید آنها را مطیع قدرت سیاسی کند. دیگری اینکه پوپولیست‌هایی که به نهادهای آشکارا تاسیس شده برای جلوگیری از به دنبال رای رفتن افراطی حمله می‌کنند تنها باعث افزایش بی‌اعتمادی همشهریان آنها به زندگی عمومی می‌شود. مثال اروپایی دیگری را در نظر بگیرید، رای منفی فرانسه و هلند در همه‌پرسی سال ۲۰۰۵ درباره پیمان پیشنهادی تاسیس قانون اساسی تلفیقی برای اروپا، تاثیر چند دهه قربانی کردن و

۱. با این حال، باید درباره این موضوع هشیار و گوش به زنگ بمانیم. برای نمونه، در بحران مالی اروپا، دولت‌ها مسایل خود را بر دوش بانک مرکزی اروپا می‌انداختند، که علاوه بر نقش عادی خود به عنوان تامین‌کننده دارایی‌های نقدی، به رغم بی‌میلی خودش به قلمرو سیاسی هم کشیده شده بود (پشتیبانی از یک دولت). مبارزه قدرت آن با دولت یونان در ژوئن و ژوئیه ۲۰۱۵ بی‌تردید چاره‌ناپذیر بود، اما اگر یونان از یورو بیرون می‌رفت می‌توانست استقلال بانک مرکزی را زیر سوال ببرد. در سنای آمریکا، در یک رای‌گیری در ژانویه ۲۰۱۶، جمهوری خواهان (همچنین سمندرز در جناح چپ) این پرسش را طرح کردند که آیا فدرال رزرو باید مستقل باشد؛ خوشبختانه، دموکرات‌ها در آن مرحله مانع از این شدند که فدرال رزرو زیر کنترل سیاسی درآید.

«لگدزدن به بروکسل» را نشان داد. شهادت سیاسی واقعی شامل تلاش به منظور آشتی دادن شهروندان با دموکراسی مدرن است که مراجع مستقل نقشی مهم برای بازی کردن دارند.

اصلاح دولت: مثالی از فرانسه

مفهوم جدیدی از حکومت

مفهوم دولت تغییر کرده است. پیشترها دولت در بیشتر کشورها به شکل ارائه‌دهنده شغل از طریق اشتغال دولتی و تولیدکننده کالاها و خدمات به کمک شرکت‌های دولتی تصور می‌شد. اما دولت در شکل ایده‌آلی مدرن خود قواعد و مداخله‌هایی برای تصحیح شکست بازار تعیین می‌کند به جای اینکه خودش را جایگزین بازار کند و به شکل مدیر میان‌مایه بنگاه‌ها و کسب‌وکارها درآید.^۱ هنگامی که بازارها شکست می‌خورند، دولت مدرن تنظیم‌گری می‌کند. دولت مسئولیت ایجاد برابری فرصت، رقابت سالم، و نظام مالی را که به طرح‌های نجات از پول مردم (بودجه عمومی) وابسته نباشد برعهده می‌گیرد. دولت راهی پیدا می‌کند تا بازیگران اقتصادی مسئولیت اقدامات خود در رابطه با محیط‌زیست را بپذیرند، برابری در پوشش‌دهی به بیمه درمان برقرار شود، حمایت از کارکنانی که اطلاعاتی ندارند تا آنها را توانمند سازد، تضمین کند (برای مثال ایمنی در محل کار، حق کارورزی و آموزش‌های باکیفیت) و غیر آن. دولت عملیاتش را با چابکی و واکنشی انجام می‌دهد.

اما این گذار مستلزم بازگشت به بنیان‌ها (حکومت چه کارهایی را خوب انجام می‌دهد؟) و تغییر دستگاز ذهنی است. بوروکرات‌ها دیگر نباید «در خدمت حکومت» باشند (عبارتی تاسف‌بار که یعنی منافع عمومی کاملاً فراموش شده است) بلکه در عوض «در خدمت شهروندان» باشند.^۲

در کشورهایی که دولت هنوز به عنوان ارائه‌دهنده اشتغال و تولیدکننده کالاها و

۱. از طرف دیگر، حکومت موقتاً می‌توانست یک شرکت یا بانک ورشکسته را مدیریت کند اگر در ابتدا خریداری پیدا نشود؛ سپس به محض اینکه شرایط مساعد شد، وظیفه آن فروش دوباره شرکت یا بانک است، همان کاری که آمریکا با ژنرال موتورز در سال ۲۰۱۳ انجام داد (از مجموع یک طرح نجات ۵۰ میلیارد دلاری، نجات دادن این شرکت از ورشکستگی در سال ۲۰۰۹ نهایتاً هزینه‌ای حدود ۱۱ میلیارد دلار به شکل خالص بر دوش دولت آمریکا انداخت) و سوئد همین کار را کرد وقتی که بانک‌های در آستانه ورشکستگی را در سال ۱۹۹۲ ملی کرد و مدتی بعد در همان دهه آنها را دوباره فروخت.

۲. همان‌گونه که گاسپارد کونینگ در کتاب «انقلابی، کارشناس یا خوره» (پاریس: انتشارات پلون، ۲۰۱۵) به آن اشاره می‌کند.

خدمات تصور می‌شود شاید نیاز به تحول و دگرگونی به سمت مدلی باشد که دولت نقش میانجیگری و داوری دارد.^۱

دولت مدرن باید ابزارهای مالی برای حفظ نظام رفاه اجتماعی را داشته باشد تا شهروندان احساس تعلق و دلبستگی به آن پیدا کنند. در این مورد، فرانسه می‌تواند از سایر کشورها الهام بگیرد که به نظام‌های اجتماعی‌شان تعلق خاطر دارند اما این نکته را نیز درک کند که وجود مداوم آن مستلزم مدیریت دقیق و شدید مالیه عمومی است.^۲ مخارج عمومی فرانسه در حال حاضر در بین بالاترین‌ها در جهان است: مخارج دولت بیشتر از ۵۷ درصد تولید ناخالص داخلی است!^۳ در سال ۱۹۶۰، طی سه دهه باشکوه^۴، این نسبت ۳۵ درصد بود.

افزایش مخارج عمومی گریزناپذیر نیست: بین ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۷، سوئد مخارج عمومی خود را حدود ۱۰ درصد کاهش داد. به لطف قرارداد بستن با بخش خصوصی، در دهه ۱۹۹۰ تعداد کارکنان دولت از ۴۰۰ هزار نفر به ۲۵۰ هزار نفر کاهش یافت. سوئد فقط چند صد کارمند در وزارتخانه‌های خود را با مأموریت تعریف کردن راهبرد وزارتخانه، مقایسه گزینه‌های بودجه، و امکان راه‌اندازی بحث و مجادله و گفت‌وگوی علمی حفظ کرد. دولت سوئد فعالیت‌های تصدی‌گری را به حدود یکصد ارگان تخصصی واگذار کرد که تصمیماتی مستقل درباره استخدام و پاداش و مزایای نیروهای خود می‌گیرند. به این ترتیب توانایی منطقی رفتار کردن در ارائه خدمات خود را پیدا کردند. برای مثال، خدمات پستی در آن مناطق روستایی که کاملاً زیر ظرفیت کار می‌کرد به فروشگاه‌های

۱. در فرانسه، سابقه ایده اقتصاد برنامه‌ریزی به رژیم ویشی برمی‌گردد و پس از جنگ جهانی دوم پذیرفته شد، برای مثال توسط مارک بلوخ تشریح شد. رژیم ویشی میراث انقلابی ممنوع کردن اصناف را لغو کرد و به خودتنظیم‌گری حرفه‌های معین پایان داد و شروع به تنظیم‌گری فرهنگ، گسترش خدمات کشوری، یارانه‌دهی به رشد جمعیت و به طور کلی هدایت‌گری اقتصاد کرد. درباره توسعه نقش دولت در فرانسه از زمان انقلاب لیبرال ۱۷۸۹، همچنین بنگرید به پیر روزانوالون، «مدل سیاسی فرانسوی» (پاریس: سویل، ۲۰۰۴).

۲. درباره این موضوع، بنگرید به فیلیپ آگیون و الکساندر رولت، «بازاندیشی دولت: به سوی دموکراسی اجتماعی جدید» (پاریس: سویل، ۲۰۱۱)، یا گزارش شورای تحلیل اقتصادی «اقتصاد سیاسی قانون اصیل در قانون مالیاتی» (۲۰۰۷، شماره ۶۵ (ادوارد آرکرایت، کریستین دو بوآسیو، ژان اروه لورنزی، و ژولین سامسون).

۳. عوارض اجباری شامل مالیات‌های خاص (مالیات بر درآمد، بر بنگاه‌های تولیدی، مالیات محلی و غیرآن)، حق بیمه‌های مربوط به برنامه‌های رفاه اجتماعی، و مالیات بر ارزش افزوده، ۴۵/۲ درصد از تولید ناخالص داخلی در ۲۰۱۵ را تشکیل می‌داد. تفاوت بین این دو رقم عوارض غیراجباری را نشان می‌دهد (درآمد از شرکت‌های دولتی و املاک و مستغلات، قماربازی، جرایم و مجازات‌ها، هدایا و ماترک در اختیار دولت و غیرآن)، و کسری عمومی (بین ۴ و ۵ درصد در سال‌های اخیر)، با این نتیجه که بدهی عمومی افزایش یافته است.

۴. اشاره به ۳۰ سال رشد و شکوفایی اقتصادی فرانسه بین ۱۹۴۵ و ۱۹۷۵.

خواربارفروشی و پمپ بنزین‌ها و تعمیرگاه‌ها واگذار شد، که نه تنها صرفه‌جویی‌های قابل توجهی در هزینه‌های دولت به وجود آورد بلکه به برخی از این کسب‌وکارها هم امکان ادامه حیات داد و بنابراین با مهاجرت به شهرها نیز مبارزه کرد.

فرآیندی برای اصلاح دولت

در کشورهایی که گرفتار نظام اداری متورم شده هستند،^۱ اصلاحات مورد نیاز از مدت‌ها پیش شناسایی شده بود: کاهش تعداد کارمندان بخش عمومی و بازتخصیص آنها، جایگزینی قراردادهای کار تعدیل‌پذیر برای مشاغل مادام‌عمری، حذف موازی‌کاری‌ها،^۲ کاهش تعداد لایه‌های سیاسی،^۳ توانمندسازی مدیران بخش عمومی [برای انجام اصلاحات گفته‌شده] به جای ارزیابی سفت و سخت عملکرد آنها و ورود به موضوع در صورت عدم دستیابی مدیران مذکور به اهداف اصلاحی و غیر آن. در عین حال، اصلاحات با وجود بهترین نیت غالباً شکست می‌خورد. چند اصل زیر شاید شانس موفقیت را افزایش دهد.

۱. استفاده از محک‌زنی‌ها برای متقاعد کردن. اوضاع را با بهترین رویه‌های بین‌المللی مقایسه کنید و دلایل این تفاوت را بفهمید. عملکرد دانشجویان ما در مقایسه با دانشجویان سایر کشورها چگونه است؟ آیا می‌توان مالیات بر درآمد را با هزینه کمتری جمع‌آوری کرد؟ آیا بیمارستان‌ها بهترین خدمات مراقبت درمانی ممکن را با توجه به منابع مالی در اختیار خود ارائه می‌دهند- یا معادل

۱. روشن بگویم، دولت منتخب قطعاً اختیار گسترش خدمات عمومی را دارد به شرط اینکه مالیات‌ها افزایش پیدا کند. این انتخابی اجتماعی است که یک اقتصاددان می‌تواند فقط به عنوان یک شهروند نظرش را درباره آن ابراز کند.

۲. برای نمونه، فرانسه بازیگران زیادی دارد که در شغل برنامه‌های آموزش و بازآموزی یا مدیریت برنامه‌های اجتماعی و انواع گوناگون نظام‌های بازنستستگی حضور دارند. به طور مشابه نقطه تقاطع بیمه سلامت دولتی پایه و برنامه‌های بیمه سلامت تکمیلی خصوصی هزینه‌های مدیریت را دو برابر می‌کند و هیچ فضایی برای مانور در قرارداد بستن با پزشکان و بیمارستان‌ها باقی نمی‌گذارد؛ بنابراین انگیزه‌ای برای بهبود مدیریت بیمارستان وجود ندارد. با حرکت به سمت بیمه سلامت دولتی جامع (همانند بریتانیا) یا به سمت ارائه‌دهندگان بیمه سلامت خصوصی اما تنظیم‌شده (همانند آلمان، سوئیس یا هلند) امکان صرفه‌جویی وجود دارد.

۳. فرانسه تعداد زیادی شهرستان خودمختار دارد (فرانسه ۴۰ درصد ادارات محلی اروپا، اما فقط ۱۳ درصد از جمعیت اروپا را دارد)، «ادارات کل» و مناطق در راس دولت مرکزی هستند. نمایندگی پارلمانی بیش از اندازه است. برای مثال، مجلس سنای آمریکا که خیلی فعال است ۱۰۰ سناتور دارد در صورتی که فرانسه کشوری با یک پنجم جمعیت آمریکا، ۳۴۸ سناتور (و ۵۷۷ نماینده در مجلس ملی) دارد؛ بطور کلی فرانسه به نسبت جمعیتش تقریباً ۱۰ برابر آمریکا نماینده مجلس دارد. من شخصاً تعداد کمتر آنها اما با وجود مشاوران کارشناس فعال‌تر در کنارشان را ترجیح می‌دهم.

آن بگوییم، آیا آنها فقط به همان اندازه‌ای خرج می‌کنند که برای کیفیت درمان ارائه‌شده نیاز دارند؟

۲. بهترین روش به بحث گذاشتن مشکل را شناسایی کنید. فرآیند اصلاحات کانادایی، هنگامی که دولت فدرال با کاهش ۱۹ درصدی بودجه بین ۱۹۹۳ و ۱۹۹۷ مالیه عمومی را نظم و سامان داد، از این نظر جنبه نمادین دارد. دولت کانادا برای هر برنامه‌ای پرسش‌های مربوط را طرح کرد: آیا این برنامه در خدمت منافع عمومی است؟ اگر چنین است، آیا امکان ارائه آن توسط شاخه دیگری از بخش عمومی یا توسط بخش خصوصی وجود دارد؟ آیا هزینه اجرای برنامه مقرون به صرفه است و جانشین‌هایی وجود دارد؟ پرسش‌های سراسری مانند اینها می‌تواند به راهکارهای سازنده بینجامد. هیچ چیزی خارج از محدوده نیست، اما گفت‌وگویی با عموم درمی‌گیرد تا برنامه تعدیل و تبیین شود.

۳. از سروته همه چیز به یکسان نزنید. هر آنچه ضروری است و نیز ضروری نیست، آنچه موفقیت‌آمیز است و آنچه موفقیت‌آمیز نیست را شناسایی کنید. در کانادا، برنامه‌های رفاه اجتماعی (مراقبت درمانی، نظام قضایی، مسکن، مهاجرت) خیلی تحت تاثیر قرار نگرفتند اما یارانه‌ها برای کسب و کارها حدود ۶۰ درصد کاهش یافت و بودجه وزارت صنعت و حمل و نقل به نصف تنزل کرد.

۴. پایش مطابقت سیاست‌ها با اهداف. احتمال انحراف اصلاحات هست. برای مثال تجدید گروه‌بندی ساختارها برای حذف دوباره کاری‌ها اغلب اثر مخالف در فرانسه دارد. به جای ایجاد صرفه‌جویی، به ایجاد مشاغل و ساختارهای اضافی برای هماهنگ کردن اداراتی که بدون تغییر باقی ماندند می‌انجامد. برنامه‌های مفصل باید به مرجع مستقلی واگذار شود تا در صورتی که صرفه‌جویی واقعی نداشتند، قدرت درخواست از بازیگران برای بازگشت به میز طراحی را داشته باشد و این کار پایش پیگیرانه را فراهم می‌سازد.

آلمان، هلند، کشورهای اسکاندیناوی و کانادا همگی کشورهایی با سنت‌های سوسیال دموکراتیک هستند که سطح بالای خدمات عمومی و حمایت رفاه اجتماعی را حفظ کرده‌اند. آنها موفق به کاهش هزینه‌ها در عین حفظ سطح خدمات شدند. این کشورها همچنین موفق به اجرای اصلاحات با بسته‌بندی کردن آنها با هم شده‌اند.

اجرای اصلاحات مجزا و تک افتاده مشکل است: لابی‌گرهای تک موضوعی بر روی متوقف کردن آنها متمرکز می‌شوند، در حالی که فایده‌برندگان بالقوه (که معمولاً بیشمار هستند) یا از آنچه آنها منتفع خواهند شد آگاه نیستند یا تصور می‌کنند منفعت فردی بالقوه آنها کوچک خواهد بود، و بنابراین سواری مجانی می‌گیرند. یک اصلاحات جامع دیدی کلی از کیک بزرگ‌تر ارائه می‌دهد و به بازندگان نیز کمک می‌کند.

«اما این زمان مناسبی نیست»

چندین درس کلی که می‌توان از تلاش‌های صورت‌گرفته در سراسر جهان برای اصلاح دولت آموخت:

۱. اصلاحات گسترده ممکن و شدنی است.
۲. اصلاحات باید برای دوره بلندمدت برنامه‌ریزی شوند. اگرچه پشتیبانی هر دو حزب و جناح را جلب کردن در برخی موارد واقعاً سخت است (به اصلاح مراقبت درمانی آمریکا فکر کنید)، در بیشتر کشورها، حزب مخالف به شکل علنی پشتیبانی کرده است یا دست‌کم سعی نکرده است تلاش‌های دولت برای حفظ اصلاحات در خدمت منافع ملی، از قبیل پایداری مالی نظام رفاه اجتماعی را منحرف کند. مخالفان هنگامی که به قدرت بازگشتند به این اصلاحات ادامه داده‌اند، که یک نمونه خوب از کارکرد مناسب این دموکراسی‌ها را ارائه می‌دهد. بیشتر اصلاحات در نهاد دولت را جناح چپ پیاده کرده است: برای مثال ژان کرتین در کانادا، گرهارد شرودر در آلمان، دموکرات‌های اجتماعی (به خصوص گوران پرسون) در سوئد، میشل باشله در شیلی. اصلاحات متعاقب آن مورد احترام جناح راست قرار گرفت.
۳. اگر اصلاحات به‌خوبی تبیین شود و در زمان مناسب و به حد کافی زود انجام بگیرد اغلب از سوی رای‌دهندگان پاداش داده می‌شود. ژان کرتین به مدت ۱۳ سال و گوران پرسون به مدت ۱۰ سال در قدرت باقی ماندند.
۴. در فرانسه، و هر جای دیگر اغلب مخالفت می‌شود که الان زمان مناسبی برای آغاز اصلاحات نیست، زیرا در شرایطی که اقتصاد دچار تنگنا باشد، امکان جبران زیان بازندگان از اصلاحات را سخت می‌کند. با این حال اکثریت اصلاحاتی که در بالا اشاره شد دقیقاً در شرایط دشوار صورت گرفت. اصلاحات سوئدی در بستر خصوصاً دشواری اختیار شده بودند. پس از ترکیدن حساب مالی و نجات بانکداری در ابتدای دهه

۱۹۹۰ و با وجود کاهش ارزش پول، تولید ناخالص داخلی سوئد بین ۱۹۹۱ تا ۱۹۹۴ به میزان ۵ درصد سقوط کرد، بیکاری از ۱/۵ درصد به ۸/۲ درصد افزایش یافت و کسری بودجه در ۱۹۹۴ به ۱۵ درصد رسید! تصمیم به اصلاحات تقریباً هم‌زمان در فنلاند در بستر اقتصادی به همان اندازه دشوار گرفته شد در شرایطی که فنلاند با فروپاشی اتحاد شوروی به عنوان مهم‌ترین شریک تجاری خود روبه‌رو بود.

آلمان دوره شرودر نیز در وضعیت دشواری قرار داشت؛ دورانی سخت که کشور باید از عهده اتحاد دوباره دو آلمان برمی‌آمد و با چشم‌انداز جمعیتی فاجعه‌بار برای برنامه‌های رفاهی مواجه بود. کانادای دهه ۱۹۹۰ نیز حال و روز بدی داشت: کل بدهی عمومی (دولت فدرال، ایالتی و شهرداری‌ها) به ۱۰۰ درصد تولید ناخالص داخلی رسیده بود و بازپرداخت آن به صورت دردآوری احساس می‌شد.

این مثال‌ها را می‌توان به چند برابر افزایش داد: وضعیت وخیم اقتصادی به اصلاحات کمک می‌کند نه اینکه مانع آن شود.

حاکمیت شرکتی و مسئولیت اجتماعی کسب و کارها

پس از کندوکاو حکمرانی عرصه عمومی، در این فصل به بررسی حکمرانی کسب و کارها می‌پردازیم. بی‌تردید تمرکز بر این دو عرصه به شکل تقلیل‌گرا است. در این فصل به قالب‌های سازمانی نظیر انجمن‌های داوطلبانه، سمن‌ها، تعاونی‌ها و توسعه تعاملی^۱ (مانند حالت نرم‌افزار متن‌باز) توجهی نمی‌کنیم.^۲ همچنین نقش مدیریت و نیروی کار خارج از بنگاه (در نهادهای شبه‌عمومی مردمی مهم مانند آنهایی که ادامه تحصیل، تامین اجتماعی و شوراهای حل اختلاف بین کارگر و کارفرما در فرانسه را مدیریت می‌کنند) نادیده می‌گیریم. البته خوب است برای لحظه‌ای به این پرسش کلیدی و تا حدی گیج‌کننده درباره مدل غالب برای حکمرانی بنگاه‌ها در اقتصادهای بازار نگاهی بیندازیم: چرا مالکیت و کنترل سرمایه‌گذاران در سراسر جهان تا این حد گسترده و متفاوت است؟ در چه شرایطی انواع سازمان‌های دیگر غیر از شرکت‌های سرمایه‌داری (مانند تعاونی‌ها یا بنگاه‌های با مدیریت کارکنان) امکان ظهور و شکوفاشدن دارند؟

حکمرانی یک شرکت در بطن مدیریت آن جای دارد. حکمرانی به کسانی اشاره دارد که شرکت را کنترل می‌کنند و تصمیم‌های مهم را می‌گیرند: مدیریت منابع انسانی، تحقیق و توسعه، انتخاب‌های راهبردی، ادغام‌شدن و تملیک، قیمت‌گذاری و بازاریابی، مدیریت ریسک، امور تنظیم‌گری و غیره. شکل غالب حکمرانی - یعنی حکمرانی سرمایه‌دار - قدرت تصمیم‌گیری را به سرمایه‌گذاران، یا دقیق‌تر بگوییم سهام‌داران (یا در واقع طلبکارانی که طلب آنها بازپرداخت نشده است) - واگذار می‌کند. این سرمایه‌گذاران نیز قدرت تصمیم‌گیری را به تیم مدیریت تفویض کرده و خود اصولاً به نظارت بر تصمیم‌های گرفته‌شده می‌پردازند و در صورتی که این تصمیم‌ها را به نفع خود ندانند می‌توانند آنها را تغییر داده یا ملغی کنند، اما تیم مدیریت شناخت و آگاهی بهتری نسبت به سرمایه‌گذاران دارد. در این فصل چگونگی حل مشکل تفکیک بین حقوق مالکیت و کنترل بر تصمیم‌گیری را بررسی خواهیم کرد. سرانجام مفاهیم

1. collaborative development

مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها^۱ و سرمایه‌گذاری مسئولانه اجتماعی^۲ را تجزیه و تحلیل می‌کنیم. اینها چه معنایی می‌دهند؟ آیا این مفاهیم با اقتصاد بازار ناسازگار هستند، یا که دنباله طبیعی از اقتصاد بازار محسوب می‌شوند؟

سازمان‌های ممکن بسیارند، اما اندکی از آنها انتخاب می‌شوند

جای تعجب است که مدل مدیریت سرمایه‌دار، به عنوان یک اولویت، تا این حد گسترده شده است. هر بنگاه از تعداد زیادی ذی‌نفع یا گروه‌ها تشکیل می‌شود که از تصمیمات آن تاثیر می‌پذیرند: سرمایه‌گذارانی که سرمایه بنگاه را فراهم می‌کنند، و البته، کارکنان، پیمانکاران فرعی و مشتریان، مقامات محلی و کشورهای که بنگاه در آنجا فعالیت دارد و سایرین، نظیر همسایگانی که از آلودگی بنگاه احیاناً آسیب می‌بینند. بنابراین، می‌توانیم انبوهی از سازمان‌ها را تصور کنیم که در آنها ذی‌نفعان به شکل و شمایل‌های مختلف (با اختیار رای‌دهی کم و بیش در هیات‌مدیره) در قدرت سهیم هستند و انواع مختلف مدیریت مشترک ایجاد می‌کنند.

درواقع، سایر روش‌های حکمرانی وجود دارد که متفاوت از مدل سرمایه‌داری است. حکمرانی تعاونی^۳، که استفاده‌کنندگان از خدمت، مالک آن بوده و درباره نحوه مدیریت و سهیم شدن در آن خدمت به توافق می‌رسند. این نوع حکمرانی در بخش‌های زیادی دیده می‌شود. مثلاً، شرکت‌های تعاونی کشاورزی خدمات لازم (مانند وام خرید تجهیزات، ذخیره‌سازی، فرآوری، بازاریابی) را برای اعضای خود فراهم می‌کنند. شاید خواننده تعجب کند از اینکه بدانند در کشور آمریکا با وجود نظام سرمایه‌داری، تعاونی‌های بسیاری وجود دارد: شرکت‌های تعاونی خریدار، شرکت‌های متحرک، بانک‌های سرمایه‌گذاری^۴ و شرکت‌های بیمه اتکایی از جمله آنها هستند. از دیگر نمونه‌هایی که حتی همین اواخر شامل شده‌اند می‌توان به ویزاکارت و مسترکارت اشاره کرد: این شرکت‌ها را صادرکنندگان کارت‌های بانکی (مثلاً بانک شما) و پذیرندگان (موسسات

1. corporate social responsibility

2. socially responsible investment

3. cooperative governance

۴. البته برخی از این تعاونی‌ها سهامی عام شده‌اند، نظیر بانک گلدمن ساکس که در سال ۱۸۶۹ تأسیس و در سال ۱۹۹۹ شرکت سهامی عام شد. برخی ناظران اعتقاد دارند این عرضه اولیه سهام باعث شد تا بنگاه منافع مشتریان را نادیده بگیرد و انتخاب‌های مدیریت به سمت کوتاه‌نگری برود.

مالی که فعالیت کارت‌های خرید اعتباری و کارت‌های بدهی را مدیریت می‌کنند) مشترکا کنترل می‌کنند و (مانند شرکت‌های بیمه اتکایی) سود سهام توزیع نمی‌کنند. در سرتاسر دنیا، افراد متخصص در شرکت‌های تعاونی حضور دارند، نظیر کلینیک‌های درمانی یا شرکت‌های حسابرسی، شرکت‌های مشاوره‌ای و شرکت‌های تضامنی مشاوره مالیاتی. کسب‌وکارهای حاضر در بخش کارآفرینی اجتماعی نیز اغلب با اجماع و رای اعضا مدیریت می‌شوند. در این کسب‌وکارها، کسب سود ابزار و نه هدف است (که امکان ادامه حیات شرکت یا سرمایه‌گذاری در کسب‌وکار را فراهم می‌کند). بخش اندکی از سود کسب‌شده به اعضا پرداخت می‌شود و بخش عمده آن صرف سرمایه‌گذاری مجدد می‌شود. این شرکت‌ها برخلاف شرکت‌های غیرانتفاعی ممکن است سود را، البته در حد و حدود مشخص شده (مثلاً تا یک‌سوم سود کسب‌شده)، به شرکای خود پرداخت کنند. سرمایه‌گذاران هم این شرکت‌ها را کنترل نمی‌کنند، اگرچه اغلب حق رای محدودی به آنها داده می‌شود.

شکل‌های احتمالی و مختلف دیگری از حکمرانی وجود دارد، مانند بنگاه‌های تحت مدیریت کارکنان^۱. این نوع بنگاه‌ها در زمان ریاست جمهوری تیتو در یوگسلاوی رایج بودند و البته به‌طور موردی در سایر نقاط جهان نیز وجود داشتند. در فرانسه، مانند بسیاری دیگر از کشورها، دانشگاه‌ها عمدتاً خودگردان هستند. البته وزارت‌خانه مربوطه برخی محدودیت‌ها را بر دانشگاه‌ها تحمیل می‌کند، در عمل نمایندگان که منتخب هیات علمی، دانشجویان و کارکنان هستند هیات‌مدیره‌های حاکم بر دانشگاه‌ها را کنترل می‌کنند.

کارکنان، البته به صورت خیلی محدود، می‌توانند با حضور در جلسات هیات‌مدیره در تصمیم‌گیری‌های کسب‌وکار مشارکت داشته باشند.^۲ در چند کشور (مانند چین، نروژ و سوئد) نمایندگان کارکنان ملزم به حضور در هیات‌مدیره هستند. مثال نمادین این موضوع آلمان است؛ جایی که کسب‌وکارهای فعال در این کشور حکمرانی دولاییه دارند: هیات‌مدیره و هیات نظارت که مسئول پایش تصمیمات اتخاذشده است. از نظر قانونی در شرکت‌های با بیش از ۵۰۰ کارکن و ۲۰۰۰ کارکن، باید به ترتیب، یک‌سوم و

1. employee-run firms

۲. در فرانسه، «موافقت‌نامه بین حرفه‌ای ملی» سال ۲۰۱۳ صراحت دارد که کارکنان باید در بحث‌ها و مشورت‌های هیئت‌مدیره شرکت‌های بزرگ حق اظهارنظر و اعتراض داشته باشند.

نیمی از اعضای هیات نظارت را کارکنان تشکیل دهند (در حالت دوم، رای رئیس هیات نظارت، که معمولاً از میان نمایندگان سهامداران انتخاب می‌شود، فصل الخطاب است). آخرین پژوهش‌های تجربی نشان می‌دهد که اثرات این نوع حکمرانی خنثی نیست: شرکت‌هایی که ملزم به عضویت تعداد برابری از نمایندگان کارکنان در هیات‌مدیره خود هستند، ارزش بازاری کمتر اما وضعیت اشتغال و پرداختی باثبات‌تری دارند. آنها همچنین در قبال ایجاد مشوق برای مدیرانی که به نفع سهامداران عمل می‌کنند، واکنش نشان می‌دهند (مانند جبران زحماتی که ارتباط نزدیک‌تری به ارزش سهامدار و بیشتر بدهکارشدن دارد).^۱

در واقعیت امر، اقتصاد سالم نیازمند طیفی از انواع حکمرانی است تا ساختار هر کسب‌وکار با چالش‌های ناشی از بستر خاص آن کسب‌وکار منطبق شود. از آنجایی که این انعطاف‌پذیری در عمل وجود دارد، هیچ‌چیز نمی‌تواند مانع اقتباس نوع حکمرانی موردنظر یک شرکت شود، حال می‌خواهد حکمرانی خودگردان (به‌ویژه هنگامی که نخستین بار شکل می‌گیرد)^۲، تعاونی، ساختار سرمایه‌داری یا هر نوع دیگر باشد.

بنابراین، نوع سازمانی که مشاهده می‌کنیم نتیجه رقابت بین مدل‌های مختلف حکمرانی است (البته اگر این رقابت به دلیل مشوق‌های مالی یا تنظیم‌گری به سود یک شکل خاص حکمرانی دچار اخلال نشود). پس شاید متعجب شویم که فعالیت‌های اقتصادی به‌شدت حول بنگاه‌هایی سازمان‌دهی شده‌اند که حقوق نظارت را به‌ذی‌نفع واحدی واگذار می‌کنند (منظور سرمایه‌گذارانی که مدیریت بنگاه در برابر آنها رسماً پاسخ‌گو است). علاوه بر این، چنین سرمایه‌گذارانی معمولاً بیرون از ساختار (درونی) بنگاه هستند.

با وجود بدکارکردی‌های این مدل (که معمولاً در رسانه‌ها گزارش می‌شود)

۱. به این مقاله‌ها بنگرید:

Gary Gorton and Frank Schmid, "Capital, Labor and the Firm: A Study of German Codetermination," *Journal of the European Economic Association*, 2004, vol. 2, no. 5, pp. 863-905;

Stefan Petry, "Workers on the Board and Shareholder Wealth: Evidence from a Natural Experiment," unpublished paper, 2015; and

Han Kim, Ernst Maug and Christoph Schneider, "Labor Representation in Governance as an Insurance Mechanism," unpublished paper, 2015.

۲. از سوی دیگر، تبدیل شرکت سرمایه‌دار به شرکت خودگردان پیچیده‌تر است، چرا که کارکنان معمولاً ابزارهای لازم برای جبران خدمت سرمایه‌گذارانی را که مالک بنگاه هستند در اختیار ندارند- به استثنای زمانی که سهام سرمایه‌گذاران ارزش خودش را از دست بدهد. در این مورد، کارکنان به‌راحتی می‌توانند کنترل شرکت را بدست بگیرند. مورد دیگر «خرید اهرمی یا استقراضی» است. در این مورد کارکنان (شاید فقط مدیران) برای تهیه پول کافی جهت خریدن سهام، بنگاه را به‌شدت بدهکار می‌کنند.

غالب شدن استفاده از آن، تعجب آور است. به عنوان مثال، می توان به این موارد اشاره کرد: ارتباط ضعیف بین عملکرد شرکت و میزان پاداش مدیران، مواردی از سودهای پرداخت شده کوتاه زمانی پیش از اعلام ورشکستگی، دستکاری صورت های مالی مانند مورد شرکت انرون^۱، تفکر کوتاه مدت که به زیان سوددهی بلندمدت و معامله نهانی با خودی ها^۲. خوشبختانه، بیشتر مدیران شرکت ها چنین رفتارهایی را انجام نمی دهند. با این حال، حکمرانی یک کسب و کار، مانند هر موسسه اقتصادی یا سیاسی دیگر، نمی تواند بر اساس فرض خیرخواهی عامه بنا نهاده شود. این بدکارکردی ها هزینه های سنگینی دارد: برای سرمایه گذارانی که شاهد دود شدن پس اندازهای خود هستند، برای ذی نفعانی که فرصت صحبت کردن درباره مدیریت شرکت به آنها داده نمی شود، برای کارکنانی که شغل هایشان را از دست می دهند، برای مقامات محلی که شاهد از بین رفتن فرصت های شغلی در منطقه خود هستند و برای مودیان مالیاتی که باید بابت بیمه بیکاری کارگران کارخانجات تعطیل شده یا تمیزکردن آلودگی در مکان های متروک شده، مالیات بیشتری پردازند.

بنابراین، این فصل کانون سازمان دهی اقتصاد ما را مورد بررسی قرار می دهد: چرا معمولاً کسب و کارها به این شیوه حکمرانی می شوند؟ آیا چنین ساختاری مقبولیت اجتماعی دارد؟ آیا بین انواع ممکن حکمرانی رقابتی به وجود نیامده است؟ اگر چنین است، آیا دولت باید مداخله کند یا خود کسب و کارها باید رفتار مسئولانه اجتماعی را برگزینند؟

نیاز شدید به تامین مالی

هر بنگاهی، از شرکت های بزرگ گرفته تا شرکت های کوچک و متوسط، برای رشد

۱. شرکت انرون از بزرگترین شرکت های آمریکایی متخصص در حوزه کارگزاری گاز طبیعی و انرژی بود. سفته بازی این شرکت در بازار برق، سبب زیان ده شدن شرکت شد. این شرکت با دستکاری صورت های مالی و تاسیس بیش از سه هزار شرکت خارجی، زیان خود را پشت سودهای موهومی پوشاند. انرون در سال ۲۰۰۱ اعلام ورشکستگی کرد؛ نتیجه این ورشکستگی بیست هزار بیکار و از بین رفتن بخشی از منابع صندوق بازنشستگی بود که بسیاری از کارکنان در سهام انرون سرمایه گذاری کرده بودند. بروز این رسوایی مالی و رسوایی دیگر در شرکت ورلد کام منجر به تصویب قانون ساربانس-آکسلی در سال ۲۰۰۲ شد. براساس این قانون رویه حسابداری شرکت هایی که سهامشان در بازار بورس و با حمایت سرمایه گذاران خود آنها دادوستد می شود باید اصلاح می شد. آرتور آندرسن، از بزرگترین شرکت های حسابرسی در دنیا که صورت های مالی انرون را تایید کرده بود نیز در نتیجه ورشکستگی انرون، ناپدید شد.

2. insider trading

یا دست‌کم گذراندن شرایط سخت موجود به منابع مالی نیاز دارد. شرکت در صورت کمبود نقدینگی یا نداشتن دارایی‌های غیرراهبردی که آسان به فروش رود باید از سهامداران یا بستانکاران پول تهیه کند. اگرچه این سرمایه‌دارها (یا سرمایه‌گذاران - من از این دو اصطلاح به جای یکدیگر استفاده می‌کنم) پول اضافی نخواهند داد، مگر اینکه بازدهی مورد انتظارشان از این سرمایه‌گذاری دست‌کم با بازدهی که می‌توانند از سایر سرمایه‌گذاری‌ها به دست آورند، برابر باشد. به همین دلیل است که شرکت باید ساختار حکمرانی و تعهداتی را بپذیرد که به سرمایه‌گذاران خود درخصوص بازدهی سرمایه‌گذاری‌هایشان قوت قلب دهد. ابتدا پیامدهای تفویض کنترل به سرمایه‌گذاران و کارکنان به ترتیب بررسی می‌شود و سپس سایر انتخاب‌های حکمرانی را که بر تصمیم سرمایه‌گذاران برای تامین منابع مالی بنگاه تاثیر می‌گذارد، تجزیه و تحلیل می‌کنیم.

اعطای قدرت تصمیم‌گیری به سرمایه‌دارها. برای سادگی روی دو گروه ذی‌نفع در شرکت تمرکز می‌کنیم: نیروی کار و سرمایه، کارکنان و سرمایه‌گذاران. اگر قدرت تصمیم‌گیری در دست سرمایه‌گذاران باشد، منافع کارکنان لزوماً تامین نخواهد شد یا اصلاً در نظر گرفته نمی‌شود؛ در این حالت اصحاب کسب‌وکار می‌توانند تصمیماتی بگیرند که مشاغل کارکنانشان را به خطر انداخته و هزینه‌های زیادی بر آنها تحمیل کند (مخصوصاً در کشوری با بازار کار انعطاف‌ناپذیر مانند فرانسه). البته که اغلب به نفع سرمایه‌گذاران هم هست که حتی از دیدگاه تنگ و محدود سوددهی، چشم‌انداز بلندمدتی از شرکت داشته و با کارکنان منصفانه برخورد کنند. شهرت شرکتی که برای افزایش سوددهی کوتاه‌مدت رفتار بدی با کارکنانش دارد آسیب می‌بیند و در بلندمدت در جذب و ترغیب نیروی کار جدید با مشکل مواجه خواهد شد. جریمه کردن کارکنان در نهایت سبب جریمه شدن سهامداران هم می‌شود. البته این به آن معنی نیست که سرمایه‌داران به حد کافی دل‌نگران منافع کارکنان خواهند بود، پس باید این پرسش را مطرح کنیم که چگونه می‌توان از منافع کارکنان حمایت کرد.

اعطای قدرت تصمیم‌گیری به کارکنان. از سوی دیگر، اگر کارکنان قدرت تصمیم‌گیری داشته باشند، باید از بازده سرمایه‌گذاران نیز محافظت شود. در واقع، سرمایه‌گذاران می‌ترسند که خود حکمرانی کارکنان، آنها را از کسب بازده کافی حاصل از سرمایه‌گذاری‌شان محروم کند؛ حتی اگر بازده مناسب به صورت قراردادی نیز تضمین شده باشد. فرض کنید که بازده سرمایه‌گذاری نوعی بدهی با بازپرداخت مشخص و

از پیش تعیین شده به بستانکاران است، کارکنان ممکن است درآمدهای جاری را، به جای سرمایه‌گذاری، برای افزایش حقوق و دستمزد خود استفاده کنند، یا میزان کار خود را کاهش دهند یا استخدام اقوام و دوستان خود را در اولویت قرار دهند. هر یک از این اقدامات، بازدهی آتی سرمایه‌گذاران را به خطر می‌اندازد. از آنجایی که سرمایه‌دارها انتظار بروز چنین ریسک‌هایی را دارند، از سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های خودگردان خودداری می‌کنند و بیشتر ترجیح می‌دهند به جای پس‌انداز کردن خرج کنند یا پول خود را جای دیگری سرمایه‌گذاری کنند (مثلا در املاک و مستغلات، اوراق قرضه دولتی، سایر شرکت‌ها یا خارج از کشور). سرانجام، اعطای قدرت تصمیم‌گیری به کارکنان به ضرر خود آنها تمام می‌شود، چرا که دیگر نخواهند توانست منابع مالی لازم برای رشد شرکت را تامین کنند (یا حتی بقای آن را تضمین کنند).

علاوه بر این، حتی اگر سرمایه‌دارها مطمئن باشند که سودهای تقسیم‌نشده را کارکنان صرف سرمایه‌گذاری مجدد می‌کنند، سرمایه‌گذاری مجدد در بنگاه الزاما انتخاب هوشمندانه‌ای نخواهد بود. برای نمونه تولید یک برند اصلی سیگار را در نظر بگیرید: تولید سیگار با وجود درآمدهای جاری بسیار بالا ممکن است فرصت سرمایه‌گذاری چندان جذابی به نظر نرسد (و به واسطه وجود مقررات جاری بهداشتی و سلامتی جذابیت خود را نیز از دست دهد). در تمامی انواع حکمرانی بهترین استفاده ممکن از سرمایه اهمیت شایان توجهی دارد. بهترین استفاده هیچ ارتباطی با عملکرد گذشته ندارد و شاید نیازمند سرمایه‌گذاری در حوزه‌های اقتصادی کاملا متفاوت دیگری باشد: فرصت‌های رشد غالبا در محصولات و شرکت‌های جدید قرار دارد.

این ایده که آن نوع حکمرانی که به آمال و آرزوهای سرمایه‌گذاران اولویت می‌دهد، شاید به نفع کارکنان نیز باشد خلاف درک شهودی است. در مثال نخست، فقط پیامدهای مستقیم را می‌بینیم: به‌ویژه افزایش بازدهی برای سرمایه‌گذاران. البته، در بلندمدت دسترسی شرکت به منابع مالی و رشد و اشتغال ناشی از آن به خطر می‌افتد. مدل حکمرانی که با دادن قدرت تصمیم‌گیری به کارکنان به نفع آنها عمل می‌کند، در شرکتی که نیاز مبرم به منابع مالی دارد، اقدامی ضدتولیدی خواهد بود: کمبود سرمایه ناشی از این الگوی حکمرانی می‌تواند بهره‌وری و درآمد کارکنان را کاهش داده یا حتی سبب از بین رفتن شغل آنها شود.

با این حال تکرار می‌کنم که این نکته درباره مخاطرات خودگردانی یک قضاوت

ارزشی نیست: در اقتصاد کسب و کار آزاد باید تمامی انواع حکمرانی جایی برای آزموده شدن داشته باشند و اجازه داد سازمان‌ها هر آنچه را که با بستر و رفتارشان بهترین همخوانی را دارد انتخاب کنند. در واقع، مشاهدات موجود توضیح می‌دهد که چرا یک شرکت می‌خواهد حکمرانی از نوع سرمایه‌داری را انتخاب کند یا نکند. شرکت خدمات حرفه‌ای و مشاوره‌ای مانند کی‌پی‌ام‌جی اساساً فقط از سرمایه انسانی تشکیل شده است و به شکل شرکت تعاونی فعالیت می‌کند، در حالی که شرکت‌هایی که نیاز مبرم به منابع مالی دارند ترجیح می‌دهند کنترل شرکت را به سرمایه‌گذاران واگذار کنند.

هانری هانسمن^۱ در کتاب معروفش با عنوان مالکیت شرکت‌ها^{۲۳} اشاره می‌کند که برخی شرکت‌های تعاونی، سرمایه فیزیکی فراوانی در اختیار دارند. مثلاً دو شرکت ویزاکارت و مسترکارت پیش از عرضه عمومی در بازار سهام نیویورک، به ترتیب، در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۶، به صورت شرکت تعاونی فعالیت می‌کردند و سرمایه‌گذاری‌های انبوهی نیز در زمینه شبکه‌های فیزیکی، نرم‌افزار و بازاریابی انجام می‌دادند. آیا آنها استثنا بودند؟ نه واقعاً. هانسمن در کتاب خود یک اظهار نظر بسیار مهم می‌آورد که در بسیاری از جنبه‌های دیگر زندگی اجتماعی ما به کار می‌رود: تصمیم‌گیری جمعی هنگامی بهترین عملکرد را دارد که با منافع اعضای جامعه (در این مورد شرکت تعاونی) همسو باشد. تا زمانی که بانک‌های متعلق به شرکت‌های تعاونی کارت‌های پرداخت، اهداف یکسانی دنبال می‌کردند (تقاضای مشابه برای خدمات ارائه شده توسط شرکت‌های تعاونی و افق زمانی مشابه)، شرکت‌های تعاونی نیز به شیوه کاملاً واحدی عمل کرده و کنار گذاشتن ذخایر برای سرمایه‌گذاری مشکل نبود. اگر تقاضای زیادی برای سرمایه‌گذاری وجود داشت، شرکت تعاونی می‌توانست خود را تطبیق دهد.

از سوی دیگر، هنگامی که منافع شروع به واگرایی می‌کند، اکثریت ممکن است تصمیماتی برخلاف منافع اقلیت بگیرد.^۴ همچنین، گروه اقلیت احساس طرد شدن

1. Henri Hansmann

۲. کمبریج: انتشارات دانشگاه هاروارد، ۱۹۹۶.

3. The Ownership of Enterprise

۴. در مورد پلتفرم‌های کارت پرداخت نظیر ویزاکارت و مسترکارت، ممکن است بین منافع صادرکنندگان خرید-شرکت‌هایی که نمی‌توانند خدمات جدید، ویژگی‌های ایمنی و برند مختص خودشان را عرضه کنند و از این رو نیازمند پلتفرمی جهت ارائه خدمات گسترده هستند- و صادرکنندگان عمده-شرکت‌هایی که خود خواهان ارائه خدمات جانبی هستند تا بتوانند خدمات خود را متنوع کرده و مزیت رقابتی به دست آورند- ناهمسویی وجود داشته باشد. تضاد منافع دیگر زمانی ایجاد می‌شود که دیدگاه اعضا نسبت به دارندگان کارت‌ها (عملیات صدور) و بازرگانان (عملیات تملک) متفاوت باشد.

خواهد کرد و می‌داند پیشنهادهای ارائه‌شده او شانس چندانی برای پذیرفته‌شدن نخواهد داشت. اعضا حالا دیگر به هم اطمینان نخواهند داشت و گردش اطلاعات متوقف خواهد شد. در نهایت، اعضای ناراضی که به سازمان احساس تعلق نمی‌کنند به دنبال افق‌های دیگری خواهند رفت. بنابراین، همسوسازی اهداف اهمیت زیادی در کارکرد سالم هر سازمانی دارد.

جداسازی مالکیت از کنترل: تصمیم نهایی را چه کسی می‌گیرد؟

در هر کسب‌وکاری، تیم مدیریت به اطلاعات دسترسی داشته و تصمیمات روزانه را می‌گیرد. مزایایی که افراد داخل سازمان از داشتن چنین اطلاعاتی به دست می‌آورند سبب می‌شود تا نظارت بیرونی بر شرکت توسط هیات‌مدیره یا شرکت‌کنندگان در مجمع عمومی سالیانه سهامداران^۱ دشوار باشد. به جهت اختصار، فرض کنید قدرت تصمیم‌گیری به سرمایه‌گذاران داده شده باشد. تفکیک بین سرمایه‌گذاران و مدیریت، این پرسش را ایجاد می‌کند که چطور تیم مدیریت می‌تواند بازدهی سرمایه‌گذاران را تضمین کند. (نکات ذیل را می‌توان به صورت کلی به شرایطی تعمیم داد که تصمیم‌گیری واقعی از حقوق مالکیت جدا شده باشد. مثلاً، اعضای یک شرکت تعاونی یا انجمن نسبت به همسوسازی اهداف تیم مدیریت با اهداف خود دغدغه‌های مشابهی داشته باشند). مدیران ممکن است تمایلی به انتخاب‌های دشوار نداشته باشند، توجه چندانی به مدیریت ریسک داخلی نکنند، به فعالیت‌هایی در خارج از سازمان بپردازند که سودده نیستند، سرمایه‌گذاری بیش از حد کنند، نتوانند شرکای تجاری شایسته‌ای انتخاب کنند، به اقوام و دوستان خود اولویت دهند یا به فعالیت‌های غیرقانونی مشغول شوند (نظیر دادرسی نهانی با خودی‌ها، تهیه صورت‌های مالی دستکاری شده، برداشت غیرمجاز از صندوق مستمری یا زمانی که تضاد منافع دارند اقدام به انتقال دارایی‌ها کنند).

نظریه اطلاعات و نظریه بازی‌ها با استفاده از دو مفهوم ذیل به ما کمک می‌کند تا قدرت یا اختیار را درک کنیم:^۲

- اختیار رسمی نسبت به یک تصمیم یا مجموعه‌ای از تصمیمات، طبق قرارداد به

۱. البته، اعضای هیئت‌مدیره می‌توانند درخواست دسترسی به اطلاعات را بدهند، ولی اطلاعات طبقه‌بندی نشده و ناخالص چندان به‌دردبخور نیستند.

۲. بنگرید به مقاله من که با همکاری فیلیپ آگیون نوشته شده است

“Formal and Real Authority in Organizations,” *Journal of Political Economy*, 1997, vol. 105, no. 1, pp. 1–29

دارنده چنین اختیاری داده می‌شود؛

- اختیار واقعی، به کسی داده شده است که اختیار رسمی ندارد، ولی به لطف دو ویژگی ذیل این اختیار را به دست آورده است، (۱) داشتن اطلاعات منحصر به فرد انحصاری درباره یک تصمیم و (۲) اعتمادی که دارندگان اختیار رسمی به وی دارند چون با منافع آنها تا حدی همسو است.

همان‌طور که ماکس وبر اشاره می‌کند، کلید تمایز بین دو مفهوم فوق، عدم تقارن اطلاعات است. مجمع عمومی سالیانه بنگاه ممکن است اختیار رسمی داشته باشد، اما اگر هیات‌مدیره از ارائه اطلاعات خودداری کند نمی‌تواند از این اختیار استفاده کند. به طور مشابه، هیات‌مدیره می‌تواند خیلی راحت نقش تاییدکننده صرف تصمیمات اتخاذشده مدیران را ایفا کند، مدیرانی که فقط زمانی اطلاعات را نشر می‌دهند که با منافعشان سازگار باشد.^۱ بنابراین، مثلاً با اینکه تصمیمات خاصی نظیر ادغام یا انتخاب مدیرعامل بعدی ذیل اختیارات هیات‌مدیره یا مجمع عمومی سالیانه قرار دارد، اما نمی‌توان از اعمال نفوذ قوی مدیرعامل فعلی بر تصمیمات اتخاذشده جلوگیری کرد- دست‌کم اگر سهامداران به وی اعتماد داشته باشند که به نفع آنها عمل می‌کند. ارتباط بین اختیار واقعی و همسوسازی منافع از نظر تجربی نیز تایید شده است.

در عمل، چطور سرمایه‌گذاران می‌توانند مطمئن شوند که رفتار تیم مدیریت انحراف زیادی با منافع آنها ندارد؟ به چند شکل می‌توان به این پرسش پاسخ داد: حکمرانی شامل مجموعه نهادهایی است که هر یک به تنهایی نمی‌تواند همسوسازی منافع را تضمین کنند. زمانی که این نهادها کنار یکدیگر قرار می‌گیرند، معمولاً -و نه همیشه- در انجام این کار موفق عمل می‌کنند.

نقش ساختار مالی

فرانکو مودیگلیانی و مرتون میلر^۲ در مقاله مشهور و بحث‌برانگیز خود در سال ۱۹۵۸ بیان کردند که ساختار مالی بنگاه اقتصادی تأثیری بر نحوه اداره و به تبع آن، ارزش آن بنگاه ندارد. به‌طور خلاصه، نظریه آنها بیان می‌کند که شیوه‌های تقسیم

۱. یا ارائه اطلاعات بسیار بیشتر از حد نیاز. با این کار هیئت‌مدیره نمی‌تواند تجزیه و تحلیل دقیقی در مدت زمان اندک (لازم) داشته باشد.

2. Franco Modigliani & Merton Miller

یک کیک با اندازه ثابت (سودهای آتی شرکت) بین منابع مختلف تامین مالی (سهامداران و بستانکاران) بر اندازه آن کیک و قیمت کلی که سرمایه‌گذاران آمادگی دارند بابت مجموع سرمایه سهامداران و سرمایه استقراضی شرکت بپردازند، تاثیر نمی‌گذارد. به بیان دیگر، سرجمع سودها و عایدی‌های سرمایه از سهام و اصل و بهره اوراق قرضه و وام‌های بانکی به مبلغ ثابتی می‌رسد که منحصرًا با انتخاب‌های بنگاه تعیین می‌شود و تقسیم جریان‌های نقدی حاصل از آن تاثیری بر این مبلغ نخواهد داشت.

البته فرضیه مودیگلیانی و میلر چندان قانع‌کننده نیست: اندازه کیک ثابت نیست، چرا که در واقعیت ارزش آفرینی به ساختار مالی و حکمرانی بستگی دارد. کنترل بنگاه‌هایی که بیش از حد بدهی دارند به بستانکارانی واگذار می‌شود که هوشیارانه عمل می‌کنند و ممکن است اقدام به فروش دارایی‌ها یا انحلال بنگاه کنند تا از بازپرداخت بدهی‌ها مطمئن شوند. در نقطه مقابل، مدیران شرکت‌های دارای نقدینگی زیاد (با بدهی اندک) می‌توانند از زندگی آرام خود لذت ببرند. آنها زیر فشار بازپرداخت بدهی‌های سررسیدشده قرار ندارند. آنان شاید زیر فشار پرداخت سود تقسیم‌شده قرار بگیرند، ولی این محدودیت چندان جدی نیست.

برای سادگی بحث می‌توانیم بگوییم مادامی که همه چیز روبه‌راه است، سهامداران شرکت را کنترل می‌کنند. بنابراین، آنها مسئول مدیریت شرکت هستند و در زمان بروز مشکلات مالی نخستین افرادی هستند که پول خود را از دست می‌دهند. بستانکاران شرکت که معمولاً افرادی منفعل در مدیریت بنگاه هستند، به دو شیوه می‌توانند از خود محافظت کنند. نخست (برای بستانکاران قطعی)، ضمانت‌نامه بگیرند. مثلاً بانک از شرکت تقاضا می‌کند تا برخی از دارایی‌های خود (برای نمونه املاک و مستغلات، موجودی انبار یا تجهیزات) را به‌عنوان وثیقه نزد بانک نگه دارد. اگر شرکت نتواند بدهی‌های خود را بازپرداخت کند، بانک وثیقه را مصادره می‌کند. یک نمونه مشابه، اوراق قرضه پوششی است که در آن اصل مبلغ بدهی حتی در صورت ورشکستگی بنگاه نیز تضمین شده است.

نوع دوم حمایت، در دست گرفتن کنترل واقعی شرکت است زمانی که شرکت با بدهی بیش از حد مواجه است و نمی‌تواند کسری پولی خود را با عرضه سهام جدید جبران کند. این شکل انتقال دادن کنترل از سهامداران به بستانکاران در شرایط وخیم، دو

هدف را دنبال می‌کند: مانع از آن می‌شود که سهامداران در آخرین اقدامات ناامیدانه خود جهت کسب سود، کل شرکت را به خطر بیندازند (قمار کردن برای احیای مجدد شرکت). همچنین مدیران را گوش‌به‌زنگ نگه می‌دارد؛ مدیران معمولاً از تغییر مسیر به سمت رهبری بستانکاران استقبال نمی‌کنند و بنابراین انگیزه دارند تا مانع از انتقال قدرت کنترلی شوند که در اختیار سهامداران است.

ساختار ترازنامه و حکمرانی

مطالعات نظری و اقتصادسنجی وجود ارتباط نظام‌مند بین ساختار ترازنامه و «امتیازات» اعطاشده به سرمایه‌گذاران را پیش‌بینی و تایید می‌کند. شرکتی که ترازنامه شکننده دارد (یعنی نقدینگی اندک، دارایی‌های عینی ناچیز برای وثیقه گذاشتن نزد بانک، نااطمینانی زیاد نسبت به درآمدهای آتی و شهرتی که هنوز شکل نگرفته است) باید منطقیاً امتیازات بیشتری به سرمایه‌گذاران پیشنهاد دهد. مثلاً، شرکت مجبور می‌شود برنامه‌های سرمایه‌گذاری خود را نظم دهد، سررسید کوتاه‌تری برای بدهی خود بپذیرد (که به بستانکاران اجازه می‌دهد در صورت وجود مشکل سریع‌تر از شرکت خارج شوند)، یا حکمرانی شدیدتری اعمال کند یا وثیقه نسبتاً بیشتری نزد بانک بگذارد. این امتیازات هزینه‌بر است، اما برای شرکتی که می‌خواهد رشد خود را تامین مالی کند، مطلقاً ضروری است.

شرکت بزرگی که نقدینگی لازم را در اختیار دارد و می‌تواند ضمانت‌نامه ارائه کند و از شهرت خوبی هم برخوردار است، قادر خواهد بود پول موردنیاز خود را با هزینه نسبتاً کمتر از بازارهای اوراق‌قرضه تامین کند، اما شرکت‌های کوچک و متوسط به وام‌های بانکی وابسته هستند. این رابطه با بانک سبب کاهش عدم‌تقارن اطلاعات بین شرکت و سرمایه‌گذارانی می‌شود که به این شرکت پول قرض می‌دهند. به‌طور مشابه، استارت‌آپ فعال در حوزه زیست‌فناوری یا نرم‌افزار (بدون دارایی‌های نقدی، بدون وثیقه و بدون جریان نقدی قابل اتکا) باید در برابر نظارت سفت و سخت تامین مالی مجدد، حکمرانی و تصمیمات سرمایه‌گذاری اتخاذشده از سوی فرشتگان کسب‌وکار و بعداً سرمایه‌دار جسور تسلیم شود. دست مدیران این استارت‌آپ در تصمیم‌گیری‌ها چندان باز نیست و دائماً در خطر برکنار شدن قرار دارند.^۱

مشوق‌هایی برای مدیران

ارزش آفرینی برای سهامداران همچنین براساس کنار هم قرار دادن پیچیده سازوکارهای انگیزشی است که هر یک بسیار ناقص بوده و با هدف همسوسازی منافع مدیران با منافع سهامداران طراحی شده‌اند. پرداخت حقوق و دستمزد متغیر به مدیران براساس عملکرد مالی شرکت (به شکل اعطای سهام و اختیار معامله سهام^۱) برای افزایش انگیزه مدیران انجام می‌شود تا قیمت سهام را بهبود دهند، که البته همواره به آن انتقادهایی وارد بوده است. انتقادهای هم به میزان پاداش‌های متغیر و هم به این واقعیت وارد بوده است که پاداش‌ها همواره به مدیریت‌های خوب داده نمی‌شود- برای مثال، هنگامی که مدیرعاملی پیش از برملا شدن این واقعیت که شرکت در آستانه ورشکستگی قرار دارد، شروع به نقد کردن اختیار سهام سودآور متعلق به خود می‌کند. انتقادهای وارد شده به شیوه اجرای بسیاری از طرح‌های اعطای پاداش متغیر کاملاً موجه است. هنگامی که طرح‌های پرداخت انگیزشی مبتنی بر سهام کاملاً ساختارمند باشند و به‌ویژه زمانی که به‌صورت تدریجی اجرا می‌شوند، مشروط به عملکرد پایدار (یا مشروط به «مقررات بازپس‌گیری^۲») باشند و با توجه به قیمت سهام در آن بخش فعالیت یا بازار سهام به‌درستی شاخص‌بندی شده باشند، می‌توانند مدیران را تشویق به اتخاذ دیدگاه بلندمدت کنند. می‌خواهم کمی بیشتر این نکات را باز کنم.

در جریان بحران مالی سال ۲۰۰۸، برخی کارگزاران و موسسات مالی به داشتن نگرش کوتاه‌مدت متهم شدند، چرا که آنها برای افزایش سوددهی کوتاه‌مدت ریسک‌های بزرگی را پذیرفته بودند. این رفتار ناکارآمد، به‌ویژه، به سازوکارهای جبران خدمات مدیران و پاداش‌های شرم‌آور (پرداختی‌های متغیر براساس نتایج پایان سال) نسبت داده شد که سبب تشویق مدیران به بیشینه کردن سوددهی کوتاه‌مدت به قیمت نابودی آینده شرکت گردید. اگر مبنای پرداختی‌های متغیر به مدیران را به جای پرداخت پاداش عملکرد سالانه، تخصیص سهام قرار دهیم، نقطه عطفی خواهد

۱. اختیار معامله سهام حقی است که به مدیران یا کارکنان شرکت داده می‌شود. این اختیار به دارندگان آن اجازه می‌دهد تعداد سهام مشخص شرکت را در تاریخ و مبلغ از پیش تعیین شده خریداری کنند- مثلاً، خرید صد سهم با قیمت ده دلار در چهار سال. اگر سهام در مدت چهار سال ۱۵ دلار ارزش داشته باشد، ارزش اختیار معامله سهام پانصد دلار خواهد بود. اگر کمتر از ده دلار ارزش داشته باشد، اختیار معامله سهام ارزش خودش را از دست می‌دهد.

2. clawback provisions

۳. قانون بازپرداخت تصریح می‌کند که پاداش‌های اعطاشده باید تحت شرایط خاص یا در موارد مشخص شده در قرارداد بازگردانده شوند.

بود: اگر یک مدیر درآمدهای شرکت را به نحوی متورم و زیاد نشان دهد که هزینه بلندمدت بیشتر از نفع کوتاه مدت شود و بازار سهام هم متوجه آن شود، قیمت سهام کاهش خواهد یافت (حتی اگر سود شرکت در کوتاه مدت افزایش یابد). در این حالت مدیر شرکت از افزایش ارزش سهام خود سودی نخواهد برد در حالی که در یک نظام پاداش دهی پول زیادی نصیبش خواهد شد. اما نکته‌ای وجود دارد: بازار باید از این جاننشینی بین حال و آینده، و از این به‌دنبال سوددهی آنی رفتن آگاه باشد (و بازار همیشه آگاه نیست).

همان‌طور که در بالا اشاره شد، توصیه می‌شود سودهایی که عاید مدیران می‌شود مشروط به «مقررات بازپس‌گیری» باشد: اگر ثابت شود عایدی‌های کوتاه مدت یک موفقیت، ناپایدار و زودگذر بوده است، شرکت باید بتواند پرداختی‌های متغیر به مدیران را بازگرداند. به بیان دیگر، تعلیق پاداش‌های مدیران برای یک دوره، مانع از تلاش آنها جهت کسب سودهای کوتاه مدت می‌شود. بر همین اساس و پس از بحران مالی، کمیته نظارت بانکی بازل (که دستورالعمل‌های سراسری نظارت احتیاطی بر بخش بانکی را تدوین می‌کند) مقرر کرد تا پرداخت پاداش به مدیران و معامله‌گران در بانک‌ها بر مبنای عملکرد بلندمدت انجام پذیرد.

این اصول مفید، اما ناکافی هستند. در فصل ۱۲ خواهیم دید چگونه در مورد تامین مالی، عوامل متعددی دست‌به‌دست هم می‌دهند تا انواع پاداش‌هایی که برای جامعه نامطلوب است به وجود آید. از جمله این عوامل می‌توان به این موارد اشاره کرد: کم‌توجهی تنظیم‌گران؛ طرح‌های نجات با کمک پول مالیات‌دهندگان که بانک‌ها را به اقدامات پرریسک تشویق می‌کند (چرا که آنها تا لحظه آخر و حتی زمانی که همه چیز رو به تباهی می‌رود توانایی تامین منابع مالی برای خود را دارند) و سهامداران تشویق می‌شوند انگیزه‌هایی مشابه برای مدیریت ایجاد کنند؛ چشم‌پوشی از ایجاد تعارض منافع بین کمیته‌های پاداش‌دهی و مدیرانی که پاداش آنها در همین کمیته‌ها تعیین می‌شود؛^۱ رقابت برای شکار استعدادها در برابر شکل‌گیری فرهنگ پاداش‌دهی.

۱. در میان مطالعات تجربی درباره احتمال این نوع نادیده‌انگاری دو مقاله برجسته وجود دارد:

Marianne Bertrand and Sendhil Mullainathan, "Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are," *Quarterly Journal of Economics*, 2001, vol. 116, no. 3, pp. 901-932, and of Lucian Bebchuk and Jesse Fried, *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge MA: Harvard University Press, 2004).

دیدگاه‌های بیرونی

تعداد زیادی قدرت‌های همسنگ^۱ وجود دارند که به روشن کردن ارزش آفرینی ناکافی برای سهامداران کمک می‌کنند: هیات‌مدیره مستقل، سهام‌داران عمده، شرکت‌های رقیب تملک‌جو، حساب‌رسان، سهام‌داران در مجموع عمومی سالیانه، کمیته‌های اخلاق، رسانه‌ها و تنظیم‌گران. به‌طور خلاصه، تمامی این قدرتها اطلاعاتی درباره عملکرد و راهبرد شرکت را جمع‌آوری کرده و برخی از آنان بر همین اساس در مدیریت شرکت دخالت می‌کنند. این فرآیندهای پیچیده، تعاملات آنان و عوامل تعیین‌کننده ساختارهای مالی شرکت موضوع بسیاری از بحث‌ها هستند: چه کسی بر کار این ناظران نظارت می‌کند؟ آیا آنها به دنبال ارزش آفرینی برای شرکت هستند یا فقط به منافع خود فکر می‌کنند؟^۲

مسئولیت اجتماعی کسب‌وکارها چیست؟

همان‌طور که در فصل شش دیدیم، نهادهای اقتصادی بزرگ ما که دائماً در حال تکامل یافتن هستند، بر اساس دو اصل کار می‌کنند: ارزش آفرینی و پاسخ‌گویی. این دو مفهوم موردعلاقه اقتصاددانانی نظیر آدام اسمیت و آرتور پیگو^۳ بود. پاسخ‌گویی یعنی اینکه بنگاه نسبت به هزینه تصمیماتش در قبال ذی‌نفعان مختلف حساس است و آنها را «درونی‌سازی»^۴ می‌کند. مثلاً می‌توان به وضع مالیات محیط‌زیستی اشاره کرد که هدف آن روبه‌رو کردن بنگاه با ایجاد آثار اجتماعی آلودگی‌اش است.^۵ مثال مشابه در بازار کار رتبه‌بندی تجربه^۶ است که از پاداش و جریمه در بیمه بیکاری استفاده می‌شود (به‌جای وضع محدودیت‌های قانونی بر اخراج مازاد نیروی کار) تا بنگاه مجبور شود هزینه اخراج نیروی کار بر نظام بیمه بیکاری را در نظر بگیرد.^۷ در هر دو مثال فوق تلاش می‌شود شرکت در قبال آثار محیط‌زیستی فعالیتش یا شیوه مدیریت منابع انسانی

1. countervailing power

۲. این عناوین برای بررسی بیشتر به‌تفاهلی نیازمند یک یا چند فصل هستند. برای نمونه بنگرید به

Theory of Corporate Finance (Princeton: Princeton University Press, 2006).

3. Arthur Pigou

4. internalize

۵. فصل ۱۷ را ببینید.

6. experience rating

۷. فصل ۹ را ببینید.

پاسخ‌گو شود. به‌طور کلی‌تر، هدف حمایت از ذی‌نفعانی است که هیچ‌کس کنترل بر فرآیند تصمیم‌گیری ندارند. بنابراین، کسانی که بر فرآیند تصمیم‌گیری کنترل دارند (سهامداران و مدیران) با انتخاب‌های خود در مورد سوددهی کسب‌وکار، آثار خارجی^۱ زیادی بر دیگران تحمیل نمی‌کنند. زمانی که کسب‌وکار با علائم اقتصادی درست مواجه شود می‌تواند بر مأموریت ساده خود تمرکز کند: ارزش‌آفرینی برای سرمایه‌گذاران شرکت.

به هر حال، حمایت از ذی‌نفعان اغلب ناقص است. قراردادهای و مقررات نمی‌توانند تمامی احتمالات موجود را پیش‌بینی کنند، از این‌رو ناکامل خواهند بود. مساله شکست دولت که پیش‌تر بحث شد، این مورد را پیچیده‌تر می‌کند. در نهایت، سازه اجتماعی ظرفیتی که با حمایت از ذی‌نفعان بازنمایی می‌شود (و پیشینه‌سازی سود سرمایه‌دار آن را توجیه می‌کند) چندین نشی خواهد داشت.

کمیسیون اروپا مسئولیت اجتماعی کسب‌وکارها را این‌گونه تعریف می‌کند: «مفهومی که به موجب آن شرکت‌ها به‌طور داوطلبانه نگرانی‌های اجتماعی و زیست‌محیطی را با عملیات کسب‌وکار و تعاملات خود با ذی‌نفعان درمی‌آمیزند».^۲ در این تعریف علاوه بر تعامل با ذی‌نفعان (کارکنان، مشتریان، تامین‌کنندگان، مقامات محلی، سمن‌ها و غیره)، واژه «داوطلبانه» نیز اهمیت خاصی دارد. تعریف کمیسیون اروپا را مجدداً بازگو می‌کنیم: «مسئولیت‌پذیری اجتماعی شرکت‌ها به معنای تأمین خواسته‌های قانونی است، بلکه فراتر رفته و به معنای سرمایه‌گذاری «بیشتر» در سرمایه انسانی، محیط‌زیست و روابط با ذی‌نفعان خواهد بود». پس شرکتی که از نظر اجتماعی مسئولیت‌پذیر است، دی‌اکسید کربن کمتری تولید کرده یا اقدام به استخدام افراد معلول می‌کند. انجام این کارها نه به دلیل اجبار قانونی یا وجود مشوق‌های یارانه‌ای یا مالیاتی است، بلکه به این دلیل است که شرکت فکر می‌کند وظیفه دارد تا در جامعه رفتار خوبی از خود نشان دهد.

مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها مفهومی قدیمی است. برای نمونه با توجه به میزان اندک دخالت مقامات دولتی در مسائل اجتماعی عاجل در گذشته، کارفرمایان مسیحی در اواخر قرن نوزدهم سیاست‌های اجتماعی (مسکن، پرداختی‌های مساعدت خانوار) در فرانسه، آلمان و انگلستان را تدوین کردند. امروز، موضوع مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها

1. externalities

۲. در مقاله سال ۲۰۰۱ با عنوان «ترویج چارچوب اروپایی برای مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها».

مجدداً به بحثی داغ تبدیل شده است. اما این مفهوم معانی مختلفی دارد و گاهی فهمیدن آن برای شهروندان دشوار است. به سه شیوه می‌توانیم مسئولیت اجتماعی شرکت را بررسی کنیم، که خیلی متفاوت از یکدیگر نیستند: اقتباس دیدگاه بلندمدت‌تر سازگار با توسعه پایدار، رفتار اخلاقی موردپسند ذی‌نفعان بنگاه (مشتریان، سرمایه‌گذاران، کارکنان) و نوع دوستی آغازشده از درون. اجازه دهید هر یک از سه مورد اشاره‌شده را بیشتر بررسی کنیم.^۱

دیدگاه پایدار به شرکت

بسیاری از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی و ملی که بر سرمایه‌گذاری مسئولانه اجتماعی تاکید دارند، دارای دیدگاه بلندمدت هستند. این صندوق‌ها نظیر اقتصاددانان استدلال می‌کنند که سود، مفهومی بین‌دوره‌ای یعنی بلندمدت است. از این‌رو، صندوق‌های سرمایه‌گذاری مسئولیت‌پذیر اجتماعی مسأله پایداری را در بطن تفکرات خود قرار می‌دهند. این کار یا با انتخاب خود صندوق‌ها یا به دلیل هدایت سیاسی آنها به انجام چنین کاری صورت می‌پذیرد (مثلاً، مجلس نروژ صندوق ثروت ملی این کشور را ملزم کرد تا رفتار مسئولانه اجتماعی داشته باشد).

چطور این دیدگاه به کسب‌وکار مسئولیت‌پذیر اجتماعی مربوط می‌شود؟ آیا این دیدگاه پرسشی ساده درباره حکمرانی بهتر نیست؟ پاسخ این پرسش‌ها به همبستگی بین رفتار کوتاه‌مدت کسب‌وکارها و رفتارهای زیان‌آور اجتماعی آنها بستگی دارد. اجازه دهید به‌طور نمونه مورد بانکی را در نظر بگیریم که پرتفوی پرریسکی را انتخاب می‌کند. این پرتفوی احتمالاً سودآوری زیادی به همراه خواهد داشت، ولی به قیمت احتمال بروز فاجعه. سقوط این بانک پس از پذیرش ریسک‌های زیاد نه تنها به سهامداران لطمه می‌زند (کسانی که پیش از این رخداد از اتخاذ تصمیمات پرخطر راضی بودند)، بلکه به ضرر سپرده‌گذارانش یا در اغلب موارد صندوق بیمه سپرده‌ها که بازپرداخت سپرده‌های مشتریان را تضمین می‌کنند، خواهد بود. در نهایت، این منابع مالی عمومی است که متضرر می‌شود. این مورد را پس از سقوط بازار املاک و مستغلات اسپانیا و ایرلند شاهد بودیم. در مورد بانک‌ها، ریسک بدتر می‌شود، چرا که دولت‌ها به رسم عادت، زمانی

۱. این بحث برگرفته از مقاله من با همکاری رولاند بناو است

“Individual and Corporate Social Responsibility,” *Economica*, 2010, no. 77, pp. 1–19.

که بانک‌ها دچار مشکل می‌شوند آنها را نجات می‌دهند. دولت‌ها به جهت جلوگیری از گسترش ورشکستگی به سایر بانک‌ها و پیامدهای پرهزینه‌ای که این موضوع می‌تواند برای شرکت‌های کوچک و متوسط داشته باشد، مجبور به چنین کاری هستند. اما دورنمای برنامه نجات دولت به این معنی است که بانک می‌تواند با افزایش جمع‌آوری منابع مالی جدید از بستانکارانی که نگران بازپرداخت سرمایه خود نیستند (با وجود وضعیت سلامت ضعیف بانک) به پذیرش ریسک ادامه دهد.

مثال‌های دیگری نیز وجود دارد: شرکتی که مخارج ایمنی و تعمیر و نگهداری خود را به شدت کاهش می‌دهد یا محصولی که خطرات آن هنوز به خوبی فهمیده نشده است به بازار معرفی می‌کند، شاید سود بیشتری کسب کند، اما با این کارها ریسک شنیدن خبر بد را نیز می‌پذیرد (در این دو مورد، نشت روغن یا رسوایی ناشی از داروی جدید). با این کارها نه تنها شرکت نابود خواهد شد، بلکه قربانیان و دولت را نیز مجبور به پرداخت هزینه‌ها می‌کند. ورشکستگی این شرکت باعث بیکار شدن کارکنانش نیز می‌شود. به‌طور مشابه، در شرکتی که به کارکنان احترام گذاشته نمی‌شود، احتمال حمایت کارکنان از برنامه‌های آینده شرکت کاهش می‌یابد و استخدام کارکنان جدید دشوارتر خواهد شد. این امر تبیین می‌کند که چرا مسئولیت اجتماعی غالباً مستلزم اندیشیدن درباره راهبرد پایدار است.

بنابراین، بهتر آن است که صندوق‌های سرمایه‌گذاری مسئولیت‌پذیر اجتماعی نظیر سرمایه‌گذاران فعال رفتار کنند، مدیریت را پایش کنند و در هیات‌مدیره یا در جریان برگزاری مجمع عمومی سالیانه دخالت کنند تا از بلندمدت بودن سیاست شرکت مطمئن شوند. صندوق‌های مسئولیت‌پذیر می‌توانند «به‌صورت عملی مخالفت خود را نشان دهند» و در بنگاه‌هایی که فکر می‌کنند معیارهای لازم یک شرکت مسئولیت‌پذیر اجتماعی را ندارند سرمایه‌گذاری نکنند.^۱ اگرچه بحث‌هایی درباره تعریف این معیارها مطرح می‌شود. برای نمونه، فرض کنید صندوق نمی‌خواهد در یک شرکت فعال در حوزه انرژی که مقدار زیادی گازهای گلخانه‌ای منتشر می‌کند سرمایه‌گذاری کند. آیا صندوق باید چنین شرکت‌هایی را کاملاً از پرتفوی خود حذف کند؟ یا باید شرکت‌هایی را در بخش انرژی انتخاب کند که بیشترین تلاش را برای کاهش آلودگی خود به خرج

1. See Augustin Landier and Vinay Nair, *Investing for Change: Profit for Responsible Investing* (Oxford: Oxford University Press, 2008).

می‌دهند (مثلا اگر نتوانیم بدون حضور در این بخش به فعالیت ادامه دهیم، باید رویکرد «بهترین در رده خود» را دست‌کم در کوتاه‌مدت، برای تشویق رفتارهای خوب برگزینیم)؟

«بشردوستی تفویضی»

همان‌طور که در فصل ۵ دیدیم، مردم همیشه به دنبال منافع اقتصادی خود نیستند. به عنوان اولین دلیل، مردم در برابر سایر افراد حس هم‌دلی خالصانه‌ای دارند و آماده هستند تا از اندکی از منافع اقتصادی شخصی خودشان به نفع دیگران چشم‌پوشی کنند. دیگر آنکه، آنها می‌خواهند به دیگران یا خودشان نشان دهند که «آدم خوبی» هستند: بخشی از نوع‌دوستی ما خالص نیست، اما دغدغه‌های ما نسبت به آنچه هستیم، با توجه به تصویر اجتماعی و شخصی از خودمان، این حس را درونمان تحریک می‌کند. آرزوی انجام رفتارهای جامعه‌پسند را می‌توان در آرزوی ذی‌نفعان برای ادای رفتارهای اخلاقی صاحبان کسب‌وکارها جست‌وجو کرد. سرمایه‌گذار نمی‌خواهد پس‌اندازش در شرکتی سرمایه‌گذاری شود که در کشور محل فعالیت شرکت به حقوق بشر احترام گذاشته نمی‌شود یا با تامین‌کنندگانی قرار ببندد که از کودکان کار استفاده کرده یا اقدام به تولید اسلحه یا تباکو می‌کنند. سرمایه‌گذار جهت جلوگیری از چنین اقداماتی آماده است تا از بخش کوچکی از بازدهی خودش بگذرد. به‌طور مشابه، مصرف‌کننده راضی است که اندکی بیشتر بابت قهوه‌ای پرداخت کند که به‌طور منصفانه تجارت شده است یا کارمند حاضر است از درآمدش در ازای کار در سمن‌های حامی کودکان در کشورهای جنوب صحرای آفریقا چشم‌پوشی کند تا از این راه احساس غرور کند.

در این مورد، شرکت شخصا محوری از تقاضا برای رفتار جامعه‌پسند می‌سازد. این شرکت مسئولیت اجتماعی را از طرف ذی‌نفعان (سرمایه‌گذاران، مصرف‌کنندگان، کارکنان) می‌پذیرد. مجددا تاکید می‌شود که این مفهوم با نظرات آدام اسمیت تضاد ندارد. شاید تعجب‌آور باشد، اما زنجیره کافی شاپ‌ها سود خود را فدای تجارت منصفانه قهوه نمی‌کنند. این زنجیره صرفا به تقاضای مشتریانی که حاضر باشند برای صرف قهوه لاته خود پول بیشتری پرداخت کنند، پاسخ می‌دهد. این کافی‌شاپ‌ها سود خود را بیشینه می‌کنند.

نوع دوستی تفویضی^۱ مفهوم ساده‌ای است، اما اگر هدف تحقق پتانسیل کامل آن باشد، با چالش‌هایی روبه‌رو می‌شود. یک چالش مساله سواری مجانی^۲ است: همه آماده هستیم اندکی تلاش کنیم تا گازهای گلخانه‌ای کمتری منتشر شود، اما به شکل فردی اکراه داریم که کوشش‌های جدی کنیم تا کره زمین بیش از ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گراد گرم نشود. همشهریان ما همگی می‌گویند حاضرند برای کاهش گرمای جهانی تلاش کنند، اما حتی در برابر کمترین میزان مالیات وضع شده بر کربن مخالفت جدی وجود دارد. مردم امید دارند دیگرانی پیدا شوند که بیشتر سختی‌ها را به جان بخرند.

چالش دیگر به اطلاعات در دسترس ذی‌نفعان ربط پیدا می‌کند. پس اندازکنندگان، مشتریان و کارکنان برای انتخاب شرکتی که در آن سرمایه‌گذاری کنند، از آن خرید کنند یا در آن کار کنند به اطلاعات کافی نیاز دارند تا بدانند آیا این شرکت واقعا به شیوه اجتماع‌پسند رفتار می‌کند یا خیر. این چالش سه مساله دیگر روی دست ما می‌گذارد: **اطلاعات**. اول از همه اینکه تعهد اعلام شده شرکت به مسئولیت‌پذیری اجتماعی شاید اعتباری نداشته باشد. بنابراین اگر ذی‌نفعان بخواهند آگاهی کاملی درباره رفتار واقعی شرکت داشته باشند، داده‌های جمع‌آوری شده به صورت مستقل بسیار حیاتی هستند. برای نمونه، آیا این شرکت یا پیمانکاران فرعی آن از کودکان کار استفاده می‌کنند؟ هرچقدر زنجیره پیمانکاری فرعی طولانی‌تر باشد، کسری اطلاعات بیشتر است.^۳ آیا شرکت به «سبزشویی»^۴ مبادرت می‌کند - اقدامات ادعایی پرسروصدا اما بی‌تأثیر برای حمایت از محیط‌زیست - به جای اینکه اولویت را به تلاش‌های دیگری دهد که آثار محیط‌زیستی بسیار بیشتری دارد؟ آژانس‌های رتبه‌بندی مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها^۵ (که آژانس‌های فرامالی یا زیست‌محیطی، اجتماعی و حکمرانی نیز نامیده می‌شوند) تشکیل شدند تا معیارهای مرتبط را برای ذی‌نفعان تهیه کنند.^۶

وزن‌دهی به اهداف. مساله دوم این است که چطور ابعاد عملکرد غیرمالی، مرتبط

1. Delegated philanthropy

2. free riding

۳. تامین‌کننده لایه نخست کسی است که به‌طور مستقیم اطلاعات را در اختیار شرکت می‌گذارد. تامین‌کننده لایه دوم پیمانکار فرعی پیمانکار لایه نخست است.

۴. greenwashing اقدامات نمایشی افراطی اما کم‌اهمیت که ادعا می‌شود برای حمایت از محیط زیست انجام می‌شود. (م.)

5. CSR rating agencies

۶. وظیفه آژانس‌های رتبه‌بندی فرامالی دشوار است. این آژانس‌ها به داده‌های ناکافی و متناقض متکی هستند.

با محیط‌زیست، پایداری شرکت، کارکنان آن، مراجع مالیاتی و غیره را با یکدیگر تجمیع کنیم. شرکت‌ها می‌توانند در برخی ابعاد عملکرد خوب و در برخی دیگر عملکرد بد داشته باشند؛ بنابراین یکی از چالش‌هایی که آژانس‌های رتبه‌بندی مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها با آن مواجهند، یافتن یک روش‌شناسی است تا ابعاد مختلف عملکرد مسئولیت اجتماعی را در یک شاخص واحد ترکیب کنند. چطور باید بسته شدن کارخانه‌ای را که مقدار زیادی دی‌اکسید کربن منتشر می‌کند اما برای جامعه محلی اشتغال ایجاد می‌کند ارزشیابی کنیم؟ آیا شرکت‌های چندملیتی با تامین منابع مالی مدارس، کلینیک‌ها یا امکانات دفع زباله در جامعه محلی، می‌توانند خسارت وارد شده به محیط‌زیست را جبران کنند؟ این بحث، به‌خصوص، این روزها بسیار بر سر زبان‌ها است. در دنیای امروز بسیاری از شرکت‌های چندملیتی اقدامات مسئولانه اجتماعی را عهده‌دار می‌شوند، در حالی که هم‌زمان به دنبال سیاست تهاجمی جهت اجتناب از پرداخت مالیات هستند.^۱

چه چیزی از نظر اجتماعی مسئولانه (غیرمسئولانه) است؟ در نهایت، از آنجایی که مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها نشان‌دهنده یک مطالبه عمومی است، این مفهوم نقاط قوت و ضعف فرآیند دموکراتیک را به ارث برده است. در فصل پیش، تاکید کردم که اقتباس سیاست‌گذاری عمومی خوب اغلب به رای‌دهندگان بستگی دارد که درک رضایت‌بخشی از قضیه مربوطه دارند یا دست‌کم بدون سوگیری هستند. به‌طور مشابه، اگر مشتریان، کارکنان و سرمایه‌گذاران آثار رفتار اخلاقی را به‌روشنی درک کنند، به شرکت فشار می‌آورند تا اخلاقی رفتار کند.^۲ البته، این تحلیل به‌هیچ‌وجه محاسن تفویض نوع‌دوستی را پایین نمی‌آورد، بلکه نشان می‌دهد باید دسته‌جمعی اندیشه کنیم که چگونه نوع‌دوستی را اثربخش‌تر کنیم.

نوع‌دوستی مشارکتی

رفتار اجتماع-پسند می‌تواند تمایل برای مشارکت در اهداف و آرمان‌هایی را نشان دهد که آنها را عادلانه می‌داند (نظیر اعطای یارانه به محلات محروم، ایجاد شغل برای

۱. مثال شرکت استارباکس تا مدت‌ها در رسانه‌ها مطرح بود. پژوهش انجام‌شده براساس داده‌های آمریکا نشان می‌دهد شرکت‌هایی که بیشترین حضور را در فعالیت‌های مسئولانه اجتماعی دارند همان‌هایی هستند که از پرداخت مالیات امتناع می‌کنند. هیچ رابطه علت‌معلولی ثابت‌شده‌ای وجود ندارد، اما این همبستگی جالب است
Angela Davis, David Guenther, Linda Krull, and Brian M. Williams, "Do Socially Responsible Firms Pay More Taxes?" The Accounting Review, 2016, vol. 1, no. 1, pp. 47-68.

۲. برای بحث بیشتر درباره درک ناکافی از سیاست‌های معین، خواننده را به فصل ۱ ارجاع می‌دهم.

جوانان، هنرآموزی یا تحقیقات پزشکی) به جای اینکه فقط به دنبال هدف سودآوری باشد. مشخص است که از جنبه عملی نمی‌توانیم خط تمایز مشخصی بین نوع دوستی شرکت (فدا کردن سود) و نوع دوستی تفویضی (فدا نکردن سود) رسم کنیم، چرا که اقدامات مسئولانه اجتماعی می‌تواند با انعکاس تصویر خوبی از کسب و کار، منافع مالی برای شرکت به همراه داشته باشد.

پژوهشگران با دیدگاه‌های سیاسی چپ و راست به این شکل نوع دوستی حمله کرده‌اند. میلتنون فریدمن در مقاله مشهور خود در سال ۱۹۷۰ استدلال می‌کند که، در اساس، شرکت‌ها نباید با پول سهامداران در امور خیریه شرکت کنند و مدیران و هیأت مدیره باید از ثروت خود جهت حضور در چنین فعالیت‌هایی استفاده نکنند. در طیف دیگر دیدگاه سیاسی، رابرت رایش^۱ نشان داد که شرکت‌ها نباید خود را جانشین دولت کنند.

البته ارزیابی این استدلال‌ها تا حدودی به ارزیابی دیگری بستگی دارد: کیفیت مدیریت دولتی در حوزه انجام نوع دوستی مشارکتی. این یک پرسش تجربی است و کسی نمی‌تواند انتظار داشته باشد که در تمامی کشورها پاسخ واحدی وجود داشته باشد. دانش‌چندانی در این مورد نداریم - هدف از مطرح کردن این ملاحظات دقیقاً کمک به بررسی بیشتر این موضوع است. در واقع، عمل‌گرایی (پراگماتیسم) در بسیاری از کشورها موفق بوده است و سبب شده فضای زیادی برای نوع دوستی (از طریق معافیت از مالیات‌ها در ازای اهدای کمک‌های مالی) ایجاد شود.

در نهایت، مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، سرمایه‌گذاری مسئولانه اجتماعی و تجارت منصفانه همگی با اقتصاد بازار سازگاری دارند. این مفاهیم برای پرسشی درباره چگونگی فراهم کردن کالاهای عمومی خاص، پاسخی غیر متمرکز و جزئی (به دلیل مساله سواری مجانی) ارائه می‌کنند. جایگاه این مفاهیم در دنیایی که دولت در آن کارآمد و خیرخواه بوده و اراده شهروندان را نمایندگی می‌کند، کمرنگ است. اما در دنیای واقعی، برای این طرح‌های ابتکاری اخلاقی که شهروندان و شرکت‌ها انجام می‌دهند جای کافی وجود دارد و من امیدوارم به روشن شدن این موضوع کمک کرده باشم.

بخش چهارم

چالش‌های بزرگ اقتصاد کلان

چالش تغییرات اقلیمی

با تغییرات اقلیمی چه چیزی در معرض خطر است؟

همگی از پیامدهای تغییرات اقلیمی آگاه هستیم: بالا رفتن سطح آب دریاها که بر جزایر و شهرهای ساحلی تاثیر می‌گذارد، به هم خوردن اقلیم، باران‌های سنگین، خشکسالی‌های شدید و برداشت نامعلوم محصولات. هزینه‌های آن هم اقتصادی و هم ژئوپلیتیک خواهد بود و به مهاجرت و نارضایتی عمیق در بخشی از جمعیتی که بیشترین آسیب را از این وضعیت می‌بیند، منجر می‌شود. اگر جامعه بین‌الملل در این زمینه قاطعانه اقدام نکند، تغییرات اقلیمی شاید به طور جدی و مداوم، رفاه نسل‌های آینده را کاملاً به خطر اندازد. گرچه دشوار می‌توان پیامدهای دقیق این رویداد را تعیین کرد، اما اگر اقدامی در این باره نکنیم، نتیجه می‌تواند کاملاً فاجعه‌بار باشد. در حالی که کارشناسان اتفاق نظر دارند افزایش ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گرادی در میانگین دمای کره زمین بالاتر از حدی است که به طور منطقی ظرفیت تحمل آن را داریم (و باعث افزایش ۸۰ تا ۹۰ سانتیمتری سطح آب دریاها می‌شود)، پنجمین گزارش ارزیابی (در سال ۲۰۱۴) که از سوی هیات بین‌المللی تغییرات اقلیمی^۱ منتشر شد، برآورد کرد که (با روند جاری) میانگین افزایش دما پیش از پایان قرن بیست‌ویکم بین ۲/۵ تا ۷/۸ درجه سانتی‌گراد خواهد بود. انتشار گازهای گلخانه‌ای^۲ مانند دی‌اکسید کربن و متان^۳ هرگز تا این اندازه زیاد نبوده است. بنابراین، محدوده ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گراد بیانگر چالشی عظیم، به خصوص در بستر رشد مداوم جمعیت جهان است و آرزوی بسیاری از کشورهای کم‌درآمدتر برای دستیابی به استانداردهای زندگی کشورهای توسعه‌یافته محسوب می‌شود.

این چالش تا حدودی در شکل ۱-۸ جمع‌بندی شده است. نمودار سمت چپ مسیر تولید ناخالص داخلی و انتشار دی‌اکسید کربن را از سال ۱۹۶۰ تا ۲۰۱۰ نشان می‌دهد؛ همان‌طور که دیده می‌شود، پیشرفت فناوری طبیعتاً به انتشار دی‌اکسید کربن کمتری

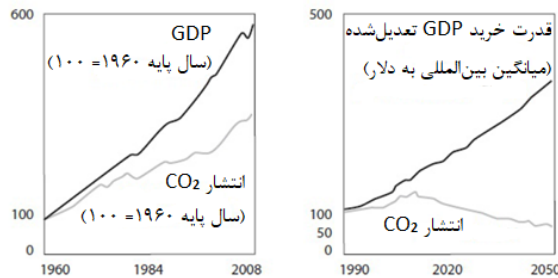
1. Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC)

2. GHGs

۳. در عمل، گازهای مختلفی تحت عنوان «معادل‌های کربن» جمع‌بندی می‌شوند. در این فصل گاهی دی‌اکسید کربن و گازهای گلخانه‌ای را یکی می‌گیریم.

به ازای هر واحد از تولید ناخالص داخلی منجر شده است. با این حال، چنین بهبودی نسبتاً آهسته است. نمودار سمت راست، مسیر احتمالی تولید ناخالص داخلی جهان تا سال ۲۰۵۰ را در کنار مسیر انتشار دی‌اکسید کربن مورد نیاز برای مهار افزایش درجه حرارت بین ۱/۵ تا ۲ درجه سانتیگرادی، به تصویر می‌کشد. مقایسه دو نمودار نشان می‌دهد که مقدار دی‌اکسید کربن منتشرشده به ازای هر واحد تولید ناخالص داخلی باید به شدت کاهش یابد تا به هدف زیست‌محیطی مورد نظر برسیم. به همین دلیل، رفتار بشر و فناوری باید در ۳۵ سال آینده به شدت متحول شود. لازمه موفقیت در این زمینه، ایجاد تحول اساسی در شیوه مصرف انرژی، طراحی، ساخت و گرمایش خانه‌ها، حمل‌ونقل افراد، تولید کالاها و خدمات و در نهایت مدیریت کشاورزی و جنگل‌ها است. برای اجرای سیاست‌های «کاهش تغییرات اقلیمی»^{۱)}، با هدف کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، باید تمهیداتی برای «انطباق»^{۲)} یافتن (یعنی اقداماتی برای مبارزه با اثرات گرمایش زمین) را لحاظ کنیم. کاهش آسیب‌پذیری سیستم‌های اجتماعی و زیستی نسبت به تغییرات اقلیمی، شامل ایجاد شبکه‌هایی برای هشداردهی وقوع سیلاب‌ها، بالا بردن ارتفاع پل‌ها، حفاظت از تالاب‌ها، تغییر شیوه کشاورزی و مهاجرت کردن می‌شود.

پیش‌بینی رشد GDP جهانی و انتشار CO₂ تا افزایش GDP جهانی و انتشار
۲۰۵۰ طبق سناریو ۱.۵ تا ۲ درجه سلسیوس CO₂. ۱۹۶۰ تا ۲۰۰۰



شکل ۱-۸ از دید نسبتی انتشار دی‌اکسید کربن و تولید اقتصادی.

منبع: گزارش کمیسیون پاسکال کانفن-آلن گرنژان، ژوئن ۲۰۱۵

ظاهراً نکته کاملاً جدیدی در این نمودار وجود ندارد. در واقع، باید به یاد داشته باشیم که جامعه بین‌الملل دست‌کم از اجلاس ریو در سال ۱۹۹۲ علیه خطرات تغییرات

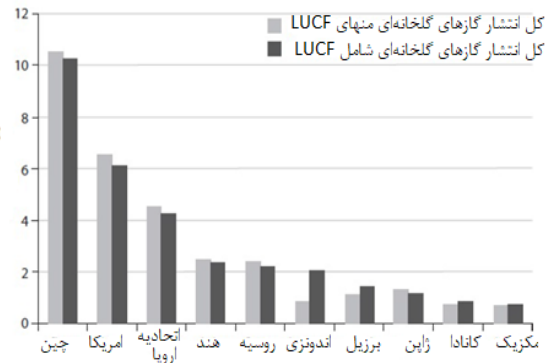
1. climate change mitigation

2. adapt

اقلیمی هشدار داده است. به‌ویژه، انعقاد پروتکل کیوتو در سال ۱۹۹۷ گام مهمی در این خصوص بود. اما نقص‌هایی که به آن اشاره خواهیم کرد، مانع از هر گونه تلاش قابل توجه برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای شد. نشست مهم بعدی، در کپنهاگ در سال ۲۰۰۹^۱ با عدم بلندیروازی آن متمایز بود.

شکل‌های ۲-۸ و ۳-۸ سایر جنبه‌های این چالش را نشان می‌دهند. برآوردها از کل انتشار^۲ گازهای گلخانه‌ای در شکل ۲-۸ نشان می‌دهد در حالی که اکثر انتشارهای با منشأ انسانی (یعنی ناشی از فعالیت انسان) مربوط به کشورهای است که اکنون توسعه‌یافته هستند، اقتصادهای نوظهور نقشی محوری در انتشار این گازها در آینده خواهند داشت. وضعیت چین پیش‌هشدارهایی را مطرح می‌کند؛ این کشور اکنون با اختلاف زیادی بزرگ‌ترین انتشاردهنده گازهای گلخانه‌ای است، اگرچه تا رساندن تمام جمعیت خود به استانداردهای زندگی کشورهای توسعه‌یافته، هنوز راهی طولانی دارد؛ ما امیدواریم که هند و سایر کشورهای نوظهور و فقیر نیز رسیدن به استانداردهای زندگی بالاتر را دنبال کنند، اما این اتفاق تأثیری چشمگیر بر گرمایش زمین خواهد داشت.

۱۰ انتشاردهنده اول



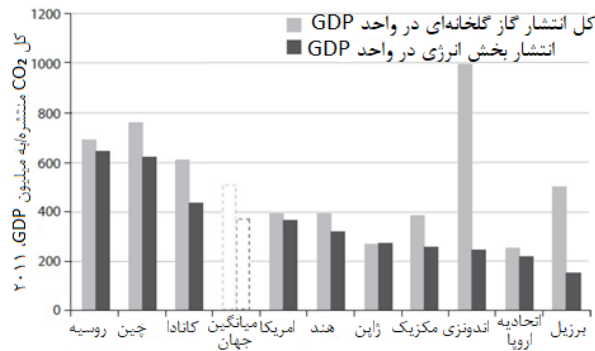
شکل ۸.۲ میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای بر اساس کشور انتشاردهنده. تغییر کاربری زمین و جنگل (*LUCF*) به انتشارهای ناشی از تغییر در تخصیص زمین و جنگل‌ها اشاره دارد.

منبع: موسسه منابع جهانی

۱. COP (کنفرانس طرفین) هر ساله برگزار می‌شود. برای مثال، کنفرانس ۲۳ در سال ۲۰۱۷ در شهر بن برگزار شد. کنفرانس‌های ۱۵ و ۲۱ اجلاس‌های مهمی بودند که در کپنهاگ و پاریس برگزار شدند.

۲. شکل‌های ۸.۲ و ۸.۳ هم انتشار کلی و هم انتشارهای (معمولاً مثبت) مربوط به سیاست کشاورزی و جنگل‌زدایی یا جنگل‌کاری را توصیف می‌کنند. به طور کلی، این دو شکل تصاویر مشابهی به استثنای دو کشور ارائه می‌کنند. بخش غیرانرژی انتشارها در مورد برزیل قابل توجه است و در مورد اندونزی حتی بیشتر است، این دو کشور درگیر جنگل‌زدایی گسترده‌ای شده‌اند.

شدت انتشار ۱۰ انتشاردهنده اول



شکل ۳-۸ انتشار گازهای گلخانه‌ای مربوط به تولید، بر اساس کشور انتشاردهنده.

منبع: موسسه منابع جهانی.

شکل ۳-۸ و اگرایی بزرگی در عملکرد محیط‌زیستی نشان می‌دهد که بر اساس میزان انتشار به ازای هر واحد تولید ناخالص داخلی (خواه برای تمام انتشارها و خواه با تمرکز صرف بر بخش انرژی) اندازه‌گیری شده است. این نمودار همچنین نشان می‌دهد فرصت‌های محدود کردن انتشار گازهای گلخانه‌ای، به صورت یکنواخت در سراسر جهان توزیع نشده‌اند. اگرچه این امر چندان فضیلتی محسوب نمی‌شود، اما اروپا احتمالاً قدرت مانور کمتری نسبت به سایر مناطق دارد.

در سراسر جهان، کشورها خشنود هستند که صبر کنند و ببینند چه می‌شود. آنها نه تنها تلاش کافی برای کاهش استفاده از کربن در صنایع، سیستم حمل و نقل و خانه‌ها نمی‌کنند، بلکه نیروگاه‌های جدیدی نیز احداث می‌کنند که زغال‌سنگ (آلوده کننده‌ترین سوخت فسیلی) می‌سوزانند تا برق تولید کنند. حتی برخی از کشورها به منابع انرژی سوخت فسیلی (گاز، زغال‌سنگ و مشتقات نفت) که عامل ۶۷ درصد انتشار گازهای گلخانه‌ای (۸۰ درصد از دی‌اکسید کربن) هستند، یارانه نیز می‌دهند. با توجه به گزارش سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی^۱، هر ساله بین ۱۴۱ تا ۱۷۷ میلیارد یورو در سراسر جهان صرف یارانه‌دهی به این انواع تولید انرژی می‌شود. این یارانه‌ها به شکل کاهش مالیات بر درآمد و کاهش مالیات بر ارزش افزوده به گروه‌ها و حرفه‌های خاص (کشاورزان، ماهی‌گیران، رانندگان کامیون، شرکت‌های خطوط هوایی،

1. <http://www.oecd.org/about/secretary-general/oecd-inventory-of-support-measures-for-fossil-fuels-2015.htm>

خانوارهای کم‌درآمد و غیره) تعلق می‌گیرند، و علاوه بر آن معافیت‌های مالیاتی برای سرمایه‌گذاری‌های عظیم زیرساختی را نیز در بر می‌گیرد. البته، دشوار بتوان وقتی از انرژی‌های فسیلی مالیات گرفته می‌شود، خالص یارانه‌ها را، محاسبه کرد (و علاوه بر این مشمول معافیت‌های زیادی هستند). مقدار دقیق خالص این یارانه‌ها هر چه باشد، در سراسر جهان این ایده را تقویت می‌کنند که «منافع ملی» بر الزامات زیست‌محیطی اولویت دارد.

چطور به این نقطه رسیدیم؟ چطور می‌توانیم اندک پیشرفت‌ها در مذاکرات بین‌المللی را در طول ۲۵ سال گذشته تبیین کنیم؟ آیا می‌توانیم گرمایش زمین را محدود کنیم؟ این موارد پرسش‌های محوری هستند که در این فصل تلاش می‌کنیم تا پاسخ‌هایی به آنها بدهیم.^۱

دلایل سکون و درج‌زدن چیست

ما می‌توانیم خواهان گفت‌وگو باشیم، می‌توانیم رویای جهانی متفاوت را در سر داشته باشیم که در آن عوامل اقتصادی-خانوارها، بنگاه‌ها، ارگان‌های عمومی-عادات خود را تغییر داده و تصمیم بگیرند به شیوه دوستدار محیط‌زیست رفتار کنند. باید تبیین کنیم چه چیزی در خطر است و مردم را از پیامدهای رفتار جمعی مان آگاه کنیم. با این حال هنوز این خطر هست که چنین اعمالی کافی نباشد. در واقع، این بحث و مجادله به مدت بیش از ۲۵ سال است که ادامه داشته و آنقدر در رسانه‌ها گزارش شده که کمتر کسی پیدا می‌شود که از آن آگاه نباشد. در حالی که اکثر ما آماده‌ایم تا ژست‌های کوچکی در حمایت از محیط‌زیست بگیریم، حاضر نیستیم قید استفاده از خودروهایمان را بزنیم، پول بسیار بیشتری برای مصرف برق بپردازیم، مصرف گوشت خود را محدود کنیم یا سفر هوایی مان به مقاصد دوردست را متعادل کنیم. همچنین در حالی که طرح‌های توسعه پایدار محلی کارهای ارزشمند و قابل‌تحسینی هستند، قطعاً به‌تنهایی کافی نخواهند

۱. این فصل از مقاله زیر وام گرفته است.

Christian Gollier (2015) *Economics of Energy & Environmental Policy: "Negotiating Effective Institutions against Climate Change,"* vol. 4, no. 2, pp. 5-27

این مقاله با موضوعات بسیاری مانند نااطمینانی و نوسان‌های مالیات‌های کربن یا قیمت بازار برای مجوزهای انتشار قابل معامله، تعهدات بلندمدت در مقابل سیاست‌های زیست‌محیطی و فرمول‌های پرداخت جبرانی مواجه می‌شود که در اینجا به آنها نمی‌پردازیم. این مقاله همچنین شامل مطالعه مفصلی در مورد مقایسه رویکردهای مختلف اقتصادی است. به علاوه، خواننده را به گزارش سال ۲۰۰۹ خودم در شورای تحلیل اقتصادی فرانسه (CAE) ارجاع می‌دهم که به عدم بلندپروازی در مذاکرات کنه‌هاگ پیش‌رو اشاره می‌کند.

بود. در واقعیت، ما دوست داریم دیگران این کارها را برای ما (یا درست‌تر بگوییم برای نوه‌هایمان) انجام دهند. سیاست مشترکی که ما در پیش گرفتیم هر اندازه که غیرمسئولانه باشد، اما به آسانی قابل تبیین است. این مساله نتیجه دو عامل است: خودخواهی ما در قبال نسل‌های آینده و مساله سواری مجانی. به عبارت دیگر، مزایای کاهش تغییرات اقلیمی، جنبه جهانی داشته و در فاصله زمانی دوری در آینده اتفاق می‌افتند، در حالی که هزینه‌های این کاهش، محلی (موضعی) بوده و فوری رخ می‌دهند.

مساله سواری مجانی ...

هر کشوری در وهله نخست براساس منافع خود، و به نمایندگی از مردمش، اقدام می‌کند، در حالی که هم‌زمان امیدوار است از حاصل تلاش‌های انجام‌شده کشورهای دیگر بهره‌مند شود. از نظر یک اقتصاددان، تغییرات اقلیمی مصداقی از «فاجعه منابع مشترک^۱» است. در بلندمدت، اغلب کشورها از کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای در جهان سود خواهند برد، زیرا گرمایش زمین آثار اقتصادی، اجتماعی و ژئوپلیتیک بزرگی خواهد داشت. انگیزه هر کشور خاص برای برعهده گرفتن این کاهش، بسیار ناچیز است. در واقعیت امر، بیشتر منافع ناشی از تلاش‌های هر کشور برای تقلیل گرمایش زمین، نصیب کشورهای دیگر خواهد شد.

یک کشور معین، کلیه هزینه سیاست‌های سبز خود را متحمل می‌شود (برای مثال، هزینه‌های عایق‌سازی خانه‌ها یا جایگزینی منابع انرژی آلوده‌کننده‌ای همچون زغال‌سنگ با منابع پاک‌تر اما گران‌تر). از سوی دیگر، برای ساده کردن بحث، اگر کشوری تنها یک درصد از جمعیت جهان را داشته باشد (و از نظر قرار داشتن در معرض ریسک‌های تغییرات اقلیمی نزدیک به میانگین باشد)، تنها یک درصد از منافع سیاست‌های خود را دریافت می‌کند. بنابراین، سیاست‌های زیست‌محیطی آن کشور عمدتاً به کشورهای دیگر نفع می‌رساند. چنین وضعی همانند آن است که مجبور باشید بین خرج کردن ۱۰۰ دلار امروز یا پس‌انداز این مبلغ انتخاب کنید، در شرایطی که همه می‌دانند ۹۹ دلار از این پس‌انداز از شما گرفته خواهد شد و به غریبه‌ها داده می‌شود. علاوه بر این، بیشتر منافع این سیاست به افرادی نمی‌رسد که در حال حاضر در سن رای دادن هستند، بلکه بیشتر به نسل‌های آینده می‌رسد (که در حال حاضر هیچ رأیی ندارند).

در نتیجه، کشورها مزیای سیاست‌های کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای را درونی نمی‌کنند: بنابراین، این سیاست‌ها ناکافی و انتشار گازها در حد زیاد باقی می‌ماند و تغییرات اقلیمی شتاب می‌گیرد. مساله سواری مجانی به فاجعه منابع مشترک منجر می‌شود. این فاجعه در موارد زیادی در سایر حوزه‌ها نیز مثال زده شده است. برای نمونه، وقتی چند دامدار در مرتع مشترکی شریک هستند، نتیجه معمولاً چرای بیش از حد است. هر دامدار می‌خواهد از داشتن یک گاو بیشتر نفع ببرد، بدون ملاحظه اینکه سود وی موجب زیان دامدارهای دیگری می‌شود که حیواناتشان علف کمتری برای خوردن خواهند داشت. به همین ترتیب، شکارچی‌ها و ماهی‌گیران هزینه افزایش بازدهی خود که بر دوش دیگران می‌افتد را درونی‌سازی نمی‌کنند. ماهی‌گیری و شکار بی‌رویه، مواردی غالب از مصادیق اختلافات بین‌المللی هستند که در گذشته در انقراض بسیاری از گونه‌های موجودات از دودوها^۱، پرندۀ نمادین جزیره موریس، گرفته تا خرس‌های کوه‌های پیرنه و بوفالوهای دشت‌های بزرگ آمریکای شمالی نقش داشته‌اند. جرد دایموند^۲، زیست‌شناس تکاملی، نشان داده است که جنگل‌زدایی جزیره ایستر به فروپاشی کل یک تمدن منجر شد.^۳ مثال‌های دیگر از فاجعه منابع مشترک را می‌توان در آلودگی هوا و آب، ترافیک شدید و امنیت بین‌المللی یافت.

الینور استروم^۴، دانشمند علوم سیاسی و برنده جایزه نوبل اقتصاد سال ۲۰۰۹، نشان داده است چگونه جوامع محلی کوچک باثبات، تحت شرایطی خاص، منابع محلی مشترک خود را بدون اینکه قربانی این فاجعه بشوند، مدیریت می‌کنند. این موضوع به لطف سازوکارهای غیررسمی انگیزه‌ها و تحریم‌ها صورت می‌گیرد.^۵ این روش‌های غیررسمی که مشکل سواری مجانی را محدود می‌کنند، به وضوح قابل کاربرد برای تغییرات اقلیمی نیستند زیرا در این مورد ذی‌نفعان هفت میلیارد نفر ساکنان کره زمین به علاوه نسل‌های بعدیشان هستند. یافتن راه‌حلی برای مساله پیامدهای بیرونی جهانی کار پیچیده‌ای است، زیرا هیچ مسئول فراملی وجود ندارد که بتواند همان‌گونه که در نظریه

۱. دودو نوعی پرنده درشت‌اندام با نوکی به شکل قلاب بوده که امروز منقرض شده است. (م).

2. Jared Diamond

۳. جرد دایموند، «فروپاشی: چگونه جوامع انتخاب می‌کنند شکست بخورند یا پیروز شوند»، ترجمه فریدون مجلسی، فرهنگ نشر نو. Jared Diamond, Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed (New York: Penguin Books, 2005).

4. Elinor Ostrom

5. Elinor Ostrom, Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

اقتصادی توصیه می‌شود، رویکردی استاندارد برای مدیریت کردن یک کالای عمومی با درونی کردن هزینه‌های بیرونی (اغلب در سطح ملی به کار می‌رود و در زیر شرح دادیم) به کار گرفته و آن را الزامی کند.

... شرایط با مشکل «نشت کربن^۱» بدتر می‌شود

مشکل «نشت کربن» ممکن است هر کشور یا منطقه‌ای که بخواهد راهبرد یک‌جانبه کاهش کربن را در پیش بگیرد، بیشتر دلسرد کند. مالیات‌ستانی از انتشار کربن، هزینه‌های اضافی بر صنایع ملی تحمیل کرده و اگر این صنایع مقادیر زیادی گازهای گلخانه‌ای منتشر کنند و در معرض رقابت بین‌المللی باشند، توانایی آنها را برای رقابت تضعیف می‌کند. به همین دلیل در هر کشوری، مالیات کربن به اندازه کافی بالا باشد تا عملاً در مبارزه علیه تغییرات اقلیمی نقش ایفا کند، برخی شرکت‌ها تاسیسات تولیدی خود را به خارج از آن کشور منتقل می‌کنند (به مناطقی از جهان که در آنجا بتوان با هزینه کمتری محیط را آلوده کرد). اگر آنها این کار را انجام ندهند، بازارهای خود (بومی یا صادراتی) را در برابر شرکت‌هایی که در کشورهای سهل‌گیرتر نسبت به انتشار گازهای گلخانه‌ای قرار گرفته‌اند، از دست می‌دهند. در نتیجه، سیاست یک‌جانبه، تولید را به کشورهای کمتر پاسخگو انتقال می‌دهد، که عملاً به بازتوزیع ساده‌ای از تولید و ثروت می‌انجامد بدون اینکه هیچ‌گونه نفع محیط‌زیستی محسوسی داشته باشد.

به همین ترتیب، کشورهای «خیرخواهی» که با افزایش مالیات روی بنزین یا سوخت نفتی، قیمت داخلی آنها را افزایش می‌دهند تا تقاضا برای آنها کاهش یابد، موجب کاهش قیمت جهانی سوخت‌های فسیلی می‌شوند، که در عوض به افزایش تقاضای کشورهای دیگر برای انرژی‌های فسیلی و بنابراین افزایش انتشار گازهای گلخانه‌ای در جاهای دیگر منجر می‌شود. به همین دلیل، پدیده نشت کربن، خالص منافع اقلیمی از تلاش‌های انجام‌شده در این حوزه را کاهش می‌دهد. «سازوکار توسعه پاک^۲» که در سال ۱۹۹۷ در کیوتو ایجاد شد، مثال دیگری از ریسک «نشت» را ارائه می‌دهد. این سازوکار هنگامی که شرکت‌های واقع‌شده در کشورهایایی که انتشار کربن در آنها جریمه می‌شود (برای مثال کشورهای اروپایی) پروژه‌هایی برای کاهش انتشار کربن

1. Carbon Leakage
2. Clean Development Mechanism (CDM)

در سایر کشورهای فاقد چنین محدودیت‌هایی (مانند اندونزی) انجام دهند، اعتباراتی اعطا می‌کند. تلاش شرکت با معیار قیمت در بازارهای کربن موجود - عملاً بازاری برای مجوزهای انتشار قابل معامله در اروپا است (که تبیین می‌کند چرا سازوکار توسعه پاک با افت قیمت‌ها در این بازار متوقف شد، موضوعی که به آن بازخواهم گشت) - اندازه‌گیری می‌شود. در آن زمان، واکنش اولیه من مثبت بود. این سازوکار کمکی برای توسعه اقتصادی به شدت موردنیاز فراهم می‌کند و علاوه بر آن راهی برای ارزیابی پروژه‌های سازگار با سیاست‌های تغییرات اقلیمی است: قیمت کربن مساوی با مبلغی است که یک شرکت غربی باید برای انتشار آن پردازد (استدلالی برای سازگاری با اعطای مجوزهای کربن این است که انتشار یک تن کربن، فارغ از انتشاردهنده یا محل انتشار آن، اثرات زیست‌محیطی مشابهی دارد).

اما پی بردم که تفکر ابتکاری من همانند مذاکره‌کنندگان پیمان کیوتو اشتباه بود. با اندکی تأمل مشخص می‌شود CDM آنقدر که به نظر می‌رسد، خیرخواه نیست. از یک سو، نظارت بر آن پیچیده است (برای به دست آوردن اعتبارهای کربن، باید نشان بدهید این پروژه «اضافی» است، یعنی در غیاب برنامه CDM، کاهش در میزان آلودگی رخ نخواهد داد، که منطقی است اما موارد خلاف واقع که مشاهده نشده است را نیز لحاظ می‌کند).^۱ از سوی دیگر، این کار احتمالاً اغلب تنها اثر خالص کوچکی بر محیط‌زیست دارد: برای مثال، پروژه حفظ جنگل در جایی از جهان، به دلیل عرضه و تقاضای موجود در بازار الوار یا دانه‌های سویا که در وهله نخست باعث جنگل‌زدایی شده بود، به جنگل‌زدایی بیشتر در جایی دیگر منجر می‌شود. در این مثال، انتخاب خیرخواهانه برای حفظ این جنگل خاص، قیمت الوار یا دانه‌های سویا را افزایش داده و جنگل‌زدایی در سایر بخش‌های جهان را تشویق می‌کند.

این مشکل ناشی، دلایل بیشتری ارائه می‌دهد که تنها با یک توافق بین‌المللی می‌توان قضیه تغییرات اقلیمی را حل کرد: کشورهایی که انتشار کربن را جریمه نمی‌کنند، نه تنها با تولید کالاهایی برای مصرف خود، بلکه همچنین با صادرات به کشورهای خیرخواه‌تر، مقدار زیادی آلودگی ایجاد می‌کنند. این قضیه باعث شده است

۱. به علاوه، این سازوکار ممکن است کشورهای نوظهور درگیر را تشویق کند تا قوانین زیست‌محیطی در پیش نگیرند و از امضای توافق‌های بین‌المللی محدودکننده خودداری کنند. در پیش گرفتن قوانین زیست‌محیطی در حقیقت پروژه‌ها را از کاهش انتشارها دلسرد می‌کند: این کار با محروم کردن آنان از ویژگی «اضافی‌شان»، آنها را از دسترسی به اعتبارات CDM مستثنی می‌کند!

که برخی ناظران با مبانی تجربی استدلال کنند که پروتکل کیوتو حتی به رغم اینکه برخی کشورها شروع به قیمت‌گذاری کربن کرده‌اند، به انتشار گازهای گلخانه‌ای کمتر منجر نشده است.^۱

... و با انگیزه‌هایی برای به تعویق انداختن اصلاحات

در نهایت، پدیده سواری مجانی با این باور رایج بدتر شده است که هر چه کشورها امروز کمتر تلاش کنند در مذاکرات آینده چیزهای بیشتری به دست می‌آورند. هم نظریه و هم تجربه از سایر آلاینده‌ها، بیانگر این است که هرچه وابستگی امروز یک کشور به سوخت‌های کربنی قدرتمندتر باشد، موقعیت چانه‌زنی آن برای درخواست جبران هزینه‌های پیوستن به توافق جهانی در آینده، بهتر خواهد بود. در حقیقت، از آنجا که نقش سوخت‌های کربنی در چنین اقتصادهایی بسیار زیاد است، انگیزه کمتری برای امضای یک توافق‌نامه دارند و جامعه بین‌الملل خود را ناچار به ارائه پرداخت‌های بیشتر به آنها می‌یابد (چه از نظر مالی و چه از نظر مجوزهای انتشار غیرقابل مذاکره رایگان) برای اینکه آنها را متقاعد کند به این توافق ملحق شوند. دقیقا همین اتفاق در ایالات متحده در دهه ۱۹۸۰ افتاد زمانی که در مورد کاهش شدید آلاینده‌های باران اسیدی (SO_2) یا دی‌اکسید گوگرد و NOx یا اکسیدهای نیتروژن) مذاکره می‌شد. ایالت‌های غرب میانه به شدت آلوده‌کننده، با چنین سیاستی مخالفت کرده و ماجرا با لحاظ شدن تخصیص‌های سخاوتمندانه حقوق انتشار قابل معامله رایگان در قانون ۱۹۹۰، پایان یافت.^۲ این واقعیتی غم‌انگیز است، اما واقعیتی که از آن گریزی نیست.

با وجود همه اینها، پیشرفت مختصری داشتیم ...

با این همه، نباید نتیجه بگیریم که هیچ پیشرفتی رخ نداده است. مجوزهای انتشار قابل معامله. چندین سال است (از سال ۲۰۰۵) در اروپا، ایالات متحده، چین، ژاپن، کره جنوبی و بسیاری کشورهای دیگر (بیش از ۴۰ کشور در مجموع)، مناطق و

1. Christian Almer and Ralph Winkler, "Analysing the Effectiveness of International Environmental Policies: The Case of the Kyoto Protocol," in Bath Economics Research Papers 39 (2015), University of Bath and University of Bern.

۲. اصلاحیه قانون هوای پاک.

حتی شهرها، بازارهایی برای مجوزهای انتشار قابل معامله وجود دارند.^۱ وجود این نوع بازار راهی است تا عوامل اقتصادی مسئول انتشار گازهای گلخانه‌ای پاسخگو شوند. اصل اساسی آن به صورت زیر است: مرجع عمومی مربوطه سقفی برای مقدار آلودگی که قابل تحمل باشد، تعیین می‌کند؛ در مورد تغییرات اقلیمی، این موضوع در سطح جهانی لحاظ شده و میزان آن حداکثر مقدار تن دی‌اکسید کربنی است که بتوانیم بدون گرم شدن بیش از ۱/۵ تا ۲ درجه سانتیگراد سیاره زمین (این مقدار گاهی اوقات «بودجه دی‌اکسید کربن» نامیده می‌شود) منتشر کنیم. سپس سازمان مسئول، تعداد جوازهای مربوطه را منتشر می‌کند که «حقوق انتشار قابل معامله» (یا گاهی اوقات به تعبیر غلط «حق آلوده کردن») نامیده می‌شود. هر عامل اقتصادی (برای مثال تولیدکننده برق) باید در انتهای سال قادر باشد مجوزهایی ارائه کند که با میزان انتشار آن در طول سال مطابقت داشته باشند. اگر مجوزهای کافی نداشته باشد، مجبور خواهد شد مجوز بیشتری را با قیمت بازار از بازار مجوزها خریداری کند یا در غیر این صورت جریمه پرداخت کند (در اصل، قیمت آن بالاتر از قیمت بازار خواهد بود). اگر مجوز اضافی داشته باشد، می‌تواند مازاد را به قیمت بازار به فروش برساند. بنابراین، هزینه انتشار کربن برای همه یکسان خواهد بود. امکان‌پذیری خرید و فروش این مجوزها تبیین می‌کند که چرا در مذاکرات بین‌المللی به این رویکرد اغلب «سقف و معامله» گفته می‌شود.

مالیات بر کربن. سایر کشورها مالیات بر کربن را انتخاب کرده‌اند که از سوی دولت به ازای هر تن دی‌اکسید کربن منتشرشده تحمیل می‌شود. سوئد در سال ۱۹۹۱ بلندپروازانه‌ترین سیاست را با قرار دادن مالیات بر کربن ۱۰۰ یورویی به ازای هر تن دی‌اکسید کربن^۲ برای خانوارها در پیش گرفت (گرچه برای کسب‌وکارها معافیت‌های زیادی در نظر گرفته شده بود تا از مشکل نشت کربن که در بالا به آن اشاره شد، جلوگیری شود). در سال ۲۰۱۵، فرانسه مالیات بر کربن ۱۴/۵ یورویی به ازای هر تن دی‌اکسید کربن بر سوخت‌های فسیلی وضع کرد.^۳ خارج از اروپا، محدود مالیات‌های

۱. در عمل، تمام انتشارها وابسته به داشتن مجوزهای انتشار نیستند: برای مثال، در حال حاضر کمتر از نیمی از انتشارهای اروپا بخشی از بازار مجوزهای انتشار دی‌اکسید کربن هستند.

۲. قیمت‌های ذکر شده در این فصل براساس تن دی‌اکسید کربن است. حتی اگر من به طور غیررسمی در مورد «مالیات کربن» حرف بزنم، باید به یاد داشت که یک تن کربن با ۳/۶۷ تن دی‌اکسید کربن متناظر است. بنابراین قیمت کربن ۳/۶۷ برابر قیمت دی‌اکسید کربن است.

۳. در راس تعهد برای به دست آوردن مجوزها برای آن دسته از صنایع وابسته به برنامه مجوزهای انتشار قابل معامله برنامه. مالیات بر کربن در سال ۲۰۱۶ به ۲۲ یورو به ازای هر تن دی‌اکسید کربن افزایش یافت. مانند همیشه، این کار استثناهای بسیاری ایجاد کرد: شرکت‌های کامپوزیتی، ناکسی‌ها، کشاورزان، ماهی‌گیران و به همین ترتیب.

مختصر بر کربن، برای مثال در ژاپن و مکزیک وجود دارد.

همه این الگوها به استثنای مالیات سوئدی،^۱ قیمتی برای کربن تعیین می‌کنند که بسیار پایین‌تر از قیمتی است که باقی ماندن در محدوده زیر ۱/۵ تا ۲ درجه سانتیگراد افزایش گرمایش زمین را امکان‌پذیر می‌کند. معادل مالیات بر کربن برای میزان مجوزهای انتشار قابل معامله، برابر با بودجه دی‌اکسید کربن است که شامل تعیین مالیات برابر با مقداری است که «هزینه اجتماعی کربن» نامیده می‌شود (یعنی، قیمتی که تلاش کافی از جانب عوامل اقتصادی ایجاد می‌کند تا ما را در مسیر محدود کردن گرمایش زمین به ۱/۵ تا ۲ درجه سانتیگراد نگه دارد). مالیات‌های کربن تقریباً همیشه به میزان قابل توجهی پایین‌تر از این هزینه اجتماعی هستند. برای اینکه برآوردی ذکر کرده باشیم، می‌توان به گزارش مهمی که با هدف هدایت سیاست کربن^۲ فرانسه تهیه شد اشاره کرد که تخمین می‌زند هزینه اجتماعی کربن (یعنی آن قیمتی که در سراسر جهان به کار می‌رود، و باقی ماندن در همسویی با توصیه‌های IPCC^۳ را امکان‌پذیر خواهد کرد) به ازای هر تن دی‌اکسید کربن در سال ۲۰۱۰ (برابر با) ۴۵ یورو، در سال ۲۰۳۰ صد یورو و در سال ۲۰۵۰ بین ۱۵۰ تا ۳۵۰ یورو خواهد بود.^۴ با این حال امروزه قیمت کربن در بازار آمریکا یا اروپا بین ۵ تا ۱۰ یورو بوده و در بسیاری از کشورها صفر است. چرا کشورها اقدامات یک‌جانبه‌ای انجام می‌دهند؟ اگر فرض کنیم که مانند همیشه در مسائل ژئوپلیتیک، منافع ملی اولویت اصلی باشد، هر گونه اقدامی به نفع تغییر اقلیم تعجب‌آور است. چرا کشوری منافع خود را به نام رفاه انسانیت فدا کند؟ نخست اینکه اگر «فداکاری» وجود داشته باشد، بسیار کم است: تمهیدات و تدابیر فعلی اندک و مختصر بوده و برای جلوگیری از فاجعه تغییرات اقلیمی کافی نخواهند بود. دوم اینکه اگر کشورها منافع دیگری از یک سیاست زیست‌محیطی کسب کنند، ممکن است این

۱. و مالیات بر کربن دو کشور کوچک دیگر.

۲. گزارش کینت که روش‌شناسی‌اش با کمیسیون رکارد در مورد مالیات بر کربن تطبیق داده شد. آلن کینت، حفظ ارزش کربن (پاریس: سند فرانسوی، «گزارش‌ها و اسناد»، ۲۰۰۹).

3. Integrated Pollution Prevention and Control

پیشگیری یکپارچه آلودگی و کنترل (IPPC) یک رویکرد جامع به منظور جلوگیری یا به حداقل رساندن خطر آسیب به محیط زیست به عنوان یک کل است.

۴. در سال ۲۰۱۳، کارگروه بین‌سازمانی ایالات متحده، سه برآورد مختلف وابسته به سه نرخ تخفیف محتمل پیشنهاد کرد (۲/۵ درصد، ۳ درصد و ۵ درصد). با یک نرخ تخفیف واقعی ۳ درصدی، این گروه برآورد کرد که هزینه اجتماعی کربن در سال ۲۰۱۰، ۳۲ دلار بود، در سال ۲۰۳۰ به ۵۲ دلار می‌رسید و در سال ۲۰۵۰، ۷۱ دلار می‌شد. این مقادیر به روشنی تمایل داشتند که به سمت بالا اصلاح شوند زیرا بی‌عملی جامعه بین‌الملل جا را برای مانور و افزایش بیشتر هزینه انتشارها کاهش می‌دهد.

کار فداکاری نباشد. انتخاب‌های (سیاست‌های) سبز به کاهش انتشار آلاینده‌های محلی کمک می‌کند (یعنی، آلاینده‌هایی که عمدتاً بر خود آن کشور اثر می‌گذارند). برای مثال، نیروگاه‌هایی که زغال‌سنگ می‌سوزانند، هم‌زمان گازهای دی‌اکسید کربن (یک گاز گلخانه‌ای)، دی‌اکسید گوگرد و اکسیدهای نیتروژن را منتشر می‌کنند. دو مورد آخر آلاینده‌های محلی به شمار می‌روند که عامل باران اسیدی و ذرات ریزی هستند که گمان می‌رود اثرات جدی بر سلامتی داشته باشند. بهبود کارآیی انرژی نیروگاه‌های زغال‌سنگ، فارغ از هر ملاحظه تغییرات اقلیمی به آن کشور سود می‌رساند. به همین ترتیب، جایگزینی لیگنیت («زغال قهوه‌ای») که آلوده‌کنندگی بالایی دارد) با گاز طبیعی و نفت در اروپای پس از جنگ جهانی دوم، پیشرفت ویژه‌ای در (بهبود) سلامتی و محیط‌زیست عمومی گذاشت، که یکی از مهم‌ترین اثرات آن از بین بردن مه‌دود در لندن بود. اما باز هم، این انتخاب به مبارزه علیه تغییرات اقلیمی که در آن زمان معضلی عمومی نبود، ربطی نداشت؛ بلکه توسط الزامات محلی دیکته می‌شد. در مورد مشابه دیگر، برخی کشورها می‌توانستند شهروندان خود را به کمتر خوردن گوشت قرمز تشویق کنند، نه به این دلیل که با انتشار متان (یک گاز گلخانه‌ای) بجنگند، بلکه برای اینکه بیماری‌های قلبی عروقی را کاهش دهند. این «منافع مشترک و هم‌زمان» انگیزه‌ای برای کاهش میزان انتشارها ایجاد می‌کند (انگیزه‌ای بسیار ناکافی اما با این حال یک انگیزه است).

در نهایت، درونی‌سازی بخشی از انتشار دی‌اکسید کربن از جانب کشورهای بزرگی مانند چین (که تقریباً ۲۰ درصد جمعیت جهان را دارد و نسبت به تغییرات اقلیمی بسیار آسیب‌پذیر است)، تمایل به جلب رضایت افکار عمومی که دغدغه‌های محیط‌زیستی دارند و اجتناب از فشارهای بین‌المللی، عواملی هستند که ممکن است منجر به اقدام شوند (حتی در غیاب یک توافق الزام‌آور بین‌المللی). بنابراین کشورها احتمالاً برخی تدابیر یک‌جانبه را اتخاذ می‌کنند حتی اگر منحصراً با منافع ملی آنها مرتبط باشد. اقدامات انجام‌شده برای کاهش میزان تولید کربن لزوماً نشانه آگاهی از تاثیر انتشارها بر سایر نقاط جهان نیست. این معیارهای یک‌جانبه معیارهای «بلندپروازی صفر» نامیده می‌شود.^۱ «بلندپروازی صفر» به آن سطحی از تعهد یک کشور اشاره دارد که به‌تنهایی انتخاب می‌کند تا اثرات مستقیم آلودگی را در کشورش محدود کند. به عبارت دیگر،

۱. این عبارت از اقتصاددان دانشگاه هاروارد، رابرت استاوینز است.

سطحی است که آن کشور در غیاب هر گونه مذاکره بین‌المللی انتخاب کرده است. این تدابیر و تمهیدات برای تحت کنترل نگه داشتن گرمایش زمین کافی نیستند.

... اما گاهی اوقات با هزینه‌ای گزاف

علاوه بر مجوزهای انتشار قابل معامله و مالیات بر کربن، بسیاری از کشورها از رویکردهای متنوع «دستوری و کنترلی» استفاده می‌کنند (که به آن بازخواهم گشت). برخی از این تدابیر با توجه به اثربخشی محدود آنها در کاهش گرمایش زمین، هزینه بسیار گزافی دارند. ایجاد استانداردهای زیست‌محیطی کمی نشده یا درخواست از مقامات عمومی برای انتخاب منابع انرژی تجدیدپذیر، به رغم نیات خیر پشت آنها، اغلب به عدم سازگاری منجر می‌شود که اساساً هزینه کاهش انتشارها را افزایش می‌دهد. دولت‌ها گاهی اوقات تا هزار دلار به ازای اجتناب از مصرف هر تن کربن خرج می‌کنند (این موضوع به‌ویژه در مورد آلمان صادق است، کشوری که تابش آفتاب زیادی ندارد اما سیستم‌های نیروگاه خورشیدی نسل اول را نصب کرد) در حالی که تدابیر دیگر برای کاهش انتشارها فقط ۱۰ دلار به ازای هر تن هزینه دارند. این سیاستی است که از سوی اکثریت وسیعی از ناظران به عنوان سیاست سبز توصیف شده است، اما این‌گونه نیست: با همان هزینه، انتشارها می‌توانست به جای یک تن، ۱۰۰ تن کاهش یابد! هنگامی که کارآیی اقتصادی را به عنوان یک الزام زیست‌محیطی ملاحظه می‌کنم به این مساله بازخواهم گشت.

مذاکراتی که در بررسی منافع درگیر شکست می‌خورند

از پروتکل کیوتو...

در پروتکل کیوتو در سال ۱۹۹۷، که از سال ۲۰۰۵ اجرایی شد، کشورهای امضاکننده توافق کردند تا میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را کاهش دهند. این کشورها که «طرفین ضمیمه بی» نیز نامیده شدند (عمدتاً کشورهای توسعه‌یافته)، وعده دادند میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را تا سال ۲۰۱۲، در مقایسه با مقادیر سال ۱۹۹۰، به طور متوسط ۵ درصد کاهش دهند و سامانه‌ای از مجوزهای انتشار قابل معامله ایجاد کنند. این کار گرچه با نیات کاملاً خیر انجام شد، قطعاً به قدر کافی بلندپروازانه نبود و اجرای آن با مشکلات مفهومی جدی روبه‌رو شد. هنگام امضای این پیمان، شرکت‌کنندگان پروتکل

کیوتو بیش از ۶۵ درصد از کل انتشار گازهای گلخانه‌ای جهان را تولید می‌کردند. تا سال ۲۰۱۲، این پروتکل به دلیل شکست در راضی کردن ایالات متحده به امضای آن و کنار کشیدن کانادا، روسیه و ژاپن، کمتر از ۱۵ درصد از انتشار این گازها را در جهان پوشش می‌داد. برای مثال، وقتی کانادا با چشم‌انداز کاهش ذخایر نفت شیل خود مواجه شد، به سرعت پی برد که به خرید مجوزهای انتشار نیاز خواهد داشت تا به تعهدات کیوتو پایبند بماند.^۱ این کشور ترجیح داد به جای چنین کاری از این پروتکل خارج شود. مجلس سنای ایالات متحده نیز پافشاری کرد که پیش از آنکه این پروتکل را بپذیرد، نباید هیچ سواری مجانی وجود داشته باشد (به‌ویژه منظورش چین بود). به هر حال، با توجه به تحلیل بالا، نیاز به یک توافق جهانی غیرقابل مناقشه است، انگیزه این حرکت عمدتاً سیاست‌های داخلی بود: سنای ایالات متحده تمایلی نداشت در مقابل عموم مردم (این کشور) که در مورد تغییرات اقلیمی شک داشتند و نمی‌خواستند مصرف زیاد کربن خود را کاهش دهند، اقدامی کند (جدول ۸-۱ را ببینید).

جدول ۸-۱ میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای کشورها به ازای هر نفر

کشور	تن دی‌اکسید کربن به ازای هر نفر
لوگاندا	۰/۱۱
جمهوری کنگو	۰/۵۳
هند	۱/۷۰
برزیل	۲/۲۳
جهن	۴/۹۸
فرسه	۵/۱۹
چین	۶/۷۱
آلمان	۸/۹۲
ژاپن	۹/۲۹
روسیه	۱۲/۶۵۰
آمریکا	۱۷/۰۲۰
قطر	۴۳/۸۹۰

منبع: بانک جهانی

۱. براساس برخی برآوردها، خرید اعتبارهای کربن لازم برای برآورده کردن تعهدات کیوتو، برای کانادا حدود ۱۴ میلیارد دلار هزینه برداشته است.

تلاش اصلی برای ایجاد قیمت‌گذاری کربن تحت پروتکل کیوتو، یعنی طرح معامله انتشار کربن اتحادیه اروپا (EUETS) نیز شکست خورد. مشکلات اقتصادی ایجاد شده در بحران مالی سال ۲۰۰۸ و سپس بحران منطقه یورو و نیز استقرار سریع انرژی‌های تجدیدپذیر (به‌ویژه در آلمان) همگی تقاضا برای مجوزهای انتشار را کاهش دادند، که این موضوع به مزاد عرضه مجوزها نسبت به تقاضا منجر شد.^۱ بدون هر گونه جبران خسارت بابت کاهش عرضه مجوزها، قیمت یک تن دی‌اکسید کربن از بالاترین قیمت تاریخی خود یعنی ۳۰ یورو به قیمتی کاهش یافت که بین ۵ تا ۱۰ یورو نوسان می‌کرد. این مقدار برای اثرگذاری قابل توجه بر تلاش‌ها در جهت کاهش میزان انتشارها، بسیار اندک بود. این قیمت چنان کم بود که حتی به تولیدکنندگان برق اجازه می‌داد گاز را با زغال‌سنگ جایگزین کنند که به ازای هر کیلووات ساعت، دوبرابر کربن منتشر می‌کند. نیازی نیست به ذرات ریز (ناشی از سوختن زغال‌سنگ) اشاره‌ای کنیم. برآورد می‌شود که قیمتی در حدود ۳۰ یورو به ازای هر تن دی‌اکسید کربن، نیروگاه‌های گازسوز را رقابتی‌تر از نیروگاه‌های زغال‌سنگ‌سوز می‌کند. حتی انجی^۲ (شرکت انرژی چندملیتی فرانسوی) به دلیل رقابت نیروگاه‌های زغال‌سنگ‌سوز، که در حال حاضر تقریباً بدون جریمه شدن آلوده می‌کنند، سه نیروگاه گازسوز خود را تعطیل کرد. برعکس، تحمیل حداقل مالیات کربن در بریتانیا -حدود ۲۰ پوند در دو سال گذشته (که به قیمت کربن در سامانه انتشار اروپایی که در حال حاضر حدود ۵ یورو است اضافه می‌شود)- تاثیر شگرفی بر مصرف زغال‌سنگ داشت و سهم آن از انرژی بریتانیا را به سرعت از ۳۰ درصد به ۱۰ درصد کشاند. جایگزینی گاز به جای زغال‌سنگ موجب کاهش مهمی در انتشار گازهای گلخانه‌ای در بریتانیا شد.^۳

برخی صاحب‌نظران کاهش قیمت کربن در بازار مجوزهای انتشار را به مثابه شکست بازار تعبیر می‌کنند. در واقعیت این شکست از تصمیم‌گیری سیاسی غیرصریحی ناشی

۱. در سال‌های ۲۰۰۷-۲۰۰۶، قیمت‌ها به دنبال تخصیص بیش از حد مجوزها (ناشی از فشار صاحبان صنایع که به تورم مجوزها منجر شد) و مفهوم‌سازی ناقصی از نظام اروپایی در فاز نخست (۲۰۰۸-۲۰۰۵) افت کرد: دارندگان مجوز نمی‌توانستند مجوزهای خود را فراتر از سال ۲۰۰۷ ذخیره کنند به این معنا که حتی مزاد بسیار جزیی مجوزها قیمت را به سمت صفر پایین می‌راند. ما در اینجا نگران فروپاشی دوم هستیم، فروپاشی که پس از بحران رخ داد و به علل فنی ربطی نداشت.

2. Engie

۳. یک مشکل دیگر از این واقعیت ناشی می‌شود که الگوی ETS اتحادیه اروپا تنها بخشی از انتشارهای این اتحادیه را تحت پوشش قرار می‌داد. بسیاری از انتشاردهنده‌ها، برای مثال در بخش‌های حمل و نقل و ساختمان‌سازی، در واقع از قیمت کربن معادل صفر، سود بردند.

می‌شود، که تنها منطقه در جهان نباشیم که به تعهدات انجام‌شده در کیوتو پایبند می‌ماند. اروپا به جای تعدیل تعداد مجوزها به مقدار کمتری که بازتاب‌دهنده وضعیت اقتصادی باشد، کاهش دادن قیمت را انتخاب کرد و خود را حتی با سیاست‌های اقلیمی کمتر بلندپروازانه که در هر جای دیگری در جهان اتخاذ می‌شوند، هم‌سو می‌نماید. این موضوع عملاً یک نمونه فاجعه منابع مشترک است.

بنابراین، طی ۲۰ سال گذشته، اروپایی‌ها گاهی باور کرده‌اند که تعهد (محدود) آنها برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای منجر به این خواهد شد که کشورهای دیگر راه آنها را دنبال کنند. تعجب‌آور نیست که این موضوع اتفاق نیفتاده است. متأسفانه، پروتکل کیوتو ناکام ماند و سنگ بنای آن محکوم به این شکست بود. به دلیل مشکل سواری مجانی، که با نشت کربن بدتر می‌شود، تنها یک راه‌حل جهانی نتیجه خواهد داد.

... به سوی عدم بلندپروازی بعدی: تعهدات داوطلبانه

پروتکل کیوتو پر از نیت خیر بود، اما کشورها را از سواری مجانی بازداشت. می‌توانیم همین وعده‌های غیرالزام‌آور را البته به دلیلی متفاوت، در مورد نشست کنپهاگ نیز بگوییم. هدف ابتدایی کنفرانس کنپهاگ در دسامبر ۲۰۰۹ ابداع یک پروتکل کیوتوی جدید با تعداد امضاکنندگان بیشتر بود. به هر حال، این کنفرانس عملاً به پروژه‌ای شدیداً متفاوت منجر شد: یک فرآیند «قول دادن و بازبینی». سازمان ملل هنوز بدون تحمیل هیچ محدودیت واقعی، تعهدات غیررسمی کشورهای امضا کرده‌اند، یعنی برنامه مشارکت ملی مد نظر^۱ را بدون ملاحظه صحیح صرفاً تایید کرده است. این سازوکار جدید تعهدات داوطلبانه از سوی کنفرانس تغییرات اقلیمی سازمان ملل متحد مورد قبول واقع شد و در دسامبر سال ۲۰۱۵ در پاریس برگزار شد. راهکار تعهدات داوطلبانه چند نقص عمده دارد و پاسخی ناکافی نسبت به چالش تغییرات اقلیمی است. سبزشویی^۲ از آنجا که هزینه‌های کاهش انتشارها بین امضاکنندگان گوناگون فرق

1. Intended Nationally Determined Contributions (INDC)

۲. Greenwashing سبزشویی واژه‌ای است که به دورویی انسان‌های به‌ظاهر دوستدار محیط زیست اشاره دارد به این صورت که با نام حمایت از محیط زیست به محیط زیست صدمه می‌زنند. برای اثبات سبزشویی اغلب به این موضوع استناد می‌شود که بیش از آن‌که واقعا در مسیر دوستی با محیط زیست فعالیت کنند، برای سبز بودن تبلیغ و هزینه می‌کنند. (م.)

می‌کند، سنجش بلندپروازی برنامه مشارکت ملی مد نظر ناممکن می‌شود.^۱ در واقعیت، این سیستم انگیزه‌هایی قوی برای مبادرت به «سبزشویی» ایجاد کرده است (سبزشویی یعنی خود را بسیار بیشتر از آنچه واقعا هستیم حساس و آگاه به مسائل محیط‌زیستی نشان دهیم). این وضعیت به نوبه خود، اندازه‌گیری و ارزیابی مشارکت‌های واقعی را پیچیده‌تر می‌کند. کاملاً قابل پیش‌بینی است که کشورها خط‌مشی‌های سودمند برای خود را انتخاب می‌کنند: سال ۲۰۰۵ برای ایالات متحده (وقتی که گاز شیل پس از سال ۲۰۰۵ در دسترس قرار گرفت، میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای ایالات متحده را کاهش داد زیرا جایگزین زغال‌سنگ شد)، یا سال ۱۹۹۰ برای آلمان (زمانی که نیروگاه‌های آلوده‌کننده از آلمان شرقی به ارث رسیدند و به همین دلیل کاهش انتشار نسبتاً آسان بود در حالی که منافع مشترک محلی بزرگی را به وجود می‌آورد). با در نظر گرفتن سال‌های آلودگی بالا به عنوان مبنای ارزیابی، کشورها در بلندپروازی اهدافی که برای خود تعیین کرده بودند، به شکل مصنوعی غلو کردند. مقایسه‌ناپذیری کشورها بدتر شده است زیرا هر تعهدی افق زمانی و معیار خاص خود را دارد (برخی از اوج انتشارهای خود و برخی دیگر از کاهش انتشار سرانه یا میزان انتشار نسبت به تولید ناخالص ملی و غیره استفاده می‌کنند). علاوه بر این، برخی از وعده‌ها مشروط هستند: در ژاپن، کشوری که مقادیر زغال‌سنگ فراوانی استفاده می‌کند، تعهدات نسبت به بازیابی انرژی هسته‌ای و در بسیاری از کشورهای نوظهور یا توسعه‌نیافته، نسبت به دریافت یارانه‌های «کافی» خارجی مشروط شده‌اند. به طور خلاصه، تعهدات برنامه مشارکت ملی مد نظر به گونه‌ای بوده که در آن هر کشوری آنچه برایش بهترین بوده را انتخاب کرده است.

باز هم سواری مجانی. تعهدات برنامه مشارکت ملی مد نظر حتی اگر معتبر باشند، داوطلبانه باقی خواهند ماند و به همین دلیل مساله سواری مجانی اجتناب‌ناپذیر است. همان‌طور که جوزف استیگلیتز^۲ اشاره کرده است، «در هیچ حوزه دیگری اقدام داوطلبانه به عنوان راه حلی برای مساله عرضه اندک یک کالای عمومی موفق نشده است.»^۳

۱. این فقدان اطلاعات دلالت بر این دارد که هر توافقی که از فرایند INDC ناشی می‌شود، به تخصیص ناکارا از تلاش‌هایی که روی آن توافق شده است منجر خواهد شد، زیرا برخی عوامل اقتصادی تلاش‌های پرهزینه‌ای محتمل خواهند شد تا انتشارها را از بین ببرند در حالی که سایر عوامل به انتشار گازهای گلخانه‌ای که انتشار آنها هزینه کمتری خواهد داشت ادامه خواهند داد؛ به این نکته بازخواهم گشت.

2. Joseph Stiglitz

3. Joseph E. Stiglitz, "Overcoming the Copenhagen Failure with Flexible Commitments," *Economics of Energy and Environmental Policy*, vol. 4, no. 2 (2015).

از برخی جهات، سازوکار تعهدات داوطلبانه شبیه به نظام مالیات بر درآمدی است که در آن هر خانوار آزادانه سطح مشارکت مالی خود را انتخاب می‌کند. بسیاری از ناظران از این واژه دارند که برنامه مشارکت ملی مد نظر فعلی صرفاً توافقاتی «با بلندپروازی صفر» باشند.

اعتبار (عدم اعتبار) وعده‌ها. وعده‌ها تنها کسانی را متقاعد می‌کنند که به آنها گوش کنند. در واقعیت، آنها بدون تعهدات رسمی فاقد اعتبارند. تجربه کمک‌های هدایی به دلایل بشردوستانه (به‌ویژه برای مراقبت‌های بهداشتی) دلگرم‌کننده نبوده‌اند. این عدم تعهد، وسوسه امضاکنندگان نسبت به باقی نماندن بر سر قول‌هایشان را تشدید خواهد کرد، به‌ویژه اگر مظنون باشند که دیگران نیز همین کار را انجام می‌دهند.

ارزیابی COP21

آخرین نشست بزرگ بین‌المللی، کنفرانس تغییرات اقلیمی سازمان ملل، در دسامبر ۲۰۱۵ (COP21) در پاریس برگزار شد و گمان می‌رفت به توافقی کارآمد، منصفانه و معتبر منجر شود. آیا این مأموریت محقق شد؟ هدایت مذاکرات پیچیده بود زیرا دولت‌ها برای پذیرش تعهدات الزام‌آور آماده نبودند. این توافق بلندپروازی بزرگی را به نمایش گذاشت: هدفی که باید به دست می‌آمد اکنون «بسیار کمتر از ۲ درجه سانتی‌گراد» بود به جای هدف قبلی که «تا ۲ درجه سانتی‌گراد» بیان شده بود؛ (براساس همین توافق) تصور نمی‌رود در جهان پس از سال ۲۰۵۰ میزان خالص گازهای گلخانه‌ای افزایش یابد. به علاوه، پس از سال ۲۰۲۰، جوهی که به کشورهای در حال توسعه اختصاص پیدا می‌کند، از صد میلیارد دلار در سال که در نشست کپنهاگ ۲۰۰۹ با آن موافقت شده بود، فراتر خواهد رفت.

تشخیص عیب‌های طرفین در COP21 درست بود. مشخص شد که نرخ فعلی انتشار بسیار خطرناک است و بنابراین به اقدامی قدرتمند و فناوری‌های جدید نیاز داریم تا از محیط‌زیست حفاظت کنیم. پذیرفته شد که پس از سال ۲۰۵۰ باید به سطح منفی انتشارها برسیم (جذب کربن توسط «حوضچه‌های کربن») از آن زمان به بعد باید بیشتر از میزان انتشار آن باشد). به کشورهای فقیر کمک خواهد شد. طرفین همچنین خواهان ایجاد سامانه‌ای برای نظارت بر آلودگی شدند (البته با سامانه‌ای دولایه، و شیوه برخورد جداگانه‌ای برای کشورهای نوظهوری مانند چین که به‌تنبه‌ی بیش از مجموع ایالات

متحده و اروپا آلودگی منتشر می‌کند). حتی اگر این خصوصیت قبلا تا حدودی در چارچوب کنوانسیون سازمان ملل متحد پیرامون تغییرات اقلیمی (UNFCCC) در سال ۱۹۹۲ تجسم یافته بود، بهتر بود تمام کشورها تایید کنند که چنین تشخیصی صحیح بود. از سوی دیگر، وعده‌های داده شده در پاریس از مقدار موردنیاز فاصله داشتند؛ و تا جایی که به معیارهای عینی مربوط می‌شود پیشرفت کمی صورت گرفته است.

قیمت‌گذاری کربن اگرچه از نظر اثربخشی در مبارزه با تغییرات اقلیمی، از سوی اکثریت گسترده‌ای از اقتصاددانان و بسیاری از تصمیم‌گیران حمایت می‌شد، برای ونزوئلا و عربستان سعودی همانند علامت هشدار بود (عربستان حتی تا جایی پیش رفت که در صورت کاهش قیمت نفت در نتیجه چنین توافقی، خواستار پرداخت جبرانی شد). مذاکره‌کنندگان قیمت‌گذاری کربن را در مواجهه با بی‌تفاوتی عمومی نادیده گرفتند. همانند قضیه انصاف، کشورهای توسعه‌یافته وعده پرداخت انتقالی کلی به کشورهای فقیرتر را دادند، اما میزان مشارکت هر یک از کشورها را مشخص نکردند. وعده‌های جمعی هرگز برقرار نمی‌مانند، زیرا هیچ‌کس نسبت به عملی کردن آنها احساس مسئولیت نمی‌کند (مساله سواری مجانی دوباره مطرح می‌شود). پرداخت‌های انتقالی در صورتی که مشارکت هر یک از کشورهای توسعه‌یافته مشخص شود، معتبرتر خواهد شد. ظن و گمان‌هایی نیز در مورد اینکه آیا پرداخت‌های انتقالی وعده داده شده به کشورهای فقیرتر، وجوه بیشتری را تشکیل می‌دهند و فقط مختص به کمک‌های فعلی برای پروژه‌های زیست محیطی نیستند، یا وام‌هایی هستند که در آینده بازپرداخت شوند، یا تعهدی پیرامون درآمدهای نامطمئن آینده ایجاد می‌کنند، نیز مطرح شد.

به علاوه، این توافق از ملزم کردن تعهدات کشورها نسبت به کاهش انتشار (آلودگی) اجتناب کرد و به این ترتیب تعهدات کشورها نسبت به آنچه برای دستیابی به هدف مجموع انتشارها در سال ۲۰۵۰ لازم بود، عقب ماند. مذاکرات در مورد شفافیت نیز شکست خورده است. درک این موضوع که چرا نیم‌کره جنوبی زمین نباید تابع فرآیند نظارت، اطلاع‌رسانی و ممیزی مشابهی همانند نیم‌کره شمالی باشد، دشوار است. شکی نیست که کشورهای ثروتمند وظیفه دارند تا سخاوتمند باشند، نه اینکه چشم خود را ببندند. این عدم تقارن در برخورد، به کشورهای ثروتمند عذر حاضر و آماده‌ای می‌دهد تا در آینده بر سر وعده‌های شان نمانند. در نهایت، این ایده (متفقا مورد تایید قرار گرفته) که هر پنج سال یک بار با بازبینی پروتکل، مسیر خیرخواهانه‌تری دنبال

شود، آنچه اقتصاددانان «اثر چرخ‌دنده‌ای^۱» می‌نامند را نادیده گرفت: آیا واقعا مطمئنیم که اگر یک کشور وعده‌های امروزش را به‌خوبی محقق کند، به جای آنکه از آن پا پس بکشد، خود را در موقعیت مذاکره بهتری در آینده قرار می‌دهد؟ ما همیشه از بهترین دانشجوییمان بیشتر انتظار داریم.

توافق *COP21* یک موفقیت دیپلماتیک آشکار بود (۱۹۶ نماینده به اتفاق آرا با آن موافقت کردند) اما این اجماع با تن دادن به خواست‌های مختلف (همان‌طور که با توجه به قیمت کربن دیده‌ایم) و بنابراین به قیمت عدم بلندپروازی (واقعی، نه ادعایی) به دست آمد. یک آزمون ساده حقیقت (یابی) در مورد رساندن کاهش انتشار به کمترین میزان مشترک این است که وقتی تمام سران کشورها به موطن خود رفتند و این توافق را جشن گرفتند، هیچ یک از آنها به هموطنانش اطلاع نداد که اکنون باید به سرعت آستین‌های‌شان را بالا زده و مشغول کار شوند، زیرا دوره آلودگی ارزان برای آن کشور به اتمام رسیده است.^۲

در همین حال، پروژه‌های جدید زغال‌سنگ هنوز در حال اجرا شدن هستند (برای مثال در آفریقای جنوبی که سرمایه‌گذاری‌ها گاهی از سوی کشورهایی همچون چین تامین می‌شود که در کشور خود پروژه‌های زغال‌سنگ را کاهش داده‌اند). اروپا در مرحله گذار به سوی منابع انرژی تجدیدپذیر، به استفاده از زغال‌سنگ آلمانی و لهستانی به جای مصرف بیشتر گاز ادامه می‌دهد. ایالات متحده که تقریباً به طور تصادفی انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را با استفاده از گاز شیل نسبتاً ارزان کاهش داد، به صادرات زغال‌سنگ مازاد خود ادامه می‌دهد. با انتخاب دونالد ترامپ، این کشور همچنین دولتی حامی صنعت زغال‌سنگ دارد و رسماً در مورد واقعیت تغییرات اقلیمی مشکوک است. در روز اول ژوئن ۲۰۱۷، دونالد ترامپ تصمیم خود را در مورد خروج از توافق اقلیمی پاریس اعلام کرد. در آینده، سایر کشورها نیز ممکن است به طریقه‌ای دیگر و با اجازه دادن به تغییر میزان آلودگی‌شان بدون تقبیح رسمی توافق، در وفای به وعده‌های خود شکست بخورند.

1. ratchet effect

۲. گفتن این نکته نیز خالی از لطف نیست که پرتفوی جهانی متشکل از سهام با کربن پایین (یعنی پرتفوی که در آن سهام شرکت‌های با کمترین درصد انتشار کربن قرار داشت)، در سال پس از توافق، عملکرد پایین‌تری نسبت به یک شاخص جهانی ساده از سهام داشت. در حالی که اگر خبر توافق به صورت یک رویداد مثبت در مبارزه با تغییرات اقلیمی تفسیر می‌شد این پرتفوی باید عملکرد بهتری می‌داشت (مکاتبه خصوصی با کریستین گالیر).

با در نظر گرفتن تمام این موارد، روزنامه گاردین در روزی که توافق پاریس به امضا رسید (۱۲ دسامبر ۲۰۱۵)، این چنین جمع‌بندی کرد: «در مقایسه با آنچه می‌توانست اتفاق بیفتد، معجزه است. در مقایسه با آنچه باید اتفاق بیفتد، فاجعه است.»

پاسخگو کردن همه نسبت به انتشار گازهای گلخانه‌ای

بطن چالش تغییرات اقلیمی در این واقعیت قرار دارد که عاملان اقتصادی خسارتی را که هنگام انتشار گازهای گلخانه‌ای به دیگران می‌زنند، درونی‌سازی نمی‌کنند. برای حل مساله سواری مجانی، اقتصاددانان مدت زیادی است که پیشنهاد کرده‌اند عوامل اقتصادی را مجبور به درونی‌سازی پیامد بیرونی منفی انتشار دی‌اکسید کربن کنیم. به این کار اصل «آلوده‌کننده هزینه آلودگی را می‌پردازد» می‌گویند.

برای دستیابی به این (اصل)، قیمت کربن باید در سطحی سازگار با هدف محدود کردن افزایش دمای زمین بین ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گراد تعیین شود و تمام انتشاردهندگان مجبور خواهند شد قیمت تعیین‌شده را بپردازند: با توجه به اینکه تمام مولکول‌های دی‌اکسید کربن صرف نظر از اینکه توسط چه کسی یا کجا و چگونه منتشر می‌شوند، آسیب حاشیه‌ای یکسانی تولید می‌کنند، قیمت هر تن دی‌اکسید کربن باید یکسان باشد. تحمیل قیمت یکنواخت برای کربن بر تمام عوامل اقتصادی در سراسر جهان، اجرایی شدن هر سیاست کاهش‌دهنده انتشار را که هزینه‌اش کمتر از قیمت کربن باشد، تضمین خواهد کرد.

سیاست‌هایی که همیشه آنقدر که به نظر می‌رسد سبز نیستند...

بنابراین قیمت یکنواخت برای کربن تضمین می‌کند که کاهش انتشارها برای دستیابی به اهداف جهانی در مورد دی‌اکسید کربن موجود در جو، رخ خواهد داد و هزینه کل تلاش‌های انجام‌شده برای دستیابی به آن را به حداقل می‌رساند.

با این حال مقررات زیست‌محیطی، اغلب مبتنی بر ابزارهای اقتصادی مانند مالیات یا یک نظام سقف و معامله نیست، بلکه مبتنی بر «دستور و کنترل» است: چنین معیارهای از بالا به پایین شامل محدودیت‌های متفاوت انتشار با توجه به منبع انتشارها، کاهش‌های اختیاری یکسان در آلودگی، یارانه‌ها و مالیات‌هایی که ربطی به آلودگی واقعی ندارند، استانداردهایی که صرفاً براساس سن تجهیزات موجود متفاوتند و

تنظیم استانداردهای صنعتی و فناوریانه و هنجارها، هستند (برای روشن شدن بحث، من با استانداردها مخالف نیستم؛ دلواپسی من بیشتر از این جهت است که آنها اغلب متضمن تحلیل هزینه-فایده نیستند).^۱

این سیاست‌های از بالا به پایین تفاوت‌های بزرگی در قیمت ضمنی کربن برای انواع مختلف انتشارها ایجاد می‌کنند و هزینه‌ای که جامعه مجبور است در قبال سیاست‌های زیست‌محیطی پردازد را افزایش می‌دهند. این وضعیت به‌آسانی قابل تبیین است: دو شرکت را در نظر بگیرید که هر یک ۲ تن کربن منتشر می‌کنند و فرض کنید می‌خواهیم مجموع آلودگی تولیدشده از سوی آنها را به نصف کاهش داده و از ۴ تن به ۲ تن برسانیم. فرض کنیم شرکت اول هزینه تصفیه هزار دلار به ازای هر تن دارد، در حالی که این هزینه برای شرکت دوم ۱۰ دلار به ازای هر تن است. یک سیاست «منصفانه» ممکن است شامل درخواست از هر شرکت برای کاهش آلودگی خود به نصف مقدار فعلی باشد، بنابراین تلاش‌های انجام‌شده «به‌طور متساوی» توزیع می‌شوند و مجموع هزینه تصفیه به ۱۰۱۰ دلار می‌رسد. روشن است که، کارایی نیازمند آن است که شرکت دوم، دو تن انتشار خود را با مجموع هزینه ۲۰ دلار حذف کند و شرکت اول هیچ کاری نباید انجام دهد؛ بنابراین صرفه‌جویی جامعه $990 = 1010 - 20$ دلار (یعنی ۹۸ درصد هزینه) در مقایسه با سیاست از بالا به پایین خواهد بود.

رویکرد اقتصادی، که شامل تعیین قیمت کربن به شیوه‌ای خاص است، این صرفه‌جویی را امکان‌پذیر می‌کند: برای مثال با قیمت‌گذاری یک تن دی‌اکسید کربن به قیمت ۵۰ دلار، شرکت اول هزار دلار را صرف حذف یک تن کربن نخواهد کرد، بلکه در عوض ۱۰۰ دلار می‌پردازد تا به انتشار همان مقدار دی‌اکسید کربن ادامه دهد. شرکت دوم هم آلوده کردن را کلاً متوقف خواهد کرد. در مجموع، نتیجه پس‌انداز ۹۹۰ دلار برای جامعه خواهد بود. «منصفانه بودن» و «کارایی» لزوماً مخالف هم نیستند: با صرفه‌جویی حاصل از تعیین قیمت برای کربن، می‌توان بخشی از زیان‌های بازندگان

۱. گرچه از ابزار اقتصادی می‌توان برای تشویق به عایق‌بندی گرمایی خانه‌ها با لحاظ کردن قیمت کربن در قیمت گرمایش خانه استفاده کرد، محاسبه اقتصادی برای مشتریانی که همیشه اطلاعات کافی ندارند و ممکن است درگیر تفکرات کوتاه‌مدت باشند، کاری پیچیده است (سرمایه‌گذاری در عایق‌بندی طی چندین دهه مستهلک می‌شود). بنابراین استاندارد خوب فهمیده شده کاملاً توجیه دارد. ملاحظه من این است که استانداردها اغلب بدون تحلیلی روشن از قیمت ضمنی کربن، اهداف سیاستی و سیاست‌های جایگزینی که رسیدن به آنها را امکان‌پذیر می‌کنند، تعیین می‌شوند. به علاوه، استانداردها اغلب با مشارکت شرکت‌های قدیمی جافتاده تعیین و تدوین می‌شوند و گاهی اوقات به آن شرکت‌ها اجازه داده می‌شود تا جلوی بنگاه‌های تازه‌وارد بالقوه به بازارشان را بگیرند.

را جبران کرد (از درآمد مالیاتی ۱۰۰ دلار می‌توان برای جبران زیان ۱۲۰ دلاری استفاده کرد، در حالی که رویکرد بالا به پایین هیچ درآمدی برای جبران هزینه ۱۰۱۰ دلاری ایجاد نمی‌کند)، که این جبران به صورت یک پرداخت انتقالی یکباره ارائه می‌شود (به انتخاب‌های آینده که آلودگی را در نظر می‌گیرند، ربطی ندارد).

اشتیاق به رویکردهای بالا به پایین، از تمایل دولت‌ها برای اینکه به نظر برسد کاری برای مقابله با تغییرات اقلیمی انجام می‌دهند، نشأت می‌گیرد. طرح‌های ناهمگون اما پرهزینه که برای رای دهندگان قابل رویت هستند اما از چشم مصرف‌کنندگان پنهان می‌شوند (زیرا آنها در تعرفه‌های تشویقی فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر بر تاسیسات الکتریکی یا در قیمت کالاها و خدمات اعمال می‌شوند)، از نظر سیاسی کمتر از مالیات بر کربن که برای آن دسته از افرادی که بهایش را می‌پردازند بسیار قابل رویت است، هزینه‌بر هستند. یارانه‌ها همیشه محبوب‌تر از مالیات هستند، حتی اگر در انتها همه مجبور باشند صورتحساب آنها را بپردازند. این مثال دیگری است که چگونه سیاست اقتصادی به وسیله آنچه قابل رویت است و آنچه خیلی قابل رویت نیست، منحرف می‌شود.

به هر حال از نظر تجربی تایید شده است که سیاست‌های بالا به پایین هزینه سیاست‌های زیست‌محیطی را به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش می‌دهند. اگر از روی تجربه سایر آلاینده‌ها قضاوت کنیم، معرفی قیمت یکسان کربن در مقایسه با رویکردهای بالا به پایینی که بین بخش‌ها یا عوامل تبعیض قائل می‌شوند، هزینه کاهش آلودگی را حداقل تا نصف تنزل می‌دهد.^۱

کشورهای غربی تلاش‌های معدودی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای کرده‌اند، به خصوص با یارانه دادن مستقیم به فناوری‌های سبز (از جمله): قیمت‌های بالای تعرفه‌های تشویقی فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر پرداختی از سوی شبکه برق برای برقی که با پنل‌های خورشیدی یا توربین‌های بادی تولید می‌شود، طرح‌های جایزه یا جریمه که به نفع خودروهای کم‌انتشار است، یارانه‌ها برای صنعت سوخت‌های زیستی

1. Denny Ellerman, David Harrison, and Paul Joskow, *Emissions Trading in the US: Experience, Lessons and Considerations for Greenhouse Gases* (Pew Center on Global Climate Change, 2003); Thomas Tietenberg, *Emissions Trading: Principles and Practice*, 2nd ed. (London: Routledge, 2006); Robert Stavins, "Lessons from the American Experiment with Market-Based Environmental Policies," in John Donahue and Joseph Nye, eds., *Market-Based Governance: Supply Side, Demand Side, Upside, and Downside* (Washington, DC: The Brookings Institution, 2002), pp. 173–200.

و غیره. برای هر برنامه‌ای که ایجاد می‌شود، می‌توانیم یک قیمت کربن ضمنی برآورد کنیم، یعنی، هزینه اجتماعی آن برنامه به ازای هر تن دی‌اکسید کربنی که صرفه‌جویی می‌شود. در بخش برق، برآوردهای سازمان توسعه و همکاری‌های اقتصادی محدوده‌ای از صفر (یا حتی کمتر)^۱ تا ۸۰۰ یورو دارند در بخش حمل‌ونقل (با کامیون)، قیمت ضمنی کربن ممکن است تا هزار یورو هم برسد، به‌ویژه اگر کامیون‌ها از سوخت‌های زیستی استفاده کنند. تغییرات قیمت کربن که به معیارهای سیاستی اشاره می‌کند اثبات دیگری است که چرا رویکرد بالا به پایین بی‌اثر است. به طور مشابه، هر توافق اقلیمی جهانی که همه‌جا را در بر نگیرد، نیز همان‌قدر بی‌اثر خواهد بود زیرا قیمت کربن در کشورهایی که توافق را امضا نکرده‌اند صفر خواهد شد و برای کشورهایی که امضا کرده‌اند، بسیار زیاد خواهد بود.

توجیه یارانه‌دهی به منابع انرژی تجدیدپذیر «منحنی یادگیری»^۲ است - یعنی این ایده که وقتی شرکت‌ها در تولید تجربه به دست می‌آورند، هزینه‌ها کاهش می‌یابد. به طور کلی، این اثر یادگیری همیشه به‌سختی پیش‌بینی می‌شود و اغلب از سوی لابی‌گران برای تولیدکنندگانی که به دنبال یارانه‌ها هستند، با اغراق همراه است. اما این موضوع در مورد انرژی تجدیدپذیر مهم بوده است. دویی (که سرزمینی آفتابی است) قراردادی را در سال ۲۰۱۶ برای تاسیس یک نیروگاه خورشیدی بزرگ با هزینه ۳۰ دلار به ازای هر مگاوات ساعت امضا کرد، قیمتی که حتی اندک زمانی قبل نیز باورنکردنی بود. این منحنی یادگیری، در صورتی که ایجاد شود و بنابراین بتواند معیاری برای یارانه دادن باشد، همچنین بیان می‌کند که یارانه‌ها باید در طول زمان کاهش یابند، زیرا اثر یادگیری به خصوص وقتی که فناوری نوین باشد (برای بحث در مورد سیاست صنعتی به فصل ۶ رجوع می‌کنیم)، قابل توجه است.^۳

همان‌طور که دیده‌ایم، در نبرد علیه تغییرات اقلیمی، ضروری است که از تبعیض در میان عوامل اجتناب کنیم. هر توافقی که اجرایش نیازمند کاهش زیاد مخارج باشد در نهایت از سوی رای‌دهندگان یا لابی‌ها تحت فشار قرار گرفته و کنار گذاشته خواهد

۱. شاید تعجب‌آور به نظر برسد که برخی از سرمایه‌گذاری‌های سودآور به جلو حرکت نمی‌کنند. در موارد خاص، احتمال دارد عامل مربوط اطلاعات نداشته باشد؛ در سایر موارد ممکن است پول کافی در اختیار نداشته باشد تا سرمایه‌گذاری کند (برای مثال، کمبود نقدینگی خانوار معمولی، آن را از سرمایه‌گذاری در عایق کردن بازمی‌دارد).

2. Learning curve

۳. مقاله کلود کرامپس و توماس اولیویه لوتیه با عنوان «سمت روشن یارانه‌ها به منابع تجدیدپذیر» را در نشریه تریبون، دوم نوامبر ۲۰۱۵ ببینید.

شد. الزامات سبز تنها در صورتی محترم شمرده می‌شود که الزامات اقتصادی نیز محترم دانسته شود. هر دو مورد نیازمند یک رویکرد جهانی و یک سازوکار قیمت‌گذاری هستند. بنابراین ابزارهای اقتصادی (خواه مالیات یا بازار) برای یک سیاست زیست‌محیطی مضر نیستند. برعکس، آنها برای چنین سیاستی شرط لازم هستند.

رویکرد اقتصادی

اغلب اقتصاددانان ایجاد قیمت جهانی برای کربن را توصیه می‌کنند. اگرچه آنها در مورد روش دقیق اجرایی کردن آن با هم اختلاف نظر دارند، این بحث در مقایسه با رها کردن این اصل که باید قیمت کربن واحدی وجود داشته باشد، ثانویه محسوب می‌شود. بسیاری از سمن‌ها و اتاق‌فکرها (اندیشکده‌ها)^۱ دیدگاه‌های یکسانی دارند.^۲ برای مثال کریستین لاگارد (مدیرکل صندوق بین‌المللی پول) و جیم یونگ کیم (رئیس بانک جهانی) در شهر لیما در ۸ اکتبر سال ۲۰۱۵ همراه با یکدیگر اعلام کردند:

گذار به آینده‌ای پاک‌تر هم نیازمند اقدامات دولتی و هم انگیزه‌های درست برای بخش خصوصی است. در مرکز آن باید سیاست عمومی قدرتمندی باشد که قیمتی را برای آلودگی کربن وضع کند. قرار دادن قیمتی بالاتر روی سوخت‌های مبتنی بر کربن، برق و فعالیت‌های صنعتی، انگیزه‌هایی برای استفاده از سوخت‌های پاک‌تر، صرفه‌جویی در انرژی و افزایش (سرعت) گذار به سوی سرمایه‌گذاری‌های سبزتر ایجاد خواهد کرد. معیارهایی نظیر مالیات بر کربن و کارمزدها، برنامه‌های معامله انتشارها و سایر سازوکارهای قیمت‌گذاری و حذف یارانه‌های ناکارآمد می‌تواند به کسب‌وکارها و خانوارها اطمینان و پیش‌بینی‌پذیری را که برای سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت در توسعه هوشمند-اقلیمی نیاز دارند، ارائه کند.^۳

آیا قیمت یکسان کربن برای تمام کشورها، بخش‌ها و عوامل اقتصادی، سیاست زیادی ساده‌ای است؟ شاید. تا اینجا که دولت‌ها به وضوح ترجیح داده‌اند امور را پیچیده کنند.

۱. برای مثال، برنامه اقلیم ایالات متحده (<http://www.usclimateplan.org/at-a-glance>) و سندبگ (<https://sandbag.org.uk/>) <http://www.carbonpricing.org/>). برای خوانندگان فرانسوی زبان، بنیاد نیکلاس هولت یک ویدئوی بسیار آموزنده در مورد قیمت‌گذاری کربن تولید کرده است: <http://www.fondation-nicolashulot.org/magazine/pourquoi-et-comment-donner-un-prix-au-carbone>.

۲. یک نشانه دلگرم‌کننده در فرانسه قانون گذار انرژی است که در ۲۲ ژوئیه ۲۰۱۵ به تصویب رسید. پارلمان فرانسه هدف چهاربرابر کردن قیمت کربن را بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۳۰ تایید کرد.

3. <https://www.project-syndicate.org/commentary/carbon-pricing-fiscal-policy-by-christine-lagarde-and-jim-yong-kim-2015-10>.

دو ابزار اقتصادی، قیمت‌گذاری جامع کربن را امکان‌پذیر می‌کنند: مالیات بر کربن و مجوزهای انتشار قابل معامله. در بین سایر موارد، این نکته را بررسی خواهیم کرد که آیا با چنین راهبردهایی می‌توان اخذ تصمیمات در سیاست اقلیمی را به هر کشور واگذار کرد یا خیر. در واقع ممکن است ترجیح بدهیم آزادی را به سیاست‌گذاران ملی بسپاریم، حتی اگر بدانیم که آنها ممکن است کم‌هزینه‌ترین راه‌ها را برای کاهش انتشارها انتخاب نکنند. کشورهایی را که توانایی محدودی برای جمع‌آوری و بازتوزیع از طریق مالیات‌ستانی دارند، در نظر بگیرید. بگذارید فرض کنیم برخی از این کشورها نظر مساعدی نسبت به قیمت کربن اندک برای (تولید) سیمان دارند تا ساخت مسکن برای فقرا را افزایش دهند؛ بنابراین ممکن است بخواهند از قاعده قیمت واحد منحرف شوند. دو استدلال به نفع اجازه دادن به اینکه هر کشوری خودش تصمیم بگیرد، وجود دارد. اول، اینکه چنین کاری برای دولت‌ها فضا ایجاد می‌کند تا عموم را متقاعد کنند. دوم، سایر کشورها تنها به مقدار کلی دی‌اکسید کربن منتشرشده از سوی هر کشور مورد بحث علاقه‌مندند، نه به شیوه‌ای که آنها را منتشر می‌کنند.

موفقیت این دو راهبرد جایگزین، به توافقی بین‌المللی وابسته است که انتشارهای جهانی را به اندازه کافی پوشش دهد و از رویکرد «من خواهان آن هستم، در صورتی که تو هم بخواهی» استفاده کند. هر دو مورد نیازمند پیاده‌سازی، نظارت و تایید هستند (به طور کلی‌تر، پیش شرط هر اقدام موثری در جهت کاهش انتشارها باید سازوکارهای معتبر و شفاف ایجاد کند تا انتشارهای آنها را اندازه بگیرند). اقتصاددانان در مورد انتخاب بین مالیات بر کربن و مجوزهای انتشار قابل معامله توافق ندارند، اما به نظر من و اغلب اقتصاددانان، هر یک از رویکردها به وضوح موثرتر از نظام فعلی تعهدات داوطلبانه است.

گزینه اول: مالیات بر کربن در سراسر جهان

با برقراری مالیات بر کربن، هر کشوری روی حداقل قیمت برای انتشار گازهای گلخانه‌ای خود موافقت خواهد کرد، برای مثال ۵۰ یورو به ازای هر تن دی‌اکسید کربن و هر کشور درآمدهای مطابق با قلمرو خود را جمع‌آوری می‌کند. بنابراین تمام

کشورها قیمت یکسانی برای انتشار گازهای گلخانه‌ای خواهند داشت.^۱ به عنوان مثال، کشورها می‌توانند روی یک حداقل مالیات بر کربن جهانی توافق کنند که یارانه دادن در سیاست‌های ملی را محدود می‌کند (به استثنای توانایی تحمیل مالیاتی حتی بالاتر، گزینه‌ای که در صورتی که کمینه مالیات خیلی بالا باشد، بعید است اعمال شود). سازوکار پیچیده‌تر،^۲ که در آن کشورها با میانگینی از قیمت کربن موافقت می‌کنند، اجازه تمرکززدایی را می‌دهد. بنابراین قیمت کربن (برابر با) نسبت وصول این مالیات، تقسیم بر حجم انتشار یک کشور خواهد بود. این قیمت تنها در صورتی با مالیات کربن برابر خواهد بود که تنها یک مالیات کربن مورد استفاده قرار گیرد؛ اما به طور کلی، این قیمت می‌تواند از طیفی از سیاست‌ها پدیدار شود: مالیات بر کربن، معافیت مالیاتی و جریمه‌های تحمیل شده بر خودروها براساس انتشار دی‌اکسید کربن آنها و غیره.

گواهی رعایت کشورها با قیمت کربن

به دلایل مختلف، رویکرد مالیات بر کربن و انواع گوناگون آن، این مساله که چگونه کشورها توافق بین‌المللی را رعایت می‌کنند، مطرح می‌سازد. جمع‌آوری، در حال حاضر، کشورها (به استثنای سوئد) به ندرت مالیات بر کربن اعمال کرده یا شهروندان و بنگاه‌های اقتصادی خود را برای پرداخت در ازای انتشارهای آنها وادار می‌کنند، زیرا (اگرچه بودجه عمومی سود خواهد برد) بیشتر منافع زیست‌محیطی به کشورهای جهان سوم می‌رسد. هر آنچه که در توافق بین‌المللی به امضا برسد، این انگیزه برقرار خواهد ماند. بنابراین حتی اگر تایید انتشارهای بنگاه‌ها و خانوارهای داخلی هزینه‌ای نداشته باشد (که این گونه نیست)، مقامات ممکن است با وجود این وسوسه شوند تا در برابر برخی از آلوده‌کنندگان چشم خود را بسته یا میزان انتشار آنها را کمتر برآورد کنند، به همین دلیل در هزینه اجتماعی و اقتصادی معیارهای حفظ محیط‌زیست، صرفه‌جویی می‌کنند. این رفتار فرصت‌طلبانه به نام منافع ملی از جانب هر دولتی به‌سختی قابل جلوگیری است.

۱. البته، این به معنی تعیین قیمت واحد کلی برای کربن است: افزودن قیمت یکنواخت کربن به قیمت کربن ملی از پیش موجود، از یک سوناکارآمد بوده و از سوی دیگر برای کشوری همچون سوئد که حتی قبل از توافق بین‌المللی خیر خواه بوده، غیرمنصفانه است و برای آن دسته از کشورها این اثر، مشارکت اضافی گذشته را دانه می‌کند.

۲. پیشنهادی از سوی پیتر کرامتون، اکسل اکنفلس و استیو استافت، «تعهد قیمت کربن در سطح بین‌المللی، همکاری را ارتقا می‌دهد،» اقتصاد انرژی و سیاست زیست‌محیطی، ۲۰۱۵، شماره ۴، صفحات ۶۴-۵۱.

برای درک بهتر از دشواری‌های ذاتی در پیگیری و نظارت کردن، کافی است به مجموعه ناکارآمدی از مالیات‌ها در یونان نگاه کنید، که بسته به اعتباردهندگان خارجی یونان و دولت آن کشور مشوق‌های متفاوتی دارند.^۱ برای جمع‌بندی: ایجاد قیمت یکنواخت کربن نسبت به انگیزه‌های سواری مجانی مربوط به سیاست‌های سبز (که ماهیت آن هزینه‌های محلی و منافع جهانی است)، آسیب‌پذیر است. به عبارت دیگر، برای اینکه قیمت یکنواخت کربن به درستی عمل کند، باید با نظام بسیار سخت‌گیرانه‌ای از نظارت بین‌المللی در سطح محلی همراه شود که تقریباً غیرواقع‌گرایانه به نظر می‌رسد.

خنثی کردن معیارها. توافق در مورد مالیات بین‌المللی بر کربن در صورتی که کشورها تاثیر آن مالیات را با پرداخت‌های انتقالی جبرانی از بین ببرند، در مرحله پیاده‌سازی شکست می‌خورد؛ برای مثال یک کشور می‌تواند مالیات بر کربن را روی انرژی سوخت‌های فسیلی وضع کرده و سایر مالیات‌ها را به همان مقدار روی این شکل‌های انرژی کاهش دهد (یا یارانه‌ها را بیفزاید) و تاثیر مالیات بر کربن را از بین ببرد.^۲

اقدامات بدون قیمت کربن صریح. رویکرد مالیات بر کربن نیازمند یافتن یک نرخ تبدیل برای ارزیابی سیاست‌هایی است که روی تغییرات اقلیمی اثر می‌گذارند اما قیمت صریحی ندارند، مانند تحقیق و توسعه سبز که از بودجه عمومی تامین می‌شود، استانداردهای ساخت اماکن اقامتی^۳ یا بزرگراه، سیاست کشاورزی یا برنامه‌های جنگل‌داری و احیای جنگل. همچنین ممکن است لازم باشد نرخ‌های تبدیل خاصی برای هر کشور تعیین کنیم. برای مثال، استانداردهای ساخت‌وساز، بسته به وضعیت اقلیمی، تاثیر متفاوتی بر انتشار گازهای گلخانه‌ای دارند، به طور مشابه، ایجاد جنگل‌های جدید در مناطق دوردست شمالی یا جنوبی که برف درختان را می‌پوشاند،

۱. در سال‌های اخیر، با وجود برنامه الزام‌آور و دخالت طرف ثالث که بیانگر طلبکاران بود، یونان پیشرفت اندکی در مبارزه علیه فرارهای مالیاتی داشت. این موضوع نشان می‌دهد که برای کشورهای ثالث چقدر دشوار است مجموعه‌ای از مالیات‌ها را در صورتی که دولت ملی چندان مایل به کاربرد آن نباشد، الزام‌آور کنند. در زمینه تغییرات اقلیمی، هیچ طرف ثالثی در هیچ کشوری وجود ندارد که بر آنچه روی می‌دهد، نظارت کند.

۲. به یاد آوریم که در فرانسه در سال ۲۰۱۴، مالیات کربن روی سوخت‌های فسیلی با کاهش معادل آن در مالیات داخلی مصرف فرآورده‌های انرژی خنثی شد (تنها برای یک سال) و بنابراین اثری بر قیمت‌های بنزین و نفت حرارتی نداشت.

۳. هر استاندارد ساختمانی که خانه‌ای را بیشتر عایق کند، به انتشارهای کمتری منجر می‌شود. برای اندازه‌گیری صحیح تلاش انجام‌شده، باید صرفه‌جویی در انتشارهای محقق شده در خانه‌ها را بر اثر به کارگیری این معیار تخمین بزنیم و علاوه بر آن هزینه اضافه‌شده ناشی از استانداردهای ساخت و ساز را برآورد کنیم. انجام این عملیات‌ها پیچیده است.

موجب افزایش انتشار گازهای گلخانه‌ای می‌شوند نه کاهش (به دلیل آلودگی شدید^۱).

گزینه ۲: مجوزهای انتشار قابل معامله

سازوکار کلاسیک برای وادار کردن عاملان اقتصادی به منظور مواجهه با قیمت یکسان برای آلوده کردن، مجوزهای انتشار قابل معامله است. توافق بین‌المللی یک هدف‌گذاری از مجموع انتشارها در جهان تعریف کرده و حجمی از مجوزها را متناظر با آن به صورت رایگان یا از طریق مزایده تخصیص می‌دهد. آن عاملانی که بیش از مقدار مجاز مجوزهایشان اقدام به آلوده کردن می‌کنند باید مقادیر اضافی را در بازار خریداری کنند. سایرین، که کمتر از سهمیه خود آلوده می‌کنند، می‌توانند مقدار مازاد مجوزهای خود را بفروشند. هزینه آلودگی برای همه همان قیمت بازار است، خواه تخصیص اولیه رایگان باشد یا خیر: انتشار (مقادیر) اضافی، شرکت خیرخواه را از فروش مجوزهایش محروم می‌کند و شرکت آلوده‌کننده را میزانی برابر با قیمت خرید مجوزهای اضافی جریمه می‌کند.

توافق بین‌المللی انتشارهای آینده دی‌اکسید کربن را پوشش داده و بنابراین تعداد («سقف») از پیش تعیین‌شده‌ای از مجوزهای انتشار موجود برای اینکه در جهان معامله شوند، تعریف می‌کند. مجوزهای قابل معامله تضمین می‌کنند که تمام کشورها قیمت کربن یکنواختی داشته باشند که با مبادله‌های سودمند دوجانبه در بازار کربن ایجاد می‌شوند. قیمت منتقل کردن مجوزهای انتشار بین کشورها با توافق روی قیمت کربن تعیین نمی‌شود، بلکه بیشتر عرضه و تقاضا در این بازار آن را مشخص می‌کنند. این الگو ممکن است با یک تخصیص اولیه از مجوزهای بین کشورها آغاز شود تا پرداخت جبرانی را به همراه اهداف دوجانبه منصفانه بودن و تشویق کننده بودن برای مشارکت تمام کشورها، تضمین کند.

با وجود این، آیا خانوارهای خصوصی، که در بازارهای مجوز معامله نمی‌کنند، با قیمت کربن تشویق می‌شوند؟ پاسخ این است که آنها به طور غیرمستقیم تحت تاثیر

۱. آلودگی یا سپیدایی به معنی درصد بازتاب نور از سطح یک جسم است. دمای یک سیاره عملاً تحت تاثیر میزان انعکاس انرژی خورشیدی، موسوم به آلودگی سیاره و اثرات گازهای گلخانه‌ای است. (م.)

۲. سپیدایی (آلودگی) رابطه انرژی خورشیدی منعکس‌شده از یک سطح با انرژی خورشیدی موجود است؛ بازتاب اشعه‌های خورشید سیاره زمین را خنک می‌کند و بنابراین انتشار گازهای گلخانه‌ای را کاهش می‌دهد. درختان در سرزمین‌های پوشیده از برف این بازتاب را محدود می‌کنند.

قرار می‌گیرند، زیرا قیمت کربن بر قیمت کالاها و خدمات تاثیر می‌گذارد. تا جایی که به مصرف انرژی آنها مربوط باشد، می‌توان مالیات بر کربن را تا جایی به کار برد که سطح آن با قیمت پرداختی شرکت‌های تولیدکننده کالاهایی مانند برق و سیمان به بازار مجوزها تحت نظام مجوزهای قابل مذاکره، سازگار شود. در غیر این صورت می‌توانیم (روی‌کرد) رئیس‌جمهور اوباما را دنبال کنیم که نظامی از حقوق قابل معامله را برای پالایش‌کننده‌ها و واردکنندگان به کار برد. سپس این شرکت‌ها «علامت قیمت کربن» خود را به مشتریان انتقال دادند.

مثال نمادین از نبرد علیه یک نوع آلودگی - دی‌اکسید گوگرد (SO_2) و اکسیدهای نیتروژن (NOx) که علت باران اسیدی هستند - در قانونی که با حمایت هر دو حزب (جمهوری خواه و دموکرات) در سال ۱۹۹۰ در ایالات متحده تصویب شد، دیده می‌شود. این قانون به کاهش انتشارها از ۲۰ میلیون تن به حدود ۱۰ میلیون تن تا سال ۱۹۹۵ فرمان داد. هر ساله مجوزها با افق زمانی ۳۰ ساله منتشر می‌شوند، بنابراین در هر نقطه از زمان یک چشم‌انداز ۳۰ ساله برای قیمت مجوزها وجود دارد؛ چنین چشم‌اندازی برنامه‌ریزی سرمایه‌گذاری‌ها را تسهیل می‌کند. بنابراین یک هدف زیست‌محیطی بلندپروازانه به لطف بازار مجوزهای قابل معامله^۱ و پایبندی سفت و سخت به تعهدات تنظیم شده در آن قانون محقق شد.

از این تجربه می‌توان چند درس آموخت. قیمت واحد کربن حتی وقتی امکان برخورد یکسان با همه عوامل وجود ندارد، می‌تواند موثر باشد. ایالات غرب میانه آمریکا - که نیروگاه‌های برق زغال‌سوز دارند، آلوده‌کنندگان بزرگی محسوب می‌شوند - با قدرت در برابر قانون ۱۹۹۰ مقاومت کردند و در نهایت مجوزهای رایگان دریافت کردند. با این حال، قیمت بازار آنها را تشویق کرد تا آلودگی خود را به شدت کاهش دهند. علاوه بر این، افق زمانی بسیار حیاتی است. عوامل اقتصادی (بنگاه‌های اقتصادی، خانوارها، ادارات دولتی، ایالات) در صورتی که پیش‌بینی کنند قیمت کربن در آینده به شدت افزایش می‌یابد، تجهیزاتی انتخاب می‌کنند که گازهای گلخانه‌ای منتشر نکنند. به همین ترتیب، شرکت‌ها تلاش لازم برای توسعه نسل‌های جدید و غیرآلوده‌کننده فناوری

۱. اکنون به چند دلیل قیمت بازار پایین است. اول، رکودی که در ایالات متحده وجود داشت، تا همین اواخر انتشارها را کاهش داد. دوم، کشف گاز شیل و تهدید (که هنوز محقق نشده است) مالیات‌های غیرقابل چشم‌پوشی بر گازهای گلخانه‌ای، سرمایه‌گذاری و مصرف زغال‌سنگ را کاهش داد. بنابراین، چنین قیمت اندکی همچنین با تخریب زیست‌محیطی کمتر محلی متناظر است.

را تنها در صورتی انجام می‌دهند که در انجام چنین کاری منافع اقتصادی داشته باشند. به طور خلاصه، امروز رسیدن به موفقیت هنگامی محتمل‌تر است که نااطمینانی در مورد قیمت کربن فردا را کاهش دهیم.

آیا باید در مورد تحول و مزاددهای احتمالی تامین مالی کربن در آینده نگران باشیم؟ آیا این کار به گمانه‌زنی و آسیب اجتماعی منجر خواهد شد؟ از یک طرف، گمانه‌زنی در مورد قیمت کربن تا زمانی که کسانی که این کار را انجام می‌دهند از پول خودشان استفاده کنند، اهمیتی ندارد. از سوی دیگر، اگر یک بانک یا شرکت در بخش انرژی از بازارهای مالی برای اتخاذ موقعیت‌های ریسکی به جای پوشش ریسک‌ها استفاده کند، (یعنی برای محافظت خود در برابر تغییرات قیمت آینده)، مساله‌ای پیش می‌آید زیرا زیان‌های احتمالی به سپرده‌گذاران بانکی یا مصرف‌کنندگان برق - و احتمالاً مالیات‌دهندگان در صورتی که دولت قصد داشته باشد به یک بانک شکست خورده یا شرکت انرژی کمک مالی کند - آسیب می‌زند. در اینجا ما در قلمرو مقررات احتیاطی روزمره هستیم. دولت باید بر موقعیت‌های معاملاتی که بنگاه‌ها و بانک‌های تنظیم‌شده در بازار مالی اتخاذ می‌کنند نظارت کند و مطمئن شود که آنها در برابر ریسک‌ها بیمه می‌شوند نه اینکه ریسک‌ها را افزایش دهند. این موسسات و بانک‌ها همچنین باید مجبور شوند تا مجوزها و مشتقات آنها را در بازارهای سازمانده‌ی شده دارای مراکز تهاتر معامله کنند تا قانون‌گذاران بتوانند بر آنها به‌درستی نظارت کنند. بازارهای شفاف موقعیت‌های معاملاتی اتخاذشده را با وضوح بسیار بیشتری نسبت به ترتیبات فرابورس نشان می‌دهند که در طول بحران مالی سال ۲۰۰۸ ثابت شد سمی و مضر هستند.^۱

مدیریت نااطمینانی

هر راه‌حلی برای مبارزه با تغییرات اقلیمی در پیش گرفته شود، سیاست‌ها باید با آن تعدیل شوند: هنوز در علوم مربوط به اقلیم، در فناوری (با توجه به سرعتی که منابع انرژی ارزان و کم کربن توسعه پیدا می‌کند)، در اقتصاد کاهش تغییرات اقلیمی (با توجه به هزینه کاهش انتشارهای کربن)، در پذیرش اجتماعی انطباق و در علوم سیاسی (با توجه به خواست کشورها برای دستیابی به یک توافق صادقانه و رعایت آن) نااطمینانی وجود دارد.

۱. فصل ۱۱ را ببینید.

با توجه به این نااطمینانی، به تعدیل تعداد مجوزها یا مالیات کربن نیاز خواهیم داشت تا آماده تحولات نوین باشیم (برای مثال ممکن است تغییرات اقلیمی سریع‌تر از انتظار ما رخ دهد یا نرخ رشد جهان تحت فرضیه رکود مزمین کاهش یابد). توانایی انجام چنین تعدیل‌هایی می‌تواند اعتبار تعهد بلندمدت کشورها را در کاهش گازهای گلخانه‌ای به خطر بیندازد، اما راه‌حل‌هایی وجود دارد.^۲ در اروپا، سازوکار بازار برای تثبیت قیمت مجوزهای انتشار قابل معامله در نهایت در سال ۲۰۲۱ اجرایی می‌شود. به علاوه، اجازه دادن به شرکت‌کنندگان برای استفاده از مجوزها در تاریخ‌های آینده، کار را برای هموار کردن تغییرات قیمت ممکن می‌کند: برای مثال اگر مخاطبان پیش‌بینی کنند که قیمت‌های آتی افزایش می‌یابد، به نفع‌شان خواهد بود که مجوزها را احتکار کنند. این کار در مقایسه با سیاستی که در آن احتکار کردن برای مصرف در آینده منع می‌شود، قیمت را هموار می‌کند که امروز افزایش یافته و فردا کاهش می‌یابد.^۳

پاسخگو کردن کشورها

از نظر فنی برای جامعه بین‌المللی آسان‌تر است تا انتشار دی‌اکسید کربن را براساس هر کشور نظارت کند تا اینکه آنها را در یک سطح محلی‌تر اندازه بگیرد. بنابراین مهم است کشورها را در برابر انتشار گازهای گلخانه‌ای ملی آنها پاسخگو کنیم. انتشار دی‌اکسید کربن ناشی از دخالت انسان در یک کشور را می‌توان از طریق حسابداری کربن محاسبه کرد. ماهواره‌ها می‌توانند حوضچه‌های کربن را ببینند که به جنگل‌ها و کشاورزی مرتبط است. برنامه‌های تجربی از سوی ناسا و ای‌اس‌ای (آژانس فضایی اروپا)^۴ انتشار دی‌اکسید کربن را در مقیاسی که در بلندمدت برای هر کشوری امیدوارکننده به نظر می‌رسد، اندازه‌گیری می‌کنند.^۵ همانند

1. Secular stagnation hypothesis

2. Jean-Jacques Laffont and Jean Tirole, "Pollution Permits and Compliance Strategies," *Journal of Public Economics*, 1996, no. 62, pp. 85–125.

۳. برخی از سیستم‌های مجوز انتشار قابل معامله محدودیت زمانی کوتاهی برای استفاده از مجوزهای داده شده مشخص می‌کنند، بنابراین نوسان‌های زیادی به وجود می‌آید: در پایان دوره تعیین شده، مثلاً فرض کنیم یک سال، در صورتی که مازاد مجوزها وجود داشته باشد، قیمت صفر می‌شود یا در صورتی که مازاد تقاضا وجود داشته باشد قیمت بسیار زیاد خواهد شد (برابر با جریمه فقدان مجوزها). در نتیجه، هر تحولی که قبل از پایان دوره یک ساله رخ دهد، اثرات مهمی بر قیمت بازار دارد. هرچند، به طور کلی امکان مجوزهای «ذخیره کردن» که در بسیاری از کشورها وجود دارد، نوسان‌ها را کاهش می‌دهد.

4. ESA (the European Space Agency)

۵. رصدخانه چرخان کربن شماره ۲ ناسا یا OCO-2، در حال چرخیدن دور زمین است. پروژه کربن‌استات سازمان فضایی اروپا (ESA) نیز وعده‌هایی داده است.

«سازوکارهای سقف و معامله»، کشورهایی که با کمبود مجوز در پایان سال روبه‌رو هستند مجوزهای اضافی خواهند خرید، در حالی که کشورهایی که مازاد مجوز دارند قادر خواهند بود آنها را بفروشند یا برای مصرف آینده خود پس انداز کنند.

نابرابری و قیمت‌گذاری کربن

پرسش پیرامون نابرابری هم درون و هم بین کشورها مطرح می‌شود.

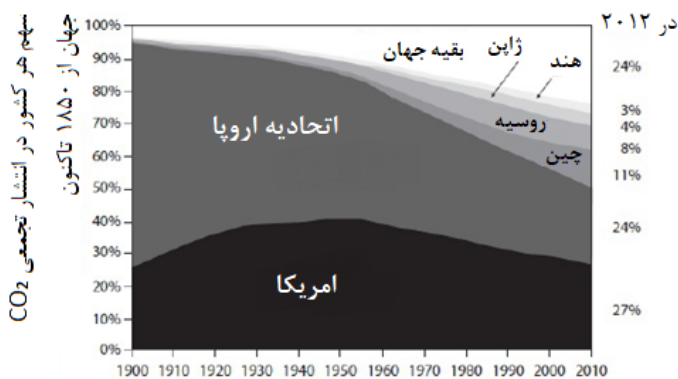
در سطح داخلی، گاهی اوقات اعتراض می‌شود که مالیات‌ستانی کربن از فقرا بسیار سخت خواهد بود. قیمت‌گذاری روی کربن، قدرت خرید خانوارها از جمله فقیرترین آنها را کاهش می‌دهد و این موضوع ممکن است مانعی بر سر راه پیاده‌سازی این سیاست باشد. این موضوع درست است اما نباید جلوی هدف محیط‌زیستی را بگیرد. باید یک ابزار سیاستی مناسب در همکاری با هر هدف سیاستی جداگانه وجود داشته باشد و مهم است از تلاش برای رسیدن به تعداد زیادی اهداف با یک اهرم (مانند قیمت کربن) اجتناب کنیم. بنابراین وقتی نابرابری دغدغه باشد، دولت باید تا حد امکان از درآمد مالیاتی برای بازتوزیع درآمد استفاده کند، در حالی که هم‌زمان سیاست محیط‌زیستی مناسب را اتخاذ می‌کند. سیاست محیط‌زیستی نباید برای پوشش دادن به دغدغه‌های (قانونی) در مورد نابرابری، از اهداف اولیه‌اش منحرف شود. خودداری از قیمت‌گذاری بر کربن برای اینکه با نابرابری مقابله کنیم سیاستی عاقلانه نخواهد بود. اگر قرار باشد این‌طور استدلال کنیم به‌طور مثال در مورد برق نیز به قیمتی برابر یک دهم هزینه آن خواهیم رسید (به پنجره‌های باز با رادیاتورهای روشن، و استخرهای شنای روباز که تمام طول سال گرم می‌شود سلام کنید؛ با ساختمان‌های عایق‌شده خداحافظی کنید). همچنین با این استدلال که افراد فقیر خیلی سیگار می‌کشند به ضرورت خلاصی از شر مالیات‌های سنگین بر تنباکو (و شاید حتی یارانه دادن به آن) می‌رسید و مصرف تنباکو را تشویق خواهید کرد. اینها مثال‌های دیوانه‌واری هستند؟ شاید، اما این شیوه استدلال اغلب برای قیمت‌گذاری کربن به کار می‌رود.

همین اصل در سطح بین‌المللی به کار می‌رود که گفته می‌شود بهتر است پرداخت‌های انتقالی یکجا را به کشورهای فقیر سازماندهی کنیم به جای آنکه تلاش کنیم تا سیاست‌های ناکارآمد و بنابراین نه چندان معتبر را در پیش بگیریم. همان‌طور

که پاپ فرانسیس در بخش نامه^۱ لوداتوسی گفت:

بدترین تاثیر (تغییر اقلیمی) احتمالا در دهه‌های آینده در کشورهای در حال توسعه احساس می‌شود. بسیاری از فقرا در مناطقی زندگی می‌کنند که به‌ویژه از پدیده مربوط به گرمایش زمین تاثیر می‌پذیرند و وسایل امرار معاش آنها به شدت وابسته به ذخایر طبیعی و خدمات اکوسیستم مانند کشاورزی، ماهی‌گیری و جنگل‌داری است. آنها هیچ فعالیت مالی یا منابع دیگری که بتواند آنان را قادر سازد تا با تغییرات اقلیمی کنار آمده یا با فاجعه‌های طبیعی مواجه شوند، ندارند و دسترسی آنها به خدمات اجتماعی و حمایتی بسیار محدود است.

کشورهای فقیر و نوظهور به درستی اشاره می‌کنند که کشورهای ثروتمند صنعتی شدن خود را با آلوده کردن سیاره تامین کرده‌اند و آنان می‌خواهند به استاندارد زندگی قابل ملاحظه‌ای دست پیدا کنند. شکل ۴-۸ و جدول ۱-۸ بزرگی این چالش را نشان می‌دهند. برای ساده‌سازی می‌توانیم به اصل «مسئولیت مشترک اما متفاوت» رجوع کنیم: همان‌طور که در شکل ۴-۸ نشان داده شده است، اکنون مسئول پاسخگویی، کشورهای توسعه‌یافته و در آینده کشورهای نوظهوری هستند که بخش بزرگی از انتشارها در آنها صورت می‌گیرد. این موضوع برخی افراد را به استدلال به نفع رویکرد «منصفانه است چون متفاوت است» هدایت کرده است: قیمت بالا برای کربن در کشورهای توسعه‌یافته و قیمت پایین برای کشورهای نوظهور و کشورهای در حال توسعه.



شکل ۴-۸. کل انتشار دی‌اکسید کربن از سال ۱۸۵۰: اختلال مسئولیت‌های تاریخی.

منبع: کرسی اقتصاد اقلیمی، برپایه اطلاعات موجود در پایگاه داده CAIT موسسه منابع جهانی.

۱. encyclical. به بخش‌نامه‌ای که پاپ به اسقف‌ها می‌دهد.

اما... قیمت بالای کربن در کشورهای توسعه‌یافته تنها اثر محدودی خواهد داشت زیرا آنها تولید را به صورت تولید بین‌المللی به کشورهایی که کربن کم‌هزینه است، انتقال می‌دهند (اگر نخواهیم ریسک خروج مجالس ملی کشورها از توافق را ذکر کنیم، همان‌طور که پس از کیوتو اتفاق افتاد). حتی با چشم‌پوشی از نشت‌ها، صرف نظر از اینکه چه تلاش‌هایی در کشورهای توسعه‌یافته انجام شده‌اند، در صورتی که کشورهای فقیر و نوظهور انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را در آینده محدود نکنند، هدف محدود کردن افزایش دما به $1/5$ تا 2 درجه سانتی‌گراد، هرگز محقق نخواهد شد. غیرممکن است کشورهای کم‌درآمدتر را در نظر نگیریم. ظرف ۲۰ سال، چین به اندازه‌ای که ایالات متحده از زمان انقلاب صنعتی دی‌اکسید کربن منتشر کرده، از این ماده انتشار داده است.

بنابراین چه کار می‌توانیم کنیم؟ کشورهای نوظهور باید شهروندان و موسسات‌شان را در معرض قیمت بالاتر کربن قرار دهند (به‌طور ایده‌آل، قیمت یکسان در همه‌جای جهان). مساله برابری باید با پرداخت‌های مالی از کشورهای ثروتمند به کشورهای فقیر حمایت شود. در پروتکل کپنهاگ با چنین کمکی موافقت شد، اصلی که از سوی *COP 21* در پاریس مجدداً بر آن تاکید شد.

برای جمع‌بندی، نابرابری بین‌المللی این پرسش را پیش می‌آورد که چگونه بار مالی مقابله با تغییرات اقلیمی تقسیم می‌شود. اصل «مسئولیت مشترک اما متفاوت» منعکس کننده این ایده است که کشورهای ثروتمند عموماً آنهایی هستند که از نظر تاریخی بیشترین مشارکت را در انباشت گازهای گلخانه‌ای در جو داشته‌اند. هرچند، این مشاهده قطعاً نباید ما را به رها کردن اصل قیمت واحد که در پروتکل کیوتو در ۱۹۹۷ اتفاق افتاد، هدایت کند. در آن توافق، کشورهای کم‌درآمد تحت تاثیر هیچ قیمتی برای کربن قرار نمی‌گرفتند. همین امر توافق را منحرف کرد زیرا سنای ایالات متحده آن را مورد تایید قرار نداد. ما نباید خطاهای انجام‌شده در کیوتو را تکرار کنیم.

در نهایت، آیا منصفانه است که آلودگی که برای مثال با تولید کالاهای صادرشده به ایالات متحده و اروپا در چین ایجاد می‌شود، به عنوان آلودگی چین در نظر گرفته شود و توسط نظام مجوزها برای تمام کشورها از جمله چین تحت پوشش قرار گیرد؟ پاسخ این است که بنگاه‌های چینی که به هنگام تولید کالاهای صادراتی گازهای گلخانه‌ای منتشر می‌کنند، هزینه کربن را به واردکنندگان آمریکایی و اروپایی منتقل خواهند کرد، بنابراین مصرف‌کنندگان کشورهای ثروتمند در قبال آلودگی که مصرف‌شان القا می‌کند،

(بهایی) پرداخت خواهند کرد. تجارت بین الملل این اصل را که پرداخت باید در جایی که انتشارها تولید می شود جمع آوری شود، تغییر نمی دهد.

صندوق اقلیمی سبز و هدف ۱۰۰ میلیارد دلاری در سال

تا کنون، مذاکرات برای حل قضیه جبران خسارت برای کشورهای فقیر در جهت به دست آوردن مشارکت آنها در تلاشی جمعی، شکست خورده است. اجلاس ۲۰۰۹ کپنهاگ وعده پرداخت انتقالی سالانه ۱۰۰ میلیارد دلار به کشورهای فقیر را داد.^۱ در اکتبر ۲۰۱۵، سازمان توسعه و همکاری های اقتصادی^۲ اعلام کرد که تعهدات برای مشارکت در این هدف به ۶۲ میلیارد دلار رسیده بود، رقمی که بسیار بالاتر از حد انتظار بود. با بررسی دقیق تر، سمن ها و کشورهای دریافت کننده بالقوه، در مورد دقت داده ها ابراز نظر کردند. برخی از تعهدات به صورت وام بود و نه کمک مالی. علاوه بر این، بخش بزرگی از این مبلغ از سازمان های کمک چندجانبه (بانک جهانی، بانک توسعه آسیایی، بانک اروپایی برای بازسازی و توسعه) یا از سازمان های توسعه دوجانبه تامین شد؛ از آنجا که این آژانس ها افزایشی در بودجه هایشان نداشتند، پرسش این بود که آیا این کمک (مبالغی) اضافی (بر قبل) بود یا خیر. آیا کمک های جدید واقعا به کشورهای در حال توسعه سود می رساند یا تنها همان کمک های موجود است با برچسب مجدد «سبز»؟^۳ همانند حوزه های دیگر (کمک های انسان دوستانه پس از یک فاجعه طبیعی، یا کمک به سلامت عمومی برای کشورهایی با کمترین پیشرفت)، پارلمان های ملی نسبت به اختصاص پول زیاد به کشورهای در حال توسعه بی رغبت هستند.^۴

۱. براساس اعلام صندوق اقلیم سبز، تعهدات محکمی که ۳۸ کشور در ۲۰ نوامبر سال ۲۰۱۵ دادند به ۵/۹ میلیارد دلار می رسید به علاوه وعده های ۴/۳ میلیارد دلاری که هنوز امضا نشده بودند.

2. <http://www.oecd.org/env/cc/Climate-Finance-in-2013-14-and-the-USD-billion-goal.pdf>.

۳. بخش کوچکی از تامین مالی به کشورهای نوظهور و در حال توسعه می رسد که برای تطبیق یافتن هدف گذاری شده اند (۱۶ درصد در سال ۲۰۱۴-۲۰۱۳ در مقابل ۷۷ درصدی که به کاهش دادن اختصاص یافت). یک موضوع حساس باقی مانده است. کشورهای نوظهور و در حال توسعه درخواست تطبیق بیشتری دارند در حالی که کشورهای توسعه یافته اساسا از سیاست های کاهش انتشار سود می برند.

۴. موضوع شفافیت یکی از دلایلی است که برنامه های زیادی برای مبارزه با آلودگی در سراسر جهان، الگوی سقف و معامله را اقتباس کرده اند و با قضیه پرداخت های انتقالی مالی از طریق تخصیص سهمیه های قابل معامله (اغلب سیستمی با معافیت های زیاد) که از نظر سیاسی حساسیت کمتری دارد، سروکار داشته اند. در ایالات متحده، عمده پرداخت های انتقالی به ایالات غرب میانه که با اصلاحیه قانون هوای پاک در سال ۱۹۹۰ صورت گرفتند، هرگز واقعا به تیر مطبوعات راه نیافتند. واقعیت این است که پرداخت های انتقالی در قالب برنامه های سقف و معامله ملی از نظر ماهوی با پرداخت های بین المللی در چارچوب سیستم سقف و معامله بین المللی متفاوت است. به هر حال، در چارچوب طرح معامله انتشار اتحادیه اروپا، میلیاردها یورو می توانست به طور بالقوه به کشورهای اروپای شرقی و اتحاد جماهیر شوروی سابق انتقال پیدا کند (این روح برنامه ای معروف به «سخنان بی ارزش») بود که به وسیله آن سهمیه ها تخصیص می یافت تا آنها را متقاعد به امضای پروتکل کیوتو کنند.

حتی برنامه موثری مانند «اتحاد جهانی برای واکسن‌ها و مصون‌سازی (GAVI)»^۱- که بودجه بسیار کمتری دارد- تنها به لطف مشارکت مالی وسیع صورت‌گرفته از سوی بنیاد بیل و ملیندا گیتس^۲ موفق شد. در کنفرانس‌های بین‌المللی، سیاستمداران عادت دارند وعده‌های مشارکت مالی دهند- اما وقتی کنفرانس تمام می‌شود تعهدات خود را کاهش داده یا برعکس می‌کنند. شوربختانه، احتمال دارد که سواری مجانی پیشرفت «صندوق اقلیمی سبز» را به خطر بیندازد.

البته، در مذاکرات شامل ۱۹۵ کشور، دشوار است روی این مسائل که چه کسی سود می‌برد و چه کسی هزینه می‌کند و چقدر، موافقت کرد. هر کشور می‌خواهد حرف خود را عملی کند و مذاکرات را با درخواست پرداخت اندکی کمتر یا دریافت کمی بیشتر، کند خواهد کرد. احتمالاً مذاکره در مورد فرمول‌های دشوار مبتنی بر معدودی از پارامترهای کشوری (برای مثال درآمد، جمعیت، آلودگی فعلی و قابل پیش‌بینی، حساسیت به گرمایش جهانی) بیش از تلاش برای تعیین میزان مشارکت‌های هر کشور ضروری است. این کار دشوار خواهد بود، اما واقع‌گرایانه‌تر از مذاکرات گسترده است.^۳

اعتبارمندی یک توافق بین‌المللی

یک توافق بین‌المللی موثر ائتلافی ایجاد می‌کند که تمام کشورها و مناطق، قیمت کربن یکنواختی را برای قلمروهای مربوط به خود به کار ببرند. با توجه به اصل تفویض اختیارات به زیرمجموعه (واگذاری تصمیم‌گیری با کمترین سطح عملی)، هر کشوری آزاد خواهد بود تا سیاست کربن خودش را برای مثال با ایجاد مالیات بر کربن، سازوکار مجوزهای انتشار قابل معامله یا نظامی ترکیبی ابداع کند. مساله سواری مجانی چالشی برای پایداری این ائتلاف بزرگ خواهد بود: آیا ما می‌توانیم روی این موضوع که توافق محترم دانسته شود، حساب کنیم؟ این مساله پیچیده است اما راه‌حل آن دور از دسترس نیست.

بدهی دولت یک مقایسه آموزنده است. امکان اعمال تحریم علیه یک کشوری که

1. Global Alliance for Vaccines and Immunization (GAVI)

2. Bill and Melinda Gates Foundation

۳. برخی از این اصول در مقاله‌ای که پیشتر ذکر شد و با همکاری کریستین گالیر نوشتیم، آورده شده است اما به شرح و تفصیل در این باره که یک فرمول خوب چه چیزی خواهد بود، نمی‌پردازد. مطالعه دقیق‌تر از سوی محاسبه‌گر اقلیم ETH در این آدرس <http://ccalc.ethz.ch> (زوریخ) انجام شد.

نکول می‌کند محدود است (خوشبختانه، دیپلماسی قایق توپ‌دار^۱ دیگر یک گزینه به حساب نمی‌آید)، که منجر به نگرانی‌هایی در این مورد شده است که آیا کشورها می‌خواهند بدهی را بازپرداخت کنند یا خیر. همین مساله برای تغییرات اقلیمی نیز رخ می‌دهد. حتی اگر به توافق خوبی دست پیدا کنیم، روش‌های محدودی برای الزامی کردن آن وجود دارد. مباحثات عمومی در مورد مذاکرات بین‌المللی اقلیمی معمولاً این واقعیت را نادیده می‌گیرد. به این ترتیب ما باید امیدهای مان را به یک توافق الزام‌آور و معاهده‌ای حقیقی، گره بزنیم و نه به توافقی که تنها مبتنی بر وعده‌ها باشد. صرف نظر از اینکه احتمال تحریم‌های بین‌المللی در صورت عدم پرداخت بدهی دولت چقدر محدود است، اغلب کشورها معمولاً بازپرداخت می‌کنند. به طور کلی، سنت وستفالی^۲ (یعنی معاهدات بین دولت‌ها که عمدتاً رعایت می‌شود) یک شانس غیرقابل چشم‌پوشی برای دستیابی به آن می‌دهد.

نام بردن و خجالت دادن تاکتیک خوب و انجام شدنی است، اما -همان‌طور که در مورد تعهدات کیوتو دیده‌ایم- ممکن است به‌شدت ناکارآمد باقی بماند. کشورها همیشه عذرهایی برای عدم تحقق تعهدات‌شان خواهند یافت: معیارهای دیگری (مانند تحقیق و توسعه سبز)، رکود اقتصادی، تلاش‌های ناکافی صورت‌گرفته از سوی دیگران، تغییر دولت و محافظت از مشاغل را عنوان می‌کنند. هیچ راه‌حلی برای مساله الزامی کردن یک توافق بین‌المللی وجود ندارد، اما حداقل دو ابزار داریم.

اول، کشورها تجارت آزاد را ارج می‌نهند؛ سازمان تجارت جهانی می‌تواند به این نکته توجه کند که بی‌احترامی به یک توافق بین‌المللی اقلیمی معادل است با دامپینگ زیست‌محیطی^۳ و تحمیل مجازات‌هایی با این استدلال‌ها. به همین ترتیب، مالیات‌های تنبیهی بر واردات را می‌توان برای جریمه کشورهای که (در توافق) شرکت نمی‌کنند در نظر گرفت. این موضوع کشورهای مردد را برای ملحق شدن به توافق تشویق کرده و احتمال شکل‌گیری ائتلافی جهانی برای تغییرات اقلیم را که بتواند پایدار بماند، بیشتر

1. Gunboat diplomacy

قایق توپ‌دار، کشتی جنگی بود که در نیمه دوم قرن ۱۹ و اوایل قرن بیستم، استعمارگران اروپایی و آمریکایی از آن استفاده می‌کردند. اصطلاح دیپلماسی قایق توپ‌دار به سیاست خارجی که با اعمال قدرت نظامی حمایت می‌شود، گفته می‌شود.

۲. به پیمان وستفالی اشاره می‌کند و بیانگر اصلی در حقوق بین‌الملل است که به موجب عدم مداخله در امور داخلی کشور دیگر، هر دولت ملی بر قلمرو و امور داخلیش دارای حاکمیت بوده و هر دولت در حقوق بین‌الملل برابر است.

۳. Environmental dumping عمل تخلیه زباله از یک کشور به کشور دیگر. (م.)

می‌کند. به وضوح ماهیت تحریم‌ها نمی‌تواند از سوی آحاد کشورها تصمیم‌گیری شود- آنها به سرعت فرصتی برای وضع معیارهای حمایت‌گرایانه‌ای که لزوماً ارتباط زیادی با واقعیت زیست‌محیطی ندارد، به دست می‌آورند.

دوم، یک توافق اقلیمی باید دولت‌های آینده یک کشور را همانند بدهی حکومتی الزام‌آور کند. صندوق بین‌المللی پول می‌تواند در این سیاست ذی‌نفع باشد. برای مثال، در مورد نظام مجوزهای انتشار قابل معامله، کمبود مجوزها در پایان سال، بدهی ملی را افزایش خواهد داد و نرخ تبدیل، قیمت بازاری فعلی خواهد بود. طبیعتاً، من از ریسک صدمات جانبی که می‌تواند ناشی از انتخاب الحاق به یک سیاست اقلیمی با نهادهای بین‌المللی دارای کارکرد مناسب باشد، آگاه هستم. اما جایگزین آن چیست؟ حامیان موافقت‌های غیرالزام‌آور امیدوارند که حسن نیت برای محدود کردن انتشار گازهای گلخانه‌ای کافی باشد. اگر آنها درست بگویند، پس معیارهای انگیزشی آغاز شده از طریق همکاری با سایر نهادهای بین‌المللی کافی خواهد بود، و در نتیجه (عجیب است که) هیچ صدمات جانبی برای این نهادها نخواهد داشت.

در خاتمه: برگرداندن مذاکرات به مسیر

به رغم شواهد علمی بسیاری پیرامون اینکه کنش‌های بشری نقشی مهم در تغییرات اقلیمی ایفا می‌کنند، اقدامات بین‌المللی ناامیدکننده بوده است. پروتکل کیوتو در ایجاد یک ائتلاف بین‌المللی برای قیمت کربن نسبت به هزینه اجتماعی آن شکست خورد. این کار همچنین تصویری کامل از ناپایداری توافق‌های بین‌المللی ارائه کرد که مسأله سواری مجانی را جدی در نظر نمی‌گیرند. هر توافق بین‌المللی باید سه معیار را برآورده کند: کارایی اقتصادی، انگیزه‌هایی برای محترم شمردن تعهدات و منصفانه بودن. کارایی تنها در صورتی ممکن است که تمام کشورها قیمت کربن یکسانی به کار ببرند. انگیزه‌های کافی نیازمند جریمه‌هایی علیه سواری مجانی است. منصفانه بودن، مفهومی است که هر ذی‌نفع به نحو متفاوتی تعریف می‌کند و باید از طریق پرداخت‌های انتقالی یکجا به دست آید. راهبرد تعهدات داوطلبانه برای کاهش انتشارها مثال دیگری از نگرش «صبر و انتظار» از جانب کشورهای مهم است- یعنی راهبردی که تعهد الزام‌آور برای انتشارها را به تاریخی دورتر موکول می‌کند.

اما این فصل نباید از ذکر دلایلی برای خوش‌بینی غافل شود. اول، آگاهی عمومی

از این مساله در سال‌های اخیر رشد کرده است، حتی اگر بحران اقتصادی ملاحظات زیست‌محیطی را برای مدتی در انفعال قرار دهد. به علاوه، بیش از ۴۰ کشور از جمله برخی از مهم‌ترین کشورها (ایالات متحده، چین، اروپا) بازارهای مجوز انتشار قابل معامله ایجاد کرده‌اند. اگرچه آنها سقف‌های سخاوتمندانه و در نتیجه قیمت‌های کربن بسیار پایینی دارند، تعهدی را برای استفاده از یک سیاست عقلایی برای نبرد با تغییرات آب‌وهوایی نشان می‌دهند. بازارهای کربن محلی ممکن است روزی به یکدیگر متصل شوند تا بازار جهانی جامع‌تر و کارآمدتری را شکل دهند، حتی اگر مساله «نرخ‌های مبادله» مساله‌ای مهم باشد.^۱ در نهایت، کاهش شدید قیمت انرژی خورشیدی به ما اجازه می‌دهد تا نگاهی به راه‌حل‌های اقتصادی مساله انتشار در کشورهای آفریقایی و سایر کشورهای در حال توسعه و نوظهور بیندازیم. اما تمام این موارد کافی نیست تا به اهداف مان دست پیدا کنیم. بنابراین چگونه می‌توانیم این پویایی را ایجاد کنیم؟

اگرچه حفظ یک گفت‌وگوی جهانی مهم است، فرآیند سازمان ملل محدودیت‌های قابل پیش‌بینی نشان داده است. مذاکرات بین ۱۹۵ کشور به طور باورنکردنی پیچیده است. ما به ایجاد «ائتلافی برای (تغییرات) اقلیم» نیاز داریم که بزرگ‌ترین آلوده‌کنندگان را از ابتدا، حال و آینده، گرد هم آورد. نمی‌دانم که آیا این موضوع باید در گروه بیست یا گروه محدودتری مطرح شود: در سال ۲۰۱۲، پنج آلوده‌کننده بزرگ -اروپا، ایالات متحده، چین، روسیه و هند- ۶۵ درصد از انتشارهای جهانی را تشکیل می‌دادند (۲۸ درصد متعلق به چین و ۱۵ درصد متعلق به ایالات متحده). اعضای این ائتلاف می‌توانستند برای پرداخت به ازای هر تن کربن منتشرشده توافق کنند. در ابتدا، هیچ تلاشی برای درگیر کردن ۱۹۵ کشور در مذاکرات جهانی انجام نشد، اما آنها به شتاب وارد شدند. اعضای این ائتلاف روی سازمان تجارت جهانی و کشورهایی که از ورود به این ائتلاف امتناع می‌کردند، فشار آوردند تا در مرزها مالیات بپردازند. سازمان تجارت جهانی به این دلیل که کسانی که (در توافق) شرکت نکرده‌اند در دامپینگ محیط‌زیست مقصر هستند، نقش خواهد داشت؛ تا از حمایت‌گرایی ناخوشایند از سوی یکایک کشورها جلوگیری کند، این سازمان در تعریف عوارض گمرکی وارداتی تنبیهی شرکت خواهد داشت.

۱. باید دید که آیا مجوز انتشار در یک سیستم با مجوزی مشابه در سیستم دیگری معادل است یا خیر. هرچه کشورها خیرخواه‌تر باشند و مجوزهای کمتری منتشر کنند، ممکن است بعداً احساس کنند که فرصت‌های زیادی را از دست داده‌اند.

پاسخ به این پرسش که «چه کار کنیم؟» ساده است: به مسیر عقل سلیم برگردیم.

۱- نخستین اولویت مذاکرات آینده باید توافق بر این اصل باشد که یک قیمت همگانی کربن سازگار با هدف فراتر نرفتن میانگین دمای جهانی از افزایش ۱/۵ تا ۲ درجه سانتی‌گراد، برقرار شود. پیشنهادهایی که در جست‌وجوی قیمت‌های کربن متفاوت براساس کشورها هستند، نه تنها جعبه پاندورا^۱ را باز می‌کنند، (بلکه) آنها در صدر تمام چیزهایی که برای محیط‌زیست خوب نیست قرار می‌گیرند، زیرا رشد آینده انتشارها از کشورهای نوظهور و فقیر صورت خواهد گرفت. کاهش قیمت کربن در این کشورها گرمایش را به افزایش ۱/۵ تا ۲ درجه‌ای محدود نخواهد کرد. این موضوع به آن سبب است که قیمت‌های بالای کربن در کشورهای توسعه‌یافته، فراساحلی کردن تاسیسات تولیدی که گازهای گلخانه‌ای را در کشورهای با قیمت کربن پایین منتشر می‌کنند، تشویق خواهد کرد و بنابراین تلاش‌های انجام‌شده در کشورهای ثروتمند را خنثی می‌کند.

۲- ما همچنین باید به توافقی در مورد زیرساخت نظارت مستقل برسیم تا انتشارها را در کشورهای امضاکننده با سازوکار حاکمیتی موافقت شده اندازه‌گیری کرده و تحت نظارت قرار دهیم.

۳- در نهایت و با روحیه بازگشت به مسائل بنیادی، بیایید با مساله برابری رودرو شویم. این معضلی مهم است، اما هر مذاکره‌ای باید با آن مواجه شود و به‌بوته فراموشی سپردن آن در میانه مباحث اختصاص یافته به موضوعات دیگر، این وظیفه را آسان‌تر نمی‌کند. باید یک سازوکار مذاکره‌ای وجود داشته باشد که پس از پذیرش یک قیمت واحد برای کربن، بر این پرسش تمرکز کند. امروزه، تلاش به منظور دستیابی به وعده‌های بلندپروازانه در ازای صندوق‌های سبز کشورهای توسعه‌یافته، بدون چرخیدن به سوی سازوکاری که قادر به کسب اهداف اقلیمی باشد، کاری بی‌فایده است. کمک مالی سبز می‌تواند هر یک از اشکال پرداخت‌های انتقالی مالی را به خود بگیرد یا اگر بازاری جهانی برای مجوزهای انتشار وجود دارد، تخصیص سخاوتمندانه‌ای از مجوزها را به کشورهای در حال توسعه بدهد.

هیچ راه دیگری برای جلوگیری وجود ندارد.

۱. جعبه پاندورا اشاره‌ای است به یکی از اساطیر یونانی. در اینجا به معنی سر باز کردن دشواری‌ها و مصیبت‌ها است. (م.)

چالش‌های بازار کار

جایزه بهترین بازیگر مرد در جشنواره فیلم کن ۲۰۱۵ به ونسان لندون^۱ فرانسوی داده شد. او که با نام تیری^۲ و در نقش کارگر میانسال کارخانه در فیلم «قانون بازار^۳» (که به انگلیسی عیار یک انسان^۴ ترجمه شد) بازی می‌کرد، در بحبوحه برنامه کاهش هزینه‌های شرکت، اخراج می‌شود. تیری در انواع طرح‌های بازآموزی یکی پس از دیگری شرکت می‌کند و مرتب به دفاتر مشاوره کاریابی سر می‌زند اما هیچ‌کدام شغلی به او پیشنهاد نمی‌کنند. او که با مشکلات مالی (قسط وام خانه، پسر معلول) دست و پنجه نرم می‌کند سرانجام به عنوان نگهبان در فروشگاهی بزرگ مشغول به کار می‌شود. در این فیلم مدیر فروشگاه را می‌بینیم که به کارکنانش اعتماد ندارد، آنها را زیر نظر می‌گیرد و روزی نیست که یکی از آنها را به خاطر مسائلی جزئی اخراج نکند، و در این میان مبارزه تیری برای حفظ شأن و منزلت خودش هم نشان داده می‌شود. فیلم «قانون بازار» می‌خواهد بیماری عمیق جامعه فرانسه، یعنی نبود کار شایسته را به تصویر بکشد، به طوری که بسیاری از شهروندان خوار و خفیف شده یا به حاشیه رانده شده‌اند و برخی اوقات روابط بین کارفرمایان و کارکنان کاملاً خصمانه است.

به نظر می‌رسد نام انتخابی برای فیلم می‌خواهد درجه‌ای از تقدیرگرایی و گریزناپذیری را به مخاطب القا کند- گویی که واقعیت زشت و شرم‌آور اخراج کارگران نتیجه مستقیم اقتصاد بازار بوده است؛ گویی باید این انتظار را داشت که اگر کارگری در پنجاه سالگی شغل خویش را از دست دهد از آن پس قادر به یافتن شغلی دیگر نباشد؛ گویی این مساله بدیهی انگاشته می‌شود که برنامه‌های بازآموزی شغلی، با هزینه‌های باورنکردنی آن که غیرمستقیم از جیب همین کارکنان پرداخت می‌شود، هیچ نفعی در پی ندارد؛ گویی باید بپذیریم تعداد زیادی از کارگران مجبورند مرتب از یک قرارداد کاری کوتاه‌مدت بی‌ثمر به کار قراردادی دیگری منتقل شوند، شکاف‌ها را با مشاغل یارانه‌ای

1. Vincent Lindon
2. Thierry
3. La loi du marché

۴. The Measure of a Man برگرفته از این سخن مشهور پروتاگوراس است که «انسان معیار [سنجش] همه چیز است.»

دولتی و بیمه بیکاری پر کنند؛ گویی مردان و زنانی که هنوز در سنین جوانی، توان کار کردن دارند، و مشتاق کار کردن هستند باید در فهرست افراد نامناسب برای کار کردن قرار بگیرند و زودتر از موعد به مرحله بازنشستگی فرستاده شوند، بازنشستگی‌ای که پولش از مالیات و حق بیمه کسانی تامین می‌شود که هنوز در حال کار کردن هستند. آیا این قانون بازار است یا انتخاب و تصمیمی که جامعه خودش راسا گرفته است؟

این تنها فرانسه نیست که بازار کار پرمشکلی دارد. فیلم بریتانیایی «من، دنیل بلیک»^۱ تصویری مشابه از حرکت مارپیچی به سمت قهقرا و ظاهرا غیرقابل اجتناب شخصیت اصلی فیلم به سوی مشاغلی که باب میلش نیست، روابط سرد و تیره با سرکارگراها، و مزایای رفاهی ناکافی ترسیم می‌کند. در آمریکا نیز نویسندگان بسیاری استفاده گسترده از قراردادهای کوتاه‌مدت و صفرساعته^۲ و درگیری بر سر افزایش حداقل دستمزد که باعث می‌شود بسیاری از مردم به حال خود رها شوند تا برای رسیدن به خواسته‌هایشان شخصا مبارزه کنند را مستند کرده‌اند. جزئیات چگونگی سازماندهی بازار کار و نظام مزایا، در هر کشوری کاملا متفاوت است، همان‌گونه که نرخ‌های بیکاری متفاوت است: آمریکا و بریتانیا نرخ‌های بیکاری نسبتا پایینی دارند، در صورتی که در فرانسه و سایر کشورهای جنوب اروپا، نرخ بیکاری خصوصا بین جوانان بالا است.

در این فصل، نظراتم را با استفاده از موردکاوی فرانسه توضیح خواهم داد؛ و با مرور مختصر واقعیات بازار کار این کشور شروع می‌کنم. در حالی که جزئیات نهادی مختص کشور فرانسه هستند، درس‌های این فصل را می‌توان به برخی کشورهای دیگر تعمیم داد. نخست، کشورهایی که نهادهای بازار کار مشابه فرانسه دارند- برای مثال کنترل قوه قضائیه بر تعدیل نیروی کار، شیوع بیکاری بلندمدت، انگیزه‌های ناکارآمد بنگاه‌ها برای مدیریت منابع انسانی، فراگیری قراردادهای کوتاه‌مدت وقتی مشاغل جدید ایجاد می‌شوند، بیکاری بالا بین جوانان، سالخورده‌ها و نیروی کار غیرماهر، و هزینه بالای بیمه بیکاری نسبت به کسری بودجه دولت. در اینجا بی‌درنگ اروپای جنوبی (اسپانیا، پرتغال، ایتالیا و یونان) به ذهن می‌آید.

دوم، حتی در کشورهایی که اکنون بیکاری پایین‌تری دارند یا شغل جدید بیشتری ایجاد می‌کنند، ترکیبی از جهانی‌شدن، تغییر فناوری و مهاجرت باعث می‌شود تا

1. I. Daniel Blake

۲. zero-hours contracts قراردادهایی است که در آنها کارفرما موظف نیست حداقل ساعات کار را ارائه کند.

مطالبات سیاسی برای حمایت از کارگران از طریق حمایت از تولید داخلی، قوانین ضد مهاجرت، مالیات بستن بر «ربات‌ها» و طیفی از مقررات مرتبط با تعدیل نیروی شرکت‌ها در بازار کار و «اوبری شدن»^۱ جامعه، مطرح گردد. این ایده دیرپا که کارگران «کالای دوراندختنی» نیستند در مباحث سیاست‌گذاری اشتغال، ارج و قرب تازه‌ای پیدا کرده است، چون انقلاب فناوری کنونی احتمالاً تغییر سریع غیرمنتظره‌ای در ماهیت کار در آینده به وجود می‌آورد.^۲ حقیقتاً، نگرانی از اثر خودکارسازی و هوش مصنوعی بر کار، در اقتصاد بازار بسیار روشن است. ترس مردم از شرایط کار و پیش‌بینی آینده باعث تحریک جنبش‌های پوپولیستی شده است. این احساس وجود دارد که سیاستمداران کار خاصی نمی‌کنند- و بدتر اینکه آنها حتی نمی‌دانند چه کاری باید کنند. از سیاستمداران خواسته می‌شود (مثل شعبده‌بازها) عصای جادویی را تکان دهند تا نگرانی‌ها درباره بی‌ثباتی شغلی، تنزل شرایط کاری و افزایش نابرابری فروکش کند. برخی سیاستمداران وعده کارهای ناممکن را خواهند داد. اما برای درک پیامدها یا آثار «نامطلوب» سیاست‌های حمایت شغلی که با نیت خیر اعمال می‌شوند و اینکه چرا حمایت از کارگران بهتر از حمایت از مشاغل است، نیازی نیست در یکی از کشورهای اروپای جنوبی زندگی کنیم. در این فصل نشان می‌دهم بیکاری (بالا) تا حدی انتخاب خود جامعه فرانسه بوده است و توضیح می‌دهم چرا. در این فصل نشان می‌دهم چرا بیکاری گسترده و بازار کار دوگانه، اجتناب ناپذیرند و راهی برای اصلاحات پیشنهاد می‌دهم. من با تمرکز بر قراردادهای کار، از جنبه اصلاح نمادین به آن نگاه خواهم کرد، اما توجه داریم که اصلاح قرارداد کار، با وجود موارد دیگری که به همین اندازه ناکارآمد است، تنها بخشی از اصلاح گسترده‌تر نهادهای بازار کار است. اگر می‌خواهیم به اشتغال کامل بازگردیم، که فرانسه بیش از چهل سال است تجربه نکرده، این نهادها نیز باید اصلاح شوند. در انتهای فصل پاره‌ای از این موارد را بحث خواهم کرد. شرح خواهم داد چرا این اصلاحات فوریت دارد؛ کوتاه سخن اینکه، اگرچه بیکاری در فرانسه و کشورهای مشابه دیگر برای سال‌های زیادی به تدریج بدتر شده است، ترکیبی از اوضاع و احوال شکل گرفته است که احتمال می‌رود این کشورها را به سمت بحران اشتغال بسیار وخیم‌تری سوق دهد.

1. uberization

۲. به فصل ۱۵ بنگرید. درباره ماهیت در حال تغییر مشاغل، به خصوص بنگرید به

David Autor, "Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation," Journal of Economic Perspectives, 2015, vol. 29, no. 3, pp. 3-30.

سرانجام، برخی مسائل در بازار کار فرانسه را به این پرسش فراگیر ربط می‌دهم که چگونه سیاست‌هایی شکل دهیم تا مردم در اقتصادهای بازار، شانس و فرصت خوبی برای داشتن مشاغل باثبات، با شرایط کاری و درآمد شایسته داشته باشند، به‌ویژه وقتی به نظر می‌رسد جهانی‌شدن و فناوری‌های نو، امکان‌گذران زندگی بسیاری از مردم را در آینده تهدید می‌کند.

بازار کار در فرانسه

این که گفته شود اگرچه عملکرد فرانسه در زمینه اشتغال و وضعیت رفاهی شاغلان عالی نیست اما بد هم نیست، پنهان کردن واقعیت است. یک مقایسه سریع بین‌المللی به‌روشنی نشان می‌دهد عملکرد ضعیف فرانسه به اقتصادهای آشفته اروپای جنوبی نزدیک‌تر است تا به اروپای شمالی.

واقعیت اصلی این موارد هستند:

۱. نرخ بیکاری در فرانسه بسیار بالاتر از اروپای شمالی (آلمان، هلند، کشورهای اسکانديناوی) یا کشورهای توسعه‌یافته انگلیسی‌زبان (آمریکا، بریتانیا، کانادا، استرالیا) است؛

۲. بیکاری عمدتاً بر نیروی کار در سنین ۱۵ تا ۲۴ و ۵۵ تا ۶۴ سال اثر می‌گذارد؛

۳. کسانی که تحصیل یا آموزش اندکی دیده‌اند و کسانی که در مناطق شهری کم‌درآمد زندگی می‌کنند بیکاری بیشتری دارند؛

۴. بیکاری بلندمدت، که زیان‌بارترین نوع بیکاری است، نرخ بالایی دارد و از سال ۲۰۰۷ به این سو پیوسته در حال افزایش بوده است؛

۵. فرانسوی‌ها با درد و رنج جدی در محل کار مواجه‌اند که ناشی از عدم تحرک شغلی، روابط خصمانه در محل کار و احساس ناامنی شغلی است؛

۶. نتیجه اینکه، مالیات‌دهندگان فرانسوی باید هزینه سنگینی بابت سیاست اشتغال پردازند.

چه تعداد آدم بیکار در فرانسه وجود دارد؟ پاسخ به این پرسش بی‌نهایت دشوار است. محافظه‌کارانه‌ترین برآورد ناشی از تعریفی است که سازمان بین‌المللی کار ارائه می‌دهد.^۱ برآورد این سازمان از ۲/۹ میلیون نفر بیکار شده (بیکاران قبلاً شاغل) در سه

۱. در فرانسه، این آمار را موسسه ملی آمار و مطالعات اقتصادی یا INSEE تهیه می‌کند.

ماهه سوم ۲۰۱۵، یا نرخ بیکاری حدود ۱۰/۶ درصد حکایت دارد. این رقم به عنوان مثال دو برابر نرخ بیکاری در آلمان و بسیار بالاتر از کشورهای توسعه‌یافته انگلیسی زبان یا اروپای شمالی است. اما این تعریف حدود ۱/۵ میلیون نفر بیکار را، که دوست دارند کار کنند در بر نمی‌گیرد.^۱ آمارهای وزارت کار فرانسه^۲ پنج نوع جوینده کار را شناسایی می‌کند. آن رقمی که بیشتر از همه در رسانه‌ها گزارش می‌شود این است: «فرد جویای کار که فعالانه برای یافتن شغل تلاش می‌کند اما در حال حاضر بیکار است» (دسته الف). براساس این تعریف، در نوامبر ۲۰۱۵ سه میلیون و ۵۷۴ هزار و ۸۶۰ نفر در کلانشهرهای فرانسه بیکار بوده‌اند. ارقام بیکاری براساس دسته الف، بیکاری کل را کمتر از واقع برآورد می‌کند چون بسیاری از اشخاص بیکار را شامل نمی‌شود: کسانی که در برنامه‌های آموزشی و طرح‌های کارورزی حضور دارند و شاغل نیستند؛ دوران مرخصی استعلاجی یا زایمان را می‌گذرانند، به شکل قراردادی و با کمک‌های دولتی، یا پاره وقت و غیره کار می‌کنند.^۳ با احتساب افرادی که در این دسته‌ها قرار می‌گیرند، در نوامبر ۲۰۱۵ حدود ۶ میلیون و ۱۴۲ هزار بیکار وجود دارد.

اختلاف بر سر تعریف بیکاری در همه کشورها دیده می‌شود و توجه رسانه‌ها معمولاً روی یک تعریف به جای دیگری متمرکز می‌شود، اگرچه وقتی دولت با جابه‌جا کردن بیکاران از یک دسته به دسته دیگر، سعی در دستکاری ارقام دارد، مردم خیلی زود متوجه می‌شوند. مشکل دیگر در اندازه‌گیری بیکاری به اشخاص بیکار ثبت نام نشده مربوط می‌شود- کسانی که به واسطه بدتر شدن وضعیت بازار کار، از حضور در بازار پشیمان شده‌اند، از جوانانی که در حال تحصیل هستند یا شغلی در خارج کشور پیدا می‌کنند چون که فرصت شغلی در فرانسه پیدا نکرده‌اند، گرفته تا افراد سالخورده‌ای که دوست دارند به کارشان ادامه دهند اما

۱. سازمان جهانی کار افرادی را بیکار حساب می‌کند که سه معیار داشته باشند: (۱) طی هفته مربوط کاری نداشته باشند؛ (۲) در دو هفته آینده آماده به کار باشند، (۳) فعالانه به دنبال شغل در عرض یک ماه گذشته بودند (یا شغلی پیدا کنند که کمتر از سه ماه شروع می‌شود).

۲. یا دقیق‌تر اداره هماهنگی پژوهش، مطالعات و آمار (DARES).

۳. دسته ب: جویندگان کاری که انتظار می‌رود تلاش‌های فعالانه برای یافتن شغل کنند و کسانی که شغلی با ساعت کار کوتاه کاهش یافته دارند (یعنی ۷۸ ساعت یا کمتر در طول یک ماه) ۷۱۶ هزار و ۴۰۰ نفر در نوامبر ۲۰۱۵. دسته ج: جویندگان کاری که انتظار می‌رود تلاش جدی برای یافتن شغل کنند و کسانی که در شغلی با ساعات کار کاهش یافته به مدت طولانی کار کرده‌اند (یعنی بیش از ۷۸ ساعت در طول یک ماه)- یک میلیون و ۱۵۱ هزار و ۳۰۰ نفر در نوامبر ۲۰۱۵. دسته د: جویندگان کاری که انتظار نمی‌رود تلاش جدی برای یافتن شغل کنند (چون آنها در حال کارآموزی بودند، در برنامه آموزشی شرکت داشتند، مریض بودند و غیره)- ۲۸۰ هزار و ۹۰۰ نفر در نوامبر ۲۰۱۵. دسته ه: جویندگان کاری که انتظار نمی‌رود تلاش جدی برای یافتن شغلی کرده باشند که در آن استخدام می‌شوند (برای مثال منتفع‌شوندگان از قراردادهای پارانهای)- ۴۲۰ هزار نفر در نوامبر ۲۰۱۵.

در عوض تصمیم می‌گیرند بازنشسته شوند (اثر بازدارندگی رکود). اقتصاددانان در مواجهه با این پیچیدگی در اندازه‌گیری بیکاران، گاهی اوقات ترجیح می‌دهند به نرخ‌های اشتغال یا نرخ‌های مشارکت نیروی کار نگاه کنند، که گاهی تصویری متفاوت ارائه می‌دهد؛ برای مثال در آمریکا، به مدت طولانی پس از بحران ۲۰۰۸، با اینکه نرخ بیکاری به سرعت کاهش یافت، نرخ مشارکت نیروی کار پایین باقی ماند.^۱

بیکاری چه کسانی را بیشتر متاثر می‌کند؟

نرخ بالای بیکاری در فرانسه خصوصاً به دو گروه سنی آسیب می‌رساند. گروه نخست جوانان ۱۵ تا ۲۴ ساله هستند که مشکل جدی در یافتن کار دارند. نرخ بیکاری آنها ۲۴ درصد است. نرخ اشتغال آنها (۲۸/۶ درصد) بسیار کمتر از میانگین OECD (۳۹/۶ درصد) و اروپای شمالی (۴۶/۸ درصد برای آلمان و ۶۲/۳ درصد برای هلند) است. ^۲ بنابراین بازار کار فرانسه به روی تازه‌واردها، به خصوص جوانانی که دنبال نخستین شغل خود هستند، نسبتاً بسته است. تردیدی نیست که در همه کشورها نرخ بیکاری جوانان نسبت به بقیه جمعیت بالاتر است. صاحبان کسب‌وکارها اشتیاق کمتری به استخدام نیروی کار بی‌تجربه دارند خصوصاً که باید هزینه آموزش ضمن خدمت برای کارکنان جوانی را پردازند که به محض تکمیل آموزش یا کسب تجربه کافی، احتمال دارد شرکت را ترک کنند. اما جوانان فرانسوی در مقایسه با کشورهای اروپای شمالی یا انگلیسی‌زبان جریمه یا زیان سنگینی می‌پردازند.

یک پیامد چنین وضعی، رشد نابرابری بین نسلی است. نرخ بیکاری جوانان نه تنها نسبت به مسن‌ترها بالاتر است بلکه آنها با مشکل تهیه مسکن نیز روبه‌رو هستند.^۳

۱. در سال ۲۰۰۸ مردم فرانسه در سنین ۱۶ تا ۷۵ سالگی به طور میانگین کمتر از آمریکایی‌ها یا بریتانیایی‌ها کار کردند که به ترتیب این نسبت‌ها ۲۸ درصد و ۱۳ درصد کمتر بود، در صورتی که فرانسوی‌ها در سال ۱۹۶۸ دقیقاً به اندازه این دو کشور کار می‌کردند (بنگرید به Richard Blundell, Antoine Bozio, and Guy Laroque, "Labor Supply and the Extensive Margin," *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 2011, vol. 101, no. 3, pp. 482-486).

بنابراین نابرابری بیشتر شده است. نیمی از آن را می‌توان به کاهش ساعت کار و نیم دیگر را به رکود نرخ اشتغال در فرانسه نسبت داد، در صورتی که نرخ اشتغال در آمریکا یا بریتانیا به‌شدت افزایش یافته است. این درست است که زنان فرانسوی میان‌سال و مسن بیشتر کار می‌کنند، اما این تحول با کاهش شدید اشتغال جوانان هر دو جنس و مردان در هر سنی که هستند، حتی بیشتر خنثی شده است. ۲. علت این نیست که آنها در حال آموزش هستند: ۱۷ درصد کسانی که بین سنین ۱۵ و ۲۵ سال هستند بیکارند و در برنامه آموزشی شرکت نمی‌کنند. نهصد هزار نفر از هر تلاشی برای یافتن کار دست کشیده‌اند و به عنوان بیکار به حساب نمی‌آیند.

3. ean-Benoît Eyméoud and Étienne Wasmer, "Emploi des jeunes et logement. Un effet Tanguy?" IEP Paris, unpublished, 2015.

مناطقى که اقتصادى شکوفا دارند و فرصت‌های شغلى ایجاد مى‌کنند، غالباً کسادترین بازار مسکن را دارند. در واقع، سیاست‌های عمومى محدودکننده ساخت‌وسازهای جدید، کمبود مسکن را بدتر مى‌کند در حالی که سیاست‌های مغایر با منافع صاحبخانه‌ها، عرضه مسکن اجاره‌ای را محدود کرده، اجاره‌ها را افزایش داده، و به تقاضا برای سپرده‌های سنگین رهن مسکن منجر شده است. سرانجام چون جوانان اغلب شغل بی‌ثباتی دارند، بیشتر آنها نمی‌توانند وام رهنی دریافت کنند.

نیروی کار در سنین ۵۵ تا ۶۴ سال در فرانسه، حال چه خواسته یا ناخواسته، اغلب پیش از موعد بازنشسته مى‌شود که زودتر از هر کشور اروپایی دیگری است. نرخ اشتغال آنها (۴۵/۶) نیز بسیار کمتر از میانگین OECD و به خصوص نرخ‌های اروپای شمالی است (نرخ اشتغال این گروه سنی در سوئد از ۷۰ درصد بیشتر شده است). کسانی با بیش از پنجاه سال سن که هنوز در بازار کار فعال هستند از قربانیان اصلی بیکاری بلندمدت شناخته مى‌شوند؛ ۵۶ درصد از افراد بیکار در سنین ۵۰ سالگی و بالاتر در این دسته جای مى‌گیرند. به طور کلی در سال ۲۰۱۶ تنها بیش از ۴ درصد کسانی که هنوز خواهان کار کردن بودند به مدت بیش از یک سال بیکار بوده‌اند، تقریباً دو برابر میزان کشورهای اروپای شمالی. این نکته را همگان پذیرفته‌اند که بیکاری بلندمدت برای فرد بسیار زیان‌بارتر از دوره کوتاه بیکاری است. این امر به از دست رفتن صلاحیت‌های حرفه‌ای و ایجاد انزوای اجتماعى منجر مى‌شود؛ و با برخورد منفى مدیران بنگاه در هنگام تلاش فرد برای بازگشت به بازار کار مواجه مى‌شود. این واقعیت که بیکاری بلندمدت خصوصاً در فرانسه بالا است عامل دیگری برای نگرانی به شمار مى‌رود.

جوان‌ترها و پیرترها نرخ بیکاری بالاتری نسبت به بقیه کارگران در بسیاری از کشورها تجربه مى‌کنند، اما این نرخ در فرانسه بالاتر از بیشتر کشورها است.

سیاست اشتغال پرهزینه با نتایج ناامیدکننده

هر دولتی برای سیاست‌های اشتغالزایی خود پول خرج مى‌کند. اهداف این سیاست‌ها عبارتند از آموزش کارگران، کمک به آسیب‌پذیرترین اقشار، و حمایت از کسانی که از بداقبالی در بخشی کار کرده‌اند که دچار تغییرات فناوری و اقتصادى شده است. با این حال، هزینه‌ای که فرانسه برای سیاست اشتغال مى‌پردازد بسیار بیشتر از استانداردهای بین‌المللی است. روشن است که این پول را مى‌شد صرف آموزش، سلامت و سایر

خدمات عمومی کرد، یا به نحوی دیگر (که بستگی به دیدگاه هر فرد دارد)، این پولی است که فشار سنگینی بر بودجه دولت وارد می‌کند و بار مالی بازپرداخت بدهی دولت را افزایش می‌دهد. بیکاری نه تنها برای کارگران بلکه برای کل جامعه نیز هزینه دارد. اینکه ایده سیاست اشتغال عمومی چه معنایی می‌دهد موضوع بحث و جدل است. در این ایده بیمه بیکاری (۳۱ میلیارد یورو در سال ۲۰۱۴)، مساعدت برای تحمل در برابر تغییرات اقتصادی، و وجوه تخصیصی برای بازآموزی حرفه‌ای کارگران بیکار شده گنجانده می‌شود. این ایده همچنین هزینه خدمات اشتغال عمومی، مشاغل یارانه‌ای (در بخش غیرانتفاعی، قراردادهای ترکیب آموزش ضمن خدمت و کلاس درسی، مشاغل در حوزه عمران شهری) و آنچه را که به سیاست عمومی مشهور شده است پوشش می‌دهد. این تمهیدات می‌تواند کاهش حق بیمه کارفرما برای حقوق‌های پایین، معافیت مالیاتی برای تشویق رقابت‌پذیری و اشتغال‌زایی، و (مشخصاً در مورد فرانسه) وجوه اختصاص یافته برای کمک به جبران هزینه‌های تعیین سقف هفته کاری به میزان ۳۵ ساعت باشد.^۱ کل مبلغ تخصیصی در بودجه به شکل پیوسته از سال ۱۹۹۳ افزایش یافته است. در سال ۲۰۱۲، فرانسه ۱/۴۱ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را صرف سیاست‌های «غیرفعال» (بیمه بیکاری) و ۰/۸۷ درصد را صرف سیاست‌های «فعال» (آموزش کارگران بیکار، تامین بودجه ارگان‌های دخیل، مشاغل یارانه‌ای، و غیره) می‌کرد.^۲ اگر مشوق‌های مالی^۳ گوناگون را به این بیفزاییم، رقم کل به حدود ۳/۵ یا ۴ درصد تولید ناخالص داخلی می‌رسد.^۴

توسل به راه‌حل‌های سریع و موقتی

برای کاهش بیکاری، دولت‌های متوالی در فرانسه (و دیگر کشورهای اروپای جنوبی) قراردادهای موقتی و با مدت معین و مشاغل یارانه‌ای را تشویق کرده‌اند.

۱. دشوار است که تعیین کنیم آیا حق بیمه‌های کاهش یافته تامین اجتماعی را باید به سیاست اشتغال نسبت داد، چون ظاهراً آنچه به حساب می‌آید مبلغ خالص (حق بیمه‌ها منهای کاهش در این حق بیمه‌ها) است. به علاوه، کاهش‌ها بر حقوق‌های پایین، یعنی در مورد کسانی که نزدیک به حداقل دستمزد هستند، اثر بیشتری دارند.

(see Pierre Cahuc and Stéphane Carcillo, Améliorer l'assurance chômage [Chaire sécurisation des parcours professionnels, 2014]).

2. OECD, Public Expenditure and Participant Stocks on LMP.

3. fiscal incentives

۴. DARES. برآورد می‌کند که مخارجی که به نفع اشتغال و بازار کار، حال چه هدفمند یا کلی باشد به ۸۵/۷ میلیارد یورو در سال

۲۰۱۲ یا ۴/۱ درصد تولید ناخالص داخلی رسیده است (DARES analysis 019, March, 2015).

مشاغل یارانه‌ای. در مجموع استفاده ناکارآمد منابع عمومی، به‌ویژه برای مشاغل یارانه‌ای در بخش غیرتجاری را تشکیل می‌دهند.^۱ به جای تشویق کارفرمایان به استفاده از کارگران، با این استدلال که چنین کاری ارزان است، از این پول می‌توان برای کاهش حق بیمه سهم کارفرما و بنابراین انگیزه دادن به شرکت‌ها استفاده کرد تا مشاغلی باثبات ایجاد کنند که خود و کارکنانشان واقعا به آن نیاز دارند. حقیقتا فرانسه دارای بالاترین حق بیمه تامین اجتماعی در بین کشورهای OECD است.^۲

البته من در اینجا اندکی اغراق می‌کنم. مشاغل یارانه‌ای برای جوانان بدون مهارت شاید بر مبنای «شکست بازار» توجیه‌پذیر باشد: شرکتی که با تحمل هزینه، نیروی کار جوان را صاحب سرمایه انسانی می‌کند، اگر این کارگر به قصد دریافت دستمزد بالاتر در جای دیگر آنجا را ترک کند، هیچ فایده‌ای از این سرمایه‌گذاری خود نخواهد برد. اما در مجموع، آمارها نشان می‌دهد که احتمال یافتن شغلی با قرارداد دائمی پس از گرفتن شغلی یارانه‌ای پایین است، و اینکه ذی‌نفعان مشاغل یارانه‌ای در بخش غیرتجاری، حتی شانس کمتری دارند که دو سال بعد استخدام شوند. در نتیجه این فرضیه که مشاغل یارانه‌ای سکوی پرش به یک شغل باثبات هستند هنوز اثبات نشده است.

مشاغل نامطمئن. اکثریت بالایی از مشاغل تازه ایجادشده در فرانسه، ۸۵ درصد در سال ۲۰۱۳، اکنون قراردادهای کاری با مدت معین (یا موقتی) هستند و این نسبت پیوسته در حال افزایش است (در سال ۱۹۹۹، ۷۵ درصد بود). قراردادهای بسیار کوتاه‌مدت نیز افزایش زیادی یافته است (کارگران در فاصله بین دو قرارداد با کارفرمای یکسان به عنوان جوینده کار ثبت نام می‌شوند)، که برای کارگران خیلی رضایتبخش نبوده و برای صندوق بیمه بیکاری بسیار پرهزینه است.^۳ امروزه بیش از یک نفر از هر دو نفر در قرارداد کاری با مدت معین، دوباره در همان شرکت استخدام می‌شود.

۱. براساس گزارش ۲۰۱۱ اداره حسابداری کل فرانسه، «در رابطه با تاثیر مشاغل یارانه‌ای بر نرخ بازده مناسب اشتغال، مدل‌های اقتصادسنجی اثر مثبت قراردادهای یارانه‌ای را در بخش تجاری اما بدون هیچ اثری بر مشاغل یارانه‌ای در بخش غیرتجاری نشان می‌دهند.» بخش غیرتجاری آن دسته از موسساتی را شامل می‌شود که خدمات رایگان یا با قیمت خیلی پایین ارائه می‌کنند: ارگان‌های عمومی، دولت‌های محلی، شوراهای کارگری، سازمان‌های مردم‌نهاد و غیره.

۲. منابع تامین اجتماعی از محل مالیات‌های گوناگون از قبیل حق بیمه عمومی، مالیات بر حقوق یا مالیات بر تنباکو و مشروبات الکلی تامین می‌شود. حق بیمه‌های تامین اجتماعی در سال ۲۰۱۵ بالغ بر ۱۶/۹ درصد تولید ناخالص داخلی شد در حالی که میانگین اروپا ۱۲/۳ درصد است.

3. Corinne Prost and Pierre Cahuc,

بهبود بیمه بیکاری برای محدود کردن بی‌ثباتی شغلی، شورای تجزیه و تحلیل اقتصادی، ۲۰۱۵، یادداشت ۲۴.

در واقعیت، اشتغال در قراردادهای با مدت محدود نه برای کارگر و نه کارفرما خوب نیست. برای اولی، این قرارداد حمایت اندکی ارائه می‌دهد. اگرچه در تئوری (که در عمل غالباً نادیده گرفته می‌شود) تمدید یا تجدید قرارداد مدت معین، قانوناً آن را به قرارداد دائمی تبدیل می‌کند، اما مقررات کار به کارفرما انگیزه خیلی قوی می‌دهد که چنین کاری نکند حتی اگر عملکرد کارگر رضایتبخش باشد.^۱ این دقیقاً بر خلاف آن هدفی است که مقررات حمایت از کارگر قصد داشت به آن برسد. در واقع، درون اروپا، فرانسه کشوری است که گذار از قرارداد موقت به قرارداد باثبات به ندرت رخ می‌دهد.^۲ دقیق‌تر بگوییم در هر جایی از اروپا، شخصی که بر مبنای قرارداد موقت استخدام شده است، شانس بسیار بیشتری دارد که ببیند این قرارداد موقت به شغل دائمی تبدیل می‌شود. این واقعیت که شرکت‌ها در سطحی گسترده به قراردادهای مدت معین متوسل می‌شوند، که هم آنها و هم کارگران‌شان دوست ندارند، روشنگر هزینه ضمنی تحمیلی بر جامعه فرانسه به واسطه قوانین جاری در مورد قراردادهای دائمی است.

با این حال، دولت‌های متوالی در فرانسه، با آگاهی از بی‌میلی بنگاه‌ها به استفاده از قراردادهای دائمی، جرات نکرده‌اند قراردادهای اشتغال با مدت معین را تغییر دهند. قراردادهای کاری با مدت معین به عنوان سوپاپ اطمینان برای قواعد به شدت سفت و سخت مربوط به قراردادهای دائمی عمل می‌کند؛ امکان محافظت از حداقل تعداد مشاغل فراهم می‌شود و بنابراین جلوی افزایش بی‌رویه در ارقام بیکاری را می‌گیرد. دوقطبی شدن شرایط اشتغال بین قرارداد کاری با مدت معین کاملاً منعطف و قرارداد دائمی کاملاً نامنعطف، بازار کار را بین کسانی که زمان بیشتر و بیشتری صرف یافتن شغل واقعی می‌کنند و کسانی که برای دوره نامحدود استخدام شده‌اند و مشاغل حمایت‌شده دارند تقسیم می‌کند. به بیان دیگر، این دوقطبی حقه کثیفی است که روی کارکنان به طور کلی، و روی جوانان به طور خاص سوار شده است.^۳

۱. از نظر هزینه به نفع کارفرما است که از قراردادهای مدت معین استفاده نکند (زیرا باید حق بیمه اضافی بیمه بیکاری را بپردازد) و در عین حال به نفع وی است که پست‌های مدت معین را به پست‌های دائمی تبدیل کند (زیرا در خاتمه قرارداد مدت معین، کارفرما باید مزایای پایان خدمت برابر با دست‌کم ۱۰ درصد اجرت ناخالص کل پرداختی طی دوره قرارداد را پرداخت کند؛ همچنین کارفرما اگر افراد زیر ۲۵ سال را در یک قرارداد دائمی استخدام کند، معافیت مالیاتی طی سه تا چهار ماه دریافت می‌کند).

2. OCDE, "Perspectives de l'emploi 2014," p. 182.

۳. در فرانسه، آن کارکنانی که با بنگاه‌ها و با دولت مذاکره می‌کنند و کسانی که می‌توانند برای دولت موجود ایجاد مشکل کنند، تاثیر آنچنانی از بیکاری نمی‌پذیرند (اینها عمدتاً کارمندان بخش عمومی و کارکنان دائمی شرکت‌های بزرگ هستند). جای شگفتی نیست که پست‌های آنها لزوماً منافع بیکاران یا کارگران با قراردادهای مدت معین را بازتاب نمی‌دهد.

با این حال، مجادله‌های سیاسی روی اخراج کارکنان دارای قراردادهای دائمی متمرکز شده است. چنین اخراج‌هایی سهم اندکی از موارد خاتمه دادن به کار را تشکیل می‌دهند (۴/۴ درصد) و زیر نظر دادگاه‌ها هستند، و اگر رسانه‌ها موضوع اخراج را پوشش دهند، دولت برای جلوگیری از این اخراج‌ها فشار بیشتری وارد می‌کند. از طرف دیگر، این نوع مجادلات دو علت اصلی جا به جایی نیروی کار را تقریباً به طور کامل نادیده می‌گیرد: استعفاها که میزان آن اندک (۹ درصد خاتمه کار) و در حال کاهش است، و از همه مهم‌تر خاتمه کار در پایان قرارداد کاری با مدت معین، که بسیار فراوان (۷۷ درصد) و پیوسته رو به افزایش است (بقیه شامل خاتمه کار با توافق دوجانبه، کسانی که در پایان دوره کار آزمایشی خود هستند و بازنشسته‌ها می‌شوند).

استثنایی بودن فرانسوی‌ها برحسب این ارقام به این معنا نیست که سایر کشورها انعطاف‌ناپذیری‌های با اثرات ضدتولیدی در بازار کار خود ندارند. برای مثال، اسپانیا هم به دلایل مشابه نرخ بیکاری بالایی در بین جوانان دارد. کشورهای دارای نهادهای انعطاف‌پذیرتر بازار کار، شاید هنوز هم با مشکلاتی در ارائه مشاغل خوب، خصوصاً برای جوانان خود مواجه باشند. در آمریکا و انگلستان، که کارفرمایان هر چه بیشتر به سمت مشاغل موقت به شکل قراردادهای صفرساعته رفته‌اند، در عین حال که خوداشتغالی و یافتن کار از طریق کاریابی^۱ نیز رواج زیادی دارد، بحث‌های زیادی در مورد اینکه آیا سیاست‌ها باید تغییر کنند، ایجاد شده است. در حالی که آمریکا نرخ بیکاری پایینی را تجربه می‌کند، اما از هر شش مرد در سن کار که مدرک دانشگاهی ندارند، یکی از آنها در بازار کار حضور ندارد.^۳

آفت‌های محل کار

از نظر کارکنان، بیکاری و اشتغال نامطمئن نوک کوه یخ است. بخش پنهانی آن چندشکلی است ...

تحرک پذیری ناکافی و انطباق ناقص توانمندی نیروی کار با مشاغل. کاملاً طبیعی

۱. در ظاهر قرار نیست که کارگر به علت استعفا، مزایای بیکاری دریافت کند. اما در عمل، کارفرما و کارگر اغلب تباری می‌کنند تا ترک شغل را به شکلی مخدوش کرده و آن را به تعدیل نیرو تبدیل کنند به نحوی که امکان دسترسی به مزایای بیکاری فراهم می‌شود. این ساخت و پاخت‌ها در فرانسه اکنون ذیل عنوان «معافیت‌های متداول»، در حقیقت قانونی تلقی می‌شوند.

2. agency work

۳. دفتر آمار نیروی کار، پیمایش جاری جمعیت (گزارش تکمیلی سالانه اجتماعی و اقتصادی): محاسبات شورای مشاوران اقتصادی.

است که کارکنان از شرکتی به شرکت دیگر جابه‌جا شوند. برخی شاید در عین حال که افق‌های جدیدی کشف می‌کنند دنبال چالش‌های حرفه‌ای جدید و کسب دانش باشند. شاید بخشی از نیروی کار خواهان جدا شدن از همکاران یا سرپرستانی باشند که با هم مشکل دارند. از سوی دیگر، در اقتصادهای مدام در حال تغییر، شرکت‌ها خواهان تغییر جهت فعالیت‌های خود هستند تا با شرایط جدید انطباق یابند و سعی می‌کنند کارکنانی با مهارت‌های متفاوت از آنهایی که قبلاً به کار گرفته‌اند، استخدام کنند. این برداشت در فرانسه که شغل با قرارداد دائمی یک امتیاز ویژه (کاملاً نسبی) است، که از ترس نیافتن موقعیت شغلی مشابه به آن می‌چسبند، به تحرک اجتماعی و انطباق کارکنان با مشاغل کمکی نمی‌کند، و در نتیجه هزینه‌ای برای کارکنان و شرکت‌ها در پی دارد.

روابط متعارض. روابط بین کارفرمایان و کارکنان در فرانسه همدلانه نیست. فرانسه رتبه ۱۲۹ در بین ۱۳۹ کشور را درباره برداشت مردم از روابط در محل کار دارد.^۱ ما درباره علل این خاص بودن تاسف‌آور فرانسوی‌ها، که به فرسودگی شغلی کارگر دامن می‌زند، فقط می‌توانیم حدس بزنیم. شاید نبود تحرک شغلی که در بالا اشاره شد نقشی ایفا می‌کند. کارگری که رابطه‌اش با همکاران یا سرپرستان خود تنش‌زا می‌شود، در بازارهای کار انعطاف‌پذیر، معمولاً شغل خود را تغییر خواهد داد، اما در فرانسه وی چنین گزینه‌ای در اختیار ندارد و به رغم اختلاف و درگیری در همان شغل باقی خواهد ماند. یا حتی ممکن است برخی کارفرمایان بی‌وجدان عمداً محیط کار را برای کارگر بدتر کنند تا او گزینه پذیرش خاتمه کار با توافق طرفین را بپذیرد و شرکت را ترک کند؛ چنین حالتی به کارفرما اجازه می‌دهد از حضور در دادگاه حل اختلاف خودداری کند.

فرانسوی‌ها آسیب‌های ناشی از استرس جدی در محل کار را گزارش می‌دهند. بررسی‌های انجام‌شده بر اساس داده‌های بین‌المللی^۲ ثابت می‌کند همبستگی مثبتی بین قوانین حمایت از مشاغل و استرس در محل کار وجود دارد. این همبستگی جای شگفتی ندارد. همان‌گونه که دیدیم، انعطاف‌ناپذیری و کمیابی مشاغل به چندین روش

1. Thomas Philippon, *Le Capitalisme d'héritiers*, (Paris: Seuil/La République des idées, 2007).

که رتبه‌بندی‌های بین‌المللی درباره کیفیت روابط کار را ارائه می‌کند.

Yann Algan, Pierre Cahuc, and André Zylberberg, in *La Fabrique de la défiance et comment en sortir*, ([Paris: Albin Michel, 2012], p. 120).

نیز منابع و سازکارهای بی‌اعتمادی در فرانسه را تحلیل می‌کنند.

2. Nicolas Lepage-Saucier and Étienne Wasmer, "Does Employment Protection Raise Stress? A Cross-Country and Cross-Province Analysis," 2011, report prepared for the Economic Policy Panel, 2012.

به روابط در محل کار آسیب می‌زند: کارکنانی که از مشاغل خویش رضایت ندارند شغل خود را رها نمی‌کنند و روسای بی‌وجدان به آسانی می‌توانند از حربه بیکارشدن برای ترساندن کارگر سوءاستفاده کنند.

حس قوی ناامنی شغلی. ناامنی شغلی را ظاهراً کارگران با قراردادهای کاری با مدت معین احساس کرده‌اند، که شغل آنها برحسب تعریف پرمخاطره است. تعجب‌آورتر اینکه کارگران با قراردادهای دائمی نیز احساس ناامنی می‌کنند در حالی که آنها از آنچه عملاً حمایت‌گرایانه‌ترین قوانین کار در جهان است، منتفع می‌شوند.^۱ این اظهارنظر آن‌گونه که به نظر می‌رسد تناقض‌آمیز نیست، چون کارگر با قرارداد «دائمی» می‌داند که اگر اخراج شود یا بنگاهش ورشکست و او بیکار شود، شانس وی برای یافتن شغلی معادل محدود است. این وضع به احساس بدبینی منجر می‌شود که کل جامعه فرانسه را در بر می‌گیرد و آن را فلج می‌کند، توانایی چنین جامعه‌ای برای انطباق و نوآوری مختل می‌شود. با اینکه مثال مربوط به فرانسه افراطی است، میزان پیامدهای ناخواسته قوانین کار را به روشنی نشان می‌دهد.

نیاز به اصلاح

استدلالی که اغلب علیه ضرورت اصلاح نهادهای کارگری در فرانسه مطرح می‌شود این است که بیکاری نشانه تقاضای ضعیف محصولات شرکت‌ها است و با سیاست کلان اقتصادی «رونق اقتصادی با تورم کنترل‌شده»^۲، بیکاری کاهش می‌یابد. هیچ تردیدی نیست که فرانسه، مانند همه کشورهای اروپایی، گرفتار چشم‌اندازی نامشخص است و در معرض اثرات بعدی بحران‌های مالی و اروپایی قرار دارد.^۳ بدیهی است که چشم‌اندازهای مطلوب و افزایش سفارش برای تولید کالا و خدمات اثرات مثبتی بر اشتغال دارند. اما استدلال کلان اقتصادی به چندین دلیل بی‌ربط است. از بدیهی‌ترین دلایلی که می‌توان آورد این است که بیکاری نه تنها ادواری بلکه

۱. درباره احساس امنیت همچنین بنگرید به

Andrew Clark and Fabien Poštel-Vinay, "Job Security and Job Protection," Oxford Economic Papers, 2005, vol. 61, pp. 207-239; and Fabien Poštel-Vinay and Anne Saint-Martin, "Comment les salariés perçoivent-ils la protection de l'emploi?" Économie et statistique, 2005, no. 372, pp. 41-59.

2. reflation

۳. در مورد فرانسه عمدتاً غیرمستقیم است چون بانک‌های این کشور از ریسک وام‌های بی‌اعتبار و بازار املاک و مستغلات در مقایسه با بسیاری از هم‌تایان خود در خارج تاثیر کمتری می‌پذیرند.

ساختاری نیز هست. به رغم سیاست اشتغال‌زای خیلی پرهزینه، نظیر بازنشستگی پیش از موعد، و تشویق به استفاده از قراردادهای کاری با مدت معین، بیکاری در فرانسه ۳۰ سال است که به زیر ۷ درصد کاهش نیافته است. تصادفی نیست که بیکاری در سایر کشورهای اروپای جنوبی، با نهادهای بازار کار دارای ریشه‌های مشابه با هم‌تایان فرانسوی خود، بسیار بالاتر از بیکاری در اروپای شمالی یا کشورهای انگلیسی‌زبان است. مقایسه کنید با بریتانیا، جایی که نرخ بیکاری پس از بحران مالی به اوج ۸/۵ درصد رسید اما در سال ۲۰۱۷ به رغم سیاست‌های ریاضتی در بودجه‌ای دولت بریتانیا، به ۴/۷ درصد کاهش یافت. دوم اینکه، اگرچه درباره میزان مناسب کسری بودجه در زمان رکود اختلاف نظر وجود دارد،^۱ ما رونق اقتصادی با تورم کنترل‌شده کینزی ناشی از کاهش ارزش یورو، نرخ بهره پایین‌تر و کاهش قیمت نفت را تجربه کرده‌ایم؛ بنابراین بیکاری به جای اینکه افزایش باید در حال کاهش باشد. سوم اینکه، باید کنجکاو شویم چرا دفاتر سفارش شرکت‌ها خیلی پر نیستند. با این مساله تا حدی به قضیه رقابت‌پذیری کسب‌وکارهای فرانسوی بازمی‌گردیم (شامل عواملی غیر از میزان مزد ساعتی، سهولت انطباق کارکنان با مشاغل، حق بیمه تامین اجتماعی، یا سبک مدیریتی). سرانجام اینکه ایجاد رونق اقتصادی با تورم کنترل‌شده به وسیله کسری بودجه، زمانی ریسک کمتری دارد که مالیه عمومی از وضعیت خوبی برخوردار باشد نه اکنون که (در نتیجه ۴۰ سال بی‌انضباطی بودجه‌ای) در وضعیت نامناسبی قرار دارد.

تحلیل اقتصادی قراردادهای کار^۲

پاسخگو کردن کارفرمایان در قبال هزینه‌های اخراج

قراردادهای کار و قواعد درباره مازاد نیرو و اخراج، باید بین دو هدف سازش ایجاد کنند. کارکنان شرکت مسئول تغییر فناوری یا شوک‌های تقاضایی که کارفرمایان با آنها مواجه می‌شوند نیستند و کنترلی بر آنها ندارند؛ بنابراین کارگران را باید در برابر ریسک منسوخ

۱. در سال‌های اخیر، کسری بودجه فرانسه حدود ۴ تا ۵ درصد تولید ناخالص داخلی بوده است.

۲. اندیشه‌ورزی‌های زیر الهام گرفته از مطالعاتی است که در همکاری علمی با البویه بلنچارد (استاد دانشگاه ام.آی.تی و اقتصاددان

ارشد صندوق بین‌المللی پول از ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵) انجام دادم. به‌ویژه بنگرید به

Licenciements et institutions du marché du travail, a report for the Conseil d'analyse économique, La Documentation française, 2003, pp. 7–50; and “The Optimal Design of Unemployment Insurance and Employment Protection: A First Pass,” Journal of the European Economic Association, 2008, vol. 6, no. 1, pp. 45–77. See also Pierre Cahuc and André Zylberberg, *Le Chômage. Fatalité ou nécessité?* (Paris: Flammarion, 2004).

شدن مشاغل‌شان یا خیلی ساده زیانده شدن آنها بیمه کرد. اما شرکت هم برای اینکه از پس این شوک‌های عرضه و تقاضا برآید بر انعطاف‌پذیری در مدیریت منابع انسانی خود پافشاری خواهد کرد. اگر شرکت چنین امکانی نداشته باشد، پس تمایلی به ایجاد شغل در وهله اول هم نخواهد داشت چون در صورتی که این مشاغل خیلی مولد نباشند زیان‌های سنگینی متحمل خواهد شد. آیا دو دیدگاه کاملا متضاد داریم؟ نه لزوما. اما برای آشتی دادن این دو هدف، باید از کارکنان حمایت شود، نه مشاغل.

کارفرما می‌داند که افزودن یک شغل برای بنگاه سودآور است یا خیر. البته منظور سودآوری به معنای درست آن است چون کارفرما می‌تواند زیان موقت در یک کارگاه یا واحد تولیدی معین به علت کاهش موقت در تقاضا را تحمل کند، و در عین حال هنوز هم در بلندمدت با حفظ آن مشاغل سود ببرد. کارفرما اطلاعات موردنیاز برای مدیریت منابع انسانی را در اختیار دارد. اما باید این را نیز بررسییم که انتخاب وی بین حفظ کارگر یا بیرون کردن او، چه تاثیری بر ذی‌نفعان شرکت دارد.

در این حالت، دست‌کم دو ذی‌نفع وجود دارد: نخستین ذی‌نفع همان کارگری است که از بابت هزینه مالی از دست دادن درآمد و نیز هزینه روانی (برای مثال، قطع ارتباطات اجتماعی که شغلش فراهم می‌کرد یا فشار روحی خانوادگی) زیان می‌بیند. پیامد بیرونی ناشی از اخراج، بنیانی برای دو شکل جبران هزینه برای کارگر است: شرکت پاداش پایان خدمت (حق سنوات) می‌دهد و دولت بیمه بیکاری فراهم می‌کند تا جایگزین درآمد از دست رفته شود و احتمالا آموزش رایگان نیز به کارگر اخراج شده می‌دهد. دومین مجموعه ذی‌نفعان، اغلب فراموش شده در این مجادله، کسانی هستند که طبق مقررات قانونی، باید بیمه بیکاری، مزایا، مخارج بازآموزی کارگران بیکار شده، هزینه‌های اداره اشتغال و غیره را بپردازند. این مجموعه دوم از ذی‌نفعان را عمدتاً سایر بنگاه‌ها تشکیل می‌دهند، این مخارج از محل مالیات بر حقوق و دستمزد (حق بیمه تامین اجتماعی) و چنان چه نظام تامین اجتماعی کسری دارد از جیب مالیات‌دهنده تامین می‌شود.

اصل پاسخگویی، که سنگ بنای نظام اقتصادی ما در سایر قلمروها است، توصیه می‌کند وقتی شرکتی کارگری را اخراج می‌کند باید هزینه بیرونی تحمیلی به جامعه را «درونی کند»: هم هزینه وارد شده به کارگر و هم هزینه تحمیل شده به نظام اجتماعی را. اگر این کار را نکنند، تمایل به اخراج مرتب و زیاد کارکنان به وجود خواهد آمد (اینجا ما عمداً محدودیت‌های مقرراتی بر اخراج را نادیده گرفتیم که به تفصیل در ادامه بحث

خواهیم کرد). برای اینکه این بنگاه هزینه وارد شده به نظام رفاهی را درونی کند، باید بابت اخراج کارگران جریمه پردازد، این پولی است که به نظام تامین اجتماعی یا بودجه دولت پرداخت می‌شود و به جیب هیچ کارگری نمی‌رود.

باید توجه داشت نیازی نیست این مجازات یک بار مالیاتی اضافی بر دوش کسب‌وکارها باشد، بلکه در عوض به شکل نظامی درمی‌آید که حق بیمه تامین اجتماعی کارفرمایانی که کارگران خود را نگه می‌دارند، کاهش می‌دهد: پس در کل، جریمه از جنبه مالی برای کسب‌وکارها حالت خنثی دارد. اگرچه امروزه هر کسی منطقی می‌بیند که آلوده‌کننده محیط‌زیست باید هزینه‌ای بابت این کار پردازد،^۱ اما این ایده که شرکت‌هایی که کارکنان خود را اخراج می‌کنند باید برای انجام این کار جریمه پردازند، بخشی از دستگاه ذهنی اقتصادی ما نیست. بیایید در باب این اصل که «اخراج‌کننده هزینه را پردازد» با تفصیل بیشتری بحث کنیم.

نخستین پرسش درباره چنین اصلی این است که چگونه هزینه اخراج‌ها برای صندوق بیمه بیکاری را محاسبه کنیم. اخراج مهندس نرم‌افزار با ۳۰ سال سن در پاریس که روز بعد شغل جدیدی پیدا خواهد کرد هیچ هزینه‌ای ندارد؛ اما اخراج مرد ۵۰ ساله دارای مهارت اندک در بازار کار دچار رکود، موضوع کاملاً متفاوتی است. هزینه این اخراج را چگونه باید محاسبه کنیم؟ یک روش هوشمندانه محاسبه جریمه بابت اخراج شامل این است که نگاه کنیم کارمند اخراج شده پس از اینکه اخراج شد چقدر هزینه برای صندوق بیمه بیکاری خواهد داشت. سابقه این رویکرد به فرانکلین روزولت در آمریکا برمی‌گردد که سیستمی بر پایه این اصل ایجاد کرد که هنوز هم برقرار است، و «رتبه‌بندی تجربه» نامیده شد.^۲ این رویکرد مزیتی دوگانه دارد: جریمه بالاتر برای اخراج کارکنانی به کار می‌رود که برای یافتن شغل سختی‌های بیشتری متحمل خواهند شد، و به شرکت انگیزه می‌دهد تا روی آموزش ضمن خدمت سرمایه‌گذاری کند، بنابراین سرمایه انسانی کارکنانش را پربارتر می‌کند و در نتیجه مدت زمانی که آنها در صورت اخراج از کارکردن دور خواهند بود محدود می‌شود. به طور مشابه، به مدیریت و نیروی کار انگیزه می‌دهد تا کیفیت آموزش‌های فنی و حرفه‌ای را مدام بهبود بخشند چون آنها

۱. بنگرید به فصل ۸.

۲. برای توصیفی از نهادهای آمریکایی، بنگرید به

Julia Fath and Clemens Fuest, "Experience Rating of Unemployment Insurance in the US: A Model for Europe?" CESifo DICE Report, 2005, vol. 2.

نسبت به مدت زمان متعارفی که نیروی کار بیکار می‌شود حساس خواهند شد. در ادامه خواهیم دید نظام پاداش - جریمه مزایای دیگری از قبیل حذف تباری بین کارفرمایان و کارگران به زیان نظام رفاه اجتماعی، و تخصیص بهتر فعالیت بین بخش‌های اقتصاد نیز دارد.

بحث

این اصل که هر کارفرمایی که کارگرس را اخراج کند هزینه اجتماعی مرتبط را پردازد تصویری کلی از چگونگی رسیدن به پاسخگویی مطلوب ارائه می‌دهد. اما چنین چیزی خیلی ساده‌انگارانه است و ممکن است به تعدادی جرح و تعدیل در اصول بنیادین آن نیاز باشد.^۱

حقوق مترقی. اگرچه قراردادهای کاری با مدت معین نامطلوب هستند و باید لغو شوند، بنگاه‌های اقتصادی برای وظایف موقتی یا فعالیت‌های فصلی به اشتغال کوتاه‌مدت نیاز دارند. نظام قرارداد کار با حقوق مترقی برای کارگر با نیاز به مشاغل کوتاه‌مدت سازگاری دارد.

سازوکارهای فرار از مقررات. همانند مورد خسارت محیط‌زیستی، این خطر هست که شرکت‌ها از مقررات بگریزند مثلاً با پیمانکاری فرعی کارهایی که غیرقابل پیشینی است و بنابراین ریسک خاتمه یافتن آن بیشتر است. با توسل به پیمانکاران فرعی که هیچ سرمایه حقیقی ندارند و هنگامی که دفتر سفارش‌شان ناپدید می‌شود قابلیت پرداخت جریمه نخواهند داشت، آنها به همان روشی که می‌توان از پاکسازی محیط‌زیست طفره رفت، از مسئولیت می‌گریزند؛ یعنی فعالیت‌های خطرناک را به پیمانکاران فرعی انتقال می‌دهند که واقعا شرکت‌های درون تهی (پوشالی) هستند. اما همانند مورد

۱. برای جزئیات بیشتر بنگرید به

Olivier Blanchard and Jean Tirole "The Joint Design of Unemployment Insurance and Employment Protection: A First Pass," *Journal of the European Economic Association*, 2008, vol. 6, no. 1, pp. 45-77.

برای جنبه‌هایی خاص‌تر از تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی و مفهوم تاوان دادن بدهی‌ها درون گروه‌ها یا روابط تجاری غیررسمی‌تر، بنگرید به این مقاله و نیز مقاله من با مشخصات

"From Pigou to Extended Liability: On the Optimal Taxation of Externalities under Imperfect Capital Markets," *Review of Economic Studies*, 2010, vol. 77, no. 2, pp. 697-729.

شرکت‌ها در مواجهه با محدودیت‌های مالی، شاید در جست‌وجوی دوسویه کردن بخشی از ریسک مرتبط با هزینه انفصال از خدمت باشند مادامی که شرکت‌ها در معرض شوک‌های اقتصادی قرار دارند. این موارد دست‌کم تا حدودی مستقل از همدیگر هستند (البته، اثرات اقتصاد کلانی را نمی‌توان بین طرفین تقسیم کرد، و تثبیت درآمد کل نیازمند مداخله دولت است).

مالیات‌ستانی از محیط‌زیست، می‌توان روش‌هایی ابداع کرد که جلوی این فرارها گرفته شود: برای مثال، تقاضای ضمانت بانکی یا ردیابی مسئولیت حقوقی تا به شرکت مادر یا پیمانکار اصلی برسیم (مسئولیت حقوقی بسط یافته).

اثرات گزینش. نظام پاداش - جریمه می‌تواند باعث شود تا بنگاه‌های اقتصادی درباره استخدام کارکنان غیر قابل اعتماد که احتمال زیادی می‌رود با الزامات شرکت همخوانی نداشته باشند محتاط شوند. ظاهراً این مساله امروزه در قراردادهای دائمی مورد توجه قرار می‌گیرد و به طور کلی در هر سیستمی که بنگاه با هزینه اخراج کارکنان خود مواجه است همیشه صادق است. اما این امکان وجود دارد که از یارانه برای استخدام اشخاصی استفاده شود که خصوصاً در بازار کار وضع نامساعدی دارند یا اینکه از شدت نظام پاداش - جریمه برای چنین کارکنانی تا حدی بکاهیم.

انگیزه‌های نهادی انحرافی

انگیزه دوجانبه برای ارتکاب جرم ...

در فرانسه، شرکتی که کارکنانش را اخراج می‌کند به آنها پاداش خاتمه خدمت می‌دهد، اما هزینه این اخراج بر نظام بیمه بیکاری را که شاید خیلی بیشتر باشد نمی‌پردازد.^۱ از طرف دیگر، شرکتی که کارکنان خویش را حفظ می‌کند حق بیمه تأمین اجتماعی می‌پردازد، مبلغی اضافی نیز بابت بیمه بیکاری پرداخت می‌کند. بنابراین شرکت‌هایی که کارکنان خود را حفظ می‌کنند به شرکت‌هایی که کارگران خود را اخراج می‌کنند پول می‌دهند. این نوعی وارونه عمل کردن است. نظام جاری با مجبور کردن شرکت‌هایی که کارکنان خود را اخراج نمی‌کنند به پرداخت هزینه کارگرهای اخراجی که نظام بیمه بیکاری متحمل شده است، به دو روش مشوق اخراج است.

... ماموریت غیرممکن محول شده به قضات

شاید قانون‌گذاران فرانسوی با درک اینکه آنها با مجبور کردن بنگاه‌هایی که کارکنانشان را اخراج نمی‌کنند (به جای بنگاه‌هایی که کارگران را اخراج می‌کنند) به پرداخت هزینه

۱. پاداش خاتمه خدمت که با هزینه خصوصی انفصال از خدمت برای شرکت متناظر است، نمی‌تواند کمتر از یک پنجم حقوق ماهانه کارمند در سال ارشدیت باشد، که در صورت داشتن بیش از ده سال سابقه ارشدیت، باید دو پانزدهم یک ماه در سال به آن افزوده شود. غرامتی که براساس توافق جمعی یا قرارداد کاری در اختیار گذاشته می‌شود، برای کارمند مقرون به صرفه‌تر از غرامت حقوقی است.

اخراج، انگیزه‌ای برای اخراج کارکنان ایجاد کرده‌اند، خسارات را با تنظیم مقررات برای جلوگیری از اخراج جبران نمایند. در این قانون به دادگاه‌ها قدرت تصمیم‌گیری درباره اخراج‌ها داده می‌شود. اما قضاات با هر درجه از صلاحیت حرفه‌ای و سلامت نفس، اطلاعاتی در اختیار ندارند که آنها را در جایگاهی بهتر از مدیران عامل شرکت‌ها بنشانند تا درباره مشروعیت اخراج‌هایی که به دلایل اقتصادی صورت گرفته است اظهار نظر کنند. نتیجه اینکه، برونداد رویه‌های قانونی که چنین اخراج‌هایی را پوشش می‌دهد کاملاً بر پایه نظر شخصی و غیرقابل پیش‌بینی هستند. نهادهای ماموریتی غیرممکن به دادگاه‌های حل اختلاف محول کرده‌اند.

هزینه‌های پنهان رویه‌های اخراج فرانسوی

اگر موضوع اخراج را به شکل پرونده‌های قضایی درآوریم،^۱ رویه‌های اخراج به هزینه‌های جدی برای شرکت و بسیار فراتر از غرامت پرداختی به کارکنان اخراج‌شده منجر می‌شود. روال‌های دادرسی بسیار زمان‌بر و پردردسر هستند (اگرچه آنها به‌تازگی اندکی کوتاه‌تر شده‌اند). بررسی دادخواست‌های مرتبط با اخراج از سوی کارکنان اخراج‌شده تا دو سال زمان می‌برد.^۲ پس از تسلیم پرونده به دادگاه، یک حکم به طور میانگین ۱۳/۶ ماه در نخستین دادخواست و ۳۵ ماه در صورت فرجام‌خواهی زمان می‌برد (که در دو سوم پرونده‌ها فرجام رخ می‌دهد). اگر نخواهیم از معدود پرونده‌هایی نام ببریم که ریسک صدور حکم بازگشت به کار (با پرداخت حقوق به کارگر در این فاصله) در آنها وجود دارد.

کارفرما باید اثبات کند که «علت واقعی و جدی» برای اخراج وجود داشته است. در فرانسه، برخلاف بسیاری از کشورها، عدم نیاز به یک کار معین، عملکرد کارگر، یا به طور کلی تر تمایل به کاهش هزینه‌ها، دلایلی مشروع تلقی نمی‌شوند. اخراج به دلایل اقتصادی تنها در صورتی توجیه‌پذیر است که مشکلات مالی جدی وجود داشته

۱. تحلیل رویه‌های حقوقی در اینجا خیلی کلی حتی ساده‌انگارانه است. خواننده را به کار زیر برای تحلیل مفصل جنبه‌های حقوقی ارجاع می‌دهم.

Jean-Emmanuel Ray, Droit du travail. Droit vivant, 22nd ed. (Éditions Liaisons, 2013).

۲. از هنگامی که قانون امنیت شغلی در سال ۲۰۱۳ تصویب شد. در حالت کلی تر، دوره محدودیت زمانی قبل از دادگاه کارگری متغیر است و به موضوع تقاضا شده بستگی دارد از شش ماه برای کوتاه‌ترین دوره (تقییح پذیرش تسویه حساب نهایی) و تا ده سال برای طولانی‌ترین آن (در مورد صدمات جسمانی ناشی از کار).

باشد که بقای شرکت را به خطر می‌اندازد به طوری که اگر شرکتی سلامت مالی دارد ولی سفارش کافی برای تولید نداشته باشد نمی‌تواند یک فعالیت را تعطیل کند.^۱ تعجیبی ندارد که هزینه وارد شده به شرکت، زمان اختصاص یافته مدیران به سروکله زدن با این پرونده‌ها را نیز شامل می‌شود (که مدیران را از انجام وظایف مربوط به برنامه‌ریزی برای آینده شرکت باز می‌دارد).

در رابطه با کارگر، این فرآیند پرهزینه و نیز ناعادلانه است: کسانی که آسیب‌پذیر هستند و با پیچیدگی نظام فرانسوی خیلی آشنا نیستند شاید سرخورده شوند و نتوانند به همان خوبی نیروهای خودی^۲ عمل کنند که خوب می‌دانند چگونه این نهادها عمل می‌کنند. به علاوه، عدم قطعیت نسبت به حکم نهایی و ناهمخوانی‌های مهم بین دادگاه‌های حل اختلاف هم وجود دارد.^۳

در صورت برقراری نظام پاداش-جریمه که شرکت‌ها را بابت هر اخراج جریمه می‌کند و در ازای آن حق بیمه بیکاری کاهش می‌یابد و مزاحمت رویه‌های اداری و قضایی برای اخراج کمتر می‌شود، این عدم کارایی‌ها تا حد زیادی ناپدید می‌شود. شرکت‌ها در عوض پذیرش این پاسخگویی، در واقع انعطاف‌پذیری بیشتری کسب می‌کنند. در این صورت اصل اخراج نیروی کار بر پایه مازاد اقتصادی بودن مورد پذیرش قرار می‌گیرد همانند حالتی که در آمریکا، اروپای شمالی و بسیاری کشورهای دیگر برقرار است. در این حالت، منافع کارگران که حس هویت و ارتباط اجتماعی آنها به کارشان وابسته است و منافع کارفرمایان که می‌خواهند قادر به انطباق مدیریت منابع انسانی خویش با الزامات اقتصادی و فناورانه باشند، متوازن می‌شود. کارکنان به طور میانگین امنیت شغلی را از دست نمی‌دهند چون آنهایی که در حال حاضر قراردادهای کاری

۱. در صورتی که کارکنان مربوط دوباره درون سازمان طبقه‌بندی شوند (به شرطی که شغل دیگری فراهم باشد)، که مستلزم وجود جای خالی در فعالیت دیگر است، که کارکنان انتقال یافته، علاوه بر این باید شایسته و کاردان باشند. برای مثال تعهد به طبقه‌بندی مجدد که بخشی از برنامه بازسازی باشد، ثابت شد که هم به شدت پیچیده است به ویژه برای یک گروه بین المللی (چگونه به قاضی ثابت کنیم که همه چیز را امتحان کردیم؟) و هم خیلی موثر نیست خصوصاً از آنجا که در مورد انفصال از خدمت به دلایل اقتصادی کارفرما باید به معیارها (ارشدیت، سن، تعهدات خانوادگی و غیر آن) احترام بگذارد که نه به توانایی‌های کاری کارمند و نه به تقاضایی که شرکت برای محصولات خویش تجربه کرده است مربوط می‌شود. علاوه بر این، یک هیات اجرایی (شرکت‌های مدیریت منطقه‌ای، رقابت، مصرف، کار و اشتغال) باید مطابقت با برنامه‌های تجدید طبقه‌بندی را تأیید کنند.

۲. در بازارهای کار دوگانه مانند فرانسه، بیرونی‌ها (کارگران محروم شده از داشتن شغل دائمی) معمولاً از نیروهای خودی (کارگران منسجم اجتماعی که شغلی دائمی دارند) تفکیک می‌شوند.

۳. برای مثال بنگرید به

Jean-Emmanuel Ray, "Une mue salubre, pour que la France épouse son temps," *Droit social*, December 2013, no. 9, pp. 664-672.

با مدت معین دارند شغلی باثبات‌تر خواهند داشت و کسانی که با داشتن قراردادهای دائمی شغلشان را از دست می‌دهند شانس بهتری برای یافتن یک شغل جدید دارند. وضع جرمه بر اساس اینکه کارگر اخراج شده چه مدت بیکار مانده است شرکت‌ها را به سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی کارکنان خود تشویق می‌کند به طوری که وقتی تعدیل نیرو ضرورت پیدا می‌کند، نیروهای اخراجی تا حد امکان برای مدت زمان کوتاه‌تری بیکار باقی خواهند ماند.

سرانجام اینکه دادگاه‌ها را نباید به طور کامل از این تصویر کلی بیرون گذاشت. برای مثال، هر سیستمی که داشته باشیم، یک کارگر در صورتی که ناعادلانه اخراج شده است، مثلاً زنی باردار یا عضو پردرآمد اتحادیه کارگری، باید بتواند به قاضی متوسل شود. به شکل کلی‌تر، دادگاه‌ها باید در مواردی قادر به مداخله باشند که کارفرما از استدلال اقتصادی برای تعدیل نیروی مازاد، به عنوان پوششی برای محرک‌های شخصی، که قابل قبول نیست، استفاده می‌کند.

تخصیص نامناسب بین بخشی

همان‌طور که در بالا تبیین شد، نگاه‌ها بابت تصمیمات اشتغال خویش به طور کامل پاسخگو نیستند. یک جنبه از این قضیه، سوءاستفاده از قراردادهای کوتاه‌مدت است، که در فرانسه عامل کمبود ۱۱ میلیارد دلاری در وجوه حق بیمه بیکاری نسبت به مزایای بیمه بیکاری پرداختی است (کسری سالانه در بیمه بیکاری چهار میلیارد یورو است). مثال بارز در این مورد با پوشش‌دهی گسترده رسانه‌ای، طرح اشتغال کارگران صنایع سرگرمی یا صنایع خلاق است (intermittents du spectacle) که کارکنان رسانه‌ها را هم شامل می‌شود) که طی ۱۵ سال گذشته این کسری به حدود یک میلیارد یورو در هر سال رسیده است. هدف رسمی این صنعت - که ترویج فرهنگ است - مورد سوءاستفاده زیاد قرار گرفته است (برای کمک به فرهنگ اول از همه باید روی آن کارهای فرهنگی متمرکز شود که ما می‌خواهیم تشویق کنیم - به شکل یارانه‌های شفاف به جای پرداخت‌های کلی مبهم). کارفرمایان فعال در این بخش، از این نظام استقبال می‌کنند، چون آنها یارانه‌های سنگینی از دیگر بخش‌ها می‌گیرند - که البته آن بخش‌ها هم از این یارانه‌دهی متقاطع آگاه نیستند. شرکت‌های تولیدات صوتی - تصویری از کارگران موقتی استفاده می‌کنند و به آنها حقوق‌های تقریباً پایینی می‌پردازند. این کارگران بین

دوره‌های اشتغال کوتاه‌مدت و بیکاری (تحت پوشش نظام بیمه بیکاری قرار داشتن) در رفت و برگشت هستند. قدرت سیاسی این بخش، تا کنون جلوی اصلاح این طرح توسط سیاستمداران را گرفته است. در سایر کشورها نیز مثال‌هایی از بخش‌های قدرتمند به‌شدت متکی به کار کوتاه‌مدت یا موقتی با پرداختی اندک وجود دارد که دقیقا همان نوع یارانه‌های پنهان از جیب سایرین به گروهی از کارفرمایان سرازیر می‌شود.

نمونه دیگری از استثنایی بودن فرانسوی:

تبانی مدیریت و نیروی کار به زیان جامعه

روابط بین کارفرمایان و کارگران در فرانسه عادی است ... به استثنای وقتی که به توطئه‌چینی آنها به زیان مالیات‌دهندگان می‌رسیم. مثل همیشه، کارگزاران اقتصادی به انگیزه‌هایی که با آنها مواجه می‌شوند واکنش نشان می‌دهند. مقصر واقعی نهادهای بازار کار فرانسه هستند که مدیریت و کارکنان را به دستکاری در این سیستم تشویق می‌کنند.

اول از همه، کارفرمایان و کارگران آموخته‌اند که به شکل حساب‌شده استعفا را به اخراج تبدیل کنند. برخلاف اخراج، استعفا حق دریافت مزایای بیکاری را به کارکنان نمی‌دهد. بنابراین منافع شرکت‌ها و کارکنان‌شان چنان تعریف می‌شود که با نمایش جدایی داوطلبانه نیروی کار به عنوان اخراج، علیه نظام بیمه بیکاری دست به یکی کنند. مادامی که کارگر قول دهد از حقوق خود برای تعقیب قضایی بنگاه صرف‌نظر کند و شرکت را «به‌خوبی و خوشی» ترک کند، این سروصورت ظاهری دادن به کارها، هیچ هزینه‌ای برای شرکت ندارد، چون چیزی از مزایای بیکاری را که کارگر پس از «انفصال از کار» دریافت خواهد کرد، او نمی‌پردازد. در واقع، کارفرمایان و کارکنان اکنون حتی نیازی نیست تا حقه سوار کنند، چون که این تبانی در سال ۲۰۰۸ با تقدیم پیشنهاد «فسخ قرارداد با رضایت طرفین» قانونی شد، رویه‌ای که به کارفرما و کارگر با قرارداد دائمی اجازه می‌دهد درباره شرایط قطع قرارداد کاری بین خود توافق کنند. این قانون جا زدن استعفا به عنوان اخراج را آسان‌تر کرد. بنابراین محبوبیت یافتن این رویه (با آمار بیش از ۳۵۸ هزار خاتمه کار با رضایت طرفینی در سال ۲۰۱۵!) نباید جای تعجب داشته باشد.

این تمهید همچنین دلالت‌هایی برای سن عملی بازنشستگی دارد و احتمالاً آن را تا سه سال جلو می‌اندازد. وقتی این قانون نخستین بار در سال ۲۰۰۹ به اجرا درآمد، پیر کاهوک و اندره زیلبربرگ دو اقتصاددان فرانسوی و از کارشناسان بازار کار چنین متذکر شدند:

امکان خاتمه دادن به قرارداد با رضایت طرفین، به کارفرما و کارگر اجازه می‌دهد با خوبی و خوشی از هم جدا شوند. اما این جزئیات هستند که همیشه مشکل ایجاد می‌کنند^۱: در صورتی که کارگر به مدت سه سال بیمه بیکاری دریافت کند، در واقعیت دولت امکان بازنشسته شدن در ۵۷ سالگی را فراهم کرده است! در واقع کارگران مسن‌تر تقریباً بدون از دست دادن پولی قادر به ترک شغل خواهند بود که با نظام بیمه بیکاری تامین مالی می‌شود و چیزی جز بازنشستگی زودتر از موعد نیست.^۲

توجه دارید که اگر شرکت را با نظام پاداش-جریمه پاسخگو نگه می‌داشتیم این تباری علیه نظام بیمه بیکاری اتفاق نمی‌افتاد. در صورتی که چنین نظامی وجود داشت برای شرکت پرهزینه می‌شد که کارگر سابق را بیکار کند یا وضعی شبیه بازنشستگی زودتر از موعد برای او فراهم آورد و بنابراین دستکاری کمتر در این سیستم می‌داشتیم.

روش دیگری که مدیریت و نیروی کار از قانون کار فرار می‌کنند، تبدیل مازاد نیرو (برخی اوقات یک گروه کامل) به دلایل اقتصادی، به اخراج به دلایل شخصی است.^۳ در این مورد، خاتمه دادن به کار، مطلوب کارفرما است: پیر کاهوک و فرانسویس کارمارز شاهد بودند که در سال ۲۰۱۵ همه گواهی‌های به دست آمده از مدیران عامل، مقامات اتحادیه کارگری، و مدیران منابع انسانی حکایت دارد که انفصال از کار به دلایل شخصی غالباً به شکل انفصال اقتصادی بدلی درآمده‌اند. برای کارفرما، دستاویز کردن انگیزه شخصی این امکان را می‌دهد تا از رویه‌های موردنیاز برای انفصال به دلایل اقتصادی اجتناب کند، حتی وقتی انفصال از کار یک گروه از کارگران مطرح باشد؛ کارفرما بنابراین تشویق

1. devil is in the details

2. Pierre Cahuc and André Zylberberg, *Les Réformes ratées du président Sarkozy* (Paris: Flammarion, 2009).

3. Franck Seuret, "Licenciements. La grande triche," *Alternatives économiques*, December 2006, no. 253, under the rubric "Tendances."

می‌شود تا دلیل شخصی برای انفصال کارگر اقامه کند، حتی اگر معنایش معامله با کارگر باشد به طوری که کارگر از حق اقامه دعوی خود در عوض دریافت غرامت صرف نظر کند. آنگاه کارگر شرایط خاتمه خدمت با دریافت مزایای ویژه را می‌پذیرد.^۱

این رفتار، عدم پاسخگویی بنگاه را در قبال هزینه اقداماتی که بر نظام بیمه بیکاری تحمیل می‌کند برجسته می‌سازد. در سال ۲۰۱۳ سی و هشت هزار انفصال از کار در ماه به دلایل شخصی وجود داشت در مقایسه با شانزده هزار مورد به دلایل اقتصادی. حدود سه چهارم این انفصال‌های به دلایل شخصی بدون مراجعه به دادگاه حل اختلاف رخ دادند.

در هر نظام بیمه‌ای، یارانه‌دهی بین بخشی قابل توجیه است به شرطی که هدف، بیمه کردن افراد در یک حرفه خاص در برابر بحرانی باشد که فقط بخش آنها را متاثر می‌کند. یارانه‌دهی متقاطع (بین بخشی) هنگامی که مبالغ انتقالی به شکل سازمان یافته پرداخت می‌شوند، توجیه کمتری دارد چون این نوع یارانه‌دهی متقاطع مداوم، تخصیص یا فعالیت بین بخش‌های اقتصاد را مختل می‌کند. سرانجام اینکه توجه دارید این مشکل نیز با معرفی نظام پاداش-جریمه ناپدید خواهد شد.

اثر بیکاری بر دیگر نهادها

در بستر اقتصادی که بیکاری بالا داریم، حمایت از مشاغل نگرانی اصلی می‌شود، تا جایی که کم و بیش بر هر جنبه از سیاست‌گذاری اقتصادی تاثیر می‌گذارد. به عنوان مثال، قانون ورشکستگی فرانسه را در نظر بگیرید. هنگامی که فرانسه را با همتایان خارجی آن مقایسه می‌کنیم، فرانسه کشوری غیر معمولی است، چون که قانونش برای حمایت از بستانکاران کاری نمی‌کند و امتیاز زیادی به سهامداران و مدیران می‌دهد. به علاوه، (به نظر من) انگیزه نوشتن این قانون تمایل به نجات مشاغل بوده است. ایده زیربنایی این قانون آن است که چنان چه شرکت به مشکل بر بخورد، اگر کنترل شرکت به جای بستانکاران در دستان مدیران شرکت باشد، مشاغل با احتمال بیشتری حفظ خواهند شد. اما، اول از همه، هیچ پشتوانه نظری وجود ندارد و با این حال اندک شواهد تجربی

1. "De la précarité à la mobilité: vers une sécurité sociale professionnelle," (La Documentation Française, 2005).

وجود دارد که این گزاره را تایید کند که نهادهای فرانسوی از مشاغل حمایت می‌کنند.^۱ در واقع شاید مسئول مشکلات شرکت همان مدیران باشند. آدم‌هایی که قادر به مدیریت شرکت نبوده‌اند لزوماً کسانی نیستند که از مهارت مدیریت کردن سرنوشت کارگران برخوردار باشند. به علاوه، شرکای شرکت چه بسا در تلاش برای غلبه بر مشکلات، ریسک‌های توجیه‌ناپذیری قبول کنند (و بنابراین مشاغل را به خطر اندازند). پس هیچ دلیل روشنی وجود ندارد که نظام جاری واقعا مشاغل را حفظ کرده است. مهم‌تر از همه، ایجاد شغل واقعا در اینجا نادیده گرفته شده است. اگر حمایت ضعیف از بستانکاران، تاثیر منفی بر تامین مالی و رشد شرکت‌ها دارد، که احتمالاً همین‌گونه هم هست، اثر خالص این قانون بر اشتغال قطعا منفی است. در مورد سایر کشورها، مساله حفظ مشاغل، حوزه سیاست‌گذاری در خصوص ادغام شرکت‌ها را نیز تحت تاثیر قرار داده است به نحوی که به اشتباه تصور می‌شود از این ابزار می‌توان برای حفظ مشاغل استفاده کرد- برای مثال با اجازه دادن به انجام یک ادغام ضد رقابتی، اگر خریداران پیشنهاددهنده استدلال بیاورند که آنها می‌توانند شرکت ورشکسته را نجات دهند. اما اگر شرکت هدف غرق در مشکلات باشد هر مدیریت جدید در هر صورت باید فکری به حال نیروهای مازاد کند.

دستاورد اصلاحات چیست و چگونه با موفقیت اجرا می‌شود؟

گذار از حمایت از مشاغل به حمایت از کارگران، پاسخگو کردن شرکت‌ها و افزایش انعطاف‌پذیری همگام با کاهش نقش دادگاه‌ها، مساله‌ای نیست که با سنت فرانسوی در برنامه‌ریزی اقتصادی چندان سازگار باشد. به علاوه، باید نسبت به اثرات دوران گذار محتاط باشیم. از یک اصلاح چه منفی می‌توان انتظار داشت؟ کدام عوامل احتمالاً به موفقیت آن کمک می‌کنند؟ این پیشنهاد که بنگاه‌ها را پاسخگوتر بسازیم، مهم نیست از نظر فکری چقدر منسجم باشد، نیاز به عملیاتی شدن دارد. برای مثال، اصلاحات باید پذیرش اجتماعی داشته و پایدار باشد و فکر و اندیشه دقیقی پشت مرحله گذار خوابیده باشد. عوامل مشخصه در اینجا به فرانسه مربوط است اما نکته کلی‌تر جنبه همگانی دارد: اصلاح بازار کار همیشه حساس است چون به روابط اجتماعی و معیشت مردم مربوط می‌شود.

۱. یادداشت شماره هفت شورای تحلیل اقتصادی، از انتقال قدرت کنترل به طلبکاران شرکت‌های دچار مشکل حمایت می‌کند (Guillaume Plantin, David Thesmar, and Jean Tirole, "Les enjeux économiques du droit des faillites," 2013).

از اصلاح بازار کار چه اثری می‌توان انتظار داشت؟

این ایده که آسان‌تر کردن اخراج کارکنان برای شرکت‌های فرانسوی، بیکاری را کاهش می‌دهد برای بسیاری خلاف درک شهودی است. در واقع دو نیرو دخیل هستند: از یک طرف آسان‌تر کردن اخراج‌ها، انفصال از خدمت کارگران با قراردادهای دائمی را افزایش می‌دهد؛ و از طرف دیگر، کارفرمایانی که از انعطاف‌پذیری بیشتر خاطر جمع شده‌اند کارگران بیشتری را به شکل قرارداد دائمی استخدام خواهند کرد.^۱ پس منافع مورد انتظار از افزایش انعطاف‌پذیری چه هستند؟

نخستین منفعت، مشاغل بهتر است. همان‌طور که دیده‌ایم، نظام کنونی ناکارایی‌های بسیاری دارد: بیکاری بلندمدت؛ انطباق ضعیف کارکنان با مشاغل به طوری که کارگرانی که به دنبال چالش‌های جدید هستند، یا کسانی که با همکاران خود کنار نمی‌آیند، یا آنها که کارشان مازاد بر نیاز است، همچنان بالاجبار در شغل خود باقی می‌مانند؛ نبود راهی برای کارگران که کارفرمایانشان می‌خواهد آنها را از قرارداد کاری با مدت معین به قرارداد دائمی انتقال دهد، و سرانجام وقتی به مشکل نیروی کار مازاد بر نیاز می‌رسیم مدت زمان طولانی طی کردن روال قانونی و عدم قطعیتی که بر دوش کارگر و کارفرما سنگینی می‌کند. مشاغل بهتر را می‌توان به معنای کسب‌وکارهایی مولدتر (بنابراین ایجاد مشاغل بیشتر)، یا آسایش بیشتر در محل کار، یا هر دو معنا کرد.

فایده دوم بار مالی کمتر بر مالیه عمومی و بیمه بیکاری است. امروزه، توالی میان قراردادهای کاری با مدت معین و بیکاری، خاتمه بخشیدن به کار با توافق دوطرفه، و بیکاری بلندمدت همگی یا به افزایش مالیات یا افزایش هزینه‌های اجتماعی بر دوش کارفرما منجر می‌شود که هیچ‌کدام کمکی به کاهش بیکاری نمی‌کند.

۱. اندازه‌گیری تجربی اثر اصلاح در حمایت شغلی کاری پیچیده است، چون متغیرهای بشمار دیگری هم‌زمان تغییر می‌کنند چه به علت خود اصلاحات (برای مثال اصلاحات ایتالیا در ۲۰۱۴ با دادن یارانه‌هایی برای استخدام کردن همراه بود) یا چون محیط اقتصاد کلان تغییر می‌کند. هدف اقتصاددانان جداسازی اثر این تغییر در حمایت (و بنابراین شناسایی علت) است. در واقع، بسیاری از مطالعات اقتصادسنجی نشان می‌دهد که اعطای انعطاف‌پذیری بیشتر، اثر مثبت خالصی بر اشتغال، برخی اوقات اثری بزرگ، دارد اما برخی اوقات نیز اثری خیلی کوچک ایجاد می‌کند (ظاهر نشان می‌دهد که اثر مثبت اعطای انعطاف‌پذیری بیشتر، عمدتاً نصب مردان و زنان جوان می‌شود). یک مطالعه کلاسیک در این باره معرفی می‌شود.

David Autor, John Donohue, and Stewart Schwab, "The Costs of Wrongful Discharge Laws," Review of Economics and Statistics, 2006, vol. 88, no. 2, pp. 211-231.

برای مروری بر روش‌شناسی بنگرید به

Tito Boeri, Pierre Cahuc, and André Zylberberg, "The Costs of Flexibility-Enhancing Structural Reforms: A Literature Review," OECD Working paper, October 2015

اثرات بلندمدت توصیف‌شده در ادامه متن بی‌تردید مهمتر هستند.

اصلاح پایدار

مانند همه اصلاحات اصلی، اصلاح بازار کار باید در بلندمدت حفظ شود. اصلاحات در صورتی اثربخش است که کارفرمایان به پایداری آن باور داشته باشند. اما شرکت‌ها نگرانی مشروعی درباره توانایی دولت به دادن تعهد معتبر به اصلاح قرارداد کار دارند. آیا دولت‌های آتی به وعده‌های دولت جاری پایبند خواهند بود؟ شرکت‌ها نباید بترسند که استخدامی‌های در نظام جدید در آینده نزدیک و هنگام تغییر جناح اکثریت در مجلس، به قراردادهای دائمی به شیوه قدیم تبدیل شوند.

مثل همیشه، توانایی دولت در پایبندی به وعده‌هایش به موفقیت سیاست‌های آن کمک می‌کند. بنابراین به اجماع سیاسی حداقلی در رابطه با ضرورت تغییر قواعد اشتغال نیاز است. اشتغال موضوعی ملی است و می‌توان امیدوار بود درباره توافق مورد حمایت دو حزب مذاکره شود تا سرانجام مشکل بیکاری و انزوای اجتماعی درمان شود. این نکته برای هر کشوری که اصلاحات اساسی در بازار کار اجرا می‌کند کاربرد دارد. برای مثال «اصلاحات هارتز»^۱ در آلمان در سال ۲۰۰۳ اجماع فراحزبی را پشت خود داشت؛ و اگرچه اصلاحات هنوز منتقدان خود را دارد، نرخ بیکاری آلمان در اواسط سال ۲۰۱۷ تنها ۳/۹ درصد بود.

نیاز به گذار تدریجی

از این زاویه دید، مهم است اطمینان یابیم که کارگرانی که در حال حاضر جایگاه خوبی در بازار کار دارند (در فرانسه کسانی که مشاغل دائمی دارند) در نتیجه اصلاحات زیان نمی‌بینند. یک بار دیگر با درس گرفتن از تجربه‌ها در حوزه مالیات‌ستانی آلودگی محیط‌زیست،^۲ این امکان وجود دارد که «قانون عدم عطف به ماسبق»^۳ به قراردادهای موجود کارگران اعطا شود؛ بنابراین آنها مشمول قانون قدیمی مرتبط با انفصال از خدمت

1. Hartz Reforms

۲. به فصل ۸ بنگرید. زیان‌بازندگان (بزرگترین آلوده‌کنندگان) معمولاً با اعطای رایگان حقوق انتشار قابل معامله جبران می‌شود، البته منظور این نیست که اصلاحات بی‌نتیجه است (بلکه کاملاً برعکس). تعداد مجوزها محدود است (نیمی از آلودگی سالانه اولیه در مورد دی اکسید گوگرد در آمریکا در ۱۹۹۰). آلوده‌کنندگان بزرگ انگیزه دارند تا آلودگی خود را کاهش دهند چون که می‌توانند مجوزهای مازاد خود را بفروشند (یا مجبور به خرید مجوزهای جدید می‌شوند اگر آلودگی‌شان را به حد کافی کاهش ندهند).

۳. "grandfathered rights" یا تبصره استثنا که به خاطر سوابق، برخی را از اطاعت قانون خاصی مستثنی و معاف می‌کند.

باقی می‌مانند در صورتی که همه قراردادهای جدید مشمول قانون جدید می‌شوند. این دقیقاً همان کاری است که متورنزی در ایتالیا در ۲۰۱۴ انجام داد.^۱

البته این کارگران امتیازدار، حتی مورد حمایت با قانون عدم عطف به ماسبق، هنوز احساس نگرانی می‌کنند. آنها شاید بترسند که در ارتقاهای آتی اولویت به کارکنان با قرارداد جدید داده شود اگر آنها خودشان به آن قرارداد منتقل نشده باشند؛ و مانند کارفرمایان‌شان آنها شاید در مورد توانایی دولت در دادن تعهدات بلندمدت، احتمال لغو کامل قراردادهای قدیمی در آینده، و اینکه قوانین جدید کسانی را که وضعیت تثبیت‌شده‌ای دارند تحت تاثیر قرار دهد، نگران باشند. با همه آنچه گفته شد، افزایش احتمال یافتن شغلی جدید در نظام جدید، و چشم‌اندازهای بهتر یافتن کار برای فرزندان، باید بر این نگرانی‌ها غلبه کند.

دلیل دیگر اینکه چرا بخواهیم اجرای قانون عدم عطف به ماسبق را برای کارکنان با مشاغل دائمی تضمین کنیم این است که [در صورت عدم اعطای این امتیازها] می‌توان موج آبی اخراج‌های مرتبط با مشاغلی را تصور کرد که شرکت‌ها از مدت‌ها قبل می‌خواستند نیروی کار مازاد بر نیاز خود را اخراج کنند اما تاکنون موفق به انجام آن نشده‌اند. به طور کلی، گذار از وضعیت اولیه بازار کار، که لزوماً زمان می‌برد تا پس از اصلاح بهبود یابد، باید با دقت مورد بررسی قرار بگیرد. برای نمونه، کارگران با قراردادهای کاری جدید که اخراج می‌شوند شاید به طور میانگین مدتی طولانی بیکار باقی بمانند؛ احتمالاً مطلوب است که نظام پاداش-جریمه به تدریج معرفی شود تا بیکاری رو به کاهش گذارد.

آگاهی دادن به مردم و مقبولیت اجتماعی یافتن اصلاحات

این پیشنهاد برای اصلاح بازار کار فرانسه وخامت کمتری نسبت به نظام «انعطاف‌پذیری-امنیت شغلی»^۲ دارد که مثلاً در دانمارک برقرار است (کشوری که نظام پاداش-جریمه

۱. اصلاحات ایتالیا انگیزه‌های مالی برای آشتی‌جویی (توسل به دادگاه‌ها بسیار کاهش یافت) همچنین امضای قراردادهای جدید ایجاد کرد. و نیز امکان بازگرداندن کارمند به کار را حذف کرد. یک تفاوت بین فرانسه و ایتالیا این است که ایتالیا کنوانسیون ۱۵۸ سازمان بین‌المللی کار را امضا نکرد، که داشتن دلیل معتبر برای هر اخراج را الزامی می‌کند. این ماده به کارگر حق دریافت خسارت در برابر قاضی را می‌دهد. البته نکته اینجاست که چگونه تعیین کنیم دلیل معتبر چیست. از آنجا که ماده ۴ این کنوانسیون دلیل معتبر را به «تمایل یا رفتار کارگر» یا «ضروریاتی برای عملکرد بنگاه، نهادها یا خدمت» ربط می‌دهد، آن را به شیوه‌های متعدد می‌توان تفسیر کرد. اسپانیا که کنوانسیون ۱۵۸ را امضا کرد، در سال ۲۰۱۲ با محدود کردن توافقات حق سنوات و شفاف‌سازی شرایط اخراج به دلایل اقتصادی، بازار کار خود را اصلاح کرد.

ندارد). با این حال، یکی از جذابیت‌های اصلی این نظام، که انعطاف‌پذیری اعطایی به کارفرمایان است، نیز از سوی بسیاری از مردم فرانسه به عنوان عیب و نقص اصلی نظام جدید تصور می‌شود. نظام پاداش-جریمه شاید مخالفت‌ها را برطرف نکند. ترس و تردید کلی عامه فرانسوی‌ها از اهرم‌های اقتصادی (از قبیل مالیات کربن یا نظام پاداش-جریمه) که عاملان اقتصادی را بابت اقداماتشان پاسخگو می‌سازد یک مانع اصلاحات محسوب می‌شود. در واقع، از نظر بسیاری از مردم فرانسه، این ایده که شرکتی پول دهد تا کارکنان خود را اخراج کند هنوز تابو است چون به نظر می‌رسد به معنای رضایت دادن به رفتاری است (اخراج کارکنان) که غیراخلاقی محسوب می‌شود.

دو نوع واکنش به این دودلی وجود دارد: اول از همه، امروز آن شرکت‌هایی که کارگران را اخراج نمی‌کنند همان شرکت‌هایی هستند که بیشترین هزینه اجتماعی را می‌پردازند، در حالی که آنهایی که کارگران را اخراج می‌کنند فقط متحمل بخش کوچکی از آن می‌شوند (یعنی پرداخت پاداش پایان خدمت). تدوین این مساله با دید اخلاق‌گرایانه متعاقباً به مشکلی در رابطه با ارزشیابی اخلاقی منجر می‌شود. دوم، همین تابو بیست یا سی سال قبل در رابطه با مالیات‌ستانی محیط‌زیست وجود داشت، که اکنون امری عادی شده است. اقتصاددانانی که ادعا می‌کردند مالیات‌ستانی محیط‌زیست (یا ایجاد بازار برای حقوق قابل معامله انتشار آلودگی) منافع محیط‌زیستی تولید کرده و هزینه رعایت آن را کاهش خواهد داد، عادت به شنیدن همان ترجیح‌بند را در واکنش داشتند: «پرداخت پول بابت آلوده کردن غیراخلاقی خواهد بود!» اما آیا عدم پرداخت پول زمانی که کسی محیط‌زیست را آلوده می‌کند اخلاقی‌تر است؟ در نهایت، مالیات‌ستانی محیط‌زیستی از نظر اکثریت جامعه مورد قبول واقع شد و اینک رواج یافته است. البته تحولی مشابه را می‌توان برای حق اخراج کارکنان تصور کرد.^۱

کارکرد ضعیف بازار کار در جنوب اروپا را، که واقعا مدتی طولانی کاملاً آشکار شده است، نمی‌توان نادیده گرفت (اگرچه به علت تاثیر بحران مالی جهانی و بحران اروپایی بدتر شده است). وظیفه اقتصاددان است که دلایل مقاومت در برابر تغییر را در پرتو این قضیه درک کند. هنگامی که اکثریت شهروندان هنوز پشتیبان نهادهای ناکارآمد بازار کار

۱. بنگرید به

Roland Bénabou and Jean Tirole, "Laws and Norms," unpublished

و به فصل یک در مبحث دلایل اینکه چرا عامه مردم درک و فهم پیام اقتصادی را دشوار می‌بینند.

هستند، تعجبی ندارد که دولت‌ها هیچ عجله‌ای برای واکاوی و اجرای اصلاحات پر مناقشه نداشته باشند و در عوض ترجیح دهند از همان شیوه‌های رفع و رجوع سریع قدیمی برای مبارزه با بیکاری استفاده کنند. برای شهروندان فهمیدن این مساله که در صورت دادن انعطاف‌پذیری بیشتر به کارفرمایان، شرکت‌ها قراردادهای اشتغال دائمی را آسان‌تر خاتمه خواهند داد آسان است؛ از دید کارکنان این شرکت‌ها، همچنین از دید بیکاران و شاغلین در مشاغل ناپایدار، بسیار سخت است آن سازوکار اقتصادی را شناسایی و تحلیل کنند که به یک نظام انعطاف‌پذیرتر منجر می‌شود و مشاغل بیشتر و بهتری ایجاد می‌کند.

پیچیدگی سازوکارهای اقتصادی تنها مانع اصلاحات نیست. به چشم آمدن تعدیل نیروی کار که به دلایل اقتصادی صورت گرفته است و تاثیرگذاری گسترده آن در رسانه‌ها و عرصه سیاست نیز عامل دیگری است که افکار عمومی را نسبت به انعطاف‌پذیری بیشتر بازار کار بی‌علاقه می‌کند. کارگری که به علت تعدیل نیرو اخراج می‌شود، چهره‌ای دارد و مصیبتی را تجربه می‌کند (مصیبتی بسیار واقعی، چون شاید بازار کار هرگز به او این اجازه را ندهد تا شغل مشابه دیگری به دست آورد). در طرف دیگر ماجرا، تعداد زیاد مشاغل خوبی که هر روزه و در نتیجه بی‌میلی صاحبان کسب‌وکارها به ایجاد مشاغل دائمی بیشتر به وجود نیامده‌اند فقط افراد بی‌نام و نشان را متاثر می‌سازد [کسانی که در صورت انعطاف‌پذیری بازار کار می‌توانستند شغلی داشته باشند و اکنون ندارند]: مشکل اینجاست که نمی‌توان بین کسی که بیکار است یا با قرارداد مدت معین مشغول به کار است، و شغلی که هرگز ایجاد نشده است یک همانندی برقرار کرد. مشاغلی که از دست می‌رود تیتراخبار و روزنامه‌ها می‌شود، اما ایجاد شغل جدید در تیتراصلی روزنامه‌ها جای نمی‌گیرد (به استثنای زمانی که سیاستمداران بتوانند با حق بجانبی از ایجاد مشاغل جدید برای خود افتخار کسب کنند)، و عدم ایجاد شغل [ناشی از انعطاف‌ناپذیری قانون کار] هم که ماهیتاً قابل دیدن نیست.

پدیده قربانی قابل شناسایی که روانشناسان درباره آن بسیار بررسی کرده‌اند،^۱ به این تفسیر اشاره دارد که افراد حس همدردی بسیار بیشتری نسبت به قربانیان به وضوح شناسایی شده دارند (تا جایی که آمادگی دارند به آنها کمک کنند) نسبت به قربانیانی که

۱. برای مثال بنگرید به

George Loewenstein, Deborah Small, and Jeff Strand, "Statistical, Identifiable, and Iconic Victims," in Edward J. McCaffery and Joel Slemrod, eds., *Behavioral Public Finance* (New York: Russell Sage Foundation, 2006), pp. 32-35.

به شکل مبهم‌تری تعریف شده‌اند («قربانیان آماری»). برای مثال شهروندان آماده‌اند تا مبالغی قابل ملاحظه برای کاستن از درد و رنج شخصی که تصویر و داستانش را در تلویزیون دیده‌اند کمک مالی کنند، اما تمایل کمتری در کمک کردن به قربانیان ناشناسی دارند که به آن پول نیاز بیشتری دارند. در قلمرو اصلاحات بازار کار، قربانیان شناسایی شده کارگرانی هستند که یکجا اخراج می‌شوند، و قربانیان ناشناخته انبوه بیکاران پراکنده‌ای هستند که در طول زمان و در شرایط بدون اصلاحات برای آنها هیچ شغلی ایجاد نشده است.

مجادلات بزرگ دیگر درباره اشتغال

علل چندگانه بیکاری

اگرچه قرارداد کار جنبه نمادین دارد، صفات مشخصه آن منحصرًا مسئول وضعیت جاری بیکاری بالا در جنوب اروپا نیست. برای مثال در میان سایر انتقاداتی که معمولاً به نهادهای فرانسوی وارد می‌شود اینها نیز وجود دارند:

* معمولی بودن آموزش‌های فنی و حرفه‌ای و هزینه‌های بالای آن که مدیریت و نیروی کار مشترکاً متقبل می‌شوند، آموزش‌هایی که رده‌های درستی از کارکنان را هدف‌گذاری نمی‌کند، تنها بخش کوچکی از برنامه‌ها را پوشش می‌دهد که دیپلم یا گواهی‌نامه به رسمیت شناخته شده در همه‌جا تحویل می‌دهد، اما در کنار کارآموزی، ۳۲ میلیارد یورو در سال یا ۱/۶ درصد تولید ناخالص داخلی را جذب می‌کند.^۱

* تعداد ناکافی کارآموزی‌ها^۲ و برنامه‌های کار و تحصیل؛

۱. اقتصاددانان با دید انتقادی به سنت فرانسوی تصمیم‌گیری مشترک (توسط روسا و کارکنان اتحادیه‌ها) برای آموزش‌های حرفه‌ای و کارآموزی نگاه می‌کنند. این آموزش‌ها اغلب به نیازهای شرکت‌ها و کارکنان حساس نیست؛ آنها اغلب به نحو مناسبی به سمت کارگرانی که بیشترین نیاز را دارند هدف‌گذاری نشده‌اند، کسانی که بیشترین بازده را از آموزش حرفه‌ای دریافت می‌کنند (برای مثال، بیش از یک چهارم «کارآموزها» دانشجویان دانشگاه هستند!). نظام ارزیابی و مدرک‌دهی، با این قصد که برنامه‌های آموزشی واقعاً مفید به کارکنان ارائه دهد اصلاً رضایت‌بخش نیست.

برای تحلیل جنبه‌های از نظام آموزش حرفه‌ای فرانسه که خلاف اهداف بازتوزیعی است و احزاب را پاسخگو می‌کند، همچنین عدم کارایی لایه‌های بوروکراسی، برای مثال بنگرید به

Pierre Cahuc, Marc Ferracci, and André Zylberberg, Formation professionnelle. Pour en finir avec les réformes inabouties (Institut Montaigne, 2011); Pierre Cahuc and Marc Ferracci, L'Apprentissage. Donner la priorité aux moins qualifiés (Paris: Presses de Sciences Po, 2015); and Pierre Cahuc, Marc Ferracci, Jean Tirole, and Étienne Wasmer, L'Apprentissage au service de l'emploi (Conseil d'analyse économique, 2014), note 19.

۲. طبق نظر موسسه موتنتی، ۵/۲ درصد مردم فرانسه در سنین ۱۵ و ۲۴ در سال ۲۰۱۳ در دوره کارورزی سرگرم بودند، در حالی که در آلمان این رقم ۱۶ درصد بود.

* اختلاف زیاد بین مهارت‌هایی که مدارس ارائه می‌دهند و نیازهای شرکت‌ها (نتیجه آن نرخ بالای بیکاری است در حالی که هم‌زمان انواع معین مشاغل با کمبود نیروی کار مواجه‌اند)؛

* بازتوزیع به نفع کارگران کم‌درآمد که عمدتاً از مسیر حداقل دستمزدها محقق می‌شود (که حداقل دستمزد در فرانسه بالاترین میزان در اتحادیه اروپا است) به جای اینکه از مسیر نظام مالیاتی باشد - یعنی معافیت مالیاتی بر درآمد حاصل از کار (مانند معافیت مالیات بر درآمد اکتسابی در آمریکا یا نظام معافیت مالیاتی بریتانیا)؛

* مدیریت بیکاران (که معمولاً سیاست فعال بازار کار نامیده می‌شود)، بسیار متفاوت از کشورهای اسکاندیناوی است، که برای مثال، در آنجا به بیکاران انگیزه‌های بیشتری داده می‌شود تا کار خود را دوباره از سر بگیرند. همچنین، نرخ جایگزینی -نسبت مزایای بیکاری به درآمد حاصل از اشتغال- در حدود میانگین اروپایی است، اما برای کارگران با حقوق‌های بالا بسیار پر و پیمان‌تر است (برای نمونه سه برابر بالاتر از آلمان)؛

* ضعف مدیریت اداره خدمات اشتغال عمومی (نشانه آن اینکه با وجود اداره عریض و طویل خدمات اشتغال عمومی، کارفرمایان برای استخدام نیروی کار به یک سایت رایگان اینترنتی کاریابی به نام لو بون کوین مراجعه می‌کنند)؛

* عدم انعطاف‌پذیری در ترتیبات قراردادی، با احکام و قواعدی که عمدتاً در سطح بخشی (به جای بنگاهی) تعیین می‌شود؛

* مسدود بودن ورود به حرفه‌های معین (برای مثال رانندگی تاکسی) که جلوی ایجاد شغل برای افراد بسیاری را که خواهان کار کردن در آن حرفه هستند می‌گیرد.

سایر کشورهای جنوب اروپا (اسپانیا، ایتالیا، پرتغال، یونان)، دارای نهادهای مشابه هستند که اثرات یکسانی به بار می‌آورد، آمارهای بیکاری، به‌ویژه در بین جوانان، به فاجعه‌باری فرانسه (با حتی بدتر از آن) هستند. برخی از این نکات برای اقتصادهای با بازارهای کار انعطاف‌پذیرتر کاربرد دارد، اما ترکیب آنها شکاف عظیم در نرخ‌های بیکاری بین جنوب اروپا (شامل فرانسه) و دیگر کشورهای OECD را تبیین می‌کند. پرداختن کامل به همه این موضوعات به نگارش چندین کتاب نیاز دارد. من در اینجا به ارائه چند اظهار نظر اکتفا می‌کنم.

کاهش ساعات کار: راهکار اشتباه

اقتصاددانان این ادعای گول‌زننده را که مقدار ثابتی اشتغال وجود دارد به اتفاق رد می‌کنند،^۱ طبق این مفهوم تعداد کل مشاغل در اقتصاد ثابت است و بنابراین باید به شکلی عادلانه توزیع شود («مغالطه ثابت بودن مقدار کار»)^۲. تقدیم لایحه سی و پنج ساعت کار در فرانسه در سال ۲۰۰۰ که اقتصاددانان حرفه‌ای از آن پشتیبانی جدی نکردند و تلاش در ایجاد شغل با توزیع کردن کار بین تعداد بیشتری از کارگران، باعث شگفت‌زدگی مردم شد. با این حال این ایده که اشتغال کمیاب است قدمت طولانی دارد و هر چند مدت یک بار، به خصوص در دوره‌های رکود، ظاهر می‌شود. این ایده که مقدار ثابتی کار وجود دارد - و بنابراین مدت زمان کار کردن را باید کاهش داد تا اجازه دهیم تعداد بیشتری در اشتغال سهیم شوند - به شکل متناقض‌نمایی (با توجه به اینکه موردعلاقه جناح چپ طیف سیاسی است)، همان ایده‌ای است که گفتمان احزاب راست افراطی زمانی که ادعا می‌کنند مهاجران «شغل‌ها را از هم میهنان مان ربوده‌اند»، بر آن تاکید دارند. دیگران از این ایده در حمایت از پایین آوردن سن بازنشستگی استفاده می‌کنند (آیا این کارگران پیرتر نیستند که مشاغل را از جوان‌ها گرفته‌اند؟). با این حال دیگرانی هم هستند که از اهداف حمایت‌گرایانه استفاده می‌کنند (آیا شرکت‌های خارجی مشاغل ما را ربوده‌اند؟). سرانجام، در سال ۱۹۹۶ زمانی که تصمیم گرفته شد به خدمت نظام سربازی اجباری در فرانسه پایان داده شود دیگرانی هم پیدا شدند که نگران تاثیر آن بر بازار کار بودند.

این ایده که کار کمیاب است، و دولت باید برای توزیع آن دخالت کند از کجا می‌آید؟ آتش آن به شکل غیرمستقیم از گور مالتوس بلند می‌شود. در آغاز سده نوزدهم، منبع کمیاب تولید هنوز عمدتاً زمین بود. زمین تقریباً به مقدار محدودی موجود بود و بنابراین میزان نیروی کاری که روی زمین کار می‌کرد نیز محدود شده بود. البته کار همیشه نه تنها به کارگر، بلکه به عوامل مکمل تولید، برای مثال ماشین ابزار، زمین، رایانه یا کارخانه نیز نیاز داشت. اما برخلاف آن عامل تولید (زمین) که مالتوس روی آن تمرکز کرد این عوامل تولید ابتدا مقداری ثابت (دست‌کم در میان مدت و بلندمدت)

۱. پل سامونلسن یکی از اقتصاددانان بزرگ قرن بیستم، در مخالفت با این مفهوم در کتاب مشهور خویش شورش کرد. برای مثال بنگرید به سرمقاله پل کروگمن در نیویورک تایمز، "Lumps of Labor," October, ۲۰۰۳, v.

2. "lump of labor fallacy"

نبودند. حتی در کوتاه‌مدت، عوامل تولید در شرایطی خاص قابل تعدیل بودند. دیوید کارد (اکنون در دانشگاه کالیفرنیا در برکلی) در یک مقاله مشهور^۱ تاثیر ۱۲۵ هزار مهاجر کوبایی را که در عرض چند ماه در سال ۱۹۸۰ به میامی آمدند بررسی کرد. این مهاجرت، که با توجه به میزان نیروی کار میامی رقمی قابل توجه بود (۷ درصد افزایش در نیروی کار)، عملاً هیچ تاثیری نه بر بیکاری و نه بر دستمزد گروه‌هایی که با مهاجران کوبایی در بازار کار رقابت می‌کردند (اساساً آفریقایی-آمریکایی‌ها) نداشت. مقدار کار ثابت نبود؛ سرمایه‌گذاری‌های جدید در تولید منسوجات به سرعت کارها و مشاغل جدید مورد نیاز ایجاد کرد.

در مورد تقسیم کردن زمان کار، استدلال اندکی متفاوت است. فرض کنید یک تعهد حقوقی برای کاهش زمان کار وجود دارد که به نفع کارگران و به زیان شرکت‌ها است؛ برای نمونه بدون تغییر در حقوق و دستمزد (در عمل کاهش زمان کار اغلب با تغییر در توافقات حقوق یا یارانه‌های دولتی همراه می‌شود- به این امکان بازخواهیم گشت). در کوتاه‌مدت، این احتمال هست که اشتغال افزایش یابد تا کاهش ساعات کار را جبران کند به طوری که سفارشات موجود را پاسخ دهد و از عوامل موجود تولید استفاده کند. اما این یک افزایش ناگهانی و گذرا خواهد بود، در میان‌مدت، میزان سفارش تولید، سایر نهاده‌ها، و اشتغال به سمت پایین تعدیل می‌شود. با این حال یک سیاست اشتغال پایدار باید مشاغلی در میان‌مدت و بلندمدت ایجاد کند. به علاوه هزینه سیاست‌های عمومی برای جبران خسارت وارد شده به کارفرمایان، نیز باید در نظر گرفته شود چون که یا مالیات‌ها باید افزایش یابد یا مخارج عمومی در جایی دیگر کاهش یابد.

با این مثال به روش‌شناسی مورد استفاده برای اندازه‌گیری اثرات سیاست‌ها می‌رسیم، که تحلیل‌های اقتصادسنجی دقیقی می‌طلبند. همان‌طور که ما دیده‌ایم، تغییر در عرضه یا تقاضای کار (از قبیل کاهش ساعات کار یا موج مهاجرت) هرگز جداگانه رخ نمی‌دهد. در همان زمان، احتمال دارد اقتصاد در حال رشد باشد یا در رکود گرفتار شده باشد، و بنابراین بیکاری به شکل طبیعی و مستقل از تغییر سیاست نیروی کند یا گسترش یابد؛ به علاوه، شاید تمهیدات پشتیبانی‌کننده معرفی شده باشد. حتی اگر بخواهیم فقط اثرات کوتاه‌مدت را اندازه‌گیری کنیم، باید اثر کاهش در ساعات کار،

1. David Card, "The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market," *Industrial and Labor Relations Review*, 1990, vol. 43, pp. 245-257.

یا افزایش حاصله در جمعیت فعال را از تغییر در سایر عوامل تاثیرگذار بر اشتغال جدا کنیم. بنابراین، دیوید کارد این واقعیت را در نظر گرفت که در کنار سایر عوامل، نرخ بیکاری در زمان مهاجرت دسته‌جمعی کوبایی‌ها افزایش یافته بود؛ به طور مشابه، هنگام اندازه‌گیری اثر ۳۵ ساعت کار در هفته، باید اثر چرخه اقتصادی را هم تصحیح کنیم (که از ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۲ روند مطلوبی داشت)، اقدامات پشتیبانی‌کننده که به ایجاد شغل کمک می‌کند (سیاست‌های مالی، توافقات تعدیل حقوق، سایر ابعاد در یک بسته اصلاحات)^۱، و غیره. بنابراین به مطالعاتی نیاز است که اثر علی^۲ مهاجرت یا سیاست‌های کاهش ساعت کار را به نحو مناسبی شناسایی می‌کند (مانند ایالت کبک کانادا و کشور آلمان، و در فرانسه در ۱۹۸۱ و در فاصله ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۲). به نظر نمی‌رسد که محدود مطالعات موجود حتی در کوتاه‌مدت، برخلاف آنچه که انتظار داریم اگر مقدار کار ثابت باشد، تخریب شغل مرتبط با از میان رفتن فرصت‌های شغلی در اثر ورود مهاجران، یا ایجاد شغل مرتبط به وسیله کاهش ساعت کار را نشان دهند.^۳

این ایده اشتباه که مقدار کار ثابت است در نگرش‌های مربوط به پیشرفت فناوریانه نیز مشاهده می‌شود. اشتغال پیوسته تغییر می‌کند. به مدت دست‌کم دو قرن، ما را از خودکارسازی می‌ترساندند - از دستگاه ریسندگی (شورش لودیت‌ها^۴) تا خطوط مونتاژ تولید در دهه ۱۹۵۰ و به تازگی رباتیک - که همگی ممکن است باعث ناپدید شدن مشاغل شوند. همه این تحولات فناوری در واقع به ناپدید شدن مشاغل معین اما خوشبختانه نه به

۱. برای مثال، قانون سال ۲۰۰۰ که مجوز ۳۵ ساعت کار در هفته را صادر کرد امکان حساب کردن زمان کار به روز را به جای ساعت داد. مدیران (به استثنای مدیریت عالی) بر روی کاغذ، تابع سقف زمان کاری یکسان همانند سایر کارکنان بودند. اما اندازه‌گیری ساعت کار آنها پیچیده است، چون این افراد استقلال کاری قابل توجهی دارند از قبیل کادر فروش که مرتب در سفر هستند. به این دلیل، سقف برحسب ساعت برای چنین کارکنانی به سقف برحسب تعداد روزهای کاری سالانه با مرخصی با حقوق گسترده‌تر تبدیل شد.

۲. این روش‌ها مشابه فنون مقایسه کردن گروه‌های کنترل و گروه‌های آزمایش در آزمایش‌های علمی است. آنها از چیزی استفاده می‌کنند که در زبان علم اقتصاد روش تفاضل در تفاضل نامیده می‌شود.

۳. خلاصه‌ای از این پیشبردهای علمی در منبع زیر یافت می‌شود

Pierre Cahuc and André Zylberberg, *Le négationnisme économique* (Paris: Flammarion, 2016).

همچنین بنگرید به

Tito Boeri and Jan van Ours, *The Economics of Imperfect Labor Markets* (Princeton: Princeton University Press, 2013); Pierre Cahuc, Stéphane Carcillo, and André Zylberberg, *Labour Economics* (Cambridge: MIT Press, 2014);

و مقاله کلاسیک

David Autor, John Donohue, and Stewart Schwab, "The Costs of Wrongful Discharge Laws," *Review of Economics and Statistics*, 2006, pp. 211-231.

۴. Luddites جنبش اجتماعی در بریتانیای قرن هجدهم که ماشین‌های نساجی را در هم می‌شکستند چون نیاز به کارگر را کاهش می‌داد.

ناپدید شدن اشتغال منجر می‌شود (در غیر این صورت ما همگی بیکار شده بودیم). به نحوی مشابه، مطالعات نشان می‌دهد مهاجران منافع اقتصادی برای کشور میزبان، از جمله برای کارگران آن سرزمین، به صورت مشاغل بیشتر و رشد اقتصادی بالاتر به ارمغان می‌آورند، در حالی که بر درآمد نیروی کار اثر منفی بسیار اندکی برجای می‌گذارند یا که اصلاً اثری ندارند.^۱ نیازی به گفتن نیست که در اینجا صرفاً تصویری کلی ارائه شد، و تعیین اثرات دقیق به بستر و زمینه بستگی دارد (از قبیل مهارت‌های مهاجران، نهادهای رفاهی و بازار کار، و مکمل یا جانشین بودن مهاجران و نیروی کار بومی).^۲

هیچ اشتباهی رخ نداده است: اقتصاددانان هرگز درباره این پرسش که آیا مردم باید ۳۵ ساعت، ۱۸ ساعت یا ۴۵ ساعت در هفته کار کنند موضعی نگرفته‌اند. این انتخابی است که جامعه ... و اشخاص ذی‌نفع قرار است درباره‌اش تصمیم بگیرند. درباره این نکته آخری، هیچ دلیلی ندارد که اگر تعیین ساعات کار را به خود افراد واگذار کنیم (همانند مورد کارگران مستقل)، افراد متفاوت باید انتخاب یکسانی داشته باشند؛ عده‌ای وقت آزادتر بیشتر را بر کسب درآمد بیشتر ترجیح خواهند داد، در حالی که دیگران خلاف آن را ترجیح خواهند داد. در عین حال، این ایده که قوانین کاهش ساعات کار، پایین آوردن سن بازنشستگی، جلوگیری از مهاجرت، اقتباس تمهیدات حمایت‌گرایانه، یا معرفی دوباره خدمت سربازی، مشاغلی برای دیگران ایجاد خواهد کرد هیچ بنیانی چه نظری یا تجربی ندارد.

حمایت‌گرایی: راهکار دروغین دیگر

به کارکنانی که از تغییرات فناورانه و اقتصادی تاثیر می‌پذیرند باید کمک شود. اگرچه از

۱. برای مثال بنگرید به

Frédéric Docquier, Çağlar Ozden, and Giovanni Peri, "The Labour Market Effects of Immigration and Emigration in OECD Countries," *Economic Journal*, 2014, vol. 124, no. 579, pp. 1106–1145.

اثری که مهاجران بر حقوق نیروی کار کشور میزبان می‌گذارند، حتی در پایین‌ترین حقوق‌ها، منفی نیست. همچنین مهاجران معمولاً با مالیاتی که پرداخت می‌کنند کمک بیشتری به کشور میزبان می‌کنند تا اینکه بخواهند هزینه‌ای بر دوش آن کشور باشند. البته، نهادهای معیوب بازار کار مانند آنهایی که در فرانسه هستند این استدلال را ضعیف می‌کند، زیرا آنها انعطاف‌پذیری اندکی برای ایجاد شغل و بنابراین ادغام این کارگران دارند.

2. George Borjas, "The Economics of Immigration," *Journal of Economic Literature* 32, pp. 1667–1717; or the 1991 book edited by John Abowd and Richard Freeman, *Immigration, Trade and the Labor Market* (Chicago: University of Chicago Press, 1991).

شواهد اخیرتر را می‌توان در منبع زیر یافت.

Journal of Economic Perspectives "symposium on immigration and labor markets," Fall 2016.

این تغییرات گریزی نیست، اما افرادی که درگیر هستند از هزینه‌های انسانی عمده در کوتاه‌مدت آسیب می‌بینند. آنها لزوماً نمی‌توانند مشاغل جدیدی مشابه مشاغلی که نابود شده‌اند پیدا کنند. موضوع آزاردهنده تجارت بین آمریکا و چین را در نظر بگیرید. تجارت با چین در حالی که برای کل آمریکایی‌ها مفید فایده بود، مشکلاتی جدی برای ساکنان مناطقی مانند غرب میانه ایجاد کرد.^۱ هجوم واردات از چین زیانی مستقیم به شرکت‌های آمریکایی رقیب متخصص در انواع معین تولیدات کارخانه‌ای (همراه با اقتصادهای محلی آنها) وارد کرد که به مراتب بیشتر از منافع است که برای کل اقتصاد آمریکا داشته است.^۲

با این بحث به موضوع حمایت‌گرایی می‌رسیم. در سراسر دنیا، سیاستمداران پوپولیست بر موج خشم و آزدگی عمومی علیه مشاغل از دست رفته یا دستمزدهای کاهش یافته برای کارگران کم‌مهارت سوار می‌شوند. این خشم و رنجش مشکلات واقعی را بازتاب می‌دهد: دولت‌ها به خسارت‌هایی که جهانی شدن بر برخی از شهروندان‌شان وارد کرد توجه کافی نکرده‌اند. تا سال ۱۹۹۰، تجارت بین‌الملل بازندگان نسبتاً اندکی ایجاد کرد. از آن هنگام به بعد، کشورهای در حال توسعه (مهم‌ترینشان چین) به سیاست‌های حمایت‌گرایی اولیه جانشینی واردات پشت کردند و در عوض اقتصاد بازارمحور و باز را برگزیده‌اند. هم‌زمان هزینه‌های حمل بار با کانتینر به شدت کاهش یافته است. این دو پدیده همراستا با هم عمل کردند تا تجارت در مسیر محور شمال-جنوب جهانی تحقق یابد. در حالی که کشورهای توسعه‌یافته به طور کلی برنده هستند، بسیاری از کارگران اغلب غیرماهر، برای یافتن شغلی نزدیک به خانه که مشابه شغل از دست رفته باشد به در بسته می‌خورند. سیاست‌های بازآموزی برای افزایش مهارت و تجهیز آنها برای کار در سایر مشاغل به خوبی پیش نرفته است.

رشد اقتصادی در کشورهای جنوب کمک می‌کند تا امتیاز در یافتی در مبارزه جهانی

1. David Autor, David Dorn, Gordon Hanson, and Jae Song, "Trade Adjustment: Worker-Level Evidence," Quarterly Journal of Economics, 2014, vol. 129, no. 4, pp. 1799–1860.

۲. در آلمان به منبع زیر

Wolfgang Dauth, Sebastian Findeisen, and Jens Südekum ("Adjusting to Globalization: Evidence from Worker-Establishment Matches in Germany," 2016, CEPR Discussion Paper 1145;

همچنین به (American Economic Review, 2017, Papers & Proceedings article) بنگرید که نشان می‌دهند کارگرانی که مشاغل خود را در صنایع در معرض رقابت از واردات از دست می‌دهند مشاغل جدید در شرکت‌های صادراتی صنعتی پیدا نمی‌کنند بلکه در عوض مجبورند مشاغل خدماتی را بپذیرند.

با فقر بیشتر شود. بین سال‌های ۱۹۹۱ و ۲۰۱۵ تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد به میزان ۳۲۶ درصد در هند و ۸۲۳ درصد در چین افزایش یافت. چنین پیشرفتی در تاریخ نوع بشر بی‌سابقه بوده است. اما این خبر خوب، مرهم و آرامش‌خاطری برای کارگران آمریکایی یا انگلیسی که حقوق و دستمزدشان طی همان دوره تکان نخورده است، یا فرانسوی‌هایی که مشاغل‌شان را در بازار کار رکودزده از دست داده‌اند، نیست.

با این حال حمایت‌گرایی هم نمی‌تواند عصایی جادویی را تکان دهد. حمایت‌گرایی فقط تمهیدات تلافی‌جویانه شرکای تجاری را تشویق می‌کند: اگر هر کس به دنبال شماره یک شدن باشد، اوضاع در کل بهبود نخواهد یافت - این شیوه حتی وضع آنها را بدتر هم خواهد کرد. حمایت‌گرایی منافع تخصص‌گرایی بین‌المللی را از میان برمی‌دارد، و انگیزه رقابت که شرکت‌ها را به سوی بهبود کیفیت محصول به جای سودجویی از مصرف‌کنندگان اسپر شده سوق می‌دهد، از بین می‌برد. حمایت‌گرایی در مورد چالش‌های فناوری دیجیتال نیز نمی‌تواند کاری انجام دهد: خودکارسازی با کمکی که به رشد بهره‌وری (در بسیاری از مشاغل) می‌کند، حتی بیش از پدیده جهانی شدن برای اشتغال مشکل ایجاد می‌کند.

پیچیدگی قانون کار فرانسه

در مثال دیگری از استثنایی بودن فرانسه در حوزه بازار کار، قانون کار فرانسه هم پیچیده و هم ارشادی است. پیچیده است و هر کسی با آن موافق است. قانون کار فرانسه ۳۲۰۰ صفحه حجم دارد و هر سال هم به آن افزوده می‌شود. حتی پروفیسورهای کاملاً متخصص در قانون کار هم تسلط کاملی بر آن ندارند. بنابراین، هشدار «عذر جهل نسبت به قانون پذیرفته نمی‌شود» که معمولاً حرفی کاملاً منطقی است، در چنین بستری تقریباً خنده‌دار می‌شود. آیا ما واقعا انتظار داریم مدیرعامل یک شرکت کوچک یا متوسط، که واحد حقوقی تخصصی ندارد، و سرگرم انجام سایر وظایف است قادر به سروکله زدن با این قانون عریض و طویل باشد؟ حتی یک شرکت بزرگ با واحد حقوقی قوی، در معرض خطر نقض قانون کار بدون علم به آن است.

جنبه ارشادی قانون کار فرانسه مناقشه‌انگیزتر است. فرانسه در بین کشورهای

قرار دارد که دولت و بدنه صنعت بیشترین دخالت را در روابط قراردادی بین کارفرما و کارگر می‌کنند. در کشورهای دیگر فضای بیشتری برای مذاکره بین کارفرما و کارگر (بریتانیا) یا بین بدنه بخش و کارگران (کشورهای اسکاندیناوی) وجود دارد. برخی کشورها (دانمارک) اساساً قانون کار ندارند، قدرت کامل را به توافقات قراردادی می‌دهند و بنابراین فرصت‌های بیشتری برای انطباق روابط کاری با زمینه خاص یک کسب‌وکار یا بخش وجود دارد.

تردید نیست که قانون‌گذار فرانسوی جایی برای مذاکره در سطح بخش و بنگاه گذاشته است. به خصوص، از سال ۲۰۰۴ به این سو، توافقی که در سطح شرکت حاصل شود می‌تواند با توافق در سطح بخش متفاوت باشد اگر توافق دومی به صراحت آن را منع نکرده باشد. اما در عمل چنین انحرافات بسیار محدود است و سلسله مراتب به این ترتیب است: (۱) قانون کار، (۲) توافق بخش، (۳) توافق شرکت. وزارت کار توافقات بخشی را به شیوه‌ای که امکان توافق یک شرکت خاص بحث‌برانگیز شود، به صورت منظم گسترده می‌کند. توافقات بخشی احياناً مشکل سواری مجانی تدارک دیدن آموزش‌های فنی را حل می‌کند، اما به شرکت‌ها نیز اجازه می‌دهد به توافقی بین خودشان برسند و مصرف‌کننده نهایی را مجبور به پرداخت افزایش هزینه‌ها کنند (خصوصاً در بخش‌هایی که در معرض رقابت بین‌المللی نیست)؛ از جنبه بعدی، این توافقات به زیان تقاضا و بنابراین اشتغال هستند.^۱ به علت گسترش شبه-سامان‌مند توافقات بخشی، بیش از ۹۰ درصد کارکنان فرانسوی تحت پوشش قراردادهای جمعی هستند، در مقایسه با آلمان که فقط یک درصد است.^۲

۱. به ارجاعات تجربی در مقاله پیر کاهوک که در همایش سیاست‌های اشتغال در شهر برسی در ۲۰ نوامبر ۲۰۱۵ برگزار شد (جمع‌بندی سخنرانی‌ها و مباحثات) بنگرید.

۲. مقاله پیر کاهوک در یادداشت قبلی ذکر شد. تمرکززدایی در آلمان از سال ۲۰۰۴ بیشتر شده است؛ بنگرید به Christian Dußmann, Bernd Fitzenberger, Uta Schönberg, and Alexandra Spitz-Oener, "From Sick Man of Europe to Economic Superstar: Germany's Resurgent Economy," *Journal of Economic Perspectives*, 2014, vol. 28, no. 1, pp. 167-188.

منظور این نیست که بنگاه‌های آلمانی از توافقات بخشی استفاده نمی‌کنند. اما کار آنها معمولاً یک انتخاب است (تمدیدها تصمیماتی دولتی و نادر هستند؛ بخش‌ها ظرفیت قانونی برای تمدید ندارند، در غیر این صورت می‌توانستیم تصور کنیم که آنها بنگاه‌ها را مجبور به درخواست توافق بخشی می‌کنند)، توافقی که بخشی از یک بسته سیاستی است، چون سازمان کارفرماها نیز سایر خدمات را ارائه می‌کنند. این واقعیت که اقتباس از توافقات بخشی به شکل داوطلبانه است اوضاع را به شدت تغییر می‌دهد زیرا توافقات بخشی آنگاه باید برای شرکت‌ها جذاب باشد، به این علت که آنها را نمی‌توان مهار کرد و نهادها بیشتر در هماهنگی با قانون رقابت هستند.

بدیهی است که نمی‌خواهیم بگوییم بخش‌ها نباید نقشی در قراردادهای کار ایفا کنند. مدیریت شرکت و اتحادیه‌های کارگری (خصوصاً در بنگاه‌های کوچک و متوسط) همیشه تخصص لازم برای آماده کردن قراردادها، یا دیدی روشن نسبت به پیامدهای آن را ندارند. بنابراین بخش‌ها نقشی مهم در ارائه خدماتی دارند که به مدیریت و نیروی کار کمک می‌کند تا روابطشان بهتر سازماندهی شود، یا به این باور برسند که توافقات بخشی یک گزینه و نه محدودیتی بر مذاکرات درون بنگاهی هستند.

سرانجام توجه کنید که حتی وقتی توافقات بخش یا شرکت فراگیر می‌شود قانون کار هنوز هم می‌تواند نقش مهمی در مورد حداقل دستمزد ایفا کند.^۱

فوریت و ضرورت اصلاحات

نهادهای بازار کار فرانسه (یا به طور کلی‌تر، جنوب اروپا) از استاندارد بین‌المللی منحرف شده‌اند. فرض بر این است که این نهادها از نیروی کار حمایت کنند، اما با قرار دادن کارگران در خطر انزوا و به حاشیه راندن، در واقع شاید آنها را تضعیف کنند. برای درک این پیامد ناخواسته، باید به فراتر از ظواهر نگاه کنیم، و این نخستین پیام این فصل است.

در گذشته، ماهیت ناکارآمد نهادهای بازار کار فرانسه خیلی آشکار نشده بود. رشد اقتصادی در دوره ۳۰ سال شکوفایی پس از جنگ جهانی دوم، ایجاد مشاغل جدید را امکان‌پذیر کرد و سلامت مالیه عمومی هم اجازه پشتیبانی دولت را می‌داد. امروز، فرانسه در کنار همسایگانی از قبیل اسپانیا و ایتالیا، با «طوفانی تمام عیار» مواجه است؛ سه چالشی که مشکل بیکاری را تشدید خواهند کرد.

۱. مالیه عمومی. با توجه به بدهی دولت فرانسه که به ۱۰۰ درصد تولید ناخالص داخلی می‌رسد، مالیه عمومی فرانسه همچنان بد و بدتر می‌شود. همان‌طور که دیدیم، سیاست کنونی اشتغال بسیار پرهزینه است. اگر کشور توان پرداخت بدهی‌های خود را نداشته باشد، موجودیت کل دولت رفاه به خطر می‌افتد. کاهش بیکاری و بنابراین

۱. در مرحله عمل، قانون کار از برخی جنبه‌های آن ارشادی باقی می‌ماند و فضایی برای مانور دادن باقی نمی‌گذارد. این آن چیزی است که گزارش کامبراکسل (۲۰۱۵) «فرمان عمومی متعارف» نامید و مدیریت و نیروی کار حق انحراف از آن را ندارند (قانون حداقل دستمزد، اضافه کاری با سی و پنج ساعت شروع می‌شود، اولویت قراردادهای دائمی). این گزارش از تمدید مذاکرات بین مدیریت و نیروی کار در فرانسه حمایت می‌کند.

کاهش هزینه سیاست عمومی اشتغال‌زایی کمک خواهد کرد تا کنترل بر مالیه عمومی حفظ شود.

۲. مهاجرت. بحران مهاجرت به اروپا در سال ۲۰۱۵ نگرانی‌های بسیاری از مردم درباره کمبود شغل را دوباره زنده کرده است؛ مهم نیست این بحران چقدر قابل ملاحظه به نظر می‌رسد، اما تنها یک پیش‌درآمد است از آنچه اتفاق خواهد افتاد، اگر ما موفق به کنترل گرمایش زمین نشویم.^۱ اما مهاجران تجسم یک فرصت اقتصادی همچنین فرهنگی برای هر کشوری هستند. بنابراین از آنها باید به عنوان یک نیروی کمکی که به جامعه ارزانی داشته شده است استقبال کرد، بدین منظور نهادهای بازار کار نباید این مهاجران را از ورود به مشاغل منع کنند (و در عین حال دلیلی دیگر برای ضرورت اصلاح این نهادها هستند).

۳. فناوری. انقلاب دیجیتال^۲ دو اثر دارد که هزینه اجتماعی انعطاف‌ناپذیری‌ها را تشدید می‌کند. اول از همه، سرعت متحول شدن اشتغال و نابودی و ایجاد مشاغل را افزایش می‌دهد، جذابیت قراردادهای کاملاً انعطاف‌ناپذیر دائمی را برای کارفرماها حتی کمتر از گذشته می‌سازد، و نیاز به برنامه‌های بهتر بازآموزی فنی حرفه‌ای را افزایش می‌دهد. دوم، کار کردن به خودی خود در حال تغییر است، به شکلی که تعداد روزافزونی از مردم خویش فرما شده‌اند و افرادی هستند که برای چندین کارفرما کار می‌کنند. بیشتر ناظران خواهان تهیه و تکوین قانون کارگر به جای قانون دست و پاگیر حمایت از شاغلین هستند. قانون کار فرانسه با وجود گستردگی و حجیم بودن آن، تقریباً فقط بر شاغلین متمرکز است، و بر مبنای مفهومی از کار استوار است که سابقه آن به زمان اشتغال در کارخانه‌ها بازمی‌گردد. در نتیجه، فرانسه باید راهی طولانی طی کند تا خود را برای تغییرات پیش رو آماده سازد. در حالی که فرانسه به دلیل تصلب و انعطاف‌ناپذیری نهادهای بازار کارش مشهور شده است این ایراد بر هر کشور توسعه یافته دیگری نیز وارد است. حتی در بازارهای کار منعطف آمریکا، بریتانیا یا دانمارک، چارچوب‌های قانونی و تنظیمی به جای کارگران، پیرامون شاغلین متمرکز است.

در حالی که نهادهای بازار کار طی زمان و بین کشورها تفاوت زیادی پیدا می‌کنند، تجربه فرانسه بینش‌هایی برای همه فراهم می‌کند: همه کشورها نگرانی‌هایی مشروع

۱. به فصل ۸ بنگرید.

۲. به فصل‌های ۱۴ و ۱۵ بنگرید.

درباره آینده کار دارند و نیاز است در برابر پوپولیست‌هایی مقاومت کنند که با تکان دادن یک عصای جادویی ظاهر می‌شوند. همه ما باید پیامدهای ناخواسته سیاست‌های بانیت خیر را درک کنیم، و اینکه چرا به جای حمایت از مشاغل بهتر است از کارگران حمایت کنیم.

آیا ما واقعا هر چیز لازمی را امتحان کرده‌ایم تا نرخ بالای بیکاری را متوقف کنیم؟ من که واقعا شک دارم. در این فصل، سعی کردم تبیین کنم چرا این‌گونه فکر می‌کنم و مسیرها به سمت اصلاحات را نشان دهم. مهاجرت، جهانی‌شدن، و فناوری همگی عواملی هستند که فوریت بیشتری به ضرورت اقدام قاطع ما می‌بخشند.

اروپا در لحظه سرنوشت‌ساز

پروژه اروپایی: از امید به تردید

در قاره‌ای که از جنگ‌های خانمان‌سوز آسیب دیده بود، پروژه اروپایی ساختن جامعه‌ای اقتصادی و سیاسی، امیدهای فراوانی برانگیخت. این پروژه با هدف تضمین صلح و تقویت توسعه، قرار بود طی سال‌ها چنان پیش برود که حمایت‌گرایی متوقف شود، همبستگی بین کشورهای تضمین‌گردد و اقتصاد کشورهای عضو، نوسازی شود. جابه‌جایی آزادانه مردم، کالاها و خدمات، و سرمایه به معنای جلوگیری از حمایت‌گرایی بود. صندوق‌های ساختاری^۱ با هدف کمک به توسعه اقتصادی مناطق فقیرتر دایر شدند تا ضامن همبستگی باشند. سرانجام، پروژه ساختن اروپا، به خواسته کمتر علنی کشورهای جنوب اروپا برای واگذاری وظیفه نوسازی اقتصاد کشورها به قدرتی فراملی، از طریق اصلاحاتی مانند گشودن درها به روی رقابت پاسخ داد. سیاستمدارها این اصلاحات را ضروری تشخیص می‌دادند اما جرات حمایت کردن از آنها در سطح ملی را نداشتند.

در بستر جاری بدبینی اروپایی،^۲ بهتر است از یاد نبریم که اروپا نابرابری‌های بین دولت‌های عضو را کاهش داده است و نهادهای اتحادیه اروپا در مجموع به رشد اقتصادی کمک کرده‌اند. گاهی اوقات از مجموعه کامل قوانین اتحادیه اروپا (مجموعه انباشت‌شده از قوانین اتحادیه اروپا شامل همه پیمان‌های بین‌المللی، مقررات، و احکام دادگاه اروپایی از ۱۹۵۸ تا کنون) انتقاد می‌شود، اما با همه اینها مدیریت سختگیرانه‌تری را به نفع مردم بر اقتصادهای ناکارآمد قبلی الزامی کرده است.

خلق پول مشترک یورو که گزینه‌ای اختیاری بود و به تدریج تا سال ۲۰۱۵ از سوی ۱۹ کشور مورد قبول قرار گرفت، نیز امیدهایی برانگیخت. البته، بسیاری از اقتصاددانان از همان آغاز متوجه شدند اروپا تا رسیدن به شرایط ایده‌آل تبدیل به اتحادیه پولی فاصله زیادی دارد. حوزه یورو از داشتن سازوکار بودجه‌ای که

1. structural funds

۲. Euroskepticism جریان منتقد و مخالف اتحادیه اروپا و یکپارچگی اروپایی.

منابع مالی را از کشورهای عضو دارای سلامت اقتصادی به آنهایی که ضعیف‌تر هستند به صورت خودکار انتقال دهد و ثبات ایجاد کند، محروم است (این نکته را به تفصیل توضیح خواهیم داد). علاوه بر این، به دلایل فرهنگی و زبانی، جابه‌جایی نیروی کار هم محدود است و بنابراین عرضه نیروی کار نمی‌تواند به تقاضاهای منطقه‌ای چندان واکنش نشان دهد - زمانی که یورو به جریان افتاد، نرخ جابه‌جایی کارگران بین دولت‌های اتحادیه اروپا سه برابر کمتر از جابه‌جایی کارگران بین ایالت‌های آمریکا بود.^۱ این دو سازوکار تثبیت‌کننده کلاسیک، که در دولت‌های فدرال جلوی شوک‌های منطقه‌ای را می‌گیرند، غایب بودند، در حالی که پول واحد، امکان کاهش ارزش پول هر کشور برای بازگرداندن رقابت‌پذیری به اقتصادی که کسری تجارت خارجی را تجربه می‌کند، از بین برد.

با این حال، یورو تجسم یک نماد خارق‌العاده از یکپارچگی اروپایی بود. هدف از ایجاد آن، ترویج تجارت بود. جدای از راحتی صرف مسافرانی که می‌خواستند از بارسلونا به تولوز بروند و هزینه‌های خود را به یورو می‌پرداختند، پول واحد، نااطمینانی نرخ ارز را از بین برد و بنابراین هزینه‌های ناشی از درآمدهای پرنوسان ارزی را کاهش داد. در واقع تجارت بین کشورهای حوزه یورو در فاصله شروع یورو در ۱۹۹۹ و اوج بحران حوزه یورو در ۲۰۱۱ حدود ۵۰ درصد افزایش یافت.^۲ ماینیک می‌دانیم محدودسازی نوسان نرخ‌های ارز چقدر کار دشواری است، همان‌گونه که خروج پرسروصدای پوند بریتانیا از سازوکار نرخ ارز اروپایی در سال ۱۹۹۲ و در پی آن حمله سفته‌بازانه از سوی صندوق سرمایه‌گذاری کوانتوم جورج سوروس این را ثابت کرد.

هدف دیگر یورو، متنوع‌سازی پس‌اندازها بین کشورهای اروپایی بود تا به ثبات اقتصادهای ملی کمک کند: خانوارها و شرکت‌ها حالا می‌توانستند با هزینه کمتر در خارج سرمایه‌گذاری کنند و بنابراین ثروت‌شان وابستگی کمتری به شرایط محلی پیدا می‌کرد، که چنین وضعیتی بر مشاغل و دفاتر سفارش کالای

1. Barry Eichengreen, "Is Europe an Optimal Currency Area?" National Bureau of Economic Research, 1991, Working Paper no. 3579.

۲. ارقام تجارت درون اروپایی در مجموع قابل ملاحظه است: تجارت درون منطقه‌ای تقریباً ۷۰ درصد کل صادرات در اتحادیه اروپایی بزرگ‌تر (۲۸ کشور اتحادیه اروپا) را تشکیل می‌دهد. برای جزئیات بیشتر، بنگرید به https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/art2_mb201301en_pp59-74en.pdf.

آنها نیز تاثیر می‌گذاشت. در واقع متنوع‌سازی پس‌اندازها یک تثبیت‌کننده مهم بین ایالت‌های کشور آمریکا است. سرانجام هدف از یورو تسهیل گردش سرمایه به سمت کشورهای جنوب اروپا بود تا اعتبار مالی آنها تقویت شود و بنابراین فرصت تامین مالی توسعه کشورهای خود را پیدا کنند.

بیشتر حمایت‌کنندگان یورو همچنین آن را گامی در مسیر یکپارچگی بیشتر اروپا می‌دیدند. آنها فکر می‌کردند اتحادیه اروپا و سپس یورو، سنگ بناهای حرکت به سمت اروپای فدرال هستند، حال چه با شکل‌گیری تدریجی اجماع به نفع یکپارچگی بیشتر، یا با این استدلال که برگشت از این مسیر دشوار خواهد بود - «ما تا پایان خواهیم رفت.»^۱ این یکپارچگی تا کنون رنگ واقعیت به خود نگرفته است و تردید است که در آینده نزدیک هم محقق شود. یکپارچگی در این مقیاس باید براساس کنارگذاشتن حق حاکمیت ملی، بسیار گسترده‌تر از آنچه که در گذشته رخ داد، و بر اساس اعتماد متقابل، تمایل به سهیم شدن در ریسک‌ها، و حس همبستگی باشد - ویژگی‌هایی که نمی‌توان اجبار کرد و به ندرت در اتحادیه اروپای امروز حضور دارند. سرخوردگی گسترده از ایده اروپای واحد به طور کلی و یورو به طور خاص دیده می‌شود (اگرچه موارد خلاف هم وجود دارد؛ برای نمونه، اکثریت مردم کشورهای جنوب اروپا هنوز طرفدار ماندن در حوزه یورو هستند).

چگونه به اینجا رسیدیم؟ آیا آینده‌ای برای پروژه اروپایی قابل تصور است؟ در تلاش برای پاسخ به این پرسش‌ها، از بررسی عاملی که به بحران یورو منجر شد، شروع می‌کنم و سپس بحران یونان را تحلیل خواهم کرد. از آنجا که موضوع بدهی حاکمیتی بسیار مشهود است، و منشأ درگیری‌های سال‌های اخیر بوده است، پرسشی کلی طرح خواهم کرد: یک کشور چقدر می‌تواند وام بگیرد و در همان حال در منطقه امن خود باقی بماند؟ سرانجام، به پرسشی اساسی برخواهم گشت: گزینه‌های اروپا چیستند؟ بنابراین توضیحات من بر بحران در حوزه یورو، نه بر نیروهای گریز از مرکز (از قبیل خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا، یا عکس آن امکان بزرگ‌شدن اتحادیه اروپا) و نه جنبه‌های غیراقتصادی (از قبیل عقب‌نشینی

1. Luigi Guiso, Paola Sapienza, and Luigi Zingales, "Monnet's Error," *Economic Policy*, (2016) 31 (86): 247-297.

از ارزش‌های اروپایی در کشورهای معین اتحادیه اروپا، همچون مجارستان)، متمرکز است.

ریشه‌های بحران یورو

بحران مضاعف و فرهنگ جدید بدهی

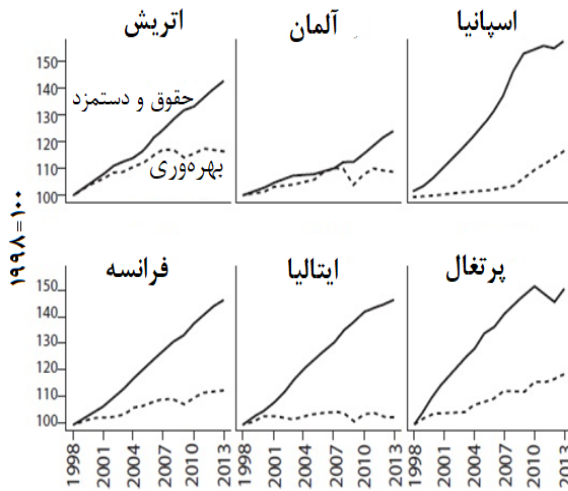
طی یک دهه پس از معرفی یورو در ۱۹۹۹^۱ در بخش جنوبی حوزه یورو دو مساله بسط پیدا کرد: رقابت‌پذیری (سطح قیمت‌ها و حقوق‌ها با سرعتی بیشتر از بهره‌وری افزایش یافت) و بدهی شدید عمومی و خصوصی.

رقابت‌پذیری

شکل ۱-۱۰ در آمد دستمزدبگیری در کشورهای حوزه یورو از ۱۹۹۸ تا کنون را نشان می‌دهد و تضاد شگفت‌آوری بین آلمان و کشورهای جنوب اروپا (فرانسه، یونان، ایتالیا، پرتغال، و اسپانیا؛ خصوصیات فرانسه در این مورد بسیار نزدیکتر به خصوصیات همسایگان جنوبی آن است تا به آلمان) دیده می‌شود. آلمان در زمینه افزایش دستمزدها همواره میانه‌روی پیشه کرده است (از شیوه‌ای نسبتاً اجماعی استفاده کرد، چون اتحادیه‌های کارگری فعال در بخش‌هایی که در معرض رقابت بین‌المللی هستند از آن پشتیبانی کردند)، در حالی که دستمزد کارگران در کشورهای جنوب اروپا رشد انفجاری داشته است. در کشورهای جنوب اروپا به اضافه ایرلند، حقوق‌ها به میزان ۴۰ درصد افزایش یافت در حالی که بهره‌وری کار فقط ۷ درصد افزایش یافته بود.^۲ این واگرایی بین رشد حقوق و بهره‌وری باعث تفاوت‌های قیمتی شد: قیمت پایین محصولات آلمان و قیمت بالای محصولات ساخت جنوب اروپا. پس نباید جای شگفتی باشد که تجارت درون اروپایی کاملاً نامتوازن شده است، صادرات آلمان بسیار بیشتر از واردات آن است در حالی که در کشورهای جنوب اروپا این قضیه بر عکس است.

۱. یورو در سال ۱۹۹۹ به دلیل معاملات مالی معرفی شده بود اما خانوارها از یکم ژانویه ۲۰۰۲ از آن به عنوان پول رایج به شکل اسکناس و مسکوک استفاده کردند.

2. Christian Thimann, "The Microeconomic Dimensions of the Eurozone Crisis and Why European Politics Cannot Solve Them," *Journal of Economic Perspectives*, 2015, no. 3, pp. 141-164.



شکل ۱-۱۰ حقوق و دستمزد و بهره‌وری در اروپا، ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۳.

منبع: کمیسیون اروپا، پایگاه داده آمکو و کریستین تیمان.

توجه: در این نمودار یونان نشان داده نشده است، با اینکه افزایش بهره‌وری یونان تا حد زیادی قابل مقایسه با پرتغال است، اما افزایش حقوق در یونان خیلی بیشتر بود و در سال ۲۰۰۸ به ۱۸۰ درصد مقدار ۱۹۹۸ رسید و بنابراین از مقیاس نمودار بیرون می‌زد.

وقتی کشوری بیش از مقداری که صادر می‌کند، وارد کند چه اتفاقی می‌افتد؟ این کشور (بنگاه‌ها، دستگاه‌های عمومی و خانوارهای آن) برای تامین مالی اضافه واردات خود باید بخشی از دارایی‌های خود را به خارجیان بفروشد. این دارایی‌ها به مالکیت اشخاص، صندوق‌های سرمایه‌گذاری یا دولت‌های خارجی در می‌آید- برای مثال، اینک ۵۰ درصد سهام شرکت‌های فرانسوی که در شاخص سهام کک ۴۰۱ وجود دارند همچنین بیشتر املاک و مستغلات در پاریس و در کوت دازور^۲ به مالکیت خارجی‌ها درآمده است. حالت دیگر این است که دولت، بانک‌ها، یا بنگاه‌ها باید از خارج وام بگیرند. در هر مورد، کشوری که با قرض و اعتبار زندگی می‌کند، مصرف بیشتر در امروز و کمتر در فردا را انتخاب می‌کند.

1. CAC 40 stock index

۲. Côte d'Azur کوت دازور بخشی از ساحل مدیترانه که در جنوب شرقی فرانسه است.

عدم توازن‌های حوزه یورو در نهایت پرسش‌هایی مطرح می‌کند که چه چیزهایی باعث فقیر شدن اخیر جنوب اروپا شد. اگرچه تردیدی نیست که در جنوب اروپا حقوق و دستمزد نسبت به بهره‌وری خیلی سریع رشد کرده است، بسیاری از ناظران بخشی از مسئولیت را به سیاست مرکانیلیستی آلمان نسبت می‌دهند. سیاست آلمان اثراتی متضاد بر شهروندان سایر کشورهای اتحادیه اروپا گذاشته است. از یک طرف، مصرف‌کنندگان این کشورها خوشحالند که توانایی خرید کالاهای آلمانی را به قیمت‌های پایین پیدا کرده‌اند. از طرف دیگر، به عنوان کارکنان شرکت‌های در حال رقابت با شرکت‌های آلمانی می‌بینند چگونه کارفرمایان‌شان برای بقا مبارزه می‌کنند، نیروی کار جدید استخدام نمی‌کنند و حتی عده‌ای را اخراج می‌کنند. با کارکرد ضعیف بازارهای کار در جنوب اروپا، که بازتاب سیاست‌های انتخابی کشورهای مربوطه است، این مشکلات تشدید می‌شود (بنگرید به فصل ۹).^۱

اینجاست که پول واحد مشکل‌زا می‌شود. اگر کشورهای اروپایی هنوز پول ملی خود را حفظ کرده بودند، با افزایش ارزش مارک آلمان، فرانک فرانسه، لیر ایتالیا، پزوای اسپانیا و دراخمای یونان همگی سقوط می‌کردند. مصرف‌کنندگان اروپای جنوبی با این سقوط ارزش پول ملی شاهد کاهش قدرت خرید خود می‌بودند، اما کارکنانی که در بخش‌های در معرض رقابت خارجی کار می‌کردند، با بازگشت رقابت‌پذیری به اقتصاد کشورشان (به دلیل کاهش ارزش پول ملی)، حالا از خطر از بین رفتن مشاغل در مقیاس وسیع در امان می‌ماندند.

با توجه به اینکه گزینه کاهش ارزش پول برای کشورهای جنوب اروپا مطرح نیست، چون که آنها به حوزه یورو تعلق دارند، پیشنهادهای جایگزین نیز آنچنان جذاب نیستند.^۲ یکی از گزینه‌ها تلاش برای بازتولید اثر کاهش ارزش پول با استفاده از آنچه اقتصاددانان «کاهش ارزش بودجه‌ای^۳» می‌نامند،^۴ بوده است که شامل افزایش مالیات بر مصرف (مالیات بر ارزش افزوده) و در نتیجه افزایش قیمت واردات است. از این درآمد مالیاتی برای کاهش هزینه پرداختی کارفرمایان بابت حق

۱. برای مورد فرانسه به فصل ۹ بنگرید.

۲. در اینجا تعدیل‌های اجرا شده در جنوب اروپا را در نظر نمی‌گیریم. اگر فقط تجارت درون اروپایی را ملاحظه کنیم البته می‌توان افزایش قیمت‌ها و حقوق در آلمان را جانشین کاهش قیمت‌ها و حقوق‌ها در جنوب اروپا تصور کرد.

3. fiscal devaluation

۴. یک گونه از آنکه در فرانسه پیشنهاد شد «مالیات ارزش افزوده اجتماعی» بود.

بیمه‌های تامین اجتماعی استفاده می‌شود؛ با کاهش هزینه نیروی کار بنگاه‌های داخلی، قیمت محصولات داخلی کاهش و صادرات تقویت می‌شود. در چند کشور جنوب اروپا چنین کاهش ارزش بودجه‌ای با حوزه عمل محدود، اجرا شده است. افزایش چشمگیر نرخ‌های مالیات بر ارزش افزوده ضروری تشخیص داده شد، تا کاهش رقابت‌پذیری بین ۱۰ تا ۳۰ درصد جبران شود، که البته این افزایش مالیات ناعادلانه بوده است و به فرار مالیاتی می‌انجامد.

جایگزین دیگر کاهش ارزش پول ملی، کاهش کلی حقوق‌ها یا قیمت‌ها است که اقتصاددانان «کاهش ارزش درونی»^۱ می‌نامند و در کشورهایمانند اسپانیا، پرتغال و یونان پیاده شد. این سیاست خیلی پرهزینه از کار درآمد؛ در حالی که حقوق‌ها به سطح قبل از یورو بازگشت،^۲ افزایش چشمگیری که تا آن زمان رخ داده بود، خواسته‌ها و تعهداتی (برای مثال بدهی وام رهن) در خانوارها ایجاد کرده بود که طبیعتاً کاهش‌های متعاقب در درآمدهای خود را اصلاً نمی‌توانستند پیش‌بینی کنند. اجرای کاهش ارزش درونی نیز دشوار است. دولت‌ها فقط بر حقوق بخش دولتی کنترل مستقیم دارند- آنها نمی‌توانند تضمین کنند که سایر حقوق‌ها و قیمت‌ها کاهش خواهد یافت.

بدهی‌ها

آیا این بحران قابل پیش‌بینی بود؟ نمونه پرتغال را در نظر بگیرید، که در دهه ۱۹۹۰ با پیش‌بینی پیوستن به حوزه یورو رونق اقتصادی را تجربه کرد. الیویه بلانچارد و فرانچسکو گیاوازی نشان داده‌اند ورود سرمایه‌ها به پرتغال طی دهه ۱۹۹۰ به جای تقویت اقتصاد مولد به تشکیل حباب دامن زد.^۳ افزایش کسری حساب جاری پرتغال عمدتاً با کاهش پس‌انداز خصوصی خانوارها و نه افزایش سرمایه‌گذاری قابل تبیین بود.

به طور کلی‌تر، اعتمادی که پیوستن کشورهای فقیرتر به حوزه یورو ایجاد

1. Internal devaluation

۲. جرمی بولوو و کن روگاف اشاره می‌کنند تولید ناخالص داخلی سرانه یونان از ۴۱ درصد تولید ناخالص داخلی سرانه آلمان در سال ۱۹۹۵ به ۷۱ درصد آن در سال ۲۰۰۹ رسید، و سپس به ۴۷ درصد در سال ۲۰۱۴ سقوط کرد.

Jeremy Bulow and Ken Rogoff, "The Modern Greek," *Vox EU*, June 10, 2015.

3. Olivier Blanchard and Francesco Giavazzi, "Current Account Deficits in the Euro Area: The End of the Feldstein-Horioka Puzzle?" *Brookings Papers on Economic Activity*, 2002, vol. 2, pp. 147-209.

کرد، نرخ بهره پرداختی وام‌گیرندگان این کشورها را تا حد مشهودی پایین آورد. دسترسی آسان‌تر به منابع مالی منجر به ورود سرمایه‌ها شد. این ورود سرمایه، که گاهی با تنظیم‌گری ضعیف ریسک‌پذیری بانک‌ها ترکیب شد به افزایش قیمت دارایی‌ها دامن زد و حباب‌های مالی، به‌ویژه در بخش مستغلات ایجاد کرد.

مقادیر عظیم بدهی عمومی و خصوصی، منشأهای بحرانی هستند که موجودیت منطقه یورو امروزی را تهدید می‌کند. استقراض افراطی گاهی اوقات به گردن مخارج مسرفانه بخش عمومی یا ناتوانی در جمع‌آوری مالیات‌ها (همانند مورد یونان) و گاهی هم تقصیر بخش مالی (همانند مورد اسپانیا و ایرلند) انداخته می‌شد. برای مثال، وقتی کسری بودجه دولت ایرلند در سال ۲۰۱۰ از ۱۲ درصد به ۳۲ درصد تولید ناخالص داخلی جهش کرد، علتش این بود که بانک‌ها باید نجات داده می‌شدند.

کاهش پس‌اندازها و افزایش مصرف، هم‌تا و قرینه‌ای دارد: نیاز به فروش دارایی‌ها یا در بدهی فرو رفتن (یا هر دو). راهبرد فروش «دارایی‌های با ارزش^۱» محدودیت‌های خاص خود را دارد، خصوصاً چون به محض اینکه بخشی از آنها به مالکیت خارجیان درآید، ارزش خود را از دست می‌دهند: برای نمونه، شرکت‌های داخلی که در مقیاسی گسترده به مالکیت خارجیان دربیانند، بعید است مشمول لطف و مرحمت از حیث معافیت مالیاتی و تنظیم‌گری شوند^۲ و بنابراین سرمایه‌گذار خارجی تمایلی به پرداخت مبلغ بالا بابت آنها نخواهد داشت.

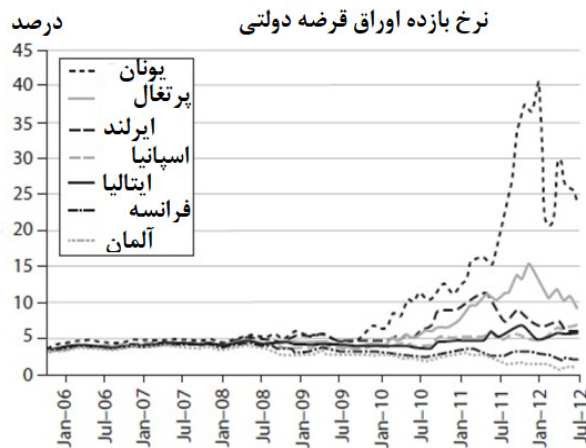
بدهی نیز محدودیت‌های خود را دارد. زمانی فرا می‌رسد که سرمایه‌گذار خارجی با دیده تردید به توانایی دولت‌ها - یا بانک‌هایشان - در بازپرداخت وام‌ها نگاه می‌کند، و تقاضای دریافت نرخ بهره بالاتر می‌کند. سرمایه‌گذار خارجی بر «تفاوت نرخ‌ها^۳» پافشاری می‌کند، یعنی نرخ بهره‌ای بیش از آنچه وام‌گیرنده ایمن می‌پردازد یا حتی خیلی ساده حاضر به وام دادن نیست.

1. "crown jewels"

۲. ماهیت درونزای سیاست‌گذاری عمومی در واکنش به مالکیت دارایی‌های مالی یک مضمون کلاسیک نظریه اقتصادی است (برای مثال استدلال اغلب مطرح‌شده به نفع طرح‌های بازنشستگی کاملاً تأمین‌مالی شده که براساس جمع‌آوری سرمایه هستند و کل جامعه - و نه فقط مرفه‌ترین اعضای آن را - از طریق سهام آنها در صندوق‌های بازنشستگی، مالک بنگاه‌ها می‌سازد، بنابراین پشتیبانی مردمی برای سیاست‌های موافق با سرمایه‌گذاری ایجاد می‌کند). در مورد مالیه بین‌الملل، و در رابطه با منافع سوگیری به داخل سرمایه‌گذاران (به زبان متنوع‌سازی بین‌المللی پس‌اندازهای داخلی)، برای مثال بنگرید به این مقاله من "Inefficient Foreign Borrowing: A Dual- and Common-Agency Perspective," *American Economic Review*, 2003, vol. 93, no. 5, pp. 1678-1702.

3. spreads

اما همان‌گونه که در شکل ۲-۱۰ می‌بینیم، تا سال ۲۰۰۹ یونان قادر به گرفتن وام با نرخ بهره‌ای مشابه آلمان بود، اگرچه محافل سرمایه‌گذاری بین‌المللی از مشکلاتی که در مالیه عمومی این کشور وجود داشت عمدتاً آگاه بودند. به بیان دیگر، سرمایه‌گذاران انتظار داشتند قواعد حاکم بر منطقه یورو رعایت نشود و شرط بستند سایر کشورهای منطقه یورو، یونان را نجات خواهند داد.^۱ سرمایه‌گذاران احساس کردند در برابر ریسک نکول بدهی‌های یونان حمایت می‌شوند. کلی‌تر بگوییم، آنها باور داشتند اگر کشوری در جنوب اروپا دچار مشکل شود، همبستگی برای نجات آن شکل خواهد گرفت. این حدس احتمالاً درست بود اما فقط تا یک حد معین. در نوامبر ۲۰۰۹ دولت جدید یونان به افشای این واقعیت پرداخت که میزان کسری این کشور دو برابر آن چیزی است که دولت سابق پیشتر اعلام کرده بود، و اینکه بدهی ملت یونان از ۱۲۰ درصد تولید ناخالص داخلی تجاوز می‌کرد. همان‌گونه که خواهیم دید، این آغازگر بحران بود و مدتی بعد سرمایه‌گذاران را به سمتی هدایت کرد که از ارزش‌گذاری سرمایه‌گذاری‌های خود بکاهند.



شکل ۲-۱۰. نرخ بازده اوراق قرضه دولتی ده‌ساله.

Niccolò Battistini, Marco Pagano, and Saverio Simonelli, "systemic Risk and Home Bias in the Euro Area," *European Economy*, April 2013, *Economic Papers* 494.

داده‌ها از *Datastream* گرفته شده است.

۱. با وجود بند قانونی «منع نجات» پیمان ماستریخت ۱۹۹۲ که تصریح می‌کند دولت‌های عضو نباید مسئول یا پذیرای تعهدات یا بدهی‌های دولت عضو دیگری باشند.

مدارا یا تشویق، حباب مستغلات و ریسک‌پذیری

کارمن رینهارت و کنت روگاف در کتاب کلاسیک خود «این دفعه فرق می‌کند: هشت قرن حماقت اقتصادی»، نشان دادند همان اشتباهات تکرار می‌شوند و اینکه بسیاری از بحران‌های بدهی حاکمیتی ناشی از ایجاد حباب‌هایی بودند - اغلب حباب‌های املاک و مستغلات - که دولت‌ها نادیده گرفته‌اند یا حتی تشویق کرده‌اند.^۱ کاهش هزینه استقراض در اسپانیا پس از ۱۹۹۹ به حباب مسکن اسپانیا منجر شد که با سرمایه اروپایی تامین مالی شده بود. متأسفانه این سیاست به سرمایه‌گذاری در صنایع اسپانیا، که واقعا دچار افت رقابت‌پذیری شده بودند، منجر نشد. بنابراین از وام گرفتن برای سرمایه‌گذاری در آینده استفاده نشد. به علاوه، بار مالی اضافی بر دوش بانک‌ها گذاشت (به خصوص بانک‌های پس‌انداز منطقه‌ای مشهور به کاخاها^۲)، که بعدها دولت اسپانیا مجبور به نجات آنها شد. مثال اسپانیا آموزنده است. بانک‌های بزرگ سالم باقی ماندند،^۳ به استثنای بانک‌ها^۴، که دولت مجبور شد سرمایه‌ای معادل ۲ درصد تولید ناخالص داخلی به آن تزریق کند (و بنابراین سهامدار اکثریت آن شد). در همین اثنا، کاخاها با قمار کردن روی حباب مسکن، آزادانه شروع به وام دادن کردند. اما وقتی دچار مشکلات جدی شدند، دولت آنها را خرید و ساختار مالی‌شان را تغییر داد.^۵

همان‌گونه که در فصل ۶ توضیح دادم، سیاستمدارها در هر دو سطح فدرال و منطقه‌ای تصمیم گرفتند هشدارهای بانک مرکزی را نادیده بگیرند و حباب مستغلات را تشویق کنند. این موضع‌گیری برای آنها منافع سیاسی داشت اما ترمزی روی ریسک‌پذیری کاخاها گذاشته

1. Carmen Reinhart, Kenneth Rogoff, *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

2. cajas

۳. درباره این موضوع به گزارش صندوق بین‌المللی پول بنگرید

“Global Financial Stability Report,” IMF, June, 2012.

4. Bankia

۵. یک مشکل دیگر: آنها سپس افزایش سرمایه دادند، سهام ترجیحی منتشر کردند (شکلی از بدهی که توزیع کوپن‌ها می‌تواند قطع شود مادامی که هیچ سود سهامی به سهامداران پرداخت نشود بنابراین انعطاف‌پذیری معینی برای وام‌گیرنده در مقایسه با بدهی معمولی ارائه دهد)، و بدهی‌ها تابع موجودیت‌های جدیدی گردیدند، که توسط سرمایه‌گذاران اسپانیایی که اغلب سپرده‌گذاران نیز خودشان بودند، تامین مالی شدند. این موضوع باعث شد مشارکت بخش خصوصی در طرح‌های نجات آتی از نظر سیاسی مشکل شود.

نشد. اگر در آن زمان اتحادیه بانکداری وجود داشت شاید بحران اسپانیا قابل جلوگیری بود. بانک مرکزی اروپا که امروزه بر بانک‌های حوزه یورو نظارت می‌کند، احتمالاً بانک‌های اسپانیایی را مجبور می‌کرد تا روند وام‌دهی به املاک و مستغلات را آهسته کنند. لندزبانکن^۱ آلمانی که روابط سیاسی و منطقه‌ای قوی دارند به شیوه‌ای مشابه عمل کردند. آنها نیز مشکلات مالی برای کشور خود ایجاد کردند.

نظارت سست در اروپا به همان اندازه که بانک‌های عمومی را متاثر کرد بر بانک‌های خصوصی هم تاثیر گذاشت: فورتیس، کی‌بی‌سی، آی‌ان‌جی، کامرز بانک و چندین بانک انگلیسی و ایرلندی دچار مشکلاتی شدند. اگر بحران حوزه یورو یک مزیت داشت، ضمانت اجرایی دار کردن تنظیم‌گری بانک‌ها در سطح اروپا بود، با وجود اینکه بسیاری از سیاستمداران تمایلی به آن نداشتند. این سیاستمداران فقط در جنوب اروپا دیده نمی‌شدند. کشور آلمان هم تمایل داشت حق نظارت بر لندزبانکن را برای خود حفظ کند چرا که آن را ابزار سیاسی مفیدی می‌دید. اما مراجع ملی ناظر بر بانکداری بودجه محدودی داشتند و تیم‌های نظارتی آنها قادر به رقابت با بودجه و نیروی این بانک‌های بزرگ نبودند. این مراجع نظارتی همچنین خیلی ساده می‌توانستند چشم خود را بر به وجود آمدن حباب ببندند. همه اینها دفاع از تأسیس مرجع بانکداری واحد در حوزه یورو را، که مصون از فشارهای ملی باشد، تسهیل کرد. این خواسته در سال ۲۰۱۴ عملی شد.

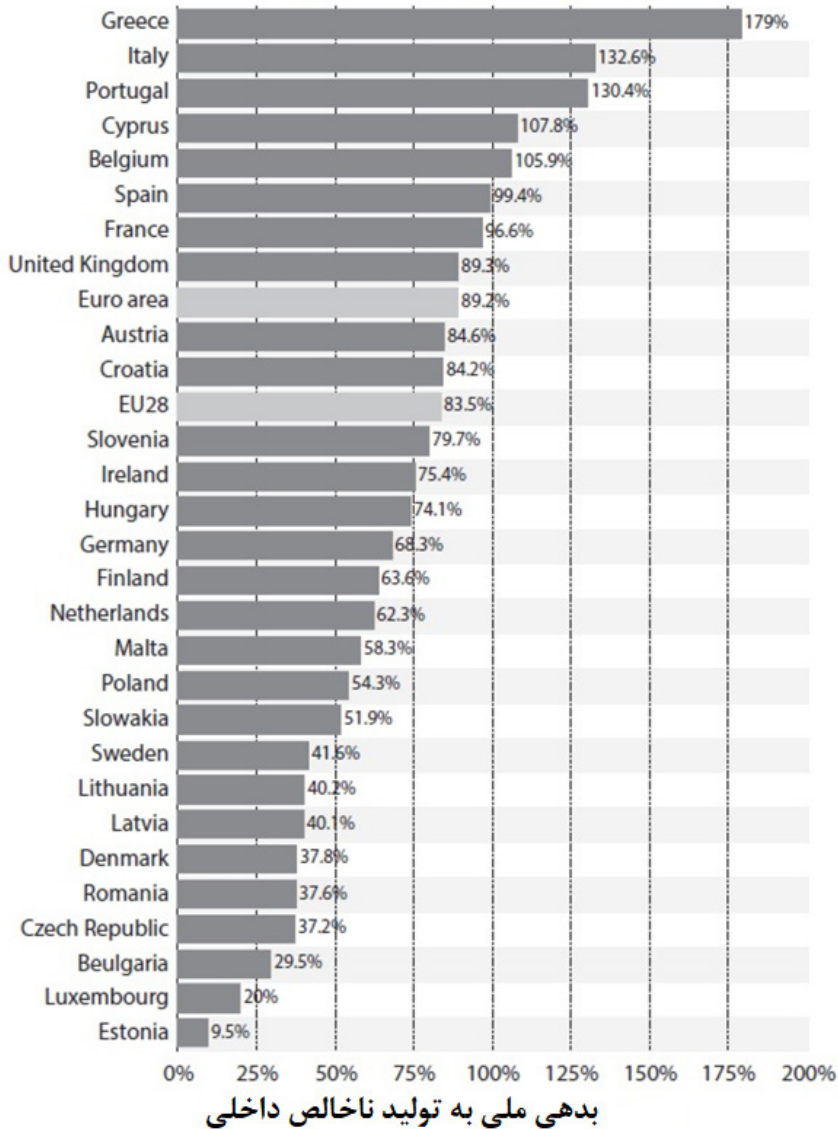
در هر صورت چه به علت مخارج عمومی خیلی بالا یا نظارت بانکداری خیلی سست، بدهی ملی در جنوب اروپا به سطوح بالایی رسید که در شکل ۳-۱۰ نشان داده شده است.

دفاع شکننده

اگرچه ساختار حوزه یورو کیفیت لازم را نداشت، نویسندگان پیمان ماستریخت ۱۹۹۳ را نمی‌توان به پیش‌بینی نکردن خطرات متهم کرد. آنها نیک می‌دانستند اگر این بازارها تصور کنند که قرار است سایر کشورهای عضو از آنها پشتیبانی کنند، احتمال دارد در حالی که دسترسی آسان به بازارهای مالی را حفظ می‌کنند، بیش از حد خرج کنند یا بانک‌ها تنظیم‌گری نشوند. متعاقب آن بود که پیمان ماستریخت هم سقفی بر کسری‌های بودجه (در شکل اولیه آن، ۳ درصد تولید ناخالص داخلی)، سقفی بر بدهی

۱. Landesbanken بانک‌های دولتی آلمان

(۶۰ درصد تولید ناخالص داخلی) و بند قانونی «منع نجات» وضع کرد. بعدها تصمیم گرفته شد این الزامات را باید با توجه به چرخه تجاری، انعطاف پذیر کرد (هنگام رکود منطقی است کسری بودجه داشته باشیم)، اما این قواعد پافشاری کردند که در شرایط عادی بودجه متوازن حفظ شود.



شکل ۳-۱۰ بدهی ملی کشورهای اتحادیه اروپا در فصل چهارم ۲۰۱۶ (درصدی از تولید ناخالص داخلی).

منبع: Eurostat و DebtClocks.eu

این قواعد (که به «میثاق ثبات و رشد»^۱) مشهور شد و در ۱۹۹۷ به تصویب رسید) نظارت چندجانبه را نیز در نظر گرفته بود. وزرای اقتصاد و مالیه اتحادیه اروپا به محض اینکه کسری بودجه آن کشور از سقف ۳ درصد تولید ناخالص داخلی تجاوز می‌کرد، درخواست اقدام ترمیمی از سوی هر دولت متهم به عدول بودجه‌ای را می‌کردند، به غیر از شرایطی که استثنایی تشخیص داده می‌شد. در صورتی که کشور متخطی اقدامی معنادار نمی‌کرد، شورای اروپایی می‌توانست جریمه‌ای از ۰/۲ تا ۰/۵ درصد تولید ناخالص داخلی بر آن کشور تحمیل کند. چنین سیاستی خیلی معتبر نبود، چون جریمه کردن دولتی که گرفتار مشکلات مالی شده است، عملی منطقی نیست. این رویکرد در میثاق بودجه‌ای مارس ۲۰۱۲ اصلاح شد.^۲ تا اینجا رویکرد ماستریخت شکست خورده است. ترکیب معیارهای سخت‌گیرانه با ابزارهای اجرایی ضعیف، ترکیبی انفجاری است.^۳ این رویکرد مشکلات ذاتی دارد: نبود انعطاف‌پذیری برای سازگاری با بافت ملی، پیچیدگی اندازه‌گیری بدهی، و مشکل چگونگی پایش و اجرای کارآمد قواعد.

مشکل «اندازه واحد مناسب همه»

اگرچه تمایل به برخورد برابر با همه وجود دارد و شاید از منظر سیاسی معنادار باشد، اما وضع محدودیت‌های یکسان بر همه کشورها کارها را آسان‌تر نمی‌کند. هیچ عدد جادویی واحدی نداریم که قابل تحمل بودن بدهی ملی را تعیین کند- آنچه برای یک کشور قابل تحمل است شاید برای کشور دیگر تحمل‌پذیر نباشد. آرژانتین با بدهی ۶۰ درصدی تولید ناخالص داخلی دچار مشکلات زیادی شد، در حالی که بدهی ژاپن از ۲۴۰ درصد فراتر رفته اما (هنوز) به بحران اعتماد نینجامیده است. چه وقت بدهی عمومی قابل تحمل است؟ تحمل‌پذیری به عوامل بسیاری بستگی دارد. برای مثال، بدهی با احتمال بیشتری تحمل‌پذیر است اگر، الف) نرخ رشد بالایی داشته باشیم به طوری که درآمد مالیاتی افزایش یابد و

1. Stability and Growth Pact

۲. این کار باعث تقویت قواعد به چندین روش شد: یک سقف کسری نیم درصدی (برای کسری ساختاری، یعنی، تعدیل شده به چرخه اقتصادی)؛ مجازات‌های خودکار، لغوشده فقط در صورت رای اکثریت؛ اجرای تصمیمات توسط دادگاه اروپایی. ۳. علاوه بر شواهدی که در زیر ابراز شد، اروپا آماده نشده بود و هیچ دیوار آتشی نداشت؛ اما وضعیت تا حدی تغییر کرده است.

پرداخت اصل و فرع بدهی آسان‌تر شود؛ ب) بدهی به داخل کشور داشته باشیم - کشورها دوست ندارند بدهی به شهروندان، بانک‌ها یا بانک مرکزی را نکول کنند^۱ (به همین دلیل بدهی ژاپن که ۲۴۰ درصد تولید ناخالص داخلی برآورد می‌شود و ۹۱ درصد آن را سرمایه‌گذاران ژاپنی نگه می‌دارند تا این مقطع مشکل زیادی ایجاد نکرده است)^۲؛ ج) نرخ بهره پایین باشد (یعنی بازپرداخت بدهی ارزان است)؛ یا د) دولت به آسانی قادر به جمع‌آوری مالیات بیشتر باشد (به ازای مقدار بدهی معین، کشورهایی که زیرساخت ضعیف جمع‌آوری مالیات دارند، از قبیل آرژانتین و یونان، بیشتر در خطر بحران هستند؛ به‌طور مشابه وقتی به افزایش مالیات‌ها می‌رسیم، آمریکا در مقایسه با فرانسه، میدان مانور بیشتری دارد).

سایر عوامل هم نقش دارند. احتمال دریافت پشتیبانی از سایر کشورها، اگر اوضاع کشوری خاص واقعا سخت شود، افتادن به دام بدهی را آسان‌تر می‌کند، همان‌گونه که در یونان پیش از ۲۰۰۹ دیدیم؛ برعکس، تصور و ادراک بازارهای مالی که دولت فدرال آمریکا، هیچ ایالت یا شهری را نجات نخواهد داد، میزان وامی را که ایالت‌ها و شهرها می‌توانند بگیرند، محدود می‌کند. قلمرو قضایی که بدهی حاکمیتی دولت در آنجا منتشر می‌شود نیز نقش ایفا می‌کند؛ طلبکاران خصوصی اغلب بهتر حمایت می‌شوند و بنابراین تمایل بیشتری به وام دادن دارند اگر اوراق قرضه به جای کشور وام‌گیرنده، در لندن یا نیویورک منتشر شده باشد.

علاوه بر این، تمایل کشور به بازپرداخت بدهی‌های خود به هزینه نکول بستگی دارد به طوری که این هزینه توانایی وام‌گرفتنش را نیز تعیین می‌کند. نکول کردن چندین هزینه دارد. برای مثال، کشور پس از نکول در وام گرفتن می‌تواند دوباره دچار مشکل شود چون اعتبارش مخدوش شده است^۳ (یعنی، بازارها دیگر به آن اعتماد ندارند)، و به علت ریسک حقوقی که متوجه وام‌دهندگان جدید و وام‌دهندگان می‌شود که با آن کشور به توافق می‌رسند تا بار مالی بدهی را

۱. بانک‌های داخلی امروز خودشان را در شرایطی می‌بینند که تعدادی اوراق قرضه دولتی نگه می‌دارند، که تصادفا نگرانی‌ها درباره «حلقه‌های بدشگون» را افزایش می‌دهد.

۲. در نوامبر ۲۰۱۵، به رغم بدهی ۲۴ درصدی تولید ناخالص داخلی، نرخ بهره اوراق قرضه دولتی ۳۰ ساله فقط ۱/۳۶ درصد بود!

۳. برای مقایسه‌ای جالب از نقش خوش‌نامی با مورد مجازات بنگرید به

Jeremy Bulow and Ken Rogoff, "Why Sovereigns Repay Debts to External Contributors and Why it Matters," *Vox EU*, June 10, 2015.

کاهش دهند (طلبکارانی که طلب‌شان بازپرداخت نشده است و تسویه نکرده‌اند شاید در پرداخت بدهی اولویت پیدا کنند).^۱ سایر هزینه‌های نکول شامل مصدوره دارایی‌های دولتی در سایر کشورها است (برای مثال، هواپیماهای متعلق به شرکت دولتی) و مشکل عام در مبادله بین‌المللی کالاها و خدمات.

سرانجام، هر اندازه بدهی بیشتر باشد، وضعیت مشکل‌دارتر می‌شود و احتمال رخ دادن آنچه اقتصاددانان «هراس‌های خودمحقق» می‌نامند، افزایش می‌یابد. اگر وام‌دهندگان نگران توانگری مالی کشور شوند، نرخ بهره بالاتری تقاضا می‌کنند که در عوض هزینه بازپرداخت بدهی را افزایش می‌دهد. این نیز احتمال بازپرداخت بدهی را کمتر خواهد کرد، که نگرانی بازار و تقاضای وام‌دهندگان برای نرخ بهره بالاتر را «توجیه می‌کند».^۲

نهایتاً، اگرچه درباره خصوصیات تعیین‌کننده قابل تحمل بودن یا نبودن بدهی و خطرناک بودن میزان بالای بدهی یک کشور توافق وجود دارد، اما شناسایی دقیق حداکثر میزان بدهی قابل تحمل کار دشواری است.

مشکل سنجش بدهی عمومی

حساب بدهی عمومی یک کشور فقط آن تعهدات مالی را شامل می‌شود که همه می‌دانند قطعاً محقق خواهد شد. برای نمونه اوراق قرضه دولت و اوراق خزانه‌داری، که هر اتفاقی هم بیفتد دولت اصولاً متعهد به بازپرداخت است. اما خوانندگان شاید از شنیدن این خبر متعجب شوند که مستمری‌های دولتی آنها در بدهی عمومی به حساب نمی‌آید. آنها «اقلام خارج از ترازنامه» هستند تا آن حد که دولت متعهد به پرداخت آنها نیست (یعنی دولت‌ها می‌توانند تصمیم به کاهش مستمری‌ها بگیرند، اگرچه آنها قطعاً پیش از چنین کاری با دقت فکر می‌کنند). بیش از ۹۰ درصد مستمری‌ها در فرانسه بدهی‌های دولتی هستند که در بدهی عمومی به حساب نمی‌آیند (در مقایسه با ۶۰ درصد در انگلستان، و اندکی کمتر در

۱. در سال ۲۰۱۲، قاضی توماس گریسا از دادگاه ناحیه جنوبی آمریکا از نیویورک به نفع «صندوق‌های غارتگر» که از تصفیه کردن با آرژانتین خودداری کرده بودند، رای داد. این حکم نه فقط شرایط مالی مطلوبی را برای صندوق‌های غارتگر تصریح کرد، بلکه آرژانتین را از دادن هرگونه پرداخت وجه به طلبکارانی که قبل از اینکه پول صندوق‌های غارتگر به طور کامل بازپرداخت شود، تصفیه کرده بودند منع کرد.

2. Guillermo Calvo, "Servicing the Public Debt: The Role of Expectations," *American Economic Review*, 1988, vol. 78, no. 4, pp. 647-661.

هلند). در یک بررسی اخیر تخمین زده شد که در ۲۰ کشور عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی، تعهدات تامین مالی نشده مربوط به مستمری‌ها بالغ بر ۷۸ میلیارد دلار می‌شود، علاوه بر بدهی رسمی ۴۴ میلیارد دلاری که آنها دارند.^۱ اینها مبالغ عظیمی هستند.

دولت‌ها در همه کشورها به شدت تلاش می‌کنند بدهی خود را به شکل تعهدات و بدهی‌های احتمالی پنهان کنند. حساب‌برسان سعی می‌کنند این ابزارهای مبتکرانه را کشف کنند که شامل تضامین پشتیبانی‌کننده بدهی‌های مختلف در بدنه‌های عمومی یا شراکت‌های عمومی - خصوصی، صندوق‌های بازنشستگی با کسری منابع و وام به کشورهای پرریسک از طریق واسطه‌گری نهادهای اروپایی (از قبیل بانک مرکزی اروپا یا سازوکار ثبات اروپایی) است. مساله دیگری که محاسبه بدهی دولت را مشکل می‌کند، این است که فقط بدهی‌ها را حساب می‌کنند و درآمدهای آتی در نظر گرفته نمی‌شود. چنین وضعیتی مشوق فروش دارایی‌ها، گاهی اوقات با قیمت‌های بسیار کم می‌شود، تا بدهی‌ها کاهش یابد.

بخش مهم دیگر از بدهی‌های احتمالی دولت، به ریسک بانکداری مربوط می‌شود، همان‌گونه که مثال‌های اخیر از آمریکا، اسپانیا و ایرلند به روشنی نشان می‌دهد. احتمال محقق شدن این ریسک محدود است، و بنابراین در دفاتر آورده نمی‌شود. نکته دیگر اینکه مبلغ اظهارشده - که با بیمه سپرده پوشش داده شود - اغلب کمتر از مبلغ واقعی است. در صورتی که نظام بیمه سپرده فاقد وجوه کافی باشد دولت باید سپرده‌گذارها را نجات دهد که در عمل سایر شکل‌های بدهی‌های بانکی، از قبیل سپرده‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط و اوراق قرضه که بانک منتشر می‌کند، را نیز نجات می‌دهد. بیشتر بحث و مجادله بر سر اصلاحات بانکی واقعاً پرسش در این باره است که چه چیزی را نجات دهیم و چه چیزی را نجات ندهیم.^۲ برخی اوقات نیاز است بدهی حاکمیتی که دولت منتشر می‌کند و بدهی خصوصی که بانک‌ها منتشر می‌کنند، با همدیگر ملاحظه شوند. بدهی بانک خصوصی تا حدی بدهی عمومی است: اگر بانک‌ها ضعیف

1. Citi Global Perspectives & Solutions, "The Coming Pensions Crisis," 2016.

۲. در اروپا، تلاش‌های به‌نازگی صورت‌گرفته برای تمدید بخشی از بدهی که نمی‌توان نجات داد به فراتر از سهام پیش می‌رود: سپرده‌های بزرگ (در توروی، بیمه نشده است) در قبرس، و بدهی فرعی و اوراق بهادار ترکیبی در مورد بانک رنال اس ان اس.

شوند، به همین صورت حکومت‌هایی که آنها در آنجا فعالیت می‌کنند ضعیف می‌شوند و برعکس. در عین حال سال‌هاست که فقط بدهی عمومی در حوزه یورو ملاحظه می‌شود.

پایش اعتباردهی دوسویه

در پیمان ماستریخت نظارت بر کسری‌ها و بدهی‌های دولت به عنوان نخستین خط دفاعی و ممنوعیت نجات دولت‌های عضو به عنوان خط دوم در نظر گرفته شد. هیچ‌کدام از اینها نتیجه نداد.

از جنبه پایش قضیه، وزرای مالیه اروپایی، که در شورای امور اقتصادی و مالی گرد آمدند موفق به مجازات کردن موارد بیشمار نقض پیمان ثبات و رشد نشدند. حتی قبل از شروع بحران مالی، ۶۸ مورد نقض وجود داشت و هیچ یک از آنها به هیچ‌گونه مداخله‌ای منجر نشد. حتی فرانسه و آلمان خیلی زود یعنی در ۲۰۰۳ قواعد را شکستند. اتحادیه اروپا همچنین چشم خود را بر روی نقض قانون درباره کشورهای که در حال پیوستن به حوزه یورو بودند یا در کشورهای که به محض پیوستن به اتحادیه بی‌قید و ناهوشیار شدند، بست. ایتالیا مثالی عالی است. این کشور پیش از ورود به حوزه یورو، تلاش‌های قابل ملاحظه برای کاهش بدهی کرد و توانست به مزاد اولیه عظیمی برسد (یعنی مزاد بودجه پیش از پرداخت بهره)، اما به محض ورود به یورو، تلاش‌های بودجه‌ای خود را کاهش داد. خسارت به واسطه نرخ‌های بهره پایین محدود شده بود تا زمانی که تفاوت نرخ بهره^۱ ایتالیا در تابستان ۲۰۱۱ جهش کرد.

تعجبی ندارد که پایش متقابل و دوسویه دولت‌های عضو شکست خورد. یک وزیر مالیه تمایلی ندارد با صدور شکایت رسمی، وزرای مالیه همکار خود در کشورهایی که قوانین را نقض کردند، خشمگین کند، که در هر صورت بعید است به اقدامی هم بینجامد. دستورکارهای سیاسی نیز نقش دارند. هدف از ساختن اروپای متحد اغلب توسل به توجیه با چشم بستن به رویه‌های مشکوک حسابداری، یا آماده‌سازی ناکافی برای ورود به حوزه یورو است. سرانجام، هر کشور شاید در هنگام نیاز توقع لطف و مرحمت متقابل داشته باشد.

در رابطه با منع طرح‌های نجات، اتحادیه اروپا هنگام کمک به یونان مجبور به نقض قوانین

1. interest rate spread

خود شد. همین مساله درباره بانک مرکزی اروپا کاربرد دارد که بدهی عمومی کشورهای دچار مشکل را به گردن گرفت و وثیقه‌های بی کیفیت را پذیرفت. در زمان حال، قاعده منع نجات در اروپا معتبر نیست. در برخورد با عمل انجام شده ورشکستگی قریب الوقوع هر دولت عضو، کشورهای حوزه یورو احتمال دارد خیلی ساده از ترس «عواقبی» که نکول حاکمیتی به بار می‌آورد، همبستگی نشان دهند (و آن را در گذشته نشان داده‌اند). این اتفاق هم شامل عواقب اقتصادی (اختلال تجاری، زیان بالقوه شرکت‌ها و بانک‌های دارای شرکت تابع یا سایر ریسک‌ها در کشور نکول‌کننده، یا هجوم‌های احتمالی به بدهی دیگر کشورهای شکننده) و هم سایر انواع عواقب است (احساس همدلی برای کشور مشکل‌دار، ترس از آینده پروژه اروپایی، یا ناراحتی مرتبط با آسیب‌ها در کشور نکول‌کننده).

مقایسه با آمریکا

برای اینکه مقایسه‌ای داشته باشیم، در آمریکا (اتحادیه پولی دیگر)^۱، رئیس جمهور اوباما از نجات ایالت کالیفرنیا در سال ۲۰۰۹ خودداری کرد؛ در ۲۰۱۴، شهر دیترویت مجبور شد بدهی‌های خود را در دادگاه تصفیه کند: این بدهی بر دوش ایالت و شهر افتاد تا بدون هیچ اتکایی به طرح نجات دولت فدرال، به بودجه متوازن بازگردند. در واقع، دولت فدرال آمریکا از سال ۱۸۴۰ به این سو هیچ ایالت یا شهری را نجات نداده است. مثال‌هایی نادر از نکول - برای مثال، نجات شهر نیویورک در ۱۹۷۵ - به نظارت متعاقب شدید توسط دولت فدرال منجر شد.

تا پیش از ۱۸۴۰ چنین حالتی برقرار نبود. طی جنگ استقلال، چندین ایالت در بدهی عمیق فرو رفتند و در آستانه اعلام ورشکستگی بودند. سپس و به مدت پنجاه سال پس از آن، دولت فدرال مرتب ایالت‌های مشکل‌دار را نجات می‌داد. اما اجماع سیاسی علیه طرح‌های نجات به نفع انضباط مالی شکل گرفت. چشم‌ها در حال حاضر به پورتوریکو خیره شده است که خیلی فقیر است (۴۵ درصد جمعیت آن زیر خط فقر زندگی می‌کنند). در سال ۲۰۱۶، دولت فدرال یک هیات نظارتی فدرال برای مذاکره درباره تجدید ساختار بدهی پورتوریکو تشکیل داد. پس از به نتیجه نرسیدن مذاکره با طلبکاران، هیات نظارت فدرال در ماه می ۲۰۱۷ درخواست ورشکستگی داد، و به دنبال کسب حمایت از دادگاه‌های آمریکا بود تا بار بدهی‌اش را کاهش دهد.

۱. برخلاف اروپا، آمریکا فدراسیون است. در انتهای این فصل به این نکته بازخواهم گشت.

هزینه برای مردم

هزینه‌ها برای کشورهای بیش از حد بدهکار شروع به افزایش می‌کند حتی پیش از اینکه آنها بدهی حاکمیتی‌شان را نکول کنند. پرداخت سود بدهی نیازمند منابع مالی است که می‌توانست در جاهای دیگر استفاده شود. دولت متوجه می‌شود پیروی از سیاست خلاف ادواری، با اجازه دادن به تحمل کسری اگر که رکود یا بحران بانکداری وجود داشته باشد، هر چه بیشتر دشوار می‌شود چرا که وام جدید گرفتن برای تامین مالی مجدد بدهی مستلزم اطمینان‌دهی مجدد به بازارهای مالی است که نگران رعایت انضباط بودجه‌ای هستند.

اما در برآورد نهایی، هزینه کل استقراض به امکان نکول هم ربط پیدا می‌کند. کشورهای نکول‌کننده هم مانند وام‌گیرندگان بی‌مبالات فردی و شرکتی، نیازمند مذاکره مجدد با طلبکاران هستند. مذاکره مشخصاً نمی‌تواند فقط به جبران پولی به طلبکاران مرتبط باشد، چون وام‌گیرنده طبق تعریف ورشکسته است. در عوض، این کشور باید طیفی از امتیازدهی‌ها برحسب کاهش بودجه و اصلاحات را بپذیرد، سیاست‌هایی تصویب کند که به معنای ترمیم مالیه عمومی باشد اما به تنهایی حاضر به تصویب نیست: نکول مستلزم از دست دادن قابل توجه خودمختاری است. وقتی نکول حاکمیتی قریب‌الوقوع باشد، سخت‌ترین بخش برای مذاکره‌کننده‌ها این است که اقدامات لازم را برای شهروندان قابل تحمل کنند، در حالی که هم‌زمان اطمینان دهند تلاش‌های صورت‌گرفته واقعی هستند. فداکاری‌های خواسته شده باید منصفانه باشند، و بر دوش فقیرترین‌ها گذاشته نشود. کاهش مخارج نظامی، اصلاح بازار کار و نظام بانکشستگی، و اجرای کامل مالیات‌ستانی باید با سرمایه‌گذاری در بخش صادرات، آموزش و زیرساخت ارتقا بخش بهره‌وری همراه باشد تا برای آینده آماده شود.

سرانجام، چون نهادهای اروپایی ضعیف‌تر از آنی هستند که شرایط را برای احیای اعتماد در کشورهای بحران‌زده ایجاد کنند، توسل به صندوق بین‌المللی پول اجتناب‌ناپذیر است. مفید فایده است هدف از صندوق بین‌المللی پول را دوباره یادآوری کنیم چون ادراکات از چنین نقشی برخی اوقات اشتباه است. به بیان ساده، صندوق بین‌المللی پول برای کشورهای دچار مشکلات مالی خدماتی فراهم می‌کند: هیچ کشوری مجبور به استفاده از خدمات آن نشده است. کشورهای که

از صندوق بین‌المللی پول درخواست کمک می‌کنند معمولاً به بازارهای سرمایه دسترسی نخواهند داشت- یا اگر درخواست کنند فقط با نرخ‌های بهره کم‌ترشکن میسر می‌شود که شاید باعث به راه افتادن مارپیچ بازپرداخت‌های بالا، در نتیجه افزایش بدهی، افزایش نرخ بهره و غیره شود. صندوق بین‌المللی پول به آن کشور تقدینگی می‌دهد. اما نقش اصلی صندوق این نیست خصوصاً چون وام‌هایش تقریباً همیشه بازپرداخت شده است و بنابراین کمکی اصیل به حساب نمی‌آید^۱. صندوق بین‌المللی پول شرایطی را برای سیاست بودجه‌ای سختگیرانه‌تر تعیین می‌کند. این مشروط‌سازی به کشورها کمک می‌کند اعتبار خویش را بازبند به طوری که سرمایه‌گذاران بین‌المللی یکبار دیگر با وام دادن به آنها توافق می‌کنند. شاید هر کس به این یا آن شرط که صندوق تحمیل می‌کند، انتقاد کند اما علت وجودی آن کمک به کشوری است که داوطلبانه درخواست کمک کرده است.

بازبینی کژمنشی

در ابتدای کتاب به کژمنشی اشاره کردم. معمولاً این اصطلاح در اشاره به وضعیتی به کار می‌رود که رفتار یک طرف معامله بر رفاه طرف دیگر تاثیر می‌گذارد (اعمال پیامد بیرونی بر طرف دیگر می‌شود)، و این رفتار را نمی‌توان از پیش و به شیوه‌ای معتبر در یک قرارداد تصریح کرد. در بستر وام گرفتن حاکمیتی، «کژمنشی» به انتخاب‌های کشور وام‌گیرنده اشاره دارد که احتمال بازپرداخت وام به وام‌دهنده خارجی را کاهش خواهد داد.

بی‌درنگ ماندگاری کسری‌های بودجه و انباشت آنها به شکل بدهی، به ذهن می‌رسد. تصمیم به مصرف به جای سرمایه‌گذاری مثال دیگری است و همه انتخاب‌های سرمایه‌گذاری اثری یکسان بر قابل تحمل بودن بدهی ندارند. سرمایه‌گذاری در تولید کالاهای قابل تجارت ظرفیت یک کشور را در بازپرداخت بدهی‌اش افزایش می‌دهد، در حالی که سرمایه‌گذاری در کالاهای غیرقابل تجارت آن ظرفیت را کاهش می‌دهد. علت این است که یک کشور برای بازپرداخت بدهی خویش، باید کالاهایی به خارج بفروشد و واردات خیلی زیادی هم نداشته باشد. یک کالای (عمدتاً) غیرقابل تجارت که کشورهای

۱. وام‌دهندگان خصوصی برحسب تعریف مایل به اعطای وام به یک کشور با نرخ بهره بازار هستند اگر آنها مطمئن باشند که این وام بازپرداخت خواهد شد. در صورتی که صندوق بین‌المللی پول ریسک عدم بازپرداخت را بپذیرد، تصریح وام آن در رابطه با وام‌های بازار در جایی دیگر قرار دارد.

اروپایی (اغلب از طریق بانک‌هایشان) در آن سرمایه‌گذاری کردند، مستغلات است که برحسب تعریف ساکنان‌شان «مصرف کردند».

دولت‌های فدرال مانند آمریکا یا کانادا تصمیم گرفتند قابل‌اتکاترین روش محدود کردن کژمنشی، قاعده منع نجاتی است که به دقت رعایت شده باشد. این مورد را همان‌طور که دیده‌ایم از دهه ۱۸۴۰ در آمریکا صادق بوده است، زمانی که دولت فدرال از ارائه کمک خودداری کرد و هشت ایالت بدهی‌های خود را نکول کردند. در قرن بیستم، کانادا نیز از نجات استان‌های خود خودداری کرد اگرچه در اینجا به ورشکستگی منجر نشد.

از طرف دیگر، آرژانتین استان‌های بدهکار خود را در انتهای دهه ۱۹۸۰ نجات داد. ده سال بعد، همان استان‌ها عمدتاً مسئول بدهی گسترده کشور شناخته شدند، که به بحران مشهور ۱۹۹۸ و نکول حاکمیتی در ژانویه ۲۰۰۲ منجر شد. پدیده‌ای مشابه در برزیل نیز رخ داد و مورد جالب آلمان است که دولت فدرال پیوسته به برخی از ایالت‌های خود از دهه ۱۹۸۰ کمک کرده است. آلمان شهر برمن و ایالت زارلاند را نجات داد. با این کار جلوی زیاده‌روی بودجه‌ای گرفته نشد بلکه کاملاً برعکس شد. ایالت‌های دولت فدرال در بین عاملانی بودند که عمدتاً مسئول بدهی گسترده در آلمان شناخته شدند.^۱ چنین بی‌قیدی‌هایی تا حدی مسئول از دست رفتن اعتبار «میشاق ثبات اروپایی» بود، چون آلمان و فرانسه تغییری در پیمان دادند که جلوی اجبار به پرداخت جرایم را می‌گرفت.

یونان: تلخی بسیار در هر دو سو

پس از دادن رای منفی در همه‌پرسی یونان که در ۵ جولای ۲۰۱۵ برگزار شد، و مذاکراتی که به دنبال آن آمد، سیاست‌گذاران اروپایی تا حدی احساس آرامش کردند. یونانی‌ها ماندن در حوزه یورو را مدیریت کرده بودند. آنها شرایط مداخله‌جویانه تروئیکا^۲ (یا شرایط سخت‌گیرانه‌تر، که به دیدگاه هر کس بستگی دارد) را پذیرفتند، اما موفق به تغییر شرایط بدهی نشدند. صنعت گردشگری منبع اصلی درآمدهای صادراتی یونان،

1. Michael Bordo, Lars Jonung, and Agnieszka Markiewicz, "A Fiscal Union for the Euro: Some Lessons from History," *CEifo Econ Stud*, 2013, vol. 59 no. 3, 449-488

2. troika

توانست کمک حال این کشور شود در شرایطی که بسیاری از گردشگران به دلایل امنیتی از گذراندن تعطیلات در شمال آفریقا و شرق نزدیک منصرف شدند. بقیه کشورهای حوزه یورو خوشحال شدند که یونان از هم نپاشید. آنها همچنین متوجه شدند آکسیس سپراس، نخست وزیر یونان، با پذیرش شرایطی سفت و سخت تر از آنچه که او با اعلام همه‌پرسی تقبیح کرده بود، تغییر موضع داد و از سوی رأی‌دهندگان در انتخابات سپتامبر ۲۰۱۵ نیز پشتیبانی شد. پس از پنج سال بحران، در شرایطی که هر دو جناح زمان می‌خریدند تا افکار عمومی را با خود همراه کنند، مقامات اروپایی با نگاه محدودی به آینده منطقه یورو، تمرکز خود را بر کوتاه‌مدت ادامه دادند.

حتی اگر دقیقاً بر مساله یونان متمرکز شویم، و هرگز توجهی به وضعیت جهانی حوزه یورو نکنیم، نظرات تفاوت بسیار زیادی دارند. همانگونه که توماس فیلیپون، استاد اقتصاد دانشگاه نیویورک، تأکید کرده است: «به نظر می‌رسد هر کس درباره گام‌هایی که باید برای اقتصاد یونان و کوه بدهی ملی آن برداشته شود نظری داشته باشد. اما بیشتر این نظرات باری به هر جهت هستند و اغلب استدلال‌های ناقص و نامنسجم دارند.»^۱

آنهايي که جانب تروئیکا^۲ را می‌گیرند، این واقعیت را نمی‌بینند که یونان اصلاحات را هرچند شتابزده و ناقص اجرا کرد. برای نخستین بار پس از سال‌ها، اقتصاد در سال ۲۰۱۴ گسترش یافت. کارکنان کاهش‌هایی غیرقابل چشم‌پوشی در حقوق‌شان را تحمل کردند و دولت تلاش‌های زیادی کرد کسری بودجه کاهش یابد و اندازه بخش عمومی متورم‌شده کاهش یابد.^۳ آنهايي که این سمت مجادله هستند همچنین از اذعان به اینکه علت کند شدن رونق یونان نه فقط سیاست‌های بد، بلکه رکود خارق‌العاده‌ای نیز بود که این کشور با آن مواجه شد، خودداری کردند. سرمایه‌گذاری در یونان متوقف شد چون سرمایه‌گذاران نسبت به تقاضا اطمینانی نداشتند و نگران مصادره احتمالی در آینده بودند. آنها می‌ترسیدند سرمایه‌گذاری‌شان در آینده مشمول مالیات‌ستانی تنبیهی از سوی دولتی شود که نگران بازپرداخت بدهی سنگین ملی یا تداوم تأمین مالی مخارج عمومی است.

1. Thomas Philippon, "The State of the Monetary Union," *Vox EU*, August 31, 2015.

۲. تروئیکا از صندوق بین‌المللی پول، بانک مرکزی اروپا و کمیسیون اروپایی تشکیل می‌شود. این مثلث در سال ۲۰۱۰ تشکیل شد تا برنامه‌هایی برای آمدن به نجات یونان برپا کند و بعدها ایرلند، پرتغال و قبرس.

۳. از ۲۵ درصد در آغاز ۲۰۱۴ مطابق با گزارش کمیسیون اروپایی.

با وجود تلاش‌های دولت در به چالش طلبیدن نهادهای بازار کار که مانع خلق شغل می‌شوند، نتیجه این شد که بیکاری حتی اکنون هم به شدت بالا باقی مانده است (روشن است که نااطمینانی درباره سرنوشت اصلاحات بازار کار که حفظ خواهد شد یا خیر، اجازه نداده است این اصلاحات کاملاً اثر بگذارد). برخی ناظران (اگرچه نه صندوق بین‌المللی پول) هنوز هم ایده بخشش بدهی را نادیده می‌گیرند، اگرچه یونان در تلاش است حتی مبالغ کوچک مورد نیاز فعلی را پرداخت کند (به لطف تغییر زود هنگام شرایط وام، موعد سررسید پرداخت‌ها خیلی طولانی است و بازپرداخت‌های واقعی در ۲۰۲۲ شروع خواهد شد).

آنهایی که در گروه ضد تروئیکا هستند، نمی‌خواهند اعتراف کنند که یونان پیشتر هم از کمک چشمگیر منتفع شده بود،^۱ و وقتی خواستار بخشش بدهی می‌شوند حاضر به پیشنهاد اصلاحات اقتصادی اصیل و واقعی نیستند. تا اینجای کار، تعدادی اصلاحات فقط روی کاغذ وجود دارد و هنوز به اجرا درنیامده است. از معافیت‌های مالیاتی که ثروتمندان بهره‌مند هستند و برخورد نابرابر با کارکنان حقوق‌بگیر (که نمی‌توانند از مالیات فرار کنند) و کسبه آزاد (که مالیات بسیار اندک می‌پردازند) انتقاد شده است، اما تلاش اندکی برای تغییر این وضع می‌شود. تلاش‌های ناچیز برای باز کردن بازارهای کالا به استثنای اندک اقدامات نمادین شده است (از قبیل لغو مقررات بر ساعت شروع به کار داروخانه‌ها). کارهای زیادی می‌توان در این جبهه انجام داد. به طور مشابه، اگرچه پیشرفت‌های محدودی صورت گرفته است، دولت کماکان مانع بنگاه‌های خصوصی می‌شود: مقایسه‌های بین‌المللی نشان‌دهنده رتبه پایین یونان در کارآمدی دادگاه‌ها برای ضمانت اجرای قراردادهای تسهیل انجام کسب‌وکار است. تعلیق توافقات جمعی در بخش‌های معین (از قبیل حمل و نقل عمومی) در کنار مقرراتی برای تشویق چانه‌زنی در سطح شرکت به جای سطح اتحادیه، معنادار است اما این تصمیم شاید دچار تعلیق شود. احزابی که در یونان قدرت را در دست می‌گیرند، به طور کلی عادت دارند مکرراً هر آنچه را پیشینشان انجام داده‌اند، به چالش بطلبند که کمکی به این کشور نمی‌کند.

اردوگاه ضد تروئیکا همچنین از به رسمیت شناختن اینکه چاره‌ای جز به نظم

1. Jeremy Bulow and Ken Rogoff, "The Modern Greek Tragedy," *Vox EU*, June 10, 2015.

شکی نیست نخستین نجات، تا حدی به بانک‌های فرانسوی و آلمانی نفع رساند، که میزان زیادی بدهی یونان را در دست داشتند؛ اما پولی که به این بانک‌ها رسید جایگزین مبالغ پرداختی شد که قرار بود یونان بدهد.

در آوردن مقدار معینی از مالیه عمومی (یا آنگونه که این اردوگاه می نامد «ریاضت») نیست، خودداری می کند. آنگونه که الیویه بلنچارد اقتصاددان ارشد صندوق بین المللی پول از ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵ بیان می کند:

حتی پیش از برنامه ۲۰۱۵، بدهی یونان ۳۰۰ میلیارد یورو یا ۱۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی بود. کسری بودجه یونان ۳۶ میلیارد یورو یا ۱۵/۵ درصد تولید ناخالص داخلی بود. بدهی هر سال ۱۲ درصد افزایش می یافت و روشن بود قابل دوام نیست. اگر یونان را به حال خود رها می کردیم، خیلی ساده توانایی گرفتن وام را نداشت. از آنجا که نیاز به تامین مالی ناخالص به ۲۰ تا ۲۵ درصد تولید ناخالص داخلی می رسید، باید کسری بودجه به همان میزان کاهش می یافت. یونان حتی اگر بدهی خود را کاملاً نکول کرده بود، با توجه به کسری اولیه بیش از ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی، باید کسری بودجه خود را یک روزی به ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی کاهش می داد. چنین کاری به تعدیل هایی بسیار بزرگ تر و هزینه اجتماعی بسیار بالاتر نسبت به این برنامه ها منجر شد، که به یونان اجازه داد طی ۵ سال به یک توازن اولیه دست یابد.^۱

اردوگاه ضدتروئیکا با تقاضای لغو بدهی و خلق معادل اوراق قرضه برادی^۲،^۳ به درستی نگران توانایی کشور در بازپرداخت بدهی بدون هزینه اجتماعی هنگفت است؛ اما توجه ندارد کشورهای حوزه یورو، برخلاف بانک های تجاری که به کشورهای آمریکای لاتین اعتبار دادند و در دهه ۱۹۸۰ نکول کردند، گزینه حفظ فاصله خود پس از تغییر شرایط بدهی را ندارند. وضع اقتصادی آنها به اوضاع اقتصادی یونان گره خورده است و تغییر شرایط بدهی یونان لزوماً به حضور مالی آنها در این کشور پایان نخواهد داد. اگرچه به نظر من بدهی یونان دوام آور نیست و به احتمال زیاد در آینده فشار سنگینی بر این کشور وارد می کند، وضعیت پیچیده تر از آنی است که خیلی ساده با بخشش آن بدهی مشکل حل شود.

1. Greece: Past Critiques and the Path Forward,” *imf-Direct* (blog), July 9, 2015.

۲. نوعی اوراق قرضه که در کشورهای در حال توسعه آمریکای لاتین به منظور اجرای یک برنامه کاهش بدهی های خارجی طراحی شدند و به واسطه نام وزیر خزانه داری پیشین آمریکا به این عنوان شناخته شدند و در سطح بازارهای بین المللی اوراق بهادار مبادله می شوند.

۳. در انتهای دهه ۱۹۸۰، وام دهندگان بانکی به کشورهای به شدت بدهکار آمریکای لاتین، ابزارهای قابل مذاکره با تخفیف کلان در رابطه با بدهی اولیه خویش دریافت کردند. نقدینگی این اوراق قرضه به آنها اجازه داد تا شروعی تازه داشته باشند و بدهی را از ترازنامه های خود با فروش ابزارها حذف کنند.

رویاری که برنده‌ای ندارد

دلایل محکمی برای نگرانی وجود دارد. اول از همه، درباره عملکرد اقتصادی است. سرمایه‌گذاری در یونان ممکن است در کوتاه‌مدت از سر گرفته نشود. چون ترازنامه بانک‌ها زیر بار وام‌های نامولد به بنگاه‌ها، وام‌های رهنی و موجودی اوراق قرضه دولتی تضعیف شده است، بانک‌ها نیاز به اصلاح ساختار مالی دارند (نکته‌ای که بانک مرکزی اروپا بر آن پافشاری می‌کند) تا آنها بتوانند شروع به تامین منابع برای سرمایه‌گذاری مولد کنند و اعتماد سرمایه‌گذاران خارجی باید بازگردانده شود. هیچ تضمینی نیست که یک رویکرد مداخله‌جویانه لزوماً نتیجه خواهد داد. اگر خصوصی‌سازی‌هایی را که از یونان خواسته شده است بررسی کنیم، چه بسا بپذیریم که مدیریت دارایی‌های عمومی را نباید به گروه فرادست حاکم سپرد. اما فروش ارزان آنها نه به دولت یونان، و نه به صورت غیرمستقیم به اعتباردهندگان به یونان کمک خواهد کرد. خریداران داخلی که پول نقد آماده داشته باشند، ندارند و خریداران خارجی قیمت‌های پایین پیشنهاد می‌دهند چون ترسی واقعاً منطقی دارند که سیاست‌های دولت به قصد جلب رضایت گروه‌های ذی‌نفع محلی یا تهیه منابع مالی برای بازپرداخت بدهی، بخشی از سرمایه‌گذاری آنها را ببلعد. در اینجا دوباره عدم روشنی آینده بلندمدت پیامدهای گسترده‌ای دارد.

دومین منبع ناطمینانی به روابط درون اروپا مربوط است. برقراری روابط بین مردم اتحادیه اروپا، که بنیانگذاران این اتحادیه به عنوان راهی برای ترویج صلح در این قاره پنداشتند، پیوسته بدتر می‌شود. با بهبود وضعیت در پرتغال، ایرلند، ایتالیا و اسپانیا، کوه‌نوشته توهین‌آمیز برای این گروه یعنی «پیگس»^۱ ناپدید شد، اما شاهد احیای کلیشه‌های قدیمی خیلی ناگوار درباره ملیت‌ها به خصوص آلمان‌ها و یونانی‌ها هستیم. پوپولیس‌ها در جناح چپ و به‌ویژه در راست که مخالف اروپای متحد هستند هر روز رأی‌دهندگان بیشتری پیدا می‌کنند.

توافقات نیز بیشتر اوقات با تهدید به دست آمده است. یک نمونه از زورآزمایی سیاسی در جولای ۲۰۱۵ اتفاق افتاد. در یک طرف، دولت یونان بود که از خروج از حوزه یورو - «گرگزیت» - به عنوان تهدید استفاده کرد. گرگزیت با شانه خالی کردن از بدهی یونان، کشورهای حوزه یورو را در معرض آشفتگی‌های ژئوپلیتیک در بالکان قرار

۱. "PIIGS" حرف اول نام کشورهای پرتغال، ایرلند، ایتالیا، یونان و اسپانیا.

خواهد داد (که به هر حال تاحدودی رخ خواهد داد، اما دولت‌ها به دلایل انتخاباتی ترجیح می‌دهند اعلام رسمی آن به تاخیر بیفتد)، و آنها را برای هر آنچه احتمال دارد در یونان اتفاق بیفتد، مقصر می‌داند. از طرف دیگر، بقیه اروپا، که «پیروزی» کوتاه‌مدت کسب کرد، اشتیاق داشت این پیام را به جنبش‌های پوپولیستی اروپایی بفرستد که چیزی به نام ناهار مجانی وجود ندارد و بر پیامدهای بشردوستانه و اقتصادی بالقوه گرگزیت برای شهروندان یونان تاکید کند. یونانی‌ها فهمیدند بازگشت به درآخمای کاهش ارزش یافته (اگرچه کاهش ارزش به خودی خود پایان جهان نخواهد بود) مستلزم درگیر شدن با مسائل حقوقی پیچیده و فرار سرمایه بیشتر، توازن بودجه آنها، تسلیم شدن در برابر تحریم‌ها، مبتلا شدن به کاهش کوتاه‌مدت دیگری در بهره‌وری، مقابله با نابرابری بیشتر، و احتمالاً از دست دادن برخی از قوانین اتحادیه اروپا^۱ تحت فشار احزاب پوپولیست قدرتمند است. خارج شدن از یورو از نپیوستن به آن در وهله نخست کاملاً متفاوت است.

دو سناریوی افراطی: گرگزیت و تحکیم تروئیکا در آتن

تا پیش از رفراندوم ۲۰۱۵، مطبوعات درباره این احتمال که یونان ممکن است حوزه یورو یا حتی اتحادیه اروپا را ترک کند، تفاسیر گسترده‌ای داشتند. وزیر مالیه یونان کمی قبل از همه‌پرسی، حتی برنامه اقتضایی برای خروج از یورو تهیه کرد و همتای آلمانی وی از گرگزیت «موقت» سخن گفت.

فایده خروج از یورو برای یونان، بازیابی خیلی سریع رقابت‌پذیری خود بود؛ در نتیجه ارزش درآخما کاهش می‌یافت که کالاها و خدمات یونانی را ارزان و کالاهای وارداتی را گران می‌کرد. این تغییر باعث رونق گرفتن فعالیت اقتصادی و ایجاد اشتغال می‌شد. اما همان‌گونه که گفته بودم، خروج از یورو برای شهروندان یونانی بسیار گران تمام می‌شد که هزینه آن کاملاً جدای از دست دادن قدرت خریدشان بود. نخست، به نکول دولت و بانک‌های یونانی می‌انجامید که مشکل بازپرداخت بدهی‌های به یورو تعیین شده را با استفاده از پول کاهش ارزش یافته داشتند. دولت یونان باید بدهی‌ها (و دارایی‌های)

۱. به مجموعه کامل قوانینی اشاره دارد که در حالت کلی‌تر برای کشورهای اتحادیه اروپا به کار می‌رود. معمولاً پذیرفته شده است که این قوانین اتحادیه اروپا اجازه داد تا از دولت‌ها در برابر لابی‌های ملی قدرتمند حمایت کنیم و اینکه این قضیه به نفع کشورهایی است که به اتحادیه اروپا می‌پیوندند (در مقایسه با سایر کشورها: برای مثال مقایسه کنید مسیرهای بسیار متفاوتی که لهستان و اوکراین پیمودند، حتی پیش از ترازوی جدیدی که کشور دوم را دربرگرفت).

بانک‌ها و به طور کلی تر قراردادهای آنها را از نو به پول محلی تعیین می‌کرد. آرژانتین در سال ۲۰۰۱ چنین کاری را کرد و نام آن را «پزوسازی»^۱ گذاشت. این عملاً همان نکول اما با نام دیگر بود که نه جلوی مجازات‌های بین‌المللی و نه از دست دادن بیشتر اعتبار این کشور را می‌گرفت. یونان مدتی قادر به وام گرفتن از وام‌دهندگان خارجی نمی‌شد و باید بی‌درنگ بودجه‌اش را متوازن می‌کرد. این کشور همچنین پنج میلیارد یوروی را که هر سال از اتحادیه اروپا دریافت می‌کند، از دست می‌داد. از هنگامی که یونان در سال ۱۹۸۱ به اتحادیه اروپا پیوست، یکی از ذی‌نفعان اصلی بودجه اتحادیه اروپا بوده است. اروپا که اعتباردهنده اصلی به این کشور در سال‌های اخیر شده است، احساس می‌کرد اگر وام‌ها بازپرداخت نمی‌شدند بهانه خواهد داشت از دادن وجوه ساختاری مضایقه کند. سرانجام، یونان شاهد جهش نابرابری می‌شد که از قبل هم بالا بود. یونانی‌هایی که پول خود را در خارج سرمایه‌گذاری کرده بودند به لطف کاهش درآخما ثروتمندتر می‌شدند اما شهروندان عادی می‌دیدند قدرت خریدشان حتی بیشتر کاهش یافته است. لازمه کاهش یافتن این نابرابری، مدیریت بودجه‌ای با عملکرد بهتر بود.

نظرات در رابطه با امکان سرایت متفاوت است، یعنی این احتمال که مشکلات یونان به سایر کشورهای اروپایی گسترش یابد. این اتفاق از طریق قرار داشتن در معرض ریسک متقابل^۲ رخ نخواهد داد: برخلاف سال ۲۰۱۱ که نخستین طرح نجات اجرا شد و نکول به معنای وارد شدن زیان‌های سنگین بر بانک‌های آلمانی و (خصوصاً) فرانسوی بود، در سال ۲۰۱۵ بانک‌های اروپایی دارایی‌های زیادی در یونان نداشتند. واگرایی نظرات در عوض روی تأثیری بود که گریزیت بر سایر کشورهای شکننده می‌گذاشت. یک طرف منازعه ادعا می‌کند بازارهای مالی دچار هراس خواهند شد چون خروج از یورو حالا دیگر تابو نیست. روایت جالب‌تر دیگر از همان استدلال این است که بازارهای مالی یاد گرفتند حوزه یورو اینک قصد ندارد بدهی‌های یکی از اعضای خود را بیمه کند- که از پیش با تحمیل زیان‌ها بر طلبکاران خصوصی دولت یونان در سال ۲۰۱۲^۳ و قبرس در

1. pesification

2. cross-exposure

۳. از طلبکاران خصوصی که بدهی دولت یونان را نگه می‌دارند خواسته شد سررسید بدهی خود را تمدید کنند، نرخ بهره را کاهش دهند، و ارزش اسمی بدهی را بیش از ۵۰ درصد کاهش دهند. این عملیات «حضور فعال بخش خصوصی» به کاهش بدهی به مبلغی بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار یورو از طریق کاستن از بدهی خصوصی نگه داشته شده منجر شد.

۲۰۱۳، روی سپرده‌گذاری‌هایی که بیمه سپرده نداشتند، قابل حدس زدن بود. برعکس، سایرین استدلال می‌کنند که خروج از یورو، چون برای یونان پرهزینه خواهد بود، جنبش‌های پوپولیستی در سایر کشورهای جنوب اروپا را که از احساسات ضدیورو سوءاستفاده می‌کنند، تضعیف می‌کند. این اردوگاه می‌افزاید محکم بودن در مذاکرات با یونان به نفع کشورهای است که تلاش‌های اصلاحی بزرگ‌تری انجام داده‌اند یا از پرداخت‌های انتقالی به یونان (اسپانیا، پرتغال، ایرلند و جنوب اروپا) منتفع نشده بودند. این کشورها، مهم‌ترین‌شان متحدان آلمان هستند که خواهان برخوردی قاطع با یونان بودند.

گزینه پریسکی است اما تداوم اوضاع فعلی نیز همین‌گونه است. خوب است اگر بتوان زمان خرید، اما برای جلوگیری از تخریب نهایی، سیاستمداران باید روی چالش‌های بزرگ‌تر حوزه یورو تأمل کنند. نظر شما هر چه که باشد، دست‌کم باید روی چند نکته به اجماع رسید:

۱- تروئیکا نمی‌تواند یونان را مشترکا با دولت این کشور برای سی سال بعد اداره کند. بدهی یونان که ۱۸۰ درصد تولید ناخالص داخلی است - و درصد بالایی از آن را خارجی‌ها نگه می‌دارند - برای کشوری با ظرفیت بودجه‌ای محدود خیلی زیاد است و سررسید طولانی (حدود دو برابر دیگر بدهی‌های ملی) و نرخ بهره پایین پس از تغییر شرایط بدهی در ۲۰۱۰ و ۲۰۱۲ دارد. انتظار می‌رود مبالغ پرداختی فقط پس از ۲۰۲۲ شروع به بزرگ شدن کند و سپس طی سال‌های بسیاری باید پرداخت شود. آیا می‌توان تروئیکا را مسئول چنین زمان طولانی تصور کرد؟ همه‌پرسی و نارضایتی عمومی در یونان محدودیت‌های قابل پیش‌بینی این تمرین را نشان داده است. به علاوه، صندوق بین‌المللی پول معمولاً زمانی وارد کشور دچار مشکل می‌شود که بتواند اعتبارش را بازگرداند و بر مساله نقدینگی کوتاه‌مدت غلبه کند. دموکراسی ملزم می‌کند که دخالت صندوق بین‌المللی پول موقتی باشد.

۲- تا زمانی که اطمینان بلندمدت در یونان وجود ندارد سرمایه‌گذاری (و متعاقب آن اشتغال) شانس اندکی برای بهبود دارد.

۳- اصلاحات بهتر از ریاضت است حتی اگر مجبور به تأیید این نکته باشیم که ماهیت دقیق اصلاحات را مشکل بتوان در یک توافق تصریح کرد.

۴- بخشش بخشی از بدهی ضروری است، اما فقط فضایی برای تنفس ایجاد

می‌کند، و این احتمال را بالا می‌برد که به بخشش‌های بیشتر بدهی هم برسیم.

۵- همبستگی و مسئولیت با هم معنا دارد. اروپا به اندکی بیشتر از هر دو نیاز دارد.

۶- همبستگی یک تصمیم سیاسی است. بانک مرکزی اروپا نقش خود را با تهیه نقدینگی به شیوه خلاف ادواری (یعنی هنگام رکود یا تهدید رکود) و کمک به موقع برای جلوگیری از گسترش مسائل ایفا می‌کند، اما نباید متعهد به ارائه پشتیبانی دائمی به کشورهای مشکل‌دار شود دقیقاً به این دلیل که بدنه غیرانتخابی می‌تواند این کار را آسان‌تر از پارلمان انجام دهد. اگر اجازه دهیم این اتفاق بیفتد، استقلال (مطلقاً ضروری) بانک مرکزی اروپا به خطر می‌افتد. سیاستمداران باید مسئولیت‌های خویش را بپذیرند.

۷- بانک مرکزی اروپا با فراهم کردن نقدینگی به حوزه یورو، زمان و فرصت کافی برای فرار از این محمصه را می‌دهد. اما بانک مرکزی اروپا به تنهایی نمی‌تواند مسائلی را که آن عادت ایجاد کرد، حل کند. کشورهای عضو، فردی و جمعی، باید از فضای تنفس اعطایی بانک مرکزی اروپا برای اصلاح نهادهای خود استفاده کنند.

اتحادیه اروپا و حوزه یورو امروزه چه گزینه‌هایی دارند؟

بنیانگذاران اتحادیه اروپا افقی بلندمدت برای مدیریت سال‌های بالقوه خطرناک پس از جنگ جهانی دوم داشتند و در سال ۱۹۵۷ توانستند پشتیبانی سیاسی کافی برای ساختن اجتماعی متشکل از دولت‌ها ایجاد کنند. امروز هم بار دیگر به افق بلندمدت نیاز داریم. حوزه یورو (با ساده‌سازی اساسی) دو راهبرد دارد. راهبرد جاری بر اساس بهبود پیمان ماستریخت است. در این راهبرد، تثبیت‌کننده‌های خودکار از قبیل بودجه اشتراکی (دلالت بر یک‌کاسه کردن کامل یا جزئی درآمد مالیاتی)، سپرده مشترک و بیمه بیکاری، و استقراض با مسئولیت مشترک و چندگانه، که باعث تثبیت اقتصاد کشور عضو دچار مشکل می‌شود، وجود ندارد. این راهبرد متضمن تسهیم ریسک محدود است.

در راهبرد دوم، راه‌حل جاه‌طلبانه‌تر فدرالیسم را داریم که متضمن تسهیم ریسک بزرگ‌تری است. اتحادیه بانکداری ۲۰۱۲^۱ یک قالب جنینی از فدرالیسم است.

۱. که تنظیم‌گری محتاطانه بانک‌ها را از طریق «سازوکار نظارتی واحد» متمرکز می‌کند و گسترده‌تر از حوزه یورو است (شامل

۲۶ دولت عضو اتحادیه اروپا می‌شود)

اگر این راهبرد را با بیمه سپرده همراه کنیم که سپرده پس اندازکنندگان معمولی در بانک‌های حوزه یورو را تضمین می‌کند، و این بانک‌ها نیز از مرکز پایش می‌شوند، گامی مهم به سمت تسهیم ریسک با کژمنشی محدود برای دولت‌های عضو خواهیم داشت (دولت‌هایی که حالا دیگر بر بانک‌های ملی‌شان نظارت نمی‌کنند). هرچند نظرات درباره این موضوع متفاوت است، اتحادیه بانکداری، اگر به درستی اجرا شود اوضاع را حسابی تغییر می‌دهد. ظاهراً، نظارت بانکداری اروپایی هنوز در مراحل مقدماتی است و باید استقلال خود را از دولت‌های عضو و بخش بانکداری اثبات کند. به علاوه، برخی ویژگی‌های نظارت بانکداری (خصوصاً پوشش‌دهی محدود آن در مباحث سیاسی و در رسانه‌ها)، صرف نظر کردن از حق حاکمیت از طریق ایجاد اتحادیه بانکداری را تسهیل کرده است اما شاید فاقد سایر انواع اقداماتی باشد که کشورهای عضو را به سمت دولت فدرالیستی حرکت می‌دهد. بنابراین اصلاً قطعاً نیست که مردم گام‌های بعدی را که به سمت فدرالیسم اروپایی برداشته می‌شود، به آسانی بپذیرند.

من تردید دارم اروپایی‌ها و رهبران‌شان از شرایط لازم برای نتیجه دادن هر کدام از این رویکردها کاملاً آگاه باشند: هم‌زمان نمی‌توان بر حق حاکمیت بیشتر و تسهیم ریسک بیشتر پافشاری کرد. قلب مسأله همین است.

گزینه ماستریخت بهبود یافته

رویکرد ماستریخت حاکمیت دولت‌های عضو را فقط در رابطه با پایش بدهی دولت و کسری‌ها توسط حوزه یورو نقض می‌کند.^۱ در تئوری، طرح‌های نجات را حذف می‌کند. اما در عمل، کشورهای حوزه یورو هنگام رویارویی با کشور عضو دچار مشکل، تمایل به ایستادن کنار هم را دارند. همان‌گونه که بحث کردیم، چنین همبستگی را عواملی مانند اینها شکل می‌دهد: منافع مالی، همدلی با بدبختی کشورهای مشکل‌دار، یا ترس از عواقب ژئوپلیتیک در صورتی که کمک نکنند. اما این همبستگی برنامه‌ریزی نشده (یا پس از وقوع)، بدون توجه به انگیزه، لزوماً محدود است، همان‌طور که مجادله آتشین بر سر اینکه برندگان و بازندگان محرک

۱. این راه میان‌بر است. این پیمان به خاطر اینکه به خلق یورو منجر شد مشهور شده است، که روی آن متمرکز شدیم اما بندهای دیگری نیز داشت.

بودجه‌ای آلمان چه کسانی هستند نیز نشان داد.

این همبستگی محدود پرسشی مطرح می‌کند که چرا کشورها سازوکار بیمه رسمی ایجاد نمی‌کنند تا آنها را به نجات دادن همدیگر متعهد کند. در چنین طرحی می‌توان بدهی مشترک منتشر کرد که کشورها را دسته جمعی مسئول بدهی مشترک و متعدد می‌کند؛ اگر دولتی نکول کرد بدهی‌اش را دیگر دولت‌ها برعهده خواهند گرفت. اما همان‌گونه که در مقاله اخیر خود خاطر نشان کرده‌ام،^۱ در حالی که کشورهای سالم همیشه می‌توانند همبستگی خود را پس از وقوع، طی عملیات نجات ابراز کنند، آنها انگیزه‌ای برای بستن دست‌های خود پیش از وقوع ندارند. یعنی علاقه اندکی به مشارکت در بیمه کردن کشورهایایی دارند که بیش از همه در معرض ریسک هستند، نسبت به آنچه داوطلبانه پس از وقوع کمک می‌کنند. اگر آن کشورها دچار مشکل شوند، چون کشورهایایی که در معرض ریسک هستند، نمی‌توانند ضمانت و غرامتی به آنها بابت هزینه این تعهد، بدون وام گرفتن حتی بیشتر، بدهند.

پاشنه آشیل ساختار ماستریخت، مدیریت کسری‌ها است، که از نظر اقتصادی همان‌گونه که دیده‌ایم رضایت‌بخش نیست، اما به واسطه نبود اراده سیاسی دخالت کردن زود هنگام (یعنی آن مقطعی که سختگیری بودجه‌ای کمترین هزینه را خواهد داشت) تضعیف می‌شود. با اصلاحاتی به نام «دو بسته» که متضمن بازبینی بیرونی سیاست‌های بودجه‌ای است، پیشرفتی حاصل شد. اما کارآمدی آن هنوز اثبات نشده است. اگر کشوری به قوانین احترام نگذارد، روشن نیست چه کسی قدرت قبول‌اندن و اجرا کردن آنها را دارد.

با توجه به اینکه روند سیاسی شانس اندکی برای ایجاد نتایج امیدوارکننده دارد، به نظر می‌رسد رویکرد ماستریخت نیازمند تأسیس شورای بودجه‌ای کاملاً حرفه‌ای و مستقل باشد که هنگام برخورد با کسری غیرقابل دوام مداخله کند. اما انتظار نمی‌رود توصیه‌هایی کند که کشور مربوط باید هزینه‌ها را کاهش دهد یا مالیات‌ها را افزایش دهد تا کسری کاهش یابد، و پیشنهادی درباره ترکیب مناسب مخارج و درآمدها بدهد. یک نوآوری اخیر در کشورهای عضو، معرفی شوراهای

1. Jean Tirole, "Country Solidarity in Sovereign Crises," *American Economic Review*, 2015, vol. 105, no. 8, pp. 2333–2363.

مالی مستقل مشابه با دفتر بودجه کنگره در آمریکا است (که در برخی کشورهای اروپایی از قبیل آلمان و سوئد وجود دارند). ارزیابی مستقل کارشناسان^۱ برای شناسایی موارد غیرعادی مفید است. برای مثال بیشتر دولت‌ها پیش‌بینی‌های مرتب خوشبینانه درباره رشد می‌کنند. این باعث بیش‌نمایی پیش‌بینی‌های درآمد مالیاتی و کم‌نمایی هزینه احتمالی برنامه‌های اجتماعی از قبیل مزایای بیکاری می‌شود و بنابراین به آنها اجازه می‌دهد تا چنان به نظر برسند که گویی کسری خیلی زیادی ندارند. برخی اوقات بدنه‌های بودجه‌ای مستقل اختیارات گسترده‌تری دارند. برای مثال شورای سیاستگذاری بودجه‌ای سوئد، پیامدهای سیاست‌های دولت و ماندگاری آنها را نیز ارزیابی می‌کند.^۲

برخلاف شوراهای بودجه‌ای ملی که در سال ۲۰۱۱ بر کشورهای عضو تحمیل شد، این شورای بودجه‌ای باید اروپایی باشد (از این گذشته، مشکل اساسی «عاملیتی» است که بین اروپا و کشورهای عضو آن وجود دارد) و قابلیت الزام به اقدامات تصحیحی آنی را داشته باشد. به علاوه، اگر کشوری پیش از این دچار مشکلات مالی باشد، چون مجازات‌های مالی ایده خوبی نیست، از سایر تمهیدات باید استفاده شود اگرچه این موارد فقط نگرانی‌های جامعه درباره مشروعیت و حق حاکمیت‌شان را برمی‌انگیزد. در شرایط فعلی، محرک جاری به سمت حق حاکمیت ملی، خلاف چنین بهبودی در رویکرد ماستریخت عمل می‌کند.

خلاصه بحث اینکه، مهم نیست معرفی شوراهای مستقل بودجه‌ای در ۲۰۱۱ چقدر خوشایند بوده است، ما نباید انتظار معجزه داشته باشیم. جای تاسف است که اعضای آنها را شهروندان کشورهای مربوط تشکیل می‌دهند، با وجود اینکه ماموریت شوراها دفاع از منافع اروپایی و نه منافع ملی است. از همه مهم‌تر، چنین هیات‌هایی این پرسش را پاسخ نمی‌دهند که وقتی کشوری به هشدارها واکنش نشان نمی‌دهد، چه کار کنیم، بحثی که بسیار متفاوت از یک امکان‌نظری است.

۱. انتصابات از سوی اتحادیه اروپا معتبر می‌شود. شوراها به اتحادیه اروپا و دادگاه اروپایی گزارش می‌دهند. فرض می‌شود اعضای این شوراها شایسته و باتجربه باشند.

۲. در فرانسه، شورای عالی مالیه عمومی از چهار قاضی دادگاه حساب‌رسان و چهار کارشناس دیگر (با تخصص در پیش‌بینی اقتصاد کلان، مالیه عمومی و غیر آن) تشکیل می‌شود. ماموریت آنها عبارتست از: (۱) اعتباربخشی به پیش‌بینی‌های رشد، (۲) اظهار نظر درباره قانون مالیه پیشنهادی و شیوه برگشتن به بودجه متوازن، و (۳) درخواست احتمالی برای اقدامات تصحیحی در طی سال.

گزینه فدرالیست

سهیم شدن بیشتر در ریسک‌ها

در واکنش به مشکلات ایالت‌های عضو دولت فدرال، که شروع آن به آمریکای پایان قرن هجدهم برمی‌گردد، بسیاری از کشورها تبعیت کردند و ظرفیت بدهکار شدن دولت فدرال را افزایش و بودجه‌ها را مرتب بین ایالت‌های عضو انتقال دادند. رویکرد فدرالیست بالاجبار متضمن تسهیم ریسک‌های بزرگ‌تر نسبت به آن چیزی است که در حال حاضر کشورهای حوزه یورو اجازه می‌دهند. یکپارچگی کامل باعث خواهد شد کشورهای حوزه یورو مشترکا مسئول بدهی‌های سایر کشورهای عضو باشند. دولت‌های حوزه یورو اقدام به انتشار اوراق قرضه یورویی می‌کنند. این اوراق قرضه مشترکا منتشر می‌شود و بازپرداخت آنها نیز مشترکا تضمین شده است. بودجه مشترک و بیمه سپرده اشتراکی و طرح‌های بیمه بیکاری نیز نقش تثبیت‌کننده‌های خودکار دارند که از کشورهایی بیشتر حمایت می‌کند که دچار مشکلات موقتی هستند. برای مثال، مالیات بر درآمد - که از همه مهم‌تر است چون مالیاتی تصاعدی است - بر انتقال‌های اصلی از مناطق ثروتمند به مناطق فقیر تاثیر می‌گذارد، که هزینه‌هایی (مستمری بازنشستگی، مراقبت بهداشتی) به اندازه سایر مناطق دارند.

اهمیت عملی این سهیم شدن در ریسک، در مورد کشورهای فدرال محل بحث است. در فدراسیون‌هایی مانند آمریکا، دامنه این نوع تثبیت‌سازی ظاهرا از جنبه تجربی محدود است، و اهمیتی کمتر نسبت به سیاست تثبیتی دارد که از طریق بازار مالی عمل می‌کند یعنی متنوع‌سازی پرتفوهایی که افراد و بنگاه‌ها فراتر از مرزهای آن دولت نگه می‌دارند.^۱ در هر صورت، سهیم شدن ریسک کمک می‌کند تا سیاست منع نجات معتبرتر شود. به یاد آورید که دولت فدرال آمریکا از دهه ۱۸۴۰ تا کنون، هیچ ایالتی را نجات نداده است: وجود تثبیت‌کننده‌ها احتمالا تعداد بهانه‌ها را برای عملکرد ضعیف کاهش می‌دهد.

پیش‌الزامات برای فدرالیسم

دیدگاه فدرالیستی می‌طلبد که کشورها دو شرط مقدماتی را تامین کنند. نخست، هر قرارداد بیمه باید در پس پرده بی‌خبری امضا شود. کسی به من بیمه نخواهد

۱. از طرف دیگر، اروپا فدراسیونی مانند سایر مناطق نیست چون بخش‌بندی بازار مالی در دوره‌های بحران، اشتراکی کردن ریسک بازار مالی را محدود می‌کند.

فروخت اگر شک کند سقف خانه‌ام با احتمال بالایی فردا فرو خواهد ریخت. به همین دلیل از دید کشورهای اروپای شمالی، درجه بالای سهام شدن در ریسک احتمالاً پذیرفتنی نیست. نامتقارنی بین شمال و جنوب اروپا شاید با شناسایی و جداسازی مسائل به ارث رسیده از گذشته و برخورد کافی با آنها تصحیح شود. انجام چنین کاری پیچیده است اما مساله قابل حلی است. برای مثال، در صورت معرفی نظام اروپایی بیمه سپرده، دارایی‌های مساله‌داری که بانک‌های دچار مشکل نگه داشتند را می‌توان با ایجاد «بانک‌های تسویه‌کننده»^۱ حل کرد تا این دارایی‌ها را در هر دولت عضو نگه دارند.

نکته دوم و بنیادی‌تر این است که اگر کشورها می‌خواهند با هم زندگی کنند به قواعدی مشترک برای محدود کردن کژمنشی نیاز دارند. قواعد مشترک باید به آن حوزه‌های سوءمدیریت بالقوه‌ای توجه کند که کشور را مجبور به درخواست کمک می‌کند. ما فهمیده‌ایم نظارت بانک‌ها نباید در سطح کشوری انجام شود، چون بخش بانکداری و سیاستمداران نفوذ بسیار زیادی روی این فرآیند دارند. مورد نظام مشترک بیمه بیکاری پیچیده‌تر است. نرخ بیکاری کشورهای یورو فقط تا حدی با چرخه اقتصادی تعیین می‌شود، که مستقلاً یک سازوکار بیمه در بین کشورهای عضو را توجیه می‌کند. نرخ بیکاری همچنین ناشی از انتخاب‌هایی است که درباره حمایت شغلی، سیاست‌های فعال بازار کار، حق بیمه تأمین اجتماعی، طرح‌های آموزش شغلی، مذاکرات جمعی، و حمایت از حرفه‌ها، در بین سایر موارد، داریم. کشورهایی که نهادهای شان نرخ بیکاری ۵ درصدی تولید می‌کنند، تمایلی ندارند بخشی از نظام بیمه اشتراکی با کشورهایی باشند که انتخاب‌هایشان باعث خلق نرخ بیکاری ۲۰ درصدی شده است. همین قضیه درباره نظام‌های بازنشستگی و حقوقی معتبر است. اما بسیاری از اروپایی‌ها از جمله عده‌ای که ادعا می‌کنند فدرالیست هستند، هنوز مخالف ایده واگذاری بیشتر حق حاکمیت خود هستند.

به صرف تشکیل پارلمان اروپایی با قدرتی وسیع، رویکرد فدرالیستی مقبولیت

۱. "bad banks" بانک تسویه‌کننده به معنی لغوی «بانک بد» یا «بانک شرور» نام تلویحی بانکی است که به طور غیرمستقیم در خدمت جامعه و دولت بوده و وظیفه‌اش رتق و فتق و جمع‌آوری «زباله»های اقتصادی «روی دست مانده» بانک‌های رسمی و از نظر اقتصادی درمانده در بازار است. این سازمان‌ها را به فارسی می‌توان شرخر نامید. (م.)

بیشتری نخواهد یافت. نخست اینکه باید توافقی بر پایه قوانین و مقررات مشترک وجود داشته باشد همانند حالتی که -در روش معتدل‌تر- طی فاز اولیه پروژه اروپایی و سپس ساختن تدریجی مجموعه کامل قوانین اروپایی وجود داشت. کشورهای که زیر بار اصلاحات سیاسی دردآور رفته‌اند، دوست ندارند ببینند دستاورد خودشان ناپدید می‌شود. به طور کلی‌تر، هر دولت عضو می‌ترسد ناقص بودن عمیق قراردادی یک «اروپای سیاسی» بالا به پایین، نتیجه‌ای حتی دورتر از آرمان‌هایی که امروز دارد، داشته باشد. پیش از شروع این مسیر هر کسی باید پیامدهای فدرالیسم را درک کند.

محدودیت‌های همبستگی

گاهی فدرالیسم چیزی بیش از بیمه‌نامه بین مناطق یک فدراسیون واحد است. به بیان دیگر انتقال‌های بین مناطق می‌تواند ساختاری‌تر باشد تا مشروط‌تر. در آمریکا، ایالت‌های ثروتمند مانند کالیفرنیا و نیویورک به ایالت‌های ضعیف مانند آلاباما یا لوئیزیانا به طور مرتب و به میزان قابل توجهی یارانه می‌دهند. طی بیست سال گذشته، نیومکزیکو، می‌سی‌سی‌پی و ویرجینیای غربی به طور میانگین بیش از ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی خود را به این شیوه به دست آوردند. پورتوریکو در حال حاضر ۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی خود را از بقیه آمریکا دریافت می‌کند. آلمان انتقال‌های بزرگ و منظم بین ایالت‌های خود انجام می‌دهد که همگی مبلغ تقریباً یکسانی به ازای هر ساکن دریافت می‌کنند. ایتالیا منابع مالی را از شمال به جنوب، انگلستان از جنوب به شمال، و کاتالونیا به بقیه اسپانیا انتقال می‌دهد. در بلژیک، فلاندرها منابع مالی را به والنیا انتقال می‌دهند، در صورتی که پیش از این جریان‌های مالی از والنیا به فلاندر می‌رفت. در انتها، هر چیزی به تمایل مناطق ثروتمند به تأمین مالی مناطق فقیر بستگی دارد. ما هنوز درکی ناقص از آنچه این تمایل را تعیین می‌کند، داریم. روشن است که زبان مشترک و احساسات ملی‌گرایانه کمک می‌کند تا انتقال‌های یک طرفه در ایتالیا رخ دهد. همچنین می‌توان استدلال آورد که جنبش‌های قوی جدایی‌طلبانه در مناطقی مانند کاتالونیا در اسپانیا و فلاندر در بلژیک به احساس فاصله فرهنگی و زبانی ربط پیدا می‌کند. به طور کلی‌تر، دولت رفاه در جوامع همگون معمولاً

توسعه یافته تر است.^۱ آنچه برای دولت‌های منطقه‌ای صادق است احتمالاً در سطوح ملی و بین‌المللی هم صادق است. چه خوش‌مان بیاید یا نه، گروه‌ها زمانی استقبال بیشتری از بازتوزیع می‌کنند که ذی‌نفعان بازتوزیع از نظر فرهنگی، زبانی، دینی و نژادی به آنها نزدیک باشند.

و اینک

سخت است که پیشاپیش بگوییم اروپا برای حل مسائل خود چه مسیری را برخواهد گزید. شاید مسیر بازنگری رویکرد ماستریخت، همراه با یکپارچگی معین - اما لزوماً محدود - با استفاده از مدل اتحادیه بانکداری را برگزیند. اما اگر ما اروپایی‌ها خواهان با هم زندگی کردن هستیم باید ایده از دست دادن مقدار بیشتری از حق حاکمیت خود را بپذیریم. برای رسیدن به این هدف، در عصر فزونی گرفتن تب ملی‌گرایی، ما باید آرمان اروپایی را ترمیم کنیم و پیرامون آن متحد باقی بمانیم. البته که این وظیفه آسانی نیست.

1. Alberto Alesina and Ed Glaeser, *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference* (Oxford: Oxford University Press, 2004).

مالیه چه کاربردی دارد؟

معدود موضوعاتی در علم اقتصاد به اندازه مالیه هیجان‌انگیز هستند. از هنگام بحران ۲۰۰۸ تا کنون، کسانی که از مالیه بدگویی می‌کنند ارج و قرب قابل ملاحظه‌ای یافته‌اند و مدافعانش عقب نشسته‌اند. همه با این جمله موافقت می‌کنند که مالیه هنوز هم نیرویی مهم در اقتصاد کشورهای توسعه‌یافته است. اما آیا چنین واقعیتی خوب یا بد است؟ برای پاسخ به این پرسش، نخست لازم است مقصود از مالیه، موارد کاربرد، کژکارکردی‌ها و تنظیم‌گری آن را درک کنیم. نقش اقتصاددان کمک به کاستن از شکست‌های بازار است. بنابراین، پس از تبیین اهمیت مالیه در جوامع‌مان، بیشتر این فصل را به تلاش برای درک اینکه مالیه چگونه باعث ایجاد مشکلات می‌شود و دولت چه کاری می‌تواند کند اختصاص خواهیم داد. در فصل بعدی به تشخیص علل بحران مالی و وضعیت پسابحران خواهیم پرداخت.

مالیه چه کاربردی دارد؟

خیلی روشن می‌گوییم مالیه عنصری جدایی‌ناپذیر از امور اقتصادی است. اگر این‌گونه نبود خیلی ساده با حذف آن می‌توانستیم خودمان را از بحران‌های مالی و طرح‌های نجات‌رهایی ببخشیم. نیازی به گفتن نیست که هیچ کشوری تصمیم به غیرقانونی کردن مالیه نگرفته است. به‌طور کلی، مالیه دو کارکرد برای وام‌گیرندگان دارد: نخست اینکه مالیه برای خانوارها، دولت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی (از استارت‌آپ‌ها گرفته تا شرکت‌های بزرگ سهامی عام بورسی) منابع مالی تامین می‌کند یا به این کار کمک می‌کند. مالیه علاوه بر این روش‌هایی در اختیار وام‌گیرندگان می‌گذارد تا خودشان را در برابر ریسک‌های بی‌ثبات‌کننده بیمه کنند. نظام مالی با انجام این کارها، همچنین محصولات پس‌اندازی را برای هر کسی که قصد جمع‌آوری ثروت را دارد، از خانوارهای فردی گرفته تا

بنگاه‌ها و دولت‌ها فراهم می‌کنند.

مالیه به‌ویژه، بین پس‌اندازکنندگان بی‌اطلاع (شما و من) و وام‌گیرندگان میانجی می‌شود. تا همین اواخر، شغل بانکداری اساساً جذب پس‌اندازهای خانوار و وام دادن به سایر خانوارها بود که در مستغلات و کالاهای مصرفی بادوام سرمایه‌گذاری می‌کنند، یا وام دادن به بنگاه‌های کوچک و متوسط تا رشدشان را تأمین مالی کنند یا صرفاً شرایط سخت را پشت سر بگذارند. سابق بر این خانوارها و بنگاه‌های کوچک و متوسط، فقط می‌توانستند از بانک‌ها وام بگیرند، در صورتی که شرکت‌های بزرگ قادر به تأمین نیازهای مالی خود با انتشار مستقیم اوراق قرضه در بازار بودند. بنابراین بخش مالی با هدایت پول خانوارها به سمت آتیبه‌دارترین بنگاه‌ها، به تخصیص و بازتخصیص وجوه در دسترس به سمت بهترین استفاده‌ها کمک می‌کند. مالیه به این شیوه یک عامل ضروری در رشد اقتصادی است. بانک‌ها با تبدیل موعد پرداخت، نقدینگی خلق می‌کنند. به عبارت دیگر، آنها از سپرده‌گذارها وام کوتاه‌مدت می‌گیرند تا وام‌های نسبتاً بلندمدت بدهند (اگرچه مثال‌های بسیاری وجود دارد که بانک‌ها پس‌انداز بلندمدت مصرف‌کنندگان را می‌پذیرند و به بنگاه‌های اقتصادی وام کوتاه‌مدت می‌دهند). بنابراین، بانک اجازه دسترسی آنی ما به سپرده‌های مان را می‌دهد اما اگر می‌خواهیم خانه بخریم وامی ۲۰ یا ۳۰ ساله به ما اعطا می‌کند. با چنین کاری در معرض یک آسیب‌پذیری قوی قرار می‌گیرد که به آن بازخواهم گشت: اگر همه سپرده‌گذارها در بانک سپرده‌های خود را هم‌زمان برداشت کنند، و بانک پول کافی نداشته باشد تا به آنها بپردازد، مجبور می‌شود پول جدید پیدا کند تا به وعده خود در بازگرداندن پول نقد سپرده‌ها پایبند باشد. بانک این کار را یا با وام گرفتن یا با فروش دارایی‌های خود (وام‌هایی که برای خرید مستغلات داده است و وام به بنگاه‌ها) انجام می‌دهد.

مالیه همچنین خدمات بیمه‌ای به بنگاه‌ها، خانوارها و دولت‌ها می‌دهد. دقیقاً همان‌گونه که شرکت بیمه به ما امکان می‌دهد تا خود را در برابر تصادفات خودرو، آتش‌سوزی، ازکارافتادگی و مرگ بیمه کنیم، بانک‌ها، شرکت‌های بیمه و بیمه‌های اتکایی به بنگاه‌ها اجازه می‌دهند تا خودشان را در برابر رویدادهایی که احتمالاً رشد یا حتی بقای آنها را تهدید می‌کنند،

محافظت کنند. برای مثال، بیشتر درآمدهای شرکت هواپیمایی ایرباس به دلار است در حالی که بخشی از هزینه‌های این شرکت به یورو پرداخت می‌شود؛ اگر ارزش دلار ناگهان سقوط کند، به فعالیت‌های این شرکت زیان می‌رساند. ایرباس با ابزارهای مالی که «سوآپ ارزی» نامیده می‌شود، می‌تواند خودش را در برابر نوسان‌های نرخ مبادله دلار-یورو بیمه کند.^۱

بانک به طریقی مشابه، اغلب تحت تاثیر نوسان‌های نرخ بهره قرار می‌گیرد. از آنجا که بانک معمولاً سپرده کوتاه‌مدت می‌گیرد و وام بلندمدت می‌دهد، اگر نرخ بهره افزایش یابد، هزینه‌های بانک بی‌درنگ افزایش خواهد یافت در صورتی که بیشتر درآمدهای ثابت باقی می‌ماند (وام‌های اعطایی به بنگاه‌ها و خانوارها معمولاً نرخ‌های بهره اسمی ثابت دارند که با تغییر نرخ بازار ارتباطی ندارد). بانک با استفاده از ابزار مالی به نام «سوآپ نرخ بهره» می‌تواند خود را در برابر این ریسک بیمه کند. مثال آخر: اگر مشتری یا تامین‌کننده بزرگ یک بنگاه دچار مشکلات مالی شود، آن بنگاه تضعیف می‌شود؛ بنگاه با «سوآپ نکول اعتباری»^۲ می‌تواند خودش را در برابر این ریسک بیمه کند که در صورت بروز چنین حالتی درآمد عاید بنگاه می‌کند. همه اینها مثال‌هایی از مشتقات هستند- محصولات مالی که ارزش‌شان به تغییر سایر متغیرها از قبیل نرخ ارز، نرخ بهره یا ورشکستگی یک شرکت بستگی دارد. بیشتر مشتقات روش‌هایی برای بیمه کردن عاملین اقتصادی در برابر رویدادهایی هستند که اثر منفی بر آنها می‌گذارد. از این جنبه، مالیه خدمتی مفید برای جامعه است.

امروزه فعالیت‌های بانک‌ها و سایر واسطه‌های مالی بسیار بیشتر و پیچیده‌تر از آنی شده است که سابق بر این بود. فروپاشی واسطه‌های مالی همیشه برای جامعه پرهزینه بوده است، اما از هنگام بحران ۲۰۰۸ تا کنون با ژرف‌نگری بیشتری به کلیت مالیه نگاه می‌شود. چه اتفاقی افتاد که این‌گونه شد؟

۱. «سوآپ» قرارداد مبادله جریان‌های مالی بین دو طرف است. برای مثال، ایرباس و طرف مالی مقابل آن (از قبیل بانک) برای انتقال آتی یک دلار از طرف ایرباس در ازای X یورو از طرف مقابل به توافق می‌رسند. بنابراین اگر ارزش دلار کاهش یابد، ایرباس تاثیر خیلی اندکی می‌پذیرد (البته اگر ارزش دلار افزایش یابد به زیان ایرباس نخواهد بود اما در آن حالت، درآمدهایش نیز افزایش خواهد یافت؛ این یک نمونه از هرگونه قرارداد بیمه‌ای است).

2. “credit default swap” (CDS)

چگونه محصولات مفید را به محصولات سمی تبدیل کنیم

برای اینکه نشان دهیم مالیه چگونه سمی می‌شود، از دو نمونه مثال می‌آوریم که نقشی مهم در بحران ۲۰۰۸ ایفا کردند: مشتقات و دارایی‌های بهادارسازی شده. چرا محصولاتی که در اصل مفید هستند، در کانون بحران جای داشتند؟ همانند بسیاری از مثال‌های دیگر در این کتاب، پاسخ را باید در نامتقارنی اطلاعات جست‌وجو کرد. البته پیامدهای بیرونی نیز دخیل هستند چون این محصولات باعث وارد شدن زیان به طرف سوم از قبیل مالیات‌دهندگان و سرمایه‌گذاران می‌شود.

خطرات مشتقات

همان‌گونه که به تفصیل در فصل بعدی خواهیم دید، مشتقات بخش مالی را ویران کرده‌اند. به مثال ارگان‌های بخش عمومی در فرانسه توجه کنید که محصولات سمی خریده‌اند. در فرانسه حدود ۱۵۰۰ سازمان محلی (انجمن‌های محلی، ادارات، بیمارستان‌ها) وجود دارند که از واسطه‌های مالی از قبیل دکسیا (نهاد کارشناس این وام‌ها، که مدتی بعد با کمک دولت‌های بلژیک و فرانسه نجات داده شد) وام‌های سمی دریافت کردند.^۱

نخستین مساله درباره این وام‌ها، همانند بسیاری دیگر از این نوع وام‌ها، «نرخ‌های وسوسه‌کننده» بهره^۲ بود که با نرخ خیلی پایین شروع می‌شد اما با گذشت زمان به شدت افزایش می‌یافت.^۳ آیا با این کار وام‌ها سمی شدند؟ نه لزوماً؛ اگر آن سازمان محلی طی دوره اولیه وام‌گیری پس‌انداز کرده بود، از عهده پرداخت‌های بالاتر در دوره بعد برمی‌آمد. اما همه می‌دانیم سازمان‌های محلی معمولاً این کار را نمی‌کنند (اگر آنها قصد می‌داشتند پول اضافی آزادشده از محل اقساط کمتر را در ابتدا خرج نکنند،

۱. برای مثال در سال ۲۰۱۲ ادارات رون و سن-سن-دونی به ترتیب ۴۱۸ و ۳۴۵ میلیون یورو وام‌های سمی داشتند؛ شهر ارژانتوی ۱۱۸ میلیون یورو وام سمی داشت.

۲. "teaser rates" of interest در بیشتر موارد، وام‌گیرنده‌ها اقدام به گرفتن وام رهنی با نرخ بهره ابتدا پایین می‌کنند که این نرخ‌ها به «نرخ‌های وسوسه‌کننده» معروف است چون با گذشت زمان، نرخ بهره به شدت افزایش می‌یابد تا حدی که وام‌گیرنده توانایی پرداخت بهره وام را نخواهد داشت.

۳. شراکت عمومی - خصوصی که راه‌حل‌های مزیت‌دار برای تامین مالی زیرساخت عمومی فراهم می‌کند از ترکیب اهداف عمومی با کارایی بخش خصوصی به دست می‌آید، از لحاظ تاریخی به دلایل نامناسبی اقتباس شده بود؛ شریک خصوصی مسئولیت مخارج اولیه را پذیرفت، در حالی که مرجع عمومی متعهد به پرداخت‌های هنگفت اما در فاصله‌ای دور (یا واگذاری حقوق خویش بر درآمدهای آتی متصل به این سرمایه‌گذاری) می‌شد. نظام‌های حسابداری عمومی تلاش کرده‌اند چنین راهبردهای پرداخت تاخیری را جرمی‌بند کنند.

پس هیچ مزیتی در نرخ‌های وسوسه‌کننده وجود نمی‌داشت). استفاده از نرخ‌های وسوسه‌کننده به این سازمان‌ها اجازه داد تا تراز غیرواقعی بودجه را در دوره مخارج عظیم یا نیروی محرکه قدرتمند استخدام نیرو در بخش عمومی حفظ کنند.

این رویه ظاهراً به نفع سیاستمدار بر سر کار است (تا در زمان انتخابات به بودجه‌های متوازن دور قبلی تصدی خود اشاره کند). نهادهای مالی دست‌کم به شکل ضمنی با سازمان‌های مربوط همدست هستند؛ آنها برای جلوگیری از افتادن در کسب‌وکار خود، با پیشنهاد به تعویق انداختن پرداخت‌ها به دوره‌های بعد، پاسخی مناسب برای نیازهای سازمان‌های عمومی پیدا می‌کنند. سیاستمدارانی که خیلی سریع نرخ‌های بهره وسوسه‌کننده و وام‌های بی‌اعتبار را محکوم می‌کنند، بیشتر اوقات از مزایای چنین ترتیبی در حوزه‌های انتخابیه خود بهره‌مند شدند. حساب‌های دولت‌های محلی مسلماً پایش می‌شود (دادگاه حسابرسی منطقه‌ای در فرانسه، سرحسابرس ایالتی در آمریکا)، اما این نظارت پس از وقوع، اغلب هنگامی که خیلی دیر شده است، عملی می‌شود. برخی مقامات عالی‌همچنین به سازمان‌های محلی فرانسه علیه این وام‌های سمی هشدار دادند، اما هیچگاه گوش شنوایی برای هشدارهای‌شان پیدا نمی‌شد. هیچ روش ساده حسابداری عمومی^۱ وجود ندارد و کشورهای متفاوت راه‌حل‌های خاص خود را آزمایش کرده‌اند. اما به نظر من شفافیت بیشتر کمک خواهد کرد.^۲

مساله دوم شاید نادرتر باشد اما با این حال روشن‌گر است. وام‌هایی که به سازمان‌های محلی فرانسه داده شد تا حدودی سمی بود چون به متغیرهایی از قبیل نرخ ارز یورو نسبت به ین یا فرانک سوئیس شاخص‌بندی شده بود. برای مثال، وام‌هایی که ۵۰۰ سازمان محلی و بیمارستان‌ها گرفتند به فرانک سوئیس شاخص‌بندی شده بود.^۳ به بیان دیگر، مبلغی که باید بازپرداخت می‌شد به تغییرات در نرخ ارز بستگی داشت که هیچ ارتباطی با شرایط مالی وام‌گیرنده پیدا

۱. به‌ویژه صندوق بین‌المللی پول که مطالعات منظم درباره کاربرد قواعد بودجه‌ای منتشر می‌کند. برای مثال "Expenditure Rules: Effective Tools for Sound Fiscal Policy?" February 2015, working paper.

۲. شاید مفید باشد که سایر کنترل‌های نظارتی را بر وام‌گیری بخش عمومی بیفزاییم - برای مثال با ملزم کردن که برای هر برنامه عمومی مقداری ابزارهای معین در سال‌های بعد از تامین مالی مخارج مرتبط وجود داشته باشد (احتمالاً به استثنای سرمایه‌گذاری‌های خیلی بلندمدت که به افق بلندمدت‌تری نیاز دارد).

۳. واحد پولی که به نظر می‌رسید هیچ ریسکی ندارد، اما در واقعیت خیلی پرریسک بود: بانک مرکزی سوئیس ارزش فرانک سوئیس را در ۱/۲ فرانک سوئیس برابر هر یورو به شکل مصنوعی پایین نگه می‌داشت - تا اینکه در ژانویه ۲۰۱۵ اجازه داد فرانک سوئیس حدود ۲۰ درصد در برابر یورو افزایش یابد.

نمی‌کرد. وقتی در ۱۵ ژانویه سال ۲۰۱۵ بانک ملی سوئیس اعلام کرد از این به بعد به حفظ رابطه هر یورو در سطح ۱/۲ فرانک سوئیس یا کمتر پایبند نیست، ارزش فرانک سوئیس به سرعت بالا رفت و سازمان‌های محلی مجبور شدند وام‌ها را با نرخ‌های بهره که حتی به ۴۰ یا ۵۰ درصد می‌رسید بازپرداخت کنند، هنگامی که نرخ بهره کلیدی بانک مرکزی اروپا اساساً صفر بود.

آیا آن‌گونه که روزنامه‌ها نوشتند «سازمان‌های محلی قربانیان سفته‌بازان مالی» شدند؟ بلی و نه. روشن است برخی واسطه‌های مالی وجدان ضعیف‌تری داشتند، که دکسیا در بین آنها سرآمد بود. آنها هنگامی که این وام‌ها را ساختارمند می‌کردند، دقیقاً می‌دانستند چه می‌کنند. این کارشناسان حرفه‌ای قصد داشتند محصولات مالی همراستا با منافع جامعه محلی بفروشند، نه محصولات متعلق به مقامات منتخب که با آنها در حال مذاکره بودند. آنها موفق نشدند به تعهدات خود عمل کنند، اما تقصیرها باید بین همه توزیع شود. به آسانی می‌توان تصور کرد برخی رهبران سیاسی که آموزش یا تجربه اندکی داشتند شاید فریب خورده باشند (اگرچه بی‌تجربگی آنها طبیعتاً باید محتاط‌ترشان می‌کرد)، اما همچنین می‌توان فرض کرد در سایر موارد همدستی با ادارات مالی برخی سازمان‌های محلی، خصوصاً بزرگ‌ترین و بنابراین پیچیده‌ترین آنها، وجود داشته باشد.^۱

از یک طرف، ایده نرخ‌های پایین اولیه با پرداخت‌های خیلی بالایی بعدی به آسانی درک می‌شود؛ از طرف دیگر، حتی مقاماتی که کارشناس محصولات مالی نیستند باید می‌فهمیدند که ین یا فرانک سوئیس رابطه‌ای اندک با ریسک‌هایی دارد که سازمان‌های محلی با آنها مواجه هستند و بنابراین قابل دادوستد تأمینی نیستند. سازمان‌های محلی، حال چه آگاهانه یا ناآگاهانه، از محصولات مشتقه برای شاخ و برگ دادن به حساب‌های مالی خود در کوتاه‌مدت، یا ایجاد ریسک به جای محو آن (شاخص‌بندی به ین یا فرانک سوئیس قماربازی محض بود)

1. Boris Vallee and Christophe Perignon, "The Political Economy of Financial Innovation: Evidence from Local Governments," *Review of Financial Studies* (forthcoming).

این نویسندگان نشان می‌دهند که مراجع محلی بزرگ (که از پیش، اداره تأمین مالی کاملاً شایسته‌تر و دسترسی به تخصص بیرونی داشتند) رجوع بیشتری به وام‌های ساختارمند کردند؛ همین قضیه در مورد شهرداری‌ها با آموزش گسترده صادق بود- برای مثال آنهایی که پیشینه کار کشوری در سطح بالا داشتند.

یا هر دو استفاده کردند. سازمان‌های محلی می‌ترسند به سفته‌بازی متهم شوند. آنها هر زمان در معاملات مالی متحمل زیان می‌شوند، دوست دارند از موسسات مالی به شدت انتقاد کنند، در عین حال وقتی سود می‌کنند درباره مدیریت سالم‌شان خودستایی کنند. مسخره بودن این واقعه در این است که دولت فرانسه یک صندوق جبران خسارت برای سازمان‌های محلی ایجاد کرد، بنابراین بر بی‌وجدانی (پس از وقوع) وام‌دهندگان معین و همدستی یا بی‌لیاقتی ادارات مالی دولت محلی صحه گذاشت.

مثال وام‌های سمی این دولت‌های محلی هم حالتی نادرتر دارد - در سطح جهانی، بیانگر فقط بخش کوچکی از پول از دست رفته از طریق استفاده مشکوک مشتقات با پذیرش ریسک‌ها به جای خنثی کردن آنها است - و هم نمایانگر مساله عاملیت است. بیشتر اوقات، ریسک‌های مهندسی مالی بر دوش طرف سومی می‌افتد که فاقد اطلاعات است و هیچ کنترلی بر ریسک‌پذیری ندارد: مردمی که در محدوده یک شهرداری زندگی می‌کنند، سپرده‌گذارها در بانک، یا مالیات‌دهندگان. در این موارد، مالیه به سرعت می‌تواند دچار کژکارکردی شود. مشتقات همچنین بین تنظیم‌گران احتیاطی و بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، و صندوق‌های مستمیری که پایش می‌کنند، نامتقارنی اطلاعات ایجاد می‌کند. محصولات فرابورس^۱ پیچیده هستند که برخی اوقات تعددا پیچیده می‌شوند. به طور خلاصه، مساله این است که چگونه بین خدمات مالی که عاملین با درک کامل ریسک‌های ذاتی در یک معامله مالی استفاده می‌کنند و هیچ خطری برای پس اندازکنندگان کوچک و پول مالیات‌دهنده ندارند و آنهایی که مشخصا به تنظیم‌گری مفصل نیاز دارند، تفاوت بگذاریم. اگر وارن بافت^۲ بخواهد روی یک مشتقه پیچیده یا فعالیت ریسکی شرط‌بندی کند، جایی برای نگرانی نیست. او با پول خودش یا پول سایر سرمایه‌گذاران کارکشته متعهد می‌شود. اصل

۱. معامله فرابورس به معامله‌ای گفته می‌شود که به شکل دوجانبه، بین خریدار و فروشنده، صورت بگیرد، با قراردادی که معمولا خیلی استاندارد شده نیست. از طرف دیگر، مبادله بورسی مستلزم وجود بازار سازمان یافته‌ای است که خریداران و فروشندگان بی‌شماری اوراق بهادار نسبتا استاندارد شده را مبادله می‌کنند.

۲. وارن بافت، از ثروتمندترین مردم روی کره زمین، یکی از هوشمندترین سرمایه‌گذاران ملاحظه می‌شود. صندوق سرمایه‌گذاری برک‌شایر متعلق به وی، بیش از ۴۰ سال توانست از شاخص‌های سهام استاندارد اند پور ۵۰۰ و داو جونز پیشی بگیرد که عملکردی واقعا استثنایی است.

اولیه در دفاع از تنظیم‌گری احتیاطی بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، صندوق‌های بازنشستگی، و واسطه‌های مالی، ضرورت حمایت از مردمی است که پیچیدگی یا ریسک موجود در محصولات مالی را درک نمی‌کنند، یا قابلیت پایش معاملات ثبت‌شده یا نشده واسطه‌های مالی در دفاتر خویش را ندارند. برحسب تعریف، این تنظیم‌گری احتیاطی همچنین از مالیه عمومی حمایت می‌کند، چون تهدید ورشکست شدن چنین نهادی اغلب به نجات با استفاده از منابع عمومی منجر می‌شود.

مثال دیگر: اوراق بهادارسازی

هنگامی که بانک وام رهنی ۳۰ ساله پرداخت می‌کند، می‌تواند این وام را در دفاتر خود نگهدارد. در این صورت همه بهره ناشی از وام و بازپرداخت اصل وام طی سی سال را دریافت خواهد کرد. اما بانک می‌تواند با فروش این وام و درآمدهای مرتبط با آن به شخص دیگری، مثلاً بانک یا صندوق سرمایه‌گذاری دیگری، این وام را از دفاتر خود خارج کند؛ در عمل، بانک تعدادی از وام‌های رهنی را با هم ترکیب می‌کند و آنها را به شکل اوراق بهادار مالی به فروش می‌رساند که سود آنها از بازپرداخت اجزای گوناگون وام‌های رهنی به دست خواهد آمد.

بانک یک جایی بین این دو حالت حدی را انتخاب می‌کند، اوراق بهادارسازی بخشی از پرتفوی وام‌های رهنی خود و حفظ بقیه آن در دفاترش. آن بخشی که در ترازنامه بانک حفظ می‌شود (حفظ آنچه در اصطلاح مالی به «پایتان گیر بودن» مشهور شده است) باعث می‌شود بانک مسئولانه رفتار کند، چون اگر بانک بداند نمی‌تواند همه ریسک‌ها را به دیگران منتقل کند، دقتش در اعطای وام بیشتر خواهد شد. به بیان دیگر، انتشاردهنده سبد وام‌های بهادارسازی شده، انگیزه‌ای برای پایش کیفیت وام‌های زیرین را نخواهد داشت چون می‌داند از تبعات آن زیانی نخواهد دید.^۱ خطر اینجا است که انتشاردهنده، وام‌های پرریسک اعطا خواهد کرد، و سپس با بهادارسازی سعی می‌کند از شر آنها خلاص شود، بدون اینکه

۱. برای بحث درباره اثرات انگیزشی و خطرات بهادارسازی، در بین بسیاری منابع دیگر به منبع زیر بنگرید (چون این نکته به نحو گسترده در ادبیات اقتصادی بحث شده است)

Mathias Dewatripont and Jean Tirole, *The Prudential Regulation of Banks* (Cambridge: MIT Press, 1994).

خریدارها قادر به ردیابی عدم ارزیابی صلاحیت باشند (اگرچه تحقیقا این واقعیت که صادرکننده نمی‌خواهد وام‌ها را حفظ کند باید خبری محرمانه باشد). در واقع افزایشی تا سقف ۲۰ درصد در نرخ نکول آن وام‌های رهنی داریم که فقط از نظر درجه آسانی بهادارسازی تفاوت دارند! این یک کژمنشی عملی است.

بهادارسازی رویه کاملاً تثبیت‌شده‌ای است و تقریباً هر چیزی را می‌توان بهادارسازی کرد: وام به بنگاه‌های کوچک و متوسط، وام خودرو، بدهی کارت اعتباری معوق، قراردادهای بیمه و اتکایی، و غیر آن. این روش چه خدمتی می‌کند؟ نخست، به وام‌دهندگان فرصت می‌دهد شرایط وام را عوض کنند تا که آنها بتوانند در هر جایی از اقتصاد سرمایه‌گذاری کنند. بهادارسازی این امکان را می‌دهد تا «سرمایه مرده» را به زندگی بازگردانیم. دوم، در مواردی که ریسک وام‌دهنده خصوصاً روی یک وام‌گیرنده متمرکز است، به وام‌دهنده کمک می‌کند متنوع‌سازی کند و کمتر در معرض عدم بازپرداخت یک وام خاص قرار بگیرد. بنابراین، بهادارسازی رویه بسیار مفیدی است اگر محتاطانه استفاده شود- اما مانند مشتقه‌ها، طی سال‌های پیش از بحران مورد سوءاستفاده قرار گرفت.

وام‌دهندگان که یک زمانی بخش بزرگی از وام‌های اعطایی را در ترازنامه‌های خودشان حفظ می‌کردند، عملاً شروع به انتقال بخش قابل توجهی از ریسک مربوطه کردند.^۲ نسبت وام‌های رهنی بهادارسازی‌شده از ۳۰ درصد در سال ۱۹۹۵ به ۸۰ درصد در ۲۰۰۶ افزایش یافت. و مهم‌تر از همه، در وام‌های رهنی بی‌اعتبار

1. Benjamin Keys, Tanmoy Mukherjee, Amit Seru, Vikrant Vig, "Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence from Subprime Loans," *Quarterly Journal of Economics*, 2010, vol. 125, no. 1, pp. 307-362.

۲. در اینجا به پیچیدگی فرآیند بهادارسازی نخواهم پرداخت. انتشاردهندگان، پرتفویهای وام خودشان را به «مجرای» (ابزارهای سرمایه‌گذاری ساختارمند) تسلیم کردند که سپس «ترانشه‌های» کمابیش ریسکی این وام‌ها فروخته شد تا محصولات فرامی‌سازد که مناسب با اشتیهای ریسک سرمایه‌گذاران مختلف بود (بسیاری از سرمایه‌گذاران خواهان اوراق بهادار درجه بالا بودند تا آنها را قادر به مدیریت بهتر ریسک‌هایشان کند یا برای دلایل تنظیم‌گری). برای مثال، قواعد احتیاطی برای بانک‌های تجاری ملزم به ۸ درصد سهم سرمایه خود بانک برای پشتیبانی دارایی‌های وزن داده شده به وسیله ریسک آنها را می‌کند. برای ترانشه‌های AAA (بالا‌ترین گرید)، این ریسک فقط ۲۰ درصد برآورد شده است، بنابراین نیازمند ۱/۶ سنت از وجوه مالی خود بانک در دلار چنین اوراق بهاداری. خطوط اعتباری توسط بانک‌ها به مجرایهایی که آنها ایجاد کردند الزامات قوی نداشت. من خواننده را به تک‌نگاره زیر نوشته خودم با همکارانم

Mathias Dewatripont and Jean- Charles Rochet, *Balancing the Banks* (Princeton: Princeton University Press, 2010)

و به بسیاری مقالات اختصاص یافته به این موضوع ارجاع می‌دهم.

(یعنی، وام‌های رهنی با ریسک بالای بازپرداخت نشدن)، نسبت بهادارسازی شده از ۴۶ درصد در ۲۰۰۱ به ۸۱ درصد در ۲۰۰۶ افزایش یافت. همان‌طور که دیده‌ایم، مهم است که وام‌دهندگان کاملاً عقب‌نکشند. صادرکننده وام باید بخشی از ریسک را حفظ کند، دقیقاً همان‌گونه که شرکت‌های بیمه، وقتی بخشی از ریسک‌های خود را به بیمه‌گر اتکایی انتقال می‌دهند، این کار را می‌کنند. به علاوه، بهادارسازی وقتی به شدت افزایش می‌یابد که وام‌ها پرریسک‌تر می‌شوند (اگرچه در نظریه و عمل گفته می‌شود وقتی وام‌ها ریسکی‌تر می‌شوند و بنابراین در معرض نامتقارنی اطلاعات قرار دارند بانک‌ها باید بخش بزرگ‌تری از آنها را حفظ کنند).

به علاوه، دارایی بهادارسازی شده پیش از اینکه در بازار خرید و فروش شوند باید با «گواهی کردن» همراه باشد. این رویداد مهم که در بیشتر نهادهای دیگر رخ می‌دهد (برای مثال عرضه اولیه سهام در بازار سهام)، معمولاً به شکل بررسی دقیق از سوی خریداران بالقوه و یا ارگان‌های رتبه‌بندی در می‌آید. همان‌طور که در فصل بعدی خواهیم دید، خریداران گاهی اوقات وام‌های رهنی بهادارسازی شده را بدون نگرانی خیلی زیاد درباره کیفیت آنها خریداری می‌کنند. آنها تلاش کردند الزامات سرمایه‌احتیاطی را دور بزنند (که اجازه داد بانک‌ها سرمایه کمتری در برابر وام‌های رهنی‌ای نگهداری کنند که تصور می‌شد کیفیت بالایی دارند) و ارگان‌های رتبه‌بندی، رتبه پایینی به ریسک‌ها دادند که با نکول تعداد بی‌شماری اوراق بهادار AAA قابل اثبات است، همان اوراق بهاداری که گمان می‌رفت مطمئن‌ترین‌ها در بازار هستند.^۱

چالش تر و خشک را با هم نسوزاندن

هیچ ابزار مالی یا معامله‌ای فی‌نفسه بد نیست، به شرط اینکه، (الف) طرف‌هایی که از آن استفاده می‌کنند، ریسک را به خوبی درک کنند و (ب) و از آن به نحوی استفاده نشود که ریسک به دوش طرف‌های سوم (برای مثال

۱. ارگان‌های رتبه‌بندی (استاندارد اند پورز، مودیز، فیچ) مقیاس‌هایی دارند که از AAA تا D نوسان دارد (که D به معنای نکول است): A, AA-, AA, AA+, AAA, سرمایه‌گذاری‌های زیر BB+ را سفته‌بازانه می‌نامند، اگرچه چنین خط تمایزی البته تا حد زیادی دلخواهی است.

سرمایه‌گذاران، صندوق‌های ضمانت، یا مالیات‌دهندگان) انداخته شود اگر طرف سوم نسبت به قرار گرفتن در معرض ریسک بی‌خبر باشد. ابزارهای مالی اگر به‌درستی استفاده شوند، به پویایی اقتصاد کمک می‌کنند. آموزنده‌تر است که وارد بحث فنی و گریزناپذیر درباره شکست‌های بازار و تنظیم‌گری بشویم به جای اینکه دستاوردهای مالیه مدرن را به کلی رد کنیم. اما انکار نمی‌توان کرد که با این ابزارها نظارت بر نظام مالی پیچیده‌تر می‌شود و آنچه «نوآوری مالی» توصیف می‌شود اغلب چیزی بیش از شیوه‌ای برای دور زدن قانون و قرار دادن سرمایه‌گذاران کوچک و مالیات‌دهندگان در معرض ریسک‌های ناخواسته جدی نیست و سوءاستفاده‌های بی‌شماری که باید حذف شود. تردیدی نیست که از اصول بهادارسازی یا مشتقه‌ها نباید دست برداریم، اما ضروری است به بنیان‌های اقتصادی بازگردیم تا جلوی سوءاستفاده‌هایی که این رویه‌ها ایجاد می‌کنند، گرفته شود.

سفته‌بازی: افسانه یا واقعیت؟

در قلمرو اقتصادی توهینی بدتر از اینکه «سفته‌باز» نامیده شوید وجود ندارد. در عمل، سفته‌باز کسی است که روی بازارهای مالی شرط‌بندی می‌کند. نکته‌ای را همین‌جا بی‌درنگ روشن کنیم که هر کدام از ما به طریقی سفته‌باز هستیم. آزمایش زیر را انجام دهید: یکی از دوستان‌تان به شما درباره زیان ایجادشده توسط سفته‌بازان بین‌المللی می‌گوید که در یونان سرمایه‌گذاری نخواهند کرد و از وام دادن به دولت یونان با اختلاف اندک نرخ بهره خودداری می‌کنند، به طوری که اقتصاد یونان را از اکسیژن (که درست است) محروم می‌کنند. سپس از او پرسید آیا وی دارایی‌های در حساب پس‌انداز یا صندوق بازنشستگی خود را به اوراق قرضه دولت یونان تبدیل کرده است یا تصمیمی برای چنین کاری دارد. مثال دیگر: اگر ما خانه‌ای را با این انتظار می‌خریم که زمانی که قصد فروش داریم قیمت‌ها در آن محله ثابت باقی بماند یا افزایش یابد پس روی قیمت یک دارایی شرط‌بندی می‌کنیم. ما در حال سفته‌بازی هستیم. حقیقت این است که اگر ما هر پس‌اندازی داریم، همه ما -افراد خصوصی، بنگاه‌ها، نهادهای مالی، یا دولت‌ها- پول‌مان را با هدف دست‌کم حمایت از آن یا حتی بهینه

کردن بازدهی‌ها (متوازن کردن ریسک و بازده به اشتباهی ما برای ریسک بستگی دارد) سرمایه‌گذاری می‌کنیم.

نقش بازارهای سهام

برای لحظه‌ای بیایید از دنیای بدهی به دنیای سهام سرمایه برویم. یک شرکت از انتشار سهام قابل معامله که رسماً وعده بازپرداخت نمی‌دهد، اما در عین حال سود سهام نامشخصی در آینده خواهد پرداخت، چه منفعتی می‌برد؟ سود سهام آتی به صلاحدید مجمع عمومی سهامداران (جلسه سالانه عمومی) با توصیه هیأت‌مدیره گذاشته خواهد شد. اینها چندین منفعت احتمالی هستند:

نخست این واقعیت که برخلاف بهره بدهی، پرداخت به سهامداران از پیش مشخص شده نیست، پس وقتی شرکت نقدینگی نداشته باشد فضای مانور بیشتری در اختیارش خواهد بود. در این حالت در صورت نبودن موقتی جریان نقدی، بقای شرکت تهدید نمی‌شود. البته آن روی سکه، فشار کمتر روی مدیرانی است که قرار است نتایج مثبت تحویل بدهند. در نهایت، میزان بدهکار بودن (یا دقیق‌تر بگوییم، اهرم مالی) به درآمدهای انتظاری شرکت بستگی خواهد داشت. برای مثال، استارت‌آپ‌ها اغلب به مدت چندین سال درآمدی اندک عاید می‌کنند و بازپرداخت‌های بدهی آنها را زیر فشار قرار می‌دهد. حالت عکس آن، پرداخت کوپن‌های منظم بر تعهدات بدهی‌ها برای شرکتی مناسب‌تر است که درآمدهای منظم دریافت می‌کند و چشم‌انداز کوچکی از سرمایه‌گذاری‌های جدید سودآور دارد (برای مثال، برند معتبر تنباکو).^۱

فایده دوم به نحوی تناقض‌نما به این واقعیت مربوط می‌شود که سهام در قیاس با اوراق قرضه ریسک بیشتری برای دارنده آن دارد.^۲ عایدی اوراق قرضه شرکت‌ها از عملکرد بنگاه مستقل است، حداقل هنگامی که هیچ نگرانی درباره ورشکستگی احتمالی وجود ندارد. برعکس، حساسیت بالای سهام به عملکرد

۱. خواننده شاید تایید نکند که سرمایه‌گذار کوپن‌ها را از شرکت دریافت می‌کند به زبان سلامت مشتریان خود پول درمی‌آورد. برخی صندوق‌های سرمایه‌گذاری مسئولانه اجتماعی (بنگرید فصل ۷) از سرمایه‌گذاری در این نوع شرکت خودداری می‌کنند، و همچنین برعهده دولت می‌افتد که مسئولیت‌های آن را برعهده گیرد. نکته اینجاست که چون سودها تولید می‌شود، در این مورد بهتر است که آنها به پس‌اندازکنندگان تعلق بگیرد به جای اینکه در شرکت سرمایه‌گذاری مجدد شود.

۲. یعنی اوراق قرضه با کیفیت خوب. اوراق قرضه بنجل می‌تواند دقیقاً به همان اندازه سهام شرکت‌ها پرریسک باشد.

بنگاه، تحلیلگران بازار سهام را به این سمت هدایت می‌کند که سهام را با دقت بیشتری بررسی کنند: آیا راهبرد این تیم مدیریتی در نهایت سودآور بوده و بنابراین سود سهام و عایدی سرمایه می‌دهد؟ در این معنا، ارزش شرکت در بازار سهام چیزی جز نظرهای بازار درباره کیفیت مدیریت آن نیست. تردیدی نیست که این نظر «افواهی» است: ارزش‌های بازار سهام تحت تاثیر حباب‌ها (همان‌طور که بعداً خواهیم دید) بوده و معمولاً پرنوسان است. مدیران عامل نیز تلاش می‌کنند ارزش سهام را، خصوصاً در کوتاه‌مدت، با نشت راهبردی اطلاعات درباره شرکت، بزرگ‌نمایی کنند. قیمت سهام بنگاه، با وجود همه نواقص و ایرادات واقعی آن، سنجه‌ای مفید از عملکرد است، به ارزیابی عملکرد تیم مدیریت کمک می‌کند و بر دوره تصدی هیات‌مدیره و احتمالاً حقوق و مزایای آن (از طریق اعطای سهام و حق انتخاب سهم) تاثیر می‌گذارد. ارزش سهام شرکت سنجه بهتری برای نشان دادن عملکرد بلندمدت آن نسبت به داده‌های سالانه حسابداری است؛ حقوق و مزایا دادن به مدیران با پاداش‌هایی براساس سودهای امسال، رفتار به شدت کوتاه‌مدت را تشویق می‌کند.

سرانجام، سرمایه‌گذاری یا سرمایه‌برداری در/ از سهام یک بنگاه، هرچند کاملاً تحت تاثیر منافع خصوصی است، به نفع پس‌اندازکنندگانی عمل می‌کند که مایل به سرمایه‌گذاری در بازار سهام هستند. هنگامی که شرکت‌کنندگان مطلع در بازار مالی، سهام زیاده ارزش یافته را می‌فروشند، قیمت سهام سقوط می‌کند. سرمایه‌گذاران خرد که هیچ اطلاعاتی ندارند احتمالاً سهام را خواهند خرید - برای مثال از طریق شرکت سرمایه‌گذاری - در قیمتی که به ارزش واقعی آن نزدیک است، و بنابراین این شانس را دارند که سرشان کلاه نرفته باشد. این آریترایز مالی یک نوع سفته‌بازی است که مفید بودنش مشخص است.

سفته‌بازی زیان‌بار

با این حال، سفته‌بازی بد نیز وجود دارد که منحصرراً با سودای رانت‌جویی یا حتی تقلب تمام عیار ربط پیدا می‌کند. برای مثال، سفته‌گری بر مبنای اطلاعات انحصاری، از قبیل خبر داشتن زودتر از ادغام یا تملک یا تغییری که قرار است در تنظیم‌گری اعمال شود. نام این جرم بدنام معامله بر اساس

اطلاعات نهانی است. آگاهی داشتن از رویدادهای آینده از کانال منابع درونی متضمن هیچ بینش مفیدی نیست - اینها حقایقی هستند که چند روز بعد در هر صورت دانش عمومی می‌شوند - و منتفع شدن از این اطلاعات نهانی برای خریدن سهام (اگر خبر مثبت باشد) یا فروختن (اگر خبر منفی باشد) بیانگر چیزی بیش از ثروت‌اندوزی شخصی به زیان سرمایه‌گذاران کوچک نیست. به بیان دیگر، معامله مبتنی بر اطلاعات نهانی ارزش اقتصادی خلق نمی‌کند. این کار حتی ارزش اقتصادی را نابود می‌کند چون سرمایه‌گذاران کوچک را از به کار انداختن پس‌اندازهای خود در تامین مالی کسب‌وکارهای مولد منصرف می‌کند. یکی از انواع معامله نهانی، دستکاری سهام از سوی کارگزار است که سفارش خرید مهمی دریافت می‌کند. این کارگزار با پیش‌بینی بالا رفتن قیمت سهام به علت این سفارش، می‌تواند آن سهام را اندکی زودتر برای خودش بخرد (این را «جلوزدن» می‌نامند) و پس از اینکه سفارش مشتری به اجرا درآمد سهام را بفروشد و تقریباً در یک لحظه عایدی سرمایه کسب کند. این قضیه را شرح دادیم بدون اینکه بگوییم غیرقانونی نیز هست (اما جلوی اتفاق افتادن آن را نمی‌گیرد) و از سوی تنظیم‌گران مالی رصد می‌شود - برای مثال توسط کمیسیون بورس و اوراق بهادار در آمریکا. اما دستکاری‌های بازار که فقط از اطلاعات عمومی استفاده می‌کنند، قانونی است: یعنی کاری که جورج سوروس با فروش استقراضی پوندهای انگلیسی در ۱۹۹۲ کرد تا سایر سرمایه‌گذاران را متقاعد کند این پول در شرف سقوط ارزش است و در واقع سقوط هم کرد.

علاوه بر بسیاری از شکل‌های تقلب که تنظیم‌گران مالی علیه آنها به حمایت از سرمایه‌گذاران می‌پردازند، پرسشی مطرح می‌شود که آیا اتخاذ موقعیت‌های مالی به وسیله خرید و فروش انواع دارایی‌ها به خودی خود کافی است تا بازارها را کارا سازد یا خیر، این پرسشی است که اینک به آن می‌پردازیم.

آیا بازارها کارا هستند؟

همه بحران‌های مالی، و نه فقط بحران ۲۰۰۸، بحث غیرعقلانی بودن احتمالی

بازارهای مالی و کسانی را که در آنها مشارکت دارند، پیش می‌کشند. پدیده‌های زیادی، برخی بسیار قدیمی و برخی جدیدتر، از غیرعقلانی بودن حکایت دارند: نوسان‌های سریع در قیمت سهام، کالاها یا اوراق قرضه؛ بلوکه کردن ناگهانی بازارهای مالی که پیشتر خیلی فعال بودند؛ حباب‌های مستغلات و بازار سهام؛ نوسان نرخ ارز و تفاوت نرخ بهره حکومتی؛ یا شکست نهادهای مالی. با نگاه به همه اینها، آیا تحلیل اقتصادی باید بر مبنای این فرض باشد که عاملین در بازارهای مالی عقلایی هستند؟

پیش از رفتن به سراغ موشکافی اقتصاددان به این پرسش، ابتدا باید تاکید کنم این ایده که اقتصاددانان اطمینان نامحدود به کارایی بازارهای مالی دارند دست‌کم سی سال است که از مد افتاده است. اقتصاددانان عمدتاً توافق دارند که فرضیه عقلانیت، نقطه شروع تحلیل بازارهای مالی است و اینکه درک خوب حرکات قیمتی که ما مشاهده می‌کنیم مستلزم چارچوب مفهومی غنی‌تری است. خط جداکننده بین نظرات افراطی (که بازارهای مالی یا کاملاً کارا یا کاملاً غیرعقلایی هستند) بر اساس حباب‌های مالی، مسائل کارفرما-عامل، هراس مالی، اقتصاد رفتاری، و اصطکاک‌های آربیتراژی، جای خود را به نظری صائب‌تر درباره شیوه کارکردن بازارهای مالی داده است. این پنج رویکرد طی چند دهه گذشته به طور گسترده مورد تحقیق قرار گرفته و چندین اظهار نظر را می‌طلبند.

حباب‌های مالی

فرضیه کارایی بازارهای مالی بر اساس این دیدگاه است که قیمت دارایی مالی بیانگر ارزش «واقعی» یا «بنیادی» آن است یعنی ارزش عایدی‌های آتی آن، که به‌وسیله نرخ بهره تنزیل شده است (به بیان فنی «ارزش تنزیل حال» از این عایدی‌های آتی). یک مثال ساده مفهوم ارزش بنیادی را نشان می‌دهد: فرض کنید اوراق بهادار مالی داریم که سال آینده یک دلار، سال بعد از آن یک دلار و همین‌طور سال‌های بعدی و برای همیشه یک دلار عایدی می‌دهد، و نرخ بهره سالانه در اقتصاد ۱۰ درصد است. در این مورد، ارزش بنیادی این دارایی ده دلار است: اگر ده دلار داشته باشید و آن را با بهره ۱۰ درصد سرمایه‌گذاری کنید برای

همیشه یک دلار در سال دریافت خواهید کرد.^۱ مالک بودن این دارایی، جریان مالی یکسان با حالتی عاید می‌کند که مالک ده دلار بودید و آن را در حسابی بدیل سرمایه‌گذاری می‌کردید.

این فرضیه که بازارهای مالی کارا هستند باید حقیقتی در خود داشته باشد: انتشار اخبار بد درباره یک کسب‌وکار (حکم دادگاه علیه آن، کشف ایرادی فنی در محصولات آن، از دست دادن مشتری یا مدیر کلیدی) باعث سقوط قیمت سهام آن در بازار سهام می‌شود- مگر اینکه این خبر را بازار کاملاً پیش‌بینی کرده باشد، که در آن صورت پیش از این در قیمت دارایی گنجانده شده است. اخبار بد اقتصادی درباره کشوری که در حال مبارزه برای بازپرداخت بدهی خود است تفاوت بهره برای استقراض عمومی جدید را افزایش می‌دهد و قیمت اوراق قرضه دولتی را که قبلاً منتشر شده بود، افزایش می‌دهد. اگر اعلام شود یک ایستگاه مترو نزدیک محله شما ساخته خواهد شد قیمت آپارتمان شما افزایش می‌یابد و اگر برنامه‌ریزان شهری اعلام کنند تعداد زیادی واحد مسکونی جدید در نزدیک خانه شما ساخته خواهد شد، که مسکن را از کمیابی بیرون می‌آورد قیمت آپارتمان شما کاهش می‌یابد. با این حال قیمت دارایی مالی با ارزش واقعی آن متناظر نیست. یک علت آن می‌تواند وجود حباب باشد. حباب وقتی رخ می‌دهد که ارزش دارایی مالی از ارزش «بنیادی» آن تجاوز کند. ارزش بنیادی دارایی، یعنی ارزش حال تنزیل شده سود سهام آتی، بهره، اجاره، یا تسهیلاتی که با نگر داشتن این دارایی مرتبط است. در مثال بالا اگر قیمت دارایی بیش از ده دلار باشد بیانگر وجود حباب است.

مثال‌های وجود حباب زیاد است. طلا را در نظر بگیرید. ارزش طلا با موارد استفاده‌های آن در پزشکی، کالاهای برقی، یا دندان پزشکی مشخص نمی‌شود. دقیق‌تر بگوییم، اگر با طلا به شکل ماده خام مانند هر فلز دیگری برخورد می‌شد و شمش‌های طلا نداشتیم که بانک‌های مرکزی نگه می‌دارند و افراد در حرفه خود استفاده می‌کنند قیمت آن بسیار پایین‌تر بود. پنی بلک بریتانیایی، نخستین تمبر پست جهان را ملاحظه کنید که به قیمت ده‌ها هزار پوند فروخته

۱. اوراق بهادار از این نوع را کنسول می‌نامند. اگر r نرخ بهره باشد (اینجا 10%) ارزش بنیادی کنسول برابر است با $[1/(1+r)] + [1/(1+r)^2] + [1/(1+r)^3] + \dots = 1/r = 10$.

می‌شود یا همتای دیگر آن پنی رد که حدود نیم میلیون پوند خرید و فروش می‌شود (فقط ۹ عدد تمبر پنی قرمز در جهان وجود دارد، بیشتر از یک ورقه از این تمبر منتشر و توزیع نشد پیش از اینکه اداره پست کلیشه چاپ آن را نابود کند). چنین تمبرهایی به خودی خود هیچ ارزشی، چه تامین مالی یا زیبایی‌شناختی خلق نمی‌کنند (در واقع به علت ارزش پولی آنها است که معمولاً در صندوق سپرده امن پنهان نگه داشته می‌شوند). حتی یک تابلو نقاشی از پیکاسو یا مارک شاگال شاید حباب دیده شود: هرچند ارزش زیبانشناختی آنها انکارشدنی نیست، و در این معنا آنها یک «بازده» برای مالکش تولید می‌کنند، این ارزش زیبانشناختی می‌توانست با چند هزار دلار و با استفاده از فناوری مدرن تقلید شود تا نسخه‌های بدلی تولید کند که چشم غیر مسلح نتواند آن را از اصل تشخیص دهد.^۱ نادر بودن تمبر پستی یا تابلوی نقاشی حباب ایجاد می‌کند و اجازه می‌دهد به قیمت بالایی برسد. پول‌های مجازی که در حال حاضر عرضه می‌شوند یک مثال درسنامه‌ای از این پدیده است. اگر روزی بازار تصمیم بگیرد بیت کوین هیچ ارزشی ندارد - اگر سرمایه‌گذاران اعتماد خود را به آن از دست بدهند - بیت کوین در واقع هیچ ارزشی نخواهد داشت چون برخلاف سهام یا مستغلات هیچ ارزش بنیادی پشت آن وجود ندارد.

سهام و مستغلات نیز در معرض حباب قرار دارند یعنی ارزش‌گذاری‌هایی که از ارزش بنیادی آنها تجاوز می‌کند. فروپاشی حباب دات‌کام در سال ۲۰۰۱ یک مثال است اما خوشبختانه پیامدهای آن محدود بودند چون مالکان سهام اینترنت برخلاف بانک‌هایی که دارایی‌های مستغلات را در ۲۰۰۸ نگه می‌داشتند، به شدت بدهکار بودند. حباب مستغلات خیلی رایج است. همان‌گونه که کامرن راینهارت و کنت روگوف در کتاب‌شان «این دفعه فرق می‌کند: هشت قرن حماقت مالی»^۲ نوشتند، نکول‌های بانکداری و حاکمیتی اغلب به دنبال

۱. در این استدلال، «هاله» بحث‌شده توسط والتر بنجامین ملاحظه نمی‌شود (بنگرید به *The Work of Art in the Age of Mechanical Reproduction*, 1936). برای بنجامین، اصطلاح «هاله» به رابطه شبه‌روبیایی اشاره دارد که ما با کار اصیل هنر تولیدشده توسط خالق آن برقرار می‌کنیم. این جنبه معجزه‌ای با اختراع بازتولید ناپدید شد (دستگاه چاپ، عکاسی، و فیلم در زمان بنجامین)؛ اصالت را نمی‌توان بازتولید کرد. از طرف دیگر، یک بازتولید می‌تواند ما را از هاله اصیل آگاه سازد. از دیدگاه علم اقتصاد، آن کافی است که متوجه شویم غیب بازتولید برای وجود هر دو حباب و هاله بسیار حیاتی است.

2. Princeton: Princeton University Press, 2009.

حباب‌های اعتباری خصوصاً در مستغلات می‌آید. ادبیات اقتصادی دیرپایی درباره حباب‌های مالی وجود دارد. یک شاخه از این ادبیات به مطالعه احتمال حباب دارایی در دنیایی می‌پردازد که عاملین اقتصادی عقلانی هستند و نشان می‌دهد که عدم عقلانیت پیش شرط پیدایش حباب‌ها نیست.^۱ برای اینکه یک حباب مالی در دنیایی با سرمایه‌گذاران عقلانی حفظ شود، نرخ بهره نباید از نرخ رشد اقتصادی بیشتر شود،^۲ همان‌گونه که می‌توان نشان داد حباب‌ها باید به طور میانگین با نرخ بهره رشد کنند (چون نگاه داشتن این دارایی باید به طور میانگین همان عایدی برابر با سایر دارایی‌ها تولید کند).^۳ نرخ بهره بالاتر از نرخ رشد دلالت بر رشد نمایی دارایی‌های مالی در مقایسه با اندازه اقتصاد واقعی دارد که در آن مورد، خریداران محصولات مالی قادر به تامین مالی تملک‌هایشان نخواهند بود. برعکس، نرخ‌های بهره که مدت زیادی پایین باشد مساعد پیدایش حباب‌های دارایی است.

در سطح اقتصاد خرد، که دارایی‌ها را جدا و مستقل در نظر می‌گیریم، حباب فقط برای دارایی‌هایی رخ می‌دهد که ویژگی‌های معینی دارند. مقدار دارایی در دسترس باید محدود باشد، در غیراین صورت بازار از اضافه ارزش یافتن دارایی به خوبی استفاده خواهد کرد و با تولید مقدار بیشتر از آن دارایی، قیمتش سقوط خواهد کرد. تابلو نقاشی پیکاسو هدف حباب قرار می‌گیرد؛ اما کپی از کارهای پیکاسو خیر و قیمت آن کمی نزدیک به هزینه تولید آن باقی خواهد ماند (این که چقدر نزدیک، به رقابت در بازار برای کپی‌های باکیفیت بستگی

۱. برای نمونه، الویه بلنچارد (استاد در ام‌آی‌تی، در آن هنگام اقتصاددان ارشد در صندوق بین‌المللی پول به مدت هشت سال) و من به طور جداگانه چندین مقاله در این موضوع در ابتدای دهه ۱۹۸۰ منتشر کردیم.

2. Jean Tirole, "Asset Bubbles and Overlapping Generations," *Econometrica*, 1985, pp. 1499-1528.

شرط حضور مقایسه نرخ بهره و نرخ رشد یک سنت آکادمیک طولانی دارد که به کارهای موریس آلیس (۱۹۴۷) و پل سامونلسون (۱۹۵۸) درباره پول فیات بازمی‌گردد. مشکل بتوان گفت که آیا این شرط برآورده شده است یا خیر، چون که پیش‌بینی‌های بلندمدت در رابطه با این دو متغیر را اجرا می‌کند. فرانسوا چیرولوف (در یک مقاله با عنوان "Reassessing Dynamic Efficiency," UCLA, 2014) نشان داد که این شرط به نظر می‌رسد در بیشتر کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی برقرار است.

۳. نخست، به جمله شرطی «به طور میانگین» توجه کنید: این ریسک که حباب شاید بترکد مستلزم عایدی بالاتر از نرخ بهره برای جبران بابت ریسک ترکیب است (مادامی که آن ترکیبده است). سپس، قاعده میانگین رشد در نرخ بهره فقط به تقریب درست است. ریسک‌گریزی عامل و این واقعیت که ترکیب حباب در کاهش نرخ بهره بازتاب خواهد یافت دلالت بر برخی تصحیح‌ها به این قاعده دارد.

دارد). ویژگی بعدی این است که دارایی باید افق بلندمدت داشته باشد. حساب عقلانی در اوراق بهادار با سررسید یک ساله رخ نمی‌دهد. سرمایه‌گذار عقلانی هرگز دارایی اضافه ارزش یافته را نمی‌خرد تا آن را نگهدارد؛ او در مقایسه با سرمایه‌گذاری در سایر دارایی‌ها در نرخ بهره بازار، ضرر خواهد کرد! بنابراین باید این مایه دردسر را پیش از سررسید دارایی بفروشد. به بیان ساده، فرض کنید اوراق قرضه فقط بازپرداخت نهایی ۱۰۰ دلاری در اول دسامبر داشته باشد (چنین اوراق قرضه‌ای را «اوراق قرضه کوپن صفر» می‌نامند)، که اوراق قرضه فقط در اول هر ماه مبادله می‌شود، و نرخ بهره بازار صفر درصد است. در اول دسامبر، اصل مبلغ بازپرداخت می‌شود و ورق قرضه هیچ ارزشی نخواهد داشت. در اول نوامبر، سرمایه‌گذاران آماده هستند ۱۰۰ دلار برای ورقه قرضه‌ای پردازند که مبلغ نقدی ۱۰۰ دلار در اول دسامبر دریافت می‌کنند. در اول اکتبر، آنها دوباره مایل به پرداخت ۱۰۰ دلار برای ورقه قرضه‌ای هستند که می‌توانند ۱۰۰ دلار در یکم نوامبر بفروشند یا اینکه نگهدارند تا به سررسید برسد و ۱۰۰ دلار در اول دسامبر دریافت کنند و همین‌طور ادامه آن: قیمت ورقه قرضه در هر تاریخ پیش از سررسید برابر با ارزش بنیادی (اینجا، ۱۰۰ دلار) است.

درباره شرایط پیدایش حساب‌ها و تاثیر آنها نیز پژوهش‌های زیادی انجام شده است.^۱ برای اینکه فقط مثالی آورده باشم،^۲ حساب‌ها نه فقط ارزش دارایی‌های مربوط بلکه همچنین نرخ‌های بهره و نقدینگی کلی در نظام مالی را افزایش می‌دهند. به علاوه، حساب‌ها مادامی که رشد می‌کنند ارزش ویژه نهادهایی که این دارایی‌های اضافه ارزش یافته را نگه داشته‌اند، بالا می‌برند و در نتیجه به آنها اجازه می‌دهند اهرم مالی خود را افزایش دهند (با انتشار بدهی جدید) و سرمایه‌گذاری کنند، و بنابراین اقتصاد نیز به همان شیوه تقویت می‌شود. اما هنگامی که حساب‌ها می‌ترکند، آنها با کاهش دادن ارزش دارایی‌ها «اثر

۱. برای مثال، نشان داده شده است که صندوق‌های پوشش تامینی برخی اوقات به یک رشد حسابی کمک می‌کنند و اغلب خارج می‌شوند قبل از اینکه حساب بترکد

Markus Brunnermeier and Stefan Nagel, "Hedge Funds and the Technology Bubble," *Journal of Finance*, 2004, vol. 59, pp. 2013–2040.

2. Emmanuel Farhi and Jean Tirole, "Bubbly Liquidity," *Review of Economic Studies*, 2012, vol. 79, no. 2, pp. 678–706.

ثروت» معکوس ایجاد می‌کنند. نهادهایی که دارایی‌های حبابی را نگه داشتند دچار کمبود منابع مالی می‌شوند. اگر آنها کاملاً بدهکار باشند، که در سال ۲۰۰۸ این‌گونه بود، رکود ایجاد می‌کنند، برخلاف سال ۲۰۰۱ که حباب دات‌کام ترکیب. این دلیل خوبی است تا مطمئن شویم بانک‌ها سرمایه‌گذاری خیلی زیاد روی یک حباب نمی‌کنند. چندین روش برای رسیدن به این اطمینان وجود دارد. تنظیم‌گران بانکداری می‌توانند از بانک‌ها بخواهند ذخایر بیشتری نگهدارند تا ریسک احتمال ترکیدن حباب، در دارایی اضافه ارزش‌یافته منعکس شود. تنظیم‌گران همچنین می‌توانند جلوی تقاضا برای دارایی مربوط را بگیرند (برای نمونه در مورد مستغلات، حداقل پیش‌پرداخت شخصی به شکل حداکثر نسبت وام به ارزش را الزام کنند، یا روی نسبت قسط ماهانه وام رهنی وام‌گیرنده به درآمد وی سقف بگذارند).

کارهای تجربی مهم از وجود حباب‌ها در بازارهای مالی حکایت دارد. خصوصاً رابرت شیلر برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۲۰۱۳ که مکرراً هشدارهای (نه همیشه توجه شده) درباره حباب‌ها می‌داد.^۱ اما کشف و ردیابی حباب کار آسانی نیست. یک روش در حال حاضر مورد استفاده (خصوصاً در کار پیش‌تازانه شیلر) از واگرایی بین ارزش بنیادی و حباب الهام می‌گیرد: قیمت دارایی با سود یا سایر منافعی که می‌توان از آن کسب کرد مقایسه می‌شود. برای مثال هزینه خرید یک دارایی مستغلاتی را با درآمد اجاره آن مقایسه می‌کنیم. تردیدی نیست که مالک بابت زندگی در خانه شخصی ارزشی قائل است و هرگونه که دوست دارد آن را تغییر می‌دهد (برعکس برخی افراد ترجیح می‌دهند با ددرهای مالک بودن روبه‌رو نشوند). ملاحظات مالیاتی نیز نقش ایفا می‌کند. با همه اینها، اگر قیمت ملک از ارزش فعلی اجاره‌ها تجاوز کند، احتمالاً حباب داریم.^۲

۱. برای مثال بنگرید به کتاب وی

Irrational Exuberance, 3rd ed., Princeton: Princeton University Press, 2015.

۲. ربط داشتن نسبت دیگر، رابطه بین پرداخت وام رهنی به این وام و درآمد وام‌گیرنده، از قابلیت بدهی یک خانوار ناشی می‌شود: توانایی وام دادن به توانایی بازپرداخت آن وام، و بنابراین به درآمد وام‌گیرنده بستگی دارد. در عوض، توانایی وام گرفتن است که تعیین می‌کند آیا وام‌گیرندگان جدید یا آنهایی که حرکت می‌کنند تا کیفیت امکانات مسکونی خود را بهبود بخشند، می‌توانند قیمتی را که فروشندگان درخواست کردند، پردازند. اگر بانک‌ها پیش‌بینی افزایش در قیمت املاک و مستغلات را بکنند، وام‌گیرنده قادر خواهد بود بیشتر وام بگیرد در برابر یک درآمد معین، چون بانک، که آن مستغلات را به اجرا خواهد گذاشت اگر وام‌گیرنده نتواند دیگر پرداخت وامش را بدهد، ریسک کمتری می‌گیرد.

برای اینکه قیمت ملک و درآمد اجاره مقایسه پذیر شوند، در اصل به فروضی درباره نرخ‌های اجاره آتی و نرخ‌های بهره نیاز داریم تا ارزش تنزیل به حال درآمدهای اجاره آتی را محاسبه کنیم. اما در عمل، پژوهشگران صرفاً به سیر تغییر نسبت قیمت به اجاره نگاه می‌کنند که می‌تواند آموزنده باشد. برای مثال، نسبت قیمت به اجاره در فرانسه بین ۱۹۹۸ و ۲۰۰۶ تقریباً دو برابر شد (شکل ۱-۱۱ را بنگرید)، و امروز هم هنوز به سطح ۲۰۰۶ نزدیک‌تر است تا ۱۹۹۸. در واقع مستغلات در فرانسه بسیار گران‌تر از آلمان است در صورتی که تا سال ۲۰۰۳ برعکس بود. امروزه نسبت قیمت به درآمد در فرانسه ۲۵ تا ۳۰ درصد بالاتر از آلمان است. تنظیم‌گران باید توانگری واسطه‌های مالی را که در معرض ریسک مستغلات فرانسه هستند، پایش کنند.



شکل ۱-۱۱ رابطه بین قیمت و اجاره در فرانسه، ۱۹۸۵ تا ۲۰۱۴

منبع: گیولم چاپل، براساس داده‌های ارائه شده از سوی شورای عمومی محیط‌زیست و توسعه پایدار.

درباره سهام نیز به همین ترتیب می‌توان به نسبت قیمت-سود نگاه کرد. خیلی بالا بودن این نسبت حکایت از وجود حباب دارد. دوباره پیچیدگی‌های بسیاری مطرح می‌شود: نیاز به دیدگاهی درباره سود سهام آتی (شبهه مسیر اجاره‌ها در مورد مستغلات) و نرخ بهره‌ای است که برای تنزیل سود سهام آتی و محاسبه ارزش حال آنها استفاده شود. برای سادگی دوباره می‌توان بر نسبت

قیمت - سود سهام تمرکز کرد. در ۱۹۸۱، رابرت شیلر متوجه شد قیمت سهام نسبت به تغییرات سود سهام - یعنی ارزش بنیادی - نوسان خیلی زیادی دارد بنابراین حکایت از وجود حبابی داشت که طی زمان تغییر می‌کرد.

مسائل عاملیت: واگرایی بین منافع فردی و جمعی

دومین دیدگاه درباره کارایی بازارهای مالی بین عقلانیت فردی و جمعی فرق می‌گذارد. عاملانی که در یک نظام اقتصادی فعال هستند از نگاه خودشان شاید عقلانی رفتار می‌کنند، اما به صورت گروهی که نگاه می‌کنیم نتیجه می‌تواند زیان‌بار باشد. از این مضمون کلاسیک در اقتصاد تنظیم‌گری به دفعات در کتاب آمده است.

یک دارایی ریسکی را ملاحظه کنید که بانک کاملاً در معرض آن قرار دارد. اگر اوضاع خوب پیش برود، دارایی عایدی بالایی ایجاد خواهد کرد و سهامداران بانک پول زیادی دریافت خواهند کرد. اگر اوضاع بد پیش برود ارزش بخشی از این دارایی از دست خواهد رفت و سهام‌داران چیزی دریافت نخواهند کرد و بستانکاران بانک و احتمالاً کارمندان و وام‌گیرندگان (بنگاه‌های کوچک و متوسط که به رابطه وام‌دهی از بانک وابسته هستند) نیز زیان خواهند دید. این پیامد بیرونی منفی بر همه سهامداران تأثیر می‌گذارد. به علاوه، بانک شاید با وجود ریسک قادر به تداوم وام دادن باشد، اگر وام‌دهندگان فکر کنند هرگاه بانک دچار مشکلاتی شود دولت آن را نجات خواهد داد. در این حالت، واگرایی بین نرخ بهره فردی و جمعی حتی بیشتر است. همان سخن قدیمی را تکرار می‌کنیم که سودها خصوصی‌سازی و زیان‌ها اجتماعی می‌شود.

امکان اتکا به مالیات‌دهنده نیز رفتاری را تبیین می‌کند که در نگاه اول غیرعقلانی به نظر می‌رسد. پیش از بحران یورو، بیشتر کسانی که اوراق قرضه دولت یونان را خریدند، می‌فهمیدند که اقتصاد یونان به اندازه آلمان امن نیست، اما آنها خودشان را قانع می‌کردند که اگر یونان مشکلی پیدا کند آلمان و سایر کشورهای حوزه یورو به کمک آن خواهند شتافت. آنها منطقی‌تر به بهره‌خیزی پایین این اوراق قرضه را پذیرفتند نرخی که نزدیک به نرخ اسناد خزانه آلمان بود.

در حالت مشابه، شاید عقلانی عمل کردن ریچارد فولد مدیرعامل لمان برادرز، بانک سرمایه‌گذاری که در ۲۰۰۸ ورشکست شد، روشن به نظر نیاید که وقتی بانکش در آستانه سقوط بود محصولات کم‌اعتبار بیشتری خریداری کرد. سعی بودن این محصولات در آن زمان برای همه شناخته شده بود. به نظر منطقی نمی‌آمد که او در صورت انجام این کار، قادر به ادامه وام گرفتن در بازارهای مالی باشد. اما بسیاری از سرمایه‌گذاران که به لمان برادرز وام می‌دادند با خود حساب می‌کردند که طرح نجات دولت فدرال مانع ورشکست شدن بانک می‌شود.^۱ تداوم دسترسی لمان به بازارهای مالی، آن را قادر کرد ریسک‌های بیشتری بپذیرد با این امید که غرق نشود وقتی چیزی برای از دست دادن نداشت. دقیقاً همانند تیم فوتبالی که در ۱۵ دقیقه آخر بازی ۲ بر صفر عقب است و هر گونه ریسکی می‌کند حتی اگر معنایش این باشد که احتمال دارد بازی را چهار بر صفر عقب بیفتد، لمان -مانند هر نهاد دچار تنش- انگیزه پذیرش ریسک داشت فقط اگر اندکی احتمال می‌داد از آن مخمصه بیرون بیاید. در مثال بازی فوتبال، باختن چهار بر صفر، به استثنای عزت نفس بازیکنان، زیان اندکی وارد می‌کند؛ حقیقتاً طرفداران باشگاه این ریسک‌پذیری را تایید خواهند کرد. برعکس، راهبرد بانک که «قمار کن تا نجات بیابی» دقیقاً به نفع بستانکاران یا کارکنان نیست.

نظام حقوق و مزایا علت دیگر کژکارکردی مرتبط با مساله عاملیت است. اینکه آیا به علت همدستی بین مدیران اجرایی و کمیته حقوق و مزایا، یا اشتیاق اغلب بیان شده برای جذب و حفظ بهترین استعدادها باشد، پاداش‌ها قویا رفتار کوتاه‌مدت را از نوعی که قبل از بحران مالی ۲۰۰۸ دیدیم تقویت می‌کند (در فصل بعد، به پرسش حقوق و مزایا و تنظیم‌گری آن برمی‌گردم).

مثال آخر از تفاوت بین منافع فردی و جمعی، معاملاتی پربسامد است که در

۱. تعریف یک بانک سرمایه‌گذاری (همچنین یک بانک تجاری نامیده می‌شود) شاید تغییر کند. در این فصل، ما بین بانک خرده‌شعبه‌ای (بانک تجاری نیز نامیده می‌شود) که سپرده‌ها را از سپرده‌گذارهای کوچک دریافت می‌کند و معمولاً به طور هم‌زمان وام به بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌دهد، و یک بانک سرمایه‌گذاری که هیچ سپرده‌گذار کوچکی ندارد (و تا اخیراً عملاً بدون تنظیم‌گری بوده است). بانک سرمایه‌گذاری با عرضه عمومی اولیه در بازار سهام، انتشار اوراق قرضه، و ادغام کنندگان و تملک‌جویی‌ها برای شرکت‌های بزرگ، انتشار اوراق قرضه برای دولت، و طراحی مشتقات سروکار دارد؛ این نهاد کارکرد یک معامله‌ساز (بازارسازی) را در بازارهای سازمان‌یافته و به عنوان یک طرف مقابل در بازارهای فرابورس را به انجام می‌رساند.

سطح نهاد درگیرشده در آن عقلایی است اما ارزشمندی آن برای جامعه روشن نیست. امروزه، نهادهای مالی مبالغی قابل ملاحظه برای زیرساخت رایانه‌ای و ارتباطات صرف می‌کنند به طوری که می‌توانند سفارشات را در کسری از ثانیه سریع‌تر از رقبای خود انجام دهند. رایانه‌هایی درنگ به اخبار مربوط به بازارهای مالی واکنش نشان می‌دهند (برای مثال قیمت‌ها) و سفارشات در یک میلیونیم ثانیه اجرا می‌شود قبل از اینکه رقبا بتوانند از همان امکانات آربیتراژ بین قیمت‌های دارایی‌های متفاوت بهره ببرند. آشکار نیست این سرعت اجرا چه منافع اجتماعی ایجاد می‌کند. بیشتر مردم اکنون درخواست دوره انتظار دارند، تا سفارش‌های خرید و فروش پس از اندکی با تاخیر نامعلوم انجام شود. این پایدانی بر این مسابقه تسلیحاتی پربسامد، که بازی حاصل جمع صفر است، خواهد بود.^۱

تنظیم مالی سعی در کاهش واگرایی بین منافع فردی و منافع جمعی را دارد. اما به مسائل اطلاعات برخورد می‌کند. حوزه‌های کاملی از ادبیات اقتصادی به آنچه «مسائل عاملیت» نامیده می‌شود اختصاص یافته است یعنی توانایی عاملین اقتصادی برای اینکه از اطلاعات نامتقارن بهره ببرند. نامتقارنی اطلاعات، پایش مدیران صندوق توسط سرمایه‌گذاران، تاجران توسط بانک‌های‌شان، یا نهادهای مالی و ارگان‌های رتبه‌بندی توسط ناظران محتاط‌شان را کار پیچیده‌ای می‌کند.

بخش مالی متورم‌شده

تا پیش از بحران اخیر، هر جنبه از مالیه در حال رشد بود. اقتصاددانان توماس فیلیپون و اریل رشف ماهیت در حال تغییر اشتغال در مالیه را مطالعه کرده‌اند.^۲ آنها به‌ویژه نشان دادند تنظیم‌گری مالی آرایش مشاغل را تغییر داده است که کاملاً مهارت‌بر شده‌اند. اما با وجود سطح معین تحصیل و مهارت‌ها، ۵۰ درصد افزایش حقوق بین سال‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۰۶ وجود داشته است. سهم

۱. در آغاز، این بازی یک بازی حاصل جمع صفر است، سودهایی که توسط برخی ایجاد می‌شود با زیان‌های دیگران خنثی می‌شود؛ اما یک بازی حاصل جمع صفر می‌شود وقتی ما هزینه‌های سرمایه‌گذاری در نرم افزار، فیبر نوری، و نظیر بودن را در نظر می‌گیریم.

2. Thomas Philippon and Ariell Reshef, "Wages and Human Capital in the US Finance Industry: 1909–2006," *Quarterly Journal of Economics*, 2012, vol. 127, no. 4, pp. 1551–1609.

واسطه‌گری مالی در اقتصاد بین ۱۹۸۰ و ۲۰۰۶ به سرعت رشد کرد،^۱ و این پدیده به‌ویژه در آمریکا و انگلستان شگفت‌آور بود. این فزون‌پروری (رشد افراطی) در مالیه را «سودهای خیلی آسان» تغذیه می‌کرد، که افراد کاملاً تحصیل‌کرده را به این بخش جذب می‌کرد. همان‌گونه که در فصل ۱۲ خواهیم دید، مقامات چشم‌های خود را بر روی ریسک‌پذیری و فرار (قانونی) از الزامات تنظیم‌گری بستند همانند مورد ابزارهای خارج از ترانزنامه که به بانک‌ها اجازه می‌داد تقریباً بدون اینکه منابع مالی متعلق به خود داشته باشند، سرمایه‌گذاری کنند. و البته، تور ایمنی که از جیب مالیات‌دهنده فراهم می‌شد ریسک‌پذیری را به شدت تشویق می‌کرد، سودهای خیلی زیادی خلق می‌کند مادامی که همه چیز خوب است. بنابراین مسائل عاملیت، منبع رشد افراطی بخش مالیه طی دهه‌های ۱۹۹۰ و ۲۰۰۰ بود.

هراس‌های مالی

ناکارایی بالقوه دیگر بازارهای مالی، امکان اقدام جمعی سرمایه‌گذاران به شیوه‌ای است که پیامدهای منفی دارد.^۲ در فصل پیشین هنگام بحث بحران‌های بدهی حاکمیتی در اروپا به این موضوع پرداختیم. هجوم‌های بانکی مثال حیرت‌آور دیگری است (خواننده شاید توصیف خنده‌دار اما کاملاً بجا از شروع هراس بانکی را در فیلم مری پاپینز محصول کمپانی والت دیسنی به یاد آورد^۳). یک ویژگی حیاتی واسطه‌گری بانکی که پیشتر توضیح داده شد، فعالیت تبدیل سررسید از سپرده‌های کوتاه‌مدت به وام‌های بلندمدت است. اگر

1. Thomas Philippon, "Has the US Finance Industry Become Less Efficient?" *American Economic Review*, 2015, vol. 105, no. 4, pp. 1408-1438.

۲. درباره هجوم بانکی، بنگرید به مقاله پیشنهادی

Douglas Diamond and Philip Dybvig, "Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity," *Journal of Political Economy*, 1983, vol. 91, no. 3, pp. 401-419;

درباره هراس‌های بدهی حاکمیتی، بنگرید به مقاله

Guillermo Calvo, "Servicing the Public Debt: The Role of Expectations," *American Economic Review*, 1988, vol. 78, no. 4, pp. 647-661.

۳. ماری پاپینز که پرستار بچه است به استخدام یک کارمند بانک در می‌آید. یک روز کارمند بانک بچه‌هایش را به محل کار می‌آورد. مدیر شعبه به پسر کارمند خود نصیحت می‌کند پولش را در بانک سرمایه‌گذاری کند؛ پسر درخواست می‌کند پولش بازگردانده شود، و سپرده‌گذارهای حاضر در بانک، با شنیدن این درخواست، فکر می‌کنند آنها با هجوم بانکی مواجه هستند و شایعه پخش می‌شود. این سپرده‌گذارها نیز تقاضای بازگشت پولشان را می‌کنند، که هجوم بانک واقعی به وجود می‌آید.

سپرده‌گذارها همگی شروع به برداشت هم‌زمان پول خود بکنند، بانک مجبور به نقد کردن دارایی‌های خویش (وام‌های خود به بنگاه‌ها) می‌شود تا به مطالبات سپرده‌گذارها پاسخ دهد. اگر این دارایی‌ها راحت نقد نشوند، یعنی اگر نتوان آنها را خیلی سریع با ارزش منصفانه فروخت، قیمت‌شان کاهش می‌یابد؛ بانک زیان ثبت می‌کند و شاید پول کافی برای بازپرداخت به سپرده‌گذارهای خود نداشته باشد. آنگاه همه سپرده‌گذارها انگیزه پیدا می‌کنند تا برای برداشت وجوه خود از بانک هجوم آورند. چنین حالتی به پیش‌بینی خودمحقق‌شونده مشهور است چون در این شرایط، بانکی که به نظر سالم می‌رسد در عین حال سقوط می‌کند: عقلانیت فردی به عدم عقلانیت جمعی ختم می‌شود.

امروزه تشکیل صفی از سپرده‌گذارهای منتظر در جلوی بانک‌ها با این تصور که آنها در آستانه فروپاشی هستند عملاً ناپدید شده است، چون اکنون بانک‌های شعبه‌ای از یک طرف به بیمه سپرده دسترسی دارند، و از طرف دیگر نقدپنگی که بانک مرکزی در اختیارشان می‌گذارد و به آنها زمان می‌دهد دارایی‌های خود را با قیمت معقول بفروشند. جهانیان از دیدن صف‌های مشتریان در جلوی شعبات بانک انگلیسی نورثرن راک در سپتامبر ۲۰۰۷ شگفت‌زده شدند (این نخستین بار از ۱۸۶۶ بود که هجوم سپرده‌گذارها به یک بانک بریتانیایی دیده می‌شد). دلیل آن بد فهمیده شدن بیمه سپرده بریتانیا بود: این نوع بیمه، ۱۰۰ درصد ۲ هزار پوند نخست و ۹۰ درصد ۳۳ هزار پوند بعدی را ضمانت می‌کرد. اما هر بیمه سپرده که کمتر از ۱۰۰ درصد کل سپرده را پوشش دهد، باعث می‌شود سپرده‌گذارها با کوچک‌ترین شایعه‌ای شروع به برداشت پول‌شان کنند (برای مقایسه، بیمه سپرده‌ها اکنون در اروپا ۱۰۰ هزار یورو و در آمریکا ۲۵۰ هزار دلار را پوشش می‌دهد و در هر دو مورد ۱۰۰ درصد است).

امروز هجوم بانکی دیگر سپرده‌گذاران کوتاه‌مدت (خرده‌فروشی) را شامل نمی‌شود، بلکه تنها سپرده‌گذاران بزرگ (عمده‌فروشی) هستند که با طرح‌های بیمه سپرده پوشش داده نمی‌شوند: اینها سپرده‌گذارهای شرکتی، خانوارهای ثروتمند، و شرکت‌کنندگان در بازار بین بانکی و بازار پول (بازار

۱. برای مثال یعنی یک مورد دفاع از وام به بنگاه‌های کوچک و متوسط، که مقدار زیادی اطلاعات درباره بانک را بازتاب می‌دهد که به سایر واسطه‌های مالی شناخته شده نیست.

وام‌های کوتاه‌مدت) هستند. در واقع، با نگاهی به فراتر از علاقه رسانه‌ها به هجوم بانکی که در بردارنده سپرده‌گذارهای خرده‌پا است. مساله نورثرن راک این بود که سه چهارم منابع مالی خود را از بازار عمده‌فروشی (نه از سپرده‌های خرده‌فروشی) گردآوری کرده بود، وجوهی که بیمه نشده بودند، و نیز اغلب خیلی کوتاه‌مدت و بنابراین مستعد هجوم بانکی بودند.

در حالی که طرح‌های بیمه‌ای در هر کشور از سپرده‌های سپرده‌گذاران خرد حمایت می‌کند، بانک مرکزی با تدارک نقدینگی از بانک‌ها در برابر برداشت سپرده‌های بزرگ - اگرچه به شیوه‌ای کمتر خودکار - حمایت می‌کند. به طور سنتی، بانکی که دچار مشکل نقدینگی است، می‌تواند وام کوتاه‌مدت و در برابر وثیقه، از بانک مرکزی کشورش بگیرد. در بحران ۲۰۰۸، سازوکارهای بسیار دیگری تکمیل‌کننده این تدارک سنتی نقدینگی بود. بعدها، بانک‌های حوزه یورو، قادر به تامین مالی مجدد خود طی دوره بلندمدت‌تر (سه سال) با کمک بانک مرکزی اروپا به لطف عملیات تامین مالی مجدد بلندمدت^۱ بودند. بانک مرکزی اروپا همچنین اوراق قرضه دولتی از آنها خریداری کرد که در بازار ثانویه (معاملات صریح پول^۲) پرریسک شده بودند. اما بانک‌های مرکزی با این کار، به بانک‌ها اجازه می‌دهند زمان بخرند. اگر مشکل کمبود محض نقدینگی، همانند مورد هجوم بانکی باشد، بانک زمان بیشتری دارد تا دارایی‌های خود را به قیمت قابل قبول بفروشد. اگر مشکل جدی‌تر باشد و از کیفیت ترازنامه بانک ناشی شود، پس باید گام‌های محکم‌تری برداشت تا مدیریت بهبود یابد و ریسک‌ها کاهش یابد.

همانگی خودسرانه در مورد بدهی حاکمیتی نیز از طریق سازوکار متفاوتی می‌تواند رخ دهد. فرض کنید کشوری قادر به بازپرداخت وام است اگر قرارداد در نرخ بهره بازار بسته شود (یعنی، بدون هرگونه تفاوت نرخ یا با تفاوت نرخ خیلی اندک). اما اگر سرمایه‌گذاران فکر کنند این کشور احتمالاً نکول می‌کند، عقلایی است که آنها نرخ بهره بالاتری تقاضا کنند تا این ریسک جبران شود. در نتیجه بازپرداخت بدهی پرهزینه‌تر می‌شود، در عوض متضمن

1. Long Term Refinancing Operations (LTRO)

2. Outright Money Transactions (OMT)

کسری بودجه بالاتر، افزایش بدهی و بیشتر شدن ریسک نکول است. چنین حالتی به نوبه خود، نگرانی احساس شده سرمایه‌گذاران را افزایش می‌دهد، که معقول خواهد بود تقاضای نرخ‌های بهره حتی بالاتری بکنند و چرخه همین‌طور ادامه می‌یابد. اینجا به جای تعادل اعتماد، تعادل بی‌اعتمادی برقرار است. دوباره، این هم موردی از عقلانیت فردی و عدم عقلانیت جمعی است.

تدارک دیدن نقدینگی برای کشور پیچیده‌تر از تدارک آن برای بانک است، و در عمل رویکردهای بسیاری را می‌بینیم. در اروپا، بانک مرکزی اروپا از هنگام صدور بیانیه‌ای که مدیرعامل آن ماریو دراگی در ۲۶ جولای ۲۰۱۲ منتشر کرد نقش ارائه‌دهنده نقدینگی در سراسر حوزه یورو را ایفا کرده است: «در چارچوب ماموریت ما، بانک مرکزی اروپا آماده است هر آنچه برای حفظ یورو لازم است، انجام دهد.» به شکل کلی‌تر، کشورها برای دریافت نقدینگی و آوردن سایر سرمایه‌گذاران می‌توانند به صندوق بین‌المللی پول مراجعه کنند که در ازای آن شرایطی بر مالیه کشورشان تحمیل می‌کند. به علاوه، به جای توسل به کمک پس از وقوع، یعنی پس از اینکه مشکلات خودشان را نشان دادند و کار از کار گذشت، هر کشوری می‌تواند خطوط اعتباری زود هنگام چه با کنسرسیومی از بانک‌های بین‌الملل یا با صندوق بین‌المللی پول برقرار کند.

مالیه رفتاری

هدف «مالیه رفتاری» گنجاندن سوگیری‌های شناختی و سایر انحرافات از مدل عامل عقلایی به درون تحلیل بازارهای مالی است (اقتصاد رفتاری با گنجاندن روانشناسی به درون تحلیل رفتاری در شکلی عام‌تر طی دو دهه گذشته پیشرفت کرده است).^۱ در این مورد، قضیه لزوماً مقایسه بین عقلانیت فردی و عدم عقلانیت جمعی نیست، بلکه درک بهتر یافتن از «عدم عقلانیت» فردی است. این قضیه جوانب بسیار زیادی را در بر می‌گیرد که نمی‌توان در اینجا به تفصیل پوشش داد: خوش‌بینی بیش از حد (برای مثال، تمایل مدیران صندوق سرمایه‌گذاری که فکر می‌کنند خودشان بهتر از همکارانشان هستند)، توجه

۱. بگرید همچین به فصل ۵.

محدود و -در همان زمان- توجه زیادی نشان دادن به انواع معین ریسک‌ها، باورهای نادرست (به علت درک ضعیف از قانون بیز یا سایر انواع سوگیری‌ها)، زیان‌گریزی، اخلاقیات درونزا (به علت وجود فضای مانور در آنچه از نظر اجتماعی پذیرفتنی است) و چیزهای دیگر.

در این قلمرو هر دو نوع پژوهش نظری و تجربی وجود دارد. در نتایج تجربی، پژوهشگران تعداد زیادی رفتارهای غیرعادی کوچک در قیمت‌گذاری دارایی‌ها را مستند ساخته‌اند که همیشه «آریترآژ شده» نیستند: عاملین نسبت به برخی همبستگی‌ها یا پیوندهای علی آگاه نیستند، یا دارایی‌ها را به گروه‌هایی دسته‌بندی می‌کنند که خیلی ابتدایی هستند. اینجا تفکیک ظریفی بین عقلانیت (عاملین عقلانی هستند، اما بین تحلیل عالمانه‌تر و هزینه انجام این تحلیل بده‌بستان می‌کنند) و عدم عقلانیت (عاملین درکی نادرست از محیط مالی دارند) را می‌بینیم.

اگر بخواهم فقط یک مثال از پژوهش نظری بیاورم، کار رولاند بنیو (استاد پرینستون) درباره حالت ماندگاری انکار را می‌آورم که به نظر وی، در خلق توهم جمعی مربوط به وام‌های بی اعتبار راهگشا بوده است.^۲ بنیو هیجاناتی (از قبیل اضطراب) را در نظر می‌گیرد که ناشی از منافع بالا و نااطمینانی هستند؛ برای مثال، ما همگی ترجیح می‌دهیم درباره احتمالات پراسترس فکر نکنیم. یک عامل اقتصادی شاید تحت تاثیر هیجانات خویش قرار بگیرد و مخاطرات واقعی را، حتی به قیمت گرفتن تصمیمات بد، نادیده بگیرد. حافظه و توجه انسانی محدود و قابل انعطاف است که این امر باعث می‌شود باورهای ما به شیوه سوگیردار به‌روز شود: کد دادن (تبدیل اطلاعات به طوری که بتوان آن را در حافظه ذخیره کرد) و فراموشی گزینشی علانم دریافتی، منطقی‌سازی پس از وقوع، و غیر آن. این فرضیه‌ها براساس مطالعات تجربی بسیاری بنا شده‌اند که توجه را به این واقعیت جلب می‌کنند که آدم‌ها با اخبار خوب و بد به شکل نامتقارن

۱. برای نمونه، بازارها می‌توانند به روندهای خیلی مشهود (مثلاً چیزی که یک تحلیلگر می‌تواند در روندهای گوگل انتخاب کند) واکنش خیلی افراطی نشان دهند و یک تغییر موقت در ارزشیابی یک دارایی ایجاد کند.

2. Roland Bénabou, "Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets," *Review of Economics Studies*, 2013, vol. 80, no. 2, pp. 429-446.

برخورد می‌کنند، یا حتی ترجیح می‌دهند واقعیت را ندانند.^۱ بنیو همچنین به صورت نظام‌مند بررسی می‌کند که چگونه تعاملات اقتصادی و اجتماعی بین عاملین، به انگاره‌های اندیشیدنی شکل می‌دهد که در تعادل عمومی پدیدار می‌شود. این تحلیل از «اندیشیدن گروهی^۲» نشان می‌دهد که چه‌بسا کل جامعه محلی درگیر انکار و اگیردار واقعیت می‌شود.^۳ این نتایج کمک می‌کند تا حالت‌هایی تکراری از بنگاه‌ها، نهادها یا رژیم‌های سیاسی را تبیین کنیم که از طریق کوری جمعی دچار خودتخریبی می‌شوند. این کوری در بطن کتاب (و فیلم) رکود بزرگ: درون دستگاه روز حساب، قرار دارد که در زیر به آن بازخواهم گشت.

اصطکاک‌ها در بازارهای مالی

تفاوت‌ها در تحلیل. سرانجام یک حوزه خصوصاً فعال پژوهشی طی سی سال گذشته، به مشکل دستیابی به قیمت «درست» در بازار مالی مربوط می‌شود که در آنجا اطلاعات یکسان پخش نمی‌شود. منشأ این پژوهش به کارهای منتشرشده جورج آکرلوف در ۱۹۷۰ برمی‌گردد که همراه با مایکل اسپنس و جوزف استیگلیتز جایزه نوبل سال ۲۰۰۱ را به خاطر پیشبردهای شان به نظریه اطلاعات دریافت کردند. کوتاه توضیح دهم، ما حاضر نیستیم - یا دست‌کم اینکه نباید بخواهیم، یا به نفع مان نیست - با کسی مبادله کنیم که اطلاعات بهتری از ما دارد، مگر اینکه منافع آن مبادله خیلی بزرگ باشد. برای مثال، فرض کنید من تصمیم بگیرم به شما یک اوراق بهادار مالی بفروشم که ارزش واقعی آن را فقط خود من می‌دانم (ما در تماس دائمی با هم نیستیم به طوری که هیچ اعتمادی بین ما برقرار نشده است). این اوراق بهادار عایدی ۵۰ یا ۱۰۰ دلاری با احتمال برابر دارد. آیا آماده پرداخت ۷۵ دلار بابت آن هستید؟ در این باره باید به

۱. کاربرد کلاسیک این ایده‌ها مربوط به قلمرو سلامت است. موجودات انسانی تمایل دارند تفکرات مربوط به بیماری و مرگ را سرکوب کنند، حال چه مربوط به خودشان یا نزدیکان‌شان باشد. این نگرش تا حدی کارکردی است: با این کار از یک زندگی بی‌دغدغه‌تر لذت ببریم چون بیشتر زمان‌ها به ما اجازه می‌دهد از تفکرات اضطراب‌آلود فرار کنیم. اما آن همچنین مستلزم جنبه‌های کژکارکردی است: نرفتن چک‌آپ‌های منظم، سبک زندگی که خیلی سالم نیست و غیر آن.

2. groupthink

۳. بنیو نشان می‌دهد که انکار واقعیت تمایل به سرایت کردن دارد وقتی که پیامدهای بیرونی منفی ایجاد می‌کند (خطاهای سایر مردم وضعیت را بدتر می‌کند).

روش زیر فکر کنید: اگر ارزش واقعی این اوراق بهادار ۱۰۰ دلار است، پس آن را برای خودم نگه می‌دارم به جای اینکه به قیمت ۷۵ دلار به شما بفروشم. شما نباید حاضر به پرداخت ۷۵ دلار باشید چون اگر من مایلم آن را به قیمتی کمتر از یکصد دلار بفروشم علامت این است که این اوراق بهادار کیفیت ضعیفی دارد و بنابراین ارزشش ۵۰ دلار است. در این مثال، قیمت ۵۰ دلار خواهد بود چون شما می‌دانید من فقط در صورتی حاضرم این ورق بهادار را به شما بفروشم که ارزش پایینی داشته باشد و به عبارتی «بنجل» باشد. این استدلال وقتی به آن عادت نکرده‌اید به نظر پیچیده می‌آید. اما حرفه‌ای‌ها کاملاً با این پدیده آشنا هستند حال چه خودشان استنتاج کرده‌اند یا با تجربه دردناک آموخته باشند.^۱ هر زمان که اطلاعات بین شرکت‌کنندگان نامتقارن است، بازارهای مالی به آن نقدشوندگی که باید باشند، نیستند. برخی اوقات آنها حتی یکسره از کار می‌افتند: ما می‌گوییم «حالا دیگر یک قیمت در بازار نداریم.» دقیق‌تر بگوییم حالا دیگر هیچ معامله‌ای در بازار صورت نمی‌گیرد، چون تنها قیمت‌هایی که می‌توانند معامله‌ها را جوش بدهند از نظر فروشندگان پذیرفتنی نخواهند بود. بنابراین، هنگام بحران ۲۰۰۸ هر روز که می‌گذشت بسیاری از بازارها ناپدید می‌شدند.^۲ به طور کلی‌تر، مطالعات ساختار خرد بازارهای مالی بر اصطکاک اطلاعات تاکید دارد که مانع فعالیت هموار این بازارها می‌شود یعنی آن‌گونه که نظریه بازار کارا پیش‌بینی می‌کند.

محدودیت‌ها بر آربیتراژ: قیمت‌های بازار گاهی از بازتاب دادن درست اطلاعات در دسترس درباره ارزش حقیقی دارایی‌ها ناتوان می‌شوند اگر کسانی که اطلاعات دارند منابع مالی لازم برای معامله کردن در مقیاس بزرگ را نداشته باشند. برخی مردم شاید باخبر باشند که ارزش‌گذاری دارایی‌های معین کمتر یا بیشتر از واقع

۱. در بستر یک حراج، این را «بلای برنده» می‌نامند: شخصی که مزایده را برنده می‌شود باید اطلاعات موجود در این واقعیت را در نظر بگیرد که او در قیمت‌دهی برنده شده است، یعنی سایر خریداران آماده پرداخت قیمت به این بالایی برای شیء در معرض فروش نیستند:

۲. دولت سپس می‌تواند این بازارها را اما با یک هزینه مالی احیا کند: در این باره به ترتیب بنگرید به

Thomas Philippon and Vasiliki Skreta, "Optimal Interventions in Markets with Adverse Selection,"

و به مقاله من

"Overcoming Adverse Selection: How Public Intervention Can Restore Market Functioning," *American Economic Review*, 2012, vol. 102, no. 1, pp. 1–28 and 29–59.

است، اما توانایی اقدام براساس آن اطلاعات را نداشته باشند (اگر توانایی داشتند آن خطای قیمت‌گذاری را تصحیح می‌کردند) چون پول نقد کافی برای انجام آن کار را ندارند. امروزه، ما «محدودیت‌های آربیتراژ» را اندکی بهتر درک می‌کنیم (به طور کلی، به مسائل عاملیت برمی‌گردد که قبلاً اشاره کردیم، و جلوی کسانی را می‌گیرد که اطلاعات تهیه و جوه لازم برای آربیتراژ تفاوت بین قیمت و ارزش حقیقی دارند)، اگرچه دانش ما از این موضوع ارزش اصلاح بیشتر را دارد.

موردی خوب از این پدیده در کتاب (و فیلم) رکود بزرگ یافت می‌شود، جایی که گروهی از معامله‌گران مالی حساب املاک مستغلات را «فروش استقراضی» می‌کنند. آنها متقاعد شده بودند دارایی‌های مالی که بازدهی‌شان به بازپرداخت وام‌های رهنی پریسک بستگی دارد بیش از حد ارزش یافته بودند و بنگاه‌های رتبه‌بندی هنگامی که به این دارایی‌های رتبه‌بندی درجه سرمایه‌گذاری می‌دادند، کارشان را به نحو مناسب انجام نداده بودند. فروش استقراضی اوراق بهادار به معنای قول تحویل مقدار معین اوراق بهادار در تاریخ معین آینده (در یک ماه، در شش ماه، یا هر وقت دیگر) به طرف مقابل است بدون اینکه اکنون واقعاً مالک آن باشد. اگر ارزش اوراق بهادار پیش از زمان موعود سقوط کند، فروشنده هنگامی که اوراق بهادار را نقد می‌خرد تا تعهدش را انجام دهد عایدی سرمایه خواهد برد؛ طرف مقابل که اکنون اوراق بهاداری را نگه می‌دارد که ارزشش کم شده است، زیان خواهد کرد. از طرف دیگر، اگر ارزش اوراق بهادار افزایش یابد، فروشنده استقراضی زیان خواهد دید. و اگر فروشنده استقراضی پول کافی نداشته باشد ورشکست می‌شود، طرف مقابل سودی که باید دریافت کند دریافت نمی‌کند. بنابراین در چنین قراردادی، همانند بسیاری از قراردادهای وام، طرف مقابل فروشنده را ملزم به وثیقه سپرده می‌کند، که اینجا «اخطار کسری سرمایه»^۱ نامیده می‌شود. مساله برای آربیتراژکننده‌ها این است که حتی اگر حق با آنها باشد و اوراق بهادار اضافه ارزش یافته است، آنها نمی‌دانند چه وقت این ارزش تصحیح خواهد شد. مادامی که این تصحیح اتفاق نمی‌افتد (یعنی مادامی که قیمت کاهش نمی‌یابد)، طرف‌های مقابل دائماً تقاضای وثیقه بیشتر می‌کنند تا خودشان را پوشش دهند، و فروشندگان استقراضی پولشان تمام

1. margin call

می‌شود پیش از اینکه شرط‌بندی آنها ثابت کند درست می‌گفتند. این اتفاق در رکود بزرگ افتاد جایی که تشخیص آربیتراژکننده‌ها درباره وام‌های بی‌اعتبار تایید شده بود اما تصحیح قیمت خیلی کند رخ می‌داد که آنها فاصله زیادی تا از دست دادن کل سرمایه‌گذاری خود نداشتند.^۱

چرا واقعا تنظیم‌گری می‌کنیم؟

تنظیم‌گری مالی دو عنصر دارد: تنظیم بورس سهام و بازارهای مالی، و پیش‌توانگری نهادهای مالی. این دو وظیفه اغلب تنظیم‌گران متفاوتی را شامل می‌شوند (در آمریکا کمیسیون بورس و اوراق بهادار و فدرال رزرو؛ در انگلستان، سازمان هدایتگری مالی و سازمان تنظیم‌گری احتیاطی). هدف از تنظیم‌گری بازار جلوگیری از رفتار زیانبار در بازارهای مالی است تا سرمایه‌گذاران در برابر دستکاری و کلاهبرداری حمایت شوند.

از طرف دیگر، تنظیم‌گری احتیاطی عمدتاً مربوط به توانگری واسطه‌های مالی است. هدف اولیه وی حمایت از اعتباردهندگان ناآگاه (برای مثال سپرده‌گذارها، بیمه‌شده‌ها، و پس‌اندازکنندگان) در معاملات خویش با واسطه‌های مالی (بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، و صندوق‌های بازنشستگی) است. تا آن حد که دولت مجبور به نجات واسطه‌های مالی دچار مشکل است (خصوصاً نهادهای بزرگ از قبیل بیر استرن یا رویال بانک اسکاتلند)، وظیفه وی حمایت از پول‌مالیات‌دهندگان نیز است.^۲ بنابراین مسئولیت اصلی مرجع احتیاطی به نمایندگی از منافع سرمایه‌گذاران خرد است.^۳

۱. محدودیت‌های آربیتراژ کردن حتی می‌تواند عواقب بیشتری داشته باشد: به خصوص برخی سرمایه‌گذاران نهادی با محدودیت‌هایی مواجه هستند که شوک‌های نقدینگی قابل پیش‌بینی تولید می‌کند. برای مثال، بیمه‌شده‌ها باید از اوراق قرضه درجه پایین خلاصی یابند، یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری برداشت‌های گسترده را تجربه می‌کنند. در پیش‌بینی این شوک‌ها، صندوق‌های پوشش‌تامینی اوراق بهاداری که باید توسط این نهادها فروخته شود را پوشش بدهند، که باعث بی‌ثباتی بیشتر بازار می‌شود. بنگرید به

Markus Brunnermeier and Lasse Pedersen, "Predatory Trading," *Journal of Finance*, 2005, vol. 60, pp. 1825-1863.

۲. در نهایت مالیات‌دهندگان آمریکایی سود کلی از نجات بانک‌ها بردند اما این نمی‌تواند از قبل دانسته شود و در دیگر کشورها مالیات‌دهندگان پول خود را در نجات بخش مالی از دست دادند.

۳. برای بحثی درباره «فرضیه نمایندگی داشتن» و دلایلی که چرا اوضاع در بازار سهام متفاوت است، خواننده را به کتابی که با همکاری من نوشته شده ارجاع می‌دهم.

Mathias Dewatripont, *The Prudential Regulation of Banks*, (Cambridge: MIT Press, 1994).

دومین کارکرد اصلی تنظیم احتیاطی، محدود کردن اثرات دومینواری است که به «ریسک سیستمی» معروف است. این اشاره به ترس‌های ناشی از ناتوانی یکی از نهادهای مالی است که باعث سرایت می‌شود چون سایر نهادها پول خود را در وام‌هایی که به نهاد اول داده‌اند، از دست می‌دهند یا مانند وقتی که نهاد در مانده اقدام به حراج دارایی‌ها در بازاری اشباع‌شده می‌کند. این هدف تنظیمی شاید با هدف اول منطبق باشد، چون ناظرها خواهان خودداری از اثرات دومینویی هستند که بانک‌های تجاری و سایر نهادهای تنظیم‌شده را گرفتار می‌کند، اما اهمیت گسترده‌تری از نظر حفظ سلامت کل نظام مالی دارد. توجیه دوم ثبات سیستمی همچنین هنگام نجات نهادی از قبیل بانک سرمایه‌گذاری مطرح می‌شود که سپرده‌گذار خرد ندارد. برای مثال، در ۲۰۰۸، اگرچه هیچ‌کدام از دو غول مالی ای‌آی‌جی و بانک سرمایه‌گذاری بیر استرنز، سپرده‌گذار کوچک نداشتند، دولت آمریکا آنها را نجات داد چون نکول‌شان می‌توانست اثر سیستمی داشته باشد.

برای درک فلسفه تنظیم‌گری بانکی، مفید است چارچوب تنظیمی بین‌المللی قبل‌تری را که اکنون از اعتبار افتاده است دقیق بررسی کنیم. در دهه ۱۹۸۰ جامعه بین‌المللی سعی کرد به سمت رها کردن تنظیم‌گری حرکت کند،^۱ که کشورها می‌توانستند بانک‌های خود را قادر کنند بدون داشتن سهم سرمایه کافی از خودشان، یا با زیر بار بدهی سنگین رفتن، به سرعت در سطح بین‌المللی گسترش یابند. در مورد بانک‌های شعبه‌ای (که «بانک‌های تجاری») نیز نامیده می‌شوند، تنظیم‌گری از توافق بازل ۱۹۸۸ شروع شد که به بازل یک معروف است و هر بانک را ملزم می‌کرد سرمایه کافی داشته باشد (سهم سرمایه خودش) تا احتمال توانایی پوشش دادن ریسک‌های زیان بالا برود. این میزان حداقلی، از سرمایه صاحبان سهام در بین کشورها همسان‌سازی شده بود. قواعد حاکم بر سرمایه‌سازی بانک‌ها باید به سازشی دست می‌یافت. از یک طرف، بانک‌ها باید به حد کافی سرمایه‌سازی می‌کردند تا مطمئن شویم پس‌اندازکننده خرد (یا بیشتر اوقات مالیات‌دهنده) هنگامی که بانک متحمل زیان می‌شود، آسیبی نمی‌بینند. از طرف دیگر، استانداردهای سهم

1. regulatory race to the bottom

سرمایه که خیلی سختگیرانه باشند، باعث می‌شوند اعتبار کمیاب شود و مانع انجام ماموریت اقتصادی واسطه‌های مالی می‌شوند: برای مثال، بانک‌ها باید کسب‌وکارها (و خصوصا بنگاه‌های کوچک و متوسط) را تأمین مالی می‌کردند به نحوی که آنها بتوانند سرمایه‌گذاری کنند و نقدینگی برای بنگاه‌ها و بازارها فراهم کنند.

شدت عمل در تنظیم‌گری همچنین مستلزم پایش چگونگی گسترش بخش مالی «سایه‌ای» است (که از جنبه نظری هیچ حقی به بیمه سپرده یا دسترسی به نقدینگی بانک مرکزی ندارد). این مهاجرت فعالیت‌ها به بیرون از بخش بانکداری تنظیم‌شده (که در حال حاضر در «بانکداری سایه‌ای» در چین می‌بینیم) احتمالاً در آینده مسائلی به وجود می‌آورد، دقیقاً همان‌گونه که خواهیم دید در مورد پنج بانک بزرگ سرمایه‌گذاری (لمان، بر استرنز، مریل لینچ، گلدمن ساکس، و مورگان استانلی) در سال ۲۰۰۸ این اتفاق افتاد. آنها را در مجموع شش نفر پایش کرده بودند.

جدول ۱-۱۱ ترانزنامه به‌شدت ساده‌شده یک بانک شعبه‌ای را نشان می‌دهد یعنی بانک اساساً بر فعالیت‌های سنتی وام دادن به افراد و بنگاه‌های کوچک و متوسط در طرف دارایی‌ها و گرفتن سپرده در طرف بدهی‌ها متمرکز شده است. نخستین توافق بین‌المللی برای حداقل استانداردهای احتیاطی، یعنی توافق بازل یک که در بالا توصیف شد، بر ریسک نکول تمرکز دارد، مستلزم این است که وام‌دهی یک بانک با منابع به حد کافی خودش (سهم سرمایه) پشتیبانی شود، مبلغ آن هم به ریسکی بودن وام‌هایش بستگی دارد. برای مثال، وام مطمئن (از قبیل نگه‌داشتن اوراق قرضه خزانه) نیازی به هیچ سرمایه‌ای ندارد تا در برابر آن نگهداشته شود، در حالی که وام دادن به شرکت خصوصی باید با هشت سنت سهم سرمایه به ازای هر دلار وام پشتیبانی شود. به طور کلی‌تر، به هر جزئی از دارایی‌های بانک وزنی بین صفر و یک داده می‌شود: ۰/۲ برای وام نسبتاً ایمن به سازمان محلی یا بانک دیگر، ۰/۵ برای وام رهنی وثیقه‌دار با املاک،^۱ و ۱ برای وام‌ها به کسب‌وکارها و سایر اوراق بهادار پرریسک. مبلغ کل ذخایر که بانک

۱. جالب است که تحت تأثیر رویدادهای اخیر، این وزن بعدها به ۰/۳۵ کاهش یافت تا کاهش در ادراک ریسک مرتبط با املاک و مستغلات را بازتاب دهد.

نیاز است نگه دارد باید به دست کم ۸ درصد از کل بدهی های آن برسد که به وسیله ریسک ها به این شیوه وزن داده می شود. بنابراین برای نمونه، یک دلار وامی که به یک سازمان محلی داده می شود باید با ۱/۶ سنت سرمایه پشتیبانی شود.

جدول ۱-۱۱ ترانزنامه ساده شده یک بانک شعبه ای

دارایی ها	بدهی ها
وام ها به کسب و کارهای کوچک	منابع مالی خودی (سهام عادی، سود تقسیم نشده)
وام رهنی به خانوارها	سرمایه تکمیلی: ذخایر زیان وام کلی، بدهی های ترکیبی که به عنوان سرمایه حساب می شود («لایه ۲»): بدهی های غیراولویت، اوراق قرضه قابل انتقال، سهام ممتاز
سایر دارایی ها (وام به بازار پول، سرمایه گذاری های بازار مالی)	سپرده های بیمه نشده (مثلا، افراد بیش از ۱۰۰ یورو، کسب و کارهای کوچک، استقراض در بازار پول)
دارایی های مطمئن (اوراق قرضه خزانه، وام به دولت و غیر آن)	سپرده های بیمه شده (مثلا، افراد بیش از ۱۰۰ هزار یورو)

توجه: برای محاسبه سرمایه مورد نیاز در سمت راست ترانزنامه، این مبلغ «اساسی» یا «لایه ۱» (سهام عادی به علاوه سود توزیع نشده) نامیده می شود از آن وجوهی که «مکمل» یا «لایه ۲» (برای نمونه بدهی های بانک که نسبتا باثبات هستند از قبیل بدهی غیراولویتی بلندمدت یا اوراق بهادار ترکیبی) نامیده می شود، تفکیک شد. سرمایه لایه ۱ فرض می شود دست کم نصف مبلغ کل را تشکیل می دهد (بنابراین دست کم ۴ درصد ارزش دارایی های موزون).

اما تنظیم گر ها می دانستند که این نظام دلالت بر محدودیت های جدی بر درک آنها از ریسک های بانک ها دارد. الزامات سرمایه بین وام های کسب و کارها با توجه به کیفیت آنها (برای مثال به وسیله رتبه بندی آنها فهمیده می شود) تفاوتی قائل نمی شدند. همچنین قواعد شامل سنجش نقدینگی در دسترس نبودند. الزامات سرمایه همچنین ریسک های بازار و همبستگی بین بازارها را نادیده گرفت. حقیقتا فرمولی که الزامات سرمایه را محاسبه کند خیلی ساده

جمع‌شونده است: الزام کل خیلی ساده با جمع‌کردن سرمایه موردنیاز برای هر وام به دست آمد؛ هیچ تلاشی صورت نگرفت تا همبستگی بین ریسک‌ها سنجیده شود (همبستگی‌ها معمولاً از عوامل اقتصاد کلان از قبیل نوسان نرخ بهره، نرخ ارز، طرف‌های مقابل، قیمت املاک و مستغلات و غیر آن ناشی می‌شود). آیا آنها همدیگر را خنثی یا در واقع تشدید می‌کنند؟ نادیده گرفتن این پرسش انگیزه‌هایی برای بانک‌ها ایجاد کرد تا جایگاه‌های همبستگی‌دار را بگیرند به طوری که ترازنامه‌ها پرریسک‌تر می‌شود خصوصاً اگر آنها قبلاً دچار مشکل شده بودند.^۱

مجموعه بعدی تنظیم‌ها در سطح بین‌الملل (بازل ۲) که در دهه ۱۹۹۰ تکوین شده بود در ۲۰۰۷ به اجرا درآمد. هدف این بود که ریسک‌ها دقیق‌تر اندازه‌گیری شود. اول از همه، به بانک‌ها اجازه داد از رتبه‌بندی‌های نمایندگی‌های تاییدشده برای تعدیل الزامات سرمایه خود مطابق با کیفیت دارایی‌های مالی گوناگون استفاده کنند.^۲ با همین نگرش، بازل دو از ارزش‌های «نشانه به بازار»^۳ استفاده می‌کند یعنی ارزش جاری برخی از دارایی‌های بانک را با کاربرد ارزش دارایی‌های مشابه که در بازارهای به حد کافی نقدشونده مبادله می‌شوند، می‌سنجیم. (روش سنتی حسابداری - «هزینه‌های تاریخی» - دارایی‌ها را براساس ارزش خرید ثبت می‌کند و در این رقم تجدیدنظر نمی‌شود مگر در صورت وقوع رویداد جدی، معمولاً نکول وام‌گیرنده.)

سرانجام بازل ۳ بانک‌های (بزرگ) را مجاز دانست از مدل‌های درونی تاییدشده تنظیم‌گر برای سنجیدن ریسک‌های کل‌شان و بنابراین الزامات سرمایه استفاده کنند، به تنظیم‌گر اجازه می‌دهد با ملزم کردن بانک‌ها به تهیه سرمایه بیشتر یا محدود کردن فعالیت‌های معین

۱. این امکان «آربیتراژ تنظیمی» برای مثال در

George Pennacchi and Giuliano Iannotta in "Bank Regulation, Credit Ratings and Systematic Risk," unpublished paper;

و در مقاله منتشر نشده

Matthias Efing in "Arbitrating the Basel Securitization Framework: Evidence from German ABS Investment,"

بررسی شده است (مقاله دوم سایر شیوه‌های آربیتراژ مقررات بازل را نیز بحث می‌کند).

۲. صندوق‌های بازنشستگی که زیر حمایت مالی دولت‌ها، دلالت و معامله‌گران، و خود صندوق‌های تعاونی بودند وادار یا تشویق می‌شدند تا در دارایی‌هایی سرمایه‌گذاری کنند که رتبه‌بندی به حد کافی بالایی داشتند.

3. Mark to market (MTM)

هنگامی که علائم قرمز شد، دخالت کند. گفت‌وگوی ساختارمند بین ناظران و بانک‌ها درباره دیده‌بانی آنها در چارچوبی سازماندهی شده بود که «رکن ۲» نامیده شد (رکن ۱ مربوط به الزامات سرمایه همان‌گونه که در بالا توصیف شد تعدیل گردید). سرانجام، «رکن ۳» شفافیت فعالیت‌های بانک‌ها به بازار را افزایش داد، به نحوی که نیروهای بازار وام دادن به بانک‌های شکننده را محدود می‌کنند (البته، این پایش توسط بازار نتیجه‌ای دربر ندارد اگر شرکت‌کنندگان پیش‌بینی کنند حکومت بانک را نجات خواهد داد، در نتیجه وام دادن به بانک ضمانت ضمنی دارد).

گذار از بازل ۱ به بازل ۲ معضل کلاسیکی بین انتخاب قواعد مکانیکی و انعطاف‌پذیری بیشتر را به تصویر می‌کشد. در بازل ۱ یک نظام از الزامات مکانیکی برای ذخایر سرمایه ایجاد شد، الزاماتی که اغلب با واقعیت اقتصادی بیگانه بودند. اما سخت‌گیری بازل ۱ دخل و تصرف‌ها را محدود کرد. بازل ۲ به بانک‌ها اجازه داد انعطاف‌پذیری بیشتری داشته باشند که آنها را قادر کرد ارزیابی بهتری از ریسک‌ها به عمل آورند اگر این فرآیند انسجام و سازگاری داشت، اما الزام کرد که نظارت اکیدتر موثر باشد. مدل‌های درونی، حتی اگر توسط ناظران بانک اعتبار یابند درجات آزادی برای بانک‌های کمتر باوجدان خلق می‌کنند. بانک‌ها با اطلاعات خصوصی که دارند می‌توانند تنظیم‌گر را درباره میزان بزرگ بودن ریسک‌های واقعی خود فریب دهند. به طور مشابه، استفاده گسترده از رتبه‌بندی فقط در صورتی موفقیت‌آمیز است که ارگان‌های رتبه‌بندی با آن صنعت خاص به شیوه‌ای تباری نکنند که به بزرگ جلوه‌دادن رتبه‌بندی منجر شود.

نظریه اقتصادی چند قاعده مطابق با عقل سلیم پیشنهاد می‌دهد. افزایش در انعطاف‌پذیری نظارت باید هم‌زمان فاصله‌ای بزرگ‌تر ایجاد کند بین آنهایی که ارزیابی انجام می‌دهند (ارگان‌های رتبه‌بندی، تنظیم‌گرها) و شخصیت‌های حقوقی که ارزیابی می‌شوند (بانک‌ها). انعطاف‌پذیری بیشتر باعث افزایش منافع افراد تحت نظارت می‌شود، و بنابراین خطر فشار بر تنظیم‌گران یا همدستی با آنها را افزایش می‌دهد. برعکس، اگر ما نگران سلامت نظارت و ارزیابی هستیم، مجبور خواهیم شد به قواعد مکانیکی بازگردیم.^۱

۱. با پیروی از این منطق، مجبوریم اتکا به رتبه‌بندی‌ها را کاهش دهیم اگر ارگان‌های رتبه‌بندی میزان سلامت بیشتر در فرآیند کار خودشان نسبت به آنچه آنها قبل از بحران ۲۰۰۸ بودند نشان ندهند. برای مثال، پس از بازل دو، ۷/۵ برابر سهم سرمایه بیشتر نیاز بود برای تصویب از یک اوراق بهادار رتبه‌بندی شده AAA یا AA به یک اوراق بهادار رتبه +BB به BB-؛ چنین یک اثری بر سودآوری بانک‌ها مستلزم اطمینان قابل ملاحظه در فرآیند رتبه‌بندی است بدون اینکه حساسیت الزامات به رتبه‌بندی کاهش یابد.

بحران مالی ۲۰۰۸

این که خیلی وحشتناک است. چرا هیچ کس آمدن این بحران را ندید؟

- ملکه الیزابت دوم^۱

بحران مالی ۲۰۰۸ اثرات ماندگاری بر محصول اقتصادی و اشتغال گذاشته است. اگرچه اینک رشد اقتصادی در آمریکا به میزان عادی خود رسیده است، بیکاری به زیر ۵ درصد کاهش یافته و اطمینان اقتصادی بازگشته است، سال‌های زیادی زمان برد تا تولید به سطح پیش از بحران خود برسد. اروپا -علاوه بر بحران مالی قطعا در حال مبارزه با مشکلات دیگر است- در یک وضعیت اقتصادی پیچیده با بیکاری تمام عیار در کشورهای جنوب اروپا گرفتار شده است. این بحران همچنین بار مالی سنگینی بر مالیه عمومی تحمیل کرد و توانایی دولت‌ها برای دخالت در هر بحران آتی را کاهش داد.

۹ اوت ۲۰۰۷ تاریخ نخستین مداخله فدرال رزرو آمریکا و بانک مرکزی اروپا بود. هیچ کس در آن روز -از جمله اقتصاددانان- ابتدا تصور نمی کرد قرار است دولت‌ها کل نظام بانکی را نجات دهند. یا اینکه پنج تا از بزرگ‌ترین بانک‌های سرمایه‌گذاری در شکل موجود خود ناپدید خواهند شد (لمان و بیر استرنز کاملاً ناپدید شدند، مریل لینچ را بانک آمریکا خرید و گلدمن ساکس و مورگان استنلی جان به در بردند با این درخواست که به بانک‌های شعبه‌ای تنظیم شده تبدیل شوند تا کمک نقدی دریافت کنند). کسی نمی توانست پیش بینی کند که فرانسیزهای تجاری موفق مانند سیتی گروپ، رویال بانک اسکاتلند و یونیون بانک سوئیس، در نتیجه ریسک‌پذیری احمقانه خود، به پشتیبانی دولت نیاز پیدا کنند؛ یا یک شرکت بیمه و دو نهاد تضمین‌کننده وام‌های مستغلات حدود ۳۵۰ میلیارد دلار از دولت آمریکا کمک دریافت خواهند کرد؛ اینکه کمی بیش

۱. در بازدید از مدرسه اقتصاد لندن در ۵ نوامبر ۲۰۰۸.

از یک سال بعد، دولت آمریکا معادل ۵۰ درصد تولید ناخالص داخلی خود را در تلاش‌های بازیابی متعهد خواهد کرد؛ اینکه دولت‌های آمریکا و اروپایی مبالغ قابل توجهی را مستقیماً به صنعت وام خواهند داد؛ یا اینکه بانک‌های مرکزی از سیاست‌های پولی نامتعارف استفاده خواهند کرد، وارد عصر نرخ‌های بهره به‌شدت پایین می‌شوند و با کمک دولت‌های پشتیبان به فراتر از ماموریت خویش پیش می‌روند.

در اروپا، انگلستان، بلژیک، اسپانیا، ایسلند، و ایرلند همگی مسائل بانکداری گسترده‌ای را تجربه کردند.^۱ برخی کشورهای دیگر از قبیل فرانسه، اسکانداوی، و ژاپن نسبتاً خوب در این بستر پیش رفتند، اگرچه برخی از بانک‌های آنها از طرح‌های نجات موسساتی از قبیل ای‌آی‌جی با پول مالیات‌دهنده آمریکایی منتفع شدند که ریسک‌های آنها متوجه‌شان می‌شد. آیا این ثبات نسبی به علت درس‌های آموخته‌شده از خطاهای پیشینی بود، که در دهه ۱۹۹۰ به ورشکستگی بانک کریدیت لیونیز در فرانسه و گسترش بحران‌های بانکداری در دیگر جاها منجر شد؟

چه چیزی باعث این بحران مالی شد؟ آیا ما درس‌هایی از آن آموخته‌ایم؟ آیا در برابر وقوع بحرانی دیگر ایمنی داریم؟ برای پرداختن به این پرسش‌ها، با تحلیلی از علل این بحران شروع خواهیم کرد پیش از اینکه درباره وضعیت پس از بحران بحث کنم. سرانجام، مسئولیت‌ها و نقش اقتصاددانان در جلوگیری از بحران‌ها را بررسی خواهیم کرد. این فصل، که اندکی فنی‌تر از سایر فصل‌ها است، همچنین تنها فصلی است که کاملاً مستقل از فصل دیگری نیست: ابتدا خواندن فصل پیشین را، اگرچه ضروری نمی‌دانم، اما توصیه می‌کنم.

۱. از طرف دیگر، مسائل بانکداری در ایتالیا، پرتغال و یونان به چیزی بیش از عملکرد ضعیف اقتصادهایشان ربط پیدا می‌کرد (بنگرید به فصل ۱۰).

بحران مالی

روایت‌های عالی بسیاری درباره این بحران اقتصادی وجود دارد،^۱ و اینجا فقط به اختصار به این موضوع می‌پردازم. یک نکته قطعی است: بحران ۲۰۰۸ یک مورد درسنامه‌ای برای نظریه اطلاعات و دوره‌های درسی مربوط به انگیزه‌ها است که در دپارتمان‌های اقتصاد تدریس می‌شود. در هر حلقه از این زنجیره انتقال ریسک، یکی از طرفین نسبت به دیگران اطلاعات بیشتری دارد (نامتقارنی اطلاعات) و این وضعیت است که کارکرد مناسب بازارهای مالی و تنظیم‌گری آنها را مختل می‌کند.

شکست بازار به علت نامتقارنی اطلاعات یک امر حتمی است، در عین حال که با معرفی ابزارهای مالی جدید و اغلب پیچیده، و عدم آشنایی شرکت‌کنندگان و تنظیم‌گران با آنها، قطعاً شکست‌های اطلاعاتی بدتر می‌شوند. بنابراین ما نمی‌توانیم این بحران را تنها با این علت تبیین کنیم. نخست، تنظیم‌گری ناکافی و بی‌قیدی در اجرا - به‌ویژه در آمریکا، جایی که بحران از آن جا سرچشمه گرفت، اما همچنین در اروپا - انگیزه‌هایی برای پذیرش ریسک بیشتر ایجاد کرد، که در نهایت از جیب عموم مردم پرداخت شد. دوم، شکست‌های بازار و تنظیم‌گری بی‌فیدانه تأثیر بیشتری دارد چون که این بستر هرگز این قدر برای پذیرش ریسک مساعد نبوده است.

1. Ben Bernanke, *The Courage to Act: A Memoir of a Crisis and Its Aftermath* (New York: W. W. Norton & Company, 2015); Gary Gorton, *Slapped by the Invisible Hand: The Panic of 2007* (Oxford: Oxford University Press, 2010); Randall Kroszner and Robert Shiller, *Reforming US Financial Markets* (MIT Press, 2011); Paul Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* (New York: Norton, 2009); Robert Shiller, *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about It* (Princeton: Princeton University Press, 2008); *the symposiums in the Journal of Economic Perspectives on the tightening of credit* (Fall 2009), *macroeconomics after the crisis* (Fall 2010), *the financial "plumbing"* (Winter 2010), *financial regulation after the crisis* (Winter 2011), and *the bailouts connected with the crisis* (Spring 2015).

عاطف میان و عامر صوفی (۱۳۹۵) «خانه بدهی: چگونه آنها (و شما) باعث کساد بزرگ شدید، و چگونه می‌توانیم جلوی رخ‌دادن دوباره آن را بگیریم» مترجم: جعفر خیرخواهان، تهران، پژوهشکده پولی و بانکی. چندین کتاب که اقتصاددانان دانشگاه نیویورک نوشتند:

Viral Acharya and Matthew Richardson, eds., *Restoring Financial Stability: How to Repair a Failed System* (New York: John Wiley & Sons, 2009); Viral V. Acharya, Thomas Cooley, Matthew Richardson, and Ingo Walter, eds., *Regulating Wall Street: The Dodd-Frank Act and the New Architecture of Global Finance* (New York: John Wiley & Sons, 2010).

همچنین بنگرید به تک‌نگاری زیر از من که در مشارکت با همکارانم نوشتم

Mathias Dewatripont and Jean-Charles Rochet, *Balancing the Banks: Global Lessons from the Financial Crisis*, (Princeton: Princeton University Press, 2010).

مازاد نقدینگی و حباب مستغلات

ریشه بحران‌ها اغلب به نبود انضباط در زمان‌های خوب ربط پیدا می‌کند. نرخ‌های بهره غیرعادی پایین که فدرال رزرو به مدت چندین سال در ابتدای قرن جدید حفظ کرد، نقدینگی بسیار ارزانی فراهم کرد- آن زمان‌هایی که نرخ بهره کوتاه‌مدت یک درصد بود. وقتی این سیاست پولی با اشتیاق سرمایه‌گذاران به دریافت بازده‌های بیشتر از نرخ‌های بهره پایین بازار ترکیب شد، به رونق مستغلات دامن زد.^۱

نکته دیگر اینکه در دهه پیش از سال ۲۰۰۸، شاهد هجوم پول‌هایی بودیم که به دنبال فرصت‌های سرمایه‌گذاری در آمریکا می‌گشتند. بازارهای مالی در آمریکا کاملاً توسعه‌یافته بودند. آنها اوراق بهادار قابل مبادله بسیاری خلق می‌کنند که برای کسانی که پول برای سرمایه‌گذاری دارند جذاب است. برخی از پس‌اندازهای مازاد از صندوق‌های ثروت حاکمیتی در خاورمیانه و آسیا، به اضافه ذخایر ارزی انباشته شده کشورهای با مازاد صادرات (از قبیل چین) در آمریکا سرمایه‌گذاری شده بود زیرا آنها قابل چرخش مجدد در بازارهای مالی کشورهای خودشان نبودند. واسطه‌های مالی با وفور پس‌اندازهای بین‌المللی توانستند در مستغلات سرمایه‌گذاری کنند. این تقاضای قوی برای اوراق بهادار، در کنار برخورد مساعد تنظیمی، که تا پس از بحران تصحیح نشد، اوراق بهادارسازی بدهی را تشویق کرد. این شرایط اقتصاد کلان، محیط مساعدی ایجاد کرد که بازیگران را تشویق به تخلفاتی می‌کرد که شکست‌های بازار و تنظیم‌گری ایجاد کردند.

نقدینگی فراوان و نرخ‌های بهره پایین باعث افزایش عظیم وام‌های پرریسک مستغلات شد که به خانوارهای آمریکایی با توان محدود بازپرداختی آنها اعطا شد؛^۲ این وام‌ها معمولاً نرخ‌های بهره ثابت خیلی پایین در دو سال نخست داشتند که پس از آن با نرخ بهره حاشیه سود بالایی که وام‌دهندگان وضع می‌کردند

۱. خوشبختانه این مورد در اروپا صادق نبود، جایی که بانک مرکزی اروپا سیاست سفت و سخت‌تری را در پیش گرفت. طبیعتاً، سیاست پولی بی‌قیدانه تنها یکی از عوامل تسهیل‌گر بود همان‌گونه که تجربیات بریتانیا و استرالیا نشان می‌دهد، دو کشوری که با وجود نرخ‌های بهره معمولی‌تر، رونق مسکن گسترش یافت.

۲. فرانسه عمدتاً از این پدیده جان به در برد. بانک‌های فرانسوی به شکل سنتی به خانواده‌های دارای توانگری مالی وام می‌دهند، این رویه توسط حوزه حقوقی تأیید شده بود (دادگاه فرانسه حکم داده بود نهاد اعتباری که وامی نامتناسب با توانایی حال و آینده وام‌گیرنده در بازپرداخت به وی اعطا می‌کند در انجام وظیفه افشاکاری خود کوتاهی کرده است). وام‌های با نرخ‌های بهره متغیر، که مدتی طولانی در آمریکا محبوبیت زیاد داشتند همیشه در فرانسه در اقلیت باقی ماندند (۲۴ درصد وام‌های معوقه در سال ۲۰۰۷)، و همیشه با نسبت کوچک (کمتر از ۱۰ درصد) در نرخ‌های متغیر بدون سقف محدودکننده نرخ‌ها یا مقدار پرداخت‌های ماهانه بودند.

ادامه می‌یافت. وام‌دهندگان همچنین اغلب موفق به تایید اطلاعاتی نمی‌شدند که متقاضیان وام ارائه می‌دادند (برای مثال درباره درآمدشان).^۱ ایستایی متعاقب قیمت مستغلات، که جلوی تغییر آسان شرایط بدهی مرتبط با افزایش ارزش مستغلات را گرفت، و افزایش نرخ‌های بهره در اواسط دهه ۲۰۰۰ به نکول این وام‌های با نرخ بهره متغیر به سمت بالا منجر شد. بسیاری از خانوارها خیلی ساده دیگر نمی‌توانستند اقساط وام‌های‌شان را بپردازند در صورتی که سایرین، زیر حمایت قانون ورشکستگی شخصی آمریکا، تصمیم گرفتند از وام‌های خود بگذرند هنگامی که ارزش بازاری خانه‌های‌شان به زیر مانده معوقه در وام‌های رهنی‌شان سقوط کرد. بنابراین خطری که وام‌های مستغلات پریسک ایجاد کرد این بود که سقوط اقتصاد کلان تملیک‌های مجدد، تخلیه مالکان املاک، و زیان‌های جدی به وام‌دهندگان منجر شود وقتی ملکی که به وثیقه رفته است به فروش گذاشته می‌شود. زیان‌هایی که وام‌دهندگان متحمل شدند همگی بزرگ‌تر شد چون سایر وام‌دهندگان همین کار را می‌کردند و به افول بیشتر قیمت مستغلات منجر شد.^۲

واکنش دولت آمریکا به این وام‌دهی مستغلات چه بود؟ دولت همان تصمیم سیاسی را گرفت که به بحران بانکداری در برخی کشورهای دیگر (مانند اسپانیا در همان زمان) منجر شد. هیات حاکمه آمریکا خانه‌دار شدن خانوارهای بیشتری را تشویق می‌کرد. طی دهه ۲۰۰۰، دولت اجازه داد حباب مستغلات متورم شود و خسارت‌بارتر اینکه به بانک‌های خود اجازه داد تا در معرض ریسک بیشتر قرار گیرند. بهتر این بود یارانه‌های مالیاتی در دسترس برای خرید خانه (یعنی معافیت بهره وام‌های مستغلات از مالیات) و تضمین‌های ضمنی بر وام‌خانه که ارگان‌های شبه‌عمومی نظیر فردی مک و فانی می‌ارائه می‌دادند، کاهش یابد. همچنین قابل توصیه بود که معیارهای وام‌دهی سخت‌تری از قبیل محدود کردن نسبت وام به ارزش مستغلات و نسبت بازپرداخت بدهی سالانه به درآمد وام‌گیرنده وضع شود. اما الزامات سیاسی پیروز شد.

۱. به این گروه از وام‌گیرندگان «نینجا» نام داده شده بود: نه درآمد، نه شغل و نه دارایی.

۲. این فروش‌های در پایین‌ترین قیمت‌ها، هزینه برای بانک‌ها را فراتر از هزینه مبادلاتی از طریق حق الزحمه اداری افزایش داد، خالی ماندن و تخریب ملک، مالیات و حق بیمه پرداخت‌نشده، و کمیسیون آژانس‌های املاک.

البته، وام‌دهی پرریسک این امکان را به مردمی که خیلی ثروتمند نبودند داد تا مالک خانه بشوند. اما بسیاری از این خانوارها درک درستی نداشتند که چه ریسک‌هایی برعهده می‌گیرند اگر نرخ‌های بهره بالا برود، یا اگر قیمت مستغلات افزایش نیابد، جلوی وام جدید گرفتن‌شان را می‌گرفت تا از عهده پرداخت‌های بالاتر بریابند. نهادهایی که وام مستغلات می‌دهند همیشه روی اشتیاق خانوارها به خانه‌دار شدن با فروش قراردادهای وام رهنی پرریسک به آنها حساب می‌کنند. در کمترین سطح، دولت فدرال آمریکا باید کمک می‌کرد تا تضمین شود اطلاعات متقارن بین وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان درباره ریسک‌ها وجود دارد، چون محدود ایالت‌هایی شرایط وام‌های رهنی را تنظیم کردند یا جلوی رویه‌های ناعادلانه را گرفتند.

دولت با دادن اطلاعات اضافی به وام‌گیرندگان که به آزادی انتخاب آنها احترام گذاشته می‌شود، می‌تواند نامتقارنی اطلاعات بین وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان را برطرف کند. به شکل دیگر، وام‌گیرندگان می‌توانند به شیوه «قیم‌مابانه» تری حمایت شوند اگرچه برخی خطرات ذاتی در این رویکرد وجود دارد. توجیه برای قیم‌مابی این است که مردم وسوسه می‌شوند و تمایل دارند بیش از حد مصرف کنند در مقایسه با آنچه آنها در حالت ذهنی آرام‌تر انتخاب می‌کنند. این استدلال برخی انواع مداخلات سیاستگذاری را برجسته می‌کند (بنگرید به فصل ۵). از این دیدگاه، دولت باید روی نسبت وام به ارزش یک ملک و نسبت بازپرداخت بدهی به درآمد سالانه وام‌گیرنده سقف تعیین کند و وام‌های ظاهراً جذاب با «نرخ وسوسه‌انگیز» یعنی نرخ‌های بهره تبلیغی خیلی پایین طی سال‌های اولیه بازپرداخت وام را ممنوع کند.

اوراق بهاداری‌سازی افراطی

به یاد آورید که اوراق بهادارسازی مناسب مستلزم دو شرط است: (۱) بانکی که وام می‌دهد باید پای خودش هم گیر باشد (یعنی در ریسک عدم بازپرداخت به حد کافی سهمیم شود) تا به پایش کیفیت وام‌ها تشویق شود، و (۲) ارگان‌های رتبه‌بندی ارزیابی‌کننده کیفیت سرمایه‌گذاری پرتفوی وام باید به نفع خود

بینند که همه جوانب قضیه^۱ را در نظر بگیرند. در فصل گذشته دیدیم پیش از بحران مالی، بانک‌ها نسبت بسیار کوچکی از ریسک را حفظ کردند که انگیزه کافی به آنها می‌داد تا فقط وام‌های خوب بدهند.

در آمریکا، ارگان‌های رتبه‌بندی بازیگران اساسی در فرآیند اوراق بهادارسازی هستند.^۲ به یاد آورید که الزامات سهم سرمایه بانک‌ها به ریسکی بودن دارایی‌های آنها بستگی دارد. پس از سال ۲۰۰۴، وقتی توافق بازل ۲ در آمریکا اجرا شد، بانک‌ها قادر به سنجیدن این ریسک با استفاده از ارزیابی‌هایی شدند که ارگان‌های رتبه‌بندی تهیه کردند. اگر بانکی محصول اوراق بهادارسازی شده را می‌خرد می‌تواند سرمایه کمتری نگهدارد اگر رتبه‌بندی محصولش AAA و نه BB باشد. بسیار حیاتی است که تنظیم‌گران دولتی بتوانند به ارگان‌های رتبه‌بندی اعتماد کنند که واقعا تنظیم‌گران کمکی هستند. مساله اصلی در آن زمان این بود که ارگان‌های رتبه‌بندی در حال دادن رتبه‌های AAA به محصولات اوراق بهادارسازی شده‌ای بودند که از اوراق قرضه AAA منتشر شده توسط کسب‌وکارها یا مراجع محلی پرریسک‌تر بودند. آیا علت این کار ناآشنایی با اوراق بهادار- یا به علت تعارض منافع بود؟ پاسخ دادن به آن دشوار است اما انگیزه‌های این آژانس‌ها کاملاً همراستا با اهداف تنظیم‌گر نبود. آژانس‌هایی که متناسب با ارزش دارایی‌های اوراق بهادارسازی شده منتشر شده حق الزحمه دریافت کردند، بنابراین انگیزه پیدا می‌کردند تا رتبه‌بندی‌های بالاتری بدهند (دقیقا شبیه حالتی که حقوق ما استادان دانشگاه با توجه به نمراتی که ما به مقالات دانشجویان خودمان می‌دهیم افزایش پیدا کند). اشتیاق به خوشحال نگه داشتن بانک‌های سرمایه‌گذاری که مشتریان اصلی ارگان‌های رتبه‌بندی بودند نیز بخشی از این مساله بود.

تبدیل افراطی

همان‌طور که در فصل پیش تبیین شد، یک بانک کوتاه‌مدت وام می‌گیرد تا

1. due diligence

۲. بازار رتبه‌بندی خیلی متمرکز است. تنها سه ارگان اصلی وجود دارد و دو تا از آنها (مودی و استاندارد اند پورز) حدود ۸۰ درصد بازار را در دست دارند. از آنجایی که به دو رتبه‌بندی اغلب نیاز است، این ارگان‌ها غالباً در وضعیت شبه‌انحصاری هستند.

بلندمدت وام بدهد. با این کار احتمال دارد در معرض هجوم بانکی قرار بگیرد که سپرده‌گذارهای بانک، از ترس اینکه مبادا با گاو صندوق خالی بانک روبه‌رو شوند همگی هم‌زمان تلاش می‌کنند پول خود را برداشت کنند. در سال‌های پیش از بحران، بسیاری از واسطه‌های مالی - نه فقط بانک‌های شعبه‌ای - ریسک‌های قابل توجهی را با وام گرفتن خیلی کوتاه‌مدت در بازارهای عمده فروشی (بازار بین بانکی و بازار پول) پذیرفتند. این راهبرد مادامی سودآور است که نرخ‌های بهره کوتاه‌مدت خیلی پایین باقی بماند، اما اگر بانک خود را در برابر این خطر پوشش ندهد، در معرض ریسک افزایش نرخ بهره قرار می‌دهد. اگر نرخ بهره یک درصد باشد و به ۴ درصد افزایش یابد، هزینه‌های تامین مالی یک نهادی که تقریباً فقط با استفاده از استقراض کوتاه‌مدت تامین مالی می‌شود (همانند حالت ابزارهایی که ایجاد شد تا وام‌های مستغلات را اوراق بهادارسازی کند) تقریباً چهار برابر می‌شود.

بانک‌هایی به‌ویژه در معرض این ریسک هستند که هیچ سپرده خرده‌فروشی ندارند (چون با معرفی بیمه سپرده، سپرده‌های فردی خیلی امن هستند و بنابراین در معرض هجوم قرار ندارند). همان‌گونه که ما دیده‌ایم، پنج بانک سرمایه‌گذاری بزرگ آمریکا یا ورشکست شدند یا با بانک‌های شعبه‌ای به شکل تعاونی درآمدند تا از دولت پشتیبانی دریافت کنند. اما بانک‌های شعبه‌ای، که منابع مالی آنها، طبق پیش‌فرض، باثبات‌تر از بانک‌های سرمایه‌گذاری است، همچنین اتکای خود به وجوه عمده فروشی کوتاه‌مدت را افزایش داده‌اند. این ریسک‌پذیری عمومیت یافته از طریق تبدیل چشمگیر در سررسید، مقامات پولی را در وضعیت دشواری قرار می‌دهد. آنها یا اقدامی نمی‌کنند تا نرخ‌های بهره را پایین نگهدارند که در این صورت نظام مالی فرو خواهد ریخت، یا نرخ‌های بهره را به شکل مصنوعی پایین نگه می‌دارند و آنگاه غیرمستقیم نهادهای آسیب‌پذیر را نجات می‌دهند. اگر آنها این نهادها را نجات دهند، به رفتار پرریسک اعتبار می‌بخشند، هزینه‌هایی خلق می‌کنند که در زیر تبیین خواهیم کرد. بنابراین تبدیل افراطی وجوه کوتاه‌مدت به وام‌دهی بلندمدت، مقامات پولی را به دام می‌اندازد. این امر به خصوص بلافاصله پس از بحران روشن شد. (مسائل امروز متفاوت هستند. این هم در مورد بانک‌های مرکزی صادق است که نمی‌توانند نرخ‌های بهره را به

زیر صفر کاهش دهند- چون اگر این کار را نکنند، عاملان اقتصادی ترجیح خواهند داد پول نقد نگه دارند، که دست کم به آنها نرخ بهره صفر می دهد، هزینه های مبادلاتی را نادیده می گیریم- و در مورد بانک ها، که از بازده های اندک در همه سررسیدها آسیب می بینند.)

یک شیوه دور زدن الزامات تنظیمی برای سهم سرمایه

نهادهای مالی تنظیم شده (بانک های شعبه ای، شرکت های بیمه، صندوق های بازنشستگی، دلان) مشمول الزاماتی در رابطه با حداقل میزان سهم سرمایه هستند، که در فصل گذشته تبیین شد. برای بانک ها، توافقات بازل اصول کلی در سطح بین المللی را تشریح می کنند. ایده بر حفظ یک ضربه گیر، «سرمایه» بانک، است که احتمال اینکه بانک بتواند بیشترین ریسکی را که مواجه می شود جذب کند بالا می برد. با این کار از بیمه گر سپرده گذارها، یعنی صندوق بیمه سپرده حمایت می شود، و اگر از منابع عمومی استفاده شود تا بانک نجات داده شود، به نفع مالیات دهندگان است. برعکس بانک در ازای اندازه معین ترانزنامه خود، علاقه به کاهش سهم سرمایه خود دارد (یا حتی، در موارد افراطی، کمینه کردن آن تا با الزامات تنظیمی همخوان شود). در واقع، نگهداری سهم سرمایه کمتر به معنای بازده بالاتر برای سهامدارانی است که آن سرمایه را ارائه می کنند.

ناظران مسئول تنظیم گری مالی وظیفه پیچیده ای دارند. از یک جهت، ترانزنامه های بانک و فنون مالی پیوسته تکامل پیدا می کنند؛ از جهت دیگر، ناظرها ابزارهای محدودی برای انجام وظایف نظارتی خود یا جذب بااستعدادترین کارکنان دارند (کسانی که کار کردن برای نهادهای تنظیم شده، شرکت های بیمه، بانک های سرمایه گذاری یا ارگان های رتبه بندی را انتخاب می کنند). وظیفه ناظرها نیز پیچیده می شود وقتی آنها با همدیگر رقابت می کنند. تا پیش از بحران، بانک ها در آمریکا برخی اوقات می توانستند تنظیم گر خود را انتخاب کنند. آنها فعالیت اصلی خود را چنان تعریف می کردند که آسان ترین نوع نظارت را کسب کنند (برای مثال، گزینش «مستغلات» به معنا این بود که آنها با کمترین مداخله تنظیم گر مواجه می شوند). خوب است بدانیم ترس از رقابت شدید تنظیم گری برحسب الزامات سهم سرمایه توسط تنظیم گرهای ملی

محرك توافق بازل بود، که استاندارد حداقل بین‌المللی را تعیین کرد. پیش از بحران، بسیاری از نهادهای مالی از وجود نواقص در تحلیل تنظیم‌گرها از ریسک‌های خود، برای کم نشان دادن نیازشان به سرمایه و بنابراین افزایش بازده روی سهم سرمایه خودشان سوءاستفاده کردند. برای مثال، وام‌هایی کارسازی شدند که نیازمند حفظ سرمایه اندک در قبال آنها برای ابزارهای مالی در بردارنده دارایی‌هایی بود که آنها اوراق بهادارسازی کرده بودند،^۱ در عین حال که ریسک برای نهادهای مالی معادل با میزانی بود که وجود می‌داشت اگر آنها وام‌های اوراق بهادارسازی شده را در ترازنامه‌های‌شان نگه داشته بودند؛ به بیان ساده‌تر، انتقال وام‌های رهنی از ترازنامه‌های خود به موجودیتی دیگر، که در برابر تجدید قرارداد بدهی از طریق خط اعتباری بیمه شد، الزامات سرمایه‌ای بانک را تا حد چشمگیری کاهش داد. در پایان، تنظیم‌گرها یا نمی‌توانستند یا نمی‌دانستند چگونه چنین رفتار خطرناکی را مهار کنند.

مرزهای به‌شدت مبهم فضای تنظیم‌شده و ترکیب گاهی ناسالم عمومی و خصوصی

به بیان ساده، تنظیم محتاطانه بانک‌ها مستلزم بده‌بستان است. بانکداری شعبه‌ای نظارت می‌شود، مستلزم الزامات سهم سرمایه و سایر محدودیت‌ها است. در ازای آن، به نقدینگی بانک مرکزی و بیمه سپرده دسترسی می‌یابد، دو عاملی که در معرض ریسک بودن را محدود می‌کند. بیمه سپرده سپرده‌گذاران کوچک را از فرار کردن باز می‌دارد اگر مشکلات مالی‌اش علنی شود. به لطف تدارک نقدینگی بانک مرکزی، بانک شعبه‌ای می‌تواند به آرامی بین فروش دارایی‌ها به قیمتی معقول و تجدید ساختار وجوه خودش با انتشار سهم سرمایه جدید انتخاب کند. بانک‌هایی که تنظیم نشدند (مشهور به «بانک‌های سایه»- بانک‌های سرمایه‌گذاری، صندوق‌های تأمین، وجوه بازار پول و بنگاه‌های سرمایه خصوصی) دست‌کم در تئوری این امتیاز را ندارند.

۱. به عبارت دیگر، آنها ریسک محصولات خارج از ترازنامه را حفظ می‌کنند، و این ریسک اکنون مستلزم میزان اندک سرمایه است. آنها همچنین به بیمه‌گرهای تک‌خدمتی متوسل می‌شوند که خودشان رتبه زیاده‌بالا داشتند. و آنها خوش‌نامی خودشان را بدون ذخیره‌سازی هر سرمایه‌ای در عوض به خطر انداختند (بنابراین، بیز استرژن فراتر از تعهدات حقوقی خود اقدام به نجات دادن شرکت‌های انتقالی کرد که ایجاد کرده بود).

بحران ۲۰۰۸ نشان داد ناتوانی تنظیم‌گری ریسک دوجانبه بخش‌های تنظیم‌شده و تنظیم‌نشده می‌تواند مقامات را وادار کند تا موجودیت‌های تنظیم‌نشده را با ریختن سرمایه، خریدن دارایی‌ها یا خیلی ساده پایین نگه داشتن نرخ بهره نجات دهند. بنابراین بخش تنظیم‌نشده بدون مجبور بودن به انضباط نظارت محتاطانه، به پول مالیات‌دهندگان و نقدینگی بانک مرکزی دسترسی داشت. این به هم‌وابستگی بین بخش‌های تنظیم‌شده و نشده با بحثی درباره امتناع مقامات آمریکایی در نجات لمان برادرز در ۲۰۰۸ نشان داده می‌شود. پول مالیات‌دهندگان صرف نجات بانک سرمایه‌گذاری دیگر یعنی بیر استرنز شده بود.^۱ چند روز بعد از اینکه لمان برادرز ورشکست شد، دولت آمریکا همچنین یک موجودیت تنظیم‌نشده بزرگ دیگر یعنی ای‌آی‌جی، شرکت بیمه بزرگی را که در عمل بانک سرمایه‌گذاری شده بود نیز نجات داد. بعد از آن، کمک عمومی بسیار زیادی به بانک‌های شعبه‌ای و سرمایه‌گذاری داده شد. برآورد هزینه این کمک در زمانی که اعطا شد، دشوار است. در آمریکا، پس از وقوع اثبات شد که رقم متوسطی است: بانک‌ها در نهایت بیشتر آن جوهری را که دریافت کردند بازگرداندند. ظاهراً اوضاع می‌توانست بدتر از این باشد همان‌گونه که در برخی کشورهای اروپایی بود.

به مورد ای‌آی‌جی بازگردیم: از جنبه نظری، هیچ چیز غیرعادی برای نجات شرکت بیمه بزرگ وجود ندارد. اما، فعالیت بیمه ای‌آی‌جی روی پای خود ایستاده بود و سرمایه‌سازی جداگانه‌ای شده بود، دقیقاً برای اینکه از فروپاشی شرکت هلدینگ مادر که به فعالیت‌های پریسک مبادرت می‌کرد، حمایت شود. شرکت هلدینگ می‌توانست ورشکست شود بدون اینکه پیامد جدی برای کسب‌وکار بیمه‌ای آن در پی داشته باشد. اگرچه به نظر عجیب می‌رسد که شرکت هلدینگ ای‌آی‌جی قادر بود هم از نظارت فرار کند و هم به علت مدیریت بد آن، به پول مالیات‌دهندگان دسترسی داشته باشد، پیوند زدن این نهاد با نهادهای تنظیم‌شده - برای مثال، از طریق بازارهای فرابورس در مشتقات - ریسک سیستمیکی ایجاد کرد که نجات آن را «توجیه می‌کرد».^۲

۱. این نجات یک بازیگر تنظیم‌نشده نخستین در نوع خود نبود. در سال ۱۹۹۸، فدرال رزرو یک طرح نجات سازماندهی کرده بود و نرخ‌های بهره خود را چندین بار پایین آورده بود تا از فروپاشی یک صندوق سوداگری به نام «مدیریت سرمایه بلند مدت» جلوگیری کند.

۲. نکته تلخ دیگر این است که ای‌آی‌جی تنها دو هفته پیش از اینکه توسط دولت آمریکا نجات داده شود، نیز سود سهام خیلی بزرگی بین سهامداران خود توزیع کرد.

مرز بین قلمرو عمومی و قلمرو خصوصی، به همان اندازه مرز بین بخش‌های تنظیم‌شده و نشده، کاملاً مبهم شده بود. در سپتامبر ۲۰۰۸ دو ارگان نیمه عمومی اعتباری مستغلات به نام فانی می و فردی مک که ۴۰ تا ۵۰ درصد (در سال ۲۰۰۷ این رقم به ۸۰ درصد رسید) از بدهی معوقه مستغلات را در آمریکا بیمه یا تضمین کردند،^۱ نجات داده شدند. بخش مستغلات دوباره مساله بود، اما این دو شرکت غیرعادی بودند. چون آنها خصوصی بودند، سودهای شان به مالیات‌دهنده نفع نمی‌رساند.^۲ از طرف دیگر، آنها تضمین دولت آمریکا را داشتند (به شکل خطوط اعتباری با خزانه‌داری آمریکا) و روی این باور عمومی حساب باز کردند که اگر دچار مشکل شوند دولت آنها را نجات خواهد داد. بنابراین این تصور اثبات شد. یک بار دیگر، سودها خصوصی‌سازی شد، زیان‌ها ملی شدند. نهایتاً، آنها تنظیم دقیق و علمی نشده بودند.^۳ شگفت‌آور است که این ارگان‌ها هنوز نقش مهمی در تضمین وام‌های مسکن در آمریکا ایفا می‌کنند.^۴ در اروپا، در مقام مقایسه، کمیسیون اروپایی این پدیده را با استفاده موفقی از قانون کمک دولتی محدود کرد که جلوی دولت‌های عضو اتحادیه اروپا^۵ را از یارانه دادن به کسب‌وکارهای خصوصی از طریق تضمین‌های دولتی ضمنی می‌گرفت.

محیط جدید پس از بحران

بحران دست‌کم دو میراث برجای گذاشت: نرخ‌های بهره پایین و در جست‌وجوی شکل‌های جدید تنظیم‌گری.

۱. این «بنگاه‌های دولتی حمایت مالی شده» وام‌های ملکی را از انتشاردهنده‌ها خریدند. دارایی ۵۳۰۰ میلیارد دلاری آنها بین پرتفوی ۱۶۰۰ میلیارد دلاری و اوراق بهادارسازی (شامل بخشی از آن در پرتفوی اوراق بهادارسازی شده) ۳۷۰۰ میلیارد دلاری تقسیم شده بود.

۲. اما آنها با این حال به شکل سود سهام، کمک عمومی (تقریباً دویست میلیارد دلار) دریافتی در ۲۰۰۸ بازپرداخت شدند.

۳. آنها را به جای ناظر بانکداری یک ارگان ویژه تنظیم کرده بود. تنظیم‌گر آنها وزارت مسکن و عمران شهری بود که واقعا تخصصی در موضوعات نظارت محتاطانه نداشت و نیز انگیزه‌ای برای پشتیبانی از بازار مسکن نداشت.

4. John Cochrane's blog (*The Grumpy Economist*, May 9, 2017); and a working paper by Greg Buchak, Gregor Matvos, Tomasz Piskorski, and Amit Seru "Fintech, Regulatory Arbitrage, and the Rise of Shadow Banks."

نقل شده توسط جان کوکران: «سهام بازاری بانک‌های سایه‌ای در بازار وام رهنی تقریباً سه برابر شد و از ۱۴ درصد به ۳۸ درصد در سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵ رسید. در بازار رهنی اداره مسکن فدرال که به وام‌دهندگان کمتر اعتباردار خدمت می‌کند، سهم بازار بانک‌های سایه‌ای . . . از ۲۰ درصد به ۷۵ درصد بازار افزایش یافت. در بازار وام رهنی، وام‌دهندگان «فین تک» سهم بازار خود را در همگامی با وام‌های رهنی، از حدود ۵ درصد به ۱۵ درصد افزایش دادند و به ۲۰ درصد در وام‌های رهنی وزارت مسکن فدرال طی همان دوره رساندند.»

۵. برای مثال در مورد کردیت فونسیر (بانک متخصص در تامین مالی معاملات ملکی در فرانسه که بخشی از گروه بانکی بی‌پی‌سی‌ای است).

نرخ‌های بهره بی سابقه پایین

این میراث خاص قرار بود موقتی باشد. خیلی زود پس از شروع بحران، بانک‌های مرکزی آمریکایی، اروپایی و انگلیسی نقدینگی زیادی فراهم کردند و در نتیجه نرخ‌های بهره را به نزدیک صفر کاهش دادند- به بیان دیگر، به سطوح منفی، اگر تورم را در نظر بگیریم (یعنی به قیمت‌های واقعی نه اسمی). از میانه دهه ۱۹۹۰ تا کنون، ژاپن نرخ بهره زیر ۱ درصد داشته است؛ در ۲۰۱۷ نرخ بهره‌اش به صفر رسید. انتظار می‌رود نرخ‌های بهره در ژاپن و اروپا برای مدتی نزدیک به صفر باقی بماند، در حالی که آمریکا خیلی با احتیاط شروع به افزایش نرخ‌ها می‌کند.

نرخ بهره پایین در زمان افول اقتصادی استدلال روشنی دارد. به‌ویژه، نرخ‌های کوتاه‌مدت پایین به نهادهای مالی اجازه می‌دهد تا با هزینه اندک قرارداد بدهی خود را تجدید کنند و مسائل بخش مالی را تخفیف دهند. ادر انتها، فقط دولت می‌تواند نقدینگی برای اقتصاد فراهم کند. دولت دو کار می‌تواند انجام دهد که بازارها هرگز نمی‌توانند انجام دهند: نخست، وام رهنی درآمد آتی خانوارها و بنگاه‌ها (حتی آنهایی که هنوز وجود ندارند)، یا دقیق‌تر، مالیات‌هایی که مقامات عمومی بر این درآمد وضع خواهند کرد. این قدرت مالیات‌ستانی حاکمیت زیربنای نقش دولت در تنظیم‌گری اقتصاد کلان است. توانایی بهره‌مندی از درآمد آتی عاملان اقتصادی که به دولت اجازه می‌دهد تا بدهی ملی منتشر کند و نقدینگی در اختیار نظام بانکی بگذارد. دولت می‌تواند امروز به بانک‌ها و بنگاه‌ها آسان بگیرد و در عوض فردا مالیات‌ها را افزایش دهد. دوم، بانک مرکزی می‌تواند تورم ایجاد کند و از این راه، ارزش

۱. یک مدل، بر مبنای نظریه سهمیه‌بندی اعتبار، از این ایده که دولت یک توانایی دارد که بازارها ندارند - فراهم کردن نقدینگی

در شرایط دشوار- در کارهای زیر من با همکارانم بسط یافته است

Bengt Holmström ("Private and Public Supply of Liquidity," *Journal of Political Economy*, 1998, vol. 106, no. 1, pp. 1-40; and *Inside and Outside Liquidity* (Cambridge: MIT Press, 2011); and with Emmanuel Farhi ("Collective Moral Hazard, Maturity Mismatch, and Systemic Bailouts," *American Economic Review*, 2012, vol. 102, no. 1, pp. 60-93).

مقاله دوم همچنین نشان می‌دهد از سیاست پولی انبساطی باید برای نجات بانک‌ها استفاده کرد حتی اگر دولت نتواند از طریق پرداخت‌های انتقالی شخصی شده این بانک‌ها را نجات دهد.

۲. به بیان دقیق‌تر، بانک مرکزی هنگامی که نقدینگی منتشر می‌کند بدهکار نمی‌شود- برای مثال با پذیرش وثیقه کیفیت پایین تحت توافق بازخرید (رپو) وقتی که به یک بانک وام می‌دهد. اما اگر بانک مرکزی روی این وام‌ها دچار زیان شود هیچ انتخابی نخواهد داشت مگر اینکه پول خلق کند یا به شکل غیرمستقیم از مالیات‌دهنده دریافت کند. اگر بانک مرکزی پول خلق کند، به وسیله تورم از نگاه داشتن پول «مالیات گرفته» خواهد شد.

واقعی قراردادهایی که به قیمت اسمی تعیین شدند، چه وام‌ها و توافقات دستمزی غیرشاخصی را تغییر دهد. (در حال حاضر بانک‌های مرکزی برای ایجاد انتظارات تورم حتی معمولی مبارزه می‌کنند، که در نتیجه رویکرد دوم هیچ اثری ندارد.) هدف اصلی تامین نقدینگی البته نجات دادن بانک‌هایی نیست که بی‌مهابا خودشان را به مشکل می‌اندازند و نیاز به تجدید قرارداد وام دارند؛ هدف زنده نگه داشتن واسطه‌های مالی بسیار ضروری برای اقتصاد است تا خوب کار کنند. بنگاه‌های کوچک و متوسط به بازارهای مالی دسترسی ندارند (آنها نمی‌توانند اوراق قرضه یا اسناد تجاری منتشر کنند تا خودشان را تامین مالی کنند) چون که شهرت تثبیت شده‌ای در بازارهای مالی ندارند، دارایی اندکی برای وثیقه گذاشتن دارند و متنوع‌سازی نکردند. آنها به بانک‌ها وابسته هستند تا پیش‌شان کنند و تضمین دهند وثیقه‌ای که این کسب‌وکارها عرضه می‌دارند کیفیت خوبی دارد. وقتی بانک‌ها دچار مشکل می‌شوند، بنگاه‌های کوچک و متوسط نخستین جایی هستند که دچار آسیب می‌شوند، همان‌گونه که در همه رویدادهای خشکی اعتبار دیدیم.

با این حال نرخ بهره پایین، مهم نیست چقدر در زمان بحران ضروری باشند، بدون هزینه نیست:

- باعث انتقال مالی گسترده از پس‌اندازکنندگان به وام‌گیرندگان می‌شود. در واقع، این دقیقاً همان کاری است که طرح نجات پولی بانک‌ها قصد انجامش را داشت. اما نرخ‌های پایین سایر سرمایه‌گذاران را خشنود می‌کند نه فقط آنهایی که در بانک‌های تنظیم شده هستند، چون با کاهش نرخ‌های بهره قیمت دارایی‌هایی از قبیل املاک یا سهام افزایش می‌یابد (بازده‌های آینده بر این دارایی‌ها در رابطه با بازده‌های پایین که در بازار اوراق قرضه پیشنهاد می‌شود جذاب هستند). این باعث بازتوزیع ثروت می‌شود چون مالکان این دارایی‌ها، حال چه تنظیم شده یا نشده باشند، وقتی اقدام به فروش آنها می‌کنند بیشتر دریافت می‌کنند.^۱ بنابراین نرخ‌های پایین اثرات بازتوزیعی عظیمی دارند که برخی مطلوب و برخی نامطلوب هستند.

- حباب‌های مالی هنگامی ظاهر می‌شوند که نرخ‌های بهره پایین هستند همان‌گونه که در فصل پیشین دیدیم.

۱. رئیس صندوق پوشش تامینی لندن مارشال وایس در یادداشتی برای تایمز مالی در سپتامبر ۲۰۱۵ با این عنوان تحریک‌کننده نوشت: «بانک‌های مرکزی ثروتمندتر از پیش شده‌اند.»

• نرخ‌های بهره پایین نهادهای مالی را تشویق می‌کند تا بازده‌های بالاتر به مشتریان خود را تضمین کنند تا ریسک‌های بیشتری بپذیرند. برای مثال این یک مشکل در آلمان است جایی که شرکت‌های بیمه به سرمایه‌گذاران در صندوق‌های بیمه عمر وعده دادند بازده‌های تا حتی ۴ درصد دریافت می‌کنند. این بازده‌ها برای اوراق قرضه ده ساله دولت آلمان که بین صفر و یک درصد تغییر می‌کند، باعث می‌شود این تضمین خیلی سخت عملی شود مگر اینکه وجوه در اوراق قرضه بازده بالا و بنابراین پریسک (حتی «بنجل») سرمایه‌گذاری شود.^۱

• نرخ‌های بهره کوتاه‌مدت پایین با تشویق بانک‌ها به وام گرفتن وجوه حتی کوتاه‌مدت‌تر می‌توانست بنیانی برای بحران بعدی قرار دهد. این استدلال در حال حاضر به دو دلیل قانع‌کننده نیست: (۱) «تسهیل کمی» که نفوذ دقیقاً به همان بزرگی بر نرخ‌های بلندمدت داشته است، که اینک اغلب به همان پایینی نرخ‌های کوتاه‌مدت است بنابراین چشم‌انداز بانک‌ها به همان جذابی نیست که هزینه تامین مالی پایین آنها حکایت دارد، و (۲) تنظیم‌گرها در حال حاضر الزامات نقدینگی را برقرار می‌کنند به طوری که بدهی کوتاه‌مدت نهادهای بانکی را محدود می‌کنند.

• هزینه پنجم وجود دارد: هنگامی که به نرخ‌های اسمی صفر می‌رسیم، امکان کاهش بیشتر آنها وجود ندارد، چون مردم نگر داشتند پول نقد را ترجیح خواهند داد، که ارزش اسمی آن را حفظ می‌کند (یعنی نرخ بهره اسمی برابر با صفر پیشنهاد می‌دهد).^۲ این آن چیزی است که اقتصاددانان کرانه پایینی

۱. البته در تسوری، فروشندگان بیمه عمر باید اطمینان بدهند که دارایی‌های آنها به اندازه بدهی‌هایشان دوام دارد. پس اگر نرخ‌های کاهش می‌یابد این باعث افزایش قیمت دارایی‌های «اختصاص یافته» به پرداخت‌ها به مشتریان خواهد شد. اما در عمل، سیاست‌گذاران گزینه بسط دادن قراردادهای‌شان را دارند که آنها منطقاً این کار را خواهند کرد هنگامی که نرخ‌ها کاهش می‌یابد و ابزارهای بدیل پس‌انداز جذابیت کمتری می‌یابد؛ نتیجه یک عدم توازن سررسیدها بین دارایی‌ها و بدهی‌ها است. احتمالاً بهتر است با انگیزه گرفتن مستقیم ریسک‌ها، از طریق نظارت احتیاطی سروکار داشته باشید به جای اینکه نرخ‌های بهره پایین را کنار بگذاریم، اگر آنها برای اقتصاد مفید است. با این حال ما باید از ریسک ناشی از این سطح از نرخ بهره آگاه باشیم.

۲. بی‌تردید، نگر داشتند پول نقد هزینه‌های معاملاتی دارد، و بنابراین امکان نرخ‌های اسمی اندکی منفی وجود دارد که برخی بانک‌های مرکزی امروز دارند (برای مثال، در زمان این نوشته، بانک مرکزی اروپا منتهای ۰/۴ درصد نرخ بهره روی ذخایر مازاد می‌پردازد؛ بانک‌های مرکزی سایر کشورهای اروپایی از قبیل سوئد، سوئیس و دانمارک نیز سیاست‌های نرخ بهره منفی دارند)؛ اما نرخ‌های بهره نمی‌تواند خیلی منفی شود.

صفر^۱ می‌نامند. بانک مرکزی دیگر نمی‌تواند با پایین آوردن نرخ‌های بهره به سطوح منفی، اقتصاد را تقویت کند؛ چنین وضعی به سرعت به رکود و بیکاری می‌انجامد. در این وضعیت، بانک‌های مرکزی باید به جعبه ابزاری از ابزارهای پیچیده و ناقص استفاده شده^۲ متوسل شوند که من اینجا بحث نخواهم کرد.

نرخ‌های بهره پایین طی بلندمدت؟

تا زمان بحران، اجماع بین اقتصادکلان‌دانان این بود که ما در دوره‌ای به سر می‌بریم که «اعتدال بزرگ» نامیده شد. سیاست پولی برخی اوقات با همراهی سیاست بودجه‌ای (در یک «ترکیب سیاستی»)، به نظر می‌رسید که کاری شگفت‌آور طی بیست سال پیش از بحران انجام داده است. هدف از آن ثبات قیمتی با هدفگذاری نرخ تورم هدف باثبات (۲ درصد برای نمونه) و تعدیل سیاست‌های پولی بود تا وضعیت اقتصادی و سطح بیکاری را بازتاب دهد. امروز، این اجماع در رابطه با برتری سیاست پولی دیگر وجود ندارد تا حدی چون این ترکیب سیاستی در کرانه پایینی صفر شدن نیست.

اگر نرخ‌های بهره پایین صرفاً یک پدیده موقتی مرتبط با بحران نباشد چه اتفاقی می‌افتد؟ چه می‌شود اگر سرنوشت مان این باشد که برای دوره طولانی در اقتصادی با نرخ‌های بهره پایین زندگی کنیم که سیاست پولی قادر به تجدید قوای بازارها و جلوگیری از رکود و بیکاری نباشد - یک پدیده و بخشی از آن چیزی که برخی اوقات «کساد مزمن» نامیده می‌شود؟^۳ اقتصاددانان در این باره اتفاق نظر ندارند که وضعیت امروز این‌گونه است. آنچه قطعی است این است که کاهش نرخ بهره دارایی‌های امن (مثلاً اوراق بهادار دولتی) از دهه ۱۹۸۰ تا کنون وجود داشته است. این نرخ‌های بهره به قیمت‌های واقعی (یعنی به محض اینکه تورم را از آن کسر کنیم) حدود ۵ درصد در دهه ۱۹۸۰، حدود ۲ درصد در

1. Zero Lower Bound (ZLB)

۲. خلق انتظارات تورمی، راهنمای پیش رو (اعلام نرخ‌های بهره نه فقط برای زمان حال بلکه همچنین برای آینده)، تسهیل کمی (پذیرش دارایی‌های ریسکی به عنوان وثیقه توسط بانک مرکزی - برای مثال اوراق قرضه ریسکی یا اوراق تجاری منتشر شده توسط بنگاه‌ها، اوراق بهادار رهنی، یا حتی اوراق قرضه منتشر شده کشورهایی که مشکلات مالی دارند) یا محرک بودجه‌ای (البته بعداً در قلمرو بانک مرکزی نیست).

۳. مفهوم کساد مزمن خیلی قدیمی است، اما دوباره در سال ۲۰۱۳ توسط لورنس سامرز، استاد هاروارد و وزیر پیشین خزانه‌داری در دولت بیل کلینتون زنده شد. برای مروری بر مباحث درباره این موضوع بنگرید به

Coen Teulings and Richard Baldwin, eds., *Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures* (CEPR Press/VoxEU.org Book, 2014).

دهه ۱۹۹۰، حدود ۱ درصد تا ورشکستگی لمان برادرز در ۲۰۰۸، و حدود منهای ۱ درصد از آن هنگام تا کنون بوده است. دلایل آن چیست؟

نخستین دلیل ساختاری به عرضه و تقاضا برای دارایی‌های امن مربوط می‌شود. اگر عرضه کم و تقاضا زیاد باشد قیمت این دارایی‌ها لزوماً بالا نخواهد بود. درباره دارایی مالی، قیمت بالا متناظر با بازده پایین است (از نظر شهودی، مالک دارایی قیمت بالای می‌پردازد اگر فقط حق تصرف بازده پایین در آینده را به دست آورد). چندین دلیل دیگر برای این عارضه، علاوه بر نرخ‌های بهره پایین از این تقاضای مازاد وجود دارد. قبل از بحران ۲۰۰۸، جنون بهادارسازی وجود داشت که هدفش خلق دارایی‌های مالی ایمن بود (هرچند نهایتاً با این بهادارسازی دارایی‌های ریسکی خلق شد که در بالا تبیین کردیم و آنگونه که در آن زمان توصیف شده بود هم نبود). نشانه دیگر پیدایش حباب‌ها است.

تقاضا برای دارایی‌های امن افزایش یافته است. نخست چون سطح کلی بالاتری از پس‌اندازها داریم. از آنجایی که اقتصادهای نوظهور (از قبیل چین) و کشورهای با درآمدهای مواد خام (از قبیل کشورهای تولیدکننده نفت هنگامی که قیمت نفت هنوز خیلی بالا بود) بازارهای مالی توسعه نداشتند، تلاش کردند پول‌شان را در بازارهای توسعه‌یافته سرمایه‌گذاری کنند. این منجر به «وفور پس‌اندازها» شد که پیشتر اشاره شد. عامل دیگری که به پس‌اندازهای بالاتر کمک کرد افزایش نابرابری است چون خانوارهای برخوردار، بیشتر از خانوارهای فقیر پس‌انداز می‌کنند. پس‌اندازهای بیشتر به کاهش بازده پرداختی به پس‌اندازکنندگان می‌انجامد.

پس‌اندازها همچنین «پرواز به کیفیت» را به نمایش گذاشتند: جابه‌جایی در ترکیب پس‌اندازها به نفع دارایی‌های امن. از هنگام بحران، تنظیم‌گری احتیاطی سفت و سخت‌تر، ریسک‌پذیری را مجازات می‌کند. نتیجه اینکه، بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، و صندوق‌های بازنشستگی اینک اشتهای بیشتری برای دارایی‌های امن دارند که آنها را ملزم می‌کند سرمایه نسبتاً کمتری نگه دارند. افراد همچنین در زمان‌های نامطمئن به دارایی‌های ایمن پناه می‌جویند. فرانسوی‌ها تقریباً ۸۵ درصد از پس‌اندازهای بیمه عمر بلندمدت خود را در

«صندوق‌های یورو» سرمایه‌گذاری می‌کنند (که عمدتاً به شکل اوراق قرضه‌ای است که دولت‌ها و شرکت‌های با رتبه‌بندی بالا منتشر کرده‌اند)؛ بیشتر این صندوق‌های یورو از نظر ارزش اسمی تضمین شده هستند (یعنی هیچ ریسک از دست دادن اصل پول وجود ندارد). آنها تمایلی به سرمایه‌گذاری در دارایی‌های پرریسک از قبیل سهام ندارند.

عرضه دارایی‌های امن به نظر می‌رسد کاهش یافته است: پرتفوی مسکن متنوع شده و بدهی حاکمیتی کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی که پیش از این کاملاً امن ملاحظه می‌شد اکنون پرریسک هستند. این به یک کاهش جهانی چشمگیر در نقدینگی منجر شده است. براساس نظر ریکاردو کابالرو و امانوئل فارهی، عرضه دارایی‌های امن از ۳۷ درصد تولید ناخالص داخلی جهانی در سال ۲۰۰۷ به ۱۸ درصد در سال ۲۰۱۱ سقوط کرده بود.^۱

سرانجام رشد کمتر جمعیت اغلب برای تبیین نرخ‌های پایین استفاده می‌شود.^۲ تغییرات جمعیتی اثرات پیچیده‌ای دارد اما بسیاری از پژوهشگران توافق دارند که آن یک عامل تعیین‌کننده است. برای مثال عرضه نیروی کار نسبت به سرمایه و در نتیجه بازده سرمایه را کاهش می‌دهد، که باعث کاهش نرخ‌های بهره می‌شود. در نظام بازنشستگی پرداخت هزینه‌ها از عواید جاری^۳ (یعنی مزایای مستمری بازنشستگی از محل حق بیمه‌های دریافتی از کارگران فعال و نه دارایی‌های صندوق‌های بازنشستگی تامین می‌شود)، کند شدن رشد جمعیت نیز به کاهش نسبی تعداد کارگران فعال تبدیل می‌گردد، افزایش پس‌اندازهای خصوصی که کاهش مستمری‌ها را خنثی می‌کند و نهایتاً به نرخ‌های بهره پایین‌تر می‌انجامد.

بنابراین امکان دارد نرخ‌های بهره پایین‌تر در همین سطح باقی بماند که در آن صورت مجبور به بازاندیشی در سیاست‌های اقتصاد کلان خواهیم شد.

1. Ricardo Caballero and Emmanuel Farhi, "The Safety Trap," forthcoming in *Review of Economic Studies*.

۲. سایر علل پیشنهاد شده است. برای مثال فرض می‌شود کند شدن نوآوری تقاضا برای سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد، درباره آن من مشخصاً تردید دارم، اما در رابطه با اینکه چه چیزی علت است یافتن شواهد قاطع کار دشواری است. سایرین فرضیه‌ای پیشنهاد داده‌اند که پیشرفت فناوریانه در بخش کالاها سرمایه‌گذاری همان اثر سرمایه‌گذاری کاهنده را دارد.

3. pay-as-you-go

محیط تنظیم‌گری جدید

هیچ چیز بدون ریسک نیست. اگرچه ضروری است که ما واکنش قوی در برابر شکست‌های تنظیم‌گری نشان دهیم و از تعداد و مقیاس بحران‌ها بکاهیم اما نمی‌توانیم خطر اتفاق افتادن آنها را کاملاً حذف کنیم. دقیقاً همان‌طور که شخصی که هرگز ابتدای یک فیلم را از دست نداده است، هرگز به جلسه‌ای دیر نرسیده است، و هرگز از حرکت قطار جا نمانده است احتمالاً زیادی محتاط است، اقتصادی هم که در آن مردم به چنین شیوه‌ای رفتار کنند که بحران را غیرقابل درک بسازند احتمالاً اقتصادی خواهد بود که کمتر از پتانسیل خود فعالیت می‌کند. برای جلوگیری از وقوع همه بحران‌ها ما باید ریسک‌پذیری و نوآوری را مهار کنیم. ما همچنین باید در کوتاه‌مدت به جای بلندمدت سرمایه‌گذاری کنیم، چون بلندمدت نامطمئن‌تر و در نتیجه پریسک‌تر است. بنابراین هدف این نیست که بحران‌ها را کاملاً حذف کنیم بلکه در عوض باید از انگیزه‌هایی خلاص شویم که عاملان اقتصادی را تشویق به برگزیدن رفتارهایی می‌کند که برای بقیه اقتصاد زیان‌بار است. این مستلزم محدود کردن پیامدهای بیرونی است که نظام مالی بر پس‌اندازکنندگان و مالیات‌دهندگان تحمیل می‌کند.

تنظیم‌گری محتاطانه و نظارت بیش از آنکه علم باشد هنر است، چون در واقع گردآوری و سرجمع کردن داده‌های مورد نیاز برای سنجیدن دقیق اثرات پیش‌بینی شده نظریه کار دشواری است. با این حال هنوز برخی اصول کلی وجود دارد که ما می‌توانیم استفاده کنیم اگرچه ربط دادن هر کدام از آنها کار دشواری است. در سال ۲۰۰۸ تعدادی از اقتصاددانان شامل خود من، حمایت نهادهای تنظیم‌شده در برابر ریسک سرایت از بخش تنظیم‌نشده، افزایش میزان سهم سرمایه و تاکید بیشتر داشتن بر نقدینگی؛ پایش ساختارهای پرداخت به مدیران ارشد بانکی؛ اجازه دادن به بهادارسازی اما با نظارت کردن که چگونه استفاده شود؛ پایش ارگان‌های رتبه‌بندی؛ بازانديشي «زیرساخت تنظیم‌گری»؛ و در اروپا خلق یک ناظر در سطح اروپا درون بانک مرکزی اروپا (که این مورد از آن زمان اتفاق افتاده است - بنگرید به فصل ۱۰) را پیشنهاد کردیم^۱. وضعیت امروز چگونه است؟

1. Jean Tirole, *Leçons d'une crise*, Toulouse School of Economics, TSE Notes, no. 1 (English translation by Keith Tribe in *Balancing the Banks: Global Lessons from the Financial Crisis*, written in collaboration with Mathias Dewatripont and Jean-Charles Rochet [Princeton: Princeton University Press, 2010]).

خواستن هم خدا هم خرما

تنظیم‌گر، بانک‌های مرکزی، و دولت‌ها مجبور به دخالت به قصد نجات نهادهای مالی‌ای شدند که آنها تنظیم نکرده بودند. این دخالت به شکل طرح‌های نجات، خرید محصولات سمی و سیاست‌های پولی انبساطی درآمد. همان‌گونه که همه شاهد بودیم یک تصویر از این پدیده، پیشینه اخیر بانک‌های سرمایه‌گذاری آمریکا به خصوص بی‌استرنز و ای‌آی‌جی است. فقط کافی بود کمک کردن به یک بانک سرمایه‌گذاری (لمان برادرز) انکار شود تا هراس جدی در بازارهای مالی ایجاد کند که مانع ملاحظه بخشش بیشتر بدهی‌های بخش خصوصی شد.

توسعه از ریسک سیستمیک نقش خیلی زیادی در تدوین سیاست‌گذاری عمومی ایفا کرد. علت آن تا حد زیادی به نبود شفافیت درباره ریسک‌های دوجانبه بین نهادهای مالی برمی‌گردد. تنظیم‌گران اطلاعات اندکی در رابطه با ماهیت دقیق ریسک‌های دوجانبه و ریسک طرف مقابل دخیل در مبادلات در بازارهای فرابورس داشتند. به طور کلی‌تر، برای تنظیم‌گر تقریباً ناممکن است که ریسک‌های دوجانبه، مستقیم یا غیرمستقیم، در نظام مالی جهانی را محاسبه کند، به‌ویژه چون برخی نهادهای مالی مربوطه در سایر کشورها تنظیم نشده یا تنظیم شده هستند.

بنابراین، بحث باید بر سر دور نگه‌داشتن تا حد امکان بسیاری از محصولات مالی زیانبار از قلمرو عمومی باشد. در این مورد، قلمرو عمومی با قلمرو تنظیم‌شده متناظر است که در تئوری تنها قلمرویی است که امکان نجات‌دادنش وجود دارد. اصلاحات به اجرا درآمده بود تا این مهارشده با احتمال بیشتری عملی شود.

نخستین این اصلاحات استانداردسازی محصولات و مبادله آنها در بازارهای سازمان‌یافته (به جای فرابورس) بود. اگرچه مهم است که نظام مالی توانایی سفارشی کردن محصولات با توجه به نیازهای گوناگون خاص را داشته باشد، اما چنین کاری وظیفه ناظران در ارزیابی تعهدات و ارزشیابی‌های متناظر را بسیار دشوارتر می‌کند. روشن است که امکان ممنوعیت نوآوری مالی یا ابزارهای مناسب با نیازهای خاص وجود ندارد، اما کوچک کردن واسطه‌های تنظیم شده

به سمت تجارت استانداردشده در مبادلات باید تشویق شود (از طریق انتخاب خردمندانه الزامات سهم سرمایه). البته واسطه‌های تنظیم‌نشده باید آزاد باقی بمانند تا تاکید بیشتری بر تجارت فرابورس بکنند. همان‌طور که در فصل پیش تبیین شد، کسب‌وکارها و بانک‌ها نیاز جدی به قراردادهای بیمه در برابر ریسک‌های روشن دارند- تغییر متغیرهای اقتصاد کلان از قبیل نرخ ارز یا نرخ بهره، و نکول طرف‌های مقابل که بیشترین ریسک را دارند. این محصولات استانداردشده را می‌توان روی پلتفرم‌های مشتقات مبادله کرد که ریسک‌های دوجانبه را محدود می‌کند: تنظیم‌گران نیاز به داشتن تصویری روشن از ریسک نهادهای تنظیم‌شده از نکول نهاد دیگر دارند. استفاده از اتاق‌های تهاتر با منابع مالی کافی که سپرده‌های تضمینی را از شرکت‌کنندگان خود تقاضا می‌کنند، همراستا با تمرکزگرایی عرضه و تقاضا، به طور بالقوه به این هدف می‌رسد.^۱ توافق بازل ۳ جدید پس از بحران در این جهت حرکت کرده است. این توافق با تقاضای نگهداری سرمایه بیشتر در برابر آنها، قراردادهای فرابورس را جریمه می‌کند. چنین کاری مطلوب خواهد بود که جلوتر هم برود. در عین حال، اتاق‌های تهاتر باید تابع قواعد احتیاطی اکید نیز باشند، در غیراین صورت تنظیم‌گر صرفاً ریسک شکست‌های (مستقیم) بانک را با افزایش ریسکی که اتاق‌های تهاتر نکول می‌کند، کاهش می‌دهد.

یک نسخه شدیدتر از ایده مصون‌کردن بانک‌های شعبه‌ای نسخه‌ای است که بانک‌های شعبه‌ای را به شکل ساختاری از بانک‌های سرمایه‌گذاری جدا می‌کند، پیشنهادی که پل واکر رئیس پیشین فدرال رزرو در آمریکا و نماینده اتحادیه اروپا به شکل‌های مختلف مطرح کردند. این پیشنهاد در شدیدترین شکل خود را جان ویکرز اقتصاددان برجسته انگلیسی در توصیه‌های گزارشی از کمیسیون مستقل انگلستان درباره بانکداری مطرح کرد.^۲

۱. اما برخی از این قراردادها (مانند سواب ارزی) هنوز در فرابورس مبادله می‌شوند.

۲. نکول سال ۲۰۰۶ که آمارات یک صندوق پوشش تاملینی بزرگ است و خصوصاً قراردادهای آتی گاز طبیعی در پلتفرم‌های متمرکز را مبادله می‌کند عملاً هیچ اثر سیستمیک ندارد؛ صندوق پوشش تاملینی نیازی نیست نجات داده شود.

۳. برای یک ارزیابی از این رویکرد، برای مثال بنگرید به مقاله من

“The Contours of Banking and the Future of Its Regulation,” in George Akerlof, Olivier Blanchard, David Romer and Joseph Stiglitz, eds., *What Have We Learned?* (Cambridge, MIT Press, 2014), pp. 143–153.

ویژگی خلاف ادواری الزامات سهم سرمایه

توجیه‌های نظری خوبی برای نسبت توانگری خلاف ادوار تجاری وجود دارد، یعنی الزامات سرمایه‌ای که در زمان رونق بالاتر باشند اما هنگام بحران بانکداری سقوط کنند. از یک جهت، دوره‌هایی که سهم سرمایه بانکداری دچار عرضه محدود می‌شود با خشکی اعتبار هم‌راستا است که زندگی را برای کسب‌وکارهای وابسته به نظام بانکداری دشوار می‌سازد؛ به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط اندازه که یا باید نرخ بهره بالا پردازند یا از گرفتن وام خودداری کنند. از جهت دیگر، سیاست‌گذاران باید در زمان‌های کمبود نقدینگی به نظام مالی کمک کنند خصوصاً زمانی که شوک‌های نقدینگی نادری رخ می‌دهند (چون در این حالت ذخیره‌سازی نقدینگی برای بخش خصوصی را بسیار پرهزینه می‌سازد). شل کردن محدودیت‌های توانگری در چنین دوره‌هایی، یک شیوه ارائه این کمک در کنار سیاست پولی است.^۱ توافق بازل ۳ ارائه شده است تا ضربه‌گیر سرمایه بانک‌ها به شکل خلاف ادواری باشد و شرایط اقتصاد کلان را بازتاب دهد.

تنظیم‌گری نقدینگی و توانگری

پیش از بحران، هیچ تنظیم‌گری یکپارچه نقدینگی، چه در توافقات بازل چه در سطح اروپایی وجود نداشت و الزامات نقدینگی که بر بانک‌ها تحمیل می‌شد، پایین بود. در صحنه نظری، تنظیم‌گرها باید هم یک نسبت نقدینگی و هم یک نسبت توانگری (یا سرمایه) را اجرا کنند، اما این عمل پیچیده‌تر است. تهیه سنجح مناسب نقدینگی از یک واسطه مالی بسیار سخت است. نقدینگی بانک، به طرف دارایی ترازنامه، به امکان فروش مجدد اوراق بهادار (اوراق قرضه و اسناد خزانه، گواهی سپرده، محصولات بهادارسازی شده، برگه سهام)، به هنگام

۱. این دو استدلال در مقالات زیر بسط داده شده است

Holmström-Tirole, "Financial Intermediation, Loanable Funds, and the Real Sector," *Quarterly Journal of Economics*, 1997, vol. 112, pp. 663-692; and "Private and Public Supply of Liquidity," *Journal of Political Economy*, 1998, vol. 106, no. 1, pp. 1-40.

در کتابی که با همکارم نوشتم کاهش یافتن ویژگی موافق چرخه‌ای تنظیم‌گری را با معرفی صرف بیمه پیشنهاد دادیم که خودش موافق چرخه‌ای بود.

Mathias Dewatripont, *The Prudential Regulation of Banks* (Cambridge: MIT Press, 1994).

نیاز، بدون تخفیف خیلی زیاد (این همان نقدینگی بازاری است) بستگی دارد. در طرف بدهی، بستگی به این دارد که آیا این نهاد می‌تواند منابع مالی (از قبیل سپرده‌های دیداری یا گواهی‌های سپرده) به سرعت و با شرایط قابل قبول (این همان تامین نقدینگی است) گردآوری کند. نقدینگی یک بانک همچنین به خوش‌نامی آن بستگی دارد که بر ارزش دارایی‌هایی که تلاش می‌کند بفروشد و توانایی‌اش در تهیه منابع مالی جدید تاثیر می‌گذارد.

کمیت به بازل دست خود را روی دو نسبت جدید گذاشته است: نسبت پوشش دهی نقدینگی که بانک‌ها را ملزم به نگهداری دارایی‌های نقدی از قبیل اسناد خزانه به مقداری برابر یا بیشتر از زیان نقدی خالص آن طی سی روز گذشته در حالتی می‌کند که تجدید قرارداد بدهی نتواند برداشت گسترده از سپرده‌ها (اساساً بیمه‌نشده) را جبران کند. نسبت وجوه ثابت خالص که ماهیتی مشابه دارد اما به افق یک ساله نگاه می‌کند.

محاسبه الزامات سهم سرمایه همیشه یک کار در جریان خواهد بود. میزان درست آن به ریسکی که تنظیم‌گر آماده تحمل کردن است، به نوسان‌پذیری محیط اقتصادی، به کیفیت نظارت (آیا قواعد به نحو مناسبی به کار می‌روند؟)، به ترکیب دارایی‌ها و بدهی‌های بانکی، و به خطر کوچ کردن فعالیت‌ها به بخش بانکداری سایه‌ای تنظیم‌نشده بستگی دارد. در شرایطی که داده‌های ضروری به سختی به دست می‌آید، برای یک خارجی دشوار است که با دقت، میزان مناسب سهم سرمایه را تخمین بزند. همیشه مقداری آزمون و خطا وجود خواهد داشت اما ما این را هم می‌دانیم: بانک‌ها سهم سرمایه کافی در پیش از بحران نگه نداشته بودند.

بازل ۳ الزامات را افزایش داده است: سرمایه لایه ۱ الزامی^۱ از ۴ درصد به ۷ درصد افزایش یافت، که می‌تواند به ضربه‌گیر خلاف ادواری (وقتی رشد اعتباری بالا در اقتصاد وجود دارد) از بین صفر و ۲/۵ درصد افزوده شود. یک الزام سرمایه اضافی تا حداکثر ۲/۵ درصد از بانک‌ها مورد نیاز است که از جنبه سیستمیک مهم به نظر می‌رسد. الزام‌های کل برای سرمایه لایه ۱ و لایه ۲ از ۸ درصد به حداکثر ۱۳ درصد افزایش یافت. همچنین نسبت اهرمی کمیته جدیدی

۱. بنگرید به فصل پیشین.

وجود دارد که فلسفه آن براساس این دیدگاه است که ناظران توانایی به شدت محدودی برای سنجش ریسک دارند؛ براساس پیشنهادهای جاری، بانک‌ها نیاز به داشتن حداقل ۳ درصد در معرض ریسک غیروزنی (در ترازنامه و خارج از ترازنامه، همچنین آنهایی که با مشتقات و تامین مالی اوراق بهادار مرتبط است) در سرمایه لایه ۱، با هزینه اضافی احتمالی برای بانک‌های بزرگ که تصور می‌شود به شکل سیستمیک مهم است.

آیا این کافی خواهد بود؟^۱ مشکل بتوان گفت، اما افزایش الزامات سرمایه یک گام مهم رو به جلو است.

رویکرد احتیاطی کلان

اصلاحات جاری تمایل به «احتیاطی کلان» بودن دارد: آنها ریشه در این ایده دارند که استحکام بانک نه فقط به سهم سرمایه و نقدینگی خودش بلکه به استحکام سایر بانک‌ها نیز بستگی دارد. دلایل بسیاری برای این وجود دارد. بانک‌ها می‌توانند از طریق ریسک دوجانبه به هم وابسته باشند، که ترس از سرایت را بالا می‌برد اگر یکی از آنها ورشکست شود؛ آنها همچنین به همدیگر به شیوه غیر مستقیم‌تری وابسته هستند چون اگر با مشکلاتی در همان زمان برخورد کنند، تلاش خواهند کرد دارایی‌های خود را هم‌زمان به فروش رسانند. موج سفارشات باعث خواهد شد تا قیمت دارایی‌ها کاهش یابد (در به اصطلاح «آتش زدن به مال») و نقدینگی بازاری هر بانک را کاهش می‌دهد.

شکست‌های بانک در زمان‌های بحران پیامدهای متفاوتی نسبت به دوره‌های ثبات دارد. اگر سایر بانک‌ها نیز از شوک اقتصاد کلان تاثیر بپذیرند، احتمال بیشتری می‌رود که تاثیر سیستمیک داشته باشیم. به علاوه، نجات احتمالی توسط مالیات‌دهنده پرهزینه‌تر است اگر دولت پیشتر مجبور شده باشد سایر بانک‌ها را نجات دهد. سرانجام، پیش از این مشاهده کردیم که در حالت تحولات گسترده (وام گرفتن کوتاه‌مدت و وام دادن بلندمدت) توسط واسطه‌های مالی، بانک مرکزی هیچ انتخابی به جز کاهش نرخ بهره ندارد. همه اینها دلالت بر این دارد که

۱. برخی اقتصاددانان تقاضای سطح بسیار بالاتری کردند به‌ویژه

Anat Admati and Martin Hellwig, *The Bankers' New Clothes* (Princeton: Princeton University Press, 2013).

یک بانک باید سرمایه بیشتری نگه دارد وقتی راهبردش به معنای این است که ریسک ورشکستگی اش همبستگی قوی با شوک‌های اقتصاد کلان دارد.

حقوق و مزایا

حقوق و مزایا در دواير بانکداری موضوع دو بحث و جدل است. یکی مربوط به مبلغ آن است: مبالغ حقوق و مزایا در مالیه، خصوصا در آمریکا و انگلستان بالا است. میزان بالای حقوق و مزایا به خودی خود توجیه‌کننده برخورد خاص دنیای مالی نیست: ترجیحات دولت درباره بازتوزیع هر آنچه می‌خواهد باشد، دولت باید درآمد را از طریق مالیات‌ها بازتوزیع کند، نه اینکه تصمیم بگیرد یک بانکدار شایستگی کمتری از خبرنگار تلویزیون، کارآفرین موفق یا بازیکن فوتبال دارد. سایر مجادلات بر سر این است که آیا بسته‌های حقوق و مزایای پروپیمان به عملکرد خوب پاداش می‌دهد یا برعکس، انگیزه‌های بد خلق می‌کند. پاداش‌های بزرگ دریافتی توسط مدیرانی^۱ که بعدا شکست می‌خورند، اختیار سهام دریافتی پیش از اینکه قیمت سهام سقوط کند، یا چترهای طلائی^۲ که به دستاوردهای پایین پاداش می‌دهد، نه فقط از دیدگاه اخلاقی، بلکه از دیدگاه کارایی تکان‌دهنده هستند. این دستاوردها انگیزه‌های خوبی خلق نمی‌کنند.

فرهنگ پاداش‌دهی هم به زیاده‌خواهی مالیه و هم به قضیه نابرابری مربوط می‌شود. نظام‌های حقوق و مزایادهی به مدیران در واقع تمرکز خیلی زیادی بر زیاده‌دست‌آورد داشتن و کوتاه‌مدت دارند، و در نتیجه ریسک‌پذیری افراطی را تشویق می‌کنند. این قضیه به‌ویژه زمانی صادق است که ریسک کوچکی از زیان شدید داریم («ریسک دنباله»). یک راهبرد پریسک که با احتمال ۹۵ یا ۹۹ درصد سودآور است، اما در غیر این صورت شاید فاجعه ایجاد کند، که در این حالت (در بیشتر زمان‌ها) پاداش‌دهی کلان برای مدیر را تضمین می‌کند، و زیان‌های بالا - اما با احتمال کم - به سهامداران، بستانکاران و مالیات‌دهندگان وارد می‌کند.

۱. اگر اینجا مثال مدیران عامل را می‌آوریم نباید فراموش کنیم که این اصول حقوق و مزایا منحصر برای تیم مدیریت به کار نمی‌رود. پاداش‌های توزیع شده به سطوح پایین سلسله مراتبی در دنیای مالیه اغلب خیلی قابل توجه هستند.

۲. پوشش بیمه‌ای بنگاه، پس از برکناری مدیر به او پرداخت می‌شود.

چرا سهام‌داران به احتمال زیاد با چنین سیاست‌های جبران خدمات همراهی می‌کنند؟ نخستین جواب این است که آنها نیز سود می‌برند مادامی که ریسک زیان محقق نشده است، حتی اگر همه داروندار خود را نیز از دست بدهند که از دست هم خواهند داد. دومین پاسخ این است که بانک‌ها تمایل دارند اولویت را به جبران خدمات کوتاه‌مدت بدهند تا کارکنان بااستعداد را جذب کنند. این به خصوص طی سال‌های پیش از بحران ۲۰۰۸ آشکار شده بود. رقابت بدون محدودیت برای جذب کارکنان بااستعداد زمینه را برای پاداش‌ها و کوتاه‌مدت‌نگری آماده می‌کند؛ پاداش‌ها فقط به پرداخت بالاتر از متوسط منجر نمی‌شود، بلکه همچنین پراکندگی گسترده جبران خدمات سودمحور در بین مدیران یا معامله‌گران (چون افزایش در جبران خدمات به علت رقابت برای جذب و حفظ کارکنان بااستعداد، از طریق جبران خدمات متغیر، نه حقوق ثابت رخ می‌دهد).^۱

چرا اعتباردهندگان بانک‌ها می‌پذیرند تحت چنین شرایطی وام بدهند؟ آنها همیشه درباره ریسک‌پذیری چیزی نمی‌دانند، اما مهم‌تر از همه، بانک‌ها قادر به پذیرش این ریسک‌های بزرگ‌تر به لطف تور ایمنی صریح یا ضمنی هستند که آنها را قادر می‌کند تا به تهیه منابع مالی جدید حتی در مواجهه با شنیدن اخبار بد ادامه دهند. به همین دلیل است که مالیه متفاوت است. خبرنگار تلویزیون، کارآفرین، یا بازیگر فوتبال هنگامی که دچار مشکل مالی می‌شوند به بودجه عمومی چنگ نمی‌اندازند.

بنابراین به نظر می‌رسد حکومت باید مجاز بدانند که جبران خدمات در بخش خصوصی را تنظیم کند دست‌کم آن بخشی را که مستعد نجات داده شدن با بودجه عمومی است. دولت می‌تواند روی طرح‌های جبران خدماتی پافشاری کند که مدیران بانکی را وادار می‌کند دیدگاهی بلندمدت برگزینند. یک اقدام مناسب می‌تواند به تأخیر انداختن جبران خدمات باشد، که در این حالت، جبران خدمات مدیران طی زمان پرداخت می‌شود و تنها زمانی قابل پرداخت است که روشن شود عملکرد مدیر تصادفی نبوده است.^۲ به علاوه، رکن دوم

۱. بنگرید به مقاله ای که با همکارم نوشتم

Roland Bénabou, "Bonus Culture," *Journal of Political Economy*, 124(2): 305–370.

۲. البته همه ما از محدودیت‌های این استدلال کاملاً آگاه هستیم. برنامه‌های حقوق و مزایای بلندمدت (خصوصاً برنامه‌های گزینه سهام با اثرات بسیار تعلیقی) به شکل نظام‌مند مذاکره می‌شوند اگر انگیزه‌هایی که خلق می‌کنند وجود نداشته باشند یا پس از ورود خبر بد مغایر شوند.

بازل ۲ به تنظیم‌گران اجازه می‌دهد افزایش سهم سرمایه را الزامی کنند، اگر که این نظام حقوق و مزایا کوتاه‌نگری و ریسک‌پذیری افراطی را تشویق می‌کند. البته، عقب انداختن حقوق و مزایا به میزان دقیقا چند سال شاید کافی نباشد: ریسک‌های معین فقط مدت‌های دورتر تحقق می‌یابد، چون آنها طی یک دوره طولانی قبول شدند (برای نمونه، ریسک طول عمر در بیمه عمر). طی دوره‌های خیلی طولانی (مثلا ده سال) مشکل است پیشبردهای یک مدیر را از جانشین‌های او تمیز داد.^۱ باید راهی میانه و بینابین پیدا کرد.

سرانجام، کاملا امکان دارد که کمیته‌های تعیین حقوق و مزایای بانک‌ها، مدیریت عالی را وارد بازی خود کنند. روشن نیست که این ویژگی خاص مالیه باشد. مسائل حاکمیت شرکتی در همه بخش‌های کسب‌وکار وجود دارد. تنظیم‌گری مختص به مالیه به تهایی نمی‌تواند در این استدلال ریشه داشته باشد.

مخالفان تنظیم‌گری حقوق و مزایای بانکدارها دو استدلال می‌آورند: نخستین دلیل به اهمیت داشتن قدرت جذب بهترین استعدادها برای رهبری یک بانک، همچنین هر کسب‌وکاری، مربوط است. بیایید به دنبال این استدلال، فرض کنیم یک بانک اگر می‌توانست مدیرعاملی استخدام کند که اندکی با استعدادتر از دیگران باشد، ارزش خود را به اندازه یک‌دهم درصد افزایش می‌داد. اگر این بانک دارای ارزش یکصد میلیارد دلار در بازار سهام باشد، این افزایش بیانگر یکصد میلیون دلار می‌شود. بانک به‌درستی آماده پرداخت پول زیادی خواهد بود تا از خدمات این مدیر با استعدادتر بهره‌برد.^۲ در یک گونه از این استدلال ادعا می‌شود بانک به دلیل رقابت از سوی واسطه‌های مالی تنظیم‌نشده، از قبیل صندوق‌های پوششی و شرکت‌های سهامی خاص، که حقوق و مزایای پروپیمان را به بهترین مدیران می‌دهند انتخابی ندارد. کوتاهی در اختیار کردن

۱. بنگرید به مقاله من که با همکارم نوشتیم

Bengt Holmström, "Market Liquidity and Performance Monitoring," *Journal of Political Economy*, 1993, vol. 101, no. 4, pp. 678-709.

2. Xavier Gabaix and Augustin Landier ("Why Has CEO Pay Increased So Much?" *Quarterly Journal of Economics*, 2008, vol. 123, no. 1, pp. 49-100)

نویسندگان این مقاله توزیع حقوق و مزایا را به اندازه شرکت ربط می‌دهند (به عنوان یک نماگر از اهمیت استعداد مدیریتی ملاحظه کنید) و پیوندی قوی بین رشد اندازه شرکت‌ها و حقوق و مزایای مدیر عامل بین ۱۹۸۰ و ۲۰۰۳ را نشان می‌دهند (این مطالعه مختص بانکداری نیست).

این کارکنان، بانک‌های شعبه‌ای را از بهترین استعدادهای محروم می‌کند. استدلال دوم این است که زیاده‌خواهی مالیه با تنظیم‌گری حقوق و پاداش‌ها تصحیح نخواهد شد. غرور ممکن است به همان اندازه که علت سود است علت رفتار ناکارآمد نیز باشد.^۱ جاه‌طلبی افراطی مدیران عاملی از قبیل ریچارد فولد، که می‌خواست بانکش، لمان برادرز، بر گلدمن ساکس برتری یابد، و جان-ایوس هاببر که می‌خواست کردیت لیونز را به رهبر جهانی تبدیل کند؛ یا رویای شخصی معامله‌گران کله‌شقی از قبیل جرومی کرویل (سوسایته جنرال) و نیک لیسون (بارینگز) را به یادآورید. اگر غرور محرک اصلی ریسک‌پذیری باشد، تنظیم‌گری حقوق و مزایا اثر اندکی خواهد داشت، و فقط نظارت محتاطانه کلاسیک می‌تواند آن را محدود کند.

نتیجه اینکه، پرسش درباره پرداختی‌ها به نظر می‌رسد فراتر از چارچوب تنظیم‌گری برای مالیه حرکت می‌کند. آنها پرسش کل سطح بازتوزیع که دولت می‌خواهد ببیند مطرح می‌سازد، حال می‌خواهد در بخش بانکداری یا هر بخش دیگری باشد. پرسش ساختار حقوق و مزایا و مشوق‌ها به نظر می‌رسد در بخش بانکداری خاص‌تر باشد مادامی که شکست بانک به تقاضا برای بودجه عمومی منجر شود. بنابراین کنترل حقوق و مزایا که ریسک‌پذیری را تشویق می‌کند و به سمت کوتاه‌مدت هدایت می‌شود باید بخشی از چارچوب نظارتی باشد.

بازل ۳ برخی راهنمایی‌های مرتبط مناسب تهیه کرد (تنظیم‌گری‌های دقیق بستگی دارد که چگونه این راهنمایی‌ها در کشورهای مختلف پیاده می‌شوند). آنها نسبت پرداخت متغیر را کاهش می‌دهند (برای مثال، حقوق و مزایای متغیر از قبیل پاداش‌هایی که از حقوق و مزایای ثابت تجاوز نمی‌کند)؛ به علاوه، راهنمایی‌هایی که دوره تعلیق (معمولاً سه تا پنج سال) را معرفی می‌کنند برای مجازات کردن رفتاری که در کوتاه‌مدت سودآور است اما در بلندمدت هزینه‌زا است. همانند مورد الزامات افزایش سهم سرمایه، این اصلاحات به سختی جفت‌وجور می‌شوند. اما به نظر می‌رسد به سمت درستی نشانه می‌روند.

۱. برای روایتی از نقش غرور در مالیه، برای مثال بنگرید به

William Cohan's *House of Cards: A Tale of Hubris and Wretched Excess on Wall Street* (New York: Doubleday, 2009).

ارگان‌های رتبه‌بندی

این بحران همچنین پرسش‌هایی درباره ارگان‌های رتبه‌بندی مطرح کرد. این ارگان‌ها با آگاه‌کردن سرمایه‌گذاران فردی و نهادی، همچنین تنظیم‌گران، درباره ریسک‌های ابزارهای مالی، نقش محوری در مالیه مدرن ایفا می‌کنند. آنها موفق به انجام این کار در مورد وام‌های رهنی کم‌اعتبار نشدند. استدلال اصلی به نفع تنظیم‌گری ارگان‌های رتبه‌بندی اینست که طی زمان، قضاوت آنها بخشی جدایی‌ناپذیر از ارزیابی تنظیم‌گری ریسک می‌شود و اینکه آنها درآمدهای اصلی را از این راه کسب می‌کنند. الزامات سرمایه‌نهادهای تنظیم‌شده (بانک‌ها، شرکت‌های بیمه، کارگزاران، صندوق‌های بازنشستگی) به شدت پایین می‌آید وقتی آنها بدهی‌های کاملاً رتبه‌بندی نگه می‌دارند. مزیتی که ارگان‌های رتبه‌بندی برخوردار هستند با نظارت بر روش‌شناسی آنها و تعارض منافع خنثی می‌شود. از طرف دیگر، هیچ مبنایی برای تنظیم‌گری فعالیت‌های ارگان‌های رتبه‌بندی وجود ندارد که مستلزم تنظیم‌گری محتاطانه نباشد (مگر اینکه این فعالیت‌ها به تعارض منافع منجر نشود).

بازل ۳ و تنظیم‌های محتاطانه جدید برای شرکت‌های بیمه («توانگری ۲») اصل استفاده از رتبه‌بندی‌ها برای تخمین ریسک را حفظ می‌کند در حالی که تنظیم‌گران در آمریکا اکنون درباره استفاده از رتبه‌بندی‌ها خیلی نگران و محتاط هستند.

زیرساخت‌های تنظیم‌گری

این بحران نه فقط تنظیم‌گری‌ها را زیر سوال برد بلکه نهادهای نظارتی که تنظیم‌گری‌ها را به کار می‌برند نیز زیر سوال رفتند. آیا ناظران پیش از اینکه به نقطه بستن یا نجات دادن یک بانک برسند، می‌توانستند اقدام تصحیحی اتخاذ کنند؟ آیا می‌توانست بین مراجع نظارتی ملی متفاوت یا بین مراجع چندین کشور هماهنگی به دست آید؟ هنگامی که به همکاری بین‌المللی می‌رسیم مساله اصلی نهادهای مالی فراملی هستند. نظام‌ها برای ضمانت سپرده‌ها و برای انتقال دارایی‌ها، و قوانین حاکم بر ورشکستگی‌ها، در هر کشوری متفاوت است. نظارت (پایش و اجرای الزامات سرمایه) و مدیریت بحران‌ها (نجات دادن نهادها یا پذیرش ورشکستگی آنها، تملک

دارایی‌های سمی، و غیر آن) مورد کاوی‌های کتاب درسی از سواری مجانی و توانایی کشورها در بازی گرفتن این نظام را عرضه می‌دارد.

متاسفم که فضای کافی برای پرداختن بیشتر به این موضوع مهم در اینجا ندارم.

آیا نظام مالی اکنون امن است؟

همان‌طور که من گفته‌ام، وضع جاری دانش ما و به‌ویژه، دسترسی محدود به داده‌ها که به ناظران (یا اقتصاددانان) اجازه دهد تا الزامات سرمایه و نقدینگی دقیقاً همخوانی پیدا کنند باید ما را تشویق کند تا فروتن باشیم. اما مادامی که اصلاحات اجرا می‌شوند و منحرف نمی‌شوند، نظام مالی ثابت خواهد کرد که ریسک کمتری نسبت به گذشته خواهد داشت: به نظر می‌رسد اصلاحات بازل ۳ در جهت درستی هدایت شده است. الزام به افزایش سهم سرمایه، معرفی نسبت حداقل نقدینگی، شروع به تمهیدات احتیاطی کلان به شکل ضربه‌گیرهای خلاف ادواری سهم سرمایه، استفاده بیشتر از تبادلات متمرکز به جای بازارهای فرابورس، اصلاحات نهادی (برای مثال، ایجاد سازوکار نظارت واحد اروپایی) - همگی بهبودهایی واقعی هستند.

اما هنوز حوزه‌های مهم ریسک وجود دارد. برخی از اینها به محیط اقتصاد کلان مربوط می‌شود؛ آنها بر رشد جهانی کندتر، بازارهای مالی پرنوسان‌تر و چالش چگونگی خارج شدن از سیاست‌های نرخ بهره پایین بدون اینکه رشد فدا شود متکی هستند. نگرانی‌های دیگر از ترکیب ریسک ژئوپلیتیک و شرایط اقتصادی محلی ناشی می‌شود - برای مثال در اروپا شوک‌های سیاسی از قبیل رأی برگزیت انگلستان، نااطمینانی سیاسی بر سر اتحادیه اروپا، ضعف ساختاری اقتصادهای معین، نسبت قابل توجه وام‌های نامولد هنوز موجود در ترازنامه‌های بانک‌های اروپایی (خصوصاً ایتالیایی)، و ارتباطات صمیمی بین بانک‌ها و دولت‌های مستقل.^۱ نااطمینانی در این باره که چگونه چین از اقتصاد «هم‌پاشدن

۱. از سال ۲۰۱۰ تا کنون، با «بازملی‌سازی» بازارهای مالی به وضعیتی رسیده‌ایم که اوراق قرضه دولتی که در ترازنامه بانک‌ها نگه داشته می‌شود اساساً داخلی است؛ بانک‌ها متعاقب آن در معرض ریسک خیلی بالای نکول حاکمیت خودشان هستند؛ برعکس، دولت‌ها در معرض ریسک اجبار به نجات بانک‌هایشان قرار دارند. این به هم وابستگی بین بانک‌ها و دولت‌ها به امکان یک چرخه باطل دامن می‌زند (در این مورد یک «حلقه مرگ‌آور» یا «درآغوش گرفتن قاتل» نامیده می‌شود) که نگرانی‌های بازارها درباره توانگری یک کشور باعث کاهش ارزش اوراق قرضه‌ای می‌شود که منتشر کرده است و بانک‌های داخلی که این اوراق قرضه را نگه می‌دارند بی‌ثبات می‌کند که سپس دولت را مجبور می‌کند بانک‌ها را نجات دهد بنابراین نگرانی‌های بازارها درباره توانگری دولت را تقویت می‌کند، قیمت تعهدات حاکمیتی را هنوز بیشتر کاهش می‌دهد و این چرخه کشنده ادامه می‌یابد.

با بقیه» به اقتصادی در مرزهای فناوری و طراحی نهادی (شامل مدیریت حساب اعتباری و اصلاح بازارهای مالی آن) گذار می‌کند، وجود دارد. در اقتصادهای نوظهور، زیاده‌دهی داشتن به پول‌های خارجی (معمولا به دلار آمریکا) شاید بنگاه‌ها و بانک‌ها را دچار مشکل کند اگر اتکای محلی به کالاها (منابع طبیعی، محصولات کشاورزی) با مدیریت ریسک ناکافی مرتبط باشد.^۱ سرانجام، اقتصاددانان درباره اینکه چگونه تنظیم محتاطانه باید عمل کند هنوز به حد کافی چیزی نمی‌دانند، شامل دامنه‌ای که سرمایه‌گذاران بابت سرمایه‌گذاری‌شان در نهادهای تنظیم‌شده (یعنی بخشیدن طلب خود در حالت نکول)^۲ و البته درباره همخوانی مناسب الزامات سرمایه و نقدینگی، باید پاسخگو نگه داشته شوند.

من با اشاره به یک موضوع خاص، بحث را پایان خواهم داد: بانکداری سایه‌ای. در حالی که تنظیم‌گری سفت و سخت‌تر می‌شود، فعالیت‌های بانکداری تمایل دارند به سمت بانک‌های «موازی» کوچ کنند که یا تنظیم سبکی می‌شوند یا اصلا تنظیم نشدند. با این کوچ نباید مخالفت کرد مادامی که به زیان فعالان آسیب‌پذیر (سپرده‌گذارهای کوچک و بنگاه‌های کوچک و متوسط) یا مالیات‌دهندگان عمل نکند. اینک، همان‌گونه که در سال ۲۰۰۸ دیدیم، بخش بانکداری سایه‌ای می‌تواند در عمل از نقدینگی عمومی و طرح‌های نجات دولتی منتفع شود. در آن زمان، علت این بود که بانک‌های تنظیم‌شده در معرض ریسک بانک‌های سایه‌ای بودند اگر آنها دچار گرفتاری می‌شدند چه مستقیما از طریق بدهی‌هایی که به بانک‌های سایه‌ای داشتند یا غیرمستقیم چون دومی ممکن بود برخی انواع دارایی‌ها را به قیمت‌های پایین بفروشد، در نتیجه برای

۱. یک وسوسه قوی در دولت‌ها وجود دارد که وقتی قیمت مواد خام بالا است خیلی راحت زندگی کنند، به جای اینکه با تاسیس یک صندوق ثروت حاکمیتی (برای مثال آن‌گونه که نروژ و شیلی انجام دادند) فعالیت‌های اقتصادی را هموارسازی کنند و از خودشان در برابر دوره‌هایی که قیمت مواد خام پایین است، حمایت کنند. بنابراین، از سال ۲۰۰۱ به این سوشیلی یک قاعده بودجه‌ای به کار برده است که مخارج عمومی را مشروط به درآمد نمی‌کند (که به شدت وابسته به قیمت مس است)، بلکه به درآمد تعدیل‌شده با چرخه قیمتی مس ارتباط می‌دهد. این نوع قاعده دولت‌ها را قادر می‌کند از خرج کردن افراطی هنگامی که قیمت مواد خام بالا می‌رود پرهیز کنند و سپس خودشان را هنگام سقوط قیمت در مشکلات بودجه‌ای گرفتار نینند. در نقطه مقابل کشور ونزوئلا را داریم - کشوری که با بزرگ‌ترین ذخایر نفتی شناخته‌شده در جهان، که وقتی قیمت نفت بالا بود اسراف‌کاری کرد و امروز در وضعیت اقتصادی و انسانی ناامیدکننده قرار دارد - اهمیت هموارسازی درآمد کشور را از طریق قواعد بودجه‌ای و صندوق‌های ثروت حاکمیتی اثبات می‌کند.

۲. توسل کاملا سیستماتیک به طرح‌های نجات با استفاده از منابع عمومی به شکل منطقی جایگزین تلاش به کاربرد سیاست‌سازگاری است که سرمایه‌گذاران نامحاط می‌پردازند - بخشیدن طلب خود - اگرچه دکترین روشنی در ارتباط با قلمرو آن ظاهر نشده است.

بانک‌های تنظیم‌شده تهیه پول نقد با فروش دارایی‌های خودشان را سخت‌تر می‌کرد؛ اما می‌توانیم سایر عواملی را تصور کنیم که می‌توانست به توسل جستن به مالیه عمومی در مورد گرفتاری بانکی منجر شود مثلاً اگر افراد پول خود را در بانک‌های سایه‌ای بگذارند یا بنگاه‌های کوچک به وام گرفتن از آنها وابسته شوند (هر دو در چین امروز صادق هستند).

چه کسی را متهم کنیم؟ اقتصاددانان و جلوگیری از بحران‌ها

در انتها، بحران مالی ۲۰۰۸ یک بحران دولت نیز بود، دولتی که تمایلی به انجام وظیفه خود در نقش تنظیم‌گر نداشت. مانند بحران یورو که در فصل ۱۰ بحث شد، بحران ۲۰۰۸ ریشه در شکست نهادهای تنظیم‌گر داشته است: شکست در نظارت محتاطانه در مورد بحران مالی، و شکست‌های نظارت دولتی در مورد بحران یورو. در هر دو مورد، نظارت سست حاکم بود مادامی که هر چیزی خوب پیش می‌رفت. ریسک‌پذیری از جانب نهادهای مالی و کشورها تحمل می‌شد تا زمانی که خطر آشکار شد. برخلاف آنچه بسیاری از مردم فکر می‌کنند، این بحران‌ها، بحران‌های بازار نبودند- عاملان اقتصادی در برابر انگیزه‌هایی که با آنها مواجه بودند واکنش نشان می‌دادند و بی‌مهاباترین در بین آنها، از شکاف‌ها در تنظیم‌گری برای سرکیسه‌کردن سرمایه‌گذاران و بهره‌بردن از تور ایمنی عمومی سوءاستفاده کردند. این بحران‌ها تا حد معینی، عارضه‌هایی از شکست نهادهای ملی و دولتی فراملی بودند.

اقتصاددانان موکداً بازخواست شدند که چرا بحران را پیش‌بینی نکردند و حتی مسئول آن شناخته شدند.^۱ در واقعیت، بیشتر علل بحران ملی به خطراتی متصل بود که پیش از اینکه رخ دهد بررسی شده بود: حباب‌های دارایی، تاثیر اوراق بهادارسازی افراطی بر انگیزه‌های انتشاردهنده‌ها، رشد بدهکاری کوتاه‌مدت

۱. البته باید اعتبار اندک به آنهایی داده شود که بحران را بدون توصیف سازوکارهای آن پیش‌بینی کردند، تا آنجایی که می‌دانم (با وام گرفتن از سامونلسون) آنها تمایل به پیش‌بینی ۹ تا از پنج بحران آخر را داشتند (مسخره کردن ناتوانی اقتصاددانان در پیش‌بینی کردن، سامونلسون اعلام کرده بود: شاخص‌های وال استریت ۹ تا از پنج رکود آخر را پیش‌بینی کردند). در بین اقتصاددانان شناخته شده‌ای که هشدارهای مستندی علیه خطرات این وضعیت داده بودند می‌توان به این اسامی اشاره کرد: راگورام راجان (دانشگاه شیکاگو؛ رئیس کل سابق بانک مرکزی هند) و نوریل روبینی (دانشگاه نیویورک). رابرت شیلر نیز نگرانی‌های قوی درباره حباب مسکن ابراز داشتند.

و نبود احتمالی نقدینگی در نهادهای مالی، سنجش ضعیف ریسک بانکداری، کژمنشی ارگان‌های رتبه‌بندی، ابهام بازارهای فرابورس، خشک شدن بازارها و ناپدید شدن قیمت‌های بازار. رفتار گله‌ای در بازارهای مالی و تاثیر موافق چرخه تجاری تنظیم‌گری.

نیازی به گفتن نیست که اگرچه پژوهش‌های آکادمیک برخی کلیدهای درک چندین عاملی را که به بحران منجر شد فراهم کرد، موفقیت اندکی برای جلوگیری از آن داشتند. باید اذعان کنیم که اقتصاددانان طی دوره منتهی به بحران نفوذ اندکی داشته‌اند. چهار عامل به این وضعیت کمک کرد:

نخست - و این یک عامل حیاتی است - باید درک کرد که برای اقتصاددانان همیشه راحت‌تر است عواملی را که احتمالاً به بحران منتهی می‌شوند شناسایی کنند تا اینکه بخواهند پیش‌بینی کنند آیا آن بحران رخ خواهد داد یا نه یا در چه تاریخی رخ خواهد داد. دقیقاً مانند پزشکی که برایش شناسایی عواملی که احتمالاً علت بیماری یا حمله قلبی بود راحت‌تر است تا اینکه دقیقاً بگوید چه وقت آنها رخ خواهند داد.^۱ بحران‌های مالی را دقیقاً مانند بیماری‌های واگیر و زمین لرزه، مشکل می‌شود پیش‌بینی کرد اما ما می‌توانیم علل احتمالی را شناسایی کنیم. از آنجا که داده‌های مالی خیلی ناقص هستند و جهان پیوسته در حال تغییر است همیشه نااطمینانی بزرگی درباره میزان اثرات مربوط وجود خواهد داشت، اگر نخواهیم از عوامل خودمحقق‌شونده (مانند هجوم بانکی^۲) نام ببریم که برحسب تعریف، غیرقابل پیش‌بینی هستند چون که آنها به گفته کینز بر اساس «احساسات... در ذهن سرمایه‌گذار» هستند.^۳

دوم، انتشار دانش آکادمیک خیلی نامنظم و تدریجی بود. مقصر این وضع را می‌توان دو گروه دانست، پژوهشگرانی که اغلب تلاش نکردند تا دانش خود را به اشتراک گذارند و آن را عملیاتی‌تر بسازند، و سیاست‌گذارانی که توجه اندکی به هشدارهای تیره‌وتار اقتصاددانان کردند هنگامی که اوضاع خیلی خوب بود. پژوهشگران نمی‌توانند از سیاست‌گذاران انتظار داشته باشند مقالات فنی بخوانند

۱. برای بحثی از پیش‌بینی در قلمرو علمی به طور کلی، خواننده را به فصل چهارم ارجاع می‌دهم.

۲. به فصل پیشین بنگرید.

3. John Maynard Keynes, "Great Britain's Foreign Investments," in *Collected Writings*, vol. 15 (London: Macmillan, 1971), p. 46.

(حتی اگر این دانش را اغلب اقتصاددانانی منتقل می‌کنند که برای مراجع تنظیمی کار می‌کنند)؛ آنها باید هسته و اساس مساله را بیرون بکشند، پژوهش را قابل درک کنند، و دقیقاً نشان دهند چگونه از آن استفاده شود. اینها چیزهایی هستند که اقتصاددانان بالانشین اغلب تمایلی به انجامش ندارند، چون که آنها ترجیح می‌دهند زمان خود را به خلق دانش به جای انتشار آن اختصاص دهند- ذکری از این واقعیت به میان نیاوریم که شهرت آکادمیک به تایید همتایان آنها، نه سیاست‌گذاران بستگی دارد. برای تسهیل انتشار دانش علمی، تنها تربیت اقتصاددانان عالی کاربردی که به جای شروع مشاغل آکادمیک، برای تنظیم‌کنندگان کار خواهند کرد و بینش‌های پژوهشی را در کنفرانس‌های تدارک دیده‌شده با تنظیم‌گران، بانکداران مرکزی و بانکداران به اشتراک می‌گذارند، می‌تواند مفید باشد.

سوم تقریباً همه پژوهشگران از دامنه ریسک‌هایی که در بخش مالی پذیرفته شده بود آگاه نبودند؛ برای مثال آنها نمی‌دانستند میزان تعهدات خارج از ترانزنامه یا اندازه و همبستگی قراردادهای فرابورس چقدر است. بی‌تردید، ناظران نیز تنها دانشی جزئی داشتند؛ اما بیرون از دایره کوچک آنها، تعداد معدودی می‌دانستند اوضاع از چه قرار است. آیا اقتصاددانان دانشگاهی باید بیشتر مطلع می‌شدند؟ من پاسخ خوبی برای این پرسش ندارم. از یک طرف، مفید می‌بود اگر سیاستگذاران به حرف اقتصاددانان گوش داده بودند. از طرف دیگر، اقتصاددانان تخصصی کار می‌کنند: پژوهش و آموزش از اقتصاد کاربردی متمایز است، حتی اگر آنها همدیگر را تغذیه کنند.

چهارم، محدود اقتصاددانی، چه به واسطه باور درونی یا به علت تعارض منافع، اهمیت تنظیم‌گری مالی را کم برآورد می‌کنند یا درباره مزایای بازارهای فرابورس یا نوآوری‌های مالی بزرگنمایی می‌کنند. استدلال‌های آنها به سرعت از سوی طرف‌های ذی‌نفع قاپیده می‌شود. فیلم «شغل داخلی» ساخته چارلز فرگوسن در سال ۲۰۱۰، که پژوهش زیادی برای تولیدش شده است، در حالی که قطعاً مجادله‌انگیز است، خطرات همدستی بین پژوهشگران و سوژه‌های پژوهش آنها را نشان می‌دهد. وقتی منافع خصوصی یا عمومی در جهان پژوهش تداخل می‌کند موضوع تعارض منافع بسیار متفاوت از مسائلی نیست که در دیگر علوم

مطرح می‌شود. مشکل بی‌درنگ بدیهی می‌شود: عده‌ای با داشتن اطلاعاتی که بیشترین دخل و ارتباط را با سیاستگذاری عمومی پیدا می‌کند اغلب با کسانی ارتباط پیدا می‌کنند که منفعی در تصمیمات تنظیم‌گری دارند. هیچ راه‌حل معجزه‌آسایی وجود ندارد. برای کمک به کاستن از این مساله، بیشتر گروه‌های پژوهشی، دانشگاه‌ها و سازمان‌های عمومی اکنون یک منشور اخلاقی دارند که پژوهشگران را ملزم می‌کند تعارض منافع بالقوه را اعلام کنند. این کاری مفید است اما در نهایت پژوهشگران باید به اصول و ضوابط اخلاق شخصی مقید باشند.

بخش پنجم

چالش صنعتی

سیاست رقابتی و سیاست‌گذاری صنعتی

با عبور از دوگانگی بی‌ثمر دولت و بازار، اکنون روشن شده است که با تنظیم‌گری هوشمندانه دولت می‌توان ناکارایی‌های بازار را کاهش داد در عین حال که اثر منفی دخالت‌های دولت بر نوآوری و خلاقیت محدود شود. پیچیدگی تعاملات بین بازیگران اقتصادی، نامتقارنی اطلاعات، نااطمینانی و تعدد و تکثر بسترها به این معنی است که یافتن بهترین روش برای مدیریت رقابت و طراحی مقررات، تامل زیادی می‌طلبد. پیشرفت‌های نظری که با کارهای تجربی تایید شده‌اند، اقتصاددانان را به توصیه کردن اصلاحات بی‌شماری در مورد شیوه تنظیم‌گری بازارها و مدیریت سازمان‌ها هدایت کرده است.

حتی در یک اقتصاد بازاری، دولت دست‌کم به شش شیوه در بطن حیات اقتصادی قرار دارد. از طریق *تدارکات عمومی*^۱، خریدار محسوب می‌شود و بنابراین رقابت بین عرضه‌کنندگان را برای ساخت‌وساز ساختمانهای عمومی، حمل‌ونقل (مانند بزرگراه‌ها، مسیرهای ریلی و حمل‌ونقل عمومی در شهرها)، بیمارستان‌ها، صنایع دفاعی و فعالیت‌های دولتی سازماندهی می‌کند. در نقش قوه مقننه و قوه مجریه، مجوز افتتاح سوپرمارکت‌ها را می‌دهد، پروانه تاکسیرانی صادر می‌کند، حقوق فرود هواپیما را به شرکت‌های هواپیمایی اعطا می‌کند و مجوز طیف‌ها را برای اپراتورهای مخابراتی، رادیویی و تلویزیونی ارائه می‌کند. این تصمیمات تاثیر غیرمستقیم بر قیمتی می‌گذارد که مصرف‌کنندگان در ازای خرید، سفر، تماس‌های تلفنی یا برنامه‌های محبوب‌شان می‌پردازند. در مقام *داور بازارها*^۲، رقابت را تشویق می‌کند، و در نتیجه نوآوری و محصولات مقرون‌به‌صرفه برای مصرف‌کنندگان تضمین می‌شود. دولت از طریق قانون رقابت، قوانینی وضع می‌کند که از سوی مقامات مسئول رقابت به کار گرفته می‌شود تا مانع سوءاستفاده از موقعیت مسلط شود و توافق‌ها و ادغام‌هایی را که موجب می‌شوند قیمت‌ها افزایش

1. public procurement

2. referee of markets

بسیار زیادی پیدا کنند، ممنوع می‌کند.^۱ دولت در نقش تنظیم‌گر^۲ در بخش‌هایی همچون مخابرات، برق، خدمات پستی و مسیرهای ریلی، اطمینان می‌دهد که وجود انحصارها یا بازارهای به‌شدت متمرکز به استثمار مصرف‌کنندگان منجر نخواهند شد. به عنوان ناظر مالی^۳، اطمینان می‌دهد که بانک‌ها و شرکت‌های بیمه ریسک‌های بسیار زیادی متحمل نمی‌شوند تا سود خود را به هزینه پس‌اندازکنندگان- یا مالیات‌دهندگان، در صورتی که به آن نهاد مالی کمک شود- افزایش دهند. به عنوان امضاکننده معاهدات بین‌المللی^۴ (به‌ویژه آن دسته که با تجارت جهانی سروکار دارند)، میزان در معرض ریسک قرار گرفتن بخش‌های صنعتی را در برابر رقابت خارجی تعیین می‌کند.

دولت‌ها این کارکردها را خواه به علت اهمال‌کاری یا اغلب به علت نفوذ قدرتمند لابی‌های سازمان‌یافته به‌درستی اجرایی نمی‌کنند (همان‌طور که بحران مالی نشان داد). دولت به جای حمایت از مصرف‌کنندگان یا مالیات‌دهندگان، که اکثریت ذی‌نفعان را تشکیل می‌دهند، اما اغلب به علت سازمان‌نیافتگی و عدم آگاهی کافی بی‌تفاوت و منفعل هستند، ترجیح می‌دهد روابط خوبی با لابی‌ها داشته باشد- یا دست‌کم از مواجهه بسیار خشن با آنها اجتناب کند.

یکی از حوزه‌هایی که گروه‌های با منافع خاص مخصوصاً اعمال نفوذ می‌کنند مربوط به محدودیت‌ها یا حتی ممنوعیت‌ها بر رقابت است. طبیعی است که کسب‌وکارهای مستقر و تثبیت‌شده -از سهامداران گرفته تا کارکنان آنها- خواهان جلوگیری از ورود رقیبان جدید هستند یا اگر دسترسی انحصاری خود را به بازار خاصی از دست بدهند، خواهان دریافت جبران مالی از دولت هستند، اما شگفت‌آورتر این است که حکومت به خواسته‌های آنان تن در می‌دهد. با این حال سیاستمداران همیشه کاملاً خواهان و پذیرای رقابت نیستند، خواه به این علت که می‌خواهند به

۱. فرانسه همین تازگی‌ها به ایده رقابت و ضرورت پایش آن تغییر باور داد. در فرمانی که در سال ۱۹۸۶ صادر شد اقتصاد اداری و کنترل قیمت‌ها توسط حکومت پایان یافت و شورای رقابت ایجاد شد. آلمان‌ها خیلی زودتر و با توافق هر دو حزب سیاسی به این تغییر در باورها رسیدند. در آمریکا، تاریخچه این قضیه به قانون ضدانحصار شرم (که مبنایی برای قانون ضدانحصار شد) در سال ۱۸۹۰ بازمی‌گردد. البته که سوابق قدیمی‌تر از قبیل تصمیمات ضدانحصاری در انگلستان در ابتدای قرن هفدهم وجود دارد.

2. regulator

3. Financial supervisor

4. signatory of international treaties

لابی‌هایی که در صدد حمایت از خود در برابر رقابت هستند لطف و مساعدت کنند، یا به این علت که با نیروی رقابت سر دشمنی دارند عمل و قدرت سیاسی آنها را محدود می‌کند. بار دیگر، قربانیان این نبود رقابت - مصرف‌کنندگانی که قدرت خریدشان کاهش می‌یابد - سازماندهی ضعیفی داشته و از تاثیر تصمیمات عمومی (دولتی) که یا آنها را پیگیری نمی‌کنند یا درکشان نمی‌کنند، غافل هستند. این موضوع همه جا صادق است، اما به ویژه در فرانسه جایی که با کمال شگفتی مصرف‌کنندگان و انجمن‌های مصرف‌کنندگان احتیاط و نگرانی از رقابت را، به زیان منافع خود نشان می‌دهند، به چشم می‌خورد.

در تمام کشورها، مصرف‌کنندگان و مالیات‌دهندگان در مقایسه با لابی‌های دارای منافع خاص نفوذ اندکی دارند. برای مثال به همین علت است که قانون‌گذاران اروپایی در مجموعه قوانین اتحادیه اروپا (مجموعه مقررات حقوقی داخلی اروپا) نقشی پیشرو برای قوانین رقابت پان-اروپایی و سایر مقررات حاکم بر فعالیت اقتصادی قائل شده‌اند. این قوانین با حفاظت سیاستمداران بسیاری از کشورها از قدرت گروه‌های ذی‌نفع، امکان روزآمد کردن آن اقتصادها را فراهم کرده‌اند. مثال برجسته‌ای از این موضوع، مسیرهای مخالفی است که دو کشور لهستان (درون اتحادیه اروپا) و اوکراین (خارج از اتحادیه اروپا) در پیش گرفتند، کشورهایی که وقتی لهستان به اتحادیه اروپا ملحق شد از نظر اقتصادی تقریباً هم سطح بودند اما میزان تولید ناخالص داخلی آنها از آن زمان، حتی پیش از درگیری‌های اخیر در اوکراین، کاملاً واگرا شده است. قانون رقابت اتحادیه اروپا در لهستان، این امکان را به وجود آورد که از تشکیل انحصارات به هنگام آزادسازی اقتصاد، جلوگیری شود، در حالی که در اوکراین خلاف این اتفاق در زمان خصوصی‌سازی رخ داد، که بخشی از آن به علت فساد سیاسی بود. (استونی احتمالاً حتی مثال بهتری نسبت به لهستان باشد، زیرا این کشور از آزادسازی بازارهایش نیز فراتر رفت.)

هدف از رقابت چیست؟

اقتصاددانان هر جا که ممکن بوده است شایستگی‌های رقابت در بازارها را ستوده‌اند. با این حال، به ندرت شرایط رقابت کامل داریم؛ بازارها دچار نقصان هستند و قدرت بازار - یعنی توانایی بنگاه در تعیین قیمت خود به میزانی بالاتر از

هزینه‌هایش یا ارائه خدمات کم کیفیت بدون از دست دادن مشتریان زیاد- باید واریسی شود. گاهی مدافعان رقابت نیز در کنار بدگویان از آن، از یاد می‌برند که رقابت به خودی خود هدف نیست بلکه تنها ابزاری در خدمت جامعه است و اگر منجر به ناکارایی شود، باید حذف یا تصحیح شود.

چگونه رقابت به جامعه خدمت می‌کند؟ سه استدلال عمده وجود دارد.

مقرون به صرفه بودن

بدیهی ترین منفعت رقابت، قیمت پایین تر برای مصرف کنندگان است. یک انحصارگر یا کارتل می‌تواند قیمت خود را تا نقطه‌ای افزایش دهد و تنها اندکی از مشتریان خود را از دست بدهد. شرکت مسلط - چه خصوصی و در جست و جوی سود، چه عمومی و (اغلب) به دنبال درآمد برای پوشش دادن هزینه‌های بالای تولید - در برابر فرصت تحمیل قیمت‌های بالا یا ارائه کالاها و خدمات کم کیفیت مقاومت نخواهند کرد. نتیجه این می‌شود که مردم قدرت خرید کمتری داشته و کمتر مصرف می‌کنند. با ورود رقبای، مصرف کنندگان کمتر اسیر دست بنگاه‌های انحصاری می‌شوند، و فشار به سمت پایین بر قیمت‌ها وارد می‌شود.

مورد صنف تاکسیرانی در فرانسه را با کرایه‌های بالا، خدمات کم کیفیت و کمبود همیشگی وسایل نقلیه در دسترس در نظر بگیرید. فرانسوی‌ها در صورتی که وضع مالی خیلی خوبی نداشته باشند یا کرایه را کارفرمایشان نپرداخته باشد، به ندرت تاکسی می‌گیرند، در حالی که اگر در بارسلون یا دوبلین زندگی می‌کردند، که مقررات‌زدایی در بازار تاکسی برای ایجاد رقابت، نرخ کرایه‌ها را کاهش و عرضه را افزایش داد، بسیاری از آنها تاکسی می‌گرفتند. ورود اوبر به رغم بحث و جدل‌هایی که همراه داشت، رقابت در بازار تاکسیرانی را در بسیاری از شهرهای فرانسه افزایش داده است. با نگاهی به حمل و نقل اتوبوس بین شهری در فرانسه نیز که هدف از قانون مکرون آزادسازی بخشی از آن بود (و نام خود را از بانی آن گرفته است که در آن زمان وزیر اقتصاد، صنعت و امور دیجیتال بود)، می‌توان به اظهارنظرهای مشابهی رسید. تلفن همراه یا اینترنت در کشورهای آفریقایی مثال دیگری از مزایای رقابت هستند. خدمات تلفنی (خط ثابت زمینی) که در گذشته گاو شیرده^۱ برای برخی اعضای

1. Cash cow

گروه‌های فرادست بود، تنها از سوی افراد مرفه استفاده می‌شد. این خدمات در مناطق روستایی انگشت‌شماری ارائه می‌شد و اپراتورهای انحصارگر قیمت‌های گزافی اخذ می‌کردند. در نتیجه، اغلب آفریقایی‌ها نه تنها از تلفن استفاده نمی‌کردند، بلکه اکثریت گسترده‌ای از آنان حتی تلفن نیز نداشتند. چنین وضعیتی با افزایش رقابت از سوی شرکت‌های تلفن همراه و بین آنها، کاملاً تغییر کرده است. اکنون میلیون‌ها نفر مصرف‌کننده کم‌درآمد می‌توانند به خدمات مالی یا پزشکی (و آموزش رایگان آنلاین و سایر خدماتی که از سوی خیریه‌ها در همکاری با کسب‌وکارها فراهم می‌شوند) دسترسی داشته باشند که به لطف رقابت بین شرکت‌هایی است که ارتباطات مخابراتی مقرون‌به‌صرفه‌تری ارائه می‌دهند.

در اغلب کشورهای توسعه‌یافته، شهروندان از مدت‌ها پیش دسترسی بسیار بیشتری به تلفن داشته‌اند، اما استفاده کمی از آنها می‌کردند. پیش از آنکه این بازارها به روی رقابت باز شوند، افراد به ندرت تماس‌های راه‌دور یا بین‌المللی برقرار می‌کردند، زیرا هزینه بسیار زیادی در بر داشت: رقابت به برقراری قیمت‌های پایین‌تر و استفاده بسیار بیشتری از تلفن منجر شده است.

مثالی از آثار زیانبار محدود کردن رقابت - مثالی آنقدر خودبراندازانه که اگر به علت پیامدهای منفی آن برای خانوارها نبود، شاید خنده‌آور به نظر می‌رسید، به‌ویژه دست‌کم برای مرفهین - قوانین رافرین و گالاند فرانسه در سال ۱۹۹۶ است. قانون رافرین افتتاح سوپرمارکت جدید بیش از سیصد متر مربعی را بدون اجازه دولت غیرقانونی کرد. افتتاح سوپرمارکت‌های بزرگ در حقیقت به مدت ۱۰ سال ممنوع بود. آگمان می‌رفت این قانون قدرت سوپرمارکت‌های بزرگ را محدود کند، اما ارزش سهام این زنجیره‌های بزرگ بی‌درنگ افزایش یافت، زیرا سرمایه‌گذاران دریافتند که این قانون رقابت را بین آنها محدود نگه خواهد داشت و بنابراین به نفع بنگاه‌های متصدی فعلی خواهد بود. در همین سال - دوباره با هدف محدود کردن توسعه زنجیره‌های بزرگی که بتوانند معامله‌های بهتری با تامین‌کنندگان خود انجام دهند - قانون گالاند سوپرمارکت‌ها را از انتقال کاهش قیمت‌ها به مصرف‌کنندگان منع کرد، بنابراین در عمل به افزایش قیمت‌ها منجر شد زیرا

1. France's Raffarin and Galland Laws of 1996

۲. به طور دقیق‌تر، تا قانون نوسازی اقتصاد ۲۰۰۸.

سوپرمارکت‌های بزرگ دادن تخفیف به مشتریان را متوقف کردند. از آنجا که من در مرکز شهر زندگی می‌کنم، وجود مغازه‌های کوچک پیرامون را دوست دارم، حتی اگر مجبور به پرداخت مبلغ بیشتری باشم. اما درسی که از این رویداد آموختم این است که چنین قوانینی با امتیازدهی به مصرف‌کنندگانی همچون من، هزینه‌ای بر دوش بسیاری از شهروندان دیگر، می‌گذارد (و ممکن است راه‌های دیگری برای سرپا ماندن مغازه‌های کوچک در مرکز شهر وجود داشته باشد).

مثال آخر حفاظت در برابر رقابت بین‌المللی است. در اوایل دهه ۱۹۹۰ میلادی، صنعت خودروی فرانسه از رقیبانش به خصوص ژاپنی‌ها بسیار عقب‌تر بود. هزینه‌ها بالا و کیفیت پایین بود. اما فشاری که از رقابت وارد می‌شد، اندک بود. گشودن بازار اروپایی به روی رقابت از واردات، سازمان صنعت و بهره‌وری را به نحو شگرفی تغییر داد. رنو و پژو-سیتروئن کارآیی خود را در مقایسه با بهترین نمونه‌های جهانی به شدت افزایش دادند.^۱ پذیرش چین در سازمان تجارت جهانی در سال ۲۰۰۱ مثال دیگری از تاثیر تجارت بین‌المللی بر کارآیی و نوآوری است. اقتصاددانان نشان داده‌اند که با تهدید از این رقابت جدید، افزایش شدیدی در نوآوری و بهره‌وری در شرکت‌های نساجی ایجاد شد.^۲ اثرات چنین رقابتی بر مصرف‌کنندگان ابدنا ناچیز نیست. در فرانسه، یک چهارم واردات کالاهای مصرفی از کشورهایی می‌آید که دستمزدشان اندک است. منفعت ماهانه هر خانوار فرانسوی بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ یورو است.^۳ البته بخش قابل توجهی از این منافع مربوط به تفاوت دستمزدها است و صرفاً از در معرض رقابت قرار گرفتن تولیدکنندگان انحصارگر یا چندقطبی فرانسوی ناشی نمی‌شود.

نوآوری و کارآیی

رقابت تنها در قیمت‌های پایین‌تر منعکس نمی‌شود بلکه کسب‌وکارها را تشویق

۱. براساس گزارش مک‌کینزی، بهره‌وری نیروی کار (ارزش محصول هر ساعت نیروی کار) در بخش خودروسازی فرانسه با نرخ ۸ درصد از ۱۹۹۲ تا ۱۹۹۹ (و ۱۵ درصد از ۱۹۹۶ تا ۱۹۹۹) رشد کرد، که علل آن خط‌مشی خرید بهتر، تجدیدسازمان اداری، و ساده‌سازی تولید بود. با این حال، ارزش افزوده هر کارگر در صنعت خودروسازی زیر میانگین اتحادیه اروپا باقی مانده است.
۲. برای مثال نگاه کنید به مقاله منتشرشده زیر
۳. Nicholas Bloom, Mirko Draca, and John Van Reenen, "Trade Induced Technical Change? The Impact of Chinese Imports on Innovation, IT and Productivity"

3. "(Not) made in France," *Lettre du Cepii*, June 2013.

می‌کند تا کاراتر تولید کرده و به نوآوری پردازند. همان‌طور که اکنون به صورت آنلاین می‌بینیم، رقابت رویکردها و آزمایش‌های متنوعی را ترویج داده و موجب پیدایش مدل‌های فناوری و کسب‌وکار جدید می‌شود. منافع بهره‌وری قابل تجزیه به منافع کسب‌وکارهای موجود است که به هنگام تحریک از سوی رقابت بهبود می‌یابند و منافع از طریق «تخریب خلاق»^۱ که بنگاه‌های ناکارآ از میان می‌روند و جای خود را به استارت‌آپ‌های جدید می‌دهند. در هر دو کشور ایالات متحده و فرانسه، برآورد می‌شود دست‌کم یک چهارم رشد بهره‌وری قابل انتساب به این نوع تجدید حیات بنگاه‌ها باشد.^۲

فقدان رقابت زندگی را برای شرکت‌ها، مدیران عامل و کارکنانشان که از حضور آسوده در بازار حفاظت شده بهره می‌برند، آسان می‌کند؛ در اصطلاح اقتصادی، آنها از رانت‌های انحصارگری لذت می‌برند. انحصارگران نه تنها هزینه‌های بالایی بر اقتصاد تحمیل می‌کنند، بلکه معمولاً نوآوری اندکی نیز ایجاد می‌کنند. آنها با نوآوری فعالیت‌های موجود خود را از بین می‌برند (بخشی از منفعی که از محصولات جدید به دست می‌آورند با فروش کمتر محصولات موجود از دست می‌دهند)، و در واقع اصلاً نیازی به نوآوری ندارند زیرا مدیران آنها با انتقاد از پویایی کمتر نسبت به رقیبان، مواجه نیستند.

چنین پدیده‌هایی چیز جدیدی نیستند. نوآوری در محصولات و خدمات مشتری صرفاً به علت پیشرفت‌های فنی خارق‌العاده نبوده‌اند. اگر به مثال تاکسیرانی برگردیم، شرکت‌هایی همچون اوبر،^۳ اسنپ‌کار،^۴ لیفت^۵ و برخی دیگر که از اپلیکیشن تلفن همراه برای اتصال رانندگان و مسافران استفاده می‌کنند، ایده‌های ساده‌ای معرفی کرده‌اند که کاربران نسبت به آن به‌شدت واکنش

1. creative destruction

۲. درباره آمریکا نگاه کنید به

Lucia Foster, John Haltiwanger, and C. J. Krizan, "Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence," *New Developments in Productivity Analysis*, National Bureau of Economic Research, 2001, pp. 303–372

درباره فرانسه نگاه کنید به

Bruno Crépon and Richard Duhautois, "Ralentissement de la productivité et réallocations d'emplois: deux régimes de croissance," *Économie et statistique*, 2003, no. 367, pp. 69–82.

3. Uber

4. SnapCar

5. Lyft

مثبت نشان داده‌اند. موقعیت‌یابی جغرافیایی امکان دنبال کردن مسیر راننده به مقصد و فهمیدن اینکه رسیدن چقدر طول می‌کشد فراهم می‌سازد. این قابلیت رهگیری از مصرف‌کننده محافظت می‌کند. پرداخت با کارت نقدی از پیش ثبت‌شده با استفاده از اپلیکیشنی که یک دستور الکترونیکی را مستقیماً به کاربر می‌فرستد، فرآیند پرداخت را ساده کرده و کوشش مسافران کاری را برای اصلاح هزینه‌هایشان ساده‌تر می‌کند. «نوآوری» دیگر بازخوردی است که به رانندگان و کاربران اجازه می‌دهد در ازای مودب بودن و خوش‌قولی اعتبار کسب کنند. فراهم کردن یک بطری آب یا اجازه شارژ مجدد تلفن همراه به مشتریان از نظر فنی انقلاب محسوب نمی‌شود. با این حال شرکت‌های تاکسیرانی هرگز به این نوآوری‌ها فکر نکرده بودند یا صرفاً برای معرفی آنها به خود زحمت ندادند.

یکپارچگی

مزیت مهم دیگر رقابت «آزاد» به صفت «آزاد بودن» آن مربوط می‌شود. وقتی رقابت وجود دارد، شرکت‌ها نمی‌توانند با توسل به تنظیم‌گری دولتی رانت‌های انحصاری کسب کنند و در نتیجه، مبالغ عظیمی صرف رانت‌جویی، که فعالیت با تحمیل هزینه بر جامعه است، نمی‌کنند. فساد بیانگر جست‌وجوی افراطی برای رانت‌ها است. یکی از آفت‌های کنترل واردات در کشورهای در حال توسعه این است که مقامات دولتی مجوزهای واردات را به کسانی می‌دهند که دوستان قدرتمندی دارند و به هزینه سایر افراد ثروت‌اندوزی می‌کنند. اگر هدف محدود کردن واردات باشد، بهتر خواهد بود بر واردات مالیات وضع کنند یا از طریق مزایده دولتی سهمیه‌ها را به بالاترین قیمت‌دهنده اختصاص دهند. درآمدهای این مزایده به خزانه دولت واریز می‌شود.

در مواردی کمتر آشکار، عدم ورود آزادانه به بازارها ممکن است مقامات دولتی را به دلایلی همچون دوستی یا محاسبات سیاسی به طرفداری از تأمین‌کنندگان محلی هدایت کند. ما به طور غریزی فکر می‌کنیم خرید کردن از تولیدکنندگان محلی کار خوبی است و گاهی اوقات این‌گونه هم هست، اما تنها در صورتی

که هیچ سوگیری به نفع این عرضه‌کنندگان وجود نداشته باشد.^۱ عرضه‌کننده غیرمحلی محروم‌شده از مزایا نیز در جامعه، منطقه یا کشوری دیگر تولیدکننده محلی به حساب می‌آید. چنین منطقه‌گرایی به‌درستی هم در سطح ملی و هم در سطح بین‌المللی از سوی سازمان تجارت جهانی، از سوی تنظیم‌گری دسترسی به بازار محکوم می‌شود. از همه مهم‌تر، این نوع تبعیض‌گذاری منطقه‌ای یک بازی حاصل جمع صفر نیست که در نهایت اثرات آن خنثی شود، یعنی بنگاه‌های محلی در همه جا جای بنگاه‌های غیرمحلی را بگیرند. رقابت، امکان دسترسی به بهترین چیزهایی را که دنیا ارائه می‌کند برای افراد فراهم می‌کند. تصمیم‌گیری که به تولیدکنندگان محلی امتیاز ویژه می‌دهند از جیب مالیات‌دهندگان یا مصرف‌کنندگانی این کار را می‌کنند که پول بیشتری پرداخت کرده یا خدمات کم‌کیفیت‌تری دریافت می‌کنند.

در نهایت، در دموکراسی‌ها، تعداد اقداماتی که درصدد اعمال نفوذ بر تصمیم‌گیران دولتی هستند همگام با قدرت حکومت افزایش یافته و هزینه اجتماعی در پی دارد، خواه محتاطانه (لابی‌کردن در پارلیس، بروکسل یا واشنگتن) یا کاملاً هویدا باشد (بستن بزرگراه‌ها یا مختل کردن خدمات عمومی در فرانسه).

اقتصاد صنعتی

اقتصاد صنعتی تنظیم‌گری و به کار بردن قدرت بازار را مطالعه می‌کند و این کار را با ایجاد مدل‌هایی انجام می‌دهد که عناصر اساسی هر وضعیت را استخراج می‌کنند. پیش‌بینی‌های این مدل‌ها را سپس می‌توان در آزمایشگاه به صورت اقتصادسنجی یا حتی در کارهای میدانی آزمون کرد. در نهایت، هر مدلی باید بر پایه فرضیات معقولی باشد و پیش‌بینی‌های استواری که با شواهد تجربی پشتیبانی شود، ارائه کند. سپس اقتصاددانان می‌توانند با اطمینان توصیه‌های سیاستی ارائه کنند یا راهبردهای تجاری پیشنهاد دهند.

اقتصاد صنعتی از سنتی طولانی برخوردار است. این شاخه از علم اقتصاد در

۱. عده‌ای استدلال می‌کنند که مصرف محلی باعث کاهش انتشار کربن می‌شود. این درست است به شرطی که تولید محلی نسبت به تولید غیرمحلی کربن‌بری بیشتری نداشته باشد. اما راه‌حل آن ایجاد اختلال در بازارها نیست بلکه در عوض باید بنگاه‌ها را نسبت به انتشار آلاینده‌های مرتبط با حمل‌ونقل کالاهای‌شان پاسخگو کرد. همان‌گونه که در فصل ۹ دیده‌ایم، این هدف به بهترین شکل از طریق قیمت‌گذاری کربن به دست می‌آید.

فرانسه با کار اقتصاددانانی به نام آنتوان آگوستین کورنو^۱ (۱۸۳۸) و ژول دوپویی^۲ (۱۸۴۴) آغاز شد که سعی داشتند چارچوبی تحلیلی بسازند تا به آنها در درک بهتر برخی مسائل خاص کمک کند. دوپویی، که مهندس عمران بود، روشی برای محاسبه اینکه استفاده کنندگان از یک جاده، پل یا خط راه آهن چه مبلغی حاضرند بابت این خدمات دریافتی پردازند، ابداع کرد. این مفهوم (در اصطلاح اقتصادی «مازاد مصرف کننده» نامیده می شود) نقشی بنیادین دارد زیرا می توانیم بگوییم آیا تدارک آن خدمت در مقایسه با هزینه های ارائه خدمت فوق، توجیه دارد یا خیر. دوپویی همچنین پرسش هایی در مورد قیمت گذاری مطرح کرد. او متعجب بود که چرا واگن های درجه سه قطارها کیفیت چنین ضعیفی دارند (آنها حتی سقف هم نداشتند)، در حالی که شرکت راه آهن می توانست بدون صرف پول بسیار بیشتری برای فراهم آوردن آن، خدماتی با کیفیت بسیار بالاتر ارائه دهد. پاسخ وی با نگرستن به گذشته بدیهی به نظر می رسد: اگر شرکت این کار را انجام می داد، مسافران درجه دو با قطار درجه سه سفر می کردند. آنگاه کیفیت خدمات درجه دو باید بهبود پیدا می کرد یا قیمتش کاهش می یافت، که در آن صورت باعث می شد تا مسافران درجه یک با قطار درجه دو سفر کنند، و در نتیجه نیازمند بهبود کیفیت خدمات یا کاهش قیمت درجه یک بود. این تحلیل جزئی اما پیشگامانه بعداً تبدیل به یک نظریه عالمانه بخش بندی بازار شد و برای حوزه گسترده ای از کاربردها از حمل و نقل گرفته تا نرم افزارهای رایانه ای به کار رفت.

اقتصاد صنعتی سپس به سیاست عمومی توجه کرد زمانی که قانون ضدانحصار شرم^۳ در سال ۱۸۹۰ در ایالات متحده، همگام با قانون رقابت دیگر و حقوق تنظیم گری که در حدود همان زمان معرفی شد. قانون گذاران درصدد برآمدند رفتار ضد رقابتی را محدود کنند. این رویکرد مداخله گرایانه بعدها با مطالعات توصیفی حمایت شد که از سوی آنچه مکتب هاروارد^۴ شناخته می شود (مدافعان پارادایم ساختار-رفتار-عملکرد)^۵ و از مداخله دولتی در سازماندهی بازارها دفاع می کند. در

1. Antoine Augustin Cournot

2. Jules Dupuit

3. Sherman Antitrust Act

4. Harvard School

۵. در این رویکرد که ادوارد چمبرلین و جون رابینسون در ۱۹۳۳ معرفی کردند گفته می شود ساختار بازار بر رفتار بنگاه تاثیر می گذارد و رفتار هم به نوبه خود بر عملکرد بنگاه تاثیر می گذارد که حلقه های بازخوردی بین آنها رخ می دهد.

دهه ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ میلادی، وقتی مکتب شیکاگو^۱ به‌درستی به فقدان مبانی نظری بسیاری از حوزه‌های قانون رقابت انتقاد کرد و کلیت آن را به چالش کشید، انقلابی متقابل رخ داد. اقتصاددانانی که پشت این انتقاد از قانون رقابت بودند آموزه رقیبی را بسط ندادند، شاید به این علت که کلا نگران تنظیم بودند. در اواخر دهه ۱۹۷۰ میلادی و اوایل دهه ۱۹۸۰ میلادی، ایده‌های مستحکم‌کننده قانون رقابت و تنظیم دچار بازاندیشی شدند. مجموعه کارهای حاصله دفاعی محکم‌تر از مداخله عمومی را ممکن ساخت.

آیا رقابت همیشه خوب است؟

پاسخ به این پرسش بدون شک خیر است. برای مثال، رقابت می‌تواند منجر به دوباره‌کاری و افزایش هزینه‌ها شود. وجود سه یا چهار شبکه توزیع برق، چند خط ریلی موازی بین نیویورک و بوستون، یا چند ایستگاه متروی میدان آکسفورد را تصور کنید. در عمل، «هزینه‌های ثابت» بزرگی برای زیرساخت‌هایی همچون مسیره‌های ریلی یا ایستگاه‌ها نیاز است - هزینه‌هایی که اصولاً ربطی به حجم ترافیک ندارند. همچنین ممکن است «اثرات شبکه‌ای^۲» وجود داشته باشد: حتی در صورتی که رقیب ام‌بی‌تی‌ای^۳ بوستون بتواند خط دومی بین سرزمین عجایب^۴ و بودوین^۵ برای رقابت با خط آبی (بلولاین) احداث کند، اگر نتواند به ایالت متصل شود تا به فارست هیلز^۶ برود، امیدی به رقابت در سفرهایی به مقصد فارست هیلز یا خط دیگری در آن شبکه نخواهد بود.

این هزینه‌های ثابت و اثرات شبکه‌ای ایجاد رقابت واقعی در تدارک زیرساخت‌ها را دشوار و حتی نامطلوب می‌کند. پس زیرساخت بیانگر گلوگاهی است که از سوی ارائه‌کننده انحصاری اداره می‌شود. تنظیم‌گر، قیمت‌های اعمال‌شده از سوی آن فراهم‌کننده بر عرضه‌کنندگان خدمات مکمل را که نیازمند دسترسی به زیرساخت‌ها (مانند نیاز اپراتورهای قطار به دسترسی به ریل‌ها و ایستگاه‌های

1. Chicago School

2. network effects

3. Massachusetts Bay Transportation Authority (MBTA)

4. Wonderland

5. Bowdoin

6. Forest Hills

ریلی) هستند کنترل می‌کند و «دسترسی آزاد» مالک زیرساخت را وادار می‌کند تا دسترسی بدون تبعیض برای اپراتورهای رقیب فراهم آورد. مثال‌هایی از این حالت در فرانسه شامل اس‌ان‌سی‌اف رسو^۱ است که بخشی از سامانه حمل‌ونقل ریلی ملی فرانسه محسوب می‌شود، یا اورنج که مالک زیرساخت است و در بازارهای مجاور تلفن و اینترنت نیز رقابت می‌کند.

مهم است اطمینان حاصل کنیم که وجود انحصار طبیعی در یک نقطه از زنجیره ارزش، کل بخش را به انحصار تبدیل نمی‌کند. اگر خطر چنین اتفاقی وجود دارد، ممکن است مطلوب باشد که آن خدمت را هر چه بیشتر از زیرساخت جدا کنیم تا اجازه رقابت منصفانه در اجزای بالقوه رقابتی داده شود. مثالی از این راهبرد «جدایی ساختاری^۲»، تجزیه شرکت AT&T در سال ۱۹۸۴ به «شرکت‌های بل کوچک^۳» -مالکان زیرساخت‌های محلی- و شرکت تلفن راه دور (AT&T) است که در رقابت با سایر شرکت‌های راه دور بود. سایر مثال‌ها فرودگاه‌های محلی و ملی هستند که معمولاً به طور کامل از خطوط هوایی که از آنها استفاده می‌کنند، جدا بوده و شبکه خطوط ملی برق و گاز بریتانیا که مالکیت و مدیریت شبکه‌های برق و گاز را برعهده دارد.

مثال‌های دیگری از معرفی رقابت به دلایل ایدئولوژیک نیز وجود دارد. یک مورد معروف رقابت بین شرکت‌های اتوبوس‌رانی شهری است که در سال ۱۹۸۶ در بریتانیا آغاز شد. این مورد به «جنگ‌های اتوبوسی^۴» منجر شد: هر شرکت اتوبوس‌رانی مسابقه می‌داد تا مسافران را پیش از سایر شرکت‌های اتوبوس‌رانی سوار کند و جلوی رقبای خود را بگیرد. ترکیبی از ادغام (شرکت‌ها) در این بخش و ناتوانی در کسب منفعت از کل شبکه‌های بهره‌برداری عمدتاً (گرچه نه کاملاً) به این آزمایش پایان داد. با این حال این کار امروزه در مانیل رخ می‌دهد، در حالی که در سانتیاگوی شیلی، رانندگان اتوبوس حقوق ثابت دریافت نمی‌کنند و تنها به ازای تعداد مسافرانی که سوار می‌کنند، دستمزد می‌گیرند - نام مستعار اتوبوس‌های آنان «هیولاهای زرد^۵» است.

1. SNCF Resaeu
2. Structural separation
3. Baby bells
4. bus wars
5. Yellow monsters

اما غیبت رقابت در بازار لزوماً به معنای غیبت کلی رقابت نیست. پس رقابت برای بازار (قیمت‌دهی برای یک قرارداد امتیاز^۱) جایگزین رقابت هر روزه می‌شود: این موضوع اغلب در خدمات عمومی مانند تامین آب یا بهداشت، یا ارائه گواهی‌های حق بهره‌برداری از خط ریلی یا اتوبوس‌رانی رخ می‌دهد. در نهایت، اگر رقابت وجود دارد، باید به نفع استفاده‌کنندگان باشد و نباید با حقه‌های کثیفی که از سوی بنگاه‌ها و به منظور شکست دادن رقبا و به وسیله مواردی غیر از پیشنهادها یا جذاب، سرمایه‌گذاری و نوآوری رخ می‌دهد، منحرف شود. این نظارت بر رفتار در بازارها بخشی ضروری از قانون رقابت است.

رقابت و اشتغال

افراد اغلب رقابت را با تخریب مشاغل مرتبط می‌دانند. واضح است که این موضوع عموماً نمی‌تواند درست باشد: به لحاظ نظری، رقابت بیشتر بر قیمت‌های کمتر، کیفیت بالاتر، یا هر دو، و در نتیجه مشتریان بیشتر و در نهایت بازار بزرگ‌تری با خلق شغل خالص دلالت دارد. بنابراین از نظر منطقی، رقابت به طور کلی موجب افزایش اشتغال می‌شود. به عنوان مثال، تعداد بیشتر پروانه‌های تاکسی‌رانی موجب افزایش دسترسی به تاکسی‌ها شده و کرایه سفر را کاهش می‌دهد (دقیقاً همان‌طور که ورود اوبر خدمات تاکسی‌رانی جدیدی ایجاد کرد)، و تقاضا را افزایش داده و به این ترتیب در نهایت شغل ایجاد می‌کند.

اما یک دغدغه مشروع نیز وجود دارد. معرفی رقابت با تجدید ساختار و تعدیل‌هایی همراه است که برای کارکنان مربوطه هزینه‌زا است. رقابت واکنش‌هایی مشابه با آنچه که اغلب با پیشرفت فناوری رخ می‌دهد، پدید می‌آورد. در یک واقعه معروف، گروهی از کارگران نساجی بریتانیایی در اوایل قرن نوزدهم، مشهور به لودیت‌ها^۲، از ورود دستگاه‌های بافندگی صرفه‌جویی‌کننده نیروی کار با تخریب آنها استقبال کردند. به رغم اینکه چنین اقدامات افراطی نادر هستند، نوآوری‌های فناورانه اغلب ترس‌های غیرقابل درکی در میان کارکنان بخش‌های تاثیرپذیرفته پدید آورده‌اند.

۱. Concession contract قرارداد امتیاز اعطای حقوق، زمین یا مستغلات از سوی دولت، مقامات محلی، شرکت، فرد یا سایر موسسات قانونی است.

2. Luddites

آزادسازی صنایع زیرساختی با معرفی رقابت احتمالا به کاهش اندازه از سوی بهره‌بردارهای متصدی فعلی منجر می‌شود که دیگر نمی‌توانند از پس هزینه‌های کادر یا خدمات اضافی بریبایند. اگر بهره‌بردارهای جدید شغل‌های کافی ایجاد نکنند تا جبران مشاغل از دست رفته را کند، یک مشکل انسانی ایجاد می‌شود- که در کوتاه‌مدت مهم خواهد بود، حتی در صورتی که در نهایت با دگرگونی چشم‌اندازهای آن صنعت، مشاغلی فراهم کند و خدمات مشتریانش را بهبود بخشد. چند واکنش لازم به نظر می‌رسد، از جمله توقف استخدام (به جای اخراج) یادگیری مهارت‌های جدید و غیره. مانند همیشه بسیار مهم است که از شخص نه شغل محافظت کنیم.^۱

همچنین می‌توان آزاد شدن مرحله به مرحله رقابت را تصور کرد، تا به شرکت‌های موجود شانس انطباق آهسته بدهد- البته در شرایطی که گذار بهانه‌ای برای به تعویق انداختن رقابت به مدت نامعین نشود. یک دستورالعمل اروپایی در سال ۱۹۹۱ آغاز رقابت بین اپراتورهای ریلی را فراهم آورد. آلمان، سوئد و بریتانیا همگی رقابت ایجاد کردند و شاهد افزایش ترافیک بار و مسافر خود بودند (اگرچه این فرآیند به طور یکنواخت هموار نبوده است)؛ اما فرانسه هنوز هم در حال صحبت پیرامون آغاز احتمالی رقابت در سال ۲۰۱۹ است، هرچند، به رغم برخی تلاش‌ها برای بهبود، بخش ریلی آن دچار ضعف شده است.

سیاست‌گذاری صنعتی کجا مناسب است؟

سیاست‌گذاری صنعتی به هدایت وجوه عمومی (یا معافیت‌های مالیاتی) به منظور سودرسانی به فناوری‌های مشخص، بخش‌ها یا حتی بنگاه‌های خاص، یا حمایت از کسب‌وکارهای کوچک اشاره دارد.

هر سیاست‌گذاری صنعتی با این پرسش آغاز می‌شود که «تلاش می‌کنیم چه مشکلی را حل کنیم؟» تفکر پیرامون مداخله دولت باید با تامل در مورد ماهیت «شکست بازار» آغاز شود. اما تحلیلی ساده از شکست بازار کافی نیست. مورد محیط‌زیست را در نظر بگیرید.^۲

۱. نگاه کنید به فصل ۹.

۲. در فصل ۸ بررسی شد.

شکست بازار تا حدی است که عاملان اقتصادی اثرات منفی فعالیت‌های آلاینده خود بر دیگران را درونی نکنند. با این حال، رویکرد اقتصادی برای کاهش انتشار (گازهای گلخانه‌ای) به جای تصمیم‌گیری بین شیوه‌های مختلف کاهش آلودگی، شامل مالیات‌ستانی از انتشار این آلاینده‌ها است. راه‌های جایگزین در مورد انتشار دی‌اکسید کربن شامل توسعه خودروهای برقی، سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر، به دام‌اندازی و ذخیره‌سازی^۱ کربن، صرفه‌جویی در انرژی و برخی موارد دیگر است. فرض کنید تصمیم گرفته باشیم که توسعه خودروهای برقی ایده فوق‌العاده‌ای است: چه فناوری‌ای را باید انتخاب کنیم؟ همین موضوع برای انرژی تجدیدپذیر نیز پیش می‌آید. انرژی‌های تجدیدپذیر به علت تولید اندک کربن ضروری هستند اما کدام یک را باید انتخاب کرد؟ آیا باید نیروی بادی را بر نیروی خورشیدی ترجیح دهیم، و تمام تخم‌مرغ‌هایمان را در یک سبد بگذاریم؟ آیا باید انتخاب‌مان را متنوع‌سازیم، یا به منابع انرژی جایگزین متفاوت نظر مساعدی داشته باشیم؟ تنها به سوءاستفاده‌ای که از پول عموم برای ارتقای سوخت‌های زیستی می‌شود فکر کنید.

تمام این پرسش‌ها به یک پرسش دیگر منجر می‌شوند: هوشمندانه‌تر نیست به جای آنکه از پیش «برنده‌ها را انتخاب کنیم» شرایط مساعدی برای سرمایه‌گذاری در همه این اشکال انرژی خلق کنیم؟ به قول معروف «بگذارید صد گل بشکفتد، بگذارید صد مکتب فکری رقابت کنند!»^۲ مالیات‌ستانی از کربن سیاستی است که رقابت را بین جایگزین‌ها تغییر نمی‌دهد. شواهد نشان می‌دهد سیاست‌های صنعتی که سریع‌ترین رشد را ایجاد کرده‌اند، از نظر رقابتی خنثی بوده‌اند.^۴

۱. capturing and sequestering. به این روش جداسازی کربن هم می‌گویند که فرآیند جداکردن گاز دی‌اکسید کربن از منابع اصلی رهاسازی این گاز در اتمسفر مانند نیروگاه‌های سوخت فسیلی، حمل و نقل آن به یک سایت ذخیره‌سازی، و در نهایت ذخیره آن در یک مخزن طبیعی زیرزمینی است.

۲. اشاره‌ای است به کارزار یک‌صد گل، دوره‌ای در سال ۱۹۵۶ در جمهوری خلق چین، که در طول آن، حزب کمونیست چین، شهروندان این کشور را ترغیب به ابراز آزادانه دیدگاه‌های‌شان درباره حکومت کمونیستی این کشور می‌کرد.

۳. البته اینجا فرمول مانو در سخنرانی مشهور وی «یکصد گل» (فوریه ۱۹۵۷) را از زمینه بحث وی حذف کردم.

۴. برای یک بررسی که بر کشور چین متمرکز شده باشد نگاه کنید به

Philippe Aghion, Jing Cai, Mathias Dewatripont, Luosha Du, Ann Harrison, and Patrick Legros, "Industrial Policy and Competition," *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2015, 7(4): 1–32.

دلایل (انتخاذا) یک سیاستگذاری صنعتی به شرح زیر است:

- دشواری بنگاه‌های کوچک و متوسط در افزایش سرمایه؛
- عدم تحقیق و توسعه در بخش خصوصی، به‌ویژه تحقیقات بالادستی، زیرا نتایج آن نمی‌تواند به طور کامل به شرکت‌هایی اختصاص یابد که روی تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری می‌کنند- سایر موسسات تا حدودی از آن دانش سود می‌برند بنابراین بدون آنکه مجبور شوند در ازای آن پولی پرداخت کنند، آن را به دست می‌آورند (مشابه استدلالی که در آموزش شغلی وجود دارد و براساس آن به علت تحرک کارگران رقبا سود می‌برند، به همین علت بنگاه‌ها کمتر از اندازه روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند)؛
- نبود هماهنگی بین کسب‌وکارهای مکملی که بتوانند یک خوشه جغرافیایی یا شبکه صنعتی را شکل بدهند (برای ارائه مثال از اقتصاد سنتی وام می‌گیرم، بین یک کارخانه که از نوع خاصی زغال‌سنگ یا فولاد استفاده می‌کند و تولید آن زغال‌سنگ یا فولاد).
- دو مشکل نخست را می‌توان با آنچه «سیاست‌های افقی» می‌نامیم، توجیه کرد (همانند پارانه‌ها برای تحقیق و توسعه یا بنگاه‌های کوچک و متوسط)، که به یک کسب‌وکار، فناوری یا موقعیت در برابر سایرین نظر مساعد ندارند. با این حال بیایید با سیاست‌های صنعتی که در جست‌وجوی آن هستیم آغاز کنیم، به جای آنکه کمک آنها را هدف‌گیری کنیم.^۱

سیاستگذاری صنعتی هدفمند

پرسش پیرامون نقش دولت در سازماندهی صنعت، مباحثه سیاسی طولانی مدتی بوده است. برخی سیاستمداران نسبت به تقاضاهای رهبران کسب‌وکار که خواهان دسترسی به وجوه عمومی هستند، حساسند. برخی دیگر صادقانه فکر می‌کنند که تلاش برای توسعه یا صرفه‌جویی در صنایع خاصی که در نظر دارند، درست یا غلط، ثروت و مشاغلی ایجاد می‌کند که در جهت منافع عمومی عمل می‌کند. فقدان اشتیاقی که از سوی بیشتر اقتصاددانان نسبت به سیاستگذاری صنعتی دیده

۱. آن بخش‌هایی که حکومت لزوماً خریدار است (مانند آموزش، مراقبت سلامت، تسلیحات، زیرساخت‌ها و غیر آن) را استثنا کردم و بنابراین مجبور به دخالت کردن است.

شد (به جز معدودی استثنای قابل توجه، به‌ویژه دنی رودریک در دانشگاه هاروارد و جوزف استیگلیتز در دانشگاه کلمبیا)، آنها را شگفت‌زده می‌کند. بنابراین چرا اقتصاددانان شکاک هستند؟

یک رویکرد کور...

انتخاب برندگان. علت اصلی این شکاک بودن این است که سیاستمداران و رای‌دهندگان فاقد اطلاعاتی پیرامون فناوری‌ها، بخش‌ها و کسب‌وکارهایی هستند که ثروت اقتصادی فردا را تولید خواهند کرد. تصمیم‌گیران، صرف‌نظر از صلاحیت حرفه‌ای یا یکپارچگی‌شان، نمی‌توانند پیش‌بینی کنند کجا نوآوری‌های بزرگ و غیرمنتظره اتفاق می‌افتد (و تصمیم‌های آنان در صورتی که ارتباط بسیار نزدیکی با لابی‌ها داشته باشند، فاجعه‌بارتر می‌شوند). کمیسیون‌های منتسب برای چنین تصمیم‌گیری‌هایی اغلب فهرست‌های نامربوطی از اقدامات مطلوب ایجاد می‌کنند که معمولاً فاقد هرگونه استدلال متقاعدکننده برای حمایت دولت از فناوری‌های منتخب است: هیچ تحلیل هزینه-فایده جدی یا حتی مطالعه امکان‌پذیری فناورانه انجام نمی‌شود. دولت‌ها هیچ استعداد ویژه‌ای برای تشخیص بخش‌ها و فعالیت‌های موفق آینده ندارند. در بهترین حالت، آنها کم و بیش به طور تصادفی انتخاب می‌کنند؛ در بدترین حالت، آنها نسبت به گروه‌های فشار خاصی نظر مساعد دارند.

مثال‌های بسیاری از پروژه‌های فیل سفید مانند هواپیمای کنکورد انگلو-فرانسوی^۱ (که در نهایت در سال ۲۰۰۳ از خدمت‌رسانی خارج شد)، گروپ بول^۲ (یک شرکت رایانه فرانسوی که در رسیدن به هدف رقابت با ابررایانه‌های شرکت آی‌بی‌ام ناموفق بود و با تزریق منابع عمومی زنده نگه‌داشته شده بود)، یا پروژه ناموفق بیوولی^۳ در مالزی را می‌توان در حمایت از این دیدگاه برشمرد.

سیاست‌گذاری صنعتی در دوره پسا‌جنگ، یعنی زمانی که موضوع بازسازی در بسیاری از کشورها مطرح شد، آسان‌تر بود. در آن هنگام، مشخص بود که نیاز به سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌هایی که مبنایی برای فناوری‌های آشنا بودند و تقاضا

1. Anglo-French Concorde

2. Groupe Bull

3. BioValley

برای شان مشهود بود، وجود داشت (حمل و نقل، برق، تولید فولاد). اما امروزه صنایع اساسی مهم (مانند پردازش داده‌ها، زیست‌فناوری و فناوری نانو) دیگر همان معیارها را برآورده نمی‌سازند.

خوشه‌ها. بسیاری از کشورها با هدف پسندیده ترویج مجتمع‌های پژوهشی و صنعتی تخصصی (دوباره در زمینه‌هایی مانند زیست‌فناوری و پزشکی، نرم‌افزار، یا فناوری نانو) در یک منطقه جغرافیایی کوچک، در خوشه‌های صنعتی سرمایه‌گذاری کرده‌اند. استدلال‌های اقتصادی به نفع خوشه‌ها وجود دارد. یک خوشه می‌تواند جرم بحرانی^۱ و بنابراین بازار کار عمیق‌تری خلق کند که در بخش‌هایی که با تحرک زیاد نیروی کار بین شرکت‌ها به سرعت متحول می‌شوند، منفعتی غیرقابل چشم‌پوشی است. زیرساخت‌ها به اشتراک گذاشته می‌شود. سرریزهای فناورانه نیز با توجه به نزدیکی جغرافیایی روی می‌دهد که تعاملات غیررسمی و تبادل دانش فنی را تشویق می‌کند.^۲ با این حال، چنین مداخلات دولتی در دستیابی به اهدافشان که غالباً بسیار زیاد هستند^۳ بیشتر اوقات شکست می‌خورند و اغلب در واکنش به درخواست‌های مقامات محلی به جای اینکه بخشی از یک راهبرد شفاف باشد، به پراکنده شدن منابع منجر می‌شوند.^۴

باید این واقعیت را بپذیریم که مهم‌ترین خوشه‌های فناوری پیشرفته معمولاً خودجوش شکل می‌گیرند. یک مثال قابل توجه منطقه میدان کنالد^۵ در نزدیکی ام‌آی‌تی است که اکنون بهشت زیست‌فناوری محسوب می‌شود. ام‌آی‌تی هیچ دانشکده پزشکی نداشت، اما چند زیست‌شناس مانند فیلیپ ای شارپ، دیوید بالتیمور و سالوادور لوریا مشهور را در هیات علمی خود داشت. شارپ (که به علت

1. critical mass

۲. خواننده را به بررسی مشهور زیر ارجاع می‌دهم که این ایده را مطرح کرد که وجود فرهنگ مبادلات غیررسمی در سیلیکون ولی، به این منطقه یک مزیت نسبت به مرکز فناوری پیشرفته در بوستون داد که در امتداد «مسیر ۲۸» واقع شده بود.

AnnaLee Saxenian, *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128* (Cambridge: Harvard University Press, 1994)

۳. به بررسی زیر نگاه کنید که هشدار می‌دهد «در واقع، نمونه‌های بسیار اندکی از سیاست‌های موفق پشتیبانی از خوشه‌ها وجود دارد»

Les pôles de compétitivité. que peut-on en attendre? [Paris: Cepremap, 2008].

در سال ۲۰۰۷، هفتادویک خوشه رقابت‌پذیر در فرانسه وجود داشت.

۴. برای مثال، از بین ۱۰۵ درخواست برای تبدیل شدن به خوشه‌های رقابت‌پذیر در فرانسه در ۲۰۰۵، تعداد ۶۷ تا پذیرفته شدند.

5. Kendall Square

کارش در زمینه اسید ریبونوکلیک^۱ جایزه نوبل را در سال ۱۹۹۳ دریافت کرد) در سال ۱۹۸۲ شرکت بیوژن را تاسیس کرد. کیفیت پژوهش انجام شده در ام‌آی‌تی، متفکران پیشتازی را از سرتاسر جهان به خود جلب کرد. دانشجویان، اغلب به کمک استادان، استارت‌آپ‌هایی بنیان گذاشتند که اکنون از نظر فعالیت پژوهشی و اقتصادی در این حوزه پیشتاز هستند: برای مثال آمگن، بیوژن و ژنزیم^۲ (که اکنون متعلق به سانوفی^۳ است). شرکت‌های دارویی بزرگ مانند آسترا-زنکا^۴، نووارتیس^۵، فایزر^۶ و سنوفی نیز همچون استارت‌آپ‌ها به امید منفعت بردن از مراکز پژوهشی دانشگاهی و اثرات خارجی مثبتی که خلق می‌کنند، دست به تاسیس آزمایشگاه‌های پژوهشی زده‌اند. اگر به آینده بنگریم، به نظر واضح می‌رسد که نوآوری فناورانه مهمی لازم خواهد بود تا تغییر اقلیم را به سطحی قابل تحمل محدود کنند. به همین اندازه روشن است که هیچ‌کس واقعا نمی‌داند کدام فناوری‌ها به این هدف دست پیدا می‌کنند. من با این تصور که دولت‌ها در این شرایط فناوری برنده را انتخاب می‌کنند، مشکل دارم. همین موضوع به طور کلی برای فناوری نانو، فناوری زیستی و فناوری‌های آینده برقرار است.

این بخش را با نوع متفاوتی از انتقاد به سیاست‌گذاری صنعتی به پایان می‌برم. شرط‌بندی روی فناوری، خواه تامین مالی آنها عمومی باشد خواه خصوصی، ذاتا پرریسک هستند، به همین علت شگفت‌آور نیست که دولت‌ها گاهی اوقات غلط انتخاب می‌کنند. چیزی به عنوان ریسک صفر وجود ندارد و به هر صورت مطلوب هم نخواهد بود: زیرا در این صورت ما هرگز کاری انجام نخواهیم داد. از سوی دیگر، مهم است که اشتباه‌های مان را تشخیص دهیم و به حمایت از پروژه‌هایی که شکست می‌خورند، ادامه ندهیم؛ تا پول بهتر بتواند برای تامین مالی سایر سرمایه‌گذاری‌ها به کار رود.

دولت‌ها اغلب تسلیم این وسوسه می‌شوند که مسائل را با ریخت و پاش پول برای آنها حل کنند، خواه برای اینکه نشان دهند آنها به هر صورت درست

1. ribonucleic acid
2. Genzyme
3. Sanofi
4. Astra-Zeneca
5. Novartis
6. Pfizer

می‌گفتند یا برای خشنودی همان گروه‌های فشاری که با مانده مالی^۱ تحت عنوان حمایت عمومی به شکل‌گیری‌شان کمک کردند. متوقف کردن پروژه‌های عمومی بسیار دشوار است. این موضوع به طور مشابه هنگامی که پروژه اولیه توفیق یابد، صادق است. این یکی از انتقادهایی است که به یارانه‌های عمومی می‌شود. از نقطه‌نظر اقتصادی، ممکن است منطقی باشد که به یک فناوری نوس یارانه بدهیم تا «با استفاده از این پول به آن کمک» کرده و با انجام کار در صنعت از یادگیری بهره‌مند شد (این همان ایده‌ای است که می‌گوید هزینه‌ها با (افزایش) تجربه تولید کاهش می‌یابند). مشکل اینجاست که ذی‌نفعان یارانه‌ها، سازماندهی را با هدف جلوگیری از قطع جریان پول انجام می‌دهند، حتی وقتی که یارانه‌ها دیگر توجیه‌پذیر نباشند. در این حوزه، تامین مالی خصوصی مزیت دارد. تامین مالی خصوصی می‌داند چه زمانی سرمایه‌گذاری را متوقف کند، چه چیزی دیگر ثمربخش یا لازم نیست و چه زمانی باید پول را برای مصارف آتیه‌دار مجدداً تزریق کرد.

... یا یک رویکرد خیالی

مثال‌هایی از شکست‌های سیاست‌گذاری صنعتی که در بالا ذکر شد، جنبه روایی دارند که این خود یک مساله است. متأسفانه، ارزیابی‌های گذشته‌نگر که به تحلیل آماری قدرتمند این سیاست‌ها بپردازند، معدود هستند. داستان‌های موفقیت‌آمیز که اندک مدافعان (در میان اقتصاددانان) سیاست‌گذاری صنعتی می‌گویند درست همانند حکایت هستند. به عنوان مثال، در مورد آخر موفقیت ایرباس نتیجه سیاست‌گذاری صنعتی اروپا دانسته می‌شود. منطق پشت ایرباس متفاوت بود- هدف حفظ رقابت در بازاری بود که در غیر این صورت امکان داشت از سوی بوئینگ کاملاً انحصاری شود. بدون ورود ایرباس به بازار، بوئینگ احتمالاً قادر بود قیمت‌های بسیار بالایی را بر شرکت‌های خطوط هوایی و بنابراین به طور غیرمستقیم بر مسافران تحمیل کند. بیست سال پیش، دیمین نون^۲ و پل سبیرایت^۳ نشان دادند یارانه‌های رقابتی که به بوئینگ در ایالات متحده و ایرباس در اروپا

1. financial manna

2. Damien Neven

3. Paul Seabright

داده شده در واقع تمام جهان را منتفع کرد. رقابت بین این دو سازنده با یارانه یا بدون آن، به شرکت‌های خطوط هوایی امکان می‌دهد تا هواپیماهایی با کیفیت بالاتر و قیمت پایین‌تر خریداری کرده و به همین علت به مصرف‌کنندگان نیز سود می‌رساند.^۱

افزون بر این، طرفداران سیاست‌گذاری صنعتی به دارپا، سازمان دفاعی فدرال که از پروژه‌های تحقیقاتی پیشرفته حمایت می‌کند، نیز اشاره می‌کنند. این سازمان مسئول توسعه شبکه آرپانت، پیشگام اینترنت و سامانه موقعیت‌یاب جهانی (جی‌پی‌اس) است. هواداران همچنین به نقش سیاست‌گذاری صنعتی در توسعه اقتصادهایی نظیر کره جنوبی و تایوان نیز اشاره می‌کنند.^۲ سرانجام، آنان یادآوری می‌کنند با وجود اینکه بسیاری از دانشگاه‌های بزرگ آمریکایی (مانند ام‌آی‌تی، کلتک^۳، هاروارد، استنفورد، ییل، پرینستون و شیکاگو) خصوصی هستند، دولت با اعطای منابع مالی (رقابتی) نقشی اساسی ایفا می‌کند، که بعداً به این مثال بازخواهم گشت. اکنون، به این نکته اشاره می‌کنم که در اروپا نیز همانند ایالات متحده، مداخلات موفق دولت به ندرت به علت ملاحظات سیاست‌گذاری صنعتی صورت می‌گیرند. در اغلب موارد، این مداخلات با انگیزه سایر اهداف ملی مانند دفاع انجام می‌شوند.

کدام سیاست‌گذاری صنعتی؟

با توجه به فقدان شواهد قدرتمند، چه نتیجه‌ای باید گرفت؟ دنی رودریک، یکی از اقتصاددانانی که از برخی انواع سیاست‌گذاری صنعتی (اما قطعاً نه از تمام موارد آن) حمایت کرد، نکته صحیح زیر را بیان کرده است: چه از سیاست‌گذاری صنعتی خوشمان بیاید و چه نیاید، دولت‌ها به پیگیری آن ادامه خواهند داد. نظر ما در مورد آن هر چه باشد، مجبوریم تلاش کنیم تا چنین مشوق‌هایی را تا جایی که ممکن باشد موفقیت‌آمیز کنیم و این موضوع را بپذیریم که دانش ما در مورد آنها تکامل

1. Damien Neven and Paul Seabright, "European Industrial Policy: the Airbus Case," *Economic Policy*, 22, September 1995.

۲. ژاپن پس از جنگ اساساً بر محور گروه‌های کسب‌وکار خصوصی ساخته شد و دولتی که برنامه‌ریزی می‌کرد (به وسیله سازمان مشهور MITI) اما کمتر مداخله‌گر بود.

3. Caltech

- خواهد یافت. تجربه شخصی من را به پیشنهاد هفت خط‌مشی هدایت می‌کند:
۱. شناسایی علت شکست بازار، تا قادر به نشان دادن واکنش کارآمدتری باشیم،
 ۲. استفاده از کارشناسان مستقل کاملاً باصلاحیت برای گزینش پروژه‌هایی که وجوه عمومی دریافت می‌کنند،
 ۳. توجه به (طرف) عرضه قابلیت پژوهشی در کنار تقاضا برای آن،
 ۴. پیگیری سیاستگذاری صنعتی خنثی که رقابت بین شرکت‌ها را مختل نکند،
 ۵. ارزیابی مداخلات پس از اینکه رخ دادند و انتشار نتایج آنها، مانند «ماده قانونی ابطال‌پذیر»^۱ که اطمینان دهد در صورتی که حمایت درست عمل نکرد یا دیگر مورد نیاز نبود، می‌تواند بازپس گرفته شود،
 ۶. بخش خصوصی را کاملاً در ریسک‌پذیری درگیر کنید،
 ۷. به یاد داشتن اینکه ساختار اقتصاد چگونه در حال تحول است.
- نخستین توصیه، ضرورت شناسایی شکست بازار را بیشتر ذکر کردیم و نیازی به اظهار نظر بیشتر ندارد.

توصیه دوم بر اساس نیاز به ایجاد ارزیابی پیش از وقوع است. دولت باید انتخاب‌های خود را با استفاده از ارگان‌های به‌شدت حرفه‌ای و مصون از مداخله سیاسی انجام دهد. مثال‌های یادشده پیرامون سیاستگذاری صنعتی موفق در ایالات متحده (دارپا، پژوهش دانشگاهی) از ارزیابی حرفه‌ای هم‌تایان^۲ استفاده می‌کنند. رودریک با دیدگاهی مشابه، بیان می‌کند که رشد سریع و در سایه حمایت دولت از پرورش قزل‌آلا در شیلی در دهه ۱۹۹۰ میلادی، افراد حرفه‌ای نیمه‌مستقلی را درگیر کرد. قطعاً یافتن ارزیابان شایسته و در دسترس که مستقل باشند، همواره آسان نیست- بهترین‌ها معمولاً سرشان بسیار شلوغ است و احتمالاً از سوی صنعت یادشده استخدام شده‌اند. اما این رویه قابل اطمینان‌ترین راه است. ورای فناوری، مقامات همچنین به متخصصانی در زمینه تامین مالی هر چیزی با استخدام کارشناسانی در زمینه سرمایه‌جسورانه^۳ یا جست‌وجوی مشارکت در تامین مالی خصوصی نیاز دارند.

۱. Sunset clause قانونی که پس از یک دوره ثابت به طور خودکار از بین می‌رود مگر آن که طبق قانون تمدید شود.

۲. peer review فرآیندی که بر اساس آن، یک نفر مطلب کارشناس یا دانشمندی دیگری را که در همان حوزه کار کرده است، خوانده، بررسی کرده و نظرش را ارائه می‌کند.

برای تامین مالی پژوهش دانشگاهی، بهترین فرهیختگان بسیج می‌شوند تا پروژه‌ها را اولویت‌بندی کرده و رتبه‌بندی‌ای تهیه کنند که به دلایل سیاسی نتواند به چالش کشیده شود؛ این کار اصل ارزیابی حرفه‌ای هم‌تایان را تشکیل می‌دهد. برای مثال، بنیاد ملی علوم^۱ و انستیتوهای ملی سلامت^۲ به عنوان ارگان‌هایی خودمختار با در نظر گرفتن نظرات متخصصان عمل می‌کنند. همین کار در شورای پژوهشی اروپا نیز که در سال ۲۰۰۷ ایجاد شد و اعتبار فوق‌العاده‌ای به دلیل شایستگی (اهلیت) و بی‌طرفی دارد، انجام می‌شود. البته، مهم است بهترین متخصصان را تعیین کرد و سپس از اینکه هرگونه تضاد منافع باقی مانده (برای مثال ارزیابی پیشنهادها ارائه‌شده از سوی همکاران نزدیک) از بین برود یا مدیریت می‌شود، اطمینان حاصل کرد. رقابت بین پژوهشگران، گروه‌ها و دانشگاه‌ها اثرات بسیار سودمندی بر نوآوری دارد.^۳

توصیه سوم، که پیشنهاد می‌کند به عرضه پژوهشگران نگاه بیندازیم، از اظهارنظری ناشی می‌شود که غالباً دولت یا مقامات محلی یک حوزه پژوهشی را شناسایی می‌کنند که (اغلب به طور قانونی) موارد مهمی را در نظر می‌گیرد (برای مثال محیط‌زیست یا زیست‌فناوری) اما شرایط آن برای موفقیت را بررسی نمی‌کنند. به هر صورت، صرف پول در صورتی که هیچ پژوهشگر در شأن بین‌المللی وجود نداشته باشد که کار را بر عهده بگیرد، بیهوده است. این مساله از پژوهش‌های علمی و نیز برای مثال خلق خوشه‌ها، ناشی می‌شود. این خطر هست که دولت بخواهد تسهیلاتی را آماده کند یا پژوهشی را بدون پتانسیل واقع‌بینانه تامین مالی کند، به این امید که موفقیت به طور خودکار در پی آن بیاید.

این چیزی است که من آن را ذهنیت میدان رویاها^۴ می‌خوانم: اگر چیزی

1. National Science Foundation

2. National Institutes of Health

3. Philippe Aghion, Mathias Dewatripont, Caroline Hoxby, Andreu Mas-Colell, and André Sapir, "Universities," *Economic Policy*, June 2010.

این مقاله بر رابطه مکملی بین خودمختاری دانشگاه‌ها و رقابت (به شکل مفهومی، رقابت می‌تواند نقش مهمی ایفا کند فقط اگر دانشگاه‌ها، آزادی اقتباس راهبردهای مخصوص به خود را داشته باشند). مقاله همچنین تاثیر تامین مالی، از آن نوعی که بنیاد ملی علوم و انستیتو ملی سلامت فراهم می‌کنند، بر حق اختراع را نشان می‌دهد.

4. Field of Dreams

را بسازید، محقق خواهد شد. این موضوع ممکن است در فیلمی در مورد بیسبال صادق باشد، اما بازیگران اصلی توسعه اقتصادی و علمی به سرعت به هر پروژه یا خوشه جدیدی که تامین مالی شود، نخواهند پیوست. برای موفقیت پروژه‌ای که درصدد گسترش مرزهای فناورانه است، تعیین متخصصان اصلی که بتوانند همتایانشان و بهترین دانشجویان را جذب کنند حیاتی به نظر می‌رسد.

توصیه چهارم، مختل نکردن رقابت، پیشتر ذکر شده است. این موضوع نه تنها در زمینه‌های اقتصادی مطلوب است، بلکه همچنین به علت محافظت کردن در برابر مقاماتی که ممکن است به شرکت خاصی یا یک دریافت‌کننده وجوه عمومی نظر مساعد داشته باشند، پسندیده است.

انجام توصیه پنجم، که ارزیابی گذشته‌نگر باشد، کار دشواری است زیرا هیچ‌کس اشتیاق زیادی به آماده کردن یک ارزیابی پس از وقوع ندارد. با این حال، این روشی سودمند برای درس گرفتن از خطاهای گذشته و شناسایی مسئولان پروژه‌های فیل سفید است. البته، ارزیابی‌های گذشته‌نگر واقعاً برای تمام سیاست‌های عمومی و نه تنها سیاست‌های صنعتی لازم هستند.^۱

توصیه ششم به معنی پی‌ریزی مشارکت در تامین مالی خصوصی به طریقی است که ریسک را تقسیم کند. اگر سرمایه‌گذار خصوصی آماده پذیرش ریسک نباشد، احتمالاً به این علت است که پروژه امکان‌پذیری اقتصادی ندارد. تمایل سرمایه‌گذاران خصوصی در متعهد شدن به پروژه را باید نشانه‌ای از این دانست که پروژه مورد نظر به نفع عموم است.^۲

۱. مارک فراسی و اتین واسمر در کتاب خود به نام

État moderne, État efficace. Évaluer les dépenses publiques pour sauvegarder le modèle français (Paris: Odile Jacob, 2012),

پیشنهاد می‌کنند که بار اثبات برعکس شود: طبق نظر آنها، متصدیان امر و نه متهمان یا مدافعان سیاست مربوط باید اثبات کنند، پس از فلان مقدار سال، آن سیاست اثربخش بوده است پس باید ادامه یابد؛ اگر این اثبات نیامد، سیاست را باید کنار گذاشت.

۲. خواننده شاید مخالفت کند که اگر بخش خصوصی مایل به تامین مالی پروژه است، پس شکست بازاری وجود ندارد و نیازی به دخالت دولت نیست. احتمالاً تفسیر بهتر از فراخواندن تامین مالی بخش خصوصی این است که سرمایه‌دارهای خصوصی نرخ بازده بالاتر از بخش عمومی دریافت می‌کنند (نیازمند ادعاهایی متفاوت) مادامی که تفاوت بازده خیلی زیاد نباشد. این رویکرد یک مرز روی مقدار پولی می‌گذارد که دولت در این فرآیند از دست می‌دهد. تفاوت بازده برای پروژه‌هایی که سرریز بزرگی ایجاد می‌کنند شاید بیشتر باشد.

در نهایت، باید تلاش کنیم نحوه تغییر اقتصاد را پیش‌بینی کنیم. در برخی از کشورها، از جمله ایالات متحده، بریتانیا و فرانسه، دلبستگی خاصی به صنعت ساخت و تولید کارخانه‌ای وجود دارد. روشن است که پروژه‌های صنعتی خوب نباید حذف شوند. برای مثال، آلمان از پویایی بخش صنعتی‌اش منتفع شده است. با این حال نگاه به پشت سر ممکن است به دشواری‌هایی در آینده منجر شود: اتخاذ چنین دیدگاهی می‌گوید کاهش سهم بخش صنعت ساخت (تولید کارخانه‌ای) از ۱۸ درصد تولید ناخالص داخلی فرانسه به ۱۲ درصد، راهبرد ملی تجدید سرمایه‌گذاری را طلب می‌کند، اما این نوع نگاه در شناسایی قضیه واقعی ناکام می‌ماند. نکته مهم‌تر این است که به جای اینکه فرض کنیم تجدید حیات بخش ساخت فی‌نفسه هدف درستی است، بررسییم چرا افول صنعت ساخت اتفاق افتاد. به کره جنوبی، ستاره‌ای که برای هواداران سیاست‌گذاری صنعتی می‌درخشد، توجه کنیم که تجربه این کشور^۱ بسیاری از اصولی را که در اینجا تشریح کردیم، به کار گرفته است: اطمینان از وجود رقابت بین شرکت‌ها، استفاده از ارزیابی حرفه‌ای همتایان، مدت زمان محدود برای برنامه‌ها، شناسایی شرکت‌هایی که صادرات موفقی دارند و تقسیم ریسک با بخش خصوصی.

«تجدید صنعتی» بیش از آنکه راهبرد باشد، شعار است. دست‌کم در کشورهای توسعه‌یافته، اقتصادهای قرن بیست‌ویکم مبتنی بر دانش و خدمات خواهند بود. اگر روی تجدید صنعتی تمرکز کنیم، نه تنها با استفاده از پول عمومی ریسک می‌کنیم، بلکه اقتصاد را به سوی فعالیت‌های با ارزش افزوده اندک نیز هدایت می‌کنیم که در نهایت جامعه را فقیر خواهد کرد. (از سوی دیگر، راهبردهایی برای یافتن جای‌های^۲ پرارزش همانند آلمان که کسب‌وکارها خودشان محرک باشند، معقول

۱. برای تحلیلی عالی درباره این کشور نگاه کنید به

Bruce Greenwald and Joseph Stiglitz, *Creating a Learning Society* (New York: Columbia University Press, 2014).

از طرف دیگر درباره این استدلال که کره جنوبی بدون سیاست‌گذاری صنعتی، لزوماً تولیدکننده برنج باقی می‌ماند، که مزیت نسبی این کشور در سال ۱۹۴۵ بود، تردید دارم. پیش از هر چیزی، مزیت نسبی مفهومی پویا است. از همان لحظه که این کشور شروع به سرمایه‌گذاری در آموزش و زیرساخت‌ها کرد و دستیابی به اعتبار را آسان نمود، هیچ دلیلی وجود نداشت که این اقتصاد نتواند به سمت مشاغل صنعتی حرکت کند. پس هل دادن این کشور به سمت تخصص‌یابی در کشت برنج یک نمونه کامل از سیاست‌گذاری صنعتی بوده است!

2. niches

و منطقی است.) البته منظور این نیست که باید صنعت را رها کنیم. مطمئن‌ترین راه برای ایجاد پروژه‌های صنعتی خوب با ارزش افزوده زیاد، خلق محیطی برای کسب‌وکارها است که در خدمت تامین مالی و توسعه آنها باشد و اطمینان بدهد که آنها در فرهنگ نوآوری ترکیب و یکپارچه شده‌اند.

ضعف صنعتی اروپا

ضعف اساسی بافت صنعتی در فرانسه معروف است: فقدان بنگاه‌های کوچک و متوسط که رشد سریع داشته باشند و (مرتبط با آن) فقدان بنگاه‌های تازه‌وارد به باشگاه فرادستان کسب‌وکارهای بزرگ. فرانسه تنها نیست - سایر کشورهای اروپایی نیز از چنین ضعف دیرپایی رنج می‌برند. پانزده سال پیش، گزارشی^۱ از سوی شورای تحلیل اقتصادی فرانسه^۲ منتشر شد که بیان می‌کرد در فهرست ۱۰۰۰ شرکت بزرگ در سراسر جهان، در میان ۲۹۶ شرکت آمریکایی این فهرست، ۶۴ مورد (۲۲ درصد) پس از سال ۱۹۸۰ ایجاد شده بودند، در حالی که در میان ۱۷۵ شرکت اروپایی موجود، تنها ۹ شرکت (۵ درصد) پس از سال ۱۹۸۰ خلق شده بودند. میانگین سن شرکت‌ها در شاخص سی‌ای‌سی ۴۰ فرانسه^۳ ۱۰۱ سال است. میانگین طول عمر یک شرکت در اس‌اند‌پی^۴ ۵۰ از ۶۱ سال در سال ۱۹۵۸ به ۱۸ سال کاهش یافته است.^۵ با این مقایسه، سکون و بی‌حرکتی بزرگی در اروپا وجود دارد به طوری که تنها ۲ «قهرمان» زاده‌شده در نیمه دوم قرن بیستم این قاره، ودافون بریتانیا و اس‌ای‌پی^۶ آلمان هستند.

مشکل بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌ویژه در فرانسه مشهود است: تنها یک درصد از کسب‌وکارهای این کشور بیش از ۵۰ نفر کارمند دارند در حالی که این نسبت در آلمان ۳ درصد است. دوازده هزار و پانصد کسب‌وکار متوسط مقیاس در

1. Élie Cohen and Jean-Hervé Lorenzi, "Des politiques industrielles aux politiques de compétitivité en Europe," in *Politiques industrielles pour l'Europe* (Paris: La Documentation française, 2000).

2. French Council on Economic Analysis

3. CAC 40 Index

4. S&P 500

۵. برای مثال نگاه کنید به

Mark J. Perry (University of Michigan Flint) "Charts of the day: Creative destruction in the S&P500 index," American Enterprise Institute, January 26, 2014.

6. SAP

آلمان وجود دارد که این عدد برای فرانسه تنها ۴۸۰۰ مورد است.

چه حمایتی باید از بنگاه‌های کوچک و متوسط صورت گیرد؟

آیا باید از بنگاه‌های کوچک و متوسط حمایت خاصی کرد؟ توجیه انجام این کار این است که آنها دسترسی کافی به اعتبار ندارند. برای کسب‌وکارهای بزرگ آسان‌تر است خود را تامین مالی کنند، زیرا آنها اعتبارها و دارایی‌هایی ایجاد کرده‌اند که می‌توانند به هنگام قرض گرفتن آنها را وثیقه بگذارند. با توجه به این موضوع، آنها به بازار اوراق قرضه دسترسی دارند. این موضوع به طور کلی برای شرکت‌های کوچک‌تر که معمولاً در اتحادیه اروپا وابسته به وام‌های بانکی هستند، صادق نیست. این موضوع شرح می‌دهد که چرا قوانین اتحادیه اروپا ترتیبات «افقی» - مانند معافیت‌های مالیاتی تحقیق و توسعه یا ضمانت‌های وام‌های بانکی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط - را به عنوان کمک دولتی (که به طور معمول ممنوع است) در نظر نمی‌گیرد.

قابل بحث است که آیا بنگاه‌های کوچک و متوسط با توجه به توافق‌های اخیر به منابع بیشتر تامین مالی نیاز دارند یا خیر. در بسیاری از کشورها از جمله فرانسه، این بنگاه‌ها اکنون از شکل‌های متعددی از حمایت عمومی و معافیت‌های مالیاتی برای قرض گرفتن بهره‌مند می‌شوند. به علاوه، پیچیدگی این سامانه و مفرهای مالیاتی متعدد، شرکت‌ها را به شکارچیان معامله تبدیل می‌کند. سیستم‌های حمایت از نوآوری می‌توانند به طور سرسام‌آوری پیچیده باشند. شرکت‌ها منابع زیادی صرف تلاش برای تعیین منشاهای تامین مالی عمومی برای پروژه‌هایی می‌کنند که به هر صورت به پیش خواهند رفت. این وضعیت بیش از آنچه ارزش خلق می‌کند ارزش‌ها را از میان می‌برد و بنگاه‌های کوچک و متوسط حتی منابعی برای اینکه به خوبی در این بازی نقش ایفا کنند ندارند.

اگر به طور کلی سخن بگوییم، بنگاه‌های کوچک و متوسط از اصلاحات حذف موانعی که دولت بر سر راه آنها قرار داده منتفع خواهند شد، برای مثال:

- اثرات استان‌های.^۱ این اثرات از تعریف بنگاه‌های کوچک و متوسط به عنوان دارنده تعداد کارکنان کمتر از یک میزان مشخص ناشی می‌شوند که غالباً از سوی اقتصاددانانی که این موضوع را به عنوان بازدارنده رشد شرکت‌ها می‌بینند، عنوان می‌شود. برای مثال، شرکت‌های فرانسوی که از آستانه‌های ۱۰، ۲۰ یا ۵۰ نفر کارمند فراتر روند، در معرض محدودیت‌های هزینه‌بر بیشتری قرار می‌گیرند: الزامات حسابداری، افزایش نرخ مشارکت تامین اجتماعی، شوراها کار، نیاز به داشتن طرح حفظ شغلی در صورت مازاد بودن و مواردی دیگر. با گذشتن از ۴۹ نفر کارکن به ۵۰ نفر، ۳۴ تعهد بیشتر برای شرکت ایجاد می‌شود. شرکتی که در مورد آینده خود مطمئن است به پیش خواهد رفت زیرا در واقع انتخاب دیگری ندارد. از سوی دیگر، شرکتی که در مورد آینده خود نامطمئن است، پیش از عبور از این آستانه دوباره فکر خواهد کرد (بسته به اضافه کاری، برون‌سپاری یا ایجاد شرکت‌های جدید). اثرات استان‌های «دام بنگاه‌های کوچک و متوسط»^۲ ایجاد می‌کنند. نمودار ۱۳.۱ اختلال شگفت‌آور شکل گرفته در فرانسه را در (بنگاه‌های در) آستانه ۵۰ نفر کارکن شدن نشان می‌دهد که به شکل افت با شیب زیاد بین تعداد بنگاه‌های با ۴۹ نفر کارکن و تعداد بنگاه‌های دارای ۵۰ نفر کارکن نمایش داده می‌شود. اما چنین اثرات استان‌های تقریباً همه‌جا از جمله در ایالات متحده وجود دارند (برای مثال به شکل یارانه‌های در نظر گرفته شده برای شرکت‌های با کمتر از ۵۰ نفر کارکن). آنها به نحو خاصی در کشورهایی همچون فرانسه، ایتالیا و پرتغال قدرتمند هستند که اثر فوق‌علاوه بر این موضوع، به علت بازار کار محلی، بیکاری بیشتری نیز در آنها خلق می‌کند. برخی از مطالعات^۳ نشان

۱. اندازه‌گیری اثرات استان‌های، کار پیچیده‌ای است. برای مثال نگاه کنید به

Nila Ceci-Renaud and Paul-Antoine Chevalier, "L'impact des seuils de 10, 20 et 50 salariés sur la taille des entreprises françaises," *Économie et statistique*, 2010, vol. 437, pp. 29-45.

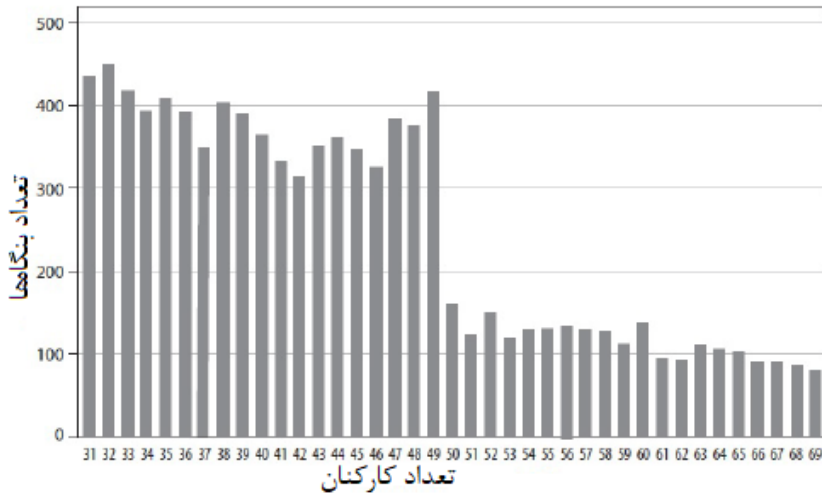
این فقط دولت فرانسه نیست که مسئول اثرات استان‌های است. پارلمان اروپا طرفدار گزینه کاهش سهم سرمایه الزامی برای بانک‌ها است هنگامی که آنها به بنگاه‌های کوچک و متوسط وام می‌دهند.

2. SME trap

3. Luis Garicano, Claire Lelarge, and John Van Reenen, "Firm Size Distortions and the Productivity Distribution: Evidence from France," *American Economic Review*, 2016, 106(11): 3439-3479.

این نویسندگان هزینه را حدود ۵ درصد برآورد می‌کنند، که تا حد زیادی به علت بازار کار انعطاف‌ناپذیر در فرانسه است (آنها برآورد می‌کنند که در کشوری مانند آمریکا، هزینه چنین تنظیم‌گری حداکثر یک درصد خواهد بود). البته این هزینه با توجه به کشور و زمان شاید متفاوت باشد، اما به نظر نمی‌رسد ناچیز باشد.

می‌دهند که هزینه اثرات استان‌های می‌تواند به چند درصد تولید ناخالص داخلی نیز برسد.



نمودار ۱۳.۱ تعداد بنگاه‌های فرانسوی نسبت به تعداد کارکنان (از ۳۱ تا ۶۹ نفر کارکن).

منبع: فیکوس (پرونده مالیاتی)، ۲۰۰۲.

- پیچیدگی. پیچیدگی شدید قوانین کار، نظام بودجه‌ای و دسترسی به تدارکات عمومی (همانند سیاست‌های حامی نوآوری) به‌ویژه مجازات بنگاه‌های کوچک و متوسط که تخصص مدیریتی خاصی ندارند.
- تاخیر در پرداخت. در فرانسه، مشتریان بخش عمومی و شرکت‌های بزرگ در پرداخت صورتحساب‌های خود برای خدماتی که بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌دهند کند عمل می‌کنند.
- رسیدگی به ورشکستگی.^۱ فرانسه از نظر رسیدگی قانونی به ناتوانی در پرداخت بدهی و ورشکستگی کشور عجیب و غریبی است. این کشور در رویدادهایی که امکان دارد سهامداران و مدیران شکست بخورند، قدرت زیادی به آنان می‌دهد.

۱. درباره پیشنهادها برای اصلاحات، به این نوشته من با همکاران نگاه کنید

Guillaume Plantin and David Thesmar, "Les enjeux économiques du droit des faillites," Conseil d'analyse économique, 2013, note 7.

فرمان صادرشده در مارس ۲۰۱۴ درباره قانون ورشکستگی، با اختیاری که به بستانکاران داد تا طلب‌های خود را به سرمایه تبدیل کنند و پیشنهاد برنامه بازایی، هم‌زمان با برنامه مدیران اجرایی، در همین جهت حرکت کرد.

برخلاف آنچه در جاهای دیگر دنیا رخ می‌دهد، صاحبان اعتبار در فرانسه در صورتی که شرکت با مشکلاتی مواجه شود، به خوبی مورد حفاظت قرار نمی‌گیرند. جای شگفتی نیست که بنگاه‌های کوچک و متوسط فرانسوی شرایط سختی را در مورد قرض گرفتن تحت این شرایط سپری می‌کنند.

- مقررات کار و مالیات. سایر موانع بر سر راه رشد بنگاه‌های کوچک و متوسط در فرانسه شامل محدودیت‌هایی بر مدیریت منابع انسانی در کنار گسترش شبه سیستماتیک توافق‌های در سطح بخش برای یکایک بنگاه‌ها^۱ و مالیات‌ستانی به نفع پرداخت‌های انتقالی کسب‌وکارها به اعضای خانواده یا افراد غیرمقیم^۲ است.

حذف چنین موانعی، که نسخه‌هایی از آن در تمام کشورها وجود دارد، مفیدتر از کمک مالی بیشتر به بنگاه‌های کوچک و متوسط خواهد بود.

۱. گزارش شورای تحلیل علم اقتصاد "Faire prospérer les PME" (اکتبر ۲۰۱۵) توجه می‌دهد که نرخ پوشش‌دهی متعارف (اجباری) در توافقات هر بخش در فرانسه و در مقایسه با بقیه جهان به شکل غیرمعمولی بالا است (۹۳ درصد در سال ۲۰۰۸، در مقایسه با میانگین ۵۶ درصد برای کشورهای عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی). نگاه کنید به فصل ۹. 2. Yves Jacquin Depeyre, *La Réconciliation fiscale* (Paris: Odile Jacob, 2016).

چگونه دیجیتالی شدن همه چیز را تغییر می‌دهد؟

هر چه زمان بیشتر می‌گذرد بیشتر خریدها و امور بانکی خود را به شکل آنالین انجام می‌دهیم، اخبار را روی تارنماها می‌خوانیم، از اوبر استفاده می‌کنیم، با به‌کارگیری بلا بلاکار^۱ در مسافت‌های درون‌شهری با یکدیگر هم‌سفر می‌شویم و محل اسکان خود را در سفرها با ایربی‌ان‌بی رزرو می‌کنیم. دیجیتالی شدن جامعه در بطن تغییرات اقتصادی و اجتماعی قرن بیست و یکم جای دارد. این رویداد روی تمام فعالیت‌های بشر تاثیر خواهد گذاشت، درست همان‌گونه که پیشتر تجارت، امور مالی، رسانه و صنایع گردشگری و مهمان‌نوازی را تغییر داده بود.

همه از جمله برخی سازمان‌های شگفت‌آور می‌خواهند با این شرایط تطبیق پیدا کنند. رادیوی عمومی ملی (ان‌پی‌آر)^۲ ایالات متحده در سال ۲۰۱۴ در مواجهه با افول مطبوعات و رسانه‌های سنتی، خودش را به اسپاتیفای^۳ رادیو تبدیل کرد: اپلیکیشن «ان‌پی‌آر وان» مربوط به این رادیوی جدید از شما می‌خواهد به برنامه‌هایش نمره دهید، مدت زمانی را که به هر یک از برنامه‌ها گوش می‌دهید اندازه می‌گیرد، بارگذاری‌های پادکستی شما را تحلیل می‌کند و در نهایت برنامه‌ریزی سفارشی متناسب با سلیقه‌تان تهیه می‌کند. این تنها آغاز راه است. دیجیتالی شدن بیمه، خدمات سلامت، انرژی و آموزش را زیر و رو خواهد کرد. خدمات حرفه‌ای پزشکی، قانونی و مالی به الگوریتم‌های هوشمند مبتنی بر یادگیری ماشین تبدیل خواهند شد^۴، آن هم درست هنگامی که ربات‌ها تعدادی از خدمات دیگر را متحول می‌کنند. تعاملات اقتصادی تنها یک جنبه از این تغییر هستند. دیجیتالی شدن روی روابط فردی، زندگی مدنی و سیاست نیز اثر می‌گذارد. فکر و ذکر کسب‌وکارها به نحوه

۱. BlaBlacar بازار اینترنتی برای به اشتراک گذاشتن خودروی شخصی و همسفر شدن است که تارنما و اپلیکیشن آن رانندگان و مسافرانی را که خواهان سفر درون شهری هستند، به هم متصل کرده و هزینه سفر را بین آنان تقسیم می‌کند.

2. National Public Radio (NPR)

۳. Spotify یک رسانه جاری موسیقی، پادکست و ویدئو که به‌طور رسمی در ۷ اکتبر ۲۰۰۸ راه‌اندازی شد. شرکت نوپای Spotify AB در استکهلم اسپاتیفای را توسعه داد.

۴. یادگیری ماشین یک کار آماری است و از الگوریتمی استفاده می‌کند که به ربات یا رایانه اجازه می‌دهد تا به تدریج یاد بگیرد چهره را تشخیص دهد، راه برود یا هر نوع یادگیری پیچیده دیگری را تکمیل کند.

تغییر ساختار صنعت، تغییرات ماهیت کار و نگرانی از امنیت سایبری و باج‌افزارها^۱ جلب می‌شود. دیجیتال‌شدن در حالت کلی روی حقوق مالکیت فکری، قانون رقابت، قانون کار، مالیات‌ستانی و تنظیم مقررات نیز تاثیر می‌گذارد. اقتصاد دیجیتال پیشرفت فناورانه خارق‌العاده‌ای همراه می‌آورد که سلامتی بهتر همچنین زمان و قدرت خرید بیشتر به ما می‌دهد، اما این دگرگونی خطراتی نیز به بار می‌آورد که نمی‌توان نادیده گرفت. هدف این فصل و فصل آینده تحلیل چند مورد از بزرگ‌ترین چالش‌های مربوط به این مباحث است تا بتوانیم درک بهتری نسبت به این دگرگونی عمیق در کسب‌وکارها، جهان کار، سامانه مقررات‌گذاری - خلاصه بگوییم کل جامعه - داشته و خود را برای آن آماده کنیم.

این فصل روی راهبردهای شرکت‌های دیجیتال و چالش‌های دخیل در تنظیم مقررات این بازارها تمرکز می‌کند. پلتفرم‌های دوطرفه قطب اصلی این تحلیل هستند. آنها طرف‌های مختلف بازار (که آنها را «عرضه» و «تقاضا» یا «فروشنندگان» و «خریداران» می‌خوانیم) قادر می‌کنند تا همدیگر را ملاقات کنند و تعامل داشته باشند. پلتفرم‌ها بزرگ هستند و اهمیتشان رو به افزایش است. امروزه (اوت ۲۰۱۷)، پنج شرکت بزرگ جهانی (از نظر ارزش بازار) پلتفرم‌های دوطرفه هستند: اپل، آلفابت^۲ (گوگل)، مایکروسافت، فیسبوک و آمازون. هفت مورد از ۱۰ استارت‌آپ بزرگ نیز پلتفرم‌های دوطرفه هستند. در این فصل مدل کسب‌وکار آنها را تحلیل خواهیم کرد و بررسی می‌کنیم که آیا این کسب‌وکارها وضعیت ما را بهتر خواهند کرد یا خیر.

پلتفرم‌ها: نخبانان اقتصاد دیجیتال

ویزا کارت^۳ شما، دستگاه پلی‌استیشن‌تان، موتور جست‌وجوی گوگل، سرویس پیام‌رسان فوری واتس‌آپ و بنگاه معاملات املاک محله شما، بیش از آنچه بتوانید تصور کنید، با هم اشتراک دارند. آنها همگی مثال‌هایی از «بازارهای دوطرفه» هستند.^۴ یعنی، بازاری که در آن یک میانجی (ویزا، سونی، آلفابت، فیسبوک، بنگاه معاملات املاک) فروشنندگان و

۱. Ransomware باج‌افزارها نوعی از بدافزارهای مخرب هستند که به سامانه‌های رایانه‌ای قربانی حمله کرده و دسترسی کاربر به اطلاعاتش را از بین می‌برند و برای برداشتن این محدودیت درخواست باج می‌کنند.

2. Alphabet

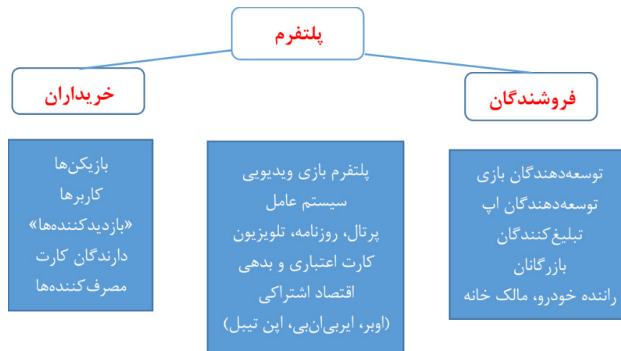
3. Visa card

۴. یا بازارهای چندطرفه: برای نمونه، ویندوز مایکروسافت باید کاربرها (شما و من)، تولیدکننده‌های رایانه و توسعه‌دهنده‌های اپلیکیشن‌ها را جذب کند.

خریداران را قادر به تعامل می کند. این «پلتفرم‌ها» جوامعی مختلف از کاربران را که در صدد تعامل با یکدیگرند، گرد هم می آورد - برای مثال، بازیگران و توسعه دهندگان بازی‌ها در مورد صنعت بازی‌های ویدئویی؛ کاربران سیستم‌های عامل (ویندوز، آندروید، لینوکس یا OSX روی مک یا iOS روی آیفون‌تان) و توسعه دهندگان اپلیکیشن؛ کاربران و آگهی دهندگان در مورد موتورهای جست‌وجو و رسانه‌ها؛ یا صاحبان کارت‌های بانکی و بازرگانان در مورد تراکنش‌های کارت‌تی. این پلتفرم‌ها هر دو گروه را گرد هم آورده و واسط فناوریانه‌ای فراهم می‌آورند که به آنان اجازه می‌دهد تعامل کنند. این موضوعی است که ارزش اندکی تبیین بیشتر را دارد.

اقتصاد توجه^۱

مدت‌های طولانی، اقتصاددانان گمان می‌کردند پیشرفت اقتصادی به معنای ابداع محصولات نوین، تولید محصولات با هزینه‌ای کمتر، و تجارت محصولات به نحوی کارآتر با کاستن از هزینه‌های مبادلاتی است، که اغلب شامل هزینه‌های حمل‌ونقل و عوارض گمرکی که مانع تجارت بین‌المللی می‌شود (مطالعات تجربی که «مدل‌های جاذبه^۲» تجارت بین‌الملل را آزمون می‌کنند، نشان می‌دهند با کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل میزان تجارت بین و درون کشورها افزایش می‌یابد).



شکل ۱-۱۴ پلتفرم‌های دوطرفه

۱. Economics of Attention، افزایش تصاعدی شمار رسانه‌ها و بمباران اطلاعاتی مخاطبان از سوی آنها باعث شده است که عنصر کمیاب در حوزه اقتصاد رسانه، به جای اطلاعات، توجه مخاطبان به رسانه‌ها و اطلاعات ارسالی از سوی آنها باشد. کمیابی توجه، سبب پدید آمدن نظریه جدیدی درباره ماهیت اقتصاد به نام «اقتصاد توجه» شده است. در عصر انفجار اطلاعات، اطلاعات خصوصیت کمیابی خود را از دست داده است. حتی در بسیاری از موارد، مخاطبان دچار سرریز اطلاعاتی هستند.

2. Gravity Models

پنجاه سال پیش، کسی که می‌خواست مطلبی را بخواند یا به موسیقی گوش دهد، تنها به تعداد مراجع اندکی دسترسی داشت. شهروند برای کسب اطلاعات در مورد رویدادهای جاری یک روزنامه می‌خرید. انتخاب خواننده کتاب یا شنونده آهنگ، به فهرستی از کتابخانه محلی محدود می‌شد. خانوار ثروتمندتر می‌توانست کتابخانه شخصی در منزلش داشته باشد، اما این کتابخانه نسبتاً کوچک بود. دامنه خرید مصرف‌کنندگان به مغازه‌های محله خود محدود می‌شد. هر کسی که دنبال دوستی می‌گشت یا می‌خواست همسری برای خود پیدا کند، به ارتباطات موجود در سطح دهکده یا جامعه محلی وابسته بود.

برعکس، اینک هزینه اشتراک‌گذاری اطلاعات و انتقال کالای دیجیتال از یک طرف سیاره به سمت دیگر آن تقریباً صفر است. کاتالوگ‌ها اکنون در حجم و تنوع نامحدود عرضه می‌شوند. در حالی که برای هزاران سال نیاکان ما با مشکل یافتن شرکای تجاری روبه‌رو بودند، اکنون مشکل ما شناسایی شرکتی با بهترین تطابق با انتظارات ما، میان میلیون‌ها شریکی است که می‌توانیم با آنها تجارت کنیم. مشکل ما در حال حاضر داشتن انتخاب‌های بسیار نه انتخاب‌های بسیار اندک است. مشکلی که داریم این است که چگونه به بهترین نحو، زمان و «توجه» را با این کثرت فعالیت‌های بالقوه، تجارت‌ها و روابط تخصیص دهیم. اقتصاد توجه اساساً رفتارها و تعاملات را تغییر می‌دهد. ما برای درک پیامدها به بینش‌های ترکیبی اقتصاددانان، روان‌شناسان و جامعه‌شناسان نیازمندیم.

به همین دلیل، مشهودترین هزینه‌های مبادلاتی حالا دیگر هزینه‌های حمل‌ونقل نیست، بلکه ارزیابی این نکته است که چه چیزی در دسترس است و انتخاب اینکه با چه کسی کسب‌وکار کنیم، در کنار هزینه‌های علامت‌دهی (تلاش برای متقاعد کردن شرکای تجاری بالقوه قابل اطمینان یک نفر) که وجود دارد. منابع اطلاعاتی تقریباً نامحدود ما و زمان محدودی که مجبوریم آنها را پردازش و درک کنیم، پای واسطه‌ها و پلتفرم‌هایی را به میان می‌کشند که به ما در یافتن چنین شرکایی در بطن فرآیند اقتصادی کمک می‌کنند. هر چه سایر هزینه‌ها (حمل‌ونقل، تعرفه‌های گمرکی، سیاه‌برداری) بیشتر کاهش یابند، هزینه‌های مهم‌تر مربوط به علامت‌دهی، خواندن و انتخاب کردن بیشتر شده و ما بیشتر به پلتفرم‌های پیچیده‌ای برای به هم رساندن خریداران و فروشندگان نیازمندیم.

این پلتفرم‌ها با برقراری ارتباط با اعتبارهای فروشندگان (رتبه‌بندی هتل‌ها در تارنمای Booking.com، خرده‌فروشان eBay یا رانندگان اوبر) اطلاعات ارزشمندی را در مورد کیفیت آنچه در دسترس است و چه کسی بهترین گزینه خواهد بود، عرضه می‌کنند و توصیه‌هایی پیرامون بهترین محصولات متناسب با ذائقه ما (از طریق توصیه‌های آمازون یا اسپاتیفای) ارائه می‌کنند. آنها ما را به شرکایی که قابل اطمینان‌تر هستند یا صرفاً با نیازهای ما تناسب بیشتری دارند، متصل می‌کنند. همچنین آنها ما را قادر می‌سازند تا در میان هزارتوی پیشنهادها، راهی کم‌هزینه بیابیم.

آنچه تحت عنوان اقتصاد مشارکتی معروف شده است در این دسته‌بندی جای می‌گیرد. منطق آن بهره‌مندی بهتر از منابع کمتر استفاده شده است: آپارتمان‌ها (ایر بی‌بی^۱)، خودروهای خصوصی (درایوی^۲ یا اوبر ایکس)، هواپیماهای خصوصی (وینگلی^۳) یا جای خالی در سفرهای خودرویی (بلابلاکار) یا وسایل نقلیه تحویل کالا (آمازون آن مای وی^۴، یو۲یو^۵). با این حال وجود واسطه‌ها برای کمک به یکی از طرفین ضروری است تا تعیین شود از مشارکت چه چیزی به دست می‌آورد (برای مثال، معامله بین گردشگری که در جست‌وجوی نوع خاصی از آپارتمان در تاریخی خاص است و مالک خانه‌ای که در آن تاریخ دور از خانه به سر می‌برد و می‌خواهد درآمد بیشتری کسب کند) وجود واسطه‌ها ضروری هستند. کاربر گم‌شده در هزارتوی عظیم اطلاعات باید به این واسطه اطمینان کند: به بی‌طرفی و کیفیت توصیه‌ها اعتماد کند، اطمینان داشته باشد از اطلاعات شخصی وی حفاظت شده و هنگامی که به وعده عمل شد آن اطلاعات حذف می‌شود و باور داشته باشد که این داده‌ها به طرف سوم انتقال نخواهد یافت. در فصل آینده به این نکات باز خواهیم گشت.

سهولت یافتن تامین‌کنندگان به مبادله‌ای منجر می‌شود که در غیر این صورت قابل تصور نبود. همچنین این موضوع سبب می‌شود در نتیجه رقابت عرضه‌کنندگان با یکدیگر، قیمت‌ها کاهش یابد. هرچند این اتفاق همیشه نمی‌افتد. گلن و سارا

1. Airbnb
2. Drivy
3. Wingly
4. Amazon On My Way
5. You2You

الیسون^۱ از دانشگاه ام‌آی‌تی نشان داده‌اند قیمت کتاب‌های دسته دوم کمیاب که تقاضای کمی برای آنها وجود دارد، در عرضه آنلاینی اغلب گران‌تر هستند.^۲ آن دسته از افرادی که فعالانه به جست‌وجوی «محصولات خاصی» مانند این موارد می‌پردازند، حاضرند مبلغ زیادی در ازای به دست آوردن آنها بپردازند، در حالی که دسته‌ای از افرادی که به صورت اتفاقی در یک مغازه کتاب‌فروشی یا در یک حراج گاراژی حاضر می‌شوند، تمایلی به پرداخت این مبلغ گزاف ندارند. با این حال قیمت بالاتر آنلاین لزوماً نشانه ناکارایی اقتصادی نیست. بدون وجود موتورهای جست‌وجو و پلتفرم‌ها، خریدار احتمالاً هرگز قادر به یافتن آن کتاب کمیاب نمی‌شد.

پلتفرم‌های فناورانه

برخلاف گوگل، ای‌بی یا Booking.com، پلتفرم‌های پرداخت با کارت مانند پی‌پل یا امریکن اکسپرس فروشندگان و خریداران را در تماس مستقیم با یکدیگر قرار نمی‌دهند: در عوض، آنها بر این مبنای کار می‌کنند که ما درگیر تراکنش با یک بازرگان هستیم و صرفاً به دنبال راهی برای پرداخت سریع، ایمن و بدون مراجعه به دستگاه خودپرداز یا نقل و انتقال بانکی هستیم.

به همین ترتیب، به دستگاه پلی‌استیشن یا ایکس‌باکس نیازی نداریم تا ما را از محصولاتی که توسعه‌دهندگان بازی‌های ویدئویی برای کنسول خود طراحی کرده‌اند، آگاه کنند. کانال‌های اطلاعاتی مستقل (مانند تبلیغات، نقد و بررسی در مطبوعات، عرضه در مغازه‌ها و کلمات کلیدی موتور جست‌وجوی گوگل) وجود دارند که ما را از بازی‌های جدید باخبر می‌کنند. کنسول‌های ساخت سونی یا مایکروسافت به ما اجازه می‌دهند بازی‌های ویدیویی را که توسعه‌دهندگان طراحی می‌کنند بازی کنیم؛ تقریباً به همان طریقی که ویندوز به ما اجازه استفاده از اپلیکیشن‌های سازگار با نرم‌افزار رایانه‌مان را می‌دهد، خواه تجاری باشند یا خیر. به طور کلی، کارکرد دوم پلتفرم‌ها بیش از آنکه به هم رساندن و توصیه خریداران و فروشندگانی باشد که در مورد یکدیگر چیزی نمی‌دانند، عرضه یک واسطه فنی

1. Glenn and Sara Ellison

2. Glenn and Sara Ellison, "Match Quality, Search, and the Internet Market for Used Books," unpublished paper.

است تا اجازه دهد تعاملات بین کاربران تا حد امکان هموار شود؛ به همین ترتیب، اسکایپ یا فیسبوک به ما اجازه می‌دهند از طریق یک واسط مطلوب و راحت با خانواده و دوستانمان در تماس باشیم.

بازارهای دوطرفه

اقتصاد بازارهای دوطرفه نظریه‌ای ارائه می‌کند که بر رفتار شرکت‌ها در تمام این بازارها (ی) - به ظاهر مجزا - پرتو می‌افکند. این نظریه از سوی مراجع رقابت نیز به اندازه مشاوران مدیریت به طور منظم به کار گرفته می‌شود.

مدل کسب‌وکار

این پلتفرم‌ها دو گروه کاربر دارند و چالش این است که مدل اقتصادی دوام‌آوری پیدا کنیم که مشارکت هر دو گروه را تضمین کند. هر پلتفرم دوطرفه با مساله اول مرغ بود یا تخم‌مرغ روبه‌رو است. سازنده کنسول‌های بازی ویدیویی باید هم بازی‌کنندگان و هم توسعه‌دهندگان بازی‌های ویدیویی را جذب کند. بازی‌کنندگان خواهان انتخاب طیف گسترده‌ای از بازی‌ها هستند، در حالی که توسعه‌دهندگان می‌خواهند به وسیع‌ترین بازار ممکن دست یابند. سازنده کنسول می‌خواهد اشتیاق هر دو طرف را تحریک کند. سازمان‌های رسانه‌ای (روزنامه‌ها، شبکه‌های تلویزیونی، تارنماها) مشکل مشابهی دارند، زیرا برای خلق مدل دوام‌آور کسب‌وکار باید توجه مخاطبان و نیز آگهی‌دهندگان را جلب کنند. هدف نظام‌های پرداخت همچون امریکن اکسپرس، پی‌پل و ویزا، جذب مصرف‌کنندگان و هم‌زمان اطمینان دادن نسبت به این موضوع است که تاجران شیوه پرداخت آنان را خواهند پذیرفت. تمام این فعالیت‌ها پذیرش و فهم دو دسته از مشتریان را با سود بردن از علایق مربوط به آنان ضروری می‌سازد.

پس از مقداری آزمون و خطا، یک مدل جدید کسب‌وکار پدیدار شده است. من در ابتدا و پیش از آنکه به چند مثال آشنا روی بیاورم، از زبان اقتصاد برای تبیین این موضوع استفاده می‌کنم. مدل اقتصادی به کشش تقاضا و اثرات خارجی بین طرفین مختلف بازار بستگی دارد. نخست، برای هر طرف در بازار، کشش تقاضا معیاری است که نشان می‌دهد پلتفرم به هنگام یک درصد افزایش قیمت، چند

کاربر را (برحسب درصد) از دست می‌دهد. در تمام صنایع، خواه دوطرفه باشد و خواه غیر از آن، هنگامی که پای قیمت‌گذاری به میان بیاید، کشش تقاضا مفهومی کلیدی است. کشش تقاضای بالا باعث تعدیل قیمت می‌شود، در حالی که کشش پایین تشویق به افزایش قیمت می‌کند. این مفهومی نظری است، اما با تجربه کسب‌وکار هر روزه مطابقت دارد و شرح می‌دهد چرا رقابت در کل باعث سقوط قیمت‌ها می‌شود: آن کسب‌وکاری که قیمتش را افزایش می‌دهد، مشتریان بیشتری از دست خواهد داد، زیرا مشتریان به جای دست کشیدن از مصرف، به سراغ رقبای آن بنگاه می‌روند.

دوم و حالتی ویژه‌تر در بازارهای دوطرفه این است که کاربران از حضور دیگران در سوی دیگر بازار فایده می‌برند- اثرات خارجی بین دو گروه وجود دارد. اگر یک طرف بازار از تعامل با سمت دیگر فایده زیادی ببرد، آنگاه پلتفرم می‌تواند قیمت بیشتری بر طرف اول وضع کرده و در قالب الگوی «الاکلنگی» مبلغ کمتری از طرف دوم بگیرد تا پیوستن به پلتفرم را برای او جذاب کند. به همین دلیل ارائه‌دهنده پلتفرم باید بدانند کدام طرف بازار بیشتر به این خدمت علاقه دارد (کشش تقاضای کمتری دارد و به همین دلیل احتمالاً بدون دست کشیدن از مصرف مبلغ بالاتری پرداخت خواهد کرد)، و کدام طرف ارزش بیشتری به طرف دیگر منتقل می‌کند. پلتفرم‌ها اغلب به دلیل قیمت‌های بسیار پایین در یک طرف بازار است که رشد می‌کنند و کاربران را به آن طرف بازار جذب می‌کند که به طور غیرمستقیم پلتفرم را قادر به کسب درآمد از طرف دیگر می‌کند. ساختار قیمت‌ها بین دو طرف بازار از اثرات خارجی بین آنها بهره‌کاملی می‌برد. ایده اصلی ساده است: هزینه واقعی تحمیلی از سوی یک کاربر هزینه واقعی سراسری نیست که برای خدمت به آنها در نظر گرفته شود. حضور کاربر مزیتی برای طرف دیگر بازار خلق می‌کند که می‌تواند تبدیل به پول شود- به همین دلیل، عملاً هزینه خدمت کردن به این کاربر کاهش می‌یابد. در برخی موارد، یک طرف بازار هیچ پولی نمی‌پردازد یا شاید حتی یارانه بگیرد، چون طرف دیگر هر دو هزینه را پرداخت می‌کند. بسیاری از روزنامه‌ها- به‌ویژه نشریه‌های رایگان مانند مترو و ۲۰ دقیقه- ایستگاه‌های رادیویی و تارنماها از مخاطبان خود نمی‌خواهند که در ازای اطلاعات و سرگرمی که به آنان عرضه می‌شود، پولی بپردازند. تمام درآمد آنان ناشی از

تبلیغات است. نرم‌افزار پی‌دی‌اف برای خواندن یک فایل را می‌توان رایگان دانلود کرد، اما کسی که بخواهد چیزی بیش از یک فایل پی‌دی‌اف بسیار ابتدایی ایجاد کند باید بابت نسخه حرفه‌ای این نرم‌افزار پول بدهد. چرا؟ چون آن شخصی که مدرکی را نوشته و توزیع می‌کند در مقایسه با مخاطب بالقوه‌ای که مجبور به آن خواندن آن می‌شود، عموماً اشتیاق بیشتری برای خوانده شدن دارد. در مقابل، خوانندگان کتاب‌ها برای یک کتاب پرفروش با رضا و رغبت پول می‌پردازند.

به همین شکل، کاربران گوگل از خدمات رایگان متعدد آن سود می‌برند (موتور جست‌وجو، ای‌میل، نقشه‌ها، یوتیوب و غیره). حضور کاربران (در کنار اطلاعات به دست آمده در طول جست‌وجوها، ایمیل‌های فرستاده شده و نیز از طریق سایر فعالیت‌های روی پلتفرم گوگل، علاوه بر اطلاعات جمع‌آوری شده از سوی سایر تارنماها و اطلاعات خریداری شده از سوی کارگزاران داده‌ها) آگهی‌دهندگان را که می‌توانند افزارهای خود را به شیوه هدفمند روی آن پلتفرم ارائه دهند، جذب می‌کند. آگهی‌دهندگان مبالغ بسیار سنگینی برای این امتیاز می‌پردازند^۱. این مدل اغلب از سوی پلتفرم‌ها در بخش‌های دیگر تقلید می‌شود. برای مثال، اوپن تیبل^۲، بنگاه رزرو آنلایین رستوران که ۱۲ میلیون رزرو را در ماه مدیریت می‌کند مصرف‌کنندگان را مجبور به پرداخت پول نمی‌کند- اما رستوران‌ها به ازای هر مهمان یک دلار می‌پردازند.

بخش کارت‌های پرداخت به خصوص جالب است. هنگامی که مصرف‌کننده با کارت امریکن اکسپرس پرداختی انجام می‌دهد، امریکن اکسپرس از کمیسیونی که بر فروشنده وضع می‌کند سودی - مثلاً بین ۲ تا ۳ درصد- کسب می‌کند. این کمیسیون «کارمزد کاسب» نامیده می‌شود که از مبلغ خرید کم می‌شود (بانکی که عضو ویزا یا مسترکارت باشد نیز درصدی از تراکنش را دریافت می‌کند، اما به طور غیرمستقیم از طریق «کارمزد مبادلاتی» پرداختی از سوی بانک کاسب به بانک صاحب کارت). این قضیه است که روشن می‌سازد که چرا کارت‌ها اغلب به رایگان

۱. معلوم نیست که آیا از این مدل اقتصادی بتوان بی‌نهایت نسخه‌برداری کرد. اگرچه تبلیغات وقتی موثرتر است که هدف (یعنی خودمان) تبلیغات را مکرر دریافت می‌کنیم در نهایت در معرض یک تبلیغات معین قرار گرفتن عایدی کاهنده‌ای خواهد داشت؛ به علاوه، به طور کلی نسبت به تبلیغات خستگی و بی‌توجهی ایجاد خواهد کرد. سرانجام برنامه‌های نرم‌افزاری زیادی هست که امکان فرار از تبلیغات تجاری را می‌دهد (مانند برای TiVo تلویزیون).

ارائه می‌شوند (یا حتی در صورتی که بلیت کیلومتر-سفر رایگان ارائه کنند یا پول نقد را به کاربر کارت تخفیف دهند، قیمت منفی دارند). این مدل کسب‌وکار شامل فراهم کردن کارت‌های بدهی یا کارت‌های اعتباری ارزان برای مصرف‌کنندگان و وادار ساختن کاسب‌ها به پرداخت درصدی از هر تراکنش است. حتی با اینکه کارمزدهای کاسب بالا هستند (نیم تا ۲ درصد برای ویزا و مسترکارت، حدود ۳ درصد برای پی‌پل) کاسب‌ها نسبت به پذیرفتن کارت‌ها علاقه دارند زیرا در غیر این صورت آنان با ریسک از دست دادن مشتریان مواجه می‌شوند. این موضوع به‌ویژه در مورد امریکن اکسپرس که از تصویر بازار پرطرفدار و بسیاری از مشتریان مرتبط با کسب‌وکار سود می‌برد، صادق است و اخذ کمیسیون‌های بالاتر را مجاز می‌کند.

همان‌طور که دیده‌ایم، ساختارهای قیمتی پلتفرم اغلب مطلوب یک طرف بازار بوده و برای طرف دیگر بسیار نامطلوب هستند. آیا اینها قیمت‌های غارتگرانه (یعنی به‌طور غیر معمول پایین) یا سوءاستفاده‌کننده (به‌طور غیر معمول بالا) هستند؟ این موضوع روشن نیست - حتی شرکت‌هایی که ابتدا در بازارهای مربوط به خود، مسلط نیستند (برخلاف گوگل)، از این نوع ساختار قیمت استفاده می‌کنند. هنگامی که به بحث سیاست‌گذاری رقابتی در بازارهای دوطرفه برسیم، به این موضوع بازخواهیم گشت.

وقتی اول تخم مرغ بود بعد مرغ ...

پلتفرم‌های دوطرفه مشکل دیگری دارند اگر یکی از طرف‌هایی که از آنها استفاده می‌کند لازم باشد سرمایه‌گذاری کند پیش از اینکه طرف دیگر وارد این بازار شود. در این حالت، انتظارات مهم است. برای مثال، هنگامی که یک کنسول جدید بازی‌های ویدیویی به راه می‌افتد و پایه مشتری تثبیت شده‌ای ندارد، توسعه‌دهندگان مستقل بازی پیش از آنکه از موفقیت کنسول اطمینان حاصل کنند، خیلی خوب شروع به کار می‌کنند. آنان ریسک توسعه (با هزینه زیاد) بازی‌های ویدیویی انجام شده برای یک پلتفرم را که ممکن است مشتریان کافی را برای سودآور کردن سرمایه‌گذاری آنها جذب نکند، در نظر می‌گیرند. برای اطمینان توسعه‌دهندگان، سازنده کنسول عموماً اعلام می‌کند که در ازای هر بازی فروخته‌شده، یک حق امتیاز ۵ تا ۷ دلاری وضع خواهند کرد. این حق امتیازها چشمداشت پلتفرم در انتشار

گسترده کنسول را افزایش می‌دهند و به همین دلیل پلتفرم را به قرار دادن کنسول‌ها در بازاری با قیمت اندک برای جذب کاربران جدید تشویق می‌کند: این پلتفرم نه تنها قیمت فروش کنسول را دریافت می‌کند، بلکه مقداری کمیسیون نیز از فروش‌های بعدی بازی به دست می‌آورد. برعکس، اگر تنها منبع درآمد پلتفرم از محل فروش کنسول‌ها باشد، آنها را به قیمت گزافی که بالاتر از هزینه تولید است، به فروش می‌رساند. تعداد معدودی از مصرف‌کنندگان آن کنسول را خواهند خرید و توسعه‌دهندگان بازی، بازی‌های معدودی خواهند فروخت. حق امتیازی که پلتفرم از فروش بازی‌ها دریافت می‌کند باعث می‌شود تا سود خود را در فروش بیشتر آن هم ببیند، و به همین دلیل انگیزه‌های پلتفرم با منافع توسعه‌دهندگان بازی همسو می‌شود کسانی که سپس اطمینان حاصل می‌کنند کنسول خیلی گران نخواهد شد.

جدول ۱-۱۴ قیمت‌گذاری نامتقارن اما کارآ

طرف قیمت پایین	طرف قیمت بالا
مصرف‌کنندگان (موتورهای جست‌وجو، پرتال، روزنامه)	آگهی‌دهندگان
دارندگان کارت بانکی	کاسب‌ها

در واقع، سازندگان کنسول مانند سونی یا مایکروسافت اغلب کنسول‌های خود را با زیان حتی تا ۱۰۰ دلار به ازای هر واحد می‌فروشند.^۱ با توجه به این اطمینان، توسعه‌دهندگان بازی ممکن است بخواهند خیلی پیش از آنکه محصول به بازار بیاید، عناوینی خلق کنند. پلتفرم همچنین می‌تواند پیش از آنکه کنسول به بازار برسد، بازی‌های مربوط به خود را توسعه دهد، درست همانند آنچه مایکروسافت به هنگام راه‌اندازی ایکس‌باکس در سال ۲۰۰۱ با شرکت هالو انجام داد. مثال بازی‌های

۱. تولیدکنندگان چاپگرها یک چاپگر را با زیان، یا بدون سود زیاد می‌فروشند، وقتی که آنها کاتریج‌های جوهر انحصاری خودشان را نیز می‌فروشند، که سپس از بابت آن سود کسب می‌کنند. خریداران چاپگرها باید حواسشان باشد که آنها باید قیمت بالایی برای کاتریج‌ها بپردازند. اما این وضعیت در مورد بازی‌های ویدیویی متفاوت است. در مورد چاپگر فقط یک طرف بازار وجود دارد؛ مصرف‌کنندگان یکسانی چاپگر و کاتریج‌ها را می‌خرند. تولیدکنندگان چاپگر باید روش‌هایی برای اطمینان خاطر مصرف‌کننده پیدا کنند؛ حال چه با قیمت خیلی پایین برای پرینتر تا مصرف‌کننده را جذب کنند یا وعده اقتباس معماری باز که به دیگر تولیدکنندگان کاتریج هم اجازه خواهد داد تا به خریدار چاپگر عرضه کنند، بنابراین قیمت کاتریج از طریق رقابت کاهش می‌یابد؛ تولیدکنندگان چاپگر سپس می‌توانند چاپگر را با قیمت بالا بفروشند و سودشان را به جای کاتریج‌ها از آنجا به دست آورند.

ویدیویی یک نمونه افراطی است زیرا یک طرف بازار در اقتباس پلتفرم بسیار عقب است. اما همین مشکل همه جا وجود دارد. راهبرد هالو مایکروسافت که بر اساس آن این شرکت هنگامی که هنوز پایگاه کاربران بزرگی نداشت، دست به تولید اپلیکیشن‌های خود زد، مکرراً استفاده شده است. هنگامی که آیفون در سال ۲۰۰۷ راه‌اندازی شد، اپل هنوز اپ استور خودش را نداشت، بنابراین اپلیکیشن‌های خودش را تولید کرد. نتفلیکس اکنون برنامه‌های خود را تولید می‌کند آنها را علاوه بر فیلم‌هایی که از ارائه‌دهندگان محتوایی خارجی خریداری کرده است، ارائه می‌دهد. کتابی که اخیراً از سوی دیوید ایوانز و ریچارد شمالنزی^۱ نوشته شده، اهمیت داشتن زمان‌بندی درست در راهبردهای بازار دوطرفه را توصیف می‌کند.^۲

سازگاری بین پلتفرم‌ها

در بسیاری از موارد، مصرف‌کنندگان می‌توانند در این بازارهای دوطرفه از میان چند پلتفرم یکی را انتخاب کنند. آیا به این دلیل که پلتفرم‌ها همگی قابلیت تعامل با یکدیگر را دارند، باید با هم همکاری کنند؟ این همکاری در مخابرات با استفاده از مقررات اجباری محقق شده است. هرگز امکان ندارد که مشترک یک شبکه تلفن همراه نتواند به دوستی که مشترک شبکه دیگری شده است، تلفن بزند. با این حال، قابلیت تعامل ممکن است داوطلبانه باشد: بنگاه‌های معاملات املاک اغلب فهرست‌ها را به اشتراک می‌گذارند تا انتخاب بیشتری برای همه مشتریان خود فراهم کنند.

سایر پلتفرم‌ها سازگار نبودن را انتخاب می‌کنند. امکان ندارد به کاسبی که تنها ویزا و مسترکارت را می‌پذیرد با کارت امریکن اکسپرس پرداخت کرد. اپلیکیشنی که صرفاً برای ویندوز نوشته شده است، نمی‌تواند با سیستم عامل لینوکس به کار گرفته شود. ناسازگاری منجر به این می‌شود که کاربران یک طرف بازار

1. David Evans and Richard Schmalensee

2. David Evans and Richard Schmalensee, *Matchmakers: The New Economics of Platform Businesses* (Cambridge: Harvard Business School Press, 2016). See also the same authors' book, *Catalyst Code* (Cambridge: Harvard Business School Press, 2007); and the one written in collaboration with Andrei Hagiu, *Invisible Platforms: How Software Platforms Drive Innovations and Transform Industries* (Cambridge: MIT Press, 2006). I also recommend reading the book by Marshall Van Alstyne, Geoff Parker, and Saugeet Paul Choudary, *Platform Revolution* (New York: Norton, 2016).

فرصت‌های خود برای درگیر شدن با کاربران بیشتری در سوی دیگر را با ملحق شدن به چند پلتفرم ناسازگار افزایش دهند، این عمل «اتصال» نامیده می‌شود. برای مثال این موضوع زمانی رخ می‌دهد که مصرف‌کنندگان چند کارت پرداخت داشته باشند یا اینکه بازرگانان کارت‌های مختلفی را بپذیرند. توسعه‌دهندگان بازی ویدیویی می‌توانند همان بازی را به قالب کنسول‌های مختلف انتقال دهند. افرادی که می‌خواهند آپارتمانی را بخرند یا بفروشند، می‌توانند در صورت به اشتراک‌گذاری فهرست‌های بنگاه‌ها، هم‌زمان با چند آژانس تعامل داشته باشند. اپلیکیشن‌های تلفن همراه مثال دیگری از این دست هستند. ویژگی این بازار وجود دوقطبی نسبتاً پایدار اپل-اندروید است.^۲ همان‌طور که تصور می‌رود، اتصال برای اپلیکیشن‌های پرطرفدار بسیار گسترده است. در این حالت، باید برای هر سیستم عامل یک اپلیکیشن توسعه یابد و هزینه بازاریابی نیز باید دوچندان شود - برای یک اپلیکیشن مهم است که در میان «پرطرفدارترین‌های» اکوسیستم قرار بگیرد تا مورد توجه مصرف‌کنندگان واقع شود. چهار اپلیکیشن یکسان (فیس‌بوک، پاندورا، توییتر و اینستاگرام) روی هر دو سیستم پرطرفدارترین هستند. به طور کلی، ۶۵ درصد از اپلیکیشن‌های متصل شده در میان پرطرفدارترین‌ها یافت می‌شوند.^۳

این نوع رفتار روی انتخاب مدل کسب‌وکار تاثیر دارد. اتصال کاربر بر شیوه‌ای که پلتفرم‌ها قیمت‌های‌شان را تعیین می‌کنند، تاثیر می‌گذارد. برای مثال در ایالات متحده، امریکن اکسپرس با پیدایش کارت‌های بدون کارمزد سالانه در ویزا و مسترکارت در ابتدای دهه ۱۹۹۰، مجبور به کاهش کمیسیون‌های پرداختی کاسب‌ها شد. مشتریان امریکن اکسپرس تصمیم گرفتند بهتر است کارت پرداخت دومی داشته باشیم که هزینه‌ای هم ندارد و در صورتی که کارت امریکن اکسپرس از کار افتاد یا از سوی فروشنده پذیرفته نشد، قادر به استفاده از آن باشند. پس از آن کاسب‌ها استدلال کردند: «از آنجا که مشتریان دارای کارت امریکن اکسپرس من، اکنون ویزا

۱. Multi-homing اتصال یک میزبان یا یک شبکه کامپیوتری به بیش از یک شبکه

۲. اپل مشتریان کمتری دارد اما آنها پول بیشتری نسبت به مشتریان اندروید خرج می‌کنند و بنابراین برای توسعه‌دهندگان اپلیکیشن‌ها جذاب‌تر هستند.

3. Tim Bresnahan, Joe Orsini, and Pai-Ling Yin, "Demand Heterogeneity, Inframarginal Multihoming and Platform Market Stability: Mobile Apps," unpublished paper.

یا مستترکارت نیز دارند و این کارت‌ها برایم هزینه کمتری دارند، می‌توانم بدون از دست دادن یا دشمن کردن مشتریان از قبول کارت امریکن اکسپرس خودداری کنم.»^۱ اینجا بود که امریکن اکسپرس مجبور به کاهش کارمزدهای کاسب‌ها شد تا خرده‌فروشان را در پلتفرم خود نگه دارد.

باز کردن بازار

گاهی اوقات یک پلتفرم می‌تواند راسا تصمیم بگیرد که خودش به عنوان یکی از دو طرف بازار عمل کند. در این صورت، آن پلتفرم با مدل استاندارد بنگاه که تنها مجبور به جذب مصرف‌کنندگان نهایی است، تطبیق پیدا می‌کند. اپل نمونه معروفی در این زمینه است.^۱ در بازار رایانه‌های شخصی، اپل اپلیکیشن‌ها و سخت‌افزاری را که در دهه ۱۹۸۰ روی سیستم عامل آن عمل می‌کردند، محدود کرد. این شرکت دست به ساخت رایانه‌های خود زد و قیمت بالایی برای دسترسی به کیت توسعه نرم‌افزار تعیین کرد که باعث خلق یک سامانه شبه‌بسته شد. برعکس، مایکروسافت با سیستم داس خود (و بعدا ویندوز) که در دهه ۱۹۹۰ بر بازار مسلط شد، خیلی زود تصمیم گرفت تقریبا بدون دریافت هزینه‌ای، در برابر کیت‌های توسعه باز باشد^۲ و رایانه‌های مخصوص خود را تولید نکند. اپل بعدها از این بخش حلقه رقابت بین اکوسیستم‌ها درس گرفت و باز شد (امروزه ۱/۵ میلیون اپلیکیشن قابل دانلود در اپ استور وجود دارد)؛ اما این شرکت هنوز هم کنترل خود را نه تنها بر سیستم عامل خود (macOS و iOS) بلکه همچنین روی تولید رایانه‌ها (مک) و سخت‌افزار تلفن همراه (آیفون) حفظ می‌کند. سیستم عامل تلفن همراه آندروید گوگل، حتی به رغم اینکه گوگل، همانند مایکروسافت در گذشته، متهم به محدود کردن دسترسی به سایر تولیدات رقابتی شده، بیش از اپل باز است.

علاوه بر پرسش پیرامون موانع احتمالی ورود که به آن بازخواهم گشت، انتخاب اینکه آیا سیستم عامل باز داشته باشیم یا خیر می‌توان به صورت زیر تحلیل کرد. تصمیم اپل برای بسته بودن به آن شرکت کنترل بهتری روی سخت‌افزار داد

1. For an account of Apple's demise in the 1980s, see Jay Yarow's "How Apple Really Lost its Lead in the '80s," *Business Insider*, December 9, 2012.

۲. حتی اگر مایکروسافت متهم می‌شود که دسترسی کافی معینی را به کد خودش نداده است و به نفع مرورگر خودش تبعیض ایجاد کرده است، در مجموع باید گفت مایکروسافت همیشه یک سامانه خیلی باز بوده است.

اما انتخاب سخت‌افزار مصرف‌کننده را محدود کرد و قیمت سخت‌افزار را بالا برد. بنابراین، به طور بالقوه جذابیت برند اپل را کمتر کرد. در فرانسه، مینی‌تل^۱ که در ریزرایانه‌ها پیشرو است، مدلی بسته برای اپلیکیشن‌های خود ارائه کرد- و خیلی سریع نبرد را باخت. همان‌طور که دیدیم، ملاحظه دیگر این است که آن پلتفرم چقدر تثبیت شده است.^۲ یک پلتفرم جدید همیشه حتی با یک معماری باز انتخابی ندارد و می‌تواند منجر به تولید سخت‌افزار و اپلیکیشن‌ها یا توافقاتی مانند آنچه بیل گیتس در اوایل ۱۹۸۰ با شرکت آی‌بی‌ام امضا کرد، بشود (که بر اساس آن رایانه‌های آی‌بی‌ام روی داس اجرا می‌شدند). تنها با گذر زمان است که پلتفرم‌ها منافع کامل باز بودن را کسب می‌کنند.

= مدل کسب‌وکار متفاوت: پلتفرم‌ها در نقش تنظیم‌گرها

سازمان‌های کلاسیک و دوطرفه

برای درک اینکه چرا پلتفرم‌ها با بازارهای کلاسیک تفاوت دارند، بیایید مثال مدل کسب‌وکار «کلاسیک» یا «عمودی» صنعت دارو را در نظر بگیریم. داروهای نوآورانه به نحوی روزافزون از سوی شرکت‌های زیست‌فناوری کارآفرین تولید می‌شوند. با این حال، این شرکت‌ها هیچ مزیت مقایسه‌ای از نظر توسعه، آزمایش‌های کلینیکی، کسب موافقت از سوی مراجع نظارتی (مانند اداره غذا و دارو در ایالات متحده)، تولید یا بازاریابی ندارند. بنابراین آنها حق اختراعاتشان را می‌فروشند، گواهی‌نامه‌های انحصاری اعطا می‌کنند یا از سوی یک شرکت دارویی بزرگ مانند اونتیس، نوارتیس، پی‌فایزر یا گلکسواسمیت کلاین تصاحب می‌شوند.

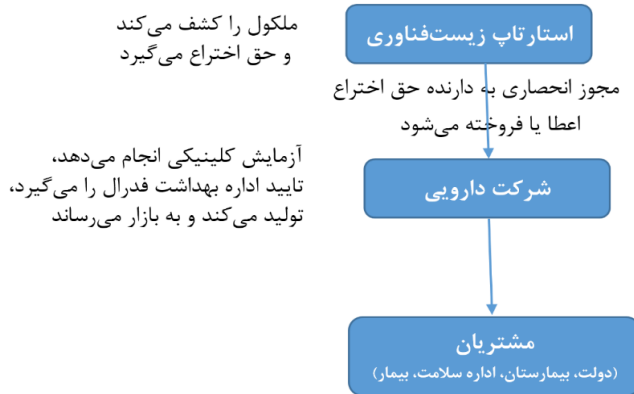
در هر حالت، یک شرکت دارویی دارو را بازاریابی خواهد کرد زیرا اگر گواهی‌نامه‌های متعددی وجود داشته باشد، رقابت بین شرکت‌های دارویی باعث می‌شود قیمتی که می‌تواند اخذ شود پایین‌تر بیاید، ارزش حق امتیاز را کاهش می‌دهد و بنابراین درآمد حاصل از گواهی برای آن را کم می‌کند. بنابراین یک بنگاه زیست‌فناوری تلاش می‌کند یک انحصارگر پایین‌دستی خلق کند تا سودهای ناشی از فروش آن دارو را بیشینه کند.

1. Minitel

۲. در مورد اپل، یک نسخه موفق - اپل ۲- در سال ۱۹۷۷ منتشر شده بود به طوری که این برند در دهه ۱۹۸۰ کاملاً تثبیت گردید.

این مدل پلتفرم (شکل ۱-۱۴) را با مدل عمودی (شکل ۲-۱۴) مقایسه کنید. در مدل عمودی، استارت‌آپ زیست‌فناوری با مشتری نهایی تماسی ندارد و تنها با فروشنده - شرکت دارویی - سروکار دارد. این استارت‌آپ هیچ علاقه مستقیمی به اینکه آیا شرکت دارویی قیمت‌های پایینی را وضع می‌کند که مصرف آن دارو را افزایش دهد یا خیر، ندارد. این موضوع به معنای آن نیست که آن شرکت دارویی که هم (در تقابل) با آن استارت‌آپ و هم با مشتریان قرار دارد، نقش پلتفرم را ایفا می‌کند: آن استارت‌آپ و مشتریان هیچ تعاملی با یکدیگر ندارند. این تمایز میان مدل عمودی و مدل پلتفرم پیامدهای مهمی در پی دارد.

مثالی دیگر از تفاوت میان سازمان عمودی و پلتفرم مقایسه بین بازار میوه و سبزیجات (که چون فروشندگان مستقیماً با مشتریان تعامل دارند پلتفرم محسوب می‌شود اما برای انجام این کار به بازار نیاز دارد) و یک سوپرمارکت (جایی که تامین‌کنندگان مواد غذایی هیچ تعاملی با مشتریان ندارند بلکه در عوض محصولات خود را مستقیماً به سوپرمارکت می‌فروشند که سرانجام آنها را به صورت خرده‌فروشی به مشتریان عرضه می‌کند) است. در بازار میوه و سبزیجات، فروشندگان نه‌تنها نگران مسایلی نظیر شرایط گرفتن غرفه یا اینکه چه سهمی از درآمدشان را باید به مالکان بازار بپردازند هستند، بلکه در مورد اینکه آیا بازار قادر به جذب خریداران خواهد بود یا خیر نیز دل‌مشغولی دارند. از طرف دیگر، عرضه‌کننده به سوپرمارکت، قراردادی برای تامین تعداد واحد مشخصی کالا با قیمتی معلوم دارد. در چنین نوع قراردادی اینکه چند مشتری از سوپرمارکت بازدید کنند، اهمیتی ندارد.



شکل ۲-۱۴ مدل عمودی

این مثال‌ها نشان می‌دهند که پلتفرم‌ها حتی به رغم اینکه فناوری دیجیتال آنها را فراگیر کرده است، پدیده‌ای مخصوص عصر دیجیتال نیستند و انتخاب سازمانی (کلاسیک در مقابل دوطرفه) امری قطعی نیست: هنگامی که این موضوع در سال ۱۹۹۴ آغاز شد، آمازون پلتفرم دو طرفه واقعی نبود بلکه خرده‌فروش عمودی (هرچند دیجیتال) به شمار می‌رفت: آمازون کتاب‌ها را از ناشران می‌خرید و آنها را مجدداً روی وبگاه به فروش می‌رساند.

پلتفرم‌ها به مثابه تنظیم مقررات

پلتفرم دوطرفه هم با فروشنده و هم با مشتری در تعامل است به این معنا که به علایق مشتریانش اهمیت می‌دهد. این موضوع به دلایل انسان‌دوستانه نیست. یک مشتری خشنود پول بیشتری به آن پلتفرم پرداخت خواهد کرد یا تمایل بیشتری به بازگشت دارد. این مساله شالوده‌منحصر به فرد بودن مدل کسب‌وکار پلتفرم دوطرفه را تشکیل می‌دهد.

رقابت بین فروشندگان. نخستین دلالت این است که برخلاف دارنده حق امتیاز دارویی، پلتفرم معمولاً نسبت به رقابت میان فروشندگان دیدگاهی خصمانه ندارد. برای مثال بسیاری از سیستم‌های عامل مانند ویندوز، موفقیت خود را روی باز کردن پلتفرم‌شان به اپلیکیشن‌های بیرونی بنا نهاده‌اند. این اپلیکیشن‌ها اغلب با یکدیگر و نیز با اپلیکیشن‌های تولیدی خود مالک سیستم عامل در رقابت هستند.^۱ این رقابت قیمت‌ها را به سمت پایین سوق می‌دهد و کیفیت را بهبود می‌بخشد و آن پلتفرم را برای مصرف‌کنندگان جذاب‌تر می‌کند. گویی آن پلتفرم گواهی‌نامه‌هایی را به چندین فروشنده اعطا کند. دغدغه این روش برای حمایت از منافع خریدار نسبت به مدل عمودی استارت‌آپ زیست فناوری بیشتر است.

تنظیم قیمت. به همین ترتیب، پلتفرم گاهی اوقات قیمت‌هایی را که فروشندگان می‌خواهند بگیرند تنظیم می‌کند. در سال ۲۰۰۷، آیتونز اپل که فروش موسیقی آنالین را پیشنهاد می‌داد هزینه دانلودها را به ۰/۹۹ دلار به ازای هر آهنگ و ۹/۹۹ دلار

۱. این گشایش به دنیای بیرون با انتشار واسطه‌های برنامه‌ریزی اپلیکیشن انجام شد. البته اوضاع خیلی هم خوب پیش نمی‌رود: پلتفرم‌ها و خدمات بیرونی که برای این پلتفرم‌ها طراحی شد برخی اوقات در تضاد هستند پیش از اینکه مراجع رقابتی درباره قضیه «فروش مرتبط» میانجی‌گری کنند، یعنی این فرض که پلتفرم به نفع اپلیکیشن‌های داخلی است. بخش زیر را نگاه کنید.

به ازای هر آلبوم محدود کرد؛ به همین صورت پلتفرم‌های کارت اعتباری مکرراً کاسب‌ها را از دریافت وجه اضافی در قبال پرداخت‌ها با استفاده از کارت اعتباری منع می‌کنند.

پایش کیفیت. پلتفرم‌ها برای حمایت از مشتریان خود همچنین تلاش می‌کنند از دسترسی طرف‌های مقابلی که رفتار نامطلوبی دارند به پلتفرم جلوگیری کنند. کلوب‌های شبانه و آژانس‌های همسریابی، مشتریان خود را هنگام ورود غربال می‌کنند. بازارهای سهام الزامات توانایی پرداخت بدهی را تعیین می‌کنند (دقیق‌تر بگوییم آنان وثیقه طلب می‌کنند) تا مانع از این شوند که ورشکستگی یک عضو بر اعضای دیگر اثر منفی بگذارد. آنها همچنین از بروز رفتارهای غیراخلاقی مانند «پیش‌دستی^۱» که عملی نزدیک به معاملات نهانی است و کارگزار پیش از اجرای دستور خرید یا فروش عمده برای مشتری، برای خودش خرید و فروش انجام می‌دهد، ممانعت می‌کنند. اپل بر کیفیت اپلیکیشن‌های موجود در اپ‌استور نظارت کرده و فیسبوک افراد متعددی را به کار می‌گیرد تا مراقب رفتار و محتوای توهین‌آمیز باشند (اگرچه شاید این تعداد با توجه به معضل «اخبار جعلی^۲» و سایر مشکلات کافی نباشد). بسیاری از پلتفرم‌ها تا زمانی که خریدار اقلام خریداری شده را دریافت نکرده و از آن راضی نباشد، پرداخت خریدار به فروشنده را آزادسازی نمی‌کنند.

فراهم کردن اطلاعات. در نهایت، پلتفرم‌ها با فراهم آوردن اطلاعاتی پیرامون قابل اطمینان بودن فروشنندگان از طریق سامانه رتبه‌بندی، از کاربران حفاظت می‌کنند. گاهی اوقات آنها با ارائه حکمیت اختلافات کارکردی شبه قضایی پیدا می‌کنند- برای مثال سایت‌های مزایده خودروهای دست دوم چنین کاری می‌کنند.

اقتصاد مشارکتی که این روزها زیاد درباره‌اش می‌شنویم، تمام این راهبردها را اتخاذ کرده است. پلتفرمی همچون اوبر پیشینه راننده را بررسی کرده، از راننده

۱. Front Running پیش‌دستی زمانی رخ می‌دهد که یک کارگزار یا شرکت حقوقی، به این سبب وارد معامله‌ای شود که از تراکنش بزرگی که اخبار آن عمومی نشده اطلاع دارد. چنین خبری روی قیمت سهم اثر مستقیم دارد و باعث سود کارگزار خواهد شد. این مساله همچنین در شرایطی که کارگزار پیش از پیشنهاد خرید و فروش سهام به مشتریان، آن سهام را برای حساب شخصی خود خرید و فروش کند نیز رخ می‌دهد.

۲. Fake news نوعی خبرنگاری زرد به قصد پخش اطلاعات غلط که در بستر رسانه‌های چاپی سنتی، رسانه‌های خبری و رسانه‌های اجتماعی انتشار می‌یابد و هدف از آن گمراه کردن و آسیب زدن به یک ارگان، نهاد یا شخص، یا رسیدن به مقاصد مالی یا سیاسی است.

می‌خواهد خدمات باکیفیت ارائه کند، کاربرانی برای رتبه‌دهی دارد و رانندگانی را که اعتبار مناسبی ندارند از دسترسی به این پلتفرم منع می‌کند. علاوه بر این، پلتفرم‌های اقتصاد مشارکتی گاهی اوقات آرامش ذهنی عرضه کرده و پس دادن پول مشتریان ناراضی را تضمین می‌کنند.

چالش‌های بازارهای دوطرفه برای سیاستگذاری رقابتی

بازبینی نرم‌افزار سیاستگذاری رقابتی

در مورد رویه‌های فناوری و بازیابی پلتفرم‌های دوطرفه چه فکری باید کرد؟ امروزه مراجع رقابتی در هر کشوری با این پرسش روبه‌رو هستند. استدلال سنتی موجود که در قانون رقابت وجود دارد دیگر معتبر نیست. به یاد داشته باشید که در یک پلتفرم وضع قیمت‌های بسیار پایین بر یک طرف بازار و قیمت‌های بسیار بالا بر طرف دیگر بسیار رایج است. ارائه کالاها به قیمتی اندک (یا حتی رایگان) به یک طرف بازار طبیعتاً بدگمانی مراجع رقابتی را تحریک می‌کند. این کار در بازارهای کلاسیک می‌تواند اقدام غارتگرانه علیه رقبای ضعیف به شمار برود. به عبارت دیگر، ممکن است راهکاری برای بیرون راندن رقبای از کسب‌وکار با تضعیف مالی آنان یا خیلی ساده با علامت‌دهی به نیت تهاجمی عمل کردن باشد. برعکس، قیمت خیلی بالا در طرف دیگر بازار، ممکن است بیانگر قدرت انحصاری باشد. اما در عمل حتی بنگاه‌های کوچک وارد شده به بازار، مانند تارنمای جدید یا روزنامه رایگان که با استفاده از آگهی‌های دریافتی تامین مالی می‌شود، این نوع قیمت‌گذاری نامتقارن را به کار می‌گیرند. آن تنظیم‌گری که ماهیت غیرمعمول یک بازار دوطرفه را در ذهن نداشته باشد، ممکن است به غلط قیمت‌گذاری پایین را به مثابه غارتگری یا قیمت‌گذاری بالا را به عنوان رفتار افراطی محکوم کند، حتی اگر این ساختارهای قیمت‌گذاری از سوی کوچک‌ترین پلتفرم‌های وارد شده به بازار اقتباس شود. به همین دلیل، تنظیم‌گران باید از به‌کارگیری مکانیکی اصول کلاسیک سیاست رقابتی که به سادگی قابل اجرا نیستند، خودداری کنند. خط‌مشی‌های جدید برای سیاست رقابتی آن‌گونه که با بازارهای دوطرفه انطباق یابند در عوض نیازمند این هستند که دو طرف بازار با هم در نظر گرفته شوند، نه آنکه مستقلاً تحلیل شوند، آن‌گونه که مراجع رقابتی هنوز به این کار ادامه می‌دهند.

خداحافظی با قانون رقابت در این بخش‌ها؟

اگرچه به کارگیری سیاست رقابتی برای بازارهای دوطرفه نیاز به دقت دارد، این نتیجه‌گیری که بخش‌هایی که این بازارها به آنها خدمت می‌کنند باید به یک نوع منطقه ممنوعه قانونی واگذار شود که قانون رقابت در آنها عمل نمی‌کند، اشتباه است.

اجبار مشتریان رقبا به پرداخت . . .

بسیاری از پلتفرم‌ها رویه‌ای دارند که غیرمستقیم بر همه ما تاثیر می‌گذارد: آنان الزام می‌کنند که فروشندگان مبلغی بیش از آنچه مشتریان پلتفرم در صورت استفاده از هر کانال دیگری می‌پردازند، دریافت نکنند. در اغلب مواقع، خریدار جایگزین‌هایی برای یک پلتفرم به منظور خرید از فروشنده دارد. با این حال کاسب مجاز به اخذ مبلغ بیشتر برای تراکنش از طریق این پلتفرم نسبت به معامله‌ای که آن پلتفرم را دور می‌زند، نیست. به بیان دیگر، پلتفرم‌ها ملزم می‌کنند کارمزد کاسب که آنها بر فروشنده وضع می‌کنند به مشتری نهایی منتقل نشود. (به بیان اقتصادی ما می‌گوییم در صورتی که «پیوستگی قیمت» وجود داشته باشد قیمت «واحد» یا «سراسری» است یا اینکه کاربر پلتفرم از بند «کشور دوست بهره‌مند» بهره‌مند شود.)

برای مثال (شکل ۱۴-۳ را ببینید) امریکن اکسپرس کارمزد معاملاتی روی کاسب‌ها وضع می‌کند اما مصرف‌کننده می‌تواند با استفاده از پول نقد، چک یا به جای آن با کارت پرداخت دیگری به کاسب‌ها پول پردازد. در غیاب مقررات خاص، امریکن اکسپرس ملزم می‌کند که کاسب‌ها قیمتی بالاتر بر مصرف‌کنندگانی که از امریکن اکسپرس استفاده می‌کنند، وضع نکنند. به همین ترتیب، اقامت شبی در هتل یا اخذ بلیط هواپیما را می‌توان از طریق پلتفرم رزرو آنلاین مانند Booking.com یا اکسپدیا^۱ یا مستقیماً از طریق هتل یا شرکت خطوط

۱. Most favored nation کشور دوست بهره‌مند یا ملت کامل‌الوداد شرطی است که در بسیاری از معاهدات بین‌المللی و پیمان‌های بازرگانی به چشم می‌خورد. وجود این شرط در معاهده باعث می‌شود تا هر معاهده‌ای که یکی از آن دولت‌ها با دولت سومی منعقد کرده و در آن حقوق و امتیازاتی را به کشور دیگر ارزانی دارد، باعث بهره‌مندی کشور طرف قرارداد اول از همان امتیازات نیز شود. این امتیازات به‌طور خودکار منتقل شده و نیاز به تصویب موافقت‌نامه جدید یا تشریفات دیگری ندارد.

2. Expedia

هوایی انجام داد. پلتفرم رزرو کردن آنلاین ملزم می‌کند خریدهای مستقیم ارزان‌تر نباشد: قیمت اتاق در هتل آیبیس^۱، نووتل^۲ یا مرکور^۳ باید مشابه باشد خواه آن اتاق مستقیماً از طریق شرکت مادر آنها (آکور^۴) رزرو شده باشد خواه از طریق Booking.com یا اکسپدیا.^۵ آمازون نیز این سیاست را برای عرضه‌کنندگان (مانند ناشران کتاب) در بسیاری از کشورها در نظر می‌گیرد، گرچه تنظیم‌گران در برخی جاهای دیگر از جمله بریتانیا و آلمان حکم داده‌اند که پلتفرم‌ها نمی‌توانند روی پیوستگی قیمت پافشاری کنند.

در مورد کارت‌های پرداخت، مراجع رقابتی در برخی کشورها اصرار دارند که کاسب‌ها برای وضع هزینه‌های اضافی روی پرداخت‌های با کارت اعتباری آزاد باشند. با این حال یکنواختی قیمت نیز دو مزیت دارد. نخست، از مواجهه مشتریان فراری با کارمدهای اضافی غیرمنتظره لحظه آخری اجتناب می‌کند.^۶ همه مادر تارنماهایی بوده‌ایم که در آن بلیط هواپیمایی را که می‌خواستیم یافته‌ایم، همه اطلاعات خود را وارد کرده‌ایم، و در صفحه نمایش نهایی یک اضافه پرداخت ۱۰ دلاری را روبه‌روی خود می‌بینیم، زیرا می‌خواهیم پرداخت را با کارت انجام دهیم. گاهی اوقات این تجربه آنلاین معادل‌هایی در فروشگاه‌های فیزیکی در آن دسته از کشورها دارد که کاسب‌ها از الزام وضع قیمت واحد معاف شده‌اند (بریتانیا، هلند، ایالات متحده، استرالیا و سایرین)؛ اضافه پرداخت‌ها بسیار بیشتر از کارمزد کاسب است که توسط پلتفرم کارت وضع می‌شود. با وجود این، در عمل، هزینه‌های اضافی به خصوص در فروشگاه‌هایی با مشتریان تکراری نسبتاً نادر است. دوم،

1. Ibis

2. Novotel

3. Mercure

۴. Accor آکور، گروه هتل‌داری فرانسوی است، که بخشی از شاخص سی‌ای‌سی ۴۰ محسوب می‌شود و در بیش از ۹۱ کشور جهان فعالیت می‌کند.

۵. تنظیم‌های جدید، از قبیل قانون ماکرون در فرانسه، این الزامات را در برخی کشورها محدود کرده است. قانون ماکرون تصریح می‌کند که مالکان هتل‌ها کاملاً آزاد هستند که قیمت‌هایشان را تعیین کنند.

۶. برای مثال نگاه کنید به

Renato Gomes and Jean Tirole, "Missed Sales and the Pricing of Ancillary Goods," unpublished paper.

همچنین نگاه کنید به ادبیات درباره «گیرافتادن» و ویژگی‌های پنهانی از مصرف‌کنندگان. در این مقاله منتشر نشده

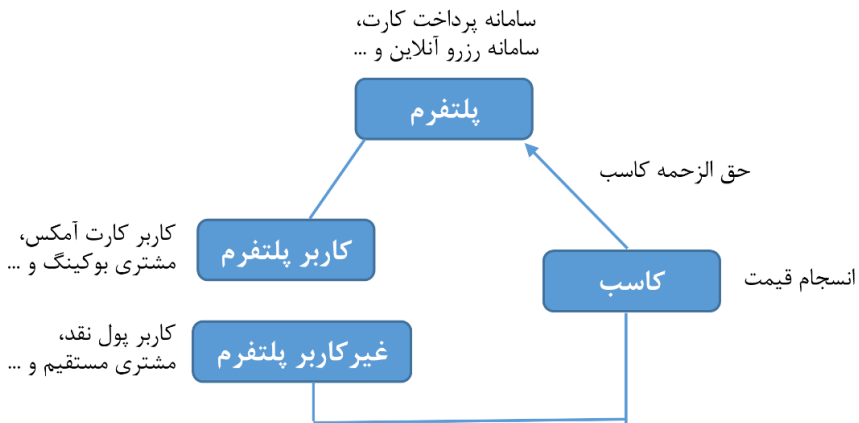
Hélène Bourguignon, Renato Gomes, and Jean Tirole in "Shrouded Transaction Costs,"

با تمرکز بر پرداخت‌های کارت، استدلال می‌کنند که تنظیم‌های جدید مقادیر هزینه‌های اضافی برای پرداخت با کارت در آمریکا، انگلستان و استرالیا خیلی ملایم هستند.

برای انجام رزرو از طریق پلتفرمی مانند Booking.com یا سایر آژانس‌های مسافرتی آنلاین، قیمت‌گذاری یکنواخت نیز این مزیت را دارد که مانع از آن می‌شود که مصرف‌کننده هتلی را که در تارنمای پلتفرم می‌خواهد بیابد و سپس مستقیماً به تارنمای آن هتل یا تارنمای دیگری با قیمت کمتر برود و هیچ‌گونه درآمندی برای موسسه‌ای که در وهله اول به او در یافتن آن هتل کمک کرده بود، برجای نگذارد. در اینجا به نوعی مصالحه نیاز است. قیمت‌گذاری یکنواخت لزوماً برای مصرف‌کننده خوب نیست. دلیل آن هم ساده است: مبالغ بالای کمیسیون وضع شده از سوی آن پلتفرم روی دوش طرف سوم قرار می‌گیرد- یعنی مشتریانی که از آن پلتفرم استفاده نمی‌کنند. به همین دلیل، کمیسیون ۱۵ تا ۲۵ درصدی وضع شده روی هتل‌ها از سوی Booking.com تا حدودی توسط مشتریانی پرداخت می‌شود که از Booking.com استفاده نمی‌کنند. با توجه به اینکه ۲۰ درصد از کل رزرو هتل از طریق Booking.com صورت می‌گیرد، مشتریان این تارنما تنها بخش کوچکی را از آنچه هتل از طریق پلتفرم آنلاین اخذ می‌کند می‌پردازند، در حالی که ۸۰ درصد از سوی مشتریانی پرداخت می‌شود که از آن پلتفرم استفاده نمی‌کنند. این کار عملاً مالیات خصوصی است که بر مشتریان غیرعضو آن پلتفرم اعمال می‌شود.^۱ جای شگفتی نیست که می‌توان روی مازاد فروش کمیسیون اخذ کرد.^۲ در این حالت، شکست بازار یک ساختار قیمت نامتقارن نیست (که همان‌طور که دیده‌ایم حالتی معمول از بازارهای دوطرفه است)، بلکه اثر خارجی منفی تحمیل شده بر آنانی است که از آن پلتفرم استفاده نمی‌کنند.

۱. در سال ۲۰۱۵، تارنمای Booking.com به مراجع رقابت فرانسه تعهداتی داد. هتل‌ها آزادی عمل بیشتری خواهند داشت. به‌ویژه آنها قادر به تعیین قیمت‌هایی پایین‌تر از قیمت‌های پیشنهادی در تارنمای Booking.com خواهند بود، نه فقط روی سایر پلتفرم‌ها بلکه همچنین از طریق کانال‌های آنلاین خودشان (رزرو کردن با تلفن، یا با ایمیل) یا در چارچوب برنامه‌های وفاداری مشتری، به شکل آنلاین روی تارنماهای خودشان. در حالت تئوری، Booking.com قرار است این تعهدات را به بقیه اروپا گسترش دهد.

2. See Jean-Charles Rochet and Jean Tirole, "Cooperation among Competitors: Some Economics of Payment Card Associations," *The Rand Journal of Economics*, 2002, vol. 33, no. 4, pp. 549-570; and Ben Edelman and Julian Wright, "Price Coherence and Adverse Intermediation," *Quarterly Journal of Economics*, 2015, vol. 130, no. 3, pp. 1283-1328.



شکل ۳-۱۴ پووستگی قیمت در کارت‌های پرداخت، رزروهای آنلاین و پلتفرم‌های دوطرفه دیگر مثال‌های دیگری از این مشکل وجود دارد. پرسش برای آینده این خواهد بود که آیا باید این کمیسیون‌های فروش را تنظیم کرد یا خیر و اگر این طور باشد، چگونه. او بر آشکارا ارزش افزوده خلق می‌کند اما آیا ارزشی به اندازه سهم ۲۰ تا ۲۵ درصدی وضع شده بر راننده را دارد؟ آیا رقابت کافی میان پلتفرم‌ها وجود دارد تا سودهای آنها را تحت کنترل نگاه دارد؟

پلتفرم‌ها باید ارزش خلق کنند و زالوها و انگل‌های اجتماع نباشند. اما آن خدماتی که دو طرف بازار را کنار هم نگه می‌دارند ممکن است به دنبال کسب رانت اقتصادی باشند، چه به شکل کمیسیون کمرشکن بر فروش یا در طرف مصرف‌کننده با سوءاستفاده از تبلیغات همراه‌کننده و تحویل خدمات کم‌کیفیت‌تر. ما همگی تجربه جست‌وجوی رستورانی کوچک را روی وب داشته‌ایم، که نتوانسته‌ایم وبسایتش را پیدا کنیم - در هر صورت، قطعاً نه در نخستین صفحه نمایش نتایج موتور جست‌وجو- زیرا چندین پلتفرم مداخله کرده و خودشان را بین ما و آن رستوران می‌اندازند.

تحلیل اقتصادی این موضوعات، خواه در رابطه با کمیسیون‌های فروش یا سایر رویه‌های پلتفرم در مراحل آغازین قرار دارد، اما اصول تنظیم‌گری را در این نوع بازار ارائه خواهد داد. برای مثال در مورد کارت‌های پرداخت، علم اقتصاد پیشنهاد می‌دهد کارمزدهای کاسب همان‌گونه که در چند فصل این کتاب مطرح شد

باید مبتنی بر اصل درونی‌سازی اثرات خارجی باشد^۱؛ کارمزد کاسب باید با سود اضافی که کاسب از پذیرفتن پرداخت با کارت اعتباری به دست می‌آورد، برابر باشد همان‌طور که با یک شیوه پرداخت جایگزین مقایسه می‌شود.^۲ مصرف‌کننده با انتخاب شیوه پرداخت، هیچ اثر خارجی بر کاسب تحمیل نمی‌کند. این اصل اکنون همانی است که از سوی کمیسیون اروپا برای تنظیم سامانه‌های باز ویزا و مسترکارت پذیرفته شده است.

در این حوزه، همانند سایر حوزه‌ها، نه‌لسه‌فر^۳ و نه مجموعه‌ای شتابزده از مقررات تضمینی به ما نمی‌دهد. بلکه به یک تحلیل اقتصادی کامل نیاز است.

وقتی فروشندگان می‌جنگند ...

پلتفرم‌ها همیشه همه چیز را در کنترل ندارند. گاهی اوقات آنها با چیزی قوی‌تر از آنچه هستند، مواجه می‌شوند. یک مثال از این دست تارنماهای مقایسه قیمت برای سفرهای هوایی در ایالات متحده است.^۴ مدل کسب‌وکار این سایت‌های مقایسه قیمت، وابسته به دسترسی به داده‌های خطوط هوایی در مورد قیمت‌ها و در دسترس بودن صندلی خالی است (بنابراین آنها می‌توانند در صورتی که صندلی موجود باشد، قیمتی را پیشنهاد دهند). بخش خطوط هوایی در ایالات متحده بسیار متمرکز است و شرکت‌های خطوط هوایی بزرگ‌تر تلاش کرده‌اند تا تارنماهای مقایسه قیمت (به‌ویژه کوچک‌ترها) را از دسترسی به داده‌های موردنیاز آنان بازدارند. چرا آنها به فهرست شدن در این تارنماهای مقایسه جواب رد می‌دهند؟

خطوط هوایی می‌خواهند کنترل خود روی داده‌های مشتری خود را حفظ کنند

۱. برای مثال فصل ۸ درباره محیط‌زیست.

۲. این اصل به نام «آزمون هزینه پرهیزشده» یا «آزمون گردشگر» است (آیا فروشنده ترجیح می‌دهد مشتری به جای پول نقد با کارت بپردازد، با علم به اینکه مشتری در فروشگاه است که هر دو روش پرداخت در دسترس است و اینکه مشتری حالا دیگر مشتری در آینده نخواهد بود- برای مثال او گردشگر است؟). این تئوری متناظر با راهنمایی‌های کمیسیون اروپایی است که در مقاله من با همکارم بسط یافته بود.

Jean-Charles Rochet, "Must Take Cards: Merchant Discounts and Avoided Costs," *Journal of the European Economic Association*, 2011, vol. 9, no. 3, pp. 462-49.

۳. Laissez-faire رویکردی اقتصادی که طبق آن تراکنش میان افراد باید عاری از هرگونه دخالت حکومت باشد. از این روست که لسه‌فر از مبانی فکری اقتصاد آزاد و لیبرالیسم کلاسیک محسوب می‌شود.

۴. ما در این دسته‌بندی تارنماهای فرجست‌وجو را شامل می‌کنیم که (برخلاف آژانس‌های رزرو کردن) خود عملیات رزرو کردن را پردازش نمی‌کنند.

تا بتوانند افراد را با تبلیغات و پیشنهادهای مناسب آنان هدف‌گیری نمایند. گاهی اوقات آنها تمایلی به پرداخت کمیسیون فروش وضع شده از سوی تارنما ندارند (که در واقع می‌تواند بالا بوده و منجر به آسیب دیدن مشتریان شود اما حتی در صورتی که کمیسیون پرداخت هم وجود نداشته باشد، خودداری از فهرست شدن رخ می‌دهد). با وجود این، آنان تمایلی به پذیرش این موضوع ندارند که همچنین نمی‌خواهند مسافران به آسانی قیمت‌ها را مقایسه کنند. در سایر بخش‌ها، هنگامی که مشتریان به آسانی می‌توانند قیمت‌ها را مقایسه کنند، فشار کاهنده‌ای بر قیمت‌ها وارد می‌شود. اگر یک خط هوایی به داشتن پروازهای فراوان به یک مقصد شهره باشد، این امکان هست که اگر آن خط هوایی در پلتفرم مقایسه قیمتی فهرست نشده باشد، مسافر به تارنمای آن برود. در این حالت، خودداری از فهرست شدن در پلتفرم ممکن است عملی ضدرقابتی باشد.

رقابتی بودن

مدت زمان زیادی طول نمی‌کشد تا متوجه شویم بازارهای فناوری اطلاعات به شدت متمرکز هستند. اغلب، یک شرکت (گوگل، مایکروسافت، فیسبوک) بر این بازار سلطه دارد. در این باره هیچ چیز غیرطبیعی وجود ندارد؛ به گونه‌ای اجتناب‌ناپذیر تمرکز کاربران روی یک یا دو پلتفرم خواهد بود، اما هنوز هم زمینه‌هایی برای نگرانی پیرامون اینکه آیا رقابت درست عمل می‌کند یا خیر وجود دارد. دو دلیل برای این تمرکز وجود دارد.

نخستین دلیل تمرکز اثر خارجی شبکه است: ما باید در همان شبکه‌ای باشیم که فردی که می‌خواهیم با وی تعامل کنیم در آن جا حضور دارد. این مدل فیسبوک است. اگر دوستان ما در فیسبوک باشند، ما نیز باید آنجا باشیم، حتی در صورتی که واقعا شبکه اجتماعی دیگری را ترجیح دهیم. ما می‌خواهیم در اینستاگرام حضور داشته باشیم تا عکس‌های مان را با دیگرانی که اینستاگرام دارند به اشتراک بگذاریم. وقتی تلفن اختراع شد، رقابت اولیه بین شبکه‌ها (ی غیرمتصل به هم) به انحصار تبدیل شد زیرا کاربران نهایی می‌خواستند با یکدیگر تماس بگیرند. وقتی مجدداً در دهه ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ رقابت وارد صنعت تلفن شد، لازم بود اطمینان حاصل کرد که شبکه‌ها متصل بوده و بنابراین به یکدیگر اجازه دسترسی می‌دهند - بدون

وجود مقررات تنظیمی، اپراتورهای متصدی این دسترسی به واردشوندگان جدید و کوچک‌تر را نمی‌داند.

اثرات خارجی شبکه می‌تواند مستقیم باشد، همانند مورد فیس‌بوک یا غیرمستقیم همانند مورد پلتفرمی که بسیاری از اپ‌ها یا بازی‌ها در آن خلق می‌شوند- هر چه افراد بیشتری از یک پلتفرم استفاده کنند، تعداد اپ‌ها بیشتر می‌شود و برعکس. یا تعداد بیشتری از کاربران ممکن است کیفیت خدمات را با اجازه دادن به پیش‌بینی‌های بهتر همانند موتورهای جست‌وجو (گوگل) و اپ‌های نقشه‌خوانی جغرافیایی مبتنی بر جی‌پی‌اس (ویزا^۱)؛ افزایش دهند. برای مثال در حالی که موتورهای جست‌وجوی رقیب می‌توانند در مورد رایج‌ترین درخواست‌ها رقیب گوگل به حساب آیند، دسترسی به داده‌های کافی ندارند تا به یک درخواست جست‌وجوی غیرمعمول پاسخ دهند. به همین دلیل، کاربر یک پلتفرم از حضور سایر کاربران در همان پلتفرم سود می‌برد، حتی اگر هیچ تعامل مستقیمی با آنها نداشته باشد، به همان ترتیبی که یک شهرنشین می‌تواند از حضور سایر شهرنشینان هرچند تا ابد بیگانه سود ببرد، زیرا عاملی برای وجود تسهیلاتی همانند کافی‌شاپ‌ها یا سینماها هستند.

دلیل دوم مربوط به چیزی است که «صرفه‌های مقیاس» نامیده می‌شود. برخی خدمات نیازمند سرمایه‌گذاری‌های فناورانه بزرگ هستند. طراحی یک موتور جست‌وجو هزینه تقریباً یکسانی دارد، خواه ۲ هزار جست‌وجو در سال خواه ۲ تریلیون (در مورد گوگل) وجود داشته باشد. اما روشن است که ارزش داده‌های کاربران حاصل از این دو موتور جست‌وجو و آنچه می‌توانند از آگهی‌دهندگان اخذ کنند، هرگز یکسان نخواهد بود: آنها افزایش مقیاس می‌یابند.^۲ این نیروهایی که دخیل هستند به «انحصار طبیعی» منجر می‌شوند. به دلیل اثرات شبکه و صرفه‌های مقیاس، اقتصاد آنالین اغلب به گونه‌ای است که برنده همه چیز را برمی‌دارد. بازار مرورگر از سوی نت‌اسکیپ^۳ و سپس اینترنت اکسپلورر^۴ (مایکروسافت) و اکنون توسط کروم (گوگل) زیر سلطه قرار گرفته است.

1. Waze

۲. فضل بعدی را نگاه کنید.

3. Netscape

4. Internet Explorer

البته استثناهایی وجود دارند: صرفه‌های مقیاس و اثرات خارجی شبکه همیشه سرآمد و غالب نیستند و بازار همیشه از سوی یک یا دو شرکت پوشش داده نمی‌شود. پلتفرم‌های آنلاین بسیاری برای موسیقی و فیلم مانند اپل، دیزر، اسپاتیفای، پاندورا، کانال‌پلی یا نتفلیکس وجود دارند (گرچه با هم تفاوت دارند، برای مثال از نظر درجه تعامل با شنونده).

باز هم تمرکز بازارهای دیجیتال پرسشی پیرامون رقابت پیش می‌آورد. اگر شرکتی موقعیت غالب داشته باشد، ریسک جدی قیمت‌های بالا و فقدان نوآوری را ایجاد می‌کند. بنگاه‌های جدید باید قادر باشند وارد بازار شوند اگر که می‌خواهند کارا تر یا نوآورتر باشند به جای اینکه انحصار خود را تثبیت کنند؛ به تعبیر اقتصادی می‌گوییم بازار باید «رقابتی» باشد. اگر امکان رقابت قدرتمند و پرشور میان شرکت‌ها در یک مقطع زمانی وجود نداشته باشد؛ باید از رقابت پویا- یا به تعبیر شومپتر «تخریب خلاق»- که در قالب آن بنگاه مسلط امروزی جای خود را به بنگاه دیگری با جهش فناورانه یا تجاری می‌دهد، خشنود باشیم.

این مساله رقابتی بودن بارها به طور منظم پدیدار می‌شود. در سال ۱۹۶۹، یک دادخواست ضدانحصار در ایالات متحده شرکت آی‌بی‌ام را وادار کرد تا فعالیت نرم‌افزاری خود را از فعالیت سخت‌افزاری، حیطه‌ای که آی‌بی‌ام بر آن مسلط بود، تفکیک کند. این موضوع دوباره در مورد مایکروسافت و تسلط سیستم عامل ویندوز آن (اقامه دعوی ۱۹۹۶ در ایالات متحده و دیگری در سال ۲۰۰۴ در اروپا پی گرفته شد تا سیستم عامل مایکروسافت را از خدمات دیگر آن مانند اینترنت اکسپلورر و مدیاپلیر جداسازی کند) و اخیراً در مورد گوگل نیز مطرح شد. این دادخواست‌های ضدانحصار اغلب مربوط به فروش توأم دو کالا به صورت اجباری از سوی یک شرکت مسلط است. به بیان دیگر، اضافه کردن خدمت دیگر به همان قیمت (در مثال آی‌بی‌ام نرم‌افزار) یا به طور کلی فروش این خدمت اضافه‌شده به قیمت بسیار اندک به گونه‌ای که خریداران آن خدمت پایه هر دو آنها را به هر صورت خریداری کنند.

پرسش در این مورد که چرا این افزونه‌های رایگان یا کم‌قیمت مساله‌ساز هستند، پیچیده‌تر از آن چیزی است که به نظر می‌رسد. فرض کنید نرم‌افزار آی‌بی‌ام از نظر کیفیت پست‌تر از رقابیش باشد. علناً آی‌بی‌ام علاقه دارد اجازه دهد

مشتریانش از نرم‌افزار رقیبان استفاده کنند، به همین دلیل بر جذابیت سخت‌افزار خود تاکید می‌کند که می‌تواند با قیمتی بالاتر به فروش برود. در نتیجه این استدلال، عمل فروش توأم نرم‌افزار با سخت‌افزار بیانگر این است که این نرم‌افزار باید نسبت به رقبایش برتر باشد - در غیر این صورت آی‌بی‌ام علاقه‌ای به فروش توأم این دو نداشت - که در آن حالت هیچ دلیلی برای نگرانی نبود. برعکس، ممانعت آی‌بی‌ام از ورود نرم‌افزارهایش به بازار تنها به تجربه کاربر آسیب می‌زد. در دادخواست‌های ضدانحصار، شرکت مسلط دلایل مختلفی برای فروش توأم -گاهی اوقات قانونی- خواهد داشت. یکی از این موارد نسبت دادن پاسخگویی است: اگر محصول کار نکند، کاربر چطور بداند چه کسی مسئول است؟ علت اینکه جست‌وجوهای وب به نتیجه نمی‌رسد ایراد از مرورگر است یا موتور جست‌وجو؟ گاهی اوقات علت دیگری که ارائه می‌شود حفاظت از مالکیت فکری است، در صورتی که سازگاری با محصولات شرکت‌های رقیب مستلزم تبادل اسرار تجاری با آنها باشد. یک توجیه دیگر که اغلب ارائه می‌شود، بخش‌بندی بازار است: آی‌بی‌ام از این استدلال استفاده و خبر فروش توأم کارت پنج‌ها را اعلام کرد - یک خدمت رقابتی بالقوه اضافی - که به آن اجازه می‌داد بین کاربران موقت و کاربران مشتاق تمایز قائل شود تا بتواند در آینده پول بیشتری اخذ کند. استدلال مشابهی در دهه ۱۹۹۰ در چند دادخواست «انحصارطلبی بعد از خرید» به کار گرفته شد. تولیدکنندگان در بازار اولیه (خودروسازان، زیراکس، ایستمن کداک) از تامین نیاز ایزوها (سازمان‌های خدماتی مستقل^۱) دارای بخش‌هایی برای تعمیرات یا کارتریج‌ها خودداری کردند. استدلالشان این بود که چنین موضوعی به آنها اجازه می‌داد بین مشتریان کم‌مصرف و پرمصرف دست به تبعیض قیمت بزنند تا قیمت‌های بالاتری در قبال تعمیرات و کارتریج‌ها اخذ کنند، بنابراین هزینه کل کاربر برای کاربران کم‌مصرف پایین‌تر آمده و برای کاربران پرمصرف بالا می‌رفت. در نهایت، استدلالی وجود دارد که طبق آن هزینه‌های توزیع به هنگام وجود یک شرکت بازرگانی تامین‌کننده کالا و خدمات واحد تکثیر نمی‌شوند، اگرچه این امر در عصر دیجیتال استدلالی کمتر متقاعدکننده است، عصری که در آن بسیاری از محصولات در اینترنت توزیع می‌شوند.

1. independent service organizations (ISOs)

الزام به رقابتی بودن، درک اینکه چرا فروش توأم کالاها می‌تواند مساله‌ساز باشد را ممکن می‌سازد. در حقیقت ضروری است که بازارها رقابتی باشند. بنگاه‌های تازه‌وارد به بازارهای آنلاین به جای عرضه طیف کاملی از محصولات، اغلب کار خود را با یک محصول خاص، به عنوان بخشی از راهکار ویژه آغاز می‌کنند. تنها در آینده و پس از ورود موفقیت‌آمیز به بازار با یک محصول است که آنان تمام طیف را پوشش می‌دهند. به همین دلیل، گوگل پیش از اینکه تبدیل به شرکتی که امروزه می‌شناسیم شود، کار خود را تنها با موتور جست‌وجوی خود آغاز کرد؛ آمازون نیز همین کار را با فروش کتاب شروع کرد. با این حال، برای اینکه بتوان اصلاً به بازاری وارد شد، تازه‌واردها باید قادر باشند محصول اصلی خود را در صورتی که بهتر از محصول رقابتی پیشنهادی از سوی بنگاه متصدی فعلی باشد، به فروش برسانند. شرکت مسلط سپس ممکن است حتی بخواهد سد راه ورود شرکت کوچک جدید به بازار شود- نه برای اینکه سود کوتاه‌مدت خود را افزایش دهد بلکه به این دلیل که ممکن است تازه‌وارد را از رقابت آتی در حوزه‌هایی که شرکت تثبیت‌شده موقعیتی انحصارگرانه دارد، بازدارد.^۱ در این حالت، فروش توأم آن دو کالا، عمل ضدرقابتی است.

این تحلیل آشکارا نشان می‌دهد که ناممکن است سیاست واحد مناسب برای همگان را فرموله کرد. هیچ پاسخ از پیش تعیین‌شده‌ای به این پرسش که آیا مقامات رقابتی باید یک شرکت مسلط را از تحمیل فروش‌های توأم یا هر چیزی شبیه آن (برای مثال تخفیف دادن با خریدهای متعدد) به مشتریان بازدارند یا خیر، وجود ندارد. چنین اقدامات تجاری را می‌توان توجیه کرد، اما این هم ممکن است که تنها به تثبیت موقعیت مسلط شرکت خدمت کنند. تنها راه معتبر برای اطمینان یافتن از اینکه رقابت، بخش دیجیتالی را قادر به تحقق پتانسیل‌اش می‌کند، این است که چنین پرسش‌هایی را بر مبنای مورد به مورد مطرح کرده و تحلیل اقتصادی موشکافانه را به کار گیریم.

۱. برای بحث کامل‌تر از قضیه قانون رقابت و فروش مرتبط به این مقاله من نگاه کنید.

“The Analysis of Tying Cases: A Primer,” *Competition Policy International*, 2005, vol. 1, no. 1, pp. 1–25.

اقتصادهای دیجیتال: چالش‌هایی برای جامعه

انقلاب دیجیتال پر از فرصت است. چه خوشتان بیاید و چه نیاید، این انقلاب اجتناب‌ناپذیر است و تمام بخش‌های اقتصاد را تحت تاثیر قرار خواهد داد. ما مجبوریم چالش‌های فراوان ناشی از انقلاب دیجیتال را پیش‌بینی کنیم تا بتوانیم به جای فقط تحمل کردن‌شان با آنها تطبیق یابیم: دغدغه‌ها پیرامون قابل اعتماد بودن پلتفرم‌های تحت وب، محرمانگی داده‌ها، دوام‌آوری نظام خدمات سلامت برای همه، ترس‌ها پیرامون از بین رفتن مشاغل و بیکاری بیشتر و دشواری‌های مربوط به پیاده‌سازی نظام مالیاتی که هر روز پیچیده‌تر می‌شود. این پرسش‌های چالشی منافع اقتصادی بالای موجود و نیاز فوری به چارچوبی برای تحلیل را مطرح می‌کنند.

بحث را با نیاز کاربران اینترنت به اطمینان از اکوسیستم دیجیتال آغاز می‌کنم. این اعتماد باید در دو سطح به کار رود. همان‌طور که در فصل قبل نشان دادم، امروزه انتخاب‌های بسیار زیاد، اطلاعات بسیار فراوان و افراد بسیار زیادی برای تعامل وجود دارد. پلتفرم‌ها برای این وجود دارند که هدایت‌مان کرده و ظرفیت محدود جلب توجه ما را جبران کنند. این موضوع پرسشی را پیرامون قابل اعتماد بودن توصیه‌های آنان پیش می‌آورد. معضل دوم استفاده‌ای است که از داده‌های شخصی می‌شود. این داده‌ها اکنون دارایی اقتصادی و سیاسی قدرتمندی برای آن دسته از افرادی که صاحب آن باشند، به حساب می‌آید. از داده‌ها همیشه آن‌گونه که ما آرزو داریم استفاده نمی‌شود، و همین امر سوال پیچیده‌ای در مورد حقوق مالکیت مربوط به این داده‌ها مطرح می‌کند. سپس شرح خواهم داد که چرا ممکن است اطلاعات، نظام‌های بیمه سلامت را که مبتنی بر تقسیم متقابل ریسک‌ها هستند، از بین ببرد و یک واکنش تنظیم‌گری به این خطر ترسیم خواهم کرد.

انقلاب دیجیتال ترس‌هایی پیرامون آینده اشتغال و نحوه سازمان‌دهی آن نیز ایجاد می‌کند: کدام مشاغل از میان رفته یا خواهند رفت؟ آیا هنگامی که

نرم‌افزارهای هوشمند و ربات‌ها جایگزین کارگران ماهر و فاقد مهارت شوند، هنوز هم مشاغلی وجود خواهند داشت؟ آیا مشاغلی که باقی می‌مانند، همانند «اوبر» می‌شوند؟ آیا جامعه به سوی پایان اشتغال حقوق‌بگیری متعارف می‌رود که با نیروی کار مستقل یا «موقت» جایگزین می‌شود؟ هر پیش‌بینی دقیقی غلط از آب در خواهد آمد، بنابراین در اینجا برخی پرسش‌های اصلی را مطرح کرده و تلاش می‌کنم تا عناصر یک پاسخ را فراهم آورم.

اعتماد

اگر تا امروز از طریق رایانه، تلفن‌های هوشمند یا تبلت‌های مان‌آنلایین می‌شدیم، فردا «اینترنت اشیا» (IoT) ما را بیش از این نیز متصل خواهد کرد. چه بخواهیم و چه نخواهیم، سامانه اتوماسیون خانگی، خودروهای متصل، حسگرها (ساعت‌های مچی متصل، لباس‌های هوشمند، عینک گوگل^۱) و سایر اشیای مرتبط با اینترنت ما را دائماً متصل نگه خواهد داشت. این چشم‌انداز، بیم و امیدهایی در پی دارد. در حالی که برخی از ما اکنون در مورد کوکی‌های^۲ رایانه‌های مان‌نگرانیم^۳، به‌زودی با توجه به پیشرفت سریع اموری مانند نرم‌افزار تشخیص چهره، وبگاه‌های عمومی و خصوصی پروفایل‌های بسیار مفصل‌تری خواهیم داشت. طبیعی است تحت این شرایط در مورد نظارت دائمی از بالا نگران باشیم، مانند برادر بزرگ‌تر (یا ناظر بزرگ) در رمان ۱۹۸۴ جورج اورول. مقبولیت اجتماعی دیجیتال شدن بسته به این است که باور داشته باشیم داده‌های ما علیه خودمان به کار گرفته نخواهند شد و پلتفرم‌های آنلایینی که از آنها استفاده می‌کنیم به شرایط قراردادن با آنها احترام خواهند گذاشت و توصیه‌های آنها قابل اطمینان خواهد بود. در کوتاه‌مدت، این کار مبتنی بر اعتماد است.

۱. برنامه پژوهشی مربوط به تولید و ساخت اولیه یک نمایشگر واقعیت افزوده که شرکت گوگل پشتیبانی می‌کند.

۲. بسته‌های اطلاعات که سرور وبسایت مورد نظر یا جاری به مرورگرهای اینترنتی می‌فرستد و در صورت لزوم نیز از مرورگرهای کاربران به سرور بازمی‌گردد. ایجادکنندگان وبگاه‌ها کوکی‌ها را می‌سازند تا امکان دسترسی بهتر به سایت‌شان فراهم شود.

۳. کوکی‌ها فایل‌های کوچکی هستند که در پاره‌ها ذخیره می‌شوند. تارنماها از طریق آنها اطلاعات فردی را جمع می‌کنند که می‌توان از آنها در آینده استفاده کرد، مثلاً پیشنهادهای تجاری هدفمندتری برای ما بفرستند، یا در مورد موتورهای جست‌وجو به ما در آسان‌تر یافتن چیزی که در جست‌وجویش هستیم یا بازگرداندن تارنمایی که پیشتر بازدید کرده‌ایم، کمک کنند.

اعتماد به توصیه‌ها

در بسیاری از حیطه‌ها، به توصیه متخصصان آگاه‌تر وابسته‌ایم: پزشک برای سلامت‌مان، مشاور مالی برای سرمایه‌گذاری و وام‌های مان، معمار یا بنا برای ساخت مسکن، وکیل برای وصیت‌نامه و گواهی انحصار وراثت و فروشنده به هنگام انتخاب محصولات. ایجاد این اعتماد می‌تواند همانند یک رستوران براساس شهرت باشد. ما به رتبه‌بندی‌های مشتریان، توصیه دوستان مان یا کتاب‌های راهنما وابسته‌ایم. در مورد رستوران نزدیک ما، اگر راضی نباشیم، خیلی ساده دیگر به آن بازمی‌گردیم. به هر صورت، خوشنامی مبنایی برای اعتماد محسوب می‌شود تنها اگر پس از آن بتوان کیفیت توصیه را ارزیابی کرد.^۱ در صورتی که این کار شدنی نباشد، برای بهبود شیوه عملکرد بازار شاید به مقرراتی نیاز باشد.

اعتماد هم با صلاحیت و هم با عدم تعارض منافع (مانند کمسیون‌های فروش، دوستی‌ها یا ارتباط مالی داشتن با تامین‌کننده) ارتباط دارد. این تعارض منافع چه‌بسا متخصص را به توصیه کردن چیزی هدایت کند که به نفع ما نباشد. درست همان‌طور که فروشنده‌ای در مرکز خریدی ممکن است دوربین یا ماشین لباسشویی خاصی را توصیه کند تا کمسیون بیشتری بگیرد، منطقی است پرسیم که آیا این وبگاه محصولات متناسب با ذائقه ما توصیه می‌کند و بیشترین ارزش برای پول ما ایجاد می‌کند، یا خیر به این دلیل چنین کاری می‌کند که در صورت خرید ما، سهمی از سود را به دست می‌آورد. امروزه به نحو فزاینده‌ای انتظار می‌رود پزشکان تعارض منافع از خود بروز دهند، همانند هدایا یا کمسیون‌هایی از یک شرکت دارویی که ممکن است منجر به این شود که پزشکان داروی گران‌تر یا کمتر موثری را توصیه کرده، یا ما را برای درمان به کلینیکی کم‌کیفیت‌تر بفرستند. در آینده، همین مشکل با اپلیکیشن‌های پزشکی موجود در اینترنت پیش خواهد آمد: آیا آنها می‌توانند هم قضاوت کنند و هم قضاوت شوند؟ روشن است که این مساله مختص خدمات پزشکی نیست. حرفه‌های هر چه بیشتری (از جمله پژوهش) باید مشمول این الزام باشند (خواه از سوی قانون تحمیل شده یا خود

۱. و این تراکنش باید تکرار شود: آنچه در مورد شخصی که به وی اعتماد کرده و پس‌اندازمان را به دستش سپرده‌ایم یا یک جراح می‌دانیم در صورتی که پس‌اندازها یا سلامت‌مان را از دست بدهیم، چندان به درمان نمی‌خورد. علاوه بر این اندازه‌گیری کارایی کالاهای خاصی همچون ویتامین‌ها، حتی پس از اینکه مصرف‌شان کردیم، دشوار است.

تحمیلی باشند) که تعارض منافع بالقوه را علنی کنند.

اعتماد به محرمانگی داده‌های فردی

ما به دکترمان اعتماد داریم زیرا وی به سوگند رازداری حرفه‌ای که خورده است و تقریباً همیشه پاس داشته می‌شود، متعهد است. آیا می‌توانیم مطمئن باشیم به محرمانه ماندن داده‌های شخصی جمع‌آوری شده از سوی وبگاه‌ها و شبکه‌های اجتماعی که از آن استفاده می‌کنیم نیز احترام گذاشته خواهد شد؟ قضیه محرمانگی تعاملات دیجیتال به همان اندازه که برای داده‌های پزشکی اهمیت دارد مهم است، اما ضمانت‌های آنالاین بسیار ضعیف‌ترند.

وبگاه‌ها دارای سیاست‌های محرمانگی هستند (که محدود افرادی می‌خوانند): آنها در مورد ایجاد کوکی‌ها در رایانه‌هایمان به ما مطالبی می‌گویند و سعی می‌کنند شفاف باشند. با وجود این، قرارداد بین ما و وبگاه به بیان علم اقتصاد یک قرارداد ناقص است. ما به درستی نمی‌دانیم دقیقاً چه ریسک‌هایی را متحمل می‌شویم.

نخست، ما نمی‌توانیم کیفیت هر گونه سرمایه‌گذاری وبگاه در زمینه امنیت را ارزیابی کنیم. مثال‌های اخیر متعدد که به طور گسترده‌ای هم گزارش شده است، نشان می‌دهد این موضوع صرفاً یک مشکل فرضی نیست: از دزدی اطلاعات کارت اعتباری (۴۰ میلیون مشتری شرکت تارگت^۱ در سال ۲۰۱۳، ۵۶ میلیون مشتری هوم‌دپوت^۲ در سال ۲۰۱۴، ۸۰ میلیون مشتری بیمه‌گر سلامت آنتم^۳ در سال ۲۰۱۵) گرفته تا دزدی اطلاعات فردی نگهداری‌شده در سازمان‌های دولتی (برای مثال در ایالات متحده، دفتر مدیریت کارکنان در سال ۲۰۱۵، آژانس امنیت ملی در سال ۲۰۱۳ و حتی ۳۰ هزار کارمند وزارت امنیت میهن و اف‌بی‌آی در سال ۲۰۱۶)، تا چه رسد به دزدی مهیج سال ۲۰۱۵ از ای‌میل‌ها، آدرس‌ها، کارت‌های اعتباری و تخیلات جنسی ۳۷ میلیون مشتری سایت دوست‌یابی اشلی مدیسون^۴ (پلتفرمی برای روابط خارج از ازدواج). شرکت‌ها مبالغ کلان روی امنیت آنالاین سرمایه‌گذاری

1. Target

2. Home Depot

3. Anthem

4. Ashley Madison

می‌کنند تا از آسیب دیدن خوشنامی خود جلوگیری کنند، اما اگر هزینه چنین رخنه‌های امنیتی را برای مشتریان خود کاملاً درونی‌سازی کنند، خیلی بیشتر هم سرمایه‌گذاری می‌کنند.

با وجود اینترنت اشیا این امکان هست که خودروها، لوازم خانگی خانوار، تجهیزات پزشکی و سایر اشیای هر روزه متصل تا حدودی یا به طور کامل از راه دور مدیریت شوند و فرصت‌ها برای هک‌های بدخواهانه افزایش خواهد یافت. به رغم مطلوب بودن چنین توسعه‌های فناورانه، باید مراقب باشیم اشتباه ایجاد امنیت دیجیتال برای رایانه‌های شخصی تنها براساس واکنش به شکست‌ها را تکرار نکنیم؛ بلکه به جای آن امنیت باید بخشی یکپارچه از طراحی اولیه یک دستگاه باشد.

علاوه بر این، بندهای ممانعت‌کننده از فروش مجدد داده‌های مشتری به طرف سوم نامشخص هستند. برای مثال، آیا اگر شرکتی این داده‌ها را بدون اخذ هزینه به ذی‌نفعانش منتقل کند، که از آن برای فراهم آوردن خدمات برای ما استفاده می‌کنند، قرارداد را نقض کرده است؟ معضل به اشتراک گذاشتن داده‌ها بسیار حساس است. به طور کلی، هر شرکتی که دست به جمع‌آوری داده می‌زند، باید دست‌کم تا حدودی در قبال هرگونه استفاده مضر که متعاقباً از سوی دیگران از این داده‌ها صورت می‌گیرد، پاسخگو باشد، خواه این داده‌ها را به طور مستقیم یا غیرمستقیم به دست آورده باشد. (کمی شبیه به زمانی که تامین‌کننده ردیف نخست یا دوم یک شرکت محیط‌زیست را آلوده کرده یا از کارگران بهره‌کشی می‌کند. شرکتی که در صدر زنجیره تامین قرار دارد، می‌تواند یا از طریق سازوکارهای قانونی مانند تمدید دیون یا از طریق پیامدهای خوش‌نامی مسئول شناخته شود.)

هنگامی که شرکت نگهدارنده داده‌ها ورشکست شود، چه اتفاقی برای داده‌های ما می‌افتد؟ زمانی که یک شرکت نکول کند، بستانکاران می‌توانند بخشی از سرمایه‌گذاری‌شان را با کسب یا فروش مجدد دارایی‌های آن، بازستانند؛ این امر نشان می‌دهد که کسب‌وکارها چگونه در وهله نخست به اعتبار دسترسی پیدا می‌کنند. اگر داده‌ها دارایی اقتصادی مهمی باشند، بستانکاران طبیعتاً می‌خواهند از آنها بهره‌برداری کنند. آیا این انتقال (داده‌ها) در صورتی که مشتریان شرکت به محرمانه ماندن (داده‌ها) متکی باشند، مطلوب است؟ این موضوع کاملاً هم خیالی

نیست: فروشگاه زنجیره‌ای محصولات الکترونیکی رادیوشاک^۱ قول داده بود داده‌های مشتریان را به اشتراک نگذارد اما این داده‌ها هنگام ورشکستگی این فروشگاه در سال ۲۰۱۵ فروخته شدند.^۲

مشکل دیگر این است که کاربران همیشه زمان و تخصص لازم را برای درک پیامدهای یک سیاست محرمانگی که دلالت‌هایش پیچیده و گاهی دور از ذهن به نظر می‌رسند، در اختیار ندارند (اغلب جوانانی که عکس‌ها و سایر اطلاعات فردی خود را به صورت آنلاین پست می‌کنند، در مورد استفاده‌ای که ممکن است هنگام درخواست شغل یا وام از آنها بشود، فکر نمی‌کنند).

بنابراین، ممکن است سوال کنیم که آیا «رضایت آگاهانه‌ای» که در وبگاه‌ها ارائه می‌کنیم، واقعا «آگاهانه» است یا خیر. درست همانند حالت تراکنش‌های تجاری آفلاین، حمایت از مصرف‌کننده با استفاده از مقررات امری مهم است. هنگام پارک کردن خودروی خود در یک قطعه زمین عمومی، بلیطی که در محل‌های مشخص ورودی دریافت می‌کنیم مشخص می‌کند که (از نظر قانونی) ورود به این زمین دلیلی بر پذیرش قواعدی خاص از سوی ما است. ما هرگز نوشته‌های روی این بلیط‌ها را نمی‌خوانیم چون موجب اتلاف زمان می‌شود و ورودی پارکینگ را مسدود خواهد کرد. با این حال، قانون باید از ما در برابر بندهای یک طرفه حمایت کند، یعنی بندهایی که حقوق نامتناسبی را به فروشنده (مانند مالک این قطعه زمین) اختصاص می‌دهند. مشابه همین موضوع به صورت آنلاین نیز رخ می‌دهد. کاربران نمی‌توانند انتظار داشته باشند هر بار که در وبگاهی ثبت‌نام می‌کنند، در اسناد پیچیده موشکافی کنند.

چه کسی مالک داده‌ها است؟

پردازش داده‌ها شاید منبع اصلی ارزش افزوده در آینده باشد. آیا ما روی داده‌هایمان کنترلی خواهیم داشت، یا (همچون) گروگان شرکت، حرفه یا وضعیتی خواهیم بود که غیرتمندانه کنترل دسترسی به آن را در دست دارند؟ امروزه، بسیاری از افراد در مورد ورود شرکت‌هایی همچون گوگل، آمازون،

1. RadioShack

۲. به هر حال کمیسیون تجارت فدرال و دادگاه‌های ایالتی در مورد محدود کردن میزان انتقال داده‌ها مداخله کردند.

فیسبوک، اپل و مایکروسافت به قلمروهایی مانند مراقبت‌های سلامت نگران هستند. این واکنش (خارج از ایالات متحده با هر میزانی) تا حدودی حسادت نسبت به این حقیقت است که کشوری، یعنی ایالات متحده، توانسته شرایطی را برای پیشرفته‌ترین پژوهش‌ها در شرکت‌ها و دانشگاه‌ها در حوزه‌هایی مانند فناوری اطلاعات و زیست فناوری خلق کند- تسلط ایالات متحده و چند کشور دیگر صرفاً شانس نیست. با این حال، مشروع است در مورد موانع ورودی که در مقابل شرکت‌های دیگری که پیشتر مالک مقادیر بزرگی داده در این بخش‌ها نبوده‌اند، نگران باشیم.^۱ شرکت‌های دیجیتال می‌توانند از داده‌هایی که در مورد مشتریان‌شان جمع‌آوری کرده‌اند به منظور پیشنهاد محصولات مناسب‌تر و هدفمندتر به آنان استفاده کنند. از لحاظ نظری هیچ مورد نادرستی در این کار وجود ندارد (نکته‌ای که بالاتر در مورد احتمال استفاده از این داده‌ها با اهدافی که بخشی از توافق اصلی نبوده‌اند مطرح کردیم به یاد آورید). بهتر است تبلیغات مرتبط دریافت کنیم تا تبلیغات غیرمرتبط. مشکل در صورتی پیش می‌آید که رقبای احتمالی به دلیل آنکه اطلاعات یکسانی ندارند، نتوانند پیشنهادهایی به همان اندازه جذاب ارائه کنند؛ در این صورت متصدی داده‌ها در موقعیت مسلط قرار دارد و می‌تواند منافع خود را به هزینه مشتریان افزایش دهد.

این موضوع پرسش بنیادین زیر را پیش می‌آورد: آیا شرکت نگهدارنده داده‌های مشتری این حق را دارد که از تصاحب آن اطلاعات پول درآورد؟ پاسخ رایجی که در فصول ۱۶ و ۱۷ نیز بحث می‌شود، این است که در صورتی که داده‌ها با توجه به نوآوری یا سرمایه‌گذاری قابل توجه جمع‌آوری شود، آن شرکت باید بتواند از نگهداری و استفاده از آن سود ببرد. از سوی دیگر، در صورتی که جمع‌آوری داده‌ها ساده و ارزان باشد، آنها باید به افراد مربوطه تعلق داشته باشد.

برای نشان دادن این نکته، مثال ساده داده‌های شخصی وارد شده از سوی مشتری یک پلتفرم یا طرفین معامله‌کننده روی پلتفرم (مصرف‌کننده، فروشنده) را در نظر بگیرید. هنگامی که از ای‌بی برای فروش کالاها استفاده می‌کنیم، از سوی خریداران رتبه‌بندی می‌شویم، رانندگان اوبر از سوی مسافران (و مسافران نیز از سوی

۱. البته ملاحظات دیگری باید با توجه به شکاف بین ایالات متحده و اروپا لحاظ شوند، برای مثال فاصله‌ای که هنوز هم اروپا را از یک بازار واحد جدا می‌کند.

رانندگان) رتبه‌بندی می‌شوند و رستوران‌های فهرست شده در تریپ ادویزر^۱ نیز از سوی مشتریان خود رتبه‌بندی می‌شوند. در این موارد، به‌ندرت نوآوری صورت می‌گیرد، زیرا ارزیابی غیرمتمرکز طبیعی بوده و به صورت آنلاین عادی است. چنین داده‌هایی باید به کاربر تعلق داشته باشد: ما می‌خواهیم گزینه استفاده از پلتفرم دیگری غیر از ای‌بی را در صورتی که قیمت‌هایش را بالا ببرد یا خدمات ضعیفی ارائه کند، داشته باشیم اما نمی‌خواهیم دوباره از نو شروع کنیم، بدون اعتباری که با کار در ای‌بی برای شخصیت خود ساخته‌ایم. به همین ترتیب، یک راننده اوبر ممکن است بخواهد رتبه‌بندی خود را به هنگام ترک کار به «لیفت» انتقال دهد. با این حال واقعیت به گونه‌ای متفاوت است: از شبکه‌های اجتماعی گرفته تا فروشگاه‌های آنلاین، شرکت‌های دیجیتال داده‌های شخصی ما را متعلق به خود می‌کنند، گرچه با رضایت رسمی خودمان. حتی داده‌های سلامت جمع‌آوری شده توسط دستگاه‌های پزشکی پیوند زده شده و ساعت مچی‌های متصل به اینترنت معمولاً به وبگاه عرضه‌کننده‌ای منتقل می‌شود که ادعای حقوق مالکیت آنها را دارد.

اگر تمایز آشکاری بین داده‌های ارائه‌شده از سوی مشتری و پردازش بعدی آن داده‌ها وجود داشته باشد، سیاست درست به سادگی قابل اجرا است: داده‌ها باید به مشتری تعلق داشته و قابل انتقال باشد- یعنی با خواست مشتری قابل انتقال به طرف سوم باشد.^۲ به همین دلیل، از سال ۲۰۱۴، بیماران آمریکایی به داده‌های پزشکی خود که به شیوه‌ای استاندارد و ایمن ذخیره شده است، دسترسی داشته‌اند. با استفاده از اپلیکیشنی به نام بلوباتن^۳،^۴ یک بیمار می‌تواند به پرونده پزشکی خود دسترسی پیدا کرده و انتخاب کند که آن را با تامین‌کنندگان خدمات پزشکی به اشتراک بگذارد. از سوی دیگر، پردازش این داده‌ها نشان‌دهنده سرمایه‌گذاری در بخشی از شرکت است، به گونه‌ای که داده‌های پردازش شده باید از لحاظ نظری جزو مالکیت فکری آن شرکت باشد. به نظر می‌رسد طبیعی باشد که تمایزی

1. TripAdvisor

۲. تحت قانون اروپا این چنین است. اعطای دسترسی آزادانه داده‌ها به پلتفرم‌های رقیب یک گزینه است، اما پرسش‌هایی پیرامون محرمانگی مطرح می‌کند.

3. Blue Button

۴. بلوباتن اپلیکیشنی است که به بیماران اجازه می‌دهد ثبت‌های سلامت شخصی خود را دانلود کرده یا آنها را به صورت آنلاین مشاهده کنند.

بین داده‌هایی که به آحاد کاربران تعلق دارد و پردازش آنها که به پلتفرم تعلق دارد، قائل شد.

به هر صورت، عملاً مرز بین داده‌ها و پردازش آنها به دشواری تعیین می‌شود.

نخست، کیفیت داده‌ها ممکن است وابسته به تلاش‌های انجام شده از سوی شرکت باشد. یکی از چالش‌های عمده وبگاه‌هایی مانند Booking.com یا تریپ ادوایزر، تضمین قابل اطمینان بودن داده‌ها در برابر تلاش‌هایی است که برای مثال از سوی هتل‌ها صورت می‌گیرد تا با استخدام افرادی برای پست کردن رتبه‌بندی‌های مساعد جعلی (یا رتبه‌بندی‌های نامساعد برای رقبا) این رتبه‌بندی‌ها را دستکاری کنند. به این ترتیب، گوگل باید تضمین کند که الگوریتم رتبه‌بندی صفحات^۱ آنکه در مورد رتبه به نمایش درآمدن لینک‌های وبگاه‌ها روی صفحه نمایش تصمیم می‌گیرد (و تا حدودی به محبوبیت آنها بستگی دارد) از جست‌وجوهایی با هدف اینکه وبگاه خاصی رتبه‌اش را به طور مصنوعی ارتقا دهد، منحرف نمی‌شود. اگر هیچ‌گونه تلاشی برای دستکاری رتبه‌بندی‌ها در Booking.com وجود نداشته باشد، در واقع هیچ توجیهی برای ادعای مالکیت داده‌های رتبه‌بندی هتل وجود نخواهد داشت. این صرفاً به دلیل سرمایه‌گذاری سنگین است که Booking.com انجام داده است تا قابلیت اطمینان که در خلق ارزش اقتصادی مشارکت دارد (خوشنامی هر یک از هتل‌ها) بهبود دهد و به همین دلیل می‌تواند ادعای حقوق مالکیت نسبت به آن کند.

دوم، جمع‌آوری و پردازش داده‌ها ممکن است مرتبط باشند. امکان این هست که نوع داده‌های جمع‌آوری شده به استفاده‌ای که از آن اطلاعات انجام می‌شود، بستگی داشته باشد. در این حالت، دشوارتر است که تمایز آشکاری بین داده‌هایی - که به کاربر تعلق دارد - و پردازش که به شرکت تعلق دارد - قائل شویم.

افراد اغلب استدلال می‌کنند که پلتفرم‌ها باید در قبال داده‌هایی که به آنها می‌دهیم، پول بپردازند. عملاً هم بسیاری از وبگاه‌ها این کار را می‌کنند. این پرداخت به شکل انتقال مالی نیست، بلکه در عوض خدماتی است که بدون هزینه ارائه می‌شوند. ما داده‌های شخصی خود را در ازای دریافت خدمات سودمند (موتورهای جست‌وجو، شبکه‌های اجتماعی، پیام‌رسانی فوری، ویدئوی آنلاین،

نقشه‌ها و ایمیل) یا در جریان یک تراکنش تجاری (همانند اوبر و ایربی‌ان‌بی) فراهم می‌کنیم. کسب‌وکارهای آنلاین اغلب می‌توانند استدلال کنند که برای به دست آوردن داده‌ها پول خرج کرده‌اند.

از زاویه دیگری نیز می‌توان به این مساله نگاه کرد. انتقال داده‌ها از شرکت کاربر (احتمالاً به موسسه دیگری همانند بلوباتن فرستاده می‌شود) به استانداردهای قابل انتقال بودن داده‌ها نیاز دارد. چه کسی انتخاب می‌کند کدام انواع داده‌ها مونتاژ شده و چگونه سازماندهی خواهد شد؟ آیا استانداردهایی می‌تواند نوآوری را خفه کند؟ همان‌طور که داده‌ها در بطن خلق اقتصادی قرار دارد، تعریف قواعد سازماندهی‌کننده مصرف آن یک وظیفه اضطراری است. پاسخ به این موضوع پیچیده است و باید بر مبنای تحلیل اقتصادی دقیقی صورت گیرد.

مراقبت از سلامت و ریسک

بخش مراقبت سلامت تصویر خوبی از شیوه‌ای که دیجیتال‌شدن، کسب‌وکار و زندگی عمومی را در آینده مختل خواهد کرد، فراهم می‌آورد.

داده‌های مراقبت از سلامت همیشه از طریق تماس‌هایی با حرفه پزشکی ایجاد می‌شود: در مطب یک دکتر، در بیمارستان یا در یک آزمایشگاه پزشکی. در آینده، به لطف حسگرهای گوشی‌های هوشمند یا دستگاه‌های متصل به اینترنت (همان‌طور که قبلاً برای ضربان‌سازها، نمایشگرهای فشار خون و چسب‌های انسولین انجام می‌شد) افراد داده‌ها را به نحوی توقف‌ناپذیر تولید می‌کنند. ترکیب داده‌های سلامت با دانش پیرامون میراث ژنتیکی ما، ابزاری قدرتمند برای بهبود تشخیص و درمان خواهد بود.

کلان‌داده، با گردآوری و تحلیل مجموعه‌های بسیار بزرگی از داده‌ها، هم فرصت و هم چالشی برای مراقبت از سلامت است. این موضوع فرصت جالبی است زیرا تشخیص‌های دقیق‌تری فراهم می‌آورد که کم‌هزینه‌تر نیز هستند، به آن سبب که زمان گران‌بهای افراد حرفه‌ای بسیار ماهر پزشکی را که باید وقف هر بیمار شود، محدود می‌کنند. آزمایش‌ها و تشخیص‌ها به‌زودی توسط رایانه‌ها انجام خواهند گرفت. این موضوع پزشک و داروساز را از وظایف روزمره‌اش رها می‌سازد.

همانند سایر حیطه‌ها، ماشین‌آلات می‌توانند در برخی وظایف جایگزین انسان‌ها

شوند. یک رایانه در قیاس با انسان می‌تواند مقدار داده‌های بسیار بزرگ‌تری برای یک بیمار را پردازش کرده و آن را با علائم و پیش‌زمینه‌های ژنتیکی بیماران مشابه ربط دهد. رایانه فاقد شهود انسان است، اما این موضوع به تدریج با یادگیری ماشین یعنی فرآیندهایی که از طریق آن ماشین رویکرد خود را در پرتو تجربه تصحیح می‌کند، رفع خواهد شد. در عین حال هوش مصنوعی (AI) که از انسان‌ها تقلید می‌کند، در تلاش برای کشف راهکارهای جدیدی است که رایانه‌ها را در ۲۰ سال گذشته قادر به غلبه (بر انسان) در بازی شطرنج کرده است؛ در سال ۲۰۱۶ یک رایانه، قهرمان جهانی گوا را شکست داد. دانشمندان رایانه و محققان زیست‌فناوری و علوم اعصاب در بطن زنجیره ارزش بخش پزشکی قرار خواهند داشت و بخش قابل توجهی از ارزش افزوده آن را به خود اختصاص خواهند داد.^۲ ممکن است این موضوع حدسی باشد اما یک چیز قطعی است: حرفه پزشکی در آینده ابتدا شبیه به امروز نخواهد بود. مراقبت سلامت دیجیتالی باعث بهبود پیشگیری خواهد شد که نسبت به پزشکی درمانی کمتر توسعه یافته است. فناوری نیز کمک می‌کند تا به این پرسش پاسخ دهیم که چگونه دسترسی برابر به مراقبت سلامت را فراهم سازیم در شرایطی که با ترکیب هزینه‌های درمان بالاتر و تامین مالی عمومی ضعیف در معرض خطر است.

به همین دلیل، فرصت‌های (ایجاد شده برای) جامعه زیاد است. با این حال، چالشی برای تبادل و تقسیم ریسک وجود دارد که نظام‌های مراقبت پزشکی را مشخص می‌کند؛ ابتدا اصول بنیانی بیمه را بازبینی می‌کنیم که برای همه نظام‌های تامین مراقبت سلامت به کار می‌رود.

اصول مهم اقتصاد بیمه

تمایز بین آنچه اقتصاددانان «کژمنشی^۳» و «کژگزینی^۴» می‌نامند در اینجا بسیار مهم

۱. گویا وی چو یکی از قدیمی‌ترین بازی‌های تخته‌ای تاریخ بشری است و با وجود قوانین ساده آن، راهبردهای پیچیده‌ای می‌طلبد.

۲. در این محیط جدید پزشک چه نقشی ایفا می‌کند؟ من برای چنین پیش‌بینی‌ای حائز صلاحیت نیستم. در یک سوی طیف خیالی پزشکی، دکتر آینده صرفاً یک نگهبان خواهد بود - هنگامی که سیستم رایانه‌ای ممکن است حک شده باشد، قضاوتی با عقل سلیم می‌کند - و بیشتر به بیمار یک قرارداد انسانی پیشنهاد خواهد داد. آینده این حرفه هر چه باشد، (سرانجام) به تشخیص مشروط اما جامع انجام شده از سوی نرم‌افزار بر مبنای تحلیل‌ها وابسته خواهد بود.

3. Moral Hazard

4. Adverse Selection

است. کژمنشی تمایل رایج به توجه کمتر و تلاش کمتر است هنگامی که تحت پوشش بیمه قرار می‌گیریم و کاملاً پاسخگوی پیامدهای اقدامات مان نخواهیم بود. کژمنشی به صورت کلی به رفتارهایی اشاره دارد که برای دیگران زیان‌بار است در حالی که قصد نداریم کاملاً مسئول باشیم: مثلاً وقتی هزینه‌ها را به طور کامل نمی‌پردازیم، چراغ‌ها را روشن می‌گذاریم یا چمن‌های مان را زیاده از حد آب می‌دهیم. مثال دیگر ریسکی که بانک می‌پذیرد در حالی که می‌داند همیشه می‌تواند بیشتر هم از وام‌دهندگان قرض بگیرد، هنگامی که این وام‌دهندگان انتظار داشته باشند در صورت عدم پرداخت ریسک‌ها، دولت آن را ضمانت کند. توافق دیگری نیز میان یک شرکت و یک کارمند برای پنهان کردن برکناری از کار به مثابه پایان قرارداد انجام می‌شود که به نوبه خود حقی برای دریافت مستمری بیکاری که از سوی مالیات‌دهندگان پرداخت می‌شود، ایجاد می‌کند.^۱ این مثال‌ها را می‌توان ادامه داد.

از سوی دیگر برخی رویدادها، ممکن است تقصیر ما نباشد: صاعقه‌ای که به خانه ما اصابت می‌کند، خشکسالی که محصولاتمان را از بین می‌برد، بیماری مزمن یا مادرزادی طولانی‌مدت، تصادف خودرویی که در آن تقصیری نداریم. ما می‌خواهیم بیمه را در برابر چنین ریسک‌هایی که هزینه‌هایش بیشترین شیوع را در میان جمعیت دارند، حفظ کنیم. با این حال در صورتی که افراد مختلفی با احتمالات متفاوت با چنین مصیبتی روبه‌رو بوده و در صورتی که عدم تقارن‌های اطلاعاتی در مورد این احتمالات وجود داشته باشند، چنین انباشت ریسکی ممکن است محدود باشد. با توجه به این موضوع، بیمه‌گران به دلیل اینکه افراد کم‌ریسک خود را از بازار خارج کرده یا سایر هم‌تایانشان (بیمه‌شوندگان را) «گلچین» کرده‌اند (سودآورترین بیمه‌شوندگان را جذب کرده‌اند)، در مورد احتمال اینکه پیشنهاد‌های آنان موجب جلب بیمه‌شوندگان پرخطر به جای کم‌خطر‌ها شود، نگرانند. برای نمونه، شاید افراد سالم نخواهند حق بیمه‌ای متناسب با یک شهروند متوسط بپردازند و به همین دلیل از بازار خارج می‌شوند یا شرکت‌های

۱. از سال ۲۰۰۸، این موضوع شیوه‌ای قانونی برای فسخ قراردادهای پایان باز در فرانسه شده است. برای خاتمه دادن به کار با یک کارمند با رضایت دوطرفه، کارفرما اکنون غرامتی برابر با کمینه مبلغ پرداخت فسخ قانونی می‌پردازد. فسخ با رضایت دو طرف استعفا محسوب نمی‌شود و به همین دلیل کارمند حقوق بیکاری دریافت می‌کند.

بیمه که آگاهی خوب داشته باشند، شاید حق بیمه‌های کمتری به این افراد سالم پیشنهاد دهند و بازار را (برای بیمه‌گران ناآگاه) از همه افراد بجز آن دسته از کسانی که احتمالاً دچار ضعف سلامت هستند، تهی می‌کنند. وقتی این اتفاق رخ دهد، می‌گوییم در بازار کژگزینی وجود دارد.

اصول راهنمای بیمه برای کالاهای عمومی ساده است: ریسک‌هایی که تحت کنترل موارد مربوطه نیستند باید به طور کامل تقسیم شوند. از سوی دیگر زمانی که کنش‌های افراد بر ریسک‌ها تاثیر می‌گذارد، آنها باید تا حدودی پاسخگو باشند، تا به ایشان انگیزه‌ای برای رفتار به نفع جمع به جای صرفاً منافع خود بدهد. اگر فردی به علت ارزان بودن زمین خانه‌ای در منطقه سیل‌گیر بسازد، به هنگام وقوع سیلاب این خانه نباید کمک دولتی دریافت کند.^۱ با این حال در صورتی که تخریب ناشی از رویدادی غیرقابل پیش‌بینی باشد، زیان می‌تواند به‌درستی و به‌طور کامل پوشش داده شود. در مراقبت سلامت، این اصل به معنای بیمه کردن کامل هزینه‌هایی است که در شرایط یک درمان پزشکی جدی درگیرند، اما با توجه به اثرات درمانی جزئی داروها یا درمانها، یا مشاوره‌ها و آزمایش‌های غیرضروری، بیماران را وادار کند مسئولانه عمل کنند.

عملاً، مسائل کمی پیچیده‌تر هستند. تمایز حوزه کژمنشی از بدقابالی همیشه ساده نیست، به همین دلیل نمی‌توانیم مطمئن باشیم چقدر افراد را پاسخگو می‌کنیم: آیا برداشت اندک (محصول) به این دلیل بوده که کشاورز بد کار کرده یا به دلیل مشکلات غیرمنتظره در خاک یا اقلیم بوده است؟ آیا از پزشک دیگری نظر می‌خواهیم (که در کشورهای دارای بیمه سلامت دولتی هزینه اضافی تحمیل می‌کند) زیرا فکر می‌کنیم دکتر نخست به اندازه کافی بادقت یا ذی‌صلاح نبوده یا به این دلیل است که ما مبتلا به مالیخولیا هستیم؟^۲

این نااطمینانی ذاتی در مورد پاسخگویی شرح می‌دهد که چرا اغلب بیمه‌شونده و بیمه‌گر (در هر نوع بیمه‌ای) ریسک را تقسیم می‌کنند. فرانشیزها اغلب برای

۱. به همین ترتیب، هنگامی که مقامات محلی از ریسک‌های سیلاب آگاه باشند، اما به رغم آن مجوز ساخت‌وساز در چنین منطقه‌ای را بدهند، باید در قبال آن مسئول باشند.

۲. مالیخولیا در مرز بین کژگزینی (مشکلی واقعی در زمینه اضطراب) و کژمنشی (عدم کنترل روی رفتار فرد) قرار دارد. درمان آن مشخصاً با هنگامی که افراد دانما به دنبال توصیه‌های پزشکی موجود در اینترنت می‌گردند، ارتباط دارد با وجود این کژمنشی را نمی‌توان مقصر دانست، زیرا آنان هیچ هزینه‌ای را به نظام بیمه سلامت تحمیل نمی‌کنند.

دستیابی به این موضوع به کار گرفته می‌شوند. به این ترتیب، برای مثال در مورد مراقبت سلامت فرانسه، هنگامی که ابتدا برنامه مراقبت عمومی راه‌اندازی شد، پرداخت مشترک وضع شده بالا بود: ۳۰ درصد برای مشاوره، ۲۰ درصد برای بستری شدن، از آن به بعد پرداخت‌های رایج کاملاً با سیاست‌های بیمه تکمیلی تحت پوشش قرار گرفتند، بنابراین سایر پرداخت‌های مشترک مجدداً معرفی شدند تا یک بار دیگر تلاش کنند بیماران مسئولیت‌پذیری را تقسیم کنند. بیماران اکنون باید مشارکت‌های حداقلی در هزینه مراقبت سلامت داشته باشند، اگرچه نه روی بیماری‌های مزمن پایدار، سرطان‌ها یا سایر ریسک‌های بزرگ سلامتی.^۱

امروز...

گاهی اوقات، بازار بیمه به تنظیم‌گری نیاز ندارد. بیمه منازل مسکونی به همه ما اجازه می‌دهد ریسک‌هایمان را (اگر خانه من آتش گرفته و نابود شود، حق بیمه شما بخشی از هزینه بازسازی آن را می‌پردازد و برعکس) بدون مشکلات جدی پیرامون انتخاب ریسک جمع کنیم: به عبارت دیگر، می‌توانم بیمه‌نامه‌ای داشته باشم که حق بیمه‌ای منطقی برای بیمه کردن خانه من تعیین کند زیرا شانس اینکه خانه من آتش گرفته و از بین برود به همان اندازه شانسی است که خانه شما بسوزد و از میان برود.

این موضوع در مورد سلامت که نابرابری‌های بزرگی میان افراد وجود دارد، صادق نیست. بدون تنظیم‌گری، جمع ریسک جزئی خواهد بود. بیمه‌گرها انگیزه نیرومندی دارند تا مشتریان «خوب» را انتخاب کنند (آن دسته از افراد که ریسک بیماری‌شان اندک است). برای مثال در فرانسه، نیمی از کل هزینه‌های مراقبت سلامت، بابت درمان تنها ۵ درصد از افراد بیمه‌شده صرف می‌شود. فردی با سابقه طولانی بیماری، بیمه‌گر خصوصی پیدا نخواهد کرد که آماده فروش بیمه سلامت به قیمت منطقی باشد. (این قضیه سابقه بیماری، معضلی مهم در «قانون مراقبت مقرون به صرفه^۲» آمریکا است و برای جایگزینی آن بحث می‌شود).

۱. با یک یورو به ازای هر تحلیل زیست‌شناسی، آزمایش توسط پزشک یا مثال تصویربرداری پزشکی آغاز می‌شود؛ ۱۸ یورو به ازای هر درمانی که هزینه‌اش بیش از ۱۲۰ یورو شود؛ ۵۰ سنت به ازای هر جعبه کمک‌های پزشکی و هر درمان پیراپزشکی؛ ۲ یورو به ازای هر حمل و نقل با آمبولانس؛ به همراه سقف سالانه ۵۰ یورو و ۱۸ یورو به ازای هر روز بستری شدن.

2. Affordable Care Act

گزینش ریسک‌ها - توانایی بیمه‌گر در هدفگیری افرادی که ریسک اندک دارند و پیشنهاد دادن شرایط به صرفه به آنها که در دسترس افراد پرریسک‌تر نباشد - صرفاً بر مبنای عواملی که افراد نمی‌توانند کنترل کنند، نابرابری‌های عظیمی ایجاد خواهد کرد (اقبال خوب یا بد داشتن که به سلامت خوب یا بد بستگی دارد). اطلاعات بیمه را می‌کشد.^۱

به همین علت است که بیشتر نظام‌های مراقبت سلامت در جهان، چه خصوصی و چه عمومی باشند، انتخاب مبتنی بر ویژگی‌های ریسک را دست‌کم برای بیمه پایه ممنوع کرده‌اند (ایالات متحده در صورتی که به وضعیت پیش از قانون مراقبت مقرون‌به‌صرفه برگردد، استثنا محسوب می‌شود). نظام مراقبت سلامت در فرانسه همگانی است، به همین دلیل مساله انتخاب ریسک‌ها برای بیمه پایه مطرح نمی‌شود. در آلمان، سوئیس و هلند بیمه سلامت پایه توسط کسب‌وکارهای خصوصی فراهم می‌شود که رقابت کرده و از گلچین کردن بیمه‌شوندگان منع شده‌اند: آنان مجاز به استفاده از پرسش‌نامه برای تعیین مشتریان کم‌ریسک‌تر نیستند - در حقیقت آنان ملزم به پذیرفتن تمام مشترکین بالقوه هستند. رتبه‌ها باید برای همه یکسان باشد (گرچه با تغییرات مجاز برای انتخاب فرانشیز و گاهی اوقات مبنی بر گروه سنی). البته، راه‌های غیرمستقیمی برای انتخاب مشتریان کم‌ریسک که احتمالاً نیاز اندکی به درمان پزشکی دارند، هست، برای مثال با فرستادن آگهی‌های تبلیغاتی کمتر برای گروه‌های پرریسک، اما بر عهده تنظیم‌گر است تا در صورتی که سوءاستفاده وجود داشت، مداخله کند. در سوئیس، جبران ریسک‌ها در میان بیمه‌گران نیز ارائه می‌شود؛ این موضوع انگیزه انتخاب مشتریان کم‌ریسک را بیشتر کاهش می‌دهد.^۲

همین موضوع ممکن است برای بیمه تکمیلی سلامت خصوصی صادق نباشد. در حالی که کشورهای دیگر نظام کاملاً جامعی انتخاب کرده‌اند - خواه کاملاً یا تقریباً به طور کامل عمومی (مانند بریتانیا) یا خصوصی (مانند آلمان، سوئیس و

۱. اقتصاددانان به این پدیده «اثر هرشلیفر» می‌گویند که به دنبال مقاله‌ای نوشته جک هرشلیفر مطرح شد.

Jack Hirshleifer, "The Private and Social Value of Information and the Reward to Inventive Activity," *American Economic Review*, 1971, vol. 61, no. 4, pp. 561-574.

۲. نظام سوئوسی در «تأثیر بیمه سلامت تکمیلی بر رفتار راه‌گزینی: شواهدی از داده‌های سوئیس» اثر بریژیت دورمونت، پیر-ایوس ژونفارد و کارین لامیرود، اقتصاد سلامت، ۲۰۰۹، جلد ۱۸، صفحات ۱۳۵۶-۱۳۳۹ بررسی می‌شود.

هلند)- فرانسه از نظام ترکیبی استفاده می‌کند: بیمه پایه عمومی به همراه پوشش بیمه اضافی ارائه شده توسط بخش خصوصی. به همین دلیل افراد دو بیمه‌گر دارند که هزینه‌های اداری را دو برابر کرده و وظیفه کنترل کردن هزینه‌های پزشکی را پیچیده‌تر می‌کنند. علاوه بر این، در زمینه بیمه تکمیلی سلامت، دولت فرانسه با دادن یارانه به قراردادهای جمعی ارائه شده از طریق اشتغال، انتخاب ریسک‌ها را تشویق می‌کند.^۱ کارکنان به طور متوسط سلامت بهتری نسبت به سایر جمعیت دارند، این موضوع به زیان بیکاران و سالمندانی عمل می‌کند که اغلب مجبور به پرداخت حق بیمه بالاتر برای دسترسی به بیمه تکمیلی هستند.^۲

و فردا . . .

دسترسی بیشتر به اطلاعات بر تقسیم ریسک اثر می‌گذارد. یک جنبه مثبت آن این است که کنترل کژمنشی راحت‌تر می‌شود. نظارت ارزان بر رفتار ما (مانند تعداد کیلومترهای رانندگی کرده یا تلاش‌های مان در جهت مراقبت از سلامتی مان) به بیمه‌گر اجازه می‌دهد حق بیمه‌ها و فرانشیزها را برای کسانی که مسئولانه رفتار می‌کنند، کمتر کند. از سوی دیگر، با دیجیتالی شدن اقتصاد و پیشرفت علم ژنتیک، که هیجان‌انگیز هستند، نیز تهدیدات جدیدی متقابلی ایجاد می‌شود.

پیش‌زمینه ژنتیکی مثال رایجی از یک ویژگی است که به کژمنشی مربوط نمی‌شود: ما به هر صورت در انتخاب آن نقشی نداریم، در حالی که می‌توانیم از طریق رفتار مان، بر احتمال وقوع یک تصادف (با رانندگی بادقت) یا دزدی وسیله نقلیه مان (با پارک کردن آن در گاراژ یا قفل کردن درها) تاثیر بگذاریم. بدون وجود مقررات، افرادی که آزمایش‌های ژنتیکی شان بیانگر آن است که برای بقیه زندگی شان سلامت خواهند بود، قادر به استفاده از این نتایج برای به دست آوردن بیمه ارزان هستند. خواهیم گفت هیچ چیز نادرستی در این مورد وجود ندارد . . . جز اینکه هیچ ناهار مجانی یافت نمی‌شود. برعکس، آن دسته از کسانی که آرایش

۱. با مشارکت‌های کارمندان قابل کسر شدن از مالیات بر درآمد و اعطای تخفیف مالیاتی برای مشارکت‌های ایمنی اجتماعی که از سوی کارفرما انجام شده است. کاهش مالیات بر درآمد در سال ۲۰۱۴ از بین رفت اما سیاست‌های بیمه تکمیلی گروهی به تمام کارمندان موسسات خصوصی گسترش یافت.

۲. یادداشت من با عنوان «باز یابی بیمه بیماری» که با همکاری بریژیت دورمونت و پیر-ایوس ژونفارد نوشته شده است را ببینید، شورای تحلیل اقتصادی، یادداشت ۱۲.

ژنتیکی شان بیانگر بیماری بلندمدت یا سلامت شکننده است، شاهد افزایش حق بیمه‌هایشان به سطوح بسیار بالایی خواهند بود: بدرود با تعامل و تقسیم ریسک. بار دیگر اطلاعات بیمه را از بین می‌برد.

ممانعت از تبعیض میان مشتریان بر مبنای داده‌های ژنتیکی و سلامت برای برقراری مجدد تقابلی که بیمه را امکان‌پذیر می‌کند، کافی نیست. اینجا است که دیجیتالی شدن اقتصاد می‌تواند آسیب بزند. عادات مصرفی ما، جست‌وجوهای مان در وب، ایمیل‌های مان و تعاملات مان در شبکه‌های اجتماعی چیزهای زیادی را در مورد اینکه سبک زندگی ما چقدر سلامت است و حتی شاید در مورد بیماری‌های مان آشکار می‌کند. توییت‌ر، فیسبوک یا گوگل بدون داشتن دسترسی به تاریخچه‌های پزشکی مان می‌توانند - تقریباً با اطمینان - پیش‌بینی کنند که آیا سابقه بیماری داریم، به شیوه‌های پرخطر رفتار می‌کنیم، مواد مخدر مصرف می‌کنیم یا سیگار می‌کشیم. شرکت‌های دیجیتالی می‌توانند با پیشنهادهای قرارداد فردی یا جمعی که مبتنی بر اطلاعات جمع‌آوری شده است، افرادی را که ریسک خوبی دارند به طور بسیار دقیق انتخاب کنند. نام رقیبان آینده آکسا^۱ احتمالاً دیگر آلیانتس^۲، جنرال^۳ یا نیپون لایف^۴ نخواهد بود، بلکه گوگل، فیسبوک و آمازون هستند.

ما به تفکر در مورد آینده بیمه برای ریسک‌های سلامت و برنامه‌ریزی برای این تحولات نیاز داریم به جای اینکه صرفاً آنها را تحمل کنیم. این موضوعی چالشی برای دولت‌ها و نیز برای اقتصاددانان است.

شکل‌های جدید اشتغال در قرن بیست و یکم

شکل‌های جدید اشتغال

بسیاری از مردم در مورد تغییر ماهیت کار نگران هستند. این موضوع چند جنبه متمایز دارد: توسعه مستقل کار کردن و چشم‌اندازی برای بیکاری. پیش‌بینی اینکه

1. Axa
2. Allianz
3. Generali
4. Nippon Life

۵. اینها به ترتیب شرکت‌های خدمات بیمه فرانسوی، آلمانی، ایتالیایی و ژاپنی هستند.

سازمان‌ها یا کارها در آینده به چه شکل خواهند بود، دشوار است، اما یک اقتصاددان می‌تواند در تفکر پیرامون چیزهای معدودی مشارکت کند. بیایید با سازمان نیروی کار آغاز کنیم.

کار مستقل ریشه باستانی دارد: کشاورزان، بازرگانان و بسیاری از اعضای حرفه‌ها خویش فرما بوده و معمولاً مالک وسایل تولید خود هستند. کارگران موقت، روزنامه‌نگاران آزادکار، بازیگران و مشاوران همیشه برای چند کارفرما کار کرده‌اند. منابع دوم درآمدی نیز بسیار گسترده شده است: معلمان ریاضی دبیرستان در خانه به دانش‌آموزان درس می‌دهند، دانشجویها مشاغل نیمه‌وقت دارند و غیره.

کارکرد علم اقتصاد ارزش‌گذاری قضاوت‌ها در مورد اینکه کار چگونه سازماندهی شود نیست؛ برعکس، برای افراد مهم است قادر باشند نوعی از اشتغال را انتخاب کنند که متناسب با آنهاست. برخی از افراد امنیت نسبی شغل حقوق‌بگیر و راحتی عضویت در سازمانی را که توسط شخص دیگری اداره می‌شود ترجیح می‌دهند. آنان همچنین ممکن است از انزوای مرتبط با مستقل کار کردن بترسند - که به شرح اینکه چرا افراد خویش فرما فضاهای کاری مانند «فاب‌ل‌ب» (آزمایشگاه‌های ساخت دیجیتال) یا «فضای سازنده»^۲ را برای کارآفرینان علوم رایانه و فناوری پیشرفته به اشتراک می‌گذارند، کمک می‌کند. آنان این کار را به منظور اشتراک ایده‌ها انجام می‌دهند، اما علاوه بر آن این کار برای حفظ تماس انسانی نیز هست. سایر افراد آزادی مرتبط با کارکردن برای خود را ترجیح می‌دهند. هر کس مطابق با سلیقه‌اش عمل می‌کند.

میزان خوداشتغالی همگام با تقسیم نیروی کار به ریزمشاغل رو به افزایش است. بسیاری از پلتفرم‌ها به فرد اجازه می‌دهند - شاید یک کارمند یا بازنشسته - تا چند ساعت در روز را کار کنند تا اندکی درآمد کسب کنند. آمازون فلکس^۳ به افراد اجازه می‌دهد در جریان سفری که قصد دارند انجام دهند، بسته‌ها را تحویل دهند. ایده‌آل این است که افراد خصوصی در سفرهای کوتاه جایگزین شرکت‌های تحویل‌دهنده

1. Fab labs

۲. Makerspace هکراسپیس هم می‌گویند... مکانی حقیقی که عمدتاً غیر انتفاعی و وقف عام شده که گروهی از متخصصان در آن جمع می‌شوند و ایده‌های خود را درباره جدیدترین تحولات فناوری، هک، موضوعات مربوط به امنیت اطلاعات، فناوری اطلاعات و علوم مختلف مبادله می‌کنند.

3. Amazon Flex

شوند. افراد از طریق پلتفرم مکانیکال تورک^۱ که در سال ۲۰۰۵ از سوی آمازون راه‌اندازی شد، می‌توانند وظایف کوچکی را در ازای پرداخت‌های اندک انجام دهند. برخی افراد از این موضوع یک کار تمام‌وقت بیرون می‌کشند، در حالی که سایرین تنها گاه‌به‌گاه کار می‌کنند. امروزه گمان می‌رود ۵۰۰ هزار مورد از این «تورکرها»^۲ در سراسر جهان وجود داشته باشند. در پلتفرم تسکریت^۳ که برای خدمات پادویی (طراحی شده) است، می‌توانیم افرادی را استخدام کنیم تا چمن‌های مان را کوتاه کنند، وبگاه‌های مان را بسازند، تعمیرات خانه را انجام دهند یا به هنگام جابه‌جایی کمک کنند.

در مورد این کار هیچ‌چیزی که از نظر مفهومی نوین باشد، وجود ندارد، اما دیجیتال‌شدن تجزیه تولید به وظایف ساده و متصل کردن کاربران را آسان‌تر می‌کند. همان‌طور که رابرت ریچ^۴، وزیر کار رئیس‌جمهور کلینتون و منتقد این توسعه (که وی آن را «اقتصاد اشتراک قراضه‌ها»^۵) می‌خواند) اشاره می‌کند: «فناوری‌های نرم‌افزاری جدید اجازه می‌دهند تقریباً هر کاری به وظایف گسسته‌ای تقسیم شود که می‌تواند هنگامی که به کارگران نیاز باشد، با پرداختی که به وسیله تقاضا برای آن شغل خاص در آن لحظه مشخص معین شده، انجام شود.»^۶ حامیان پاسخ می‌دهند که این موضوع کارآیی بازار را با رساندن تقاضا به عرضه بهبود می‌بخشد، تبادلی که در آن همه برنده‌اند. خانوارهای ثروتمند می‌توانند از پس پرداخت خدمات متعددی که پیشتر وجود نداشت، یا گران‌تر بود، بریبایند. اما به این ترتیب همان‌طور که تجربه شرکت‌های درخواست خودرو نشان می‌دهد، طبقات متوسط نیز می‌توانند از این موضوع بهره‌مند شوند. در شهرهایی مانند پاریس و لندن، کرایه تاکسی گران است و افراد نسبتاً معدودی از آن استفاده می‌کنند- مرفهان و کسانی که صورت‌های هزینه دارند.^۷ بسیاری از افرادی که به‌ندرت از این شکل حمل‌ونقل استفاده

1. Mechanical Turk
2. Turkers
3. TaskRabbit
4. Robert Reich
5. Share-the-scrap

۶. وبلاگ رابرت رایش، ۲ فوریه ۲۰۱۵ (robertreich.org/post/109894095095).

۷. ممکن است شخصی بپرسد چرا کارفرما خیلی راحت هزینه مخارج اضافی (مانند تاکسی گرفتن) را از پرداختی کارمند کم نمی‌کند. پاسخ ساده است: استفاده از یک تاکسی، همچون بلیط‌های هوایی گران‌قیمت (با تاریخ‌های منعطف، کلاس تجاری و غیره)، شکلی از پاداش تغییر شکل یافته است که برخلاف حقوق در معرض هزینه‌های ایمنی اجتماعی و مالیات بر درآمد نیست و برای مدیرانی که نمی‌خواهند حقوق‌های بالایی بتراشند، این کار درک هزینه مزایای دریافتی با توجه به تعداد کارمندان را نیز ممکن می‌سازد.

می‌کردند از زمانی که خدمات کم‌هزینه‌تری مانند اوبر یا لیفت پدیدار شده‌اند، شروع به انجام این کار کرده‌اند.

در مورد اوبر چه فکری باید کرد؟

صرف ذکر اوبر مجادلات خشمگینانه‌ای را به راه می‌اندازد.^۱ این موضوع در فرانسه همان قدر صادق است (جایی که در آن اوبر پاپ^۲ با رانندگانی غیرحرفه‌ای در سال ۲۰۱۵ پس از تظاهرات رانندگان تاکسی ممنوع اعلام شد) که در ایالات متحده (جایی که در آن برخی شهرها محدودیت‌هایی اعلام کرده‌اند) و بریتانیا (که در آن رانندگان تاکسی‌های سیاه معروف لندن تظاهراتی به راه انداخته و برای اجرای محدودیت‌ها لابی کردند). یک اقتصاددان چه پاسخی باید بدهد؟ من خودم را به اشارات معدودی محدود می‌کنم.

۱. نخست، چه به سود اوبر باشد چه علیه آن (به استدلال‌های طرفداران و مخالفان بازخواهم گشت)، این شرکت قطعاً پیشرفت فناورانه به همراه آورده است. این پیشرفت به اندازه کافی ساده است که نشان دهد عدم وجود رقابت (که در مورد بسیاری از بازارهای تاکسی پیش از اوبر صادق بود) چقدر می‌تواند برای نوآوری مضر باشد. نوآوری‌هایی که از سوی اوبر انجام گرفت چه بودند؟ پرداخت خودکار از سوی یک کارت از پیش ثبت‌شده که کاربران را قادر به ترک سریع تاکسی می‌کند؛ رتبه‌بندی رانندگان و مشتریان؛ مجبور نبودن به تلفن زدن و انتظار برای اینکه فرستنده یک تاکسی بفرستد؛ موقعیت جغرافیایی؛ نظارت بر مسیر سفر تاکسی پیش از سفر و در جریان سفر و بنابراین قادر بودن به تخمین قابل اطمینان از زمان انتظار و زمان سفر و در نهایت و شاید خلاف شهود، قیمت‌گذاری افزایشی که کرایه‌ها را به هنگام کمیابی وسایل نقلیه افزایش می‌دهد. این موارد «نوآوری‌های» جزئی هستند اما هیچ شرکت تاکسیرانی آنها را ایجاد نکرده یا در فکر اجرای آنها نبود.

مجادله برانگیزترین این نوآوری‌ها قیمت‌گذاری افزایشی است و اگر چه می‌توان

۱. ما در اینجا بر مباحث مربوط به اقتصاد تمرکز می‌کنیم. در حال حاضر بحث‌هایی نیز پیرامون جنسیت‌گرایی گسترده، دزدی احتمالی فناوری خودروی خودران و استفاده از نرم‌افزار برای اجتناب از تنظیم‌گران حمل‌ونقل وجود دارد.

2. UberPop

سوءاستفاده‌هایی را متصور شد (براساس نظریه الگوریتم در هنگام پیش‌بینی طوفان می‌تواند قیمت‌ها را به طور شگرفی افزایش دهد، اگرچه او بر عملا از وضع چنین افزایش‌هایی در سقف کرایه‌ها در موارد اضطراری خودداری می‌کند)، روش قیمت‌گذاری که به عرضه و تقاضا پاسخ می‌دهد، در مجموع چیز خوبی است. پیشگام قیمت‌گذاری اوج بار شرکت EDF بود، شرکت انرژی دولتی فرانسه که مدت زمان طولانی از الگوی قیمت‌گذاری استفاده می‌کرد که مهندس جوانی به نام مارسل بوآتکس^۱ که بعداً مدیرعامل شرکت شد، طراحی کرده بود. امروزه، این ایده تحت عنوان «مدیریت بازده^۲» برای بلیط‌های هواپیما و قطار، اتاق‌های هتل‌ها و تفریحگاه‌های اسکی به کار می‌رود. با این کار، پر کردن اتاق‌ها یا صندلی‌های اشغال نشده با قیمتی اندک در دوره‌های غیر اوج سفر بدون به خطر افتادن تامین مالی‌های شرکت امکان‌پذیر می‌شود. به مورد تاکسی‌ها برگردیم: وقتی کمبود وجود دارد، به جای وادار کردن کاربران به انتظار بی‌پایان برای یک خودرو، قیمت‌گذاری افزایشی آنان را که می‌توانند (به جای درخواست خودرو) راه بروند، مترو بگیرند، یا مجانی به همراه دوستانشان سوار خودرو شوند تشویق می‌کند. این موضوع خودروهای سواری را برای آنان که هیچ جایگزینی ندارند در دسترس قرار می‌دهد.

۲. کسب‌وکارهای موجود ممکن است در مقابل توسعه‌های فناورانه نوین مقاومت کنند، اما دفاع از علایق دیرینه راهنمای خوبی برای سیاست‌های عمومی نیست. در این حالت، وضعیت موجود ناخوشایند است. در بسیاری از شهرها، تاکسی‌ها گران و اغلب غیرقابل دسترس بودند. بازار محدود به معنای آن بود که بسیاری از مشاغل بالقوه خلق نمی‌شدند - مشاغلی که می‌توانستند توسط افرادی که بیشترین نیاز را به آن کار داشتند، انجام گیرد. جالب است بدانید که در فرانسه، او بر برای جوانانی با پس‌زمینه مهاجر در کشوری که نیازهای بازار کار برای این گروه خوب کار نکرده‌اند، مشاغلی خلق کرد.

۳. دو استدلال وجود دارد که از رانندگان تاکسی سنتی حمایت می‌کند. نخستین مورد این است که رقابت باید بر اساس یک موضع برابر شکل گیرد؛ این استدلال

1. Marcel Boiteux
2. Yield Management

مهمی است. ما باید حساب کنیم که آیا تاکسی سنتی و تاکسی اوبر هزینه‌های ایمنی اجتماعی و مالیات‌های یکسانی می‌پردازند یا خیر. بررسی این ارقام تضمین می‌کند که هیچ انحرافی از رقابت وجود ندارد. این بحث کاملاً بر مبنای حقایق است و می‌تواند به گونه‌ای عینی نتیجه‌گیری شود- چیزی که در مناقشه سال ۲۰۱۵ که منجر به ممنوعیت اوبر پاپ در فرانسه شد، لحاظ نشده بود.

استدلال دوم از خطایی نتیجه‌گیری می‌شود که بسیاری از تنظیم‌گران تاکسیرانی در گذشته انجام داده‌اند. آنان گواهی‌نامه‌های تاکسی فردی و رایگانی اعطا کردند که بسیار ارزشمند بود زیرا به تعداد محدودی منتشر می‌شد. از لحاظ نظری، این اجازه‌نامه‌های رسمی نمی‌توانستند به دیگران انتقال یابند، اما عملاً اغلب بازفروخته می‌شدند. دولت مسئول وضعیت فعلی است. برخی رانندگان تاکسی مستقل قیمت‌های بالایی در ازای گواهی‌نامه‌های خود پرداخت کرده‌اند و رقابت جدید پس‌اندازهای بازنشستگی آینده آنان را نابود می‌کند. این موضوع معضلی را مطرح می‌کند که آیا دولت باید زیان سرمایه آنها را جبران کند (در حالی که اگر به هیچ وجه بازفروش گواهی‌نامه وجود نداشت، مشکلی ایجاد نمی‌شد، زیرا حق ایجاد درآمد رایگان به طور مشروع قابل لغو است). در دوبلین، مقامات راه‌حل هوشمندانه‌ای یافتند و گواهی‌نامه‌های جدیدی به هر کسی که قبلاً یکی داشت، به عنوان جبران ارائه کردند، در حالی که تعداد تاکسی‌ها دو برابر می‌شد. این سیاست درستی بود تا اینکه پیشرفت فناورانه با پلتفرم‌های درخواست خودرو از راه رسید.

چالش نوآوری

اشتغال به کسب‌وکار نیاز دارد. فرانسه کمبود آزردهنده‌ای از نظر موسسات جدید در مقیاس جهانی دارد. تمام شرکت‌های موجود در شاخص بازار سهام سی‌ای سی ۴۰ پاریس - که اغلب از نظر بین‌المللی بسیار موفقند - از شرکت‌های قدیمی نشأت گرفته‌اند. این موضوع در ایالات متحده که تنها بخش کوچکی از ۱۰۰ شرکت بزرگ فهرست شده ۵۰ سال پیش وجود داشتند، برقرار نیست. برای خلق مشاغل، فرانسه (و سایر کشورها) نیازمند توسعه فرهنگ و محیط کارآفرینانه هستند. دانشگاه‌های موفق جهانی نیز نیازمند سود بردن از این نقطه عطف در تاریخ اقتصاد هستند، نقطه‌ای

که در آن دانش پردازش داده‌ها و خلاقیت در بطن خلق ارزش قرار خواهند گرفت. در حقیقت، دانشگاه‌ها نوعی نسخه متراکم شده از تمام شیوه‌های کسب‌وکارهایی هستند که نیاز به تغییر دارند: همکاری افقی‌تر و چند وظیفه‌گی، تاکید بر خلاقیت و میل به تحقق فردی از طریق کار. فرهنگ کار کردن در سیلیکون‌ولی یا در کمبریج^۱، ماساچوست^۲، برای (تحقق) نقشش از سوی دانشگاه‌های آمریکایی القا شده است، جهانی که خالقان جوانش به بهترین نحو می‌شناسند.

پایان اشتغال حقوق‌بگیری

آیا همان‌طور که بسیاری از افراد پیش‌بینی می‌کنند، «کار مشروط» همانند خوداشتغالی یا کار موقت و ناپدید شدن اشتغال حقوق‌بگیری، احتمالاً به هنجار تبدیل می‌شود؟ من این‌گونه فکر نمی‌کنم. به جای آن روی یک حرکت تدریجی به سوی کار مستقل افراد شرط می‌بندم و نه بر ناپدید شدن کامل مشاغل حقوق‌بگیری.

این تغییر تدریجی تا حدودی به دلیل اینکه فناوری‌های نوین که برقراری تماس کارگران مستقل با مشتریان و اداره یک پشت‌صحنه را آسان‌تر فراهم می‌آورد، رخ خواهد داد. حتی مهم‌تر از آن، پیمانکاران مستقل نیاز به خلق خوشنامی‌های فردی و ارتقای آن با هزینه‌ای اندک دارند. مشتریان عادت دارند به اعتبار یک شرکت تاکسیرانی یا سازنده ماشین‌آلات وابسته باشند، یا یک ماشین لباسشویی را با برند سازنده انتخاب می‌کنند، تا اینکه وابسته به خوشنامی کارمندی باشند که اتفاقی تاکسی را می‌رانند یا ماشین‌آلاتی می‌سازد. اکنون به محض اینکه یک مشتری او بر به یک راننده در دسترس وصل شود، خوشنامی راننده یک مرتبه در دسترس بوده و مشتری می‌تواند آن تعامل را رد کند. خوشنامی جمعی یک بنگاه، با کنترل هم‌زمان با رفتار کارکنانش، تدریجاً اهمیت کمتری نسبت به خوشنامی‌های فردی، پیدا می‌کند.^۳ این خوشنامی فردی در کنار قابلیت ردیابی دیجیتال خدمات ارائه‌شده، پاسخی به

1. Cambridge
2. Massachusetts

۳. برای تحلیل نظری خوشنامی‌های فردی و جمعی، مقاله من را نگاه کنید.

“A Theory of Collective Reputations, with Applications to the Persistence of Corruption and to Firm Quality,” *Review of Economic Studies*, no. 63, pp. 1–22.

پرسش مطرح‌شده پیرامون اعتماد است که در آغاز این فصل مطرح شد. با این حال، فناوری گاهی می‌تواند اثر متضادی داشته باشد و به اشتغال حقوق‌بگیری استاندارد نفع برساند. جورج بیکر و توماس هوبارد^۱ مثال زیر را ارائه کرده‌اند: بسیاری از رانندگان کامیون در ایالات متحده برای خود کار می‌کنند که این موضوع موجب بروز مشکلاتی می‌شود. راننده مالک کامیون خود است که سرمایه‌گذاری مهمی به حساب می‌آید. رانندگان پس‌انداز خود را در همان بخش نیروی کارشان که پرمخاطره هم هست، سرمایه‌گذاری می‌کنند- در طول رکود، درآمد حاصل از کار و ارزش فروش مجدد وسیله نقلیه هم‌زمان کاهش پیدا می‌کند. عقل سلیم می‌گوید که پس‌انداز افراد نباید در همان بخش اشتغال آنان سرمایه‌گذاری شود. به علاوه، رانندگان مالک (کامیون) باید مبالغی را برای تعمیرات پردازند که در طول آن زمان تنها منبع درآمد آنان دیگر قابل دسترس نیست. در چنین حالتی، چرا رانندگان کامیون کارکنان یک شرکت نمی‌شوند که ناوگانی از کامیون‌ها را خریده و نگهداری می‌کند؟ گاهی اوقات این‌گونه است، اما کژمنشی این کار را محدود می‌کند: یک کارفرما باید در مورد راننده‌ای که مراقب وسیله نقلیه نیست نگران باشد، در حالی که صاحب کامیون مستقل تمام انگیزه‌ها را برای مراقبت مناسب از آن دارد. رایانه‌ای شدن می‌تواند این مشکل را تخفیف دهد. شرکت کامیون‌رانی می‌تواند با استفاده از رایانه‌هایی درون کامیون‌ها روی رفتار راننده نظارت داشته باشد.

به طور کلی، چند عامل شرح می‌دهند که چرا مشاغل متعارف هنوز وجود دارند. نخست، سرمایه‌گذاری موردنیاز برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار ممکن است برای یک کارگر واحد یا حتی گروهی از کارگران بسیار بزرگ باشد. حتی در صورتی که سرمایه‌گذاری‌ها مقرون‌به‌صرفه باشند، برخی افراد ترجیح می‌دهند ریسک و استرس اداره یک کسب‌وکار را متحمل نشوند، مانند پزشکان یا دندانپزشکانی که انتخاب می‌کنند کارمندان یک کلینیک پزشکی باشند به جای اینکه کسب‌وکار خودشان را ایجاد کنند.

1. Thomas Hubbard

2. George Baker and Thomas Hubbard, "Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in US Trucking," *Quarterly Journal of Economics*, 2004, vol. 119, no. 4, pp. 1443-1479; and "Make Versus Buy in Trucking: Asset Ownership, Job Design, and Information," *American Economic Review*, 2003, vol. 93, no. 3, pp. 551-572.

دوم، از نقطه نظر مالک یک کسب و کار، کار کردن کسی برای سایر افراد ممکن است به چند دلیل نامطلوب باشد. اگر کارگر به رازهای ساخت یا سایر اطلاعات محرمانه کار دسترسی داشته باشد، کارفرما احتمالاً پافشاری کند که افراد منحصرًا برای یک بنگاه کار کنند. هنگامی که کار شامل چند گروه باشد و بهره‌وری هر فرد کارگر را نتوان به شکل عینی اندازه گرفت (برخلاف صنعتگر که تنها کار می‌کند)، کارگر همیشه برای سازماندهی کار به گونه‌ای که دوست دارد، آزاد نیست. در این حالت، داشتن چند کارفرما می‌تواند تضادهای قابل توجهی روی تخصیص و سرعت کار ایجاد کند. سوم، ممکن است این مورد مطرح شود که خوشنامی‌های فردی مبتنی بر رتبه‌دهی به خوبی عمل نمی‌کنند. همان‌طور که دایان کویل^۱ ذکر می‌کند^۲، نظارت بر کیفیت مشاوره‌های فردی از سوی مشتریان دست‌کم به طور آبی، می‌تواند دشوار باشد؛ در حالی که مشاوران فردی به کار گرفته شده در مشاوره سنتی ممکن است از نظر «تضمین» کیفیت کارآمدتر باشند.

خلاصه، من باور دارم که اشتغال حقوق‌بگیری از بین نخواهد رفت اما دلایل خوبی برای تفکر در این مورد که در طول زمان کم‌اهمیت‌تر خواهد شد، وجود دارند.

قانون کار نامناسب برای محتوای جدید

فرانسه نیز مانند بسیاری از کشورهای دیگر قانون کار فعلی خود را با در نظر گرفتن کارکنان کارخانه شکل داده است.^۳ نتیجتاً، این قانون توجه کمی به قراردادهای دوره ثابت نیروی کار کرده و حتی کمتر از آن به کارگران از راه دور، کارگران مستقل یا آزادکارها توجه دارد. قوانین نیروی کار برای دانشجویان یا بازنشستگان پاره‌وقت، آزادکارها یا رانندگان اوبر به نگرارش درنیامده‌اند. در فرانسه، ۵۸ درصد از کارکنان خارج از بخش عمومی هنوز قراردادهای دائمی کاری دارند، اما این نسبت رو به کاهش است. در بسیاری از کشورها مانند ایالات متحده و بریتانیا تعداد کارکنان حقوق‌بگیر رو به کاهش است، در حالی که تعداد کارگران خوداشتغال رو به

1. Diane Coyle

2. Diane Coyle, "Precarious and Productive Work in the Digital Economy," *National Institute Economic Review*, May 10, 2017.

۳. به استثنای بخش ششم قانون نیروی کار که (اساساً) در زمینه نیروی کار مستقل است.

افزایش است. ما نیاز داریم از فرهنگ متمرکز بر نظارت حضور کارگر، به فرهنگ متمرکز بر نتایج حرکت کنیم. این موضوع برای بسیاری از کارکنان به خصوص افراد حرفه‌ای که حضورشان به ملاحظه ثانویه‌ای بدل می‌شود - و تلاش‌شان در هر صورت به سختی مورد نظارت قرار می‌گیرد - وجود دارد.

در مواجهه با این روندها، قانون‌گذاران اغلب تلاش می‌کنند تا اشکال جدیدی از اشتغال را وارد قالب‌های موجود کنند و پرسش‌هایی با شرایط مشابه مطرح کنند: یک راننده اوبر کارمند محسوب می‌شود یا خیر؟

پاسخ برخی افراد مثبت است و استدلال می‌کنند که یک راننده واحد برای مذاکره در مورد قیمت‌ها آزاد نیست و در معرض نیازمندی‌های مختلفی برای آموزش، نوع وسیله نقلیه یا تمیزی قرار دارد. برای برخی رانندگان، کلیه درآمدی که دارند از فعالیت اوبر آنها به دست می‌آید (سایرین ممکن است در دیگر پلتفرم‌های درخواست خودرو رانندگی کرده یا اینکه مشاغل کاملاً متفاوت دیگری داشته باشند، مثلاً در یک رستوران کار کنند). در نهایت، رانندگانی با رتبه ضعیف ممکن است از سوی اوبر حذف شوند.

با این حال، انواع مختلف محدودیت‌ها نیز برای بسیاری از کارگران خوداشتغال که آزادی انتخاب‌شان محدود به نیاز حفاظت از یک خوشنامی جمعی - مانند یک حرفه، یک برند یا نام شراب یک منطقه - است، اعمال می‌شوند. در بسیاری از کشورها، یک پزشک مستقل نمی‌تواند قیمتی را که وضع می‌کند انتخاب نماید و باید از قواعد خاصی تبعیت کرده یا ریسک از دست دادن اعتبار را قبول کند. حتی یک شراب‌ساز مستقل باید به قواعد گواهی‌نامه احترام بگذارد.

سایر افراد استدلال می‌کنند که رانندگان اوبر در تصمیم‌گیری نسبت به اینکه چقدر و کجا کار کنند، چه زمان کار کنند و کجا بروند، آزادند. به علاوه، آنها ریسک‌های اقتصادی متحمل می‌شوند. بنابراین وضعیت یک راننده اوبر (یا سایر افرادی که برای پلتفرم‌های مشابهی کار می‌کنند) یک محدوده خاکستری است. آنها هم ویژگی پیمانکاران مستقل و هم کارگران حقوق‌بگیر را دارند.

به عقیده من، این بحث به جایی نمی‌رسد. هرگونه طبقه‌بندی دلخواه خواهد بود و شکی نیست که تعبیر مثبت یا منفی آن به پیش‌داوری‌های شخصی یک نفر در مورد این شکل‌های جدید کار بستگی دارد. همچنین این بحث بینش پیرامون

اینکه چرا کار را در وهله نخست طبقه‌بندی می‌کنیم، از دست می‌دهد. ما به گونه‌ای به چارچوب فعلی عادت کرده‌ایم که هدف اولیه آن را که اطمینان داشتن از رفاه کارگر بود، از یاد برده‌ایم. امر مهم اطمینان از بی‌طرفی رقابتی بین اشکال سازمانی مختلف است: نباید قرعه را به نفع اشتغال حقوق‌بگیری یا خوداشتغالی بیندازد. دولت باید تضمین‌کننده زمین بازی مسطح بین اشکال سازمانی بوده و سیاست‌هایی که پلتفرم‌های دیجیتال را صرفاً به دلیل اینکه ناآشنا و مختل‌کننده هستند امکان‌ناپذیر می‌کنند، انتخاب نکنند. اگر اشتباهی در بازار کار وجود داشته باشد، مداخله سیاستی باید آن را درست کند و شکل سازمانی خاصی را گلچین نکند.^۱

یک موضوع قطعی است: ما برای بازاندیشی در مورد قوانین کاری و تمام محیط کارمان (آموزش، بازنشستگی، بیمه بیکاری) به جهانی با تغییرات سازمانی و فناورانه سریع نیاز داریم.

نابرابری

دیجیتالی‌شدن ممکن است نابرابری و در وهله نخست، نابرابری بین افراد را نیز تشدید کند. سهم درآمد مربوط به یک درصد جمعیت با بیشترین پرداختی در ایالات متحده از ۹ درصد در سال ۱۹۹۸ به ۲۲ درصد در سال ۲۰۱۲ افزایش یافته است.^۲ همان‌طور که اریک برین جولفسون^۳ و اندرو مک آفی^۴ ذکر کرده‌اند، برندگان بزرگ عصر دیجیتال «ستارگان و فوق‌ستارگان»^۵ هستند. در ۴۰ سال اخیر، اقتصاددانان بازار کار مسیر درآمدها را به خصوص در ایالات متحده تحلیل کرده‌اند. درآمدهای افرادی با مدرک کارشناسی به‌شدت رشد کرده در حالی که درآمدهای دانش‌آموختگان کالج به‌طور معناداری افزایش یافته است، اگرچه مقدار این افزایش زیاد نیست. درآمدهای تمام گروه‌های دیگر کارگران راکد بوده یا حتی کاهش یافته است.

1. Diane Coyle, "Precarious and Productive Work in the Digital Economy," *National Institute Economic Review*, May 10, 2017.

2. Anthony Atkinson, Thomas Piketty, and Emmanuel Saez, "World Income Database," *wid.world*.

3. Erik Brinjolffsson

4. Andrew McAfee

5. Erik Brynjolfsson and Andrew McAfee, *The Second Machine Age* (New York: Norton, 2014).

این قطبی‌شدگی احتمالاً بدتر می‌شود. مشاغل نوآورانه و با مهارت زیاد به دریافت بیشترین سهم درآمدی در اقتصاد مدرن ادامه خواهند داد. مشکل توزیع دشوارتر خواهد شد؛ دولت‌ها به تضمین سطح خاصی از درآمد برای تمام افراد نیاز خواهند داشت و برای دستیابی به آن هدف به انتخاب بین مقرراتی که دستمزدها را در سطحی بالای نرخ بازار نگه دارد (و بنابراین موجب بیکاری شود) و پرداخت‌های مستقیم (آن هم درآمد همگانی یا مالیات درآمدی منفی) نیاز خواهند داشت. آیا ما به سمت جامعه‌ای که در آن بخش غیرقابل چشم‌پوشی از نیروی کار بیکار خواهند بود، می‌رویم و باید درآمدی از «سود دیجیتال» پرداخت شود؟ (این موضوع را با «امتیاز نفتی»^۱ که هر ساکن آلاسکا به طور خودکار از ایالت دریافت می‌کند، مقایسه کنید.^۲) یا اینکه ما در حال خلق جامعه‌ای هستیم که در آن این بخش از جمعیت مشاغل بخش عمومی با بهره‌وری کم را نگه خواهد داشت (همان‌طور که امروزه در کشورهایمانند عربستان سعودی اتفاق می‌افتد)؟ به هر صورت چنین راه‌حلی‌هایی ممکن است اشتیاق افراد را نسبت به کسب جایگاه از طریق کار نقض کرده و نیز نیازمند آن است که کشورها قادر به دسترسی به خوان نعمت دیجیتال باشند.

ممکن است واقعا نابرابری مهمی بین کشورها وجود داشته باشد. فرض کنید یک سناریوی دیگر برای روشن شدن خطر این روند ترسیم کنیم. در آینده، کشورهایی که بتوانند مولدترین افراد در اقتصاد دیجیتال را جذب کنند، زنجیره ارزش تمام بخش‌ها را مختل خواهند کرد و ثروت عظیمی به دست می‌آورند در حالی که سایر کشورها تنها بخش‌های اندکی در دست خواهند داشت. این نابرابری می‌تواند منتج از تفاوت‌های سیاست عمومی مربوط به پژوهش و آموزش عالی و به طور کلی ناشی از سیاست نوآوری باشد. اما این موضوع همچنین ناشی از رقابت مالی نیز هست. تحرک افراد با استعداد -بازار کاری که اکنون کاملاً جهانی شده- موجب خواهد شد که بسیاری از این خالقان ثروت به کشورهایی مهاجرت کنند که بهترین شرایط از جمله پایین‌ترین مالیات را پیشنهاد می‌کنند. این موضوع همچنین با نابرابری درآمد

1. Oil Bonus

۲. ۱۸۸۴ دلار به ازای هر ساکن در سال ۲۰۱۴.

فردی ارتباط دارد. کشورهایی که در این رقابت جهانی برای استعداد نقش ندارند، قادر نخواهند بود ثروت را به نفع فقرا بازتوزیع کنند چون فقرا همه آن چیزی خواهد بود که آنان دارند. در حالی که این سناریو بسیار ساده‌انگارانه (و در نتیجه مبالغه‌آمیز) است، مشکل را نشان می‌دهد. برخلاف خوان نعمت نفت، خوان نعمت دیجیتال متحرک است.

اقتصاد دیجیتال و اشتغال

بیشترین مشاغل در معرض خطر

روزی نیست که بگذرد و مقاله‌ای در مطبوعات منتشر نشود که در مورد بیکاری انبوه که دیجیتالی شدن اقتصاد خلق خواهد کرد، اظهار نگرانی نکنند. یک مثال جنجال بر سر اظهاراتی در سال ۲۰۱۴ است که تری گو^۱ مدیر عامل فاکس‌کان^۲، شرکت الکترونیکی تایوانی با ۱/۲ میلیون کارکن که عمدتاً در شنژن^۳ و سایر جاهای جمهوری خلق چین قرار گرفته است، ایراد کرد. گو گفت شرکتش به‌زودی به جای انسان‌ها از ربات‌ها به‌ویژه در مونتاژ آیفون‌های جدید استفاده خواهد کرد. یادگیری ماشین و هوش مصنوعی نیز ساختار اشتغال را تغییر خواهند داد. این موضوع تا حدودی روند جاری را شتاب خواهد بخشید. بسیاری از مشاغل شامل وظایف روزمره (و بنابراین قابل کد شدن)، مانند طبقه‌بندی اطلاعات از بین رفته‌اند: تراکنش‌های بانکداری دیجیتالی می‌شوند، چک‌ها با نویسه‌خوان‌های نوری پردازش می‌شوند و مراکز تلفنی از نرم‌افزار برای کوتاه کردن طول مکالمات بین مشتری و کارمند استفاده کرده یا حتی انسان‌ها را با ربات‌ها جایگزین می‌کنند. فروشگاه‌های کتاب و صفحات گرامافون در بسیاری از شهرها ناپدید شده‌اند.

این تغییرات نگران‌کننده هستند. اغلب کشورهای نوظهور و کمتر توسعه‌یافته روی حقوق‌های اندک حساب کرده‌اند تا مشاغل برون‌سپاری‌شده کشورهای توسعه‌یافته را جذب کرده و با استفاده از این مسیر از فقر بگریزند. ربات‌ها، هوش مصنوعی و سایر نوآوری‌های دیجیتال سرمایه را جایگزین نیروی کاری می‌کنند که ثروتشان را تهدید می‌کند. در مورد کشورهای توسعه‌یافته چه می‌توان گفت؟ اگر

1. Terry Gou

2. Foxconn

3. Shenzhen

نیروی کار چین خیلی گران شده و با ماشین‌آلات جایگزین شود، برای مشاغل با پرداخت بهتر در این کشورها چه اتفاقی می‌افتد؟

دیوید اوتر^۱، استاد اقتصاد در دانشگاه ام‌آی‌تی و همکارانش قطبی‌شدگی ناشی از تغییر فناوریانه را در ایالات متحده، اروپا و سایر کشورها در ۳۰ سال اخیر مطالعه کرده‌اند.^۲ فناوری‌های دیجیتال تمایل دارند به آن دسته از کارمندان که عموماً بسیار تعلیم دیده‌اند و مهارت‌های‌شان ابزار دیجیتال جدید را کامل می‌کند، نفع برسانند؛ به روشنی این موضوع به معنای مشاغل کمتر برای آن دسته از افرادی است که کارشان قابل خودکار شدن است و توزیع مشاغل را هم در موقعیت‌های مهارتی پرداخت بالا یا موقعیت‌های خدماتی پرداخت پایه تهی می‌کند. نوع مشاغلی که اغلب یافت می‌شود برای مثال در مورد پرستاران، نظافت‌چی‌ها، کارکنان رستوران، سرایدارها، نگهبانان و کارگران اجتماعی در پایین‌ترین سطح حقوق و برای مدیران اجرایی کسب‌وکار، تکنسین‌ها، مدیران و افراد حرفه‌ای در بالاترین سطوح حقوق قرار دارد. حقوق متوسط پیشنهادی مشاغل - برای پرسنل اداری، کارگران ماهر، صنعتگران، تعمیرکاران و غیره - اکنون نسبتاً کمتر قابل دسترس‌اند. در ایالات متحده، تفاوت حقوق میان کسانی که مدرک دانشگاهی دارند و کسانی که درست پس از دبیرستان تحصیل را رها کرده‌اند، در ۳۰ سال گذشته به شدت رشد کرده است. رایانه‌ها به سادگی می‌توانند جای انسان‌ها را در وظایفی خاص بگیرند. مسائل استنتاجی نیازمند به‌کارگیری قواعدی برای (رسیدن به) حقایق است: به‌ویژه از قاعده کلی به طریقی منطقی استنتاج می‌شود. یک دستگاه خودپرداز شماره کارت یا همان پین کد^۳ و تراز حساب بانک را پیش از انتشار پول و کاستن از موجودی حساب بررسی می‌کند؛ برنامه‌ریزی این عملیات بسیاری از کارکردهای پیشین باجه‌های بانک را جایگزین کرد. با وجود این، اشتغال کل در بانکداری حتی با گسترش شبکه خودپرداز افزایش یافت زیرا تقاضا رشد کرد و مشاغل متصدی باجه با وظایف جدیدی جایگزین شدند.^۴

از سوی دیگر، استقراء که با حقایق خاصی آغاز شده و به سوی یک قانون کلی

1. David Autor

2. David Autor, "Why Are There Still So Many Jobs? The History and Future of Workplace Automation," *Journal of Economic Perspectives*, 2015, vol. 29, no. 3, pp. 3-30.

3. PIN code

4. James Bessen, *Learning by Doing: The Real Connection Between Innovation, Wages, and Wealth* (New Haven: Yale University Press, 2015).

پیش می‌رود، پیچیده‌تر است. باید برای رایانه‌ها داده‌های کافی وجود داشته باشد تا یک الگوی تکراری را کشف کنند. با این حال پیشرفت‌های بزرگی در این زمینه انجام شده است. برای مثال، الگوریتم‌ها می‌توانند تصمیمات دیوان عالی ایالات متحده را در مورد حق اختراع به خوبی هر متخصص امور قانونی پیش‌بینی کنند و فونونی مشابه تشخیص چهره، تشخیص صوت، تشخیص پزشکی خودکار و برخی وظایف دیگری را که پیشتر تنها انسان‌ها می‌توانستند انجام دهند، امکان‌پذیر می‌سازند.

دشواری‌ترین وظایف برای یک رایانه از مشکلات پیش‌بینی نشده‌ای ناشی می‌شود که با هیچ روال برنامه‌نویسی شده‌ای مطابقت ندارد. رویدادهای اندکی نمی‌توانند به طور استقرایی برای خلق یک قانون تجربی تحلیل شوند. فرانک لوی^۱ (از MIT) و ریچارد مورنین^۲ (از هاروارد) که یکی از نمودارهای شان را در جدول ۱۵-۱ بازتولید کردم، مثال زیر را ارائه کرده‌اند: فرض کنید یک خودروی بدون راننده شاهد گذشتن توپ کوچکی از جلوی خود باشد. این توپ هیچ خطری برای خودرو ندارد، بنابراین هیچ دلیلی برای ترمز کردن وجود ندارد. از سوی دیگر یک انسان احتمالاً پیش‌بینی می‌کند که به دنبال این توپ کودکی خواهد آمد و به همین دلیل واکنش متفاوتی خواهد داشت. خودروی بدون راننده تجربه کافی برای واکنش مناسب نشان دادن ندارد. این موضوع آشکارا به معنای آن نیست که چنین مشکلی را در نهایت نمی‌توان حل کرد، زیرا این همبستگی را می‌توان به ماشین یاد داد. اما این مثال دشواری‌هایی را که رایانه‌ها هنوز با آن مواجه‌اند، نشان می‌دهد.

جدول ۱-۱۵ ناپدید شدن مشاغل

دشواری فزاینده برای برنامه

منطق مبتنی بر قاعده	تشخیص الگو	کار انسانی
تنوع	پردازش رایانه با استفاده از قواعد استنتاجی	پردازش رایانه با استفاده از قواعدی که نمی‌توان بیان کرد و/یا اطلاعات لازم برای آن را نمی‌توان به دست آورد.
مثال‌ها	محاسبه مالیات بر درآمد پایه صدور یک کارت پرواز	تشخیص گفتار پیش‌بینی نکول وام رهنی نوشتن یک خلاصه حقوقی متقاعدکننده انتقال اسباب و اثاثیه به یک آپارتمان سه طبقه

منبع: فرانک لوی و ریچارد مورنین، رقصیدن با ربات‌ها، گزارش NEXT سال ۲۰۱۳، راه سوم.

1. Frank Levy
2. Richard Murnane

به همین دلیل چالش‌ها برای انسان‌ها و رایانه‌ها متفاوتند. رایانه‌ها به هنگام پردازش منطقی و وظایف قابل پیش‌بینی بسیار سریع‌تر و قابل اطمینان‌تر هستند. با توجه به یادگیری ماشین، رایانه‌ها می‌توانند به طور روزافزون با موقعیت‌های پیش‌بینی نشده تطابق یابند و داده‌های کافی برای آنها فراهم شود تا ساختار مساله را تشخیص دهند. از سوی دیگر، رایانه انعطاف‌پذیری کمتری نسبت به مغز انسان دارد و همیشه قادر به حل برخی مشکلات به خوبی یک بچه پنج ساله نیست. لوی و مورنین نتیجه می‌گیرند افرادی که در جهان جدید خوب کار می‌کنند کسانی خواهند بود که دانش انتزاعی کسب کرده‌اند که به آنها در تطابق با محیط‌شان کمک می‌کند؛ کسانی که تنها دانش ساده‌ای آنان را برای وظایف روزمره آماده کند، در معرض بیشترین خطر جانشین شدن با رایانه‌ها قرار دارند. این موضوع پیامدهایی برای نظام آموزشی دارد. نابرابری‌ها با توجه به پیش‌زمینه خانوادگی و آموزش احتمالا بیشتر افزایش خواهند یافت.

پایان کار؟

اگرچه تغییرات فعلی سریع‌تر از پیشرفت‌های فناوریانه پیشین رخ می‌دهند، با وجود این آنچه برای کار رخ می‌دهد ویژگی‌های یکسانی دارد. من پیشتر به حادثه معروف در آغاز قرن نوزدهم بریتانیا یعنی هنگامی که لودیت‌ها (کارگران ماهر پارچه‌بافی) با تخریب دستگاه‌های بافندگی نوین که کارگران کم‌مهارت هم می‌توانستند با آنها کار کنند، طغیان کردند، اشاره کردم. انقلاب لودیت‌ها به گونه‌ای وحشیانه توسط ارتش سرکوب شد. مثال دیگری از تغییر شگرف کاهش تقاضا برای نیروی کار کشاورزی ایالات متحده است؛ در کمتر از یک قرن، سهم کارگران مشغول به کار در کشاورزی از ۴۱ درصد به ۲ درصد از کل کاهش یافت. به رغم این کاهش عمده مشاغل کشاورزی، بیکاری در ایالات متحده تنها ۵ درصد است. این موضوع حقیقتی را نشان می‌دهد که تخریب برخی مشاغل با خلق مشاغل جدید و متفاوت جبران می‌شود.

پیشرفت فناوریانه مشاغل را تخریب کرده و شغل‌های دیگری خلق می‌کند، که طبیعتا در کل به اشتغال آسیب نمی‌زند. در مورد فناوری دیجیتال، مشهودترین مشاغل خلق شده آن، مشاغل مربوط به علوم رایانه و بخش دیجیتال هستند. پس از

گذشت بیش از دو قرن از انقلاب‌های فناورانه، هنوز هم بیکاری کمی وجود دارد.^۱ پیش‌بینی‌های هراس‌آفرین از پایان کار هرگز به تحقق نپیوسته است. همان‌طور که اریک برین جولفسون و اندرو مک‌آفی ذکر کرده‌اند:

در سال ۱۹۳۰، پس از اینکه برق‌رسانی و موتور احتراق داخلی آغاز شد، جان مینارد کینز^۲ پیش‌بینی کرد^۳ که چنین نوآوری‌هایی منجر به افزایش رونق مواد خواهد شد اما علاوه بر آن «بیکاری فناورانه»^۴ گسترده‌ای نیز بروز خواهد کرد. در سپیده‌دم عصر رایانه در سال ۱۹۶۴ گروهی از دانشمندان و نظریه‌پردازان اجتماعی نامه سرگشاده‌ای به رئیس‌جمهور آمریکا، لیندون جانسون^۵، نوشته و نسبت به مجازی شدن «نتایج در سیستمی با ظرفیت تولیدی تقریباً نامحدود که دائماً نیازمند نیروی انسانی کمتری است»، هشدار دادند.^۶

برای بازگشت به مساله نابرابری، پرسش صحیح این نیست که آیا هنوز هم کار وجود خواهد داشت یا خیر. پرسش واقعی این است که آیا مشاغل کافی با پرداخت دستمزدهای مناسب وجود خواهد داشت یا خیر. پیش‌بینی این موضوع دشوار است. پیشرفت‌های اخیر می‌گویند خیر. از سوی دیگر، بیشتر افراد می‌خواهند برای جامعه مفید باشند- کار اجرت داشته باشد یا خیر، راهی برای انجام آن است. همان‌طور که اریک برین جولفسون و اندرو مک‌آفی ذکر کردند، اشتغال راهی است که تاروپود اجتماعی را می‌سازیم. شاید افراد آماده پذیرش پرداختی کمی در ازای این اوراق قرضه اجتماعی شوند. به هر صورت، در کوتاه‌ترین مدت، تخریب مشاغل برای آنان که شغل از دست می‌دهند هزینه‌بر است. شتاب گرفتن تخریب خلاق ۳ سوال را مطرح می‌کند: چگونه می‌توان از کارگران با داشتن مشاغل یا بدون آن حفاظت کرد؟ چگونه می‌توانیم از طریق آموزش خود را برای جهان جدید آماده کنیم؟ جوامع ما چگونه تطبیق می‌یابند؟ سر فرو بردن زیر برف راهکار نیست.

۱. جز در کشورهایی همچون جنوب اروپا، که همان‌طور که در فصل ۱۰ شرح دادم، بازارهای کار آنها چالش‌های مشخص خاصی را نشان می‌دهند.

2. John Maynard Keynes

۳. در کتاب «امکانات اقتصادی برای نوه‌هایمان» که در آنجا بیان می‌کند این تغییر تنها نیاز به دو نسل دارد.

4. Technological Unemployment

5. Lyndon Johnson

6. "Will Humans Go the Way of Horses?" *Foreign Affairs*, July–August 2015.

نظام مالیاتی

در نهایت، دیجیتالی شدن جهان کار ما را با چالش‌های مالی نوینی مواجه کرده و چالش‌های پیشین را هم درون کشورها و هم در سطح بین‌المللی بدتر می‌کند. در اینجا فقط به ذکر آنها می‌پردازم.

جنبه‌های ملی

یک معضل در سطح ملی، نگرانی دیرین در مورد تمایز بین تراکنش‌های تجاری و معامله کالا به کالا است. مرز بین این دو ناچیز است اما در اهداف مالیاتی به طرقی کاملاً متفاوت با آنها رفتار می‌شود. اگر یک شرکت ساختمانی را به کار بگیرم تا خانه من را رنگ کند، پرداخت من مشمول مالیات بر ارزش افزوده می‌شود و از کارمند و کارفرما بسته به وضعیت‌شان مالیات ستانده می‌شود (هزینه‌های تامین اجتماعی، مالیات‌های بر درآمد، مالیات‌های شرکتی و غیره). اگر از دوستی بخواهم این کار را انجام دهد و در عوض آن شراب خوبی به وی بدهم، هیچ مالیات یا حق بیمه تامین اجتماعی بر آن وضع نمی‌شود. این موضوع تنها به دلیل آن نیست که اداره مالیات بررسی این تعامل را دشوار می‌یابد، بلکه به این دلیل نیز هست که این تبادل غیرتجاری است و به همین دلیل مشمول مالیات نمی‌شود. اما تبادل غیرتجاری کجا متوقف می‌شود، تجاری کجا آغاز می‌شود؟ تجارت با خانواده و دوستان یک نفر یا مبادله در باشگاه‌ها یا همکاری‌های کوچک مقیاس، بیشتر معیارها را برای یک رابطه تولیدکننده-مصرف‌کننده برآورده می‌کند. بنابراین آیا این کار واقعا غیرتجاری است؟ چرا این طبقه‌بندی به معنای آن است که با تراکنش‌هایی به منظور مالیات‌ستانی به گونه‌ای متفاوت رفتار می‌شود؟ این پرسش‌ها به‌ویژه در کشوری مانند فرانسه که در آن از نیروی کار به شدت مالیات گرفته می‌شود (۶۰ درصد برای حق بیمه تامین اجتماعی، ۲۰ درصد برای مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر درآمدی که در صورتی که از بسیاری از فرارهای مالیاتی سود نبرد، می‌تواند بالا باشد)، اهمیت دارد. این پرسش‌ها برای اقتصاد مشارکتی بنیادین هستند: آیا عضویت من در یک باشگاه «اشتراک‌گذاری» خودرو یک رابطه تجاری ساده است؟ همانند قانون کار، به خودمان مدیونیم که صرفا تلاش نکنیم تا فعالیت‌های اقتصادی جدید را در قالب‌های از پیش موجود اما دلخواه قرار

دهیم؛ ما به بازاریابی نظام مالیاتی مان نیاز داریم.

جنبه‌های بین‌المللی

مالیات‌ستانی بین‌المللی نیز چالش‌های زیادی دارد. اعمالی همچون استفاده از قیمت‌گذاری انتقالی بین بخش‌های یک شرکت چندملیتی برای قرار دادن سودها در کشور با مالیات شرکتی پایین، اکنون فراگیر است. ممکن است شرکتی در کشوری که مالیات شرکتی بالایی دارد یک شرکت تابعه ایجاد کند و قیمتی سودآور در ازای خدمات یا محصولات فراهم شده از سوی یک شرکت فرعی در کشوری با مالیات شرکتی اندک بپردازد. شرکت یادشده این کار را برای خالی کردن شرکت تابعه ایجاد شده در کشور با مالیات بالا از سود قابل مالیات‌ستانی انجام می‌دهد. این آریبیتراژ بودجه‌ای که برای کاهش بدهی مالیاتی شرکتی طراحی شده، همیشه وجود داشته است. چنین اعمالی به هنگامی که هیچ توافق بین‌المللی روی هماهنگ‌سازی مالیاتی وجود نداشته باشد، اجتناب‌ناپذیرند. شرکت‌های چندملیتی مانند استارباکس^۱ و آمازون به طور منظم اروپا را به دلیل «بهینه‌سازی» بودجه‌ای شدیدشان مورد انتقاد قرار داده‌اند.

این حقیقت که کسب‌وکار دیجیتال غیرمادی می‌شود، این آریبیتراژ را ساده‌تر نیز می‌کند. ما دیگر نمی‌دانیم یک فعالیت در کجا واقع شده است. این موضوع ساده‌تر از آنی است که موسسات انتفاعی را در کشورهای با مالیات‌های شرکتی اندک و برعکس جای می‌داد و سودها را با استفاده از قیمت‌های انتقالی جابه‌جا می‌کرد. حقوق مالکیت فکری یک کتاب یا طرح یا نرم‌افزار می‌تواند در هر کشوری ایجاد شود، مستقل از اینکه در کجا مصرف می‌شود. کارمزدهای تبلیغاتی می‌تواند در ایرلند جمع‌آوری شود، حتی اگر مخاطبان هدف در فرانسه قرار گرفته باشند. شرکت‌های بزرگ آمریکایی از ساختار پیچیده‌ای استفاده می‌کنند که مبتنی بر فن معروفی به نام «جفت ایرلندی^۲» است که حقوق مالکیت فکری را به شرکتی ایرلندی واقع در برمودا^۳ اعطا می‌کند (در ایرلند، هیچ مالیاتی روی سود شعبه‌های فراساحلی وجود ندارد و به همین دلیل روی سودهای شعبه‌های

1. Starbucks
2. Double Irish
3. Bermuda

واقع شده در برمودا نیز مالیاتی وضع نمی‌شود).^۱ خزانه‌داری ایالات متحده از این موضوع منتفع نمی‌شود زیرا سودهای آنسوی آب شرکت‌های آمریکایی تنها زمانی در ایالات متحده قابل مالیات‌ستانی هستند که به این کشور بازگشته باشند. بنابراین، پول در برمودا باقی می‌ماند و تنها هنگامی که معافیت مالیاتی در ایالات متحده وجود داشته باشد، به این کشور بازمی‌گردد. برآورد می‌شود که ۵۰۰ شرکت بزرگ آمریکایی ۲ تریلیون دلار در خارج از این کشور نگاه داشته باشند. اینترنت هیچ مرزی ندارد، که این خوب است. اما کشورها باید در مورد مالیات همکاری کنند^۲ تا مانع از رقابت مالیاتی برای جذب سرمایه‌گذاران خارجی شوند (پرسش در مورد میزان «درست» مالیات‌ها روی شرکت‌ها متفاوت است؛ که در اینجا به آن نمی‌پردازم).

مثالی از موافقت با پایان دادن به رقابت مالیاتی، توافق سال ۲۰۱۵ در مورد مالیات بر ارزش افزوده روی خریدهای آنلاین در اتحادیه اروپا است. این موضوع به کشور خریدار اجازه می‌دهد تا مالیات بر ارزش افزوده را به خرید آنلاین اضافه کند؛ پیش از این مالیات بر ارزش افزوده از عرضه‌کننده دریافت می‌شد و شرکت‌ها را به قرار گرفتن در کشورهایی با نرخ‌های مالیات بر ارزش افزوده اندک و فروختن به مصرف‌کنندگان واقع در کشورهایی با نرخ‌های مالیات بر ارزش افزوده بالا تشویق می‌کرد. نظام جدید پاسخ تنظیم‌گرانه خشنودکننده‌ای برای مدل‌های کسب‌وکاری نظیر آمازون است که طبق آن فرد مصرف‌کننده صورتحساب را می‌پردازد. با این حال، این موضوع مشکل پلتفرم‌هایی مانند گوگل را که از نظر فنی هیچ چیز را به مصرف‌کننده فرانسوی نمی‌فروشند بلکه از آگهی‌دهندگان که این کار را می‌کنند، هزینه می‌ستانند، حل نمی‌کند. تنظیم‌گران پیرامون این مشکل در حال بحث هستند، اما پایه مالیاتی در این مورد بسیار کمتر از مورد فروش یک کتاب یا قطعه‌ای موسیقی واضح است.

۱. «ایرلند فرض می‌کند شرکت مقیم مالیاتی در برمودا است، در حالی که ایالات متحده آن را مقیم ایرلند در نظر می‌گیرد. نتیجه این است که وقتی حق امتیاز پرداخت‌ها به شرکت فرستاده می‌شوند، بدون مالیات هستند - مگر آنکه یا تا زمانی که پول در نهایت به موطن و به شرکت والد آمریکایی فرستاده شود.» ونسا هلدر، فایننشیال تایمز، ۹ اکتبر ۲۰۱۴ (www.ft.com/content/f7a2b958-4fc8-11e4-908e-001444feab7de). یک راه دیگر «دوبل ایرلندی با یک ساندویچ هلندی» است که سودها را از طریق یک شرکت فرعی ایرلندی، سپس یک شرکت هلندی، سپس یک شرکت ایرلندی دیگر که مقرر آن در یک مامن مالیاتی است، جهت‌دهی می‌کند.

۲. همان‌طور که در گذشته برای حذف مالیات مضاعف چنین کاری را انجام دادند.

دیجیتالی شدن فرصت بی نظیری برای جامعه ما ایجاد می کند اما خطرات نوینی معرفی کرده و برخی دیگر را نیز تقویت می کند. اعتماد، مالکیت داده ها، یکپارچگی، انتشار پیشرفت فناوریانه، اشتغال، مالیات ستانی: اینها همگی چالش هایی برای اقتصاد خیر عمومی هستند.

نوآوری و مالکیت فکری

در ضرورت نوآوری

نظریه رشد کلاسیک با این نکته آغاز می‌شود که رشد اقتصادی حاصل انباشت سرمایه (مانند ماشین‌آلات یا عرضه انرژی) و افزایش توان نیروی کار (از طریق رشد جمعیت در کنار بهبود بهداشت و سلامت) است. با این حال، رابرت سولو در مقاله معروف سال ۱۹۵۶ نشان داد که انباشت سرمایه و نیروی کار تنها بخشی از رشد اندازه‌گیری‌شده را توضیح می‌دهند و نقش مهمی را در توضیح رشد اقتصادی یک ملت برای سایر عوامل همچون پیشرفت فناوریانه باقی می‌گذارند.^۱ امروزه، نوآوری فناوریانه حتی بیشتر از سال ۱۹۵۶ در بطن سازوکار رشد قرار دارد. اقتصاد قرن بیست و یکم اقتصاد دانش‌نمیده می‌شود و قطعاً اقتصادی با تغییرات فناوریانه گسترده است.

نگاه قدیمی‌تر برای «اقتصادهای همگرا» قابلیت کاربرد بیشتری دارد.^۲ ژاپن پس از جنگ جهانی دوم تجربه سه‌دهه قابل توجه را سپری کرد؛ فرانسه نیز در ۳۰ سال باشکوه^۳ خود همین کار را انجام داد. چین نیز از سال ۱۹۸۰ همین کار را انجام داده است. با این حال زمانی فرا خواهد رسید که تقلید اقدامات و فنون خارجی، و انباشت سرمایه و نیروی کار، بازده‌های نزولی خواهند یافت و دیگر برای به پیش راندن رشد کافی نباشند. از آن پس، کشورها مجبورند رویکرد جدیدی یافته و «مرز فناوریانه» را گسترش دهند.

اقتصادهای روی مرز فناوریانه نیازمند فرهنگ و نهادهایی متفاوت با اقتصادهای همگرا هستند. دانشگاه‌ها باید آموزش باکیفیتی را فراهم آورده، پژوهش‌های نوین را دنبال کنند و دانشجویان خود را به کارآفرینی تشویق نمایند. وام دادن دیگر صرفاً نباید برای

۱. همان‌طور که از سوی اقتصاددانان بسیاری به‌ویژه دارون عجم‌اوغلو و جیمز رابینسون در کتاب چرا ملت‌ها شکست می‌خورند: ریشه‌های قدرت، رونق و فقر (۲۰۱۲) نشان داده شده است، نهادهای اقتصادی عامل قطعی دیگری هستند.

۲. در اینجا از واژه‌شناسی فیلیپ آگیون و پتر هویت استفاده می‌کنم.

۳. Trente Glorieuses سی سال از ۱۹۴۵ تا ۱۹۷۵ که در فرانسه سپری شد. در این دوره سی ساله، اقتصاد فرانسه مانند اقتصاد سایر کشورهای توسعه‌یافته در چارچوب طرح مارشال مانند آلمان غربی، ایتالیا و ژاپن به سرعت رشد کرد.

شرکت‌های بزرگ و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط مقیاس سنتی در دسترس باشد بلکه باید بخشی از آن برای تامین مالی موسسات نوآور اختصاص یابد. برای به ثمر نشستن «تخریب خلاق» شومپتر (یعنی نوآوری‌های جدید قدیمی‌ترها را منسوخ کنند)، مراجع رقابتی مستقل باید موانع مصنوعی ورود به بازار را از میان بردارند. ریسک‌ها بالا هستند، زیرا خلق ارزش به نحوی روزافزون مبتنی بر فناوری است. ثروت ملل به شکلی فزاینده به توانایی آنها برای قرار گرفتن در صدر زنجیره ارزش بستگی پیدا می‌کند.

این موضوع مرا به بحث جنجالی مالکیت فکری سوق می‌دهد. منظورمان از این اصطلاح چیست؟ مزایا و خطرات مالکیت فکری چیست؟ دولت‌ها در این حیطة با چه چالش‌هایی روبه‌رو هستند؟ در ادامه چالش خاص اما بنیادینی را بررسی خواهیم کرد: موضوع «انبوهی» حق اختراع که پیشرفت فناورانه را عقب‌نگاه می‌دارند. تحلیل اقتصادی بیانگر راه‌حل‌های واقعی برای این مساله است و اجازه انتشار گسترده‌تر فناوری‌ها را بدون کاستن از انگیزه‌های نوآوری می‌دهد.

در طول چند سال اخیر که بحران مالی بر منطقه اروپا اثر گذاشته، نرخ ضعیف‌تر نوآوری نسبت به ایالات متحده^۱ که شاید به‌زودی از کشورهای آسیایی که به‌شدت در اقتصاد دانش سرمایه‌گذاری می‌کنند نیز ضعیف‌تر شود، منشا نگرانی اروپای غربی شده است. من به بررسی ویژگی‌هایی که موجب تشویق نوآوری خواهند شد، خواهیم پرداخت.

در نهایت، از مدل مبتنی بر همکاری^۲ بحث می‌کنم که جایگزینی برای مالکیت فکری بوده یا بر مبنای مفهوم متفاوتی از مالکیت فکری قرار دارد: نرم‌افزار متن‌باز. این مدل حالتی غیرمعمولی از سازمان است؛ تلاش خواهیم کرد تا میزان متفاوت بودن آن را درک کرده و راهکارهای پذیرفته‌شده از سوی عوامل اقتصادی که آن را به کار می‌گیرند، مطالعه کنیم.

مالکیت فکری

نهاده‌ها

فرض کنید مطالعات خود را در زمینه زیست‌فناوری به پایان برده و می‌خواهید به

1. Edmund Phelps (Nobel Prize, 2006), "What's Wrong with the West's Economies," *New York Review of Books*, August 13, 2015.

2. conversational model

پژوهش‌های کاربردی با هدف کشف واکسن جدید، تولید سوخت‌های زیستی با استفاده از میکروارگانیسم‌ها یا توسعه محصولات کشاورزی مقاوم به بیماری که به آب کمتری نیاز دارند، پردازید. شما به تامین مالی سرمایه‌گذاری نیاز دارید که تنها در صورتی که پروژه‌تان چشم‌انداز سودآوری برای بازپرداخت به سرمایه‌گذاران داشته باشد، آن را به دست خواهید آورد. اما دانشی که بنا است خلق کنید چیزی است که «کالای عمومی» خوانده می‌شود. وقتی این کالاها ایجاد شوند، می‌توانند توسط همه به نحوی غیرانحصاری و با هزینه‌ای ناچیز مورد استفاده قرار گیرند. وقتی فرمول شیمیایی و مصارف یک مولکول شناخته شده باشند، تمام کسب‌وکارها می‌توانند از این فرمول استفاده کرده و محصولی را عرضه کنند (واکسن، سوخت زیستی، بذر) و حاشیه سود اندک برای شخصی که در زمینه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کرده است، باقی می‌گذارد. در اینجا بار دیگر مساله سواری معجانی که در فصل ۸ در مورد محیط‌زیست با آن روبه‌رو شدیم، پیش می‌آید: در صورتی که هر کشفی بی‌درنگ درون حوزه عمومی قرار گرفته، و بتواند بدون هزینه از سوی همه مورد استفاده قرار گیرد، اغلب افراد منتظر می‌شوند تا دیگران پول تحقیق و توسعه را تقبل کنند. انگیزه‌ها به جای فعالیت خلاقانه رویکرد صبر کردن و انتظار در پیش گرفتن را تشویق می‌کنند. مالکیت فکری شرّ لازم می‌است که با فراهم آوردن درآمد برای خالق تحقیق و توسعه و خلق دانش درصدد تحریک آنها برمی‌آید. به همین دلیل است که مالکیت فکری از گذشته‌های دور پدیدار شد. تاریخ حق ثبت اختراع‌های اولیه به یونان باستان برمی‌گردد و سپس در قرن پانزدهم در فلورانس و ونیز توسعه یافت.

مالکیت فکری به شکل‌های زیادی درمی‌آید:

- حق ثبت اختراع که حق انحصاری دارنده آن را تضمین می‌کند- بنابراین انحصار بر استفاده از آن دانش تضمین می‌شود. اعطای حق ثبت اختراع شامل دوره معینی (معمولاً ۲۰ سال پس از تاریخ انتشار) است و پس از آن دانش مذکور در حوزه عمومی قرار می‌گیرد. تنها کشفی که بدیهی نبوده و تحت پوشش «دانش پیشینی» قرار نمی‌گیرد می‌تواند حق ثبت بگیرد و افزون بر آن، (این کشف) باید مفید باشد. حق ثبت اختراع یک فرآیند عمومی است و به دارندگان حق

۱. Prior art دانشی که پیش از موعد بایگانی کردن ادعای حق ثبت یک اختراع در دسترس عموم قرار دارد (فرهنگ وبستر)

ثبت اختراع اجازه می‌دهد مالکیت فکری خود را همان‌گونه که مایلند، مدیریت کنند. برای مثال در صورتی که نخواهند خودشان از آن نوآوری بهره‌مند شوند، مجوزهای انحصاری را بفروشند.

- حق کپی که از شکلی از تجلی اثر (مانند یک کتاب یا فیلم) برای دوره معینی (در آمریکا کل عمر نویسنده به علاوه ۷۰ سال پس از مرگ وی) محافظت می‌کند.

- راز تجاری که (همان‌گونه که از نام آن هویدا است) تنها در برابر سرقت مالکیت فکری مبدع از او حمایت می‌کند. اسرار تجاری به اطلاعاتی ارتباط دارند که به بنگاه سود رسانده و بنگاه برای حفظ آن اسرار کوشش خواهد کرد. به طور کلی، اسرار تجاری به فرآیند تولید نوآورانه مربوط هستند: یک محصول جدید معمولاً (جزو) اطلاعات عمومی است و بنابراین نمی‌تواند سرّی نگه داشته شود. فرمول (بدون حق ثبت اختراع) کوکاکولا مثال معروفی از یک راز تجاری است.

توجه داشته باشید که منع حق ثبت اختراع منجر به این می‌شود که نوآوران از اسرار تجاری در جهت حفاظت از اختراعاتشان استفاده کنند، گرچه این موضوع در صورتی که خودشان سازنده نباشند، آنان را ملزم به ادغام عمودی با تولیدکنندگان می‌کند. برخلاف حق ثبت اختراع، راز تجاری اعطای مجوز حق بهره‌برداری را بسیار دشوار می‌کند زیرا کسی که مجوز حق بهره‌برداری را می‌خرد از نظر قانونی می‌خواهد ماهیت دانشی که به فروش گذاشته شده است بداند. وقتی این دانش آشکار شود، مجوز حق بهره‌برداری می‌تواند بدون پرداخت پول از آن استفاده کند. به همین دلیل عملاً تنها به اختراعات دارای حق ثبت مجوز داده می‌شود.

- نشان تجاری که از نماد یک شرکت محافظت کرده و اجازه می‌دهد آن شرکت محصول خود را از محصولات مشابه رقبا متمایز کند.

این نهادهای مالکیت فکری چه اشتراکی با هم دارند؟ همه آنها به مخترع قدرت بازاری می‌دهند، یعنی فرصتی برای کسب سود مالی از اختراع، یا از طریق فروش مجوزهای حق بهره‌برداری یا از طریق کسب سودهای بالاتر از هزینه‌های تولید در صورت ساخت و فروش محصول نهایی. به هر صورت اگر اختراع در حوزه عمومی قرار بگیرد، کسی که می‌خواهد از آن استفاده کند مجبور نیست برای

کسب مجوز بهره‌برداری پولی پردازد، و رقابت میان تولیدکنندگان استفاده‌کننده از این اختراع، حاشیه‌های بالاتر از هزینه را به سطوح پایینی کاهش خواهد داد. هزینه حفاظت از مالکیت فکری روشن است: دولت به منظور خلق انگیزه در جهت نوآوری، با اجازه دادن به مخترع برای سود بردن از آن، یک انحصارگر ایجاد می‌کند. این کار هزینه استفاده از آن اختراع را افزایش داده و انتشارش را محدود می‌کند: بدیهی است که کاربران کمتری وجود خواهند داشت.

این بده‌بستان بنیادی در نهاد مالکیت فکری ذاتی قرار دارد. همچنین به همین دلیل است که بسیاری از کشورها در جست‌وجوی جایگزین‌هایی برآمده‌اند. در سده‌های هفدهم و هجدهم، بریتانیا و فرانسه مسابقات رقابتی ایجاد کردند، که جوایزش را پادشاه اعطا می‌کرد. وقتی مخترعی برنده جایزه می‌شد، مالکیت فکری ارائه‌شده توسط اختراع، در حوزه عمومی قرار می‌گرفت. برای مثال، در قرن هفدهم، فرانسه مسابقه‌ای برای اختراع چرخ آبی^۱ ترتیب داد. در قرن شانزدهم اسپانیا و هلند، مسابقاتی با وعده دادن پاداش به هر کس که بتواند روشی به اندازه کافی دقیق بیابد تا طول جغرافیایی را در دریا اندازه‌گیری کند، برگزار کردند. این مسابقات برنده‌ای نداشت. در سال ۱۷۱۴ پارلمان بریتانیا جایزه مشابهی برای اندازه‌گیری طول جغرافیایی پیشنهاد کرد. در نهایت بیشتر پول جایزه پس از بحث و جدل بسیار به جان هریسون اعطا شد. هریسون در سال ۱۷۱۴ شروع به کار روی این مساله کرد اما مبلغ کامل را تا ۵۹ سال بعد دریافت نکرد!

اعطای جوایز یا پاداش‌ها فرآیند پیچیده‌ای است زیرا نیازمند این است که دقیقاً از پیش مشخص شود که چه چیزی باید اختراع شود. اغلب ویژگی عجیب کار خلاقانه این است که دقیقاً نمی‌دانیم چه چیزی را خواهیم یافت. اگر بتوانیم مقاله علمی نوآورانه یا سمفونی‌ای را از پیش توصیف کنیم، به وضوح کار خلاقانه زاید است. با این حال گاهی اوقات می‌توانیم پیامد مطلوبی را بدون دانستن اینکه به دست آوردن آن چگونه ممکن است، تعریف کنیم. سپس، این پرسش که پاداش این کار چقدر باید باشد، مطرح می‌شود. آیا این جایزه به کوشش انجام شده در پژوهش‌ها مبلغ کمتری پرداخت می‌کند که همین موضوع خطر شکست در جذب شرکت‌کنندگان با استعداد را در پی دارد؟ یا بیش از حد پول می‌دهد که

۱. Water Wheel ماشینی برای تبدیل انرژی جریان آب به سایر اشکال نیرو.

منجر به مشارکت غیرمنطقی وجوه عمومی می‌شود؟ اخیراً، سازوکار پاداش دادن با استفاده از جوایز برای واکسن‌ها و داروهای مختص به کشورهای در حال توسعه احیا شده است^۱ که می‌تواند در جذب پژوهش‌های بخش خصوصی مورد نیاز بسیار ضعیف باشد. جوایز هدفی را برای واکسن تعیین می‌کنند، در حالی که بیشینه اثرات جانبی قابل قبول را مشخص می‌سازند.

در حال حاضر، بحث‌های داغی در مورد حفاظت از مالکیت فکری انجام می‌شود.^۲ من صرفاً به چند نکته کلیدی نگاهی می‌اندازم و تمرکز را روی حق ثبت اختراع می‌گذارم اما برخی از بحث‌ها با اشکال دیگر مالکیت فکری سروکار دارد. برای مثال، به‌ویژه تمدید معطوف به گذشته طول مدت حق کپی (یعنی گسترش دوره حق کپی برای کارهایی که پیشتر تولید شده‌اند) شگفت‌انگیز است. اگر مالکیت فکری از نظر منطقی شری لازم برای فراهم آوردن انگیزه‌هایی برای تحقیق و توسعه یا خلق دانش باشد، باید نسبت به آن هدف صادق بماند. اما هنگامی که ابزارهای خلاقانه پیشتر ساخته شده باشند، قدرتمندتر کردن حقوق مالکیت فکری هیچ اثر انگیزشی به همراه ندارد: خیلی دیر شده است! این کار انتشار (دانش) را کاهش می‌دهد بدون اینکه نقشی در خلق آن داشته باشد. صرف نظر از آن، کنگره ایالات متحده دوبار طول مدت حق کپی را تمدید کرده است، نخستین بار در سال ۱۹۷۶ که آن را به ۵۰ سال پس از مرگ نویسنده گسترش داد و بار دوم در سال ۱۹۸۸ که در آن دوره حق کپی به هفتاد سال پس از مرگ نویسنده افزایش یافت. قانون اخیر معروف به «قانون گسترش دوره حق کپی^۳» گاهی با ارجاع به شرکت والت دیزنی^۴ «قانون حفاظت از میکی‌ماوس^۵» نیز نامیده می‌شود. شرکت والت دیزنی در خطر از دست

۱. از کار مایکل کرمر، استاد اقتصاد در دانشگاه هاروارد گرفته شده است. نگاه کنید به

Michael Kremer "Making Markets for Vaccines: Ideas to Action, Center for Global Development," 2005.

یک نقش‌آفرین عمده GAVI (اتحاد جهانی برای واکسن‌ها و ایمن کردن) است، کنسرسیومی عمومی-خصوصی که از سوی چند کشور و بنیاد بیل و ملیندا گیتس بنیان گذاشته شده است.

۲. برای دیدگاه‌هایی که نسبت به نهادها بسیار انتقادی هستند اما نتایج متفاوتی به دست می‌دهند، نگاه کنید به

Adam Jaffe and Josh Lerner, *Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It* (Princeton: Princeton University Press, 2004); and Michelle Boldrin and David Levine, *Against Intellectual Monopoly* (Cambridge: Cambridge University Press, 2008).

3. Copyright Term Extension Act

4. Walt Disney

5. Mickey Mouse Protection Act

دادن حق کپی نسبت به فیلم‌های هم‌چنان سودآور خود و محصولات مشتق‌شده از آنها قرار داشت، به همین دلیل برای تمدید آن لابی کرد.

تعداد حق ثبت اختراع‌ها در طول ۳۰ سال گذشته به چند دلیل به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یافته است. برای اداره‌های حق ثبت اختراع انگیزه‌هایی به منظور انجام این کار وجود داشت (به‌ویژه در ایالات متحده که پیش از قانون اختراعات آمریکا در سال ۲۰۱۱، دفتر حق ثبت اختراع و نشان تجاری^۱ به نحو غیرمستقیمی اعطای حق ثبت اختراع‌ها را به جای رد آنها تشویق می‌کرد). دولت‌ها تعریف اختراعات قابل ثبت را گسترده کردند تا علاوه بر روش‌های کسب‌وکار شامل برنامه‌های نرم‌افزاری زیست‌فناوری و علوم زیستی شود. این کثرت در صورتی که حق ثبت‌های غیرضروری مانند حق ثبت اختراع اعطا شده به نوعی نگهداری برای سگ‌ها - که ۷ برابر سریع‌تر از نگهداری عادی است که طول عمر گونه‌های سگ‌سانان را نشان دهد - وجود نداشت، جدی نبود. اینترنت پر از وبگاه‌هایی است که حق ثبت‌های مسخره‌ای را فهرست می‌کنند.

به هر صورت، در موارد دیگری پیامدهای اقتصادی این کثرت ثبت اختراع‌ها می‌تواند قابل ملاحظه باشد. برخی حق ثبت اختراع‌ها پتانسیل این را دارند که ارزش اقتصادی را بدون ارائه پیشرفت عمده‌ای برای جامعه، کسب کنند. برای نمونه، حق ثبت اختراع ۱۹۹۹ آمریکای آمازون^۲ در زمینه «سفارش‌دهی با یک کلیک^۳» که آمازون را از استفاده منحصر به فرد از این ایده که یک خرده‌فروش آنلاین بتواند اطلاعاتی را در مورد مشتریان نگه دارد (آدرس‌های تحویل‌دهی و صدور صورت حساب، شماره کارت‌های اعتباری و غیره)، محافظت کرد تا هنگامی که مشتری خرید دیگری می‌کند، مجبور به پرسش دوباره از آنها نشود. این کار رونوشت ساده‌ای از اعمالی بود که پیشتر در بسیاری از فروشگاه‌های سنتی خشت و ملاتی^۴ شناخته شده بودند.^۵ حتی در صورتی که این اقدام پیشتر انجام نشده بود، کاملاً بدیهی است که شایسته

1. Patent and Trademark Office

2. Amazon's 1999 US patent

۳. ۵۹۶۰۴۱ دلار آمریکا (۱۹۹۹).

۴. استعاره از شرکت‌هایی که برعکس شرکت‌های مجازی وجود خارجی دارند.

۵. بسیاری از حقوق ثبت اختراع در قبال اعمالی داده شدند که پیش از پدیدار شدن اینترنت، گاهی به مدت چندین قرن وجود داشتند؛ برای مثال، کاربرد آنلاین مدل مزایده هلندی که در آن حراج‌کننده از بیشترین قیمت درخواستی آغاز کرده و آن را تا جایی پایین می‌آورد که یک خریدار قبولش کند.

حق ثبت اختراع نبود (و در اروپا آن را دریافت نکرد). از میان ۳ معیار قابل ثبت بودن، این حق ثبت اختراع تنها یک معیار را محقق می‌کرد: مفید بودن. خوشبختانه، این حق ثبت اختراع در نهایت (در سال ۲۰۰۷) تا حدودی توسط یک دادگاه بی‌اعتبار شد، اما می‌توانیم درآمدی را که آمازون می‌توانست در صورت تصمیم دادگاه مبنی بر معتبر شمردن آن حق ثبت اختراع کسب کند تصور کنیم!

خطر دوم - که در اینجا ارزش بررسی دارد - فراوانی کنترل‌کنندگان دسترسی به یک فناوری مشخص و در نتیجه انباشت کارمزدهای صدور مجوز بهره‌برداری است که کاربران باید پرداخت کنند.

مدیریت حق امتیاز یکجا

بخش‌های زیست‌فناوری و نرم‌افزار با تعداد زیادی حق ثبت اختراع‌های با اهمیت متفاوت مشخص می‌شوند، که در اختیار مالکان متفاوتی که کنترل‌کنندگان دسترسی به آن فناوری می‌شوند، قرار دارد. این «انباشت حق ثبت اختراع» به انباشت حق امتیازهایی منجر می‌شود که باید در ازای مجوزهای حق بهره‌برداری پرداخت شود («حق امتیاز یکجا» یا «حاشیه‌های متعدد» در اصطلاح اقتصادی).

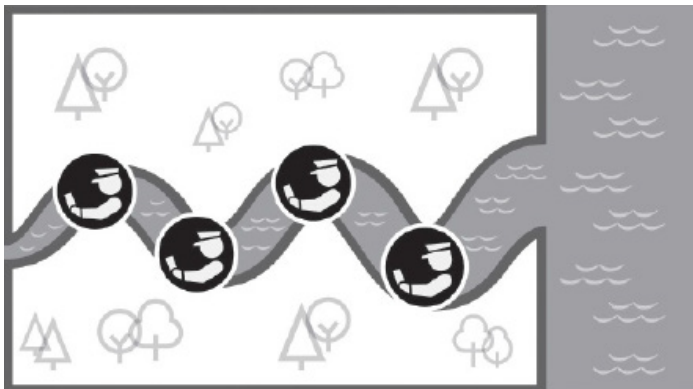
هم‌رقابتی و قرارداد ائتلاف در حق ثبت اختراع

برای درک مساله انباشت حق امتیازها (که در سال ۱۸۳۸ به نحوی درخشان توسط آنتون آگوستین کورنو^۱ و اخیراً توسط اقتصاددان دانشگاه برکلی، کارل شاپیرو^۲ رسمیت یافت)،^۲ ممکن است قیاس کردن (ارائه‌شده در شکل ۱۶-۱) با اروپای قرون وسطی مفید باشد. در قرون وسطا، کشتیرانی روی رودخانه با مجموعه‌ای از عوارض بسیار سخت شد. در نمودار ۱-۱۶، چهار جمع‌آوری‌کننده عوارض، عوارض را یکی پس از دیگری جمع‌آوری کردند. برای سفر در کل طول رودخانه، یک کاربر نیازمند اجازه هر یک از این جمع‌کنندگان عوارض است. به این ترتیب، حقوق کشتیرانی کسب شده با پرداخت عوارض تکمیلی را این‌گونه توصیف می‌کنیم: اگر هر یک

1. Antoine Augustin Cournot

2. Carl Shapiro, "Navigating the Patent Thicket: Cross Licenses, Patent Pools, and Standard Setting," in Adam Jaffe, Joshua Lerner, and Scott Stern, eds., *Innovation Policy and the Economy*, vol. 1 (Cambridge: MIT Press, 2000), pp. 119-150.

از این ۴ عوارض پرداخت نشود، آنگاه کاربر قادر به سفر از سرچشمه رودخانه به دهانه آن نخواهد بود. برای مثال، در طول قرن چهاردهم ۶۴ عوارض در مسیر رود را این گرفته می‌شد.^۱ هر یک از جمع‌کنندگان، عوارضی را با توجه به بیشینه کردن درآمد و بدون نگرانی در مورد پیامدها بر کاربران رودخانه یا بر درآمدهای سایر جمع‌کنندگان عوارض، وضع می‌کند (عوارض بالاتر ترافیک روی رودخانه را کاهش داده و بنابراین سایر جمع‌کنندگان را جریمه می‌کند). این موضوع در عمل «تراژدی منابع مشترک^۲» است^۳، همان تراژدی که به استفاده بیش از حد از ذخایر ماهی و چراگاه‌ها یا فرستادن مازاد گازهای گلخانه‌ای منجر می‌شود. اروپا مجبور بود تا برگزاری کنگره وین در سال ۱۸۱۵ منتظر بماند و قوانینی که دنبال می‌کرد، پایان اقدام انباشت عوارض را ببیند.^۴



شکل ۱-۱۶ مکمل‌ها و تلبار شدن عوارض: بازاریابی مشارکتی از نظر اجتماعی مطلوب است.

امروزه صنایع فناوری پیشرفته تلاش می‌کنند تا حاشیه‌های متعدد را حذف کنند. اخیراً خط‌مشی‌های نوینی از سوی مراجع رقابتی سرتاسر جهان در پیش گرفته شده‌اند تا استفاده قراردادهای ائتلاف در حق ثبت اختراع را تشویق کنند.

۱. فقط ۱۳ عوارض بین شهرهای ماینتس و کلن وجود داشت. این وضعیت شبیه به الب یا رودخانه‌های فرانسوی (رن، سن، گارون و لوآر) بود: نگاه کنید به

Robert Spaulding, "Revolutionary France and the Transformation of the Rhine," *Central European History*, 2011, vol. 44, no. 2, pp. 203–226.

2. Tragedy of the commons

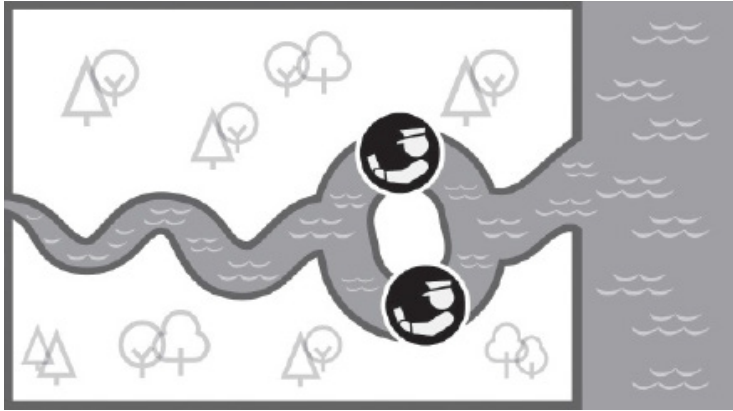
3. Garrett Hardin, "The Tragedy of the Commons," *Science*, vol. 162 (1968), 1243–1248.

۴. در حقیقت، تمام عوارض روی راین به سهولت از میان رفتند.

یک قرارداد ائتلاف در حق ثبت اختراع، توافقی میان بنگاه‌های مختلف است تا توأمان مجوزهای حق بهره‌برداری را برای گروهی از حق ثبت اختراع‌های مربوط به فناوری مذکور و متعلق به اعضای آن ائتلاف بازاریابی کنند. این رویکرد به کاربران فناوری اجازه می‌دهد به مجوز جامعی دست یابند، در حالی که در غیر این صورت آنان مجبور می‌شدند مجوزهای حق بهره‌برداری را برای ۵، ۱۰ یا ۱۵ حق ثبت اختراع به دست آورند. اگر آنان دست به چنین کاری می‌زدند، این ریسک که هر دارنده حق ثبت اختراع بتواند تقاضاهای مازاد شکل داده و بنابراین دسترسی به آن فناوری را مسدود کند، ایجاد می‌کنند. تشکیل یک ائتلاف مثالی از چیزی است که اقتصاددانان «هم‌رقابتی» می‌خوانند (ترکیبی از «همکاری» و «رقابت»). در یک ائتلاف، شرکت‌هایی که به طور بالقوه با هم در رقابتند، همکاری می‌نمایند تا حق ثبت اختراع‌شان را با هم بازاریابی کنند. همانند توافق بین جمع‌کنندگان عوارض در شکل ۱-۱۶، ائتلاف، مجموع هزینه مجوزهای حق بهره‌برداری ثبت اختراع را هنگامی که حق ثبت اختراع‌ها مکمل باشند، یعنی زمانی که کاربر به تمام مجموعه مجوزها نیاز داشته باشد تا بتواند با استفاده از آن فناوری ارزش خلق کند، کاهش می‌دهد. مالکان حق ثبت اختراع‌ها به توافق می‌رسند تا حق امتیازهای خود را تعدیل کنند زیرا این موضوع موجب می‌شود تقاضا افزایش یابد. به همین دلیل توافق به مالکان حق ثبت اختراع و مصرف‌کنندگان به یک میزان سود می‌رساند.

بدبختانه، قراردادهای ائتلاف در حق ثبت اختراع - و به طور کلی بازاریابی توأم- نیز می‌تواند فرصت بالا بردن قیمت را در اختیار شرکت‌ها قرار دهد. دو حق ثبت اختراع قابل جانشین را در نظر بگیرید که هر یک از آنها تمام نیازهای کاربر را برآورده می‌سازد. با بازگشت به تمثیل حمل و نقل روی رودخانه، دو جمع‌کننده عوارض را روی ۲ شاخه رودخانه تصور کنید (شکل ۲-۱۶). کاربر می‌تواند مسیر شمالی یا جنوبی را در پیش گیرد، و با دسترسی به هر دو چیزی کسب نمی‌کند. دو جمع‌کننده عوارض مشتاق هستند تا از رقابت جهتی اجتناب کنند و هر دو قادر خواهند بود در صورتی که مجاز به این باشند که دسترسی کاربران به پایین دست رود را توأمان بازاریابی کنند، سودهای خود را افزایش دهند. در مورد حق ثبت اختراع‌های قابل جانشینی، مالکان می‌توانند قیمت مجوزهای حق بهره‌برداری خود را با شکل دادن یک ائتلاف و سپس

عمل کردن همچون یک کارتل یا انحصارگر ناشی از ادغام بنگاه‌ها بالا ببرند. بنابراین، ائتلاف‌های خوب (که موجب کاهش قیمت‌ها شده) و ائتلاف‌های بد (که موجب افزایش قیمت‌ها می‌شدند) وجود دارند.



شکل ۲-۱۶ جانشین‌ها: مقادیر بازاریابی مشارکتی برای ادغام یا انحصارگر

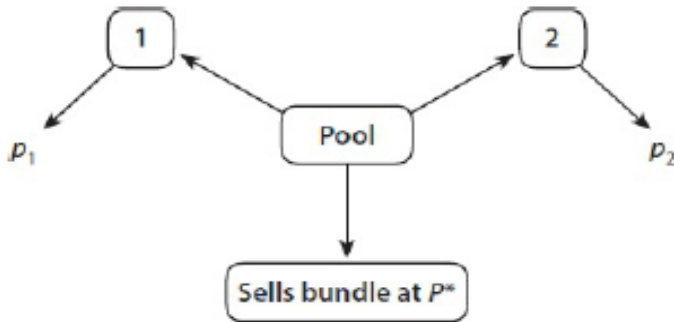
ارائه شواهد بیشتری از تاریخ در اینجا مفید است. بیشتر مردم نمی‌دانند که پیش از سال ۱۹۴۵، اغلب صنایع مهم هوانوردی، راه‌آهن، خودروها، تلویزیون، رادیو و صنایع شیمیایی پیرامون ائتلاف‌های حق ثبت اختراع سازماندهی می‌شدند. اما در سال ۱۹۴۵، این ترس که بهره‌برداری تجاری توأم ممکن است شکل‌گیری کارتل‌ها را مخفی کند، دادگاه دیوان عالی ایالات متحده را بر آن داشت تا نگاهی خصمانه نسبت به ائتلاف‌های حق ثبت اختراع داشته باشد. مراجع رقابتی از تشویق ائتلاف‌های حق ثبت اختراع که گاهی درست بود و رقابت میان دارندگان حق ثبت اختراع‌های از نظر کاربردی مشابه را حذف می‌کردند، دست کشیدند. به مدت ۵۰ سال قراردادهای ائتلاف در حق ثبت اختراع کم و بیش ناپدید شدند.^۱ با نگاهی به گذشته، این موضوع قابل تأسف است؛ توسعه‌های فناورانه در طول آن دوره به نحوی فزاینده پیچیده شدند.

آیا مسئولان رقابتی به سادگی نمی‌توانستند ائتلاف‌های بدی را که موجب افزایش قیمت‌ها می‌شد ممنوع کرده و ائتلاف‌های خوب را مجاز بدانند؟ متأسفانه، مقامات داده‌های مرتبطی برای تمایز قائل شدن در اختیار نداشتند. آنان اغلب داده‌های تاریخی

۱. اگر بخواهم حقیقت را بگویم، زمانی که شروع به کار روی اقتصاد صنعتی کردم و تز دکترایم را می‌نوشتم، معنای «قراردادهای ائتلاف در حق ثبت اختراع» را نمی‌دانستم.

را که با استفاده از آنها تقاضای آینده مجوزهای بهره‌برداری تخمین زده می‌شود کاهش داده‌اند. علاوه بر این، ویژگی‌های ناشی از قابل جانشین یا مکمل بودن، بسته به اینکه از کدام فناوری استفاده شده، تحول پیدا کرده و متفاوت شده است.^۱

صرف نظر از این موضوع، مقررات ساده‌ای که نیازی به هیچ گونه اطلاعات مراجع رقابتی ندارد، می‌تواند تمایزی بین ائتلاف‌های خوب و ائتلاف‌های بد ایجاد کند. نخست، ائتلاف می‌تواند مجوزهای حق بهره‌برداری انفرادی صادر کند- یعنی به مالکان هر حق ثبت اختراع اجازه دهد به فروش مجوز بهره‌برداری مستقل از ائتلاف ادامه دهند (شکل ۱۶-۳ که مثال دو دارنده حق ثبت اختراع است و هر یک از آنها یک حق ثبت اختراع دارد ببینید). همان‌گونه که در مقاله‌ای که با همکاری جاش لرنر^۲ از مدرسه کسب‌وکار دانشگاه هاروارد نوشتم، نشان داده شده است^۳ هنگامی که یک ائتلاف حق ثبت اختراع قیمت‌ها را افزایش داده باشد، مجوزهای بهره‌برداری فردی وضعیت رقابتی را بازتولید می‌کنند. بنابراین آنها ائتلاف‌های بد را خنثی می‌کنند، در حالی که هم‌زمان اجازه می‌دهند ائتلاف‌های خوب قیمت‌ها را کاهش دهند.



شکل ۱۶-۳ مجوزهای حق بهره‌برداری انفرادی

حالت ساده‌ای از دو حق ثبت اختراع که کاملاً جانشین یکدیگر هستند، این

۱. یک مساله دیگر این است که ممکن است حق‌های ثبت اختراع هنگامی که کارمزدهای مجوزدهی اندک است (کاربران نخواهند از تمام مجموعه به قیمتی اندک استفاده کنند، و افزایش قیمت یک مجوز مشخص تقاضا را برای فناوری کلی کاهش می‌دهد) مکمل باشند و هنگامی که کارمزدهای مجوزدهی بالا باشد (افزایش قیمت مجوزدهی برای یک حق ثبت اختراع می‌تواند منجر به انتقال تقاضا به سمت مجوزهایی برای سایر حق‌های ثبت اختراع شود) جانشین باشند.

2. Josh Lerner

3. Josh Lerner and Jean Tirole, "Efficient Patent Pools," *American Economic Review*, 2004, 94(3): 691–711.

موضوع را روشن می‌کند. قیمت رقابتی مجوزهای حق بهره‌برداری در این صورت نزدیک به صفر می‌شود (هزینه صاحب حقوق مالکیت فکری برای اجازه دسترسی دادن یک کاربر به فناوری وی): هر شرکتی آماده است تا برای پیروز شدن در بازار قیمت خود را تا زمانی که بتواند به سود دست یابد، کاهش دهد. یک ائتلاف پتانسیل آن را دارد که این رقابت را از میان بردارد و قیمت را تا سطحی که یک انحصارگر اخذ می‌کند، افزایش دهد که به عنوان قیمتی که توأمان سود دو مالک حقوق مالکیت فکری - یعنی قیمت کارتِل - را بیشینه می‌کند، تعریف می‌شود.^۱ اما ایجاد امکان‌پذیری مجوز حق بهره‌برداری انفرادی و این فرض که ائتلاف تلاش می‌کند تا قیمتی فرارقابتی P (برای مثال، قیمتی معادل با قیمت انحصارگر) را وضع کند، سودها را به طور مساوی تقسیم می‌کند.^۲ هر یک از صاحبان حق ثبت اختراع به جای دریافت نیمی از سود ائتلاف به عنوان سهم خود، می‌تواند قیمت یک مجوز حق بهره‌برداری را در سطحی اندکی پایین‌تر از P که قیمت ائتلاف است قرار دهد و کل بازار را در دست گرفته و (تقریباً) تمام سود را کسب کند.^۳

ممکن است فکر کنید این فرض که صاحبان حق ثبت اختراع به شیوه‌ای رقابتی رفتار کرده و قیمت‌های خود را پایین‌تر از قیمت گزاف ائتلاف قرار می‌دهند، ساده است. در کوتاه‌مدت، با کاهش قیمت، سود شرکتی که آن را ایجاد کرده افزایش می‌یابد، اما ممکن است موجب واکنشی تهاجمی از سوی شرکت دیگر شود که به نوبه خود قیمتش را پایین‌تر می‌آورد. جنگ قیمتی ایجاد شده ممکن است به دردمسرسش نیرزد. به این دلیل است که اقتصاددانان و مراجع رقابتی

۱. با فرض هزینه صفر مجوزهای بازاریابی، قیمت انحصاری قیمتی است که محصول را بیشینه می‌کند، $(PD(p))$ ، قیمت مجوز P و تقاضای $(D(p))$ برای استفاده از فناوری، تابعی نزولی از P است.

۲. تقسیم نابرابر سود توزیع شده به معنای آن است که هر چه دارنده حق ثبت اختراع با سهم کمتر انگیزه بیشتری برای کاهش قیمت داشته باشد؛ استدلال برای کاهش قیمت ائتلاف قدرتمندتر هم خواهد شد.

۳. در مورد یک ائتلاف نامناسب، تعادل رقابتی در مجوزهای فردی همچنان سطح رقابت را به پیش از زمان ائتلاف که در آن بیش از دو حق ثبت اختراع وجود داشته باشند و/یا هنگامی که حق ثبت اختراع‌ها جانشین‌های ناقص باشند، بازمی‌گرداند. وقتی بیش از دو حق ثبت اختراع باشد، ممکن است مشکلات هماهنگی منجر به چندین تعادل شود: مالکان دو حق ثبت اختراع مکمل در هماهنگی پیرامون کارمزدهای مجوزدهی فردی آنها برای کاهش بهای ائتلاف شکست می‌خورند. آلکساندرا بوتین («غربالگری برای ائتلاف‌های حق ثبت اختراع مناسب از طریق قرار دادن سقف‌های قیمت بر مجوزهای فردی»، ژورنال اقتصاد خرد آمریکا، ۲۰۱۶، ۸: ۹۴-۶۴) نشان می‌دهد که افزودن الزامات جداسازی (که بعداً در متن توصیف می‌شود) به تعادل‌هایی که رقابت را دوباره برقرار می‌سازند، امتیاز می‌دهد.

در مورد «تبانی ضمنی^۱» یا در قالب واژه‌شناسی قانون رقابت، اثرات هماهنگ‌شده نگران هستند. در چنین شرایطی، بنگاه‌ها ممکن است به دلیل ترس از آغاز یک جنگ قیمتی نخواهند به شکل انفرادی با پیشنهاد ائتلاف‌شان رقابت کنند.

برای حفاظت در برابر این تهدید سازش پنهانی، قانون‌گذاری ثانویه‌ای به نام «جداسازی^۲» که نیاز به اطلاعات خاصی نیز ندارد باید اضافه شود. اگر ائتلاف وادار به جداسازی پیشنهادش شود، کاربران می‌توانند هر مجوز بهره‌برداری را به صورت واحد از ائتلاف خریده و قیمت وضع شده از سوی ائتلاف برای مجموعه‌ای از مجوزهای حق بهره‌برداری (برابر با) مجموع قیمت‌های مجوزهای بهره‌برداری واحد است (شکل ۴-۱۶ را ببینید). ترکیب مجوزهای حق بهره‌برداری واحد به علاوه جداسازی مانع از افزایش قیمت‌ها از سوی ائتلاف می‌شود.^۳ در حقیقت، این نیازمندی‌ها به گونه‌ای موثر نقش ائتلاف برای ایجاد سقفی روی قیمت دو مجوز حق بهره‌برداری را محدود می‌کنند.^۴ بنابراین، تشکیل یک ائتلاف هیچ اثر مضری نخواهد داشت (منجر به افزایش قیمت نخواهد شد). اگر حق ثبت اختراع‌ها مکمل باشند، این کار به کاربران اجازه خواهد داد تا مجوزهای حق بهره‌برداری‌شان را با کمتر از مبلغ بدون وجود ائتلاف به دست آورند و به صاحبان حق ثبت اختراع اجازه می‌دهد سود بیشتری از آنها کسب کرده و دلگرمی بیشتری برای نوآور بودن خلق کنند. به یاد داشته باشید که هر دو این ایده‌ها، مبتنی بر نظریه اقتصادی است و نیازی به این ندارد که مراجع رقابتی هیچ گونه اطلاعاتی در مورد حق ثبت اختراع‌ها داشته باشند. این موضوعات در خط‌مشی‌های اروپایی به کار گرفته شده‌اند (در سال ۲۰۰۴ برای مجوز حق بهره‌برداری‌های واحد و در سال ۲۰۱۴ برای جداسازی).

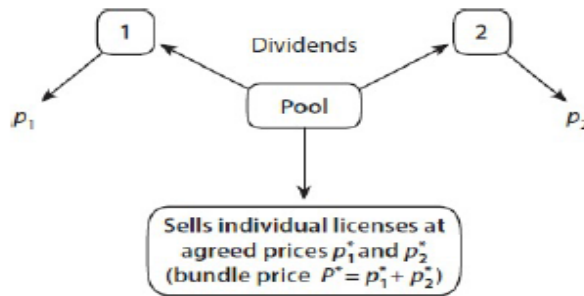
۱. «ضمنی» به آن دلیل که بنگاه‌ها نیاز به امضای یک توافق کارتل (که در هر صورت تقریباً در همه جای جهان غیرقانونی خواهد بود)، یا حتی تلاش برای بحث در مورد هماهنگی یک حالت «صلح‌آمیز» از رفتار ندارند.

2. unbundling

۳. مقاله زیر را که با همکارم نوشته‌ام نگاه کنید.

Patrick Rey, "Price Caps as Welfare-Enhancing Competition," Toulouse School of Economics, unpublished paper.

۴. عملاً مانعی بر سر راه شکل‌گیری ائتلاف‌ها که با توزیع سودهای تقسیم شده ارتباط دارد، این است که اعضا به وضوح در این زمینه منافعی واگرا دارند. تقسیم این سودها به نحوی که متناسب با اعضای صاحب حقوق ثبت اختراع، فارغ از ارزش مشارکت‌شان در آن فناوری، باشد می‌تواند مالکان حقوق ثبت اختراع ویژه را به خارج ماندن از ائتلاف تحریک کند. توافق‌های میانه‌روی دوجانبه («من با کاهش حق امتیازم بسیار موافقم تا جایی که شما با قرار دادن سقفی بر حق امتیازهای‌تان در چنین سطحی موافق باشید...») همانند موردی که در اینجا توصیف شد، به طور ضمنی این تقسیم را معین می‌کنند.



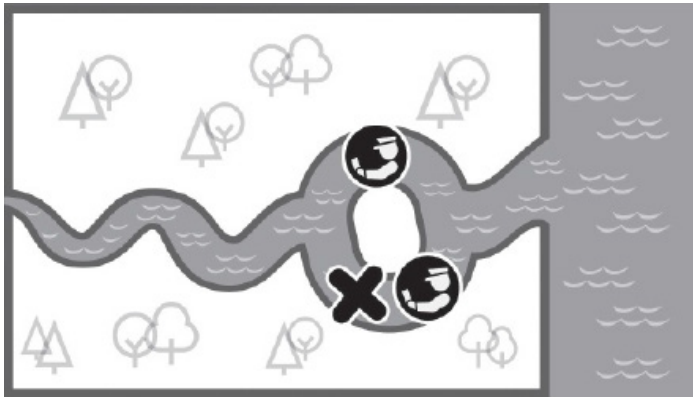
شکل ۴-۱۶ مجوزهای بهره‌برداری فردی به علاوه جداسازی

استانداردهای فناورانه

مایلم این بحث پیامدهای شیوع حق ثبت اختراع‌ها را با یادآوری‌های معدودی پیرامون تعیین استاندارد پی بگیرم. کاربران فناوری به‌ویژه در فناوری‌های اطلاعات، باید در صورتی که بخواهند تعامل کنند، هماهنگ شوند. در غیاب سازگاری میان شبکه‌ها، نمی‌توانم با تلفن همراهم به تلفن شما که روی شبکه دیگر کار می‌کند، زنگ بزنم. به همین ترتیب، توسعه‌دهندگان اپ‌های تلفن هوشمند من باید با استانداردهای فنی تعیین‌شده برای آندروید گوگل یا آی‌اواس اپل تطابق یابند. قابلیت درون‌یابی نیازمند همگرایی در استانداردهای خاصی است. این همگرایی چگونه می‌تواند رخ دهد؟ گاهی اوقات، یک شرکت به حدی مسلط است که در تحمیل فناوری خود به عنوان استاندارد برای بقیه بخش موفق شود. به هر صورت، اغلب استاندارد از سوی یک سازمان استانداردگذاری دیکته می‌شود که رویکردهای فناورانه محتمل جایگزین را در نظر گرفته و سپس استاندارد را تثبیت می‌کند که شامل مجموعه‌ای از عملکردهایی است که کاربران (مانند سازندگان رایانه یا گوشی‌های هوشمند، عرضه‌کنندگان زیرساخت، ارتباطات مخابراتی، کابلی یا ماهواره‌ای یا توسعه‌دهندگان اپلیکیشن‌ها) باید در قالب انتخاب‌های فناورانه‌شان در نظر بگیرند.

زمانی که استاندارد تعیین می‌شود، به طور کلی بیش از یک راه‌حل برای یک مشکل فناورانه مشخص وجود دارد. هر یک از این مسیرها ممکن است به اندازه یکسان شدنی باشد، اما سازمان تعیین‌کننده استاندارد اغلب تنها یکی از آنها را انتخاب خواهد کرد. مساله اینجا است که انتخاب یک استاندارد واحد ممکن است رانت‌های انحصاری خلق کند زیرا ممکن است با توجه به در دسترس بودن

انتخاب‌های فناورانه جایگزین که همان نتیجه را ارائه می‌دهند، حق ثبت اختراع ویژه‌گريزناپذیری ایجاد کند، حتی در صورتی که پیش‌تر (آن حق ثبت اختراع) چندان مهم نبوده است. چنین حق ثبت اختراعاتی «ضرورتاً استاندارد» می‌شوند: آنها تنها به این دلیل ضروری هستند که انتخاب می‌شوند. مالک یک حق ثبت اختراع ضرورتاً استاندارد می‌تواند ادعای حق امتیازهای بزرگی کند، حتی به رغم اینکه سایر حق ثبت اختراع‌ها می‌توانست در صورت انتخاب استاندارد فنی متفاوت، ارزش یکسانی داشته باشد.



شکل ۵-۱۶ خلق یک انحصارگر

در ادامه مثال حمل‌ونقل رودخانه‌ای (شکل ۵-۱۶ را ببینید)، تصمیمی برای بهبود آبراهه شاخه شمالی یا جای دادن یک نمایشگاه بازرگانی مهم در آنجا، ممکن است این شاخه را جذاب‌تر کرده باشد. به هر صورت وقتی تصمیمی گرفته شد، جمع‌کننده عوارض در شاخه شمالی می‌تواند قیمتی انحصاری اخذ کند در حالی که پیشتر دو گزینه به اندازه یکسانی جذاب بودند.

برای ممانعت صاحبان حق ثبت اختراع از سود بردن از شانس محض مشمول در استاندارد که آنها را ضروری کند، سازمان‌های استانداردگذاری اغلب از صاحبان حق ثبت اختراع می‌خواهند تا وعده‌های پیش‌بینی شده‌ای بدهند تا مجوزهای بهره‌برداری را به نحوی در شرایطی منصفانه، منطقی و غیر تبعیض‌آمیز^۱ فراهم آورند. اما این وعده‌ها مبهم هستند، زیرا مشخص نیست یک نرخ منصفانه و منطقی را چگونه تعیین کنیم. در حقیقت، اکنون اقدامات قانونی مهمی وجود دارند که

1. fair, reasonable, and nondiscriminatory terms (FRAND)

معنای این تعهدات را در سراسر جهان به چالش می‌کشند- اقداماتی شامل اپل، گوگل، مایکروسافت، سامسونگ و بسیاری دیگر. این شرکت‌ها شکایت می‌کنند که رقیبان‌شان کارمزدهای گزاف حق بهره‌برداری روی حق‌های ثبت اختراع وضع می‌کنند که تعهدات وعده داده شده FRAND در طول فرآیند استانداردگذاری را زیر پا می‌گذارند. خطرات و مجموع مقادیر تقاضا شده در این دادخواست‌ها عظیم هستند و برای یک دادگاه قضاوت این امر که آیا تقاضایی برای کارمزد حق بهره‌برداری «منطقی» بسیار دشوار است. واضح است که دادگاه اطلاعاتی برای انجام این کار ندارد. ایده دیگری که از نظریه اقتصادی پدیدار شده و باز هم نیازی به داده‌ها ندارد، به دست آوردن تعهدات صاحبان حق ثبت اختراع مبنی بر فراتر نرفتن از سقف قیمتی (انتخابی‌شان) برای مجوزهای حق بهره‌برداری آنان و انجام این کار پیش از نهایی شدن استاندارد است. در این صورت، سازمان استانداردگذاری می‌تواند ضابطه خود را بر مبنای اطلاعات آشکار شده از سوی این انتخاب تعریف کند.

هیچ‌کس خانه‌ای را بدون دانستن قیمت زمین آن نمی‌سازد. همین موضوع برای فناوری‌ها نیز صادق است. جاش لرنر و من پیشنهاد کردیم که مالکان دارایی فکری پیش از انتخاب استاندارد، با توجه به شرایط موجود، تعهداتی برای اعطای مجوزهای حق بهره‌برداری بدهند. ما همچنین تلاش کردیم تا شرح دهیم چرا امکان رخ دادن این الزام از پیش متعهد شده مذکور در صورتی که سازمان‌های رقیب استانداردگذار وجود داشته باشند، نامحتمل است (همان‌طور که صاحبان حق ثبت اختراع قادرند در مورد کسی که تلاش نمی‌کند این نوع الزام را بر آنان تحمیل کند، احتمالات مختلف را برای تصمیم‌گیری لحاظ کنند).^۱

۱. هدف از کسب تعهدات با توجه به قیمت مجوزها اجتناب از گران شدن چشمگیر مجوزهای حق ثبت اختراع ضروری- استاندارد است. این موضوع لزوماً صاحبان دارایی فکری را خشنود نمی‌کند، اما سازمان تعیین‌کننده استاندارد نیازمند آن است که این صاحبان حق ثبت اختراع حقوق ثبت اختراع را معین کرده و استاندارد را بسازند. علاوه بر این، صاحبان حق ثبت اختراع اغلب انتخابی میان چند سازمان تعیین‌کننده استاندارد دارند و ممکن است در صورتی که سازمان تعیین‌کننده استاندارد مورد بررسی خواهان تعهدات قیمت باشد، به یکی از آنها که تطابق آن با آنها بیشتر است روی بیاورند. به این مقالاتم که با همکارم نوشته‌ام نگاه کنید.

Josh Lerner, "Standard-Essential Patents," *Journal of Political Economy*, 2015, vol. 123, no. 3, pp. 547-586; and "A Better Route to Tech Standards," *Science*, 2014, vol. 343, pp. 972-973.

نهادهای نوآوری

نوآوری هم به مخترعان و هم تامین مالی نیاز دارد.

تحقیق و توسعه شرکتی در مقابل تحقیق و توسعه مستقل

نوآوری بسیار بیشتر در استارت‌آپ‌های کارآفرینانه رخ می‌دهد تا شرکت‌های بزرگ. دلایل بسیاری برای این موضوع وجود دارد. پژوهشگران شاغل در شرکت‌های بزرگ گاهی با مقاومت از جانب مافوق‌های‌شان که نمی‌خواهند سودهای موجود را با توسعه محصولات جدید و بهتر کاهش دهند و کسانی که ممکن است پروژه را در صورتی که مشخص شود احتمالاً سود احتمالا سود کاهش می‌یابد، ترک می‌کنند روبه‌رو می‌شوند. پژوهشگران همچنین گاهی اوقات در متقاعد کردن مافوق‌های‌شان در مورد اینکه ایده‌های اولیه آنان مبتنی بر واقعیات است، مشکل دارند. در نهایت، پژوهشگران عموماً انگیزه‌های مالی مشابهی همانند یک کارآفرین ندارند.^۱ حتی زمانی که شرکت‌ها به کارمندانی که اختراعات بزرگی کرده باشند، پاداش بدهند، این پاداش‌ها اغلب تناسبی با اهمیت مشارکت‌ها ندارد. برای مثال، شوجی ناکامورا^۲ که در سال ۲۰۱۴ به دلیل اختراع LEDهای آبی (که هر روزه از آنها سود می‌بریم زیرا آنها حلقه مفقوده تولید نور سفید بودند) برنده جایزه نوبل فیزیک شد، در ابتدا از کارفرمایش شرکت نیچیا^۳ که برایش صدها میلیون دلار پول به ارمغان آورده بود، تنها ۱۸۰ دلار برای این کار دریافت کرد.^۴

البته شرکت‌های بزرگ دوست دارند مزیت‌های رویکرد کارآفرینانه را از طریق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی (سرمایه‌گذاری مستقیم وجوه شرکتی در شرکت‌های استارت‌آپ بیرونی) بازتولید کنند. با توجه به کار سام کرتوم و جاش لرنر، این وجوه شرکتی (مانند وجوه تحقیق و توسعه شرکت داخلی) همیشه به موفقیت نرسیده‌اند. از آنجا که مدیریت شرکت به نگرانی پیرامون کاهش احتمالی سود ادامه می‌دهد، پژوهشگران و شرکای بیرونی می‌ترسند که پروژه شاید متوقف شود. در کنار این

1. Frederik Neumeyer, *The Employed Inventor in the United States: R&D policies, Law and Practice* (Cambridge: MIT Press, 1971).

2. Shuji Nakamura

3. Nichia

۴. وی بعدها پس از یک دادخواست حقوقی حدود ۹ میلیون دلار دریافت کرد.

موضوع، محدودیت‌هایی بر پاداش در شرکت، توانایی این وجوه را در جذب بهترین افراد محدود می‌کند.

هنگامی که نهاده فکری مهم‌تر از سرمایه مورد نیاز برای حمایت از آن باشد - یعنی، وقتی وجوه اولیه مورد نیاز در حد معمولی باشد - یک استارت‌آپ در مقایسه با دپارتمان پژوهش‌های داخلی یک شرکت بزرگ مزیت رقابتی دارد. رقابت میان مشتریان بالقوه نیز نوآوران مستقل را در برابر تغییرات ناگهانی یک کاربر واحد آن نوآوری محافظت کرده و بنابراین به کارآفرینی کمک می‌رساند. راه‌های متفاوت سازماندهی کارآفرینی، ریشه‌های متفاوتی دارند. برای مثال در برخی از موارد فناوری پیشرفته، کیفیت علم نقشی حیاتی دارد و بنابراین کارآفرینی در جوامع دانشگاهی ریشه دارد.

با این حال همان‌طور که ادمونند فلپس اشاره می‌کند، نوآوری همیشه به علم سطح بالایی نیاز ندارد؛ نوآوری به معنای حفظ نخبگان تحصیل کرده نیست. برای آنکه تنها به معدودی از نوآوران نمادین قرن نوزدهمی اشاره کنیم، توماس ادیسون (مخترع لامپ برق، تاسیسات نیرو و ضبط صدا) پیش‌زمینه معمولی داشت؛ جورج استیفنسون (که نخستین راه‌آهن بخار را ساخت) تا سن ۱۸ سالگی بی‌سواد بود؛ جان دیره^۲ (مخترع گاوآهن فولادی) یک آهنگر بود و آیزاک مریت سینگر (که ماشین دوخت را بهبود بخشید) یک مکانیک و بازیگر بود. در فرانسه در همان دوران، لافارژ^۳، میشلن^۴، اشنایدر^۵ و بسیاری از شرکت‌های دیگری که در نهایت در فهرست شرکت‌های مهم قرار گرفتند، از سوی کارآفرینانی تاسیس شدند که رهبران فناوری زمان خود نبودند.^۶ امروزه، اوبر، فیسبوک، تئفلیکس و ایربی‌ان‌بی روی رویکرد هوشمندانه‌ای ساخته می‌شوند تا موارد مناسب و خدماتی را که مورد بهره‌برداری قرار نگرفته‌اند، مشخص کنند اما نیاز به پیشگام دانش بودن ندارند. بنابراین بنگاه‌های کارآفرینی می‌توانند در پردیس یک دانشگاه پدیدار شوند اما لزوماً این‌گونه نیست. فرهنگ کارآفرینی اهمیت بیشتری دارد. به علاوه، بسیاری

1. "What's Wrong with the West's Economies," *New York Review of Books*, August 13, 2015.

2. John Deere

3. Lafarge

4. Michelin

5. Schneider

6. Gaspard Koenig, *Le Révolutionnaire, l'Expert et le Geek* (Paris: Plon, 2015), p. 89.

از شرکت‌های نیمه‌رسانای نوآور از طریق ایجاد (زایش استارت‌آپ‌های بیشتر) شرکت‌هایی که خودشان کارآفرین بوده‌اند، پدیدار شدند- پدیده‌ای که برای این نوع موسسات رایج است.

تامین مالی

نوآورانی که درون یک شرکت کار می‌کنند مجبور نیستند به دنبال تامین مالی بیرونی باشند؛ واضح است که آنان باید مافوق‌های‌شان را متقاعد کنند که ایده‌های آنان مستدل است. برعکس، استارت‌آپ‌ها اغلب در وهله نخست مبتنی بر میزان اندکی از وجوه شخصی هستند (پس اندازهای کارآفرین و گاهی اوقات مشارکت‌های خانوادگی و دوستان). اگر کسب‌وکارهای نوین امیدبخش به نظر برسند، به‌زودی نیاز به تامین مالی بیشتری خواهند داشت: نخست از سوی پشتیبانان مالی (فرشتگان) کسب‌وکار- سرمایه‌گذاران منفرد ثروتمندی که اغلب کارآفرینان موفق بوده‌اند و در هدف‌گیری بهترین پروژه‌های بالقوه تجربه دارند- و سپس سرمایه‌گذاری خطرپذیر از ساختارهای سرمایه‌گذاری خطرپذیر. چنین ساختارهایی از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر یا شرکای عمومی تشکیل شده‌اند که بر استارت‌آپ نظارت کرده و پول را از صندوق‌های‌شان و علاوه بر آن از سرمایه‌گذاران منفعل‌تری (شرکای محدود) مانند صندوق‌های بازنشستگی، صندوق‌های سرمایه‌گذاری دوجانبه، شرکت‌های بیمه، موقوفات، بنیادهای نیکوکاری یا شرکت‌های بخش شبه‌عمومی که با تاییدیه آورده شده از سوی سرمایه‌گذاران خطرپذیر جذب شده اما بازده‌های بالایی را طلب نمی‌کنند، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

نقش سرمایه‌گذار خطرپذیر صرفاً فراهم آوردن وجوه سرمایه‌گذاری نیست. وی با انتخاب نویدبخش‌ترین پروژه‌ها ریسک کژگزینی پیش‌روی سرمایه‌گذاران منفعلی را که نمی‌دانند پولشان را کجا بگذارند، کاهش می‌دهد. وقتی این پروژه‌های نویدبخش مشخص شدند، سرمایه‌گذار خطرپذیر نقشی مدیریتی بر عهده دارد و حاکمیت و نظارت بر سرمایه‌گذاری‌ها را با پشتکار بهبود می‌بخشد. در این فرآیند، سرمایه‌گذار خطرپذیر نقش مشورتی مهمی ایفا می‌کند. برای مثال، کارآفرینی که دانشمند است ممکن است فاقد تخصص در زمینه مدیریت و بازاریابی محصولات باشد. وجوه سرمایه‌گذاری به تدریج برای کارآفرین مشخص و وابسته به اهداف

مورد توافق («تامین مالی مرحله‌ای») است. در نهایت، سرمایه‌گذار خطرپذیر حقوق مربوط به کنترل را حفظ می‌کند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر می‌توانند در صورت برآورده نشدن اهداف مورد نظر، کارآفرین یا برخی از همکاران‌شان را جایگزین کنند. از سوی دیگر، اگر کارآفرینان به اهداف‌شان برسند، خودمختاری بیشتری کسب می‌کنند.

معدود نکات دیگری این دیدگاه تامین مالی نوآوری را نتیجه می‌دهند. استارت‌آپ‌ها اغلب سال‌ها هیچ سودی ایجاد نمی‌کنند؛ به همین دلیل برای آنان زیر بار بدهی رفتن توصیه نمی‌شود، زیرا به‌سرعت با بازپرداخت‌هایی مواجه می‌شوند که نمی‌توانند از عهده‌شان برپایند. در عوض، سرمایه‌گذاران سهام ممتاز (که نوعی بدهی است اما پرداخت آن می‌تواند تا زمانی که سود سهامداران توزیع نشود، به تعویق بیفتد)، اوراق قرضه قابل تبدیل (که می‌تواند به خواست سهامداران یا شرکت به سهام تبدیل شود) یا گاهی سهام معمول را می‌خرند.

یکی از عناصر مهم قرارداد اولیه پیش‌بینی این نکته است که چه زمانی تامین مالی‌کننده‌ها قادر به تحقق بخشی از بازده‌شان هستند. اگر کسب‌وکاری موفق شود، می‌تواند در بازار سهام (عرضه) عرضه عمومی شود که از یک سو به شرکت اجازه می‌دهد تا به سایر منابع سرمایه‌ای دسترسی داشته و از سوی دیگر به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهد دست‌کم تا حدودی به پول خود دست پیدا کنند. این عقب‌نشینی سرمایه را به سرمایه‌گذاران اولیه برمی‌گرداند که می‌توانند از آن برای سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های نوین استفاده کنند. غیرممکن است بتوان یک تاریخ عرضه اولیه سهام را پیش از زمان خاصی تعیین کرد؛ این موضوع هم به پیشرفت انجام‌شده از سوی شرکت و هم اینکه چقدر پول در بازار سهام در دسترس است، بستگی دارد: سرمایه‌گذاران خطرپذیر و استارت‌آپ‌ها دست به «زمان‌بندی بازار» می‌زنند یعنی تاریخ عرضه اولیه سهام را (به نحوی) تعیین می‌کنند که نقدینگی فراوانی در بازار وجود داشته باشد به طوری که سهام آنها قیمت بالایی پیدا کند. به همین دلیل، عرضه‌های اولیه سهام معمولاً هنگامی که بازار سهام خیلی فعال است، «تجمع» پیدا می‌کنند.

سرمایه‌گذار خطرپذیر محدودیت‌هایی نیز دارد. وی نیازمند افراد حرفه‌ای است که بتوانند مشارکت مالی شخصی کنند. این حقیقت که این حرفه‌ای‌ها پول‌شان

را در استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند (آنها «به واسطه سرمایه‌گذاری خود درگیر ریسک مالی»^۱ می‌شوند) عمل آنان را اعتبار بخشیده و منجر به این می‌شود که سرمایه‌گذاران منفعل دیگر (که اغلب بیشتر تامین مالی لازم را فراهم می‌آورند) از کار آنان تبعیت کنند. به هر صورت، وجوه سرمایه‌گذاری خطرپذیر موجود به‌شدت نوسان دارند. هنگام حباب اینترنت، عرضه‌های اولیه سهام مقادیر زیادی پول جمع‌آوری کردند و سرمایه‌گذاران خطرپذیر مقدار زیادی از آن را دریافت کردند که بتوانند بعداً سرمایه‌گذاری کنند. برعکس، در دوره‌های رکود عرضه سهام اولیه (زمانی که محدود عرضه سهام اولیه وجود دارد) منجر به پایین‌تر آمدن مقدار وجوه سرمایه‌گذاری خطرپذیر موجود می‌شود. تامین مالی سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایراد سیکلی بودن را دارد. تامین مالی از شرکای محدود نیز ممکن است نوسان داشته باشد، برای مثال مقررات جدید ریسک‌هایی را که صندوق‌های بازنشستگی می‌توانند بر عهده بگیرند محدود می‌کنند که ممکن است آنها را از خرید سهام عرضه‌های اولیه دلسرد کند.

سرمایه خطرپذیر همچنین جزء مهمی در بسیاری از کشورها دارد. تامین مالی عمومی می‌تواند مکملی برای منابع خصوصی باشد، اما تنها تحت شرایط خاص. این سرمایه باید هم‌راستا با تحلیل سیاست صنعتی باشد که در فصل ۱۳ مورد بررسی قرار گرفت و شامل متخصصان و محدود کردن تاثیر سیاسی است. برای مثال اعتبار صندوق پژوهش‌های سرمایه‌گذاری کسب‌وکارهای کوچک ایالات متحده^۲، در نتیجه فشارهای سیاسی پروژه‌های نه‌چندان امیدبخشی را تامین مالی می‌کند. سرمایه‌گذاری عمومی در شکل ایده‌آل مکمل سرمایه خطرپذیر خصوصی است تا اینکه رقیب آن باشد و یک سیاست خلاف‌ادواری را در پیش می‌گیرد- اما گفتنش آسان‌تر از انجام دادنش است.

توسعه همکارانه و نرم‌افزار متن باز

فرآیند تولید و نوآوری در نرم‌افزار متن باز بسیار متفاوت از آن چیزی است که اقتصاددانان ممکن است در ابتدا انتظار داشته باشند. به طور سنتی، یک شرکت به

۱. Skin in the game و عنوان کتابی از نسیم نیکلاس طالب.

2. United States Small Business Investment Research Fund

کارکنانش پول می‌پردازد، وظایفشان را تعریف می‌کند و مالکیت فکری که آنان خلق می‌کنند را به خود اختصاص می‌دهد. در یک پروژه نرم‌افزار متن‌باز، بسیاری از مشارکت‌کنندگان پاداشی نمی‌گیرند. مشارکت آنها داوطلبانه است و برنامه‌نویسان آزادند تا روی زیرپروژه‌هایی که باور دارند جالب‌ترین یا مناسب‌ترین مورد با توجه به شایستگی‌های آنان است، کار کنند. اگرچه، شیوه‌ای که نرم‌افزار متن‌باز سازماندهی می‌شود، اصلاً بی‌نظم نیست. رهبران پروژه، کارها را به ماژول‌های خوش‌تعریف تجزیه کرده و مشارکت در یک نسخه «رسمی» را که کاربردی و منسجم بوده که در آن پروژه به مسیر غلطی نیفتاده یا به نسخه‌های ناسازگار تقسیم نشود، می‌پذیرند. در نهایت، مالکیت فکری محدود می‌شود: برای مثال ممکن است مجوزهای حق بهره‌برداری برای نرم‌افزار متن‌باز مشخص کند که هر کس از آن استفاده می‌کند باید تحت شرایط یکسان، هر بهبودی را که روی نرم‌افزار اصلی حاصل می‌شود، در دسترس قرار دهد.

نرم‌افزار متن‌باز اکنون نقش مهمی در بسیاری از بخش‌ها ایفا می‌کند. شناخته‌شده‌ترین مورد برای عموم مردم لینوکس^۱ (سیستم عاملی رایانه‌ای که با ویندوز مایکروسافت و مک‌اواس اپل رقابت می‌کند) و اندروید (سیستم عاملی برای تلفن‌های همراه که رقیب اصلی اش آی‌اواس برای آیفون به شمار می‌رود) است. اما محصولات متن‌باز در سرورهای مدیریت نرم‌افزار (بازار نرم‌افزار وب سرور که از سوی رایانه‌هایی که روی اینترنت منتشر می‌کنند، استفاده می‌شود و از میانه دهه ۱۹۹۰ تحت تسلط پروژه متن‌باز آپاچی است)، زبان‌های رمزنگاری (پایتون، پرل^۲، پی‌اچ‌پی و غیره)، مورگرهای وب (فایرفاکس و کرومیوم که برخلاف کروم متن‌باز است)، پایگاه‌های داده (MySQL)، ایمیل (تندربرد)، نرم‌افزارهای اداری (لیبرآفیس)، ابر (اپن‌استک^۳) و کلان‌داده (هدوپ^۴) نیز معروفند.

۱. از نظر فنی، لینوکس فقط هسته یک سیستم عامل (OS) است. اندروید، که سیستم عامل کاملی است، مبتنی بر هسته لینوکس است. سیستم عامل‌های کامل به «GNU/لینوکس» ارجاع می‌کنند. سپس آنها در قالب مناسبی که «توزیع‌های لینوکس» خوانده می‌شود، بسته‌بندی می‌شوند (اوبونتو احتمالاً شناخته‌شده‌ترین مورد برای عموم مردم است؛ موسسه لینوکس کلاه قرمز از معروف‌ترین شرکت‌ها است).

2. PERL
3. OpenStack
4. Hadoop

انگیزه‌ها و نقش‌های بازیگران مختلف در فرآیند متن باز چیست؟

چه چیز به برنامه‌نویسان انگیزه می‌دهد؟ کار کردن روی توسعه نرم‌افزار متن باز برای یک برنامه‌نویس زمان زیادی می‌طلبد. برنامه‌نویسی که به طور مستقل کار می‌کند پرداخت جبرانی پولی را که در ازای کار کردن برای یک کسب‌وکار یا دانشگاه دریافت می‌کند، پیش‌بینی می‌نماید. برای یک برنامه‌نویس منتسب به یک کارفرما، هزینه فرصت کار کردن روی یک نرم‌افزار متن باز این است که شاید تکمیل سایر وظایف ناممکن شود. برای مثال، تولید پژوهش آکادمیک ممکن است افت پیدا کند یا پیشرفت یک دانشجو روی یک پایان‌نامه کند شود.

در آغاز دهه ۲۰۰۰،^۱ جاش لرنر و من مجذوب موفقیت رو به رشد نرم‌افزار متن باز شده بودیم. ما از استدلال‌هایی که درصدد تبیین دلایلی برای این موفقیت بودند و همچنین راهبردهایی که پیشنهاد می‌شد توسعه‌دهندگان نرم‌افزار تجاری باید در عمل تعقیب کنند، متقاعد نشده بودیم. در آن زمان، دو تبیین غالب برای مشارکت برنامه‌نویسان در توسعه نرم‌افزار متن باز وجود داشت. نخستین مورد این بود که چنین مشارکت‌کنندگانی که به طور ذاتی، سخاوتمندانه بوده یا کمتر مشتاق به پول درآوردن از شرکت‌شان در جهان تجاری بودند. رفتارهای اجتماع‌پسند نقشی غیرقابل انکار در بسیاری از حوزه‌های زندگی اقتصادی ایفا می‌کند. حداقل زمانی این فرضیه فراگیر بود. اما این پرسش را پیش آورد که آیا برنامه‌نویسان نرم‌افزار تجاری در مورد کالاهای عمومی عملاً کمتر از برنامه‌نویسان متن باز نگرانند یا خیر. این پرسشی است که اطلاعات کمی در مورد آن داریم (به نتایج پیمایش‌های پیرامون انگیزه نمی‌توان اعتماد کرد زیرا معروف است که مخاطبان پاسخ‌های خودخواهانه می‌دهند).

تبیین تجربی دوم با استدلال اقتصادی بیشتر بیگانه بود. این تبیین بیان می‌کرد که مشارکت‌کنندگان در یک پروژه نرم‌افزار متن باز انتظار داشتند مشارکت‌شان موجب فرآیند مطلوب مبتنی بر معامله‌به‌مثل تعمیم‌یافته شود. ورود بسیاری از مشارکت‌کنندگان دیگر به این دلیل، توسعه یک محصول متن باز را که می‌توانست

۱. بحث زیر از این مقالات ما الهام گرفته شده است

“Some Simple Economics of Open Source,” *Journal of Industrial Economics*, 2002, vol. 50, no. 2, pp. 197–234; and “The Scope of Open Source Licensing,” *Journal of Law, Economics and Organization*, 2005, no. 21, pp. 20–56.

از سوی رقیب مورد استفاده قرار بگیرد، امکان‌پذیر کرد و تصمیم افراد را برای مشارکت به نظر عقلایی می‌کند. این تبیین کاملاً (مبتنی بر سلايق شخصی) خلاف نظریه کالاهای عمومی و نیز مشاهدات تجربی رفتارهای سواری مجانی دیده شده در سایر چارچوب‌ها است؛ همان‌گونه که پیشتر دیده‌ایم، برای مثال کشورها، کسب‌وکارها و خانوارها عموماً انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را محدود نمی‌کنند به این امید که رفتار آحاد آنان مجموعه‌ای از واکنش‌های متقابلی را ایجاد کند که حل مساله گرمایش جهانی را امکان‌پذیر سازد. (اروپا تلاش کرده است تا مثالی برای این موضوع باشد اما کمترین موفقیتی در راه‌اندازی یک چرخه مطلوب نداشته است، حتی با وجود اینکه ۱۰ درصد از انتشار گازهای گلخانه‌ای جهانی را به خود اختصاص می‌دهد).

لرنر و من چندین انگیزه دیگر را برای امکان‌پذیری همکاری متن‌باز بیان کردیم. نخست، افراد با مشارکت در توسعه نرم‌افزار متن‌باز، عملکرد شغلی خود را بهبود بخشند. این موضوع به‌ویژه برای مدیران سامانه مرتبط است که در جست‌وجوی راه‌حل‌های خاصی برای شرکت خود هستند. مطالعات بعدی نشان داد که انگیزه بسیاری از مشارکت‌کنندگان متن‌باز در واقع برآورده کردن نیازهای سازمان‌شان بود. دوم، برنامه‌نویس لذتی غریزی در انتخاب یک پروژه متن‌باز («محشر») کسب می‌کند و شاید آن را لذت‌بخش‌تر از وظیفه روزمره‌ای که از سوی یک کارفرما تحمیل شده است، بداند. سوم، مشارکت‌های متن‌باز فرصتی برای آشکار شدن استعدادهای برنامه‌نویسان به آنان پیشنهاد می‌دهند.

در مورد نکته سوم، بر اساس نظریه اقتصادی علامت‌دهی^۱ هنگامی که مشارکتی برای مخاطبانی که قصد بر تحت تاثیر قرار دادن آنان است، مشهودتر باشد، برنامه‌نویسان انگیزه‌های بیشتری برای مشارکت در یک پروژه متن‌باز دارند. با این حال بسیاری از برنامه‌نویسان متن‌باز سایر مخاطبان از جمله بازار کار (شرکت‌های نرم‌افزار تجاری در میان مشارکت‌کنندگان نرم‌افزار متن‌بازی که خود را از طریق مشارکت‌شان متمایز کرده‌اند، تقویت می‌کنند) و جامعه سرمایه‌خطرپذیر که در موارد خاصی - به‌ویژه در جایی که رهبران پروژه‌های متن‌باز نگران هستند - اپلیکیشن‌های تجاری ساخته‌شده در سراسر نرم‌افزار متن‌باز را

1. signaling

تامین مالی می‌کنند، نیز هدف می‌گیرند.

نرم افزار متن باز به خوبی با این نوع علامت‌دهی تناسب دارد. تجزیه یک وظیفه به ماژول‌ها، تعیین دشواری آنها، کیفیت راه‌حل‌ها و افراد مسئول آنها را امکان‌پذیر می‌سازد. اطلاعات جمع‌آوری شده حتی در صورتی که یک فرد برنامه‌نویس مسئول موفقیت یک پروژه فرعی بدون مداخله یک مقام مافوق باشد، مفیدتر است. پروژه‌ها سطوحی از تشخیص (مانند برنامه‌نویس، مدیر پروژه یا عضو هیات بنیاد نرم‌افزار متن باز^۱) را تعریف می‌کنند. تقویت تمایز به این شیوه علامت‌دهی را گسترش می‌دهد. یک تایید غیرمستقیم فرضیه علامت‌دهی این است که شرکت‌های نرم‌افزار تجاری که از میل به علامت‌دهی آگاهند، تلاش کرده‌اند تا نرم‌افزار متن باز را با تشخیص مشارکت‌های فردی انجام‌شده برای اجزای نرم‌افزارشان از سوی برنامه‌نویس‌های‌شان تقلید کنند.

راهبردهای شرکت‌های تجاری. این موضوع را به پرسشی جدل‌آمیز پیرامون راهکارهای اتخاذ شده از سوی شرکت‌های نرم‌افزار تجاری در مواجهه با رقابت نرم‌افزار متن باز می‌رساند. ابتدا آنها رویکردی خصمانه داشتند اما (بعد) با این پدیده تطابق یافته و حتی فرصت‌هایی در آن پیدا کرده‌اند.

- همان‌طور که دیده‌ایم، آنها ممکن است بخواهند کارکنان‌شان در پروژه‌های متن باز کار کنند تا بهترین استعدادها را در بخش صنعت را تعیین کرده و احتمالاً آنها را به کار بگیرند.

- همان‌گونه که دیده‌ایم، آنها ممکن است بخواهند کد منبع^۲ خود را با کاربرانی به اشتراک بگذارند که توافق محرمانه‌ای را با این مضمون امضا کرده‌اند که بتوانند از کار بیرونی اشکال‌زدایی از برنامه سود ببرند.

- آنها ممکن است از طریق مجوزهای حق بهره‌برداری آکادمیک بخواهند کد منبع را تجاری کنند (همانند کاری که مایکروسافت انجام داده است) تا بتوانند با برنامه‌نویسان آشنا شوند. این کار ممکن است در مدارس و دانشگاه‌ها با اهداف آموزشی مورد استفاده قرار گیرد، بنابراین «اثر دانشگاهی» خلق کرده و مزایای

1. Open Software Foundation

۲. در دانش رایانه، به دستورهای برنامه به زبانی سطح بالا یا زبان اسمبلی که قابل خواندن برای انسان باشد و رایانه نتواند مستقیماً آن را بخواند کد مبدأ یا کد منبع می‌گویند.

نرم افزار متن باز مانند لینوکس را تقلید می کنند.

- بالاتر از همه، یک کسب و کار ممکن است تصمیم بگیرد نه از خود کد منبع بلکه از بخش های مکمل آن، یعنی توسعه و بهره برداری از تخصص در کالاها و خدمات مبتنی بر برنامه متن باز، پول در آورد. گوگل اندروید رایگان را به عنوان یک برنامه متن باز توزیع کرده و از داده هایی که از کاربران اندروید (داده های تکمیلی به دست آمده از طریق این موتور جست و جو، نقشه های گوگل یا یوتیوب و داده های خریداری شده از سوی دلان داده) به دست می آورد، سود می برد. شرکت آی بی ام نیز نرم افزار متن باز را در مرکز راهکار خود قرار داده و در ازای مشاوره پول می گیرد. موسسات تجاری مانند ردهت^۱ متعلق به لینوکس و ساینتیفیک ورک پلیس^۲ متعلق به لاتکس^۳،^۴ نسخه های مختصر شده یا آسان کارکرد از برنامه های متن باز را پیشنهاد می دهند.

مشارکت کنندگان در پروژه متن باز همیشه دستمزد نمی گیرند (همان طور که در پروژه های ملهم از میل شخصی برای «حل مشکل شخصی خود»^۵ معمول است) اما برخی دستمزد می گیرند. شرکت ها اغلب به طور گسترده پروژه هایی را تامین مالی می کنند که با به کارگرفتن مشارکت کنندگان عمده برای کسب و کارشان مهم باشند. لینوکس یک نمونه عادی است. همان طور که دیدیم، اندروید، اساسا از سوی گوگل توسعه یافت، MySQL از سوی اوراکل^۶ و غیره.

جاوا از راهکار متفاوتی استفاده کرد. زمانی که جاوا در سال ۱۹۹۵ واگذار شد، شرکت سان در ازای کارمزد بابت سایر شرکت هایی که واگذار شدند به جاوا مجوزی برای حق بهره برداری داد تا آن را با توجه به اهداف خود اصلاح کنند. این موضوع تعلقات به کدی دارای حقوق انحصاری ایجاد کرد و چند قطعه شدن اکوسیستم جاوا را به خطر انداخت که تهدیدی برای کسب و کار اصلی آنها بود. در

1. Red Hat

2. Scientific Workplace

3. LaTeX

۴. برنامه های رایگانی همچون لیکس تلاش کرده اند تا سهولت استفاده از محیط کار را به طور علمی شبیه سازی کنند.

5. N. Taylor Thompson, "When 'Scratch Your Own Itch' Is Dangerous Advice for Entrepreneurs," *Harvard Business Review*, May 19, 2014. hbr.org/2014/05/when-scratch-your-own-itch-is-dangerousadvice-for-entrepreneurs.

6. Oracle

سال ۲۰۰۶، شرکت سان پیاده‌سازی متن باز واحد (اوپن جی‌دی‌کی^۱) را تحت مجوز حق بهره‌برداری GPL (مجوز عمومی کلی) انجام داد (زیرا ببینید) تا با تکه‌تکه شدن مقابله کند.

بسیاری از چالش‌ها زمانی که یک موسسه انتفاعی درصدد این باشد که در مرکز یک پروژه توسعه متن باز قرار گیرد، ایجاد می‌شوند. موسسه تجاری ممکن است به اندازه کافی اهداف جامعه متن باز را درونی نکند و ممکن است قادر به ایجاد تعهدی معتبر به منظور حفظ کد منبع در حوزه عمومی یا تأکید کافی بر مشارکت‌های مهم نباشد. برای مثال، وقتی نسخه‌های جدید بیرون بیایند، اندروید هر چه بیشتر به خدمات گوگل وابسته می‌شود؛ سازنده‌ای که می‌خواهد یک تلفن همراه مبتنی بر اندروید تولید کند اما توافقی با گوگل ندارد (به‌ویژه برای دسترسی به اپ استور گوگل پلی) محصول خود را تقریباً غیرکارکردی می‌یابد. واضح نیست که این ترس‌ها به نحوی گریزناپذیر محقق شوند (زیرا امکان دارد گوگل بخواهد در ازای عدم موضع‌گیری اعتباری به دست بیاورد)، اما چنین ترس‌هایی وجود دارند.

این دشواری‌ها شرح می‌دهند که چرا هیولت پاکارد^۲ برخی از کدهایش را از طریق Collab.Net منتشر کرده است، شرکتی که از سوی برنامه‌نویسان متن‌بازی تأسیس شد که پروژه‌های متن باز را برای موسساتی که می‌خواهند نرم‌افزارشان را باز کنند، تشکیل می‌دهد. Collab.Net نوعی تاییدیه برای این اثر که موسسه واقعا در ویژگی متن باز پروژه مشارکت می‌کند، ارائه می‌نماید.

انتخاب دارایی فکری. انگیزه برنامه‌نویسان متن باز به مجوز حاکم بر پروژه متن باز نیز بستگی دارد. در صورتی که این پروژه بخواهد باز باقی بماند، باید مورد حفاظت قرار گیرد. برخی مجوزها، مانند BSD (توزیع نرم‌افزار برکلی^۳) سهل‌گیر هستند؛ کاربرد احتمال استفاده از کد را همان‌گونه که می‌خواهد نگاه می‌دارد. این مجوزها به برنامه‌نویسان اجازه می‌دهند نرم‌افزار انحصاری قابل عرضه در بازار را توسعه دهند؛ اما ریسک تجزیه پروژه به متغیرهای متعددی را که ممکن است با یکدیگر سازگار نباشند نیز ایجاد می‌کند.

1. OpenJDK

۲. Hewlett-Packard هیولت پاکارد یا به اختصار ایچ پی یک شرکت آمریکایی چند ملیتی فناوری اطلاعات است.

3. Berkley Software Distribution

در اینجا جالب است به راهبرد گوگل برای اندروید توجه کنیم. گوگل برای اینکه این نرم‌افزار متن‌باز را با اجازه دادن به اصلاح آن از سوی کاربران به شیوه‌ای انحصاری و به میل خود جذاب کند، یک مجوز بسیار سهل‌گیرانه انتخاب کرد.^۱ با این حال وقوع ناسازگاری به عنوان نتیجه انتخاب‌های صورت‌گرفته از سوی سازندگان گوشی‌های هوشمند و اپراتورهای مخابراتی فاجعه‌بار خواهند بود. وقتی اندروید به راه افتاد،^۲ گوگل ائتلافی از سازندگان، اپراتورها و طراحان نرم‌افزار ایجاد کرد که در حفظ یک مبنای مشترک به هنگام تحول اندروید نقش داشت.

برعکس، مجوزی مانند مجوز عمومی کلی (GPL)^۳ تعامل با نرم‌افزار تجاری را محدود می‌کند. این کار طرفین را متعهد می‌کند تا مطمئن شوند که جامعه از هر نسخه اصلاح‌شده‌ای سود می‌برد، مگر آنکه این اصلاح شدن به دلیل استفاده کاملاً شخصی انجام شده باشد. مجوز GPL به دلیل تبلیغ گسترده خالق آن، ریچارد استالمن^۴، در مورد متن‌باز و به دلیل اینکه لینوکس خیلی زود آن را پذیرفت، زبانزد است. با این حال امروزه، مجوزهای «وایرال یا سریع شناخته و محبوب شده» (مانند GPL) دیگر رایج پروژه‌های متن‌باز نیستند و این در حالی است که مجوزهای سهل‌گیرانه (MIT، BDS و آپاچی) متداول هستند.

انتخاب مجوز متن‌باز چگونه انجام می‌شود؟ برای جذب برنامه‌نویسان، یک پروژه باید جذاب باشد. برنامه‌نویسان در صورتی که یک موسسه تجاری پروژه‌ای را خلق کرده یا عمیقاً درگیر نوشتن کد منبع آن باشد، محتاط‌تر خواهند شد. یک مجوز GPL مجدداً به شرکت‌کنندگان در مورد تکه‌تکه شدن و سواری‌های مجانی اطمینان می‌دهد. همچنین به یاد داشته باشید که برای برنامه‌نویسان، مشهود بودن مشارکت‌شان اهمیت دارد. مشارکت‌های آنان در صورتی که پروژه برنامه‌نویسان زیاد دیگری را جذب کرده و از سوی آنها مورد استفاده قرار گیرد، نسبت به اینکه صرفاً از سوی کاربران نهایی که هرگز کد منبع را نمی‌خوانند به کار رود، مشهودتر می‌شود. انتخاب یک مجوز عقلایی است و با آنچه نظریه اقتصادی

۱. آپاچی ۲/۰

۲. اواخر ۲۰۰۷. آیفون اوایل ۲۰۰۷ راه‌اندازی شد.

۳. LGPL (کمتر کردن مجوز عمومی کلی) نسخه‌ای است که به منظور کمتر محدود بودن با توجه به کاربرد آن در ارتباط با نرم‌افزار اختصاصی اصلاح شده است.

4. Richard Stallman

پیش‌بینی می‌کند متناظر است. تحلیلی از چهل هزار پروژه متن باز در پایگاه داده سورس فورج^۱ نشان می‌دهد هنگامی که جذابیت برای برنامه‌نویسان متن باز ضعیف باشد - یعنی هنگامی که برای اپلیکیشن‌های عموم مردم (مانند بازی‌ها یا دسکتاپ‌ها)، برای پروژه‌های درگیر در محیط‌های تجاری یا در سیستم‌های عملیاتی اختصاصی، یا پروژه‌هایی که زبان بومی‌شان انگلیسی نیست - مجوزهای محدودکننده به نحو قابل توجهی رایج‌ترند.

جنبه‌های به‌شدت جذاب فراوان دیگری از نرم‌افزار متن باز وجود دارند: چه سیاست‌های عمومی باید در راستای آن در پیش گرفته شوند؟ برای نرم‌افزارهای متن باز، حق ثبت اختراع یا بیمه در برابر ریسک اقدام حقوقی در ازای تجاوز به حق ثبت اختراع چقدر مهم است؟ آیا مدل متن باز می‌تواند به صنایع دیگری غیر از نرم‌افزار انتقال یابد؟

دو مشاهده در نتیجه‌گیری به چشم می‌خورد: نخست، مهم است که اشکال سازمانی جایگزین مجاز به پیدایش بوده و از نظر سیاستی با آنها به طور یکسان رفتار شود؛ ضروری است که سیاست‌ها انتخاب‌ها را به سوی یک مدل سازمانی مشخص متمایل نکنند. دوم، هیچ راز اقتصادی در مورد پدیده متن باز وجود ندارد، حتی اگر از نظر استدلال متعارف اقتصادی گیج‌کننده به نظر برسد. علم اقتصاد همه جا هست.

و بسیاری مباحث دیگر...

بسیاری از مشکلات جالب توجه دیگر با مالکیت فکری سروکار دارند. برای مثال، پرسشی در مورد شرکت‌های صاحب حق ثبت اختراع وجود دارد که اغلب از آن به عنوان «غول‌های حق ثبت اختراع^۲» یا «موسسات اظهار حق ثبت اختراع^۳» یاد می‌شود که خودشان تحقیق و توسعه ندارند اما پورتهوایی از حق ثبت اختراع‌ها را می‌خرند تا کارمزدهای مربوط به دادن مجوز را جمع‌آوری کنند. در سال ۲۰۱۱، چنین شرکت‌هایی در ۶۱ درصد از دادخواهی‌های مربوط به حق ثبت اختراع در ایالات

1. SourceForge
2. Patent Trolls
3. Patent Assertion Entities

متحده نقش داشتند. آیا آنها بازار ثانویه کارآمدی برای حق ثبت اختراع‌ها خلق می‌کنند (نوآوران کوچک فاقد ظرفیت و زیرساخت حقوقی لازم برای تعیین متخلفان بالقوه بوده و اجبار کاربران به پرداخت کارمزدها هستند)؟ یا اینکه آنها سازوکاری برای اخاذی وجوه هستند که با استفاده از رواداری دفاتر حق ثبت اختراع به منظور حفاظت از حق ثبت بسیار آسان، امکان‌پذیر شده‌اند؟

چگونه باید رقابت را در جهانی که مالکیت فکری در آن در مرکز زنجیره ارزش قرار دارد، تنظیم‌گری کرد؟ آیا باید امور قضایی را محدود کنیم (عمل ممانعت یک شرکت از فروش محصولاتش در صورتی که کارمزد مجوزهایش را نپرداخته باشد که این کار اسلحه‌ای بسیار موثر علیه شرکت‌های بزرگی همچون اپل یا مایکروسافت است)؟ (این تهدید شرکت RIM - اکنون بلک‌بری^۱ را واداشت تا ۶۱۲/۵ میلیون دلار برای یک گول حق ثبت اختراع بپردازد.) آیا باید مجوزهای اجباری برای خسارت صاحب مالکیت فکری تحمیل نماییم؟ اینها تنها معدودی از پرسش‌های بسیاری هستند که اکنون در همه جا پیرامون مالکیت فکری پیش آمده‌اند.

تنظیم‌گری بخش‌های اقتصاد

چه چیز در خطر است؟

در سال ۱۹۸۲ زمانی که پژوهشگر جوانی در مدرسه ناسیونال دوپون و شوزه^۱ بودم، این امتیاز را داشتم که به همراه ژان ژاک لافونت^۲، موسس مدرسه اقتصاد تولوز^۳، روی تنظیم‌گری بخشی کار کنم. به این ترتیب، پژوهش‌های مان را روی تدبیر و تنظیم‌گری صنایع شبکه‌ای آغاز کردیم. (در آن زمان) در سراسر جهان نارضایتی فزاینده‌ای پیرامون کیفیت ضعیف و هزینه بالای خدمات عمومی تحت اداره انحصارگران متصدی که توسط دولت تنظیم می‌شدند، وجود داشت. در ایالات متحده رئیس‌جمهور کارتر به تازگی دست به مقررات‌زدایی از خطوط هوایی زده بود و سایر بخش‌ها از جمله مخابرات، برق، گاز، راه‌آهن و خدمات پستی که مالکان خصوصی عرضه می‌کردند و امتیازات انحصاری «تاسیسات عمومی» تنظیم‌شده دولتی که در آغاز قرن بیستم ایجاد شدند، جملگی با انتقادات شدیدی روبه‌رو بودند. برعکس، بنگاه‌های انحصاری اروپایی در این قبیل صنایع همچنان تحت مالکیت عمومی قرار داشتند؛ با وجود این ناکارآمدی تاسیسات عمومی آمریکایی نشان داد که خصوصی‌سازی برای حل مساله کفایت نمی‌کند. برای انجام این کار لازم بود انگیزه‌های گردانندگان متصدی را با پاسخگو کردن آنها نسبت به عملکردشان یا با ایجاد رقابت تغییر داد.

مزایای مقررات‌زدایی و رقابت بیشتر شاید جز برای هواداران سرسخت بازار آزاد آشکار نبود. دلایل خوبی برای نبود رقابت در این بخش‌ها وجود داشت. به‌ویژه اینکه برای بنگاه‌های تازه‌وارد بالقوه به بازار ایجاد یک نسخه مشابه از «گلوگاه‌های» خاص (که در واژه‌شناسی حقوق رقابت، «زیرساخت‌های ضروری» یا «امتیازات انحصاری طبیعی» نیز خوانده می‌شود) بسیار هزینه‌بر بود. دشوار بتوان اپراتور ریلی را تصور کرد که برای ورود به بازار بخواهد یک خط قطار پرسرعت جدید و مشابه از لندن به پاریس بسازد، یا ایستگاه‌های جدیدی در پاریس و لندن بنا کند. این زیرساخت‌های

1. École Nationale des Ponts et Chaussées

2. Jean-Jacques Laffont

3. Toulouse School of Economics

ضروری علاوه بر خطوط ریلی و ایستگاه‌ها، شامل مواردی همچون شبکه‌های برق، شبکه‌های توزیع پستی نامه، خط لوله‌های گاز و حلقه‌های محلی (خطوط تلفن بین خانه یا دفترتان و شبکه، که در گذشته یک خط مسی بود، اما امروزه ممکن است فیبر نوری یا حلقه محلی بی‌سیم باشد) می‌شوند. زیرساخت‌های ضروری همچون این موارد از سوی یک «گرداننده متصدی» (مانند فرانس تله‌کام^۱، بریتیش ریل^۲ یا دویچه بوندس‌پست^۳) کنترل می‌شدند.

من و لافونت همانند دیگر پژوهشگرانی که روی این موضوع کار می‌کردند، با چالش‌های متعددی روبه‌رو شدیم.^۴ ما مجبور بودیم چارچوب مفهومی جامعی برای قراردادهای انگیزشی بین حاکمیت و کسب‌وکارهای تنظیم شده ایجاد کنیم، به ایجاد راهی برای پیدایش رقابت در صنایع شبکه‌ای نیاز داشتیم و در مورد ایجاد مجموعه‌ای از اصول برای تعیین قیمت‌ها به منظور دسترسی به زیرساخت‌های ضروری تحت تملک گردانندگان متصدی بسیار تلاش کردیم. خلاصه، ما مجبور بودیم چگونگی سازماندهی مقررات را در بخش‌هایی که برای اقتصاد ضروری هستند و چگونگی تعریف دیدگاه جدیدی نسبت به حاکمیت به عنوان تنظیم‌گر، تدبیر کنیم.

یک اصلاح چهارگانه و بنیاد و اساس آن

اصلاحات در بخش‌های مخابرات، انرژی، راه‌آهن یا پست از پایان قرن بیستم واکنشی به مدیریت ناکارآمد این بخش‌ها بوده است. شرکت‌هایی که قانوناً یا عملاً از موقعیت انحصاری مرتبط با صرفه‌های مقیاس بزرگ سود می‌برند، می‌توانند قیمت‌های گزافی را طلب کرده یا خدمات با کیفیت ضعیف بر مصرف‌کنندگان گرفتار تحمیل کنند. تا دهه ۱۹۸۰، این بخش‌ها انحصارهایی با انگیزه‌های ضعیف بودند- در اروپا آنها موسسات عمومی و در ایالات متحده موسساتی خصوصی بودند که عملاً کاربران را مجبور به تحمل کل ریسک و پرداخت هزینه‌های بیش از اندازه خود می‌کردند. این موسسات به شیوه‌هایی که بیشتر تحت ملاحظات سیاسی قرار داشت تا منطق اقتصادی، به خدمات

1. France Télécom

2. British Rail

3. Deutsche Bundespost

۴. کار من همراه با ژان ژاک لافونت در زمینه مقررات انگیزشی (اما نه کار مشترک‌مان در زمینه گشودن به روی رقابت که بخشی

از آن را در ادامه توضیح می‌دهیم) در کتاب زیر آمده است

A Theory of Incentives in Regulation and Procurement (Cambridge: MIT Press, 1993).

یارانه‌دهی متقابل می‌دادند (یارانه متقابل زمانی وجود دارد که قیمت اندک یک خدمات با قیمت‌گزافی که بر دیگری وضع می‌شود، تامین مالی شود).

ویژگی‌های انحصار طبیعی شرح می‌دهد که چرا در اغلب کشورها دولت به مدتی طولانی انحصارهایی را تنظیم‌گری کرده که به صنایع شبکه‌ای خدمت می‌کنند. صرف نظر از این موضوع، مشخص نیست که چگونه این مقررات را پیاده‌سازی کنیم. عدم تقارن‌های اطلاعاتی مربوط به هزینه‌ها، انتخاب‌های فناورانه و تقاضا حتی یک تنظیم‌گر دارای حسن نیت و شایسته را از تضمین (ارائه) بهترین خدمات با کمترین قیمت به شهروندان بازمی‌دارند. به عبارت دیگر، یک کسب‌وکار تنظیم‌شده می‌تواند استفاده‌ای راهبردی از اطلاعاتی که به تنهایی دارد، کند: کسب‌وکار یادشده در صورتی که آشکار کردن این اطلاعات برایش مزیت داشته باشد، دست به این کار می‌زند و در صورتی که با شفافیت درآمدهایش به خطر بیفتد، اطلاعات را برای خود نگه می‌دارد. به زبان علم اقتصاد، تنظیم‌گرها با دو نوع عدم تقارن اطلاعاتی مواجه‌اند: «کژگزینی^۱» و «کژمنشی^۲». شرکت^۳ دانش بهتری نسبت به محیطی که در آن عمل می‌کند، از جمله فناوری‌اش، هزینه‌های عرضه‌اش، تقاضا برای محصولاتش و خدماتش دارد (کژگزینی). اقدامات آن نیز از طریق مدیریت منابع انسانی، تصمیمات راهبردی پیرامون ظرفیت‌های تولید، تحقیق و توسعه، تصویر برند، کنترل کیفیت و مدیریت ریسک بر هزینه و تقاضا اثر می‌گذارند (کژمنشی). شگفت‌آور نیست که مقامات تنظیم‌گری که از عدم تقارن اطلاعاتی چشم‌پوشی می‌کنند، قادر به تنظیم‌گری کارآمد برای کاهش هزینه خدمات برای کاربر یا مالیات‌دهنده نیستند. در فصول ۸ و ۹ دو مثال در مورد اینکه چگونه گاهی اوقات تنظیم‌گران می‌توانند اعتماد به نفس بیش از حدی پیرامون توانایی‌شان برای چیرگی بر عدم تقارن‌های اطلاعاتی که بر سر راه تنظیم‌گری کارآمد قرار دارند، داشته باشند ملاحظه کردیم. نخستین مثال در پیش گرفتن یک رویکرد فرماندهی و کنترل نسبت به مقررات‌گذاری زیست محیطی و دومی نظارت قضایی بر تعدیل نیرو است ثابت شده است که هر دو رویکرد به دلیل آنکه پیاده‌سازی‌شان برای کسب‌وکارها بسیار هزینه‌بر از آب درمی‌آید، غیرمولد هستند. در نهایت، هزینه بالای آنها روی ذی‌نفعان

1. Adverse Selection

2. Moral Hazard

۳. در این بستر، شرکت کارگزار است، به این موضوع مانند مساله مدیر-کارگزار فکر کنید. کارگزار وظیفه‌ای را برای مدیری که وظیفه را تعریف کرده و در ازای خدمات بر اساس عملکرد به کارگزار پرداخت می‌کند، انجام می‌دهد.

موردنظر مقررات اثر معکوس می‌گذارد (به ترتیب محیط‌زیست یا کارکنان). در مورد محیط‌زیست، باید جاه‌طلبی‌ها را فروکاست؛ و بنگاه‌ها نیز دیگر مشاغل دائمی را در کشورهایی با نظارت قضایی موارد بیهوده خلق نمی‌کنند. اصل مشابهی - که تنظیم‌گر باید سیاست‌هایی در قبال اطلاعات در پیش گیرد که از سوی حاکمیت برقرارند - نیز در علم اقتصاد تنظیم‌گری بخشی صادق است. البته، مقامات باید همان‌گونه که در عمل انجام می‌دهند، تلاش کنند عدم تقارن اطلاعات را کاهش دهند. این موضوع می‌تواند با جمع‌آوری داده‌ها انجام گیرد اما با محک زدن عملکرد شرکت در برابر شرکت‌های مشابهی که در بازارهای متفاوت اما شبیه به هم عمل می‌کنند، نیز امکان‌پذیر است. این کار همچنین می‌تواند با به مزایده گذاشتن حقوق انحصاری به دست آید زیرا شرکت‌ها نمی‌توانند به صورت تلویحی از فراهم ساختن اطلاعاتی پیرامون هزینه‌های بخش خود در دوره مزایده اجتناب کنند. با این حال تجربه نشان می‌دهد که چنین اعمالی، اگرچه مفیدند، نقص اطلاعاتی قانون‌گذار را از بین نمی‌برند.

سیاست نیز مانع دومی برای اصلاحات است. سهامداران، مدیران و کارکنان انحصارگران متصدی مراقب بوده و اغلب برای ممانعت یا محدود کردن اصلاحات کار می‌کنند. برعکس، برخی لابی‌ها نشان می‌دهند کاربران خدمات مورد بحث می‌توانند نه برای ارتقای رفاه اجتماعی روزافزون بلکه برای افزایش منافع شخصی خود، موجب آزادسازی بازارها شوند.

یک اصلاح چهارگانه

نظریه اقتصادی به پدید آمدن اصلاحات چهارگان‌های در ۳۰ سال اخیر کمک کرده است:

- بهبود انگیزه‌ها برای کارایی در انحصارهای طبیعی از طریق معرفی سازوکارهایی برای مشترک کردن منافع کارایی بین مشتریان و اپراتورها. برای مثال، استفاده از سقف قیمت (که حد بالایی برای «میانگین قیمت» خدمات شرکت تنظیم شده قرار داده و به آن شرکت اجازه می‌دهد تمام سودهایش را تا زمانی که این محدودیت مشاهده می‌شود، نگه دارد) گسترش یافته است. سقف‌ها معمولاً با تورم، با قیمت نهاده‌ها (برای مثال با قیمت گاز برای نیروگاه‌های گازسوز)، یا در موارد کمتری با نماگرهای مقایسه‌ای («محک زده شده») شاخص بندی می‌شوند. هنگامی که انتظار ورود فناوری پیشرفت

کند، سقف‌ها نیز در طول زمان کاهش می‌یابند.^۱

در اروپا، منافع کارآیی از طریق خصوصی‌سازی اپراتورها نیز به دست آمدند. همان‌طور که در فصل ۶ شرح داده شد، نقش حکومت از تولید به تنظیم‌گری تغییر یافته است. شرکت‌های تحت کنترل دولت زیر فشار ناشی از عوامل خودی و تنها با محدودیت بودجه‌ای ضعیف (هنگامی که مالیات‌دهندگان کسری بودجه خوبی را ایجاد می‌کنند)، به ندرت خدمات با کیفیتی با هزینه اندک تولید می‌کنند.

- **تراز مجدد تعرفه‌ها (بین افراد و شرکت‌ها، بین مشترکین ماهانه و ارتباطات محلی و راه دور و غیره)** با افزایش قیمت‌ها در بخش‌هایی از بازار که تقاضای بی‌کشش است، به منظور جبران هزینه‌های ثابت شبکه. چنین تراز مجددی مطلوب بود زیرا گزینه پوشش دادن هزینه‌های ثابت شبکه‌ها با اضافه‌بهای کلان در زمینه خدماتی که تقاضا برای‌شان بسیار پرکشش است منجر به مصرف کمتر از حد ناکارآمد شده و ابداع با خدمات نوآورانه را کند کرد.

- **باز کردن نسبت به رقابت (پیرامون) فعالیت‌هایی که ویژگی‌های انحصار طبیعی را ندارند با اعطای مجوزهایی به تازه‌واردان و هم‌زمان تنظیم شرایط دسترسی آنان به زیرساخت‌های ضروری اپراتور متصدی.** اغراق در اهمیت رقابت برای پویایی یک شرکت، خواه عمومی باشد یا خصوصی، دشوار است.

- **استقلال مراجع تنظیم‌گری.** حضور و مشارکت دولت که قبلاً هم قاضی بود و هم مورد قضاوت قرار می‌گرفت، اینک به شکل تنظیم‌گرهای بخشی مستقل و مراجع ضدانحصار درآمده است. همان‌گونه که در فصل ۶ شرح داده شد، تخصیص مجدد قدرت تنظیم‌گری به دفاتر نمایندگی مستقل به زیان وزارتخانه‌ها، قدرت لایبی‌ها را کاهش داد.

تصویری جالب از نقش انگیزه‌ها و قیمت‌گذاری حساس توسط اصطلاحات قانون استگرز^۲ ۱۹۸۰ در ایالات متحده فراهم آمده است. در دهه ۱۹۷۰، خطوط راه‌آهن آمریکا (که عمدتاً بار حمل می‌کنند) رو به زوال بودند. بسیاری از شرکت‌ها، به رغم تحت حفاظت بودن با موقعیت‌های انحصاری، دشواری‌های مالی بزرگی داشتند. سهم بار

۱. شکل رایجی از مقررات سقف قیمت، «RPI منهای X» سقف قیمتی را به طور خودکار برای تورم قیمت خرده‌فروشی سال قبل (RPI) و بهبودهای انتظاری کارآیی (X) در طول دوره زمانی که فرمول تعدیل قیمت به کار می‌رود، تعدیل می‌کند.

2. 1980 Staggers Act

جابه‌جا شده توسط راه‌آهن به ۳۵ درصد کاهش یافته بود (در مقایسه با ۷۵ درصد در دهه ۱۹۲۰). زیرساخت (خط‌آهن) خراب شده و به همین دلیل هم قطارها به کندی حرکت می‌کردند. اصلاحات هم در مورد قیمت‌گذاری و هم امضای قراردادها به شرکت‌های باری آزادی بیشتری می‌داد (در حالی که عمل نظارت را با تنظیم‌گری که مانع از قیمت‌های «سوءاستفاده‌کننده» می‌شد، حفظ می‌کرد). هزینه‌ها و قیمت‌ها کاهش یافت، بهره‌وری - که با تعداد تن-کیلومتر به ازای هر کارمند تعریف شده - از آن زمان با ضریب ۴/۵ برابر افزایش یافته، کیفیت بهبود یافته و حمل بار ریلی سهم بازار را هنگامی که ممکن بود از میان برود، مجدداً به دست آورده است.

رقابت در بازار و برای بازار

معرفی رقابت به دو طریق رخ می‌دهد: برای بازار (پیش‌نگر) و در بازار (پس‌نگر).

رقابت برای بازار رقابت به منظور (کسب) حق کار کردن در یک بازار مشخص از موقعیتی انحصاری است. برای مثال، یک مقام محلی اپراتور واحدی را برای مدیریت خدماتی با استفاده از مزایده «کمترین قیمت پیشنهادی» انتخاب می‌نماید که در آن وضعیت بهترین پیشنهاددهنده هم عناصر مالی (قیمت برای کاربر، سطح پارانه موردنیاز) و هم سایر متغیرهای اندازه‌گیری کننده کیفیت خدمات را در بر می‌گیرد. ویژگی‌های کیفی انتخاب‌شده از سوی مقامات یا موردنیاز هستند یا انتخابشان با یک «قاعده امتیازدهی» و سپس وزن‌دهی ابعاد مختلف مالی و غیرمالی و تجمیع آنها در یک پیشنهاد واحد، برای پیشنهاددهنده باقی گذاشته می‌شود. این رقابت برای بازار یکی از سازوکارهای تدارکات عمومی است (واژه‌ای کلی که قراردادهای کار عمومی، برون‌سپاری خدمات عمومی و همکاری عمومی - خصوصاً را تحت پوشش قرار می‌دهد). به واسطه محدودیت فضا، در اینجا نمی‌خواهم به سازوکارهای دستیابی به تدارکات عمومی اشاره کنم، گرچه اساساً برای اقتصاد مهم هستند.^۱ در عوض، ممکن است مقامات تصمیم بگیرند اجازه رقابت بین چند اپراتور را در بازار بدهند. برای اینکه این امر یک گزینه

۱. برای مثال بازارهای عمومی برای عرضه‌ها و خدمات برای مقامات محلی، بیمارستان‌ها، دانشگاه‌ها؛ حمل‌ونقل عمومی، آب و بهداشت؛ پروژه‌های ساخت و ساز (مدارس، بزرگراه‌ها و پل‌ها)؛ و تجهیزات فرهنگی و ورزشی را در نظر بگیرید. خواننده ممکن است به عنوان مثال با یادداشت نوشته شده من به همراه استنفان سوسیه با عنوان «تقویت کارآیی نظم عمومی» مشورت کند (شورای تحلیل اقتصادی، یادداشت ۲۲)؛ و کتاب استنفان سوسیه اقتصاد مشارکت‌های عمومی - خصوصاً (بروکسل: دی بونک، ۲۰۱۵).

باشد، اپراتورهای رقیب باید دسترسی آزادانه به زیرساخت‌های ضروری داشته باشند. پس به طور کلی، مقامات باید بین دو حالت رقابتی انتخاب کنند. برای مثال، در صورتی که مقامات مستقل تنظیم‌کننده خطوط ریلی در فرانسه (آرافر^۱) بخواهند در خدمات قطار پرسرعت بین پاریس و لیون رقابت ایجاد کنند، برای این کار می‌توانند امتیازی ایجاد کرده و آن را در مزایده بین اپراتورهای مختلف ریلی (مانند SNCF، دوپچه‌بان^۲، ترنس‌دو^۳) قرار دهند یا به چند اپراتور اجازه دهند تا روی خط رقابت کرده و جدول زمانی (حرکت قطارها) را تقسیم کنند. در بخش ریلی اروپا که برخی فعالیت‌ها مانند حمل بار، اکنون در معرض رقابت در بازار قرار گرفته‌اند؛ سایر فعالیت‌ها مانند حمل و نقل مسافر منطقه‌ای در وضعیتی انحصاری باقی می‌مانند؛ که در مورد آن مقررات خدمات همگانی اروپا بیشتر رقابت برای بازار را در هر منطقه جغرافیایی در نظر می‌گیرد. تمام بازارها ظرف سال‌های آینده در حال باز شدن به روی شکلی از رقابت هستند.

تنظیم‌گری انگیزشی

پاسخگو نگه داشتن شرکت‌ها

اقتصاددانان به طور کلی نظر مساعدی نسبت به انگیزه‌های قدرتمند دارند (شرکت‌ها را پاسخگو می‌کند) و این انگیزه‌ها نقش قابل توجهی در اصلاحات اخیر مقررات صنایع شبکه‌ای ایفا کرده‌اند. عقل سلیم می‌گوید برای داشتن انگیزه‌های خوب به منظور کاهش هزینه‌ها (این مطلب را صرفاً یک مثال در نظر بگیرید)، طرفی که سطح هزینه‌های متحمل شده را کنترل می‌کند، دست کم تا حدودی پاسخگوی آنها است. این موضوع بیانگر قراردادهایی با انگیزه قدرتمند است که در آنها شرکت تنظیم شده مسئول توسعه‌هایی که نتواند کنترل کند، نیست بلکه مسئول بخشی یا همه ریسک‌هایی است که می‌تواند کنترل کند.

در چارچوب پروژه‌های عمومی غیربازاری (مانند ساخت پلی که از آن عوارض گرفته نمی‌شود)، مقامات مربوطه اغلب «قراردادهای با قیمت ثابت» پیشنهاد می‌کنند و مبلغی از پیش تعیین شده می‌پردازند. پیمانکار تمام هزینه‌ها را پوشش می‌دهد (که بنابراین نیازی به حسابرسی از سوی تنظیم‌گر ندارد). در چارچوب خدمات بازاری،

1. Arafer
2. Deutsche Bahn
3. Transdev

قراردادهایی با انگیزه‌های قدرتمند شامل «سقف‌های قیمت» هستند که با هزینه‌های تولید شاخص‌گذاری نمی‌شوند. به عبارت دیگر (برای اندکی ساده‌سازی)، تنظیم‌گر یک پیشینه قیمت (متوسط) را مجاز می‌داند، و شرکت می‌تواند قیمت‌هایش را مادامی که زیر این حد باشند انتخاب کرده و تمام هزینه‌هایش را به طور کامل پوشش دهد. این مثال‌ها با قراردادهایی با انگیزه‌های ضعیف که در آن فراهم‌کننده خدمات مطمئن می‌شود که تمام یا بیشتر هزینه‌ها یا با افزایش بارانه یا با افزایش قیمت‌های پرداختی توسط کاربر تحت پوشش قرار داده خواهد شد، در تضاد است. مثال‌ها شامل مواردی هستند که در آن هزینه‌های خدمات غیربازاری به طور کامل (قراردادهای «افزون بر هزینه»^۲) بازپرداخت می‌شوند یا قراردادهایی که قیمت‌های پرداختی توسط کاربران را با هزینه‌های واقعی سال گذشته شاخص‌بندی می‌کنند (مقررات «هزینه خدمات»^۳). این نوعی قرارداد است که برای مثال در تنظیم خدمات همگانی عمومی در آمریکا تا دهه ۱۹۸۰ مورد استفاده قرار می‌گرفت.

به طور کلی ایده مربوط به معرفی قراردادهای با انگیزه قدرتمند این است که شرکت در برابر عملکردش پاسخگو شده و بنابراین انگیزه پیدا کند تا به جامعه بهتر خدمت کند. برای مثال انتقال برق ولتاژ بالا را در نظر بگیرید. مدیر شبکه (مانند اپراتورهای سیستم انتقال اروپا یا سازمان‌های انتقال منطقه‌ای آمریکا) نقش مهمی از طریق سرمایه‌گذاری‌ها، نگهداری و رهسپاری ایفا می‌کند (تصمیم می‌گیرد کدام نیروگاه‌ها باید برق تولید کنند تا با توجه به محدودیت‌های فیزیکی شبکه، تقاضای نهایی را با کمترین هزینه ممکن برآورده کنند). رهسپاری بار اثر مستقیمی روی مصرف‌کنندگان برق دارد. مثلاً ممکن است یک نیروگاه نزدیک محل مصرف که برق را با هزینه صد دلار به ازای هر مگاوات ساعت تولید می‌کند، انتخاب شود در حالی که حتی اگر نیروگاه دورتر دیگری که برق را تنها با ۲۵ دلار به ازای هر مگاوات ساعت تولید می‌کند، وجود داشته باشد، ممکن است به دلیل فقدان ظرفیت شبکه برای انتقال برق از نیروگاه به مصرف‌کننده یا ناپایداری خطوط نیروی ولتاژ بالا انتخاب نشود. هزینه رهسپاری بار مجدد که در این حالت ۷۵ دلار به ازای هر مگاوات ساعت است، حتی در سیستم‌های برق پیچیده به دقت اندازه‌گیری می‌شود (شرکت فرانسوی EDF، پیشگام

1. Price cap

2. Cost-plus

در تحلیل اقتصادی بخش برق، این کار را از دهه ۱۹۵۰ انجام داده است). این هزینه به زیان اقتصادی منجر می‌شود و متعاقباً، قیمتی بالاتر برای مصرف‌کننده برق ایجاد می‌کند. بنابراین، برای مدیر شبکه انتقال مطلوب است که قیمت برق را با انجام سرمایه‌گذاری‌هایی که هزینه‌اش برای فروشنده از دحام منطقی باشد، کاهش دهد. در دهه ۱۹۹۰ شبکه برق بریتانیا از مساله ازدحام رنج می‌برد. تقاضا برای انتقال از شمال انگلستان که در آنجا تولید ارزان بود به جنوب این کشور که بیشتر نیرو در آنجا مصرف می‌شد، وجود داشت. به مدیران شبکه که مستقل از تامین‌کنندگان برق بودند انگیزه‌هایی داده شده بود که در صورتی که ازدحام (و بنابراین هزینه پخش بار مجدد از نیروگاه‌های ارزان به گران) تقلیل می‌یافت، به آنها مبلغ بیشتری پرداخت می‌گردید. این انگیزه موجب سرمایه‌گذاری کم‌هزینه‌ای شد که ازدحام را به نفع مصرف‌کنندگان برق کاهش داد.

محدودیت‌های پاسخگویی

تنش میان عدم وجود سود و انگیزه‌ها. قراردادهایی با انگیزه‌های قدرتمندتر نباید به سادگی معرفی شوند. تنش میان عدم وجود سود و انگیزه‌ها معضل همگانی مهمی است. هر قدر انگیزه‌هایی که یک تاسیسات شبکه‌ای با آن روبه‌رو است قدرتمندتر باشد، سودهای بالقوه آن بیشتر است، مگر آنکه مقام تنظیم‌گر اطلاعات مفصلی در مورد هزینه‌های تولید داشته باشد (که بسیار نامحتمل است) یا در به وجود آوردن رقابت موثر به بازار موفق شود.

آیا یک تنظیم‌گر می‌تواند سطحی از هزینه‌های شرکت را اندازه‌گیری کند؟ خیر. همان‌طور که دیده‌ایم، شرکت اطلاعات بسیار بهتری از نظر هزینه‌ها و پتانسیل بهبود خود دارد. در این وضعیت، چه باید کرد؟ هیچ مقررات «متناسب همگان» وجود ندارد: یک شرکت باید مجاز به استفاده از اطلاعاتش باشد. به عبارت دیگر، تنظیم‌گر باید این عدم تقارن اطلاعاتی را به حساب آورده و به شرکت تحت تنظیم «فهرست انتخابی» از قراردادهای با شیوه‌های مختلف تقسیم هزینه پیشنهاد دهد - برای مثال، یک مورد قرارداد افزون بر هزینه و دیگری قیمت ثابت را پیشنهاد دهند. قرارداد افزون بر هزینه، پاداش پرداختی اندک ثابتی را در صدر هزینه کل اپراتور مشخص می‌کند. قیمت ثابت، پرداختی ناخالصی را اعطا می‌کند: اپراتور باید تمام هزینه‌ها را پوشش دهد و سودی خالص برابر

با مجموع ناخالص منهای هزینه واقعی ایجاد کند. اگر فهرست انتخابی گزینه‌ها به خوبی طراحی شده باشد، شرکتی که می‌داند هزینه‌هایش پایین خواهد بود الگویی را انتخاب می‌کند که قدرتمندترین انگیزه‌ها را پیشنهاد دهد (گزینه قیمت ثابت)، در حالی که شرکتی که فکر می‌کند هزینه‌هایش بالا خواهد بود گزینه افزون بر هزینه را ترجیح خواهد داد. طبیعتاً در حالت نخست شرکت سخت‌تر تلاش می‌کند تا هزینه‌هایش را کاهش دهد، اما هزینه‌های کم سود فراطبیعی یا «رانت اطلاعاتی» خلق خواهند کرد. به هر صورت، اگر فهرست انتخابی گزینه‌ها به خوبی طراحی شده و منسجم باشد، بهترین مصالحه بین انگیزه‌های خوب و محدود کردن سود شرکت خواهد بود.

از این مصالحه بین رانت‌ها و انگیزه‌ها اغلب چشم‌پوشی می‌شود. توصیه مکرر به سود قراردادهای قیمت ثابت را در نظر بگیرید. استدلال به نفع آن (به‌درستی) این است که آنها افزایش کارایی را تشویق می‌کنند. با این حال افراد میل دارند فراموش کنند که این موضوع ممکن است به معنای سودهای گزاف نیز باشد. در وهله نخست، کاهش هزینه‌های ناشی از معرفی انگیزه‌ها، قراردادهای قیمت ثابت را محبوب می‌کنند اما بعداً فشار سیاسی قدرتمندی برای تنظیم‌گر به وجود می‌آید تا «قرارداد تنظیم‌گری» را فسخ کرده و رانت‌هایی را که آن نوع قرارداد ایجاد کرده توقیف کند. با این حال، برای استفاده از این قرارداد محبوب، نمی‌توانید هم خدا را داشته باشید و هم خرما را. سودهای موجود در کارایی ناشی از قراردادهایی با انگیزه‌های قدرتمند صرفاً در صورتی رخ خواهند داد که شرکت بتواند به حاکمیت اعتماد کند تا تعهداتش را پاس بدارد. در میانه دهه ۱۹۹۰، تنظیم‌گر برق بریتانیا، اقتصاددانی به نام استیون لیتل‌چیلد^۱، یکی از پدران رویکرد قیمت ثابت، مجبور به تسلیم در برابر فشار سیاسی و پیمان‌شکنی در برابر قراردادهایی شد که با شرکت‌های برق منطقه‌ای صورت داده بود. بسیاری از همکاری‌های عمومی - خصوصی در سراسر جهان با مشکلاتی از این دست مواجه‌اند. دولت‌ها اغلب از نظر مدیریت انگیزه‌ها و قراردادها در طول زمان ناسازگار هستند.

نیاز به نظارت بر کیفیت. انگیزه‌های قدرتمند به معنای آن است که برای شرکت فراهم کردن (لزوماً به معنی گران‌تر کردن) خدمات با کیفیت بالا هزینه بیشتری دارد. پس شرکت انگیزه‌ای غیرقابل چشم‌پوشی برای کاهش کیفیت خدماتش یا یافتن راه‌های دیگری در جهت کاهش هزینه‌ها دارد، مثلاً بیمارستانی در صورتی که انگیزه‌های مبتنی

1. Steven Littlechild

بر قرارداد داشته باشد، بیماران سالم تری را انتخاب کند تا مرگومیر را کاهش داده یا نتایج سلامتی بهتری را نشان دهد. دلیل این کار ساده است، اما تنظیم‌گران اغلب آن را نادیده می‌گیرند. خصوصی‌سازی سال ۱۹۸۴ شرکت انحصاری عمومی تلکام بریتیش (BT) انگیزه‌های بهتری برای کارآمدتر شدن شرکت داشت. تا اینجای کار خوب است. اما تنظیم‌گر پیش‌بینی نکرده بود که BT این انگیزه را دارد که کیفیت خدماتش را نیز کاهش دهد. تا جایی که تنظیم‌گر مجبور به معرفی معیارهای کیفی در قرارداد شد. مثال دیگر، همچنان در بریتانیا اما در بخش دیگری، سرمایه‌گذاری کمتر از حد در زمینه نگهداری از مسیرهای ریلی بود که منجر به تصادفات جدی مانند تصادف هت‌فیلد^۲ در سال ۲۰۰۰ شد که نتیجه ساختار انگیزشی بود که در مدیریت شبکه ریلی ایجاد شده بود. پاسخ ایده‌آل به این مساله نظارت مستقیم بر کیفیت خدمات فراهم شده است که این موضوع را امکان‌پذیر می‌کند. هنگامی که نظارت بر کیفیت زیادی دشوار باشد، انگیزه‌های ضعیف‌تری که مزیت شرکت از تقلیل کیفیت را کاهش می‌دهند، ممکن است تنها راه‌حل باشد.

تسخیر. تسخیر تنظیمی، تمایلی در تنظیم‌گران تا در جهت منافع کسب‌وکارهایی اقدام کنند که انتظار می‌رود آنها را تنظیم کنند، می‌تواند با انگیزه‌های قدرتمندی تشویق شود. هنگامی که انگیزه‌ها قوی باشند، محدوده سودی که از سوی شرکت به دست می‌آید، مهم‌ترین موضوع می‌شود و لابی کردن موفقیت‌آمیز با سودهای کلان ارتباط می‌یابد. در حقیقت، هر قدر انگیزه تسخیر (دوستی شخصی یا سیاسی، شغل آینده در صنعت، تعارض منافع مربوط به یک مشارکت مالی، یک پرداخت پولی و غیره) بیشتر باشد، احتمال رخ دادن آن با سهم‌هایی برای شرکت - و بنابراین پاسخگویی عملکرد آن - افزایش می‌یابد. اگر استقلال مقام تنظیم‌گر را نتوان تضمین کرد، پس ریسک تسخیرشدگی دلیل انتخاب قراردادهایی با انگیزه‌های ضعیف‌تر می‌شود، حتی با وجود آنکه این کار پیامدهای مضر برای کارآیی در پی دارد.

رفتارهای فرصت‌طلبانه از سوی تنظیم‌گر و تنظیم‌شونده

یکی از دشواری‌های مدیریت زیرساخت این است که قراردادها اغلب ناقصند، به

1. British Telecom

2. Hatfield

این معنی که به وضوح مشخص نمی‌کنند چه تصمیمی باید گرفته شود یا حداقل تصمیم‌گیری و پرداخت‌ها چگونه باید در تمام شرایط سازماندهی شوند. هرچقدر قرارداد طولانی مدت‌تر باشد، نااطمینانی بیشتر است (همان‌طور که معمولاً پیش‌بینی‌های کوتاه‌مدت بسیار ساده‌تر از پیش‌بینی‌های بلندمدت در مورد توسعه‌های فناورانه یا تقاضا است). قراردادهای ناقص یا هر چیزی که به یکی از دو طرف اجازه دهد به شیوه‌ای گذشته‌نگر و فرصت‌طلبانه رفتار کند (که شامل مثال بالا در مورد تقلا‌ی دولت برای پاس داشتن تعهداتش است) انگیزه سرمایه‌گذاری در یک رابطه دوجانبه را کاهش می‌دهد.^۱ با قرار دادن این موضوع در قالب مساله کارفرما-کارگزار، خطر متقابل سلب مالکیت سرمایه‌گذاری کارگزار (شرکت) از سوی کارفرما (تنظیم‌گر) یا سرمایه‌گذاری کارفرما از سوی کارگزار وجود دارد.

شیوه‌های متعددی هست که بتوان از سرمایه‌گذاری شرکت در طول قرارداد سلب مالکیت کرد: مصادره ساده (برای مثال، اگر شرکتی بدون پرداخت جبرانی کافی در قبال سهامداران ملی شود)؛ سقف‌های غیرمنطقی اندک روی قیمت‌های وضع شده برای کاربران (در مورد کالا‌های بازاری) یا بدون پرداخت از سوی کارفرما (در مورد کالا‌های غیربازاری)؛ ملزومات فنی جدید یا محدودیت‌های زیست‌محیطی که هزینه‌های اضافی بدون جبران کافی تحمیل می‌کنند؛ تدارک ناکافی خدمات تکمیلی از سوی کارفرما (برای نمونه، دسترسی ناکافی به عوارض جاده‌ای جدید)؛ جلوگیری از کاهش نیروی کاری که بسیار بزرگ است؛ معرفی غیرمنتظره رقابت نوین و غیره. این تهدید سلب مالکیت به خصوص هنگامی که توانایی حکومت برای انجام تعهدات ضعیف باشد مساله‌ساز می‌شود.

برعکس، شرکت می‌تواند پرتوقع‌تر شود هنگامی که دولت یا تنظیم‌گر انگیزه‌ای قوی برای کامل کردن پروژه دارد، یا هنگامی که کارکرد بدون اختلال یک خدمات ضروری است. ممکن است شرکت از تعدیل‌های اجتناب‌ناپذیری برای طرح اصلی استفاده کند تا خواهان افزایش شدید قیمت یا یارانه‌های عمومی بیشتری شده، یا می‌تواند تهدید به اعلام ورشکستگی کند و دیگران را وادار به سهم شدن در بار زیان‌ها نماید، گرچه این کار در صورتی که شرایط بهتر شده باشد، به تنهایی موجب می‌شود

۱. مساله «گرفتار شدن hold-up» در ارتباط با ناقص بودن قرارداد از سوی اولیور هارت (برنده نوبل ۲۰۱۶) و اولیور ویلیامسون (برنده نوبل ۲۰۰۹) مورد تأکید قرار گرفت.

تمام سودها خصوصی باقی بمانند.

البته پاسخ نخستین به ریسک رفتار فرصت طلبانه این است که قراردادها را کمتر ناقص کند. با این حال محدودیت‌های تحمیل شده از سوی هزینه‌های آماده کردن قراردادها پیچیده وجود دارند (زمان صرف شده روی این وظیفه از سوی مدیران و وکلا و زمان صرف شده برای مذاکره در مورد یک قرارداد مبتنی بر آن قراردادها). اگر مذاکره مجدد در مورد یک قرارداد اجتناب‌ناپذیر باشد، ایده خوبی است که رویه‌های واضحی را برای بازنگری در آغاز و نیز مراجعه به حکمیت ایجاد نماییم. حسن شهرتی که بازیگران (شرکت یا مقامات عمومی) در صدد دفاع از آن هستند نیز ممکن است به مثابه مانعی بر رفتار فرصت طلبانه عمل کنند.

رقابت پس‌نگر همچنین می‌تواند ریسک فرصت‌طلبی را محدود کند. برای مثال، یک مقام عقدکننده قرارداد، در صورتی که بتواند (و حق آن را داشته باشد) با هزینه‌ای اندک، پیمانکار را با یک شرکت رقیب جایگزین کند، آسان‌تر می‌تواند در مقابل تقاضای یک پیمانکار در راستای مذاکره مجدد قیمت‌ها در ازای خدماتش مقاومت کند. در اینجا، مالکیت دارایی‌ها اهمیت دارد. یک اپراتور ریلی منطقه‌ای در صورتی که مقامات عمومی مالک تجهیزات بوده و به خصوص قطارها استاندارد نبوده و هیچ بازار سیالی برای آنها وجود نداشته باشد، آسان‌تر می‌تواند جایگزین شود.^۱ در چنین حالتی حفظ مالکیت تجهیزات در دست مقام عمومی منطقی است، حتی اگر مشکلاتی را هم در زمینه خرید (مقام منطقه‌ای احتمالاً به اندازه پیمانکار تخصص نداشته باشد) و هم نگهداری (برای منع پیمانکار از پس‌انداز بی‌سروصدای پول در زمینه نگهداری در حوال و حوش انتهای قرارداد نظارت شدیدی لازم است) ایجاد کند. در نهایت، تضمین‌ها^۲، رفتار کردن به این نحو را منع می‌کنند و آن را می‌توان با یک نظام قانونی کُند دردناک جانشین کرد تا از مشاهده موارد صریح (مندرج در) قرارداد اطمینان حاصل کرد. هنگامی که پیرامون پیاده‌سازی روح قرارداد پرسشی وجود داشته باشد، این موارد کمتر مفیدند زیرا طرف دیگر می‌تواند از آنها به عنوان ابزار حق‌السکوت استفاده کند. برای نمونه، پیمانی عنوان می‌کند

۱. جایگزین به خلق بازار لیزینگ برای تجهیزات ریلی مانند روسکوها‌های بریتانیا (شرکت‌های عملیاتی تجهیزات ریلی) است.

۲. هدف از این تضمین‌ها اطمینان یافتن از آن است که پول طلبکار پرداخت شده و با اعسار بدهکار برخورد می‌شود. تضمین‌ها می‌توانند شکل پول احتیاطی یا دارایی‌های در وثیقه را به خود بگیرد.

که مقامات عمومی در حالتی که نقض قرارداد آن را در موقعیت چانه‌زنی ضعیفی قرار دهد، در صورتی که تعدیلی بی‌هزینه و قانونی طلب کند که در متن قرارداد مشخص نشده بوده، باید جریمه‌ای به شرکت پردازند.

قیمت‌های شرکت‌های تنظیم‌شده

هزینه نهایی یا هزینه متوسط؟

دانشجویان اقتصاد می‌آموزند که کارآیی اقتصادی نیازمند این است که قیمت یک کالا یا خدمات با هزینه نهایی تولید آن برابر باشد. استدلال پشت اصل قیمت‌گذاری با توجه به هزینه نهایی ساده است: اگر تولید هر واحد از چیزی ۱۰ دلار هزینه داشته باشد، به عنوان یک مصرف‌کننده تنها در صورتی که قیمت آن ۱۰ دلار باشد، آن هزینه را به جامعه تولیدکننده واحدی که می‌خرم، درونی می‌کنم. فرض کنید قیمت ۶ دلار باشد؛ آنگاه من حتی در صورتی که آماده پرداخت ۸ دلار باشم، -به عبارت دیگر، کمتر از هزینه تولید آن- آن را می‌خرم. برعکس، قیمت ۱۴ دلار مرا از خرید منصرف می‌کند، حتی اگر آماده پرداخت ۱۲ دلار باشم که بیشتر از هزینه تولید آن است. قیمتی برابر با هزینه نهایی منجر به معاملاتی می‌شود که هم مصرف‌کننده و هم تولیدکننده منتفع می‌شوند، در حالی که معاملاتی را که این‌گونه نیستند، از میان می‌برد.

از آنجا که هزینه نهایی هزینه تولید یک واحد اضافی از محصول است، هیچ هزینه ثابتی (مانند تجهیزات، املاک، مدیریت یا تحقیق و توسعه) را که نسبت به سطح تولید ثابت باشد، پوشش نمی‌دهد. فرض کنید شرکتی محصول خود را در سطح هزینه نهایی اش قیمت‌گذاری کند. این شرکت هیچ سودی از فروش خود به دست نمی‌آورد و زبانی برابر با هزینه‌های ثابت می‌کند. شرکت باید این زیان را یا با یارانه دولتی یا با وضع قیمتی بیش از هزینه نهایی پوشش دهد. گزینه نخست -درخواست از مالیات‌دهندگان- در بسیاری از کشورها برای خدماتی همچون راه‌آهن مورد استفاده قرار می‌گیرد. از سوی دیگر، وادار ساختن کاربر به پرداخت قیمت‌های بالاتر اغلب راه‌حلی برای متوازن کردن بودجه در مورد مخابرات و برق است. هنگامی که هیچ شانس برای حمایت از سوی مالیات‌دهندگان وجود ندارد، شرکت باید سود کند تا هزینه‌های ثابت خود را پوشش دهد.

چه کسی باید هزینه‌های ثابت را پوشش دهد؟ کاربر یا مالیات‌دهنده؟

آیا کاربران باید هزینه خدماتی را که استفاده می‌کنند، پردازند؟ یا اینکه نه، برعکس، آیا این هزینه باید اجتماعی بوده و دست‌کم بخشی از آن را طرف سومی پردازد که سپس بخواهد در این خدمات بیشتر از کسانی که از آن سود می‌برند، مشارکت کند؟ در کل این پرسش را می‌توان از هر موسسه‌ای یا در سطح خدمات خاصی که ارائه می‌دهد، پرسید.

برای سفر ریلی در فرانسه و تعدادی از سایر کشورهای اروپایی، کاربران هزینه کامل خدماتی را که استفاده می‌کنند، نمی‌پردازند و سیستم ریلی زیان عملیاتی را گزارش می‌کند. از این رو، سیستم ریلی ملی فرانسه نزدیک به ۴۰ میلیارد یورو بدهی انباشت کرده است. مسافران هزینه کامل برخی سفرها را نمی‌پردازند که ممکن است یا از سوی کاربران دیگر، خطوط سودآورتر، یا از سوی مالیات‌دهندگان پوشش داده شود.

پارانه‌ها می‌توانند قیمت خدمات را با حفظ آن در نزدیکی هزینه نهایی، یعنی هزینه یک مسافر دیگر برای سفر، در سطوحی منطقی نگه دارند. اما این کار همچنین ذکر این مطلب را که آیا تمام این خدمات پارانه‌ای باید نگه داشته شوند یا خیر، غیرممکن می‌کند. در مورد یک خدمات واحد - برای مثال یک خط راه‌آهن کمتر استفاده شده - این موضوع تنها به پرسش پیرامون قیمت بر نمی‌گردد بلکه به این موضوع که آیا حفظ یا نگهداری آن از نظر اجتماعی مطلوب است یا خیر، ربط می‌یابد. از زمان (نگارش) ثروت ملل^۱ از سوی آدام اسمیت^۲ (۱۷۷۶)، اقتصاددانان هنگامی که توجیه اجتماعی برای خدماتی واضح نباشد، روی مشکل قیمت‌گذاری تأمل کرده‌اند: اگر خدمات روی یک خط ریلی تنها در هزینه نهایی قیمت‌گذاری شود، آیا مازاد مصرف‌کننده کافی^۳ برای توجیه هزینه‌های ثابت عملیاتی کردن آن وجود دارد؟

یک مشکل این است که تقاضا عموماً تنها به صورت محلی و پیرامون قیمتی که

1. Wealth of Nations

2. Adam Smith

۳. مازاد مصرف‌کننده منفعت خالص ناشی از مصرف این کالا است؛ ژول دوپویی به عنوان مهندس و اقتصاددان فرانسوی این موضوع را در سال ۱۸۴۴ نشان داد، می‌توان آن را بر اساس تابع تقاضا محاسبه کرد. برای درک چگونگی محاسبه آن، مثال زیر را در نظر بگیرید: فرض کنید کالایی به قیمت ۱۰ دلار فروخته می‌شود و ۱۰ مصرف‌کننده آماده‌اند تا بیش از ۱۰ دلار به ازای هر واحد منفرد از آن پردازند. مصرف‌کننده‌ای که بیش از همه مایل به خریدن آن است، تا زمانی که قیمت بیش از ۲۰ دلار نشود، آن را می‌خرد، دومی آماده خرید تا زمانی است که قیمت فراتر از ۱۹ دلار نشود، تا آخرین نفر که آماده پرداخت ۱۱ دلار است. مازاد مصرف‌کننده مجموع مازادهای آنان است: $(10-20) + (19-10) + \dots + (11-10) = 55$. بنابراین، خدمات تا زمانی توجیه دارد که مخارج ثابت فراتر از ۵۵ دلار نشود.

وضع می‌شود، (در این حالت، هزینه نهایی) شناخته می‌شود. اگر خدمات تا حدودی از سوی مالیات‌دهندگان یا از سوی یارانه‌های متقابل سودهای ناشی از سایر خدمات تامین مالی شوند، آنگاه اطلاعات کافی برای تعیین اینکه آیا ما باید به ارائه آن خدمات ادامه دهیم یا خیر وجود ندارد- به عبارت دیگر، آیا مجموع مازاد مصرف‌کننده و سود شرکت از هزینه‌های ثابت فراتر می‌رود یا خیر. در این حالت، قیمت باید بالا رود تا تمایل به پرداخت را بررسی کند.^۱ برعکس، هیچ چیز انکارکننده مطلوبیت اجتماعی خدماتی که قیمت‌گذاری آن تمام هزینه‌هایش را پوشش دهد، نیست (این چیزی است که قیمت‌گذاری متوسط-هزینه نامیده می‌شود)، زیرا مازاد مصرف‌کننده همیشه مثبت است- مصرف‌کنندگان نمی‌توانند هنگامی که این خدمات حفظ می‌شود، زیان کنند زیرا آنها آزادند که آن را مصرف نکنند- و شرکت مخارجی را به مالیات‌دهندگان یا بر کاربران سایر خدمات تحمیل نمی‌کند.

از انتزاع تا عمل: سقف‌های قیمت

شرکت‌هایی که در انحصار طبیعی و بازارهای تنظیم‌شده (مانند شبکه‌های برق، ریلی یا مخابرات) عمل می‌کنند بیش از یک خدمت را فراهم می‌آورند. اگر فکر کنیم کاربر و نه مالیات‌دهنده، باید وادار به پرداخت هزینه‌های ثابت شود، پرسش این است که چه خدماتی باید بالاتر از هزینه نهایی قیمت‌گذاری شوند تا حاشیه‌های سود را کسب کنند. یک رویکرد اقتصادی پایه‌ای «قاعده رمزی-بوآتکس»^۲ است. این قاعده توسط مارسل بوآتکس^۳ (اقتصاددان و مهندسی که بعداً مدیرعامل EDF و پدر برنامه نیروی هسته‌ای آن شد) در سال ۱۹۵۶ در شرکت الکتریسیته دو فرانس^۴ توسعه یافت. این قاعده شباهت‌های زیادی با قواعد پیرامون مالیات‌ستانی بهینه دارد که در سال ۱۹۲۶ از سوی فرانک رمزی^۵، ریاضی‌دان، فیلسوف و اقتصاددان مطرح شد، دانشجوی درخشان کینز که در سن ۲۶ سالگی درگذشت.

۱. به این مقاله من که با همکارم نوشتم نگاه کنید.

Glen Weyl, "Market Power Screens Willingness-to-Pay," Quarterly Journal of Economics, 2012, vol. 127, no. 4, pp. 1971-2003.

2. Ramsey-Boiteux rule

3. Marcel Boiteux

4. Electricité de France

5. Frank Ramsey

این نظریه شهودی است. قیمت‌های بالای هزینه‌های نهایی تقاضا برای کالاها و خدمات تولید شده از سوی شرکت را کاهش می‌دهند. بهترین کار این است که قیمت‌ها را در جایی که کمترین میزان رنج‌آوری دارند افزایش دهیم، یعنی جایی که قیمت‌های بالاتر تقاضا را خیلی زیاد کاهش نمی‌دهند. ایده این کار پوشش هزینه‌های ثابت با سودهای خدماتی است که تقاضا برای آنها کمترین کشش را دارد و بنابراین زیان اقتصادی کمترین مقدار می‌شود.^۱

این موضوع بیشتر نظری به نظر می‌رسد: تحت قیمت‌گذاری رمزی-بوآتکس، اضافه‌بهای روی یک خدمات، تابعی نزولی از کشش قیمتی تقاضایش است. با این حال ساختار قیمتی که از نظریه رمزی-بوآتکس ناشی می‌شود شبیه چیزی است که هر موسسه خصوصی انتخاب می‌کند. در بخش خصوصی، واحدهای کسب‌وکار که محصولات شرکت را می‌فروشند همیشه این پرسش را مطرح می‌کنند که بازار چه مقدار را می‌تواند تحمل کند؛ همان مفهوم پایه‌ای ضمنی که کشش تقاضا است. تفاوت عمده بین رویکرد بخش خصوصی استاندارد و انحصار تنظیم‌شده بر اساس قاعده رمزی و بوآتکس سطح قیمت است: قیمت‌ها بدون تنظیم بالاترند، زیرا هدف تنظیم دقیقاً محدود کردن قدرت بازار است.

واقعیت تا چه میزان با نظریه اقتصادی همخوانی دارد؟ تا همین اواخر، عکس این موضوع رخ می‌داد. قیمت‌ها دقیقاً در جایی که حاشیه سودهای بالاتر بدون دردسر بودند، اندک وضع می‌شدند، یعنی در بخش‌هایی که کشش تقاضا اندک است؛ برعکس، قیمت‌های بالا در بخش‌هایی که آسیب‌زا بودند شیوع داشت. برای مثال، کارمزدهای اشتراک ماهانه برای دسترسی به شبکه‌های مخابرات و برق اندک نگه داشته می‌شدند، حتی به رغم اینکه کارمزدهای بالاتر قطعی‌هایی (موارد معدودی که در آن کاربران برای حفظ پرداخت انجام شده با تعرفه‌های اجتماعی زیادی تهی دست هستند) را در پی نداشتند. این موضوع تا حدودی سیاسی بود: اگر بخواهیم از منظر سیاسی سخن بگوییم، قیمت‌ها ابزار بازتوزیع نسبتاً بی‌دردسری بودند، همان‌طور که تقاضا برای کالاها و خدماتی همچون برق یا ارتباط مخابراتی بی‌کشش است، اما مخارج مهمی برای خانوارهای کمتر برخوردار هستند. دولت‌ها با ایجاد انحراف‌های اقتصادی

۱. از نظر فنی، حاشیه نسبی (مارک‌آپ بالاتر از هزینه نهایی نسبت به قیمت فروش محصول بیان شده) باید به نحو معکوس با کشش تقاضا متناسب باشد، که در آن کشش تقاضا برابر است با درصد از دست رفتن تقاضا در ازای یک درصد افزایش قیمت.

بزرگ به جای دادن درآمد اضافی به فقرا، دست به بازتوزیع به سمت خانوارهای فقیرتر می‌زدند. برای پایین نگه داشتن قیمت خدمات برای تقاضایی که بی‌کشش بود، قیمت‌های خدمات بر آن تقاضایی که پرکشش بود، باید افزایش می‌یافت.

بازتوزیع همیشه هم در جهت درستی انجام نمی‌شد. میزان دسترسی اندک به تلفن در مناطق روستایی به افراد حرفه‌ای ثروتمند نیویورک که مالک خانه دیگری در نیوجرسی بودند سود می‌رساند یا به شمال ایالت نیویورک به اندازه کشاورزان فقیر اوکلاهامایی منفعت می‌داد. با این حال، به رغم کشش بسیار اندک تقاضا، قیمت دسترسی به خطوط تلفن اندک باقی ماند. اگر قیمت‌ها هم‌راستا با نظریه افزایش می‌یافت، تقریباً تمام مشتریان خدمات تلفنی‌شان را نگه می‌داشتند؛ فقیرترین مشتریان می‌توانستند مستقیماً یارانه دریافت کنند، همان‌طور که گاهی اوقات با تخفیف‌های خاصی روی صورتحساب‌های برق برای کمتربرخوردارها رخ می‌دهد. یارانه‌ها برای خدمات مصرفی از سوی خانوارهای برخوردار به پایان می‌رسید و شرکت تلفن مجبور نمی‌شد قیمت خدمات پرکشش (مانند تماس‌های تلفنی راه دور و بین‌المللی)، را زیادی بالا ببرد که مشتریان متعاقباً بسیار کم از آن استفاده کنند. این تقاضای سرکوب‌شده یک ائتلاف اقتصادی بود: افراد تلفن و خط دسترسی داشتند اما از آن به اندازه‌ای که اگر قیمت‌ها هم‌راستا با نظریه وضع شده بودند، استفاده نمی‌کردند.

ساختار قیمت‌گذاری ناکارآمد را می‌توان در اغلب کشورها و در صنایع شبکه‌ای مختلف یافت. بینش بوآتکس به مدت ۴۰ سال نادیده گرفته شد. سیاست در قیمت‌گذاری نقش ایفا کرد، اما مشخص شد پیاده‌سازی ساختار قیمتی بوآتکس نیز دشوار بود زیرا تنظیم‌گران چندان در مورد کشش‌های قیمتی و تقاضاها نمی‌دانستند. منتقدان رویکرد اقتصادی قیمت‌گذاری (و مدافعان وضع موجود) به درستی به این عدم تقارن اطلاعاتی اشاره کردند.

به منظور بازگشت به بنیادها: تنظیم‌گری درصدد اطمینان از این موضوع است که قدرت بازاری که یک انحصار طبیعی از آن بهره می‌برد به قیمت‌هایی منجر نمی‌شود که بسیار گزاف باشد. با این حال تنظیم‌گران به طور سنتی کاری بیش از تنظیم سطح قیمت‌ها انجام دادند. آنان قیمت‌های نسبی، یعنی ساختار قیمت‌ها را نیز کنترل کردند. در هر دو حالت، آنان با فقدان اطلاعات دچار مشکل شدند، اما با قیمت‌گذاری نسبی کمتر مشخص است که تنظیم‌گر باید نسبت به هنگامی که با پرسش پیرامون سطح

عمومی قیمت‌ها روبه‌رو است، مداخله نماید. به صورت آشکار، یک انحصار نسبت به وضع قیمت‌های بالا روی تمام محصولات علاقمند است اما پیش از آن، کمتر واضح است که ساختار قیمت آن (یعنی کدام اضافه‌بهاها بالاترین هستند) با آنچه از نظر اجتماعی مطلوب است، تفاوت دارد.

قیمت‌های تنظیم‌شده باید به نحو ایده‌آل منطق تجاری را در ساختار خود دنبال کنند اما به طور کلی باید نسبت به یک انحصار تنظیم‌نشده کمتر باشند. ژان ژاک لافونت و من نشان داده‌ایم که تحت شرایط خاص، مساله تنظیم‌گری می‌تواند به صورت زیر تجزیه شود: (۱) بده‌بستان بین محدود کردن سود شرکت و تشویق آن به کاهش هزینه‌هایش باید از طریق یک قاعده تسهیم هزینه‌ها یا سود مدیریت شود- یعنی با قرارداد تقسیم ریسک که شرکت را پاسخگو می‌کند؛ و (۲) ساختار قیمت باید از اصل قیمت‌گذاری رمزی-بوآتکس پیروی کند. این کار دلالت‌های عملی مهمی دارد. به طور خاص، استفاده کامل از تمام اطلاعات در اختیار شرکت را امکان‌پذیر می‌کند. سیاست سقف‌های قیمتی که طبق آن یک شرکت تنها مجبور به وضع قیمت میانگین می‌شود که کمتر از سقف ثابت (اعلام‌شده) از سوی مقامات عمومی است، نه تنها انگیزه‌های قدرتمندی را با وادار ساختن شرکت نسبت به توجه به هزینه‌هایش ایجاد می‌کند، بلکه همچنین آزادی می‌گذارد تا ساختار قیمت را روی همان اصول قیمت‌گذاری خصوصی، موسسات تنظیم‌نشده، بر مبنای اطلاعات مفصلی که هزینه‌های تولید آن را در کنار کشش‌های تقاضا در نظر می‌گیرند، انتخاب کند.

در مجموع، معرفی سقف‌های قیمت در پایان قرن بیستم پاسخی هم‌نظری و هم‌عملی نه تنها برای فقدان پیشین انگیزه‌های شرکت، بلکه همچنین برای ساختارهای قیمت‌گذاری ناکارآمد بود. الگوهای سقف قیمتی کسب‌وکارهای تنظیم‌شده را به استفاده از ساختارهای قیمتی کارآمدتر از پیش از اصلاحات تشویق می‌کردند، هنگامی که قیمت‌ها به نحوی اجرایی از سوی تنظیم‌گران تعیین می‌شدند و چندان به اصول اقتصادی ربطی نداشتند. انعطاف‌پذیری به یک شرکت اجازه جوازهایی در ساختار قیمتی‌اش را داد تا تمام اطلاعات در اختیار خود را در مورد اینکه هر قسمت از بازار چه تحملی دارد، به کار ببرد.

مقررات دسترسی به شبکه

موانعی بر سر راه ایجاد رقابت

انگیزه‌ها شرکت را به بهبود عملکرد و بنابراین رقابت تشویق می‌کند. رقابت به سادگی توسعه نمی‌یابد زیرا طبق تعریف، صنایع شبکه‌ای مبتنی بر زیرساخت‌های ضروری هستند که انحصارهای طبیعی برای اپراتورهای خود خلق می‌کنند. هزینه‌های ثابت گزاف، تکثیر آنها را نامطلوب می‌کند و این کار مانع از رقابت حقیقی می‌شود. از سوی دیگر، رقابت می‌تواند در بخش‌های مکمل نیز وجود داشته باشد. تنها یک شبکه برق ولتاژ بالا (یا پایین) می‌تواند وجود داشته باشد اما می‌توان چند تامین‌کننده برق داشت که با یکدیگر بر سر خدمت کردن به مصرف‌کنندگان صنعتی و خانوارها که به طور یکسان به شبکه‌های انتقال (و توزیع) دسترسی دارند، رقابت می‌کنند.

باز کردن صنایع شبکه‌ای به روی رقابت پرسش‌های ظریفی پیش می‌آورد. برای مثال، در یک بازار تنظیم‌نشده، بنگاهی که زیرساخت‌های ضروری را کنترل می‌کند، به طور کلی می‌خواهد رقابت متعاقب را برای اجتناب از میان رفتن سودهایش محدود کند. بنگاه این کار را یا با اولویت بخشیدن به شعبه‌های فرعی خود (اگر به صورت عمودی یکپارچه باشند) یا با امضای قراردادی انحصاری یا دادن امتیاز دسترسی به یکی از شرکت‌های پایین‌دستی انجام می‌دهد. چه چیز می‌تواند انحصار را توجیه کند؟ برای مثال طبیعی است یک بنگاه دست‌کم به طور موقت با استفاده از نوآوری یا سرمایه‌گذاری با ارزش اجتماعی زیاد سود ببرد. اما اگر موقعیت انحصاری در نتیجه اقبال یا امتیاز اعطا شده از سوی حاکمیت (برای مثال حق مدیریت یک فرودگاه یا بندر کانتینر) باشد، آنگاه دلیل خوبی وجود ندارد که چرا بنگاه باید مجاز به کسب رانت‌های انحصاری ناشی از محدود کردن رقابت پایین‌دستی باشد (مثلاً بین خطوط هوایی استفاده‌کننده از فرودگاه). این اصول توسعه قانون رقابت در رابطه با زیرساخت‌هایی همچون بنادر، فرودگاه‌ها و نظام‌های رزرو رایانه‌ای در دهه ۱۹۸۰ را موجب شد. این موضوع نیاز به یک چارچوب تحلیلی برای باز کردن صنایع شبکه‌ای در برابر رقابت را ایجاد کرد.

قیمت‌گذاری دسترسی

تنظیم‌گری دسترسی - یعنی قیمت‌های وضع شده از سوی اپراتور متصدی برای اجازه دسترسی به زیرساخت‌هایش - به دو دلیل لازم است. نخست، به دلیل افزایش سودهای آن، شرکتی که روی دسترسی به زیرساخت‌های ضروری انحصار دارد، می‌خواهد قیمت‌های دسترسی وضع کند که برای برخی رقیبان خدمت‌کننده به مشتریان خرده‌فروشی بسیار گزافند (یا حتی قیمتی که آنها را کاملاً از بازار بیرون کند). به این دلیل است که تنظیم‌گران روی قیمت‌های دسترسی (و به طور کلی تر روی شرایط دسترسی براساس کیفیت، ظرفیت، اولویت و غیره) به زیرساخت‌های ضروری متمرکز می‌شوند. این تنظیم باید رقابت ایجاد کند و در عین حال انگیزه‌های متصدی را در راستای نگهداری و بهبود شبکه حفظ کند.

رسیدن به این تعادل دشوار است. برای مثال، مشکلات مداومی در تعیین قیمت‌های اتصال در شبکه‌های مخابراتی وجود داشته است. هنگامی که این بخش در سال ۱۹۸۴ در بریتانیا برای رقابت آزاد شد، هیچ مدلی برای تعیین کارمزدهایی که مرکوری^۱ (یک شرکت فراهم‌کننده ارتباطات راه دور) باید به بریتیش تلکام^۲، مالک «حلقه» محلی اتصال خانه‌ها به شبکه (اکنون از طریق شرکت فرعی اش اوپن ریچ^۳ مالک است)، می‌پرداخت، وجود نداشت. بیش از ۳۰ سال بعد، شرایطی که اوپن ریچ به رقیبان اجازه دسترسی به شبکه‌اش را می‌دهد، هنوز هم با معرفی شرایط دسترسی جدید از سوی سازمان تنظیم‌گر ارتباطات آف‌کام^۴ در سال ۲۰۱۷، مورد بحث و جدل قرار دارد.^۵ همین پرسش در ارتباط با قیمتی که رقبای فرانس تلکام/ اورنج^۶ باید برای دسترسی به شبکه‌های آنها و در حقیقت در تمام کشورهایی که شبکه‌های تلفنی‌شان نسبت به رقابت باز بودند، پردازند پیش می‌آید. من با کمک همکارانم ژان ژاک لافونت و پاتریک ری^۷ در دانشگاه تولوز، پرسش پیرامون چگونگی تلفیق شدن معرفی رقابت در بخش‌های مکمل (برای مثال خدمات تلفنی راه دور و بین‌المللی و اینترنت) را که نیاز به دسترسی به زیرساخت‌های کلیدی

1. Mercury
2. British Telecom
3. Openreach

۴. Ofcom آف‌کام سازمان تنظیم‌کننده مقررات رسانه‌ای بریتانیا

5. www.ofcom.org.uk/about-ofcom/latest/media/media-releases/2017/duct-pole-access

6. France Telecom/Orange

7. Patrick Rey

(حلقه محلی) داشت مطالعه کردیم و اطمینان یافتیم که انگیزه‌های کافی برای اپراتور متصدی در جهت سرمایه‌گذاری در خود زیرساخت وجود دارد. دسترسی به حلقه محلی اپراتور متصدی «یک طرفه» است زیرا تنها اپراتور زیرساخت است. ما همچنین مشکل جدید ایجاد شده بر اثر وجود حلقه‌های متعدد محلی را که نیازمند دسترسی دوجانبه («دسترسی دو طرفه») بود بررسی کردیم تا اصولی را برای محاسبه هزینه‌های اتصال داخلی دوجانبه^۱ توسعه دهیم؛ اتصال داخلی دسترسی دوطرفه با ظهور تلفن همراه و نیز جداسازی حلقه محلی مسی متصدی که به واردشوندگان اجازه می‌دهد خدمات تلفنی تمام و کمالی را ارائه دهند، گسترده شد.

به طور کلی، طراحی علامت‌های قیمتی (مانند هزینه‌های دسترسی) چند هدف دارد که می‌توانیم با استفاده از مثال خطوط ریلی نشان دهیم.

ارتقای کارایی تخصیصی. هدف نخست تخصیص شکاف‌های زمانی موجود کمیاب به خطوط قطاری شلوغ به خصوص در کلانشهرها با نگاهی به استفاده و توزیع بهینه بین فعالیت‌های مختلفی مانند حمل‌ونقل مسافری راه دور، قطارهای برون‌شهری، باری و نگهداری است که به شکاف‌ها نیاز دارد. شکاف‌ها باید بین اپراتورهای ریلی مختلف تخصیص داده شوند. در نهایت، کارایی تخصیصی با تعیین سطح درست سرمایه‌گذاری سروکار دارد.

تضمین سطح کفایت درآمد برای شرکت فراهم‌کننده دسترسی. شرکتی که مالک زیرساخت ضروری است باید انگیزه‌هایی به تداوم سرمایه‌گذاری در زیرساخت و حفاظت مناسب از آن داشته باشد. برای تحلیل این پرسش، اصل رمزی-بوآتکس را در پیش گرفتیم (که با قیمت کالاها و خدمات نهایی فراهم شده برای کاربران نهایی سروکار دارد) تا پاسخگوی حضور کالاهای واسطه‌ای باشد. به عبارت دیگر، چگونه می‌توان اصولی را در قبال قیمت‌هایی که یک اپراتور متصدی باید برای فراهم شدن دسترسی به زیرساختش وضع کند، در پیش گرفت؟ لافونت و من نشان دادیم که در پیش گرفتن اصول قیمت‌گذاری رمزی-بوآتکس برای پاسخگویی به وجود پیشنهادها کلی (دسترسی به زیرساخت) مشابه با پرسش مواجه با یک انحصارگر چند محصولی بود که تنها محصولات نهایی را به فروش می‌رساند. درست همان‌طور که انحصارگر فوق باید قیمت‌هایی را تعیین کند که هزینه‌های تولید ثابت را پوشش دهد، به همین

1. interconnection

ترتیب قیمت‌های دسترسی باید هم‌راستا با اضافه‌بهای روی کالاها و خدمات نهایی برای پوشش دادن هزینه‌های زیرساختی انحصارگر مشارکت کنند. بنابراین مایک سقف قیمتی کلی پیشنهاد کردیم که هم دسترسی و هم کالاها یا خدمات نهایی را در بر می‌گرفت. در تمام حالات، فرمول رمزی- بوآتکس بازتاب‌دهنده چیزی است که بازار می‌تواند تحمل کند (بر اساس قیمت)، و هزینه‌هایی را که اپراتور باید پوشش دهد به حساب می‌آورد.

برای ایجاد شرایطی در جهت رقابت منصفانه پایین‌دستی، قیمت وضع شده برای دسترسی باید متناسب با کاربرد باشد. یک ساختار تعرفه دسترسی که در آن شرکت پایین‌دستی که به مشتریان نهایی خرده‌فروشی می‌کند، مبلغ ثابتی (فرض کنید سالانه) در ازای دسترسی به زیرساخت پرداخت کرده و سپس احتمالاً کارمزدی برای هر دفعه استفاده می‌دهد و تازه‌واردهای کوچک‌تر از اپراتور متصدی را از توانایی رقابت تا زمانی که اندازه آنها به آن سطحی بحرانی برسد که توجیه‌کننده پرداخت هزینه‌ای ثابت باشد، منع می‌کند. به همین دلیل انتخاب قیمت‌گذاری برای دسترسی و ساختار صنعتی بخش به هم مرتبطند. برای داشتن جریان بازار رقابتی که به مشتریان نهایی خدمت می‌کند، قیمت دسترسی باید خطی باشد و قیمت واحد آن باید از هزینه نهایی دسترسی داشتن برای شرکت در پوشش هزینه‌های ثابت زیرساخت فراتر روند. از سوی دیگر، در حالتی که یک بازار پایین‌دستی انحصاری وجود داشته باشد، قیمت‌گذاری دو قسمتی شامل پرداخت مبلغی ثابت به مالک زیرساخت (بنابراین مشارکت در پوشش هزینه‌های ثابت) و قیمت‌گذاری به ازای هر دسترسی است که نشان می‌دهد هزینه نهایی مناسب است.^۱ بنابراین، بدترین سناریو یک انحصار پایین‌دستی با قیمت‌گذاری خطی است. در این حالت، قیمت دسترسی نسبتاً بالا خواهد بود و به طور غیرمستقیم تعداد کاربران نهایی زیرساخت را کاهش خواهد داد! یا باید قیمت‌گذاری دو قسمتی داشت (هزینه ثابت به علاوه قیمت هر بار استفاده) یا یک ساختار رقابتی. نمی‌توان هم‌زمان انحصار داشت و بخش را نیز به گونه‌ای تنظیم کرد که گویی رقابتی است؛ با این حال متأسفانه این دقیقاً چیزی است که در صنعت ریلی فرانسه در طول ۲۰ سال اخیر انتخاب شده است. در ادامه مثال ریلی، برخی فعالیت‌ها مانند بار، اکنون در معرض رقابت در بازار

۱. با به کار بردن فرمول رمزی-بوآتکس، قیمت برای دسترسی در این مورد ممکن است حتی کمتر از هزینه‌ها باشد، زیرا جبران بخشی (از هزینه) برای انحراف انحصار معنادار است.

هستند. سایر بخش‌ها همچون حمل‌ونقل مسافری منطقه‌ای، که در آن رقابت برای بازار در مناطق مختلف وجود دارد، انحصاری باقی می‌مانند. تا آنجا که به مقوله بار ارتباط دارد، قیمت‌گذاری خطی به رقابت سالم کمک خواهد کرد. برعکس، در مورد اداره قطارهای منطقه‌ای از سوی یک شرکت واحد، لازم است به قیمت‌گذاری دو قسمتی توجه کرد که قیمت پایین‌تری برای استفاده از زیرساخت داشته باشد. در انتها، باید با این پرسش آغاز کنیم: مثلاً در مورد قطارهای سریع‌السیر آیا رقابت را در بازار یا برای بازار می‌خواهیم؟ وقتی انتخاب‌مان را کردیم، باید الگوی قیمت‌گذاری را به کار گیریم که همان‌طور که در بالا ذکر شد، با ساختار صنعتی انتخابی تناسب داشته باشد.

دسترسی به شبکه انتقال برق

پژوهش‌های زیادی در این مورد که دسترسی چگونه باید به شرکت‌های پایین‌دستی داده شود، انجام شده است، زیرا مشکلات بسته به بخش تفاوت دارند. هنگام تجدید ساختار بخش برق که در دهه ۱۹۹۰ آغاز شد، تنظیم‌گرها و پژوهشگران دانشگاهی روی شبکه انتقال نیرو تمرکز کردند. بخش برق در سه سطح سازماندهی می‌شود: تولید نیرو، شبکه ولتاژ بالا برای انتقال راه دور و شبکه‌های کم ولتاژ برای توزیع محلی برق. شبکه ولتاژ بالا محل فیزیکی بازار عمده‌فروشی است و اجماع گسترده‌ای وجود داشت که دسترسی به این شبکه باید آزاد و غیر تبعیضی باشد. کشورهای آزادکننده به طرق مختلفی به این کار پرداخته‌اند: اغلب کشورهای اروپایی و ایالات متحده، مدیران انتقال شبکه را مستقل از اپراتورهای متصدی ایجاد کردند. فرانسه و آلمان ساختار عمودی یکپارچه خود را حفظ کردند اما با این الزام که اپراتور انتقال در مورد رقابت بین تولیدکنندگان برق از جمله بخش تولید برق مرتبط با خودش بی‌طرف باشد.

تحت چه شرایط اقتصادی دسترسی به شبکه انتقال باید فروخته شود؟ این موضوع هنگامی که صنعت برق برای رقابت در زمینه تولید بازسازی می‌شود، مشکل جدیدی بود؛ از آنجا که شرکت‌های برق به طور عمودی یکپارچه و بدون رقابت حقیقی تا آن نقطه رسیده بودند، این پرسش هرگز پیش نیامده بود. نخستین راه‌حل به نام حقوق فیزیکی برای انتقال، در نظر گرفتن تبادل‌های دو جانبه جریان‌های فیزیکی برق و تعریف و تبادل حقوق انتقال فیزیکی بود: فروش برق توسط یک تولیدکننده که در نقطه A واقع شده بود به مصرف‌کننده‌ای (شرکت یا توزیع‌کننده‌ای) که در نقطه B واقع شده بود،

نیازمند این بود که طرفین قرارداد حق انتقال را از A به B به دست آورند. برای مثال، یک تولیدکننده فرانسوی متمایل به صادرات به بریتانیا به کسب حق استفاده از اتصال بین فرانسه و بریتانیا نیاز دارد. حقوق انتقال فیزیکی کل باید مطابق با ظرفیت‌های خطوط و قوانین فیزیکی شبکه‌ها باشد.^۱

فرض کنید قیمت برق در نقطه الف صد یورو به ازای هر مگاوات ساعت باشد در حالی که تولیدکنندگان در نقطه الف می‌توانند برق را با رقم ۲۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت تولید کنند. خط بین الف و ب نباید ظرفیت خالی داشته باشد، در غیر این صورت قیمت‌ها بین دو محل برابر می‌شوند. بنابراین قیمت بازاری انتقال مستقیم فیزیکی از ب به الف ۷۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت خواهد بود.

یک راه‌حل دیگر، که حقوق مالی نامیده می‌شود، از روی نظام مزایده ساخته شده و اکنون در اغلب بازارهای برق به کار گرفته می‌شود. تجارت حالا دیگر دو سویه نیست. در عوض، هر کارگزار (تولیدکننده، مصرف‌کننده) تمایل به پرداخت را از طریق منحنی عرضه یا منحنی تقاضا در هر گره از شبکه نشان می‌دهد. برای مثال، یک عرضه‌کننده برق نشان می‌دهد که مایل است چقدر نیرو به درون گره‌های مختلف شبکه که ژنراتورهایش متصلند، تزریق کند که تابعی از قیمت رایج در گره مورد پرسش است: «من آماده‌ام x مقدار را در نقطه A به قیمت ۲۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت عرضه کنم و مقدار اضافی y را به قیمت ۳۰ یورو به ازای هر مگاوات ساعت ...»

مدیر شبکه انتقال، محدودیت‌های فیزیکی شبکه را به حساب می‌آورد و بهترین تخصیص را تعیین می‌کند. برای تقاضاها و عرضه‌های معین در گره‌های مختلف شبکه و تا حدودی ساده‌سازی، سیستم هزینه تولید («پخش بار با کمترین هزینه») را با توجه به محدودیت‌های قابل اطمینان بودن شبکه کمینه می‌کند. اگر هیچ محدودیتی روی شبکه انتقال وجود نداشته باشد، پخش بار با کمترین هزینه از عرضه‌کنندگانی استفاده می‌کند که کمترین قیمت‌ها را داده‌اند؛ با ظهور محدودیت‌های فیزیکی در شبکه انتقال، عرضه‌کنندگان گران‌تر انتخاب شده و ارزان‌ترها تا زمانی که بار دیگر پخش بار امکان‌پذیر شود، کنار گذاشته می‌شوند. شرکت EDF به عنوان یک اپراتور یکپارچه عمودی که در محاسبه اقتصادی در این بخش پیشگام بود، این کار را به شکل داخلی به مدت ۶۰ سال انجام داده است.

۱. به‌ویژه قوانین کیرشلف.

رویکرد مزایده به دو طرق نوین بود. نخست، هزینه‌های تولید با تولیدکنندگان توان و از طریق پیشنهاد آنها در مزایده‌ها آشکار می‌شوند و نه توسط سلسله‌مراتب شرکت. دوم، تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان می‌توانند از حقوق مالی برای بیمه خودشان در برابر ریسک استفاده کنند. برای مثال، اگر یک شرکت تولیدکننده آلومینیوم در منطقه‌ای که برق وارد می‌کند نگران این باشد که ازدحام در شبکه می‌تواند موجب افزایش قیمت برق در آن ناحیه شود، می‌تواند حقوق مالی را به مقداری که می‌خواهد به دست بیاورد. این شرکت با ظهور ازدحام و پرداخت قیمت برق بالاتر بازنده می‌شد اما به لطف حقوق مالی‌اش بار دیگر پولش بازیابی می‌کند؛ برعکس، در صورت غیاب ازدحام، تولیدکننده آلومینیوم از قیمت‌های برق پایین بهره‌مند می‌شود، اما حقوق مالی آن بی‌ارزش خواهد بود. روی هم رفته، تولیدکننده ریسکش را پوشش می‌دهد.

به مثال‌مان بازگردیم، حتی در صورتی که هزینه تولید در نقطه «الف» ۲۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت باشد، مصرف‌کننده در نقطه «ب» با ریسک ازدحام مواجه می‌شود: اگر تقاضا در «ب» ضعیف باشد، ممکن است روی خط میان «الف» و «ب» ازدحام نباشد و بنابراین قیمت خرید در «ب» نیز ۲۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت خواهد بود؛ اما اگر تقاضا در «ب» زیاد باشد، یا اگر ظرفیت خط پرتنش از سوی هوا کاهش یابد، ازدحام موجب افزایش قیمت در نقطه «ب» مثلاً ۱۷۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت می‌شود. یک حق مالی از «الف» به «ب» سودی معادل با اختلاف قیمت بین «الف» و «ب» می‌پردازد (۰ یا ۱۵۰ یورو، بسته به مورد، یا ۷۵ یورو به طور متوسط در صورتی که شانس‌های ازدحام و عدم ازدحام برابر باشند). اپراتور انتقال که در نقطه الف به قیمت ۲۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت خرید می‌کند و در نقطه «ب» به قیمت ۱۷۵ یورو به ازای هر مگاوات ساعت می‌فروشد، با پیدایش ازدحام اختلاف قیمت بین الف و ب را به جیب زده و آن را برای مالک حق مالی به شکل سود برای ازدحام بازتوزیع می‌کند. مصرف‌کننده در نقطه ب می‌تواند با خرید حق مالی برای مقداری مشابه خودش را علیه ریسک قیمت برق پوشش دهد. بنابراین حق مالی چیزی بیش از پوشش بیمه نیست.

ویلیام هوگان^۱، استاد دانشگاه هاروارد در مقاله‌ای کلیدی نشان داد که تحت شرایط رقابت کامل، بازاری برای حقوق مالی که به مالک‌شان اختلاف قیمت

1. William Hogan

نقاط تولید و انتقال را می‌پردازد، معادل با بازار برای حقوق فیزیکی است. این موضوع در حالی که بازارهای محلی کاملاً رقابتی نباشند، دیگر این‌گونه نیست. من به همراه پل جسکو^۱ از دانشگاه ام‌آی‌تی، به وضعیتی نگریستیم که بازارها ناقص هستند (اغلب موردی کاربردی) و برای مثال نشان دادیم که تولیدکننده‌ای با قدرت انحصاری محلی (در گره‌ای از شبکه) یا خریداری که تک خریدار محلی است، می‌تواند قدرت بازارشان را با زرنگی با استفاده از حقوق انتقال فیزیکی یا مالی افزایش دهند. سپس اصولی وضع کردیم که باید مقامات رقابتی را در این حیطة هدایت کند.^۲

رقابت و خدمات همگانی

در صنایع شبکه‌ای، هدف از منصفانه بودن به طور سنتی برحسب مداخلات در موضوعات قیمت‌گذاری بیان می‌شود: تعرفه‌های اجتماعی موجب می‌شوند مصرف‌کنندگان ثروتمند به مصرف‌کنندگان کمتر برخوردار که قیمت‌های پایین‌تری می‌پردازند، یارانه بدهند.

تعهدات خدمات عمومی کسانی را که در مناطق با هزینه اندک زندگی می‌کنند مجبور می‌کند به کسانی که در مناطقی که خدمات پرهزینه‌تر هستند، یارانه بدهند. پس یارانه‌های متقابل بین مصرف‌کنندگان واقع در مناطق مختلف ایجاد می‌شود. آنان کسب سود از مصرف‌کنندگان با قدرت خرید بالا را در محیط رقابتی تشویق می‌کنند بنابراین از نظر اقتصادی نشدنی هستند. با قیمت‌گذاری خدمات در بهای بالاتر از هزینه‌ها در مناطق خاصی در جهت جبران زیان‌های دیگر مناطق، اپراتوری با تعهد خدمات همگانی جا را برای وارد شونده‌ای از سوی رقیبانی که به اندازه یکسان کارآمد (یا حتی کمتر کارآمد) هستند، باز می‌کند اما آنان با تعهد یکسان برای ارائه قیمت‌های یارانه‌ای به مشتریانی که برای خدمت کردن هزینه‌بر هستند، روبه‌رو نمی‌شوند. برای مواجهه با راهکارهای کسب سود، اپراتور خدمات همگانی باید قیمت‌های خود را در مناطقی که بیشتر در معرض رقابت قرار دارد، پایین‌تر بیاورد (یعنی، آن جاهایی که کمترین هزینه را برای خدمات دارند) که

1. Paul Joskow

2. Paul Joskow and Jean Tirole, "Transmission Rights and Market Power on Electric Power Networks," Rand Journal of Economics, Autumn 2000, 31(3): 450-501.

یارانه متقابل را نابود می‌کند.

در اغلب کشورهای که مخابرات، انرژی و پست مقررات‌زدایی نشده‌اند، صندوقی کاملاً بی‌طرف برای جبران تحقق بخشیدن به تعهدات خدمات عمومی تعیین شده است. کارمزدی که روی تمام خدمات وضع شده صرف نظر از فراهم‌کننده، به خدماتی یارانه می‌دهد که در غیر این صورت با قیمت‌هایی که تنظیم‌گر می‌خواهد برقرار کند، غیراقتصادی است. بنابراین، اپراتور خدمت‌کننده به خانواری کمتر برخوردار یا مصرف‌کننده‌ای که در منطقه‌ای زندگی می‌کند که خدمت کردن هزینه‌بر است، یارانه‌ای را از صندوق دریافت می‌کند. این موضوع اجازه می‌دهد رقابت عمل کند در حالی که سیاست‌های خدمات عمومی حفظ شود. برخلاف دیدگاه پذیرفته شده عمومی، هیچ تعارضی میان رقابت و خدمات همگانی وجود ندارد. حتی هنگامی که معرفی رقابت قیمت‌ها را مجدداً تراز می‌کند، یارانه‌های متقابل رو به پایان، یک تعهد خدمات همگانی از افراد کمتر برخوردار یا کسانی که در مناطقی هستند که برای خدمات‌رسانی هزینه‌بر است، حفاظت می‌کند.

سایر اشکال بازتوزیع را می‌توان برای مثال از طریق مالیات‌ها و پرداخت‌های انتقالی مستقیم درآمدها در نظر گرفت. در سال ۱۹۷۶، اقتصاددانان آتکینسون و جوزف استیگلیتز نشان دادند که تحت شرایط خاصی هر بازتوزیعی بین افراد باید از طریق یک مالیات بر درآمد تصاعدی تکمیل شود (و نه از طریق تعهدات خدمات عمومی یا سایر سیاست‌های انحراف قیمت مانند نرخ‌های مالیات بر ارزش افزوده تفاضلی) تا انتخاب‌های مصرفی را منحرف نکند.

در نهایت، تعهدات خدمات عمومی بر انتخاب‌های مصرفی برخی دسته افراد تاثیر می‌گذارند. ایده اتکینسون و استیگلیتز این است که بهتر است از قیمت‌مآبی^۱ اجتناب کرد تا درآمد از طریق مالیات‌ستانی مستقیم توزیع شده و اجازه دهیم مصرف‌کنندگان آنچه را می‌خواهند مصرف کنند نه اینکه انتخاب‌های‌شان را از طریق یارانه‌های متقابل هدایت کنیم. بازتوزیع از طریق مالیات‌ستانی مستقیم، افزایش درآمدهای خانوارهای فقیرتر را بدون تغییر انتخاب‌های‌شان امکان‌پذیر می‌کند (با مالیات‌ستانی کمتر از آنها یا یارانه دادن به آنها). در این مورد،

1. paternalism

اتکینسون و استیگلitz پیشنهاد می‌کنند که خانوار کم‌درآمد در منطقه روستایی باید درآمد بیشتری داشته باشد، اما پول بیشتری در ازای تلفنش، برقش و خدمات پستی‌اش پردازد، بنابراین می‌تواند انتخاب‌های خودش را صورت دهد. در مواجهه با قیمت‌های واقعی، این خانوار ممکن است ترجیح دهد الگوی مصرفش را تغییر دهد، که رفاهش را افزایش خواهد داد.

اگر برخی از فرضیات قضیه اتکینسون-استیگلitz نقض شوند (به خصوص، وقتی مصرف‌کنندگان ذائقه‌های مختلفی دارند- و نه فقط تفاوت‌های سطوح مصرف ناشی از درآمدهای مختلف- یا وقتی که درآمدهای آنان به طور ناقص قابل مشاهده و بنابراین قابل مالیات‌ستانی باشد که اغلب در مورد کشورهای در حال توسعه این‌گونه است و مالیات بر درآمد را ابزاری بسیار ناقص می‌کند)، آنگاه تعهدات خدمات همگانی ممکن است به عنوان ابزار بازتوزیع تایید شوند. برای مثال، اگر تمام اطلاعات لازم برای هدف‌گیری کسانی را که باید کمک مالی مستقیم بگیرند، نداشته باشیم، یارانه دادن به محصولات یا خدماتی که به گونه‌ای خاص از سوی گروه مورد پرسش خریداری می‌شوند، می‌تواند این مشکل اطلاعات را تقلیل دهد. یک نکته، برابری تعرفه ملی تجسم یافته در تعهدات خدمات همگانی است که کمک به خانوارهای روستایی را با یارانه‌دهی به مصرف خدمات پستی آنها امکان‌پذیر می‌کند. اگر خدمات همگانی با کمک مالی مستقیم به افرادی که اعلام می‌کنند در نواحی روستایی زندگی می‌کنند جایگزین شوند، خانوارهای شهری ممکن است یک آدرس روستایی را اعلان کنند.

علم اقتصاد اصلاحاتی را هدایت کرده که انحصارهای طبیعی را به کاهش هزینه‌ها و در پیش گرفتن قیمت‌های کارآمد اجتماعی تشویق کرده است؛ این کار به ما اجازه داده است تا درک کنیم چگونه رقابت را در صنایع انحصار طبیعی وارد کنیم و نشان داده است که خدمات عمومی و رقابت کاملاً سازگارند. با این حال هنوز چیزهای زیادی هست که باید یاد بگیریم. تقویت سرمایه‌گذاری‌ها در یک بازار آزادسازی شده گاهی اوقات دشوارتر است تا کسب اطمینان از اینکه تخصیص‌ها کارآمد بوده و هزینه‌ها در کوتاه‌مدت کمینه می‌شوند. صنایع تنظیم‌شده در حال جهش همیشگی هستند و مانند تمام صنایع دیگر، با انقلاب دیجیتال متحول خواهند شد. آنچه قبلاً یک زیرساخت ضروری بود ممکن

است دیگر این‌گونه نباشد. گلوگاه‌های ضروری جدیدی از این تحولات پدیدار می‌شوند. مقررات جدیدی باید ابداع شوند که محیط جدیدی را بازتاب بدهند و اطمینان یابند که بازارها در راستای منافع جامعه خدمت می‌کنند.

سخن پایانی

اینک که به پشت سر نگاه می‌کنم، می‌بینم چقدر به موقع این کتاب را نوشتم. در همه جای جهان، پوپولیست‌ها زمان حال را برای آتش‌بازی مناسب دیده‌اند. در حالی که پوپولیسم به رنگ‌ها و شکل‌های زیادی درمی‌آید و در هر کشور با علم کردن آرمان‌هایی خاص جان می‌گیرد، همیشه اعتبار خود را از سرخوردگی رای‌دهندگان (بیکاری، مهاجرت، کندی رشد اقتصادی) و ترس از آینده (افزایش بدهی، فناوری‌های نابودکننده مشاغل، تغییرات اقلیمی) کسب می‌کند. پوپولیسم از این سرخوردگی‌ها و ترس‌ها استفاده می‌کند تا بی‌اعتمادی به تجارت آزاد، دشمنی گسترده با مهاجران، و بیگانه‌هراسی را تقویت کند.

تردیدی نیست که شهروندان خواهان تغییر هستند و درک چرایی آن به‌آسانی ممکن است. مردم احساس می‌کنند سیاست‌گذاران کارهایی را که باید بکنند، نمی‌کنند و هیچ برنامه‌ای هم ندارند. اما به سراغ تغییر رفتن تنها به خاطر خود تغییر بی‌نهایت خطرناک است، به‌ویژه وقتی پایه چنین تغییری بر تبعیض و خودخواهی بنا نهاده شده باشد. تغییراتی که آهسته و پیوسته همراه با فکر و اندیشه پیش می‌رود، هیجان‌انگیزی بسیار کمتری نسبت به تغییرات سریع و سقف‌شکافنده دارد، اما آن تنها نوع تغییری است که می‌تواند به ما امید واقعی بدهد.

چنین شرایطی باعث شد تا توجه من به اهمیت قابل فهم ساختن ایده‌های اقتصادی برای مخاطب عام جلب شود. همان‌گونه که در این کتاب تلاش کرده‌ام تبیین کنم، از اینکه مرتب بیابیم و سیاستمدارها را بابت سیاست‌های اشتباهی که مرتکب می‌شوند متهم کنیم راه به جایی نخواهیم برد. تردیدی نیست که برخی سیاستمدارها با شهامت‌تر یا صالح‌تر از دیگران هستند. اما آنها هم مثل بقیه ما، به انگیزه‌ها و محرک‌هایی که مواجه هستند واکنش نشان می‌دهند - در مورد آنها امید داشتن به اینکه انتخاب (یا دوباره انتخاب) شوند و قدرتی را که دارند حفظ کنند و از دست ندهند مطرح است. آنها به‌ندرت موضعی در مخالفت با افکار عمومی می‌گیرند. پس ما شهروندان، به همان سیاست‌هایی دست می‌یابیم که لایقش هستیم. این روزها، کسانی که دانش تخصصی دارند اغلب طرد می‌شوند. سیاستمداران و رسانه‌های پوپولیستی به‌ویژه

بی‌اعتنایی کاملی نسبت به سازوکارهای ابتدایی علم اقتصاد از خود نشان می‌دهند. آنها از سوگیری‌های شناختی که در سراسر این کتاب تاکید شده است ماهرانه بهره‌برداری می‌کنند: تاثیرپذیری ما از نخستین برخوردها با مسائل، وابستگی ما به راه‌یاب‌ها و قصه‌ها، اشتیاق ما به باور کردن آنچه دوست داریم باور کنیم و دیدن آنچه که دوست داریم ببینیم. این سوگیری‌ها و فریب‌خوردن‌ها به رویاپردازی و ترسیم اقتصادی می‌پردازد که نیازی به انتخاب‌های سخت نیست؛ حاملان اخبار بد (اقتصاددانان آگاه و تیزبین) که جرأت کنند این خیال‌بافی‌ها را زیر سوال ببرند آدم‌هایی معرفی می‌شوند که الکی جامعه را به وحشت می‌اندازند یا ایدئولوگ‌های مروج ریاضت اقتصادی یا نگران گرمایش زمین هستند که هیچگاه اتفاق نمی‌افتد.

اقتصاددانان با توسل به دانش علمی‌ای که دارند، باید تبیین کنند چرا برخی سیاست‌های اقتصادی در بهترین حالت بی‌فایده و در بدترین حالت یکسره زیان‌بار هستند. با وجود این ادعای رایج که اقتصاد علم نیست و اقتصاددانان بین خودشان به اجماع نمی‌رسند، اقتصاددانان باید (با فروتنی تمام) پاسخ دهند که آنها درباره برخی چیزها توافق دارند- به جای اینکه همیشه روی گوناگونی نظرات تاکید شود که هنگام بحث درباره موضوعات پیچیده علوم اجتماعی، به طور طبیعی پیش می‌آید.

روزنامه لوموند فرانسه در ۱۸ مارس ۲۰۱۷ نامه‌ای به امضای ۲۵ برنده نوبل اقتصاد منتشر کرد. در حالی که امضاکنندگان این نامه درباره موضوعاتی پیچیده از قبیل اتحادیه پولی و مخارج محرک‌بخش اقتصاد دیدگاه‌های متنوعی داشتند و طیف گسترده‌ای از نظرات سیاسی را نمایندگی می‌کردند، همه آنها احساس کردند، پس از گذشت سال فاجعه‌بار ۲۰۱۶ که به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا و نتیجه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا ختم شد، اینک وظیفه دارند از وقوع شوکی دیگر این دفعه در انتخابات ریاست جمهوری فرانسه جلوگیری کنند. آنها این دفعه احساس مسئولیت بیشتری کردند چون برخی از نامزدهای سرشناس (عمدتاً نامزد جبهه ملی) برای پشتیبانی از برنامه‌های اقتصادی ضداروپایی خود از برندگان نوبل نقل قول کردند. اقتصاددانان در این نامه عواقب شدید حمایت‌گرایی، خروج از اتحادیه اروپا و منطقه یورو، و سیاست‌های برخاسته از به اصطلاح خطای مقدار ثابت نیروی کار (این تصور که در هر اقتصاد تعداد ثابتی شغل وجود دارد) توضیح داده شد. نامه به این نکته توجه داد که مهاجران، هنگامی که با بازار کار داخلی کاملاً ترکیب و ممزوج شوند فرصتی اقتصادی برای

اقتصاد کشور میزبان خواهند بود.

بلی قبول داریم که اقتصاد علم غیردقیقی است. بلی می‌پذیریم که قضاوت اقتصاددانان گاهی اوقات به تعارض منافع، دوستی‌های سیاسی یا میل به دریافت تحسین عمومی آلوده می‌شود. اما به نظر من، و برخلاف جوّ جاری، اقتصاددانان اکنون نقشی مهم‌تر از همیشه می‌توانند ایفا کنند. برای اینکه چنین اتفاقی بیفتد آنها باید اقتصاد کشورهای‌شان را از میان دوره رشد پایین عبور دهند، اقتصاد را برای انقلاب دیجیتال و بسیاری چالش‌های اجتماعی-اقتصادی آماده سازند، و راهکارهایی برای بیکاری، تغییر اقلیم، تنظیم‌گری مالی، انحصارات، فقر و نابرابری طراحی کنند. اقتصاددانان باید تغییرات را بسیار بیشتر از آنی که آنها در حال حاضر پیش‌بینی می‌کنند، پیش‌بینی کنند. از همه مهم‌تر، آنها باید تبیین کنند در چه کارهایی حاذق و ماهر هستند- و نیز در چه کارهایی ضعیف هستند- و با فروتنی و باوری راسخ، علم اقتصاد را در خدمت خیر جمعی به کار گیرند.

پایان