



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
مرکز پژوهش‌ها

اقتصاد در یک درس

☆ چرا بازارها خیلی خوب کار می‌کنند
و چرا می‌توانند بد جور شکست بخورند

جان کویگین

مترجم: زهرا تدین



اقتصاد در دو درس

چرا بازارها خیلی خوب کار می کنند
و
چرا می توانند بدجور شکست بخورند

جان کویگین

مترجم: زهرا تدین

سرشناسه	: کویگین، جان	Quiggin, John
عنوان و نام پدیدآور	: اقتصاد در دو درس: چرا بازارها خیلی خوب کار می‌کنند و چرا می‌توانند بدجور شکست بخورند؟ / نویسنده: جان کویگین / مترجم: زهرا تدین	
مشخصات نشر	: تهران: سبز، ۱۴۰۲	
مشخصات ظاهری	: ۳۱۴ ص.	
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۷-۷۱۰-۱	
وضعیت فهرست نویسی	: فیپا	
یادداشت	: عنوان اصلی: Economics in two lesson	
موضوع	: اقتصاد	
موضوع	: economics	
شناسه افزوده	: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز پژوهش‌ها	
شناسه افزوده	: تدین، زهرا، ۱۳۶۶ - مترجم	
رده بندی کنگره	: HB ۱۴۰۲۲۰ / ۶۳۵ ب ۸۷	
رده بندی دیویی	: ۳۰۰	
شماره کتاب شناسی ملی	: ۹۸۷۴۴۰۰	
اطلاعات رکورد کتاب‌شناسی	: فیپا	

اقتصاد در دو درس

نویسنده: جان کویگین

مترجم: زهرا تدین

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

سخن آغازین: حسین سلاح‌ورزی

قیمت: ۴,۰۰۰,۰۰۰ ریال

تیراژ: ۴۰۰ نسخه

نوبت چاپ: اول، تابستان ۱۴۰۲

انتشارات: سبز

چاپ و صحافی: کامیاب

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۱۷-۷۱۰-۱



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
مرکز پژوهش‌ها

انتشارات سبز

فهرست مطالب

۷ سخن آغازین
۹ سپاسگزاری
۱۱ مقدمه
۲۱ درس یکم؛ بخش اول، درس یک
۲۵ فصل اول؛ قیمت‌های بازار و هزینه‌های فرصت
۳۹ فصل دوم؛ بازارها، هزینه فرصت و تعادل
۵۵ فصل سوم؛ زمان، اطلاعات و عدم قطعیت
۶۹ درس یکم؛ بخش دوم، کاربردها
۷۳ فصل چهارم؛ درس یک: چگونه هزینه فرصت در بازارها کار میکند؟
۸۷ فصل پنجم؛ درس یک و سیاست اقتصادی
۱۱۱ فصل ششم؛ هزینه فرصت و پیرانگری
۱۲۵ درس دوم؛ بخش اول، هزینه‌های فرصت اجتماعی
۱۳۱ فصل هفتم؛ حقوق مالکیت و توزیع درآمد
۱۴۵ فصل هشتم؛ بیکاری
۱۶۳ فصل نهم؛ انحصار و شکست بازار
۱۸۵ فصل دهم؛ شکست بازار: اثرات جانبی و آلودگی
۲۰۱ فصل یازدهم؛ شکست بازار: اطلاعات، عدم قطعیت و بازارهای مالی
۲۲۱ درس دوم؛ بخش دوم، سیاست عمومی
۲۲۵ فصل دوازدهم؛ توزیع درآمد: پیش‌توزیع
۲۵۱ فصل سیزدهم؛ توزیع درآمد: بازتوزیع
۲۶۷ فصل چهاردهم؛ سیاستی برای اشتغال کامل
۲۸۳ فصل پانزدهم؛ انحصار و اقتصاد مختلط
۲۹۹ فصل شانزدهم؛ سیاست زیست‌محیطی
۳۱۳ نتیجه‌گیری

سخن آغازین

«اقتصاد در یک درس» نظریه‌ای از اقتصاددانی مطرح که دیگر از نام یک کتاب عبور کرده و با بیش از ۷۰ سال سن تبدیل به نسخه‌ای واحد و ماندگار در اقتصاد شده است. پاسخ دادن به «اقتصاد تک‌درس» و به چالش کشیدن آن ساده نیست؛ با این حال جان کویگین در این کتاب «اقتصاد در دو درس»، ما را از سادگی و قطعیت اقتصاد تک‌درس به سوی پیچیدگی و عدم قطعیت اقتصاد در دو درس می‌برد.

کتاب «اقتصاد در یک درس» از زمان نخستین چاپش به طور پیوسته منتشر شده و تا امروز بیش از یک میلیون نسخه به فروش رفته است. طرفداران هازلیت از این پیام استقبال کرده‌اند که مشکلات اقتصاد یک پاسخ ساده دارد و هر کس آن را با پیش‌فرض‌های ذهنی خود تطبیق می‌دهد. کویگین این پاسخ ساده را با کمی تغییر در عنوان انتخابی هازلیت یعنی، اقتصاد در یک درس ۱ شرح داده است.

به طور کلی، پاسخ ساده هازلیت این است که «بازارها را به حال خود رها کنید، همه چیز خوب خواهد شد.» به باور کویگین، هازلیت در جاهایی درست و در جاهایی نادرست می‌گوید. درس یگانه هازلیت، امروز نیز کاربردی است، هرچند تا به امروز توسط هیچ‌یک از مدافعان بازار آزاد که می‌توان از آنها به عنوان اقتصاددانان در یک درس نیز نام برد بسط و توسعه نیافته است. در حقیقت، به دلیل اینکه در زمان نوشتن کتاب اقتصاد در یک درس حمایت‌ها از تفکر بازار آزاد، فروکش کرده بود، هازلیت این موضوع را نسبت به سایر مدافعان

بازار آزاد ساده‌تر و هوشمندانه‌تر ارائه کرد.

کویگین باور دارد پاسخ به مسائل اقتصاد همیشه آن‌قدرها هم ساده نیست که بتوان نسخه‌ای واحد برایشان پیچید؛ اگر چنین بود پس دیگر نباید خبری از بحران، رکود، بیکاری و دیگر مشکلات اقتصاد می‌بود چراکه اقتصاد تک‌درس هازلیت به سادگی برای این مشکلات راه‌حل ارائه می‌داد. البته او بر درستی و کارآمدی اقتصاد در یک درس تأکید می‌کند اما باور دارد این درس همیشه کافی نیست و گاه باید به سراغ درس دوم رفت و در این مسیر به مفاهیم گمشده در درس اول مانند هزینه فرصت، عدم قطعیت و اثرات جانبی می‌پردازد. او بر این باور است که گاهی برای بررسی و یافتن راه‌حل مسائل اقتصادی باید فراتر از اقتصاد رفت و گریزی به سیاست و اجتماع زد. این گریز مستلزم آن است که از جزمیت اقتصاد تک‌درس عبور کنیم و به سراغ درس دوم برویم.

دو درس دشوارتر از یک درس است چراکه به باور نویسنده فکر کردن به دو درس مستلزم هزینه است: مانه تاب تحمل قطعیت جزمی یک درس اقتصاد را داریم و نه می‌توانیم این فرض واکنشی را مطرح کنیم که هر مشکل اقتصادی می‌تواند با فعالیت دولت حل شود. در بسیاری موارد پاسخ درست، متغیر و دربردارنده ترکیب پیچیده‌ای از نیروهای بازار و سیاست‌گذاری دولت است. با این حال، دو درسی که در این کتاب آمده ارائه‌دهنده چارچوبی است که در آن مشکلات سیاست‌گذاری اقتصادی را به شکلی سودمند مورد توجه قرار می‌دهد. شاید زمان آن رسیده که «اقتصاد در دو درس» را نه تنها در قفسه کتابخانه در کنار کتاب «اقتصاد در یک درس» داشته باشیم که در ذهن نیز راه را برای درس دوم باز کنیم.

حسین سلاح‌ورزی

رئیس اتاق ایران

سیاسگزاری

ایده این کتاب را در سال ۲۰۱۱ ناشر من در انتشارات دانشگاه پرینستون، ست دیچیک، پیشنهاد داد و مدیر وقت انتشارات، پیتر داگرتی نیز من را به نوشتن تشویق کرد. مانند بسیاری از کتاب‌ها، نوشتن این کتاب هم مدت‌ها طول کشید؛ طوری که ست و پیتر دیگر از این انتشارات رفتند و سرانجام من به ایده‌هایم نظم دادم. سارا کارو که پروژه را در سال ۲۰۱۶ انتخاب کرد تشویق‌م کرد و دلگرمی که به آن نیاز داشتم را به من داد تا بتوانم پیش‌نویس‌های جداگانه خود را به نسخه منسجم و نهایی تبدیل کنم. از سارا، ست و پیتر ممنونم که باعث شدند این کتاب به تحقق پیوندد. همچنین قدردان تیم تولید و بازاریابی انتشارات دانشگاه پرینستون هستم؛ باب بتندروف، جیل هریس، دیمتری کارتنیکوف، حنا پل، استفانی روزاس، ژولی شاون و کارن ورد؛ کار آنها موجب شد دست‌نویس من تبدیل به یک کتاب شود.

از راجر بک‌هاوس و دیگر خواننده‌های ناشناس انتشارات دانشگاه پرینستون برای پاسخ مشتاقانه‌شان به کتاب و پیشنهادشان برای بهبود آن ممنونم. نظرات ارزشمند و بازخوردهای مثبتی نیز از همکاران دانشگاهیم؛ مکس کوردن، سیمون گرن، جیکوب هاکر، راجا جونانکار و فلاویو منزس دریافت کردم.

علاوه بر این منابع سنتی بازخورد، بخش‌هایی از کتاب را در بلاگ شخصی‌ام johnquiggin.com و بلاگ گروه دانشگاهی crookedtimber.org قرار دادم. واکنش‌های بسیار مفیدی دریافت کردم که برخی از آنها با نام‌های مستعار بودند و مطمئنم که برخی از آنها را از قلم

انداخته‌ام. جدا از این، از «آنارکو»^۱، «آنارسیس»^۲، راب بنکس، استیفن بارتوس، جیم برچ، گریم برد، مارک بردی، «سی سی سی»^۳، «سی تی دی»^۴، «سروانتس»^۵، هری کلارک، پل دیویس، «دی سی آ»^۶، تیم دایموند، کنی اسوارن، جف ادوآدز، «اکوالیتوس»^۷، مارک فورلان، کریستین هیسمایر، مایک هاینس، نیکولاس هاینس، نایجل هارلن، سباستین هورسکلاو، هوبرت هوران، هوگو، «آیکون کلاست»^۸، «جی-دی»^۹، والر کی، «کشاو»^{۱۰}، ایان کیرکگارد، «ال اف سی»^{۱۱}، پیتر لودمان، گرگ مک کنزی، رابرت مرکل، زو میتن، «نستی وومن»^{۱۲}، مارک نلسون، «نیوتاونیان»^{۱۳}، پیتر تی، گرگ پیوس، «پلاس ماترو»^{۱۴}، کوئینتین رینولدز، «ریچی ریچ»^{۱۵}، دیوید ریچاردسون، جی. برندن رایبسون، «ساندویچ من»^{۱۶}، اسکات. پی سیمون، متیو مدبرگ، اسمیت، «استوستوستو»^{۱۷}، «تاباسکو»^{۱۸}، رابرت وینو، بروس وایلدر، جیمز ویمبرلی ممنونم و از کسانی که نامشان را از قلم انداختم، عذرخواهی می‌کنم.

از سه خواننده تشکر ویژه می‌کنم. همکار قدیمی ام دیوید آدامسون که برای همه فصل‌ها نظراتی داد. مایک هوبن کتاب را دقیق خواند و پیوندهای مفیدی در ارتباط با انتقاداتش از لیبرتاریسیسم معرفی کرد <http://critiques.us>. مهم‌تر از همه، همسر و همکار عزیزم، نانسی والاس که هم ویراستار و هم خواننده منتقد این کتاب بود؛ او با رفع بسیاری از اشکالات من را از ورود به بحث‌های بیهوده بازداشت. بدون عشق و حمایتش، هرگز نمی‌توانستم کتاب را تمام کنم.

۱ Anarcho
 ۲ Anarcissie
 ۳ ccc
 ۴ CDT
 ۵ Cervantes
 ۶ DCA
 ۷ Equalitus
 ۸ Ikonoclast
 ۹ J- D
 ۱۰ Keshav
 ۱۱ LFC
 ۱۲ Nastywoman
 ۱۳ Newtownian
 ۱۴ Plasmaatron
 ۱۵ Richie Rich
 ۱۶ Sandwichman
 ۱۷ stostosto
 ۱۸ Tabasco

اخلاق: برای فهم اقتصاد نه تنها نیازمند دانستن اصول هستید که باید جزئیات و ظرایف را نیز بدانید. داروین جزئیات و ظرایف را دنبال می‌کند. زمانی که فردی از «اقتصاد در یک درس» می‌گوید، توصیه من این است: بازگشت به درس دوم.
 - پل ساموئلسون؛ برآشتن یک زندگی دلپذیر با مالیه مدرن، مرور سالانه اقتصاد مالی، جلد ۱، صفحه ۰۳^۱.

این کتاب همان‌گونه که عنوانش نشان می‌دهد، پاسخی است به کتاب اقتصاد در یک درس^۲ هنری هازلین^۳؛ دفاعیه‌ای از اقتصاد بازار آزاد که نخستین بار در سال ۱۹۴۶ منتشر شد. اما چرا با وجود اینکه هر روز کتاب‌های اقتصادی جدیدی منتشر می‌شوند باید به یک کتاب هفتاد ساله پاسخ داد؟ چرا دو درس به جای یک درس؟ و هزینه فرصت در کجای همه این‌ها قرار دارد؟

پرسش نخست به طور اتفاقی زمانی ایجاد شد که ست دیچیک^۴، ناشر من در انتشارات دانشگاه پرینستون، این پروژه را پیشنهاد داد. معلوم شد که اقتصاد در یک درس از زمان نخستین چاپش به طور پیوسته منتشر شده و تا امروز بیش از یک میلیون نسخه به فروش رفته است.

^۱ Paul Samuelson, An Enjoyable Life Puzzling Over Modern Finance Theory, Annual Review of Financial Economics, Vol. ۱, p. ۳۰

^۲ Economics in One Lesson

^۳ Henry Hazlitt

^۴ Seth Ditchik

حامیان هازلیت از این پیام استقبال کرده‌اند که همه مشکلات اقتصاد یک پاسخ ساده دارد و هر کس آن را با پیش فرض‌های خود تطبیق می‌دهد. این پرسش ساده را با کمی تغییر در عنوان هازلیت می‌توان با نام اقتصاد تک درس^۱ شرح داد.^۲

به طور کلی، پاسخ ساده هازلیت این است که «بازارها را به حال خود رها کنید، همه چیز خوب خواهد شد.» در حقیقت این جمله، خلاصه شده عبارت مختصر و مفید «لسه‌فر (بگذارید [کسب‌وکار] کار خودش را بکند)» از نویسنده و مدافع تجارت آزاد در قرن هجدهم، رنه دی وویر مارک دی آرجنسون^۳ است.

هازلیت توضیح می‌دهد که مشغول کار بر روی دفاع کلاسیک از بازارهای آزاد توسط فردریک باستیا^۴ - نویسنده فرانسوی بوده است که رساله‌های «قانون» و «آنچه دیدنی و آنچه نادیدنی است» از او در سال ۱۸۵۰ بنیان و اساس اقتصاد در یک درس را شکل می‌دهند. با این حال، هازلیت آراء باستیا را با انتقاد از مدل اقتصاد کینزی که در پاسخ به رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ مطرح شده بود، بسط می‌دهد.

هازلیت در جاهایی درست و در جاهایی نادرست می‌گوید. یک درس هازلیت امروز نیز کاربردی است، هرچند تا به امروز توسط هیچ‌یک از مدافعان بازار آزاد که می‌توان از آنها به عنوان اقتصاددانان تک درس نیز نام برد بسط و توسعه نیافته است. در واقع، دقیقاً به دلیل اینکه در زمان نوشتن او حمایت‌ها از اقتصاد تک درس فروکش کرده بود، هازلیت این موضوع را نسبت به جانشینان خود ساده‌تر و هوشمندانه‌تر ارائه کرد.

هازلیت اقتصاد تک درس را چنان ساده، شفاف و با اصطلاحاتی هوشمندانه ارائه داد که هیچ نویسنده‌ای بعدها نیز نتوانست این کار را تکرار کند و با وجود پیشرفت‌های چشمگیر در مسائل پیچیده ریاضی و ظهور مدل‌های رایانه‌ای قدرتمند، بنیان و اساس پرسش‌های علم اقتصاد از زمان هازلیت تغییر چندانی نداشته است و مباحث اصلی نیز هنوز حل نشده‌اند؛ از این‌رو، اگر او امروز نیز می‌نوشت باز هم خواننده می‌شد.

هازلیت در سنت «اقتصاد خرد» یا به تعبیری مطالعه روش کار قیمت‌ها در بازارهای خاص کار می‌کرد. پرسشی که محور اصلی این کتاب نیز خواهد بود این است که آیا قیمت کالاها

۱ OneLesson economics

۲ اقتصاددانان تک درس خودشان را با این اصطلاحات شرح نمی‌دهند و معمولاً اصطلاحاتی مانند «بازار آزاد» را ترجیح می‌دهند. هرچند من نشان خواهم داد که اصطلاح بازار آزاد غیرواقعی و گمراه‌کننده است. همه بازارها در سیستم‌های حقوقی-قانونی فعالیت می‌کنند که انواع خاصی از حقوق مالکیت و قراردادهای اجرا کرده و باقی را نادیده می‌گیرند. یک بازار آزاد، بازاری است که حقوق مالکیت خصوصی موجود در آن بر سایر موارد اولویت دارد. بسیاری از اصطلاحات دیگر نیز هستند که برخی بحث‌برانگیزند و برای شرح یک درس اقتصاد استفاده می‌شوند. اصطلاحاتی همچون «اقتصاد مکتب شیگاگو»، «تولیریسیم»، «تاجریریسیم» و «اجماع واشنگتن». من در کتاب قبلی‌ام، اقتصاد زامبی از اصطلاح «لیبرالیسم بازار» استفاده کردم.

۳ René de Voyer, Marquis d'Argenson

۴ Frédéric Bastiat

و خدمات می‌تواند انعکاس‌دهنده و تعیین‌کننده همه هزینه‌هایی باشد که جامعه در تهیه این کالاها و خدمات صرف کرده است؛ هزینه‌هایی که به طور خلاصه به آنها «هزینه فرصت»^۱ گفته می‌شود.

هزینه فرصت هر چیز ارزشمند، همان هزینه‌ای است که شما باید بدهید تا بتوانید آن چیز ارزشمند را داشته باشید.

هزینه فرصت هم برای تصمیمات فردی و هم برای کل جامعه بسیار مهم است.

با خواندن کتاب هازلیت، محوریت هزینه فرصت به طور مستقیم آشکار نمی‌شود. هازلیت یک درس خود را این‌گونه ارائه می‌دهد:

«هنر اقتصاد این است که هر عمل یا سیاستی را صرفاً به طور مستقیم و آنی دنبال نکنیم، بلکه به دنبال اثرات ماندگارتر آنها باشیم؛ شامل ردیابی پیامدهای آن سیاست نه تنها برای یک گروه بلکه برای همه گروه‌ها.»

این امر چندان مفید نیست: به نظر می‌رسد اقتصاددانان باید تنها شغل خود را تمام و کمال انجام دهند. اما خواندن اقتصاد در یک درس هازلیت روشن می‌کند که او در حکم یک فعال ضد دولت به دنبال طرح یک ادعای قوی‌تر است. هازلیت این بحث را مطرح می‌کند هنگامی که اقتصاد کار خود را به درستی انجام دهد پاسخ همیشه این است که بازار به حال خود رها شود. بنابراین، یک درس مورد نظر او می‌تواند به شرح زیر باشد:

«هنگامی که همه پیامدهای یک عمل یا سیاست در نظر گرفته شوند، هزینه‌های فرصت فعالیت دولت برای تغییر نتایج اقتصادی پیوسته فراتر از مزایای آن خواهند بود.»

سادگی، بزرگ‌ترین نقطه قوت بحث هازلیت است. هازلیت می‌تواند با محدود کردن بسیاری از مسائل پیچیده به یک اصل واحد، جزئیات ثانویه را نادیده بگیرد و به طور مستقیم به قلب پرونده علیه فعالیت دولت وارد شود. پاسخ او در هر مورد از «یک درس» او سرچشمه می‌گیرد. ادعای هازلیت برای تعلیم اقتصاد در یک درس مشابه جذابیت آن برای کتاب‌های پرفروشی

^۱ Opportunity cost

مانند راز^۱ و قوانین^۲ است. او پاسخی ساده برای مشکلاتی ارائه می‌دهد که از زمان ظهور تمدن تا به امروز، بشریت را سردرگم کرده‌اند. هازلیت نیز مانند بهترین فروشندگان به ارائه وهمی از قطعیت می‌پردازد. یک درس او شامل حقایق مهمی درباره قدرت بازارهاست، اما او در عین حال حقایقی را درباره محدودیت بازارها که به همان اندازه مهم هستند، نادیده می‌گیرد. از این رو، ما نیازمند اقتصاد در دو درس هستیم.

دو درس دشوارتر از یک درس است. فکر کردن به دو درس مستلزم هزینه است: ما نه تاب تحمل قطعیت جزئی یک درس اقتصاد را داریم و نه می‌توانیم این فرض واکنشی را مطرح کنیم که هر مشکل اقتصادی می‌تواند با فعالیت دولت حل شود. در بسیاری موارد پاسخ درست، متغیر و دربردارنده ترکیب پیچیده‌ای از نیروهای بازار و سیاست‌گذاری دولت است. با این حال، دو درسی که در اینجا آمده ارائه‌دهنده چارچوبی است که در آن تقریباً هر مشکلی در سیاست‌گذاری اقتصادی را به شکلی سودمند مورد توجه قرار می‌دهد.

اقتصاد تک درس، از نوعی که باستیا ارائه داد، با انتقاد شدید اقتصاددانان پیشرو در زمان هازلیت مواجه بود که او به دفاع از آن برخاست. دهه‌ها پیش از هازلیت، اقتصاددانانی همچون آلفرد مارشال^۳ و آ.سی پیگو^۴ مفهوم «[اثرات] جانبی^۵» را توسعه داده بودند؛ موقعیتی که در آن قیمت‌های بازار به طور کامل بازتاب‌دهنده تمام هزینه‌های فرصت نیستند. نمونه کلاسیک آن آلودگی آب یا هوای ایجاد شده توسط یک کارخانه است. در نبود سیاست‌های مشخص دولت، هزینه‌های آلودگی ایجاد شده توسط صاحب کارخانه محاسبه نمی‌شوند یا این هزینه‌ها در قیمت‌های کالاهای تولیدی کارخانه انعکاس نمی‌یابند. برای فهم این مشکل، ما باید فراتر از هزینه‌های فرصت منفرد را در نظر بگیریم و به هزینه‌های کل جامعه توجه کنیم. ما باید تعریف اصلی (تغییرات در سرمایه‌ها) را تعدیل کنیم:

«هزینه فرصت اجتماعی یک چیز ارزشمند همان هزینه‌ای است که شما و دیگران باید بدهید تا آن را داشته باشید.»

اثرات جانبی تنها یک نمونه از مجموعه مشکلات بزرگی است که اقتصاددانان از آن به عنوان «شکست‌های بازار^۶» یاد می‌کنند. در تمام این موارد، قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت متفاوت

۱ The Secret
 ۲ The Rules
 ۳ Alfred Marshall
 ۴ A. C. Pigou
 ۵ Externalities
 ۶ Market Failures

است. در برخی موارد، و نه همه آنها، مشکلات ممکن است با طراحی مناسب و به موقع سیاست‌های دولت برطرف شود. یک دوره آموزشی میانی معمول در سیاست اقتصاد خرد با فهرستی از شکست‌های بازار آغاز می‌شود و با بررسی مباحث و استدلال‌های مربوط به مطلوبیت یا دیگر پاسخ‌های محتمل سیاستی هوشمند ادامه می‌یابد.

در آغاز کار نگارش در نظر داشتم این کتاب یک راهنمای غیرفنی برای سیاست اقتصاد خرد براساس مفاهیم هزینه فرصت و شکست بازار باشد. هرچند هنگام کار روی کتاب احساس نارضایتی داشتم.

اثرات جانبی و شکست‌های بازار، مسائل بزرگی هستند؛ مشکل تغییرات اقلیمی به درستی توسط سِر نیکلاس استرن^۱ به منزله «بزرگترین شکست بازار در تاریخ» تشریح شده است. اما در زمان بحران یا رکود شدید اقتصادی در بیشتر کشورهای توسعه‌یافته و رشد سریع نابرابری اقتصادی، یک کتاب به تنهایی درباره شکست بازار به سختی می‌تواند عنوان اقتصاد در دو درس را توجیه کند.

اندیشیدن درباره مسئله بیکاری و اینکه این مسئله چگونه در کار هازلیت برطرف می‌شود آغاز شد. بخش چشمگیر اقتصاد در یک درس را می‌توان حمله‌ای به اثر اقتصاددان بزرگ انگلیسی، جان مینارد کینز^۲ با عنوان نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول دانست که در سال ۱۹۳۶ منتشر و موجب شکل‌گیری حوزه اقتصاد کلان شد (مطالعه اختلال‌های مؤثر بر مجموع میزان اشتغال، نرخ‌های بهره و قیمت‌ها).

تجربه نشان می‌دهد اقتصاد^۳ بارها برای سال‌ها در وضعیت بحران یا رکود بدون وقفه باقی می‌ماند. کینز نخستین اقتصاددانی بود که گزارشی قانع‌کننده از نحوه عملکرد اقتصاد بازار با نرخ بالای بیکاری در مدت طولانی ارائه داد. در مقابل، به‌رغم تجربه اخیر آن زمان از بحران بزرگ، هازلیت به طور ضمنی تصور می‌کرد که بازار همیشه در اشتغال کامل قرار دارد؛ یا در غیر این صورت با مداخلات دولت و اتحادیه کارگری مواجه است.

هنگام کار روی موضوع به این نتیجه رسیدیم که مسئله اصلی می‌تواند از منظر هزینه فرصت بیان شود. در یک رکود یا بحران، بازارها به ویژه بازار کار، تطابق چندانی با عرضه و تقاضا ندارند. این بدان معناست که قیمت‌ها و به ویژه دستمزدها به طور کلی در هزینه‌های فرصت منعکس و مشخص نمی‌شوند.

^۱ Sir Nicholas Stern

^۲ John Maynard Keynes

^۳ Economy

این بینش به ما نمی‌گوید دولت‌ها برای احیا و حفظ اشتغال کامل چه کارهایی می‌توانند انجام دهند. اما ما را به سوی مشاهده مهمی سوق می‌دهد که نه تنها هازلیت بلکه اکثریت اقتصاددانان مهم امروز آن را نادیده گرفته‌اند. معمولاً تصور می‌شود که در نبود شکست آشکار بازار در برخی بخش‌های خاص اقتصاد، یک درس هازلیت قابل اجراست. اما یک رکود یا بحران، کل اقتصاد را تحت تأثیر قرار می‌دهد. در شرایط رکود اقتصادی، هزینه‌های فرصت به طور کلی با قیمت‌های بازار در هیچ بخشی از اقتصاد برابر نیستند.

دیگر موضوع مهم روز، توزیع درآمد و ثروت است که به طور پیوسته به سوی نابرابری بیشتر می‌رود. اگرچه هازلیت به صراحت نمی‌گوید اما به طور ضمنی اشاره می‌کند که توزیع رایج درآمد در بازار (یا بهتر است گفته شود توزیعی که پس از بین رفتن سیاست‌های مورد نفرت او پدید آمد) تنها چیزی است که با یک درس او همخوانی دارد.

برآیند بازار به سیستم حقوق مالکیتی که از آن مشتق شده بستگی دارد. در حقیقت، (بعداً نیز خواهیم دید) هنگامی که بازارها همان‌گونه که هازلیت تصور می‌کند کار می‌کنند، هرگونه توزیع کالاها یا منابع، جایی که قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت برابر باشند، می‌تواند از برخی سیستم‌های حقوق مالکیت مشتق شود. بنابراین، یک درس هازلیت به ما اطلاعات مفیدی درباره توزیع درآمد یا سیاست‌های دولت که ممکن است این توزیع را تغییر دهد، نمی‌دهد. هرچند بازارها نهادهای اجتماعی بسیار قدرتمندی هستند اما آنها نمی‌توانند کار کنند مگر اینکه دولت‌ها چارچوب مورد نیاز برای فعالیت‌هایشان را ایجاد کنند. هسته چارچوب اقتصادی در اقتصاد بازار و نقش مرکزی دولت، تخصیص و اجرای قانونی حقوق مالکیت است. انتخاب‌هایی که حقوق مالکیت را تعیین می‌کنند موضوع منطق هزینه‌های فرصت هستند، درست مانند انتخاب‌هایی که در یک بازار توسط شرکت‌ها و خانواده‌ها انجام شده‌اند. در این بین، اقتصاد خرد، اقتصاد کلان و توزیع درآمد همه مسائل مهم در سیاست‌گذاری اقتصادی را پوشش می‌دهند. تسلط در هر یک از این زمینه‌ها نیازمند سال‌ها مطالعه است. مثلاً در اقتصاد خرد لازم است با نظریه عرضه و تقاضا سروکار داشته باشیم؛ ابتدا با دستکاری تصاویر گرافیکی ارائه شده در یک دوره آموزشی معمولی مقدمات اقتصاد و سپس با تکنیک‌های پیچیده‌تر جبری و عددی.

اما تنها متخصصان نیازمند دانستن این سطح از تحلیل هستند تا بتوانند پاسخ‌های کمی به پرسش‌هایی همچون «تغییر در تعرفه‌های واردات فولاد تا چه اندازه بر اشتغال در صنعت خودرو اثرگذار است؟» بدهند. برای اکثر ما تنها همین اندازه کافی است که بفهمیم حمایت

از صنعت فولاد، یک هزینه فرصت خواهد داشت و بخشی از این هزینه، موجب از بین رفتن مشاغل در صنعت خودرو خواهد شد.

بیشتر پرسش‌های اصلی مربوط به سیاست‌گذاری عمومی هستند و می‌توانند با استفاده دقیق از ایده هزینه‌های فرصت و ارتباط آن با قیمت‌های بازار روشن شوند. درس اول: قیمت‌های بازار هزینه‌های فرصتی را که مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با آن روبه‌رو هستند، منعکس و مشخص می‌کنند.

درس یک شیوه بازار کار را توصیف می‌کند و توضیح می‌دهد که چرا در یک شرایط مشخص ایده‌آل، اقتصاد تک درس هازلیت پاسخ درستی ارائه می‌دهد. درس دو حاصل بیش از دو قرن مطالعه روی دو موضوع است: اول، شیوه کار بازارها در شرایط کمتر ایده‌آل است، دوم، اینکه چرا بازارها ممکن است نتایج مطلوب مورد نظر را ارائه ندهند: درس دوم: قیمت‌های بازار منعکس‌کننده تمام هزینه‌های فرصتی که ما به عنوان یک جامعه با آنها روبه‌روایم، نیستند.

مسئله چگونگی کارکرد بازارها و چرایی شکست آنها هسته بیشتر مسائل مربوط به سیاست اقتصادی است که از مباحث سیاسی و اجتماعی نشأت گرفته است. امیدوارم این کتاب و دو درس موجود در آن به روشن‌تر شدن این مسائل کمک کند.

طرح کلی کتاب

کتاب به چهار بخش تقسیم می‌شود: هر درس شامل دو بخش است. درس اول، بخش اول، نحوه عملکرد یک اقتصاد بازار را نشان می‌دهد، آن هم در شرایطی که تضمین می‌کند قیمت‌ها برابر با هزینه‌های فرصتی هستند که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان با آنها مواجه‌اند. درس اول، بخش دوم، مجموعه‌ای از کاربردهای بخش اول است. ما بررسی می‌کنیم که چگونه سیاست‌های مبتنی بر مفاهیم قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت می‌تواند برای دستیابی به اهداف سیاست‌گذاری عمومی به کار رود.

درس دوم، بخش اول نشان می‌دهد که قیمت بازارها ممکن است بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصتی که کل جامعه با آن روبه‌روست نباشد. در واقع، هر تعادل بازاری حاصل انتخاب‌های اجتماعی در مورد تخصیص حقوق مالکیت است. قیمت‌های بازار چیزی به ما درباره

هزینه‌های فرصت مرتبط با آن انتخاب‌ها نمی‌گوید.

لازم است که بدانیم تمام هزینه‌های فرصت مرتبط با انتخاب‌های تولیدکننده و مصرف‌کننده نیز در هزینه‌های فرصتی که با آن مواجهند بازتاب نمی‌یابد. شیوه‌های متفاوت زیادی وجود دارند که در آنها بازارها نمی‌توانند منعکس‌کننده هزینه‌های فرصت باشند. این مشکلات «شکست بازار» شامل بیکاری، انحصار، آلودگی هوا و تهیه ناکافی کالاهای عمومی می‌شوند. درس دوم، به نشان دادن چگونگی این مشکلات متفاوت که می‌تواند از منظر هزینه‌های فرصت درک شود، کمک می‌کند.

درس دوم، بخش دوم شامل طیف گسترده‌ای از مشکلات سیاستی^۱ است. نخست، مسئله توزیع درآمد را بررسی می‌کنیم. نشان خواهیم داد که اغلب و نه همیشه، بهترین راه کمک به فقرا، در داخل و خارج، دادن پول به آنهاست تا هر طور که می‌خواهند خرج کنند، به جای اینکه کالا یا خدمات خاصی به آنها داده شود. به عبارت دیگر، اصلاح تخصیص نامساوی حقوق مالکیت در وهله نخست بهتر از اصلاح نتایج برودادهای بازار است. سپس به بررسی این موضوع خواهیم پرداخت که چگونه ممکن است مشکلات اقتصاد کلان که مهم‌ترین آن بیکاری گسترده است با استفاده از سیاست پولی و مالی برطرف شود. در نهایت به بررسی طیفی از سیاست‌های عمومی که بیشتر مرتبط با ایده شکست بازارند خواهیم پرداخت.

در راستای خواندنی‌تر کردن کتاب، اما همچنان پایبند استانداردهای ارجاع آکادمیک، من استاندارد تهیه پی‌نوشت‌های دست‌وپاگیر و دشوار را حذف کردم. در عوض، بخش کوچکی را در انتهای هر فصل گنجانده‌ام که منابعی را برای ادعاهای واقعی و مطالعه بیشتر ارائه می‌دهد که می‌تواند با استفاده از کتاب‌شناسی پایان کتاب دنبال شود. همچنین از پانویس‌ها به صورت محدود برای پوشش دادن موضوعات جانبی و موردی استفاده کرده‌ام.

مطالعه بیشتر

کتاب هازلیت (۱۹۴۶) همچنان در مؤسسه میزس به صورت آنلاین و چاپی منتشر می‌شود. او نه تنها به دلیل اقتصاد در یک درس که به خاطر کتاب دیگرش (۱۹۵۹) شکست اقتصاد جدید مشهور است که پاسخی خط به خط به کتاب نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول جان مینارد کینز (۱۹۳۶) است. هازلیت (۱۹۹۳) مجموعه‌ای از نوشته‌های خود را در سال‌های پایانی عمرش منتشر کرد. همچنین چندین بار نوشته‌های باستیا را به انگلیسی ترجمه کرد.

^۱ Policy Problems

کتاب اصول اقتصاد مارشال که نخستین بار در سال ۱۸۹۰ منتشر شد و در زمان خود یک متن اقتصادی کلاسیک محسوب می‌شد و در بیشتر دوران قرن بیستم نیز تأثیرگذار باقی ماند. این کتاب چندین بار زیر چاپ رفت و در چاپ هشتم به اوج خود رسید (مارشال ۱۹۲۰) و به عنوان یک منبع کاربردی و قابل ارجاع باقی ماند.

تحلیل پیگو (۱۹۲۰) در کتاب اقتصاد رفاه، مفهوم مدرن «اثر جانبی» را معرفی کرد که بدل به یکی از نمونه‌های اولیه از «شکست بازار» شد. یکی از گونه‌شناسی‌های شکست بازار باتور (۱۹۵۸) بود.

دیگر آثار ذکر شده در مقدمه عبارتند از:

Byrne's *The Secret* (۲۰۰۶), and Fein and Schneider's *The Rules* (۱۹۹۶).

جمله آغازین این فصل هم از سامونلسون (۲۰۰۹) است.

درس یک

بخش اول

درس یک

بخش اول

درس یک

دو جاده جنگلی از هم جدا می‌شدند و من جاده‌ای را که کم‌گذر بود برگزیدم و تمامی تفاوت‌ها ناشی از این انتخاب بود.

-رابرت فراست، جاده کم‌گذر، ۱۹۱۶

بخش اول، بحثی درباره درس اول است و نشان از چگونگی عملکرد اقتصاد بازار در شرایطی دارد که قیمت‌ها به طور قطع با هزینه‌های فرصتی پیش روی تولیدکننده و مصرف‌کننده برابرند. فصل اول با بیان ایده اصلی این کتاب یعنی هزینه‌های فرصت آغاز می‌شود. سپس به بررسی ارتباط میان هزینه فرصت و معیارهای آشنا تر هزینه تولید می‌پردازیم. در ادامه هزینه فرصت در ارتباط با گزینه‌ها و انتخاب‌های پیش روی ما به عنوان مصرف‌کنندگان، کارگران و خانوارها بررسی می‌شود. بخش پایانی مربوط به تاریخ اندیشه مفهوم هزینه فرصت است. فصل دوم نشان می‌دهد که چگونه در یک شرایط ایده‌آل بازارها به تعادل می‌رسند؛ جایی که قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت برابرند و همه فرصت‌ها برای تجارت سودمند متقابل تحقق یافته‌اند. نخست، برخلاف تصورات بسیاری نشان خواهیم داد که تعاملات اقتصادی می‌توانند

«ناهار مجانی»^۱ برای همگان مهیا کنند. سپس به بحث درباره مبادلات داوطلبانه می‌پردازیم و نشان خواهیم داد که چگونه هر دو طرف مبادله می‌توانند - هرچند نه همیشه به طور برابر - منتفع شوند و سود ببرند. درباره تجارت بین الملل، این ایده‌ها ما را به سوی مفهوم بنیادین مزیت نسبی^۲ سوق می‌دهند. در نهایت، نشان خواهیم داد که قیمت‌های تعادلی رقابتی حاصل از مبادله چگونه تعیین می‌شوند و در هزینه‌های فرصت بازتاب می‌یابند.

تلقی استاندارد تعادل بازار در متون کتب درسی مقدماتی اقتصاد، ایستا (ثابت در نقطه‌ای از زمان) و قطعی (بدون عدم قطعیت^۳) است، بیشتر به این دلیل که تلقی‌های استاندارد ناشی از زمان و عدم قطعیت دشوار و پیچیده‌اند. این امر اغلب به این تصور می‌انجامد که درس اول فقط در یک جهان ایستا و قطعی کار می‌کند. در فصل سوم نشان خواهیم داد که درس اول در اصل برای انتخاب‌هایی کاربرد دارد که مشمول گذر زمان و عدم قطعیت هستند. هرچند شرایطی که در آن قیمت‌های تعادلی با هزینه‌های فرصت برابرند به طور قابل توجهی دقیق‌تر از موارد ثابت و قطعی هستند. فصل سوم با بحث درباره نرخ بهره آغاز می‌شود و آن را به عنوان هزینه فرصت زمان بررسی می‌کند. سپس به بررسی اطلاعات و عدم قطعیت خواهیم پرداخت. ما با نقش قیمت‌ها به مثابه یک مکانیسم اجتماعی برای جمع‌آوری و انتقال اطلاعات درباره تقاضا و هزینه فرصت آغاز می‌کنیم. سپس ریسک و عدم قطعیت را مورد بررسی قرار خواهیم داد. نشان می‌دهیم که چگونه بازارهای بیمه اطلاعات درباره ریسک‌های پذیرفته شده و هزینه‌های فرصت را با نتایج احتمالی مختلف انتخاب‌های ریسکی پیوند می‌زنند. در فصل‌های بعدی کتاب به این مسائل باز خواهیم گشت.

۱ Free lunch

۲ Comparative advantage

۳ Uncertainty

فصل اول

قیمت‌های بازار و هزینه‌های فرصت

به یاد داشته باش که زمان، پول است. فردی می‌تواند کار کند و روزانه ده شیلینگ به دست بیاورد و به سفر برود یا نیمی از روز خود را به بطالت بگذراند و نیم شیلینگ هزینه تفریحش کند، نباید تصور کرد که هزینه او تنها همین نیم شیلینگ است بلکه او پنج شیلینگ دیگر را نیز حیف و میل کرده است.

-بنجامین فرانکلین، اندرز به یک تاجر جوان، نسخه قدیمی، ۸۴۷۱.

بیشتر کتاب‌های مقدماتی اقتصاد با بحث درباره هزینه فرصت آغاز می‌شوند. هرچند پس از چند صفحه دیگر اثری از مفهوم هزینه فرصت دیده نمی‌شود و یا با ارائه یک نمودار، روش تعیین قیمت‌ها با عرضه و تقاضا جایگزین آن می‌شود. این طرح نموداری را می‌توان با ایده کشش^۱ (معیار واکنش دهی قیمت) برای نشان دادن چگونگی واکنش و پاسخ قیمت‌ها به تغییرات در شرایط تعیین عرضه و تقاضا بیشتر توضیح داد.

تمام این موارد به عنوان نقطه آغازین پرورش اقتصاددانان حرفه‌ای سودمند و ضروری هستند، هرچند بسیاری از آنها از ایده‌پردازی کامل‌تری نسبت به هزینه فرصت بهره‌مند می‌شوند. آ با این حال، سازوکار

^۱ Elasticity

یک مطالعه مشهور و البته بحث‌برانگیز گزارش داد که تنها ۲۲ درصد از ۲۰۰ اقتصاددان شرکت‌کننده در جلسات سالانه انجمن اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۰۵ ^۲ به یک پرسش ساده درباره معیارهای هزینه فرصت پاسخ درست داده‌اند.

فنی تحلیل عرضه و تقاضا تا حد زیادی برای فهم پرسش‌های اقتصادی معمولاً مطرح شده در بحث‌های عمومی غیرضروری است و حتی ممکن است آن را دشوارتر کند.

پس، هزینه فرصت چیست؟

۱/۱. هزینه فرصت چیست؟

اقتصاددانان به داشتن اختلاف نظر میان خود معروف‌اند. کینزی‌ها با پول‌گرایان درباره سیاست مالی بحث می‌کنند. اعضای مکتب شیکاگو، شامل تعدادی از برندگان جایزه نوبل^۱، از بازار آزاد حمایت می‌کنند، هرچند تعدادی از برندگان نوبل مانند پل کروگمن^۲، آمارتیا سن^۳ و جوزف استیگلیتز^۴ در مواردی مدافع مداخله دولت در اقتصاد هستند. همان‌گونه که جرج برنارد شاو^۵ تصور می‌کند: «اگر همه اقتصاددانان جهان دور هم جمع شوند، باز هم نمی‌توانند به نتیجه‌ای برسند.»

باین‌حال، یک روش تفکر اقتصادی وجود دارد که اقتصاددان جدی را، صرف نظر از دیدگاهش درباره سیاست، از دیگر افرادی که مطالعه اقتصادی ندارند، متمایز می‌کند. برخی افراد مانند بنجامین فرانکلین مفهوم را بدون آموزش رسمی درک می‌کنند. مشاهده فرانکلین که پیشتر گفته شد «زمان، پول است» به چنان موضوع بدیهی بدل شده که اغلب به عنوان یک ضرب‌المثل به کار می‌رود تا یک مشاهده دقیق. توضیح فرانکلین ما را به نکته‌ای بسیط‌تر سوق می‌دهد که تشکیل‌دهنده بنیان ایده اصلی در علم اقتصاد است: هزینه فرصت.

ایده هزینه فرصت به طور جدایی‌ناپذیری با انتخاب مرتبط است. هنگامی که ما میان گزینه‌ها دست به انتخاب می‌زنیم، انتخاب یکی به معنی چشم‌پوشی از دیگری است. در تفسیر رابرت فراست، هزینه فرصت قدم گذاشتن در جاده کم‌گذر عبارت است از هر چیزی که ممکن بود در آن جاده نرفته کشف شود. این جاده‌ای که کسی از آن عبور نکرده و دارای مقیاس پولی نیست؛ مناسب‌ترین موردی است که می‌توان به عنوان هزینه انتخاب به آن توجه کرد. به طور خلاصه:

«هزینه فرصت هر چیز ارزشمند، چیزی است که شما باید بدهید تا آن را به دست بیاورید.»

۱ جایزه نوبل اقتصاد یکی از جوایز اصلی نوبل نیست و نام اصلی آن، جایزه بانک سوئد در علوم اقتصادی به یادبود آلفرد نوبل است.

۲ Paul Krugman

۳ Amartya Sen

۴ Joseph Stiglitz

۵ George Bernard Shaw

این ایده‌ای است که ارائه نخستین آن ساده به نظر می‌رسد بسیار دقیق و ظریف است. درس هزینه فرصت ساده توضیح داده می‌شود اما یادگیری آن دشوار است. بخش بزرگی از یک دوره خوب در اقتصاد مقدماتی نیازمند تلاش برای راهنمایی دانشجویان به سوی فهم این ایده است.

بیا بید چند نمونه را بررسی کنیم؛ با برخی متون درسی آغاز کنیم. برای کسانی که تولیدکننده هستند یا عمدتاً از طریق دادوستد کالا تجارت می‌کنند هزینه فرصت را می‌توان به زبان ساده برایشان شرح داد. به همین دلیل است که بیشتر دوره‌های مقدماتی اقتصاد زمان زیادی را صرف بحث دربارهٔ رابینسون کروزونه^۱ می‌کنند که در جزیره خود تنهاست و یا با جمعه مشغول معامله و داد و ستد کالا است.^۲

اگر کروزونه روز مشغول ماهیگیری باشد و جایگزین این کار چیدن نارگیل‌ها باشد، در این صورت هزینه فرصت ماهی او شام او نارگیلی است که از خوردن آن لذت می‌برد البته اگر روز خود را صرف گشتن در زمین و جمع کردن نارگیل کند.

از سوی دیگر، ممکن است کروزونه ماهی خود را با جمعه عوض کند و به جای آن مقداری گوشت بز کباب شده بگیرد. اگر این دادوستد انجام شود، هزینه فرصت برای شام او (بز) همان ماهی است که آن را مبادله کرده است. برای جمعه برعکس است. او برای شام خود ماهی گرفته و هزینه فرصت او بز است.

سود مبادله برای کروزونه عبارت است از هزینه فرصت به دست آوردن بز به روشی دیگر. اگر این هزینه بیشتر از هزینه فرصت ماهیگیری باشد پس مبادله از منظر کروزونه خوب است. همین امر برای جمعه و ماهی نیز صدق می‌کند.

اینها نمونه‌های بسیار ساده‌ای هستند که طیفی از پیچیدگی‌ها را در خود پنهان کرده‌اند. دو نمونه از آنها ارزش روشن شدن دارند. کروزونه نمی‌تواند مطمئن باشد اگر به جای ماهیگیری به دنبال چیدن نارگیل برود چه اتفاقی خواهد افتاد. مشکل عدم قطعیت غیرقابل اجتناب و اغلب غیرقابل مهار است. دوم، در بحث دادوستد نگفتیم که کروزونه و جمعه چگونه ماهی و بز گرفتند. ما بعدتر به هر دوی این مسائل و پیچیدگی‌های ناشی از آنها خواهیم پرداخت. معرفی پول نیز مشکل را بیش از پیش پیچیده کرد و فرصت‌های بسیاری برای استدلال نادرست و سفسطه‌آمیز فراهم آورد. برخلاف تصور معمول، درس هزینه فرصت این است که اقتصاد

^۱ Robinson Crusoe

^۲ در رمان دوفو ارتباط کروزونه و جمعه بیشتر ارباب و بندگی است تا آن‌طور که در متون اقتصادی شریک تجاری قید شده است. در فصل‌های بعدی در این مورد بیشتر بحث خواهیم کرد.

«فقط درباره پول نیست». در حقیقت، یادگیری درس هزینه فرصت دشوارتر است زیرا شما عادت کرده‌اید که از منظر پولی درباره هزینه‌ها و مزایا فکر کنید. اصل هزینه فرصت مرتبط با انواع تصمیمات است؛ خواه در ارتباط با هزینه‌های پولی آن تصمیمات باشد یا مربوط به سایر هزینه‌ها.

خواهیم دید که گاهی قیمت پولی یک کالا یا خدمات، معیار خوبی برای اندازه‌گیری هزینه فرصت آن است. اما اغلب همان‌گونه که فرانکلین خاطر نشان ساخته است اینطور نیست. نیم شیلینگی که فرد بیکار بابت یک روز بیکاری خرج می‌کند تنها بخشی از هزینه فرصت است و حتی افزودن پنج شیلینگ به این هزینه نیز نمی‌تواند کل هزینه را پوشش دهد. شاید یک تاجر سخت‌کوش با حسن‌نیتی که دارد خواستار خدمات او در آینده شود، اما این هم تنها بخشی از هزینه است.

هزینه فرصت به همان اندازه با سیاستگذاری عمومی نیز مرتبط است. روشن است که این هزینه با تصمیمات در راستای فراهم کردن برخی کالاها و خدمات مشخص برای عموم ارتباط دارد. دولت‌ها در گرفتن چنین تصمیمی از فرصت‌هایی همچون اقلام هزینه‌ای جایگزین، کاهش مالیات یا بدهی‌های عمومی (برای هزینه‌های بیشتر در آینده) صرف‌نظر می‌کنند. هزینه فرصت یک فقره خاص از مخارج عمومی عبارت است از ارزش بهترین جایگزین در دسترس.

گاهی نحوه ارائه انتخاب‌ها به گونه‌ای است که به نظر می‌رسد یک کالای جذاب را می‌توان بدون هیچ هزینه‌ای به دست آورد. اغلب بررسی دقیق، و نه لزوماً مداوم جایگزین‌ها نشان می‌دهد که یک هزینه فرصت وجود دارد. در ادامه نمونه‌های بیشماری از این موارد را خواهیم دید.

۱/۲ هزینه تولید و هزینه فرصت

چگونه هزینه فرصت با ایده‌هایی درباره قیمت‌هایی مانند هزینه تولید مرتبط می‌شود که ما بیشتر با آنها آشنا هستیم؟ و چگونه این هزینه با قیمت‌ها ارتباط دارد؟

هزینه تولید عبارت است از ارزش منابعی که تولیدکننده به قیمت بازار در تولید یک کالا یا خدمت از آنها استفاده می‌کند و شامل مواردی همچون مواد خام اولیه، نیروی کار و سرمایه به کار گرفته شده در تولید و زمان و تلاش مدیران می‌شود.

به یک کسب‌وکار کوچک مانند یک تولیدکننده پوشاک و به طور ویژه تولیدکننده ژاکت فکر

کنید. برخی هزینه‌ها برای هر ژاکت (مواد، برش، دوخت و غیره) محدود به همین فقره است، در حالی که سایر هزینه‌های جاری یا هزینه‌های ثابت نیز هستند تا کسب‌وکار برقرار باشد و ژاکت‌های بیشتری تولید شود. قیمت‌های پرداخت شده برای این ورودی‌ها بازتاب هزینه‌های فرصتی هستند که صاحبان این کسب‌وکارها هنگام تهیه‌شان با آنها مواجه‌اند. مثلاً برای یک صاحب‌خانه این اجاره‌ای است که می‌تواند از مستأجر دیگری بگیرد. برای فروشگاه‌های بزرگ قیمتی است که آنها می‌توانند از خریداران دیگر دریافت کنند. برای کارگران، مدیر-مالک این هزینه عبارت است از بهترین گزینه جایگزین، خواه یک شغل دیگر با حقوقی دیگر باشد، خواه کار در خانه یا حتی تفریح.

مشخص است که برای ورودی‌های خریداری شده مانند پارچه و دیگر مواد، هزینه فرصت خریدار و فروشنده همان قیمت بازار است. قیمت یک پارچه تولیدشده در کارخانه نساجی برای هر خریدار در مقیاس متوسط و برای تولید هر چیزی شامل ژاکت، دامن، پرده یا هر چیز دیگری که در خرده‌فروشی‌ها فروخته می‌شود، یکسان است. این قیمت مبلغی است که تولیدکننده با فروش به یکی از خریداران به جای دیگری از دست می‌دهد و او همان کسی است که پارچه را می‌خرد.

در بیشتر موارد، اجاره مغازه نیز شامل همین هزینه فرصت است. برای صاحب‌خانه اهمیتی ندارد که ملک خود را به تولیدکننده پوشاک اجاره بدهد یا مستأجر دیگری مانند تعمیرکار کفش؛ تنها نکته مهم این است که اجاره به او پرداخت و از ساختمان محافظت شود. همچنین تولیدکننده پوشاک امکان مقایسه مکان‌ها را دارد و تمایل به پرداخت بیشتر اجاره ندارد. از این رو، اجاره‌بها بازتاب‌دهنده هزینه فرصت مکان خواهد بود. به طور خلاصه: «هنگامی که بازارها با وجود فروشندگان و خریداران بسیار رقابتی هستند، هزینه تولید در قیمت‌های بازار بازتاب‌دهنده هزینه فرصت ورودی‌های مورد استفاده هستند که توسط عرضه‌کنندگان ورودی مورد ملاحظه قرار می‌گیرند.»

۱/۲/۱ هزینه ثابت، هزینه متغیر، هزینه نهایی، هزینه برگشت‌ناپذیر^۱

برای درک بهتر و کامل‌تر هزینه فرصت خوب است نگاهی دقیق‌تر به هزینه تولید بیندازیم. یک روش تفکیک هزینه تولید تقسیم‌بندی هزینه‌ها به «ثابت» و «متغیر» است.^۲ هزینه‌های

^۱ Sunk Cost

برای این عبارت برگردان‌های دیگری مانند هزینه ریخته یا هزینه غیرقابل بازگشت نیز به کار می‌رود. (م)
^۲ در ادبیات کسب‌وکار هزینه‌های ثابت معمولاً «هزینه‌های کل یا جاری» نامیده می‌شوند.

ثابت، آن‌هایی هستند که از همان مرحله نخست گرفتن تصمیم به تولید نشأت می‌گیرند؛ مثلاً اجاره محل، هزینه‌های لازم برای تجهیزات سرمایه‌ای و غیره. هزینه‌های متغیر آن‌هایی هستند که بستگی به میزان تولید دارند، مانند هزینه مواد اولیه و دستمزد کارگران تولیدی.

این تمایز سخت و سریع نیست و بستگی به مدت زمانی دارد که انتخاب‌ها انجام می‌شوند. در هر روز معین، باید هزینه کارکنانی که روی این انتخاب‌ها کار کرده‌اند پرداخت شود، بنابراین، تنها هزینه‌های متغیر همان‌هایی هستند که هر روز صرف تهیه مواد اولیه می‌شوند. در یک دوره یک‌ساله، احتمال سرمایه‌گذاری برای ماشین‌آلات بیشتر، نقل مکان به محلی جدید و غیره نیز وجود دارد که همگی هزینه‌های متغیر محسوب می‌شوند. با این حال، تمایزگذاری میان آنها سودمند است.

با تمایزگذاری میان هزینه‌های ثابت و متغیر می‌توانیم فهم عمیق‌تری از هزینه‌های فرصت تولید داشته باشیم. نخست، اجازه دهید به بررسی افزایش (یا کاهش) هزینه‌های متغیر ناشی از تولید بیشتر (یا کمتر) کالا یا خدمات پردازیم. به این هزینه‌ها «هزینه نهایی تولید» گفته می‌شود.

با فرض این‌که یک شرکت در حال سوددهی باشد، اگر قیمت بازار دست‌کم به اندازه یک واحد از هزینه نهایی تولید بیشتر باشد، این شرکت باز هم به تولید ادامه خواهد داد. این نمونه‌ای است از درس اول که هزینه نهایی مرتبط با شکل هزینه فرصت است.

در حالی‌که تولیدکنندگان باید تولید خود را در واکنش به قیمت‌های بازار به طور منظم (مثلاً روزانه) رو به بالا یا پایین تطبیق دهند، باید کسب‌وکار خود را به عنوان یک کل نیز در نظر بگیرند که آیا با توجه به روند کلی بهتر است ادامه دهند یا تعطیلش کنند. تصمیم به تعطیلی کسب‌وکار موجب صرفه‌جویی در هزینه‌های متغیر و به طور بالقوه در هزینه‌های ثابت مانند نیاز به پرداخت اجاره مکان می‌شود.

در این‌جا تمایز مهم و اصلی میان هزینه‌های ثابتی است که می‌توان با تعطیلی کسب‌وکار از آنها جلوگیری کرد و هزینه‌های ثابتی که حتی با تعطیلی کسب‌وکار نیز همچنان وجود دارند. تنها هزینه‌های قابل اجتناب نشان‌دهنده بخشی از هزینه فرصت ادامه تولید هستند. هزینه‌هایی که چه با تصمیم به ادامه کسب‌وکار و یا تعطیلی آن نمی‌توان از آنها اجتناب و یا جبران‌شان کرد «هزینه‌های برگشت‌ناپذیر» نامیده می‌شوند. یکی از بینش‌های مهم و اصلی استدلال هزینه فرصت (که در این عبارت حکیمانه نیز انعکاس یافته «روی یک معامله زیان‌ده پول بیشتری خرج نکن») این است که هزینه‌های برگشت‌ناپذیر نباید بر تصمیمات ما اثرگذار

باشند زیرا آنها چیزهایی نیستند که ما بتوانیم آنها را تغییر دهیم. اهمیت هزینه‌های برگشت‌ناپذیر فراتر از تصمیمات مربوط به کسب‌وکار است. در کلیه پروژه‌های بلندمدت، از مطالعات دانشگاه تا روابط شخصی، ما با تصمیم درباره ادامه دادن روبرو هستیم. مشکل هزینه‌های برگشت‌ناپذیر بیشتر زمانی بروز می‌کند که ما گذشته‌نگر و از تصمیم خودمان مبنی بر آغاز پروژه پشیمان باشیم. هزینه‌های برگشت‌ناپذیر می‌توانند به دو صورت ما را به بیراهه سوق دهند.

از یک سو، ممکن است فکر کنیم که برای سرمایه‌گذاری زیاد روی یک پروژه باید آن را به صورت کلی و فارغ از هزینه‌ها و مزایای آینده آن ببینیم به جای آن که تلاش خود را بر سر این مسائل بیهوده هدر بدهیم. از سوی دیگر، ممکن است نتیجه بگیریم که مهم نیست در آینده چه اتفاقی خواهد افتاد زیرا پروژه به طور کلی هزینه‌های بیشتری نسبت به مزایای آن دارد و از همین رو باید هرچه زودتر آن را متوقف ساخت. هر دو شکل استدلال با منطق هزینه فرصت رد می‌شود. آن‌چه که برای یک انتخاب اهمیت دارد جایگزین‌های موجود است و نه هزینه‌هایی که در گذشته ایجاد شده‌اند.

۱/۲/۲ نیروی کار و دستمزد

منطق هزینه فرصت برای مواردی مانند مواد خام و اجاره روشن است. هرچند به دلیل این‌که نیروی کار مهم‌ترین ورودی تولید در هر اقتصادی است، هزینه تولید هر کالا و خدمت بیشتر بر اساس هزینه دستمزد نیروی کار و زمان مورد نیاز برای تولید تعیین می‌شود. آیا بررسی و تحلیل هزینه فرصت برای کار و دستمزد نیز قابل استفاده است؟

در یک سطح پاسخ این است: «بله»

کارگرانی که کالا یا خدمات مشخصی تولید می‌کنند می‌توانند زمان خود را به شغل دیگری اختصاص دهند، یا در خانه بمانند و یا در اطراف خانه مشغول کار و لذت بردن از اوقات فراغت خود باشند. در مورد نخست، هزینه فرصت زمان نیروی کار، دستمزدی است که کارگران می‌توانستند دریافت کنند اگر دارای «گزینه بیرونی^۱» بودند که به معنای بهترین جایگزین موجود شغلی است. «دستمزد» تنها در بردارنده نرخ ساعتی نیست بلکه کارفرما باید مزایا و شرایط کاری مانند لذت بخشی، ایمنی و امنیت شغلی را نیز ایجاد کند.

در وضعیت اشتغال کامل برای کارگران با مهارت‌های عمومی آسان است که شغل خود را

۱ Outside Option

تغییر دهند و در بازارهای رقابتی نیروی کار معمولاً دستمزدها و شرایط کار برای مشاغل با نیازمندی‌ها و مسئولیت‌های مشابه یکسان است.

کارفرمایی که دستمزدی پایین‌تر از هزینه فرصت زمان کارگران پیشنهاد می‌دهد به سرعت همه نیروهای کار خود را از دست نمی‌دهد. اما بیشتر کارگران پرانرژی (که بهترین کارگران نیز هستند) به دنبال شغل جدید خواهند بود و جایگزین کردن آنها هم ساده نیست.

بنابراین، در بلندمدت، یک کارفرما در بازار رقابتی نیروی کار باید دستمزد بازار را پرداخت کند. به طور کلی در چنین شرایطی، دستمزد بازار مقیاس خوبی از هزینه فرصت برای خریداران و فروشندگان است. پس، در یک بازار نیروی کار رقابتی، جایی که مشاغل فراوان است و کارگران می‌توانند میان کارفرمایان مختلف دست به انتخاب بزنند، دستمزدها خود را در هزینه‌های فرصتی که کارگران با آنها مواجه‌اند منعکس می‌شوند.

اما در واقعیت، بازارهای نیروی کار به ندرت اینگونه هستند. زمانی که میزان بیکاری بالاست، کارگران آزاد نیستند که بتوانند شغل خود را تغییر دهند. حتی در شرایط اشتغال کامل نیز کارگران با مهارت‌های تخصصی ممکن است انتخاب‌های محدودی داشته باشند و حتی با وجود مؤسسات نیروی بازار کار مانند صندوق کارفرمایان و بیمه سلامت، تغییر شغل باز هم می‌تواند پرهزینه باشد. برای درک بهتر اشتغال، بیکاری و دستمزد ما نیاز نه به یک درس بلکه دو درس داریم. این موارد را با جزئیات بیشتر در فصل‌های ۸ و ۱۴ بررسی خواهیم کرد.

۱/۳ خانوارها، قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت

دیدیم که منطبق هزینه فرصت چگونه برای تولیدکنندگان بکار می‌رود. درباره مصرف‌کنندگان چطور؟ هنگامی که ما تصمیمات روزانه خود درباره این که چه چیزی را به چه اندازه بخریم می‌گیریم، قیمت‌های بازار معمولاً هزینه‌های فرصتی که ما با آنها مواجه‌ایم را مشخص می‌کنند.

مشکل قدیمی تعادل در بودجه خانواده را در نظر بگیرید. با وجود توصیه‌های خوبی که دریافت می‌کنیم تنها تعداد کمی از ما این توصیه‌ها را، آن هم به شیوه‌ای سیستماتیک، آن‌گونه که در راهنمای اقتصاد خانه آمده است اجرا می‌کنیم. در عوض، ما صورت حساب‌هایی که باید را پرداخت، آنچه که ضروری است را تهیه و باقی مانده را هزینه یا پس‌انداز می‌کنیم. گاهی ذخیره نقدی به قدری هست که ما بتوانیم مقداری برداشت و از بین چند گزینه اختیاری، هزینه بیشتری بکنیم. در این مورد، منطبق هزینه فرصت به اندازه کافی روشن

است. ما می‌توانیم یا یک ژاکت جدید و زیبا که توسط تولیدی پوشاکی که پیشتر درباره آن صحبت کردیم عرضه شده داشته باشیم یا یک وعده غذای دلپذیر در رستوران میل کنیم، اما نمی‌توانیم هر دوی این گزینه‌ها را با هم داشته باشیم.

اگر ما ژاکت را انتخاب کنیم هزینه فرصت، وعده غذایی است که می‌توانستیم با همان هزینه در رستوران از آن لذت ببریم. قیمت بازار ژاکت به ما می‌گوید که باید تا چه اندازه از صرف غذا در رستوران یا سایر هزینه‌ها خودداری کنیم تا بتوانیم ژاکت جدید بخریم.

در مواقع دیگر انتخاب‌ها ممکن است دشوارتر باشند. ممکن است حتی پول برای پرداخت ضروریات نیز کافی نباشد، چه برسد به هزینه برای تجملات. در این شرایط یا باید از برخی چیزها چشم پوشید (و البته، تعریف دوباره‌ای از ضروریات داد) و یا به سراغ قرض و وام مثلاً با بالا بردن موجودی کارت اعتباری رفت.

اگر قرار شد سراغ بدهی بروید، هزینه فرصت حل فوری مشکل پرداخت صورت حساب‌ها عبارت است از دشواری فزاینده انتخابی که باید طی یک ماه انجام شود چرا که بدهی کارت همراه با بهره به صورت حساب اضافه خواهد شد. به هر حال، چه این روش، چه روشی دیگر، منطق هزینه فرصت همیشه مرتبط است.

از سوی دیگر، بر اساس راهنمای اقتصادی، ما باید پول به دست بیاوریم تا بتوانیم صورت حساب‌هایمان را پرداخت کنیم. برای بیشتر خانوارها این پول معمولاً از دستمزد مشاغل حاصل می‌شود. در وضعیت اشتغال کامل، ما همیشه فرصت یافتن شغل در دستمزد بازار را داریم. اقتصاددانان تک درس تصور می‌کنند که این مورد همیشه درست است، اما در حقیقت اشتغال کامل بیشتر یک استثناء است تا قاعده (بخش ۸/۴ را ببینید).

ممکن است با گذشت زمان بسته به ماهیت شغل بتوانیم کاری با ساعت بیشتر (یا کمتر) و در آمد بیشتر (یا کمتر) پیدا کنیم. در بلندمدت، یک خانوار دو نفره باید انتخاب کنند که آیا هر دو نفرشان باید به دنبال مشاغل تمام‌وقت باشند یا یک نفر از آن دو می‌تواند مدت زمان بیشتری را در خانه سپری کند. این معضل زمانی برای زوجها بدتر خواهد شد که آنها دارای فرزند یا فرزندان باشند؛ جایی که هزینه فرصت زمان سپری شده برای کار، همان زمان مراقبت از کودکان است.

۱/۳/۱ تولید خانوار

وقتی ما درباره «اقتصاد» صحبت می‌کنیم، اغلب منظورمان کار دارای دستمزد و تولید کالا و

خدمات برای فروش در بازار (یا ایجاد شده توسط دولت و با تأمین مالیات) است. هرچند تفکر درباره هزینه فرصت این حقیقت را پررنگ می‌کند که بیشتر فعالیت‌های اقتصادی خارج از بازار و یا به اصطلاح اقتصادی در بخش خانگی انجام می‌شود. زمان حضور در خانه را می‌توان صرف فعالیت‌هایی از قبیل کارهای خانگی، مراقبت از فرزندان و یا تفریح و استراحت کرد. دستمزدی که می‌توانست در غیر این صورت در بخش بازار به عنوان هزینه فرصت این زمان کسب شود.

مشاغل خانگی کم و بیش به طور مستقیم جایگزین کالاها و خدمات بازار می‌شوند. یک وعده غذای خانگی جایگزین وعده غذایی بیرون از خانه است، رفتن به خرید جایگزین دریافت خریده‌ها در منزل است و مواردی از این قبیل. در هر مورد، انتخاب میان استفاده از زمان برای تولید کالا و خدمات به طور مستقیم، یا استفاده از زمان برای کار در ازای دریافت پول است که می‌تواند برای خرید کالاها و خدمات در بازار استفاده شود.

در این زمینه، لازم است مفهوم تولید ناخالص داخلی (GDP) را شرح دهیم. تولید ناخالص داخلی عبارت است از یک معیار کل خروجی‌های بخش بازاری اقتصاد. این مفهوم برای ارزیابی اینکه آیا بخش بازار در رونق است (که در این صورت کارگران بیکار به سر کار بازمی‌گردند) یا رکود (که در این صورت با کارگران خانه‌نشین می‌شوند و یا به مشاغل خانگی می‌پردازند و یا به صورت داوطلبانه بیکار هستند) توسعه یافت.

تولید ناخالص داخلی، معیار کل فعالیت تولیدی جامعه یا رفاه اقتصادی نیست. متأسفانه، اغلب این مفهوم به ویژه توسط اقتصاددانان تک درس بد به کار برده شده است. طرفداران مالیات‌های شرکتی و قوانین دوستدار کسب‌وکار معمولاً این بحث را مطرح می‌کنند که این سیاست‌ها موجب افزایش میزان تولید ناخالص داخلی می‌شود. حتی اگر چنین چیزی صحت داشته باشد، این به معنای بهتر شدن وضعیت جامعه به عنوان یک کل نیست.

اگر چه ما تغییرات بسیاری را در طول پنجاه سال گذشته و بیشتر از آن دیده‌ایم، اما باز هم بیشتر مشاغل خانگی توسط زنان انجام می‌شوند و اکثر بازارها در دست مردان است.^۱ استفاده نادرست از تولید ناخالص داخلی به عنوان یک مقیاس اقتصاد خوب، کار زنان را بی‌ارزش می‌کند و موجب تقویت نابرابری‌های موجود می‌شود.

۱ براساس اطلاعات اداره آمار کار، مردان آمریکایی به طور متوسط ۴۳ ساعت در روز را صرف کار در ازای دستمزد و فعالیت‌های مرتبط و ۱٫۸ ساعت در روز صرف امور خانوار از جمله مراقبت از کودکان می‌کنند. زنان ۲۹ ساعت در روز را صرف کار به ازای دستمزد و ۲٫۷ ساعت در روز صرف فعالیت‌های خانوار می‌کنند.

۱/۴ درس اول

این انتخاب‌های هرروزه هستند که درس اول را تشریح می‌کنند:

«قیمت‌های بازار (شامل دستمزدها) ما را نسبت به هزینه‌های فرصت پیش روی مصرف‌کنندگان و کارگران آگاه می‌کنند.»

اما قیمت‌های بازار فقط یک طرف معادله‌ای هستند که انتخاب‌های احتمالی ما را مشخص می‌کنند. در طرف دیگر معادله، درآمد^۱ است: هر چقدر ما درآمد بیشتری داشته باشیم طیف گسترده‌ای از انتخاب‌ها پیش روی ماست. درآمد نیز به نوبه خود با تخصیص حقوق مالکیت شامل ثروت مالی، دسترسی به آموزش، تعهدات پرداخت بدهی شامل مالیات و حق دریافت درآمد از دیگران و یا از برنامه‌های دولتی مانند تأمین اجتماعی و مدیگر تعیین می‌شود.

هازلیت مانند دیگر اقتصاددانان تک‌درس تصور می‌کند که تخصیص حقوق مالکیت خصوصی از پیش تعیین شده و طبیعی است، درحالی‌که با برنامه‌های دولتی مانند تأمین اجتماعی مانند یک مداخله خودسرانه برخورد می‌کند. در حقیقت، انواع حقوق مالکیت، سازه‌های دولت و قانون هستند. ما به این نکته در فصل ۷ بیشتر می‌پردازیم.

در برخی موارد این سازه‌ها آشکار و کاملاً قابل رویت هستند: و قدمت برخی دیگر به دهه‌ها و قرن‌ها می‌رسد. به هر حال، یک مجموعه مشخص از حقوق مالکیت به طور منطقی مقدم بر تعیین حقوق مالکیت است.

حجم عظیمی از تلاش‌های فکری صرف تعیین قیمت‌هایی شده است که از مجموعه حقوق مالکیت، تکنولوژی‌های تولید و ترجیحات مصرف‌کننده نشأت می‌گیرند. در فصل بعد، خروجی‌های این تلاش را از منظر درس اول بررسی خواهیم کرد.

۱/۵ تاریخ اندیشه هزینه فرصت

ایده هزینه فرصت یک پیامد طبیعی مدرنیته است. در یک جامعه سنتی، بیشتر تصمیمات اقتصادی براساس عرف یا تعهدات ثابت گرفته می‌شود (آن‌چه که مارکس و انگلس آن را "پیوندهای فئودالی ناهمگون" می‌نامند). ایده اصلی سنت عبارت است از انجام هر کاری که پیش از این انجام شده است. در یک جامعه مدرن، ما همیشه با انتخاب‌های جدیدی درباره چگونگی خرج کردن درآمد خانوارمان، چگونگی مدیریت کسب‌وکار تولیدمان و چگونگی تعیین سیاست‌گذاری عمومی مواجه ایم.

پیش از این، شاید، نخستین تعریف از ایده هزینه فرصت که بنجامین فرانکلین ارائه داده را دیدیم. فرانکلین این ایده را به منزله بخشی از خرد عملی که به طور طبیعی در یک جامعه تجاری مدرن قابل استفاده است و به ویژه برای تاجری که مخاطب اندرزه‌های او بود، ارائه کرد.^۱

فردریک باستیا نخستین کسی بود که ایده هزینه فرصت را (هرچند نه با این نام) به عنوان یک سلاح جدلی بسط داد. باستیا استدلال‌های سخیف برای انواع پیشنهاداتی که به صنایع خاص کمک می‌کردند را در هم کوبید با اشاره به این که طرفداران آنها فقط بر مزایای مسیری پیشنهادی و انتخاب‌شان تمرکز کرده بودند، بدون اینکه هزینه‌های فرصت (نادیده) مسیر طی نشده را مد نظر قرار دهند.

باستیا در تاریخ اندیشه اقتصادی به خوبی شناخته شده است، اما این گزاره را نمی‌توان درباره فردریک فون وایزر^۲، اقتصاددان اتریشی گفت که اصطلاح هزینه فرصت را (به آلمانی Opportunitätskosten) همراه با معادل مهم آن یعنی «مطلوبیت نهایی» ابداع کرد. از نظر فون وایزر، هزینه فرصت نه تنها برای تصمیمات اخذ شده در بازارها قابل استفاده بود، بلکه برای توزیع ثروت و منابع کل جامعه نیز کاربرد داشت. توزیع بسیار نابرابر ثروت به معنای این است که مصرف تجمعات ثروتمندان بر نیازهای اولیه فقرا تقدم دارد. همان‌گونه که فون وایزر به طور هوشمندانه‌ای می‌گوید:

«بنابراین توزیع ثروت است که تصمیم می‌گیرد چه چیزی تولید شود و موجب می‌شود که یک مصرف‌کننده به تنوع ضداقتصادتری روی آورد: مصرف‌کننده‌ای که ثروت را در راه لذت‌بردن غیرضروری و گناه‌آلود هدر می‌دهد، درحالی که این ثروت می‌توانست برای التیام و بهبود زخم‌های فقرا مصرف شود.»

فون وایزر از این ایده برای توجیه مالیات بر درآمد بیشتر استفاده کرد. ایده هزینه فرصت به وسیله اتریشی‌ها و اقتصاددانان تحت تأثیر اتریشی‌ها مانند هایک، لودویگ فون میزس^۳ و لایونل رابینز^۴ وارد جریان اصلی علم اقتصاد شد. متأسفانه، این سه اقتصاددان از جمله اقتصاددانان جریان اصلی تک درس قرار دارند که ایده فون وایزر را از ملاحظات برابری خواهانه آن محروم ساخته‌اند.

اقتصاددانان جریان اصلی تا حد زیادی این گفته رابینز را پذیرفتند مبنی بر اینکه مقایسه

۱ اصطلاح تاجر در آن زمان شامل مغازه‌داران و کارگران خوداشتغال صنایع دستی می‌شد.

۲ Friedrich von Wieser

۳ Ludwig von Mises

۴ Lionel Robbins

رفاه بین‌فردی باید رد شود زیرا «غیرعلمی» است و باید به دنبال بازسازی اقتصاد رفاه بدون مراجعه به چنین مفاهیمی مانند مطلوبیت نهایی بود. در دهه ۱۹۷۰، زمانی که نظریه‌پردازانی مانند پیتر دایموند^۱ و جیمز میرلیس^۲ به مسئله مالیات مطلوب (بهینه) پرداختند، ارتباط با کار فون وایزر و مفهوم هزینه فرصت از بین رفت.

ضمناً شاگردان فون وایزر یعنی هایک و میزس به جای استفاده از مفهوم هزینه فرصت برای مسائل و مشکلات واقعی اقتصاد، جنبه کمتر مفید کار او را دنبال کردند: جدال بی‌حاصل سده نوزدهم بر سر «نظریه ارزش». هایک و میزس با تقلیل تحلیل اقتصاد به بنیادگرایی جزمی بازار، مکتب اقتصاد اتریشی را به سوی بن‌بستی برد که هرگز از آن در نیامده است.

مطالعه بیشتر

در میان انبوه کتاب‌های مهم درسی مقدماتی ارائه شده در زمینه اقتصاد خرد، به باور من مک‌کلاسیکی (۱۹۸۲) یگانه‌ترین و لذت‌بخش‌ترین کتاب است. متأسفانه، حتی این اثر کلاسیک نیز از الگوی معمول پیروی و بر اهمیت هزینه فرصت در بخش‌های آغازین تأکید می‌کند، اما از این مفهوم در سراسر کتاب خود بسیار کم استفاده می‌نماید.

خوب است که نگاهی به برخی متون داشته باشیم که به فرضیه‌های مشکل‌ساز اشاره دارند، به‌ویژه آنهایی که چندان مورد توجه قرار نگرفته‌اند: کتاب *Fine's Microeconomics: A Critical Companion* (۲۰۱۶) یک انتخاب خوب است. *Macroeconomics: A Critical Companion* (۲۰۱۶) نیز ارزش خواندن دارد. لازم به ذکر است که در بخش ۸.۶ به تحلیل و بررسی اقتصاد کلان پرداخته که نمی‌تواند زیرمجموعه یک درس در زمینه اقتصاد خرد باشد. در عوض، استدلال یک درس بستگی به این فرض دارد که اقتصاد در وضعیت اشتغال کامل کار می‌کند.

نقل قول‌های آغازین بخش ۱۰.۱ از فرانکلین (۱۷۴۸) و فراست (۱۹۲۱) است. رابینسون کروزوئه نخستین بار توسط دفو (۱۷۱۹) منتشر شد. نسخه در دسترس آن دفو (۲۰۰۳) است. خوانش شرح داده شده در پاورقی ۱ توسط فرارو و تیلور (۲۰۰۵) گزارش شده است. نقل قول درباره عدم توافق اقتصاددانان تأیید نشده است، اگرچه اغلب (به طور نادرست) آن را به جرج برنارد شاو نسبت می‌دهند.

فیلیپ میرووسکی (۲۰۱۱) در ویدیویی که هم اکنون در یوتیوب در دسترس است نکات جالبی

۱ Peter Diamond

۲ James Mirrlees

را درباره این‌که چگونه جایزه نوبل وارد علم اقتصاد شد مطرح می‌کند. جزییات بیشتر در ارتباط با اقتصاد تک‌درس و ایجاد جایزه در کتاب *The Nobel Factor* (ارائه شده توسط سودربرگ ۲۰۱۶) مطرح شده است.

ماریلین وارینگ (۱۹۸۸) در کتاب شمارش برای هیچ نقدی فمینیستی از تولید ناخالص داخلی ارائه می‌دهد که در بخش ۱.۳.۱ عناصر آن روشن شد. تخمین‌ها درباره کار در ازای دستمزد و عدم دستمزد از نظرسنجی استفاده از زمان امریکا^۱ (اداره آمار نیروی کار ۲۰۱۸) به دست آمده است. همچنین نظر دیان کویل (۲۰۱۵) نیز درباره تولید ناخالص داخلی جالب است: تاریخچه‌ای مختصر اما قابل توجه که به این موضوعات می‌پردازد (به‌ویژه در مقدمه نسخه کاغذی).

ارائه سیستماتیک فون وایزر از نظریه هزینه فرصت و ارتباط آن با مطلوبیت نهایی در کتاب ارزش طبیعی (فون وایزر ۱۸۹۳) مطرح شده است. دیدگاه‌های گسترده‌تر فون وایزر در کتاب اقتصاد اجتماعی او (فون ویسر ۱۹۲۷) ارائه شده است. هر دو کتاب ترجمه شده‌اند و در بخش کتب گوگل در دسترس هستند. استریسلر (۱۹۹۰) یک شرح قابل قبول در از نسل اول مکتب اتریشی تهیه کرده است. رابینز (۱۹۳۲) یک نمونه ابتدایی و تأثیرگذار از ایده‌های گمراه‌کننده است مبنی بر این‌که اقتصاد مستقل از معیارهای اخلاقی و اجتماعی حرف مفیدی برای گفتن دارد.

دایموند و میرلیس (۱۹۷۱) ارایه‌ای بسیار ریاضی‌گونه از نظریه مالیات بهینه دارند که تنها برای اقتصاددانان آموزش دیده قابل فهم است. درباره برخی مسایل در فصل ۱۳ ارائه‌ای ساده مطرح خواهیم کرد. دیگر منابع ذکر شده از مارکس و انگلس هستند (۱۸۴۸).

^۱ American Time Use Survey

فصل دوم

بازارها، هزینه فرصت و تعادل

اقتصاددان کسی است که قیمت هر چیزی را می‌داند، اما ارزش هیچ چیز را نمی‌داند.^۱

- اقتباس محبوب اسکار وایلد؛ بادبزن بانو ویندرمر

اقتصاددانان درباره بازارها و قیمت‌ها بسیار صحبت می‌کنند. باین حال، بازارها تنها یکی از روش‌هایی هستند که ما می‌توانیم در آنها مزایا و هزینه‌های فرصت انتخاب‌های خود را متعادل کنیم. بیشتر بررسی کردیم که چه میزان از فعالیت‌های اقتصادی در خانواده انجام می‌شود و هزینه‌های فرصت انتخاب‌های متفاوتی که ایجاد می‌کنند چیست. به طور کلی دولت‌ها به عنوان نماینده جامعه انتخاب می‌کنند. در یک جامعه دموکراتیک با عملکرد صحیح، این انتخاب‌ها عموماً بازتاب خواست رأی‌دهندگان هستند. در درس دوم با جزئیات بیشتر بحث خواهیم کرد که منطق هزینه فرصت به همان اندازه که مرتبط با دولت‌هاست به شرکت‌ها و خانوارها نیز ارتباط دارد.

حتی در بخش کسب‌وکار نیز بازارها اغلب نقش تابع را ایفا می‌کنند. در یک شرکت بزرگ، تصمیمات از طریق یک سیستم سلسله‌مراتبی که تنها در جزئیات متفاوت از یک اقتصاد

^۱ وایلد به جای اقتصاددانان به «بدبینان» اشاره دارد، اما استفاده از این عبارت جایگزینی برای توصیف اقتصاددانان متداول است.

برنامه‌ریزی شده مرکزی است گرفته می‌شود. دیگر تصمیمات شامل روابط قراردادی با تأمین‌کنندگان و مشتریان بزرگ است. تنها در فروش نهایی کالاها و خدمات خانوارهاست که قیمت‌های بازار نوع نقشی که در کتب مقدماتی شرح داده شده‌اند را ایفا می‌کنند.

در این صورت چه چیزی درباره بازارها خاص است؟ پاسخ این است: قیمت‌ها. هنگامی که ما میان دو جنس، انتخاب بازاری را انجام می‌دهیم هزینه فرصت یک جنس با قیمت آن نسبت به قیمت گزینه‌های دیگر تعیین می‌شود. همین مسئله برای یک شرکت نیز صدق می‌کند مبنی بر اینکه چه چیزی را چه مقدار برای یک بازار تولید کند. این مشاهدات موجب ایجاد برخی پرسش‌ها می‌شود.

قیمت‌ها چگونه تعیین می‌شوند؟

قیمت یکسان چگونه می‌تواند بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان باشد؟

آیا مبادلات در قیمت‌های بازار سود همگان را به همراه دارد یا تنها موجب منفعت بخشی از جامعه می‌شود (مثلاً فروشنده) و همیشه یک طرف بیشتر از طرف دیگر سود می‌برد؟
درس اول پاسخی هرچند غیرکامل به این پرسش‌ها می‌دهد. در چنین شرایط سختی، تعادل بازار رقابتی شکلی قوی از درس اول را نشان می‌دهد:^۲

«در یک تعادل ایده‌آل رقابتی، قیمت‌های بازار با هزینه‌های فرصت برابر هستند و هیچ ناهار مجانی روی میز باقی نمی‌ماند. برای توزیع معینی از حقوق مالکیت، مبادلات در قیمت‌های بازار موجب منفعت همگان می‌شود.»

۲.۱. TISATAAFL (چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود دارد)^۳

حروف اختصاری TANSTAAFL (چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد)^۴ محبوب شد؛ به ویژه در محافل مالکیت‌گرایان (پرورتارین) توسط میلتون فریدمن و پیش از آن در یک

۱ این مشاهده نخستین‌بار به وسیله اقتصاددان بزرگ شیکاگو، رونالد کوز در دهه ۱۹۳۰ مطرح شده است. در آن زمان، دیدگاه کوز از همفکران اولیه سوسیالیست خود به سوی یک چشم‌انداز بازارمحور تغییر کرده بود و می‌توانست هر دو دیدگاه را در تحلیل خود از شرکت لحاظ نماید.

۲ به طور کلی اقتصاددانان تک‌درس تصور می‌کنند که این شرایط (شرایط رقابتی) بدون هیچ‌گونه دشواری در جریان و ادامه‌دار است. این مورد درباره هازلیت و نوشته‌اش در سال ۱۹۴۶ قابل درک بود زیرا این شرایط تا دهه ۱۹۵۰ به طور دقیق با اثر ارو و دیرو به تشریح و تعمیم نشده بود. جانشینان هازلیت اما چنین بهانه‌ای نداشتند.

۳ TISATAAFL (There Is Such A Thing As A Free Lunch)

۴ TANSTAAFL (There Ain't No Such Thing As A Free Lunch)

کتاب کلاسیک علمی تخیلی با عنوان ماه معشوقه‌ای خشن است^۱ از رابرت هاین لاین^۲. این عبارت اختصاری از اجرای یک برنامه بازاریابی در سالن‌های قرن نوزدهم گرفته شده است که به مشتریان ناهار «مجانی» می‌داد با این تصور که آنها همراه غذای خود نوشیدنی‌هایی نیز می‌نوشند. طبیعتاً هزینه ناهار در قیمت نوشیدنی‌ها لحاظ می‌شد.

ایده اصلی ممکن است دوباره از یک چشم‌انداز وسیع‌تر بیان شود و آن این‌که، نه فقط هزینه پولی، که هزینه فرصت است که هنگام گرفتن تصمیمات اقتصادی اهمیت دارد. اگرچه هزینه آشکاری برای ناهار در نظر گرفته نشده است، اما مراجعان می‌توانند ناهار را تنها با هزینه فرصت صرف‌نظر کردن از نوشیدنی ارزان‌تر میل کنند.

مالکیت‌گرایان معمولاً از عبارت اختصاری TANSTAAFL استفاده می‌کنند تا به خدماتی اشاره کنند که «مجانی» توسط دولت ارائه می‌شوند و به طور کلی دارای هزینه فرصت هستند. ارائه برخی خدمات «مجانی» با افزایش مالیات یا کاهش دیگر هزینه‌های عمومی همراه است. نکته کلی‌تر این‌که لازم است نگاهی دقیق به هزینه فرصت هر کالا یا خدمت و نه تنها قیمت آن بیندازیم و این نسخه دیگری از یک درس است.

اما در این جا تناقضی وجود دارد. بیشتر اقتصاددانان تصور می‌کنند بهبود سیاست اقتصادی می‌تواند نتایج بهتری برای همگان به همراه بیاورد، هرچند درباره این‌که کدام سیاست‌ها می‌توانند به این نتایج بهتر منتهی شود با یکدیگر اختلاف نظر دارند. مالکیت‌گرایان نیز که درباره مزایای ناشی از عقب‌راندن کنترل دولت و تحقق بازارهای آزاد اغراق می‌کنند، از این قاعده مستثنی نیستند.

ناهار مجانی «چیزی برای هیچ» است، به این معنا که سود به دست آمده بدون هزینه فرصت است. برعکس، عبارت اختصاری TISATAAFL در صورتی درست است که اگر و تنها اگر هیچ ناهار مجانی روی میز باقی نماند و این در شرایطی محقق می‌شود که سیستم اقتصادی عملکرد درست و مناسبی داشته باشد. بنابراین، اگر نتایج اقتصادی می‌توانند برای همگان بهبود یابند، گزاره صحیح TISATAAFL (چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود دارد) است. عبارت چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد، تجسم‌کننده یک حقیقت مهم است که برای بسیاری از «ناهارهای مجانی» آشکار کاربرد دارد که در آنها هزینه فرصت واقعی به دقت

۱ The Moon Is a Harsh Mistress

۲ طرفداران این دیدگاه معمولاً خود را «لیبرترین» می‌دانند. من از واژه «مالکیت‌گرایان» به دو دلیل استفاده کردم: نخست، مالکیت یک اصطلاح لیبرترینی است که به شدت توسط لیبرترین‌های چپ‌گرا به چالش کشیده شده است زیرا آنان اجرای حقوق مالکیت توسط دولت را تعرض به آزادی می‌دانند. دوم، نیازی نیست که تأکید بر مطلوب بودن حمایت از بازارها و سیستم موجود حقوق مالکیت ناشی از مداخله دولت‌ها با نگرانی درباره آزادی همراه باشد. این مورد به طور فزاینده‌ای در دولت ترامپ دیده شده است.

پنهان شده است. هرچند، اگر ایده «ناهار مجانی وجود ندارد» به معنی واقعی کلمه درست بود، بشریت هرگز نمی‌توانست بر مشکلات امرار معاش چیره شود.

حقیقت مهم‌تری که اقتصاددانان درباره‌اش بحث می‌کنند و با ثروت ملل آدم اسمیت آغاز می‌شود این است که: چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود دارد. فقیرترین فرد در یک اقتصاد توسعه‌یافته مدرن از آن لذت می‌برد زیرا با تلاش و زحمت کمتر، به طیفی از کالاها و خدماتی دسترسی دارد که برای نیاکان ما غیرقابل دسترس بودند. پیشرفت و بهبود در استانداردهای زندگی برای ما که با یک اقتصاد مدرن به وجود آمده همان ناهار مجانی است. در حقیقت، اقتصاددانان به ما می‌گویند دو نوع ناهار مجانی وجود دارد: نوآوری‌های فناوری و تخصیص بهتر منابع.

نوآوری‌های فناوری آشکارترین نوع ناهار مجانی هستند. این نوآوری‌ها به ما این امکان را می‌دهند که یک خروجی را با ورودی‌های کمتری از جمله نیروی کار تولید کنیم و نمونه‌ای کلاسیک از ناهار مجانی به ما ارائه می‌دهند. پذیرش فناوری جدید به ما این امکان را می‌دهد که خروجی را بدون استفاده از هرگونه منابع اضافی بیشتر کنیم. بنابراین، هزینه فرصت خروجی بیشتر صفر است. تنها لازمه برای بهبود تولید و مصرف به این روش، اطلاعات است.

نوع دوم ناهار مجانی، نگرانی اصلی علم اقتصاد، ناشی از تخصیص بهتر منابع است. درس اول اندیشه ما را به سمت پیشرفت‌ها و بهبودهایی سوق می‌دهد که تحقق آن منوط به این است که به بازارها اجازه دهیم کار خود را انجام دهند. در درس دوم خواهیم دید که سیاست‌گذاری عمومی می‌تواند در صورت عدم موفقیت بازار برای تطبیق قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت اجتماعی، تخصیص منابع را بهبود ببخشد.

معامله از طریق تجارت و بازارها در مقایسه با موقعیتی که هر فردی متکی به خود باشد می‌تواند موجب منفعت همگان شود. هنگامی که کروزونه ماهی خود را با بز جمعه معامله کرد، هرکس وعده‌ای غذا به دست آورد که اگر معامله انجام نشده بود هزینه فرصت بیشتری داشت. پیشرفت و بهبود (تا حدی) یک ناهار مجانی و یا شاید یک شام مجانی است.

در مقابل، داستان سالی که در آن ناهار مجانی داده می‌شود و هیچ‌گونه معامله آشکاری وجود ندارد با ایده اقتصادی تبادل به عنوان معامله‌ای که در آن هر دو طرف سود می‌برند در تقابل جدی است. مطابق با دیدگاه پیشامدرن تجارت یک بازی با حاصل جمع صفر است که در آن سود یک طرف همراه با ضرر طرف دیگر است.

با یک تحلیل درست اقتصادی، داستان سالن نشان می‌دهد که چیزی به عنوان ناهار مجانی

وجود دارد. تصور کنید که یک مشتری بخواهد قیمت سالن را تنها برای صرف نوشیدنی پرداخت کند. پس در مقایسه با موقعیتی که معامله‌ای وجود ندارد، ناهار واقعاً مجانی است. اگر ناهار مجانی نباشد، قیمت نوشیدنی در سالن باید بیشتر از هزینه فرصت به دست آوردن نوشیدنی از روش‌های دیگر باشد، مثلاً تهیه از سالنی دیگر یا درست کردن آن در خانه. در عین حال، با این فرض که سالن ضرردهی ندارد قیمت نوشیدنی باید هزینه فرصت سالن را در ارائه ناهار و نوشیدنی پوشش دهد. اگر این هزینه با کسب و کارهایی که در آنها نوشیدنی و ناهار جداگانه قیمت‌گذاری شده‌اند برابر باشد، آنگاه سود خالص حاصل از معامله میان سالن و مشتری، خواه نوشیدنی و ناهار با هم فروخته شود، خواه جداگانه یکسان خواهد بود. در شرایط ایده‌آل، نتیجه بازار تضمین می‌کند که هیچ ناهار مجانی روی میزهای سالن باقی نمی‌ماند. این شرایط حاصل تعادل رقابتی کامل است که آن را در بخش ۲/۴ بررسی خواهیم کرد. اما نخست نگاه دقیق‌تری به ایده سود حاصل از مبادله خواهیم انداخت.

۲/۲. سود حاصل از مبادله

درک هزینه‌های فرصت ما را به سمت ایده اصلی علم اقتصاد سوق می‌دهد. ایده عایدات حاصل از مبادله یا به طور دقیق‌تر، این ایده که مبادله‌ای داوطلبانه از کالاها و خدمات معمولاً موجب بهتر شدن وضعیت هر دو طرف می‌شود. در نگاه اول، این ایده متناقض به نظر می‌رسد. در کل تاریخ بیشتر مردم هرگونه تجارت را به منزله بازی با حاصل جمع صفر دانسته‌اند. یعنی سود یک طرف هزینه طرف مقابل است. جدیدترین نمونه چنین تفکری را می‌توان در رئیس جمهور آمریکا دونالد ترامپ دید. استدلالی که پشت دیدگاه ظاهراً قابل قبول ترامپ وجود دارد ساده است؛ به ویژه هنگامی که کالاها در ازای پول معامله می‌شوند. موردی که «ارزش واقعی» یا «قیمت عادلانه» دارد. اگر موردی بیش از ارزش واقعی‌اش به فروش رود، فروشنده نسبت به خریدار سود بیشتری کسب می‌کند و برعکس.

پس چندان عجیب نیست که ترامپ تجارت را به این صورت در نظر دارد. معاملات سوداگرانه املاک، به ویژه در مقیاس بزرگ، معاملاتی با حاصل جمع صفر است که در آنها فروشنده (یا خریدار) با کسب قیمتی بالاتر (یا پایین‌تر) از ارزش بازار سود می‌کنند. کتاب ترامپ با عنوان هنر معامله این تفکر را با مثال تشریح می‌کند. در حقیقت، این کتاب، خود یک نمونه

کوچک است زیرا به خریداران گفته نمی‌شود که آنها نوشته‌های فرد دیگری را به جای ترامپ می‌خوانند.

استدلال هزینه فرصت نشان می‌دهد که چرا معامله به طور کلی حاصل جمع صفر نیست. با همان مثال کتاب تصور کنید که هایک یک نسخه از اثر کلاسیک و بحث‌برانگیز خود یعنی راه بردگی^۱ را به کینز می‌داد و در عوض نسخه‌ای از کتاب کینز، نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول را می‌گرفت. هزینه فرصت برای هایک، نسخه‌ای از کتاب کینز است و برای کینز برعکس. از آن جا که احتمالاً هر یک از این دو نویسنده مشهور، کتاب دیگری را خواند و به احتمال زیاد نسخه‌های بیشتری از آن را دارد، هزینه فرصت مرتبط با دادن یک نسخه از کتاب خودشان اندک است. حتی شاید فرصتی باشد که کتاب را به عنوان هدیه به یکی اعضای خانواده بدهد.

از سوی دیگر، از آن جا که درک مخالفان فکری افراد نیز مهم است، کینز و هایک طبیعتاً هر دو می‌خواهند نوشته‌های یکدیگر را بخوانند. آپس ارزش کتاب دریافت‌شده در مبادله بیشتر از هزینه فرصت کتاب داده شده است حتی اگر نویسندگان هر دو استدلال‌های خود را قانع‌کننده‌تر بدانند.

البته، ممکن است یکی از دو نویسنده ارزش فرصت خواندن اثر دیگری را به اندازه هزینه فرصت دادن نسخه‌ای از کتاب خود نداند. در این مورد، معامله در واقع دست‌کم برای یکی از طرفین مضر است. هر چند، در چنین شرایطی اصلاً معامله‌ای صورت نخواهد گرفت. بنابراین، این واقعیت که معامله انجام می‌شود کافی است تا نتیجه بگیریم هر دو طرف نسبت به گزینه جایگزین عدم معامله خوش بین هستند.

این استدلال هیچ تغییری نمی‌کند اگر به جای معامله کالا پول وارد آن شود. برای خریدار، هزینه فرصت قیمت خرید یک قلم عبارت است از کالا یا خدمتی که آن پول می‌تواند برای هر دو استفاده شود و در غیر این صورت خرید در صورتی پیش می‌رود که ارزش آن قلم بیش از هزینه فرصت آن باشد. برای فروشنده، ارزش فروش، ارزش کالاهایی است که می‌توان با عایدات حاصل از آن خرید، در حالی که هزینه فرصت، خود کالا یا منابعی است که برای جایگزینی آن لازم است.

باید باز هم تأکید کرد که معامله فقط در صورتی اتفاق می‌افتد که ارزش حاصله برای هر دو طرف بیش از هزینه فرصت و بنابراین معامله کردن برای هر دو طرف بهتر از معامله نکردن

^۱ The Road to Serfdom

^۲ در این مورد، ماهیت مخالف ارتباط تا حدودی یک طرفه بود. هایک نظریه عمومی را رد می‌کرد اما کینز بعدها از راه بردگی تعریف کرد. علاوه بر این، هایک در میان منتقدان نظریه عمومی چندان برجسته نبود. رقابت کینز و هایک حقیقتاً منعکس‌کننده اعتبار هایک به عنوان پیامبر لیبرالیسم بازار و «مکتب اقتصادی اتریش» بود.

باشد. در حقیقت، معامله با استفاده از پول این امکان را به ما می‌دهد که امور را ساده‌تر کنیم. حراج در شرایطی اتفاق می‌افتد که قیمت برای خریدار کمتر و برای فروشنده بیشتر از ارزش جنس باشد.

این واقعیت که هر دو طرف از مبادله داوطلبانه سود کسب می‌کنند بدین معنا نیست که نتیجه چنین مبادلاتی برای هر دو طرف عادلانه است. پیش از آن که مبادله اتفاق بیفتد باید حقوق مالکیت مشخص و اجرا شود. اگر در وهله نخست، حقوق مالکیت به صورت نابرابر و ناعادلانه تخصیص یابد، پس از انجام معامله داوطلبانه نیز این حقوق نابرابر و ناعادلانه خواهد ماند.

علاوه بر این، معامله میان دو نفر ممکن است موجب از بین رفتن فرصت‌ها برای سایر معاملات و در نتیجه بدتر شدن [وضعیت] آنها شود. هنگامی که یک تولیدکننده، محصولات خود را با قیمت پایین‌تری ارائه می‌دهد، مشتریان در وضعیت بهتری قرار می‌گیرند، اما شرکت‌هایی که پیش‌تر تأمین‌کننده آن محصولات بودند نه. بنابراین، حرکت از معامله محدود به معامله نامحدود لزوماً موجب بهتر شدن وضعیت همگان نمی‌شود.

۲/۳ معامله و مزیت مقایسه‌ای

تجارت بین‌الملل نوع ویژه‌ای از مبادله است که همواره پیچیده‌تر و بحث‌برانگیزتر از خرید و فروش در بازارهای معمولی است که میان ساکنان یک کشور و با استفاده از یک ارز مشخص انجام می‌شود. زبانی که معمولاً تجارت بین‌الملل در آن مورد بحث قرار می‌گیرد و بر اصطلاحاتی مانند «رقابت‌پذیری» و «مازاد» و «کسری» تمرکز دارد، گرایش به تقویت مجدد این دیدگاه دارد که مبادله، دست‌کم میان کشورهای مختلف، باید بازی با حاصل جمع صفر باشد.

اقتصاددانان مدت‌هاست این دیدگاه را رد می‌کنند. استدلال اصلی آنها بر اساس مفهوم مزیت نسبی است که نخستین بار اقتصاددان بزرگ کلاسیک، دیوید ریکاردو^۱ مطرح کرد. اگرچه این اصطلاح بیشتر در ارتباط با تجارت بین‌الملل استفاده می‌شود اما برای هر نوع تجارتي کاربرد دارد.

ایده مزیت نسبی ظریف، قدرتمند و حیرت‌آور است. فهم مزیت نسبی و نتیجه نظریه عایدی حاصل از تجارت یکی از چیزهایی است که اقتصاددانان را از سایر افراد جدا می‌کند. عجیب

^۱ David Ricardo

نیست که اقتصاددانان علاقه زیادی به این ایده دارند و گاهی حتی شیفته آن هستند. ریکاردو از مثال تجارت میان پرتغال (که هم در گذشته و هم امروز تولیدکننده و صادرکننده نوشیدنی است) و انگلستان (که تنها در گذشته تولیدکننده و صادرکننده پارچه بود) استفاده کرد. تلاش می‌کنم با نگاهی به ایالات متحده آمریکا و استرالیا آن موضوع را به روز کنم. در رابطه با موضوع کلی این کتاب، بیشتر تمرکز بر ایده‌هاست تا نمودارها و محاسبات، هرچند من یک نمونه عددی را نیز ارائه خواهم داد.

با نگاهی سطحی به دو اقتصاد، ممکن است این طور به نظر برسد که تولیدکنندگان استرالیایی در هیچ صنعت مهمی نمی‌توانند با آمریکاییان رقابت کنند. ایالات متحده آمریکا از نظر فنی و تکنولوژیکی پیشرفته است و خاک آن نیز غنی‌تر و حاصل‌خیزتر از خاک استرالیاست. استرالیا مقادیر زیادی ذغال‌سنگ و سنگ آهن تولید می‌کند، اما ایالات متحده این اقلام را بیش از نیاز و استفاده محلی تولید می‌کند.

جای تعجب نیست که ایالات متحده انبوهی از کالاهای تولیدی مانند قایق را به استرالیا صادر می‌کند. در مقابل استرالیا محصولات متنوع کشاورزی به ویژه گوشت گاو به آمریکا صادر می‌کند و اگر محدودیت‌های مختلف دستیابی به بازار با هدف حمایت از کشاورزان آمریکایی در کار نباشد فروش بیشتری دارد.

برای یافتن چرایی آن بیایید از درس اول استفاده کنیم و درباره هزینه فرصت تولید گوشت گاو در استرالیا و ایالات متحده آمریکا فکر کنیم. برای ساده‌سازی فرایند، تصور کنید که گزینه جایگزین، تولید قایق است.

فرض کنید استرالیا قرار بود قایق‌های بیشتری تولید کند تا جایگزین قایق‌های وارد شده از ایالات متحده باشد. این امر ممکن است با تغییر مراتع گله‌های گاو و تبدیل آنها به مزارع چوب برای ساخت قایق انجام شود و کارگران مزرعه به عنوان قایق‌سازان، دوباره به کار گرفته شوند. متأسفانه مراتعی که گله‌های گاو در استرالیا در آنها پرورش می‌یابند چندان حاصل‌خیز نیستند و بارندگی نیز چشمگیر نیست. همین امر موجب می‌شود که این کشور گاوهای کمتری پرورش دهد، اما این زمین‌ها بازدهی بسیار کمتری در تولید چوب و الوار دارند. هزینه فرصت استفاده از زمین برای گوشت گاو ارزش چوب و الواری است که در غیر این صورت ممکن بود تولید شود و این ارزش بسیار پایین است.

همین نکته در مورد نیروی کار نیز درست است. در مثال ما، هزینه فرصت کارگران مزرعه در تولید گوشت گاو، قایق‌های اضافه‌ای هستند که همان کارگران اگر به عنوان قایق‌ساز دوباره

آموزش ببیند می‌توانند تولید کنند. به دلایل متعدّد، خروجی هر ساعت در بیشتر صنایع تولیدی استرالیا کمتر از ایالات متحده است. بنابراین، تعداد قایق‌های اضافی تولیدشده به ازای هر تن گوشت گاو بسیار اندک و ناچیزتر از تعدادی است که می‌توانست با انتقال کارگران آمریکایی از مزرعه (گوشت گاو) به کارخانه (قایق) تولید شود. یعنی در مورد ایالات متحده، هزینه فرصت گوشت گاو بیشتر است و به همین ترتیب، هزینه فرصت قایق پایین‌تر است. با کنار هم قرار دادن این نکات می‌توانیم ببینیم که استرالیا برای تولید قایق‌های بیشتر مجبور است از تولید مقادیر زیادی گوشت گاو دست بکشد. در مقابل، هزینه فرصت قایق‌ها و دیگر کالاهای تولیدی در ایالات متحده آمریکا بسیار پایین‌تر است. بنابراین؛ در یک سیستم ساده معامله، برای استرالیایی‌ها منطقی است که گوشت گاو خود را با تولیدات آمریکایی معامله کنند؛ دقیقاً همان‌گونه که در واقعیت اتفاق می‌افتد.^۱

۲/۴ تعادل رقابتی

بیاید درس اول را دوباره مرور کنیم:

«قیمت‌های بازار، هزینه‌های فرصتِ پیش روی مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان را منعکس و تعیین می‌کنند.»

دیدیم که قیمت‌های بازار چگونه هزینه‌های فرصت پیش روی ما به عنوان مصرف‌کنندگان و کارگران و تولیدکنندگان کالا و خدمات در گرفتن تصمیمات اقتصادی را تعیین می‌کنند. ما در حکم فرد نمی‌توانیم به طور کلی قیمت‌های کالا و خدمات را در بازار تغییر دهیم بنابراین، باید با توجه به هزینه‌های فرصت انتخاب‌های مختلف، قیمت‌ها را در نظر بگیریم.

اما درس اول چیز دیگری می‌گوید و آن این‌که قیمت‌های بازار بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت نیز هستند. این دقیقاً به این معناست که هزینه‌های فرصت انتخاب‌های ما توسط قیمت‌های بازار و قیمت‌های بازار توسط انتخاب‌های ما تعیین می‌شوند. در چنین شرایطی، انتخاب‌های اعضای جامعه منعکس‌کننده هزینه‌های فرصت جامعه در حکم یک کل است. شاخه بزرگی از نظریه اقتصادی وجود دارد که مختص اثبات نتایج این نوع استفاده از ریاضیات است. مرکز ثقل این ایده نزدیک شدن به استفاده از ایده «ناهار مجانی وجود ندارد» یا به طور دقیق‌تر «هیچ سودی بدون هزینه‌های فرصت معادل آن وجود ندارد» است که در بخش

^۱ واقعیت این است که ایالات متحده بیشتر کالا و خدمات به استرالیا می‌فروشد تا بخرد، یعنی در توازن تجاری دو جانبه خود با استرالیا مازاد دارد. اما این امر منعکس‌کننده مزیت مطلق برای ایالات متحده نیست، چین در تجارت خود با ایالات متحده دارای مازاد و در تجارت خود با استرالیا دچار کسری است. الگوی «تجارت مثلی» بسیار رایج است. این امر منطقی است زیرا تجارت با مزیت نسبی مشخص می‌شود و نه مزیت مطلق.

۲/۱ به آن پرداختیم.

همان‌طور که دیدیم، این شرایط نیازمند این است که تولید از نظر فناوری کارا باشد. اگر چنین نباشد، همیشه باید یک ناهار مجانی در کاراثر کردن تولید وجود داشته باشد که در نتیجه با همان ورودی‌ها تولید بیشتر شود.

دومین شرط «نبود ناهار مجانی» این است که نباید هیچ عایدی از تبادل سودمند مشترک برای تحقق باقی بماند. به سادگی می‌توان فهمید که این شرط ارتباط بسیار نزدیکی با قیمت‌های بازار دارد.

مثال ۱: فرض کنید یک ژاکت نو دارید و می‌خواهید آن را با بلیت مسابقه بیس‌بال معامله کنید در حالی که من بلیت دارم و می‌خواهم آن را با ژاکت نو معامله کنم.

حال بیایید به بررسی قیمت‌های بازار پردازیم. اگر قیمت بازار ژاکت بیشتر از قیمت بلیت باشد، شما نیازی به معامله با من ندارید. می‌توانید ژاکت را در بازار بفروشید، با استفاده از پولش بلیت بخرید و باقی را پس‌انداز کنید. از آن‌جا که شما بهترین گزینه ممکن را انتخاب می‌کنید، این کار را خواهید کرد. اگر من بخواهم معامله انجام شود و بلیتم را بفروشم و ژاکت را بخرم باید تفاوت قیمت را جبران کنم.

از طرف دیگر، اگر قیمت بازار ژاکت کمتر از قیمت بلیت باشد، واقعیت این است که قیمت رایج نشان می‌دهد فرد دیگری باید باشد که بخواهد ژاکت را بفروشد و بلیت را با این قیمت بخرد. بنابراین، من می‌توانم بلیتم را بفروشم و با پول آن ژاکت بخرم و در نهایت این معامله هم به سود من است و هم به سود دیگر طرف‌های حاضر در معامله. اما شما نیز چندان خوش‌شانس نبوده‌اید. با قیمت‌های معمول، هیچ‌کس مایل به معامله بلیت در ازای ژاکت نیست و از این‌رو مبادله‌ای اتفاق نخواهد افتاد.

این مثال ساده، طعم استدلالی را می‌دهد که به سوی درس اول منتهی می‌شود. به طور غریزی، این نتیجه‌گیری نشان می‌دهد که معامله با قیمت‌های بازار تمام سودهای بالقوه‌ای که از مبادلات سودمند متقابل حاصل می‌شود را تسخیر می‌کند، بنابراین، هیچ ناهار مجانی روی میز باقی نخواهد ماند. به عبارت دیگر، در تعادل بازار عبارت «چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد» برقرار است.

اینجاست که غالباً بیانات معمول درس اول متوقف می‌شود. اما داستان ساده فوق، فرضیات بسیاری را درباره چگونگی کار کردن بازارها نشان می‌دهد.

مهم‌ترین آنها عبارت‌اند از:

همه افراد با قیمت‌های یکسانی مواجه‌اند؛ قیمت‌های مشخص برای همه کالاها و خدمات شامل نیروی کار با هر کیفیتی، و هرکس می‌تواند هر اندازه که بخواهد با قیمت‌های رایج خرید و فروش کند.

همه افراد از قیمت‌های کالاها و خدماتی که با آنها مواجه‌اند آگاهی کامل دارند، از جمله این‌که حوادث نامشخص چگونه ممکن است بر قیمت‌ها اثرگذار باشند.

هیچ‌کس نمی‌تواند روی قیمت‌هایی که با آنها مواجه است اثر بگذارد.

همه افراد از میان‌گزینه‌های موجود و با توجه به اولویت‌ها و فناوری در دسترس خود بهترین انتخاب‌ها را می‌کنند.

فروشنندگان، هزینه فرصت کامل تولید کالا را متحمل می‌شوند و خریداران سود کامل مصرف آن را دریافت می‌کنند؛ نه بیشتر و نه کمتر. این بدان معناست که هیچ‌کس نمی‌تواند قیمت‌های مرتبط با تولید یا مصرف به هر شخص دیگری را بدون جبران خسارت تغییر دهد (مثلاً با ریختن زباله و پسماند در محیط‌زیست) و هیچ‌کس نمی‌تواند مزایایی که در ازای آن پرداختی نکرده است را دریافت کند.

می‌توانیم به مثال بلیت در برابر ژاکت که در بالا به آن پرداختیم برگردیم و هر یک از این موقعیت‌ها را بررسی کنیم.

اگر قیمت بازار ژاکت بیشتر از قیمت بلیت باشد، شما نیازی به معامله با من ندارید. شما می‌توانید (فرض اول) ژاکت را در بازار بفروشید (که با فرض سوم بی‌تأثیر است) از عواید آن بهره‌مند شوید و بلیت بخرید و باقی را پس‌انداز کنید. از آنجا که شما بهترین انتخاب ممکن را انجام می‌دهید (فرض چهارم) این همان کاری است که انجام خواهید داد. اگر من بخواهم معامله کنم و بلیتم را بفروشم و ژاکت بخرم، باید تفاوت قیمت را جبران کنم. با فرض پنجم، هیچ‌کس دیگری تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد.

نسخه پیچیده‌تر این داستان را می‌توان برای نشان دادن این‌که در شرایط گفته شده (و برخی الزامات فناوری اضافی) یک تعادل رقابتی ایجاد می‌شود که در آن هیچ ناهار مجانی وجود ندارد با اصطلاحات ریاضی فرمول‌بندی کرد؛ بدین معنا که هر مزیت بالقوه مستلزم یک هزینه فرصت است که دست‌کم به همان اندازه بزرگ است.^۱

۱ اثبات این نتیجه توسط کنت ارو و جرارد دوبرو در دهه ۱۹۵۰ احتمالاً بزرگترین دستاورد نظری اقتصاد ریاضی بود. هرچند خواهیم دید که پیامدهای آن برای نظریه اقتصادی و سیاست اقتصادی معمولاً اشتباه فهمیده شده‌اند. علاوه بر این نتایج چیزی درباره اینکه اقتصاد چرا و چگونه به این تعادل می‌رسد نمی‌گویند.

در این تعادل «کاملاً رقابتی»، قیمت یک کالای خاص، برای هر کس که آن را مصرف می‌کند، برابر است با هزینه فرصت تغییری در مصرف آن، که در قالب بهترین گزینه جایگزینی بیان می‌شود که آنها می‌توانستند پول پرداختی برای این کالا را بایش استفاده کنند. به همین ترتیب، شرکت‌ها تنها در صورتی می‌توانند سود خود را حداکثر کنند که قیمت‌های کالاهای تولیدیشان برابر با هزینه فرصت منابعی باشد که می‌توانستند با تولید کمتر کالاها ذخیره کنند. این نکته اصلی درس اول است. در یک تعادل کاملاً رقابتی، قیمت‌ها کاملاً منطبق با هزینه‌های فرصت هستند و هیچ «ناهار مجانی» وجود ندارد. به طور دقیق‌تر، هرگونه مزیت اضافی که بتواند برای هر نفر در اقتصاد ایجاد شود باید کاملاً منطبق با یک هزینه فرصت برابر یا بزرگتر از آن باشد که این هزینه فرصت با کالاها و خدمات صرف نظر شده‌ای اندازه‌گیری می‌شود که در قیمت‌های تعادلی ارزش‌گذاری می‌شوند. ممکن است افرادی که از تغییر سود کرده‌اند یا دیگران این هزینه فرصت را متحمل شوند.

اقتصاددانان تک درس مانند هازلیت به طور ضمنی فرض قوی‌تری را مطرح می‌کنند: اگر قیمت‌ها بازتاب هزینه‌های فرصت باشند، جایی برای پیشرفت و بهبود سیاست‌گذاری عمومی وجود ندارد. او تصور می‌کند هر سیاستی که منافع یک گروه را با هزینه دیگران تأمین می‌کند نامطلوب و ناخوشایند است. به بیان دقیق‌تر، توزیع درآمد با تعادل بازار رقابتی ارتباط دارد و ما این تعادل را در صورتی مشاهده خواهیم کرد که همه مداخلات دولت حتی با فرض بهینه بودن حذف شوند.

این ایده نادرست است. خواهیم دید که نتایج احتمالی بسیاری وجود دارند که در آنها ناهار مجانی وجود ندارد و هر یک متناظر با یک تخصیص متفاوت از حقوق و یک تعادل بازاری متفاوت هستند.

۲/۵ ناهارهای مجانی و رانت‌ها

هرگاه یک ناهار مجانی روی میز باقی بماند به معنای وجود شکاف میان قیمت‌ها و هزینه‌های تولید است. اگر قیمت یک کالا یا خدمت بیشتر از هزینه‌های فرصتش باشد، برخی تولیدکنندگان بالقوه که به دنبال سود حاصل از فروش هستند، چنین کاری نمی‌کنند. از سوی دیگر، کسانی که اقدام به فروش می‌کنند قیمتی را می‌گیرند که بیشتر از هزینه‌های فرصت است. همین امر درباره خریداران نیز صادق است، زمانی که قیمت کمتر از هزینه

تولید است.

اقتصاددانان از نام‌های مختلفی برای نشان دادن تفاوت میان قیمت و هزینه‌های تولید استفاده می‌کنند از جمله؛ «سود اقتصادی»، «سود واقعی» و متداول‌ترین آن «رانت اقتصادی» است. یک تعادل رقابتی با نبود رانت مشخص می‌شود. افزون‌براین، یک روش معمول ایجاد رانت حذف رقبا از بازار است؛ خواه از طریق شیوه‌های مشکوک در کسب‌وکار و خواه از طریق درخواست کمک از دولت‌ها به منظور محدودسازی بازارها برای تعدادی نورچشمی. اقتصاددانان به این دو دلیل تمایل دارند تا دیدگاهی بدبینانه به رانت داشته باشند و آن را با اصطلاح تحقیرآمیز «رانت جویی» به کار ببرند.

البته، رانت‌ها همیشه هم بد نیستند. نخستین شرکتی که محصولی جدید و بهبودیافته به بازار ارائه داد، رانت به دست می‌آورد؛ دست‌کم تا زمانی که رقبا نتوانند نوآوری‌هایش را کپی کنند. دستمزد و حق بیمه کارگران هنگامی که آنها یک اتحادیه کارآمد را تشکیل می‌دهند نیز به نوعی رانت است. در شرایطی بسیار نابرابر، مانند شرایطی که در ایالات متحده آمریکا بسیار دیده می‌شود، افزایش درآمد جاری کارگران احتمالاً باید از نظر اجتماعی سودمند باشد، خواه با تعادل بازار رقابتی سازگار باشد یا نه. این مسائل در فصل ۱۲ مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرند.

۲/۶. آدام اسمیت و تقسیم کار

اگرچه پیش از اسمیت نویسندگان درباره مسائل و موضوعات اقتصادی می‌نوشتند و او خود را بیشتر یک فیلسوف اخلاق می‌دانست تا یک اقتصاددان مدرن، اما اثر کلاسیک ثروت ملل آدام اسمیت به درستی در حکم سرآغاز علم اقتصاد به شکل کنونی در نظر گرفته می‌شود. اسمیت نخستین اقتصاددانی بود که شرحی سیستماتیک از عایدات حاصل از تجارت ارائه می‌دهد. همچنین او نسبت به تغییرات فناوری و تکنولوژی نیز بسیار آگاه بود.

اسمیت به دنبال درک فرایندهایی بود که در راستای آنها استانداردهای زندگی با گذشت زمان افزایش می‌یافت. تمرکز اصلی او بر پیشرفت فناوری برخاسته از تقسیم کار بود. امثال معروفش هم از کارخانه سنجاق‌سازی نکته اصلی را نشان می‌دهد و ارزش بازگو کردن به طور کامل را دارد.

۱ The Wealth of Nations

۲ اسمیت به هیچ‌وجه اولین نویسنده‌ای نبود که بر اهمیت تقسیم کار و یا حتی بر اهمیت آن در تولید سنجاق تأکید می‌کرد. دید وسیع او، درک نقش اصلی تقسیم کار در پیشرفت فناوری و تکنولوژیکی بود.

«بنابراین مثالی از یک مصنوع خیلی جزئی می‌آوریم؛ کالایی که تقسیم کار اغلب در آن مورد توجه بوده است، شغل سنجاق‌سازی؛ کارگری که در این شغل (که تقسیم کار آن را یک حرفه مشخص کرده است) آموزش ندیده باشد و با طرز کار ماشین‌آلاتی (که همان تقسیم کار موجب اختراع آنها شده) که در آن به کار افتاده آشنا نباشد، شاید با تمام کوششی که به عمل می‌آورد، به ندرت می‌تواند یک سنجاق در روز بسازد و محققاً در روز نمی‌تواند بیست سنجاق تولید کند. هر پوند سنجاق بیش از چهار هزار سنجاق متوسط است. بنابراین، آن ده نفر کارگر، بین خودشان چهل و هشت هزار سنجاق در روز تولید می‌کردند. یعنی هر کارگر، یک دهم چهل و هشت هزار سنجاق را تولید می‌کرد، مثل اینکه بگوییم یک کارگر ۴۸۰۰ سنجاق در روز تولید می‌کند. اما اگر این کارگران سنجاق‌ها را به طور مستقل و جدا از یکدیگر تولید می‌کردند و هیچ‌کدام از آنها در این حرفه معین آموزش نداشت، محققاً هر کدامشان نمی‌توانستند ۲۵ سنجاق تولید کنند و ولویک سنجاق در روز. یعنی مسلماً یک دویست و چهل و یا شاید حتی یک چهار هزار و هشتصد آنچه که فعلاً تولید می‌کنند می‌ساختند، یعنی یک چهار هزار و هشتصد تعدادی که در نتیجه تقسیم کار مناسب و ترکیب عملیات مختلف آنها تولید می‌شد به وجود می‌آمد.»^۱

اسمیت در ادامه به بیان سه منبع پیشرفت فناوری می‌پردازد. نخست، فراگیری آموزش و تجربه مهارت‌های تخصصی. دوم، صرفه‌جویی در زمان که به جای انجام همزمان چند وظیفه که هر یک نیازمند ابزار مناسب است با انجام یک وظیفه به طور مداوم تحقق می‌یابد. در نهایت، مزایای پیشرفت در طراحی ماشین‌آلات، برخی توسط کارگران در حین کار و برخی دیگر توسط پژوهش‌گران متخصص کشف شده است.

در زبان اقتصادی مدرن این موارد تحت عنوان «سرمایه انسانی»، «صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس» و «نوآوری فناوری» قلمداد می‌شوند.

منطق هزینه فرصت و تخصص‌گرایی توضیح می‌دهد که چرا مردم در اقتصادهای توسعه‌یافته، زمان خود را صرف تولید کالاها و خدمات برای فروش می‌کنند و سپس درآمد حاصل از فروش آنها را صرف خرید کالاها و خدمات می‌کنند که دیگران تولید کرده‌اند.^۲

یک کارگر ماهر با تجهیزات تخصصی که به او آجرچین می‌گویند و می‌تواند در مدت زمان مشخصی تعدادی آجر بچیند، ممکن است او دست از کار بکشد و زمان خود را به جای

۱ ثروت ملل، ۱۳۵۷، آدام اسمیت، ترجمه سیروس ابراهیم زاده، انتشارات پیام.

۲ اگرچه برای همه این‌طور نیست. بخش بزرگی از فعالیت اقتصادی به ویژه برای زنان بیشتر شامل ارائه خدمات به خانواده است تا تولید کالا.

آجرچینی صرف تعمیر اتومبیل خود کند. همین امر در مورد تعمیرکار مکانیکی نیز درست است که بخواهد دست از کار خود بکشد و زمانش را صرف چیدن آجر دیوار باغ کند. بنابراین، هزینه فرصت نگهداری ماشین برای آجرچین بیشتر از تعمیرکار مکانیک است و برعکس. همین امر امکان کسب عایدات حاصل از تجارت و معامله را می‌دهد که شکل عایدات بهره‌وری حاصل از تقسیم کار را به خود می‌گیرد.

مطالعه بیشتر

کوز به نسبت اقتصاددانان برنده جایزه نوبل کمتر می‌نوشت. شهرتش مربوط به دو مقاله اوست: «ماهیت بنگاه» (۱۹۳۷) و «مسئله هزینه‌های اجتماعی» (۱۹۶۰) که در فصل‌های بعدی مورد بحث و بررسی قرار خواهد گرفت.

ویکی‌پدیا پیشینه عبارت «چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد» را مربوط به مقاله‌ای از کتاب El Paso Herald- Post می‌داند که مجموعه‌ای از شوخی‌هاست. این بدان معناست که خوانندگان از قبل متوجه این ضرب‌المثل بودند که احتمالاً پیشتر به شکل شفاهی منتشر شده بود. هاین‌لاین (۱۹۶۳) این عبارت را به طور گسترده‌تری مورد استفاده قرار داد. هاین‌لاین کار خود را به عنوان حامی نویسنده تندرو، آپتون سینکلر، نویسنده آثاری مانند جنگل (۱۹۰۶) که شامل یک شرح انتقادی از سالن‌های «ناهار مجانی» در اواخر سده نوزدهم بود. هرچند با گذشت زمان، هاین‌لاین گرایش به راست سیاسی پیدا کرد. ریگنباخ (۲۰۱۰) به نقل از انجمن آزادی فردی ادعا می‌کند که یک فعال مالکیت‌گرا طی شش ماه با خواندن رمان‌های هاین‌لاین به مالکیت‌گرایان گروید که مهمترین این رمان‌ها ماه، معشوقه خشن است (۱۹۶۶)، بود.

میلتون فریدمن (۱۹۷۵) عبارت متداول «چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد» را برای مجموعه‌ای از مقالات و نوشته‌های انتقادی خود در بحث مقررات دولتی انتخاب کرد. ثروت ملل آدم اسمیت یکی از محدود کتاب‌های کلاسیک اقتصادی است که ارزش خواندن دارد. هرچند این اثر را بدون خواندن نظریه احساسات اخلاقی او نمی‌توان به طور کامل درک کرد. من نسخه‌های رایگان هر دو را در کتاب‌شناسی دارم، اما درباره اینکه کدام یک متن بهتری است اتفاق نظری وجود ندارد.

کینز (۱۹۳۶) و هایک (۱۹۴۴) نیز در بحث‌های معاصر بسیار اهمیت دارند، اگرچه کتاب هایک (به نظر من) به شکلی فاحش اشتباه است. (کویگین ۲۰۱۰) فهم نادرست هایک از

کینز به عنوان رهبر مخالفان فکری در ویدیوهایی مانند زیر قابل مشاهده است: <https://www.youtube.com/user/EconStories>

نظریهٔ مزیت نسبی ریکاردو در اثر مهم او، اصول اقتصاد سیاسی و مالیات (۱۸۱۷) ارائه شده است. اما در این مورد، من به جای رفتن به سراغ نسخهٔ اصلی و ناخوشایند آن نسخه در دسترس تر، آن را که در متن مقدماتی اقتصاد خرد آمده است (مانند مک کلاسیکی (۱۹۸۲)) پیشنهاد می‌کنم.

کتاب کوچک دبورو (۱۹۵۹)، نظریهٔ ارزش، که اثبات ریاضی وجود تعادل رقابتی است، یک الماس است که تنها توسط فردی که از مزایای آموزش ریاضی آگاه است درک می‌شود. ارو و دبورو (۱۹۵۴) به طور مشترک حاصل کار خود را برای اثبات این نتیجه ارائه کردند.

فصل سوم زمان، اطلاعات و عدم قطعیت

بار دیگر زیر آفتاب دیدم که رقابت از آن تیزروان، جنگ برای نیرومندان، نان برای خردمندان، غنیمت برای عالمان و عزت برای دانایان نیست، حال آن که فرصت و بخت بر همهٔ ایشان حادث می‌شود.

- کتاب مقدس ۱۱:۹، نسخه مدرن انگلیسی^۱

مبحث درس اول در فصل پیش مانند بیشتر مباحث مقدماتی اقتصاد با دنیای بی‌انتهای قطعیت کامل سروکار دارد. کالاها رد و بدل می‌شوند. همه می‌دانند چه چیزی را از دست می‌دهند و چه چیزی به دست می‌آورند و قیمت در معامله مشخص می‌شود.

هنگامی که ما واقع‌گرایانه‌تر دربارهٔ جهان فکر می‌کنیم، جایی که انتخاب‌ها با گذشت زمان و محدودیت ارتباطات دربارهٔ آینده مشخص می‌شوند، آیا درس اول هنوز هم مهم است؟ اگر چنین است قیمت‌های بازار چقدر است و این قیمت‌ها تا چه اندازه می‌توانند به ما دربارهٔ هزینه‌های فرصت اطلاعات دهند؟

در این فصل نشان خواهیم داد که پاسخ پرسش نخست «بله» است. نرخ‌های بهره، حق بیمه، ارزش‌های بازار دارایی‌های مالی همگی انواع خاصی از قیمت هستند. هنگامی که بازارهای

^۱ Ecclesiastes ۳:۱۱, Modern English Version (MEV)

مالی به آرامی عمل می‌کنند، اطلاعاتی به ما دربارهٔ هزینه فرصت انتخاب‌ها میان حال و آینده و میان شرایط احتمالی متفاوت در آینده می‌دهند. درس اول همواره حائز اهمیت است.

۳/۱ بهره و هزینه فرصت (عدم انتظار

نرخ‌های بهره، قیمت‌هایی هستند که هزینه مخارج جاری تأمین شده از طریق استقراضی را که قرار است در آینده بازپرداخت شود نشان می‌دهند. نرخ‌های بهره را می‌توان به شکل‌های متفاوتی نشان داد، اما رایج‌ترین و سودمندترین آن‌ها نرخ درصد سالانه (APR)^۱ است. مثلاً اگر نرخ درصد سالانه ۵ باشد و ۱۰۰ دلار وام داده شود، میزان بازپرداخت این وام در یک سال ۱۰۵ دلار است. برای دوره‌های طولانی‌تر می‌توان این رقم را با استفاده از فرمول‌های استاندارد برای بهره مرکب محاسبه کرد.

این مورد از منظر هزینه فرصت به چه معناست؟ یک ابزار مفید «قانون ۷۰» است که طبق آن مبلغ سرمایه‌گذاری شده با بهره مرکب در نرخ بهره درصدی r ، ارزش آن را در تقریباً معادل $70/r$ سال دو برابر می‌کند.^۲ مثلاً یک دلار سرمایه‌گذاری شده در ۳۵ سال معادل دو دلار ارزش دارد. بدین معنا که امروز هزینه فرصت خرج کردن یک دلار معادل دو دلار در ۳۵ سال آینده است.

ممکن است نرخ ۲ درصد پایین به نظر برسد، اما در حقیقت آغاز درستی است دربارهٔ اندیشیدن به هزینه‌های فرصتی که در انتخاب‌هایمان میان حال و آینده وجود دارد. جایی که بازپرداخت به طور کامل و با قطعیت صورت بگیرد (همان‌گونه که اخیراً در مورد اوراق قرضه دولت ایالات متحده آمریکا اتفاق افتاده است) و جایی که تورم مسئله مهمی نیست، نرخ‌های بهره معمولاً در همین سطح هستند. در دو قرن گذشته، نرخ بهره «بدون ریسک» پس از هماهنگی با تورم در حدود ۲ درصد بوده است. در زمان نوشتن این کتاب تقریباً زیر ۱ درصد است.

نرخ بهره چگونه تعیین می‌شود؟ مانند هر قیمتی، لازم است هم از منظر تولیدکنندگان و هم مصرف‌کنندگان، نگاهی به این مسئله بیندازیم.

۳/۱/۱. طرف تولید

از طرف تولید، ماهیت فناوری به گونه‌ای است که یک سرمایه‌گذاری می‌تواند ارزش بیشتری

^۱ Annual percentage rate

^۲ از نظر ریاضی، مبنای این قانون این است که لگاریتم طبیعی ۲، تقریباً ۰.۷ است درحالی‌که لگاریتم طبیعی بازدهی سرمایه‌گذاری، ۱+۲ و تقریباً برابر با ۲ برای ارزش‌های کمتر از ۲ است.

را در حال و بیش از آن را در آینده بازگرداند. اولین (و همچنان مهم‌ترین) ارائه و تصویر از این موضوع از کشف کشاورزی در دوران نئولیتیک^۱ می‌آید. پیش از کشاورزی، انسان‌ها، کالاها را به شیوه حیوانات، هرچند با ابزارها و مشارکت پیشرفته جمع می‌کردند. آنها غلات را جمع‌آوری می‌کردند و دیگر گیاهان را برای خوردن می‌کاشتند و حیوانات وحشی را برای استفاده از گوشتشان می‌کشتند.

به دلیل اینکه فشار جمعیت کم بود، هزینه فرصت شکار و جمع‌آوری نیز پایین بود. حیوانات و گیاهانی که در یک فصل مصرف می‌شدند، با فرایند معمول و طبیعی بازتولید جایگزین می‌شدند.

اگر فشار جمعیت خیلی زیاد بود، حیوانات برای تأمین غذا شکار یا منقرض می‌شدند یا آنقدر تعدادشان کاهش می‌یافت که هزینه فرصت جمع‌آوری غذا در یک روز کمتر از میزان غذای دردسترس در آینده بود. جوامع شکارچی-گردآورنده موفق، نهادهایی مانند مرزهای قبیله‌ای و تابوها را توسعه دادند و همین امر نشان‌دهنده در نظر گرفتن هزینه فرصت است. این نهادها در اصل از نظر ماهیت ثابت بودند و جمعیت را در سطح ثابتی حفظ می‌کردند. کشف اصلی کشاورزی این بود که می‌توان با ذخیره مقداری غله و کاشت آن در جایی که بتوان گیاه را حفظ کرد، دانه اولیه می‌تواند چندین برابر محصول دهد. به همین ترتیب، با نگهداری برخی حیوانات زنده و کنترل آنها هر حیوان ماده می‌تواند چند بچه تولید کند. در برابر این مزایا باید هزینه‌های نگهداری و مدیریت محصولات و چارپایان را نیز در نظر داشت. هرچند تا زمانی که زمین کافی وجود داشته باشد، مازاد خالص هم وجود دارد.

در شرایط مناسب مانند مواردی که در هلال حاصل‌خیز^۲ غرب آسیا و یا در دره‌های رودخانه مصر، هند و چین وجود دارند، کشف کشاورزی موجب افزایش بسیار زیاد میزان غذایی شد که می‌توانست در یک منطقه تولید شود و بنابراین می‌توانست جمعیت بشر را حمایت کند. گسترش جمعیت کشاورزی و جست‌وجوی زمین‌های بیشتر موجب شده که جوامع شکارچی-گردآورنده به سرعت از مناطق مناسب برای برداشت و چرا خارج شوند و به تپه‌های حاشیه‌ای و مناطق جنگلی بروند.

در یک جامعه کشاورزی، هزینه فرصت مصرف امروزی یک وعده غذای اضافه از غلات مانند گندم، میزان غذایی است که می‌توانست در فصل بعد در صورت ذخیره بذر غله تولید شود. به همین ترتیب، امروز، یک استیک برای شام به قیمت مقدار گوشتی تمام می‌شود که

^۱ Neolithic
^۲ Fertile Crescent

می‌تواند سال بعد، اگر حیوان برای پرورش و تولید مثل نگهداری شود، تولید شود. در شرایط عادی، مقداری که به عنوان بذر (دانه) استفاده می‌شود کمتر از مقدار درو شده در آینده است. در سال فراوانی و وفور نعمت و در شرایطی که ذخیره‌سازی دشوار یا غیرممکن است، چه بسا دانه‌های بیشتری به‌جا مانده باشد و منطقی به نظر می‌رسد که آنها را در زمین‌های اطراف پراکنده کنیم؛ جایی که محصول شاید کمتر از سرمایه‌گذاری اصلی بذر باشد.

جان مینارد کینز این ایده‌ها را تحت عنوان «نرخ بهره گندم» مطرح کرد. مثلاً اگر امروز ۱۰۰ خوشه گندم به عنوان دانه (بذر) استفاده شود و در آینده ۱۱۰ خوشه محصول دهد، نرخ بهره گندم ۱۰ درصد است. همان‌طور که کینز مشاهده کرد درحالی‌که نرخ بهره گندم معمولاً مثبت است شاید در برخی شرایط منفی نیز باشد.^۱

در جامعه‌ای با فرصت‌های مولد که بازدهی خالص مثبتی دارند، شاید بهره به عنوان هزینه فرصت مصرف فعلی دیده شود تا هزینه فرصت سرمایه‌گذاری و مصرف بیشتر در آینده. به طور خلاصه، بهره، هزینه فرصت عدم انتظار است.

واقعیت انتزاعی اقتصادی از هزینه فرصت خیلی زود به نهادهای محکم اجتماعی مانند پول و بدهی بدل شد. جوامع کشاورزی، مازاد غذایی تولید می‌کردند که می‌توانست برای حفظ کارگران متخصص تجارت استفاده شود. یا حتی این مازاد می‌توانست به شکلی کمتر سودمند توسط حاکمان نظامی به صورت مالیات یا هدایای اجباری گرفته شود.

تعهدات افراد به حاکمان و تعهدات فقرا به ثروتمندان موجب ایجاد نهاد بدهی شد. منطقی هزینه فرصت تضمین می‌کند که تسویه بدهی‌ها نه تنها نیازمند بازپرداخت مقدار اصلی (اصل مبلغ) است بلکه مشمول هزینه فرصت (بهره) اضافی نیز خواهد بود. نارضایتی از این مطالبه و نابرابری قدرت که معمولاً با این رابطه بدهی مرتبط بودند همیشه موضوع ثابت تمام تنش‌های سیاسی و اجتماعی و مذهبی میان طلبکاران (اعتباردهندگان) و بدهکاران بوده‌اند. در حالی‌که ایده مفهومی «نرخ بهره برحسب خود [کالا]»^۲ برای اقلام و کالاهایی مانند گندم مفید است، بدهی و بهره به طور طبیعی از منظر پولی بیان می‌شوند و بروز می‌یابند. برای پادشاهان و وام‌دهندگان، پول یک واحد مشترک شمارش و ذخیره ارزش فراهم می‌کند؛ بدین معنا که پول از بدهی نشأت می‌گیرد و بعداً به عنوان وسیله مبادله استفاده می‌شود. آاین

۱ هازلیت در جدال ضدکینزی خود با عنوان «شکست علم اقتصاد جدید: تحلیلی از استدلال‌های غلط کینزی» این نکته را به طور کامل فراموش کرد، هنگام طرح این ادعا که «نرخ بهره منفی مفهومی احمقانه و خود-متناقض است». در واقعیت، نرخ بهره منفی به طور طبیعی در جامعه کشاورزی و در هر دوره‌ای که غذا به طور غیرمعمول فراوان است، اما امکان ذخیره‌سازی آن نیست، ایجاد می‌شود. احتمالاً هازلیت با اندیشیدن درباره پول گیج و گمراه شده بود که می‌توان آن را با هزینه اندک یا بدون هزینه ذخیره کرد.

۲ Own- rate of interest

۳ دیوید گرابر در کتاب جدید خود، بدهی: ۵۰۰۰ سال نخست، به این نکته اشاره می‌کند و طیفی از نتایج جالب و قابل بحث را به اشتراک می‌گذارد. در جریان

ایده، داستان اقتصاددانان متعارف (اما بدون تاریخ) را که در آن پول راهکاری برای غلبه بر دردهای معامله و دادوستد است، از بین برد و ابزارهای مالی پیچیده‌تری مانند بدهی را از دل آن بیرون کشید.

پول مزایای بسیاری دارد اما می‌تواند مبهم و گیج‌کننده نیز باشد. زندگی اقتصادی مدرن در بردارنده معاملات پولی متعددی است: واریز و برداشت پول از حساب بانکی، وام برای تأمین مالی خرید خانه و یا سرمایه‌گذاری کسب‌وکار و غیره. نرخ‌های بهره نیز به روشنی نوعی قیمت هستند، اما به طور مستقیم مشخص نیست که این قیمت چگونه است، چگونه باید باشد و چگونه تعیین می‌شود. به همین دلیل مفید است که به ایده‌چگونگی نرخ بهره برحسب خود توجه کنیم و آن را برای هزینه‌های فرصت وام گرفتن و وام دادن در یک اقتصاد مدرن به کار گیریم.

تکنولوژی تولید مدرن نیز با همان منطق هزینه فرصت برای کشاورزی مواجه است. سرمایه‌گذاری روی منابع مصرف‌نشده امروز می‌تواند میزان بیشتری را در آینده تولید کند. همچنین پیشرفت سریع فناوری که ویژگی جامعه مدرن است، منبع جدیدی از هزینه فرصت را ایجاد کرده است. منابع مورد نیاز برای تولید با یک کمیت و کیفیت مشخص از محصول نهایی پیوسته در حال کاهش هستند. این فرایند ممکن است آهسته و تدریجی باشد، مانند پیشرفت در تولیدات کشاورزی. از سوی دیگر، این فرایند شاید سریع باشد، مانند اطلاعات و ارتباطات فناوری؛ جایی که قانون مور^۱ پیش‌بینی می‌کند تعداد ترانزیستورهایی که در یک مدار یکپارچه متراکم قرار دارند هر دو سال یک‌بار دو برابر می‌شوند. در برخی موارد، مانند خدماتی از جمله کوتاهی مو، میزان پیشرفت فناوری شاید صفر باشد؛ جایی که تغییر در تولید و بهره‌وری به سختی اتفاق می‌افتد.^۲

در نهایت نرخ سالانه رشد تولید و بهره‌وری در حدود ۲ درصد است، که تقریباً معادل با نرخ بهره بدون ریسک است. در بخش بعد این بحث مطرح خواهد شد که این برابری مربوط به آن چیزی است که بر پایه قضاوت‌های منطقی درباره هزینه فرصت سبک و سنگین کردن مصرف میان حال و آینده انتظار می‌رود.

پژوهش متوجه شدم که قبل از این مورد نیز شخصی به نام آلیسون هینگستون کوپگین در اثر کلاسیک خود با عنوان یک بررسی از پول اولیه (بدوی) نیز چنین موردی را مشاهده کرده است.

۱ Moore's Law

۲ یک پیامد این است که نرخ بهره برحسب خود [اکلاً] برای کالاهایی که در معرض تغییرات فناوری قرار دارند مانند کامپیوترها بیشتر است تا کالاهای تولیدی که به طور کلی مربوط به خدمات هستند. این امر ممکن است با توجه به اینکه تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان این کالاها و خدمات با نرخ بهره یکسانی بر اساس پول مواجه‌اند، می‌تواند مشکل‌ساز باشد. مشکل با تغییرات در قیمت‌ها با گذشت زمان حل می‌شود. قیمت خدماتی مانند کوتاهی مو بیش از نرخ تورم افزایش می‌یابد درحالی‌که قیمت کامپیوتر پایین‌تر می‌آید حتی اگر ظرفیت محاسباتی آن به طور چشمگیری افزایش یابد.

۲/۱/۳. طرف مصرف

هر معامله در بازار شامل یک خریدار و فروشنده و تعادل بازار نیز شامل هزینه‌های فرصت برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان است. لازم است نحوه تأثیر نرخ‌های بهره روی هزینه‌های فرصتی پیش‌روی مصرف‌کنندگان را بررسی کنیم و برعکس؛ اینکه انتخاب‌ها میان مصرف حال و آینده، چگونه به تعیین نرخ بهره بازار کمک می‌کنند.

وجود نرخ بهره مثبت دلالت بر این دارد که هزینه فرصت میزان مشخصی از هزینه مصرف در حال، بیشتر از آینده است. برعکس، هزینه فرصت میزان معینی از مخارج مصرف در آینده، کمتر از حال است.

عامل مهم این است که در یک اقتصاد در حال رشد، بیشتر مردم انتظار دارند مصرف در آینده نسبت به زمان حال بیشتر شود. برعکس، ما انتظار داریم که نیازها و خواست‌های برآورده نشده کنونی ما دارای هزینه مصرف بیشتری نسبت به آینده باشد. برای اینکه هزینه‌های فرصت معامله دارای تعادل باشد، مصرف نکردن در زمان حال باید با افزایش بیشتری در آینده تطابق یابد.^۱

افزایش مصرف در آینده چقدر باید از هزینه فرصت - فرصت از دست رفته برای افزایش مصرف فعلی - بیشتر باشد؟ پاسخی که به نظر می‌رسد معمولاً نزدیک به دیدگاه‌های افرادی باشد که هنگام طرح چنین پرسشی، افزایش متناسب برابر در مصرف را به همان اندازه مطلوب تلقی می‌کنند. این بدان معناست که افزایش مصرف از ۱۰۰۰۰ دلار به ۱۱۰۰۰ دلار به همان اندازه مطلوب است که مصرف از ۲۰۰۰۰ دلار به ۲۲۰۰۰ دلار افزایش یابد. در مقابل، اگر هزینه فرصت ۱۰۰۰۰ دلاری موجب افزایش سود افراد پردرآمد بیش از افرادی با درآمد کمتر از ۱۰۰۰ دلار شود، هزینه آن بیش از سودش خواهد بود.

همان‌طور که این مثال نشان می‌دهد، هنگامی که کل مصرف آینده دو برابر شود، مصرف اضافی آینده نیز نیازمند تأیید و توجیه هزینه فرصت مقدار مشخصی از مصرف از دست‌رفته امروز است. چنانکه می‌توانیم از قانون ۷۰ ببینیم این تعادل در صورتی ایجاد می‌شود که نرخ بهره برابر با نرخ رشد مصرف باشد. مثلاً، اگر مصرف ۲ درصد در سال رشد داشته باشد،

۱ یک توضیح جایگزین یا شاید تکمیل‌کننده این است که مردم به طور ذاتی بی‌تاب هستند و همواره حال را به آینده ترجیح می‌دهند. به ویژه اغلب به نسل جدید (فعلی) پیشنهاد می‌شود که به رفاه خود بیشتر اهمیت بدهند (لااقل به آنها که در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی نقش دارند) و ارزش بیشتری را نسبت به نسل گذشته برای رفاه خویش قائل شوند. هرچند شواهدی برای تأیید این دیدگاه در دست نیست. در مقابل، الگوی رایج این است که دست‌کم یکی از والدین رفاه خود را قربانی بهبود زندگی فرزندان خود کند. دست‌کم در سیستم‌های سیاسی با عملکرد خوب، الگوی مشابه می‌تواند در تصمیمات جمعی ما مشاهده شود: دولت‌ها معمولاً سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت می‌کنند، هم در زیرساخت‌های فیزیکی و هم در آموزش که اغلب به رای دهندگان در آینده بیشتر سود می‌رساند تا رای‌دهندگان نسل فعلی.

در طول ۳۵ سال دو برابر خواهد شد و اگر نرخ بهره دو درصد باشد، هر میزان ذخیره شده و سرمایه‌گذاری شده امروز با نرخ بهره مرکب در طول ۳۵ سال دو برابر خواهد شد. به طور کلی، نرخ بهره، همان نرخ رشد مصرف است.

۳.۱.۳. کدام نرخ بهره؟

در بحث بالا یک مفهوم ایده‌آل از نرخ بهره را دیدیم که برای همه وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان یکسان است. این مفهوم ایده‌آل معمولاً با نرخ بهره بدون ریسک در حدود ۲ درصد مطابقت دارد.

در تنظیمات واقعی بازار، چه بسا طیف گسترده‌ای از نرخ‌های بهره، از خیلی کم تا خیلی زیاد، مشاهده شود. اوراق مشارکت دارای «رتبه سرمایه‌گذاری» استاندارد شاید نرخ بهره بالاتری را نسبت به اوراق خزانه ایالات متحده ارائه دهند. نرخ بهره در اوراق قرضه «قماری (دارای ریسک بالا)» معمولاً بالاتر و همچنین نرخ بهره انواع بدهی‌های مصرف‌کننده نیز بالاتر است. شرح تفاوت‌ها میان نرخ‌های بهره بالا و پایین، پیچیده و فراتر از محدوده این کتاب است. اما عامل مهم، ریسک است؛ به طور دقیق‌تر «ریسک نکول» این است که بدهی شاید بازپرداخت نشود. مسئله بدهی و ریسک نکول مربوط به نرخ‌های بهره (یا نرخ‌های بازدهی انتظاری) است که به طور قابل توجهی بالاتر از نرخ بدون ریسک است؛ حتی پس از به حساب آوردن هزینه متوسط ضرر مربوط به نکول.

سهام (سرمایه‌گذاری در بازار بورس یا شرکت‌های خصوصی) نیز ریسکی است. نرخ متوسط بازده واقعی هر سهم، بعد از ریسک ورشکستگی شرکت، به طور تاریخی در حدود ۸ درصد است. به تفاوت میان نرخ بازدهی هر سهم و نرخ بهره اوراق، «سود (پاداش) سهم» می‌گویند که بسیار بزرگ‌تر از آن است که بتوان آن را با مدل‌های اقتصادی مبتنی بر درس اول توضیح داد. ما نگاه دقیق‌تری به «معمای سود (پاداش) سهم» در فصل یازدهم خواهیم داشت و نشان خواهیم داد که وجود آن، بسیاری از فروض ضمنی درس اول را تضعیف می‌کند.

وام‌گیرندگان با تفاوت‌های بسیار بیشتری در نرخ‌های بهره روبه‌رو هستند. نرخ‌هایی که وام‌دهندگان به وام‌گیرندگان با سابقه ضعیف اعتباری و وثیقه اندک پرداخت می‌کنند گاه ممکن است تا ۴۰۰ درصد هم برسد.

اگر ریسک نکول نبود که موجب شود وام‌دهندگان مثل بانک‌ها تمایلی به دادن وام به

وام‌گیرندگان بداعتبار نداشته باشند، این تفاوت در نرخ‌های بهره به وجود نمی‌آید. هرچند این تفاوت بسیار بیشتر از آن است که بتوان آن‌را تنها به ریسک نکول نسبت داد و یا حتی سودی را برای تحمل ریسک در نظر گرفت. پس از کنار گذاشته شدن از بازار اعتباری منظم، وام‌گیرندگان در برابر انواع رفتارهای غارت‌گرانه بسیار آسیب‌پذیر خواهند بود زیرا آنها مجبور می‌شوند هزینه‌های بسیار بیشتری نسبت به آنچه که توسط ریسک نکول توجیه می‌شود را پرداخت کنند.

۲/۳. اطلاعات

یک جمله کلیشه‌ای هست که می‌گوید ما در «اقتصاد اطلاعاتی»^۱ زندگی می‌کنیم. دسترسی به کامپیوتر، تلفن‌های همراه و دیگر ابزارهای دیجیتال روشن می‌کند که اکثریت ما تا حدودی زیادی با اطلاعات سروکار داریم. در حقیقت اطلاعات همواره در فعالیت‌های اقتصادی از اهمیت بسیاری برخوردار بوده است.

بشر از دو نظر با دیگر حیوانات متفاوت است: توانایی ما در ایجاد و استفاده از ابزارها و قابلیت ما در برقراری ارتباط با دیگران. هر دو جنبه با اطلاعات و توانایی برقراری استدلال کاملاً مرتبط هستند.

اطلاعات موجود در فناوری و ظرفیت ما در برقراری ارتباط، انسان را برای توسعه جوامع بزرگ و پیچیده توانمند می‌سازد. این توسعه بسیاری از مشکلات را حل می‌کند، اما موجب ایجاد مشکلات جدیدی نیز می‌شود: اطلاعات مورد نیاز برای یک جامعه پیچیده بشری بسیار بیشتر از آن است که هر فردی بتواند آنها را به دست آورد یا پردازش کند.

این مشکلات مشخصاً در فعالیت‌های اقتصادی تشدید می‌شوند. در هر جامعه مدرن، ما به دیگران وابسته‌ایم تا بتوانیم بیشتر نیازها و خواست‌های خود را برآورده سازیم، در حالی که کار ما بخشی از فرایند پیچیده تولید است، فرد دیگری نمی‌تواند اهمیت آن را درک کند. چگونه اجزای مختلف این سیستم کنار هم قرار می‌گیرند و کالاها و خدماتی را که ما مصرف می‌کنیم تولید و توزیع می‌کنند؟

همان‌گونه که هایک و دیگر افراد اشاره کرده‌اند، بازارها برای این مشکل راه‌حل ارائه می‌دهند. نقل قول هایک از یک مقاله کلاسیک او با عنوان «کاربرد دانش در جامعه» ارزش یادآوری و خواندن دارد:

^۱ Information economy

«به لحاظ بنیادین، در سیستمی که دانش مربوطه در آن، در میان تعداد زیادی از افراد پراکنده باشد قیمت‌ها، می‌توانند در راستای هماهنگ کردن فعالیت‌های جداگانه افراد مختلف به شیوه‌ای یکسان عمل کنند، به نحوی که مقادیر ذهنی به افراد کمک می‌کنند تا بخش‌های مختلف طرح‌هایشان را هماهنگ سازند.

خوب است که لحظه‌ای درباره‌ی یک نمونه بسیار ساده و رایج از فعالیت‌های سیستم قیمتی تامل کنیم تا دریابیم که این سیستم دقیقاً چه نقشی را ایفا می‌کند. فرض کنید که در جایی از دنیا، فرصت جدیدی برای استفاده از یک ماده خام، مانند قلع ایجاد یا یکی از منابع عرضه این ماده، حذف شده است. در راستای هدف ما، هیچ اهمیتی ندارد که کدام یک از دو عامل بالا، سبب کمیاب‌تر شدن قلع شده باشد. (این امر بسیار مهم است که نکته بالا، هیچ اهمیتی ندارد.) همه آن چه که استفاده‌کنندگان از قلع باید بدانند این است که مقداری از قلعی که قبلاً استفاده می‌کردند، هم‌اکنون در جایی دیگر، با سودآوری بیشتری در حال استفاده است و در نتیجه باید درک کنند که در مصرف قلع صرفه‌جویی کنند. حتی اکثر این افراد، نیازی به دانستن این مطلب ندارند که این نیاز ضروری‌تر در کجا بروز یافته یا به نفع چه نیازهای دیگری مجبورند در عرضه صرفه‌جویی کنند. اگر تنها بعضی از این افراد، به طور مستقیم از این تقاضای جدید آگاه باشند و منابع را به سمت آن منتقل نمایند و در صورتی که افراد آگاه از این شکاف ایجاد شده، آن را با استفاده از دیگر منابع پرکنند، آن گاه این اثر به سرعت در میان کل سیستم اقتصادی، منتشر خواهد شد و نه تنها بر استفاده از قلع تأثیر خواهد گذاشت، بلکه استفاده از مواد جایگزین آن و جانشین‌های این جایگزین‌ها... را نیز تحت الشعاع قرار خواهد داد. تمامی این موارد، به صورت یک بازار عمل خواهند کرد، نه به این دلیل که تمامی اعضای این بازار، کل حوزه مربوطه را می‌شناسند و بررسی می‌کنند، بلکه چون حوزه دید محدود فردی آن‌ها به گونه‌ای با یکدیگر همپوشانی پیدا خواهند کرد که اطلاعات مناسب، از طریق واسطه‌های زیادی به تمامی آن‌ها ابلاغ خواهد شد. این نکته ساده که برای هر یک از کالاها، یک قیمت وجود دارد، (یا این نکته که قیمت‌های محلی به شیوه‌ای که هزینه حمل و نقل و... تعیین می‌کند، با یکدیگر ارتباط دارند)، راه‌حلی را پدید می‌آورد که گویا ذهن منفردی که تمامی اطلاعات را در اختیار داشته باشد به آن رسیده است. در حالی که این اطلاعات، در واقع در میان تمامی افراد دخیل در این فرآیند پراکنده شده است. (البته نکته بالا تنها از لحاظ ذهنی امکان‌پذیر است).

نکته عجیب این است که در موردی شبیه به کمیاب شدن یک ماده اولیه، که هیچ دستوری

راجع به آن صادر نمی‌شود و احتمالاً تنها چیزی که داریم، افراد بسیار زیادی هستند که از علت این شرایط آگاهی دارند، ده‌ها هزار فرد که با ماه‌ها بررسی، نمی‌توان هویت آنها را تعیین کرد، مجبور خواهند شد که این ماده اولیه یا محصولات تولید شده با استفاده از آن را به مقدار کمتر و با صرفه‌جویی بیشتر به کار بندند، یعنی در جهتی درست حرکت خواهند کرد.»^۱ این نقل قول یک شرح عالی از ایده اصلی است که پشت اقتصاد در یک درس قرار دارد و نشان می‌دهد که چگونه قیمت‌های بازار هزینه‌های فرصت را نشان می‌دهند. اما هایک تحلیل خود را در این جا متوقف می‌کند. اگر چه می‌گوید: «مکانیسم قیمت یکی از مکانیسم‌های آموختنی انسان است تا پس از کشف و ایجاد و بدون درک آن از آن استفاده کند.» هایک نشان می‌دهد که علاقه اندکی به روش‌های جایگزین دارد که در آنها جوامع بشری مشکلات و فرصت‌های مرتبط با اطلاعات را مدیریت می‌کنند. به این نکته در فصل ۱۱ خواهیم پرداخت.

۱/۲/۳. اقتصاد اطلاعاتی و رابینسون کروزوئه

چنان که دیدیم، رابینسون کروزوئه یک شخصیت مهم در متون اقتصادی است که ابتدا درگیر تولید خوراک و پوشاک برای استفاده خودش است و سپس وارد معامله با جمعه می‌شود. اما متون اقتصادی به ندرت این پرسش را مطرح می‌کنند که کروزوئه چگونه مشکلات تولید را مدیریت می‌کند. پاسخ ساده و ابتدایی اقتصاددانی که زحمت خواندن کتاب دانیل دفورا به خود داده، این است که کروزوئه ورودی‌های لازم را دارد: نیروی کار (خودش)، زمین (منابع طبیعی جزیره) و سرمایه (ابزارها و مواد خامی که از لاشه کشتی به دست آورده است). با مطالعه بیشتر مشخص می‌شود که کروزوئه چیز بسیار مهم تری دارد: اطلاعات. او می‌داند برای شروع چگونه باید یک قایق و خانه ساده بسازد و چگونه آتش روشن کند. اگر چه او به غذای بازمانده از کشتی و شکار حیوانات وحشی اتکا دارد اما خیلی زود کشاورزی را آغاز می‌کند.

کروزوئه دانش فنی دارد که می‌توان از یک ملوان قرن هفدهم اروپایی انتظار داشت. او اساس کاشت و برداشت محصولات و اهلی کردن حیواناتی مانند سگ و بز را می‌داند. او نمی‌داند چگونه غلات را آسیاب کند، نان بپزد یا ابزارهای سفالی و فلزی بسازد. هر چند او می‌داند همه این موارد ممکن است و تلاش خود را به طور موفقیت آمیزی در این راستا انجام می‌دهد. در نتیجه، خیلی زود استاندارد زندگی او بالاتر از ساکنان بومی منطقه که چنین دانشی ندارند،

۱ «کاربرد دانش در جامعه» (۱۳۸۸) فردریش فون هایک، ترجمه محسن رنجبر و مریم کاظمی، دنیای اقتصاد.

می‌رود.^۱

کروزونهٔ دفو با جمعه معامله نمی‌کند بلکه در واقع به او اطلاعات می‌دهد تا بتوانند با یکدیگر کار کنند. همان‌طور که خوانندگان کتاب نیز انتظار دارند ارتباط میان این دو نفر ارباب و بنده است؛ وضعیتی که با این حقیقت قابل توجیه است که کروزونه، جمعه را از دشمنانی که می‌خواهند او را بکشند و بخورند نجات می‌دهد. او به جمعه کشاورزی یاد می‌دهد تا بتواند تولید کند.^۲ هر چند داستان دفو در نسخهٔ اقتصاددانان نیست، اما اطلاعات بسیار مهم‌تر از معامله در ایجاد ناهار مجانی برای کروزونه و جمعه است.

۳/۳ عدم قطعیت

عدم قطعیت به یک معنا لُبّهٔ تیز اطلاعات است. در موقعیت عدم قطعیت، ما با احتمالاتی روبه‌رو هستیم و اطلاعات کافی مبنی بر این که کدام یک محقق خواهند شد، نداریم. در این جا منطق هزینهٔ فرصت مانند انتخاب‌ها در گذر زمان کاربرد دارد. مثلاً فرض کنید که من تصمیم می‌گیرم برای قدم زدن بیرون بروم و دربارهٔ احتمال بارش شدید فکر می‌کنم. می‌توانم با خودم یک چتر بردارم و خیس نشوم. هزینهٔ فرصت این انتخاب در مقایسه با خطر خیس شدن، یک پیاده‌روی دلچسب‌تر در یک بعدازظهر آفتابی بدون نیاز به برداشتن چتر است. از منظر برخی، و نه همه، وقایع نامشخص و غیرقطعی را می‌توان با یک احتمال عینی مشخص کرد که همه مردم بر سر آن توافق دارند. بدیهی است دستگاه‌های قمار مانند تاس و رولت به شرط این‌که «عادلان» باشند، شانس آوردن هر عددی را دارند. مهم‌تر از آن، بسیاری از وقایع که در موارد فردی نامشخص و غیرقطعی هستند، مانند خطر آتش‌سوزی خانه را می‌توان با احتمالات عینی و تحلیل تعداد زیادی داده از موارد مختلف متمایز کرد. استفاده از کلمهٔ «ریسک» برای شرح این موارد معمول است؛ تعیین عدم قطعیت برای پوشش یک مورد کلی‌تر هنگامی که احتمالات می‌توانند ذهنی‌تر باشد تقریباً ناممکن است.

بازارهای بیمه راهی برای مدیریت ریسک ارائه می‌دهند. اگر من خانه‌ام را بیمه آتش‌سوزی کنم، از مزایای پرداخت خالص در صورت آتش گرفتن خانه‌ام بهره‌مند خواهم شد و هزینهٔ فرصت این سود، پرداخت حق بیمه پیش از بروز واقعه است. حق بیمه (که نوع خاصی از قیمت بازار است) در یک بازار رقابتی بیمه تحمیل می‌شود که میزان آن بستگی به میزان

۱ حکایت دفو بر اساس تجربهٔ واقعی الکساندر سر کلک است.
۲ همان‌گونه که مفاهیم و عناصر اصلی مسیحیت را به او می‌آموزد.

ریسک وقوع حادثه بیمه شده دارد. معمولاً، حق بیمه بسته با ساختار خانه و میزان حفاظت از آن (مانند سیستم‌های هشدار و آب‌پاش) در محل متفاوت است. حق بیمه‌ها نمونه‌های دیگری از درس اول هستند. حق بیمه اطلاعات درباره هزینه‌های فرصت مرتبط با انواع نتایج محتمل ناشی از انتخاب‌های متفاوت مرتبط با خطر آتش‌سوزی به دست می‌دهد.

بازارهای مالی، انواع مشابهی از هزینه‌های فرصت را برای مواجهه با وقایع محتمل مختلف در آینده، دست‌کم به شکلی ایده‌آل که در بیشتر متون درسی یافت می‌شوند، ارائه می‌دهد. مثلاً، سهام سفته‌بازانه^۱ در شرایط رونق، بازپرداخت بسیار بالایی خواهد داشت، اما شاید در دوران رکود بی‌ارزش باشند. «سهام‌های ضدچرخه‌ای»^۲ مانند سهام‌هایی که توسط شرکت‌های ارائه‌دهنده سرگرمی ارزان ارائه می‌شوند از نظر سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر بسیار ارزشمند هستند زیرا در دوران رکود، هنگامی که درآمد مورد نیاز و ضروری است، عملکرد و سود خوبی دارند.^۳ اوراق قرضه دولتی بدون در نظر گرفتن وضعیت اقتصاد، بازپرداخت ثابتی دارند. یک شاخه کلی از اقتصاد مالی وجود دارد که قیمت مناسب چنین دارایی‌هایی را محاسبه و هزینه‌های فرصت پرداخت‌های احتمالی مربوط به دارایی‌ها را در آینده استنتاج می‌کند.

بنابراین، در اصل، درس اول برای انتخاب‌هایی که شامل عدم قطعیت هستند نیز مانند انتخاب‌هایی که در گذر زمان انجام می‌شود، کاربرد دارد. در عمل، در بخش دوم کتاب خواهیم دید که مسائل بسیار پیچیده هستند. شکست بازارهای مالی برای ایفای نقش اختصاص داده شده به آنها توسط نظریه اقتصادی یکی از مهمترین دلایلی است که چرا اقتصاد نه تنها نیازمند درس اول، که نیازمند درس دوم نیز است.

مطالعه بیشتر

هومر و سیلا (۲۰۰۵) یک تاریخچه دقیق از نرخ‌های بهره ارائه کرده‌اند. برای مطالعه نکات انتقادی به آثار زیر رجوع کنید:

Felix Martin's Money: The Unauthorized Biography (۲۰۱۵) and David Graeber's Debt: The First ۵,۰۰۰ Years (۲۰۱۱).

داستان ظهور و توسعه کشاورزی بارها گفته شده است. معمولاً از منظر «ترقی‌گرایانه» این داستان بخشی از فرایندی است که بشریت به طور مداوم از بالا رفتن استاندارد زندگی خود،

^۱ Speculative stocks

^۲ Countercyclical stocks

^۳ نمونه کلاسیک آن فیلم‌هایی بود که در دوران رکود دهه ۱۹۳۰ ساخته می‌شد. فیلم بر باد رفته در سال ۱۹۳۹ اکران شد و مطابق با تورم آن زمان پرفروش‌ترین فیلم همه دوران‌ها بود. با این‌که جمعیت آمریکا کمتر از امروز و نرخ بیکاری ۱۵ درصد بیشتر بود.

توسعه علمی و فرهنگی و دموکراسی سیاسی و یا اوج گرفتن سوسیالیسم (ولز ۱۹۲۱) یا لیبرالیسم بازار (فوکویاما ۱۹۹۲) - بسته به روند و باورهای نویسنده - لذت می‌برد. به عنوان جایگزین‌های این دیدگاه خوش‌بینانه شرح جرد دایموند (۱۹۸۷) از کشاورزی به منزله «بدترین اشتباه در تاریخ نژاد بشر» خواندنی است؛ از آنجا که کشاورزی منجر به متراکم‌تر شدن جمعیت می‌شود و نتیجه آن کار سخت‌تر، بیماری‌های بیشتر و جمعیت غمگین‌تر از جمعیت شکارچی-گردآورندگان است که کشاورزان جایگزینشان شدند. تعریف کینز از «نرخ بهره گندم» در اثر کلاسیک او با عنوان نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول (کینز ۱۹۳۶) ارائه شده است. تلاش تلافی‌جویانه هازلیت از هازلیت (۱۹۵۹) گرفته شده است که صفحه به صفحه نقد کینز است.

بحث‌های زیادی درباره مسئله سود سهام وجود دارد و بیشتر مورد توجه اقتصاددانانی بوده است که به حل مسئله علاقه‌مند هستند. من با سیمون گرنت روی این موضوع کار کرده‌ام؛ ما تلاش کردیم که بگوییم سود سهام به معنای تخصیص منابع و به طور ضمنی ترسیم یک چشم‌انداز فرصت است. خواندنی‌ترین شرح از تحلیل ما اثر گرنت و کوپگین (۲۰۰۵) است.

برای کسب بینش درباره این مسئله بهتر است نگاهی به روش‌های نرخ‌های بهره و تفاوت میان این نرخ‌ها با ریسک بالا و پایین و نوسانات آنها با گذشت زمان ببندازیم. بانک داده‌های اقتصادی فدرال رزرو (بانک مرکزی ایالات متحده آمریکا) و بانک مرکزی سنت لوییس (۲۰۱۷) منبع بسیار خوبی از داده‌ها درباره این موضوع و بسیاری از موضوعات دیگر هستند. بحث‌هاییک درباره شنود اطلاعات به «بحث محاسبه سوسیالیست» بازمی‌گردد که با اظهارات میزس (۱۹۲۰) آغاز شد مبنی بر این‌که یک اقتصاد سوسیالیستی نمی‌تواند عملکرد درستی داشته باشد زیرا فاقد یک نظام قیمت‌گذاری درست و حسابی است. هایک (۱۹۳۸) این بحث را بسط و به دیدگاه مخالف آن پاسخ داد که این مباحث توسط لنگ مطرح شده است (۱۹۳۶ ۱۹۳۷)؛ اینکه یک نظام برنامه‌ریزی که در آن قیمت‌ها برای ارائه هزینه‌های فرصت استفاده می‌شوند در بردارنده مالکیت جمعی منابع تولید هستند.

استیگلیتز (Stiglitz) (۱۹۹۶) نگاهی کلی به این بحث در پرتو تجربه قرن بیستم ارائه می‌دهد.

لورم (Lev-Ram) (۲۰۰۸) ماهیت ضد چرخه‌ای پیش رفتن را مورد بحث و بررسی قرار می‌دهد. متأسفانه من از وجود یک اثر ساده و خوب درباره معرفی اقتصاد عدم قطعیت که روش هزینه فرصت را به شیوه‌ای که من ارائه می‌کنم، بی‌اطلاعم.

درس یک

بخش دوم

درس یک

بخش دوم کاربردها

برای کشور ثروتمند فرصت خوبی است که هزینه فرصت بحث اقتصادی [در آن] پایین باشد چرا که می‌تواند از عهده انواع هزینه‌ها برآید.

- جان کنت گالبرایت، اقتصاد، صلح و لبخند (۱۷۹۱)^۱

تحلیل‌های اقتصادی نشان می‌دهند که چگونه قیمت‌های تعادلی بازار بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان هستند و چگونه این هزینه‌ها از منظر افراد کنجکاو ظریف و قانع‌کننده تلقی می‌شوند.

هرچند برای اکثر ما مفیدتر است که ببینیم چگونه منطق قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت در موارد خاصی کار می‌کند آن‌هم به روش‌هایی که با شواهد محکم در تضاد است. همچنین به ما بینشی درباره روش‌هایی می‌دهد که در آنها قیمت‌ها نمی‌توانند بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت برای کل جامعه باشند که برخی از آنها را در درس دو بررسی خواهیم کرد.

در این بخش، نگاهی به سه جنبه از درس یک می‌اندازیم. فصل ۴ را با یک مثال ساده آغاز می‌کنیم

^۱ John Kenneth Galbraith, *Economics, Peace, and Laughter* (1971)

که نشان‌دهنده ترفندها و تله‌ها در استدلال هزینه فرصت است. سپس خواهیم دید که منطق هزینه فرصت چگونه در بازارهای مختلف از جمله سفرهای هوایی، آموزش و تبلیغات کار می‌کند.

در فصل ۵ به استدلال‌ها و پیامدهای سیاست دولت خواهیم پرداخت. فهم هزینه فرصت نشان می‌دهد که چرا سیاست‌هایی که از نظر سیاسی جذاب هستند (برای هر دو طیف سیاسی چپ و راست) مطابق خواست و پیش‌بینی کار نمی‌کنند. این سیاست‌ها شامل کنترل قیمت و اجاره، بسته‌بندی مواد غذایی و دیگر سیاست‌های طراحی شده برای کنترل مواردی همچون نحوه خرج کردن پول توسط فقرا، عوارض جاده، و بسته‌شدن فصل^۱ در شیلات هستند. نکته اصلی که توسط اکثر اقتصاددانان تک‌درس درک نشده این است که سیاست‌های دولت، انواع حقوق مالکیت را ایجاد می‌کند و اغلب حقوق غیررسمی موجود را نادیده می‌گیرد.

در فصل ۶، تفکر شگفت‌انگیز و ماندگاری را بررسی خواهیم کرد که ویرانی‌های حاصل از جنگ و بلایای طبیعی را سودمند می‌داند. هازلیت به درستی از این تفکر در اقتصاد در یک درس انتقاد می‌کند. هرچند او در برخی موارد اغراق می‌کند اما در نهایت یک بررسی دقیق دارد که بر نتیجه‌گیری اصلی صحه می‌گذارد. ایده هزینه فرصت به عنوان «چیزی که دیده نمی‌شود» یک اصلاح را در برابر هرگونه تلاش برای به حداقل رساندن هزینه‌های ویرانی ارائه می‌دهد.

^۱ Close Season

به ماههایی از سال که ماهگیری و شکار ممنوع است فصل بسته یا فصل قُرق گفته می‌شود. (م)

فصل چهارم

درس یک: چگونه هزینه فرصت در بازارها کار می‌کند؟

مشکل هزینه فرصت این است که این هزینه، در میان چیزهای بسیار زیادی تقسیم شده است.

- دن آریلی، مصاحبه به کریستین دوئرتر (۲۰۱۶)

۴/۱. ترفندها و تله‌ها

یک راه برای بیشتر فکر کردن درباره هزینه‌های فرصت این است که نمونه‌های مختلف را بررسی کنیم. در این جا مثالی است که گویا اقتصاددانان حرفه‌ای را نیز گمراه کرده است.

شما یک بلیط رایگان (که ارزش فروش ندارد) برای دیدن کنسرت اریک کلپتون^۱ برنده شده‌اید. باب دیلن^۲ نیز همان شب اجرا دارد و بهترین گزینه جایگزین شماست. بلیط کنسرت باب دیلن ۴۰ دلار است. در هر روز مشخص دیگر شما باید ۵۰ دلار برای دیدن باب دیلن پرداخت می‌کردید. فرض کنید دیدن هر اجرا هزینه‌های دیگری ندارد. بر اساس این اطلاعات، هزینه فرصت دیدن اریک کلپتون چقدر است؟

(۱) ۰ دلار

^۱ Dan Ariely, interviewed by Kristen Doerer, PBS (2016)

^۲ Eric Clapton

^۳ Bob Dylan

۲) ۱۰ دلار

۳) ۴۰ دلار

۴) ۵۰ دلار

تعریف هزینه فرصت را به یاد آورید:

«هزینه فرصت هر چیز ارزشمند، چیزی است که شما می‌دهید تا آن را داشته باشید.»

در این مثال، هزینه فرصت دیدن کلپتون، بهترین جایگزین موجود یعنی دیدن دیلن است. ارزش این جایگزین چیست؟ بر اساس اطلاعات داده شده در پرسش، قیمت یک بلیط کنسرت دیلن ۴۰ دلار است اما در اصل برای شما ۵۰ دلار می‌ارزد. بنابراین شما با رفتن به کنسرت دیلن ۱۰ دلار سود می‌کنید. این هزینه فرصت رفتن به کنسرت کلپتون است. بنابراین پاسخ صحیح، گزینه دوم یعنی ۱۰ دلار است. هنگامی که در کنفرانس سالانه انجمن اقتصاد آمریکا از دویست اقتصاددان حرفه‌ای خواسته شد که پاسخ این پرسش را بدهند، پاسخ‌های آنها تقریباً تصادفی بود. تنها ۲۲ درصد پاسخ درست یعنی گزینه دوم را انتخاب کرده بودند. برخی به شدت از همکاران خود دفاع می‌کردند که این امر منجر به بازتعریف‌های متعددی از مفهوم هزینه فرصت شد.^۱ با این حال به نظر می‌رسید شرایطی که این پرسش در آن مطرح شده استرس‌زا بوده و منجر به خطا شده است.^۲

در میان پاسخ‌های نادرست به پرسش بالا، احتمالاً جذاب‌ترین آن گزینه نخست یعنی صفر دلار است. از آنجا که گفته شده بلیط کنسرت کلپتون رایگان است منطقی به نظر می‌رسد که هزینه دیدن این کنسرت صفر باشد. همین موضوع به نوبه خود گویای این است که حتی اگر از کلپتون نفرت دارید باز هم به کنسرتش بروید. اما منطق هزینه فرصت نشان می‌دهد که این استدلال درست نیست. مثلاً اگر ارزش بلیط کنسرت کلپتون برای شما ۵ دلار باشد بهتر است باز هم آن را دور انداخته و به دیدن کنسرت دیلن بروید.

چه می‌شود اگر ۵ دلار (غیرقابل بازگشت) برای بلیط کنسرت کلپتون پرداخت می‌کردید زمانی که هزینه رفتن به کنسرت دیلن بیشتر است؟ این مثال، نمونه‌ای از «هزینه‌های برگشت‌ناپذیر»^۳ است که در بخش ۱/۲/۱ بررسی کردیم. هر انتخابی که داشته باشید به هر حال پول هزینه شده برای بلیط

۱ در این مورد، به نظر می‌رسد کمتر شرم‌آور باشد که بپذیریم اقتصاددانان گاهی مرتکب اشتباه می‌شوند تا اینکه ادعا کنند، مثلاً درباره مفهوم هزینه فرصت که می‌توان به هر نحوی که خواستید آن را تعریف کنید اما مسئله این است که تا به امروز کسی متوجه این موضوع نشده است.

۲ شخصی به یاد می‌آورد: «من در بازار کار بودم و به طبقه چهارم هتل رفتم تا بینم مصاحبه‌ام کجا انجام می‌شود. می‌توانید تصور کنید که چقدر دچار استرس و حواس‌پرتی بودم. در همان حال فردی به من نزدیک شد و از من خواست که این فرم را پر کنم.»

۳ Sunk Cost

به این هزینه‌ها هزینه‌های ریخته یا غیرقابل بازگشت نیز می‌گویند.

کنسرت کلپتون از بین رفته است. بنابراین هزینه فرصت رفتن به کنسرت کلپتون نیز ۱۰ دلار است؛ حتی اگر بلیط آن رایگان باشد.

۲/۴ بلیط هواپیما

زمانی بود که سفر هوایی ساده، راحت و البته گران بود. از دهه ۱۹۳۰ به بعد به مدت ۴۰ سال هیئت هواپیمایی کشوری^۱ که یک سازمان دولتی در ایالات متحده آمریکا بود تمام مسیرها و موارد مربوط به حمل و نقل هوایی داخلی و بین‌المللی مانند ابزار عمومی، تعیین نرخ پروازها، مسیرها و برنامه‌ها را مشخص و تنظیم می‌کرد. اگر شما می‌خواستید از نیویورک به لس‌آنجلس پرواز کنید می‌توانستید با هر خط هواپیمایی که مجاز و دارای برنامه پروازی با قیمت مشابه است بر اساس زمان خود پروازی را رزرو کنید؛ البته باید به تفاوت کلاس‌های پرواز نیز دقت داشت؛ پروازهای اقتصادی و پروازهای کلاس نخست (فرست کلاس) که اکنون با پروازهای بیزنس (تجاری) جایگزین شده‌اند). تقریباً تمام نرخ‌های پرواز منعطف هستند و به مسافران این امکان را می‌دهند که در صورت تمایل پروازهای خود را لغو کنند یا تغییر دهند.

قانون مقررات‌زدایی هوایی^۲ که توسط دولت کارتر در سال ۱۹۸۷ به تصویب رسید موجب منحل شدن هیئت هواپیمایی کشوری شد و این امکان را به شرکت‌های هواپیمایی داد تا برنامه‌های خود را تنظیم کنند، از هر مسیری که می‌خواهند پرواز کنند، و نرخ بلیط هواپیما را با توجه به مشتریان خود تعیین نمایند.

احتمالاً این قانون، بزرگ‌ترین موفقیت اقتصاد تک‌درس بود. شرکت‌های هواپیمایی جدید وارد بازار شدند و رقابت شدیدی میان آنها و شرکت‌های قدیمی که عادت به زندگی و روال ساده در بازار منظم داشتند شکل گرفت. نرخ بلیط هواپیما به ویژه برای مسافرانی مانند گردشگران که به قیمت‌ها حساس بودند سقوط کرد. افراد زیادی نخستین سفر خود را با هواپیما آغاز کردند و به این روند ادامه دادند.

مقررات‌زدایی با تغییرات بسیاری همراه بود، شامل جابه‌جایی شبکه‌های ارتباطی «نقطه به نقطه» که در بیشتر سفرها بدون توقف بود یا شبکه‌های ارتباطی «قطب و اقمار»^۳؛ جایی که مسافران معمولاً از نقطه شروع سفر خود به سمت قطب خطوط هوایی می‌روند، هواپیمای خود را تعویض و به سوی مقصد خود پرواز می‌کنند. شاخص‌ترین نمونه فرودگاه هارتسفیلد جکسون^۴ در آتلانتا است که از یک فرودگاه منطقه‌ای نسبتاً کوچک تبدیل به بزرگ‌ترین فرودگاه جهان شد؛ این تغییر نتیجه انتخاب این فرودگاه به عنوان قطب خطوط هوایی دلتا^۵ بود.

^۱ Civil Aeronautics Board (CAB)

^۲ The Airline Deregulation Act

^۳ hub and spoke

^۴ Hartsfield- Jackson Airport

^۵ Delta Airlines

اما بزرگ‌ترین تغییر، از بین رفتن استاندارد نرخ بلیط بود. خطوط هوایی به جای پیشنهاد میان دو نرخ بلیط پرواز اقتصادی و تراز اول، نرخ‌های متنوعی ارائه کردند که روز به روز و حتی ساعت به ساعت با یکدیگر تفاوت داشتند. غالباً این نرخ‌ها پایین‌تر از نرخ‌های بلیط پرواز اقتصادی بودند اما گاهی خصوصاً زمان‌هایی که پروازها جای خالی نداشتند قیمت‌ها بسیار بالاتر بودند.

این رویه چه معنایی می‌تواند داشته باشد؟ فهم هزینه‌های فرصت توسط خطوط هوایی و مسافران همه چیز را روشن می‌کند.

از منظر خطوط هوایی، هزینه فرصت دو بار خود را نشان می‌دهد. نخست، هنگامی که خط هوایی تصمیم می‌گیرد که به یک مسیر مشخص پرواز و خدمات داشته باشد یا نه. هزینه فرصت این تصمیم، هواپیما و خدمه‌هایی هستند که نمی‌توانند در مسیر دیگری پرواز کنند. بنابراین، خط هوایی تنها می‌تواند پرواز یک مسیر را ارائه دهد اگر این مسیر سودآورتر از جایگزین‌ها باشد.^۱

هنگام پرواز هزینه فرصت یک صندلی در هواپیما تقریباً صفر است. هر مسافر اضافی همراه با چمدان‌ها باید بررسی شود و غیره. اما هزینه‌های اصلی پرواز (خلبان خدمه، هزینه استفاده از هواپیما و غیره) یکسان است (در مورد سوخت) و تفاوت چندانی ندارد که هواپیما خالی باشد یا پر. از این رو خط هوایی نتیجه می‌گیرد که به جای سفر با یک صندلی خالی، هزینه نهایی خدمات را به یک مسافر اضافی بفرشد. اما این هزینه نهایی بسیار کمتر از میانگین هزینه ارائه خدمات به ازای هر مسافر است، یعنی هزینه فرصت خدمات جایگزین بر تعداد مسافران تقسیم می‌شود. بنابراین، خط هوایی نیاز دارد تا حداقل از برخی مشتریان هزینه بیشتر از میانگین و از این رو بسیار بیشتر از هزینه نهایی دریافت کند البته مشروط بر اینکه این تصمیم ارائه خدمات را توجیه کند.

نکته اصلی در رسیدن به این هدف، شناسایی مسافرانی است که مایل به پرداخت بالاترین هزینه هستند. اغلب مسافران تجاری به مسافرت نسبتاً کوتاهی نیاز دارند (معمولاً چند هفته) و هزینه سفر را نیز خودشان پرداخت نمی‌کنند. بنابراین خطوط هوایی هزینه‌های پروازهای کلاس تجاری را بیش از پوشش دادن هزینه‌های اضافی برای یک صندلی کلاس تجاری افزایش می‌دهند و نرخ‌های بلیط خود را چند هفته قبل از سفر بالا می‌برند.

خط هوایی، چند روز قبل از پرواز می‌خواهد بداند آیا صندلی خالی دارد یا نه. (اگر داشته باشد قیمت بلیط کاهش و اگر نداشته باشد قیمت بلیط یکباره افزایش می‌یابد.)

۱ در بلندمدت، خط هوایی می‌تواند هواپیماهای بیشتر یا کمتری داشته باشد و کارکنان بیشتری را استخدام یا اخراج کند. اما در بازه زمانی گرفتن تصمیمات می‌توان تصور کرد که گزینه جایگزین پرواز از مسیری دیگر است.

یک عنصر اصلی در این فرآیند، پیش فروش کردن و بیش از حد ظرفیت، بلیط فروختن است که در سال ۲۰۱۷ موجب بروز بیماری شد؛ بدین ترتیب که سانحه‌ای اتفاق افتاد که در آن یک مسافر با خشونت از هواپیما خارج و به شدت مجروح شد. تقریباً در همه پروازها، برخی مسافران بدون هیچ نشانی در فرودگاه حاضر نمی‌شوند. همان‌طور که دیدیم، خطوط هوایی نمی‌خواهند با صندلی‌های خالی پرواز کنند بنابراین بیش از ظرفیت صندلی‌های هواپیما بلیط می‌فروشند. اگر تعداد مسافران خیلی زیاد باشد آنها به مسافران پیشنهاد می‌دهند که پرواز خود را به تعویق بیندازند.^۱

اکنون بیاید مسئله را از دیدگاه مسافران بررسی کنیم. هزینه فرصت خرید یک بلیط به مقصدی مشخص ممکن است تنها هزینه پولی باشد، هرچند اغلب این‌گونه نیست. اگر بهترین گزینه جایگزین خودداری از سفر و ذخیره کردن پول بلیط برای انجام کار دیگری باشد، در این صورت هزینه پولی مقیاس خوبی برای هزینه فرصت است. اما در بیشتر موارد چنین نیست؛ افراد می‌خواهند از نقطه آ به نقطه ب بروند و تنها پرسش این است که چگونه این کار را انجام بدهند. در این مورد، بهترین جایگزین سفر با یک پرواز دیگر و یا شاید سفر با قطار یا اتوبوس است.

در این شرایط، برای مسافران منطقی است که زمان اندکی را صرف جست‌وجو برای جایگزین‌ها با کمترین هزینه کنند و مطمئن باشند که این جایگزین‌ها از نظر زمان و روز سفر به اندازه کافی منعطف هستند. تمام این جست‌وجوها شامل هزینه می‌شوند که بخشی از هزینه فرصت سفر هستند. در اینجا فناوری نقش متناقضی را ایفا می‌کند. سهولت جست‌وجو برای یافتن نرخ‌های بلیط از طریق اینترنت، هزینه‌های مسافرانی که به دنبال ارزان‌ترین نرخ‌ها هستند را کاهش می‌دهد. هرچند، همین امر، کار را برای خطوط هوایی در راستای پوشش دادن هزینه‌ها دشوارتر می‌سازد، از این‌رو آنها به دنبال نرم‌افزار «مدیریت عملکرد»^۲ هستند تا ظرفیت تفاوت‌ها را افزایش دهند.

در مجموع، مسافران هوایی از مقررات‌زدایی سود بردند. هرچند این سود شامل حال همه نمی‌شود. همان‌طور که دیدیم، مسافران کلاس تجاری پرواز در این سیستم باید بیشتر هزینه کنند و هزینه‌های سفر تجاری بخشی از هزینه فرصت تولید کالاها و خدمات هستند. همان‌طور که درس یک به ما می‌گوید قیمت‌ها در بازارهای رقابتی بازتاب‌دهنده هزینه‌های تولید هستند. بنابراین، به طور کلی هزینه‌های بیشتر سفر پرواز تجاری به معنای قیمت‌های بالاتر برای کالا و خدمات است. افرادی که سفر هوایی نمی‌روند اما هزینه‌های بیشتری را باید به دلیل مقررات‌زدایی پردازند متضرر می‌شوند.

۱ تا حوادث اخیر، خطوط هوایی مبلغی را که باید پرداخت میکردند رند کرده و درعین حال اولویت را به کارکنان خود می‌دادند. این امر موجب شد مسافرانی که بلیط داشتند نیز یا پروازشان لغو می‌شد یا به صورت اجباری حذف می‌شدند که خود منجر به یک فاجعه روابط عمومی می‌شد. اگر توجه بیشتری به استدلال هزینه فرصت نشود ممکن است این سیاست‌ها هرگز اصلاح نشوند.

۲ Yield management

با این حال، بزرگ‌ترین بازندگان، کارکنان خطوط هوایی بودند. مقررات‌زدایی اجازه ورود افراد جدید به صنعت را بدون قراردادهای واحد داد. بدتر این‌که بسیاری از شرکت‌های فعال در این حوزه نیز ورشکست شدند و همین موجب شد تا قراردادهای آنها فسخ شود. در نتیجه، در حالی‌که کارکنان خطوط هوایی بدون هیچ مهارت خاصی در ابتدا دستمزدهای بالایی می‌گرفتند، اکنون درآمدها به حداقل ممکن و هم‌راستا با حقوق کارگران زمینی در مشاغل قابل مقایسه رسیده بود. مثلاً، بسیاری از خدمه پرواز تنها اندکی بیشتر از خدمتکاران رستوران دریافت می‌کنند.

پیچیدگی‌های بسیاری در قیمت‌گذاری نرخ در خطوط هوایی وجود دارند که در این بخش تنها قسمت کوچکی از آنها را بررسی کردیم. پیچیدگی بررسی شده را می‌توان با اندیشیدن و تفکر دقیق درباره هزینه فرصت حل کرد.

۴/۳. هزینه رفتن (نرفتن) به کالج

افزایش شهریه دانشگاه یک مشکل بزرگ در ایالات متحده آمریکا و دیگر کشورها است. از سال ۱۹۹۰، میانگین هزینه شهریه دانشگاه دولتی (ایالتی) برای یک دوره چهارساله، حتی با کمک‌های مالی و مزایای مالیاتی، تقریباً ۶۰ درصد افزایش داشته است.

علاوه بر این، یافتن و وارد شدن به کالج دولتی (ایالتی) به طور روزافزونی دشوار شده است زیرا کالج‌ها نیز به دنبال ثبت نام دانشجویان غیرایالتی و بین‌المللی هستند تا بتوانند با پرداخت کمک هزینه کمتر و دریافت شهریه بیشتر اوضاع مالی خود را بهبود دهند. در ایالت کالیفرنیا که در چنین موضوعاتی شاخص است، سیستم دانشگاه کالیفرنیا در سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که برای ثبت نام دانشجویان ایالتی محدودیت قائل است. این تصمیم، روند بلندمدت طی ۲۰ سال گذشته در ثبت نام بیشتر از دانشجویان غیرایالتی و بین‌المللی را تثبیت کرد.

همچنین پاداش‌ها و جوایز تحصیلی کالج همان موارد پیشین نبودند. حقوق متوسط یک فرد تازه فارغ‌التحصیل شده از کالج از زمان بحران اقتصادی ۲۰۰۸ کاهش یافت و اکنون با توجه به نرخ تورم و نسبت به سال ۱۹۷۰ پایین‌تر نیز آمده است.

از سوی دیگر، رقابت و تلاش برای ورود به کالج‌ها و دانشگاه‌های «خوب» هرگز بیش از این نبوده است. هزینه دانشگاه‌ها رووارد با شهریه استاندارد و هزینه‌های دیگر تقریباً مبلغ ۶۰۰۰۰ دلار در سال می‌شود و برای هر موقعیت در سال ۲۰۱۳ حدود ۲۰ متقاضی درخواست داده‌اند. تقریباً در ۱۰۰ دانشگاه ایالات متحده آمریکا هر ساله ۳ متقاضی یا بیشتر برای هر موقعیت اقدام می‌کنند.

بنابراین، آن‌چه که ما می‌بینیم ظاهراً متناقض به نظر می‌رسد. جوانان مشتاق‌تر هستند که برای تحصیل

خود بیشتر هزینه و کمتر دریافت کنند. این امر به نظر متناقض می‌رسد و می‌توان آن را با اندیشیدن درباره هزینه فرصت توضیح داد.

فرصت از دست رفته با حضور در کالج نه تنها شامل هزینه شهریه است بلکه شامل عوایدی از انتخاب گزینه‌های جایگزین نیز مانند ورود به بازار کار با مدرک دیپلم می‌شود. از نظر تاریخی برای اکثر دانش‌آموزان، رفتن به دانشگاه که بیشتر نمایانگر هزینه فرصت است تا هزینه پولی پرداخت شهریه به معنای چشم‌پوشی از دستمزد است. این تصویر دیگری از درس یک است.

این در حالی است که بازار کار برای فارغ‌التحصیلان کالج مانند گذشته جذاب نیست و میزان جذابیت گزینه جایگزین آن نیز یعنی سر کار رفتن بلافاصله بعد از اتمام مدرسه با گذشت زمان روز به روز کمتر شده است. دستمزدهای واقعی برای مردان فارغ‌التحصیل شده از دبیرستان در ایالات متحده آمریکا از دهه ۱۹۷۰ بسیار کم شد و تنها در دهه ۱۹۹۰ میزان آن دوباره به حالت سابق برگشت. دستمزد برای زنان تنها به صورت حاشیه‌ای و از سطوح بسیار پایین و آغازین بالا رفته است. فرض بر این است که شما می‌توانید شغلی به دست آورید. به طور کلی، کارگران بدون مدرک کالج نسبت به کسانی که دارای این مدرک هستند نرخ‌های پایین‌تری در اشتغال دارند و این شکاف در دوران بیکاری بیشتر نیز می‌شود. بنابراین، حتی اگر هزینه پولی مدرک کالج یکباره افزایش یابد، هزینه فرصت آن چندان زیاد نشده است. همین نکته کمک می‌کند که توضیح بدهیم چرا افزایش شهریه کالج‌ها تأثیر چندانی برای تقاضای آن ندارد.

آموزش و تحصیلات چیزی بیش از به دست آوردن شغل است. به ویژه در کالج‌های نخبگان که بحث عمومی آموزش و آموزش عالی به عنوان یک «تجربه تحول‌گرا» شناخته می‌شود و از همین رو یک بخش مهم رشد به عنوان عضوی از یک نخبه تحصیل کرده تلقی می‌شود. مهم‌تر از آن، آموزش نخبگان منبعی برای شبکه‌های ارتباطی، قراردادهای و شرکا در جامعه‌ای است که همه این موارد به شکلی روزافزون از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند. هزینه فرصت عدم تحصیل شامل از دست دادن چنین شبکه‌های ارتباطی و فرصت تحرک رو به بالای جامعه است (با جلوگیری از سقوط و تحرک رو به پایین در جامعه) که به وسیله آموزش و تحصیل ایجاد می‌شود.

خلاصه این‌که حتی اگر هزینه پولی تحصیل در کالج به شدت افزایش یابد، هزینه فرصت رفتن به کالج بیشتر می‌شود. بنابراین، تناقضی در ترکیب شهریه‌های رو بالا و رقابت هر چه بیشتر برای رفتن به کالج وجود ندارد.

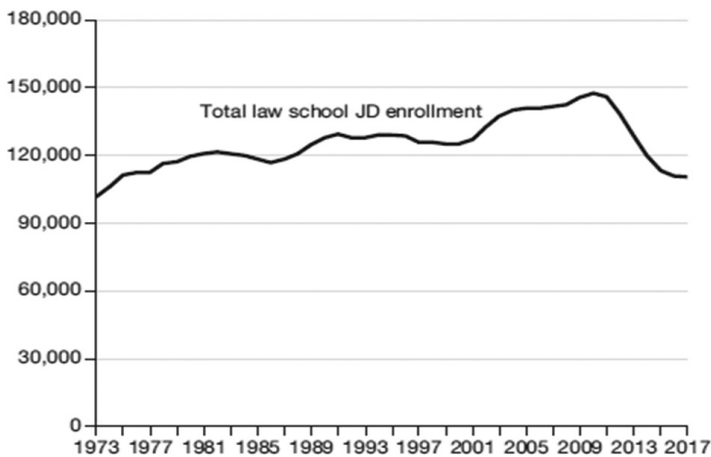
۴/۴ یک استثناء که قانون را اثبات می‌کند: رونق و رکود در مدارس حقوق

این گزاره کلی که هزینه فرصت کسب تحصیل کمتر از هزینه فرصت عدم تحصیل است برای انواع مدارک

کالج صدق نمی‌کند. شاخص‌ترین مورد مدارس حقوق هستند که که از آغاز فعالیت خود در دهه ۱۹۷۰ از یک دهه رونق بهره‌مند شدند. تا سال ۲۰۱۰، ثبت‌نام‌ها به بیش از ۱۴۵۰۰۰ نفر افزایش یافت که افزایشی تقریباً ۵۰ درصدی نسبت به اوایل دهه ۱۹۷۰ بود.

اما تقاضا برای وکالت به این سرعت افزایش نداشت. تنها ۶۸/۴ درصد از فارغ‌التحصیلان در سال ۲۰۱۰ توانستند شغلی که نیازمند امتحان وکالت بود بیابند که پایین‌ترین درصد از زمانی بود که انجمن ملی متخصصان حقوقی^۱ آغاز به جمع‌آوری داده‌های آماری کرده بود.

البته هر کسی که مدرک حقوق می‌گیرد نمی‌خواهد وکیل شود. هرچند، برای فارغ‌التحصیلانی که وکیل نمی‌شوند هزینه فرصت مدرک حقوقشان به شدت افزایش می‌یابد. شهریه مدرک حقوق بیش از سایر شهریه‌ها افزایش یافته است. علاوه‌براین، هزینه تأخیر ورود به بازار کار در شرایط رکود مزمن قابل بحث است همان‌گونه که از زمان بحران اقتصادی ۲۰۰۸ این‌گونه بوده است. یک فارغ‌التحصیل که بلافاصله پس از تمام شدن کالج وارد بازار کار می‌شود از فردی که بعد از تمام شدن کالج به مدرسه حقوق می‌رود سه سال یا بیشتر تجربه شغلی دارد.



شکل ۱/۴ ثبت نام در مدارس حقوق.

منبع:

<http://excessofdemocracy.com/blog/-۲۰۱۷/۱۲/۲۰۱۷law-school-enrollment-jdenrollment-flat-nearly-۱-in-۷-are-not-in-the-jd-program>.

در واکنش به مزایای رو به کاهش و هزینه‌های فرصت رو به افزایش رفتن به مدرسه حقوق، ثبت‌نام‌ها کاهش یافته و برابر با دهه ۱۹۷۰ شده است، همان‌گونه که در شکل ۱/۴ نشان داده می‌شود مدارس حقوق با کاهش بسیار شهریه‌هایشان و با ارائه کمک‌هزینه‌های تحصیلی به دانشجویانی که نمرات

ورودی بالایی دارند و می‌توان انتظار داشت که باعث کسب اعتبار برای مدرسه در آینده شوند به این کاهش واکنش نشان داده‌اند.

با این حال فرایند اصلاح بسیار کند است. برای کسانی که به مدرسه حقوق رفته‌اند، بیشتر این هزینه‌ها از نوع «برگشت‌ناپذیر» است. بنابراین آنها به دنبال تمام کردن درس و گرفتن مدرک خود هستند، در نتیجه، ورودی‌های سال ۲۰۱۰-۲۰۱۱، که بیشترین تعداد در تاریخ هستند، در دوران رکود و بحران مالی جهانی وارد بازار کار شدند. تعجبی ندارد که نتایج اشتغال بدتر نیز شد، چرا که تنها ۵۷ درصد از فارغ‌التحصیلان در سال ۲۰۱۳ توانستند به عنوان وکیل مشغول به کار شوند. با ادامه اصلاحات، تعداد متقاضیان جدید روندی کاهشی داشت تا اینکه مزایای بازگشت به مدارس حقوق با هزینه فرصت دوباره متعادل شد. این امر نیازمند ترکیبی از نتایج اشتغال بهتر، شهریه‌های پایین‌تر و شاید کاهش در فرصت‌های شغلی جایگزین برای فارغ‌التحصیلان جدید بود.

۴/۵. ناهار مجانی: محتوای تلویزیونی، رادیویی و اینترنتی «رایگان» چگونه است؟

در بخش ۲/۱ دیدیم که «ناهار مجانی» ارائه شده در سالن‌ها در حقیقت از منظر هزینه فرصت مجانی نبود. در عوض، مصرف ناهار شامل چشم‌پوشی از هزینه خرید آبجوی ارزان‌تر در سالنی است که ناهار را به صورت جداگانه حساب می‌کند.

همین نکته برای ارائه خدمات «رایگان» دولتی که از راه درآمدهای مالیاتی تأمین می‌شوند نیز صادق است. هزینه فرصت، هزینه شخصی چشم‌پوشی شده برای پرداخت مالیات است. این نکته‌ای است که توسط رانندگان و با برچسب «ناهار مجانی وجود ندارد» بر روی سپرهایشان ایجاد شده است، حتی اگر بسیاری از آنها نسبت به پرداخت برای استفاده از جاده‌های عمومی «رایگان» چندان راضی و خوشحال نباشند.

هرچند نمونه‌های بسیاری از خدمات ارائه شده، رایگان یا غیررایگان، توسط شرکت‌های انتفاعی وجود دارد. این موارد شامل پخش برنامه رادیویی و تلویزیونی «رایگان»، سرویس‌های اینترنت مانند گوگل، فیس‌بوک و توییتر و حمایت مالی از رویدادهای فرهنگی و ورزشی است.

با این وجود پخش برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی هزینه پولی ندارد اما آنها مانند گوگل و فیس‌بوک برنامه‌های خود را با تبلیغات ارائه می‌دهند که بخشی از روند فعالیت آنهاست. حمایت مالی شرکت‌ها نیز بر اساس این درک است که این حمایت که خود به نوعی تبلیغ است یک تصور مطلوب از شرکت ارائه می‌دهد. تجزیه و تحلیل ما چگونه در مورد تبلیغات کاربرد دارد؟

تفکر درباره تبلیغات در تلویزیون و رسانه‌های مشابه ما را به باطل بودن ادعایی هدایت می‌کند که گاهی توسط طرفداران این صنعت مطرح می‌شود مبنی بر اینکه تبلیغات، اطلاعات سودمندی به مصرف‌کننده ارائه می‌دهد. اگر چنین ادعایی درست بود، شرکت‌ها برای پخش تبلیغات خود ملزم به پرداخت هزینه به تلویزیون و شرکت‌های اینترنتی نبودند.

همان‌گونه که این موضوع با فروش انواع مجلات تخصصی نشان داده شده است، مصرف‌کنندگان برای دریافت اطلاعات سودمند درباره تولیدات مصرفی مشکلی با پرداخت هزینه ندارند. اما هیچ‌کس مشتاقانه تبلیغات را دنبال نمی‌کند مگر آن‌که این تبلیغات با برنامه‌ای که آنها تماشا می‌کنند باشند و یا در صفحات اینترنتی که دنبال می‌کنند دیده شوند.

در حقیقت، اصل ایده ناهار مجانی، قیاس بسیار بهتری را ارائه می‌دهد. خوردن یک وعده غذا یا میان‌وعده، به ویژه اگر شور باشد، تمایل به یک نوشیدنی خنک را افزایش می‌دهد و فروشگاه در آنجا این نوشیدنی را ارائه می‌کند. به طور مشابه، تبلیغات نیز همین کار را می‌کنند زیرا تماشای یک تبلیغ، تمایل به خرید آن کالا را افزایش می‌دهد. این امر شاید به این دلیل باشد که تبلیغات یک محصول با ویژگی‌های خوشایندی همراه است (مانند زیبایی یا جذابیت جنسی) یا می‌تواند موجب ایجاد نارضایتی در مورد جایگزین‌هایی شود که ما در حال حاضر آنها را استفاده می‌کنیم.

از نظر هزینه فرصت، مهم نیست که یک تبلیغ، مثبت یا منفی عمل می‌کند. در هر صورت، هزینه فرصت محصولات جایگزین در ارتباط با ارزش محصولی که تبلیغ شده است افزایش می‌یابد. در اصطلاحات علمی استاندارد علم اقتصاد، یک تبلیغ موفق (در مصرف) مکمل محصول تبلیغ شده است.

به نظر می‌رسد بین خوشحالی و خوشنودی ما یک تفاوت بزرگ وجود دارد. بی‌شک تأثیر اصلی تبلیغات، کاهش رضایت‌مندی و خوشنودی ما از چیزهایی است که می‌خریم زیرا بیشتر تبلیغاتی که می‌بینیم به گونه‌ای طراحی شده‌اند تا نظر ما را به سوی چیزهای دیگری جلب کنند. البته چیزهایی مانند اوقات فراغت با خانواده و دوستان که تبلیغ نمی‌شوند و جایی که نیازی به پرداخت پول و هزینه برای دریافت کالا و خدمات نیست بیش از پیش ارزش خود را از دست می‌دهند.

قیمت‌های بازار ما را نسبت به هزینه‌های فرصتی که با آن روبه‌رو هستیم آگاه می‌کنند هرچند هزینه، مانند اصل ایده ناهار مجانی، پنهان است. ما می‌توانیم انتخاب کنیم که تبلیغات را ببینیم (و برنامه‌هایی که همراه با تبلیغات هستند) و محصولات «نام تجاری» تبلیغ شده را بخریم. یا از تبلیغات چشم‌پوشی کرده و جایگزین‌های ارزان‌تری خریداری کنیم که هزینه تبلیغات را شامل نمی‌شوند.

احتمال سوم این است که تبلیغات را نگاه کنیم اما به هر حال جایگزین‌های ارزان‌تر را بخریم. اگر تبلیغات کار خود را آن‌چنان که باید انجام دهند، این مورد شبیه موردی است که در سالن اتفاق می‌افتد یعنی خوردن میان‌وعده شور اما خودداری از خریدن نوشیدنی خنک. بدین معنا، ما اگر تبلیغات محصولات نام‌های تجاری جدید را نبینیم باید با انتخاب‌هایمان احساس رضایت‌مندی و خشنودی کمتری داشته باشیم؛ به طوری که نظر خود را تغییر داده و محصول تبلیغ شده را خریداری می‌کنیم.

بسیاری از خوانندگان (از جمله خود من) احتمالاً این قضاوت را در مورد خودشان دارند که از نظر فکری آنقدر قوی هستند که دستخوش تأثیرات تبلیغات قرار نگیرند، به خصوص با این همه تبلیغات پر سروصدا و غیرمفیدی که توسط رسانه‌های جمعی انجام می‌شود. اما تداوم سلطه بازار توسط نام‌های تجاری تبلیغ شده به ما می‌گوید که این فکر، توهمی بیش نیست، مشابه همان فکری که تقریباً ۸۰ درصد از ما را به این باور می‌رساند که ما بهتر از رانندگان متوسط هستیم.

یک استثناء در تحلیل ارائه شده بالا هنگامی است که ما مایل به پرداخت هزینه برای دیدن تبلیغات هدفمند هستیم. احتمالاً این مورد درباره مجلات درست است که حاوی تبلیغات بسیاری هستند و با توجه به محتوای محدودی که تولید می‌کنند در مقایسه با مقاله‌ها به قیمت نسبتاً بالایی فروخته می‌شوند.

هزینه فرصت به همان اندازه که مرتبط با مصرف‌کنندگان است، با تبلیغات نیز ارتباط دارد. خصوصاً که هزینه فرصت توضیح می‌دهد که چرا برخی از کالا و خدمات همراه با تبلیغ است و برخی نه. هزینه فرصت تولید یک برنامه تلویزیونی یا یک وب‌سایت جذاب می‌تواند زیاد باشد. اما زمانی که یک برنامه یا وب‌سایت مشخص تولید شد، هزینه فرصت دسترسی به آن اندک است (اغلب کمتر از هزینه دسترسی محدود به آن).

در این شرایط، ممکن است تنها راه تأمین هزینه‌های ثابت تولید، همراه کردن برنامه‌ها با تبلیغات باشد. در این صورت، دسترسی به برنامه همراه با تبلیغ به عنوان یک بسته کلی موجب می‌شود که ما بهتر بتوانیم با گزینه‌های جایگزین مقایسه کنیم.^۱

زمانی که جایگزین‌های دیگر مانند بودجه عمومی وجود دارند که ممکن است با هزینه مجوز برای مجموعه‌های تلویزیونی تأمین شوند (مانند بی‌بی‌سی^۲) مشکل پیچیده‌تر نیز می‌شود. انتخاب زمانی در حالت حداکثر است که هر دو روش تأمین بودجه در دسترس باشند اما به عنوان موضوع یک عمل سیاسی، پخش‌کنندگان تجاری تبلیغات، لابی می‌کنند تا بتوانند جایگزین‌های [گرفتن]

۱ حداقل درباره این فرض (قوی) که ما به دقت هزینه پنهان «آهار مجانی» که به شما پیشنهاد شده را در نظر می‌گیریم.

۲ British Broadcasting Corporation

بودجه عمومی را تعطیل یا آنها را مجبور به گرفتن تبلیغ کنند. اینترنت قدرت را نشان داده است و محدودیت‌های جایگزین سوم ارائه داوطلبانه توسط افراد (مانند بلاگ‌ها) و یا گروه‌های بزرگ مشارکتی است (مانند ویکی‌پدیا).

در نهایت باید گفت هنگامی که ما مجبوریم تبلیغات را چه بخواهیم و چه نخواهیم و حتی اگر هیچ سودی برای ما نداشته باشند مصرف کنیم پس آنها ارزش بررسی و توجه دارند. بارزترین مثال، تبلیغات بیلبورد در بزرگراه به عنوان وجه تمایزی از علائم آموزنده در مورد خدمات در دسترس در یک خروجی مشخص است.

جایی که حق نصب بیلبورد توسط (مثلاً) متصدیان بزرگراه کنترل می‌شود و تبلیغ‌کنندگان باید هزینه آن را بپردازند گویی مشابه برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی «رایگان» است. کسانی که در جاده رفت‌وآمد می‌کنند بخشی از هزینه‌های بزرگراه را با مصرف تبلیغات تأمین می‌کنند.^۱ در مقابل، در جایی که صاحبان املاک محلی می‌توانند بیلبوردها را نمایش دهند، نه کاربران جاده و نه ارائه‌دهندگان هیچ سودی نمی‌برند. در واقع، صاحب بیلبورد بدون هرگونه دخالت در معاملات بازار، یک هزینه را تحمیل می‌کند. در اصطلاح اقتصادی به این مورد «اثر جانبی (خارجی) منفی» گفته می‌شود. این موضوع را در فصل ۱۰ بیشتر بررسی خواهیم کرد.

مطالعه بیشتر

نقل قول از آرپلی (۲۰۱۶) در AZQuotes وجود دارد. بررسی درک اقتصاددانان از هزینه فرصت توسط فرارو و تیلور گزارش شده است. (۲۰۰۵) متقاضی خسته کار در پاورقی ۲ در وبلاگ انقلاب حاشیه‌ای یک یادداشت نوشته است. (۲۰۰۵) من پاسخ پاتر و سندرز (۲۰۱۲) را چندان قانع‌کننده ندیدم هرچند علاقه‌مندان می‌توانند آن را پیگیری کنند.

بیشتر گزارشات درباره مقررات زدایی خطوط هوایی مثبت است و بر کاهش نرخ‌های بلیط که باید توسط مسافران پرداخت شود و انعطاف‌پذیری آنها تمرکز دارد. تامپسون (۲۰۱۳) نمونه بارز آن است. بررسی دقیق‌تر نشان می‌دهد که این آورده‌ها، حداقل بخشی از آنها، با هزینه فرصت مطرح شده در بخش ۴/۲ جبران می‌شوند. (ریچاردز ۲۰۰۷) من نیز در تحلیل‌های خود از مقررات زدایی خطوط هوایی در استرالیا به نتیجه مشابهی رسیدم. (۱۹۹۶ Quiggin) Poole (۲۰۱۵) نیز اطلاعاتی درباره دستمزد کارکنان پرواز می‌دهد.

۱ به دنبال استدلال قبلی در این بخش، مصرف‌کنندگان در وضعیت بدتری هستند که مجبور باشند تبلیغات را ببینند سپس داوطلبانه محصول تبلیغ شده را می‌خرند، درواقع آنها بدون این‌که در معرض تبلیغ قرار بگیرند انتخاب کرده‌اند.

جان کنت گالبرایت در کتاب مشهور خود، جامعه متمول (۱۹۵۸) اصطلاح جالب خرد قراردادی را درباره تبلیغات به کار می برد بدین معنا که این اصطلاح درباره تقاضا برای کالا و خدمات افرادی که تمایلی به استفاده از آنها ندارند به کار رفته است. ارائه جالب تر این دیدگاه توسط ونس پاکارد (۱۹۵۷) تحت عنوان متقاعدکنندگان پنهان است.

تحلیل تبلیغات به عنوان یک کالای مکمل توسط بکر و مورفی (۱۹۹۳) انجام شده است. بکر و مورفی یادآور شده اند تبلیغات ممکن است خوب یا بد باشد اما نباید آن را به طور آشکار آزمود: اگر تبلیغات خوب باشد، مردم علاقه مند به خرید و مصرف می شوند. نتیجه این کار اغلب این است که نوشته های آنها در رد آرای گالبرایت است. همان طور که من در یادداشت بلاگ (Quiggin ۲۰۰۶a) اشاره کردم، مخاطبان رادیو، تلویزیون و اینترنت برای محتوای رایگان متقبل هزینه هستند زیرا مجبورند که تبلیغات را نگاه کنند که معمولاً برایشان خوشایند هم نیست.

دلیلی که بیشتر مردم خود را بالاتر از متوسط و به ویژه مصون از مضرات تبلیغات می دانند این است که حتی کمترین فرد صالح در فعالیت شناختی نیز به احتمال زیاد توانمندی های خود را بیش از حد تخمین می زند. این مورد را اثر دانینگ-کروگر (Dunning-Kruger effect) می گویند که نخستین بار در یک مطالعه کلاسیک توسط دانینگ و کروگر نشان داده شد. (Kruger and Dunning ۱۹۹۹)

شواهد درباره هزینه ها و مزایای رفتن به کالج در منابع زیر ارائه شده اند:

College Board (۲۰۱۶), Harvard University (۲۰۱۶), and US News and World Report (۲۰۱۵). Kitroeff (۲۰۱۵) and Olson (۲۰۱۴), (۲۰۱۷)

به پرونده دانشگاه حقوق نیز مراجعه کنید.

فصل پنجم درس یک و سیاست اقتصادی

در بسیاری از موارد به نظر می‌رسد که به استثنای بمباران کردن، کارآمدترین روش برای ویرانی یک شهر کنترل اجاره است.

- آسار لیندبک، اقتصاد سیاسی چپ نو: یک چشم‌انداز بیرونی (۲۷۹۱)، ص ۹۳

درس یک، ابزار قدرتمندی برای تجزیه و تحلیل انتقادی از سیاست اقتصادی است. اغلب، سیاست‌های به ظاهر جذاب شکست می‌خورند زیرا طوری طراحی شده‌اند که هزینه‌های فرصت و نقش قیمت‌ها در علامت‌گذاری این هزینه‌ها را در نظر نمی‌گیرند. در مقابل، بسیاری از سیاست‌ها ممکن است با آشکار شدن قیمت‌ها بهبود یابند. در این فصل، ما انواعی از نمونه‌ها را بررسی می‌کنیم.

۱/۵ چرا کنترل قیمت (معمولاً) جواب نمی‌دهد؟

هنگامی که قیمت برخی اقلام و خدمات مهم یکباره افزایش می‌یابند، دولت‌ها با فشارهایی روبه‌رو می‌شوند مبنی بر این که باید کاری در این باره انجام دهند. معمولاً گزینه‌های مختلفی در نظر گرفته می‌شوند.

دولت‌ها می‌توانند - و اغلب نیز همین کار را می‌کنند - که برای تأمین کالاهای ضروری مانند غذا و

۱ Assar Lindbeck, The Political Economy of the New Left: An Outsider's View (1972), p. 39

سوخت یارانه اختصاص می‌دهند. چنین سیاست‌هایی محبوب هستند و اغلب در ابتدا هزینه نسبتاً اندکی دارند و حذف آنها از نظر سیاسی نیز دشوار است. اما چه کسانی سود می‌برند و هزینه‌های فرصت کدامند؟

به ویژه در کشورهای کمتر توسعه یافته، معمولاً چنین یارانه‌هایی به نفع ساکنان شهری به خصوص طبقه متوسط است که نسبت به اقشار فقیر روستایی می‌خواهند نفوذ سیاسی بیشتری داشته باشند. کشاورزان معیشتی^۱ از یارانه غذا سودی نمی‌برند. اگر به مواد غذایی وارداتی یارانه داده شود، در نتیجه قیمت داخلی پایین می‌آید و کشاورزانی که حتی برای بازار محلی نیز تولید می‌کنند، بازنده هستند. یارانه سوخت نیز در کل به کسانی که در آمدشان بالاتر است و استفاده بیشتری از انرژی دارند سود می‌رساند. مانند مواد غذایی، این تأثیر به خصوص در کشورهای کمتر توسعه یافته بارزتر است؛ جایی که اقشار فقیر روستایی ممکن است متکی به جمع کردن چوب یا فضولات برای سوخت و وابسته به گاو و تلاش خود برای تأمین انرژی و مواد غذایی هستند.

پیدا کردن هزینه‌های فرصت یارانه‌های سوخت و غذا دشوار نیست. دولت نمی‌تواند در آمد تخصیص یافته به یارانه‌ها را صرف خدماتی مانند سلامت و آموزش یا حمایت از درآمد اقشار فقیر کند. حتی در جایی که یارانه‌ها به ظاهر نتیجه توقف هزینه‌های بیهوده و غیر مولد است، هزینه فرصت حقیقی بهترین استفاده از جوهری است که از این طریق می‌توان آن‌را به دست آورد.

جایی که دولت‌ها به دنبال کاهش قیمت‌ها هستند اما منابع برای پرداخت یارانه به مصرف‌کنندگان ندارند ساده‌ترین و به ظاهر کم‌هزینه‌ترین راه، تصویب قانون برای ثابت کردن قیمت‌ها در یک سطح «عادلانه» است. چنین سیاست‌هایی بارها امتحان شده‌اند و می‌توانند به شکل معقولی در جلوگیری از افزایش قیمت‌ها که در نتیجه کاستی‌های موقت («گران‌فروشی») است مؤثر باشد. در زمان جنگ اعمال محدودیت‌ها برای «سودجویان» بیشتر است و کنترل‌ها می‌تواند تا سال‌ها ادامه یابند. اما تلاش برای حفظ کنترل قیمت‌ها معمولاً در بلندمدت شکست می‌خورد.

یک نمونه کلاسیک که بسیاری از اقتصاددانان در مورد آن بحث کرده‌اند کنترل اجاره در شهر نیویورک است. کنترل‌ها در زمان جنگ جهانی دوم معرفی شدند و با تغییرات بسیاری تا امروز حفظ شده‌اند. تجربه شهر نیویورک نشان داده است که کنترل کامل اجاره نمی‌تواند برای مدت زمان طولانی بدون ایجاد کمبود شدید خانه، پایدار باقی بماند. هنگامی که کنترل‌ها در یک مکان ایجاد می‌شوند، ساخت‌وساز خانه‌های جدید اجاره‌ای متوقف می‌شود و صاحبان املاک تلاش می‌کنند تا جایی که

^۱ Subsistence farmers

ممکن است هزینه حفظ و نگهداری ملک‌هایشان را کاهش دهند.

با افزایش کمبود، راه‌حل معمول این مشکل چیزی است که به آن «پدر بزرگ‌مآبی»^۱ گفته می‌شود. کنترل بیش از حد اجاره بر واحدهای مسکونی اعمال می‌شود اما سازندگان واحدهای جدید اجازه دارند که اجاره‌بها را تا جایی که بازار کسش دارد افزایش دهند. از آن‌جا که واحدهایی که اجاره آنها تحت کنترل است خارج از بازار هستند، بازار اجاره در صورت عدم کنترل، با افزایش اجاره‌بها روبه‌رو می‌شود.

حاصل این کار ایجاد دو طبقه جدید مستاجر است.^۲ مستاجران ساکن در واحدهایی که اجاره‌بهای آنها کنترل می‌شود به سود خود ادامه می‌دهند، اما مستاجران تازه وارد باید به نرخ بازار اجاره پرداخت کنند. (که ما باید یادآوری کنیم که این نرخ آنچنان گران است که برایش کمیته اضطراری تشکیل شده است) سرانجام، همان‌گونه که در شهر نیویورک اتفاق افتاد مستاجران ساکن در واحدهایی که اجاره‌بهایشان کنترل می‌شد یا نقل مکان کردند یا مُردند و این سیستم کنترل اجاره‌بها نیز فروپاشید. مشکل کنترل قیمت‌ها هنگامی که از منظر هزینه فرصت به آن نگاه کنیم ساده است. اگر قیمت‌ها توسط قانون ثابت شوند، نمی‌توانند ما را نسبت به هزینه فرصت کالاها و خدمات آگاه کنند. با این حال، منطق هزینه‌های فرصت همچنان برای تولیدکنندگان، صاحبان املاک و مستاجران کاربرد دارد.

تولیدکنندگان کالایی را تأمین می‌کنند که قیمت آن از هزینه فرصتشان بیشتر باشد. اگر قیمت یک کالا در سطح پایینی ثابت شود، تولیدکنندگان تنها میزان اندکی از آن را تولید می‌کنند یا اصلاً آن را تولید نمی‌کنند. به همین ترتیب، مصرف‌کنندگان نیز تمایل بیشتر به خرید کالایی دارند که هزینه فرصت آن کمتر از ارزش آن باشد. هزینه فرصت شامل قیمت و دیگر هزینه‌های دریافت کالا است. اگر قیمت در سطح پایین ثابت و کالا در دسترس باشد، آنها انتخاب می‌کنند که مصرف بیشتری داشته باشند. اما در این‌جا یک تناقض وجود دارد. اگر قیمت در سطح پایین ثابت شود، تقاضای مصرف‌کنندگان بالا می‌رود و تولید شرکت‌ها کاهش می‌یابد. بنابراین، کالا به سادگی در دسترس نخواهد بود. یک نتیجه محتمل این است که مصرف‌کنندگان زمان خود را به جست‌وجو برای تأمین کالا اختصاص می‌دهند و یا در صف‌های طولانی برای خرید کالا می‌مانند. هزینه فرصت زمان صرف شده برای این کارها موجب ایجاد تفاوت میان قیمت ثابت و ارزش کالای مصرفی می‌شود.

احتمال دیگر این است که سیستم‌های رسمی و غیررسمی جیره‌بندی توسعه خواهند یافت. مثلاً،

^۱ Grandfathering

^۲ شهر نیویورک سه طبقه مستاجر دارد. کنترل اجاره برای حدود ۲۰۰۰۰ مستاجر اجرا می‌شود؛ در آپارتمان‌های قبل از ۱۹۷۴ که بیش از ۱۹۷۱ در آنها مستقر شده‌اند. تثبیت اجاره، سیستمی است که در آن میزان اجاره تنظیم می‌شود و برای همه مستاجران آپارتمان‌های ساخته شده میان سال‌های ۱۹۷۳ و ۱۹۷۴ به کار گرفته می‌شود. مستاجران آپارتمان‌های جدید نرخ بازار را پرداخت می‌کنند.

دولت ممکن است نیازهای یک فرد متوسط را تخمین بزند (همراه با مقداری کمک هزینه برای فرزندان) و شماره کوپن‌های سهمیه‌ای برای هر خانوار صادر کند و به آنها این امکان را بدهد که کالاهای خود را با قیمت قانونی و ثابت خریداری کنند. هنگامی که این سیستم یک‌بار در جایی برای مدتی برقرار شد، به طور گریزناپذیری مانند سیستم خرید و فروش بلیط برای ورزش و موسیقی بازار سیاه (یا بازار شبه قانونی خاکستری) گسترش می‌یابد. از این رو، برای یک خانوار، هزینه فرصت یک کالای خریداری شده در سیستم رسمی، قیمت قانونی همراه با هر آنچه که به دنبال آن هستند، برای دادن کوپن‌های سهمیه به فردی دیگر نقدی یا غیرنقدی است. برای فردی که کوپن‌های سهمیه بازار سیاه را می‌خرد هزینه کالا شامل قیمت قانونی و هزینه کوپن و همچنین ریسک و مشکلاتی است که در معاملات بازار سیاه وجود دارد.

اگر کنترل قیمت‌ها مؤثر باشد، کوپن‌های سهمیه نیز آزادانه معامله می‌شوند و هزینه فرصت برای مصرف‌کنندگان (قیمت رسمی و قیمت کوپن) باید بالاتر از قیمتی باشد که در صورت نبود کنترل ایجاد می‌شود. دلیل این امر آن است که تولیدکنندگان مقدار کمتری کالا تولید می‌کنند. منطق هزینه و سود نهایی بر این امر دلالت دارد که هزینه فرصت ارقام حاشیه‌ای برای مصرف‌کنندگان باید بالاتر از قیمت کنترل شده باشد.

کنترل قیمت و سهمیه‌بندی برندگان و بازندگانی دارد. بزرگ‌ترین برندگان، مصرف‌کنندگان و خانوارهایی هستند که بیشتر از میزان سهمیه خود مصرف نمی‌کنند. آنها کالا را با قیمتی پایین‌تر تهیه می‌کنند و شاید سود بیشتری از فروش کوپن‌های مازاد نیز ببرند.

بارزترین بازندگان از کنترل قیمت‌ها نیز تأمین‌کنندگان کالاها و خدمات تحت کنترل قیمت هستند. در مورد مواد غذایی این گروه شامل کشاورزان، کارگران مزرعه و افرادی هستند که در تهیه غذا مشغول به کارند (آسیابان، قصابان و غیره) و همچنین طیف وسیعی از مردم (که گاهی به آنها واسطه می‌گویند) که در حمل و نقل، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی و غیره مشغول به کار هستند.

گروه دیگر بازندگان، مصرف‌کنندگانی هستند که میزان مصرفشان بالاتر از میزان سهمیه‌بندی است و باید با قیمت‌های بازار هزینه‌های بیشتری پرداخت کنند. آنها یا باید از کالاهای خود صرف‌نظر کنند یا آنها را با قیمت‌های بالاتر که شامل قیمت ثابت و هزینه خرید غیرقانونی کوپن‌های بیشتر است بخرند.

گاهی، سودجویان برخاسته از کنترل قیمت، شایسته‌تر از بازندگان هستند. هرچند از منظر اجتماعی، بهتر است درآمدها به طور مستقیم بازتوزیع شوند تا اینکه تلاش شود که از طریق کنترل و یا جبران خسارت با استفاده از یارانه، افزایش قیمت‌ها را متوقف ساخت. در بخش بعدی این بحث را مطرح

خواهیم کرد که اگر می‌خواهید به فقرا کمک کنید، به آنها پول بدهید.^۱

۵/۲. برای کمک به فقرا، به آنها پول بدهید

مشکل فقر در کشورهای غنی و فقیر بسیار بزرگ و در عین حال مشابه است. در سرتاسر جهان، نزدیک به یک میلیارد نفر در فقر شدید و با کمتر از ۱ دلار و ۵۰ سنت زندگی می‌کنند. حتی وزارت کشاورزی در ایالات متحده آمریکا که بر اساس معیارهای بسیاری ثروتمندترین کشور جهان است تخمین می‌زند که ۱۲/۳ درصد از جمعیت تجربه نامنی غذایی دارند که به معنای «عدم اطمینان یا عدم توانایی در تهیه غذای کافی برای سیر کردن همه اعضای خانواده‌شان است زیرا از پول کافی یا منابع دیگر برای تهیه غذا محروم هستند.»

واکنش طبیعی و غریزی در مواجهه با تصاویر گرسنگی و رنج ناشی از قحطی و فقر شدید، ارسال غذا است. این واکنش اغلب از نظر سیاسی در کشورهایی که دارای ذخایر مواد غذایی هستند به دلایلی همچون کاهش‌های غیرقابل پیش‌بینی در تقاضای بازار یا سیاست‌های دولت مانند حمایت از قیمت‌ها برای کشاورزان جذاب است.

از سوی دیگر، بسیاری از طرفداران کمک‌های توسعه، کمک‌های غذایی را به عنوان یک «چسب‌زخم» کوتاه‌مدت رد و این بحث را مطرح می‌کنند که هدف کمک باید ارائه نوع «صحیح» کمک باشد که به وسیله رشد متعاقب اقتصادی سنجیده شود. طرفداران کمک در ابتدا بر توسعه صنعتی و زیربنای اقتصادی تمرکز داشتند و اخیراً توجه خود را به سمت آموزش و سلامت معطوف کرده‌اند.

بحث‌های مشابهی در ایالات متحده آمریکا مطرح شده‌اند. برنامه کمک مکمل تغذیه^۲ که با نام «کوپن غذا»^۳ شناخته می‌شود از زمان معرفی آن در سال ۱۹۶۴ نقش مهمی در برنامه‌های ایالات متحده آمریکا در حمایت به خانوارهای کم‌درآمد ایفا می‌کند. اهمیت این برنامه با کاهش دیگر برنامه‌های رفاهی افزایش یافته است. از سوی دیگر، با دیگر کمک‌های بین‌المللی در امر غذا، اهمیت این برنامه کاهش یافته و از آن به عنوان چسب‌زخم یاد می‌شود. لیبرال‌ها اغلب به آموزش به عنوان راهی برای ارائه فرصت‌های واقعی به فقرا اشاره می‌کنند.

کدام‌یک از این رهیافت‌ها درست است؟ بیشتر اوقات؛ هیچ کدام. در حالی که حمایت از سلامت و آموزش آثار بهتری دارند تا کمک‌های غذایی، شواهد بسیاری دلالت بر این امر دارند که در

۱ این روش مطرح کردن مشکل موجب طرح پرسش‌هایی می‌شود: حداقل دستمزد چقدر است؟ از یک سو، همان‌گونه که هازلیت تأکید می‌کند حداقل دستمزد یک نوع کنترل قیمت است. از سوی دیگر، از آنجا که آنها دستمزد فقیرترین گروه‌های کارگری را افزایش می‌دهند افزایش توانایی آنها برای خرید انواع کالا و خدمات افزایش می‌یابد. حداقل دستمزد نیز تقریباً همیشه یک جایگزین عالی برای کنترل قیمت است. در فصل ۱۲ به این موضوع خواهیم پرداخت.

۲ The Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP)

۳ Food Stamps

کشورهای غنی و فقیر، بهترین راه برای کمک به فقرا دادن پول به آنهاست.

برای یافتن این که چرا باید این گونه باشد، برسید: یک خانواده بسیار فقیر با مقداری پول اضافی چه می‌کند؟ آنها ممکن است از این پول برای جلوگیری از یک فاجعه ناگهانی استفاده کنند، فوراً مقداری غذای مورد نیاز خود را بخرند یا به دنبال درمان فرزندان بیمار خود بروند. از سوی دیگر، آنها می‌توانند این پول را صرف شهریه مدرسه فرزندان خود کنند یا آن را به عنوان بخشی از تجهیز سرمایه مانند چرخ خیاطی یا تلفن همراه پس انداز کرده تا بتوانند این گونه قدرت درآمد خانواده را افزایش دهند.

خانواده‌های فقیر با واقعیت هزینه فرصت روبه‌رو هستند. بالا بردن استانداردهای زندگی در آینده به دنبال هزینه رنج کشیدن و حتی گرسنگی و مرگ در حال حاضر می‌آید. به هر حال، قضاوت‌های آنها نیز همچون ماست، آنها نیز در بهترین موقعیت ممکن برای تصمیم‌گیری قرار دارند. این یک کاربرد مستقیم از درس یک است:

«قیمت‌های بازار، بازتاب‌دهنده (و تعیین‌کننده) هزینه‌های فرصتی هستند که مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با آنها روبه‌رو هستند.»

همین موارد به طور دقیق در کشورهای ثروتمند نیز وجود دارد. به فقرا کمک‌هایی مانند کوپن‌های غذا و یارانه مسکن داده می‌شود که از نظر سیاسی بسیار جذاب است. این امر نه تنها نیازهای ظاهری را برآورده می‌کند بلکه حتی به نظر می‌رسد که این فرصت را برای دریافت‌کنندگان این کمک‌ها کاهش می‌دهد که درآمد اضافی خود را صرف تجملات یا مواردی مانند الکل و تنباکو هدر دهند. علاوه بر این، مانند برنامه کوپن مواد غذایی در ایالات متحده ممکن است یک ائتلاف سیاسی در راستای منافع تولیدکنندگان شکل بگیرد و به وسیله لابی‌های مزرعه ارائه شود.

هرچند با تفکر از منظر هزینه فرصت می‌توانیم بفهمیم که اغلب کمک‌های این‌چنینی به طور گریزناپذیری نتیجه‌ای به جز اتلاف ندارد. هزینه فرصت یارانه مسکن، اجاره پایین پرداخت شده برای مسکن است در حالی که هزینه فرصت نقل مکان اغلب شامل رفت و برگشت خطی است. داشتن کمک هزینه مسکن مطمئن، افراد را در جای خود نگاه می‌دارد حتی اگر خانه به دلیل بزرگی، کوچکی یا دور بودن از محل کار دیگر پاسخ‌گوی نیازهای آنها نباشد.

این مشکلات برای کوپن‌های غذایی نیز وجود دارد. خانواده‌های فقیر که مستحق کوپن‌های غذایی هستند با انتخاب‌های دشواری مواجهند. مثلاً آنها ممکن است نیازمند مراقبت‌های فوری پزشکی و

دندانی یا به دلیل نپرداختن اجاره‌بها در شرف بی‌خانمان شدن باشند. بیشتر مواقع، کوپن‌های غذایی تنها بخشی از بودجه غذایی خانواده را پوشش می‌دهند بنابراین آنها دقیقاً مانند وجه نقد هستند. خانواده‌ها می‌توانند بخشی از نیازهای غذایی خود را با این کوپن‌ها برطرف کنند بنابراین با پول پس‌انداز شده می‌توانند بخشی از نیازهای دیگر خود را برآورده سازند. هزینه فرصت برای صرف هزینه بیشتر برای غذا، جایگزینی است که نمی‌توان از عهده آن برآمد.

اما این امر زمانی است که افراد، بیشتر نیازمند پول هستند، تا جایی که آماده‌اند تا با یک رژیم غذایی محدود زندگی کنند و در اینجاست که محدودیت‌های کوپن‌های غذایی خود را نشان می‌دهد. اگر به خانواده‌های فقیر پول داده شود، آنها می‌توانند انتخاب کنند که اجاره‌بهای خود را بپردازند حتی اگر این انتخاب منجر شود که تنها با برنج و حبوبات زندگی کنند. این انتخاب دشواری است اما ممکن است بهترین گزینه موجود باشد.

بنابراین، تعجب‌آور نیست که فقرا اغلب تلاش می‌کنند که کوپن‌های غذایی خود را با پول مبادله کنند. هرچند این کار به عنوان «کلاهبرداری و تقلب» شناخته می‌شود و همین امر سبب شده است که استفاده از کوپن‌های غذایی کمتر شود.

این قیمت‌های بازار است که هزینه‌های فرصت کالاها و خدمات را برای افراد و خانواده‌ها تعیین می‌کند. هنگامی که افراد انتخاب می‌کنند چگونه پول اضافی را خرج کنند، هزینه فرصت یک انتخاب، جایگزینی است که می‌تواند به میزان مشخصی خریداری شود.

این تفکر که فقرا درک نمی‌کنند (نمی‌فهمند) بسیار تحقیرآمیز و اشتباه است. هر چقدر محدودیت‌های شدیدتری بر بودجه شما باشد، اهمیت بیشتری دارد که به آنها توجه کنید. فقرا اغلب دسترسی محدودی به بازارها از جمله سوپرمارکت‌ها و بازارهای مالی اولیه مانند حساب‌های بانکی دارند. در نتیجه، آنها با قیمت‌های پیچیده و متغیری روبه‌رو می‌شوند. با این حال، بسیاری از آنها برای مدیریت بودجه محدود خود در راستای برآوردن نیازهایشان راه‌های بسیار خلاقانه‌ای دارند. محدودیت‌های بیشتر به شکل پرداخت‌هایی که تنها می‌تواند در مکان‌های خاص و صرف کالاهای خاص هزینه شود، آخرین چیزی است که آنها نیاز دارند.

این بحث‌ها سالیان سال مطرح‌اند اما حل آنها دشوار است زیرا معمولاً عوامل متعدد و مختلفی دخیل هستند که خوب یا بد بودن نتایج را برای فقرا تعیین می‌کنند. هرچند در سال‌های اخیر ترکیبی از روش‌های آماری پیشرفته و مطالعات دقیق برنامه‌های آزمایشی تجربی امکان ارزیابی شواهد را فراهم کرده‌اند. این مطالعات به طور چشم‌گیری از این دیدگاه حمایت می‌کنند که دادن پول به افراد مؤثرتر از انواع بسته‌های کمکی - البته نه همه نوع - است و به پیشرفت بهزیستی و بهبود خروجی‌های

زندگی منجر می‌شود.

اگر بهترین راه برای کمک به فقرا دادن پول به آنها باشد، بهترین روش انجام این کار چیست؟ در اقتصاد بازار، دو پاسخ محتمل وجود دارد. نخست، موردی که بسیار مورد بحث قرار گرفته است؛ بازتوزیع؛ بدین معنا که از سیستم‌های مالیاتی و رفاهی استفاده شود تا مقداری از درآمد بازار از اغنیاء به فقرا منتقل شود. دوم، موردی دشوارتر و به طور بحث‌برانگیزی مؤثرتر است و آن تغییر ساختار بازارها و حقوق مالکیت برای ایجاد یک توزیع کمتر نابرابر از درآمد بازار است که معمولاً به آن «پیش‌توزیع»^۱ گفته می‌شود. این مسائل را در فصل ۱۱ بررسی می‌کنیم.

۱/۲/۵ آیا کمک خارجی شکست خورده است؟

این پرسش که ما چگونه می‌توانیم به مؤثرترین شکل ممکن به فقرا کمک کنیم محور اصلی سیاست‌های اجتماعی و رفاهی در درون مرزها و برنامه‌ریزی درباره چگونگی ارائه این کمک‌ها به فقرای آن سوی آب‌ها است.

این اندیشه که ما باید پول بیشتری به فقرا بدهیم با باور بسیاری از اقتصاددانان مبنی بر اینکه تجارب تاریخی نشان می‌دهند که این‌گونه کمک‌ها مؤثر نیستند کاملاً در تضاد است. بسیاری از این بحث‌ها پرسش درباره میزان کمک به افراد و خانوارها را نادیده گرفته‌اند و اگر آنها آزاد بودند که خود انتخاب کنند چه می‌کردند؟

با نگاه به پرسش نخست، اغلب این ادعا مطرح می‌شود این کمک‌ها، در مقیاسی بسیار بزرگ اعطا شده‌اند و اگر مؤثر بودند باید مزایای آنها آشکار می‌شد. برجسته‌ترین مدافع این ادعا، ویلیام استرلی^۲ است که در سال ۲۰۰۶ گفت «شواهد، روشن هستند: ۵۶۸ میلیارد دلار برای کمک به آفریقا هزینه شده است و با این حال آفریقا هنوز ثروتمندتر از ۴۰ سال پیش خود نشده است.»^۳

در این جا یک محاسبه بی‌رحمانه وجود دارد. ارزیابی‌های استرلی در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی و در حدود ۵۰ سال پس از «جریان‌های تغییر»^۴ که حاصل استقلال آفریقا بود منتشر شد. یعنی جمع کل ۵۶۸ میلیارد دلار در سال، به حدود ۱۱ میلیارد دلار در سال است. این امر به معنای افزایش با گذشت زمان، حداقل از نظر دلار است، بنابراین جریان سالانه در حال حاضر در حدود ۱۵ میلیارد دلار در سال است. جمعیت آفریقا در حدود یک میلیارد نفر است، از این رو این میزان به ازای هر

۱ Predistribution

۲ William Easterley

۳ استرلی در سال‌های اخیر تا حدودی دیدگاه‌های خود را تغییر داده است و بحث حاضر در این جا را پذیرفته که کمک برای رهایی کل کشورها از فقر کافی نیست اما موافق برنامه‌های طراحی شده مناسب است که شاید بتوانند مزایای قابل توجهی داشته باشند.

۴ Winds of Change

نفر سالانه ۱۵ دلار می‌شود.

در حالت ایده‌آل و نه در واقعیت، هدف پول، فقیرترین کشورهاست؛ صدها میلیون انسانی که سالانه با دو دلار در روز یا کمتر زندگی می‌کنند. با این حال، سود این پول بیشتر از یک دلار در یک هفته به ازای هر فرد نمی‌شود. آیا استرلی (یا هر فرد دیگری که ادّعی او را تکرار می‌کند) واقعاً فکر می‌کند یک دلار اضافه در هفته برای نجات یک خانواده از فقر کافی است؟

یک لحظه از این نقطه عبور کنیم؛ ما انتظار داریم یا می‌خواهیم این کمک‌ها چگونه استفاده شود؟ مشاهده استرلی مبنی بر این‌که کشور آفریقا ثروتمندتر از یک دهه قبل خود نشده است نشان می‌دهد که کمک باید در راستای ارتقای رشد اقتصادی سرمایه‌گذاری شود. این ایده در ابتدا محتمل و پذیرفتنی به نظر می‌رسد اما هزینه فرصت را نادیده می‌گیرد. پول سرمایه‌گذاری شده برای ارتقای رشد اقتصادی و افزایش درآمد در آینده نمی‌تواند فقر شدید امروز را کاهش دهد.

اندیشیدن درباره هزینه‌های فرصت مرتبط با استفاده‌های مختلف به ما در فهم این بحث به ظاهر بی‌پایان کمک می‌کند. خودتان را جای یک خانواده به شدت فقیر آفریقایی بگذارید؛ این تصور برای بسیاری از ما که سبک زندگی غربی مرفهی (به طور مقایسه‌ای) داریم حتی غیرممکن به نظر می‌رسد. تصور کنید چند دلار بیشتر به شما در هفته بدهند، آنها را چگونه خرج می‌کنید؟

شاید با یک نظم و انضباط استثنایی بتوانید مقداری پول برای خریدن یک چرخ خیاطی پس‌انداز کنید یا آن‌را برای پرداخت شهریه مدرسه فرزندانتان کنار بگذارید. اما هزینه فرصت سرمایه‌گذاری شما، این است که تغذیه خانواده شما نامناسب باشد و یا موجب از دست دادن مراقبت‌های پزشکی شود که بسیار به آن نیازمندند.

در این جا «انتخاب صحیح» وجود ندارد. اما کسانی که با چنین انتخاب‌های سختی مواجه‌اند بهتر می‌توانند نسبت به کسانی که تنها از کشوری دور ناظر هستند انتخاب کنند.

در عوض، استرلی، مانند اکثر نوشته‌هایی که کمک‌های خارجی را ارزیابی می‌کنند، فرض را بر این می‌گیرد که تنها هدف کمک نه تسکین رنج و آلام فعلی که افزایش رشد درآمد است. حتی از این منظر نیز این استدلال چندان رضایت‌بخش نیست. اگر دریافت‌کنندگان کمک انتخاب کنند که تمام آن‌را سرمایه‌گذاری کنند، مبلغی که به ازای دلار به هر فرد تعلق می‌گیرد آن قدر ناچیز است که انتظار بازپرداخت‌های بزرگ در راستای رشد اقتصادی مضحک به نظر می‌رسد.

می‌توانیم این مورد را با مثال نشان دهیم. فرض کنید یک خانواده آفریقایی قصد دارند به ازای هر نفر ۱۵ دلار برای تجهیز مزرعه یا خرید یک چرخ خیاطی سرمایه‌گذاری کنند و ۱۰ درصد در هر سال

بازپرداخت کنند. این میزان بیشتر از میانگین بازده سرمایه‌گذاری است که به‌وسیله شرکت‌های بزرگ در کشورهای توسعه‌یافته به دست می‌آید. بازده خالص در هر سال ۱.۵ دلار که معادل درآمد خط فقر در یک روز است. این امر نه تنها بیان‌کننده نرخ رشد است بلکه نشان می‌دهد این میزان کمتر از نیم درصد امتیاز است.

بی‌شک اگر دولت‌ها می‌خواستند برای چندین دهه یا بیشتر، استاندارد زندگی را به سطح فقر شدید تنزل دهند و از همه درآمدهای اضافی برای سرمایه‌گذاری استفاده کنند می‌توانستند، حداقل برای مدتی، به نرخ‌های بالای رشد اقتصادی دست یابند. اتحاد جماهیر شوروی در زمان استالین این کار را انجام داد و تعدادی از کشورهای کمتر توسعه‌یافته نیز تلاش کردند تا از الگوی این کشور تبعیت کنند که موفقیت‌چندانی نداشتند. اما حتی جایی که الگوی اتحاد جماهیر شوروی به نسبت خود موفق بود، هزینه فرصت خروجی‌ها در آینده موجب رنج بسیار زیادی در زمان حال شد.

این باور که کمک‌های توسعه یک شکست اثبات‌شده است مخاطبان خود را از میان دولت‌ها که مشتاق کاهش هزینه‌های خود بودند پیدا کرد. اما برخی از حساب‌های ساده و فهم هزینه‌های فرصت نشان داد که این باور اشتباه است. در مورد کمک‌های خارجی مانند سیاست داخلی، بهترین روش برای کمک به مردم، دادن پول به آنها است.

این نکته ساده به تدریج توسط سیاست‌گذاران درک شد. تعدادی از برنامه‌های تجربی نشان داده‌اند که فقرا استفاده بهتری از پول نقد می‌کنند تا زمانی که دولت‌ها یا سازمان‌های کمک‌رسانی تصمیم می‌گیرند که چه چیزی به آنها بدهند.

۵.۳ هزینه (قیمت‌گذاری) جاده

در قرن بیستم جاده نماد آزادی بود و در مرکز تولیدات فرهنگی قرار داشت تا جایی که جک کرواک^۱ رمان «در جاده»^۲ و تورنتون وایلدر^۳ کتاب «سفری شاد به ترنتون و کامدون»^۴ را نوشت و خروجی بزرگ هالیوود، فیلم‌هایی در ارتباط با جاده بود. اما جاده‌ها رایگان نبودند. هزینه‌های ساخت و نگهداری جاده نمایان‌گر یک سهم بزرگ از بودجه در تمام سطوح دولتی بودند (محلی، ایالتی و ملی) و توجه چندانی به این موضوع نمی‌شد. حتی هزینه‌های بیشتر که هزینه‌های فرصت شبکه جاده بودند نیز به ندرت مورد توجه قرار می‌گرفت.

سرمایه موجود در جاده‌ها نمایان‌گر سهم بزرگی از سهام سرمایه‌گذاری شده توسط دولت‌ها بود. هزینه این سرمایه‌گذاری به قیمت جایگزین‌های دیگر مانند مدارس، بیمارستان‌ها و به‌ویژه سیستم‌های

^۱ Jack Kerouac

^۲ On the Road

^۳ Thornton Wilder

^۴ The Happy Journey to Trenton and Camden

حمل و نقل عمومی است. هزینه فرصت زمین‌های اختصاص داده شده به جاده نیز بیشتر هست. با تغییر توجهات از جاده‌ها به وسایل نقلیه، کاربران جاده‌ها هزینه‌ها را بر یکدیگر به شکل‌های تراکم ترافیکی و خطر تصادفات تحمیل می‌کردند، این رفتارها موجب یک رنجش کلی و پیدایش اصطلاحی با عنوان «خشونت جاده‌ای»^۱ شد. هزینه‌ها متناسب نبودند؛ وسایل نقلیه بزرگ و رانندگان سریع بیشتر در معرض خطر تصادفات بودند، در حالی که وسایل نقلیه کند بیشتر موجب تراکم ترافیکی می‌شدند. می‌توان یک کتاب جامع درباره درگیری‌ها میان موتورسواران و دوچرخه‌سواران نوشت (که احتمالاً نوشتن این کتاب اجتناب‌ناپذیر است). در نهایت، کاربران جاده هزینه‌هایی همچون آلودگی هوا و آلودگی صوتی و خطر تصادف با عابران پیاده و افراد غیرموتوری و ماشینی به دیگران تحمیل می‌کنند. ما درباره «هزینه‌های جانبی» به صورت جزئی‌تر در فصل ۱۰ خواهیم پرداخت.

ما هزینه‌ها را به روش‌های مختلف می‌پردازیم: مالیات بنزین، عوارض، هزینه ثبت‌نام وسیله نقلیه، و هم‌چنین از طریق درآمد عمومی دولت. معمولاً، این سیستم‌ها که از دل فرایندهای تاریخی بیرون آمده‌اند، نشأت گرفته از ضرورت‌های تأمین مالی غیراصولی یا نسبتاً غیراصولی هستند. در نتیجه، جاده ساخته شده در دورانی که بودجه عمومی زیاد است ممکن است آزادراه شود در حالی که جاده دیگر ممکن است مشمول عوارض شود. برخی از حوزه‌ها مالیات بنزین و برخی دیگر عوارض سنگین بر وسایل نقلیه را تعیین می‌کنند. این قیمت‌ها یا ارتباط اندکی با هزینه‌های فرصت دارند یا اصلاً ارتباطی با این هزینه‌ها ندارند، حقیقتی که کمک به توضیح این پرسش می‌کند این است که چرا رانندگی اغلب منبع ناامیدکننده‌ای از بحث‌های سیاسی و اجتماعی است.

در حال حاضر، متداول‌ترین رویکرد در هزینه (قیمت‌گذاری) جاده، استفاده از عوارض برای تأمین مالی ساخت جاده‌های جدید است. معمولاً این کار با «مشارکت بخش دولتی-خصوصی» انجام می‌شود و به آن برنامه «ساخت تملک بهره‌برداری انتقال»^۲ نیز گفته می‌شود که در آن شرکت‌های (کنسرسیوم) بخش خصوصی توافق می‌کنند تا در ازای حق جمع‌آوری عوارض برای یک مدت زمان، معمولاً بین ۲۰ تا ۳۰ سال، اقدام به ساخت جاده کنند. در پایان این مدت زمان، جاده متعلق به بخش دولتی شده و عوارض حذف می‌شوند. ضمن این‌که مسیرهای جایگزین که معمولاً از خیابان‌های مناطق مسکونی می‌گذرند بدون عوارض باقی می‌مانند.

طراحی یک برنامه قیمت‌گذاری که تضاد بیشتری با درس‌های هزینه فرصت داشته باشد دشوار است. هنگامی که یک جاده جدید ساخته می‌شود که ترافیک هم ندارد، هزینه فرصت یک راننده

^۱ Road rage

^۲ Build Own Operate Transfer (BOOT)

بیشتر در استفاده از جاده تقریباً صفر است.

تعداد نسبتاً اندک رانندگان به معنای این است که سرعت هیچ‌یک از آنها با جریان ترافیکی که ایجاد می‌کنند کم نمی‌شود. واقعیت این‌که جاده یک سازه جدید است؛ به این معنی که معمولاً از مناطق مسکونی عبور نمی‌کند؛ جایی که ساکنان با سر و صدا و خطر تصادف تحت تأثیر قرار بگیرند.^۱ ظرفیت فیزیکی جاده در بهترین حالت کشش ترافیک بدون ایجاد خسارت و آسیب است. اگر قیمت‌ها برابر با هزینه‌های فرصت باشند جاده بدون عوارض خواهد بود.

۲۵ یا ۳۰ سال به سرعت گذشته و عوارض حذف شده‌اند. در حال حاضر، ترافیک جاده‌ها در بسیاری مواقع سنگین است و حذف عوارض این مسئله را بدتر می‌کند. دسترسی به جاده موجب توسعه مناطق مسکونی و تجاری منطقه خواهد شد. در نهایت، حتی با مراقبت‌های دقیق (نه به طور مطمئن) جاده قدیمی باقی خواهد ماند و با وسایل نقلیه سنگین و ترافیک ساده‌تر آسیب خواهد دید. علاوه بر شکست درس یک، سیستم استاندارد قیمت‌گذاری جاده، خودسرانه و ناعادلانه است. این پرسش که آیا یک جاده دارای عوارض خواهد بود یا رایگان، تقریباً یک واقعه تاریخی است. اگر یک اجتماع همواره از جاده‌های خوبی برخوردار باشد ممکن است دلیل آن وجود ساکنان ثروتمند و بانفوذ سیاسی باشد که برای رانندگی و سفر در جاده هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنند. به همین ترتیب، اگر بودجه دولت در سالی که پروژه جاده آغاز می‌شود پربار باشد، باز هم ممکن است جاده رایگان و بدون عوارض باشد. اما هنگامی که بودجه محدود است و نیاز به ساخت جاده‌های جدید وجود دارد، عوارض تعیین و اعمال می‌شوند.

بعضی شهرها کار بهتری انجام داده‌اند و آن قیمت‌گذاری متناسب با هزینه فرصت است. بارزترین نمونه، لندن است که در سال ۲۰۰۳ «هزینه طرح ترافیک^۲» را معرفی کرد. شهردار؛ کین لوینگستون^۳، که به دلیل دیدگاه‌های چپ به او لقب «کین سرخ^۴» داده بودند و این طرح را معرفی کرد یکی از اعضای حزب کارگر بود. هر چند اصل این ایده تعلق به اقتصاددان مکتب شیکاگو میلتون فریدمن داشت.

به طور کلی تجربه لندن موفق تلقی می‌شود. این طرح، ترافیک جاده‌های لندن را کاهش داد در حالی‌که در نبود این طرح، هزینه تعداد وسایل نقلیه بی‌شک بالاتر می‌رفت. از زمان معرفی این طرح، اقدامات متعددی برای بهبود امنیت و آسودگی عابران پیاده نیز انجام شده است. به دلیل این‌که تعداد ماشین‌ها کاهش یافته است، اجرای این طرح بدون افزایش زمان سفر برای رانندگان امکان‌پذیر

۱ بعضی از خانه‌ها خراب می‌شوند تا ساخت‌وساز انجام شود اما این «هزینه بازگشت‌ناپذیر» است.

۲ Congestion Charge

۳ Ken Livingstone

۴ Red Ken

است.

علی‌رغم موفقیت آشکار هزینه طرح ترافیک، شهرهای انگشت‌شماری نمونه لندن را دنبال کردند. در مقیاس بزرگ، این امر بازتاب‌دهنده شکست سیاست‌گذاران و عموم برای فهم درس‌های هزینه فرصت است. مردم تمایلی به پرداخت هزینه برای چیزی که ابتدا «رایگان» بوده است ندارند با این که ما به عنوان اعضای یک جامعه همگی باید هزینه‌های ترافیک جاده‌ها را پردازیم.

هرچند عدم درک و شکست در فهم نمی‌تواند به طور کامل این نتیجه را توضیح دهد. هزینه‌هایی برای انواع مختلفی از خدمات عمومی که پیش‌تر رایگان بوده‌اند اعمال شده‌اند و عموم باید خواسته یا ناخواسته این هزینه‌ها را بپذیرند.

تفاوت اصلی این طرح با قیمت‌گذاری ترافیک این است که مردم بی‌واسطه تحت تأثیر افرادی مانند تجار قرار می‌گیرند که برای کار به مرکز منطقه تجاری شهر می‌روند و نیاز به پارکینگ دارند. اغلب این افراد به طور منظم با اعضای دولت و مقامات محلی که معمولاً درباره قیمت‌گذاری جاده‌ها تصمیم می‌گیرند در ارتباط هستند. به تعبیر باستیا خصومت آنها در پرداخت هزینه برای دسترسی به شهر کاملاً مشهود است، در حالی که هزینه‌های فرصت دسترسی رایگان «همان چیزی است که دیده نمی‌شود.»

احتمالاً راهی نباشد برای این که کاربران جاده، هزینه‌ها را طوری پرداخت کنند که مطابق با هزینه فرصتی باشد که ایجاد نموده‌اند. با این حال، انجام این کار بسیار بدتر از سیستم‌های قیمت‌گذاری است که معمولاً در ارتباط با عوارض پروژه‌های جاده در سرتاسر جهان استفاده می‌شود. افزایش استفاده از قیمت‌گذاری جاده بر اساس ترافیک و هزینه‌های جانبی نسبت به محاسبه هزینه تاریخی بی‌شک مفیدتر است.

۵/۴. ماهی و سهم قابل معامله

شیلات نمونه دیگری است که اهمیت هزینه‌های فرصت و آنچه که قیمت‌ها و بازارها می‌توانند نسبت به آنها ما را مطلع کنند ارائه می‌دهد.

به نظر می‌رسد این ضرب‌المثل که «دریا پر از ماهی است» بازتابی از یک فراوانی است که تا دوران مدرن غیرقابل وصف بود. با توجه به وسعت اقیانوس‌ها، مشکل صید ماهی و ظرفیت تولید مثل بیشتر گونه‌های ماهی به نظر می‌رسد مهم نیست چه تعداد ماهی ممکن است در یک فصل صید شوند چرا که بسیاری دیگر در فصل بعد صید خواهند شد.

صنعتی شدن ماهیگیری در اواخر قرن نوزدهم همه چیز را تغییر داد. کشتی‌ها با قدرت بخار

می‌توانستند مستقل از جریانات باد تا مسافت‌های دور سفر کنند. توسعه کارخانه‌های کشتی‌سازی نیز به صیادان اجازه می‌داد مسافت‌ها و سفرهای دورتر دریایی بروند. در قرن بیستم این موارد با تکنیک‌های جدید ماهیگیری با تور، ماهیگیری با قلاب طویل (لانگ لاین)^۱، ناوبری الکترونیکی، و سیستم‌های رادار و دریاب آوایی^۲ دنبال شد. نرخ صید اوج گرفت و سپس چنان که پیش‌بینی می‌شد سقوط کرد.

با توجه به میزان کند تولیدمثل برخی پستانداران و مشکل منابع ارزشمندی مانند نفت قابل اشتعال، نهنگ‌ها نخستین گونه‌هایی بودند که در معرض انقراض قرار گرفتند. نهنگ شکار^۳ (گویا به دلیل اینکه مناسب شکار است چنین نامیده می‌شود) تقریباً در دهه ۱۹۳۰ منقرض شد، و در نتیجه، شکار این نهنگ در سراسر جهان ممنوع شد. حتی تقریباً ۷۰ سال بعد نیز نهنگ شکار در اقیانوس‌های آتلانتیک و آرام شمالی با جمعیتی در حدود ۱۰۰ نفر به شدت در معرض خطر انقراض بود.

خیلی زود انواع گونه‌های ماهی شکار شدند. در شمال غربی اقیانوس اطلس جمعیت ماهی کاد^۴ کاهش یافت. صیدها در نیمه نخست قرن بیستم به طور پیوسته افزایش یافت و در دهه ۱۹۶۰ به اوج خود رسید. سپس با سقوط سهام، صیدها نیز یکباره کاهش یافت. این کاهش، حداقل در ابتدا، موجب کاهش ماهیگیری نشد. در عوض، تلاش‌ها بیشتر برای حفظ درآمد روبه کاهش بود.

تا سال ۱۹۹۲ صیدها تقریباً به صفر رسیده بود و تخمین زده می‌شد که تنها ۱ درصد از کل سهام باقی بماند. دولت کانادا یک مهلت قانونی تعیین کرد که ابتدا به نظر می‌رسید موقت باشد. هرچند با اتفاق پیش آمده برای نهنگ‌های شکار، خسارت وارده آن‌قدر شدید بود که امکان بهبود آن در مهلت مقرر وجود نداشت. این مهلت با گذشت بیش از ده سال همچنان پابرجاست. نشانه‌های محدودی از ترمیم و احیا در جمعیت ماهیان دیده می‌شود اما با ازسرگیری ماهیگیری تجاری هنوز راه زیادی باقی است. ماهیگیری در سرتاسر دنیا به ویژه از گونه‌های کمیاب داستان مشابهی دارد که تکرار می‌شود. اندیشیدن از منظر هزینه فرصت دلیل این امر را روشن می‌کند. اگر یک مالک زمین، درخت خود را ببرد و الوار آن را بفروشد، هزینه فرصت شامل سودی است که می‌تواند با کاشت درخت و رشد آن در سال دیگر جبران شود. اما گرفتن یک ماهی چنین فرصت هزینه‌ای برای ماهیگیر ندارد. اگر ماهی در دریا بماند ممکن است رشد و تولیدمثل کند و صیدهای آینده بیشتر شود. اما برای هر ماهیگیر به طور جداگانه این‌گونه نیست زیرا هر کدام می‌اندیشند که اگر تور خود را یک‌بار دیگر به دریا بیاندازند می‌توانند ماهی بیشتری صید کنند؛ ماهی‌ای که اگر اکنون صید نشود هرگز صید

۱ Longline Fishing

۲ Sonar Systems

۳ The right whale

۴ Cod Fish

نخواهد شد.

برخی ماهیگیران دیگر ممکن است آنها را در آینده صید کنند اما این بخشی از هزینه فرصت افراد نیست. هزینه فرصت برای هر فرد ماهیگیر شامل زمان و تلاش صرف شده برای ماهیگیری، هزینه قایق‌ها، سوخت، تور و غیره است اما این موارد بر سهم ماهیگیری اثری ندارند.

در شرایطی که پیشرفت فناوری امکان چنین کاری را میسر کرد، صید بیش از حد اجتناب‌ناپذیر شد. طیف گسترده‌ای از واکنش‌ها برای جلوگیری از صید بیش از حد انجام شده است: تعداد قایق‌ها در ماهیگیری کاهش یافته است، تجهیزات و لوازمی که مورد استفاده آنهاست محدود شده و فصول مجاز ماهیگیری کاهش یافته است.

این اقدامات تقریباً ناکارآمد بوده‌اند. اگر تعداد قایق‌ها محدود شوند، ماهیگیران قایق‌های بزرگ‌تری خریداری می‌کنند. اگر محدودیت‌ها بر تجهیزات و لوازم اعمال شوند، تجهیزات و لوازم جدیدتری گسترش می‌یابند.

اگر فصل ماهیگیری محدود شود، تلاش‌ها بیشتر می‌شود و قایق‌ها در هوای خوب یا بد به دریا می‌روند و در نتیجه صید بیش از حد ادامه می‌یابد. در واکنش به این کار، فصل‌های ماهیگیری باز هم کمتر می‌شوند. چنان‌که لارنس وایت^۱ از مدرسه کسب‌وکار دانشگاه استرن نیویورک^۲ می‌گوید: «این محدودیت‌ها-به‌ویژه محدودیت بر تعداد روزهای ماهیگیری- منجر به «دربی ماهیگیری»^۳ یا «مسابقه ماهیگیری» شده است که ماهیگیران تلاش می‌کنند میزان صید ماهی خود را در مدت زمان محدودی که در دسترس آنهاست به حداکثر برسانند.

کاهش فصل لوزی ماهی (هالیبوت)^۴ در آتلانتیک «نمونه شاخص» این فرآیند است. فصل ماهیگیری در اوایل دهه ۱۹۷۰، ۱۵۰ روز بود که در سال ۱۹۷۷ تعداد روزها به ۴۷ کاهش یافت و سپس به میانگین ۲-۳ روز در سال بین سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۴ رسید. به همین ترتیب، گشت ماهیگیری در منطقه میانه اقیانوس اطلس به دلیل کاهش ماهی‌های قابل صید مجاز ممنوع شد تا سال ۱۹۹۰ که گشت ماهیگیری تنها برای ۶ ساعت در هفته در این منطقه دوباره آغاز شد.»

البته این شدیدترین مورد نیست. تولیدمثل شاه‌ماهی آلاسکا به دلیل استفاده از آن در سوشی بسیار باارزش است. در فصل صید در سال ۲۰۱۷ ماهیگیران در طول ۳ ساعت و ۲۰ دقیقه نیمی از کل سهمیه سال خود را صید کردند. برای نیمه دوم تنها ۱۵ دقیقه مجاز بود که موجب خستگی سایرین شد. ماهیگیرانی که از همان آغاز کار، قایق‌هایشان مشکل داشت صید را از دست دادند.

^۱ Laurence White

^۲ New York University's Stern School of Business

^۳ Fishingderbies

^۴ Halibut

۱/۴/۵ مالکیت خصوصی و عمومی در ماهیگیری

هرگونه تلاش در محدودسازی کنترل صید بیش از حد ماهی در نهایت به پوچی می‌رسد. تنها معیار و اقدامی که می‌تواند پیوسته نشان‌دهنده کارآمدی باشد ایجاد حقوق مالکیت است. سه سیستم (نظام) اصلی در حقوق مالکیت به کار گرفته شده است.

نخست، خصوصی‌سازی وجود دارد، جایی که کل شیلات به دست یک مالک خصوصی که معمولاً یک شرکت است اداره می‌شود. مالک، بر تعداد قایق‌های استفاده شده، تعداد ماهیان صید شده، و غیره کنترل دارد و هزینه‌های مدیریت شیلات را بر عهده داشته و و کل درآمد شیلات را نیز دریافت می‌کند. این کار توسط برخی از اقتصاددانان تک‌درس به عنوان راه‌حل «ایده‌آل» شناخته می‌شود.^۱ گزینه دوم که در عمل رایج‌ترین است سیستم سهمیه‌های صید فردی است. برای تعداد ماهیانی که هر ماهیگیر می‌تواند صید کند محدودیت‌هایی وجود دارد و هر کس از این محدودیت‌ها تبعیت نکند از ماهیگیری محروم می‌شود. معمولاً، میزان صید مجاز تعیین و سپس به شکل سهمیه‌های قابل انتقال فردی تقسیم می‌شود. به هر یک از ماهیگیران سهمیه‌ای اختصاص داده می‌شود. اگر بخواهند بیش از سهمیه مقرر صید کنند یا نیازمند یک قایق جدید باشند، باید سهمیه‌ای از کسی که خواهان فروش است بخرند.

در نهایت، جایی که صنعت به شکل تعاونی سازمان یافته باشد، سهمیه کل فصل ممکن است تعیین و به گروه‌های ماهیگیر مشغول در صنعت شیلات با یک توافق همگانی اختصاص داده شود. افراد خارج از گروه از این سهمیه‌ها محروم هستند. بدین ترتیب، اعضای گروه، حقوق مالکیت مشترک در شیلات به دست می‌آورند.

حقوق مالکیت مشترک به شکل‌های مختلف در طول تاریخ وجود و بیشتر با حقوق مالکیت خصوصی همزیستی داشته‌اند. مثلاً در مورد ماهیگیری با مالکیت مشترک، معمولاً قایق‌ها و تجهیزات متعلق به خود ماهیگیران است و هر ماهی صید شده متعلق به فردی است که آن‌را شکار کرده است. ترکیب مشابهی از مالکیت خصوصی و مشترک (عمومی) در مجتمع آپارتمانی دیده می‌شود که به آن مالکیت مشترک (کاندومینیوم)^۲ می‌گویند (اصطلاحی که از واژه لاتین «مالکیت مشترک» گرفته شده است).

متأسفانه اقتصاددانان تک‌درس معمولاً مالکیت مشترک را مترادف با «عدم مالکیت» می‌دانند. بارزترین نمونه گرت هاردین^۳ است که مقاله متقاعدکننده اما از نظر تاریخی نادرست او با عنوان

۱ به طور ویژه اچ. اسکات گوردون که به عنوان پایه‌گذار اقتصاد شیلات شناخته می‌شود و گرت هاردین بوم‌شناس که عبارت «تراژدی انبازها یا منابع مشترک» را در سطح گسترده به کار برد.

۲ Condominium

۳ Garret Hardin

«تراژدی انبازه‌ها یا منابع مشترک»^۱ از دهه ۱۹۷۰ به بعد بسیار تأثیرگذار بود.^۲ هاردین پس از یک شرح نادرست از سیستم چرای مشترک که در بیشتر نقاط انگلستان تا قرن هیجدهم رواج داشت می‌گوید: «فاجعه است. هر فرد در سیستمی که او را مجبور کرده گله خود را افزایش دهد حبس شده است - آن هم در جهانی که محدود است. نابودی مقصد به واسطه افرادی که عجله دارند و هر یک به دنبال منفعت خود در جامعه‌ای هستند که باور به آزادی منابع مشترک دارد. آزادی منابع مشترک نابودی همه را به دنبال دارد.» (هاردین ۱۹۶۸)

مقاله هاردین به این نتیجه می‌رسد که منطق ذاتی منابع مشترک به طور بی‌رحمانه‌ای موجب تراژدی خصوصی‌سازی می‌شود، اما نگاهی دقیق به واقعیت تاریخی نشان می‌دهد نهادهای مالکیت مشترک در بسیاری از زمینه‌ها در بلندمدت به خوبی کار کرده‌اند.

بسیاری از اقتصاددانان از هاردین انتقاد کرده‌اند و برخی از آنها این کار را به شدیدترین حالت ممکن انجام داده‌اند. شدیدترین انتقاد متعلق به پارتا داسکوپتا^۳ بود: «یافتن مطلبی دیگر که قابل مقایسه با متن بالا از نظر اندازه و شهرت و دربردارنده اشتباهات بسیار باشد دشوار است.»

دقیق‌ترین و مؤثرترین تکذیب متعلق به الینور اوستروم^۴ بود. مطالعات اوستروم درباره عملکرد نهادهای مالکیت مشترک همراه با بینش عمیق اقتصادی او منجر به یک تحلیل دقیق درباره نهادهای رسمی و غیررسمی درگیر در مدیریت مالکیت مشترک شد. او برای کار خود برنده جایزه یادبود نوبل در اقتصاد شد. همچنین، او تنها زن و یکی از معدود غیراقتصادانانی است که این جایزه را دریافت کرده است.

انتخاب یک سهم برای یک فصل، چه فردی و چه جمعی، ماهیگیران را مجبور می‌کند تا با هزینه فرصت روبه‌رو شوند. صید بیشتر در فصل جاری به معنای سهم کمتر است که موجب می‌شود ماهیگیری در فصل‌های آینده پرهزینه‌تر باشد. اگر صید از حداکثر میزان نهایی پایدار فراتر رود، پس باید در آینده و بدون در نظر گرفتن تلاش‌ها کاهش یابد.

نکته قابل توجه در تعیین سهم صید کل این است که ارزش هر سهم افزایش یافته در صید برابر با هزینه گرفتن ماهی به علاوه هزینه فرصت (که در آینده پیش می‌آید) سهم‌های کاهش یافته باشد. تعیین یک سهم کل موجب ایجاد این پرسش می‌شود که چگونه ماهیگیران، قایق‌ها، زمان ماهیگیری برای صید تعداد مجاز تنظیم می‌شوند. در همین راستا، نظام‌های متفاوت حقوق مالکیت با توجه به نقشی که توسط بازارها و قیمت‌ها در تعیین هزینه‌های فرصت ایفا می‌کنند متفاوت است.

^۱ The Tragedy of the Commons

^۲ اگرچه هاردین از نظر تحصیلی و حرفه‌ای بوم‌شناس بود اما مشتاق به حمایت از اقتصاد یک درس و اشکال مختلف بومی‌سازی و کنترل اجباری جمعیت بود.

^۳ Partha Dasgupta

^۴ Elinor Ostrom

بیشترین نقش متعلق به بازارها و قیمت‌ها است و مشهودترین آن در سیستم حقوق مالکیت فردی دیده می‌شود. در این جا، تصمیماتی که ماهیگیران در برداشت سهمشان می‌گیرند، هزینه فرصت آشکاری دارد: ارزشی که آنها می‌توانند با فروش سهمشان و استفاده از کار و سرمایه‌شان در جای دیگر داشته باشند.

در مقابل، در یک شیلات کاملاً خصوصی، ماهیگیران، کارگران رسمی یا قراردادی صاحب شیلات هستند. تصمیمات درباره این که چه کسی، چه زمانی و در کجا ماهی خواهد گرفت معمولاً توسط مدیران گرفته می‌شود تا ماهیگیران.

در سیستم‌های مالکیت مشترک، توافق متقابل بر اساس معاملات بازار شکل می‌گیرد. این نمونه‌ها نشان می‌دهند هر چند قیمت‌های بازار ما را از هزینه‌های فرصت آگاه می‌سازند اما آنها همیشه و همه‌جا بهترین راه انتقال اطلاعات نیستند.

اثر و نتیجه معرفی سهم‌ها، ایجاد حقوق مالکیت است. معرفی سهم‌های قابل انتقال با ترتیبات سازمانی مناسب ممکن است منجر به ظهور بازارهایی شود که پیشتر وجود نداشته‌اند. هر چند، ایجاد حقوق مالکیت در شیلات از نظر سیاسی نگران‌کننده و از نظر فلسفی بحث‌برانگیز است.

حقوق مالکیت رسمی بنا بر ماهیت خود جایگزین انتظارات و پیش‌داوری‌های اجتماعی درباره این که چه کسی حق استفاده از دارایی ارزشمند اجتماعی مانند ماهیگیری را دارد و چگونه می‌تواند از آن استفاده کند می‌شود. هنگامی که یک دارایی که پیش‌تر استفاده از آن برای همه ممکن بود مشمول حقوق مالکیت شد، حقوق دسترسی به آن که پیشتر برای همه بلامانع بود اکنون از بین رفته یا بسیار محدود شده است. افرادی که در این فرآیند سلب مالکیت شده‌اند ممکن است مقداری غرامت دریافت کنند و البته ممکن است این اتفاق هرگز نیفتد. اما حتی در صورتی که غرامت دریافت شود، معمولاً برای جبران حس بی‌عدالتی کافی نیست.

هنگامی که یک سیستم رسمی از مدیریت مالکیت مشترک ایجاد می‌شود، همان‌گونه که اغلب در شیلات محلی این اتفاق می‌افتد، درگیری هم بیشتر می‌شود. نظام‌های حقوق مالکیت توسط دولت‌های ملی یا ایالتی ایجاد می‌شوند و معمولاً همان‌گونه که میان شهروندان کل حوزه قضایی بی‌طرف هستند با هنجارهای اجتماعی مقرر میان ماهیگیران تضاد و درگیری دارند. این هنجارها که معمولاً بر مالکیت و کنترل‌های محلی تأکید دارند همچنان پابرجا هستند اما ممکن است توسط «بیگانگانی» که از دسترسی‌ها محروم هستند به چالش کشیده شوند.

در مورد قانون‌گذاری شیلات، اختلافات درونی با این واقعیت شدت می‌گیرد که حقوق مالکیت رسمی معمولاً معرفی نمی‌شود حداقل تا پس از این که میزان صید واقعی به بالاترین سطوح ناپایدار

خود می‌رسد و سپس شروع به کاهش می‌کند.

ماهگیران راه زندگی خود را ساخته‌اند و مقادیر زیادی سرمایه را با این فرض سرمایه‌گذاری کرده‌اند که صیدهای بزرگ را می‌توان به طور نامحدود نگهداری کرد. فرآیند کاهش صیدها به یک سطح پایدار شامل اصلاحات شدید و غالباً دردناک مانند کاهش تعداد ماهیگیران و قایق‌ها در یک ماهگیری می‌رسد. این اصلاحات همراه که با حقوق مالکیت ایجاد شده‌اند اغلب موجب افزایش درگیری می‌شوند.

۲/۴/۵ ایجاد حقوق مالکیت

روند ایجاد حقوق مالکیت جدید و بازارها موجب دامن زدن به انواع نگرانی‌های فلسفی شد. همان‌طور که بحث بالا نشان می‌دهد ایجاد حقوق مالکیت رسمی جدید یک هزینه فرصت دارد و این به معنای از دست دادن حقوق غیررسمی قدیمی است.^۱ به ویژه درباره خصوصیت‌سازی کامل، بازتوزیعی است که معمولاً در راستای منافع ثروتمندان و قدرتمندان سیاسی با هزینه دیگران انجام می‌شود.

پس تعجب‌آور نیست که منتقدان بازارها و حقوق مالکیت، مخالف سرسخت پیشنهادات آنها برای بسط و گسترش حقوقشان هستند. در جایی که نهادهای مالکیت مشترک موجود رسمیت یافته‌اند، مشکلات به حداقل رسیده‌اند اما در آنجا نیز از مسئله هزینه فرصت نمی‌توان اجتناب کرد: مالکیت مشترک برای برخی به معنای محرومیت برای دیگران است.

مشکلات فلسفی با ایجاد حقوق مالکیت جدید محدود به منتقدان سیستم بازار نیست. اقتصاددانان تک‌درس مانند هازلیت اغلب تمایلی به روبه‌رو شدن با این واقعیت ندارند که حقوق مالکیت رسمی و بازارها که آنها در آنجا معامله و تجارت می‌کنند، مخلوقات دولت و سیستم حقوقی (قانونی) هستند.

نتیجه، مجموعه بزرگی از ناهماهنگی‌ها است؛ بسته به این‌که کدام گروه‌ها از تغییر در حقوق مالکیت سود یا زیان می‌بینند. مثلاً سازمان‌داری کاتو^۲ مشتاقانه از سهم‌های قابل انتقال در شیلات حمایت می‌کند اما با سیاست مفهومی مشابه درباره مجوزهای قابل معامله برای انتشار گازهای گلخانه‌ای مخالف است.^۳

توجه به درس یک و درس دو نشان می‌دهد که هر پیشنهادی برای گسترش نقش حقوق مالکیت باید

۱ در درس دو به این بحث بیشتر خواهیم پرداخت.

۲ مانند دیگر دارای‌گرایان، کاتو موقعیت خود را به عنوان «لیبرترین» توصیف می‌کند.

به طور دقیق بررسی شود. اما حداقل در مورد ماهیگیری و شیلات به نظر می‌رسد برخی از اشکال مالکیت که ممکن است فردی، مشترک یا جمعی باشند ضروری است.

۵/۵. مجوز چاپ پول: حقوق مالکیت و گستره ارتباطات از راه دور

کشف امواج رادیویی در اواخر قرن نوزدهم امکان دسترسی به شکل جدیدی از ارتباطات را به بشر داد. برای نخستین بار انتقال علامت‌ها (ابتدا کد مورس و سپس صدای معمولی) از مسافت‌های دور بدون استفاده از سیم ممکن شد. در ابتدا، این فناوری به طور آزادانه برای همه کسانی که از دستگاه فنی برای گرفتن علامت‌ها برخوردار بودند در دسترس بود. هرچند، خیلی زود مشخص شد که منطق هزینه فرصت در این جا مانند هر جای دیگر بسیار مهم است.

سیگنال‌های رادیویی که دارای فرکانس‌های یکسان یا مشابه بودند و با یکدیگر تداخل داشتند، صداهای آزاددهنده‌ای ایجاد می‌کردند که ما آنها را به عنوان ثابت می‌شناسیم. با گسترش ایستگاه‌های رادیو در اوایل قرن بیستم، مشکل بیشتر و شدیدتر شد. استفاده از یک فرکانس توسط یک ایستگاه، هزینه فرصت ایجاد آن توسط ایستگاه‌های دیگر بود.

واکنش دولت آمریکا قانون رادیو در ۱۹۳۱^۱ بود که کمیسیون رادیوی فدرال را تأسیس کرد که بعدها به کمیسیون ارتباطات فدرال^۲ تغییر نام داد و اختیارات آن به پوشش تلویزیون و دیگر فناوری‌های ارتباطات از راه دور گسترش یافت. این کمیسیون به پخش‌کنندگان دارای مجوز قدرت داد؛ میزان استفاده آنها و پوشش جغرافیایی مجاز و قدرت سیگنال‌ها را تعیین کرد.

کمیسیون باید در تعیین این که چه کسی مجوزها را دریافت کند «منافع عمومی» را در نظر داشته باشد. با وجود فعالیت نزدیک به یک قرن، معیار منافع عمومی مبهم و نامشخص باقی مانده است. یک مورد که با گذشت زمان کم‌رنگ شده است اعمال محدودیت‌ها بر زبان خشن و محتوای جنسی است که برای رسانه پخش‌کننده نسبت به رقبا مانند تلویزیون کابلی سخت‌تر شده‌اند.

معنی مهم‌تر معیار منافع عمومی «دکترین عدالت» بود که بین سال‌های ۱۹۴۹ و ۱۹۸۷ رواج داشت. این دکترین نیاز داشت تا دارندگان مجوزهای پخش به ارایه موضوعات مهم و بحث‌برانگیز عمومی پردازند و این کار را به روشی که مطابق با دیدگاه کمیسیون است انجام دهند؛ صادقانه، منصفانه و متعادل. در عمل، این امر به معنای ارائه «هر دو روی» مسائلی بود که موضوعات بحث میان احزاب جمهوری خواه و دموکرات بود در حالی که می‌خواست موضع عینی و بی‌طرف را نیز حفظ کند. این رویکرد توسط روزن^۳ (۲۰۱۰) به عنوان «نگریستن از ناکجا»^۴ توصیف می‌شود. هرچند ارائه یک

^۱ Radio Act of 1927

^۲ Federal Communications Commission (FCC)

^۳ Rosen

^۴ View from Nowhere

نمایش عینی، در جایی که احزاب سیاسی بر سر یک موضوع با یکدیگر توافق داشتند، به طور مؤثری دیدگاه‌های مخالف درباره موضوعات را از بین برد.

کنار گذاشتن دکترین عدالت منجر به ظهور پخش‌کنندگان راست سیاسی افراطی مانند فاکس^۱ و سپس چپ سیاسی افراطی مانند ام اس ان بی سی^۲ شد. با پایان یافتن دکترین عدالت و افزایش رواداری کلی نسبت به زبان خشن و محتوای جنسی در رسانه، به طور کلی معیار منافع عمومی در عمل تقریباً بسیار کم‌اهمیت و ناچیز شد.

نکته مهم معیار منافع عمومی، از آغاز این بوده است که حقوق مالکیت تخصیص داده شده به صاحبان خصوصی دارای طیف‌های الکترومغناطیسی بود که می‌توانستند دیگران را از طیف پخش محروم کنند. این حقوق معمولاً به عنوان «مجوز برای چاپ پول» شناخته می‌شوند. در حقیقت، این توصیف می‌تواند برای هر موقعیتی که دولت حقوق مالکیت قابل اجرا ایجاد می‌کند و آن‌ها را به اشخاص یا شرکت‌های خاص می‌دهد به کار رود.

جایگزین چیست؟ پیشرفت فناوری امکان استفاده از پهنای باند را به طور مؤثرتری ممکن ساخته است. در نتیجه برخی از طیف‌ها برای اهداف جدید آزادانه استفاده می‌شوند. در سال‌های اخیر به طور روزافزونی دولت‌ها به جای دادن این طیف آن‌را به مزایده می‌گذارند. در سال ۲۰۱۵، کمیسیون ارتباطات فدرال ۴۵ میلیارد دلار برای به مزایده گذاشتن طیف «باند میانی» بین ۱۷۰۰ تا ۲۱۰۰ مگاهرتز به دست آورد. این نوع طیف مانند طیف باند پایین که در طیف پخش تلویزیون کاربرد دارد چندان ارزشمند نیست زیرا سیگنال‌ها مسافت کوتاه‌تری نسبت به طیف فرکانس پایین‌تر طی می‌کنند.

تعجب‌آور نیست که صاحبان خصوصی طیف‌های واگذار شده در گذشته از همین امکانات استفاده کرده‌اند. یک مزایده طیف‌های پخش توسط ایستگاه‌های تلویزیونی که به بخش خصوصی واگذار و قرارداد آن در سال ۲۰۱۷ منعقد شده، در مجموع نزدیک به ۲۰ میلیارد دلار درآمد دارد که ایستگاه‌ها در حدود ۱۲ میلیارد دلار دریافت کرده‌اند و باقی را خزانه‌داری ایالات متحده آمریکا دریافت می‌کند. قیمت‌های تحقق‌یافته در این مزایده نشان‌دهنده هزینه فرصت سیاست قدیمی تخصیص رایگان است.

مزایده تمام طیف‌ها حتی پس از رزرو پهنای باند برای نیازهای ضروری عمومی مانند پلیس و خدمات اضطراری لازم نیست. می‌توان فضایی برای پخش‌کنندگانی ایجاد کرد که طرح «منافع عمومی» نسبت به کسانی که به دنبال لاپوشانی کردن برنامه‌های سودآور هستند، برایشان جدی

^۱ Fox
^۲ MSNBC

است. اما در یک اقتصاد بازار، بیشتر طیف‌ها به طور گریزناپذیری به خدمات تبلیغاتی اختصاص داده می‌شوند. افرادی که به این روش حق استفاده از یک طیف را کسب می‌کنند باید برای جامعه به دلیل هزینه فرصت خدمات کمیاب و ارزشمندی که به آنها اختصاص داده است جبران کنند.

۵.۶. نتیجه‌گیری

این فصل، طیفی از مسائل مختلف را پوشش داده است. موضوع اصلی تمام این مسائل درس یک است. قیمت‌ها ما را نسبت به هزینه‌های فرصت آگاه می‌کنند و می‌کوشند تا سیاست عمومی را با تنظیم قیمت‌ها یا تخصیص خدمات و کالاهای کمیاب توسط احکامی که به ندرت درست کار کرده‌اند اجرایی کنند. اقتصاددانان تک‌درس نتیجه می‌گیرند که دولت‌ها نباید هیچ کاری انجام دهند، اما بررسی دقیق‌تر مسائل مطرح شده در این‌جا نشان از نتیجه‌گیری متفاوتی دارد که در درس دو به آن خواهیم پرداخت: اگر می‌خواهید مشکلات اجتماعی را برطرف کنید، تخصیص حقوق مالکیت را برطرف سازید.

مطالعه بیشتر

مرکز Furman (۲۰۱۲) جزئیات مربوط به کنترل اجاره و تثبیت آن‌را در شهر نیویورک ارائه داده است. کراچ (۲۰۱۵) نیز مشکلات مشابهی در استکهلم شرح می‌دهد. شواهد دربارهٔ یارانه‌های سوخت و غذا توسط افراد زیر ارائه شده‌اند:

Del Granado et al. (۲۰۱۲), Pinstруп- Anderson (۱۹۸۸), and Bacon, Ley, and Kojima (۲۰۱۰).

مطالعات اخیر نشان می‌دهند کمک‌های نقدی نتایج بهتری نسبت به دیگر انواع کمک‌ها برای فقرا در کشورهای در حال توسعه دارند. این مطالعات شامل موارد زیر است:

Haushofer and Shapiro (۲۰۱۳), Staunton and Collins (۲۰۱۳), Davala et al. (۲۰۱۵), Goldstein (۲۰۱۳) and Kenny (۲۰۱۵).

شواهد در کشورهای توسعه‌یافته از پرداخت‌های نقدی بی‌قید و شرط حمایت کرده که منجر به تجدید علاقه به ایده‌هایی مانند درآمد پایه جهانی و مالیات بر درآمد منفی شده است. ویندرکویست (۲۰۰۵) به تجربیات در مالیات بر درآمد منفی نگاهی انداخته است. رنسین و شور (۲۰۱۴) شواهد بیشتری در زمینه جدال علیه این ایده ارائه می‌دهند که آموزش به جای بازتوزیع درآمد، کلید برابری در جامعه است.

استدلالات استرلی (۲۰۰۶) به تعبیر جی کی گالبرایت (۱۹۵۸) به «عقل سلیم» تبدیل شده‌اند اما

این امر موجب تصحیح آنها نمی‌شود.

مقاله فریدمن درباره قیمت‌گذاری جاده نخستین بار در سال ۱۹۵۱ نوشته شد اما تا مدتها بعد منتشر نشد. در دسترس‌ترین نسخه مربوط به فریدمن و بوستین (۱۹۵۱) است. برخی از پیشینه‌های مربوط به برنامه هزینه طرح ترافیک لندن توسط بکت (۲۰۰۳) و تیمیس (۲۰۱۳) ارائه شده‌اند. من درباره مشکلات برنامه‌های PPP و BOOT در آغاز کتابم آرزوهای بزرگ (کویگین ۱۹۹۶) و اخیراً در (کویگین ۲۰۱۴) مفصل نوشته‌ام.

دالین (۲۰۰۸) یک تاریخچه خواندنی از صنعت صید نهنگ در ایالات متحده آمریکا ارائه می‌دهد. مروری توسط وایت (۲۰۰۶) به ارائه پیشینه‌ای درباره مشکلات شیلات در ایالات متحده آمریکا می‌پردازد. مطالب از صفحات ۷۱-۷۲ و ۳۰۴-۷ نقل شده‌اند.

مقاله قانع‌کننده اما از نظر تاریخی نادرست «تراژدی منابع مشترک» گرت هاردین (۱۹۶۸) از دهه ۱۹۷۰ به بعد بسیار تأثیرگذار بود و این باور نادرست که دارایی مشترک به معنای نبودن دارایی است را رواج داد. فهم دقیق‌تر دارایی مشترک از دهه ۱۹۷۰ و با کار سِرسی وانتروپ و بیشاپ (۱۹۷۵) و دالمان (۱۹۸۰) ایجاد شد. من پایان‌نامه ارشد خود را درباره این موضوع نوشتم و و ایده‌هایم را در کویگین گسترش دادم (۱۹۸۸، ۱۹۹۵). مهم‌ترین سهم در مطالعه سیستماتیک مربوط به نهادهای دارایی مشترک متعلق به الینور استروم (۱۹۹۰) است.

درباره ارتباط هایک با دیکتاتوری پینوشه این منابع را ببینید:

Farrant, McPhail, and Berger (۲۰۱۲).

تعامل هایک با تاچر نیز توسط کوری رایین (۲۰۱۳) در فصل دوم کتاب فوق‌العاده او «ذهن واکنش‌پذیر» همراه با اسناد بیشتر بررسی شده است.

درباره منافع عمومی و دکتورین عدالت در سیاست بخش ایالات متحده آمریکا این منابع را ببینید: Ruane (۲۰۱۱) and Brotman (۲۰۱۷).

انتقاد روزن (۲۰۱۰) «نگریستن از ناکجا» بخشی از انتقادات گسترده به رسانه‌های آمریکا است که در بلاگ او ارائه شده‌اند با آدرس pressthink.org. راردون (۲۰۱۵) و جانسون (۲۰۱۷) گزارشی درباره نتایج مزایادات کمیسیون ارتباطات فدرال نوشته‌اند.

منابع دیگر عبارت‌اند از:

Gordon (۱۹۵۴), Cohan and Hark (۱۹۹۷), Dasgupta (۱۹۸۲), Fry (۲۰۱۷), Gordon (۱۹۵۴), Kerouac (۱۹۵۷), and Wilder (۱۹۳۱).

فصل ششم هزینه فرصت و برانگری

هر اسلحه‌ای که ساخته می‌شود، هر ناو جنگی که حرکت می‌کند و هر موشکی که شلیک می‌شود پرده آخر نمایش سرقت از گرسنگان و ژنده پوشانی است که غذایی برای سیر شدن و جامه‌ای برای پوشیدن ندارند.

- دوايت آيزنهاور، سخنرانی پایانی، ۱۶۹۱

از دروازه تنگ وارد شوید. دروازه فراخ و راه وسیع به هلاکت منتهی می‌شوند و داخل شوندگان به آن‌ها بسیارند.

- متی، فصل ۷ آیه ۳۱، نسخه جدید بین‌المللی.^۲

توجه دقیق به درس یک به ما کمک می‌کند تا این تفکر را رد کنیم مبنی بر اینکه که اتلاف و برانگری ناشی از جنگ از نظر اقتصادی سودمند است و میان طرفداران و منتقدان بازارها محبوبیت دارد. انتقاد هازلیت از این تفکر یکی از قوی‌ترین بخش‌های کتاب اوست.

هازلیت پس از شرح درس خود به طور کلی، بخش اصلی کتاب را با یک مثال که از باستیا

^۱ Dwight Eisenhower, Final Address, 1961

^۲ Matthew 7:13, New International Version

گرفته بود دربارهٔ یک شیشه شکستهٔ نیازمند تعمیر و این تصور وسوسه‌انگیز که ویرانگری تصادفی ممکن است با «ایجاد کار» سودمند باشد آغاز کرد. همان‌طور که باستیا می‌گوید این تفکر از محاسبه هزینهٔ فرصت منابع استفاده شده در کار تعمیر ناتوان است. هازلایت این مثال ساده را به مسئلهٔ سیاست زندگی واقعی و اهمیت حیاتی آن در زمان نوشتن کتابش (۱۹۴۶) بسط داد. این پرسش مطرح است که آیا نیاز به مرمت تخریب ناشی از جنگ و پاسخ‌گویی به تقاضا برای کالاها و خدمات مصرف‌کننده که تحت شرایط جنگی سرکوب شده بود فعالیت اقتصادی را تحریک و رفاه را تضمین می‌کند. هازلایت استدلال می‌کند که این‌طور نیست. در این فصل، بیشتر به نکته‌های کلیدی هازلایت خواهم پرداخت، نقش هزینهٔ فرصت در تجزیه و تحلیل را بررسی خواهم کرد و بحث دربارهٔ پوشش بلایای طبیعی را گسترش خواهم داد. نشان خواهم داد که هازلایت و باستیا اغلب درست می‌گویند: در بیشتر موارد، بلایای طبیعی، بلایای اقتصادی نیز هستند. آنچه که دربارهٔ بلایای طبیعی صادق است در مورد بلایایی که به خودمان و دیگران وارد می‌کنیم صادق‌تر است. در میان فجایع سخت بشر، جنگ بزرگ‌ترین آنهاست. از سوی دیگر، شکافتن این بحث موجب توجه بیشتر به محدودیت‌های آن می‌شود. مهم‌تر این‌که، «توهم شیشه شکسته» بر اساس درس یک فرض می‌کند که اقتصاد در حالت اشتغال کامل کار می‌کند. برای فهم پیامدهای بیکاری ما نیاز به دو درس داریم. به این موضوع با جزئیات بیشتر در فصل ۸ خواهیم پرداخت.

۱/۶. مغالطهٔ شیشه‌بر

واضح‌ترین شرح هزینهٔ فرصت باستیا را در «توهم شیشهٔ شکسته» او می‌توان دید. هازلایت نیز روایت مشابهی را (با تأیید باستیا) با عنوان «مغالطهٔ شیشه‌بر» دارد. «فرض کنید جوان لاتی تکه آجری را برداشته و به سوی پنجره یک نانواپی پرت می‌کند. صاحب این نانواپی با حالتی برافروخته بیرون می‌دود، اما پسرک فرار کرده است. عده‌ای جمع می‌شوند و به خرده شیشه‌هایی که روی نان‌ها ریخته و به سوراخی که در پنجره دهان باز کرده است، خیره می‌شوند. مدتی بعد، جمعیت نیاز به تأمل فلسفی را در خود حس می‌کند. افراد زیادی تقریباً یقین دارند که باید به یاد یکدیگر و نانو بیندازند که این بدشانسی، جنبهٔ مثبتی نیز دارد. این اتفاق، کاری را برای شیشه‌بر ترتیب می‌دهد. جمعیت با فکر کردن به این مسئله آن را طول و تفصیل می‌دهد و به جزئیات بیشتری دربارهٔ آن می‌پردازد. نصب یک شیشهٔ جدید برای این پنجره، چه مقدار هزینه خواهد داشت؟ دوپست و پنجاه دلار؟ خب، این مبلغ زیادی است، اما گذشته از همهٔ اینها اگر هرگز هیچ شیشه‌ای

نمی شکست، چه اتفاقی برای کسب و کار مربوط به آن رخ می داد؟ واضح است که این بحث پایانی ندارد. حال شیشه ساز ۲۵۰ دلار بیشتر برای خرید از کاسب های دیگر دارد و الی آخر. این شیشه شکسته، پول و اشتغال را در چرخه هایی که پیوسته گسترده تر می شوند، به وجود خواهد آورد. نتیجه منطقی همه این گفته ها، اگر جمعیت به این مرحله از بحث می رسید، این بود که جوان لاتی که تکه آجر را پرت کرده، نه تهدیدی عمومی، بلکه یک خیر و نیکوکار عمومی است.

حال بیایید نگاهی دوباره به این ماجرا بیندازیم. جمعیت، حداقل در نتیجه اولی که گرفته، درست می گوید. این خرابکاری کوچک، در وهله اول، به معنای کسب و کار بیشتر برای یک شیشه بر خواهد بود. وقتی که این فرد از ماجرا خبردار می شود، ناراضی تر از مامور کفن و دفنی که از مرگ یک نفر مطلع می شود، نخواهد بود، اما صاحب مغازه نانوايي، ۲۵۰ دلاری را که برای خرید یک دست کت و شلوار نو روی آن حساب کرده بود، از دست می دهد. به این خاطر که مجبور شده شیشه را عوض کند، باید کت و شلوار (یا نیاز مشابهی به یک کالای عادی یا تجملی دیگر) را از ذهن بیرون براند. حال او به جای آنکه یک شیشه به همراه ۲۵۰ دلار پول داشته باشد، تنها یک شیشه دارد. یا در حالی که مشغول برنامه ریزی برای خرید کت و شلوار در عصر همان روز بود، حال باید به جای داشتن یک شیشه و یک دست کت و شلوار، به داشتن شیشه بدون کت و شلوار راضی باشد. اگر او را بخشی از یک جامعه در نظر بگیریم، این جامعه، کت و شلوار جدیدی را که در غیر این صورت ممکن بود به وجود بیاید، از دست داده و به همین اندازه فقیرتر شده است.

در یک کلام، رونق کسب و کار شیشه بر، تنها به معنای لطمه به کسب و کار خیاط است. هیچ «شغل» تازه ای ایجاد نشده است. مردمی که در نانوايي جمع شده بودند، تنها به دو طرف این معامله یعنی نانوا و شیشه بر فکر می کردند و طرف بالقوه سوم، یعنی خیاط را از یاد برده بودند. آنها او را به این دلیل فراموش کردند که اکنون وارد صحنه نخواهد شد. جمعیت، فردا یا پس فردای آن روز، شیشه نو را خواهند دید، اما هیچ گاه کت و شلوار اضافی کذایی را نخواهند دید، به این دلیل که هرگز تولید نخواهد شد. آنها فقط آن چه را که بلافاصله با چشم قابل رؤیت است، می بینند.»

این متن به طور کلی صحیح است، اما دارای ویژگی هایی است که باید به آنها توجه کرد. هازلیت همه مراحل را در استدلال خود شرح نمی دهد، پس ما این کار را برای او انجام می دهیم.

این استدلال به طور ضمنی به این فرض بستگی دارد که اقتصاد در حالت تعادل رقابتی باشد. در چنین حالتی، افزایش تولید یک کالا، مانند شیشه، تنها با هزینه فرصت برابر یا بیشتر به دست می آید که در این مورد با کاهش در تولید کت و شلوار است. در این مورد سود خالصی در مقابل شکستن شیشه در داستان روایت شده وجود ندارد.

بیاپید شرایط تعادل رقابتی که در بخش ۴/۲ به آن پرداختیم را یادآوری کنیم. فرض اصلی در نسخه آ هازلیت آمده است: «همه با قیمت‌های تعیین شده یکسان توسط بازار برای کالاها و خدمات مواجه هستند؛ از جمله نیروی کار با هر کیفیتی، و همه می‌توانند هر اندازه که بخواهند با قیمت‌های تعیین شده خرید و فروش کنند.»

از آن‌جا که با فرض آ، هم شیشه‌بر و هم خیاط هر دو هر اندازه که بخواهند می‌توانند کار کنند، افزایش کار یکی از آنها مثلاً شیشه‌بر، تنها در صورتی اتفاق می‌افتد که شیشه‌برها خواستار افزایش دستمزدهایشان باشند و به اجبار در این راستا کار کنند و یا کارگران از فعالیت‌های دیگر مانند خیاطی دست بکشند و وارد شغل شیشه‌بری شوند.

هنگامی که استدلال این‌گونه شرح داده شود، بدیهی است که به فرض اشتغال کامل وابسته باشد. از سوی دیگر، واکنش جمعیت دلالت بر این موضوع دارد که بیکاری مشکلی است که بی‌درنگ به ذهن بینندگان می‌رسد. در شرایط اشتغال کامل، یک واکنش محتمل‌تر این است که «شانس من برای انجام کار روی شیشه است.» هر کس در راستای رونق ساختمان و مرمت و نوسازی آن تلاش کند به سرعت از بروز این هزینه فرصت آگاه می‌شود.

البته داستان شیشه‌بر یک مثال است و به ما کمک می‌کند تا پیامدهای اقتصادی ویرانگری را که در سطح کلان و به دنبال بلایای طبیعی و یا حتی جنگ ایجاد می‌شوند درک کنیم.

۶/۲. اقتصاد بلایای طبیعی

ظاهراً، بلایای طبیعی مانند سیل، زلزله و طوفان از ناکجا می‌آیند. در مدت زمان کوتاهی می‌آیند و به طور کاملاً تصادفی، ویرانی شدید و گسترده بر جای می‌گذارند؛ نتیجه ظهور آنها، ویرانگری است. فعالیت اقتصادی مولد اغلب پس از هفته‌ها و ماه‌ها پس از تأثیرات اولیه متوقف یا مختل می‌شوند. گزارش‌های مربوط به چنین حوادثی معمولاً تخمین‌هایی مربوط به میزان خسارت‌ها و هزینه از دست رفته تولید ارائه می‌دهند. هزینه‌ها تاحدودی با بیمه و کمک‌های دولت پوشش داده می‌شوند اما بیشتر آنها به طور گریزناپذیری بر دوش ساکنانی است که در مناطق آسیب‌دیده زندگی می‌کنند. برای مردم طبیعی است که هنگام مواجهه با بلایا به دنبال «روزنه امید» تسلی‌دهنده باشند و تسلی خاطر این است که بلایای طبیعی کار ایجاد می‌کنند؛ از این‌رو موجب تحریک اقتصاد می‌شوند. بدون شک بلایا برای خدمات اضطراری و کارگرانی که وجودشان برای بازسازی خانه‌ها و زیربنای آسیب‌دیده مورد نیاز است اشتغال ایجاد می‌کنند.

ممکن است دستمزدهای دریافتی این کارگران جبران خسارات ناشی از بلا باشد حتی اگر آنها هیچ کار

دیگری انجام ندهند. اما بیشتر وقت‌ها چنین کارگرانی بیکار نمی‌نشینند و منتظر وقوع فاجعه نیستند. بودجه دولت، پیوسته محدود است. بنابراین خدمات اضطراری معمولاً بیش از حد گسترش یافته‌اند. ارائه خدمات بیشتر در واکنش به یک فاجعه، در بردارنده هزینه فرصت است یعنی بیش از خدمات معمول که همواره ارائه می‌شود.

به همین ترتیب، جدا از این‌که وقوع فاجعه با رکود در صنعت ساخت‌وساز همزمان است، بازسازی خانه‌های آسیب‌دیده با هزینه خانه‌های جدیدی است که در غیراین صورت ساخته می‌شدند. بلایای طبیعی تصادفی هستند و اکثر اوقات برای ایجاد شغل در بخش ساخت‌وساز با هیچ شرایطی مطابقت و همزمانی ندارند. علاوه‌براین، راه‌های بسیار مفیدتری برای ایجاد شغل وجود دارند. انتظار منافع اقتصادی از یک بلای طبیعی مانند امیدواری به این است که با تصادف اتومبیل، باد لاستیک‌ها تنظیم شود.

در مجموع باید گفت، از نظر اقتصادی، بلایا در بیشتر موارد به همان بدی هستند که در نگاه اول دیده می‌شوند. مانند مثال شیشه شکسته، فعالیت اقتصادی ناشی از مرمت‌های یک فاجعه همراه با هزینه فرصت فعالیت‌های تولیدی است که شاید به دلیل این‌که هرگز محقق نمی‌شوند نادیده گرفته شوند.

۳/۶. هزینه فرصت جنگ

حتی بدترین بلاهای طبیعی که کل شهر را نابود کرده‌اند و موجب مرگ هزاران نفر شده‌اند در مقایسه با بلاهایی که انسان‌ها به واسطه جنگ، انقلاب و نزاع مدنی به یکدیگر تحمیل کرده‌اند، ناچیز است. با این حال، حتی بیشتر از بلاهای طبیعی، این تفکر که ویرانی‌های زمان جنگ از نظر اقتصادی سودمند هستند تا مدت‌های طولانی اهمیت داشت و همچنان تأثیرگذار ماند.

مانند بلاهای طبیعی این باور نیز چندان درست نیست. اکثر اوقات، منابعی که برای جنگ مورد نیاز هستند یا در جنگ نابود شده‌اند می‌توانستند به شکل سودمندتری مورد استفاده قرار گیرند. تلاش‌ها حتی برای یک جنگ متوسط نیازمند افزایش قابل توجه در مالیات، خدمت سربازی و البته تورم است. نمونه بارز اخیر این مورد، جنگ ویتنام بود. ایالات متحده آمریکا جنگ را در اوایل دهه ۱۹۶۰، در میانه دهه اشتغال کامل مرتبط با مدیریت اقتصاد کلان کینزی آغاز کرد. جنگ همزمان با برنامه‌های بزرگ اجتماعی شد؛ گسترش بلندپروازانه رفاه اجتماعی و ارائه بهداشت و آموزش عمومی. با توجه به این‌که ناهار مجانی نباید وجود داشته باشد، درس یک با تمام قوا به کار گرفته شد. منابع بیشتر باید از جایی به دست می‌آمدند و تنها منبع مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی بود.

از آن‌جا که این پیامدها ناشناخته بود، منابع مورد نیاز برای جنگ و توسعه برنامه‌های اجتماعی، نه از

طریق گرفتن مالیات، بلکه به واسطه تورم بسیج شدند. تورم، ارزش پس اندازهای خصوصی و حداقل در ابتدا ارزش واقعی دستمزدها را کاهش داد. کارگران به محض این که فهمیدند با دستمزدهایشان کمتر می‌توانند خرید کنند، تقاضاهایشان افزایش یافت که منجر به تورم بیشتر شد. این فرایند منجر به اعمال کنترل قیمت شد (بخش ۱/۵) که به ناچار شکست خورد. مشکل اصلی تلاش برای استخراج منابع، بیشتر از یک اقتصاد با اشتغال کامل بود. مجموعه قیمت‌های ثابت نمی‌تواند هزینه‌های فرصت دخیل در چنین سیاستی را بازتاب دهند، از این رو تورم اجتناب‌ناپذیر است. این یک مفهوم ضروری و در عین حال هوشمند از درس یک است.

جنگ ویتنام غیرعادی نبود. از نظر تاریخی، تورم در زمان جنگ بیشتر از آن که عجیب باشد معمول بوده است. انقلاب آمریکا با پول چاپ شده ناشی از تورم توسط کنگره اقلیمی^۱ (با عبارت «یک اقلیم ارزش ندارد») تأمین مالی شد. هر دو طرف درگیر در جنگ داخلی، به ویژه کنفدراسیون‌ها وابسته به تورم بودند.^۲ این مورد در جنگ جهانی اول و بسیاری از جنگ‌های دیگر نیز صدق می‌کند. با این حال، یک استثناء بزرگ وجود دارد که اغلب هم اشتباه درک شده است. در دهه قبل از جنگ جهانی دوم، در سال‌های رکود بزرگ، از هر سه کارگر، یک کارگر بیکار بود. گرسنگی و بدبختی در همه جا گسترش یافته بود.

در مقابل، در سال‌های جنگ، با این که میلیون‌ها کارگر به نیروهای ارتش پیوستند و منابع مازاد صرف امور جنگی می‌شد، استانداردهای زندگی برای بسیاری از خانوارهایی که قبلاً بیکار بودند بالا رفت. استانداردهای تغذیه نیز برای کل جمعیت بهبود یافت.

پس از پایان جنگ در سال ۱۹۴۵، منابع از جنگ به سوی تولید برای نیازهای داخلی رفت. در آغاز، یک نیاز برآورده نشده برای کالاهای سرمایه‌ای مانند خانه و ماشین وجود داشت که تولیدشان در زمان جنگ بسیار محدود شده بود. اما حتی زمانی که این میزان انباشت سرمایه از بین رفت، (و پس از امکان پیشرفت فناوری) سطح تولید و استانداردهای زندگی به بالاتر از دهه ۱۹۳۰ رسید.

همان‌گونه که گزارش دولتی استرالیا درباره اشتغال کامل که در سال ۱۹۴۵ منتشر شد اشاره می‌کند: «با وجود نیاز به خانه، غذا، تجهیزات و هرگونه تولید بیشتر، در دوره پیش از جنگ، همه این موارد برای این که بتوان شغلی یافت یا احساس امنیت نسبت به آینده داشت در دسترس نبودند. در طول بیست سال به طور میانگین بین سال‌های ۱۹۱۹ و ۱۹۳۹ بیش از یک دهم مردان و زنان خواهان کار بیکار بودند. در بدترین دوران رکود، بیش از ۲۵ درصد از افراد جویای کار کاملاً بیکار بودند. در

^۱ Continental Congress

کنگره اقلیمی آمریکا که اولین کنگره در سال ۱۷۷۴ و دومین کنگره در سال ۱۷۷۵ تشکیل شد و اعلامیه‌ی استقلال آمریکا را در سال ۱۷۷۶ منتشر کرد. (م)

^۲ تورم دلار کنفدراسیون به اوج نرخ سالانه ۷۰۰ درصد در سال ۱۸۶۴ رسید.

مقابل، در دوران جنگ هیچ مانع مالی یا مانع دیگری اجازه جلوگیری از نیاز به تولید اضافی تا حد مجاز منابع ما را نداشت.»

این گزارش خواستار تعهد دولت به تضمین اشتغال کامل شد. در استرالیا و سراسر جهان توسعه یافته، دولت‌ها اقتصاد تک‌درس را که موجب ایجاد رکود بزرگ و تعهداتشان نسبت به دستیابی و حفظ اشتغال کامل بود رها کردند. این تعهد که بیش از ۳۰ سال حفظ شده بود، موجب ایجاد دوره رونق پرباری شد تا آن زمان بی نظیر بود.

در این‌جا آموزه مهم این است که شاید جنگ و ویرانی در مقایسه با بحران مزایای اقتصادی ایجاد کند، اما اگر اقتصاد در راستای حفظ اشتغال کامل مدیریت شود و از نیروی کار و منابع برای تولید استفاده کند نه ویرانی، که مزایای بسیاری بیشتری می‌توان به دست آورد.

هر بحرانی در جهان، فراخوان برای درگیری نظامی را رقم می‌زند؛ بیشتر از سوی مردمی که «کمک خارجی» را به عنوان یک شکست اثبات شده در نظر دارند. میزان شکست این مداخلات بسیار بیشتر از پروژه‌های کمک خارجی معمول است. از میان مداخلات عمده ارتش ایالات متحده در ۲۰ سال گذشته (کوزوو، سومالی، جنگ اول خلیج فارس، افغانستان، جنگ دوم خلیج فارس، لیبی و عراق و سوریه) تنها می‌توان کوزوو را یک موفقیت آشکار قلمداد کرد که حتی نتیجه این جنگ نیز یک دولت ضعیف است که به ناچار میان دو اجتماع متخاصم تقسیم شده و توسط نیروهای حافظ صلح از یکدیگر دور نگه داشته شده‌اند.^۱

اما حتی هنگامی که فعالیت‌های نظامی مطابق با برنامه‌ریزی پیش می‌روند، توجیه و تفسیر آنها از منظر هزینه فرصت دشوار است. ارقام نهایی مبهوت‌کننده هستند. مجموع هزینه جنگ‌های افغانستان و عراق برای ایالات متحده آمریکا بین ۴ تا ۶ تریلیون دلار برآورد می‌شود که این ارقام مربوط به هزینه‌های زمان جنگ و همچنین هزینه‌های درمانی برای کهنه‌سربازان آینده است. این رقم ده برابر کل کمک‌های دریافت‌شده توسط آفریقا از سال ۱۹۴۵ است؛ مبلغی که پیوسته برای نشان دادن بیهودگی کمک خارجی به آن استناد می‌شود. این رقم هزینه‌های کلان مرتبط با مرگ‌ومیر و مجروح شدن کارکنان ایالات متحده آمریکا که به عنوان «خسارت جانبی» شناخته می‌شوند را شامل نمی‌شود.

به جای تلاش برای استفاده از هزینه فرصت، چنین ارقام حیرت‌آوری محاسبه شد. حال بیابید به هزینه فرصت حفظ یک سرباز اضافی در افغانستان نگاهی بیندازیم. تخمین زده می‌شود هزینه

۱ جنگ اول خلیج فارس با شرایطی که در ابتدا بیان شده موفق بود اما با شروع تحریک قیام ناموفق شیعه، روندهای فاجعه‌آمیز و مصیبت‌بار در نهایت منجر به جنگ دوم خلیج فارس و یک دهه بعد جنگ علیه داعش شد.

مستقیم به ازای هر سرباز در یک سال ۲/۱ میلیون دلار است، گرچه هزینه‌های پشتیبانی و نیاز به تأمین مراقبت‌های پزشکی در آینده بدون شک این رقم را دو برابر خواهد کرد.

می‌توانیم هزینه فرصت راه‌های جایگزین ارائه کمک به افغانستان را نیز بررسی کنیم. آژانس توسعه بین‌المللی آمریکا تقریباً ۷۰ میلیون دلار در سال برای خدمات آموزشی و اجتماعی به افغانستان کمک می‌کند. ادعا می‌شود این مبلغ می‌تواند صرف ثبت‌نام یک میلیون دانش‌آموز بیشتر در مدارس شود. روشن است که فضاهای بسیاری برای هزینه‌های بیشتری از این دست در افغانستان یا هر جای دیگر وجود دارد. یک محاسبه ساده نشان می‌دهد که هزینه فرصت برای نگه‌داشتن ۳۵ سرباز برابر با تحصیل در مدرسه برای یک میلیون دانش‌آموز است.

بیشتر طرفداران جنگ که با این نوع محاسبات روبه‌رو می‌شوند می‌گویند هدف جنگ (در درجه اول) افزایش رفاه افغان‌ها نیست، بلکه حفاظت از آمریکاییان از تهدید حمله تروریستی است. حفظ ارزش پول در چنین شرایطی شاید غیرممکن به نظر برسد. هرچند، حداقل تعیین هزینه فرصت ممکن است و دولت ایالات متحده این کار را به روشنی انجام می‌دهد.

مداخلات دولت ایالات متحده با هدف حمایت از آمریکاییان از تهدیدات زندگی و امنیتشان معمولاً مؤید این مطلب است که اگر هزینه نجات تنها یک زندگی کمتر از «ارزش زندگی آماری» باشد، برای سازمان اهمیت دارد. به ویژه، این روند برای سیاست‌هایی به کار می‌رود که هدفشان حفظ آمریکایی‌ها از حملات تروریستی در خاک آمریکا است. در یک ارزیابی وزارت امنیت داخلی آمریکا در سپتامبر ۲۰۰۷ پیشنهاد گسترش امنیت سفرهای هوایی مطرح شد، اداره گمرک و محافظت مرزی ایالات متحده آمریکا تخمین زد که مزایای نجات زندگی دو ارزش زندگی جداگانه را استفاده می‌کند: ۳ میلیون و ۶ میلیون.

چنین تحلیلی برای فعالیت‌های نظامی خارج از کشور اعمال نشده است. با این حال، منطبق هزینه فرصت، چه از سوی برنامه‌ریزان در نظر گرفته شده باشد یا نه در نظر گرفته می‌شود. هر سرباز اضافی به کار گرفته شده در افغانستان به بهای هزینه استفاده جایگزین می‌آید که می‌تواند از بودجه مورد نیاز تأمین شود. با در نظر گرفتن ۶ میلیون دلاری که در بالا گفته شد، هزینه فرصت برای به کار گرفتن سه سرباز اضافی ۶/۳ میلیون دلار است که بودجه برنامه امنیت داخلی است و زندگی یک آمریکایی را در یک سال نجات می‌دهد.

اگر میزان تلفات سربازان حدود یک نفر از هر سه نفر باشد، جنگ می‌بایست خیلی وقت پیش تمام می‌شد. با این حال، هزینه زندگی در قالب فرصت‌های از دست رفته برای محافظت از آمریکاییان در

۱ United States Agency for International Development (USAID)

سرزمینشان با حمایت طرفداران دو حزب پذیرفته شده است زیرا این هزینه‌ها غیرقابل رویت هستند، مگر این که از لنزهای هزینه فرصت به آنها نگاه کرد. تقابل باستیا از «آنچه دیدنی است» و «آنچه نادیدنی است» بیش از این نمی تواند درست باشد.

۱/۳/۶ آیزنهاور^۱ و مجموعه نظامی - صنعتی

دوایت آیزنهاور، فرمانده نیروهای متفقین در اروپا در جنگ جهانی دوم که احتمالاً بزرگ‌ترین فرمانده نظامی آمریکا بود، به عنوان رئیس جمهور ایالات متحده آمریکا در اوج جنگ سرد با اتحاد جماهیر شوروی خدمت می کرد. از این رو، بسیار قابل توجه است که او بیش از هر رهبر سیاسی آمریکای قبل و بعد از خود، یک فهم دقیق از محدودیت‌های قدرت نظامی و هزینه‌های اقتصادی نظامی ارائه داد. شاید او به دلیل هشدارهایی که درباره خطرات «مجموعه نظامی - صنعتی» به عنوان یک لابی مهم برای هزینه تجهیزات نظامی می داد به یاد آورده شود. مشاهدات او در سخنرانی پایانی اش عمیق تر هم بود:

«هر اسلحه‌ای که ساخته می شود، هر ناو جنگی که حرکت می کند و هر موشکی که شلیک می شود پرده آخر نمایش سرقت از گرسنگان و ژنده پوشانی است که غذایی برای سیر شدن و جامه‌ای برای پوشیدن ندارند.»

منطق هزینه فرصت به ندرت ساده تر و شفاف تر از این مطرح می شود به ویژه هنگامی که مربوط به هزینه‌های نظامی باشد. تقریباً ۵۰ سال پس از مرگ آیزنهاور، درسی که او چنین ساده و صریح مطرح کرد آموخته نشده است.

۴/۶. مزایای فتاوری جنگ؟

با وجود اتلاف و ویرانگری در جنگ، اغلب ادعا می شود که جنگ مزایای اقتصادی دارد و حتی به دلیل عملکرد موفق اقتصادی آن لازم است. پیش تر نگاهی به این استدلال بر اساس «مواهب ویرانگری» داشتیم.

در این بخش، به یک استدلال پرتطرفدار دیگر می پردازیم؛ این که جنگ موجب تشویق پژوهش و توسعه و بنابراین رونق در زمان صلح می شود. اخیراً این بحث توسط اقتصاددانی به نام تایلر کاون^۲ احیا شده است؛ او استدلال می کند که رشد آهسته اقتصادی تاحدودی به دلیل پایداری و چشم انداز

^۱ Dwight Eisenhower

^۲ Tyler Cowen

صلح است.^۱ کاون مانند دیگر طرفداران این نظریه بر نمونه جنگ جهانی دوم تمرکز دارد. مانند بسیاری از نمونه‌های دیگر، جنگ جهانی دوم یک استثناء بود. جنگ جهانی اول پیشرفت‌های قابل توجهی در مرگ و ویرانگری (گازهای سمی، تانک‌ها، جنگ زیردریایی) ایجاد کرد اما اندکی از آنها ارزشی فراتر یافت. دیگر جنگ‌های قرن بیست و یکم، به استثنای جنگ سرد که بعدتر درباره آن بحث خواهیم کرد، کوچک‌تر از آن بودند که تأثیری بر توسعه فناوری جهان داشته باشند.

جنگ جهانی دوم، حداقل در ظاهر متفاوت بود. پنسیلین، انرژی هسته‌ای، کامپیوتر و هواپیمای جت نمونه فناوری‌های هستند که در زمان جنگ جهانی دوم یا توسعه یافته بودند و یا به سرعت پیشرفت کردند و نقش بسیار مهمی را در رونق پس از جنگ ایفا کردند.

در تمام این موارد، پژوهش‌های اساسی در دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ آغاز شده بودند. پس از کشف تصادفی خواص ضد میکروبی پنسیلین توسط الکساندر فلمینگ^۲ در سال ۱۹۲۸، هوارد فلوری^۳ و ارنست چین^۴ برای فهم عملکرد درماتی و ترکیبات شیمیایی آن در سال ۱۹۳۹ آغاز به کار کردند. فرانک ویتل^۵ در سال ۱۹۳۰ هواپیمای جت توربین‌دار را به ثبت رساند و در سال ۱۹۳۷ نخستین نمونه اولیه ساخته شد. کار بنیادین تورینگ^۶ بر روی محاسبات نیز در دهه ۱۹۳۰ انجام شد. پس از دهه‌ها پژوهش، شکافت اتمی نخستین بار در سال ۱۹۳۸ نشان داده شد. در اوت ۱۹۳۹، گروهی از فیزیکدانان از جمله آلبرت اینشتین^۷ به رئیس جمهور فرانکلین روزولت^۸ نامه نوشتند و هشدار دادند که این کشف، احتمال ایجاد بمب اتم را افزایش داد.

وقوع جنگ منجر به فشار زیادی برای به کارگرفتن این موارد و دیگر کشفیات پژوهشی بر اساس مقیاس صنعتی شد؛ تولید میلیون‌ها دوز پنسیلین، صدها هزار هواپیما از جمله نخستین جت‌های جنگنده و البته بمب اتم. ای ان آی آسی^۹، نخستین کامپیوتر الکترونیکی عمومی آغاز به محاسبه جدول‌های توپخانه کرد اما تا سال ۱۹۴۶، هنگام استفاده برای محاسبات تولید نخستین بمب هیدروژنی، نشان داده نشد.

استدلال هزینه فرصت موجب می‌شود ما بپرسیم برای پخش منابع از چه چیزی چشم‌پوشی می‌شود. به طور کلی پاسخ این پرسش «پژوهش از نوعی که این پیشرفت‌ها را ممکن می‌سازد»

^۱ <https://www.nytimes.com/2014/06/14/upshot/the-lack-of-major-wars-may-be-hurting-economic-growth.html>.

^۲ Alexander Fleming

^۳ Howard Florey

^۴ Ernst Chain

^۵ Frank Whittle

^۶ Turing

^۷ Albert Einstein

^۸ Franklin D. Roosevelt

^۹ Electronic Numerical Integrator and Computer (ENIAC)

است. جنگ، یک ضرورت بزرگ به بخش توسعه پژوهش و توسعه با هزینه پژوهش می دهد. این امر می تواند نتایج چشمگیری، مانند نمونه هایی که در بالا مطرح شد، در کوتاه مدت ایجاد کند.

از سوی دیگر، نیاز به نتایج فوری می تواند در بلندمدت منجر به زیان شود. مثلاً، این امر در مورد محاسبات مشهود است. به طور کلی، به نظر می رسد احتمالاً جنگ جهانی دوم توسعه کامپیوترهای مدرن دیجیتال را به تأخیر انداخت. تقاضای فوری برای قدرت محاسباتی در اسرع وقت بدین معنا بود که طراحی ها به دستگاه های محاسباتی قدیمی نزدیک تر باقی ماندند. محاسبه دشوار اما چشمگیر بود، اما همین امر موجب زیان شد؛ دانشمندان از پژوهش های اصلی و بنیادین به سوی فعالیت هایی رفتند که ارتباط مستقیم با امور جنگ داشت و بیشتر این امور ارزش بسیار اندکی فراتر از نیازهای فوری نظامی داشتند. همچنین تعداد زیادی از دانشمندان جوان کارشان به دلیل خدمات نظامی مختل شد.

برای تعداد محدودی از دانشمندان، خدمات جنگ بیش از اختلال در شغل بود. هری موزلی^۱ که به عنوان بزرگترین فیزیکدان تجربی قرن بیستم شناخته می شد در سال ۱۹۱۵ در گالیپولی^۲ کشته شد.^۳ کارل شوارتزشیلد^۴، فیزیکدان نظری بزرگ نیز سال بعد درگذشت. از دست رفته های جنگ جهانی دوم شامل دوریاضی دان ژان کوالیس^۵، کشته شده توسط گشتاپو و ولفگانگ دوبلین^۶ بود که هنگامی که به اسارت آلمانی ها درآمد خودش را کشت. یک داستان تراژیک و قهرمانانه دیگر مربوط به دانشمندان ایستگاه تجربی پاولوفسک^۷ در نزدیکی دروازه لنین (سن پترزبورگ امروزی) است؛ ۱۲ نفر از آنها که در حال محافظت از ایستگاه بانک بذر در دوران محاصره شهر در سال ۱۹۴۱ بودند از گرسنگی جان باختند. بسیاری دیگر از دانشمندان جوان پیش از آن که فرصتی برای مشارکت بیابند از بین رفتند. تنها ۵۰ درصد از میزان مرگ و میر در سال ۱۹۱۴ متعلق به کلاس درس در دانشگاه اکول نرمال سوپریور^۸ در پاریس بود.

همان گونه که نمونه ایستگاه آموزشی پاولوفسک نشان می دهد، پروژه های علمی نیز مصون از ویرانی نیستند. نخستین رایانه قابل برنامه ریزی توسط ای ان آی آسی ساخته نشد بلکه زد^۹ به وسیله کنراد

۱ Harry Moseley

۲ Gallipoli

۳ نیلز بور گفته است حتی اگر هیچ فرد دیگری نمرده بود، مرگ موزلی کافی بود تا از جنگ جهانی اول، یک تراژدی تحمل ناپذیر بسازد.

۴ KarlSchwarzschild

۵ Jean Cavaillès

۶ Wolfgang Doblin

۷ Pavlovsk Experimental Station

۸ École Normale Supérieure

۹ Z1

زوس^۱ آلمانی طراحی شد. این رایانه و رایانه‌هایی که پس از آن آمدند؛ زد^۲ و زد^۳ با حملات و بمباران‌های متفقین نابود شدند و کار کنراد زوس نیز تا سال‌ها از سر گرفته نشد. با این حال، ایده هزینه فرصت، به عنوان «چیزی که دیده نمی‌شود»، اصلاحی را برابر هرگونه تلاش برای به حداقل رساندن هزینه‌های ویرانی ارائه می‌دهد.

مطالعه بیشتر

فونتوجیا (۲۰۱۲) به نقل از گلدمن ساکس در مجله فوربس نوشت طوفان سندی برای اقتصاد خوب خواهد بود. بسیاری از اقتصاددانان تک‌درس مانند اسکروپ (۲۰۱۱) نقد استاندارد باستیا را از «شیشه شکسته» بدون در نظر گرفتن این‌که این نظر وابسته به اشتغال کامل است بازتولید کردند. پاسل (۱۹۹۵) با استناد به کتاب کلاسیک ساونلسون (۱۹۴۸) درمان متعادل‌تری ارائه می‌دهد و این بحث را مطرح می‌کند که ایده «روزنه امید» در بهترین حالت «یک چهارم حقیقت» است و تنها در صورتی معتبر است که فاجعه همراه با نرخ بالای بیکاری باشد. من درباره برخی از مشکلات که مقیاس‌هایی مانند تولید ناخالص داخلی برای ارزیابی و تأثیر فجایع دارند در کویگین (۲۰۱۱) بحث کرده‌ام.

گزارس رسمی استرالیا درباره اشتغال کامل، کشور استرالیا (۱۹۴۵) است. درباره این کار در این اثر بیشتر بحث شده است: Langmore and Quiggin ۱۹۹۴.

«فرصت برای صلح» (۱۹۵۳) و «سخنرانی پایانی» (۱۹۶۱) آیزنهاور به ویژه در مقایسه با لفاظی‌های حقیر رئیس‌جمهور فعلی ایالات متحده آمریکا ارزش خواندن دارند. اطلاعات درباره هزینه‌های جنگ از منابع زیر حاصل شده‌اند:

Harrison (۲۰۱۳), Crawford (۲۰۱۶), and US Agency for International Development (۲۰۱۷).

رسانه‌ها (۲۰۰۸) نیز منبعی برای تخمین ارزش‌های زندگی هستند. ویکی‌پدیا شرح حال دانشمندانی که در بخش ۶/۴ نام برده شد را ارائه داده است. ویدال (۲۰۱۰) گفت به نظر می‌رسد داستان ایستگاه تجربی پاولوفسک و اخیراً تهدید توسعه‌دهندگان املاک مسکوت مانده‌اند. (REALS ۲۰۱۵) پروکاسن (۲۰۱۰) اطلاعاتی درباره مرگ دانشمندان و دیگر روشنفکران جنگ جهانی اول ارائه می‌دهد.

استدلال‌ها از این دیدگاه حمایت می‌کنند که هزینه نظامی یک محرک مالی ارائه می‌دهد که توسط

^۱ Konrad Zuse

^۲ Z2

بارو (۲۰۰۱) و فلدستین (۲۰۰۹) مطرح شده است. دیدگاه‌های منتقدان از جمله رابرت هیگس درباره راست سیاسی و براد دی لانگ درباره چپ توسط زلوه (۲۰۰۹) خلاصه شده اند. کاون (۲۰۱۴) موردی را برای مزایای فناوری ناشی از جنگ با توجه به موریس (۲۰۱۴) نشان می‌دهد.

درس دوم

بخش اول

درس دوم بخش اول

هزینه‌های فرصت اجتماعی

در درس اول نشان دادیم که چگونه قیمت‌ها در بازارهای رقابتی، هزینه‌های فرصتی را که تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان با آن مواجهند، بازتاب می‌دهند. در درس دوم، خواهیم دید که بسیاری از هزینه‌های فرصت ایجاد شده در فرایند تولید و مصرف یا به طور کلی در قیمت‌های بازار منعکس نمی‌شوند و یا به طور کامل در قیمت‌ها منعکس نمی‌شوند.

برای بسیاری از نویسندگان اقتصاد از جمله هازلیت، این آغاز و پایان داستان است. نتیجه‌گیری آنها این است که فعالیت دولت که نتایج اقتصادی را از تعادل مشاهده شده بازار دور می‌کند می‌تواند وضعیت جامعه را بدتر سازد. هرچند در واقعیت، بازارها در شکل فرضی ایده‌آل در آثار ساده‌گرایانه‌ای مانند **اقتصاد در یک درس** عمل نمی‌کنند.

در آغاز نکته‌ی خاصی درباره‌ی تعادل بازار که ما در مدت زمان مشخصی مشاهده می‌کنیم وجود ندارد. در فصل ۷ نشان خواهیم داد که طیف نامحدودی از تخصیص‌های ممکن حقوق مالکیت وجود دارد که هر یک مربوط به یک انتخاب اجتماعی متفاوت است و با یک تعادل رقابتی متفاوت ارتباط دارد. با تغییر مداوم حقوق مالکیت در گذر زمان، آیا تعادل رقابتی با فرایندهای بازار که اقتصاد را پیش می‌برد همسو است؟ بر این اساس، ما نیاز داریم که انصاف یا هر چیز دیگر توزیع حقوق مالکیت را در نظر بگیریم، پیش از این که بتوانیم چیزی درباره‌ی

مطلوبیت یک نتیجه متعادل بگوییم.

دوم، نتیجه واقعی در یک اقتصاد بازار تا حد زیادی با تعادل رقابتی ایده آل متفاوت است. بازارها برای خدمات ضروری مانند سلامت و آموزش یا عملکرد ضعیفی دارند یا به طور کلی در این زمینه وجود ندارند. مشکلات اجتماعی و اقتصادی مانند بیکاری و آلودگی و انحصار، نمونه‌های دیگری از کار نکردن بازارها مطابق با فرض هازلیت هستند. این مشکلات بزرگ تحت عنوان «شکست بازار»^۱ شناخته می‌شوند. اگرچه شکست‌های بازار بسیار و متنوع است، اما قیمت‌ها در این شکست بازار همگی بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت هستند. نوعی از شکست بازار، چرخه رونق و رکود^۲ است که موجب بیکاری انبوه می‌شود؛ این امر چنان شدید و فراگیر است که به موضوع یکی از شاخه‌های خاص علم اقتصاد تبدیل شد؛ اقتصاد کلان. همان‌گونه که از این نام برمی‌آید، این شاخه از مطالعه اقتصاد در سطح کلی^۳ و متمایز از اقتصاد خرد است؛ مطالعه قیمت‌ها و بازارها به طور جداگانه و شیوه تعامل آنها با یکدیگر.

شواهد اقتصاد کلان این است که برای اقتصاد به طور کلی، منابع همواره براساس هزینه‌های فرصت تخصیص داده نمی‌شوند. در مقابل، دوره‌های بلندمدت کساد و رکود وجود دارند؛ جایی که منابع تولیدی بدون استفاده هستند و در واقع هزینه فرصت آنها صفر است. انواع مختلف شکست‌های بازار از جمله شکست‌های اقتصاد کلان و ناتوانی بازارها در حل پرسش‌ها درباره توزیع حقوق مالکیت، شالوده درس دوم را شکل می‌دهند: «قیمت‌های بازار بازتاب‌دهنده تمام هزینه‌های فرصتی نیستند که ما به عنوان یک جامعه با آنها روبه‌رو هستیم.»

در این بخش از کتاب، نگاهی جزئی‌تر به درس دوم خواهیم انداخت. در فصل ۷ به این می‌پردازیم که چگونه منطق هزینه فرصت برای توزیع درآمد و ثروت به کار می‌رود. بر این نکته تأکید می‌کنیم که سیستم‌های حقوق مالکیت بیشتر ساخت‌های اجتماعی هستند تا بخشی از نظم طبیعی و همین امر نشان می‌دهد که طرفداران «حقوق طبیعی» در مالکیت، که از لاک^۴ آغاز شد، از این اندیشه در حکم پوششی برای استثمار و سلب مالکیت استفاده می‌کنند. همچنین نگاهی به ایده «بهینه پارتو»^۵ خواهیم داشت که محور اقتصاد تک‌درس است و نشان خواهیم داد که این بهینه چگونه یک توصیف گمراه‌کننده از وضعیت «بدون ناهار

۱ Market failure
 ۲ Boom and boost
 ۳ Aggregate level
 ۴ John Locke
 ۵ Pareto optimality

مجانی» است.

در فصل ۸، به چگونگی تفسیر کلاسیک اقتصاد کلان از رکود و بیکاری و تورم از منظر هزینه فرصت خواهیم پرداخت. موضوع اصلی این واقعیت خواهد بود که رکودها و بیکاری‌های گسترده فاجعه نیستند، بلکه بخشی از عملکرد معمول یک نظام بازار هستند، مگر اینکه چنین گرایشاتی با سیاست عمومی جبران شوند. واقعیت بیکاری انبوه به خودی خود برای بی‌اعتبارکردن فروش اقتصاد تک‌درس کافی است.

در بازگشت به اقتصاد خرد، به بررسی مشکلات معمول‌تری در ارتباط با «شکست بازار» خواهیم پرداخت. نخستین دسته شکست‌های بازار که در فصل ۹ به آن می‌پردازیم جایی است که بازارها کاملاً رقابتی نیستند، مانند شرایط انحصار، انحصار چندجانبه و انحصارهای خرید. در فصل ۱۰، مشکلات مرتبط با اطلاعات، عدم قطعیت و بازارهای مالی را بررسی می‌کنیم.

فصل ۷

حقوق مالکیت و توزیع درآمد

مالکیت در کالاهای ماندگار، مانند زمین‌ها و املاک، هنگامی که به طور دقیق از فردی به فرد دیگر می‌رسند وجود ندارد، اما در برخی دوره‌ها مالکیت بر مبنای شیادی و بی‌عدالتی ایجاد شده است.

- جستارهای اخلاقی، سیاسی و ادبی (۲۴۷۱)، بخش دوم، جستار دوازدهم، قرارداد اصلی.^۱

تبادل رقابتی که درباره آن در درس اول صحبت کردیم یگانه محصول فرایندهای اجتماعی خودجوش نیست. در مقابل، این تعادل وابسته به حقوق مالکیتی است که تجارت بر مبنای آن شکل گرفته است. پیش از آن که ما قادر به معامله در بازارها باشیم، باید تعیین کنیم چه کسی مالک چه چیزی است. این تعیین، موضوع منطق هزینه فرصت است، اما نمی‌تواند به معاملات بازار تقلیل یابد.

آن‌گونه که این مشکل به صورت انتزاعی مطرح می‌شود، بیشتر مردم تخصیص اولیه برابر را ترجیح می‌دهند زیرا منجر به نتایجی می‌شود که در آن همه افراد پیش از ورود به معامله، بهتر از پس از ورود به آن هستند و وضعیت هیچ‌کس از دیگری بهتر نیست. هر چند در واقعیت، نقطه شروعی وجود ندارد که ما آن را یک‌بار برای همیشه انتخاب کنیم و تعادل نهایی نیز وجود

^۱ David Hume, *Essays, Moral, Political, and Literary* (1742), Part II, Essay XII, of the Original Contract.

ندارد که بتوانیم آن را ببینیم. حقوق مالکیت و نتایج اقتصادی همواره در حال تغییر هستند؛ بخشی به واسطه معاملات بازار و بخشی دیگر هم به دلیل نرخ تولدها و مرگ‌ها، مالیات‌ها، جرائم، اختراعات و تغییرات در قوانین اعمال شده برای همه مراحل این فرایند.

مردم با ماهیت‌های مشخص، در مقیاسی بزرگ یا کوچک که توسط والدینشان برایشان مهیا شده‌ها به این دنیا می‌گذارند. آنها دارای ویژگی‌های ذاتی یا اکتسابی هستند که ممکن است برای انتخاب‌هایی که در جامعه می‌کنند، ارزشمند و یا مضر باشند. مثلاً در برخی جوامع، قدرت و گرایش به خشونت فیزیکی شاید منجر به کسب موقعیت در قدرت شود، در حالی که در برخی دیگر این گرایش به فقر یا زندان می‌انجامد. این فرایند از تولد تا مرگ ادامه دارد. مردم در دوره‌های مختلف زندگی خویش خوش‌شانسی و بدشانسی را تجربه می‌کنند؛ چنان‌که تحمل نتایج انتخاب‌های زندگی ممکن است عاقلانه یا غیرعاقلانه باشد.

تصمیمات اجتماعی درباره حقوق مالکیت بر تخصیص فرصت‌ها میان افراد یک نسل و بین نسل‌ها اثرگذارند. بازهم تأکید می‌کنم، هیچ نقطه شروعی وجود ندارد که در آن بتوان تخصیص عادلانه «یک‌بار برای همیشه» را انجام داد؛ و از آن پس همه چیز به معاملات بازار واگذار شود. هر روز کودکانی متولد می‌شوند که به والدینشان وابسته هستند و هر روز افرادی می‌میرند و دارایی‌های مختلفی از خود به جا می‌گذارند. تصمیماتی که امروز گرفته می‌شوند جانشین آرزوهای دست‌رفتگان و پیش‌برنده آرزوهای جوانان و افرادی می‌شود که هنوز به دنیا نیامده‌اند.

اما این تصمیمات باید پیوسته به صورت ضمنی و صریح گرفته شوند و منطق هزینه فرصت در آنها به کار برده شود. حقوقی که به یک شخص یا یک گروه اختصاص می‌یابد نمی‌تواند به دیگری تخصیص یابد. روش انجام این تخصیص، موضوع اصلی این بحث است.

۷/۱ درس دوم چه چیزی درباره حقوق مالکیت و توزیع درآمد به ما می‌گوید؟

در هر اقتصاد بازار، نتیجه معاملات میان افراد، خانواده‌ها، کسب‌وکارها و دولت‌ها بستگی به تخصیص حقوق مالکیت و منابعی دارد که نقطه شروع معامله و اشتغال را تعیین می‌کنند. این حقوق مالکیت تنها شامل مالکیت خانه‌ها، کارخانه‌ها و غیره نمی‌شود، بلکه مجموعه‌ای از حقوق و تعهداتی است که توسط نظام‌های مالیاتی و رفاهی ایجاد می‌شود و چارچوبی قانونی است که فعالیت اقتصادی در آن انجام می‌شود.

طیف تخصیص‌ها و نهادهای ممکن گسترده است، از این‌رو طیف نتایج احتمالی بازار که آنها می‌توانند ایجاد کنند نیز بسیار است. در حقیقت، طبق نظریه اقتصادی، هر نتیجه‌نهایی که

با امکانات فناوری در دسترس برای معامله همخوانی داشته باشد و به طور کامل از امکانات معامله بهره‌برداری کند، می‌تواند با توجه به یک تخصیص مناسب از حقوق مالکیت به نتیجه بازار برسد.

معنای این امر آن است که انتخاب هر نقطه شروع ویژه برای تخصیص حقوق مالکیت در بردارنده یک هزینه فرصت است؛ کنار گذاشتن تمام امکانات بدیل. به طور کلی، افزایش تخصیص حقوق به یک فرد یا گروه، آن چه را که در دسترس دیگران است کم می‌کند و این امر در نتیجه بازار بازتاب می‌یابد.

۲/۷ حقوق مالکیت و تعادل بازار

همان‌طور که در بخش ۲.۴ دیدیم، هسته درس اول این است که در یک تعادل کاملاً رقابتی، قیمت‌ها دقیقاً با هزینه فرصت برابرند و هیچ «ناهار مجانی» وجود ندارد. هر سود بیشتری که در اقتصاد برای هرکس تولید شود، باید برابر یا بیشتر از هزینه فرصت باشد. این هزینه فرصت شاید به وسیله افرادی که ممکن است از تغییر سود ببرند یا افراد دیگر ایجاد شود.

از نظر اقتصاددانان تک‌درس مانند هازلیت این تنها چیزی است که ما به آن نیاز داریم. خوانش درس اول به ما می‌گوید هنگامی که ما در یک تعادل رقابتی قرار می‌گیریم، بهبود نتایج ناممکن است. در اصطلاح فنی اقتصاد، نتیجه رقابتی «بهینه پارتو» است، پس از این که اقتصاددان ایتالیایی ویلفردو پارتو^۱ برای نخستین بار این ایده را مطرح کرد. ^۲ در یک اصطلاح پرآب و تاب، این یافته نظری در حکم نخستین قضیه بنیادین اقتصاد رفاه شناخته می‌شوند. یکی از مشکلات این استدلال برآورده نشدن شرایط مورد نیاز است. اگر اقدامات گسترده دولت به دنبال کاهش بیکاری، محدود کردن قدرت انحصار و نزدیک‌تر کردن قیمت‌ها به هزینه فرصت (در فصل‌های ۸ و ۹ بیشتر خواهیم گفت) نباشد، شرایط فراتر از واقعیت خواهد رفت.

مهم‌تر از همه این که هیچ چیز خاصی درباره تعادل بازار خاص وجود ندارد که ما بتوانیم در زمان مشخصی آن را مشاهده کنیم. طیف نامحدودی از تخصیص‌های ممکن از حقوق مالکیت وجود دارند و هر یک با یک رقابت تعادلی بدون ناهارهای مجانی مطابقت دارند. یک راه جالب‌تر برای بیان این نکته، مشاهده هر تخصیص بدون ناهار مجانی است که

^۱ Vilfredo Pareto

^۲ پارتو یک فرایند متداول شگفت‌انگیز از توسعه سیاسی را دنبال کرد که با یک بازار آزاد لیبرال آغاز شد و با حمایت از دولت فاشیست موسولینی پایان یافت. نمونه دیگر حمایت هایک از دیکتاتور شیلی آگوستو پینوشه است. ارتباط میان نظریه‌های سیاسی و اقتصادی پارتو در بخش ۷.۵ بررسی شده است.

می‌تواند به عنوان یک تعادل بازار با توجه به موقعیت شروع مناسب ایجاد شود، یعنی با توجه به تخصیص مناسب حقوق مالکیت. عجیب نیست که این نتیجه دومین قضیه بنیادین اقتصاد رفاه نامیده می‌شود. مانند قوانین ترمودینامیک و حرکت، این قضیه نیز از قضیه اول جالب‌تر است.

متأسفانه، بیشتر مباحث جریان اصلی قضیه دوم، نکته اصلی را نادیده می‌گیرند. ادبیات جریان اصلی به جای بررسی پیامدهای توزیع حقوق مالکیت بر مفهوم نظری وضع مالیات «یک‌جا» تمرکز دارد؛ مالیات‌هایی که درآمد را بدون هیچ‌گونه تأثیری در تأمین نیروی کار و سرمایه بازتوزیع می‌کنند. اگر گرفتن مالیات یک‌جا ممکن بود، توزیع حقوق مالکیت اهمیت چندانی نداشت زیرا هر مشکلی را می‌شد با بازتوزیع مالیات حل کرد.^۱ با این حال، هر چقدر هم مالیات‌های یک‌جا دارای جذابیت‌های نظری باشند باز هم در عمل اجرای آنها ممکن نیست. بحث‌های شکل گرفته در این زمینه، نقش اصلی حقوق مالکیت را مبهم می‌کنند. بنابراین، بسیار مهم است که به طور شفاف درباره حقوق مالکیت و پیامدهای آن در توزیع درآمد بیندیشیم. برای آغاز تفکر درباره این موضوع، فهم حقوق مالکیت فعلی بسیار مهم است و از همین‌رو نقطه شروع را برای هرگونه تجزیه و تحلیل تغییرات محتمل نشان می‌دهد.

۷.۳. نقطه شروع

اگر بخواهیم تغییرات در توزیع درآمد و ثروت را بررسی کنیم، با نقطه شروع خود باید چه کنیم؟ در این باره احتمالات متفاوتی وجود دارد که بسیاری از آنها به طور نظری جالب هستند اما کاربرد عملی چندانی ندارند.

هازلیت در تحلیل خود چندان به نقطه شروع نمی‌پردازد. هر چند تحلیل او بر مبنای این ادعای ضمنی است (که به صورت دقیق‌تر به وسیله باستیا بیان شده است) که یک توزیع طبیعی از حقوق ملکیت وجود دارد و این توزیع طبیعی پیش از هرگونه اقدام دولتی مانند وضع مالیات و پرداخت مزایای رفاهی وجود داشته است. چنین چیزی مزخرف و بی‌معناست. غیرممکن است که برخی از زیرمجموعه‌های حقوق مالکیت و مسائل وابسته به آن را از چارچوب اجتماعی و اقتصادی که آنها را ایجاد و اجرا کرده‌اند، جدا کنیم.

معنای متداول «مالکیت» به نوع ویژه‌ای از کنترل بر منابع اشاره دارد که کاملاً به صورت مالکیت مطلق یا موروثی زمین یا سرمایه محقق می‌شود. در یک مدل ایده‌آل که بنیان تفکر

۱ تمایز میان مالیات پیش‌توزیع (تخصیص حقوق مالکیت) و بازتوزیع در فصل‌های ۱۲ و ۱۳ مورد بحث قرار خواهد گرفت.

درس اول درباره مالکیت را شکل داده است، همه مالکیت‌ها از این نوع است. توزیع «طبیعی» مالکیت که باستیا و هازلایت به طور ضمنی به آن اشاره کرده‌اند، از جمله مواردی است که محدودیت‌های فعلی مرتبط با مالکیت زمین و سرمایه از بین رفته‌اند، هر چند حقوقی که با مدل ایده‌آل مطابقت ندارند نیز حذف شده‌اند.

ما معمولاً تخصیص فعلی حقوق مالکیت را بدیهی می‌پنداریم. هر چند این امر نمونه دقیقی از سفسطه است که باستیا به آن اشاره کرده است؛ تمرکز بر آنچه دیدنی است و نادیده گرفتن بدیل‌های نادیدنی. انواع حقوق مالکیت با تصمیمی که دولت‌ها برای ایجاد و اجرای حق شخصی استفاده از یک کالا، دارایی یا ایده یا خلق روش که انتقال این حق به دیگران ممکن باشد یا نباشد، ایجاد و اجرا می‌شوند.

در برخی موارد که پیش‌تر مورد بحث قرار گرفت، مانند طیف ارتباطات از راه دور و سهمیه‌های شیلات، حقوقی بودند که اخیراً ایجاد شده‌اند و این فرایند ایجاد به خوبی مستند شده است. در برخی موارد قدیمی مانند نوآوری‌های قرن نوزدهم که شرکت‌هایی با امکانات محدود آنها را ایجاد کردند، جز خاطر تعداد انگشت‌شماری متخصص، از پادها رفته‌اند.

هر چه بیشتر به عقب برگردیم، متوجه می‌شویم که حقوق مالکیت زمین در نهایت از کمک‌های پادشاه یا دولت گرفته شده‌اند که حقوق آنها نیز به نوبه خود از پیروزی و فتح و تصرف حاصل شده است. از آن‌جا که زمین محدود است، تصمیم درباره تخصیص حقوق مالکیت زمین به یک فرد یا شرکت دلالت بر هزینه فرصتی دارد که در غیراینصورت افراد دیگری مالک زمین بودند.

مثلاً کتاب معروف روز رستاخیز^۱ که در سال ۱۰۸۶ تکمیل شد، نشان‌دهنده تخصیص حقوق و تعهدات بر زمین در انگلستان است که به دنبال پیروزی ویلیام فاتح^۲ بر اجداد ساکسون^۳ ایجاد شد. نیاز ویلیام به پاداش طرفداران نورمن^۴ خود نشان از یک هزینه فرصت دارد که توسط ساکسون‌ها محروم مانده بودند و یا هرکس دیگری که زمین می‌توانست به او تخصیص یابد و نبود. تمام این زمین‌ها همراه با حقوق و تعهدات مربوط به آنها تغییرات بسیاری به طُرُق مختلف در طول زمان داشته‌اند و صاحبان زیادی به خود دیده‌اند، اما اساس و بنیان آنها هنوز در انتخاب‌های دولت است.

حقوق مالکیت زمین، حقی را برای مالک زمین ایجاد کرد تا بتواند از افراد ساکن یا مشغول

۱ Domesday

۲ William the Conqueror

۳ Saxon

۴ Norman

زراعت در آن اجاره دریافت کند. در نظام فئودالی نورمن انگلستان در قرن نوزدهم، اجاره زمین اساس و بنیان بخش اعظم ثروت بود. آنچه درباره حقوق مالکیت زمین درست است، درباره هر حقوق مالکیت جدید دیگری نیز صدق می‌کند. همه این حقوق‌ها، اجاره‌ها را ایجاد کردند و افرادی که نیاز به استفاده از مالکیت خود داشتند به صاحبان اجاره پرداخت می‌کردند.

در هر جامعه‌ای، مردم درباره این که چه حقوق مالکیتی قانونی است دیدگاه‌هایی دارند و مهم‌تر این که آیا این حقوق شامل حال آنها نیز می‌شود یا خیر. این دیدگاه‌ها شاید با حقوق مالکیت حاکم در آن جامعه سازگار باشند یا نباشند. مثلاً، کارگران معمولاً شغلشان را به نوعی متعلق به خودشان می‌دانند. در بعضی جاها، این برداشت با قوانین منع اخراج ناعادلانه حمایت شده است. در مقابل، در ایالات متحده آمریکا دکترین «استخدام دلخواه»^۱ به معنای این است که شغل متعلق به کارفرما است.

اقتصاددانان تک‌درس مانند هازلایت می‌خواهند [نقش] دولت را به حداقل نیاز برای حفاظت از حقوق مالکیت مورد تأیید کاهش دهند. این حقوق شامل حقوق مالکیت بر زمین، مسکن، دارایی‌های مالی بخش خصوصی و اموال شخصی است.

در این جا دو مشکل اصلی وجود دارد. نخست، اقتصاددانان تک‌درس در میان خودشان درباره این که کدام حقوق مالکیت باید حفظ شوند، توافق نظر ندارند. مثلاً برخی اقتصاددانان تک‌درس از این مفهوم حمایت می‌کنند که خالقان ایده‌ها باید «مالکیت معنوی» آنها را به طور نامحدود در اختیار داشته باشند، در حالی که دیگران بر این باورند «اطلاعات باید رایگان باشد»^۲ افزون‌براین، در حالی که اقتصاددانان تک‌درس مخالف مزایای «رفاهی» ناشی از درآمد مالیاتی مانند تأمین اجتماعی هستند، تقسیم‌بندی روشنی میان این مزایا و پرداخت‌های الزامی قراردادی خود مانند حقوق بازنشستگی کارگران بخش دولتی و خصوصی و قراردادهای شرکت‌های بخش خصوصی برای تأمین خدمات عمومی وجود ندارد.^۳ هرگونه تلاش برای تعریف حقوق مالکیت، براساس اصول اولیه منطقی، یک مجموعه از حقوق مالکیت «طبیعی» و مستقل از دولت، به سرعت در حال افزایش است.

مشکل دوم این است که هرگونه تلاش برای بازگرداندن همه حقوق و تعهدات به یک مجموعه

۱ Employment at Will

۲ تمایزهای ظریفی میان فرقه‌های مختلف یک درس وجود دارد، مانند اتریشی‌ها، عینیت‌گرایان، آنارکو-سرمایه‌داران که بسیار پیچیده‌تر و خسته‌کننده‌تر از آن‌اند که در این جا به آنها بپردازیم.

۳ تأمین اجتماعی و مدیکر به طور نظری به عنوان صندوق‌های کمک‌کننده تشکیل شده‌اند. هرچند در واقعیت، ذینفعان این برنامه‌ها، بیش از آن‌چه که حق بیمه می‌پردازند، دریافت می‌کنند و حتی اجازه بازده سرمایه‌گذاری را نیز می‌دهند.

حداقلی منطبق با مفهوم ساده «مالکیت معنوی»، چیزی شبیه حقوق مالکیت خصوصی فعلی ایجاد نمی‌کند. برخی اموال خصوصی بسیار ارزشمندتر شده‌اند و برخی دیگر نه. نمونه‌ای که می‌توان در خصوصی‌سازی‌های انبوه دید که به دنبال پایان کمونیسیم در روسیه و دیگر کشورهای بلوک سابق اتحاد جماهیر شوروی دنبال شد. این فرایندها به طور گسترده‌ای تعدادی از حاکمان الیگارش را ثروتمند و دیگران را فقیر ساختند و همین امر موجب شد تا بیشتر مردم همان حقوق مالکیت محدودی را که در دوره کمونیسیم داشتند، از دست بدهند. غیرممکن است که بتوان با هر دقتی، نقطه شروع مشخص شده بر اساس این تغییرات رادیکال را توصیف کرد. واقعاً نمی‌توانیم بگوییم تغییر حقوق مالکیت در چنین شرایطی از شخصی به شخص دیگر چه هزینه فرصتی دارد. بنابراین، منطقی است که درباره تغییرات در تخصیص حقوق مالکیت با استناد به موقعیت فعلیمان، و نه برخی ایده‌آل‌های نظری، بیندیشیم.

در بیشتر جوامع مدرن، دولت‌ها، سهم بزرگی از درآمد ملی را از رهگذر مالیات بر درآمد جمع می‌کنند. بخشی از این درآمد برای ارائه خدمات عمومی و بخشی دیگر برای پرداخت‌های «انتقالی» مانند تأمین اجتماعی و بیمه بیکاری و معلولیت و کمک به خانواده‌های فقیر هزینه می‌شود.

پس، نقطه شروع برای بررسی هرگونه تغییر در حقوق مالکیت شامل مجموعه حقوق مالکیت فعلی کارگران، موقعیت شغلی کارگران و حقوق و تعهدات اعضای جامعه برای گرفتن خدمات و مزایای دولتی و پرداخت مالیات‌های لازم برای تأمین آن خدمات و مزایا است.

هرگونه تغییر در حقوق مالکیت شامل یک هزینه فرصت است، همان‌گونه که تصمیم به ترک (از دست دادن) حقوق مالکیت، غیرقابل تغییر است. از آن‌جا که نتایج بازار به وسیله حقوق مالکیت تعیین می‌شوند، اقتصاد تک‌درس در این‌جا کاربردی ندارد. ما در حکم یک جامعه نیاز داریم که تصمیم بگیریم و هزینه‌های فرصت تصمیماتمان را بفهمیم. این مسائل در فصل ۱۲ بیشتر بررسی خواهند شد.

۷.۴. حقوق مالکیت و قانون طبیعی

تلاش‌های بسیاری برای ایجاد حقوق مالکیت، به‌ویژه حقوق بر زمین که به اصطلاح قانون طبیعی نامیده می‌شود، مستقل از دولت صورت گرفته است. مشهورترینشان را جان لاک، فیلسوف انگلیسی، انجام داده است که دیدگاه مالکیت زمین را با «ترکیب کار شخص با زمین» که با زراعت حاصل می‌شد، ارائه داد.

دکترین لاک خدمت به خود، از نوع ملایم، بود. ثروت شخصی لاک بیشتر از سرمایه‌گذاری در مستعمرات آمریکایی انگلستان و به ویژه تجارت برده‌ها به دست آمده بود. در پایان، ماندگاری و قابلیت استفاده از این سرمایه‌گذاری وابسته به ظرفیت استعمارگران در بیرون کردن ساکنان بومی بود که بیشتر شکارچی و گردآورنده بودند تا کشاورز.^۱ با ایجاد کار کشاورزی به منزله عامل حیاتی در تملک اصیل، لاک توانست سلب مالکیتی که توسط استعمار ایجاد شده بود را توجیه کند، در حالی که همچنان دفاعی را برای حقوق طبیعی در مالکیت، مستقل از دولت، ارائه می‌داد.^۲

به طور کلی جدا از بی‌توجهی به ساکنان بومی، طرح حقوق طبیعی وابسته به این فرض است که تعداد زیادی زمین فراتر از مرزهای زیستگاه فعلی وجود دارد که هر کسی که بخواهد می‌تواند به اندازه کافی از آنها به دست آورد، در حالی که آنها را به «اندازه کافی و به خوبی» برای کسانی که بعدها می‌آیند باقی بگذارد. توماس جفرسون^۳ نیز هنگام خرید لوئیزیانا^۴ این عقیده را اینطور بیان کرد: این سرزمین‌ها دارای «فضای کافی برای فرزندان ما تا هزاران هزار نسل خواهند بود.»

در واقعیت، طی دو نسل، تمام زمین‌های کشاورزی در آمریکای شمالی اشغال شده و صحنه «جنگ‌های گسترده» میان کشاورزان و دامداران بود. درگیری‌های مشابهی در استرالیا و آمریکای جنوبی و هر جایی که اروپاییان در دنیای جدید آن‌جا مستقر بودند، پدید آمد. تصور لاک مبنی بر این که یک شخص می‌تواند بدون این که شرایط دیگری را بدتر کند حقوق بر زمین را کسب کند، نمونه بارزی از «ناهار مجانی» دروغین است. این ایده اصلی درس دوم است و نیاز داریم تا نگاهی به هزینه‌های فرصت هر مزیتی که آشکار نیست بیندازیم. هنگامی که این کار را انجام دادیم، مشخص می‌شود که استفاده از زمین توسط یک فرد همواره دارای هزینه فرصت یعنی استفاده از بهترین بدیل ممکن است.

کل نظریه لاک مبتنی بر نادیده گرفتن هزینه‌های فرصت است که برای هر دو درس ضروری هستند. بنابراین، جالب است که این اصلی‌ترین توجیه استفاده شده توسط اقتصاددانان تک‌درس برای نادیده گرفتن توزیع حقوق مالکیت است. طرح دفاع از سرمایه‌داری بر دکترین

۱ کسانی مانند چروکی‌ها که کشاورز بودند توسط لاک نادیده و در نهایت رانده شدند.

۲ البته نه لاک و نه هیچ‌یک از دوستان اشرافی او نمی‌خواستند برای به دست آوردن حقوق «طبیعی» شان کاری انجام بدهند. در مقابل، در مدل لاک، کار باید به وسیله «خدمت‌گزاران» انجام شود و مزایای آن به اربابان برسد. در حوزه مربوط به آمریکایی‌ها، خدمتگزاران، بردگان سیاه یا سفید بودند که در حکم کارگر یا سند خرید و فروش می‌شدند. این اسناد به طور مؤثری برده‌داری را شکل دادند، هرچند برای مدت محدود ۷ تا ۱۴ سال.

۳ Thomas Jefferson

۴ Louisiana Purchase

لاک درباره مالکیت دارایی متناقض است. چنین دفاعی، نقش قیمت‌ها را در علامت‌دهی هزینه‌های فرصت در برابر یک داستان واقعی که در آن فرض می‌شود هزینه‌های فرصت وجود ندارند، قرار می‌دهد.

امروز دیگر ثروت از مالکیت زمین کشاورزی به دست نمی‌آید، هرچند ممکن است این زمین در اصل وجود داشته باشد. همین امر احتمال دیگری را ایجاد می‌کند: حتی اگر نظریه حقوق طبیعی هنگامی که برای نخستین بار مطرح شد نادرست باشد، توسعه اقتصاد سرمایه‌داری مدرن - جایی که دارایی به واسطه رقابت و نوآوری حاصل می‌شود - پس از مرگ مؤلف آن را تأیید می‌کند.

اما این ادعا به چند دلیل نادرست است. نخست، اگرچه بیشتر ثروت‌های عظیم وابسته به کشاورزی نیستند اما کنترل منابع طبیعی بسیار مهم است. بعضی شرکت‌های بزرگ دنیا (برجسته‌ترینشان اکسون موبایل^۱) و ثروتمندترین خانواده‌ها (مانند کوچ‌ها^۲ و گتی‌ها^۳) بر اساس سود نفت پدید آمده‌اند. همان‌طور که تاریخچه طولانی مبارزه برای کنترل منابع نفتی نشان می‌دهد، هر کس که وابسته به منابع طبیعی است در حقیقت از هزینه‌های فرصت آگاه است.

در اقتصاد مدرن، نقش مالکیت معنوی نیز بسیار مهم است. مالکیت معنوی، هسته ارزش اطلاعات شرکت‌های فناوری مانند اپل و گوگل و برخی شرکت‌های دارویی است. در فصل ۱۵ خواهیم دید که در حوزه ایده‌ها، حقوق مالکیت دارای هزینه‌های فرصتی است که اغلب بیش از مزایای آنهاست.

بر این اساس، نظریه حقوق طبیعی مالکیت تنها در صورتی منطقی است که ما باور داشته باشیم تلاش فردی بدون کمک و پشتوانه می‌تواند ثروت تولید کند. این شرایط دست‌کم برای کشاورزان کوچک که تنها با کمک حیوانات و برخی ابزارهای ساده روی یک قطعه زمین کوچک کار و بیشتر نیازهای خود را شامل خوراک و پوشاک تأمین می‌کنند، ممکن است.^۴ هرچند در یک اقتصاد مدرن، وابستگی متقابل خیلی زود آشکار می‌شود. هیچ‌کس نمی‌تواند هر نوع درآمد یا دارایی را بدون کمک‌های بی‌شمار دیگران کسب کند. موافقان اقتصاد تک‌درس هنگامی که به این نکته به عنوان مدرکی علیه حقوق طبیعی مالکیت اشاره می‌شود، خشمگین می‌شوند. نمونه قابل توجه‌ای که موجب برافروخته شدن خشم بسیاری شد هنگامی

۱ ExxonMobil

۲ Kochs

۳ Gettys

۴ در حقیقت، فناوری کشاورزی محصول قرن‌ها توسعه انسانی و خودکفایی آنها بود که در نهایت با دسترسی به اقتصاد بازار مورد حمایت قرار گرفت.

بود که باراک اوباما، رئیس‌جمهور پیشین ایالات متحده ادعاهایی مبنی بر این‌که صاحبان کسب‌وکار ثروت خود را ایجاد کرده‌اند و هیچ‌چیز را مدیون هیچ‌کس نیستند را رد کرد و با اشاره به جاده‌ها و دیگر زیرساخت‌هایی که کسب‌وکارها به آنها وابسته‌اند، گفت: «شما آنها را نساخته‌اید.»

۷.۵. پارتو و نابرابری

موقعیتی که در آن امکان بهبود شرایط یک فرد بدون بدتر شدن شرایط افراد دیگر وجود ندارد به عنوان «بهینه پارتو» شناخته می‌شود؛ البته، پس از آن‌که نظریه‌پرداز اقتصادی و سیاسی، ویلفردو پارتو این مفهوم بنیادین را ترویج داد. بی‌شک بهینه پارتو گمراه‌کننده‌ترین اصطلاح در اقتصاد است (ورقبای بسیاری هم دارد). پیش از توضیح این مفهوم، فهم گسترده‌تر اندیشه پارتو که در نهایت به حمایت او از رژیم فاشیستی بنیتو موسولینی انجامید بسیار مهم است. پارتو درصدد تخریب نسخه‌ای از لیبرالیسم حاکم بر علم اقتصاد سده نوزدهم بود، که مطابق آن نتیجه اقتصادی بهینه (مطلوب‌ترین نتیجه) که بیشترین کمک را به سعادت بشر می‌کرد، نتیجه‌ای بود که اغلب (تا اندازه‌ای) تحت عنوان «بزرگ‌ترین خیر برای بیشترین تعداد» خلاصه می‌شد. این مفهوم یک دکترین تساوی‌گرایی (برابری خواه) طبیعی است که توسط فیلسوف و اقتصاددان بزرگ، جان استوارت میل^۱ ترویج شد.

ملاحظات تساوی‌گرایی چارچوب کلاسیک بازتاب‌دهنده این واقعیت است که نیاز فقرا ضروری‌تر از نیاز افرادی است که وضع بهتری دارند. خوشبختی جامعه در حکم یک کل با سیاست‌هایی که به فقیرترین اعضای آن کمک می‌کند افزایش خواهد یافت، حتی اگر این مزایا با هزینه افرادی باشد که وضع بهتری دارند. به دنبال این امر بخش قابل توجهی از بازتوزیع درآمد از نظر اجتماعی مطلوب خواهد بود و انباشت زیاد ثروت فردی که به طور نهایی موجب خوشبختی تعداد اندکی از افراد می‌شود، به خودی خود نامطلوب است، هرچند ممکن است در برخی شرایط، محصول جانبی سیاست‌های مطلوب باشد.

دستاورد بزرگ پارتو، که بیشتر توسط تعداد زیادی از اقتصاددانان قرن بیستم ترویج شد، نشان دادن این بود که تجزیه و تحلیل اقتصادی بدون استناد به مفهوم مطلوبیت نیز می‌تواند انجام شود. از این‌رو، مقایسه شادی میان افراد، که همواره منجر به این نتیجه‌گیری می‌شود که بازتوزیع ثروت به همان اندازه که مفید است می‌تواند به دلیل «غیرعلمی» بودن، رد شود.

^۱ John Stuart Mill

پارتو پیوسته به ملاحظات اقتصادی میل، حمله می‌کرد. چارچوب فلسفی میل به طور ضمنی از دموکراسی سیاسی و حق رأی زنان حمایت می‌کند. از آن‌جا که در محاسبات کلاسیک، رفاه همه افراد برابر شمرده می‌شود فرایند سیاسی باید تا آن‌جا که ممکن است به همه وزن یکسانی بدهد.

پارتو این استدلال را معکوس و این ادعا را مطرح کرد که توزیع بسیار نابرابر درآمد گریزناپذیر و مطلوب است؛ او آن‌چه را که قدرت قانون نامیده می‌شود مطرح کرد و آن‌را همراه با یک توزیع آماری شرح داد که نامش را نیز با خود به همراه دارد. «قانون» پارتو را می‌توان در گزاره ۲۰-۸۰ خلاصه کرد که ۲۰ درصد جمعیت، ۸۰ درصد ثروت را در اختیار دارند.

فرض ثابت بودن توزیع درآمد به این امر اشاره دارد که هرگونه تلاش برای بازتوزیع از اساس بیهوده است. حتی اگر هدف، بهره‌مندی فقرا به هزینه ثروتمندان باشد، نتیجه این خواهد بود که برخی افراد با هزینه افرادی که در حال حاضر متمول هستند، ثروتمند می‌شوند. پارتو این فرایند را «گردش نخبگان» می‌نامد.^۱

این موارد باعث شد پارتو به یکی از نخستین حامیان موضع سیاسی ای بدل شود و موضع افراطی بازار آزاد درباره مسائل اقتصادی را با خصومت علیه لیبرالیسم سیاسی و دموکراسی ترکیب کند. پارتو از روی کار آمدن رژیم فاشیستی موسولینی استقبال کرد و نامزدی «سلطنتی» برای سنای ایتالیا را از طرف موسولینی پذیرفت. هرچند او در سال ۱۹۲۳، کمتر از یک سال بعد از روی کار آمدن موسولینی درگذشت.

پارتو واقعاً فاشیست نبود. بلکه او نسخه‌ای از لیبرالیسم را توسعه داد که شبیه به نسخه‌ای بود که بسیاری از جانشینان مشهورش مانند هایک و میزس ترویج دادند که هر دوی آنها نیز رژیم‌های قاتلی را که با سرکوب احزاب دموکراتیک اجتماعی به قدرت رسیده بودند، پذیرفتند و با آنها کار کردند. مانند پارتو-نه هایک و نه میزس را نمی‌توان به درستی فاشیست توصیف کرد- آنها علاقه‌ای به ملی‌گرایی و نمایش قدرت به خودی خودی نداشتند. اما نوع لیبرالیسم آنها با دموکراسی خصومت داشت و نسبت به آزادی سیاسی بی‌تفاوت بود و همین امر آنها را به متحدان طبیعی هرگونه رژیم اقتدارگرا که پایبند به جزم‌اندیشی تک‌درس در علم اقتصاد بود، بدل می‌کرد.^۲

۱ جورج اورول در اثر کلاسیک ضدآرمانشهری (وبران شهری) خود، ۱۹۸۴ شخصیتی مانند تروتسکی به نام امانویل گلدشتاین دارد که ارائه‌دهنده ایده پارتو به عنوان نقطه شروع نظریه نظام مشترک اقتصادی الگارشیک است. اورول مطمئناً این ایده را از جیمز برنهام گرفته است که ستایشگر پارتو بود و کار اورول را تجسم‌کننده «پرستش قدرت» می‌دید.

۲ طرفداران هایک و میزس معمولاً خود را به عنوان «لیبرترین» توصیف می‌کنند، اما اتحاد آنها با دیکتاتورهای وحشی موجب تمسخر این اصطلاح می‌شود. آنها معمولاً و به طور تمسخرآمیزی با عنوان shmbertarian توصیف می‌شوند. در این کتاب برای توصیف دقیق ترشان از «داری‌گرا» استفاده شده است.

۱.۵.۷. بهینه پارتو

حالا به بهینه پارتو بازگردیم و این که چرا این اصطلاح، گمراه کننده است. توصیف یک وضعیت در حکم «بهینه» دلالت بر بهترین نتیجه منحصر به فرد دارد. این طور نیست. پارتو و پیروانش مانند هازلیت، به جای اثبات، با تعریف به دنبال ادعای مطلوبیت اجتماعی منحصر به فرد برای نتایج بازار هستند.

در واقعیت، تخصیص های ممکن نامحدودی از حقوق مالکیت و کالاها و خدمات وجود دارد که با تعریف بهینگی پارتو همخوانی دارد. یک تخصیص بسیار تساوی گرایانه نیز می تواند بهینه پارتو باشد. بنابراین، در هر جایی که فردی ثروت بسیاری دارد و ثروت افراد دیگر را به امرار معاش تقلیل داده است می تواند تخصیصی وجود داشته باشد.

بعضی اقتصاددانان با تشخیص نامناسب بودن شرح رادیکال تخصیص های نا عادلانه به عنوان بهینه، از «کارایی پارتو» استفاده کرده اند، اما این اصطلاح نیز چندان دقیق نیست. اصطلاحی که نه با معنای متداول کارایی مطابقت دارد و نه با اصطلاحی که معمولاً در اقتصاد به کار می رود و اغلب به گونه ای دیگر گمراه کننده است.

مفهوم هزینه فرصت، به ما روش بهتری برای اندیشیدن درباره احتمال بهتر شدن وضعیت برخی افراد بدون بدتر شدن وضعیت برخی دیگر ارائه می دهد. اگر چنین احتمالاتی وجود داشته باشد، پس مزایای بالقوه بسیاری وجود دارند که فاقد هزینه فرصت هستند. در مقابل، اگر یک هزینه فرصت مثبت برای مزیت وجود داشته باشد، پس وضعیت برخی نمی تواند بدون بدتر شدن وضعیت دیگران بهتر شود. موقعیت بهینه پارتو ممکن است بسیار ساده تر توصیف شود؛ به منزله جایی که همه هزینه های فرصت مثبت هستند یا چنان که در بخش ۲/۴ گفتیم چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد.

۶/۷ نتیجه گیری

تفاوت میان اقتصاد یک درس و دو درس به سادگی در نظریه اقتصاد رفاه منعکس می شود. اقتصاددانان تک درس این نظریه را تا نخستین قضیه بنیادی مطالعه می کنند و سپس کتاب را می بندند و از این که هر آنچه را که لازم است بدانند کشف کرده اند خوشنودند. آنها نظریه دوم را که مهم تر و جالب تر است نادیده می گیرند و از تشخیص این موضوع ناتوانند که تخصیص حقوق مالکیت یک عامل مهم در تعیین طیف نامحدودی از نتایج محتمل تعادل

۱ Pareto efficient

بازار تحقق یافته است.

چنان که در نقل قول ابتدای این کتاب مشاهده شد، ساموئلسون می گوید هنگامی که فردی موعظه می کند «اقتصاد در یک درس» من توصیه می کنم: به درس دوم بازگرد.

مطالعه بیشتر

بلاگ (۲۰۰۷) پیشینه تاریخی ارزشمندی درباره قضایای بنیادین ارائه داده است. لیتل (۱۹۵۰) و گراف (۱۹۶۸) گزارش های مهمی درباره بنیان های نظری اقتصاد رفاه ارائه داده اند. کتاب ۱۹۸۴ اورول مانند در باب آزادی میل در نسخه ها و ویراست های متعددی موجود است. من به نسخه های دردسترس رجوع کرده ام. برنهام (۱۹۴۱) علی رغم تشخیص دقیق اورول (۱۹۴۶)، چاپ مجدد (۱۹۶۸) از «ستایش قدرت» و و تخریب ایده های نظری اش توسط اورول هنوز هم بر صحت سیاست ایالات متحده آمریکا تأکید می کند. نای (۱۹۷۷) نظریه نخبگان ضددموکراتیک را مطرح کرد، اما این نظریه توسط پارتو و دیگران در اواخر قرن نوزدهم بسط و ترویج داده شد.

انتقادات من از لاک با جزئیات بیشتر در سه مقاله در ژاکوبین موجود است. (Quiggin ۲۰۱۵a, ۲۰۱۵b, ۲۰۱۶) یک شرح علمی تر و کمتر جدلی از نقش لاک به عنوان مدافع استعمار توسط آرنیل (۱۹۹۶) منتشر شده است.

درباره ارتباط هایک-پینوشه این منابع را ببینید:

(Farrant, McPhail and Berger ۲۰۱۲)

یک وجه تبادل نامه هایک و تاچر توسط کوری رابین (۲۰۱۳) مورد بحث و بررسی قرار گرفته است.

فصل ۸

بیکاری

هیچ کشوری قادر به از دست دادن نسلی در برابر بیکاری نیست.

- شارون بارو، دبیرکل کنفدراسیون اتحادیه تجارت بین‌الملل^۱

در این فصل، نگاهی به چرخه تجاری خواهیم داشت؛ گرایش اقتصادهای بازار به دوران‌های رکود که با نرخ بیکاری بالا، سرمایه هدررفته و کاهش یا کسادی خروجی مشخص می‌شود. مطابق اقتصاد تک‌درس، رکودها ناممکن هستند و بازارها باید این تضمین را بدهند که همه منابع تا جایی که هزینه‌های فرصتشان منطبق با تولید نهایی آنها باشد مورد استفاده قرار می‌گیرند. از آن‌جا که رکودها آشکارا اتفاق می‌افتند، بیشتر اقتصاددانان تک‌درس این موضوع را به صراحت ابراز نمی‌کنند. در مقابل، آنها بر این باورند که رکودها به دلیل اختلال زودگذر در کسب‌وکار ایجاد می‌شوند، اما اقتصاد تا زمانی که دولت‌ها هیچ اقدامی برای آسیب رساندن به اعتماد کسب‌وکارها انجام ندهند به سرعت احیا می‌شود.

خواهیم دید که اقتصاد در رکود تقریباً مانند ظرفیت کامل خود عمل می‌کند. این واقعیت که رکودها بخشی از فعالیت متداول یک اقتصاد بازار هستند و انحرافی موقتی نیستند، پیامدهای مهمی برای شیوه اندیشیدن ما درباره هزینه فرصت دارد.

^۱ Sharan Burrow, General Secretary of the International Trade Union Confederation.

https://www.huffingtonpost.com/sharan-burrow/its-not-the-economy-stupi_۱_b_۱۵۲۳۱۱۵.html.

اگرچه اصطلاح «کساد» به کاهش تولید که ویژگی رکود است اشاره دارد، اما ویژگی اصلی یک کساد، بیکاری گسترده و رنج و جابه‌جایی ناشی از آن است. هرگاه شاهد کارگرانی هستیم که می‌توانستند نقش مؤثری در تولید داشته باشند و می‌خواستند چنین کنند، اما بیکارند، نیاز داریم که درس دوم را بررسی کنیم. قیمت‌ها (به خاطر داشته باشید دستمزدها، قیمت نیروی کار هستند) به درستی منعکس‌کننده هزینه فرصت منابع - در این مورد منابع تولیدی غیرشاغل - نیستند. در این فصل، به تفصیل درباره چگونگی استفاده از درس دوم درباره بیکاری بحث خواهیم کرد.

تمام این موارد نشان می‌دهند که تحلیل اقتصاد خرد از درس اول تنها در صورت وجود اشتغال کامل و تداوم آن معنا دارد. این امر به طور خودکار در اقتصادهای بازار اتفاق نمی‌افتد بلکه نیازمند اقدام دولت از طریق سیاست پولی و مالی در راستای هموار کردن چرخه تجاری است. با در نظر گرفتن این موضوع، ما دوباره بحث هازلیت درباره «مغالطه شیشه‌بر» باستیا را بررسی خواهیم کرد. نشان خواهیم داد که داستان باستیا تنها در محیطی با نرخ بیکاری بالا معنا دارد. در این زمینه، سفسطه آشکارا نیازمند بررسی دقیق‌تر است.

۸/۱ اقتصاد کلان و اقتصاد خرد

اقتصاددانان معمولاً مسائل «اقتصاد کلان» مانند بیکاری را که بر کل اقتصاد اثرگذار است از مسائل «اقتصاد خرد» که ناشی از بازارهای خاص است، تفکیک می‌کنند. اقتصاد خرد، با برخی ویژگی‌های مهم، ما را به سمت درس اول سوق می‌دهد. تحلیل اقتصاد خرد به ما نشان می‌دهد که چگونه قیمت‌ها علامت می‌دهند و هزینه‌های فرصت پاسخ می‌دهند. در مقابل، دغدغه اصلی اقتصاد کلان، شکست دوره‌ای بازارها در کارکرد مناسب است که به کسادها و رکودها می‌انجامد. بنابراین، تحلیل اقتصاد کلان بخشی از درس دوم است.

تمایز میان خرد و کلان به جان مینارد کینز اقتصاددان بزرگ بریتانیایی بازمی‌گردد که با بررسی این که چرا اقتصادهای بازار می‌توانند دوره‌های کساد بلندمدت شامل نرخ بالای بیکاری و شکست گسترده کسب‌وکارها را تجربه کنند، نخستین تحلیل جدی از این موضوع را ارائه داد.^۱ مبنای اصلی تحلیل کینز این است که یک شکست هماهنگی وجود دارد؛ بدین معنا که مردم ممکن است مایل به معامله و تجارت با قیمت‌های غالب در بازار باشند، اما نتوانند این کار را انجام دهند.

۱ این اصطلاح متعلق به اقتصاددان نروژی هم‌دوره کینز، راگنار فریش است، اما بدون کینز، اقتصاد کلان، آن‌گونه که ما آن را می‌شناسیم وجود نداشت.

در دوره‌های آموزشی علم اقتصاد استاندارد، تحلیل هزینه فرصت و شکست بازار معمولاً محدود به دوره‌های اقتصاد خرد است. این اشتباه است. درس دوم به ما می‌گوید که قیمت‌های بازار بازتاب‌دهنده همه هزینه‌های فرصتی که ما به عنوان یک جامعه با آنها مواجهیم، نیستند. هیچ موردی واضح‌تر از این نیست که یک کارگر بیکار با دستمزد غالب بازار جویای کار باشد، اما نتواند شغلی پیدا کند. کارگران، کار خود را در ازای کالا و خدماتی که می‌توانند آن‌ها را با دستمزدشان بخرند، معامله می‌کنند.

در شرایطی که نرخ بیکاری بالاست، کارگران تمایل دارند این معامله را با دستمزدها و قیمت‌های فعلی انجام دهند، اما نمی‌توانند. باین حال، زمانی که اقتصاد احیا می‌شود، همان کارگران دوباره مشغول به کار می‌شوند و به قدر کافی مولد هستند که کارفرمایان بتوانند دستمزدهایشان را پرداخت و سود نهایی نیز کسب کنند. این امر ممکن است به دلیل تقاضای بیشتر کالا و خدماتی باشد که خود برخاسته از نیروی کار تمام وقت است.

بنابراین، بیکاری گسترده به روشنی نشان‌دهنده درس دوم است. دستمزد بازار منعکس‌کننده هزینه فرصتی نیست که کارگران بیکار با آن روبه‌رو هستند؛ کسانی که مایل به کار با این دستمزد هستند و می‌توانند در شرایط اشتغال کامل به اندازه کافی تولید کنند و این‌گونه اشتغال خود را توجیه نمایند.

دستمزدها اغلب، یا دست‌کم بخش بزرگی از هزینه هر یک از کالاها و خدمات تولیدشده در اقتصاد را نشان می‌دهند.

برای اکثر خانوارها، دستمزدها، منبع اصلی درآمد به شمار می‌روند. هنگامی که دستمزدها به درستی منعکس‌کننده هزینه فرصت اجتماعی نیروی کار نباشند، هیچ قیمتی در اقتصاد بازتاب‌دهنده هزینه فرصت اجتماعی حقیقی کالاها و خدمات مرتبط نیست.

یک کاربرد ساده درس اول نشان می‌دهد که بیکاری می‌تواند حل شود اگر فقط دستمزدها تا هنگام انطباق با هزینه‌های فرصت کاهش یابند. چنین چیزی به چند دلیل کار نمی‌کند. نخست، کارگران، حتی هنگامی که کارفرمایان ادعا می‌کنند کاهش دستمزد ضروری است در برابر این امر بسیار حساس‌اند و مقاومت می‌کنند؛ چنین ادعایی همواره می‌تواند مطرح شود؛ خواه آن‌ها توجیه شوند، خواه نشوند. دوم و مهم‌تر این‌که، کاهش دستمزدها و قیمت‌ها، سودآوری سرمایه‌گذاری بلندمدت را کاهش می‌دهد زیرا سطح قیمتی که در آن کالاها و نهایی فروخته می‌شود، هنگامی که ورودی‌های تولید افزایش می‌یابد، پایین‌تر از قیمت غالب است. همچنین، نرخ واقعی بهره، هنگام افت قیمت‌ها، بالاتر است؛ در مباحث فصل ۳ به این موضوع پرداختیم.

به بیان ساده‌تر، درس اول، تا آنجا مهم و درست است که اقتصاد در اشتغال کامل باشد. دستمزدها به درستی ارائه‌دهنده هزینه‌های فرصت هستند فقط هنگامی که همه کارگران بتوانند در دستمزد بازار که به وسیله مهارت‌ها و پیشه‌شان تعیین می‌شود، شغلی داشته باشند. در رکودها، چنین چیزی اتفاق نمی‌افتد.

نتایج استاندارد اقتصاد خرد فقط زمانی معتبر است که اقتصاد کلان به درستی کار کند. به دلیل همین واقعیت است که کینز نظریه اقتصاد کلان خود را همچون ابزاری برای نجات سرمایه‌داری بازار می‌دانست؛ آن هم نه از دست منتقدان سوسیالیست سرمایه‌داری بازار بلکه از نقایص خودش که به طور بالقوه‌ای کشنده بودند.

۲/۸. چرخه تجاری

در ایالات متحده آمریکا، کسادی‌ها رسماً به وسیله کمیته تاریخ‌نگاری چرخه تجاری اداره ملی پژوهش اقتصادی (ان‌بی‌ای‌آر)^۱ اندازه‌گیری و سنجش می‌شود. هنگامی که این کمیته در سال ۱۹۲۰ شکل گرفت، وظیفه اصلی آن مستندسازی و تحلیل چرخه‌های تجاری بود که متمایزترین ویژگی آنها کسادی‌ها و رکودها بودند. تا به امروز، بهترین تعریف شناخته شده برای عموم از کسادی‌ها توسط همین کمیته اعلام شده است.

بنابراین، برای درک کسادی‌ها و نحوه اندازه‌گیری و سنجش آنها، خوب است نگاهی گذرا به ایده چرخه تجاری بیندازیم. کمیته تاریخ‌نگاری چرخه تجاری، کساد را این‌گونه تعریف می‌کند: «کاهش قابل توجه فعالیت اقتصادی که در سراسر اقتصاد گسترش و بیش از چند ماه ادامه می‌یابد و معمولاً در تولید ناخالص واقعی، درآمد واقعی، اشتغال، تولید صنعتی و عمده‌فروشی و خرده‌فروشی مشهود است.»

تقریباً به محض پیدایش سرمایه‌داری جهانی در آغاز قرن نوزدهم، مشخص شد اقتصادهای سرمایه‌داری در معرض نوساناتی قرار دارند که به دلایل بیرونی مانند جنگ یا از بین رفتن محصولات زراعی نیست، بلکه ناشی از عملکرد خود بازارها است. اقتصاد کم و بیش به طور منظم وارد کسادی می‌شود که بیشتر ناشی از یک ترس در بازارهای مالی یا کالایی است. گاهی نیز تیرگی و ملالت کسادی جایگزین تب‌وتاب خوش‌بینی رونق شده است. این استدلال که این بحران‌ها نه اختلال

بلکه یک ویژگی ذاتی اقتصاد سرمایه‌داری بودند، موضوع اصلی کار کارل مارکس بود.^۲

^۱ Business Cycle Dating Committee of the National Bureau of Economic Research (NBER)

^۲ انتظار مارکس مبنی بر این‌که این بحران‌ها به تدریج شدیدتر شده و منجر به سقوط نهایی و سرنگونی انقلابی این نظام شوند، محقق نشد. با این حال، پیش‌بینی‌های بسیاری وجود دارد که اقتصاد وارد یک عصر جدید و بدون بحران شده است. به همین دلیل، ایده‌های مارکس هنگام بروز بحران‌های شدید جهانی مانند بحران ۲۰۰۸ توجهات را دوباره به خود جلب کرد.

این ایده که دوره‌های متناوب رونق و رکود و رشد اقتصادی «معمول» بازتاب‌دهنده یک الگوی چرخه‌ای اصلی است در ابتدا جذاب به نظر می‌رسد. در قرن نوزدهم، طیفی از نظریه‌های ادواری معرفی شدند که تأثیرگذارترین آنها توسط کلمنت جاگلار^۱ و نیکولای کندراتیف^۲ ارائه شدند. کندراتیف ایده «موج‌های بلند» انبساط و انقباض را ارائه داد که هر دوره می‌تواند در نهایت تا ۳۰ سال به طول بیانجامد. جاگلار چرخه ۷ تا ۱۱ سال را ارائه داد که شامل دوره‌های بسط، بحران، کساد و احیا است. این امر تقریباً مطابق با مفاهیم چرخه تجاری که امروزه توسط کمیته تاریخ‌نگاری استفاده می‌شوند.

رویکرد کمیته تاریخ‌نگاری مبتنی بر شناسایی «فرازها» و «فرودها» در فعالیت اقتصادی است. بنابراین، یک کساد به عنوان دوره‌ای میان فراز و فرود تعریف می‌شود. چشم‌انداز معمول چرخه تجاری ایالات متحده به گونه‌ای است که در آن معمولاً کسادی‌ها کوتاه و شامل کاهش شدید فعالیت اقتصادی است و به دنبال آن یک احیای سریع و مشابه نیز صورت گرفته که منجر به ایجاد مفهوم بحران «وی شکل»^۳ شده است. مرحله احیا با یک دوره طولانی‌تر از گسترش تدریجی دنبال می‌شود که با بحران اقتصادی پایان می‌یابد یا با یک انقباض شدید سیاست پولی که به منظور کاهش خطر تورم طراحی شده است. مراحل یک چرخه تجاری شامل یک کساد وی شکل تقریباً با چرخه کلاسیک جاگلار^۴ همخوانی دارد.

هرچند بزرگ‌ترین رویدادهای اقتصاد کلان یعنی رکودهای بزرگ مانند رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ و رکود بعدی که در سال ۲۰۰۸ آغاز شد، با این الگو مطابقت ندارند. این دوره‌های زمانی در بخش بعدی بررسی خواهند شد.

۸/۳. تجربه رکودهای بزرگ و کوچک

بیشتر اوقات، رونق و کساد با الگوی چرخه تجاری «معمول» که برای نخستین بار به وسیله جاگلار مطرح شد همخوانی دارد. کسادی‌ها معمولاً کوتاه‌اند، در کشورهای مختلف در زمان‌های مختلفی اتفاق می‌افتند و با یک بازگشت نسبتاً سریع به مسیر بلندمدت رشد اقتصادی دنبال می‌شوند.

هرچند در صد سال گذشته، کشورهای توسعه‌یافته دو دوره طولانی رکود را تجربه کرده‌اند که منطبق با الگوی رایج نیست: رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ و رکود کوچک‌تر با بحران مالی جهانی

۱ Clement Juglar
 ۲ Nikolai Kondratiev
 ۳ V-shaped
 ۴ Juglar cycle

۲۰۰۸ آغاز شد و آثار به‌جا مانده از آنها همچنان احساس می‌شود.^۱ تجربه رکودها بسیار متفاوت از فُت چرخه‌ای استاندارد است. رکودها معمولاً یک رشد پایدار و مازاد مالی را دنبال می‌کنند که به یک بحران و هراس مالی می‌انجامد. انقباض فوری، سریع و عمیق است. بدتر این‌که در بیشتر موارد هرگونه احیاء با تصمیمات سیاسی نادرست که معمولاً با عنوان «ریاضت» از آنها یاد می‌شود، خفه می‌شود.

رکود بزرگ از این الگو تبعیت کرد؛ سقوط بازار سهام آمریکا در اکتبر ۱۹۲۹ آغاز شد. این بازار ۲۵ درصد از ارزش خود را طی دوروز از دست داد و این روند نزولی به مدت سه سال ادامه یافت. در جولای ۱۹۳۲ به پایین‌ترین نقطه خود رسید و ۸۹ درصد از ارزش پیش از بحران خود را از دست داده بود.

در نتیجه سقوط بازار سهام و کاهش عمومی اعتماد، هزینه‌های مصرف‌کننده نیز به سرعت کاهش یافت. شرکت‌ها نیز با کاهش سرمایه‌گذاری و اخراج کارگران به نبود تقاضا پاسخ دادند. نتیجه، یک ماریپچ روبه پایین بود که تولید صنعتی ایالات متحده را بین سال‌های ۱۹۲۹ و ۱۹۳۲ به نصف کاهش داد.

سقوط اقتصاد در ایالات متحده، تأثیر مستقیمی بر صادرکنندگان اروپایی داشت. اما بیشترین تأثیرش مالی بود. زنجیره‌ای از بحران‌های بانکی در پی سقوط ایالات متحده در سال ۱۹۳۱ به فروپاشی انجامیدند؛ مانند بانک اعتباری اتریشی انستالت^۲ که مجبور به احیای رقبای ضعیف‌تر شد. این روند نزولی کل اروپا را وارد یک بحران تمام‌عیار کرد.

اقتصاد ایالات متحده تا زمان آغاز ریاست جمهوری فرانکلین دی روزولت در سال ۱۹۳۳ وارد دوره احیاء نشد. روزولت برنامه سیاسی منسجمی نداشت، اما مشتاق بود بدون توجه به محدودیت‌های ارتدکسی بازار، اقدامی در راستای احیای اقتصادی انجام دهد.

با گذشت زمان، برنامه منشور جدید^۳ روزولت در جهت‌گیری و ارائه یک محرک اساسی و قابل توجه به طور گسترده‌ای کینزی شد. واکنش‌های مشابهی نیز در سوئد شکل گرفت. هرچند در جاهای دیگر واکنش کلی به رکود، اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های متناقض بود که معمولاً تحت عنوان «ریاضت» با عواقبی از طیف بد تا فاجعه‌بار توصیف می‌شوند.

بزرگ‌ترین فاجعه در آلمان و ژاپن رخ داد. مارک بلیت^۴ در کتابش با عنوان ریاضت: تاریخ

۱ اصطلاحات رکود بزرگ و رکود کوچک‌تر هنگام تمرکز بر بیکاری در ایالات متحده مناسب هستند. اما همان‌طور که الیور بلاچارد و لارنس سامرز نشان داده‌اند کاهش تولید از سال ۲۰۰۸ واقعاً بسیار بدتر از بحران بزرگ بوده است. بسیاری از کشورهای اروپایی همچنان از بیکاری و کاهش تولید رنج می‌برند.

۲ Austrian Credit- Anstalt bank

۳ New Deal program

۴ Mark Blyth

یک ایده خطرناک توضیح می‌دهد که روش اجرای سیاست‌های ریاضتی محافظه‌کارانه توسط دولت برونینگ^۲ راه را برای ظهور آدولف هیتلر هموار ساخت. در ژاپن نیز سیاست‌های مشابهی موجب شد که دیکتاتوری نظامی توسعه‌طلب جایگزین دموکراسی محدود شود. بحران مالی جهانی که در سپتامبر ۲۰۰۸ آغاز شد به مجموعه گسترده‌تری مشابهی از نتایج اقتصادی و تهدیدهایی انجامید که پیامدهای سیاسی و اجتماعی مشابهی مانند ظهور دولت‌های اقتدارگرا داشت. اگرچه واکنش سریع به بحران، اتخاذ تدابیر محرک کینزی همراه با بازگشت نوسانی سریع به ریاضت اقتصادی بود که موجب بروز بحران بدهی در کشورهای اروپایی مانند یونان و ظهور جنبش اعتراضی تی‌پارتی^۳ در ایالات متحده آمریکا شد. هنگامی که بحران، قریب‌الوقوع به نظر می‌رسید، سیاست‌های کینزی مانع از فروپاشی کامل اقتصادی شد. با این حال، چرخش به سوی ریاضت به معنای این بود که احیا و بهبودی واقعی وجود ندارد. در مقابل، ایالات متحده و دیگر کشورهای توسعه‌یافته یک دوره بلندمدت، ضعف اقتصادی را تجربه کردند که گاه از آن به عنوان رکود کوچک‌تر یاد می‌شود. رکود کوچک‌تر در داده‌های اقتصاد بازتاب یافت. پس از اُفت شدید در اشتغال و تولید، اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۱۰ به رشد آهسته اقتصادی بازگشت. با این وجود، تولید و مشاغل از دست‌رفته هرگز دوباره به دست نیامد.



شکل ۱/۸. نسبت جمعیت شهری شاغل، ۱۹۴۸-۲۰۱۸. توجه: نواحی سایه‌دار نشان‌دهنده رکودها در ایالات متحده است. منبع: داده‌ها از دفتر آمارهای نیروی کار ایالات متحده آمریکا. نمودار از بانک اطلاعات اقتصادی بانک مرکزی سنت‌لوئیس.

نرخ بیکاری رسمی کاهش یافت زیرا مردم دیگر به دنبال شغل نبودند. در سال ۲۰۰۹ نسبت

^۱ Austerity: The History of a Dangerous Idea

^۲ Brüning

^۳ Tea Party

اشتغال به جمعیت (سهام جمعیت بزرگسال در اشتغال) به شدت کاهش یافت، آن هم به سطحی که از زمان ورود گسترده زنان به بازار کار در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ دیده نشده بود. یک دهه بعد، همان‌طور که شکل ۸.۱ نیز نشان می‌دهد این نرخ، بسیار پایین‌تر از نرخ پیش از بحران بود.

این تجربه برای سایر رکودهای بلندمدت رایج است، به ویژه برای آنهایی که بحران‌های مالی را دنبال کرده‌اند. کارگران بالقوه مؤلّد می‌توانند سال‌ها بدون شغل باقی بمانند. در این شرایط، درس اول حتی به طور تقریبی نیز کاربردی ندارد. تلاش‌ها برای وانمود کردن چیزی غیر از این، به ویژه از طریق سیاست‌های نادرست ریاضتی فقط شرایط را بدتر می‌کند. پس از یک دهه رکود تورمی، آثار سیاسی و اجتماعی سیاست‌های ناکام ریاضتی که به نوعی یادآور دهه ۱۹۳۰ بود با ظهور احزاب و جناح‌های افراطی راست‌گرا پدیدار شد. مهم‌ترین نتیجه این سیاست‌ها انتخاب دونالد ترامپ به ریاست جمهوری آمریکا با حمایت از طیف وسیعی از گروه‌های نژادپرست (که به آنها آلت-رایت^۱ نیز گفته می‌شود) و همراهی و همکاری جمهوری‌خواهان بود. در این فقره، ایالات متحده آمریکا تنها نیست. گروه‌های افراطی مشابهی در بسیاری از کشورها پدید آمدند. مطالعات تاریخی حاکی از آن است که ناکامی‌های سرمایه‌داری دست‌کم در کوتاه‌مدت مزایای سیاسی بیشتری برای راست افراطی نسبت به چپ دارد.

۸.۴. آیا کسادها غیر معمول هستند؟

همان‌طور که در بالا گفته شد، بیشتر مباحث اقتصادی بر این فرض ضمنی مبتنی است که وضعیت «عادی» چرخه اقتصادی یا تجاری در حالت اشتغال کامل است و در این وضعیت بیکاری گسترده یک استثناست. در این بینش از جهان، کسادها، گسست‌های موقت در الگوی رشد پایدار به شمار می‌روند.

الگوی فعالیت اقتصادی مرتبط با کساد «معمولی» وی شکل است با دو یا سه فصل انقباض شدید که با یک انبساط به همان اندازه سریع دنبال می‌شود که اقتصاد را به چیزی شبیه اشتغال کامل بازمی‌گرداند. تعریف غیررسمی رایج از کساد به عنوان «دو فصل رشد منفی» منعکس‌کننده این دیدگاه است.

باین حال، دوره‌های بلندمدتی نیز وجود داشته؛ آن هم زمانی که اقتصاد کاملاً متفاوت رفتار

^۱ Alt-right (Alternative Right)

می‌کرده است. در رکودهای عمیق مانند سقوط وال‌استریت^۱ در سال ۱۹۲۹ و بحران مالی جهانی ۲۰۰۸، میزان انقباض شدیدتر و روند احیا آهسته‌تر و شکننده‌تر بود. پس از سال‌ها «احیا و بهبودی» اشتغال همچنان پایین‌تر از سطح معمول است.

در دوران رکود بزرگ، نسبت اشتغال به جمعیت در ایالات متحده آمریکا از ۵۵ درصد در سال ۱۹۲۹ به ۴۲ درصد در سال ۱۹۳۳ که عمق رکود بود، رسید. با وجود اثرات گسترده منشور جدید، اشتغال در دهه ۱۹۳۰ همچنان پایین بود، این نسبت در سال ۱۹۴۰ فقط به ۴۷ درصد رسید.

همین روند در مورد رکود کوچک‌تر نیز صادق است که با بحران مالی جهانی در پایان سال ۲۰۰۸ آغاز شد و تقریباً تا دهه بعد ادامه داشت. نسبت اشتغال به جمعیت در ایالات متحده، در ابتدای بحران از ۶۳ درصد به ۵۸.۵ درصد کاهش یافت. با وجود سال‌ها «احیا و بهبودی» این نسبت تا امروز تقریباً در همان سطح باقی مانده است.

همچنین هنگامی که بحران‌ها پیوسته خفیف شوند، برای دوره‌های طولانی مدت باقی می‌مانند؛ به همین دلیل بسیاری از ناظران بر این باورند که چرخه تجاری متوقف شده است. چنین دوره بلندمدتی در آغاز جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۳۹ آغاز شد و در پایان دهه ۱۹۷۰ به پایان رسید. این «رونق بلندمدت» هنگامی آغاز شد که برنامه‌ریزی در زمان جنگ، همه منابع اقتصادی دردسترس را بسیج کرد.

اکثر اقتصاددانان انتظار داشتند که با پایان جنگ اقتصاد سقوط کند، همان‌طور که بعد از جنگ جهانی اول این اتفاق افتاد. با این وجود، دولت‌ها تحت تأثیر اقتصاد کینزی دهه‌ها بعد از جنگ جهانی دوم متعهد به حفظ اشتغال کامل بودند و این کار را با موفقیت قابل توجهی انجام دادند. در سطح بین‌المللی، این تعهد در نرخ‌های ارز ثابت نظام برتون وودز^۲ و نهادهای مرتبط یعنی صندوق پول بین‌المللی و بانک جهانی تجسم یافت. سیاست‌های اقتصادی نظام کینزی در پایان دهه ۱۹۶۰ دچار مشکل شد که به فروپاشی نظام برتون وودز در سال ۱۹۷۱ انجامید. دهه ۱۹۷۰، یک دوره هرج و مرج از تورم و بیکاری دوره‌ای بالا بود.

در اواسط دهه ۱۹۸۰، اقتصاد آمریکا احیا و بازسازی را شروع کرد زیرا بانک مرکزی ابزارهای جدیدی برای مدیریت اقتصاد ارائه داد. کسادها ادامه یافتند، در سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰، اقتصاددانان دوره‌ای از ثبات نسبی را تشخیص دادند و آن را به عنوان «تعديل بزرگ»^۳ نام‌گذاری کردند.

۱ Wall Street Crash
۲ Bretton Woods
۳ Great Moderation

درحالی که رونق بلندمدت کینزی برای دهه‌ها به طور انجامید، تعدیل بزرگ همین که کشف شد از بین رفت و تبدیل به یک توهم شد. ترکیدن حباب اینترنت در سال ۲۰۰۰، پایان رشد گسترده اشتغال را در بیشتر کشورهای توسعه‌یافته نشان داد. بحران مالی جهانی رشد آهسته را به سقوط شدیدی بدل کرد که با رکود تورمی تداوم یافت.

با در نظر گرفتن این دوره‌های مختلف، آیا می‌توانیم اشتغال کامل را به منزله یک وضعیت معمول اقتصاد در نظر بگیریم که منوط به گسست‌های موقت مرتبط با کسادها در چرخه تجاری است؟ شواهد نشان می‌دهد که نمی‌توانیم.

پیش از بررسی چرخه تجاری، باید به این موضوع توجه کنیم که حتی در شرایطی که به عنوان اشتغال کامل توصیف می‌شود تقریباً ۵ درصد از نیروی کار بیکار است و مصمم و جدی دنبال کار می‌گردد. علاوه بر این، تعداد قابل توجهی از کارگران تمایل دارند ساعت بیشتری کار کنند، درحالی که دیگران اگر فکر کنند جست‌وجو برای یافتن شغل نتیجه‌بخش خواهد بود، دنبال کار خواهند گشت. در مواجهه با چنین وضعیتی در حکم اشتغال کامل، فرض اصلی این است که بیکاری به دلیل کمبود شغل نیست، بلکه بیشتر ناشی از مشکلات در تطبیق کارگران با مشاغل است.

کمیته تاریخ‌نگاری با مراجعه به داده‌های چرخه‌های تجاری تخمین می‌زند که ظرف بیش از یک دوره صدساله از سال ۱۹۱۴، چیزی حدود ۲۵ سال در کساد - در مرحله انقباض چرخه اقتصادی - طی شده است. هرچند این دسته‌بندی از برخی جنبه‌ها مهم است، اما دست‌کم گرفته شده است. در رکودهای عمیق، ضعف اقتصادی تا مدت‌ها پس از پایان مرحله انقباض ادامه می‌یابد. دست‌کم از منظر چشم‌اندازهای بازار کار، معقول‌تر خواهد بود که بحران را حداقل تا زمان بازگشت اقتصاد به مرحله پیش از بحران درمان کرد. به ویژه تا زمانی که نسبت اشتغال به جمعیت بسیار پایین‌تر از سطح آن پیش از بحران باشد که دلالت بر وجود تعداد زیادی کارگر بیکار یا دل‌سرد دارد که دستمزدهای آنها به درستی نشان‌دهنده هزینه‌های فرصت نیستند.

برای بررسی پیامدهای این موضوع، داده‌های کمیته تاریخ‌نگاری برای دوره‌های پیش و پس از ۱۹۲۹ جدا شده‌اند. انقباض‌ها و انبساط‌ها پیش از سال ۱۹۲۹ تقریباً به یک میزان طول کشیدند، بنابراین اقتصاد، نیمی از زمان را در کساد بود.

حال، علاوه بر داده‌های کمیته تاریخ‌نگاری، کل رکود بزرگ ۱۹۲۹-۱۹۳۹ و سال‌های پس از بحران مالی جهانی را به منزله کسادها بررسی کنید. بر این اساس، اقتصاد آمریکا تقریباً

یک‌سوم از این دوره را تا سال ۱۹۲۹ در رکود بوده است و فقط یک بهبود متوسط را میان سال‌های ۱۸۵۴-۱۹۲۹ تجربه کرده است.

اما حتی همین هم کمتر تخمین زدن است. میانگین پس از ۱۹۲۹ با جنگ جهانی دوم افزایش یافت، هنگامی که دولت تصمیم گرفت تا این تضمین را بدهد که همه افراد قادر به کار و تلاش در دوران جنگ هستند و این امر تا دوره مدیریت اقتصاد کلان کینزی از ۱۹۴۵ تا ۱۹۷۰ ادامه یافت. اگر این دوره‌ها در نظر گرفته نشوند، سهم زمان صرف‌شده در کساد اقتصادی حدود ۴۰ درصد است.

به طور خلاصه، هنگامی که دولت‌ها دست به اقدام در راستای حفظ اشتغال کامل می‌زنند، اقتصاد هر چند وقت یک‌بار در کساد قرار می‌گیرد. ایده اشتغال کامل در حکم وضعیت طبیعی یک اقتصاد بازار، توهم است.

۸.۵. بیکاری و هزینه فرصت

بلافاصله پس از وقوع یک بحران اقتصادی، مانند بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸، همه بازارها فلج می‌شوند. چنان که کالاهای فروخته نشده در بازار و میادین و محصولات زراعی در مزارع انباشت شدند زیرا ارزش برداشت نداشتند و نیمی از خانه‌ها نیز به طور نیمه‌ساخته رها شدند. با ادامه رکود، شرکت‌ها، تولید خود را کاهش دادند، کارگران اخراج شدند و کارخانه‌ها از فعالیت بازماندند. مازاد قابل توجه کالاهای به فروش نرفته به تدریج کاهش یافتند، اما مازاد ظرفیت مولد بلااستفاده، همچنان روند افزایشی داشت.

بارزترین ویژگی کساد، بیکاری گسترده و طولانی است. برای کارگران یافتن شغل غیرممکن است حتی اگر بخواهند با دستمزدهای غالب کار کنند. هنگامی که مشاغل تبلیغ می‌شوند، تعداد متقاضیان بسیار بیشتر از جاهای خالی است.

بیکاری انبوه یک نمونه است و بی‌شک مهم‌ترین نمونه از درس دوم است. دستمزد غالب بازتاب‌دهنده هزینه فرصت کارگران بیکار نیست که مایل به کار با این دستمزد هستند و در شرایط اشتغال کامل می‌توانند به اندازه کافی در راستای توجیه اشتغالشان تولید کنند.

اگر با به‌کارگیری کارگران بیکار قبلی تولید افزایش یابد، پس هزینه فرصت درست، دستمزدی نیست که آنها دریافت می‌کنند بلکه ارزش هر چیزی است که آنها هنگام بیکاری انجام می‌دهند. این ارزش معمولاً پایین است، مثلاً انجام کارهای عجیب و غریب در اطراف خانه یا انجام فعالیت‌هایی برای گرفتن پول نقد. این امر حتی ممکن است منفی باشد اگر کارگران

بیکار در خانه بنشینند، مهارت‌هایشان منسوخ و عادات کاری آنها از بین می‌رود. کارگران تنها کسانی نیستند که تحت تأثیر کسادی‌ها قرار می‌گیرند. ویژگی کمتر شناخته شده اما بسیار مهم رکود این است که سرمایه نیز مانند نیروی کار، بیکار یا کم‌کار می‌شود.^۱ اگر یک کسادی به مدت طولانی باقی بماند، فشارهای بازار، دستمزدها و قیمت‌ها را به حدی کاهش می‌دهد که مصرف‌کنندگان تمایل داشته باشند بیشتر خرید کنند تا پس‌انداز و کالاها و خدمات تولید شده داخلی مقرون به صرفه‌تر از وارداتی‌ها باشند. این فرایند آهسته و دردناک است، به‌ویژه که تأثیر فوری دستمزدهای پایین‌تر، کاهش قدرت خرید دستمزدها و بنابراین تقاضا برای «کالاهای دستمزدی»^۲ معمولاً به وسیله کارگران تحلیل می‌رود. آنها در شرایطی که قیمت‌ها به سطحی سقوط می‌کنند که منعکس‌کننده هزینه فرصت باشند، درس اول دوباره قابل استفاده است. در بلندمدت، با دستمزدها و قیمت‌های پایین‌تر، کسادی پایان می‌یابد و اشتغال کامل احیا می‌شود.

اما همان‌طور که کینز در گزاره‌ای که بارها به غلط نقل قول شده، می‌گوید، دلیلی برای نگران بیکاری نبودن وجود ندارد.^۳

«بلندمدت یک راهنمای گمراه‌کننده برای امور جاری است. در بلندمدت همه ما می‌میریم. اقتصاددانان کار خود را بسیار ساده کرده‌اند، این یک وظیفه بی‌فایده است اگر آنها در فصل‌های طوفانی فقط به ما بگویند که طوفان تمام و اقیانوس دوباره آرام شده است.» واقعیت این است که بیکاری گسترده بیش از آن‌که یک گسست گاه‌به‌گاه باشد، یک اتفاق معمول در اقتصادهای بازار است؛ پس، بهتر است وضعیت اشتغال کامل را که در اقتصاد تک‌درس امری بدیهی پنداشته می‌شود یک مورد خاص در نظر گرفت. به همین دلیل است که کینز اثر کلاسیک خود را نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول (با تأکید بر آن) نام نهاد. به طور خلاصه، از دیدگاه درس دوم،

«در شرایط بحران، قیمت‌های بازار به منزله نشانه‌های دقیقی از هزینه‌های فرصت برای کل اقتصاد عمل نمی‌کنند.»

۱ در این مرحله لازم به ذکر است که نظریه چرخه تجاری توسط اعضای مکتب اتریش به ویژه هایک مطرح شده است. مطابق این نظریه، رکودهای چرخه تجاری نتیجه سرمایه‌گذاری بیش از حد و نامشخص در دوران رونق هستند. رکود تا زمانی که سهم سرمایه اضافی از طریق استهلاک و ضایعات از بین رود، ادامه می‌یابد. هرچند این نظریه نشان‌دهنده پیشرفت نسبت به دیدگاه کلاسیک است که در آن رکودها ناممکن هستند، اما نمی‌تواند توضیح دهد که چرا رکودها منجر به بیکاری کارگران می‌شوند. با توجه به سهم سرمایه اضافی، تقاضا برای کارگران باید بیش از حد معمول شود که کمتر.

۲ Wage Goods

۳ بزرگ‌ترین درد این است که ارزش پول رایج به استاندارد طلا یا میزان پول رایج سایر کشورها گره خورده است، مانند منطقه یورو. هنری فارل و من ریاضت اقتصادی را با شکست استاندارد طلا در رکود بزرگ در منطقه یورو مقایسه کرده‌ایم.

۴ کینز نمی‌گوید که ما باید بلندمدت را نادیده بگیریم، بلکه نکته او این است که ما نمی‌توانیم «کوتاه‌مدت» را نادیده بگیریم که ممکن است سال‌ها رکود و بحران باشد بر این مبنا که اقتصاد احتمالاً در بلندمدت به تعادل خواهد رسید.

۸/۶ مبانی کلان خرد

در دوران اوج اقتصاد کینزی، بیشتر توجهات به مسائل اقتصاد کلان بود: بیکاری، تورم، رشد اقتصادی و تراز پرداخت‌های بین‌المللی. این موارد مسائل بزرگی بودند که تعیین می‌کردند آیا اقتصاد به درستی عمل می‌کند یا نه. مسائل اقتصاد خرد مانند تعیین قیمت‌ها در بازارهای منفرد توجهات بسیاری را به خود جلب کرد، اما بی‌شک در حکم یک دغدغه کم‌اهمیت‌تر به آنها پرداخته شد.

همان‌گونه که کینز مشاهده کرد، بازارها می‌توانند به درستی عمل کنند اگر دولت‌ها اشتغال کامل و رشد اقتصادی را حفظ کنند. در دوره کینزی، دوره معمول اقتصاد با تشریح اقتصاد به عنوان یک کل و بنیان اقتصاد کلان چرخه تجاری آغاز می‌شد. تنها پس از ارائه این پیشینه، دوره در شرایطی که به طور ضمنی فرض می‌شد در اشتغال کامل است به سمت عرضه و تقاضا می‌رفت. از دیدگاه این کتاب، درس دوم پیش از درس اول آموخته شد.

هنگامی که اقتصاد کینزی در دهه ۱۹۷۰ از کانون توجهات خارج شد، ایراد اصلی به آن این بود که این اقتصاد فاقد پایه و اساس در اقتصاد خرد بود. امید این بود که مجموعه منسجمی از تجزیه و تحلیل اقتصادی بتواند توسعه یابد و بر تناقضات میان اقتصاد خرد و اقتصاد کلان غلبه کند. این پروژه، اثبات یک شکست فاجعه‌بار بود. اقتصاد کلان خرد محور ثابت کرد ناتوان از پیش‌بینی بحران مالی جهانی است یا عاجز از ارائه راهنمایی سودمند در راستای چگونگی پاسخ به بحران است. از نظر منطقی، این شکست باید موجب ایجاد تردید درباره پایه و اساس مدل اقتصاد خرد و پیامدهای اقتصاد کلان برگرفته از آن شود.

با این حال، واکنش اکثریت اقتصاددانان تک‌درس این بود که این مسئله را «مشکل شخصی دیگر» می‌دانستند.^۱

حتی اگر مشکلات اقتصاد کلان حل‌نشده به نظر برسند، فرض اقتصاددانان خرد بر این است که تجزیه و تحلیل هایشان معتبر است و تحت تأثیر کلان قرار نمی‌گیرد. در نتیجه، حتی اگر کلان کاملاً نادرست باشد، فقط یک اقلیت در اقتصاد آن را انجام می‌دهند و اقتصاددانان خرد مبرا از اتهام هستند. این دفاع، دست‌کم در کلیت آن، درست نیست.

مشکل این است که اقتصاد خرد تک‌درس به خودی خود یک نظریه کلان است از این نظر

۱ در مجموعه رادیویی راهنمای هیچ‌هایکر به کپکشان که نخستین‌بار در دهه ۱۹۷۰ پخش شد، شخصیت فورد پریفکت یک دستگاه رادیویی را توصیف می‌کند که بر اساس مشکل زمینه‌ای یک فرد دیگر است: «سپ (SEP) چیزی است که ما نمی‌توانیم ببینیم یا مغز ما اجازه نمی‌دهد آن را ببینیم زیرا ما فکر می‌کنیم این مشکل شخص دیگری است.»

https://en.wikipedia.org/wiki/Somebody_else's_problem.

خودش از یک مدل تعادل عمومی اقتصاد گرفته می‌شود. مدل تعادل عمومی اشتغال کامل را مشخص در نظر گرفته و زنجیره‌ای کلی از نتایج بنیادین از آن می‌گیرد. در مقابل، اگر اقتصاد بتواند سطح بیکاری بالایی پایداری را نشان دهد، باید چیزی به طور جدی در اقتصاد خرد تک‌درس نادرست باشد.

همان‌طور که در فصل ۲ دیدیم، درس اول در یک تعادل عمومی رقابتی با اطلاعات کامل بدون هیچگونه آثار جانبی و مواردی از این دست کاربرد دارد و قابل استفاده است. در چنین شرایطی، قیمت کالاها، بازتاب‌دهنده هزینه فرصت اجتماعی تولید آنهاست. این بدان معناست که به غیر از بازتوزیع موهبت‌های اولیه حقوق مالکیت، دولت‌ها نمی‌توانند برای پیشرفت تخصیص رقابتی بازار از منابع کاری انجام دهند.

هنگامی که شما داوطلبانه بیکار باشید، همه این آراء شکست می‌خورند. تجربه فکری معروف کینز در دفن یادداشت‌های پوند در معدن زغال‌سنگ این نکته را یادآور شد که هرگونه مداخله از منظر استدلال اقتصاد خرد استاندارد کاملاً بی‌معنا و بیهوده است، هرچند ممکن است به تقلیل کسادی کمک کند و در نتیجه موجب بهتر شدن جامعه شود.

این نکته را می‌توان با جزئیات بیشتر درباره اقتصاد کار، مالیه، اقتصاد عمومی و سازمان صنعتی نیز به کار برد. هیچ‌یک از نتایج استاندارد این شاخه‌های اقتصاد خرد را نمی‌توان در شرایطی که بیکاری انبوه پایدار وجود دارد، معتبر دانست.

۸/۷. هازلیت و مغالطه شیشه‌بر

با توجه به درس دوم بهتر است دوباره نگاهی به «مغالطه شیشه‌بر» باستیا که توسط هازلیت در راستای انتقاد از اقتصاد کینزی احیا شد بیندازیم. در نقل قولی که در بخش ۶/۱ آمده است، هازلیت از این ایده انتقاد می‌کند که شیشه شکسته شاید سودمند باشد زیرا برای شیشه‌بر کار ایجاد می‌کند. او اشاره می‌کند که هزینه فرصت پول هزینه شده برای تعمیر و مرمت پنجره ممکن است مثلاً گت و شلوار جدیدی باشد که صاحب مغازه قصد خرید آن را داشته است.

این استدلال در ابتدا قانع‌کننده است، اما یک مشکل کوچک وجود دارد. در واکنش جمعیت به طور ضمنی این فرض وجود دارد که شیشه‌برها کم‌کار هستند. اگر (همان‌گونه که گاهی اتفاق می‌افتد) آنها کارهای بیشتری نسبت به آنچه که در حال حاضر دارند، در بهترین حالت، پنجره اضافه‌ای وجود نخواهد داشت و سفارش مغازه‌دار به سادگی توسط دیگران انجام و در نهایت کمی دیرتر پنجره مرمت خواهد شد. به همین ترتیب، درباره نظر هازلیت نسبت به کار

برای خیاط، باید منابع غیرقابل استفاده‌ای در صنعت خیاطی وجود داشته باشد، به نحوی که کت‌وشلوار مغازه‌دار نشان‌دهنده محصولی اضافه است. اگر این طور نیست، تقاضای بیشتر از سوی مغازه‌دار، قیمت کت‌وشلوار را به صورت نهایی افزایش می‌دهد؛ فقط کافی است که مشتری دیگری دست کت‌وشلوار کمتر بخرد. یعنی داستان حاکی از آن است که اقتصاد با بیکاری در طیف وسیعی از صنایع در کساد می‌برد.

با در نظر گرفتن این واقعیت‌ها، می‌توان داستان دیگری تعریف کرد. تصور کنید شیشه‌بر مدتی بیکار و لباس‌هایش نیز کهنه و فرسوده شده‌اند. پس از مرمت یک پنجره، دستمزدی دریافت کرده و ۵۰ دلار آن را برای خرید یک دست کت‌وشلوار به خیاط می‌دهد که او نیز قبلاً بیکار بوده است. خیاط ممکن است ۲۵ دلار از درآمد خود را صرف خرید یک جفت کفش کند.^۱

در این نسخه از داستان، شیشه‌بر، خیاط و کفاش همگی دستمزد گرفته‌اند. محصول اجتماعی توسط یک دست کت‌وشلوار جدید و یک جفت کفش افزایش یافته است (به علاوه هر مقدار اضافی مرتبط با جایگزینی یک شیشه قدیمی با یک شیشه جدید).

اگر شیشه شکسته نشده بود چه؟ طبق فرضیاتی که تاکنون مطرح شده‌اند، مغازه‌دار یک دست کت‌وشلوار جدید به مبلغ ۵۰ دلار می‌خرد، خیاط پول ذخیره می‌کند و شیشه‌بر بیکار می‌ماند. پس برای مغازه‌دار بهتر بود (پیش از شکستن شیشه) زیرا او کت‌وشلوار جدید را به شیشه جدید ترجیح می‌داد. از سوی دیگر، برای شیشه‌بر وضعیت بدتر بود زیرا او نه کاری داشت و نه کت‌وشلوازی. برای کل جامعه، اشتغال افزایش یافته است: اگر شیشه جدید بهتر از قبلی باشد، خروجی نیز افزایش یافته است.

این استدلال در جدول‌های ۸/۱ و ۸/۲ نشان داده شده است. جدول ۸/۱ داستان روایت شده توسط باستیا و هازلیت را با ساده‌تر کردن این فرض نشان می‌دهد که شیشه و کت‌وشلوار هر یک نیازمند یک روز کاری هستند.

چنانکه می‌بینیم تنها چیزی که تغییر کرد این بود که شیشه‌بر به جای ساختن یک شیشه جدید، یک شیشه شکسته را جایگزین کرد. خیاط مانند قبل یک دست کت‌وشلوار دوخت، اما به جای مغازه‌دار فرد دیگری آن را خریداری کرد. با فرض ضمنی اشتغال کامل، کل کار انجام شده تغییری نکرد. نتیجه نهایی در داستان با این فرض ایجاد شده که هیچ خروجی یا

۱ به طور کلی هزینه کفاش نیز افزایش یافته است، ولی ما دیگر در این داستان او را ادامه نمی‌دهیم. یک نسخه پیچیده‌تر و واقعی‌تر از این تحلیل که از مفهوم «افزاینده» کینزی استفاده می‌کند در فصل ۱۴ ارائه شده است.

کار اضافی دیگری وجود ندارد.

حالا بیایید با این فرض که تولید کفش یک نیم روز زمان می برد نگاهی بیندازیم به زمانی که شیشه بر، خیاط و کفاش بیکار بوده اند.

در جدول ۸/۲، محرک اولیه فعالیت، یک شیشه شکسته است که یک چرخه ارزشمند را ایجاد کرد و منجر به تولید یک دست کت وشلوار جدید، یک جفت کفش و کار بیشتر برای افراد داستان شد. تکذیب ظاهری هازلیت از مغالطه شیشه بر با بررسی دقیق تر آن از بین می رود. از سوی دیگر، هازلیت از زبانی استفاده می کند که دلالت بر وجود بیکاری دارد. از طرف دیگر، او به طور ضمنی فرض می کند هزینه های فرصت خصوصی و اجتماعی برابرند. درس دوم به ما می گوید اگر اقتصاد در کساد باشد، این گزاره به طور کلی نادرست است.

	شیشه شکسته	شیشه شکسته
شیشه های جدید	۱	۰
کت وشلوارهای جدید	۱	۱
روزهای کاری	۲	۲

جدول ۸/۱. خروجی و اشتغال در داستان شیشه بر در وضعیت اشتغال کامل.

	شیشه شکسته	شیشه شکسته
شیشه های جدید	۰	۰
کت وشلوارهای جدید	۰	۱
کفش های جدید	۰	۱
روزهای کاری	۰	۲,۵

جدول ۸/۲. خروجی و اشتغال در داستان شیشه بر در دوران رکود

این بدان معنا نیست که شکستن شیشه، حتی در رکود، خوب است. همان طور که در فصل ۶ دیدیم، ویرانگری به ندرت سودمند است. همواره فعالیت های پربارتری وجود دارند. در فصل ۱۴ به این بحث خواهیم پرداخت که نقش اصلی سیاست اقتصاد کلان، اطمینان و تضمین از در دسترس بودن منابع است؛ مهم این است که مهارت و تلاش کارگران در راستای تولید و بدون در نظر گرفتن فراز و نشیب های چرخه تجاری به کار رود.

مطالعه بیشتر

کندراتیو (۲۰۱۴) ترجمه‌ای از اثر مهم او بر روی امواج بلند است. ون دوجین (۲۰۰۶) انواع نظریه‌های «امواج بلند» را بررسی می‌کند. مشاوران بسیاری در بازار سهام هستند که حاضرند با دریافت هزینه توضیح دهند چگونه می‌توان با استفاده از الگوهای چرخه‌ای پول درآورد، اما من پیشنهاد می‌کنم با آنها مشورت نکنید.

نظریه عمومی کینز (۱۹۳۶) درباره اشتغال، بهره و پول احتمالاً پس از ثروت ملل آدم اسمیت مهم‌ترین اثر در علم اقتصاد است. برخی دیدگاه‌های او در مطالب اصلی اقتصاد کلان کینزی گنجانده شده است. هایک (۱۹۶۶) کمتر مورد تحسین قرار گرفته است اما من آن را به دلیل کامل بودنش ستایش می‌کنم.

مقاله‌های برنانکی (۲۰۰۴) درباره رکود بزرگ بینشی درباره چگونگی دیدگاه‌های اقتصاددانان جدید کینزی معاصر نسبت به رکود بزرگ ارائه می‌دهد و به توضیح واکنش سیاسی به بحران مالی جهانی کمک می‌کند. من با هنری فارل دو مقاله نوشته‌ام و نگاهی به واکنش‌های کینزی و ضدکینزی به بحران مالی جهانی و رکود کوچک‌تر انداخته‌ام. (فارل و کویگین، ۲۰۱۱، ۲۰۱۷) همچنین کتاب قبلی من **اقتصاد زامبی: چگونه ایده‌های مرگبار همچنان در میان ما قدم می‌زنند**. نسخه کاغذی (کویگین، ۲۰۱۱) فصلی درباره ریاضت اقتصادی دارد. یک کتاب مفید دیگر درباره این موضوع متعلق به مارک بلیث است؛ **ریاضت اقتصادی: تاریخ ایده خطرناک** (۲۰۱۲).

جدول ۸/۱ از بانک اطلاعاتی اقتصادی بانک مرکزی (فدرال رزرو) است که در بانک مرکزی سنت لوییس نگهداری می‌شود. این داده‌ها در اصل از دفتر آمار کار گرفته شده و احتمالاً از سایت زیر قابل دسترس است:

<https://fred.stlouisfed.org/series/EMRATIO>

دفتر ملی پژوهش‌های اقتصادی (NBER) کمیته تاریخ‌نگاری چرخه تجاری یک تاریخچه و تاریخ‌شمار از چرخه تجاری آمریکا را دارد که به ۱۸۵۴ بازمی‌گردد.

<http://www.nber.org/cycles.html>

آمار بیکاری در دوران رکود بزرگ از سایت زیر گرفته شده است:

<http://www.u-s-history.com/pages/h1528.html>

فصل ۹

انحصار و شکست بازار

مردمی که به یک دادوستد مشابه مشغول‌اند، به ندرت یکدیگر را حتی برای تفریح و خوشگذرانی ملاقات می‌کنند، اما گفتم‌ها منجر به دسیسه‌ای علیه مردم و یا تمهیدی برای افزایش قیمت‌ها می‌شود.

- آدام اسمیت، ثروت ملل.

دویست سال پس از تولد کارل مارکس و ۵۰ سال پس از آخرین خیزش انقلابی در سال ۱۹۶۸، اصطلاح «سرمایه‌داری انحصاری»^۱ قدیمی به نظر می‌رسد که یادگاری از شور و اشتیاق پیشینیان و ایده‌های منسوخ است. هرچند در واقعیت، مشکل انحصار و ارتباط آن با شکست بازار هرگز بیش از این مهم و قابل توجه نبوده است.

در قرن بیستم، قدرت بازار شرکت‌های بزرگ تا حد زیادی به وسیله «قدرت همسنگ»^۲ اتحادیه‌های کارگری و دولت‌ها خنثی شد. به محض این‌که اتحادیه‌ها کاهش یافتند و دولت‌ها، دستورالعمل‌های بازارهای مالی را دنبال کردند، این قدرت همسنگ از بین رفت. در نتیجه، شکست بازار دارای اهمیت بیشتری شد.

^۱ Monopoly capitalism

^۲ Countervailing Power

۹/۱. ایده شکست بازار

ایده شکست بازار به طور مستقیم نشأت گرفته از نظریه تعادل عمومی است که در فصل یک تشریح شد. در شرایط ایده‌آل تعادل عمومی رقابتی، قیمت‌های بازار برای همه کالاها و خدمات بازتاب‌دهنده هزینه فرصت آنها برای کل جامعه هستند. اما همه بازارها رقابتی نیستند. در بسیاری از بخش‌های اقتصاد، شرکت‌های خصوصی، قدرت قابل توجهی بر روی قیمت‌ها و دستمزدهایی دارند که می‌پردازند.

پیش‌تر دیدیم که فرایندهای بازار ممکن است به دلایل اقتصاد کلان در رسیدن به نتیجه تعادل عمومی شکست بخورند. در زمان‌های بحران و رکود، کالاها فروخته نمی‌شوند، کارگران بیکار می‌شوند و دارایی‌های مالی غیرقابل ارزیابی می‌شوند. همچنین، مطلوب بودن تعادل در هر بازار خاص وابسته به تخصیص حقوق مالکیتی است که از آن نشأت گرفته است. انتخاب نظام‌های حقوق مالکیت و تخصیص‌ها، هزینه‌های فرصت در بازارها را تعیین می‌کند، اما این انتخاب، خودش تابع منطق هزینه فرصت اجتماعی است.

اما حتی در تعادل عمومی اشتغال کامل و با وجود تخصیص مشخص حقوق مالکیت، بازارها باز هم ممکن است در ارائه قیمت‌های منعکس‌کننده هزینه‌های فرصت اجتماعی شکست بخورند. این اتفاق ممکن است به شیوه‌های مختلفی روی دهد؛ واقعیتی که به توسعه گونه‌شناسی‌های مختلف شکست بازار انجامیده است؛ که عبارت است از تلاش برای طبقه‌بندی مهم‌ترین مشکلات احتمالی در خصوص خروجی‌های بازار.^۱ همچنین اقداماتی در راستای تقلیل انواع شکست‌ها به یک دلیل اساسی انجام شده است؛ مانند فقدان یک بازار و یا تعریف نامناسب از حقوق مالکیت. هرچند این امر در نگاه نخست جذاب به نظر می‌رسد، اما تلاش برای گنجاندن طیف وسیعی از پدیده‌های مختلف در یک جعبه تحلیلی معمولاً یادآور تخت پروکروستس^۲ است.

چارچوب‌بندی مشکل از نظر قیمت‌های بازار و هزینه‌های فرصت اجتماعی، دو دسته رایج از شکست بازار را نشان می‌دهد. نخست، قیمت‌های بازار ممکن است بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصتی پیش روی خریداران و فروشندگان نباشند. دوم، هزینه‌های فرصت یک تراکنش مشخص شاید به طور کامل یا جزئی توسط افرادی مشخص شوند که به طور مستقیم درگیر خرید و فروش نیستند.

۱ یکی از نخستین و مفیدترین گونه‌شناسی‌ها توسط فرانسیس باتور در دهه ۱۹۵۰ توسعه یافت. باتور میان اثرات جانبی مالکیت، اثرات جانبی فنی و اثرات جانبی کالای عمومی تمایز قائل می‌شود.

۲ Procrustean bed

بدیهی است شکست‌های بازار زمانی ایجاد می‌شوند که بازارها به طور کامل رقابتی نباشند. نمونه کلاسیک این مورد، انحصار است؛ جایی که یک شرکت، تنها تأمین‌کننده یک کالا است. چنین شرکتی می‌تواند قیمت‌ها را بالاتر از هزینه‌های فرصت تعیین کند و در نتیجه سود بیشتری به دست آورد. انحصار یک مورد حداکثری و شدید از دسته بزرگی است که آن را «نقایص بازار» می‌نامند.

مانند بسیاری از اصطلاحات دیگر در علم اقتصاد، مفهوم نقایص بازار نیز بسیار گمراه‌کننده است به این معنا که بازارها اگرچه کامل نیستند، دست‌کم همین که به اندازه کافی به کامل بودن نزدیک باشند، یک معیار مناسب است. در واقعیت، بازارهای رقابتی فرض شده در اقتصاد تک‌درس، فقط مسئول بخش کوچکی از فعالیت‌های اقتصادی هستند. در این فصل، نگاهی به پیامدهای انواع انحصار می‌کنیم و پرونده‌ای درباره‌ی چانه‌زنی میان طرفین خواهیم داشت.

۹/۲. اقتصاد اندازه

این تفکر که هزینه فرصت با افزایش حجم تولید کاهش می‌یابد به نقطه شروع اقتصاد مدرن یعنی ثروت ملل آدم اسمیت باز می‌گردد. اسمیت باور داشت که با تقسیم فرایندهای تولید به بخش‌های کوچک‌تر، میزان تولید با گروه‌های کارگر مشخص که هر یک متخصص یک عملیات هستند می‌تواند به طور قابل توجهی افزایش یابد. نمونه کلاسیک او، کارخانه تولید سنجاق بود که در آن فرایند نسبتاً ساده تولید سنجاق تقریباً به ۱۸ عملیات مجزا تقسیم می‌شد. با استفاده از این تقسیم کار، ده کارگر می‌توانستند ۴۸۰۰۰ سنجاق در روز تولید کنند. طبق برآورد اسمیت همان ده کارگر با کار کردن جداگانه نمی‌توانستند بیش از ۲۰۰ سنجاق در روز تولید کنند.

سایر اقتصادهای عملیاتی بزرگ مقیاس نشأت گرفته از ویژگی‌های فیزیکی فناوری هستند. مثلاً، هزینه دیگ بخار که عنصر اصلی فناوری بخار محسوب می‌شود وابسته به مساحت سطح است، در حالی که ظرفیت بستگی به حجم آن دارد. با حساب سرانگشتی می‌توان گفت دوبرابر کردن حجم یک کره نیازمند افزایش ۶۰ درصدی مساحت سطح است. این واقعیت فیزیکی (قانون مکعب مربع) اساس و بنیان قاعده سرانگشتی است که مهندسان آن را در تخمین صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس در بسیاری از حوزه‌های مختلف کاربردی می‌دانند. بنا بر «قانون قدرت شش نقطه»^۲ تغییر اندازه یک قطعه از تجهیزات، هزینه سرمایه را به ۰/۶ قدرت

۱ بخش ۱۵۶ درباره یک مداد را ببینید.

نسبت ظرفیت تغییر می‌دهد.

قانون $0/6$ برای صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس در جدول $9/1$ نشان داده شده است که از داده‌های فراوری گیاهان نیشکر- شکر به دست آمده است. همان‌گونه که ظرفیت گیاه توسط یک ضریب 8 ، از 1350 تن در روز به 10000 تن در روز افزایش یافته است، هزینه کلی فقط با ضریب $3/5$ افزایش داشته است. در نتیجه، میانگین هزینه به ازای هر تن، بیش از نصف کاهش یافته است.

صرفه‌جویی در هزینه همراه با افزایش حجم خروجی «صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس» نامیده می‌شود. روش دیگری که شرکت‌های بزرگ می‌توانند هزینه‌های واحد تولید خود را کاهش دهند، بسط هزینه‌های ثابت در میان طیف وسیعی از تولیدات است. صرفه‌جویی و پس‌انداز به این شیوه «اقتصاد دامنه» نامیده می‌شود. مزایای ترکیبی صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس و اقتصاد دامنه را «اقتصاد اندازه» می‌نامند.

جدول $9/1$. نمونه توصیفی از صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس

ظرفیت**	هزینه نهایی***	هزینه میانگین***
1250	1	800
2500	1,4	540
5000	2	400
7500	2,7	360
10000	3,5	350

* تن خردشده در هر روز ** میلیون دلار *** دلار در هر تن خردشده

یک نمونه کلاسیک از اقتصاد دامنه، شرکت‌های هواپیمایی هستند. ممکن است که یک شرکت هواپیمایی تنها یک محصول ارائه دهد؛ پروازهای مرتبط با دو شهر. عملکرد این سرویس نیازمند هواپیما و خدمه است و هزینه فرصت پرواز مسیر، این است که این هواپیماها و خدمه‌ها در جای دیگری به کار گرفته نشوند. اگر هزینه‌ها فقط این موارد باشند و هواپیماها و خدمه‌ها در این مسیر کاملاً مشغول به کار باشند، در این صورت اقتصاد دامنه وجود نخواهد داشت.

با این حال، یک شرکت هواپیمایی نیازمند سیستم فروش و رزرو بلیط نیز هست که زمانی که ایجاد شد چه بسا برای پشتیبانی از مسیرهای چندگانه و خدمات‌رسانی میان چندین شهر

استفاده شود. برای هزینه‌های ثابت مانند این مورد، بیشتر هزینه فرصت مربوط به هنگامی است که سیستم ایجاد می‌شود. هزینه اضافی پشتیبانی از مسیرهای چندگانه اندک است. به همین ترتیب، یک شرکت هواپیمایی باید امکانات حمل و نقل و مدیریت چمدان‌ها را در هر خط هوایی که آنجا فعالیت دارد، ایجاد کند. صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس در مدیریت چمدان هنگامی که پروازها از یک فرودگاه به مقاصد بسیاری پرواز می‌کنند، موجب شکل‌گیری اقتصاد دامنه می‌شود. این امر منجر به توسعه شبکه‌های «قطب و اقمار» می‌شود، مانند شبکه‌های دلتا^۱ در آتلانتا یا فدکس^۲ در ممفیس. همچنین، هزینه فرصت مسیرهای اضافی پرواز کمتر از هزینه فرصت سرویس‌های موجود در نخستین مکان است.

در نتیجه این تعاملات، صنعت هواپیمایی، نمونه‌های مختلفی از ساختار بازار را ارائه می‌دهند. مسیرهای کم‌رفت و آمد اغلب توسط یک شرکت سرویس‌دهی می‌شوند که قیمت آنها عمدتاً به این دلیل که ممکن است شرکت‌های هواپیمایی دیگری نیز تصمیم به ورود بگیرند، محدود شده است. بسیاری از بازارها توسط دو یا سه خط سرویس‌دهی می‌شوند که تمایل دارند قیمت‌هایشان را با افزایش هزینه فرصت، افزایش دهند. مسافران میان شهرهای بزرگ، انتخاب‌های بیشتری با قیمت‌های نزدیک‌تر به هزینه فرصت دارند.

هنگامی که چند شرکت در یک صنعت مشخص که تقریباً در نزدیکی یکدیگر قرار دارند ایجاد می‌شوند، مزایای دیگری نیز دارد. این شرکت‌ها می‌توانند دانش فنی را یا با توافق و یا توسط کارگرانی که میان شرکت‌ها جابه‌جا می‌شوند به اشتراک بگذارند. هر اندازه تعداد شرکت‌ها در یک موقعیت جغرافیایی متمرکزتر باشد، تأمین‌کنندگان و کارگران ماهر بیشتری به دنبال موقعیت در آن مکان هستند، بنابراین کل صنعت سود می‌برد. شبکه‌های حمل و نقل و زنجیره‌های تأمین نیز به همین ترتیب به همه شرکت‌های یک صنعت سود می‌رسانند. گاهی، این مزایا «صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی» نامیده می‌شوند که در مقابل «صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس درونی» قرار دارد و هنگامی محقق می‌شوند که یک شرکت خصوصی، خروجی خود را افزایش دهد.^۳

در برخی موارد، موقعیت جغرافیایی آن‌چنان مهم است که یک مجاورت فیزیکی به منزله وجهی از گفتار برای صنعتی که در آن موقعیت واقع شده است، نقش ایفا می‌کند.^۴ «هالیوود»

^۱ Delta
^۲ FedEx

^۳ همان‌گونه که در بخش ۵،۱۰ بحث شد، این تمایز منجر به ایجاد «ثرات جانبی» می‌شود.

^۴ یا به عبارتی دقیق‌تر «هم‌دریافت» یا «ظرفی برای محموله».

اشاره به صنعت فیلم دارد، «وال استریت» به بازارهای مالی و «سیلیکون ولی»^۱ به مرکز اطلاعات فتاوری.

به نظر می‌رسد، از آن‌جا که همه شرکت‌ها در یک صنعت از اقتصاد همسایگی (مجاورت) هم سود می‌برند و هم در آن مشارکت دارند، این اثرات از بین می‌روند و قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت برابر می‌شوند. اما این امر همیشگی نیست. با هر شرکت بر اساس مزایایی که تولید می‌کند به گونه‌ای رفتار می‌شود که دیگران آن را به عنوان بخشی از فناوری تولید می‌بینند، اما در عین حال آن را مشارکت خود در صنعت در حکم بخشی از هزینه فرصت نیز می‌دانند که هیچ مزیتی برایشان ندارد. از آن‌جا که شرکت‌ها توجهی به صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی که تولید می‌کنند ندارند، صنایعی که چنین اقتصادهایی در آنها مهم‌اند، احتمالاً در یک تعادل رقابتی، کوچک‌تر از آن‌چه که باید می‌شوند، به ویژه اگر قیمت‌ها با هزینه‌های فرصت اجتماعی برابر باشند.

علاوه بر این، حتی اگر همسایگی شرکت‌ها با تمایل به بهره‌برداری از اقتصاد اندازه تشویق می‌شود، اما در عین حال فرصت‌های تباری و زدوبند و دسیسه را نیز افزایش می‌دهد، همان‌گونه که آدام اسمیت در نقل قول ابتدای فصل آن را یادآور شده است.

اقتصاد اندازه از هر کجا که سرچشمه بگیرد، برای اقتصاد تک‌درس مشکل ایجاد می‌کند. هنگامی که اقتصاد اندازه ارائه می‌شود، هزینه فرصت خروجی بیشتر کمتر از میانگین هزینه میزان کل تولید است. اگر قیمت‌ها به اندازه کافی و برای پوشش میانگین هزینه تولید بالا برود، آنها بیشتر از هزینه فرصت تولید بیشتر خواهند شد.

در بیشتر موارد، شرکت‌های حاضر در بازارهایی با اقتصاد اندازه قابل توجه که قدرت بازار کافی برای تعیین قیمت‌ها، بالاتر از میانگین هزینه را دارند، سود بیشتری کسب می‌کنند و شکاف میان قیمت‌ها و هزینه فرصت را افزایش می‌دهند. مورد افراطی دیگر انحصار است که به آن می‌پردازیم.

۹/۳. انحصار

اصطلاح «انحصار» به معنای «یک فروشنده» (از یونانی) است. انحصار زمانی ایجاد می‌شود که تنها یک فروشنده یک کالا و خدمات خاص را ارائه دهد. قیمت‌های انحصاری نمونه‌ای

^۱ Silicon Valley

^۲ این اصطلاح اغلب به طور گسترده برای پوشش موقعیت‌هایی استفاده می‌شود که فقط تعداد اندکی ارائه‌دهنده وجود دارند (انحصار چندجانبه که در فصل ۹.۴ مورد بحث قرار گرفت) یا تنها یک خریدار وجود دارد (تک‌خریدار که در بخش ۹.۵ بررسی شد)

از درس دوم هستند. انحصارگران قدرت تعیین قیمت را دارند و همیشه قیمت را بالاتر از هزینه فرصت کالا و خدماتی که می‌فروشند تعیین و بدین ترتیب سود بیشتری کسب می‌کنند. به‌رغم قدرت بازار، انحصارگران مانند همه تولیدکنندگان، تابع منطق هزینه فرصت هستند. از آنجا که قیمت دریافتی آنها بیش از هزینه فرصت تولید است، آنها تمایل به تولید و فروش بیشتر دارند.

باین‌حال، انحصارگر برای فروش محصول بیشتر باید قیمت پایین‌تری تعیین کند. این قیمت شامل هزینه فرصت بیشتر برای هزینه تولید است؛ هزینه فرصت اصل برای مصرف‌کنندگانی که تمایل به پرداخت بیشتر دارند، بالاتر است. یک انحصارگر اگر قیمتی که دریافت می‌کند بیشتر از دو جز هزینه فرصت یعنی هزینه نهایی تولید و سودی که با قیمت‌های پایین‌تر از آن چشم‌پوشی شده، باشد، محصول بیشتری تولید می‌کند و می‌فروشد. در نتیجه، یک انحصارگر قیمت را بالاتر از یک شرکت در بازار، جایی که قیمت‌ها با رقابت مشخص می‌شوند، تعیین می‌کند.

از آنجا که انحصارگر همیشه می‌تواند قیمت بازار رقابتی را افزایش دهد، روشن است که در انحصار سود بیشتر است. اما برای مصرف‌کنندگان وضعیت بدتر است؛ چه آنهایی که تمایل به پرداخت هزینه بیشتر دارند و چه آنهایی که کالاها و خدمات را به قیمت هزینه فرصت می‌خرند و تمایلی به پرداخت قیمت بالاتر متناسب با خواست انحصارگر ندارند. اولین نوع ضرر، انتقال ثروت از مصرف‌کنندگان به انحصارگر است، اما دومین ضرر این است که در این فرایند هیچ‌کس سود نمی‌برد. بنابراین، در مجموع ضرر مصرف‌کنندگان بیشتر از سود انحصارگر است.

از دست دادن سود حاصل از فروش، هنگام پایین‌بودن قیمت‌ها، یک هزینه فرصت برای انحصارگر در زمان افزایش تولید است. با این‌حال، از آن‌جا که این ضرر با سود مصرف‌کنندگان مطابقت دارد، هزینه فرصت برای کل جامعه نیست. از این‌رو، انحصار یک نمونه از درس دوم است: حتی هنگامی که قیمت‌های بازار ارائه‌دهنده هزینه‌های فرصت برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اند، چه بسا بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت برای کل جامعه نباشند.

۹.۳.۱. انحصار طبیعی

اگر تولید با اقتصاد مقیاس مشخص شود، شرکت‌های بزرگ قیمت‌های پایین‌تری نسبت به رقبای کوچک خود دارند و می‌خواهند آنها را از دور رقابت خارج کنند. اگر این روند انجام

شود، فقط یک شرکت بر کل صنعت مسلط خواهد شد که به این امر «انحصار طبیعی» می‌گویند. به طور رسمی‌تر، یک بازار، انحصار طبیعی است اگر هزینه فرصت تأمین تقاضای بازار پایین‌تر باشد آن وقت که کل بازار توسط یک شرکت سرویس‌دهی می‌شود تا اینکه چند شرکت با یکدیگر رقابت داشته باشند.

این حقیقت که انحصار برخاسته از رقابت طبیعی در بازار است به معنای آن نیست که این امر از نظر اجتماعی سودمند است. مهم‌تر اینکه قیمت‌هایی که توسط انحصار تعیین می‌شوند با هزینه فرصت (نهایی) تولید مطابقت ندارند. تنها برای پوشش هزینه‌های فرصت سرویس‌دهی به بازار، انحصارگر باید قیمتی را تعیین کند که دست‌کم برابر با میانگین هزینه تولید باشد. در یک انحصار طبیعی، این میانگین هزینه باید بالاتر از هزینه نهایی تولید اضافی باشد که هزینه فرصت سرویس‌دهی به یک مشتری اضافی است.

در نبود قوانین و تنظیمات بیرونی، یک انحصارگر نمی‌تواند هزینه‌های فرصت سرویس‌دهی به بازار را پوشش دهد، بلکه به دنبال حداکثر کردن سود خود است. قیمت‌های پایین‌تر برای رسیدن به مشتریان بیشتر در بردارنده کاهش درآمد از مشتریان فعلی است. مگر اینکه انحصارگر بتواند با موفقیت میان مشتریان، تمایز قائل شود که در این صورت با بالا نگه داشتن قیمت‌ها سود بیشتری کسب خواهد کرد.

بیشتر تحلیل‌های اقتصادی درباره انحصار بر جایی که انحصار شکل گرفته است و در نظر گرفتن شیوه‌ای که شرکت انحصاری با آن قیمت‌ها را تعیین می‌کند تا به سود حداکثری برسد، تمرکز دارند. با این حال، دقیقاً به همین دلیل که انحصارها سودآورند، ارزش صرف پول و تلاش را دارند تا کنترل انحصاری بر یک بازار را تضمین نمایند. در مورد انحصار طبیعی، بهترین شیوه برای رسیدن به این هدف، رشد سریع‌تر از رقبای است؛ بدین ترتیب، اقتصاد اندازه تضمین می‌شود. این امر می‌تواند یک استراتژی سودمند برای پیروز شدن یک شرکت باشد، حتی اگر در کوتاه مدت ضرر کند.

استراتژی ایجاد ضرر برای حصول اطمینان از تسلط بر بازار موفقیت چشمگیری برای آمازون که بزرگترین خرده‌فروشی آنلاین بود، به ارمغان آورد. شرکت‌هایی مانند گوگل و توییت و فیس بوک نیز بعدها این استراتژی را در پیش گرفتند و با امید تضمین به کاربران کافی برای فروش تبلیغات در آینده، خدمات و تبلیغات خود را به صورت رایگان در اختیار کاربران قرار دادند. در مقابل این موفقیت‌ها، شرکت‌های نوپای دیگری به ویژه در دوران رونق اقتصادی دهه ۱۹۹۰

راه‌اندازی شدند که ضررهای اولیه‌شان بزرگ و بزرگ‌تر و در نهایت این زیان‌ها منجر به ورشکستگی و انحلال آنها شد.

ساده‌ترین راه برای رسیدن به رشد سریع، تعیین قیمت‌هایی زیر هزینه‌ی تولید است. این مرحله از تلاش برای سهم بازار در کوتاه‌مدت برای مصرف‌کنندگان خوب است، هرچند شرکتی که در تضمین انحصار طبیعی موفق است ضرر و زیان خود را جبران می‌کند. هرچند از دیدگاه اجتماعی، قیمت‌های پایین‌تر از هزینه تولید به همان اندازه که نمونه‌ای از درس دوم هستند، قیمت‌های بالایی نیز محسوب می‌شوند. به‌هرحال، منابع قابل دسترس برای جامعه، در راستای کسب بیشترین مزایای ممکن مورد استفاده قرار نمی‌گیرند. روش‌های دیگر افزایش سهم بازار مانند تکثیر غیرضروری زیرساخت‌ها نیز حتی به شکلی بدتر موجب هدررفت منابع می‌شوند.

انحصار طبیعی نمونه‌ی قدرتمندی از درس دوم است. در وضعیت انحصار طبیعی، قیمت‌هایی که ناشی از خروج بازارها به سوی خودشان هستند، هزینه‌های فرصتی که جامعه با آنها مواجه است را منعکس نمی‌کنند. برخی از واکنش‌های سیاسی به این مشکل در فصل ۱۵ بررسی خواهند شد.

۲/۳/۹. انحصار غیرطبیعی

انحصارهای «غیرطبیعی» شاید به این دلیل به وجود بیایند که یک شرکت رقبا را با کنترل یک ورودی مهم و یگانه در فرایند تولید از میدان به‌در کرده باشد. نمونه کلاسیک آن هم عبارت است از تراست نفتی استاندارد^۱ تحت سلطه جان دی. راکفلر^۲. نفت استاندارد در کلیولند^۳ آغاز به کار کرد و همه رقبای خود را از کسب و کار انداخت. تا زمانی که در سال ۱۹۱۱، دادگاه عالی بنا به قانون ضد تراست شرم^۴ ۱۸۹۰، دستور به انحلال آن داد، نفت استاندارد بین ۸۵ تا ۹۰ درصد بازارهای نفت آمریکا را در اختیار خود داشت.

انحصارها ایجاد می‌شوند زیرا نخستین شرکتی که وارد بازار می‌شود، موانعی را برای رقبای خود ایجاد می‌کند. مثلاً، انحصارها می‌توانند قراردادهای بلندمدت انحصاری با مشتریان و تأمین‌کنندگان امضا کنند. نفت استاندارد از این تکنیک برای لوله‌کشی و خط‌آهن استفاده می‌کرد و بدین ترتیب شرایط بسیار مطلوب‌تری از آن‌چه که رقبای بالقوه می‌توانستند ایجاد

۱ Standard Oil Trust

۲ John D. Rockefeller

۳ Cleveland

۴ Sherman Antitrust Act

کنند را فراهم و تضمین می‌کرد.

از طرفی، آنها می‌توانند متقاضیان را با یک جنگ قیمت تهدید کنند و همین امر موجب می‌شود متقاضیان سرمایه‌گذاری خود را از دست بدهند، عملی که آن را «قیمت‌گذاری غارت‌گرانه»^۱ می‌نامند. گسترش نظریه بازی ابزارهایی برای تحلیل قیمت‌گذاری غارت‌گرانه فراهم کرد. اتهامات قیمت‌گذاری غارت‌گرانه نقش مهمی در مورد نفت استاندارد ایفا کرد. در نیمه دوم قرن، اقتصاددانان تک‌درس با همراهی مکتب شیکاگو یک ضدحمله محکم و بسیار موفق را ترتیب دادند، با بیان این استدلال که هیچ مدرک مستدلی مبنی بر قیمت‌گذاری غارت‌گرانه از جانب نفت استاندارد وجود ندارد.^۲ پژوهش‌های جدیدتر، تاریخچه این مورد را دقیق‌تر بررسی کرده‌اند و شواهد بیشتری از قیمت‌گذاری غارت‌گرانه به دست آورده‌اند. با این حال تأثیر مکتب شیکاگو همراه با افزایش قدرت سیاسی کسب‌وکار بزرگ در عقب‌راندن سیاست ضدانحصار کمک کرده است.

دولت‌ها نیز حقوق انحصاری قانونی را به دلایل خوب یا بد ایجاد می‌کنند. مثلاً به مخترعین حق اختراع داده می‌شود تا برای مدت محدودی، حقوق انحصاری خرید هر محصولی که از اختراع آنها استفاده می‌کند را داشته باشند. به همین ترتیب، نویسندگان برای آثار خویش حق چاپ (کپی‌رایت) می‌گیرند. اگر حق چاپ ارزشمند باشد معمولاً به عنوان دارایی یک شرکت شناخته و تعیین می‌شود.

در اواخر سده بیستم، دامنه و مدت این حقوق مالکیت معنوی بسیار گسترش یافت. مثلاً، اصلاح حق چاپ که ابتدا ۷ سال بود، اکنون به ۷۰ سال پس از پایان عمر نویسنده افزایش یافته است.

اگر انحصارهای غیرطبیعی محدودیت زمانی مشخصی نداشته نباشند، تا ابد باقی نمی‌مانند. اگر دولت‌ها اقدامی برای از بین بردن آنها انجام ندهند، تغییرات در شرایط بازار معمولاً در بلندمدت این کار را انجام می‌دهد. جمله قصار کینز «در بلندمدت همه ما می‌میریم» در این جا نیز مانند اقتصاد کلان کاربرد دارد.

بازار کامپیوتر نیز یک نمونه را ارائه می‌دهد. مجموعه‌ای از شرکت‌ها بر بازار مسلط شدند و در نهایت از بین رفتند. آی‌بی‌ام برای دهه‌ها بازار را در اختیار داشت و با موفقیت تولید خود را از کامپیوترهای بزرگ به سمت پی‌سی^۴ تغییر داد. آی‌بی‌ام سلطه خود را از دست داد، نه به دلیل یک

۱ Predatory Pricing

۲ نام‌گذاری مکتب شیکاگو به این دلیل است که چهره‌های پیش‌روی آن اقتصاددانان دانشگاه شیکاگو بودند؛ از جمله گری بکر، میلتون فریدمن و جرج استیگلیز.

۳ IBM

۴ PC

تولیدکننده رقیب بلکه به دلیل تغییر منبع قدرت انحصار که به سمت سیستم عامل ام اس داس^۱ که در اختیار مایکروسافت^۲ بود، رفت. مهندسی معکوس هوشمندانه به شرکت‌های رقیب اجازه داد تا «کامپیوترهایی مشابه» با آی بی ام تولید کنند که برنامه‌های ام اس داس را دقیقاً مانند پی سی‌های آی بی ام اجرا کند، اما قانون کپی‌رایت مانع رونوشت‌برداری از ام اس داس می‌شد.

ظهور موبایل باز هم مدل غالب را تغییر داد. اپل که هم دستگاه فیزیکی و هم سیستم عامل را در یک بسته جذاب عرضه کرد به منزله یک تأمین‌کننده غالب ظاهر شد. در همین حال، اینترنت که در اصل به وسیله یک بخش دانشگاه غیرانتفاعی ایجاد شد و با بودجه عمومی سازمان پروژه‌های پژوهشی پیشرفته دفاعی^۳ تأمین مالی می‌شد، پایه و بنیان یک شرکت جدید مسلط یعنی گوگل شد. مشخص شد کلید اصلی برای کنترل این بازار، عملکرد جست‌وجو است و این بازار به سرعت تحت کنترل گوگل قرار گرفت.^۴

هیچ‌یک از این شرکت‌ها برای همیشه مسلط و غالب باقی نمانده‌اند. بنابراین، در بلندمدت قدرت هر انحصار مشخصی از بین می‌رود. اما تاریخیچه فناوری اطلاعات با وقفه‌های کوتاه، از جمله مواردی بوده است که در آن بازارها تحت سلطه یک شرکت واحد و دارای قدرت زیاد روی قیمت‌گذاری هستند. تنها میان قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت رابطه پرتشی وجود دارد. به طور خاص، سود این شرکت‌ها در حداقل خود وابسته به توانایی آنها در کسب و نگهداری سود انحصار در حکم یک ارزش اجتماعی برای محصولاتشان است. در چنین شرایطی، غیرمحمول است که بازارهای سرمایه با افزایش دقیق در ارزیابی سود، چیزی به ارزش‌های جامعه بیفزایند. در سال ۲۰۱۶، طبق آنچه در مجله بیزنس اینسایدر^۵ منتشر شده است، شش تا از باارزش‌ترین شرکت‌ها عبارت‌اند از اپل، اکسون^۶، آلفابت (گوگل)، مایکروسافت، آمازون و فیس‌بوک که همه این شرکت‌ها کم‌وبیش متکی به قدرت انحصار هستند. ارزش بازار این شرکت‌ها بیشتر به این پرسش‌ها بستگی دارد که آیا آنها می‌توانند موقعیت انحصاری خود را حفظ کنند یا این که سود نهایی سرمایه‌گذاری آنها بیشتر از هزینه فرصت اجتماعی است.

۹/۳/۳. دفاع تک‌درس از انحصار

به دلیل اختلاف میان قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت، اقتصاددانان تک‌درس از وجود انحصار

^۱ MS- DOS

^۲ Microsoft

^۳ Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA)

^۴ گوگل نقش مسلط خود در عملکرد جست‌وجو را به دیگر حوزه‌ها مانند نقشه‌برداری نیز بسط داد. در بسیاری از این بازارها خدمات خوبی وجود داشت، اما گوگل همه آنها را از کسب‌وکار خارج کرد.

^۵ Business Insider

^۶ Exxon

ناخرسندند و به دنبال روش‌هایی برای طفره رفتن از این موضوع هستند. برخی از ورود به این بحث خودداری می‌کنند و برخی دیگر آنها را بی‌اهمیت می‌پندارند. هازلیت در کتاب اقتصاد در یک درس از انحصار چیزی نمی‌گوید. او در مقاله‌ای دربارهٔ قیمت‌ها که در سال ۱۹۶۷ منتشر شد، اعلام می‌کند:

«وحشت بیشتر اقتصاددانان از شر "انحصار" بی‌مورد و به یقین بیش از حد است.»

سپس هازلیت به وسیله برخی استانداردها از انحصار دفاع می‌کند. نخست، او استدلال می‌کند که انحصار به سختی تعریف می‌شود زیرا وابسته به تعریف دامنهٔ بازار برای یک کالا یا خدمت خاص است. از آن‌جا که همهٔ کالاها جایگزین دارند، تعریف بازارها مشکل‌ساز است. سپس، او استدلال می‌کند انحصارگران نمی‌توانند اطمینان داشته باشند که تا چه اندازه روی قیمت‌گذاری قدرت دارند زیرا اگر قیمت‌ها بسیار بالا باشند، رقبای دیگری نیز وارد می‌شوند.

هیچ‌یک از این ادعاها قابل بررسی نیست. اولین مورد دارای ابهام و در واقع زبان‌بازی است. دومین مورد دارای ماهیت واقعی است اما فقط نشان می‌دهد که انحصارگران نمی‌توانند خودسرانه سودهای بزرگی کسب کنند یا قیمت‌ها را بدون محدودیت افزایش دهند.

دفاعیات دیگر اقتصاددانان تک‌درس دربارهٔ انحصار بیشتر بر اساس این ایده است که هرگونه علاج بالقوه مبتنی بر اقدام دولت بسیار بدتر از بیماری است. همان‌گونه که در بالا بحث شد، هیچ انحصاری برای همیشه باقی نمی‌ماند و برخی از آنها تنها صرفاً به دلیل مداخله دولت وجود دارند. ادعای اساسی‌تر این است که حتی اگر انحصار بد باشد، مداخلهٔ دولت تنها وضع را بدتر می‌کند.^۱

از آن‌جا که مجموعه دفاعیات از انحصار تا حد زیادی در دانشگاه شیکاگو بسط یافت که سنگر اقتصاد تک‌درس در میانهٔ قرن بیستم بود، اغلب از آن با عنوان «انتقاد شیکاگو» از سیاست ضدتراست یاد می‌شود.

انتقاد شیکاگو حاوی یک حقیقت است. واقعیت این است که بازارها متفاوت از ایده‌آل اقتصاددانان تک‌درس هستند؛ این بدان معناست که لزوماً یک راه‌حل سیاسی ساده در دسترس دولت‌ها نیست یا این‌که دولت حتماً بهترین راه‌حل ممکن و در دسترس را انتخاب نمی‌کند. نکتهٔ اصلی اقتصاد دو درس، بررسی هر دو وجه مشکلات این‌چنینی است، به جای این تصور که راه‌حل بازار بهترین است.

۱ این ادعا می‌تواند دربارهٔ هر شکست بازاری مطرح شود و به نظریهٔ «شکست دولت» تعمیم داده شده است.

۹/۴. انحصار چندجانبه

مجموعه‌ای از مشکلات زمانی ایجاد می‌شوند که بازار تحت سلطه چند شرکت محدود قرار بگیرد که محصولات نشان‌دار خود را که در کلیات مشابه و در جزئیات مهم متفاوت از هم ارائه می‌دهند. این شرکت‌ها هم در قیمت و هم در کیفیت ارائه شده با هم رقابت می‌کنند. هر چند انتخاب آنها با میل به تقویت موقعیت خود و تضعیف رقبا در بازار تعیین می‌شود. اقتصاددانان به بازاری با تعداد اندکی فروشنده «انحصار چندجانبه» می‌گویند.

شرکت‌ها در یک انحصار چندجانبه به دنبال تأمین بخش‌هایی از بازار هستند که بتوانند در آن بخش‌ها یک انحصار کارآمد به دست آورند. این امر شاید در بردارنده توافقات ضمنی با شرکت‌های رقیب، حمایت با تهدید و رقابت تهاجمی قیمت و یا تعیین قیمت‌هایی پایین‌تر از هزینه فرصت باشد. مصرف‌کنندگان از قیمت‌های وابسته به موقعیت سود می‌برند، اما این امر با قیمت‌های بالاتر در زمان‌های دیگر جبران می‌شود.

به زبان رایج، بازارها در جایی که تعداد کمی شرکت برای کسب سلطه تلاش می‌کنند، اغلب به عنوان بازارهای بسیار رقابتی شناخته می‌شوند. اما این نوع رقابت معمولاً متفاوت از آن چیزی است که اقتصاددانان از آن به عنوان «رقابت کامل» یاد می‌کنند. شرکت‌ها در رقابت کامل به تعیین قیمت‌ها توسط بازار به مثابه یک کل و نه یک رقیب فردی یا شرکتی کوچک واکنش نشان می‌دهند.

به طور کلی، قیمت‌های انحصار چندجانبه، هزینه‌های فرصت را بازتاب می‌دهند. شرکت‌ها در زمان‌ها و مکان‌های مختلف، بسته به ضروریات استراتژیک خود، بعضی کالاها را بسیار کم و بعضی دیگر را بسیار زیاد تولید می‌کنند.

۹/۵. انحصار خرید و بازارهای کار

اقتصاددانان همواره نگران انحصارها بوده‌اند. در مقابل، تا همین چند سال اخیر توجه بسیار کمتری به روی دیگر سکه یعنی انحصار خرید (بازارهایی با تنها یک خریدار) داشته‌اند. بدیهی است بازارها برای کالاها و خدمات مصرفی، حتی کالاها و خدمات خاص هرگز انحصار خرید نمی‌شوند زیرا همواره تعدادی خریدار برای حصول اطمینان از رقابت مؤثر در سمت مصرف‌کننده وجود دارد.

مشکلات ناشی از انحصار خرید بیشتر در بازارهای کار و دیگر ورودی‌های تولید و اغلب همراه با انحصار در بازارهای مصرف‌کننده به چشم می‌خورد. اگر یک یا چند شرکت، بازار را

برای برخی از کالاها تحت سلطه خود بگیرند، آنها بر بازار تأمین‌کنندگان قطعات و کارگران ماهر برای تولید آن کالاها نیز سلطه می‌یابند.

در بیشتر دوران قرن بیستم، اقتصاددانان تمایل به نادیده گرفتن انحصار خرید در بازارهای کار داشتند. تصور می‌شد بازارهای کار به جز در مهارت‌های تخصصی، کم و بیش رقابتی‌اند. قدرت بازار در دست کارفرمایانی بود که تصور می‌شد با قدرت چانه‌زنی کارگران اتحادیه خنثی می‌شود (نگ فصل ۱۲). پیامد مهم این بود که حداقل دستمزدها که دستمزد بالاتر را در یک بازار رقابتی اعمال می‌کند می‌بایست موجب کاهش اشتغال شود. در اواخر قرن بیستم، با عقب‌نشینی اتحادیه‌ها و ارزش واقعی حداقل دستمزدهای در حال کاهش، اساس و بنیان این دیدگاه منسوخ شد.

نخستین تغییر بزرگ با مجموعه‌ای از مطالعات دربارهٔ صنعت فست‌فود (غذای سریع) توسط کارد^۱ و کروگر^۲ ایجاد شد که نشان دادند حداقل دستمزدهای بالاتر با کاهش اشتغال همراه نیست و ممکن است منجر به افزایش اشتغال شود. کارد و کروگر اینطور استدلال کردند که این نتیجه اگر کارفرما دارای قدرت انحصار خرید باشد، قابل توضیح است.

طبق معمول در اقتصاد، کار کارد و کروگر موجب ایجاد بحث‌ها و جدل‌های طولانی، تکذیب و کنش و واکنش‌های متقابل شد. هرچند با گذشت زمان این دیدگاه که بازارهای کار تک‌خریداری هستند، حداقل در میان اقتصاددانانی که شواهد تجربی را می‌پذیرفتند مورد استقبال قرار گرفت.^۳

بازارهای کار تک‌خریدار نمونهٔ بارز درس دوم هستند. دستمزدها در این بازارها آن زمانی که کارفرمایان کارگران کمتری استخدام کرده‌اند نشان‌دهندهٔ هزینهٔ فرصت از دست‌رفته نیستند. شکاف میان دستمزد و تولید نهایی کارگران بیشتر موجب منفعت کارفرمایان با قدرت بازار می‌شود و هزینهٔ فرصت تولید کمتر را جبران می‌کند.

۹/۶. چانه‌زنی

بسیاری از مهم‌ترین قیمت‌ها در اقتصاد از بازارهای رقابتی یا حتی از تصمیمات انحصارگران به دست نمی‌آیند، بلکه حاصل چانه‌زنی میان طرفین هستند. مهم‌ترین نمونه در این رابطه، چانه‌زنی برای دستمزد است که میان کارفرما و کارگر و یا تعدادی از کارگران به عنوان اتحادیه

^۱ Card
^۲ Krueger

^۳ مانند دیگر مسائل، اقتصاددانان تک‌درس سادگی مدل خود را به پیچیدگی‌های جهان واقعی ترجیح می‌دهند.

نماینده کارگران ایجاد می‌شود. همچنین چانه‌زنی یک مدل مناسب برای چانه زدن میان شرکت‌های بزرگ است؛ مثلاً میان صاحبان کارخانه و تأمین‌کنندگان آنها. هیچ چیز عادلانه‌ای درباره این فرایند چانه‌زنی وجود ندارد.

چانه‌زدن به هر دو طرف سود می‌رساند. مثلاً، هنگامی که یک کارفرما یک کارمند واجد شرایط استخدام می‌کند، باید نتیجه برای هر دو طرف بهتر از گزینه جایگزین باشد؛ هنگامی که کارگر بیکار و شغل کارفرما خالی باقی می‌ماند. در حالت ایده‌آل، حاصل چانه‌زنی، حداکثرسازی سود برای طرفین است. اما همین مسئله این پرسش را ایجاد می‌کند که این سود چگونه تقسیم خواهد شد.

برای لحظه‌ای مثال رابینسون کروزونه و مبادلات تجاری‌اش با جمعه را که در بخش ۱/۱ بررسی شد به خاطر بیاورید. این مثال برای درک هزینه فرصت بسیار مؤثر است، اما بازارها و قیمت‌ها را پوشش نمی‌دهد. در عوض، دو طرف چانه می‌زنند تا به گزینه‌ای بهتر نسبت به زمانی برسند که معامله‌ای بین آنها صورت نمی‌گیرد.

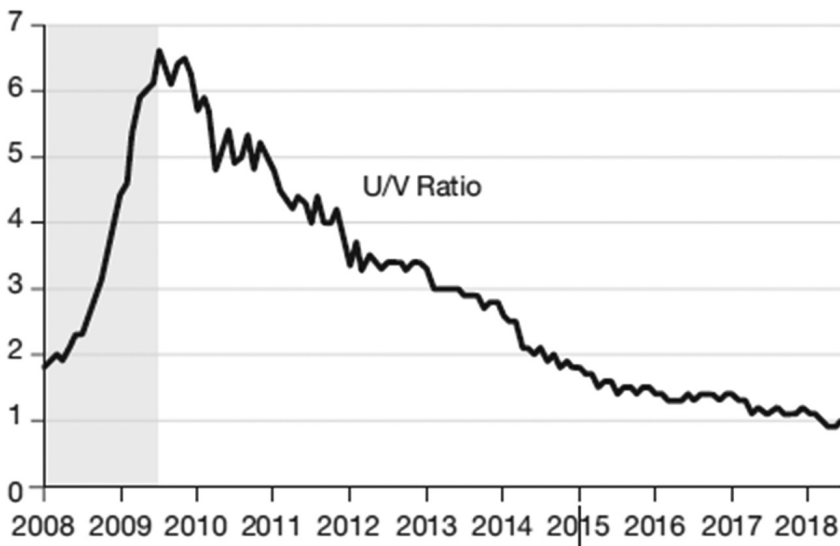
در داستان نسخه درسی اقتصاد تک‌درس، کروزونه و جمعه در شرایط مساوی چانه‌زنی می‌کنند و سهم کم‌وبیش مساوی از تجارت و معامله کسب می‌کنند. هرچند در رمان دفو، کروزونه، جمعه را از قبيله رقیب که قصد کشتش را دارند نجات می‌دهد و سپس او را خدمتکار (برده) خود می‌کند. در رابطه میان آنها، کروزونه قدرت بسیار بیشتری نسبت به جمعه دارد و از آن برای اطمینان از کسب سود بیشتر در معامله بهره می‌گیرد.

فهم هزینه‌های فرصت و ارتباطشان با قدرت چانه‌زنی می‌تواند به توضیح نتایجی مانند این کمک کند. ریاضی‌دان بزرگ، جان‌نش^۱ که مشهورترین کارش را درباره نظریه بازی ارائه داده است، روی نظریه دیگری نیز برای شرح نتایج چانه‌زنی کار کرده است. ایده اصلی در نظریه نش، مقایسه نتیجه چانه‌زدن با «نقطه اختلاف» است؛ نتیجه‌ای که اگر چانه‌زنی نبود به دست می‌آمد.

در ساده‌ترین نوع مشکلات چانه‌زنی، دو طرف سهم مساوی از سود حاصل از چانه‌زنی نسبت به نقطه اختلاف کسب می‌کنند. این مدل شاید مهارت چانه‌زنی طرفین و مسائلی مانند نگرش نسبت به ریسک‌پذیری) را در نظر بگیرد. با این حال، نقطه اختلاف بسیار مهم است. در مورد کروزونه و جمعه، نقطه اختلاف جایی است که کروزونه به زندگی انفرادی و در انزوای پیشین خود باز می‌گردد و از مزایای بسیاری چشم‌پوشی می‌کند. برای جمعه که زندگیش به

^۱ John Nash

شفقت دشمنانش واگذار شده بود، نقطهٔ اختلاف در حقیقت مرگ است. بنابراین، هر توافقی بهتر از مرگ است. از این رو، راه حل چانه‌زنی نش به کروژونه دادن بیشترین کالاها و خدمات توسط چانه‌زنی است، در حالی که جمعه زندگی خود را می‌گیرد و نه چیزی دیگر. ایدهٔ نقطهٔ اختلاف به طور طبیعی از منظر هزینه فرصت بیان شده است. برای هر یک از این طرفین، تفاوت میان نقطهٔ اختلاف و یک توافق بالقوه چانه‌زنی، هزینه فرصت عدم توافق است. مورد چانه‌زنی دستمزد نشان‌دهنده اهمیت اساسی نقطهٔ اختلاف است. نخست، نگاهی به این مورد بیان‌دازیم که کارفرما با یک کارگر بیکار در حال چانه‌زدن است. نقطهٔ اختلاف نتیجه‌ای است که کارگر بیکار و شغل کارفرما نیز خالی باقی می‌ماند. کارگر باید دنبال شغل بگردد و کارفرما باید به دنبال پر کردن جای خالی باشد.



شکل ۹/۱. تعداد افراد شاغل به ازای هر شغل موجود (منطبق با فصل) نسبت افراد غیرشاغل (U) به ازای هر شغل خالی (V) مختلف در چرخه تجاری. هنگامی که جدیدترین رکود آغاز شد، (دسامبر ۲۰۰۷) نسبت افراد غیرشاغل به شغل‌های موجود ۱/۹ بود. این نسبت به اوج خود یعنی ۶/۶ در جولای ۲۰۰۹ رسید. نسبت افراد غیرشاغل به شغل‌های موجود در ژوئن ۲۰۱۸ به ۱ رسید. توجه: منطقه سایه خورده نشان‌دهنده کساد است که به وسیله دفتر ملی پژوهش‌های اقتصادی (NBER) تعیین شده است. منبع: دفتر آمار کار (۲۰۱۸ ب).

در شرایط اشتغال کامل، با همان کارگران حاضر برای پر کردن مشاغل، تعادل قدرت چانه‌زنی تقریباً برابر است. اما چنین شرایطی معمول نیست. پیشتر نیز دیده‌ایم، در نبود سیاست اقتصاد کلان‌کینزی، با اشتغال کامل به عنوان یک هدف سیاسی، اقتصاد نیمی از زمان خود را در رکود می‌گذراند. حتی در شرایط «عادی» که توسط دفتر ملی پژوهش‌های اقتصادی تعریف شده

است، همیشه تعداد کارگران بیکار بیشتر از فرصت‌های شغلی خالی است. شرایط رونق که موقعیت‌های شغلی خالی بیشتر از کارگران بیکار است، استثنایی و همواره کوتاه‌مدت است. همان‌گونه که در شکل ۹/۱ مشخص است، نسبت افراد بیکار متقاضی کار به ازای هر موقعیت شغلی خالی در بحران مالی جهانی به سرعت افزایش یافت، اما روند کاهشی آن بسیار کند و آهسته بود. این نسبت در ژوئن ۲۰۱۸ به ۱ رسید. از سال ۲۰۰۰، این اولین بار بود که تعداد مشاغل خالی با تعداد متقاضیان کار برابر بود. همچنین این تعادل ایجاد شد زیرا تعداد زیادی از مردم از نیروی کار کنار رفتند.

بنابراین، به طور کلی، کارگری که یک موقعیت شغلی را رد می‌کند سخت‌تر از کارفرمایی که به دنبال کارگر است، موقعیت شغلی دیگری می‌یابد. از این رو، نقطه اختلاف برای کارگر بدتر است. همین امر موجب می‌شود کارفرمایان پیشنهاد «یا بمان یا برو» را بدهند که کارفرما سهم بزرگی از سود را به دست خواهد آورد. کارفرمایان مزایای دیگری نیز در یک موقعیت چانه‌زنی معمول دارند.

کارفرمایان، بهره‌وری‌های مقیاس و تخصص در چانه‌زنی و استخدام دارند که کارمندان فاقد آن هستند. آنها شاید توافقات ناقصی را تحمیل کنند که مانع از این شود که کارگران بتوانند در یک شاخه اگر تمایل داشته باشند از جایی به جای دیگر بروند. نتیجه این است که در مذاکرات بعدی، نقطه اختلاف برای کارگران مطلوبیت کمتری دارد.

اگر قدرت نظارت کارفرمایان بر فعالیت کارکنانشان دچار مشکل شود، قدرت چانه‌زنی آنها کاهش می‌یابد. در چنین شرایطی، کارفرمایان چه‌بسا سیاست تشویق به تلاش و کار بیشتر با پرداخت بالاتر برای «گزینه خارجی» کارگر را در راستای افزایش هزینه اخراج به دلیل عملکرد نامناسب دنبال کنند. چنین دستمزدی به عنوان «دستمزد کارایی»^۱ شناخته می‌شود.

شرایط چانه‌زنی هنگامی که کارگران توسط یک اتحادیه نمایندگی می‌شوند، دشوارتر می‌شود. در این مورد، نقطه اختلاف یک مشاخره صنعتی است که نمونه‌های اولیه آن اعتصاب و تحریم است. در چنین مشاخره‌ای، کارگران بدون دستمزد می‌روند (هرچند ممکن است در اعتصابات از اعتبارات اتحادیه پول دریافت کنند)، در حالی که کارفرمایان باید کارخانه‌های خود را تعطیل کنند مگر آن‌که بتوانند برای کارهای ضروری خود به اعتصاب‌شکنان تکیه کنند. هزینه‌های یک مشاخره در مورد چانه‌زنی فردی، برای کارگران برابر یا شاید پایین‌تر اما برای کارفرمایان بالاست. اتحادیه‌ها نیز می‌توانند در برابر شیوه‌های مدیریتی که استقلال و قدرت چانه‌زنی

^۱ Efficiency wage

کارگران را کاهش می‌دهند، مقاومت کنند.

اقتصاددانان تک‌درس مانند هازلیت معمولاً یک الگوی بسیار متفاوتی از چانه‌زنی را متصور هستند: الگویی که در آن اتحادیه‌ها به عنوان یک تأمین‌کننده انحصاری نیروی کار برای بازاری عمل می‌کنند که به طور ضمنی فرض می‌شود متشکل از تعداد زیادی شرکت کوچک است که هیچ‌یک از آنها قدرت چانه‌زنی ندارند. اگر این امر، حتی به طور تقریبی صحیح باشد، انتظار می‌رود اتحادیه‌ها این کار را به بهترین شکل ممکن انجام دهند و بنابراین در صناعی که تحت سیطره کسب‌وکار کوچک قرار دارند، بالاترین سطح عضویت را داشته باشند. اما در واقعیت، خلاف این امر صادق است: اتحادیه‌گرایی در صنایع تحت سیطره صنایع بزرگ خصوصی و دولتی، بسیار قدرتمند است.

۹/۷. انحصار و نابرابری

افزایش نابرابری درآمد و ثروت از دهه ۱۹۸۰ در ایالات متحده آمریکا، معکوس‌سازی یک روند به ظاهر اجتناب‌ناپذیر به سوی برابری بیشتر، یکی از برجسته‌ترین تحولات در تاریخ اقتصادی اخیر بوده است. پژوهش به تعدادی عامل اشاره دارد، از جمله تغییرات بازگشت‌پذیر در سیاست‌های مالیاتی و رفاهی، جهانی‌شدن بازارها و ظهور بخش مالی. با این حال، توجهات بیش از پیش معطوف به رشد انحصار و انحصار خرید به منزله عامل نابرابری بیشتر شده است.

الگوهای اصلی مشخص هستند. بازدهی‌های سرمایه از نرخ رشد اقتصاد در بلندمدت بیشتر می‌شود. همان‌طور که توماس پیکتی^۱ در کتاب سرمایه^۲ استدلال می‌کند این امر نشان‌دهنده این است که نابرابری در نبود نیروهای برابرکننده افزایش می‌یابد. هرچند در چنین شرایطی، تعدادی از عوامل برای سرعت دادن به نابرابری مشغول فعالیت هستند.

بازارها بیش از پیش متمرکز شده‌اند و شرکت‌های پیشرو سهم بیشتری از سود کل را کسب می‌کنند. مطالعه شورای اداری مشاوران اقتصادی او باما^۳ (۲۰۱۶) نشان داد که سهم درآمد بیش از ۵۰ شرکت بزرگ تقریباً در همه بخش‌های اقتصاد در فاصله سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۲ افزایش یافته است. نتایج در جدول ۹/۲ نشان داده شده است.

این نتیجه، با توجه به سیاست عمومی که به طور فزاینده‌ای طرفدار انحصار بر رقابت

^۱ Thomas Piketty

^۲ Capital

^۳ Obama administration's Council of Economic Advisers

است، عجیب نیست. هموارگر بزرگ: سرمایه‌داری و رقابت در محکمه حقوقی^۱ نوشته برت کریستوفرز^۲ نگاهی به تعادل میان رقابت و انحصار در اقتصادهای سرمایه‌داری انداخته است که موجب می‌شود به شدت به سمت انحصار رود. علاوه بر این، سود به طور فزاینده‌ای متکی به مالکیت معنوی مانند ثبت اختراع و کپی‌رایت است. همان‌طور که در بخش ۲/۳/۹ بحث کردیم، حقوق مالکیت معنوی، انحصارهایی هستند که با قانون ایجاد و اجرا می‌شوند. انحصار در بازارهای تولید با انحصار خرید در بازارهای کار با دستمزدهای پایین مرتبط است. پیوندهای سببی میان قدرت فزاینده انحصار و نابرابری روزافزون هنوز به طور کامل مشخص نشده است. اما پیچیدگی بسیار زیاد مشکلات، نشان‌دهنده نیاز به درس دوم اقتصاد است، با در نظر گرفتن تمام راه‌هایی که در آنها درس اول ناتوان از درک واقعیت اقتصاد است. همان‌طور که دیدیم، قیمت‌گذاری انحصار به خودی خود، نمونه مهمی از درس دوم است. همچنین انحصارها می‌توانند توزیع حقوق مالکیت را با گذشت زمان تغییر دهند و حقوق مالکیت جدید و کارآمدی در ارتباط با قدرت انحصار در ارتباطات کاری و قراردادی ایجاد می‌کنند. این مورد نیز همان‌طور که در فصل ۷ بحث کردیم نمونه‌ای از درس دوم است.

جدول ۲/۹. تغییر در تمرکز بازار بر اساس بخش فعالیت، ۱۹۹۷-۲۰۱۲

صنایع	سهم درآمد کسب شده توسط ۵۰ شرکت بزرگ، ۲۰۱۲ (%)	درصد نقطه تغییر در سهم درآمد کسب شده توسط ۵۰ شرکت بزرگ ۱۹۹۷-۲۰۱۲
حمل و نقل و گمرک	۴۲/۱	۱۱/۴
خرده‌فروشی	۳۶/۹	۱۱/۲
مالیه و بیمه	۴۸/۵	۹/۹
عمده‌فروشی	۲۷/۶	۷/۳
املاک	۲۴/۹	۵/۴
تسهیلات	۶۹/۱	۴/۶
خدمات آموزشی	۲۲/۷	۳/۱
فنی و حرفه‌ای	۱۸/۸	۲/۶
اداری / پشتیبانی	۲۳/۷	۱/۶
مسکن و خوراک	۲۱/۲	۱/۰

منبع: سرشماری اقتصادی (۱۹۹۷ و ۲۰۱۲)، اداره سرشماری آمریکا.

^۱ The Great Leveler: Capitalism and Competition in the Court of Law

^۲ Brett Christophers

مطالعه بیشتر

شرایط هزینه‌ای که موجب به وجود آمدن انحصار طبیعی می‌شود به طور دقیق‌تر توسط بامول (۱۹۷۷) و شارکی (۱۹۸۲) مورد بحث قرار گرفته است. گلد (۱۹۸۱) خلاصه‌ای از ادبیات اقتصادی در این باره ارائه کرده است. موریسون و شوارتز (۱۹۹۴) با استفاده از زیرساخت‌های عمومی بحث مفیدی از تمایز میان صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس درونی و بیرونی ارائه داده است. بیلوتکاج (۲۰۱۷) یک منبع سودمند درباره اقتصادهای صنعت هوایی است. چندلر نیز یک بحث آموزنده درباره ظهور شرکت‌های بزرگ است (۱۹۹۰).

کینز (۱۹۲۳) جمله قصاری دارد: «در بلندمدت همه ما می‌میریم.» که در وهله اول انتقاد از استاندارد طلا بود؛ موضوعی که بحث برانگیز باقی ماند.

هو (۲۰۱۶) یک تاریخچه خلاصه و دردسترس از اینترنت ارائه داده و نشان می‌دهد همه پیشرفت‌های بزرگ تا اواسط دهه ۱۹۹۰ در بخش‌های آموزش و پژوهش اتفاق افتاد. برای تاریخ جامع‌تر کامپیوتر شخصی، احتمالاً یکی پدیا بهترین منبع است. مقاله بیزینس اینسایدر از لسوینگ (۲۰۱۶) است. دفاع هازلایت از انحصار در هازلایت (۱۹۶۷) آمده است. به نظر می‌رسد اصطلاح «شکست دولت» مانند «شکست بازار» متعلق به کوز (۱۹۶۴) باشد. این بحث با جزئیات بیشتر توسط مک‌کین (۱۹۶۵) ارائه شده است. دمستز (۱۹۶۹) به این نکته کلی با یک سخن عامیانه اشاره می‌کند که «چمن آن طرف حصار همیشه سبزتر است.»^۱ او غافل از این نکته است که این مغالطه برای پیشنهاداتی است که به همان نسبت که مداخلات دولت را کاهش می‌دهند، موجب افزایش آنها نیز می‌شوند.

نش (۱۹۵۰) مشکل چانه‌زنی را مشخص و راه‌حل آن را نیز ارائه کرد. طیف دیگری از راه‌حل‌ها نیز ارائه شد که تمام آنها به طرق مختلف به نقطه اختلاف بستگی دارد.

کارد و کروگر (۱۹۹۵، آ، ۱۹۹۵ ب) مجموعه بزرگی درباره به چالش کشیدن این دیدگاه متعارف چکیده‌ای ارائه کرده‌اند مبنی بر اینکه کاهش دستمزد موجب افزایش اشتغال می‌شود. لئونارد (۲۰۰۰) یک تاریخچه عالی از بحث حداقل دستمزدها ارائه می‌دهد. او نتیجه می‌گیرد اقتصاددان‌هایی که کار کارد و کروگر را رد کرده‌اند، این کار را نه براساس خوانش بدون پیش‌داوری از شواهد تجربی، بلکه به دلیل تعهد نظری به اقتصاد تک‌درس انجام داده‌اند. تأثیر تک‌خرداری بر سهم نیروی کار توسط آذر، ماریسکو و اشتین‌بام (۲۰۱۷) و بارکای (۲۰۱۶) مورد بررسی شده است. یلن (۱۹۸۴) مقدمه‌ای بر ادبیات درباره بهره‌وری دستمزدها ارائه می‌دهد.

^۱ *The grass is always greener on the other side (of the fence)*

رشد قدرت انحصار به وسیله شورای مشاوران اقتصادی اوپاما (۲۰۱۶) ثبت شده که منبع جدول ۹/۱ و شکل ۹/۱ است و توسط کریستوفرز (۲۰۱۶) نیز ارائه شده است. رشد قدرت انحصار به منبع سود و نقش آن در افزایش نابرابری درآمد در مقالات متعدد جدیدی مورد تأکید قرار گرفته است.

(Barkai ۲۰۱۶; Taylor ۲۰۱۶; Autor et al. ۲۰۱۷; De Loecker and Eeckhout ۲۰۱۷; Ingraham ۲۰۱۷; Eggertsson, Robbins, and Wold ۲۰۱۸).

کتاب پیکتی (۲۰۱۴) بسیار مهم و خواندنی است و تنها داده‌های اقتصادی را ترسیم نمی‌کند بلکه دارای یک ادبیات عالی از سده نوزدهم برای نشان دادن یک جامعه موروثی (مبتنی بر ثروت موروثی) است. پیکتی استدلال می‌کند هرگاه نرخ سود سرمایه پیوسته از نرخ رشد تولید فراتر رود، ثروت به طور روزافزونی متمرکز خواهد شد. کار جردا (۲۰۱۷) نشان می‌دهد این مورد صحیح است، به ویژه برای تمرکز بسیار زیاد سرمایه. دیگر آثار شامل طالب (۲۰۱۰) است.

فصل ۱۰

شکست بازار: اثرات جانبی و آلودگی

ما هزینه آلودگی نیروگاه‌ها را از طریق هزینه‌های بالاتر سلامت پرداخت می‌کنیم.

- سناتور شلدون وایت‌هاوس^۱

نظریه شکست بازار معمولاً با اصطلاح «اثرات جانبی» همراه است: از نظر تاریخی، این اصطلاح به صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس «بیرونی» که برخاسته از گسترش صنایع بود، اطلاق می‌شد. نتیجه مشکلات انحصار طبیعی در فصل ۹ مورد بحث قرار گرفت.

در اوایل قرن بیستم، اصطلاح «اثر جانبی» بسط یافت تا اثر فعالیت‌های تولید و مصرف بر افراد دیگری به جز تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را دربرگیرد. برجسته‌ترین نمونه‌های چنین اثراتی مشکلات آلودگی است. این مورد شامل آلودگی هواست که یا به وسیله کارخانه‌هایی ایجاد می‌شوند که به ساکنان اطراف آسیب می‌رسانند یا شامل مواردی مانند باران‌های اسیدی و انتشار دی‌اکسیدکربن است که دور از مناطق مسکونی، تولید می‌شوند.

در نتیجه، اصطلاح اثرات جانبی معمولاً با اثرات جانبی منفی که ناشی از آلودگی است ارتباط دارد. هرچند، اثرات جانبی مثبت مانند آرامشی که همسایگان به دلیل باغچه‌های خوب

^۱ Sheldon Whitehouse

<https://www.whitehouse.senate.gov/news/op-eds/lets-have-the-presidents-back-on-climate-change>.

دریافت می‌کنند نیز مهم هستند.

بسط ایده اثرات جانبی به ایده کالاهای عمومی می‌انجامد. این کالاها مانند تلویزیون که فناوری تولید و توزیع در آنها بدین معناست که کالا باید به صورت مساوی برای کل جمعیت تأمین شود.^۱

شکست بازار با اثرات جانبی و کالاهای عمومی ارتباط نزدیکی دارد؛ همچنین با شکست‌های رقابت که در فصل ۹ بررسی شدند. مثلاً، انحصارها بیشتر زمانی اتفاق می‌افتند که فناوری، صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس را نشان می‌دهد. به همین ترتیب، کالای عمومی کیفیت هوا متأثر از اثرات جانبی آلودگی می‌شود. با استفاده از درس دوم ما می‌توانیم ببینیم که چگونه همه شکست‌های بازار برخاسته از واگرایی میان قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت هستند.

گاهی شکست‌های بازار مانند اثرات جانبی به عنوان «نقایص» توصیف می‌شوند؛ اصطلاحی که ممکن است برای لکه‌های سطحی روی یک میوه بی‌نقص نیز استفاده شود. اما اثرات جانبی، فراگیرند. تقریباً هر آنچه که ما در بازارها در حکم مصرف‌کننده، کارگر، صاحب کسب‌وکار انجام می‌دهیم بر دیگر افرادی که به طور مستقیم درگیر این فعالیت‌ها نیستند نیز اثرگذار است. به ویژه، هرگونه استفاده از انرژی بر مصرف سوخت‌های فسیلی اثر دارد و در نتیجه بر میزان کربن‌دی‌اکسید موجود در جو اثرگذار است. در نبود سیاست عمومی فعال، ما مغلوب آلودگی آب و هوا همراه با بسیاری دیگر از اثرات جانبی می‌شویم.

۱۰/۱. اثرات جانبی

ویژگی اصلی یک اثر جانبی این است که شخص متأثر حرفی برای گفتن ندارد و از همین رو نمی‌تواند برای جبران تأثیرات منفی فعالیت‌های دیگران تقاضای خسارت کند. در نتیجه، هزینه‌های این اثرات منفی در هزینه‌های فرصت شرکت یا مصرف‌کننده ایجادکننده اثر جانبی منعکس نمی‌شود.

نخستین اقتصاددانی که این موضوع را به طور جدی مطرح کرد آ.سی پیگو^۲ بود. پیگو ایده «صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی» را به مفهوم گسترده‌تر اثرات جانبی بسط داد. صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی در بردارنده اثرات جانبی میان شرکت‌ها در یک صنعت مشخص است. به طور کلی، ممکن است اثرات جانبی برخاسته از فعالیت‌های تولید و مصرف باشند یا میان تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان یا خانوارهایی که شاید متأثر از آلودگی

۱ اثرات جانبی آلودگی در یک منطقه مشخص که همگان را تحت تأثیر قرار می‌دهند، گاهی به عنوان «بدهای عمومی» اطلاق می‌شوند.

۲ A. C. Pigou

باشند، ایجاد شوند.

اثرات جانبی شاید به شکل‌های گوناگون دسته‌بندی شوند. ساده‌ترین موارد، اثرات جانبی یک‌سویه است؛ جایی که فعالیت‌های یک طرف، طرف دیگر را تحت تأثیر قرار می‌دهد؛ مثلاً آلودگی هوای یک کارخانه. اثرات جانبی دوسویه نیز وجود دارند؛ جایی که هر یک از طرفین بر دیگری اثرگذار است؛ مثلاً همسایگان پر سروصدا که یکدیگر را می‌آزارند. موارد پیچیده‌تر با تراکم و شبکه‌های جانبی، جایی که افراد زیادی درگیرند، ایجاد می‌شوند که طرفین هم در ایجاد اثر جانبی نقش دارند و هم از آن تأثیر می‌پذیرند. نمونه‌های این مورد شامل ترافیک و شلوغی‌ها به خصوص تسهیلات با دسترسی آزاد همچون سواحل است. برخی موارد اثرات جانبی سودمند هستند. مثلاً، گل‌های باغچه که موجب ارتقای آسایش و در نتیجه افزایش ارزش زمین و دارایی‌های محله می‌شوند. به همین ترتیب، اگر مغازه‌های مشابه در نزدیکی هم واقع شوند، چه‌بسا نسبت به زمانی که از هم دورند، مشتریان بیشتری جمع کنند زیرا خریداران با طیف گسترده‌تری از انتخاب‌ها بدون نیاز به رفت‌وآمد مسافت زیاد روبه‌رو خواهند بود. شبکه موارد جانبی مثبت زمانی ایجاد می‌شوند که افراد بسیاری از یک نرم‌افزار استفاده کنند یا در شبکه‌های اجتماعی مانند فیس‌بوک فعالیت داشته باشند. باین‌حال، دلایل خوبی وجود دارند که بتوان انتظار داشت موارد جانبی منفی مانند آلودگی غالب شوند. بنابر مشاهده پیگو، شرکت‌ها انگیزه خاصی برای سازماندهی خودشان به شیوه‌ای که اثرات جانبی مثبت ایجاد کنند، ندارند. در مقابل، یک اثر جانبی منفی شامل انتقال بعضی از هزینه‌های تولید به دیگران است. در نبود پاسخ سیاسی، این امر منجر به افزایش سود می‌شود. از آن‌جا که موارد اثرات جانبی منفی سودمند هستند، اما موارد جانبی مثبت سودمند نیستند، انتظار داریم تولید بیشتر کالاهایی را بینیم که اثرات جانبی منفی دارند و کمتر شاهد تولید کالاهایی باشیم که دارای اثرات جانبی مثبت هستند و قیمت‌های بازار به طور کامل بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت اجتماعی باشند.

۱۰/۱/۱. اثرات جانبی و حقوق مالکیت

تحلیل پیگو از مشکل اثرات جانبی به وسیله رونالد کوز^۱ در یک مقاله کلاسیک با عنوان «مشکل هزینه اجتماعی»^۲ به چالش کشیده شد. کوز این بحث را مطرح می‌کند که با توجه به حقوق مالکیت مشخص، معاملات بازار می‌توانند هزینه‌های فرصت را با قیمت‌ها مطابقت

^۱ Ronald Coase

^۲ The Problem of Social Cost

دهند، حتی در حضور آنچه که در غیر این صورت اثرات جانبی در نظر گرفته می‌شدند. برای مثال، فرض کنید مالکیت یک کارخانه با حق صریح مرتبط با ریختن زباله و پسماند در رودخانه مرتبط باشد و این آلودگی موجب آسیب رساندن به افرادی شود که از آب پایین دست استفاده می‌کنند.

سپس، کوز استدلال می‌کند مصرف‌کنندگان پایین دست می‌توانند با پرداخت هزینه به شرکت و به طور ویژه با خرید حق مالکیت مانع آلودگی شوند. در مقابل، اگر مصرف‌کنندگان پایین دست حقی برای توقف ریختن پسماند شرکت در رودخانه داشته باشند، اما بتوانند آب سالم و غیرآلوده از جای دیگری به دست آورند شرکت می‌تواند به آنها هزینه‌ای پرداخت کند تا از حقوق خود صرف نظر کنند.

بدیهی است تحقق و عدم تحقق این امر نسبی است زیرا «حقوق آلوده کردن» و «حقوق آلوده نبودن» معمولاً مختص افراد یا گروه‌های خاصی نیست، بلکه حقوق کلی تری هستند که بر منابع بدون مالکیت دسترسی دارند. کوز این مشکل را چندان قانع‌کننده تحلیل نمی‌کند اما به این موضوع اشاره می‌کند که «هزینه‌های مبادله» نامشخص ممکن است از توافق طرفین جلوگیری کند.

در این موارد، کوز پیشنهاد کرد بهترین نتایج زمانی حاصل خواهند شد که حقوق مالکیت به طرفی تخصیص داده شود که این حقوق برایش بیشترین ارزش را دارند. کوز تصور می‌کرد که سیستم معمول قضایی و قانونی این وظیفه را انجام می‌دهد. هرچند، سیستم دادگاه فقط بخشی از دستگاه دولت بود که حقوق مالیکت را ایجاد و اجرا می‌کرد. دولت‌ها می‌توانند حقوق مالکیت را از طریق قانون‌گذاری یا اقدامات اجرایی مانند تعیین و تنظیم مقررات ایجاد (محدود یا فسخ) کنند.

در فصل ۷ نیز تأکید کردیم که ایجاد حقوق مالکیت همواره شامل یک هزینه فرصت است. اگرچه بسیاری از اقتصاددانان تک‌درس پیرو کوز هستند و بر اهمیت حقوق مالکیت تأکید کرده‌اند، اما بیشتر آنها از این نکته اجتناب ورزیده‌اند.

بحث کوز درباره هزینه‌های مبادله موجب ظهور ادبیاتی گسترده شده است. هزینه مبادله شاید به مثابه تفاوت میان قیمت (بالتر) پرداخت شده توسط یک خریدار و قیمت (پایین تر) دریافت شده توسط یک فروشنده در نظر گرفته شود. این تفاوت‌ها، یک فرض مهم در نظریه تعادل رقابتی را نقض می‌کند؛ بدین معنا که هم خریدار و هم فروشنده با قیمت‌های یکسانی که توسط بازار تعیین شده‌اند مواجه خواهند شد؛ این بخشی از فرض آدر بخش ۲/۴ است.

اگر دو قیمت با یکدیگر متفاوت باشند؛ یکی برای خریدار و دیگری برای فروشنده، آنها نمی‌توانند برابر با هزینه فرصت اجتماعی باشند. وجود هزینه اجتماعی در عنوان مقاله کوز اشاره مستقیم به این نکته دارد.

جایی که هزینه‌های مبادله زیادند، نتایج بازار چندان رضایت‌بخش و قانع‌کننده نیست. هرچند اگر جایگزین بهتری وجود داشته باشد، وابسته به ماهیت هزینه‌های موجود است. متأسفانه، با وجود پژوهش‌های بسیار درباره این موضوع، معمولاً در پایان با هزینه‌های معامله به منزله چیزی همچون «جعبه سیاه» برخورد می‌شود، که محتویات آن غیرقابل دسترس باقی مانده است. به همین دلیل، تجزیه و تحلیل سنت «شکست بازار» که با پیگو آغاز شد، ادامه یافته است تا به ابزار سودمندتری بدل شود.

۲/۱۰. آلودگی

تولید شاخص جامعه صنعتی پنبه، ماشین یا کامپیوتر نیست، بلکه دود است. شهرها همواره مکان‌هایی پرودند: از اوایل سال ۱۲۷۲، پادشاه ادوارد اول^۱ سوزاندن زغال سنگ در لندن را ممنوع کرد. اما این اتفاق پس از انقلاب صنعتی روی داد که فعالیت‌های بشر تأثیرات بسیاری روی آب‌وهوا و جو در سطح محلی و سپس در سطح جهانی داشت.

در همان حال که کارخانه‌ها و آسیاب‌ها در در سده نوزدهم یکباره زیاد شدند، شهر به یک «دود بزرگ» بدل شد. لندن؛ کلان‌شهر انقلاب صنعتی، زادگاه «هوای آلوده با دود غلیظ بود» که نتیجه ترکیب دود و مه و غبار بود؛ ویژگی بارزی که رمان‌های قرن نوزدهم در چنین فضایی در کلان‌شهرها جریان داشت. با گذشت زمان دودها غلیظ‌تر شدند. لندن بزرگ دودآلود در سال ۱۹۵۲ بیش از ۱۰۰۰۰ نفر را از بین برد؛ مسئله‌ای که بسیار بزرگ‌تر از آن بود که بتوان از آن صرف‌نظر کرد.

پخش دود از دودکش کارخانه یک نماد عالی از یکی از مهم‌ترین بخش‌های درس دوم است. تولید کارخانه نیاز به دفع و مدیریت مواد زائد مرتبط دارد. در فقدان مقیاس‌های مشخص، این آلودگی به افرادی که در نزدیکی فعالیت‌های تجاری زندگی می‌کنند آسیب می‌رساند؛ مانند فعالیت‌های توریستی که وابسته به هوای پاک است.

آب نیز با انواع مختلف زباله از جمله ضایعات انسانی، فلزات سنگین و مواد شیمیایی صنعتی بسیار آلوده شده بود. تعفن بزرگ ۱۸۵۸ که ناشی از پسماندهای انسانی و صنعتی

^۱ Edward I

در رودخانه تیمز^۱ بود که موجب تعطیلی مجلس عوام انگلستان و راه‌اندازی یک پروژه بسیار گسترده برای بهبود سیستم بهداشتی شد. اما حتی ۱۰۰ سال بعد نیز تیمز تنها کمی بهتر از فاضلاب بود. رودخانه‌های بزرگ دیگر مانند راین^۲ و هادسون^۳ نیز وضعیت مشابهی داشتند. رودخانه کویاهوگا^۴ که به دریاچه اری^۵ می‌ریخت، چنان آلوده بود که اغلب آتش می‌گرفت؛ معروف‌ترین حادثه در سال ۱۹۶۹ اتفاق افتاد و حتی روی صفحات مجله تایم^۶ نیز قرار گرفت. (گرچه تصویر آتش‌سوزی بزرگ‌تر و زودتر در سال ۱۹۵۲ چاپ شده بود).

آلودگی بخشی از هزینه فرصت اجتماعی تولید است. اما تحت قوانینی که تا اواسط قرن بیستم حاکم بود، این مؤلفه هزینه فرصت توسط صاحبان کارخانه تحمل نشده بود. در مقابل، این هزینه از طریق تأثیرات سوء آلودگی بر سلامت و هزینه‌های پاکسازی آن به تمامی افراد منتقل شد. بنابراین، قیمت‌های بازار برای ورودی‌های تولید نشان‌دهنده هزینه‌های فرصت به طور کامل نیستند.

ظهور اتومبیل منبع گسترده‌تر و غیرقابل کنترل‌تری از آلودگی جانبی را ایجاد کرد. بارزترین نمونه آن آلودگی اتومبیل‌رانی در لس‌آنجلس بود؛ جایی که سیستم حمل‌ونقل به طور کامل وابسته به ماشین و با وارونگی دما برای به دام انداختن مقادیر زیادی گاز به ویژه مونوکسیدکربن و هیدروکربن‌ها بود. تا دهه ۱۹۵۰، هوا برای تنفس در لس‌آنجلس در بیشتر روزها خطرناک بود.

هوای تازه به منزله یک مورد جدید در خیابان‌ها فروخته می‌شد، ایده‌ای که اخیراً دوباره ابداع و به شهرهای بسیار آلوده در آسیا و نقاط دیگر صادر شده است.

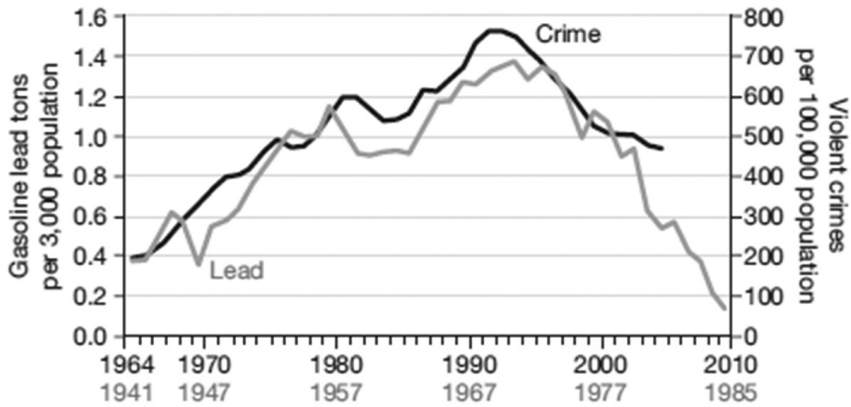
مورد کمتر واضح اما مخرب‌تر، اثر تتراتیل سرب است که به گازوئیل برای عملکرد بهتر و جلوگیری از نقص موتور اضافه می‌شود. سرب موجود در اتمسفر بر رشد کودک اثرگذار است و می‌تواند موجب آسیب مغزی شود.^۷ ادعا شده است که افزایش ارتکاب جرائم توسط جوانان در اواخر قرن بیستم و کاهش متعاقب آن نشانگر ظهور و سقوط سرب در اتمسفر است. ارتباط پشت این ادعا در شکل ۱۰/۱ نشان داده شده است.

ماشین‌ها نه تنها در خفه کردن اتمسفر نقش داشتند، بلکه آنها یکدیگر را نیز در ترافیک خفه کردند. با آلودگی جانبی به سبک قدیمی، تولیدکننده اثر جانبی و متحمل‌شونده هزینه، از

۱ Thames
۲ Rhine
۳ Hudson
۴ Cuyahoga
۵ Erie
۶ Time magazine

۷ این امر برای نقاشی نیز صادق است و سرب تا دهه ۱۹۷۰ در این مورد نیز کاربرد داشت.

یکدیگر جدا شدند. در مقابل، با تجمع اثرات جانبی مانند آنهایی که با وسیله نقلیه موتوری مرتبط هستند، افرادی که اثرات جانبی را ایجاد می‌کردند متحمل هزینه نیز می‌شدند.



شکل ۱۰/۱. ظهور سرب و ارتکاب جرم. منبع: نوین (۲۰۰۰)^۱

شاید این امر راه‌حل این مشکل به نظر برسد. اما یک تحلیل دقیق از هزینه‌های فرصت نشان می‌دهد هزینه فرصت استفاده از جاده برای هر راننده شامل تراکمی نمی‌شود که آنها خودشان ایجاد می‌کنند.^۲ در نتیجه، هزینه‌های فرصت برابر با هزینه‌های شخصی نیستند.

۱۰/۳. تغییرات اقلیمی

همان‌طور که ظرفیت‌های فناوری ما رشد کرده است، دامنه توانایی ما در آسیب رساندن به محیط‌زیست نیز افزایش یافته است. مشکلاتی مانند آلودگی هوا که زمانی تنها شهرها را تحت تأثیر خود قرار داده بود، به مشکلاتی ملی و فراملی بدل و موجب تغییر آب‌وهوای کل سیاره زمین شد.

یکی از نخستین نمونه‌های مشکل آلودگی در سطح فراملی «باران اسیدی» بود و زمانی ایجاد می‌شد که دی‌اکسید گوگرد حاصل از سوختن زغال‌سنگ با بخار آب ترکیب می‌شد و یک اسید سولفوریک رقیق را در جو شکل می‌داد. در نتیجه، ابرهای اسیدی می‌توانند پیش از آن‌که به شکل باران ببارند توسط باد در فواصل زیادی جابه‌جا شده و مرزهای ملی را درنوردند و موجب خسارت گسترده به جنگل‌ها و دریاچه‌ها شوند؛ به‌ویژه آنهایی که به‌طور طبیعی

^۱ Nevin (2000)

^۲ یک مشکل دیگر برخاسته از این واقعیت است که رانندگان اغلب هزینه‌های استفاده از جاده را پرداخت نمی‌کنند (به استثنای جاده‌های دارای عوارضی) در عوض آنها این هزینه را از طریق مالیات گازوئیل، هزینه‌های ثبت‌نام خودرو و مالیات عمومی می‌پردازند.

سازگار با شرایط خنثی یا کمی قلیایی بودند.^۱ در فصل ۱۶ واکنش‌های سیاسی، بعضی افراد به باران اسیدی را بررسی خواهیم کرد که بعدها در واکنش به گرم شدن کره زمین مورد استفاده و یا حمایت قرار گرفته شده‌اند.

دومین نمونه مهم از مشکل آلودگی جهانی، آسیب زدن به لایه اوزون به دلیل فلونوروبرن‌ها (سی‌اف‌سی‌ها)^۲ بود؛ گازی که در یخچال‌ها و خنک‌کننده‌ها مورد استفاده قرار می‌گرفت. در دهه ۱۹۷۰، گروهی از شیمیدان‌ها تشخیص دادند که سی‌اف‌سی‌ها می‌توانند با اوزون ترکیب شوند (یک ملکول با سه اتم اکسیژن) و این به حدی است که می‌تواند یک لایه نازک از اوزون را که از زمین در برابر اشعه ماورابنفش خورشید محافظت می‌کند از بین ببرد.^۳ یک دهه بعد، نظریه آنها با کشف یک «سوراخ» در لایه اوزون در قطب جنوب تأیید شد. توافقی با عنوان پروتکل مونترال^۴ استفاده از خطرناک‌ترین سی‌اف‌سی‌ها را متوقف کرد، اما این گازها تا دهه‌های بعد در جو پراکنده شده بود. سوراخ اوزون نیز اخیراً شروع به کوچک شدن کرده است.

تاکنون جدی‌ترین شکل تغییرات اقلیمی با «اثر گلخانه‌ای» بوده که ناشی از انتشار دی‌اکسید کربن، متان و دیگر گازها ایجاد شده است. اصطلاح «اثر گلخانه‌ای» اشاره به این واقعیت دارد که گازهای موجود در جو زمین، مقداری از گرمای نور خورشید را می‌گیرند و در نتیجه، دمای زمین را در سطح بالاتری از مثلاً مریخ که اتمسفر کمتری دارد، نگاه می‌دارند. دیگر همسایگان ما مانند ونوس نیز متحمل نسخه فرار اثر گلخانه‌ای شده‌اند که در نتیجه دمای سطحشان به بالاتر از ۴۵۰ درجه سلیسیوس (۸۵۰ درجه فارنهایت) می‌رسد. اثر محدودتر گلخانه‌ای بر زمین، سیاره را در دمای متوسط تا نسبتاً گرم نگاه می‌دارد تا از زندگی بشر و اکوسیستمی که ما را حفظ می‌کند، حفاظت کند.^۵

مکانیسم اثر گلخانه‌ای نخستین بار در قرن نوزدهم شناخته شد. نخستین مطالعه شناخته شده درباره اثرات گرمایشی دی‌اکسیدکربن در سال ۱۸۵۶ توسط یونیس فوت^۶ - دومین زن عضو انجمن آمریکایی پیشرفت علوم^۷ - ارائه شد. کار فوت نادیده گرفته شد، اما اثر آن چند سال

۱ میزان اسیدیته با مقیاس pH اندازه‌گیری می‌شود. ۷ خنثی است و اندازه‌های زیر ۷ اسیدی هستند.

۲ CFCs

۳ مولینا و رولندز که یک تیم را هدایت می‌کردند بعدها برای کارشان جایزه نوبل دریافت کردند.

۴ Montreal Protocol

۵ گاهی این ناحیه «گلدیلاک» نامیده می‌شود. اغلب بر سر این واقعیت که زمین برای زندگی بشر بسیار مطلوب است، بحث می‌شود که نوعی طراحی هوشمندانه یا ظرفیت موروثی در سیاره زمین وجود دارد که موقعیت مناسب خود برای زندگی را حفظ می‌کند (فرضیه گایا). این یک نمونه از «مغالطه انسانی» است. اگر زمین مانند مریخ یا ونوس بود، هیچ انسانی وجود نداشت که واقعیت را مشاهده کند یا در مورد علل آن حدس بزند.

۶ Eunice Foote

۷ American Association for the Advancement of Science

۸ نخستین عضو، یک منجم با نام ماریا میچل بود.

بعد به طور مستقل توسط فیزیکدان ایرلندی جان تیندال^۱ کشف شد.

ارتباط میان دی‌اکسیدکربن و گرمایش زمین در اواخر قرن نوزدهم توسط شیمیدان سوئدی سوانته آرنهوس^۲ مشخص شد. او تخمین زد که با دو برابر شدن میزان غلظت دی‌اکسیدکربن در جو، دمای کره زمین بین ۵ تا ۶ درجه سلیسیوس بالاتر خواهد رفت. یک قرن بعد، این برآورد دوباره انجام شد (که به آن حساسیت آب‌وهوایی گفته می‌شود) و میزان آن به ۳/۵ درجه به اضافه یا منهای ۱/۵ درجه تعدیل شد.

فعالیت‌های انسانی طی قرن گذشته منجر به افزایش روزافزون انتشار گازهای گلخانه‌ای عمده شده است. انتشار دی‌اکسیدکربن ناشی از سوختن «سوخت‌های فسیلی» مانند زغال‌سنگ، نفت و گاز طبیعی و پاکسازی جنگل‌هایی است که در غیراین صورت جذب‌کننده دی‌اکسیدکربن جو بودند. انتشار متان نیز ناشی از کشاورزی غرقابی (به‌ویژه شالیزارهای برنج)، آروغ حیوانات نشخوارکننده (گاو و گوسفند)، نشتی در زمان استخراج گاز طبیعی (که در درجه اول از متان تشکیل شده) است. مانند آسیب دیدن لایهٔ اوزون، سی‌اف‌سی‌ها گازهای گلخانه‌ای قدرتمندی هستند و حذف آنها به حل مشکل کمک خواهد کرد. متأسفانه بسیاری از گازها (هیدروفلئورکربن‌ها یا اچ‌اف‌سی‌ها^۳) که در ابتدا جایگزین سی‌اف‌سی‌ها شدند، هرچند آسیب کمتری به لایهٔ اوزون می‌رسانند، اما در اثر گلخانه‌ای مشارکت داشتند. در حال حاضر، استفاده از اچ‌اف‌سی‌ها نیز ممنوع است.

علم تغییرات اقلیمی پیچیده است و همچنان آموزه‌های فراوان دارد. بهترین برآورد این است که اگر غلظت دی‌اکسیدکربن و دیگر گازهای گلخانه‌ای را بتوان زیر ۴۵۰ بخش در هر میلیون (پی پی ام^۴) نگاه داشت، در نهایت میانگین گرمای کره زمین ۲ درجه سلیسیوس یا کمتر افزایش خواهد یافت.^۵ با هدف بلندپروازانهٔ ۳۵۰ پی پی ام که نیازمند حذف برخی از گازهای گلخانه‌ای موجود در جو است، گرمایش زمین می‌تواند پایین‌تر از ۱/۵ درجه سلیسیوس نگه داشته شود.

تغییرات اقلیمی به وسیله نیکلاس استرن^۶ به عنوان «بزرگ‌ترین شکست بازار در تاریخ»

۱ John Tyndall
۲ Svante Arrhenius
۳ HFCs
۴ PPM

۵ توجه ویژه به اقلیت دانشمندانی شده است که بر این باورند تأثیر احتمالی انتشار گازهای گلخانه‌ای بیش از حد برآورد شده است. ما باید بیشتر موافق با دیدگاه مخالف باشیم مبنی بر این‌که پتانسیل گرم شدن کره زمین دست کم گرفته شده است. اگر برآورد اندک صحیح باشد و گرمایش کمتر باشد، سرمایه‌گذاری‌های غیرضروری جامعه جهانی برابر با شاید ۲ درصد از کل درآمد باشد. از سوی دیگر، همان‌گونه که می‌دانیم گرم شدن ۴ درجه‌ای فاجعه‌بار و گرم شدن ۶ درجه‌ای منجر به پایان یافتن زندگی می‌شود. همان‌گونه که در بعضی کارهای جدید نشان داده شده است، هرگونه نتیجه‌گیری دربارهٔ هزینه‌ها و مزایای سیاست اقلیمی باید این تخمین‌ها را جدی بگیرد حتی اگر احتمال وقوع آنها «بسیار بعید» باشد (احتمال کمتر از ۵ درصد).

۶ Nicholas Stern

توصیف می‌شود. بزرگی مسئله برای برآورد دقیق دشوار است، اما بی‌شک توصیف استرن را توجیه می‌کند. حتی اگر فردا انتشار دی‌اکسیدکربن متوقف شود، دمای کره زمین باز هم افزایش خواهد یافت و به دنبال آن وقایع آب‌وهوایی شدید، انقراض گونه‌ها و هزینه‌های قابل توجه اصلاح و تعدیل خواهد آمد. از سوی دیگر، سرمایه‌گذاری نیازمند جایگزین‌سازی سوخت‌های فسیلی با منابع غیرآلاینده انرژی است که نیازمند ترلیون‌ها دلار است.^۱

بازارها همان‌گونه که در حال حاضر چنین هستند، بازتاب‌دهنده هزینه‌های فرصت انتشار دی‌اکسیدکربن نیستند. بیشتر این‌ها به افرادی تحمیل می‌شوند که یا هنوز متولد نشده‌اند و یا جوان‌تر از آن هستند که تأثیری در این فرایند داشته باشند.^۲

اقتصاددانان ایده‌های بسیاری برای چگونگی کاهش و تعدیل تغییرات اقلیمی دارند (فصل ۱۶ را ببینید). آنها به شیوه‌ای دیگر درس دوم را بازتاب می‌دهند: قیمت‌های بازار هزینه‌های فرصتی که جامعه به مثابه یک کل با آن روبه‌رو است، منعکس نمی‌کنند.

۱۰/۳/۱ اقتصاددانان تک‌درس و تغییرات اقلیمی

مشکلات آلودگی به‌ویژه آلودگی جهانی مانند باران اسیدی، نازک شدن لایه اوزون و گرمایش جهانی دشواری‌های نظری بسیاری را بر اقتصاددانان تک‌درس تحمیل می‌کنند. هازلیت در مصاحبه‌ای با مجله ریزن^۳ پذیرفت که ردیابی مسئله آلودگی «بسیار دشوار» است و اذعان کرد نتوانسته درباره این موضوع به نتیجه برسد و در نتیجه تصمیمش عدم نگارش درباره این موضوع بوده است.

پاسخ معمول یک درس با کار رونالد کوز آغاز می‌شود که باور داشت مشکلات آلودگی با مذاکره میان طرفین حل می‌شود. مثلاً اگر یک کارخانه در بالادست آب را برای جامعه پایین‌دست آلوده کند، جامعه می‌تواند هزینه نصب تجهیزات فیلتر کارخانه را بپردازد یا می‌تواند کارخانه را بخرد و آنرا تعطیل کند.

آخرین پناهگاه اقتصاددانان تک‌درس و پاسخ استاندارد آنها این بوده است که بحث درباره پاسخ مناسب اقتصادی به مشکلات آلودگی را کنار بگذارند و به جای آن به بحث درباره شواهد علمی این مشکلات بپردازند.

۱ قابل مقایسه با جنگ‌های عراق و افغانستان که برابر با ۱ درصد درآمد جهانی در ۲۰۱۰-۲۰ سال آینده است. این مقدار از نظر مطلق زیاد است اما در مقایسه با هزینه بالقوه تغییرات کنترل‌نشده اقلیمی اندک است.

۲ عبارت «نسل‌های آینده» معمولاً در این زمینه مورد استفاده قرار می‌گیرد اما این عبارت دقیق نیست و گمراه‌کننده است. بخش عمده‌ای از افراد که متحمل تغییرات اقلیمی هستند در اواسط یا اواخر دهه این قرن متولد شده‌اند و همچنان زنده هستند. آنها فرزندان و نوه‌های افرادی هستند که به احتمال زیاد این کتاب را می‌خوانند.

۳ Reason

این پاسخ در دهه ۱۹۹۰ داده شد، هنگامی که صنعت دخانیات به دنبال شواهدی بود که خطرات دود غیرمستقیم دخانیات^۱ برای سلامت را به چالش بکشد. همچنان که منابع تأمین مالی دانشمندان به دنبال تطبیق نتایج پژوهش خود در حمایت از دستور کار صنعت بود، لابی دخانیات از اتاق فکر و مفسرانی حمایت کرد که مایل به اجرا و پیشبرد پروژه خود بودند.^۲ بسیاری از این افراد بعدها به انکار تغییرات اقلیمی پرداختند. نتیجه این تلاش‌ها، نه تنها به تأخیر انداختن اقدام در تغییرات اقلیمی بود، بلکه موجب کم شدن اعتبار علم اقتصاد و اقتصاددانان نیز شد. در این زمینه، یادآوری این نکته دلگرم‌کننده است که اکثریت قریب به اتفاق اقتصاددانان روی این مسئله کار کرده‌اند و قانع شده‌اند که باید اقدامی انجام شود. یک بررسی نشان داده است که ۹۵ درصد اقتصاددانان همراه با کارشناسان آب‌وهوا، موافق حذف کربن‌دی‌اکسید هستند؛ رقمی که قابل مقایسه با ۹۷ درصد دانشمندان آب‌وهوا است آنها از این دیدگاه غالب که تغییرات اقلیمی به دلایل انسانی یک مشکل بسیار جدی است، حمایت می‌کنند.

۱۰/۴. کالاهای عمومی

عبارت «کالاهای عمومی» به شکل‌های مختلفی مورد استفاده قرار می‌گیرد و معمولاً به کالاها و خدماتی گفته می‌شود که به دلایلی، بیشتر توسط دولت‌ها یا سازمان‌های دولتی به صورت رایگان ارائه می‌شوند و نه توسط شرکت‌های خصوصی خواهان قیمت‌های بازار. اقتصاددانان از این عبارت به شکل‌های گوناگون برای توصیف ویژگی مشخص یک کالا که آن را مناسب تدارک عمومی می‌کند، بهره می‌برند.

مفهوم ایده‌آل اقتصاددانان از کالاهای عمومی مفاهیم صرفه‌های اقتصادی در مقیاس و اثرات جانبی را تا یک حد منطقی در نظر می‌گیرد. یک کالای عمومی خالص کالایی است که: (ا) هنگامی که به مصرف‌کننده ارائه می‌شود می‌تواند به همه افراد بدون هزینه اضافی (رقابت‌ناپذیر) ارائه شود، و؛

(ب). اگر در دسترس یک مصرف‌کننده قرار بگیرد، نمی‌توان آن را از دیگران دریغ کرد (استثنای پذیر).

رقابت‌ناپذیر بدین معناست که پس از ارائه خدمات به برخی مصرف‌کنندگان، هزینه اضافی

۱ Second-hand Smoke

فردی که در معرض تنفس دود ناشی از استعمال دخانیات دیگران قرار می‌گیرد. (م)

۲ اتاق فکر برجسته‌ای که موجبات انکار را هم در دخانیات و هم در تغییرات اقلیمی فراهم کرده‌اند، شامل مؤسسه کارآفرینی آمریکا، مؤسسه کاتو، مؤسسه کارآفرینی مقایسه‌ای و مؤسسه هارتلند هستند.

برای ارائه آن به دیگر افراد وجود ندارد. نمونه استاندارد آن تلویزیون پخش است. تولید برنامه برای تلویزیون و ساخت سیستم برای پخش هزینه بر است. اما پس از آن که سیگنال ارسال شد، هر کس با یک دستگاه تلویزیون مناسب می‌تواند آن را دریافت کند. هزینه این کار نیز چه یک بیننده داشته باشد چه هزاران بیننده، یکسان است. در این جا، هزینه فرصت برای هر فرد مصرف‌کننده صفر است، اما هزینه فرصت برای ایستگاه تلویزیون جهت تولید و پخش برنامه قابل توجه است. هیچ قیمتی برابر با هزینه فرصت برای تولیدکننده و مصرف‌کننده وجود ندارد.

استثنای پذیر بدین معناست که اگر کالایی به همه افراد ارائه شد، محدود کردن دسترسی استفاده از آن کالا به کسانی که تمایل به پرداخت هزینه برای آن را دارند، ممکن نیست. در چنین شرایطی، مصرف‌کنندگان، هزینه فرصت کالاهایی که مصرف می‌کنند را نمی‌پردازند. اگر ارزش کالا برای مصرف‌کننده کمتر از هزینه فرصت آن برای جامعه باشد، در این صورت رفاه اجتماعی نیز از بین می‌رود.

مثلاً اگر شورای یک شهر، یک پارک عمومی جدید ایجاد کند، شاید ساخت دروازه و نرده در اطراف آن عملی نباشد، بنابراین افرادی که از آن استفاده می‌کنند برای دسترسی به آن هزینه‌ای پرداخت نمی‌کنند. در نتیجه، ممکن است پارک بسیار شلوغ شود. کاربرانی که ارزش بالایی برای امکانات پارک قائل هستند تجربه کمتر دلپذیری را در نتیجه ورود دیگر کاربران که آن را دارای ارزش پایین می‌دانند خواهند داشت. در بدترین حالت، شاید ارزش نهایی پارک کمتر از هزینه ایجاد آن باشد، بنابراین، اگر شورا نتیجه را به درستی پیش‌بینی کند، پارک اصلاً ساخته نخواهد شد.

کالاهای عمومی به نوعی، مخالف اثرات جانبی منفی مانند آلودگی هستند.^۱ این امر در مورد اقدامات بهداشت عمومی که خطر را (خواه طبیعی یا انسانی) در محیط زیست از بین می‌برند کاملاً واضح است. مثلاً اقدامات پاکسازی که موجب می‌شوند آب برای آشامیدن مناسب شود، خطری که یا به صورت طبیعی و یا به دلایل آلودگی صنعتی، زهکشی کشاورزی و یا پسماند انسانی ایجاد شده است را رفع می‌کنند.

کالاهای عمومی درس دوم را به این شیوه نشان می‌دهند. نخست، رقابت‌ناپذیر بدین معناست که هنگامی که فردی کالای عمومی را به نفع خود تولید می‌کند، دیگران نیز منتفع می‌شوند. اگر قیمت برابر با سود دریافتی توسط تولیدکننده باشد، سود آن برای جامعه نیز کمتر خواهد

۱ یک تمایز اساسی این است که اثرات جانبی (مثبت یا منفی) به منزله محصول جانبی برخی فعالیت‌های تولیدی یا مصرفی ایجاد می‌شوند. کالاهای عمومی به خاطر خودشان تولید می‌شوند.

بود. همچنین، استثنای پذیر بدین معناست که هیچ فردی را نمی‌توان وادار به پرداخت هزینه برای کالایی کرد که برای همه فراهم شده است. هرچند ممکن است سود کلی ارائه کالا از هزینه آن بیشتر شود، اما هیچ فردی انگیزه برای پرداخت هزینه ندارد. به طور خلاصه، درس اول برای کالاهای عمومی استثنای پذیر کاربردی ندارد.

۱۰/۵. خاستگاه‌های اثرات جانبی

واژه «اثر جانبی» یکی از هزاران واژه‌های فنی است که بیشتر اقتصاددانان از توضیح آن امتناع می‌ورزند. در پی تحقیق درباره این موضوع برای نوشتن کتاب حاضر، فهمیدم که این واژه از مبهم‌ترین ایده‌ها در معنای اصلی خودش است. این واژه از تجزیه و تحلیل صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس نشأت گرفته است که در بخش ۹/۲. در این باره بحث شد.

اقتصاددان بزرگ انگلیسی، آلفرد مارشال^۱ که این موضوع را در اواخر قرن نوزدهم نظام‌مند کرد، مسئله صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس را نیز با جزئیات بیشتر بررسی کرد. او متوجه شد اقتصادهایی که در بالا شرح داده شدند، در اختیار یک شرکت واحد قرار دارند که دامنه عملیات خود را افزایش داده‌اند و تنها و حتی مهمترین منابع هزینه‌های پایین‌تر تولید نیستند. در مقابل، همان‌گونه که در بخش ۹/۲ توضیح داده شد، یک سری مزایا هنگامی به وجود می‌آیند که تعدادی از شرکت‌ها در یک صنعت مشخص در مجاورت هم قرار بگیرند.

مارشال بر مبنای این مشاهده میان صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس درونی (زمانی ایجاد می‌شوند که یک شرکت خاص خروجی‌های خود را گسترش دهد) و صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی (آنهایی که از رشد یک صنعت به وجود می‌آیند). با گذشت زمان، از دسته دوم به عنوان «اثرات جانبی» یاد می‌شود.

بزرگ‌ترین جانشین مارشال، پیگو است که متوجه شد مسائل برخاسته از اثرات جانبی در بسیاری از زمینه‌ها به غیر از صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس در سطح صنعتی ایجاد شده‌اند. بنابر مشاهدات پیگو هر موقعیتی که اقدامات یک شرکت بر هزینه‌های دیگری اثرگذار باشد (مثلاً آلودگی آب در بالادست که بر کشاورزان پایین‌دست اثرگذار است) در حقیقت یک نوع عامل (اثر) جانبی بالاخص یک عامل (اثر) جانبی فنی است. سپس پیگو این مسئله را به موارد دیگر مانند آلودگی هوا نیز تعمیم داد؛ جایی که اثرات بیشتر توسط خانوارها احساس می‌شود تا شرکت‌ها.

^۱ Alfred Marshall

یادآوری این نکته مهم است، هرچند از نظر مارشال صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی سودمند هستند، اما آثار جانبی منفی‌اند. در بخش ۱۰/۱ دیدیم که مشوق‌های بازار، ایجاد آثار جانبی را تشویق می‌کنند و به تولید آثار جانبی مثبت پاداش نمی‌دهند. در نتیجه این تحولات، اثرات جانبی به طور معمول به آثار منفی مانند آلودگی و ترافیک اطلاق می‌شود. صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس بیرونی که توسط مارشال مورد بحث و بررسی قرار گرفته‌اند، اکنون به منزله منابعی برای «رشد درونزا» شناخته می‌شوند.

مطالعه بیشتر

اقتصاد رفاه پیگو (۱۹۲۰) یک اثر کلاسیک است که مفهوم مدرن اثرات جانبی را معرفی کرد، اما اکنون بیشتر در حکم یک علاقه‌مندی تاریخی به کار می‌رود. رویکرد مدرن با مقاله کلاسیک فرانسیس باتور با عنوان «تشریح شکست بازار» آغاز شد (باتور ۱۹۵۸). یک مقاله کلاسیک درباره نظریه کالاهای عمومی مربوط به سامونلسون (۱۹۵۴) است، اما اثر دشواری است. تیتنبرگ و لویس (۲۰۱۳) یک متن مدرن خوب است.

فراموشی آمریکایی نوشته هکر و پیرسون (۲۰۱۷) مسائل را در یک حوزه سیاسی قرار می‌دهد. لاتسون (۲۰۱۳) داستانی درباره چگونگی تصویر زمان سوختن رودخانه در سال ۱۹۶۹ می‌گوید که به تصویب لایحه آب پاک کمک کرد. را (Rae) (۲۰۱۲) و کلکوکوئیک و کرامل (۲۰۱۷) پیش‌زمینه مفیدی درباره سی‌اف‌سی‌ها و پروتکل مونترال ارائه می‌دهند.

مصاحبه با هازلایت زوپان است (۱۹۸۴). بازرگانان تردید؛ اروسکس و کانوی (۲۰۱۱) نشان دادند صنعت انکار چگونه عمل می‌کند؛ آغاز آن با دخانیات و رفتن به سوی سی‌اف‌سی‌ها و سپس به سوی انکار تغییرات اقلیمی بوده است. اثر قبلی او (اورسکس ۲۰۰۴) یک توافق قدرتمند در جریان اصلی علم درباره نقش انتشار گازهای گلخانه‌ای در تغییرات اقلیمی ایجاد کرد. هوارد و سیلوان (۲۰۱۵) گزارشی از اجماع قوی میان اقتصاددانان ارائه می‌دهند که به مطالعه تغییرات اقلیمی و لزوم کاهش سریع انتشار این گازها پرداخته‌اند. وبسایت علم

شکاک <https://www.skepticalscience.com/>

خلاصه‌ای از جریان اصلی علوم اقلیمی همراه با انتقاد از نکات گفتاری ارائه می‌دهد که معمولاً علم را به چالش می‌کشند.

ادبیات مربوط به اقتصاد تغییرات اقلیمی بسیار زیاد و گسترده است. یک نقطه شروع خوب، اگرچه امروز تا اندازه‌ای قدیمی شده، بررسی استرن از تغییرات اقلیمی است (استرن ۲۰۰۷).

بررسی اقتصاددانان توسط ناکسیتلی (۲۰۱۶) گزارش شده است. مهم‌ترین مشارکت‌های من کوینگین (۲۰۰۸) و کوینگین (۲۰۱۸) است.

روزنبرگ (۲۰۱۲) چگونگی دودآلود شدن روزهای لس‌آنجلس و عکاسی‌های آن روزها را بررسی کرده است. موشاکیس (۲۰۱۸) بازار معاصر را برای قوطی‌های هوای تازه شرح می‌دهد. ارتباط میان جرم و سرب جوی منجر به تجزیه و تحلیل توسط ریس (۲۰۰۷) شد. کاسکیانی (۲۰۱۴) یک خلاصه قابل دسترس ارائه کرده است.

کورنز و سندلر (۱۹۹۶) چکیده خوبی از نظریه کالاهای عمومی ارائه داده‌اند و با استفاده از متن کلاسیک ریچارد و پگی ماسگریو (۱۹۷۳) تعریف اصطلاحات رقابت‌ناپذیر و استثناپذیر را ارائه کرده‌اند. تعریف رسمی کالاهای عمومی متعلق به سامونلسون (۱۹۵۴) است که کار ریچارد ماسگریو را ادامه داده است.

ادبیات گسترده‌ای درباره رشد درونزا وجود دارد که فراتر از ظرفیت این کتاب است. ایده‌های اصلی، از جمله ارتباط با مارشال توسط رومر بررسی شده است (۱۹۹۴).

فصل ۱۱

شکست بازار: اطلاعات، عدم قطعیت و بازارهای مالی

اطلاعات می‌خواهد آزاد باشد.

- استوارت برند، بررسی کل زمین (می ۵۸۹۱، ص ۹۴)^۱

در فصل ۳ خواندیم معمول است که گفته شود ما در یک اقتصاد اطلاعاتی زندگی می‌کنیم، اما در واقعیت نیز همواره چنین بوده است. انسان‌ها از حیوانات متفاوت‌اند دقیقاً به این دلیل که بهتر و راحت‌تر می‌توانند از اطلاعات به واسطه استدلال و به اشتراک گذاشتن اطلاعات پیچیده از طریق زبان استفاده کنند. چنین اطلاعاتی خواه در فناوری به کار گرفته شود، خواه در دانش چگونگی استفاده از آن، در مغز انسان نگهداری می‌شود.

در بخش یک (درس اول) بررسی شد که قیمت‌های بازار درباره هزینه‌های فرصت پیش روی ما بسیار حیاتی هستند زیرا در خرید و فروش انواع کالاها و خدمات، به ما اطلاعات می‌دهند. اما درباره خود اطلاعات چگونه؟ آیا یک کالای خصوصی که بتوانیم آن را خرید و فروش کنیم وجود دارد و اگر هست قیمت آن چقدر است؟ اگر یک کالای عمومی خالص وجود داشته باشد، چه کسی آن را تأمین می‌کند؟ و هزینه فرصت اطلاعات چیست؟ برخی از این پرسش‌ها را در این فصل بررسی خواهیم کرد.

^۱ Stewart Brand, *Whole Earth Review* (May 1985, p. 49)

اطلاعات همان چیزی است که می‌دانیم. روی دیگر سکه، آن چیزی است که ما نمی‌دانیم و شاید به مثابه جهل، ابهام یا عدم آگاهی در میان اصطلاحات دیگر توصیف شود. فراوانی نام‌ها برای آن‌چه که نمی‌دانیم منعکس‌کننده دشواری چنگ زدن به این مشکلات است. معمول‌ترین اصطلاح به کار گرفته شده در علم اقتصاد «عدم قطعیت» است. تمام گزینه‌های اقتصادی کم‌وبیش شامل عدم قطعیت هستند. ما به طور قطع نمی‌دانیم زمان انتخاب چه چیزی را به دست خواهیم آورد و یا آن‌چه را که در حکم نتیجه از آن صرف نظر می‌کنیم، چیست. به نظر می‌رسد که مشکلی در کارکرد هزینه فرصت وجود دارد. در این فصل، نگاهی به اطلاعات و عدم قطعیت می‌کنیم و این‌که بازارها گاهی چگونه به ما در مدیریت عدم قطعیت کمک می‌کنند، اما گاهی نیز موجب بدتر شدن وضعیت می‌شوند. به طور ویژه، درس دوم ما، شیوه‌ای سودمند برای بررسی مجموعه بزرگی از شواهد درباره عملکرد بازارهای مالی است. تا جایی که درس اول کاربردی باشد، بازارهای مالی اطلاعاتی را درباره احتمال نتایج مختلف برای اقتصاد به مثابه یک کل و برای کسب‌وکارها و صنایع به طور خاص فراهم می‌کند. درس دوم در جایی که بازارها شکست می‌خورند کاربرد بیشتری دارد؛ جایی که سرمایه‌گذاری نامناسب علائمی ایجاد می‌کند و منجر به انفجار حباب‌های سوداگرانه می‌شود.

۱۱/۱. قیمت‌های بازار، اطلاعات و کالاهای عمومی

مکانیسم قیمت یک ابزار شگفت‌انگیز اجتماعی برای جمع‌آوری و ترکیب اطلاعات درباره ارزش و هزینه کالاها و خدمات است. در یک بازار آزاد، همه افراد می‌توانند شاهد قیمت‌هایی باشند که تأمین‌کنندگان تمایل دارند کالاها و خدمات خود را بر اساس آنها بفروشند و این اطمینان را حاصل کنند که همه تأمین‌کنندگان قیمت یکسانی را در زمان مشخصی مطالبه خواهند کرد. تأمین‌کنندگان تنها تمایل به پذیرش قیمت بازار دارند، اگر حداقل قیمت کالاها یا خدمات مرتبط به بزرگی هزینه فرصت آنها باشد. اگر خریداران نیز مایل به پرداخت قیمت باشند، نشان می‌دهند که ارزش کالا برای آنها بیشتر از هزینه فرصت است. در بخش ۲/۳ دیدیم هایدک این نکته را به طور مؤثری در مقاله کلاسیک خود با عنوان «کاربرد دانش در جامعه» مطرح می‌کند (برای راحتی دوباره آن را نقل قول می‌کنیم):

«تصور کنید در گوشه‌ای از دنیا، فرصت جدیدی برای استفاده از یک ماده خام، مانند قلع ایجاد و یا یکی از منابع عرضه این ماده، حذف شده است. در راستای هدف ماهیچ اهمیتی

ندارد که کدام یک از دو عامل بالا، سبب کمیاب‌تر شدن قلع شده باشند و این نکته یعنی هیچ اهمیتی نداشتن بسیار مهم است. تمام آن چیزی که مصرف‌کنندگان قلع باید بدانند این است که مقداری از قلعی که پیش‌تر استفاده می‌کردند، اکنون در جایی دیگر، با سودآوری بیشتر در حال استفاده است و در نتیجه آنها باید در مصرف قلع صرفه‌جویی کنند. حتی بیشتر این افراد، نیازی به دانستن این مطلب ندارند که این نیاز ضروری‌تر در کجا بروز یافته یا به نفع چه نیازهای دیگری مجبور هستند در عرضه صرفه‌جویی نمایند.» (هایک، ۱۹۴۵ ص ۵۲۶)

اما در این جا یک تناقض وجود دارد. در تنظیمات بازار آزاد، اطلاعات منتقل شده توسط نظام قیمت، یک کالای عمومی خالص است. استفاده از اطلاعات قیمت به وسیله یک خریدار یا فروشنده از دسترسی آن برای دیگران نمی‌کاهد. اطلاعات، وقتی یک فرد آنها را می‌داند، هزینه فرصتی ندارند. اشتراک‌گذاری اطلاعات با دیگران بدین معنا نیست که این اطلاعات دیگر دردسترس نیستند، بلکه بدین معناست که اطلاعات بازار، مانند اطلاعات دیگر رقابت‌ناپذیر است.

اضافه‌براین، برخلاف بسیاری از اطلاعات دیگر که می‌توان آنها را مخفی نگاه داشت، اطلاعات بازار استثناپذیر است. در بازارهای آزاد، هر کسی می‌تواند قیمت‌های غالب را مشاهده کند. هر فردی که در بازار خرید و فروش می‌کند به طور خودکار در جابه‌جایی اطلاعات درباره تمایلش به خرید و فروش مشارکت می‌کند، خواه مایل به افشای این اطلاعات باشد یا نباشد. در نهایت تمام اطلاعات این مشارکت‌کنندگان در قیمت بازتاب می‌یابد.

اطلاعات بازار یک کالای عمومی خالص است. اما همان‌طور که دیدیم، کالاهای عمومی خالص معمولاً نسبت به سطح مطلوب اجتماعی کمتر عرضه می‌شوند. آیا این نتیجه‌گیری برای اطلاعاتی که حاوی قیمت‌های بازارند نیز کاربرد دارد؟ پاسخ به این پرسش ساده نیست. در این زمینه، اقتصاددانان معمولاً میان بازارهای «ضخیم» و «نازک»^۱ تمایز قائل می‌شوند. بازارهای ضخیم با محصولات همگن، تعداد زیادی خریدار و فروشنده که پیوسته در حال معامله‌اند، قیمت‌گذاری شفاف و در حالت ایده‌آل با پیش بردن بازارها برای خرید یا تحویل در آینده مشخص می‌شوند. بازارهای نازک فاقد یک یا برخی از این ویژگی‌ها هستند. به طور کلی، قیمت‌ها از بازارهای ضخیم پدید می‌آیند و تمام اطلاعات مشارکت‌کنندگان بازار

۱ "thick" and "thin" markets

که مرتبط با هزینه فرصت‌اند، در نظر گرفته می‌شوند. در مقابل، قیمت‌ها در بازارهای نازک معمولاً چندان کارا نیستند.

یکی از راه‌های تشخیص این‌که آیا کالای عمومی اطلاعات با قیمت پایین‌تر در بازار عرضه می‌شود، این است که به ویژگی‌های بازار مورد نظر توجه کنیم که آیا این بازار ضخیم است یا نازک. روش دیگر بررسی نوسانات قیمت‌های بازار است. در بازار، جایی که اطلاعات در دسترس به طور گسترده به اشتراک گذاشته شده‌اند، قیمت‌ها فقط در صورت بروز یک تغییر غیرقابل پیش‌بینی در فناوری تولید مانند یک اختراع غیرمنتظره یا یک تغییر غیرقابل پیش‌بینی در اولویت‌های مصرف‌کننده مثلاً به دلیل ظهور یک محصول رقیب تغییر می‌کنند. در نبود چنین تغییرات مهمی، نوسان قیمت نشان‌دهنده عرضه ناکافی اطلاعات است.

رویکرد سوم، بررسی تمایل مشارکت‌کنندگان بازار برای صرف پول و منابع روی اطلاعات درباره تقاضا و عرضه کالاها و خدمات خاص است. کسب چنین اطلاعاتی در زمان درست می‌تواند سود قابل توجهی را عاید تولیدکنندگان در راستای طرح‌های سرمایه‌گذاری برای مصرف‌کنندگان در مقیاس بزرگ کند و همان‌گونه که در بخش بعد خواهیم دید برای سوداگران نیز سود چشمگیری به همراه خواهد داشت. برخلاف اطلاعات قیمت بازار، که هر کسی می‌تواند شاهد آن باشد، این نوع اطلاعات به طور کلی مربوط به کالای عمومی نیست. تا زمانی که بتوان آنها را مخفی نگاه داشت، در اصطلاحات فنی نظریه کالاهای عمومی، یک کالای استثنای پذیر است. اما استفاده از اطلاعات بدون فاش کردن آن بسیار دشوار است و از این رو توانایی به دست آوردن مزایای اضافی فردی از بین می‌رود. بنابراین، ما با یک تناقض دیگر نیز روبه‌رو هستیم که استوارت برنند آن را به بهترین شکل به طور خلاصه در آغاز این فصل نقل کرده است. نقل قول کامل آن چنین است:

«از یک سو، اطلاعات می‌خواهد گران باشد، زیرا ارزشمند است. اطلاعات درست در مکان درست زندگی شما را تغییر می‌دهد. از سوی دیگر، اطلاعات می‌خواهد آزاد باشد، زیرا هزینه به دست آوردن آن با گذشت زمان پایین و پایین‌تر می‌رود. بنابراین، این دو مورد با یکدیگر مقابله می‌کنند.»

به تناقضی که با آن آغاز کردیم بازگردیم؛ توانایی شگفت‌انگیز قیمت‌های بازار برای ترکیب اطلاعات با هزینه فرصت از گروه‌های متعدد و متنوع خریداران و فروشندگان، بهترین تصویر قابل ارائه از درس اول است. اما واقعیت این است که اطلاعات بازار، مانند سایر اطلاعات

عمومی قابل دسترس، یک کالای عمومی خالص است که درس دوم را در این جا قابل استفاده می‌کند. علم اقتصاد نیاز به دو درس دارد، نه یک درس.

۱۱/۲. فرضیه بازارهای کارا

بحث در بخش ۱۱/۱ نحوه جمع‌آوری و ترکیب اطلاعات درباره ارزش و هزینه کالاها و خدمات را نشان داد، اما در عین حال چگونگی شکست بازار در استفاده از اطلاعات مناسب را نیز ارائه کرد. این نکته‌ها به‌ویژه برای بازارهای مالی - جایی که در آنها دارایی‌ها بر اساس برآوردهای بازدهی که در آینده تولید می‌کنند - کاربردی است.

تاریخ نشان داده است که قیمت‌ها در بازارهای مالی بسیار در نوسان‌اند و ارتباط مشخصی با هیچ واقعت اساسی نیز ندارند. با این حال، اقتصاددانان تک‌درس ادعا می‌کنند بازارهای مالی به بهترین شکل ممکن از اطلاعات موجود عمومی و خصوصی استفاده می‌کنند. در علم اقتصاد این ادعا با عنوان فرضیه بازارهای کارا (ای‌ام‌اچ)^۱ شناخته می‌شود و نمایان‌گر اقتصاد تک‌درس به خالص‌ترین شکل ممکن است.^۲

مشاهدات گاه‌به‌گاه نشان می‌دهند که بخش‌های دولتی و خصوصی در مدیریت سرمایه‌گذاری دچار مشکل هستند. سرمایه‌گذاری‌های بخش دولتی از زمان فرعون^۳ به بعد در بردارنده هدر رفتن مقادیر زیادی پول، کارهای بی‌ارزش و پرهزینه و شکست‌های آشکار بوده‌اند. اما بخش خصوصی نیز عملکرد بهتری نداشته است. امواج شدید خوش‌بینی موجب سرمایه‌گذاری‌های گسترده در بخش‌های خاص شده است و به دنبال این سرمایه‌گذاری‌ها رکودهایی آمده‌اند که دارایی‌های ایجاد شده با هزینه‌های گزاف در دوران رونق را یا ناتمام گذاشته‌اند و یا برای سال‌ها بی‌استفاده مانده‌اند.

فرضیه بازارهای کارا از نخستین مشاهده حمایت می‌کند. از آن‌جا که سرمایه‌گذاری‌های دولتی موضوع انضباط بازارهای مالی نیستند، دلیلی وجود ندارد انتظار داشته باشیم تخصیص آنها کارا باشد. در مقابل، دومین مشاهده به دنبال رد فرضیه بازارهای کارا است. طبق این فرضیه، تصمیمات سرمایه‌گذاری خصوصی محصول یک نظام اطلاعاتی است که به طور خودکار خود را تصحیح می‌کند. ارزش اختصاص داده شده توسط بازار سهام به هر دارایی مشخصی مانند یک شرکت، بهترین برآورد ممکن از ارزش اقتصادی از درآمد آن در آینده

^۱ Efficientmarkets hypothesis (EMH)

^۲ همان‌گونه که در کتاب خود با عنوان اقتصاد زامبی بررسی کرده‌ام شرح کامل‌تر و دقیق‌تر فرضیه بازارهای کارا، فرضیه بازارهای مالی بسیار کارا است.

^۳ Pharaohs

است. اگر صاحبان و مدیران یک شرکت مشخص، تصمیمات بدی در سرمایه‌گذاری بگیرند، ارزش سهامشان به نقطه‌ای سقوط خواهد کرد که صاحبان جدید شرکت را بخرند و مدیران جدیدی را به کار گیرند.

فرضیه بازارهای کارا که قیمت بازار دارایی‌ها را به عنوان چکیده‌ای از همه اطلاعات مرتبط ارائه می‌کند، با هر ایده‌ای مبنی بر این که مدیران باید منافع بلندمدت شرکت‌ها را بدون توجه به نوسانات کوتاه‌مدت در قیمت‌های سهام خریداری کنند، چندان سازگار نیست. بنابراین دیدگاه فرضیه بازارهای کارا قیمت سهام در کوتاه‌مدت بهترین برآورد ممکن از قیمت آن در بلندمدت و در نتیجه بهترین برآورد از منافع بلندمدت شرکت است.

اگر فرضیه بازارهای کارا پذیرفته شود، تصمیمات سرمایه‌گذاری دولتی ممکن است از طریق استفاده از رویه‌های ارزیابی رسمی مانند تحلیل هزینه-فایده بهبود یابند، اما تنها راه حل رضایت‌بخش این است که کسب‌وکار را به بخش خصوصی تحویل داد. در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ این استدلال کاملاً با فشار جهانی برای خصوصی‌سازی منطبق بود.^۱

فرضیه بازارهای کارا به این نکته اشاره دارد که دولت‌ها هرگز نمی‌توانند عملکرد بهتری از بازارهای مالی کاملاً آگاه داشته باشند، جز در مواردی که سیاست‌های نادرست دولت یا شکست در تعریف حقوق مالکیت به طور صحیح منجر به تحریف نتایج بازار شوند. اگر دولت‌ها نسبت به فعالان بازار خصوصی آگاهی بیشتری داشته باشند، آنها باید این اطلاعات عمومی را به جای اطلاعات برتر دولت به مثابه جایگزینی برای سیاست عمومی به کار گیرند. به طور کلی، فرضیه بازارهای کارا اشاره به این موضوع دارد که شرکت‌های خصوصی همواره عملکرد بهتری نسبت به دولت‌ها دارند و دولت‌ها باید فعالیت‌های خود را برای اصلاح شکست بازار محدود سازند و توزیع مجدد درآمد نیز برای جبران نابرابری نتایج بازار لازم است.^۲

به همین دلیل فرضیه بازارهای کارا برای اقتصاد در یک درس حیاتی است. در مقابل، شکست این فرضیه، شاهد قدرتمندی برای اقتصاد در درس دوم است. برجسته‌ترین این شواهد در وقوع مکرر حباب‌ها و رکودهای مالی دیده می‌شود. مهم‌ترین نمونه اخیر، بحران مالی جهانی است، هر چند نمونه‌های دیگر بسیاری نیز وجود داشته است.

۱ در اقتصاد زامبی فصل ۵ بررسی شده است.

۲ از دیدگاه اکثر اقتصاددانان تک‌درس این مورد چندان نیاز نیست.



شکل ۱۱/۱. سودهای سهام برای تأمین مالی و تولید. منبع: بی ای آ، نیپا^۱، جدول ۱۶/۶، داده‌های سالانه ۲۰۱۲ بر اساس داده‌های سالانه کیو^۳. «مالیه» نهایی بر اساس «دیگر مالیه‌ها» است که البته بانک‌های مرکزی (فدرال رزرو) را شامل نمی‌شود.

سرانجام و البته مهم‌تر از همه این‌که سهم سود رفتن به سوی بازارهای مالی رشد چشمگیری داشته است. این امر برای دولت‌ها مشکل‌ساز است زیرا بخش مالی تعداد کمی نیروی کار را مرتبط با اندازه خود به کار می‌گیرد. بیشتر درآمد این بخش نیز صرف پرداخت به گروه کوچکی از متخصصان با درآمد بالا می‌شود که درآمد آنها، در اصل، سودها هستند و دستمزدها. همان‌گونه که در شکل ۱۱/۱ نشان داده شده است، سهم سودی که به سوی بازارهای مالی می‌رود، اکنون در حدود ۳۰ درصد است و از نقطه اوج خود که پیش از بحران جهانی در حدود ۴۰ درصد بوده سقوط کرده است. از آن‌جا که محدودیت‌های اعمال شده پس از بحران از بین رفته‌اند، به نظر می‌رسد سود بخش مالی احتمالاً نسبت به اقتصاد هم به صورت مطلق و هم به صورت نسبی، روند افزایشی داشته است.

۱۱/۳. بازارهای مالی و حباب‌ها و ترکیدن‌ها

بازارهای مالی برای کارکرد یک اقتصاد سرمایه‌داری اساسی هستند. با این حال، آنها منبع اختلالات فاجعه‌بار نیز هستند. هم رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ و هم رکود کوچک‌تر اخیر، ریشه

۱ BEA
۲ NIPA
۳ Q3

در شکست‌های بازارهای مالی داشته‌اند. همین امر در مورد رشته‌ای از هراس‌ها و سقوط‌هایی که به ترکیدن حباب دریای جنوبی در سال ۱۷۲۰ بازمی‌گردد، صادق است. بدون در نظر گرفتن سقوط‌های قابل‌توجه مانند ۱۹۲۹، ۲۰۰۰ و ۲۰۰۸، بازارهای مالی اغلب بی‌ثبات‌تر از کل اقتصاد هستند. حتی در یک رکود عمیق، کل تولید اقتصاد به ندرت بیش از ۱۰ درصد کمتر از ارزش روند بلندمدت آن است. در مقابل، نرخ‌های ارز و شاخص‌های بازارهای سهام طی چند سال پیوسته ارزششان دو برابر می‌شود.

نوسانات شدید بازارهای مالی با پدیده‌ای ارتباط دارد که دهه‌هاست اقتصاددانان را گیج و سردرگم ساخته است: «معمای پاداش سهام»^۱: سهم‌ها (سهام‌هایی که در بازار سهام معامله می‌شوند) معمولاً در زمان‌هایی که اقتصاد قوی است (رونق‌ها) سود بالا دارند و هنگامی که اقتصاد ضعیف است (رکودها و کسادها) سود پایین را تجربه می‌کنند. در مقابل، اوراق قرضه با کیفیت مانند آنهایی که توسط دولت ایالات متحده آمریکا منتشر می‌شوند سود خود را به شکل بهره ارائه می‌دهند که وضعیت اقتصاد را چندان تغییر نمی‌دهد.

از آن‌جا که سهام پرریسک‌تر از اوراق قرضه است، سرمایه‌گذاران سهام انتظار دارند با نرخ سود این ریسک را جبران کنند. از نظر تاریخی، پاداش سهم بزرگ بوده است: در حدود شش درصد به اضافه نرخ بهره بلندمدت اوراق قرضه که معمولاً در حدود دو درصد و منطبق با تورم است. سرمایه‌گذاری روی سهم معمولاً نه در دوران رکود که در دوران رونق نتیجه می‌دهد، از این‌رو آنها نمایان‌گر شیوه افزایش درآمد در دوران رونق با هزینه فرصت کاهش درآمد در دوران رکود هستند.

میزان پاداش سهم یک معما است زیرا به نظر می‌رسد که هزینه فرصت درآمد اضافی یا مصرف در دوران رونق بسیار پایین است. یک دلار اضافی درآمد در دوره رونق همان مقدار مشخصی است که در بازارهای سهام حاصل می‌شود، مانند ۵۰ سنت درآمد بیشتر در دوره رکود. با این حال، حتی در یک رکود عمیق نیز درآمد کل به ندرت بیش از ۱۰ درصد زیر روند ارزش آن سقوط می‌کند. استدلال از منظر هزینه فرصت نشان می‌دهد در صورت کاربردی بودن درس اول، پاداش سهم، بالاتر از آن چیزی است که باید باشد.

این بدان معناست که معمای پاداش سهم ارائه‌دهنده یک تصویر از درس دوم است. به طور کلی، قیمت‌های ایجاد شده در بازارهای مالی، معیار دقیقی از فرصت‌های هزینه‌ای که جامعه با آن روبه‌رو است ارائه نمی‌دهد.

^۱ Equity Premium Puzzle

۱۱/۴. بازارهای مالی و سفته‌بازی

بازارهای مالی انگیزه‌هایی برای جمع‌آوری اطلاعات درباره ارزش انواع دارایی‌ها ایجاد می‌کنند. ادعای مهم و نادرست بازارهای مالی کارا این است که آنها بهترین شیوه ممکن تولید و گردآوری چنین اطلاعاتی را فراهم می‌کنند.

اطلاعات از نظر اجتماعی ارزشمند است زیرا به سرمایه‌گذاران، تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان اجازه می‌دهد که تصمیمات را منطبق با مزایای تولید و مصرف با هزینه‌های فرصت بگیرند. هرچه اطلاعات بیشتری در دسترس عموم باشد، اقتصاد برای ایجاد شرایط اجرایی درس یک همان‌گونه در فصل ۲ بحث شد، نزدیک می‌شود.

اطلاعات از نظر خصوصی نیز ارزشمند است. در مورد سفته‌بازان اهمیت کسب اطلاعاتی بیش از آن‌چه از قیمت‌های بازار حاصل می‌شود، بسیار مهم و مشهود است. سفته‌بازان زندگی خود را با پیش‌بینی تغییرات قیمت بازار پیش می‌برند، اگر انتظار افزایش قیمت داشته باشند، می‌خرند و اگر انتظار کاهش قیمت داشته باشند، می‌فروشند.^۱

برای خریدار یا فروشنده قلع، قیمت در بردارنده اطلاعات است. مثلاً، اطلاعات بیشتر درباره تغییر احتمالی قیمت‌ها می‌تواند این تصمیمات را اصلاح کند. برای مثال، خریدارانی که فکر می‌کنند قیمت قلع احتمالاً آفت می‌کند شاید برنامه‌های خود را از نو تنظیم کنند تا بتوانند جلوی خرید را بگیرند. فروشندگانی که فکر می‌کنند قیمت‌ها رو به افزایش است چه‌بسا به جای این‌که تولیدات خود را به قیمت‌های جاری بفروشند، آنها را ذخیره و انبار کنند. این قضاوت‌ها بازتاب‌دهنده نقش قیمت‌ها در نشان دادن هزینه‌های فرصت فعلی و آینده است. اما کسی که در بازار معاملات آتی قلع مشارکت دارد چگونه؟ این بازار به هر کسی که بتواند به درستی درباره تغییرات قیمت قلع در راستای سود بیشتر پیش‌بینی کند، چنین امکانی را فراهم می‌کند؛ صرف‌نظر از این‌که نیاز یا توانایی تأمین کالا را داشته باشد، این به نوبه خود بدین معناست که اطلاعات ارزش بسیار زیادی دارد به شرط آن‌که بتوان آن را پیش از یادگیری توسط دیگر بازیگران بازار آموخت و از آن بهره برد. بازیگران بازار آینده تمایل دارند برای کسب اطلاعات دسته اول مبلغ قابل توجهی بپردازند. در بازارهای مدرن با فرکانس‌های بسیار بالای سیستم‌های معاملات خودکار، حتی میکروثانیه‌ها نیز از اهمیت زیادی برخوردارند.

در بازارهای سفته‌بازی، اطلاعات خصوصی درباره قیمت‌ها، خود دارای قیمت است. اما

^۱ در برخی بازارها سفته‌بازان دست به «فروش استقرایی» می‌زنند و وعده تحویل کالاها یا اوراق بهاداری که متعلق به خودشان نیست را می‌دهند، با این انتظار که بتوانند بعدها با قیمت پایین‌تری خریداری کنند.

شیوه مشخصی وجود ندارد که این قیمت، با ارزش اجتماعی اطلاعات منطبق و یا مرتبط باشد. دلیلی ندارد که فکر کنیم کسب اطلاعات درباره قیمت‌های قلع یک روز زودتر، ارزش اجتماعی بسیاری دارد، چه رسد به یک میکروثانیه زودتر. میزان قلع تولید و مصرف شده در نتیجه تکمیل چنین اطلاعاتی در کوتاه‌مدت تغییر قابل توجهی نخواهد داشت. بنابراین، لزومی ندارد میان ارزش خصوصی و اجتماعی اطلاعات انطباقی وجود داشته باشد.

از سوی دیگر، بازارهایی مانند بازارهای کالاهای آتی خدمات سودمندی برای تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان ارائه می‌کنند و به آنها این امکان را می‌دهند که ریسک مرتبط با تغییرات قیمت‌ها در آینده را کاهش دهند، و در بسیاری موارد، یک گروه از سفته‌بازان نیاز است تا یک بازار «ضخیم» ایجاد کنند که در آنها قیمت‌ها واقعاً آگاهی‌بخش باشند.

پاسخی کلی به این پرسش که آیا سفته‌بازی مفید است یا مضر، وجود ندارد. مانند بسیاری از پرسش‌های دیگر در علم اقتصاد، لازم است بررسی شود که از میان درس اول و دوم، کدام یک به این مورد ارتباط بیشتری دارد.

هرچند با نگاهی به رشد انفجاری سفته‌بازی در دهه‌های اخیر، به نظر می‌رسد که روشن است هزینه فرصت منابع تخصیص داده شده به سفته‌بازی بیش از هر گونه مزایای قابل تصور آن است. حجم معاملات مالی، حیرت‌انگیز است. تنها یک نمونه نشان می‌دهد که ارزش کل تجارت جهانی (صادرات و واردات کالاهای فیزیکی) در حدود ۱۵ تریلیون در سال و دیگر گردش حساب سرمایه‌گذاری بین‌المللی ۱/۵ تریلیون دلار در سال است. در مقابل، ارزش معاملات در بازارهای خارجی ۵ تریلیون در روز است.

این بدان معناست که تنها ۱ درصد از فعالیت در بازارهای معاملات خارجی یا در جریان سرمایه‌گذاری بین‌المللی بازتاب‌دهنده معامله‌ای است که زمان صادرات کالاها از کشوری به کشور دیگر انجام می‌شود. سایر موارد به «مهندسی» مالی سفته‌بازی اختصاص می‌یابد که تا حد زیادی برای به حداقل رساندن مالیات و بهره‌برداری از تناقضات در قوانین طراحی شده‌اند.

این اعداد هنگفت در اسناد وجود دارند، اما در هزینه فرصت واقعی منعکس نمی‌شوند. هزینه فرصت سفته‌بازی در منابعی نهفته است که به بخش مالی و حمایت از ورودی‌های آن مانند خدمات حقوقی و حسابداری اختصاص یافته‌اند.

رشد بخش مالی از دهه ۱۹۷۰ سرسام‌آور بوده است. شهرهای بزرگ جهان مانند لندن و نیویورک تقریباً تحت تسلط مالیه قرار دارند. حساب‌های بخش مالی به طور مستقیم در

حدود یک سوم فعالیت‌های اقتصادی در لندن و بسیار بیشتر از سایر بخش‌ها است. این رشد زمانی چشمگیر است که ما بررسی کنیم پیشرفت در اطلاعات و فناوری ارتباطات، هزینه معاملات مالی معمول را به شدت کاهش داده است. همچنان که بخش مالی رشد کرده است، بانک‌ها، شعب خود را بسته‌اند و افراد شاغل در این شعبه‌ها را اخراج کرده‌اند. همان‌گونه که بررسی کردیم، در اصل، رشد بخش مالی را می‌توان با نزدیک کردن قیمت دارایی‌های مالی به هزینه‌های فرصت آنها و ایجاد بازارهای سرمایه که به مدل درس اول بسیار شبیه هستند، توجیه کرد. هر چند مدرکی مبنی بر این که چنین اتفاقی افتاده است، وجود ندارد. در مقابل، در دهه‌های گذشته همچنان که بخش مالی رشد کرده فراوانی و شدت حباب‌ها و در نتیجه ترکیدن‌ها نیز افزایش یافته است.

۱۱/۵. ریسک و بیمه

برخلاف بازارهای مالی سفته‌بازانه، بازارهای بیمه، خدمتی مفید و بدون ابهام ارائه می‌دهند. یکی از مهم‌ترین انواع عدم قطعیت مرتبط با بلایای بزرگ و کوچک است، از تصادف جزئی با اتومبیل، تا از دست دادن شغل و بیماری‌های تهدیدکننده زندگی. برای برخی از این بلایا مانند تصادف اتومبیل امکان برخورداری از بیمه برای جبران بخش بزرگی از خسارت وجود دارد. همان‌طور که در بخش ۳ دیدیم، بیمه در برابر چنین بلایایی درس اول را به تصویر می‌کشد. با این حال، آنها تابع شکست بازارند که این بحث ارائه‌دهنده تصویری از درس دوم است. ویژگی بارز جوامع بازار این است که برای برخی ریسک‌ها مانند از دست دادن شغل، از بین رفتن محصول، هزینه‌های بهداشت و سلامت، بازار بیمه معمولاً در دسترس نیست. در این موارد، معمولاً بیمه یا توسط دولت‌ها به طور مستقیم و یا به واسطه ترکیبی از دستورالعمل‌ها و سیاست‌های پارانه ارائه می‌شود.

چرا بیمه برای برخی ریسک‌ها ارائه می‌شود و برای برخی دیگر نه؟ شرکت‌های بیمه با ارائه بیمه به بسیاری از مشتریان فعالیت می‌کنند با این فرض که تنها بخش کوچکی در هر سال به مطالبه حق بیمه خود نیاز پیدا می‌کنند. حق بیمه‌های همه مشتریان، حتی افرادی که آن‌را مطالبه نیز نمی‌کنند، می‌تواند برای پرداخت مطالبات استفاده شود و همچنین هزینه‌های عملیاتی بیمه‌ها را تأمین و سود خالص تولید کند.

مشکل بیمه زمانی ایجاد می‌شود که یک حادثه بیمه شده مانند یک بلای طبیعی بر بخش بزرگی از گروه‌های بیمه شده اثرگذار باشد. هرچه شرکت بیمه کوچک‌تر و از تنوع کمتری

برخوردار باشد، مشکل بزرگ‌تر می‌شود. این مسئله در اصل، مشکل صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس است و از همین‌رو تحلیل آن با بخش ۲/۹ ارتباط دارد.

مشکل بزرگ‌تر، نیاز بیمه‌داران به دقتی معقول برای برآورد این احتمال است که هر مشتری خاص می‌تواند ادعای مطالبه کند. این امر بستگی به ریسکی دارد که مشتری در نبود بیمه با آن روبه‌رو است و همچنین این‌که آیا آنها در واکنش به بیمه ریسک بیشتری را می‌پذیرند. در بیشتر موارد، مشتری نسبت به شرکت بیمه بیشتر می‌داند و اطلاعات جامع‌تری دارد. در ادبیات اقتصادی این مشکل به عنوان «اطلاعات نامتقارن»^۱ شناخته می‌شود.^۲

بیمه‌ها می‌توانند به شکل‌های مختلف با مشکل اطلاعات نامتقارن روبه‌رو شوند. در برخی موارد، اطلاعات عمومی درباره مشتریان بالقوه کافی است تا بتوان احتمال مطالبه را با دقتی معقول تخمین زد. مثلاً یک راننده ۲۵ ساله با سابقه رانندگی ضعیف، احتمال زیادی دارد که تصادف کند و از این‌رو حق بیمه بالاتری نسبت به راننده ۲۵ ساله دیگری با سابقه خوب داشته باشد. مورد دیگر، طراحی قراردادهای با ویژگی‌هایی است که برای مشتریان کم‌ریسک جذاب است. مثلاً، قراردادی با حق بیمه پایین و کسورات بالا برای برخی افراد که انتظار بسیاری از مطالبات را ندارند جذاب‌تر است.

هرچند برای برخی از خطرات مهم در زندگی، نمی‌توان بر مشکل اطلاعات نامتقارن غلبه کرد و بازارها نیز بیمه ارائه نمی‌کنند. شاید مهم‌ترین آنها، بیمه بیکاری باشد. بازار بیمه معمولاً در برابر از دست دادن شغل در دسترس نیست. به همین دلیل کارگران اغلب اطلاعات بهتری درباره احتمال از دست دادن شغلشان دارند تا بیمه‌کننده بیرونی که امیدوار است بتواند این اطلاعات را کسب کند. یک شرکت خصوصی که بیمه بیکاری ارائه می‌دهد، بیمه‌های بسیاری را به افرادی می‌فروشد که انتظار از دست دادن شغلشان را دارند و از این‌که بتوانند دوباره شغلی به دست آورند نیز اطمینان خاطر ندارند. این مشکل در اصطلاح فنی این حوزه «انتخاب نامطلوب (کژگزینی)» نامیده می‌شود.

برنامه‌های بیمه بیکاری دولتی اجرا می‌شوند زیرا همه کارفرمایان ملزم به مشارکت در پرداخت از طرف همه کارکنان خود هستند. حق بیمه، با توجه به تجربیات گذشته متفاوت است. شرکت‌هایی با تاریخچه اشتغال باثبات، هزینه کمتر و شرکت‌هایی که کارکنان خود را به طور دائم اخراج می‌کنند هزینه بیشتری می‌پردازند. به دلیل مشارکت اجباری، انتخاب

^۱ Asymmetric Information

^۲ در اصطلاح فنی بیمه، این شکل از اطلاعات نامتقارن به عنوان «انتخاب نامطلوب (کژگزینی)» شناخته می‌شود و از مخاطره اخلاقی (کژمنشی) متمایز می‌شود؛ جایی که مشتری نمی‌تواند اقدام مناسبی برای کاهش ریسک یک نتیجه نامطلوب انجام دهد. من این تمایز را به دلایل نظری پیچیده چندان مفید نمی‌دانم.

مطلوب مشکلی ایجاد نمی‌کند.

درس یک مزایای بالقوه بیمه را توضیح می‌دهد. درس دو زمانی اهمیت می‌یابد که مشکل اطلاعات نامتقارن از ظهور عملکرد مناسب بازارهای ممانعت می‌کند.

۱۱/۶. عقلانیت محدود

انسان‌ها در پردازش و پاسخگویی به اطلاعات فوق‌العاده باهوش‌اند. ما یک ظرفیت کلی برای استدلال داریم که بسیار بیشتر از حیوانات دیگر است. به‌علاوه، تکامل ژنتیکی و فرهنگی ما را به نوعی از شناخت مجهز ساخته که به آن «مدول^۱» گفته می‌شود و ما را قادر می‌سازد که وظایف خود را سریع و مؤثر انجام دهیم. مثلاً ما به طور طبیعی می‌توانیم اشیاء را بسیار بهتر از حیوانات پرتاب کنیم و در گرفتن آنها نیز خوب عمل می‌کنیم (گرچه پرندگان شکارچیان بهتری هستند).

ما می‌توانیم توانایی خود در گرفتن اشیاء را به دو روش تقویت کنیم. نخست، براساس استدلال کلی که شامل برآورد سرعت و مسیر شیء است و دویدن به سوی نقطه‌ای که انتظار داریم شیء بیفتد و آن را بگیریم. بیش از این، ما می‌توانیم از ریاضی و فیزیک برای پیش‌بینی بسیار دقیق استفاده کنیم که بشریت را قادر می‌سازد سفینه‌های فضایی را به لبه منظومه شمسی بفرستند و فراتر از آن با دانشی دقیق آن‌را دنبال کنند.

هرچند چنین بهینه‌سازی منطقی، تلاش زمانی و ذهنی زیادی می‌طلبد. با آغاز کار، هربرت سیمون^۲ در دهه ۱۹۵۰، روانشناسان و برخی اقتصاددانان درباره پيامدهای «عقلانیت محدود» به تحقیق پرداختند، واقعت این است که ما ظرفیت محدودی برای استدلال درباره انتخاب‌هایی پیش روی خودمان داریم.

برای گرفتن یک توپ پرتاب شده در هوا، یک راه‌حل ساده‌تر، «عمل خودانگیخته^۳» است. بازیکنی که عمل خودانگیخته را انجام می‌دهد، زاویه ابتدایی توپ را می‌بیند و به سمت توپ از مسیری می‌دود که بتواند این زاویه را حفظ کند. بازیکنان بیس‌بال عمل خودانگیخته را از طریق آزمون و خطا و یا از طریق «انتقال فرهنگی» (که ابزاری برای مربی یا دیگر بازیکنان است) می‌آموزند. اما این امر همچنان می‌تواند ما را به یک راه‌حل برای بهینه‌سازی مشکل برساند. عمل خودانگیخته به خوبی کار می‌کند.^۴ بنابراین به عنوان «عقلانیت بوم‌شناسی» برای محیط

^۱ Module

^۲ Herbert Simon

^۳ Gaze Heuristic

^۴ در ادبیات علوم شناختی و روانشناسی بحث‌های گسترده و مناقشه‌آمیزی وجود دارند که آیا گیرندگان بشری از عمل خودانگیخته استفاده می‌کنند و آیا

مورد پرسش است. میان‌برهای ذهنی نمونه‌هایی از مدول‌های شناختی هستند. کار میان‌برهای ذهنی در محیط‌زیستی که در آن قرار دارند خوب است. هرچند ممکن است آنها در دیگر محیط‌ها موفق نباشند. برخی از پژوهشگران مانند دانیل کاهمن^۱ و آموس تورسکی^۲ روش‌هایی را بررسی کرده‌اند که در آنها میان‌برهای ذهنی ممکن است در برخی زمینه‌ها به نتایج خوب و در برخی دیگر به نتایج بد منتهی شوند. افرادی دیگر مانند گلدشتاین^۳ و گیگرنزر^۴ تمرکز بر روی مواردی دارند که با توجه به محدودیت‌های شناختی ما، تصمیم‌گیری نیازمند ترکیبی از میان‌برهای ذهنی و محاسبات منطقی است.

اقتصاد تک‌درس این مورد را نادیده می‌گیرد. در مدل تصمیم‌گیری استاندارد اقتصاد تک‌درس، ابناء بشر به وسیله «عوامل منطقی» که تصور می‌کنند اعضای گونه‌های بشر اقتصادی^۵ هستند، جایگزین می‌شود. عوامل منطقی ظرفیت نامحدودی برای محاسبه پیامدهای اقدامات خود تحت هر وقوع و احتمالی را دارند.^۶ نه تنها این، بلکه آنها می‌توانند از ظرفیت استدلال خود برای الگوی اقدامات سایر عوامل نیز استفاده کنند با در نظر گرفتن این واقعیت که دیگر عوامل نیز از آنها الگو می‌گیرند و همین‌طور غیره تا بی‌نهایت. این فرض در اصطلاح علم اقتصاد با عنوان «دانش عمومی عقلانیت^۷» شناخته می‌شود.

مشکل تصمیم‌گیری در [شرایط] عدم قطعیت مورد مهمی است که در آن عقلانیت محدود نقش مهمی را ایفا می‌کند. فرضیه بازارهای کارا بر این فرض استوار است که فعالان بازار، کارگزارانی عقلایی هستند و در راستای به حداکثر رساندن «سود مورد انتظار» تصمیم‌گیری می‌کنند.

هرچند مدت زمان زیادی است که معلوم شده انتخاب‌های زندگی واقعی، منطبق با نظریه سود مورد انتظار نیستند و مدل‌های کلی‌تر و انعطاف‌پذیرتر دیگری مورد نیاز است. بیشتر کار من به عنوان یک اقتصاددان دانشگاهی به این کار اختصاص داده شده است.

یکی از جنبه‌های این مشکل این است که افراد تمایل دارند (حداقل بر اساس فرضیه بازارهای کارا) وزنی بیشتر از آنچه که باید به وقایعی بسیار دور با احتمال اندک بدهند؛ مانند برنده

عبارت‌هایی مانند «میان‌بر ذهنی» برای اهداف روانشناسی سودمندند یا خیر. در این‌جا نیازی به بررسی بیشتر این موضوع نیست. بی‌شک این عبارت به عنوان جایگزینی برای فرض استاندارد درس یک درباره انتخاب عقلانی نامحدود مفید است.

۱ Daniel Kahneman

۲ Amos Tversky

۳ Goldstein

۴ Gigerenzer

۵ Homo economicus

۶ تنها استثنای مدل عقلانیت نامحدود در مورد سیاست‌گذاران اقتصادی و به ویژه برنامه‌ریزان اصلی است. اقتصاددانان تک‌درس در صورتی که محدودیت‌های شناختی مخالفان حذف شوند، بیشتر خوشحال خواهند شد.

۷ Common Knowledge of Rationality

شدن در لاتاری یا مردن در یک هواپیمای در حال سقوط. احتمال توسعه مدل‌های این رفتار که شامل احتمالات وزنی هستند وجود دارد، اما این موارد لزوماً منطبق با عقلانیت مورد نیاز برای فرضیه بازارهای کارا نیستند.

یک مشکل اساسی دیگر این است که ما نمی‌توانیم از همه احتمالات مرتبط با یک تصمیم آگاه باشیم. احتمالاتی که ما به طور ناگهانی (و اغلب دردناک) از آنها آگاه می‌شویم به منزله «ناشناخته‌های ناشناخته»^۱ و «قوهای سیاه»^۲ توصیف می‌شوند. هنگامی که فعالان در بازارهای مالی، از عدم آگاهی خود مطلع می‌شوند تلاش می‌کنند تا یک بهینه‌سازی منطقی روی یک مدل ناقص از جهان اجرا کنند که نتایج آن می‌تواند فاجعه‌بار باشد. معمولاً بحران‌های مالی شامل گسترش سریع آگاهی از یک احتمال (مانند نکول همزمان تعدادی از وام‌گیرندگان) است که پیشتر نادیده گرفته شده است.

در مقابل ناتوانی ما برای در نظر گرفتن تمام احتمالات، اغلب بهتر است به جای تلاش برای رسیدن به یک راه‌حل که از نظر الگوی ذهنی ما از جهان بهینه است؛ اما در واقعیت موفق نیست به میان‌برهای ذهنی تکیه کنیم. ساده‌ترین میان‌برهای ذهنی گفته‌گرد گیگز نزر است: «هرگز محصولات مالی را که نمی‌شناسید نخرید.» و مورد دیگر «قانون یک اِثم»^۳ است که به جای تلاش برای محاسبات پیچیده مورد نیاز برای بهینه‌سازی میان ریسک و سود یک معامله، به سادگی دارایی‌های آن را مشخص و سرمایه‌گذاری‌های شما را به طور مساوی میان آنها تقسیم می‌کند.

عقلانیت محدود در انتخاب‌های مالی که مشمول زمان و عدم قطعیت هستند اهمیت زیادی دارد، اما می‌تواند در بازارهای کوچک (نقطه‌ای) که این عوامل مهم نیستند نیز ظهور کند. شرکت‌های مسلط در یک بازار (مثلاً بازار خدمات تلفن و اینترنت) گاهی طیف گسترده و گیج‌کننده‌ای از گزینه‌ها را ارائه می‌دهند. نظر بر این است که مصرف‌کنندگان دارای زمان و توانمندی به جای آسیب به یک رقیب بهترین گزینه را انتخاب می‌کنند در حالی که مشتریان وفادارتر با این فرض که گزینه بهتری وجود ندارد در معاملات بد باقی می‌مانند.

بهره‌برداری از وفاداری یکی از راه‌های بیشماری است که شرکت‌ها ممکن است از عقلانیت محدود در راستای انتخاب گزینه‌هایی همسو با منافع شرکت و مضر برای مشتریان در راستای فریب آنها استفاده کنند. برندگان جایزه نوبل جورج آکرلوف^۴ و رابرت شیلر^۵ این موضوع را در

۱ Unknown unknowns

۲ Black Swans

۳ 1/N rule

۴ George Akerlof

۵ Robert Shiller

کتاب سرگرم‌کننده خود «فیشینگ فور فولز»^۱ بررسی کرده‌اند.

همچنین با توجه به عقلانیت محدود ما، امکان انتخاب‌های بسیار زیاد وجود دارد که بیشتر آنها تنها به طور جزئی با یکدیگر تفاوت دارند. این نکته به وسیله روانشناسانی مانند باری شوارتز^۲ مورد تأکید قرار گرفته است که بر این باورند انتخاب‌های بسیار زیاد می‌تواند موجب افسردگی شود زیرا افراد در ایجاد انتخاب‌های درست احساس درهم‌شکستگی و اضطراب می‌کنند.

با در نظر گرفتن تمام این نکات همراه با عقلانیت محدود ارتباط پیچیده میان بازارها و اطلاعات بیش از پیش پررنگ و مهم است. بازارها، انگیزه‌ای برای تولید اطلاعات ایجاد می‌کنند، اما آن را پنهان می‌سازند یا با یک سروصدای بی‌معنا، اطلاعات مفید را پامال می‌کنند.^۳

این واقعیت که ظرفیت استدلال ما محدود است، نمونه دیگری از درس دوم است. قیمت درباره هزینه‌های فرصت به ما اطلاعات می‌دهد، اما تنها در صورتی که ما ظرفیت پردازش این اطلاعات را داشته باشیم.

۱۱/۷. آنچه بیت‌کوین درباره بازارهای مالی آشکار می‌سازد

حباب بیت‌کوین که قیمت بی‌ارزش «ارز دیجیتال (رمز ارز)» است در دسامبر سال ۲۰۱۷ از نزدیک صفر به ۲۰۰۰۰ دلار افزایش یافت و پیش از آغاز کاهش تدریجی، باور ما را به فرضیه بازارهای کارا از بین برد.

فرضیه بازارهای کارا از پوچی‌های حباب دات کام^۴ در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل ۲۰۰۰ و همچنین از ذوب شدن در بازارهای مشتقی که منجر به بحران مالی جهانی در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ شدند در امان ماند. هرچند این فرضیه باید توسط این فجایع رد می‌شد، همچنان به حیات خود، البته، به شکل یک زامبی ادامه داد.

اما هر یک از حباب‌های قبلی حداقل با یک فرضیه باورپذیر آغاز شدند. ظهور اینترنت زندگی ما را تغییر داد و موجب ایجاد برخی از شرکت‌های سودآور مانند آمازون و گوگل شد. گرچه مشخص بود که بیشتر دات کام‌های دهه ۱۹۹۰ شکست می‌خورند، تهیه پرونده برای هر کدام از آنها ساده بود.

^۱ Phishing for Phools

^۲ Barry Schwartz

^۴ Dot-com

^۳ این مشکل مختص بازارها نیست، مانند پدیده «خیار جعلی».

دارایی‌های مشتق که برای ما بحران جهانی را به ارمغان آوردند، به طور قابل توجهی با در نظر گرفتن نظریه‌ای که به طور گسترده به عنوان «رکود بزرگ» شناخته می‌شوند بررسی شدند و نشان دادند که بحران‌های بزرگ اقتصادی به لطف تغییرات قطعی سیستماتیک در نحوه اداره اقتصاد کشورهای توسعه‌یافته چیزی مربوط به گذشته هستند.^۱ این نظریه توسط اقتصاددانان، سیاستمداران و بانکداران مهم و پیشرو مورد حمایت قرار گرفته است.^۲ در نهایت دارایی‌های مشتق حمایت شده، شرط لازم برای رکود بزرگ بود.

مقابله با بیت‌کوین آشکار است. حساب بیت‌کوین بدون هیچ پیش‌فرض قابل قبولی باقی ماند. هنگامی که بیت‌کوین در حدود یک دهه قبل ایجاد شد، ایده اصلی آن بر این اساس بود که ارزهای مختلف برای انواع معاملات را جابه‌جا کند. اما زمانی که سال گذشته حساب بیت‌کوین جهش یافت، بدیهی بود که این اتفاق نمی‌افتد. تنها تئوری چند از بازرگانان بیت‌کوین را پذیرفته بودند و هنگامی که حساب آن، معاملات، عوارض و زمان انتظار را افزایش داد همین تعداد انگشت‌شمار نیز کاهش یافتند.

برای مدتی بیت‌کوین برای معاملاتی مانند مواد مخدر و پول‌شویی استفاده می‌شد که افراد می‌خواستند این معاملات از دولت و مقامات دولتی مخفی بماند. هرچند خیلی زود مشخص شد که اگر مقامات دولتی بخواهند، می‌توانند این معاملات را ردیابی کنند. مثلاً جاده ابریشم^۳ نخستین بازار بزرگ آنلاین مواد مخدر بود که از بیت‌کوین استفاده می‌کرد و توسط اف بی آی^۴ در سال ۲۰۱۳ بسته شد.

امروز هیچ‌کس نمی‌گوید که بیت‌کوین به عنوان یک ارز، ارزش دارد. بلکه ادعای جدید این است که بیت‌کوین «ذخیره ارزش^۵» و قیمت آن بازتاب‌دهنده کمیابی (کمبود) ذاتی آن است. (با طراحی بیش از ۲۱ میلیون بیت‌کوین نمی‌توان تولید کرد)

بیشتر اقتصاددانان از جمله خود من این ادعا را رد می‌کنند. اگر این ادعا نادرست است، بدیهی است ارزش بیت‌کوین یک ضربه مهلک و کشنده دیگری است به فرضیه بازارهای کارا. اما حتی اگر این ادعا درست هم باشد، این ایده که بیت‌کوین ارزشمند است چون کمیاب است و مردم آن را ارزشمند می‌دانند باید هرگونه اعتماد باقیمانده به فرضیه بازارهای کارا را متزلزل کند.

۱ در کتاب من اقتصاد زامبی این مسئله بررسی شده است.

۲ این تأیید چندان عجیب نیست زیرا این نظریه به خوبی در هر سه گروه منعکس می‌شود: بانکداران مهم که اقتصاد را مدیریت می‌کنند، سیاستمدارانی که آنها را منصوب می‌کنند و اقتصاددانانی که به آنها مشاوره می‌دهند.

۳ Silk Road

۴ FBI

۵ Store of Value

در نظر بگیرید: اگر بیت‌کوین یک «ذخیره ارزش» باشد، پس قیمت‌های دارایی کاملاً خودسرانه و قراردادی است. چنان‌که ازدیاد ارزش‌های دیجیتال نشان داده‌اند، هیچ چیز ساده‌تر از ایجاد یک دارایی کمیاب نیست. استدلال مشابهی برای هرگونه دارایی مالی موجود به کار می‌رود. هر سهام‌اس‌اند پی^۱ می‌تواند ۵۰۰ قیمت‌گذاری شود نه تنها از منظر چشم‌انداز درآمد در آینده، بلکه از این منظر که مردم انتخاب می‌کنند ارزش بالایی به آن بدهند.

حال منطقی‌تر فرض کنید بیت‌کوین هیچ ارزشی ندارد و در نهایت بی‌ارزش خواهد شد. با توجه به فرضیه بازارهای کارآمد، بازارهای مالی ارزش واقعی بیت‌کوین را به درستی تخمین می‌زنند و بلافاصله قیمت را به صفر می‌رسانند. اما این اتفاق هم نیفتاده است. تا همین اواخر، این امر ممکن نبود زیرا بازارهای بیت‌کوین خود مبهم هستند.

اکنون یک احتمال وجود دارد: معاملات آتی بیت‌کوین در بورس کالای شیکاگو از دسامبر ۲۰۱۷ ادامه داشته است. اما قیمت‌های بیت‌کوین پس از ایجاد معاملات آتی و آغاز روند کاهشی آنها تنها هنگامی که دولت‌ها برای محدود کردن سوداگری دست به اقداماتی زدند، افزایش یافت.

هر اتفاقی که برای بیت‌کوین بیفتد، ما نباید توسعه اساسی‌تر و نگران‌کننده‌تر را فراموش کنیم. یک محصول مالی با ارزش کاملاً خالص به طور موفقیت‌آمیزی به پیچیده‌ترین بازارهای مالی جهان معرفی می‌شود.

بیت‌کوین احتمالاً موجب سقوط و نابودی بازارهای مالی نمی‌شود، اما نشان می‌دهد ناظران باید اندازه این بازارها را کاهش دهند.

مطالعه بیشتر

هایک (۱۹۴۵) نیز این بحث را مطرح کرده است. برنند (۱۹۸۷) نیز به عنوان نماینده تکنویوتوپیانسم^۲ که در روزهای ابتدایی اینترنت غالب بود، جالب و همچنان مهم است. گرینوود و شارفستاین (۲۰۱۷) رشد بخش مالی را ضبط و مستند کرده‌اند. برای هر کسی که علاقه‌مند به ظهور و سقوط فرضیه بازارهای کارا است، خواندن کتاب افسانه بازار منطقی: بازار ریسک، پاداش و توهم در وال‌استریت از جاستین فاکس (۲۰۰۹) ضروری است. اثر کلاسیک بازی پول (۱۹۶۸) آدام اسمیت / جورج گلدمن هنوز هم بعد از گذشت ۴۰ سال

^۱ S&P

^۲ Chicago Mercantile Exchange

^۳ Technoutopianism

سرشار از بینش و بصیرت است. جای کی (۲۰۰۴) یک اثر عالی و مشفقانه از نقاط قوت و ضعف بازارها ارائه می‌دهد و همچنین روشی که بازارها تنها در صورتی می‌توانند کار کنند که در نهادهای اجتماعی و فرهنگی تعبیه شوند. مباحث این فصل، در کتاب دیگر من با عنوان اقتصاد زامبی: چگونه ایده‌های از بین رفته همچنان در میان ما حضور دارند که در سال ۲۰۱۰ منتشر شد، وجود دارند.

مقالات مهم در حمایت از فرضیه بازارهای کارا متعلق به مان (۱۹۶۵) درباره بازار برای کنترل شراکت و فاما (۱۹۷۰) درباره کارایی بازارهای مالی هستند.

مرجع کلاسیک درباره حباب‌های اولیه متعلق به آثار چارلز مک کی (۱۸۴۱) است؛ با عناوین خیالات فوق‌العاده محبوب و جنون جمعیت. من مطالب زیادی درباره معمای حق بیمه و پیامدهای آن نوشته‌ام. ارتباطات در بخش سوداگری مربوط به سازمان تجارت جهانی (۲۰۱۷)، کنفرانس سازمان ملل در حوزه تجارت و توسعه (۲۰۱۷)، بانک تسویه حساب‌های بین‌المللی (۲۰۱۶)، و وادوا (Wadwha) (۲۰۱۶).

آثار کلاسیک درباره عقلانیت محدود شامل موارد زیر است:

Simon (۱۹۵۷), Tversky and Kahneman (۱۹۷۴), and Thaler (۱۹۹۰).

آثار جدیدتر عبارت‌اند از:

Gigerenzer and Selten (۲۰۰۲); Kahneman (۲۰۱۳); Thinking Fast and Slow; Gigerenzer et al (۲۰۱۵). Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior;

Ortmann and Spiliopoulos (۲۰۱۷); and Schwartz (۲۰۰۵).

قوی سیاه طالب (۲۰۰۷) نیز جالب است، اگرچه ادعاهای نویسنده در بینش خود منحصر به فرد است، اما هیچ اقتصاددان مهمی آنها را به اشتراک نگذاشته است و باید همراه با شک و تردید به آنها پرداخت. مقاله ویکی‌پدیا درباره عقلانیت بوم‌شناسی نیز مفید است.

هرکس که علاقه‌مند به تجزیه و تحلیل مخاطره اخلاقی و بخش مخالف است، که به طور خلاصه در پاورقی ۵ ذکر شد، می‌تواند استدلال من در این باره را در کتاب عدم قطعیت، تولید، انتخاب و سازمان: رویکرد اقتضایی دولت (چمبرز و کویگین ۲۰۰۰) همراه با چمبرز مطالعه کند. هشدار: این کتاب ریاضیات زیادی دارد.

درس دوم

بخش دوم

درس دوم بخش دوم

سیاست عمومی

*فیلسوفان تنها جهان را به شیوه‌های گوناگون تفسیر کرده‌اند. هرچند اصل،
تغییر آن است.*

- کارل مارکس، یازده تز دربارهٔ فوئرباخ^۱

در این بخش پایانی کتاب، به بررسی ملاحظات اقتصاد درس دوم برای سیاست عمومی می‌پردازیم. نخست، بررسی خواهیم کرد که سیاست عمومی چگونه می‌تواند به نابرابری در توزیع درآمد و رفاه واکنش نشان دهد. در فصل ۱۲، «پیش‌توزیع»^۲ را بررسی خواهیم کرد؛ این ایده که فصد دارد در وهله نخست، تخصیص نابرابر حقوق مالکیت را اصلاح کند تا این‌که بخواهد دست به اصلاح نتایج خروجی بازار بزند. نمونه‌های پیش‌توزیع شامل حقوق کارفرمایان و کارگران، تعیین حداقل دستمزد، ایجاد مالکیت معنوی و سازمان‌هایی برای مدیریت ریسک کسب‌وکار مانند ورشکستگی و تعهد محدود است.

در فصل ۱۳، توزیع درآمد را از طریق نظام‌های مالیاتی و رفاهی بررسی خواهیم کرد. نشان

^۱ Karl Marx, Eleven Theses on Feuerbach

^۲ Predistribution

خواهیم داد که چگونه نظام‌های مالیاتی و رفاهی با ایجاد نرخ مالیات نهایی مؤثر ترکیب می‌شوند. در انتها، به بررسی برخی اصول برای سنجش هزینه‌های فرصت دخیل در پیش‌توزیع و بازتوزیع خواهیم پرداخت.

در فصل ۱۴، به بررسی سیاست‌ها برای اشتغال کامل خواهیم پرداخت. با ابزارهای سنتی سیاست پولی و مالی آغاز می‌کنیم و سپس به واسطه برنامه‌هایی که شامل یارانه‌های آموزش و دستمزد هستند، به بررسی مداخله مستقیم در بازارهای کار خواهیم پرداخت. مستقیم‌ترین شکل مداخله، ضمانت شغلی است که با هدف اطمینان از پرداخت به هر فرد شاغل انجام می‌شود. ما به بحث درباره ضمانت شغلی و ارتباط آن با هزینه فرصت می‌پردازیم. سرانجام درباره شیوه‌ای بحث خواهیم کرد که در آن اقتصاددانان تک‌درس از باسستی تا هازلیت و پس از او، برای حل مشکل بیکاری تلاش کرده‌اند و به طور فزاینده‌ای شکست خورده‌اند.

در فصل ۱۵، واکنش‌ها به قدرت روزافزون انحصارها و انحصارهای خرید را بررسی خواهیم کرد. پس از بررسی گزینه احیای سیاست ضدانحصار، استدلال خواهیم کرد که بهترین راه حل یک «اقتصاد ترکیبی»^۱ است که در آن، دولت‌ها مانند شرکت‌های خصوصی نقش مهمی در تولید و ارائه خدمات ضروری مانند سلامت و آموزش و زیرساخت ایفا می‌کنند.

در پایان، در فصل ۱۶ در مورد سیاست زیست‌محیطی با تمرکز بر تغییرات اقلیمی بحث خواهیم کرد. فهم درس دوم، ارزیابی نقاط قوت و ضعف واکنش‌ها مانند قانون‌گذاری مستقیم، مالیات‌های آلودگی و مجوزهای انتشار را ممکن می‌کند. در مقابل، ناتوانی اقتصاددانان تک‌درس برای رسیدگی به این مشکلات موجب شده است که بسیاری از آنها به استقبال و پذیرش انکار علوم اقلیمی بروند.^۲

۱ Mixed Economy

۲ عجیب است که این الگوی انکار درست به زمان باسستی در قرن نوزدهم بازمی‌گردد (بخش ۱۶.۵ را ببینید).

فصل ۱۲

توزیع درآمد: پیش توزیع

قانون طلایی: کسی که طلا دارد، قوانین را ایجاد می‌کند.

- داستان مصور «ویزارد آف آی دی»، ۳ می ۱۹۶۵، جانی هارت و برانت پارکر^۱

در فصل ۷ دیدیم که منطق هزینه فرصت چنان که هازلیت و دیگران در سنت مالکیت‌گرایی می‌پندارند با توزیع از پیش تعیین شده حقوق مالکیت آغاز نمی‌شود. بلکه تخصیص حقوق مالکیت شامل حقوق و مزایایی مانند تأمین اجتماعی و حقوق کار، خود یک انتخاب اجتماعی است. هر یک از این انتخاب‌ها هم مزایایی دارد و هم هزینه‌های فرصتی.

یکی از شیوه‌های اندیشیدن به روشی که جامعه، تخصیص درآمد و مصرف را تعیین می‌کند مبتنی بر تمایز میان «پیش توزیع» و «بازتوزیع» است. در این جا پیش توزیع اصطلاحی است که به وسیله جیکوب هرکر ابداع شده است و اشاره به وضعیت حقوق مالکیت و دیگر قوانینی دارد که توزیع دستمزدها، مزایا و دیگر درآمدهای حاصل از بازار را تعیین می‌کند. بازتوزیع به سیاست‌های وضع مالیات و مخارج اشاره دارد که توزیع نهایی درآمد و مصرف مرتبط با خروجی بازار را تغییر می‌دهد. در این فصل، پیش از بررسی مسئله پیش توزیع به صورت دقیق‌تر، با برخی نمونه‌های پیش توزیع و بازتوزیع آغاز می‌کنیم.

^۱ "The Wizard of Id" comic strip, May 3, 1965, created by Johnny Hart and Brant Parker

^۲ Jacob Hacker

۱۲/۱. توزیع درآمد و هزینه فرصت

تغییرات سیاستی زیادی وجود که وضعیت اقتصادی برخی از اعضای جامعه را بهبود می‌بخشند. برخی از این سیاست‌ها عبارت‌اند از:

- (۱) تسهیل ایجاد اتحادیه‌ها و مذاکره بر سر دستمزد برای کارگران،
- (۲) افزایش حداقل دستمزد قانونی،
- (۳) امکان دسترسی به پرداخت‌های تأمین اجتماعی و بیمه بیکاری که به نفع افرادی است که به دلیل سن بالا یا ناتوانی قادر به کار نیستند،
- (۴) افزایش تعداد مکان‌های تأمین مالی شده با وجوه عمومی در کالج‌ها و دانشگاه‌ها که به نفع جوانانی است که به دنبال ورود به آنها هستند،
- (۵) افزایش مدت زمان حقوق مالکیت معنوی مانند کپی‌رایت و حق ثبت اختراع که به نفع دارندگان این حقوق‌ها است،
- (۶) تسهیل صاف کردن بدهی شرکت‌ها از طریق ورشکستگی،
- (۷) کاهش نرخ‌های نهایی مالیات بر درآمد بالاتر از سطح برخی درآمدها که به نفع افرادی است که درآمدهایشان مشمول مالیات و بالاتر از این سطح است.

در ۴۰ سال گذشته شاهد تغییرات اساسی از نوع ۵، ۶ و ۷ در ایالات متحده آمریکا و دیگر نقاط دنیا بوده‌ایم. این تغییرات به نفع افراد با درآمد بالا و مدیران و سهامداران شرکت‌ها بوده است.

بالاترین نرخ نهایی مالیات بر درآمد از ۷۰ درصد به ۳۹/۶ درصد کاهش یافته است. حداکثر مدت حمایت از کپی‌رایت نیز از ۵۶ سال در ۱۹۷۵ به طول عمر نویسنده به علاوه ۷۰ سال پس از مرگ او افزایش یافت. اقدامات دیگر مانند حل و فصل اختلافات میان سرمایه‌گذار- دولت^۱ در توافق‌نامه‌های تجاری، انواع جدید و گسترده‌ای از حقوق مالکیت را برای شرکت‌ها به ارمغان آورده‌اند. سهولت اعلام ورشکستگی برای شرکت‌ها و ظهور دوباره آنها با بدهی‌های از بین‌رفته‌شان نیز به شدت افزایش یافته است.

در مقابل، تغییرات اندکی از نوع ۱ و ۲ که به نفع کارگران و نوع ۳ و ۴ که به نفع دریافت‌کنندگان رفاه اجتماعی و خدمات عمومی است، اتفاق افتاده است. در مقابل، برخی سیاست‌ها به طور

^۱ Investor- State Dispute Settlement (ISDS)

مستقیم منجر به کاهش دستمزدها و کاهش انواع مخارج عمومی شده‌اند. این نتایج بازتاب هزینه فرصت‌اند، آنهم در زمینه‌ای که قدرت سیاسی به سمت شرکت‌های بزرگ و ثروتمندان تغییر جهت داده است. برای تأمین هزینه‌های افزایش یافته در راستای برخی اهداف یا کاهش مالیات‌های پرداخت شده توسط یک گروه، دولت یا باید راهی را برای جبران این افزایش هزینه‌ها یا کاهش مالیات‌ها در جایی دیگر پیدا کند و یا کسری بودجه را بپذیرد و یا متحمل بدهی شود که در آینده مجبور می‌شود خدماتی را ارائه دهد. چنان‌که شواهد انتخاب سیاست‌گذاران نشان می‌دهند، کمترین جذابیت در میان این گزینه‌ها، هزینه فرصت ارائه سود را شکل می‌دهند.

تغییرات سیاسی از نوع ۵، ۶ و ۷ به طور کلی به نفع افرادی است که در حال حاضر وضعیت نسبتاً خوبی دارند. همان‌طور که دیدیم، هزینه فرصت این است که منابع کمتری در راستای بهبود وضعیت کسانی صرف شود که ثروت اولیه کمتری به واسطه سیاست‌های ۱، ۲، ۳، و ۴ دارند.

در فهرست بالا، سیاست‌هایی مانند ۱، ۲، ۵ و ۶ شامل پیش توزیع و به‌ویژه توزیع درآمد بازار میان کارگران و کارفرمایان می‌شود. سیاست‌هایی مانند ۳، ۴ و ۷ شامل بازتوزیع هستند. تمایز میان آنها سخت و سریع نیست. ارائه آموزش را می‌توان متناسب با هر دو دسته دانست. تا جایی که آموزش یک حق جهانی قلمداد می‌شود، ارائه آن نوعی پیش توزیع است. از سوی دیگر، اگر آموزش به منزله خرید یا سرمایه‌گذاری اختیاری در نظر گرفته شود، حمایت عمومی از آموزش در حکم بازتوزیع شناخته می‌شود. ما ارائه آموزش و دیگر خدمات عمومی تأمین مالی شده با مالیات را نوعی بازتوزیع می‌پنداریم.

در این فصل، چهار نمونه از پیش توزیع موجود در لیست بالا را بررسی خواهیم کرد. بخش ۱۲/۲ به اتحادیه‌ها، بخش ۱۲/۳ به حداقل دستمزد، بخش ۱۲/۴ به حقوق مالکیت معنوی و بخش ۱۲/۵ به ورشکستگی شرکت‌ها و محدودیت بدهی می‌پردازد.

۱۲/۲. پیش توزیع: اتحادیه‌ها

بزرگ‌ترین عامل در تعیین توزیع درآمد بازار، سهم‌های مرتبط با دستمزد از یک سو و مرتبط با درآمدهای سرمایه (اجاره، بهره، سودهای سهام و عایدات سرمایه) از سوی دیگر هستند. این

۱ اگر درآمد مدیران ارشد و متخصصان بخش مالی بیش از آن‌که به مثابه بازتاب‌دهنده کنترل بر روی سرمایه در نظر گرفته شود تا به منزله دستمزد برای کارگران، این تقسیم‌بندی تشدید هم می‌شود.

تقسیم‌بندی اغلب در حکم نتیجه یک فرایند بازار رقابتی، با تخصیص حقوق مالکیت آغاز می‌شود که در آن کارگران، صاحبان نیروی کار خود هستند، درحالی‌که هر چیز دیگر متعلق به صاحبان دارایی است. هرچند این روند یک ساده‌سازی بسیار شدید است.

دستمزدهای حاصل از بازار کار، نتیجه یک فرایند پیچیده چانه‌زنی ضمنی و آشکار میان کارگران و کارفرمایان و اتحادیه‌ها (در صورت وجود) است. نتایج این چانه‌زنی‌ها به قدرت نسبی احزاب بستگی دارد و همین امر نیز به نوبه خود وابسته به قوانینی است که توسط جامعه تعیین شده‌اند.

نقطه شروع تاریخی برای ارتباط میان کارگران و کارفرمایان، رابطه ارباب-بردگی است که اساس و بنیان قانون عرفی انگلیس و امریکا را شکل داد. در چارچوب قانون عرفی، بردگان به صورت قانونی در قبال اربابان خود متعهدند. یک کارفرمای رقیب، دستمزدهای بیشتری را پیشنهاد می‌دهد تا بتواند دست به «تطمیع» بزند و کارگرانی که کارفرمایان خود را ترک می‌کنند، می‌توانند به عنوان مجرم تحت تعقیب قانون قرار بگیرند.^۱ در اواخر سال ۱۸۶۴، بیش از ۱۰ هزار کارگر به دلیل چنین جرمی در انگلستان زندانی شدند (جونز^۲ ۱۸۶۷).

در این زمینه، کارگران به منظور چانه‌زنی برای دستمزد بهتر به یکدیگر می‌پیوندند و دست به یک توطئه مجرمانه می‌زنند. ایالات متحده آمریکا موضع قانون عرفی انگلستان را پذیرفت، چنان‌که این موضع در پرونده کامانولث علیه پولیس^۳ (۱۸۰۶) ثابت شد. در چنین شرایطی، برده‌داران جنوبی در مقایسه با کارگران شمالی چیزی بیشتر از «بردگان دستمزد» نبودند که بخش ناخوشایندی از واقعیت بود. چانه‌زنی میان اربابان و بردگان چنان نامتوازن بود که می‌توان باطمینان گفت همه مزایا به ارباب می‌رسید و چیزی برای برده باقی نمی‌ماند.^۴

در سده نوزدهم و نیمه نخست سده بیستم، محیط اقتصادی و سیاسی به طور روزافزونی برای اتحادیه‌ها و کارگران مطلوب شد. کامانولث علیه دولت در سال ۱۸۴۶ لغو شد. تأسیس فدراسیون کارگران آمریکا^۵ در سال ۱۸۸۶، آغاز دوره‌ای بود که اتحادیه‌ها بخش معمول جامعه مدرن به شمار می‌رفتند تا توطئه علیه بازار. با این حال، موضع معمول حکومت همچنان در حمایت از کارفرما و علیه کارگر باقی ماند و فعالانه در شکست اعتصابات کمک کرد.

۱ همین اقدام علیه فردی که زنی را ترغیب به ترک ارباب قانونی خود که در واقع شوهر اوست کند، انجام می‌شود.

۲ Jones

۳ Commonwealth v. Pullis

۴ فرسایش تدریجی این عدم توازن به نقطه‌ای رسید که همه کارگران و به خصوص کارگران محلی توانستند تقاضای دستمزد و شرایط بهتر داشته باشند و در صورت نارضایتی آن‌را ترک کنند و این هسته «مشکل برده» بود. این مشکل پیوسته در خانواده‌های طبقه متوسط و بالا از اواسط قرن نوزدهم تا زمان از بین رفتن بردگان خانگی پس از ۱۹۴۵ مورد بحث بود.

۵ American Federation of Labor

دستاورد های بزرگ جنبش کارگری تحت شرایط جدیدی حاصل شد. قانون واگنر^۱ در سال ۱۹۳۵ حق عضویت و پیوستن به اتحادیه های کارگری و اقدام به اعتصابات را تضمین کرد. به علاوه، این قانون هیئت ملی ارتباطات کار را ایجاد کرد که به کارگران اجازه می داد محل مشخصی در محیط کار را برای سازماندهی اتحادیه خود اختصاص دهند. قانون واگنر به خصوص دست به اصلاح نابرابری در قدرت چانه زنی میان کارگران و کارفرمایان زد و کارفرمایان را ملزم کرد تا برای چانه زنی جمعی با اتحادیه ها وارد مذاکره شوند.

منشأ اهمیت برابر یا بیشتر در افزایش قدرت چانه زنی کارگران، دوره اشتغال کامل بود که با شروع جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۳۹ آغاز شده بود و تا اوایل دهه ۱۹۷۰ ادامه داشت. در شرایط اشتغال کامل، برای کارفرمایان دشوار یا غیر ممکن است که اعتصابات را با استخدام کارگران غیرصنعتی بشکنند و تهدید به اخراج کارگرانی که حامی رأی های اتحادیه بودند ترس کمتری داشت.

در نتیجه، عضویت در اتحادیه رونق گرفت و در دهه ۱۹۵۰ به اوج خود رسید. نتیجه این امر همراه با سایر عناصر قانون جدید، کاهش چشمگیر نابرابری اقتصادی در ایالات متحده آمریکا (و دیگر کشورهای توسعه یافته) بود که به پایین ترین سطح خود در تاریخ رسید. این روند همراه با رشد قوی اقتصادی، دوره ای از رونق و شکوفایی طبقه متوسط را به بار آورد که حتی با محو آن در تاریخ، باز هم بر انتظارات ما از شیوه ای که اقتصاد باید کار کند، غلبه کرد. در دهه های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، موقعیت اتحادیه ها قدرتمند باقی ماند. مهم تر این که، نظر اتحادیه ها در حکم بخش اصلی یک جامعه مدرن کاملاً جا افتاده بودند.

اتحادیه ها به منزله بخشی از این فرایند، پوشش خود را گسترش دادند. اتحادیه های صنایع دستی در نیمه قرن نوزدهم که نشأت گرفته از فدراسیون کار آمریکا بودند محدود به کارگران ماهر دستی و عمدتاً مردان سفیدپوست بودند. تغییر به سمت اتحادیه های صنعتی همراه با ظهور کنگره سازمان های صنعتی آرخ داد که عضویت خود را به پوشش کارگران غیرماهر نیز بسط داد و الگویی برای کارگران یقه سفید در راستای عضویتشان در اتحادیه ها و به ویژه بخش عمومی ارائه کرد.

گسترش اتحادیه گرایی به شکلی گریزناپذیر به بروز مسائلی مانند نژادپرستی و تبعیض جنسیتی انجامید. در جنبش اولیه اتحادیه مانند سایر بخش های جامعه، دیدگاه های نژادپرستانه و

^۱ The Wagner Act

^۲ National Labor Relations Board

^۳ Congress of Industrial Organizations (CIO)

جنسیتی غالب بود. هرچند کنگره سازمان‌های صنعتی، ریشه‌های نژادپرستی بسیاری از اتحادیه‌های قدیمی فدراسیون کار آمریکا را به چالش کشید. ادغام فدراسیون کار با کنگره سازمان‌های صنعتی در سال ۱۹۵۵ رخ داد و تبعیض نژادی را در اتحادیه‌های عضو ممنوع ساخت و از حقوق مدنی جنبش قویا حمایت کرد. تلاش‌های زنان در صنعت پوشاک نیز به همان اندازه از اهمیت برخوردار است زیرا منجر به رشد سریع اتحادیه بین‌المللی کارگران پوشاک بانوان (اکنون یونایت)^۱ شد و جنبش اتحادیه، یکی از نیروهای اصلی پشت قانون پرداخت برابر^۲ ۱۹۶۳ بود.

در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، به نظر می‌رسید که ایالات متحده، جهان را در یک مسیر صعودی به سمت جامعه‌ای هدایت می‌کند که در آن نابرابری‌های مبتنی بر طبقه، نژاد و جنسیت کمتر و کمتر قابل پذیرش است. اتحادیه‌ها نقش مهمی در این توسعه داشتند.

تجربه ایالات متحده همراه با تغییراتی در دیگر کشورهای توسعه‌یافته با اقتصادهای بازار تکرار شد. تا اواسط سده بیستم، دولت‌ها به طور کلی خودشان را همچون داورانی بی‌طرف میان کارگران و کارفرمایان نشان دادند که به دنبال پیشبرد نتایج عادلانه و هماهنگ منطبق با رفاه گسترده و همگانی هستند. حقانیت اتحادیه‌ها که مورد پذیرش عمومی قرار گرفته بود در کنوانسیون‌های بین‌المللی مانند سازمان بین‌المللی کار بازتاب یافت.

با این حال، اتحادیه‌ها از دهه ۱۹۵۰ پیوسته با تغییرات قانونی و نیز با افزایش روزافزون و مؤثر استراتژی‌های ضداتحادیه‌ای در حال تضعیف بودند. این فرایند در ایالات متحده آمریکا با قانون تافت-هارتلی^۳ در سال ۱۹۴۷ آغاز شد که به موجب آن بستن مغازه‌ها غیرقانونی اعلام و حق اعتصابات نیز محدود شد. هرچند تافت-هارتلی در ابتدا صرفاً یک پیروزی سطحی بود و صدمه چندانی به اتحادیه‌ها نزد.

ظهور تورم جهانی در دهه ۱۹۶۰ برای جنبش اتحادیه و کارگران یک فاجعه بود. با نگاهی به گذشته روشن است که شتاب تورم در درجه اول نتیجه اشتباهات در سیاست اقتصاد کلان بود. هرچند در آن زمان پذیرفتنی‌تر بود تقصیر را گردن دستمزد انداخت-اما به نظر می‌رسید مارپیچ قیمت ناشی از حرص و طمع اتحادیه‌ها و شرکت‌های بزرگ هماهنگ عمل می‌کنند. زیرا فرایند نگه داشتن دستمزدها بالاتر از تورم در عمل نیازمند اعتصاب مداوم است و اتحادیه‌ها به مثابه مخالف با جامعه دیده می‌شدند (و البته، تا حدی خودشان نیز خود را

^۱ International Ladies' Garment Workers' Union (now UNITE)

^۲ Equal Pay Act of 1963

^۳ Taft- Hartley Act

این‌گونه می‌دیدند). در مقابل، تلاش‌ها برای کنترل افزایش قیمت‌ها نیز افزایش یافت که برجسته‌ترین اقدام مربوط به کنترل دستمزد-قیمت نیکسون^۱ طی سال‌های ۱۹۷۱ تا ۱۹۷۳ بود و در نهایت با یک شکست مفتضحانه به پایان رسید.

حمله به اتحادیه‌ها در دهه ۱۹۷۰ به‌طور چشمگیری در جهان توسعه‌یافته و به دنبال رشد قابل توجه بخش مالی و احیای اقتصاد تک‌درس شدت گرفت. قانون‌گذاری ضداتحادیه با سیاست انتخابی تقویت شد.

از دهه ۱۹۸۰ به بعد، موضع دولت، خصومت آشکار و پنهان بود؛ بسته به این‌که حزب رسمی در طرف چپ باشد یا در میانه راست. رهبران نمادین راست مانند رئیس‌جمهور وقت، رونالد ریگان^۲ و نخست‌وزیر وقت، مارگارت تاچر^۳، خود را با شکستن اعتصابات و از بین بردن اتحادیه‌های درگیر تثبیت کردند. موضع ضداتحادیه در قانون‌گذاری بریتانیا و با قوانینی مانند قوانین اشتغال ۱۹۸۰ و ۱۹۸۲ و قانون اتحادیه کارگری تقویت شد. دولت ریگان که اکثریت را در کنگره نداشت، در درجه اول وابسته به انتصاب مقامات ضداتحادیه در ارگان‌هایی مانند شورای روابط ملی کار بود. تصمیم این مقامات به‌طور گسترده محدود کردن حوزه فعالیت اعتصابی و افزایش قدرت کارفرمایان برای اخراج کارگران اعتصابی بود.

به لحاظ ذهنی، رهبران میانه چپ مانند رئیس‌جمهور سابق، بیل کلینتون^۴ و نخست‌وزیر پیشین، تونی بلر^۵ حفظ شدند و در برخی موارد، قوانین و مقررات ضداتحادیه از زمان پیشینیان باقی ماندند. این‌ها طرفداران «راه سوم»^۶ بودند که به ویژه با اتحادیه‌گرایی در میان کارگران بخش دولتی و اتحادیه‌های معلمان خصومت داشتند. این امر هنوز هم مشهود است، مثلاً در سیاست‌های رحم امانوئل^۷ مشاور بیل کلینتون و رئیس ستاد مشترک دولت او باما. امانوئل در سمت شهردار شیکاگو پیوسته یک کمپین ضداتحادیه را دنبال می‌کرد. نتیجه تمام این تحولات، کاهش چشمگیر عضویت در اتحادیه‌ها به ویژه در کشورهای انگلیسی‌زبان بود.

اُفت اتحادیه‌گرایی به موازات کاهش سهم کارگران از درآمد ملی و دستمزدهای ثابت یا روبه کاهش برای گروه بزرگی از کارگران به ویژه در ایالات متحده آمریکا بود. مطالعات اقتصادی بسیاری نشان داده‌اند که نزول اتحادیه‌گرایی عامل مهمی در بدتر شدن وضعیت کارگران است. تا آن‌جا که صندوق بین‌المللی پول در حکم یک مدافع بازار اخیراً چکیده‌ای با این

۱ Nixon
 ۲ Ronald Reagan
 ۳ Margaret Thatcher
 ۴ Bill Clinton
 ۵ Tony Blair
 ۶ Third Way
 ۷ Rahm Emanuel

نتیجه‌گیری منتشر کرده است:

«به طور متوسط، اُفت اتحادیه‌گرایی حدود نیمی از ۵ درصد نقطهٔ افزایش در سهم درآمد ۱۰ درصد بالا را توضیح می‌دهد. به همین ترتیب، حدود نیمی از افزایش در [ضریب] جینی خالص درآمد ناشی از اتحادیه‌زدایی است.»

این کاهش با افزایش نابرابری میان کارگران همراه بود. متخصصان با تحصیلات عالی بهتر از کارگران یدی بودند و هر دو گروه تقریباً زمینه ارتباط نسبی خود با مدیران و صاحبان سرمایه را از دست داده بودند. مطالعه بروس وسترن^۱ و جیک روزنفلد^۲ روی ایالات متحده دربارهٔ ۳۳ درصد افزایش نابرابری در دستمزد درون‌گروهی میان مردانی است که اتحادیه‌شان منحل شده است. این تأثیر برای زنان کمتر بود زیرا نرخ اولیه تشکیل اتحادیه‌ها برای آنها پایین‌تر بود. اغلب تصور می‌شود که اُفت اتحادیه‌گرایی بازگشت‌ناپذیر است و اتحادیه‌ها به سادگی در شرایط مدرن غیرضروری هستند. دلیل خوبی برای باور این گزاره وجود ندارد. برعکس، شواهد بررسی شده نشان می‌دهند که کارگران بسیاری تمایل دارند تا به اتحادیه‌ها بپیوندند، اما نمی‌توانند یا نسبت به چشم‌انداز متقابل این پیوستن بسیار نگران هستند. همین امر موجب تقویت این نکته است که اُفت اتحادیه‌گرایی حاصل دهه‌ها قانون و سیاست ضداتحادیه است. آنچه قانونی شده، قابل فسخ است. تغییر اساسی مورد نیاز عبارت است از تجدیدنظر در فرضیاتی که به واسطه فرایند سیاسی بدیهی و مسلم پنداشته شده‌اند و این‌که شرکت‌ها، چهرهٔ طبیعی اقتصادهای بازار هستند، درحالی‌که اتحادیه‌ها دخالت و نفوذ بیگانگان محسوب می‌شوند. این نگرش، در سراسر طیف جریان اصلی سیاسی مشترک است و درحال حاضر به چالش کشیده شده است.

در بخش بعدی خواهیم دید که شرکت‌ها مانند اتحادیه‌ها، ساختارهای اجتماعی هستند که نمی‌توانستند وجود داشته باشند، مگر در نتیجه تصمیمات آگاهانه سیاسی برای تغییر قوانین اقتصاد بازار. سیاستی که با فرض‌های ضمنی حمایت از شرکت‌ها و مخالفت با اتحادیه‌ها آغاز می‌شود؛ همان چیزی که در آن افزایش نابرابری تضمین شده است.

فضای کافی در این نوشتار برای بحث درباره بسیاری از تغییرات در راستای بازگرداندن تعادل چانه‌زنی میان کارگران و کارفرمایان، وجود ندارد. اما در مورد ایالات متحده، تقاضای آشکار سیاسی این است که از ابتدا و با فسخ قانون تافت‌هارتلی و بازیابی چارچوب تولید-نیروی

^۱ Bruce Western

^۲ Jake Rosenfeld

کار^۱ قانون منشور جدید واگنر آغاز شود.

با کاهش اتحادیه‌ها، بسیاری از گروه‌های کارگری به دنبال حفظ موقعیت خود از طریق مجوزهای شغلی بوده‌اند که ورود به انواع مشاغل و حرفه‌ها را محدود می‌کند. به طور کلی، کارگران در شغل‌هایی که نیاز به مجوز دارند، حقوق بالاتری دریافت می‌کنند. هرچند برخلاف تشکیل اتحادیه، صدور مجوز گرایش به افزایش نابرابری در دستمزد داشت، هم در میان مشاغل نیازمند مجوز و هم در میان مشاغل دارای مجوز و مشاغل بدون مجوز.^۲

در نهایت، لازم است که وجه دیگر چانه‌زنی نیز بررسی شود. درحالی‌که فضاهایی برای توافقات سودمند متقابل وجود دارد، عدم توازن در قدرت چانه‌زنی به معنای سود برای یک طرف و زیان برای طرف دیگر است. علاوه بر تقویت موقعیت کارگران، بسیار مهم است که به شیوه چانه‌زنی کارفرمایان، به ویژه افزایش قدرت شرکت‌های بزرگ دقت کنیم و این‌که چگونه می‌توان این قدرت را کاهش داد. این مسئله در فصل ۱۴ مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

۱۲/۳. پیش توزیع: حداقل دستمزد

مستقیم‌ترین راه تأثیرگذاری دولت بر توزیع درآمد بازار، تعیین نرخ‌های حداقل دستمزد است. مزایای این کار برای کارگرانی که دستمزد بالاتری دریافت می‌کنند آشکار است. اما هزینه‌های فرصت این کار چیست و چه کسی (کسانی) آنها را متحمل می‌شوند؟

اثرات حداقل دستمزد بر بازتوزیع درآمد، موضوع ادبیات گسترده اقتصادی بوده است. بیشتر این ادبیات از یک نسخه ساده (یا ساده‌انگارانه) درس اول آغاز شده است. نقطه آغاز این فرض است که قیمت نیروی کار (دستمزد) محصول یک بازار رقابتی از نوعی است که در فصل ۲ بدان پرداختیم.

اگر این امر صحیح باشد، پس حداقل دستمزد شامل تنظیم قیمتی بالاتر از هزینه فرصت نیروی کار است. به این معنی که برخی کارگران مایل به کار با دستمزدی پایین‌تر از حداقل همچنان بیکار باقی می‌مانند، درحالی‌که مشاغل بالقوه‌ای که تولید کمتری از میزان مورد نیاز برای تأمین حداقل دستمزد کارگر دارند یا خالی می‌مانند یا اصلاً ایجاد نمی‌شوند.

حتی در این چارچوب نیز، ممکن است کارگران از افزایش حداقل دستمزد سود ببرند. برای مثال، فرض کنید حداقل دستمزد ۱۰ درصد افزایش یافته است و کارفرمایان برای همه کارگران

^۱ Pro-Labor

^۲ یک توازی جالب با قوانین سخاوتمندانه ورشکستگی وجود دارد که به منزله یک جانشین سیاسی برای موضوع مالیات بازتوزیعی عمل می‌کند، اما همان‌گونه که در بخش ۱۲.۵ بحث شد گرایش به افزایش نابرابری دارد.

با حداقل دستمزد، ساعت کار را تا ۵ درصد کاهش داده‌اند. در این مورد، کارگران ۵ درصد دستمزد بیشتری می‌گیرند و ۵ درصد ساعات کمتری کار می‌کنند؛ در نتیجه هم درآمد و هم اوقات فراغشان افزایش یافته است.

اقتصاددانانی که در این چارچوب کار می‌کنند به دلایلی برای تردید درباره این طرح مورد توجه اشاره دارند. نخست، در این جا، عایدی کارگران همراه با افزایش بسیار زیاد هزینه برای کارفرما همراه است. این امر به دلیل برخی مشاغل بالقوه است که یک بازدهی دوجانبه ایجاد نمی‌کنند.

دوم، برآوردهای معمول تغییر در ساعت کار با تغییر مشخصی در دستمزدها مرتبط می‌شود (که به منزله کشش تقاضا برای نیروی کار شناخته می‌شود) که ناشی از تغییرات جزئی دستمزد است. اثرات به نسبت بزرگ‌تر شاید با افزایش شدید و سریع دستمزد ایجاد شوند.

سوم، طرح کاهش یکسان ساعات کار برای همه کارمندان با حداقل دستمزد کاملاً غیرواقعی است. به احتمال زیاد، بسیاری از کارگران تجربه هیچ تغییری در ساعات کاری خود را نخواهند داشت (کسب سود کامل حاصل از افزایش)، در حالی که برخی دیگر شغل خود را از دست خواهند داد و یا هنگام تلاش برای ورود به بازار نمی‌توانند شغلی بیابند.

نکته سوم، مهمترین است. جدا از تقویت این مورد برای تحلیلش براساس درس اول، آن را تضعیف نیز می‌کند. ساعات کار، یک کالا نیست که بتواند به منظور تطبیق قیمت‌ها و هزینه‌های فرصت عرضه و تقاضا شود. بلکه هر کارگر معمولاً با یک شغل که تا حد زیادی استانداردهای زندگی او را تعیین می‌کند، جفت‌وجور می‌شود.^۱

با تخصیص حقوق مالکیت به کارفرمایان که معمولاً در ایالات متحده رواج دارد و به منزله «اشتغال دلخواهانه» از آن یاد می‌شود، در حقیقت شغل دارایی کارفرماست که می‌تواند در هر زمانی، به هر دلیلی یا بدون دلیل آن را پس بگیرد. تکیه کلام دونالد ترامپ، «تواخراچی»، بیان ساده و بی‌رحمانه این واقعیت است.

به دلیل این عدم توازن قدرت، درس دوم به همان اندازه درس اول برای تعیین دستمزد اهمیت دارد. در نبود نهادهای متعادل‌کننده مانند اتحادیه‌ها و حداقل دستمزدها، عدم توازن قدرت چانه‌زنی تضمین می‌کند که بیشتر مزایای چانه‌زنی به نفع کارفرما خواهد بود.

رویکردهایی که تنها مبتنی بر درس اول هستند، تا اوایل دهه ۱۹۹۰ بر ادبیات اقتصاد غالب

۱ به جز مواردی که آنها مجبورند دو یا سه شغل را به هم متصل کنند و تقریباً به طور گریزناپذیری به شرایط و دستمزدهای بدتری منتهی می‌شود نسبت به کارگرانی که تنها یک شغل دارند.

بودند. دغدغه اصلی این ادبیات، برآورد کسش تقاضا برای حداقل دستمزد کارگران بود. کسش تقاضا، نسبت درصد تغییر در ساعات کار حاصل از یک درصد تغییر مشخص در حداقل دستمزد است. در مثال بالا، جایی که حداقل دستمزد ۱۰ درصد افزایش می‌یابد و کارفرمایان با کاهش ساعات کار به آن پاسخ می‌دهند، برای همه کارگرانی که حداقل دستمزدشان ۵ درصد افزایش یافته است کسش، ۵. خواهد بود (یعنی ۵ از ۱۰).

اقتصاددانانی که از این روش استفاده می‌کنند انتظار یافتن کسش متوسط تقاضا برای نیروی کار را داشتند و به آن نیز رسیدند. تجزیه و تحلیل اقتصادسنجی که در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ انجام شد معمولاً کسش‌های تخمینی بالای صفر (بدون پاسخ) اما زیر ۰/۵ را نشان می‌دهد. هرچند در طول دهه ۱۹۸۰، تخمین‌ها رو به کاهش بودند. علاوه بر این، با ظهور دوباره بیکاری زیاد پس از بحران‌های دهه ۱۹۷۰، این ایده که دستمزدها را می‌توان به منزله قیمت‌هایی در نظر گرفت که از یک تعادل رقابتی ناشی می‌شوند (که اشتغال کامل پیش شرط آن است) کمتر از قبل قابل پذیرش شد.

این بحث در دهه ۱۹۹۰ کاملاً تغییر کرد. بزرگ‌ترین رویداد انتشار پژوهشی توسط دو اقتصاددان جوان به نام‌های دیوید کارد^۱ و آلن کروگر^۲ بود که در فصل ۹ بررسی شد. کارد و کروگر تغییرات متفاوت در حداقل دستمزدها در کشورهای همسایه را بررسی کردند و متوجه شدند که این تغییرات هیچ تأثیر مشخصی بر اشتغال در صنعت فست‌فود ندارند. این برآوردها موضوع تجزیه و تحلیل‌های مجدد بسیاری شد که بیشتر آنها به دنبال تأیید اصل تحلیل کارد و کروگر بودند.

شاید مهم‌تر از همه این باشد که کارد و کروگر اصطلاحات بحث را به سوی این نکته کلیدی درس دوم تغییر دادند که قیمت‌های بازار همواره منعکس‌کننده هزینه‌های فرصت اجتماعی نیستند. به طور خاص، آنها بر عدم توازن قدرت چانه‌زنی میان کارفرمایان و کارگران بالقوه تأکید کردند. این موضوع که در اصطلاحات علم اقتصاد «قدرت انحصار خرید» نامیده می‌شود بازتاب یافته است. انحصار خرید وجه دیگر انحصار است: معنای آن این است که تنها یک خریدار برای کالا و خدمات مورد نظر وجود دارد که در این مورد ساعات کار است. اما به طور کلی‌تر، انحصار و انحصار خرید با یکدیگر ارتباط دارند، آن هم وقتی که یکی از طرفین معامله از قدرت کافی چانه‌زنی برای تأثیرگذاری بر قیمت (در این مورد، دستمزد) برخوردار باشد.

^۱ David Card
^۲ Alan Krueger

پیامد اصلی تحلیل کارد و کروگر این است که تأثیر اولیه و اصلی حداقل دستمزد بالاتر به بازتوزیع مزایای چانه‌زنی دستمزد از کارفرمایان به کارگران خواهد انجامید تا این که منجر به افزایش هزینه فرصت استخدام در سطحی بیش از منافع خصوصی و اجتماعی شود. حداقل دستمزد نوش دارو نیست. باید سطوحی از حداقل دستمزد وجود داشته باشد که در آنها، دستمزد هم از هزینه فرصت کار و هم از ارزش اجتماعی خروجی تولید شده بیشتر باشد. در این مرحله، درس اول از درس دوم بیشتر اهمیت دارد. با این وجود، دلیلی ندارد باور کنیم که جریان حداقل دستمزد ملی ایالات متحده (از سال ۲۰۱۸) از ۷/۲۵ دلار در ساعت (که در واقعیت بسیار پایین‌تر از سطح رایج در ۵۰ سال پیش است) به اندازه کافی برای چنین اثراتی بالا است.

۱/۳/۱۲. یک نقطه داده درباره حداقل دستمزد

یک مقایسه میان استرالیا و ایالات متحده امریکا- دو کشوری که شباهت‌های بسیاری با هم دارند- نشان می‌دهد حداقل دستمزد یک فرد بزرگسال در هر ساعت معادل ۱۵ دلار آمریکا است که با گذشت زمان و با اثرات نامطلوب اندکی بر اشتغال، در صورت وجود، حاصل می‌شود. حداقل دستمزد در استرالیا، که با نرخ ارز فعلی ارزش‌گذاری شده حدود ۱۳/۵۰ دلار در ساعت است. دیگر مزایای در دسترس برای همه کارگران تمام وقت مانند تعطیلات ۴ هفته‌ای سالانه به معنای این است که حداقل دستمزد مؤثر برای کارگران استرالیایی تقریباً ۱۵ دلار است. با این حال، به طور کلی بازار کار استرالیا عملکرد بهتری نسبت به بازار کار ایالات متحده امریکا دارد.

سؤال پیچیده‌تر این است که آیا افزایش زیاد حداقل دستمزد در ایالات متحده به نتایجی مشابه در استرالیا خواهد انجامید؟ نهادهای بازار کار با گذشت زمان توسعه می‌یابند و در شرایط خاص تاریخی، انتظارات و برنامه‌های کارگران و کارفرمایان را مشخص می‌کنند. حداقل دستمزد در استرالیا همواره نسبت به میانگین دستمزد بالا بوده است و منعکس‌کننده یک تاریخچه نهادی در «دستمزد پایه» در بیشتر دوران سده بیستم بود که نقطه آغازی برای تعیین تمام دستمزدها شد. نهادهای بازار کار و انتظارات این پایه را شکل دادند. مثلاً، حداقل دستمزد بالا به این معناست که سازمان‌دهی مکان‌های کار به روشی که حداقل مهارت کارگران را بطلبد سودآور نیست. بنابراین، به نفع کارفرمایان است که روی چیزی سرمایه‌گذاری کنند که بهره‌وری نیروی کار را افزایش دهد؛ سرمایه‌گذاری در آموزش هم به نفع کارفرمایان و هم به

نفع کارگران است.

سؤال سیاسی این است: تأثیر این حداقل دستمزدهای بالا بر اشتغال و بیکاری چیست؟ این پرسش بیش از اندازه بزرگ است که بتوان به طور کامل به آن پاسخ داد، اما می‌توان نگاهی به داده‌های مشخص انداخت: نرخ‌های رسمی بیکاری (به طور متوسط ۵ درصد در هر دو کشور در سال‌های اخیر) و نسبت‌های جمعیت شاغل ۱۵-۶۴ ساله (۷۲ درصد برای استرالیا و ۶۷ درصد برای ایالات متحده). به نظر نمی‌رسد بازار کار استرالیا با حداقل دستمزدها فلج شده باشد.

در مقابل، در ایالات متحده آمریکا حداقل دستمزد هرگز به طور ویژه‌ای بالا نبوده است و از اواخر دهه ۱۹۶۰ تا سال ۲۰۰۷- زمانی که به ارزش خود که از سال ۱۹۷۳ غالب بود بازگشت- به طور واقعی سقوط کرد. کاری توسط لارنس میشل^۱ از مؤسسه سیاست اقتصادی انجام شده است و مقدار نزولی حداقل دستمزد فدرال را به عنوان یک عامل مهم در ایجاد نابرابری مشخص می‌کند.

در چنین شرایطی و با توجه به بیکاری بالا در بیشتر دوران، تعداد زیادی از کسب‌وکارها محل‌های کار خود را براساس تأمین نامحدود و بی‌حد و حصر مؤثر نیروی کار ارزان سازماندهی کرده‌اند. چنین مکان‌هایی نیازمند سازماندهی دوباره است، در غیر این صورت، اگر با افزایش ناگهانی و زیاد حداقل دستمزدها مواجه می‌شدند از آن کسب‌وکار بیرون می‌آمدند.

معنای این صحبت‌ها این نیست که حداقل دستمزد باید برای حفظ این ساختار اقتصادی پایین نگاه داشته شود. بلکه لازم است افزایش در حداقل دستمزدها با دیگر اقدامات برای تشویق ظهور کسب‌وکارهایی با دستمزد بالا ترکیب شوند. بدیهی است این موارد شامل اقداماتی مانند تشکیل اتحادیه‌ها است که در بخش ۲/۱۲ مورد بررسی قرار گرفت. در بلندمدت، پیشرفت‌ها در آموزش و پرورش فنی و حرفه‌ای نیز حائز اهمیت است.

۱۲/۴. پیش توزیع: مالکیت معنوی

نظام حقوق مالکیت در جوامع بازار مبتنی بر حقوق مالکیت خصوصی است؛ تخصیص انحصاری کنترل بر برخی دارایی‌ها به یک فرد (یا در اشکال مدرن سرمایه‌داری به یک شرکت). مفهوم «کالاهای خصوصی» در علم اقتصاد به کالاهایی اطلاق می‌شود که در مصرف رقابت‌پذیر و استثنایپذیر باشند. شباهت‌های آشکاری میان این مفاهیم وجود دارند که

^۱ Lawrence Mishel

اغلب به فرض یکسان بودن این دو می‌انجامد.

در واقعیت، تفاوت‌هایی اساسی وجود دارد. مفهوم اقتصادی کالاهای خصوصی به ویژگی‌های فنی کالای مورد نظر مربوط می‌شود. مالکیت خصوصی، حقی است که به وسیله قانون ایجاد و در نهایت اجرا می‌شود و ممکن است برای هر چیزی اجرا شود یا نشود خواه با نظریه اقتصادی کالای خصوصی مطابقت داشته یا نداشته باشد.^۱

به طور خاص، کالاهای عمومی (در معنای اقتصادی) ممکن است موضوع حقوق مالکیت خصوصی باشند. مهم‌ترین مثال مربوط به «مالکیت معنوی» است؛ حقوق کنترل استفاده از اطلاعات، مانند حق چاپ، حق ثبت اختراع و علائم تجاری. اجرای چنین حقوقی معمولاً شامل اعمال مجازات برای بازتولید اطلاعات بدون رضایت صاحب این حقوق است. بدیهی است حقوق مالکیت معنوی مانند حق ثبت اختراع بیش از هر نوع مالکیت دیگری محصول دولت‌هایی است که آنها را ایجاد و اجرا می‌کنند. حق ثبت اختراع در اصل انحصار کالاهای عمومی مانند کارت‌های بازی بود که در انگلستان توسط پادشاهان تودور^۲ و استوارت^۳ که با برای پاداش دادن به سوگلی‌ها مورد استفاده قرار می‌گرفت و یا برای جمع‌آوری پول برای تأمین جنگ و دیگر هزینه‌ها فروخته می‌شد.

ایجاد حقوق مالکیت جدید و یا بسط حقوق قدیمی به مالک این امکان را می‌داد که بر منابع، شامل ایده‌هایی که پیشتر برای همه در دسترس بودند، کنترل داشته باشند. کاربران دیگر به جز مالک از منبع مورد نظر محروم شده و یا درباره شرایط لازم برای استفاده از آن نیازمند مذاکره هستند؛ از همین‌رو هزینه‌های مرتبط نشان‌دهنده هزینه فرصت‌اند.

ایجاد حقوق مالکیت معنوی انگیزه‌ای برای خلق ایده‌های جدید یا دست‌کم ایده‌هایی را فراهم می‌کند که در جذب حمایت مالکیت معنوی نسبتاً متمایزند. اما اجرای این حقوق بدین معناست که استفاده از ایده‌های مورد نظر محدود است، حتی اگر این ایده‌ها بدون رقیب باشند باز هم یک مزیت اجتماعی در استفاده نامحدود از آنها وجود دارد. اقتصاددانان با بررسی و برآورد هزینه‌ها و فواید حمایت از مالکیت معنوی به این نتیجه رسیده‌اند که به طور کلی هزینه‌های حمایت‌های قوی از مالکیت معنوی بیش از مزایای آن است.

تا زمان تصویب قانون اساسی ایالات متحده آمریکا در سده هجدهم، حق ثبت اختراع و حق چاپ نه تنها به منزله روشی برای تشویق نوآوری شناخته می‌شدند، بلکه به مثابه خطر

۱ برای مثال در بریتانیای سده نوزدهم، افسران ارتش می‌توانستند کمیسیون‌های خود را خرید و فروش کنند؛ عملی که تا سال ۱۸۷۱ ادامه داشت.

۲ Tudor

۳ Stuart

بیش از حد محدودیت‌ها بر جریان اطلاعات نیز مورد توجه بودند. اختیارات کنگره (تأکید مشخص شده است) این‌گونه مشخص شده‌اند:

«ترویج پیشرفت علم و هنرهای مفید، با تضمین حق انحصاری نویسندگان و مخترعان در رابطه با نوشته‌ها و کشف‌هایشان برای مدت زمان محدود.»

نخستین قانون حق چاپ در سال ۱۷۹۰ به تصویب رسید و حق انحصاری انتشار و فروش «نقشه‌ها، نمودارها و کتاب‌ها» را به مدت ۱۴ سال به نویسندگان اعطاء می‌کرد. اگر نویسنده در پایان دوره نخست همچنان در قید حیات بود، این عدد برای یک دوره چهارده ساله دیگر نیز قابل تمدید بود.، مخترعین نیز حق ثبت اختراع خود را به مدت ۱۴ سال داشتند.

شرایط حق چاپ و حق اختراع به طور تدریجی، طی دو قرن بسط یافت. با این وجود، از زمان تجدید حیات لیبرالیسم بازار در دهه ۱۹۷۰، هم طول مدت و هم دامنه آن‌چه که در حکم مالکیت معنوی شناخته می‌شود، به میزان چشمگیری گسترش یافت.

اکنون تقریباً در مورد هر چیزی، از رنگ‌ها گرفته تا کوروموزوم‌ها، موضوع مالکیت معنوی مطرح است. در سال ۲۰۱۰، شرکت اپل حتی سعی در ادعای علامت تجاری برای حروف کوچک «آی» مانند آیفون داشت، اما دادگاه استرالیا این ادعا را رد کرد.

در سال ۱۹۷۶ مدت زمان حق چاپ به طول عمر نویسنده به اضافه ۵۰ سال پس از مرگ او و با تصویب قانون تمدید حق چاپ سونی در سال ۱۹۸۸ به ۷۰ سال پس از مرگ نویسنده افزایش یافت و برای صاحبان شرکت «کار اجاره‌ای» ۲۵ سال نیز اضافه شد. تصویب این قانون تا حدی ناشی از فشارهای اتحادیه اروپا بود که به طور کلی از نسخه قدرتمند مالکیت معنوی حمایت می‌کرد و البته تا حدی نیز به دلیل تلاش‌های شرکت دیزنی^۲ بود که حق چاپ شخصیت‌های کارتون می‌مانند میکی ماوس^۳ و وینی پوچ^۴ را در خطر انقراض می‌دید (منجر به برجسب تمسخرآمیز قانون حمایت از میکی ماوس شد).^۵

گسترش حق ثبت اختراع نیز به همین اندازه مشکل‌ساز بود. موانع ادعای حق ثبت اختراع به طور مداوم کاهش و دامنه حق ثبت اختراع گسترش یافته است.

۱ SonnyBono Copyright Term Extension Act of 1998

۲ Disney Corporation

۳ Mickey Mouse

۴ Winnie the Pooh

۵ به طور خلاصه، یکی از نیروهای فشار برای حمایت، دولت باواریا بود که حق چاپ Hitler's Mein Kampf را داشت و انتشار آن را ممنوع کرده بود. درحالی‌که ممکن است ما گرایش به سرکوب این کتاب شیطان داشته باشیم، اما این مورد روشی را نشان می‌دهد که محدودیت‌های حق چاپ جریان طرح‌های مختلف را محدود می‌کند.

در میان مهم‌ترین نتایج مشکل‌ساز، ثبت اختراع ایده‌های بدیهی و شناخته شده در برنامه‌نویسی کامپیوتری و توسعه اختراعات ثبت شده در زمینه «روش کسب‌وکار» است. این دو با دوران رونق دات‌کام در دهه ۱۹۹۰ همراه بود؛ زمانی که تقریباً هر نوع معامله کسب‌وکار؛ از خرید شرکت تا فروش غذای سگ، می‌توانست با افزودن کلمات ساده «روی اینترنت (آنلاین)» اختراع شود.^۱

این گسترش حقوق مالکیت معنوی به طور متناقضی همزمان با تحولات انفجاری در فناوری اطلاعات و ارتباطات اتفاق افتاد. محتواهای متنی، سمعی و بصری، نرم‌افزارها با دسترسی باز و طراحی‌های مورد نیاز برای ساخت محصولات فیزیکی اکنون می‌توانند در مقیاس بسیار گسترده در سطح جهانی و تقریباً بدون هیچ هزینه‌ای به اشتراک گذاشته شوند.

نتیجه، آشفتگی و درهم‌ریختگی است. از یک‌سو، حقوق ملکیت معنوی در هر ارگانی در مقیاسی بزرگ نقض می‌شود. از سوی دیگر، ترکیب دامنه گسترده و اجرای تصادفی، یک میدان مین برای هر کسی که در موقعیت قابل پیگیری قرار دارد ایجاد می‌کند. قطعه‌ای از یک آهنگ قدیمی در پس‌زمینه یک فیلم پخش می‌شود یا چند خط کد بازیافتی کامپیوتری می‌تواند زمینه را برای یک دادخواست پرهزینه ایجاد کند؛ معمولاً نتیجه آن است که پرداخت کردن ساده‌تر از جنگیدن است.

«ترول‌های ثبت اختراع»^۲ بدین ترتیب درآمدزایی مطلوبی دارند. و به‌رغم نام، این ترول‌ها شامل شرکت‌های بزرگ نیز هستند. برادران وارنر^۳ میلیون‌ها نفر را به دلیل اجرای آهنگ «تولدت مبارک» در انظار عمومی تحت پیگیری قرار دادند؛ حتی آهنگی که به مدت حداقل یک قرن در میان مردم رواج داشت. (آهنگ با ترانه‌های مختلف به سال ۱۸۹۳ بازمی‌گردد. کلماتی که به عنوان ترانه می‌خوانیم با گذشت زمان و طی فرایندی که «روند مردمی» اطلاق می‌شود تکامل یافته است.)

از ادعاهای مالکیت معنوی برای سرکوب بحث‌های عمومی و حمایت از پنهان‌کاری درباره اقدامات نادرست دولت‌ها و شرکت‌ها نیز استفاده شده است. به‌ویژه کلیسای ساینتولوژی^۴ که به دلیل استفاده‌اش از ادعاهای حق چاپ برای خاموش کردن منتقدان بدنام است. مورد دیگری که کمتر به آن توجه شده، اما بی‌شک مخرب‌تر است، مربوط به توسعه مالکیت

۱ امروز تقریباً چیزی شبیه به «بلاک‌چین» است که فناوری پایگاه داده توزیع شده در بیت‌کوین در آنجاست.

۲ Patent trolls

۳ Warner Brothers

۴ Church of Scientology

معنوی دکترین «تجارت محرمانه»^۱ است. این دکترین به طور خاص برای سرکوب اطلاعات درباره معاملات میان شرکت‌ها و دولت‌ها به کار می‌رود و یک پوشش راحت برای ارائه اطلاعات نادرست و فساد فراهم می‌کند.

مطالعات اقتصادی مربوط به حق اختراع و حق چاپ به نتیجه مشابهی رسید که خسارات و زیان‌های ناشی از اجرای مالکیت معنوی بیش از مزایای آنها از منظر نوآوری است. به‌ویژه، سهم پرداختی که توسط مصرف‌کنندگان آمریکایی برای داروهای ثبت شده در مقایسه با داروهای عمومی پرداخت می‌شود، بسیار بیشتر از کل هزینه‌های تحقیق و توسعه شرکت‌های دارویی است.

قانون تمديد مدت زمان حق چاپ ۱۹۹۸ با واکنش غیرمعمول علم اقتصاد مواجه شد و دامنه وسعت طرفداران بازار آزاد مانند میلتن فریدمن را نسبت به مداخله‌گرایی مانند جورج اکرلوف اندازه گرفت. این‌ها و سایر افراد (شامل ۵ برنده نوبل اقتصاد) این پرونده را در دادگاه عالی قضایی ایالات متحده برای به چالش کشیدن قانون مطرح کردند؛ چالشی که متأسفانه ناکام ماند.

تبدیل ایده‌ها به مالکیت معنوی پیامدهای مخرب‌تری نیز دارد. اقتصاددانان بیش از پیش در حال درک این موضوع هستند که گسترش حقوق مالکیت معنوی برای شرکت‌ها، یکی از مهم‌ترین عوامل مؤثر در رشد نابرابری و کاهش سهم نیروی کار در درآمد ملی است.

همان‌گونه که در بخش ۷/۴ دیدیم، تعداد زیادی از سودآورترین شرکت‌ها در اقتصاد مدرن مانند گوگل، فیس‌بوک، اپل و مایکروسافت برای سودآوری کاملاً وابسته به حقوق مالکیت معنوی هستند. سازوکارهایی که موجب می‌شوند این حقوق موجب رشد نابرابری شوند همچنان در حال بررسی‌اند، اما یکی از برجسته‌ترین آنها، نقش مالکیت معنوی به عنوان یکی از ابزارهای کلیدی برای فرار مالیاتی شرکت‌های جهانی است.

روش اصلی ساده است: ایده‌های توسعه‌یافته یا خریداری شده توسط شرکت‌های بزرگ مستقر در ایالات متحده آمریکا یا سایر کشورهای بزرگ به یک شرکت تابعه با مالکیت معنوی واقع در یک پناهگاه مالیاتی بدل می‌شوند که متخصص در برخورداری از امتیازات چنین دارایی‌هایی هستند. مثلاً، ایرلند ۶/۲۵ درصد از درآمد خود را از مالکیت معنوی کسب می‌کند. سپس، شرکت‌ها به خودشان (یا بهتر است بگویم شرکت‌های تابعه ایرلندی) به دلیل استفاده از ایده‌هایشان مبالغ هنگفتی پرداخت می‌کنند. این پرداخت‌ها سود آنها را در

۱ Commercial- in- Confidence

کشور خودشان کاهش می‌دهد، اما شرکت تابع ایرلندی نیز تقریباً مالیاتی نمی‌پردازند. شرکت‌های فرار مالیاتی تمایل به پرداخت همین مقدار اندک مالیات را نیز نداشتند. با استفاده از شرکت ایرلندی دوم که در پناهگاه مالیاتی کارائیب واقع است (ایرلندی مضاعف) و سپس تغییر مسیر سود از طریق هلند (ساندویچ هلندی) برخی از آنها موفق شدند کل بدهی‌های خود را از بین ببرند.

مشکلات اجتناب و فرار مالیاتی بین‌المللی بسیار پیچیده‌اند و تلاش برای جلوگیری از آنها سال‌های زیادی به طول می‌انجامد تا موفقیت حاصل شود؛ تازه اگر بشود. اما تغییر جهت به سوی مالکیت معنوی قوی‌تر و قوی‌تر گامی مهم و البته به خودی خود سودمند در این فرایند است.

۱/۴/۱۲. جایگزین‌های مالکیت معنوی قوی

چه چیزی می‌تواند جایگزین مالکیت معنوی قوی شود؟ در بسیاری از موارد، نیازی به جایگزین نیست. هیچ هدف اجتماعی در محدودسازی انتشار آثار یک نویسنده که مدت زمان زیادی از مرگش می‌گذرد و احتمالاً هنگام نوشتن نمی‌توانسته این نتیجه را پیش‌بینی کند، وجود ندارد. حتی با نگاه به آینده هم این فرض ابلهانه به نظر می‌رسد که من (یا هر نویسنده‌ی دیگر امروزی) با این امید می‌نویسم که برای نسل‌های متولد نشده‌ام ایجاد درآمد کنم.

به همین ترتیب، بیشتر دسته‌بندی‌های حق اختراع که در دهه‌های اخیر ایجاد شده‌اند (روش‌های کسب‌وکار، مطابقت ایده‌های استاندارد نسبت به اینترنت و غیره) بی‌شک نامطلوب هستند. اگر یک حق اختراع جدید نیازمند یک ارائه مثبت و نه تنها یک ادعای صرف که در حقیقت اختراعی جدید، غیرواضح و از نظر اجتماعی سودمند باشد، اغلب ناپدید می‌شود، همراه با «ترول‌های حق اختراع» که از آنها برای سیاه‌نمایی مخترعان واقعی بهره می‌برند. در چنین شرایطی، ساده‌تر است که ترول‌ها پرداخت شوند تا این‌که نشان داده شود آنها تنها حقوقی بر ایده‌های شناخته شده هستند («هنر پیشین»^۱) در اصطلاحات قانون حق ثبت اختراع است).

در برخی موارد مانند داروسازی لازم است به برخی شرکت‌های تولیدکننده داروهای جدید پاداش داده شود. حدود ۱۵ درصد از کل درآمد شرکت‌های داروسازی به تحقیق و توسعه

^۱ Prior Art

اختصاص می‌یابد؛ رقمی که فقط با بخش فناوری اطلاعات و ارتباطات همخوانی دارد. اما تقریباً تمام پولی که این شرکت‌ها از داروهای تحت حمایت حق ثبت اختراع کسب می‌کنند، مستقیم یا غیرمستقیم از دولت‌هاست. در ایالات متحده آمریکا و دیگر کشورهای توسعه‌یافته، دولت‌ها از طریق حمایت از تحقیقات بنیادین و اولیه به صنعت داروسازی کمک می‌کنند. هرچند مهم‌تر این‌که پرداخت‌ها از طریق مدیکید^۱ و مدیکیر^۲ که در نتیجه توسعه بخش دی (D) مدیکیر است در دولت جرج دابلیو بوش معرفی شد. به علاوه، دولت آمریکا به بیمه درمانی بیشتر مردم از طریق مزایای مالیاتی به کارفرما برای تأمین بیمه سلامت و از طریق قانون مراقبت مقرون به صرفه (اوباماکیئر)^۳ یارانه می‌دهد. بخش عمده‌ای از این یارانه صرف حمایت از خرید داروهای تجویز شده می‌شود.

دولت ایالات متحده بر خلاف دولت‌های دیگر، بر سر قیمت داروها با شرکت‌های داروسازی چانه‌زنی نمی‌کند (مدیکیر به صراحت از انجام این کار منع شده است). در مقابل، شرکت‌ها، قیمت‌های خود را از طریق چانه‌زنی با بیمه‌های خصوصی تعیین می‌کنند. جای تعجب نیست که قیمت‌های دارو در ایالات متحده تقریباً ۵۰ درصد بالاتر از دیگر کشورهای توسعه‌یافته است.^۴

حامیان صنعت داروسازی ادعا می‌کنند این سیستم، بودجه را برای تحقیق و توسعه تأمین می‌کند و کشورهای دیگر نیز به طور مؤثری توسط ایالات متحده آمریکا یاری می‌شوند. در این ادعا حقیقتی وجود دارد؛ اما قیمت‌های بالاتر در ایالات متحده، دست‌کم مدیون تلاش‌های بازاریابی و توانایی شرکت‌های دارویی برای تضمین انحصار مزایا به لطف حمایت از مالکیت معنوی هستند.

برای ایالات متحده آمریکا بهتر است الگوی دیگر کشورها را دنبال کند و با شرکت‌های دارویی از طریق سازوکارهایی مانند طرح مزایای دارویی استرالیا^۵ بی‌واسطه وارد مذاکره شود. شرکت‌ها با یک داروی جدید (یا حتی داروی احتمالی جدید) می‌توانستند برای نرخ پرداختی توافق شده و دوره پس از آن جایگزین‌های عمومی را لحاظ کنند. در حالت ایده‌آل، معافیت‌های فعلی برای کشورهای فقیر بیشتر شده است تا امکان دسترسی سریع به درمان‌های نجات‌دهنده و نزدیک به هزینه تولید را فراهم کند.

۱ Medicaid

۲ Medicare

۳ Affordable Care Act (Obamacare)

۴ فقدان چانه‌زنی مستقیم به طور قابل توجهی در این نتیجه سهیم است، اما در اینجا تنها عامل علی نیست. نظام شبه‌خصوصی حاکم در ایالات متحده هزینه‌های بالاتری را تقریباً در تمام حوزه‌های سلامت ایجاد می‌کند.

۵ Australian Pharmaceutical Benefits Scheme

مسئله دشواری‌هایی در به اشتراک گذاشتن هزینه‌های جهانی یک توافق میان ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا و دیگر دولت‌ها وجود دارد که جایگزین مؤثری برای یارانه فعلی شود. اما همه این موارد در مقایسه با مبالغی که در حال حاضر از طریق نظام مالکیت معنوی هدر می‌رود، بسیار ناچیز است.

سرانجام مهم‌تر از همه این‌که دولت‌ها می‌توانستند کارهای بیشتری در حمایت از حوزه عمومی انجام دهند. از منظر تاریخی، مهم‌ترین شکل حمایت دولت تأمین بودجه تحقیقاتی (عمدتاً دانشگاهی) از طریق ارگان‌هایی مانند بنیاد ملی علوم است. هرچند انگیزه در تأمین بودجه کالای عمومی با ادامه فشار برای «تجاری‌سازی» تحقیقات از طریق ثبت اختراع و دیگر اشکال مالکیت معنوی ساده نیست.

ظهور اینترنت، طیف وسیعی از امکانات را برای گسترش حوزه عمومی ایجاد کرده است. در حالی که این امر در بسیاری موارد به خودی خود اتفاق می‌افتد، دولت‌ها می‌توانند به اشکال مختلف به این امر کمک کنند. برای مثال، معافیت‌های «استفاده منصفانه» از حق چاپ می‌تواند برای از بین بردن موانع گسترش باید تا ترکیب خلاقانه‌ای از مواد حاصل از منابع مختلف (آمیزه) ایجاد کند و به طور کلی‌تر با توجه به این واقعیت که ایده «کپی کردن» به عنوان یک ماده فیزیکی جداگانه دیگر اهمیتی ندارد.

نوع فعال‌تر حمایت می‌تواند تأمین بودجه برای کمک به پروژه‌های خلاقانه باشد؛ از کار فرهنگی گرفته تا نرم‌افزار با دسترسی باز که خروجی‌های آن به واسطه حوزه عمومی یا از طریق انواع مختلف مجوز عوام خلاق^۲ در دسترس قرار می‌گیرد. اگرچه تلاش دولت‌ها برای کنترل خروجی‌های چنین پروژه‌هایی نامطلوب است، اما این حوزه‌ای است که در آن حمایت مالی نسبتاً اندک می‌تواند مزایای اجتماعی قابل توجهی داشته باشد.

تا آن‌جا که به حقوق مالکیت معنوی مربوط می‌شود، طراحان قانون اساسی ایالات متحده آمریکا درس دو را بهتر از پیشینیان ۲۰۰ سال قبل خود درک کردند.^۳ حقوق مالکیت، ساختارهای اجتماعی هستند که هم مزایا و هم هزینه‌های فرصتی دارند. بازارها نمی‌توانند میان این دو تعادل مناسبی ایجاد کنند زیرا آنها تنها معامله و تجارت را براساس حقوق مالکیت از پیش تعیین شده مجاز می‌دانند. تعیین حقوق مالکیت یک جنبه مهم پیش توزیع است.

^۱ National Science Foundation

^۲ Creative Commons

^۳ البته، از جوانب دیگر و مهم‌تر از همه، پذیرش ضمنی برده‌داری و تلقی قانون اساسی با حقوق مالکیت وحشتناک بود.

۱۲/۵. پیش توزیع: ورشکستگی، بدهی محدود و ریسک کسب و کار

همان‌طور که در بخش پیش دیدیم، ساختار اجتماعی حقوق مالکیت و نهادهای مربوط به اشتغال، تفاوت زیادی در تعیین دستمزدها و شرایط کار ایجاد می‌کند. این ساختارهای اجتماعی بر پیش توزیع اثرگذارند، بدین معنا که توزیع درآمد و ثروتی را که پیش از اثرات مالیات‌ها و هزینه‌های عمومی ایجاد می‌شوند، محاسبه می‌کنند.

پیش توزیع با دیگر منبع بزرگ درآمد شخصی نیز به همین اندازه مرتبط است: سود حاصل از کسب و کارها و شرکت‌های خصوصی. بدون ساختارهای قانونی طراحی شده مختص حمایت و حفاظت از کسب و کارها در برابر ریسک‌های ورشکستگی، مزایای هر کسب و کاری با حالت تضمین شده فاصله زیادی دارد و مشکل ایجاد و راه‌اندازی یک کسب و کار بسیار بزرگ‌تر است. سود شرکت، نتیجه طبیعی یک جامعه بازار نیست، بلکه محصول ساختارهای ویژه حقوق مالکیت معرفی شده برای ارتقاء شرکت‌های بزرگ است.

ریسک‌های راه‌اندازی یک کسب و کار در قرن‌های هجدهم و نوزدهم، قابل توجه و شخصی بودند. چیزی به عنوان ورشکستگی وجود نداشت: یک کسب و کار ورشکسته به معنای به زندان رفتن بدهکاران بود؛ جایی که بدهکاران می‌توانستند تا زمان پرداخت بدهی خود از طریق کار یا وجوه تضمینی بیرونی در آن‌جا نگه داشته شوند.

پس از یک تجربه کوتاه و فاجعه‌بار در سال‌های ابتدایی قرن هجدهم (حباب دریای جنوب^۱) به شرکت‌های سهامی مشترک با یک ظن جدی نگاه شد. استثنائاتی تنها برای فعالیت‌های شبه‌دولتی خاص مانند کمپانی هند شرقی^۲ مجاز شناخته شد که بر تجارت خارجی تمرکز داشت. به طور کلی، شرکت‌های با بدهی محدود در بریتانیا و دیگر کشورها مجاز نبودند. شرکای کسب و کار به طور مشترک مسئول تمام بدهی‌ها بودند.

این دیدگاه حاکم در این جملات قصار خود را نشان می‌دهد: «نکند انتظار داشتید یک شرکت، وجدان داشته باشد، هنگامی که نه روحی برای نفرین شدن دارد و نه جسمی برای ضربه خوردن.» آدم اسمیت نیز با جملات زیر انتقاد خود را از شرکت‌ها نشان می‌دهد: «به هر حال، گردانندگان چنین شرکت‌هایی (سهامی مشترک) بیشتر مدیرانی هستند که پول مردم را به جای پول خود دارند و نمی‌توان انتظار داشت که آنها با همان هوشیاری مشتاقانه‌ای که شرکا در یک مشارکت خصوصی مراقب مال‌شان هستند، مراقب پول مردم باشند... از این رو، مسامحه و بخشش باید، کم‌وبیش، در مدیریت امور چنین شرکتی همواره حاکم باشد.»

^۱ South Sea Bubble

^۲ East India Company

همین قوانین در مستعمرات آمریکایی بریتانیا و در خود ایالات متحده تا اواسط سده نوزدهم حاکم بود. معرفی قوانین ورشکستگی شخصی به زندانی شدن بدهکاران پایان داد و ریسک‌های راه‌اندازی یک کسب‌وکار را بسیار کم کرد. تأسیس یک شرکت با بدهی محدود تغییر بنیادین دیگری بود.

این تغییرات با مقاومت شدید مدافعان بازار مواجه شد. دیوید موس^۱ در اثر خود با عنوان هنگامی که دیگران همه شکست می‌خورند^۲، تاریخچه درخشانی از دولت به منزله مدیر نهایی ریسک ارائه و شرح می‌دهد که چگونه طرفداران مسئولیت نامحدود فردی در قبال بدهی به وسیله نیازهای کسب‌وکار در یک اقتصاد صنعتی مغلوب شدند. معرفی قوانین ورشکستگی و بدهی محدود بسیاری از ریسک‌های ایجاد و راه‌اندازی یک کسب‌وکار را از بین برد.

در مقابل، هازلیت در اقتصاد در یک درس از بدهی محدود و ورشکستگی شخصی چیزی نمی‌گوید و به نظر می‌رسد که (مانند بیشتر مالکیت‌گرایان) معتقد است که این موارد، ویژگی‌های طبیعی جوامع بازار هستند. از منظر نظری نیز مالکیت‌گرایان تمایل داشتند که به بحث قانونی بودن قوانین ورشکستگی و بدهی محدود بدون هیچ نتیجه‌ای ادامه دهند.

این بحث که آیا قوانین ورشکستگی و شرکت با آزادی قرار داد سازگارند واقعاً نکته نهایی است؟ توزیع درآمد و ثروت نیز با وجود این نهادها و هم با جزئیات طراحی‌شان یکباره تغییر کرده است. به ویژه، بدون بدهی محدود، انباشت گسترده ثروت شخصی با سود سرمایه حاصل از مالکیت سهام ممکن شده است. شاید انباشت‌های ثروت قابل مقایسه‌ای که به روش‌های دیگر کسب شده‌اند حاصل شود اما صاحبان ثروت، افراد متفاوتی خواهند بود. بنابراین، پرسش مهم سیاسی این است که آیا قوانین فعلی و سیاست‌های مرتبط با ورشکستگی شرکت و بدهی محدود، رشد نابرابری را بیشتر کرده و در اقتصاد ضعیف و بحران‌زده‌ای که ویژگی سده بیستم است مشارکت دارد؟ ترکیب این عوامل، موجب رکود مطلق یا کاهش در استاندارد زندگی بیشتر آمریکایی‌ها و کاهش نسبی برای همه به جز درصد محدودی شده است.

در این‌باره همواره اندکی تردید وجود دارد. اخیراً مانند دهه ۱۹۷۰، ورشکستگی یک شرکت، آخرین پناهگاه شرکت‌های ورشکسته بود که معمولاً به انحلال شرکت مورد نظر می‌انجامید. ورشکستگی نیز مانند بحران مالی منبعی برای شرمساری همه افراد درگیر بود. به همین دلیل، تقریباً همه شرکت‌های بزرگ به دنبال حفظ سطح سرمایه‌گذاری و رتبه اعتباری خود هستند

^۱ David Moss

^۲ When All Else Fails

که این رتبه‌بندی‌ها را سازمان‌هایی بررسی و قضاوت می‌کنند که ورشکستگی برایشان حداکثر یک احتمال بعید است.

از آن زمان، ورشکستگی به یک امر مالی عادی بدل شده است که از آن برای اجتناب از بدهی‌های ناخوشایند و دشوار مانند حقوق بازنشستگی کارگران و هزینه‌های تمیز کردن فضاهای معدن در میان هزینه‌های دیگر استفاده می‌شود. نوآوری اصلی «فصل ۱۱» بود که در قانون اصلاح ورشکستگی ۱۹۷۸ معرفی شد.

تأثیر مشخص فصل ۱۱ این بود که شرکت‌ها می‌توانستند ضمن ورشکستگی و احیای دوباره، خود را در حکم شرکت فعال بشناسند. تأثیر (احتمالاً) ناخواسته این بود که مدیران شرکت دیگر از ورشکستگی نمی‌ترسند. این امر در رشد چشمگیر بازار «اوراق قرضه پربهره و کم‌اعتبار» (مؤدبانه‌تر اوراق قرضه با بازده بالا) مؤثر بود؛ اوراقی با نرخ بهره بالا که بازتاب احتمال یک نکول اساسی است. پس از حفظ عملیات پرواز در شب، این اوراق قرضه بدل به یک منبع استاندارد مالی حتی برای شرکت‌های اس اند پی ۲۵۰۰ شد.

در همان زمان، تغییرات قانونی و رشد جهانی بازارهای سرمایه مزایای ساختارهای شرکت را به میزان چشمگیری افزایش داد، درحالی‌که بسیاری از هزینه‌ها و محدودیت‌های مرتبط را از بین برد. در پایین انتهای این دامنه، «شرکت محدود»^۳ با تعداد انگشت‌شماری سهامدار تبدیل به روش استاندارد سازماندهی کسب‌وکارهای کوچک شد. این فرایند با مجموعه‌ای طولانی از تغییرات قانونی و تصمیمات دادگاه درباره شرکت تولیدی تقویت شد.^۴ در بالای انتهای این دامنه، ظهور بازارهای مالی جهانی از دهه ۱۹۷۰ به بعد است که امکان ایجاد ساختارهای شرکتی با پیچیدگی زیاد را فراهم کرد و مقرّ اصلی آن در پناهگاه‌های مالیاتی بود و به گونه‌ای سازمان‌یافته بود که در برابر هرگونه نظارت مقاومت کند.

به خواست این شرکت‌ها دولت‌ها طی مذاکراتی به توافق رسیده‌اند که ظاهراً باید این ضمانت را داشته باشند که سودشان در حوزه‌های قضایی مختلف مشمول مالیات مضاعف نمی‌شود. در حقیقت، استفاده از ترکیب ساختارهای پیچیده شرکت‌ها و دولت‌ها (به‌ویژه آنهایی که در ایرلند و لوکزامبورگ هستند) در راستای اشتیاق تسهیل اجتناب از مالیات به ازای پرداخت بخش کوچکی از سود است؛ تأثیر این امر برای اطمینان از این است که سودهای شرکت‌های جهانی حتی یک‌بار نیز در کشورهای که آنها کسب در آمد می‌کنند، مشمول مالیات نشود.

۱ Junk Bonds
۲ S&P 500
۳ Close Corporation

۴ به ویژه در دلاور که این روش در این فرایند مدت‌هاست پیشتر است و تعداد زیادی از شرکت‌های آمریکایی آن‌جا حضور دارند.

برای جبران خسارت تعادلی که به نفع شرکت‌های بزرگ از بین رفته است چه می‌توان کرد؟ نقطه شروع آشکار، شفافیت است. باید از پناهگاه‌های مخفی شرکت‌ها از جزیره کارائیب تا برخی ایالات آمریکا مانند دلاور پرده برداشت و حقیقت مالکیت شرکت‌ها را آشکار کرد؛ به همین ترتیب باید کشورهایمانند سوئیس را که پناهگاه مالیاتی برخی ثروتمندان است، وادار کرد که مالکیت مخفیانه پیشینه برخی حساب‌ها را فاش کند.^۱

گزینه دیگری که توسط گابریل زوکمن^۲ ارائه شده است؛ اخذ مالیات از شرکت‌ها براساس فروششان در هر کشور به جای میزان سودشان است. نکته مهم این که دستکاری سود از طریق حساب آسان است، اما انتقال درآمد حاصل از فروش بسیار دشوارتر است. این پیشنهاد که معمولاً «مالیات گوگل»^۳ نامیده می‌شود، پس از تحت تأثیر قرار گرفتن یکی از شرکت‌ها به طور جدی در استرالیا و انگلستان مورد بحث قرار گرفت.

استفاده از ساختارهای پیچیده شرکتی برای اجتناب از مالیات، مشکل بسیار دشواری است که بتوان از عهده آن برآمد. برخی اقدامات برای حمله به آن چه که «فرسایش بنیانی و تغییر سود» نامیده می‌شود انجام شده است، اما تجربه گذشته نشان می‌دهد که فرایندهایی با حرکات آهسته‌ای از این دست، در بهترین حالت همگام با توسعه اشکال جدید اجتناب و فرار خواهد بود. لازم است که کل ساختار توافقات مالیات‌گیری جهانی دوباره بررسی شود. به جای تمرکز بر نیاز به اجتناب از مالیات دوباره بستن بر سود شرکت، هدف اصلی باید این باشد که تضمین شود حداقل یک بار مالیات گرفته شود؛ آن هم در جایی که سود حاصل شده است. باین حال، این ایده که شرکت‌ها یک بخش طبیعی از نظم اقتصادی هستند؛ همراه با حقوق بشر برای انسان‌ها اما در عین حال بدون هیچ تعهدی، نیاز دارد که به چالش کشیده شود. شرکت‌هایی با بدهی محدود، حاصل سیاست عمومی و تا حدی مفید هستند که استفاده‌کارا از سرمایه را ارتقا دهند؛ اما همین امر تا جایی که نابرابری‌های کلی درآمد و فرصت را تسهیل کند خطرناک است.

مطالعه بیشتر

هکر (۲۰۱۱) طرح پیش‌توزیع را معرفی می‌کند. برنامه پیش‌توزیع که توسط دایموند و چاولیز (۲۰۱۵) ویرایش شده، طیفی از چشم‌اندازهای سودمند را ارائه می‌دهد.

حاتم (۱۹۹۳) یک تحلیل تاریخی از دولت در مقابل پلیس (۱۸۰۶) و پیامدهای آن برای

۱ بیشتر اطلاعاتی که ما در حال حاضر داریم از درز موارد بدنامی مانند «اسناد پاناما» است.

۲ Gabriel Zucman

۳ Google Tax

توسعه اتحادیه‌گرایی در ایالات متحده ارائه می‌دهد. سوارتز (۲۰۰۴) موردی را از منظر مبارزات مدرن بر سر حقوق اتحادیه بررسی می‌کند.

نزول اتحادیه‌گرایی توسط سازمان اقتصادی و همکاری توسعه^۱ (۲۰۱۷) مورد بحث و بررسی قرار گرفته است. مطالعه صندوق بین‌المللی پول در مورد اتحادیه‌سازی توسط جاموت و بویرون (۲۰۱۵، آ، ۲۰۱۵ ب) انجام شده است. اسناد مربوط به میزان اشتیاق کارگران برای پیوستن به اتحادیه‌ها از فریمن (۲۰۰۷) است.

جرقه بحث درباره حداقل دستمزد توسط کارد و کروگر (۱۹۹۴) زده شد و متأسفانه بسیار گسترده‌تر از آن بود که بتوان آن را خلاصه کرد. میشل (۲۰۱۲، آ، ۲۰۱۲ ب و ۲۰۱۳) به بحث درباره ارتباط میان حداقل دستمزد و نابرابری می‌پردازد. حداقل دستمزد در استرالیا توسط کمیسیون کار منصفانه تعیین می‌شود که به صورت آنلاین از طریق سایت زیر در دسترس است:

<https://www.fwc.gov.au/awards-and-agreements/minimum-wagesconditions/national-minimum-wage-orders/>

نان (۲۰۱۸) اطلاعات مفیدی درباره مجوز شغلی می‌دهد.

بیان اولیه این ایده که «یک برنامه‌ریز اجتماعی که به توزیع درآمد اهمیت می‌دهد و در اصل ممکن است بخواهد از تقلیل در حقوق مالکیت معنوی استفاده کند» را می‌توان در یک مقاله (متأسفانه دارای ریاضیات سنگین است) نوشته سنت پل (۲۰۰۴) یافت. استیگلیتز هم (۲۰۱۶) روش محبوب‌تر و دردسترس‌تری را ارائه می‌دهد.

بیکاک و فراید (۲۰۰۴) درباره آنچه که پرداخت بدون عملکرد نامیده می‌شود مطالعه مفصل‌تری دارد: وعده تحقق نیافته جبران خسارت اجرایی.

کلمات قصار درباره شرکت‌ها، شکل کامل شده اصلی است که توسط پویندر (۱۸۴۱، ص ۲۶) نقل قول شده است:

«شرکت‌ها نه جسمی برای تنبیه شدن دارند و نه روحی برای محکوم شدن، بنابراین، هر آنچه که دوست دارند انجام می‌دهند.»

روشی که در آن کلمات و جملات در گردش را بهبود داد، تصویری کوچک از نکته برند (BRAND) است: «اطلاعات می‌خواهند آزاد باشند.» در جهانی که در نهایت توسط مدافعان قدرتمند مالکیت معنوی احاطه شده است، اقتباس از نقل قولی مانند این، بدون کسب اجازه از نویسنده اصلی آن غیرقانونی و اگر نتوان نویسنده را یافت، ناممکن است.

^۱ Organization for Economic Co- operation and Development

بیاسی و موزر (۲۰۱۸) شواهد قابل توجهی درباره روشی که حمایت از حق چاپ می تواند به پیشرفت علمی آسیب برساند، ارائه می دهند. بحث مفصل تری درباره جایگزین های مالکیت معنوی قدرتمند توسط بیکر، جایدف و استیگلیتز (۲۰۱۷) ارائه شده است. زوگمن (۲۰۱۸) به بحث درباره «مالیات گوگل» می پردازد.

فصل ۱۳

توزیع درآمد: باز توزیع

«پولی که به افراد طبقه بالا اختصاص یافته با این امید است که به سوی نیازمندان سرازیر شود. آقای هوور نمی‌دانست که پول از دست فقرا به سمت ثروتمندان سر بالا می‌رود. پول را به فقرا بدهید، اما به هر حال، ثروتمندان پیش از فرارسیدن شب آن را خواهند داشت. دست کم این پول از دست هم‌وطنان فقیر گذشته است.»

-ویل راجرز^۱

در فصل ۱۲ به بررسی پیش‌توزیع پرداختیم؛ چارچوبی که در آن معاملات بازار رخ می‌دهد و شامل حقوق و تعهدات برای افرادی است که وارد بازار می‌شوند. این مجموعه حقوق و تعهدات تا حد زیادی درآمدهایی که مردم می‌توانند از بازار کسب کنند را تعیین می‌کنند. اکنون ما «بازتوزیع» را بررسی می‌کنیم؛ تغییر توزیع درآمد از طریق وضع مالیات و هزینه‌هایی بر درآمدهای بازار و استفاده از درآمد حاصل به منظور ارائه خدمات عمومی مانند سلامت و آموزش و پرداخت‌های انتقالی مانند تأمین اجتماعی، بیمه بیکاری و پرداخت‌های رفاه اجتماعی. چنان که در فصل ۷ بررسی کردیم، نقطه شروع، سیستم

^۱ Will Rogers

موجود است؛ شامل حقوق مالکیت و مجموعه‌ای از نرخ‌های مالیاتی، پرداخت‌های انتقالی و هزینه‌های عمومی. در این جا ما بر سیستم مالیات‌ها و پرداخت‌های انتقالی موجود تمرکز خواهیم کرد.

دولت فدرال ایالات متحده بر مالیات‌های وضع شده بر درآمد متکی است: مالیات بر درآمد شخصی (تقریباً نیمی از کل درآمد)، مالیات بر حقوق و دستمزد برای تأمین هزینه‌های تأمین اجتماعی و سایر برنامه‌های بیمه اجتماعی (حدود یک سوم کل درآمدها) و مالیات بر درآمد شرکت‌ها (حدود ۱۰ درصد از کل درآمد). دولت‌های ایالتی و محلی بر مالیات بر درآمد، مالیات بر فروش و مالیات بر زمین اتکاء دارند. به طور کلی، حدود ۲۷ درصد از درآمد ملی به شکل مالیات به دولت‌ها پرداخت می‌شود؛ نسبتی که برای دهه‌ها تقریباً ثابت مانده است. بعضی از درآمدهای مالیاتی به شکل نقدی پرداخت می‌شوند، مانند تأمین اجتماعی، بیمه بیکاری، کمک‌های رفاهی به خانواده‌های فقیر (عمدتاً کوپن غذا و کمک‌های موقت به خانواده‌های نیازمند) و باقی برای تأمین خدمات عمومی و مهم‌تر از همه سلامت و آموزش و دفاع ملی استفاده می‌شود.

وجه نهایی و ظریف‌تر هزینه‌های عمومی و سیاست‌های مالیاتی زمانی به وجود می‌آید که منابع مطمئن درآمد یا مواردی از هزینه‌ها به طور کامل یا بخشی از آنها از مالیات معاف شوند. اثر این امر همان است که اگر این هزینه‌ها با یارانه پرداخت شوند، بودجه عمومی را مصرف می‌کنند.

هزینه فرصت در فهم اثرات سیاست‌های مالیات‌گیری و هزینه‌های عمومی بسیار مهم است. دو وجه هزینه فرصت به یکدیگر مرتبطند و این امر بسیار مهم است.

نخست، بازتاب درس اول است؛ هنگامی که یک معامله در معرض مالیات است، خریدار و فروشنده با هزینه‌های فرصت روبه‌رو می‌شوند. به ویژه، مالیات‌های بر درآمد ناشی از کار، منبع اصلی درآمد دولت‌ها هستند و اشاره به تفاوت میان هزینه‌های فرصت پیش روی کارگران و کارفرمایان دارند.

دوم، بازتاب درس دوم؛ هر تصمیم سیاسی که به کاهش مالیات یا افزایش در هزینه‌های عمومی بیانجامد، باید از منظر هزینه فرصت بررسی شود؛ از بهترین جایگزین استفاده کند تا بتواند پول مورد نیاز برای اجرای تصمیم را تأمین کند. در این جا مفهوم اساسی نرخ نهایی مالیات مؤثر است که به آن باز می‌گردیم.

۱/۱۳. نرخ نهایی مالیات مؤثر

بیشتر اوقات، بحث درباره هزینه فرصت بازتوزیع منحصر به مالیات‌ها و اثرات آنها بر انگیزه کار و پس انداز کردن است. این نادرست است.

برای فهم اثرات کامل سیاست‌های بازتوزیعی، لازم است تعامل میان نظام مالیاتی، انواع مختلفی از اعتبارات مالیاتی و پرداخت‌های انتقالی مانند تأمین اجتماعی بررسی شود.

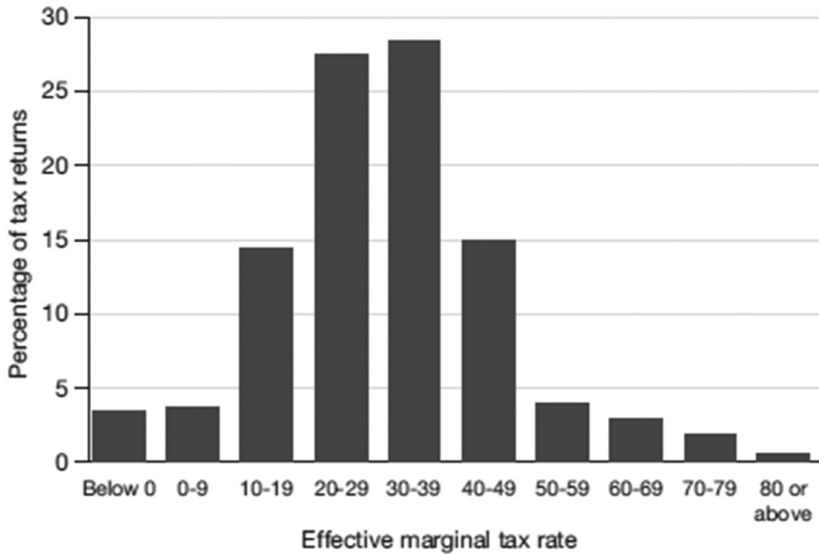
بیشتر مزایای تأمین مالی شده با وجوه عمومی منوط به بررسی ابزارها است. در محدوده خاصی از درآمد، با افزایش درآمد، سود کاهش می‌یابد. این کاهش به طور معمول «بازپس‌گیری پول»^۱ نامیده می‌شود. یک پرداخت‌کننده مالیات، نباید برای هر دلار درآمد بیشتر تنها نرخ نهایی درآمد را پرداخت کند (شامل مالیات دستمزد)، اما باید از بازپس‌گیری پول دست بردارد. افزودن بازپس‌گیری پول به نرخ کلی مالیات بر درآمد یک نرخ نهایی مالیات بر درآمد مؤثر را به دست می‌دهد. اعتبار مالیات بر درآمد کسب شده^۲ مهمترین مثال از بازپس‌گیری پول است. اگرچه این امر به طور رسمی بخشی از سیستم مالیاتی است، اما اعتبار حاصل از مالیات بر درآمد به منزله معیاری از رفاه شناخته می‌شود. اعتبار مالیات بر درآمد کسب شده برای خانواده‌های کم‌درآمد و متوسط، درآمدی همراه با اعتبار ایجاد می‌کند که به طور کامل یا بخشی از تعهد آنها به پرداخت مالیات بر درآمد فدرال را جبران می‌نماید.

خانواده‌هایی که درآمد متوسطی دارند معمولاً به ازای هر دلار درآمد بیشتر، ۱۵ سنت را به منزله مالیات دولت فدرال و ۴/۱۲ سنت را برای تأمین اجتماعی می‌پردازند. علاوه بر این، با افزایش درآمد، دریافت‌کنندگان اعتبار مالیات بر درآمد کسب شده، اعتبارشان به ازای هر دلار درآمد بیشتر، ۲۰ سنت کاهش می‌یابد. در مجموع این مبالغ، به ازای هر دلار درآمد بیشتر در حدود ۴۷ سنت به دولت‌ها بازگردانده می‌شود. این نرخ، نرخ نهایی مالیات مؤثر است. برای خانواده‌هایی که شامل برنامه کمکی مکمل تغذیه (کوپن غذا)^۳ هستند، بازپس‌گیری‌های اضافی می‌تواند نرخ نهایی مالیات مؤثر را به بالای ۵۰ درصد برساند.

^۱ Clawback

^۲ The Earned Income Tax Credit (EITC)

^۳ Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP)



شکل ۱/۱۳. توزیع نرخ‌های نهایی مالیات مؤثر برای خانواده‌هایی با درآمد پایین و متوسط. تأثیر ترکیبی مالیات بر درآمد دولتی و فدرال، مالیات بر حقوق و مزایای اسنپ. منبع: دفتر بودجه کنگره (۲۰۱۲).

دفتر بودجه کنگره برآورد می‌کند که میانگین مالیات‌دهندگان با درآمد کم و متوسط در سال ۲۰۱۴ با نرخ نهایی مالیات مؤثر ۳۵ درصدی مواجه شدند. هرچند تغییرات بزرگی در این میانگین پنهان است. مالیات‌دهندگان مجرد بدون فرزند به طور قابل ملاحظه‌ای با نرخ‌های پایین‌تری روبه‌رو می‌شوند، درحالی‌که خانواده‌های صاحب فرزند نرخ‌های بالاتری دارند. دامنه تغییرات در شکل ۱/۱۳. نشان داده شده است.

در سوی دیگر، افراد با درآمد بالا مشمول بازپس‌گیری پول نیستند و با هیچ بدهی اضافه‌ای برای مالیات‌های تأمین اجتماعی بر درآمد بالای ۱۱۸۵۰۰ دلار مواجه نیستند. برای این مشمولان، نرخ نهایی مالیات مؤثر تنها نرخ نهایی مالیات بر درآمد (فدرال) است که به حدود ۳۷ درصد برای درآمدهای بالای ۵۰۰۰۰۰ می‌رسد که همراه با هرگونه مالیات بر درآمد ایالتی است. این نرخ، به طور کلی با نرخ میانگین خانوارهای با درآمد کم و متوسط به منزله یک گروه متفاوت است و بسیار کمتر از نرخ است که خانوارهای کم‌درآمد و متوسط که سنجش استطاعت مالی شده‌اند، دریافت می‌کنند.

هنگامی که نرخ نهایی مالیات مؤثر، به جای نرخ رسمی مالیات بر درآمد مورد توجه قرار بگیرد، روشن است که مشکلات مرتبط با نرخ‌های بالای نهایی مالیات، جدی‌ترین مورد

برای خانوارهای کارگر کم درآمد است تا افراد پُردرآمد که انگیزه‌های ناکافی آنها موجب نگرانی‌های بسیاری در تفسیر عمومی می‌شود. در حقیقت، بیشتر افرادی که درآمد بالایی دارند، به ابزارهای مختلف قانونی برای کاهش مالیات بر درآمد نیز دسترسی دارند؛ نرخ نهایی مالیات مؤثر آنها پایین‌تر از نرخ اعلام شده در برنامه‌های رسمی است.^۱

مفهوم نرخ نهایی مالیات مؤثر به طور طبیعی از منظر هزینه فرصت بیان شده است. نرخ نهایی مالیات مؤثر نشان‌دهنده تفاوت میان دستمزد ناخالص پرداخت شده توسط کارفرما و مبلغ خالص دریافتی توسط کارگر برای یک شغل مشخص است. برای کارفرما، دستمزد، نشان‌دهنده هزینه فرصت بکارگیری کارگر است. برای کارگر، هزینه فرصت کار باید با دستمزد خالص پس از پرداخت نرخ نهایی مالیات مؤثر مقایسه شود.

یک سود اجتماعی بالقوه حاصل از معامله وجود دارد؛ آن هم زمانی که برای کارفرما کار انجام شده توسط کارگر ارزشی بیشتر از هزینه فرصت کار داشته باشد. هرچند این سود اجتماعی ممکن است اگر نرخ نهایی مالیات مؤثر بسیار بالا باشد محقق نشود. در این مورد، چه بسا دستمزد حاصل از شغل پایین‌تر از سود کارفرما نباشد، اما به اندازه کافی و خالص بالاتر از نرخ نهایی مالیات مؤثر باشد که هزینه فرصت کارگر را جبران کند.

هنگامی که نرخ نهایی مالیات مؤثر پایین است (زیر ۲۵ درصد)، میزان و ارزش فرصت‌های از دست‌رفته برای معاملات سودآور به اندازه‌ای پایین است که اصلاً در نظر گرفته نمی‌شود. اما همین که نرخ بالا می‌رود، هم دامنه فرصت‌های از دست‌رفته و هم ارزش این فرصت‌ها افزایش می‌یابد. در نتیجه، ارزش فرصت‌های از دست‌رفته مطابق با مجذور نرخ بالا می‌رود. این به معنای ضرر همراه با ۵۰ درصد نرخ نهایی مالیات مؤثر است که در حدود ضرر چهاربرابری نرخ ۲۵ درصدی است.

بنابراین، طراحی نظام مالیاتی و انتقال به شیوه‌ای که منجر به نرخ بالای نهایی مالیات مؤثر نشود، مطلوب است. این امر مشخصاً برای خانواده‌هایی کم درآمد و متوسط که تمایل به مواجهه با بالاترین نرخ نهایی مالیات مؤثر را دارند بسیار مهم است. طراحی ضعیف نظام‌های مالیاتی و انتقالی با نرخ‌های بالای بازپس‌گیری پول می‌توانند نرخ‌های نهایی مالیات مؤثر نزدیک به ۱۰۰ درصد و حتی گاهی بالاتر ایجاد کنند. به چنین نرخ‌های بالایی اغلب عنوان «تله‌های فقر»^۲ داده می‌شود.

۱ یک نمونه برجسته و قابل توجه راه‌گریز «بهره انتقالی» است که نرخ مالیات پرداخت‌شده توسط مدیران صندوق‌های تأمین و سایر مدیران مالی را تا ۲۰ درصد می‌رساند.

شرایط برای افراد با درآمد بالا بسیار متفاوت است. برای درآمد بالا در ایالات متحده آمریکا، نرخ نهایی مالیات مؤثر، نرخ نهایی مالیات بر درآمد است که توسط استراتژی‌های امتیازات انحصاری و فرار مالیاتی کاهش می‌یابد. علاوه بر این، با تفکر درباره هزینه‌های از دست‌رفته در معاملات سودآور، مزایای اجتماعی مصرف اضافی (بیشتر) برای خانواده‌هایی با درآمد بالا اندک است. بنابراین، باید تمرکز اصلی بر زیان احتمالی طرف دیگر معامله باشد.

۱۳/۲. هزینه فرصت بازتوزیع: مثال

هرگونه تغییر در تخصیص حقوق و تعهدات، مزایایی را برای برخی افراد و هزینه‌هایی را برای برخی افراد دیگر ایجاد می‌کند. به این مثال ساده توجه کنید: افزایش مثلاً یک میلیارد دلار در هزینه‌های برنامه کمکی مکمل تغذیه (برنامه اسنپ که جایگزین کوپن غذا شد). هزینه فرصت چنین سیاستی، جبران‌کننده اقدام برای تأمین مالی آن است. تصور کنید که این سیاست با افزایش در نرخ نهایی مالیات بالا تأمین می‌شود. این افزایش باید تا چه اندازه بزرگ باشد و هزینه فرصت‌ش چگونه باید ارزیابی شود؟

هم جمع‌آوری مالیات و هم برنامه‌های عملکرد بیمه بیکاری شامل هزینه‌های اداری است. جمع‌آوری مالیات مانند اداره بیمه بیکاری هزینه‌بر است. بنابراین، برای انتقال یک میلیارد به گیرندگان اسنپ، لازم است که بیش از یک میلیارد دلار به درآمد اضافه شود. منابع هزینه شده در اداره لازم است، اما به خودی خود منفعت اجتماعی ندارد.

همان‌طور که مدافعان اقتصاد تک درس به سرعت اشاره می‌کنند، چنین نیست. کاهش نرخ‌های مالیات برای افراد پردرآمد به تغییر در هزینه‌های فرصت آتی آنها می‌انجامد. به ویژه، هزینه فرصت برای گذراندن اوقات فراغت یعنی هزینه اضافی که می‌توان با درآمد بالاتر از مالیات از آن استفاده کرد، با افزایش نرخ‌های مالیات کاهش می‌یابد.

این تغییر در هزینه‌های فرصت اغلب به عنوان «اثر تشویقی» شناخته می‌شود؛ بدین معنا که افراد پردرآمد هنگامی که نرخ‌های مالیات افزایش می‌یابد تمایل دارند زمان کمتری را به کار اختصاص بدهند و اوقات فراغت بیشتر داشته باشند. در نتیجه، درآمد اضافی ایجاد شده با افزایش در مالیات کمتر از حد انتظار از یک محاسبه ساده است.

شکل افراطی این تأثیر با منحنی لافر ایجاد می‌شود با این فرض که نرخ نهایی مالیات بسیار بالاست و افزایش در نرخ‌های مالیاتی در حقیقت، درآمد مالیاتی را کاهش می‌دهد. از نظر منطقی، چنین نرخی باید وجود داشته باشد، با نرخ مالیات ۱۰۰ درصد، هیچ‌کس جز معتادان به پرکاری و انسان‌دوستان افراطی، هیچ کار پولی انجام نخواهد داد. قرن‌هاست که

این نکته به خوبی درک شده است. آنچه لافر را از نظر سیاسی مهم و بدل به «فرضیه لافر» کرده این است که نرخ‌های مالیاتی فعلی در این سطح یا نزدیک به آن است. خواهیم دید که این امر چندان دور از ذهن نیست. نرخ نهایی مالیات که در آن هیچ درآمد اضافی قابل تحقق نیست بین ۷۰-۸۰ درصد برآورد شده است. (بخش ۴/۱۳ را ببینید)

در مواجهه با نرخ‌های بالاتر مالیات بر درآمد و بنابراین سود پایین‌تر مؤثر در کسب درآمد اضافی، چه بسا انتخاب افراد پردرآمد این باشد که کمتر کار کنند. این امر درآمد ایجاد شده با مالیات‌های بالاتر را کاهش خواهد داد. برای ارزیابی هزینه کامل فرصت اجتماعی لازم است بررسی شود که آیا درآمدهای بالا، معیار دقیقی از مشارکت اجتماعی افراد پردرآمد هست و آیا بخشی از این درآمدها با هزینه دیگران تأمین می‌شود، مثلاً از طریق دستکاری‌های مالی یا اضافه پرداخت به مدیران ارشد. اگر چنین باشد، در این صورت، ضرر اجتماعی ناشی از کاهش کار کمتر برای افراد پردرآمد کمتر از کاهش درآمد خواهد بود. بر اساس شواهد فراوان موجود، افزایش حقوق مدیران ارشد در دهه‌های اخیر، افزایش متناسبی در مشارکت اقتصادی آنها ایجاد نمی‌کند. به همین ترتیب، مباحث مطرح شده در فصل ۱۱ نشان می‌دهد که درآمدهای بالای حاصل از بازارهای مالی بازتاب‌دهنده مشارکت اقتصادی نیستند.

دیگر هزینه فرصت این است که هر اندازه نرخ‌های مالیات بالاتر باشند، تلاش برای داشتن درآمد بالاتر نیز بیشتر است و شاید این افراد از وکلا یا حسابداران خود انتظار برنامه‌هایی در راستای معافیت یا کاهش بدهی‌های مالیاتی داشته باشند. از منظر فردی که نرخ مالیات ۴۰ درصدی را پرداخت می‌کند و ارتباطی هم با برنامه معافیت مالیاتی ندارد، طرحی که یک دلار از درآمد مالیات مشمول را به ۷۰ سنت معاف از مالیات تبدیل می‌کند، ارزشمند است. سود ۷۰ سنت بیشتر از هزینه فرصت ۶۰ سنت برای درآمد قابل تصرف است. بنابراین، می‌توانیم انتظار نرخ‌های نهایی بالاتر مالیات را در ارتباط با برخی افزایش‌ها در منابع تخصیص داده شده به معافیت مالیاتی داشته باشیم.

در طرف دیگر انتقال، اغلب این بحث مطرح می‌شود که هر چقدر مزایای سخاوتمندانه بیکاری، هزینه فرصت بیکار ماندن را کاهش دهد، یعنی درآمد فراموش شده، در نتیجه فرد بیکار علاقه کمتری برای جست‌وجوی کار دارد. شاهد این نکته در مورد ایالات متحده ترکیب شده است، اما احتمالاً تأثیری حداقلی دارد.

با در نظر گرفتن تمام این نکات، هزینه فرصت کاهش یک میلیاردی در مالیات پرداخت شده توسط افراد پردرآمد، کاهش کمتر از یک میلیارد دلار در سود خالصی خواهد بود که می‌توان

به بیکاران پرداخت کرد. برای اقتصاددانان تک درس، همین امر برای حل مسئله کافی است. کاهش مالیات ثروتمندان و فقیرتر کردن هر چه بیشتر فقرا به طور کلی تولید ناخالص داخلی را افزایش می‌دهد. اما تولید ناخالص داخلی یک مجموع است که به ما چیزی درباره هزینه‌های فرصت اجتماعی و مزایای تخصیص‌های مختلف حقوق و تعهدات نمی‌گوید. برای ارزیابی مطلوبیت و بازتوزیع حقوق، نیاز داریم که وزن بیشتری به منافع بهره‌مندان در مقابل هزینه‌های فرصت متضرران بدهیم، در این مثال، کاهش درآمد خالص به عهده پرداخت‌کنندگان مالیات پُر درآمد است.

بخشی از این ارزیابی حداقل در اصل سراسر است. ما باید میزان هزینه فرصت را تعیین کنیم، یعنی کاهش درآمد خالص برای پرداخت‌کنندگان مالیات با درآمد بالا بدین معنا که این کاهش برای تأمین مالی یک افزایش معین در درآمد خالص برای دریافت‌کنندگان خدمات رفاهی لازم است.

بخش دیگر ارزیابی موجب ایجاد مسائلی پیچیده‌تری می‌شود. تصور کنید هزینه فرصت یک دلار اضافی، معادل ارزش غذا برای یک خانواده فقیر باشد و معادل کاهش دو دلار در درآمد خالص پرداخت‌کنندگان مالیات. آیا جامعه برای انتقال بهتر است یا بدتر؟ اگر هزینه ۵ یا ۱۰ دلار باشد چطور؟ این موارد، قضاوت‌های ارزشی هستند که باید به واسطه فرایندهای سیاسی ایجاد شوند و در نهایت منعکس‌کننده قضاوت‌های اجتماعی باشند. با این حال، درک درست از هزینه فرصت برای روشن شدن این مسائل مفید است.

۱۳/۳. وزن‌دهی به هزینه‌های فرصت و مزایا

در چهل سال گذشته، تغییرات در قوانین نیروی کار و بازارهای سرمایه و سیاست‌های مالیاتی و هزینه‌ها، درآمد بهترین اعضای جامعه را به طور قابل توجهی افزایش داد (که به آنها یک درصدی‌های جامعه گفته می‌شود) و بهبودهای نسبی، اما همچنان قابل توجهی در توزیع درآمد ۲۰ درصد بالای جامعه ایجاد کرد (بیشتر در موقعیت متخصصان، صاحبان کسب‌وکار و مدیران).

از سوی دیگر، رشد درآمد سایر افراد جامعه بسیار آهسته‌تر از آن بود که براساس تجربه دهه‌های ۱۹۴۵ تا ۱۹۷۵ انتظار می‌رفت. پیشرفت‌های قابل توجه فناوری طی دهه‌های اخیر تأثیر اندکی (طبق نرخ تورم) روی درآمد خانوارهای متوسط آمریکایی داشت. برای بسیاری که

درآمدشان زیر متوسط بود، نرخ دستمزدهای واقعی و اصلاحات رفاهی، کاهش یافت.^۱ در نبود کاهش مالیات در دهه ۱۹۸۰ و کاهش‌های مرتبط با آن در هزینه‌های عمومی و روابط صنعتی و مالی و سیاست‌هایی که به کسب‌وکارها سود می‌رسانند، درآمد ثروتمندان چندان افزایش نیافت. این شرایط برای افرادی که درآمد متوسط و پایین داشتند به طور قابل ملاحظه‌ای بهتر شد.^۲ اما چگونه باید این سود و زیان را مقایسه کنیم؟

اقتصاددانان و فیلسوفان سالهاست که به روش‌های مختلف این پرسش را دنبال کرده‌اند. پاسخ‌های با بیشترین سازگاری با استدلال هزینه فرصت را می‌توان از طریق «آزمایش فکری^۳» به دست آورد که آشکارا توسط جان هرسانی^۴ و جان راولز^۵ در اواسط قرن بیستم ترویج یافت و این بحث به طور غیرمستقیم در استدلال نویسنده‌گان قدیمی‌تر مانند جرمی بنتهام^۶ و جان استوارت میل^۷ و فردریش فون ویزر نیز مطرح شده بود.

نخست، خود را در موقعیتی تصور کنید که هم درآمد بالاتری دارید و از این موقعیت سود برده‌اید و یا جزء اقشار کم‌درآمدی هستید که از این تغییرات متضرر شده‌اید. سپس، تصور کنید که قوانین جامعه‌ای که عضو آن هستید را بدون دانستن هیچ‌یک از این موقعیت‌ها ایجاد می‌کنید. یکی از روش‌های تفکر در این زمینه این است که زندگی را یک لاتاری تصور کنید که فرصت‌های شما در زندگی با بلیتی که تهیه می‌کنید تعیین می‌شوند.

حالا ارتباط میان یک انتخاب و افزایش درآمد و بهتر شدن و بدتر شدن شرایط زندگی را در نظر بگیرید. احتمالاً اگر دلار در هر دو مورد به طور یکسانی افزایش یابد، شما ترجیح می‌دهید در جایی که فقیرید آن را دریافت کنید تا در جایی که ثروت دارید.

دلایل این ترجیح به اندازه کافی روشن است. برای یک فرد بسیار فقیر، ۱۰۰ دلار بیشتر می‌تواند میان خوردن و نخوردن تفاوت ایجاد کند. برای فردی که وضعیش کمی بهتر است، این امر می‌تواند به معنای تفاوت میان پرداخت اجاره و بی‌خانه‌شدن باشد. برای یک خانواده طبقه متوسط، این امر شاید به معنای امکان خرید یک کالای لوکس غیرمنتظره باشد. برای فردی که در سال یک میلیون دلار درآمد دارد، این عدد به سختی مورد توجه قرار می‌گیرد.

۱ اصطلاح «اصلاح» معمولاً به معنای «تغییر برای بهتر شدن» استفاده می‌شود. هرچند از چشم‌انداز لیبرال یا سوسیال دموکرات، بیشتر تغییرات سیاسی که به مثابه اصلاح طی چهل سال گذشته فروخته شده‌اند، شرایط را بدتر کرده‌اند. در این مرحله به نظر می‌رسد بهترین استفاده از این اصطلاح این است که آن را به شکلی خنثی به کار ببریم و اجازه دهیم خوانندگان، خود قضاوت کنند.

۲ این ادعا که کاهش مالیات برای افراد ثروتمند در نهایت موجب بهتر شدن شرایط می‌شود در حکم یکی از «پندهای زامبی» در کتاب من، اقتصاد زامبی به طور مفضل مورد بحث و بررسی قرار گرفته است.

۳ Thought Experiment

۴ John Harsanyi

۵ John Rawls

۶ Jeremy Bentham

۷ John Stuart Mill

اقتصاددانان معمولاً این نکته را از منظر مفهوم سود مطلق ارائه می‌دهند؛ اصطلاحی فنی برای منافع حاصل از درآمد یا مصرف اضافی. همان‌گونه که در بالا بحث شد، سود نهایی درآمد اضافی با بالا رفتن درآمد کاهش می‌یابد. از این رو می‌توان گفت سیاستی که درآمد ثروتمندان را افزایش و درآمد فقرا را کاهش می‌دهد برابر است و سود فقرا را نیز بیش از سود ثروتمندان کاهش می‌دهد.

تعداد اندکی از اقتصاددانان مهم این تحلیل را به طور کامل رد می‌کنند.^۱ با این حال، بسیاری ترجیح می‌دهند که با اتکاء به تمایز میان اقتصاد «اثباتی» که مرتبط با پیش‌بینی‌های واقعی نتایج سیاست‌های خاص اقتصادی است و اقتصاد «هنجاری» که مرتبط با «قضاوت ارزشی» است به این موضوع بپردازند که در بالا نیز به آن پرداخته شد. بحث دربارهٔ توجیه‌پذیری است یا در غیر این صورت این تمایز برای دهه‌ها ادامه یافته است و بعید به نظر می‌رسد که به این زودی‌ها حل شود.

مهم‌تر از همه، سازه‌های مشتق از علم اقتصاد اغلب به طور ضمنی یا صریح به گونه‌ای استفاده شده‌اند که اشاره به این مورد دارند که هر دلار درآمد بیشتر باید به همان اندازه ارزشمند در نظر گرفته شود، مهم نیست به چه کسی تعلق می‌گیرد.

مهم‌ترین این سازه‌ها، تولید ناخالص داخلی است؛ مقدار کل تولید در اقتصاد. تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد، میانگین معمولی (یا میانگین ریاضی) درآمد جامعه است. تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد، تغییرات افزودنی در درآمد آن قدر مهم نیست که چه کسی آن را دریافت می‌کند. دلایل زیادی وجود دارد که این امر مناسب نیست اما مهم‌ترین دلیل عدم موفقیت آن توزیع درآمد است.

برای هر فردی که برای جامعه‌ای برابرتر ارزش قائل است، افزایش درآمد فرد فقیر با هزینهٔ فرصت کاهش برابر در درآمد فردی که وضعیت مالی بهتری دارد، یک تغییر بهتر به شمار می‌رود. با این حال، بازتوزیع، تولید ناخالص داخلی را تغییر نمی‌دهد.

اما در خصوص موردی که انتخاب میان افزایش مشخصی در درآمد فرد فقیر با هزینهٔ فرصت کاهش بیشتر در درآمد فرد ثروتمند و بنابراین کاهش خالص در تولید ناخالص داخلی همراه است، چطور؟ سود برای فردی که دارای شرایط بهتری است قبل از این که از هزینهٔ فرصت بیشتر شود چقدر باید بیشتر باشد (هزینه از دست رفته برای بهبود شرایط فردی که وضعیت

۱ مهم‌ترین استثنایات خارج از جریان اصلی، تا حدودی «اعضای مکتب اثربش» هستند که مقایسه‌های میان افراد را به دلیل «غیرعلمی» بودن رد کردند و انواع توضیحات کم‌بیش جعلی را برای نابرابری ارائه دادند. همان‌گونه که در بخش ۱، ۵، بحث شد، فون ویزر مبتکر تجزیه و تحلیل هزینهٔ فرصت از این استثناء، متمایز بود.

بدتری دارد؟ این پرسش یک بار دیگر موجب ظهور آزمایش فکری می شود که در بالا به آن پرداختیم و می توان به شکل های متفاوتی به آن پاسخ داد.

پاسخی که به نظر می رسد به دیدگاه های افرادی که معمولاً از آنها چنین پرسش هایی می شود نزدیک باشد، این است که افزایش متناسب در درآمد را به همان اندازه مطلوب تلقی کنند. یعنی افزایش ۱۰۰۰ دلار درآمد یک فرد با درآمد ۱۰۰۰۰ دلار در سال (۱۰ درصد) یک سود قابل مقایسه با افزایش ۱۰۰۰۰ دلاری برای فردی با درآمد ۱۰۰۰۰۰ دلار در سال (باز هم ۱۰ درصد) است. در مقابل، اگر هزینه فرصت سود ۱۰۰۰۰۰ دلاری برای فرد پردرآمد همراه باشد با زیان بیش از ۱۰۰۰۰ دلاری برای فردی کم درآمد، این هزینه بیشتر از سود است.

این ایده که افزایش متناسب برابر به همان اندازه ارزشمند است، و بنابراین، میانگین هندسی معیار خوبی برای رفاه اقتصادی یا رفاه است، فقط پاسخ به پرسش مطرح شده در بالا نیست. مورد دیگری که به یک نسخه قوی از برابری طلبی می انجامد، این ترجیح همیشگی به افزایش نسبت به فردی با درآمد کمتر است.^۱ در این مورد، رفاه با حداقل درآمد سنجیده می شود.

راهی برای رسیدن به یک راه حل نهایی در راستای پاسخ به این پرسش وجود ندارد. اما باید در نظر داشت یک سیاست با هدف به حداکثر رساندن میانگین هندسی درآمد از هر چیزی که تاکنون در اقتصاد بازار دیده شده، برابری طلبانه تر است.

عجیب نیست که نتایج سیاسی نسبت به هزینه های فرصتی که برآورد شده اند کمتر برابری طلبانه هستند. آزمایش فکری منجر به میانگین هندسی می شود که مانند یک آرمان در دموکراسی به همه وزن برابر می دهد. هرچند در عمل، در نظام های دموکراتیک نیز ثروت نسبت به فقر وزن بیشتری دارد و حتی نابرابری در نظام های دموکراتیک و شبه دموکراتیک بیشتر است. در حالی که استدلال های خوبی برای بیشتر رویکردهای برابری طلبانه وجود دارد، اما باز هم سیاست هایی را که هدفشان به حداکثر رساندن میانگین هندسی درآمد است، در سمت چپ هر نظام سیاسی می توان یافت.

۱۳/۴. یک درصد طبقه بالا چقدر باید مالیات پرداخت کنند؟

بحث هزینه های فرصت مرتبط با انتخاب ها درباره توزیع و باز توزیع درآمد مدتهاست که با نبود اطلاعات کافی متوقف شده و به موقعیتی ختم شده است که بیشتر این بحث ها شامل

۱ «صل تفاوت» که توسط جان راولز پذیرفته شده است، اغلب به مثابه استدلالی بر این دیدگاه تفسیر می شود. هرچند پژوهشگران راولز در بیشتر موارد با این امر مخالف هستند.

ادّعا و پاسخگویی به این ادّعاهاست. به‌ویژه، تا همین اواخر، به سختی چیزی در مورد درآمد افراد بسیار ثروتمند مشخص بود (افرادی که متعلق به یک درصد طبقه بالا و حتی ۱/۰ درصد بالا هستند) و سهم بسیار بزرگی از درآمد کل را دریافت می‌کنند و حتی سهم بسیار بزرگ‌تری از کل ثروت را در اختیار دارند.

در ۱۵ سال گذشته این وضعیت با کار گروهی از پژوهشگران مانند توماس پیکتی^۱، امانوئل سائز^۲ (که بیشتر روی داده‌های ایالات متحده و فرانسه کار می‌کند)، تونی اتکینسون^۳ و اندرو لی^۴ (که روی داده‌های ایالات متحده و استرالیا کار می‌کند) تا حد زیادی اصلاح شده است. این کار به طور گسترده مورد استقبال عمومی قرار گرفت و کتاب پیکتی با عنوان سرمایه در قرن بیست و یکم^۵ پر فروش‌ترین کتاب شد.

در مسئله هزینه فرصت، یکی از بارزترین خروجی‌های این برنامه پژوهشی، مقاله‌ای از پیکتی، سائز، استفانی استانچوا^۶ است که واکنش‌ها به تغییرات در نرخ‌های نهایی مالیات در طبقه بالا را بررسی می‌کند. افزایش در نرخ‌های نهایی مالیات طبقه بالا، درآمدی را به همراه دارد که ممکن است به افراد کم‌درآمد منتقل شده یا برای تأمین هزینه‌های عمومی استفاده شود. آشکارترین هزینه فرصت، کاهش درآمد افرادی است که مالیات اضافه پرداخت می‌کنند. هرچند همان‌طور که در بخش ۳/۱۳ نیز بررسی شد، در جامعه‌ای با نابرابری بالای درآمد، و با دیدگاه‌های نسبتاً برابری خواه، این هزینه‌های فرصت بسیار ناچیز خواهد بود؛ ما در حال تبادل افزایش مخارج [کالاها] لوکس با ظرفیت در راستای برآورده ساختن نیازهای ضروری هستیم.

همانگونه که در بخش ۲/۱۳ بحث شد، هزینه‌های فرصت دیگری هستند که نیاز به توجه بیشتری دارند، مهم‌تر از همه اثرات «کار بازدارنده»^۷ و مشوق‌های گریز و فرار مالیاتی هستند. اثر پیکتی، سائز و استانچوا نشان می‌دهد که این هزینه‌های فرصت بسیار ناچیزتر از آن هستند که توسط طرفداران وضع مالیات پایین‌تر و کمتر تصاعدی ادّعا می‌شود.

در مورد فرض انگیزه کار، آنها شاهدی مبنی بر ارتباط میان رشد تولید ناخالص داخلی به ازای سرمایه و کاهش در نرخ نهایی مالیات طبقه بالا از دوران ۱۹۶۰ تا به امروز نیافتند. در مقابل، شواهد با الگویی مطابقت دارد که بر مبنای آن عایدات طبقه بالا با هزینه اقشار کم‌درآمد

۱ Thomas Piketty

۲ Emmanuel Saez

۳ Tony Atkinson

۴ Andrew Leigh

۵ Capital in the Twenty-First Century

۶ Stefanie Stantcheva

۷ Work Disincentive

سازگار است. هر چقدر نرخ مالیات پایین تر باشد، انگیزه شرکت‌های اداری و مالی برای تغییر قوانینی که شرکت‌ها تحت لوای آن‌ها در راستای افزایش درآمد خود به هزینه دیگران عمل می‌کنند، بیشتر می‌شود.

نتایج فرار مالیاتی نیز حداقل از منظر نظریه اقتصادی قابل توجه است. جدا از پاسخ به نرخ‌های بالای مالیات، فرار مالیاتی به طور قابل توجهی از دهه ۱۹۷۰ افزایش و حتی نرخ‌های مالیات بر درآمد طبقه بالا نیز به شدت کاهش یافت.

با انتشار گنجینه‌ای از اسناد مانند اسناد پاناما که در زمان نوشتن کتاب در دسترس نبودند، این نتیجه‌گیری بدیهی است. فرار مالیاتی اساساً به دلیل سهولت انجامش در نظام مالی جهانی ایجاد شده است و نه به دلیل اثرات انگیزشی نرخ‌های مالیات.

نتیجه‌گیری پیکتی، سائز و استانچوا این است که نرخ‌های مالیاتی بالای ۸۰ درصد یا بیشتر، بهترین تطابق را میان مزایای اجتماعی و هزینه‌های فرصت ایجاد می‌کند. چنین نرخ‌هایی می‌تواند برای یک درصد طبقات بالای جامعه (افرادى که بالای ۳۶۰۰۰۰ دلار درآمد در سال دارند) و عمدتاً شامل صاحبان کسب‌وکار، مدیران ارشد و متخصصان مالی هستند، اعمال شود. این نرخ‌ها شاید با توجه به تجربه‌های اخیر غیرقابل تصور به نظر برسند. هرچند بسیاری از افراد کم‌درآمد با نرخ‌های مالیات مؤثر که همانطور که در شکل ۱۳/۱ نشان داده شده است بسیار بالاست روبرو می‌شوند.

نرخ‌های نهایی مالیات بسیار بالا در دوران پس از جنگ جهانی دوم که با رونق مشترک قابل توجهی تحت عنوان «فشرده‌سازی بزرگ»^۱ توأم بود، رواج یافت. درحالی‌که این نرخ‌های بالا برخی امتیازات و راه‌های گریز را جبران می‌کند، تردیدی نیست که نظام مالیاتی در آن زمان پیشرفت قابل توجهی نسبت به امروز داشت. با این حال، رشد اقتصادی برای دهه‌ها پر قدرت باقی ماند و بیکاری در مقیاس بزرگ وجود نداشت. بنابراین، دلیلی ندارد تصور کنیم افزایش نرخ‌های نهایی مالیات برای یک درصد به رکود اقتصادی خواهد انجامید.

۱۳/۵. سیاست‌هایی برای حال و آینده

هدف این کتاب تعیین یک برنامه سیاسی نیست، بلکه نشان دادن این است که چگونه می‌توان از درس دوم اقتصاد برای اندیشیدن درباره سیاست استفاده کرد. با این وجود، خلاصه کردن ایده‌های مطرح شده در این فصل می‌تواند مفید باشد و برخی پیامدها را برای سیاست حال

۱ Great Compression

و آینده ارائه دهد.

از منظر برخی افراد که موقعیت برابری خواه کلی را می‌پذیرند که مزایای انتقال از ثروتمندان به فقرا بسیار بیشتر از هزینه‌های فرصت است، یک برنامه سیاسی برای پیش توزیع و بازتوزیع می‌تواند دارای رئوس زیر باشد:

معکوس کردن سیاست‌های ضداتحادیه کارگری، افزایش سهم حداقل دستمزد و پیگیری افزایش سهم دستمزد درآمد ملی.

محدود کردن قدرت انحصار شرکت؛ به‌ویژه قدرت مبتنی بر مالکیت معنوی. تغییر قوانین مربوط به ورشکستگی شرکت و سخت‌تر کردن آن برای شرکت‌ها تا از تعهداتشان نسبت به کارگران و تأمین‌کنندگان طفره روند.

(باز) تعریف یک نظام پیشرفته مالیاتی-رفاهی که در آن، افراد پردرآمد با بالاترین نرخ‌های نهایی مالیات مؤثر مواجه شوند. پیامد این امر، افزایش نرخ‌های نهایی مالیات برای افراد پردرآمد (۱ درصد) و کاهش شدت «بازپس‌گیری پول» در نظام رفاهی است.

این سیاست‌ها تا حد زیادی شامل معکوس‌سازی تغییراتی است که از دهه ۱۹۷۰ متأثر از اقتصاد درس دوم ایجاد شده‌اند.

هر اندازه شکست اقتصاد تک‌درس در سال‌های اخیر مشهودتر شده است، توجه بیشتری را به سوی تغییرات رادیکال‌تر جلب کرده است، از جمله ایده درآمد پایه جهانی یا حداقل درآمد تضمینی^۱. این موارد فراتر از حوزه این کتاب‌اند و مفاهیم هزینه فرصت و نرخ نهایی مالیات مؤثر برای فهم آنها ضروری است.

۱۳/۶. میانگین‌هندسی

در بالا این ایده را مطرح کردیم که افزایش متناسب درآمد برای گیرندگان با هر سطح درآمدی می‌تواند به یک اندازه مطلوب باشد. عجیب است که می‌توانیم این روش را به سادگی تغییر دهیم و با معیار استانداردهای زندگی با گذر زمان به همه چیز نگاه کنیم. اگر به دنبال معیاری هستیم که تغییرات متناسب را به طور مساوی ایجاد کند، هر آنچه که لازم است جایگزینی معیارهای میانگین حسابی مانند درآمد به ازای هر فرد با میانگین هندسی است که آرا در دوران دبیرستان آموخته‌ایم (و بیشتر ما آن را بلافاصله فراموش کرده‌ایم).

ویژگی میانگین هندسی این است که اگر همه درآمدها با نسبت یکسانی افزایش یابند، میانگین

^۱ Universal Basic Income or Guaranteed Minimum Income

هندسی نیز با همان نسبت افزایش می‌یابد. این امر نشان می‌دهد که بهتر است میزان نرخ رشد درآمدها در کل جامعه سنجیده شود تا میانگین معمول حسابی. همچنین نظریه انتظار سود از منظر ریاضی قابل توجیه است.

هرچقدر توزیع درآمد نابرابرتر باشد، اختلاف بین میانگین حسابی و هندسی نیز بیشتر می‌شود. به همین دلیل، اغلب نسبت میانگین حسابی به هندسی به منزله معیار نابرابری درآمد استفاده می‌شود.

می‌توانیم با استفاده از داده‌های اداره آمار ایالات متحده و بعضی محاسبات ساده دیگر (جزئیات آن بنا به درخواست در دسترس است) نگاهی به این تغییرات بیندازیم. از سال ۱۹۶۷ تا سال ۲۰۱۳، میانگین حسابی درآمد به ازای هر خانوار (در ۲۰۱۳ دلار) از ۶۶۵۰۰ به ۱۰۴۰۰۰ دلار افزایش یافت؛ افزایشی ۵۶ درصدی.

اما میانگین هندسی از ۵۰۰۰۰ به ۶۷۰۰۰ رسید و تنها ۳۴ درصد افزایش یافت. نسبت میان این دوازده ۱/۳۲ به ۱/۵۴ رسید که نشان‌دهنده افزایش چشمگیر نابرابری است.

مطالعه بیشتر

مرکز سیاست مالیاتی (۲۰۱۸) اطلاعات مفیدی درباره نظام مالیاتی ایالات متحده ارائه می‌دهد. باکیجا، کول و هیم (۲۰۱۲) نشان می‌دهند که رشد درآمدهای بالا عمدتاً به مدیران ارشد اجرایی، مدیران، مشاوران و متخصصان مالی می‌رسد. منابع دیگر در این باره عبارتند از: Piketty; Congressional Budget Office (۲۰۱۲); Western and Rosenfeld (۲۰۱۱); and Saez (۲۰۰۳, ۲۰۰۶); Piketty (۲۰۱۴); Piketty, Saez, and Stantcheva (۲۰۱۴); and Stewart (۲۰۱۷).

فصل ۱۴

سیاستی برای اشتغال کامل

در اینجا کنگره اعلام می‌کند که این یک سیاست مداوم و مسئولانه دولت فدرال نسبت به... (ایجادکننده) شرایطی است که در آن اشتغال سودمند برای افرادی که قادر به کار، خواهان و متقاضی آن هستند، ایجاد خواهد شد و اشتغال، تولید و قدرت خرید حداکثری را ترویج و ارتقاء خواهد داد.

- «اعلام سیاست»، قانون اشتغال ۱۹۴۶^۱

قانون اشتغال ۱۹۴۶ حاصل تجربه تلخ سه دهه پیش بود. در ایالات متحده و سراسر جهان توسعه یافته، جنگ بزرگ که در سال ۱۹۱۸ پایان یافت با یک رکود طولانی اقتصادی همراه بود. اقتصاد ایالات متحده در «سال‌های پرهیاهوی دهه ۱۹۲۰»^۲ بهبود یافت تا این که با سقوط بازار سهام در سال ۱۹۲۹ وارد رکود بزرگ شد. پاسخ ارتدوکس «ریاضت اقتصادی» و افزایش نرخ‌های مالیات و کاهش هزینه‌های عمومی تنها موجب بدتر شدن وضعیت شد. این وضعیت تا زمان معرفی منشور جدید^۳ توسط رئیس‌جمهور فرانکلین دی. روزولت بهبود نیافت و پس از آن نیز اوضاع به طور نسبی بهتر شد.

^۱ "Declaration of Policy," Employment Act of 1946

^۲ Roaring Twenties

^۳ New Deal

باین حال، هنگامی که با آغاز جنگ جهانی دوم، تقاضا افزایش یافت، بیکاری عملاً از بین رفت. تضاد میان بحران و جنگ هزینه فرصت ۱/۵ میلیون کارگر بیکار را به جای مقابله با ارتدوکس اقتصاد تک درس بی رحمانه آشکار ساخت.

پیامدهای جهانی رکود بزرگ در برخی کشورها حتی از ایالات متحده نیز شدیدتر بود. در آلمان، شکست سیاست‌های ریاضتی که توسط دولت محافظه کار برونینگ^۱ اتخاذ شده بود، خود منجر به ظهور هیتلر شد. الگوی مشابهی نیز در ژاپن وجود داشت.

پس از جنگ جهانی دوم، متحدان پیروز هرگز چنین فاجعه‌ای را تکرار نکردند. تعهد به اشتغال کامل، با حمایت از سیاست‌های اقتصاد کلان کینزی حاصل آن تعهد بود.^۲

همان‌طور که در فصل ۸ گفتیم، رکودها و بحران‌ها، نمونه‌های مهمی از درس دوم هستند؛ جایی که قیمت‌های بازار (در این مورد، دستمزدها) با هزینه‌های فرصت مطابقت ندارند. در این فصل، به بررسی این موضوع خواهیم پرداخت که دولت‌ها در پاسخ به مشکل بیکاری چه اقداماتی می‌توانند انجام دهند.

۱/۱۴. دولت‌ها درباره کسادی‌ها چه اقداماتی می‌توانند انجام دهند؟

اگر دولت‌ها به دنبال این هستند که بازارها خوب کار کنند و مطابق با روش درس اول قیمت‌ها را برابر با هزینه‌های فرصت تعیین نمایند، آنها باید این اطمینان را داشته باشند که اقتصاد تقریباً نزدیک به اشتغال کامل است.

نکته مهم این است که در شرایطی که بیکاری بسیار بالاست، دستمزدی که یک کارگر تازه استخدام شده دریافت می‌کند، معیاری از هزینه فرصت کار او نیست؛ هزینه فرصت زمانی است که دیگران در غیر این صورت به بیکاری می‌گذرانند.

متأسفانه، سیاست‌های کلیدی لازم برای دستیابی به این هدف، مغایر با درکی است که ما از تجربیات خود در مدیریت بودجه خانوار کسب کرده‌ایم و در درس اول بازتاب یافته است. هنگامی که پول کم است، واکنش طبیعی خانوار «قناعت و صرفه‌جویی» و صرف نظر کردن از هزینه‌های غیرضروری و همزمان کار بیشتر و تلاش در راستای کسب درآمد بالاتر است. این امر برای یک خانواده امکان‌پذیر است، اما برای کل یک کشور ممکن نیست. از آن‌جا که هر آن‌چه تولید می‌شود باید مصرف یا سرمایه‌گذاری شود، ما نمی‌توانیم درآمد اضافی را با

^۱ Brüning

^۲ تعهد هرگز کامل نبود. قانون اشتغال حاصل توافقی بود که تعهد بی قید و شرطی به اشتغال کامل داشت که در پیش‌نویس‌های اولیه ذکر شده بود و به یک هدف آرزومندانه بدل شد. باین حال، تغییر در دیدگاه‌های ارائه شده توسط این قانون برای دهه‌ها به اشتغال تقریباً کامل کمک کرد.

تولید بیشتر به دست آوریم و کمتر مصرف یا سرمایه‌گذاری نماییم.^۱ هزینه فرصت منابع مانند منابع نیروی کار در دوران رکود پایین‌تر از شرایط معمول و بسیار پایین‌تر از دوران رونق است. بنابراین برای دولت‌ها منطقی است که در دوران رکود هزینه کنند و کارگران را به کار گیرند و هزینه‌های آن را با افزایش مالیات در دوران رونق تأمین کنند. این امر خود منجر به کسری بودجه در دوران رکود و مازاد در دوران رونق شده و همچنین زمینه‌ساز ایجاد و حفظ تعادل چرخه اقتصادی می‌شود.^۲ براین اساس منطقی است که مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی از طریق کاهش موقت مالیات نرخ‌های بهره پایین‌تر تشویق شود.

۱۴/۲. سیاست مالی

ساده‌ترین کاری که دولت می‌تواند در پاسخ به بیکاری و بی‌استفاده ماندن منابع انجام دهد، افزایش هزینه‌های عمومی است. در اصطلاح اقتصادی از این مورد به عنوان سیاست مالی ضد چرخه‌ای (ضدادواری)^۳ یاد می‌شود. «سیاست مالی» یک اصطلاح کلی است که به مدیریت هزینه و درآمد عمومی اشاره دارد. اصطلاح «ضد چرخه‌ای یا ضدادواری» نیز به این معنا است که دولت‌ها هنگامی که اقتصاد ضعیف است با هزینه بیشتر «در جهت خلاف جریان» چرخه تجاری حرکت می‌کنند. آنها با پیشنهاد کاهش موقت مالیات یا پرداخت‌های نقدی، هزینه‌های خصوصی را تشویق می‌کنند.

دفاع از سیاست مالی ضد چرخه‌ای (ضدادواری) ساده است. از آن‌جا که هزینه فرصت منابع مولد در دوران کساد کمتر است، دولت‌ها در این دوران باید نسبت به زمانی که از منابع به طور کامل یا تقریباً کامل استفاده می‌شد، در پی افزایش استفاده از منابع باشند. سیاست مالی ضد چرخه‌ای شامل افزایش مخارج در دوران کساد و در نتیجه ایجاد کسری بودجه است. این سیاست‌ها در دوران رونق باید معکوس شوند و مزادهایی را تولید کنند. در طول چرخه تجاری، این مزادها و کسری‌ها باید از راهی به تعادل برسند که نسبت بدهی عمومی به درآمد ملی ثابت بماند.

نظریه سیاست مالی ضد چرخه‌ای برای نخستین بار توسط اقتصاددان بزرگ انگلیسی جان مینارد کینز مطرح شد که کتاب نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول را در سال ۱۹۳۶ منتشر کرد.

۱ این داستان در «اقتصاد آزاد» که بخش قابل توجهی از تولید صادر و بخشی از مصرف وارد می‌شود کمی پیچیده است. اما افزایش سریع شبکه صادرات بسیار دشوار است. متأسفانه این مسئله فراتر از حوزه این کتاب است.

۲ در یک اقتصاد در حال رشد دولت می‌تواند کسری داشته باشد و در عین حال نسبت ثبات بدهی به تولید ناخالص داخلی را حفظ کند. اما «تعادل در طول چرخه»، شرح ساده‌تری دارد که اصل نسخه سیاست کینزی را به تصویر می‌کشد.

۳ Countercyclical Fiscal Policy

پیش از توسعه این مبانی نظری و پس از شکست رویکردهای دیگر مانند قانون بازیابی صنعت ملی^۱، منشور جدید فرانکلین دی. روزولت به منطق بنیادین کینزگرایی تجسم بخشید. موفق‌ترین کاربرد سیاست مالی ضدچرخه‌ای بلافاصله پس از بحران مالی جهانی اتفاق افتاد: دولت‌های ملی مانند دولت او باما در ایالات متحده، سیاست مالی ضدچرخه‌ای را پذیرفتند که به توقف کاهش تولید و اشتغال کمک می‌کرد و موجب ثبات در اقتصاد، هرچند در سطوحی پایین‌تر از قبل از بحران، می‌شد. با این حال، بازگشت سریع به ریاضت اقتصادی از اواخر سال ۲۰۰۹ به بعد اتفاق افتاد. نتیجه، یک بازیابی آهسته و دردناک در ایالات متحده و تجدید رکود در بسیاری از کشورهای اروپایی بود.

۱۴/۲/۱. سیاست مالی و ضریب فزاینده

به دست آوردن یک حس شهودی دربارهٔ اعداد دخیل در سیاست مالی دشوار است، اما ارزش تلاش کردن را دارند. ایدهٔ اصلی این اعداد هم «ضریب فزاینده» است. چنان‌که کینز اشاره می‌کند اثرات هزینه‌کرد -مثلاً- روی یک پروژه عمومی با خود پروژه متوقف نمی‌شود. کارگران تازه استخدام شده بیشتر دستمزد خود را خرج می‌کنند و همین امر تقاضای اضافی ایجاد می‌کند که به استخدام بیشتر و غیره می‌انجامد. برای تبدیل این بحث شفاهی به اعداد به برخی فرمول‌های جبر نیازمندیم. تصور کنید که نسبتی (c) از هر دلار هزینه اولیه خرج کالاها و خدمات محلی تولیدی می‌شود. مثلاً $c = 0.5$ ، بنابراین، نیمی از مقدار اولیه دوباره خرج می‌شود. اگر همین نسبت برای دور دوم نیز وجود داشته باشد، مقداری از سهم ۲c در دور سوم هزینه خواهد شد (در این مثال $2c = 0.25$) این سری هندسی و جبر دبیرستان نشان می‌دهد که این مجموع در نهایت به $(c - 1)/1$ نزدیک می‌شود. در نمونه‌ای که در این جا ارائه شده: $(1 - 0.5)/1 = 0.25$. این اثر نهایی، ضریب فزاینده نامیده می‌شود یا برای تشریح منبع اولیه، ضریب فزاینده مخارج عمومی.

پس از کار روی ضریب فزاینده، یادآوری این فرض اصلی بسیار مهم است که کل تولید اضافی با بکارگیری منابع و کارگران بیکار تولید می‌شود، به جای این‌که آنها از تولید دیگر کالاها و خدمات منحرف شوند. به عبارتی، هزینهٔ فرصتی وجود ندارد مگر برای استفاده جایگزین از کارگرانی که از وقت خود استفاده کرده باشند. به طور کلی، کارگران بیکار ارزش چندانی برای اوقات فراغت خود قائل نیستند (بسیاری از آنها خوشحال می‌شوند که به خاطر خودشان کار

^۱ National Industrial Recovery Act

کنند). این بدان معناست که هزینه فرصت منابع اضافی مصرف شده تقریباً صفر است. تحلیل اصلی ضریب فزاینده در عمق دوارن رکود بزرگ رواج یافت؛ هنگامی که هزینه فرصت کارگران بیکار و منابع برای کار نزدیک به صفر بود. هرگونه تقاضای اضافی را می‌شد به جای انحراف کارگران و منابع از دیگر فعالیت‌ها با استخدام بیکاران تأمین کرد.

اگر اقتصاد در وضعیت اشتغال کامل باشد، شرایط بسیار متفاوت است. در این شرایط، تولید اضافی کالاها و خدمات در صورتی ممکن است که منابع از دیگر فعالیت‌های تولیدی گرفته شود یا کارگران مجبور شوند ساعات طولانی‌تری کار کنند و از استراحت یا کارهای منزل نیز دست بکشند. در این مورد، هزینه فرصت تولید اضافی، چه بسا بزرگ‌تر و بیشتر از سهم ایجاد شده با هزینه اولیه عمومی باشد. اثرات دور دوم هزینه عمومی اضافی و کاهش تولید در جای دیگر از بین خواهد رفت و اثر فزاینده بیشتری نخواهد داشت.

ارتباط میان ضریب فزاینده و هزینه فرصت شاید به شکل عددی مطرح شود؛ بسته به دامنه‌ای که در آن ضریب فزاینده در زمان مشخصی کاهش می‌یابد: بزرگ‌تر از ۱، بین ۰ و ۱ و صفر و کمتر از صفر.

در کسادی‌های عمیق، معمولاً ضریب فزاینده بزرگ‌تر از ۱ است. به عبارت دیگر هزینه فرصت هزینه‌گرد اضافی، منفی است. جامعه نه تنها از خود پروژه سود می‌برد بلکه افزایش تقاضا نیز اشتغال و مزایای بیشتری را رقم می‌زند. در کسادی‌ها، پروژه‌های عمومی حتی اگر در زمان اشتغال کامل نیز انجام نشوند باز هم سودمند هستند. نه تنها کارگران اضافی استخدام می‌شوند، بلکه تقاضا برای کالاها و خدمات با تولید اضافی نیز به ویژه در بخش خصوصی اقتصاد بیشتر می‌شود.

در کسادی‌های متوسط، ضریب فزاینده احتمالاً بین ۰ و ۱ است. برخی کارگران و منابع به کار گرفته شده در پروژه‌های عمومی قبلاً بیکار بوده‌اند، اما برخی از تولید بخش خصوصی آمده‌اند. این اثر «جایگزینی»^۱ مبانی استدلال استاندارد علیه سیاست مالی کینزی را شکل می‌دهد.

مگر این‌که اثر جایگزینی کامل باشد (ضریب فزاینده صفر باشد) که در این صورت هزینه فرصت مخارج عمومی کمتر از هزینه پولی مخارج عمومی اضافی خواهد بود. مشروط بر این‌که ارزش اجتماعی مخارج اضافی دست‌کم برابر با هزینه‌های پولی باشد، سود خالصی ایجاد خواهد شد. حتی اگر ارزش اجتماعی کمتر از هزینه پولی باشد، هزینه فرصت اجتماعی

۱ Crowding Out

آن شاید بیشتر باشد زیرا برخی منابع مورد استفاده قبلاً بی استفاده بودند. در حالت ایده آل تعادل رقابتی، مثلاً در نمونه شیشه شکسته، ضریب فزاینده دقیقاً صفر است. در تعادل رقابتی، افزایش در تولید یک کالا می‌تواند با هزینه فرصت برابر باشد. افزایش در ارائه کالاها و خدمات عمومی جایگزین تولید و مصرف خصوصی معادل با ارزش بازاری آن خواهد شد.

این بدان معناست که هزینه اجتماعی مخارج عمومی برابر با هزینه پولی بودجه است. در چنین شرایطی، قوانین استاندارد تجزیه و تحلیل هزینه-فایده کاربرد دارد. در پایان، در شرایط رونق، ضریب فزاینده کمتر از صفر است. در دوران رونق که معمولاً شامل تورم است، تقاضای بیشتری برای انواع کالاها و خدمات نسبت به ظرفیت تأمین بازار وجود دارد. پس، کارگران مشغول کارند و سرمایه نیز مورد استفاده قرار گرفته است، حتی هنگامی که تولید اضافی آنها کمتر از ارزش اجتماعی هزینه فرصت زمان کارگران و استهلاک سرمایه است.

در دوران رونق، افزایش مخارج دولت تنها منابع را از بخش خصوصی تولید منحرف نمی‌کند بلکه تقاضای کل را که در شرایط فعلی نیز بیش از اندازه است افزایش می‌دهد. دقیقاً به همین دلیل بود که در سال ۱۹۳۷ کینز نوشت «رونق و نه رکود زمان ریاضت اقتصادی در خزانه‌داری است.» رونق‌ها کمتر از کسادی‌ها هستند و اگر دوام بیاورند لذت بخش خواهند بود. هر چند حساب‌های مالی ایجاد شده در رونق‌ها اغلب می‌ترکند و به کسادی‌های عمیق‌تر و طولانی‌تری از کسادی‌های معمول می‌انجامند. علاوه بر این، استفاده از سیاست پولی (نرخ‌های بهره بالاتر) به عنوان پاسخی به حساب‌های مالی، خطر ایجاد رکوری را به همراه دارد که با هدف جلوگیری از آن به کار گرفته شده بود.

به همین دلیل، استفاده از سیاست مالی برای مهار رونق بیش از حد با کاهش تقاضای مازاد، بخش مهمی از فرایند تثبیت اقتصاد کلان است.

۱۴/۲/۲. تثبیت‌کننده‌های خودکار

سیاست مالی ضد چرخه‌ای (ضد ادوار تجاری) تا اندازه‌ای بدون نیاز به یک تصمیم سیاستی خاص اتفاق می‌افتد. هنگامی که اقتصاد کند می‌شود، درآمد مالیاتی به طور خودکار کاهش می‌یابد، در حالی که برخی مخارج مانند پرداخت‌های بیمه بیکاری افزایش می‌یابد.

کاهش درآمد مالیاتی مهم‌ترین نشانه مالیات بر درآمد شرکتی و مالیات بر درآمد شخصی با

یک مقیاس مالیات تصاعدی است. به طور کلی، سود شرکت‌ها در طول چرخه تجاری بیش از درآمد ملی بالا و پایین می‌شود؛ در نتیجه، درآمد حاصل از مالیات بر درآمد شرکت‌ها نیز در دوره رکود شدیدتر کم می‌شود.

در یک نظام مالیات بر درآمد تصاعدی، نرخ میانگین مالیات پرداختی پایین‌تر از نرخ نهایی است، زیرا تنها بخشی از درآمد مالیات‌دهندگان به صورت مالیات با نرخ نهایی مرتبط با گروه مالیاتی آنها پرداخت می‌شود، در حالی که سایر قسمت‌ها با نرخ‌های پایین‌تری اخذ می‌شوند. در نتیجه، هنگامی که درآمد، مثلاً ۱۰ درصد، کاهش می‌یابد درصد کاهش پرداخت مالیات بیشتر می‌شود.

به همین دلایل، هنگامی که اقتصاد رو به افول است، درآمد مالیاتی با سرعت بیشتری کم می‌شود. در واقع، سیستمی که در آن مالیات بر درآمد شرکتی و مالیات بر درآمد شخصی منابع مهم درآمدی به شمار می‌روند، یک تثبیت‌کننده خودکار را ایجاد می‌کنند. بیمه بیکاری شکل دیگری از تثبیت‌کننده خودکار است. کارگرانی که شغلشان را از دست می‌دهند از صندوق بیمه بیکاری پول دریافت می‌کنند. در ایالات متحده آمریکا، مدت زمان این پرداخت‌ها معمولاً محدود به ۲۶ هفته است که دوره‌ای از تثبیت خودکار را فراهم می‌کند. معمولاً کنگره آمریکا در کسادها، این دوره واجد شرایط را تمدید می‌کند. در پی بحران مالی جهانی، این دوره به ۹۹ هفته، یعنی دو سال، افزایش یافت. به هر حال، پیش از آن که بازار کار از بحران خارج شود، این برنامه تمدید شد.

وجود تثبیت‌کننده‌های خودکار در نیمه دوم قرن بیستم به حصول اطمینان از این امر کمک کرد تا رکودهایی مانند آنچه که در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ اتفاق افتاد، به بحران بدل نشدند. با این حال، در قرن بیست و یکم به دلیل این که درک درستی از هزینه فرصت وجود ندارد، چه بسا تثبیت‌کننده‌های خودکار در سیاست مالی با آنچه که «بی‌ثبات‌کننده‌های خودکار» نامیده شوند، جایگزین شوند. افراطی‌ترین و شدیدترین شکل بی‌ثبات‌کننده‌های خودکار عبارت است از الزام به توازن در بودجه سالانه دولت‌ها.

به طور کلی، سیاست‌های ریاضت اقتصادی مانند آنهایی که در اتحادیه اروپا دنبال می‌شوند، نتایج قابل‌پیش‌بینی فاجعه‌باری داشته‌اند. مثلاً در ایتالیا، در سال ۲۰۱۸ تولید کل به سختی بالاتر از سال ۲۰۰۰ بود. جای تعجب نیست که شکست اقتصاد کلان راه را برای سیاستمدارانی که می‌خواهند مشکلات اقتصادی را به گردن مهاجران و مدافعان «ضدسیاست» پوپولیستی بیندازند باز کرده است.

۱۴/۲/۳. تنظیم دقیق (میزان‌سازی دقیق)

یک مشکل سیاست مالی ضد چرخه‌ای (ضد ادوار تجاری) در حکم ابزاری برای ثبات اقتصاد این است که برنامه‌ریزی و اجرای آن زمان‌بر است. میل‌تون فریدمن، برجسته‌ترین منتقد سیاست مالی در اوج شکوفایی آن بود، مهم‌ترین نکته انتقادی او در استفاده از سیاست مالی عبارت بود از «وقفه‌های طولانی و متغیر» این سیاست.

نکته فریدمن فقط برای سیاست مالی «احتیاطی» که ناشی از تصمیمات دولت در افزایش مخارج عمومی یا کاهش مالیات در پاسخ به افت فعالیت اقتصادی است، کاربرد دارد. این نکته برای تثبیت‌کننده خودکار که در بخش ۱۴/۲/۲ بررسی شد قابل استفاده نیست.

انتقاد فریدمن از سیاست مالی احتیاطی، زمانی شدید شد که این ایده در دهه خوش‌بینی ۱۹۶۰ رایج شد که سیاست مالی کینزی می‌تواند برای «تنظیم دقیق» اقتصاد و حتی از بین بردن «کسادهای رشد» - کاهش تدریجی رشد اقتصاد که به مدت ۶ ماه از یک سال ادامه یابد - بکار رود. این امر در شرایط کنونی جهان، که سال‌ها کساد در آن جا وجود داشته است اهمیت کمتری دارد.

۱۴/۳. سیاست پولی

سیاست پولی نیز مانند سیاست مالی، واکنشی به این واقعیت است که در دوران رکود، هزینه فرصت پایین‌تر از شرایط معمول یا دوران رونق است. در فصل ۳ دیدیم که نرخ بهره، هزینه فرصت مصرف فعلی را از منظر مصرف آینده مشخص می‌کند. هسته اصلی سیاست پولی، کاهش نرخ‌های بهره در دوران کساد و افزایش این نرخ‌ها در دوران رونق است.

کاهش نرخ‌های بهره موجب جذاب‌تر شدن سرمایه‌گذاری‌هایی می‌شوند که با وام تأمین مالی شده‌اند. هزینه فرصت سرمایه مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری، اصل و بهره‌ای است که در آینده باید پرداخت شود. سرمایه‌گذاری اگر بازدهی آن بیشتر از هزینه فرصت آن باشد، سودآور است. هرچقدر نرخ بهره پایین‌تر باشد، هزینه فرصت نیز کمتر است.

بانک‌های مرکزی، مانند بانک مرکزی ایالات متحده، نرخ‌های بهره را حداقل به طور مستقیم برای خانوارها و کسب‌وکارها تعیین نمی‌کنند. در مقابل، بانک مرکزی نرخ بهره‌ای که می‌خواهد با آن نرخ به بانک‌ها وام بدهد را تعیین می‌کند (نرخ صندوق‌های فدرال). تغییرات در این نرخ گاهی به طور کلی و گاهی به صورت جزئی از طریق ساختارها نرخ‌هایی که توسط بانک‌ها به وام‌گیرندگان و پس‌اندازکنندگان تحمیل می‌شود، بازتاب می‌یابد.

یک دوره‌ای، یعنی از اوایل دهه ۱۹۹۰ تا بحران مالی جهانی ۲۰۰۸ دوره‌ای استثنایی و به ظاهر موفق و متکی به سیاست پولی بود. تعدیل‌های اندک در نرخ‌های بهره معمولاً به ۰/۲۵ درصد تغییر یافت که برای حفظ نرخ‌های ثابت رشد کافی بود. تنها رکود این دوران در سال ۲۰۰۰ و به دنبال ترکیدن حباب بازار سهام اتفاق افتاد که طبق استانداردهای تاریخی کوتاه و ملایم بود. نتیجه، حباب رضایت‌خاطر حول اصطلاح «تعدیل بزرگ» بود. هنگامی که بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ اقتصاد را تا آستانه فروپاشی برد، این حباب همراه با حباب‌های دیگر ترکید. با وجود جلوگیری از بروز یک فاجعه اما ثابت شد که سیاست پولی انبساطی نمی‌تواند اقتصاد را به شرایط عادی بازگرداند. حتی یک دهه بعد، اقتصاد ایالات متحده بسیار پایین‌تر از مسیر رشد قبلی خود باقی ماند و وضعیت دیگر کشورهای توسعه‌یافته نیز از این هم بدتر بود.

۱/۳/۱۴. کران پایین صفر

یک مشکل مهم برای سیاست پولی این است که نرخ‌های بهره بانکی نمی‌توانند پایین‌تر از صفر یا حداقل خیلی پایین‌تر از صفر باشند. مردم همیشه گزینه جایگزینی برای نگهداری پول نقد دارند.^۱ آنها شاید مایل به پذیرش نرخ بهره منفی اندکی در ازای راحتی نگهداری پول در بانک باشند تا این‌که پولشان را با خود حمل یا زیر تشک‌هایشان مخفی کنند. اما اگر هزینه فرصت گذاشتن پول در بانک با یک نرخ بهره منفی، نرخ صفر سود پول نقد به علاوه هزینه ذخیره‌سازی امن باشد، مردم خیلی زود شروع به نگهداری پول نقد می‌کنند. متأسفانه، نرخ‌های بهره صفر احتمالاً یک مشکل دوران رکود است، به ویژه هنگامی که سیاست انبساطی اقتصاد کلان مورد نیاز است.

کران پایین صفر یکی از بیشمار دلایلی است که چرا سیاست پولی برای مدیریت اقتصاد کلان کافی نیست. این کران می‌تواند نوسانات نسبتاً جزئی در اقتصاد را کاهش دهد، اما در مواقعی نیاز مبرم به آن موفق نیست.

هنگامی که استفاده از نرخ‌های بهره به عنوان یک ابزار سیاست پولی با کران پایین صفر اعمال شود، همان‌گونه که این امر در بحران مالی جهانی اتفاق افتاد، گزینه‌های باقی‌مانده محدود می‌شوند. محبوب‌ترین نمونه هم «تسهیل مقداری»^۲ یعنی خرید اوراق قرضه دولتی در مقیاس بزرگ یا دیگر دارایی‌ها توسط بانک مرکزی با استفاده از پول‌های تازه ایجاد شده است. این موضوعی بسیار مهم، اما فراتر از گستره این کتاب است.

۱ پیشنهادی زیادی برای حل این مشکل با کاهش ارزش پول در طول زمان ارائه شده است. بعضی از این پیشنهادها مربوط به مایلز کیمبال است.

۲ Quantitative Easing

۴/۱۴. برنامه‌های بازار کار و ضمانت شغلی

طرح اصلی سیاست پولی و مالی، حفظ تقاضای کل برای کالاها و خدمات در سطحی است که منابع شامل کارگران به طور کامل مشغول به کار باشند؛ یعنی جایی که هزینه فرصت افزایش تولید اقتصادی از مزایای آن بیشتر شود. در این مرحله، حداقل، شرایط برای درس اول رضایت‌بخش است.

رویکرد دیگر برای مشکل بیکاری که به وسیله کسادی‌ها ایجاد شده تمرکز مستقیم روی کارگران بیکار در مشاغل است که با هدف مشخصی ایجاد شده‌اند. اداره پیشرفت کار^۱ و برنامه منشور جدید که میلیون‌ها کارگر را در پروژه‌های مختلف بکار گرفت، نمونه‌ای کلاسیک است.

برنامه‌های ایجاد شغل، سابقه پیچیده‌ای دارند. دو ویژگی مشترک برنامه‌های ایجاد شغل، موجب تضعیف آنها می‌شود. نخستین ویژگی، رویکرد تنبیهی به مشارکت‌کنندگان است که معمولاً در برنامه‌های «کار در برابر اعانه (وورک‌فیر)^۲» اجرا می‌شود؛ در این برنامه‌ها پرداخت‌ها برای جایگزینی مزایای رفاهی طراحی می‌شوند. در این برنامه‌ها تمرکز اصلی به جای این‌که بر تولید خروجی ارزشمند اجتماعی یا آماده‌سازی مشارکت‌کنندگان برای ورود به بازار کار عمومی باشد، بر حصول اطمینان از پر کردن ساعات کاری است.

مشکل دیگر زمانی به وجود می‌آید که انتخاب پروژه‌ها با نگرانی از رقابت با شرکت‌های خصوصی یا فعالیت‌های استاندارد حکومتی محدود می‌شود. مبنای این نگرانی، «کره‌گیری^۳» است و زمانی ایجاد می‌شود که کالاها و خدمات ایجاد شده به وسیله پروژه‌های شغلی جایگزین تولید فعلی و منجر به از بین رفتن مشاغل می‌شوند. هرچند در شرایط کسادی عمیق، چنین نگرانی‌های از بین می‌روند. همان‌طور که درباره ضریب فزاینده نیز بحث کردیم، ایجاد شغل در کسادی‌های عمیق محرکی را برای تقاضا ایجاد می‌کند و از این‌رو وضعیت تولیدکنندگان فعلی را بهبود می‌بخشد.

برنامه ایجاد شغل ایده‌آل برنامه‌ای است که به اندازه کافی شغل ایجاد کند، به گونه‌ای که هرکس جویای کار است بتواند کار کند. این نوع اهداف بارها مطرح شده‌اند و اخیراً نیز تحت عنوان ضمانت شغلی^۴ رواج یافته‌اند. بخش اصلی این ضمانت، مجموعه کارگران شاغلی است که «تثبیت‌کننده خودکار» را شکل می‌دهند که در بخش ۲/۱۴ به آن پرداختیم.

^۱ The Works Progress Administration

^۲ Workfare

^۳ Churning

^۴ Job Guarantee

^۵ من همراه با جان لانگموردر سال ۱۹۹۴ در کتابمان با عنوان کار برای همه از ضمانت شغلی حمایت کرده‌ایم. اخیراً این بحث را مطرح کرده‌ام که ضمانت شغلی مکتل برنامه درآمد پایه جهانی است.

۱/۴/۱۴. جایگزین‌های ایجاد شغل

یارانه‌ها را نیز می‌توان واکنشی به شکاف میان دستمزدها و هزینه‌های فرصت اجتماعی دانست که ویژگی یک رکود اقتصادی است. یارانه‌ها در مراحل ابتدایی بازیابی و بهبود خوب عمل می‌کنند؛ هنگامی که کارفرمایان در حال افزایش تولیدند، اما تا زمانی که بازیابی و بهبود پایدار خود را نشان ندهند، تمایلی به استخدام کارگران بیشتر ندارند.

در شرایط معمول اقتصادی، هنگامی که کارفرمایان در هر موردی استخدام می‌کنند، بخش عمده یارانه بی‌اثر خواهد بود و بیشتر در حکم پاداش برای کارفرمایی است که قصد دارد به هر ترتیب جای خالی را پر کند. از این مشکل به عنوان (فقدان) «افزودگی»^۱ یاد می‌شود. از طرف دیگر، در یک رکود عمیق، کارفرمایان می‌توانند از مزیت یارانه برخوردار شوند و کارگرانی را اخراج و از کارگران جدید جایگزین استفاده کنند. از این مشکل با عنوان «کره‌گیری» یاد می‌شود. سیاست دیگر بازار کار که معمولاً در واکنش به کسادها اتخاذ می‌شود، اتکاء به برنامه‌های آموزشی است. این طرح که از منظر درس اول منطقی است، توانایی‌های افزایش یافته ظرفیت تولیدی کارگران و از همین رو هزینه فرصت بیکار ماندن آنها را نیز افزایش می‌دهد.

به طور کلی، بهبود آموزش و پرورش، ظرفیت تولیدی را افزایش می‌دهد و این امر در بلندمدت در دستمزدهای بالاتر بازتاب می‌یابد. هرچند حمایت از آموزش بیشتر به منزله واکنش به رکود اقتصاد یک سوءتفاهم است. درست است که در هر شرایط اقتصادی، کارگران تحصیل کرده (آموزش دیده) بهتر استخدام می‌شوند و احتمال کمتری دارد نسبت به آنهایی که آموزش ندیده‌اند شغلشان را از دست بدهند. اما این بدان معنا نیست که آموزش و پرورش بیکاری را به طور قابل توجهی کاهش می‌دهد. سطوح متوسط تحصیلات طی دو قرن گذشته یکباره افزایش یافته است، اما نرخ بیکاری در چرخه تجاری بدون روند مشخصی نوسانات زیادی داشته است. بیکاری در مقیاس گسترده ناشی از نبود مهارت کارگران نیست، بلکه بیشتر به دلیل رکودهاست؛ از شکست بازارها تا تطبیق دستمزدها با هزینه فرصت. در این جا نه درس اول بلکه درس دوم اهمیت دارد.

۵/۱۴. اقتصاد تک درس و بیکاری

اقتصاددانان دوست دارند درباره موضوع مورد نظرشان مانند یک علم مثلاً علوم طبیعی بیندیشند که با پیشرفت‌های نظری با گذشت زمان پیش می‌رود. با این حال، با گذشت زمان، اقتصاد

^۱ Additionality

تک‌درس دربارهٔ بیکاری گسترده در چرخهٔ تجاری عقب مانده است. این مورد را می‌توان با مقایسه باستیا و هازلیت و اقتصاددانان تک‌درس پیشگام مدافعان «نظریهٔ چرخهٔ واقعی تجاری» دید.

باستیا در این موضوع تقریباً عمل‌گرا بود. ایراد کلی او به «ایجاد شغل» به عنوان هدف سیاست عمومی بود که احتمالاً در دوران رکود، مطلوب به نظر می‌رسید: «این مداخله [ایجاد شغل] ممکن است برای پرداخت‌کنندگان مالیات به منزلهٔ یک اقدام موقت، در یک شرایط اضطراری، در زمستان سخت، کاربرد داشته باشد. این مداخله مانند بیمه عمل می‌کند. چیزی به کار یا دستمزد اضافه نمی‌کند بلکه موجب می‌شود کار و دستمزد از زمان عادی تا زمان سختی در مدت زمان طولانی‌تری همراه با ضرر و زیان به آنها برسد.» این کاملاً درست نیست. باستیا توضیح نمی‌دهد که چگونه کار و دستمزد اضافه در زمان سختی با ضرر بیشتر در زمان معمول جبران می‌شود.

واضح است که کشف باستیا بر مبنای درس اول است. او فرض می‌کند کار اضافی همیشه یک هزینهٔ فرصت دارد و از آنجا که در دوره‌هایی که بیکاری بالاست چنین هزینه‌ای وجود ندارد (مانند زمستان سخت که در آن تقاضا برای نیروی‌های کار کشاورزی بسیار پایین است)، هزینه باید در شرایط معمول افزایش یابد. اما هزینهٔ فرصت بیکاری، استفاده جایگزین کارگران بیکار از زمان خود است که بخش بزرگ آن در دوران بیکاری و رکود سپری شده است. با این حال، باستیا دربارهٔ نکته مهم‌تر یعنی بیمه درست می‌گوید؛ ثبات اقتصاد کلان، ریسکی که کارگران با آن روبه‌رو بودند را کاهش داد.

حالا بیایید به سراغ هازلیت برویم. اقتصاد در یک درس او کمی پس از جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۶ منتشر شد و پس از نظریه عمومی کینز شروع به نفوذ در اقتصاد ایالات متحده آمریکا کرد. علاوه بر این، مدت زیادی نگذشت که او پس از رکود بزرگ، که عمیق‌ترین رکود تاریخ ایالات متحده بود، شروع به نوشتن کرد. طبیعی است این پرسش مطرح شود که این موضوع چگونه تحلیل او را در مقایسه با آنچه که باستیا تقریباً ۱۰ سال قبل ارائه داده بود تغییر داد. متأسفانه پاسخ این است: «به سختی».

حتی اگر هازلیت از این تضاد آگاه بوده باشد، کتاب او نشانه‌ای مبنی بر این موضوع ندارد. در حقیقت، اشاره صریح او به رکود بزرگ با اشاره به «رکود ۱۹۳۲» همراه است که او در متن نظریه‌هایی که بیکاری را عامل این امر می‌دانند ذکر می‌کند.^۱

۱ هازلیت این موضوع را در زمینهٔ محبوبیت کوتاه اما چشمگیر جنبش تکنوکراسی می‌گوید که بر اساس آن تمام مشکلات اقتصادی را باید برای حل شدن به دست

بحث هازلیت درباره مشکلات بزرگ اقتصاد کلان یعنی بیکاری و چرخه رونق و رکود مبهم و غیرمتقاعدکننده است. این شرح نظری هازلیت از بحران است:

«دلایل واقعی [بحران موجود] اغلب، کژسازگاری میان ساختار دستمزد-هزینه و قیمت است: کژناسازگاری میان دستمزدها و قیمت‌ها، میان قیمت‌ها و مواد خام و قیمت‌های کالاها آماده، میان یک قیمت با قیمت‌های دیگر و یک دستمزد با دستمزدهای دیگر است. در برخی موارد این کژناسازگاری‌ها انگیزه برای تولید را از بین می‌برد و یا ادامه تولید را غیرممکن می‌سازد: و از طریق وابستگی متقابل ذاتی اقتصاد مبادله‌ای ما، رکود گسترش می‌یابد. تا زمانی که کژناسازگاری‌ها اصلاح نشود، تولید و اشتغال کامل از سر گرفته نخواهد شد.»

ناکافی بودن چنین شرحی از رکود مدت‌ها قبل از نوشتن هازلیت آشکار بود. حتی استادان او در مکتب اتریش یعنی هایک و میزس تحلیل پیچیده‌تری ارائه داده بودند مبنی بر این که انباشت بیش از حد سرمایه‌گذاری‌های سرمایه ناشی از مشکلات در بازارهای اعتباری است. کژناسازگاری‌های مرتبط با قیمت‌ها که هازلیت به آنها اشاره کرده، بعضی قیمت‌هایی هستند که از هزینه فرصت واقعی کالاها و خدمات بالاتر یا پایین‌ترند. منطق هزینه فرصت که پیشتر درباره آن بحث شد توضیح می‌دهد که بازارها چگونه به چنین وضعیتی واکنش خواهند داد. جایی که قیمت‌ها از هزینه‌های فرصت فراتر می‌روند، تولیدکنندگان مشتاق تأمین کالاها و خدمات مورد نظرند، اما ممکن است خریداری نیابند. هرچند در مقابل، تقاضای برآورده نشده برای کالاها و خدماتی وجود دارد که قیمت آنها پایین‌تر از هزینه فرصت واقعی است. به طور کلی، در یک رکود یا بحران، برخلاف شرح هازلیت، حوزه‌های اندکی با تقاضای بیش از حد وجود دارند. در این راستا قیمت‌ها به جای سازگاری و تعدیل نسبی دچار افت کلی می‌شوند که به آن کاهش (افت) قیمت^۱ گفته می‌شود. علاوه بر این، رکودها اغلب از کشوری به کشور دیگر گسترش می‌یابند، که اگر دلیل آن در کژناسازگاری‌های بازار بود که با عواملی مانند اتحادیه‌ها یا قوانین حداقل دستمزد در سطوح ملی ایجاد می‌شدند، این امر اتفاق نمی‌افتاد.

اقتصاد کلان تک‌درس تا حد زیادی با تضاد میان رونق دوران پس از جنگ که در آن به طور کلی سیاست‌های کینزی دنبال می‌شد و بدبختی سال‌های رکود بی‌اعتبار شد. با این حال، در پیامدهای بحران اقتصادی که در اواخر دهه ۱۹۶۰ آغاز شد، اقتصاد کلان تک‌درس تحت عنوان

مهندسان سپرد. این جنبش در سال ۱۹۳۲ به اوج محبوبیت خود رسید. هرچند رکود بزرگ که با سقوط بازار سهام در سال ۱۹۲۹ آغاز شد و تا سال ۱۹۳۹ ادامه یافت؛ یعنی تا زمانی که آماده‌سازی برای جنگ موجب بازگشت سریع به اشتغال کامل شد.

۱ Deflation

نظریهٔ چرخهٔ واقعی تجاری (آربی‌سی) مجدداً ظهور کرد. با وجود پیچیدگی و ظرافت چشمگیر نظری آن، این نظریه حتی از نظریه‌های اتریشی که هازلیت آنها را تأیید می‌کرد کمتر واقع‌گرا بود و یک قدم بزرگ به عقب‌تر از زمانی بود که نظریه «بیمه» توسط باسستیا مطرح شد.^۲

ادعای اصلی نظریهٔ چرخهٔ واقعی تجاری این است که هیچ و اگرایی در قیمت‌های بازار (شامل دستمزد) و هزینه‌های فرصت حتی در رکود وجود ندارد. این بدان معناست که هرگونه تلاش توسط دولت‌ها برای کاهش بیکاری در رکود تنها وضع را بدتر می‌کند.

ساده‌ترین نسخهٔ نظریه این است که چرخه‌های تجاری به دلیل «شوک‌های» فناوری ایجاد شده‌اند که هزینهٔ فرصت نیروی کار و دیگر منابع را تغییر می‌دهد. شوک‌های فناوری مطلوب ناشی از کشف‌های جدید هستند و فرصت‌های بیشتری برای تولید ایجاد می‌کنند. این امر به تقاضای بیشتر برای نیروی کار و رشد بیشتر دستمزد می‌انجامد. هزینهٔ فرصت زمانی که دور از کار صرف شده افزایش می‌یابد و اشتغال بیشتر می‌شود.

شوک‌های نامطلوب زمانی ایجاد می‌شوند که فناوری راکد شده و فرصت‌های جدید کمتری ایجاد شوند. در این مورد، دست‌کم در یک روند بلندمدت هزینهٔ فرصت زمان سپری شده دور از کار کاهش می‌یابد و در نتیجه اشتغال کمتر می‌شود.

مشکل این است که حتی اگر فناوری پسرفت کند نمی‌تواند شرحی بر رکودهایی باشد که در آنها تولید کل که معمولاً با تولید ناخالص داخلی اندازه‌گیری می‌شود واقعاً کاهش می‌یابد. نظریه‌پردازان چرخه واقعی تجاری با توجه به وجه دیگر ارتباط میان هزینه‌های فرصت و دستمزدها به این موارد پاسخ می‌دهند. ایده این بود که تغییر در اولویت کارگران برای فراغت می‌توانست هزینهٔ فرصت زمان سپری شده برای کار را افزایش یا کاهش دهد. این امر در ابتدا پذیرفتنی و محتمل به نظر می‌رسید، اما این قابل‌پذیرش بودنش با توجه به دیگر مفاهیم و پیامدها از بین رفت.

در بدترین مراحل رکود بزرگ، ۲۵ درصد از کارگران بیکار بودند. پل کروگمن اقتصاددانان چرخه واقعی تجاری را به دلیل پیشنهادشان مبنی بر این‌که این امر را می‌توان با تغییر در اولویت‌ها توضیح داد به سخره رفت و پیشنهاد داد آنها ممکن است نام «تعطیلات بزرگ» را ترجیح دهند.

^۱ Real Business Cycle (RBC)

^۲ چرخهٔ واقعی تجاری با اعطای جایزه نوبل ۲۰۰۴ به نظریه‌پردازان آن یعنی فین کیدلند و ادوارد پریسکات شناخته شد. چند سال بعد، جایزه به یکی از سرسخت‌ترین منتقدان یعنی پل کروگمن رسید. این واقعیت که جایزه به افرادی داده می‌شود که چیزهای کاملاً متضادی می‌گویند نشان می‌دهد که اقتصاد بیشتر شبیه ادبیات (هیچ‌کس انتظار ندارد نویسندگان موافق یکدیگر باشند) است تا فیزیک (جایی که اختلافات دیر یا زود توسط شواهد و اسناد حل می‌شوند و تنها کشفیاتی که با مدرک اثبات شده‌اند احتمالاً برنده جایزه می‌شوند).

بحران مالی جهانی که به طور مشخص نه به دلیل فناوری یا تمایل به تعطیلات و استراحت ایجاد شد، اقتصاددانان چرخه واقعی تجاری را به سوی پیچیدگی های بیشتر سوق و تحت فشار قرار داد. حتی اگر بحران به وضوح در سیستم ایجاد شده باشد، پیشنهاد طرفداران چرخه واقعی تجاری این بود که باید از این واقعه به منزله شوک فناوری یاد شود و در نتیجه باید آن را به عنوان ابطال نظریه شان رد کنند.

به قول فیلسوف بزرگ علم ایمره لاکاتوش^۱ مواردی از این دست که احتمال ابطال یک نظریه را غیر ممکن می کنند، نشانه ای از یک «برنامه پژوهشی روبه زوال» هستند. در حقیقت، امروز مشخص است که بسیاری از آنها در حقیقت باوری به نظریه خود ندارند. سال ها پس از بحران، یک فروپاشی فکری میان اقتصاددانان تک درس در ایالات متحده اتفاق افتاد.

۱۴/۶. خلاصه

در یک اقتصاد بازار، کار دستمزدی، ضرورتی برای حفظ بنیان استاندارد زندگی برای بیشتر مردم است. بنابراین، بیکاری یکی از مهم ترین روش هایی است که در آن بازارها نمی توانند پیوسته قیمت ها را با هزینه های فرصت منطبق سازند.

تجربه سده بیستم نشان می دهد با ترکیب یک اراده سیاسی و سیاست اقتصادی، بیکاری در دوره های بلندمدت می تواند به حداقل ممکن برسد. تجربه سده بیست و یکم خلاف این مورد را نشان می دهد. عدم درک هزینه های فرصت که با سیاست های ریاضت اقتصادی خود را نشان می دهد، در نهایت به یک فاجعه سیاسی می انجامد.

مطالعه بیشتر

استیلمن (۲۰۱۳) پیشینه ای درباره قانون اشتغال سال ۱۹۴۶ ارائه می دهد. تأثیر فاجعه بار ریاضت اقتصادی در آلمان و ژاپن توسط بلیث (۲۰۱۲) مستند شده است. با تشکر از تیمبر کروکد، مفسر تیم ویلکینسون با پیگیری کینز (۱۹۳۷) درباره ریاضت اقتصادی.

ایده ضریب فزاینده نخستین بار توسط کان (۱۹۳۱) مطرح شده است و بعد توسط کینز (۱۹۳۶) ترویج یافته است. این ایده توسط متن ساموئلسون (۱۹۴۸) محبوب شد، که در ۱۹ نسخه و ویرایش بعدی نیز همچنان محبوب و بحث برانگیز باقی مانده است و مفیدترین مقدمه برای

^۱ Imre Lakatos

علم اقتصاد از منظر کینزی است.

استدلال‌های برای یک سیاست صریح درباره اشتغال کامل را لانگمور و کویگین (۱۹۹۴)،

میتچل (۱۹۹۸) و موزلر (۱۹۹۷) ارائه کرده‌اند.

بحث مفیدی درباره شکست اقتصاد کلان تک‌درس متعلق به کروگمن (۲۰۰۹) است. برای

ایده برنامه پژوهشی روبه‌زوال لاکاتوش (۱۹۷۰) را ببینید. جنبش تکنوکراسی در وبسایت زیر

ارائه شده است:

.Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Technocracy_movement

فصل ۱۵

انحصار و اقتصاد مختلط^۱

پیش از آن که انحصار مجاز باشد، باید دلیلی برای این باور وجود داشته باشد که انحصار نه تنها به نفع صاحبان آن، بلکه به نفع کل جامعه است.

- لارنس لسیگ، آینده ایده‌ها: سرنوشت عوام در یک جهان پیوسته^۲

۲۰۰ سال پس از تولد کارل مارکس و ۵۰ سال پس از خروش انقلابی ۱۹۶۸، اصطلاحاتی مانند «سرمایه‌داری انحصاری» عجیب و قدیمی به نظر می‌رسند. هر چند در حقیقت، مشکلات انحصار و شکست بازارهای مرتبط مانند بازارهایی با رقابت محدود یا انحصار خرید هرگز مهم‌تر و چشمگیرتر نبوده‌اند.

ایده شکست بازار برخاسته از نظریه تعادل عمومی است که در درس اول تشریح شده است. در شرایط ایده‌آل تعادل عمومی رقابتی، قیمت‌های بازار برای همه کالاها و خدمات بازتاب‌دهنده هزینه فرصت برای کل جامعه هستند. در بسیاری از بخش‌های اقتصاد، شرکت‌های خصوصی قدرت قابل توجهی بر قیمت‌های دریافتی و دستمزدهای پرداختی دارند. اقتصاددانان تک‌درس تلاش کرده‌اند استدلال کنند که در یک اقتصاد مدرن جهانی، مشکلات قدرت بازار نسبت به قبل کم‌اهمیت‌تر هستند. اما در حقیقت، خلاف این ادعا صحیح است.

^۱ Mixed Economy

^۲ Lawrence Lessig, The Future of Ideas: The Fate of the Commons in a Connected World

در قرن بیستم، قدرت بازار شرکت‌های بزرگ تا حد زیادی با «قدرت متقابل» اتحادیه‌های کارگری و دولت‌ها جبران شد. با افول اتحادیه‌ها و دولت‌هایی که بیش از پیش به دنبال دیکته کردن بازارهای مالی بودند، این قدرت متقابل نیز از هم پاشید. در همین حال، همان‌طور که دیدیم، تلاش برای کنترل قدرت انحصار از طریق سیاست ضدانحصار تا حد زیادی متوقف شد.

در این فصل، ما واکنش‌های محتمل به قدرت انحصار شامل احیای سیاست ضدانحصار و توسعه شرکت‌های عمومی را بررسی خواهیم کرد.

۱۵/۱. انحصار و انحصار خرید

یکی از الزامات درس اول تعیین قیمت‌ها در بازارهای رقابتی است. اما بازارهای آزاد لزوماً رقابتی نیستند. اگر فناوری تولید در بردارنده صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس باشد، همان‌طور که در مورد بیشتر انواع تولید و بسیاری از خدمات چنین است، میانگین هزینه‌های شرکت‌های بزرگ کمتر از شرکت‌های کوچک است.

بنابراین، با گذشت زمان بسیاری از شرکت‌ها به واسطه خروج یا ادغام تا زمانی که صرفه‌های اقتصادی ناشی از مقیاس از بین برود، جمع خواهند شد. در مورد انحصار طبیعی محدود اما نه غیرواقعی، رقابت نامحدود به ظهور یک شرکت واحد و غالب می‌انجامد.

هنگامی که یک شرکت غالب شد، می‌تواند حتی پس از این‌که هر یک از مزیت‌های اولیه از بین رفت، موقعیت خود را حفظ کند. فروشندگان و تأمین‌کنندگان می‌توانستند در قراردادهای بلندمدت باقی بمانند. اگر این قراردادها در زمان‌های متفاوتی منقضی می‌شدند، فروشندگان و تأمین‌کنندگان «گزینه بیرونی» و در نتیجه هیچ قدرت چانه‌زنی ندارند.

هر زمانی که رقابت ایجاد شود، با کاهش قیمت‌ها، شرکت‌ها می‌توانند از هر ورودی که فاقد منابع مالی چشمگیر است برای تداوم جنگ قیمت‌ها استفاده کنند. جایی که شرکت‌های مختلف در بخش‌های مختلف بازار یا نواحی مختلف جغرافیایی غالب و مسلط هستند، چه بسا این شرکت‌ها توافق کنند (اگر به طور رسمی این امر قانونی باشد و در غیراین صورت غیررسمی باشد) از سهم «معین و کنترل‌شده‌ای» خارج از بازار و مرتبط با سودهای انحصاری برخوردار باشند.

اگر بخش‌های اصلی با یک طراحی استاندارد تولید شوند، از حق ثبت اختراع بر این بخش‌ها می‌توان برای محروم کردن رقبای استفاده کرد. مثلاً، انحصار AT&T Bell در

ایالات متحده آمریکا این طور اقتضا می‌کند که تلفن‌های ساخت شرکت تابعه یعنی وسترن الکتریک^۱ می‌توانند به شبکه خود متصل شوند. این مورد و دیگر محدودیت‌ها همه رقبا را برای دهه‌ها حذف کرده است.

در یک صنعت انحصار طبیعی، تولید یک بنگاه واحد از نظر فنی کاراست. اما قیمتی که سود را به حداکثر می‌رساند بالاتر از هزینه فرصت تولید است. بعضی مزایای بالقوه کارایی فنی از دست خواهد رفت، در حالی که آنچه باقی مانده بیشتر به انحصارطلبان خواهد رسید تا مصرف‌کنندگان.^۲

در صورتی که انحصار از طریق دستگاه‌های پرهزینه‌ای که به دنبال حذف رقباست باقی بماند، وضعیت بدتر می‌شود. نه تنها قیمت‌ها بیش از هزینه فرصت بالا خواهند رفت، بلکه از قیمت‌های بازار رقیب نیز فراتر می‌روند. بر اساس استدلال اقتصاددان بازار آزاد، گوردون تولوک^۳؛ حتی انحصارطلب نیز بیشتر سود خود را در تلاش برای حذف رقبا از دست خواهد داد.

این مشکلات نخستین بار در مقیاس بزرگ در قرن نوزدهم و با رشد شبکه‌های ریلی که فعالیت شرکت‌ها را در مقیاس ملی ممکن و سودآور ساختند، ظاهر شدند. راه‌آهن یکی از مهم‌ترین صنایعی بود که در آن مزایای اقتصاد مقیاس همراه با جذابیت سود احتمالی انحصار منجر به ادغام‌های عجولانه‌ای شد.

۱۵/۲. ضدانحصار

نخستین انحصارات شرکتی اواخر سده نوزدهم، استفاده از یک ابزار قانونی با نام «تراست^۴» را سازماندهی کرد که مربوط به «شرکت هلدینگ» بود.^۵ همراه با شرکت نفت استاندارد که در فصل ۹ مورد بحث و بررسی قرار گرفت، تراست‌های غالب و برجسته شامل استیل ایالات متحده^۶، شرکت دخانیات آمریکا و شرکت تجارت دریایی بین‌الملل^۷ بودند.

تراست، سهام تعداد زیادی از شرکت‌ها را در اختیار داشت و فعالیت‌های خود را در راستای منافع متقابل هماهنگ می‌کرد. یک منبع آشکار از منافع، بهره‌برداری از انحصار یا قدرت

^۱ Western Electric

^۲ در یک مدل بسیار ساده از قیمت‌گذاری انحصار، نیمی از مزایای بالقوه از تأمین کالا را می‌گیرد، مصرف‌کننده یک چهارم آن را می‌گیرد و باقیمانده یک چهارم به دلیل واگرایی میان قیمت و هزینه فرصت از بین می‌رود.

^۳ Gordon Tullock

^۴ Trust

^۵ اگرچه تراست‌ها به مثابه یک ابزار قانونی با توسعه ساختارهای پیچیده‌تر شرکتی به سرعت منسوخ شدند، اما نام «ضد تراست» باقی ماند و در بخش ضدانحصار وزارت دادگستری همچنان مورد استفاده قرار گرفت.

^۶ US Steel

^۷ International Mercantile Marine Company

انحصار خرید در راستای افزایش قیمت‌ها برای مصرف‌کنندگان است، درحالی‌که قیمت‌های پرداخت‌شده به تأمین‌کنندگان و دستمزدهای پرداخت‌شده به کارگران را کاهش می‌دهد. واکنش سیاستی، رشته‌ای از قوانین «ضد تراست» بود که با قانون شرمین^۱ در سال ۱۸۹۰ آغاز شد و با قانون سلر-کفاور سال ۱۹۵۰^۲ به پایان رسید. این قوانین، با محدود کردن ادغام‌ها به شکستن انحصارهای موجود و جلوگیری از ظهور تراست‌های جدید کمک کرد.

رادیکال‌ترین نسخه سیاست ضد تراست معمولاً به عنوان «لغو انحصار» شناخته می‌شود و شامل فروپاشی شرکت‌های بزرگ به شرکت‌های جداگانه‌ای بود که انتظار می‌رفت با یکدیگر رقابت کنند. دوران لغو انحصار با فروپاشی شرکت نفت استاندارد و شرکت دخانیات آمریکا در سال ۱۹۱۱ آغاز شد و با AT&T در سال ۱۹۸۲ به پایان رسید.

تجدید حیات اقتصاد تک‌درس به دنبال بحران‌های اقتصادی میانه دهه ۱۹۷۰، فرضیات اساسی سیاست ضد تراست (ضدانحصار) را نقض کرد. این پیش‌فرض که انحصارها مضر بودند، با شرط مخالف «پیش‌فرض برائت» به همراه شرط اثبات این‌که مداخله برای تغییر نتایج بازار ضروری است، جایگزین شد.

از دهه ۱۹۸۰ به بعد و در نتیجه حیات دوباره اقتصاد تک‌درس، اشتیاق برای شکست انحصار کاهش یافت. منتقدان شکست انحصار استدلال کردند که انحصار AT&T نه به قدرت بازار شرکت بلکه به انواع مقررات در سطح دولت وابسته است و به هر حال نوآوری فناوری، انحصار را در بلندمدت تضعیف خواهد کرد. این امر بدان معنا بود که اگر دولت‌ها، بازارها را به حال خود رها کنند، رقابت خودبه‌خود ایجاد می‌شود و سود انحصار کاهش می‌یابد. اگرچه وزارت دادگستری ایالات متحده به بررسی پرونده‌های ضدانحصار ادامه داد اما بیشتر آنها ناموفق بودند. بزرگ‌ترین آنها چالش در برابر سلطه بازار نرم‌افزار یارانه توسط شرکت مایکروسافت بود. یک دهه فعالیت دادگاه با تسویه حسابی که موجب محدودیت اندکی برای قدرت بازار مایکروسافت شد به پایان رسید.

هرچند مایکروسافت تحت الشعاع اپل و گوگل قرار گرفت اما هر دوی این شرکت‌ها نیز برای سودآوری خود وابسته به قدرت بازار هستند و ادامه تسلط مایکروسافت بر بازار یارانه بدین معنا است که این شرکت همچنان یکی از سودآورترین شرکت‌های جهان است.

منطق هزینه فرصت به همان اندازه که برای انواع سیاست کاربرد دارد برای شکست انحصار نیز به کار برده می‌شود. شکستن انحصارها، گسترش قدرت انحصار را به قیمت چشم پوشیدن

^۱ Sherman Act

^۲ Celler- Kefauver Act of 1950

از فرصت‌ها برای پیشبرد و بهبود اقتصاد مقیاس ناشی از ادغام‌ها کاهش می‌دهد. در این‌جا، روش ساده‌ای به جز آزمون تجربه برای تعیین توازن هزینه‌های فرصت وجود ندارد. همان‌گونه که از نیمه قرن نوزدهم سیاست‌ها عقب-جلو شده‌اند، کاملاً آشکار است که انحصار نامحدود با نابرابری در درآمد، ثروت و قدرت سیاسی همراه است.

از تصویب قانون شرمین^۱ تا دهه ۱۹۷۰، از دست دادن اقتصاد مقیاس به عنوان یک قیمت قابل قبول به حساب می‌آمد که با پرداخت آن می‌شد انحصار را کنترل کرد. در این دوره که یا «عصر طلاکاری شده»^۲ در اواخر قرن نوزدهم آغاز و به «فشرده‌سازی بزرگ»^۳ در اواسط قرن بیستم منتهی شد، نابرابری‌ها کاهش یافت. تا دهه ۱۹۶۰، می‌شد ایالات متحده آمریکا را به شکلی معقول به عنوان «جامعه‌ای با طبقه متوسط» توصیف کرد؛ جایی که ثروت و فقر شدید استثنائاتی در قانون کلی رفاه و آسایش بود.

یک دهه پس از بحران مالی جهانی، نظرات شروع به تغییر کرد. تحلیل صعود ناگهانی نابرابری از دهه ۱۹۷۰ به قدرت انحصار و انحصار خرید در حکم یک عامل مهم اشاره کرده است. به نقل از برنده جایزه نوبل، جوزف استیگلیتز:

«همان‌طور که نابرابری‌ها گسترش یافته و نگرانی‌ها درباره آن بیشتر شده است، مکتب رقابتی که بازدهی‌های فردی را برحسب تولید نهایی می‌بیند، بیش از پیش ناتوان از توضیح چگونگی کارکرد اقتصاد است.»

«مکتب رقابتی» که استیگلیتز آن را «در توضیح چگونگی کارکرد اقتصاد ناتوان توصیف می‌کند» همان اقتصاد تک‌درس است که در آن قیمت‌ها با هزینه‌های (فرصت) نهایی تعیین می‌شوند که همین امر به نوبه خود منعکس‌کننده تولید نهایی سرمایه و نیروی کار است. ویژگی بارز انحصار این است که صاحبان سرمایه اضافه بر سهم نهایی خود در تولید، مازاد را نیز دریافت می‌کنند.

همچنین مجموعه‌هایی مانند مؤسسه سیاست اقتصادی^۴ و بنیان بازارهای آزاد^۵ و اقتصاددانان برجسته‌ای همچون دیوید آتور^۶ و پل کروگمنبر نقش انحصار و رقابت محدود در ایجاد نابرابری تأکید کرده‌اند.

با این حال، تاکنون این تغییر در دیدگاه حرفه اقتصاد در سیاست عمومی بازتاب نیافته است.

^۱ Sherman Act

^۲ Gilded Age

^۳ Great Compression

^۴ Economic Policy Institute

^۵ Open Markets Foundation

^۶ David Autor

در عوض، هم‌چنان‌که سیاست‌های لغو انحصار و ضد انحصار کنار گذاشته شده‌اند، آنها به طور گسترده با مقررات ناکارآمد و سیاست رقابتی جایگزین شده‌اند.

۱۵/۳. قانون‌گذاری و محدودیت‌های آن

با زوال لغو انحصار، توجهات به سوی شکل‌های مختلف مقررات معطوف شد. طرح اصلی مقررات، تطبیق قیمت‌ها توسط انحصارها در سطوحی بود که بازتاب‌دهنده هزینه فرصت منابع به کار رفته در تولید باشند، اما امکان بهره‌برداری از سود انحصار را نداشته باشند. نخستین گام برآورد ارزش دارایی‌های سرمایه‌ای مورد نیاز در تولید کالاها یا خدمات مورد نظر برای تعیین «پایه‌دارایی نظارتی»^۱ است. انحصارگر امکان استفاده از نرخ سودی را دارد که تصور می‌کند با هزینه فرصت سرمایه سرمایه‌گذاری شده در پایه دارایی منطبق است. در عمل، نرخ بازدهی همواره به صورت غیرقابل تغییر تنظیم شده است. نتیجه معمول این بوده است که انحصارات نظارت‌شده بسیار سودآور بوده‌اند، درحالی‌که مصرف‌کنندگان قیمت‌هایی بالاتر از حد ضرورت پرداخت کرده‌اند.

یک نمونه از این مورد، این واقعیت است که ارزش بازار انحصار نظارت‌شده به طور معمول حدود ۴۰ درصد بیشتر از ارزش پایه نظارتی است که توسط نظارت‌گر برآورد شده است. این پایه دارایی بازتاب این واقعیت است که قیمت نظارت‌شده بیش از هزینه فرصت استفاده شده در تولید است.

نظارت، بهره‌برداری از انحصار را کاهش می‌دهد اما ملزم به پذیرش و صرف هزینه‌هایی است که شاید شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان را از چانه‌زنی در راستای منافع متقابل محروم کند. جایی که یک کسب‌وکار انحصار طبیعی با سرمایه‌گذاری در سطح گسترده برقرار است، تعیین قیمت‌هایی که دقیقاً بازتاب هزینه فرصت باشند دشوار است، درحالی‌که همین امر انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری کارآمد ایجاد می‌کند.

یک مشکل اساسی‌تر مقررات «تصرف» قانونی است؛ هنگامی که مقررات‌گذار خود تحت سلطه شرکت‌هایی است که تصور می‌شود تمایل دارند با کمک مقررات‌گذار و مقررات، قیمت‌ها را بالا نگه دارند. یک نمونه کلاسیک تصرف کمیسیون ارتباطات فدرال^۲ است که به نظر می‌رسد توسط شرکت‌های تولیدکننده حمایت می‌شد تا مقررات برای این حوزه وضع شود. اقتصاددانان تک‌درس، دست‌کم تا زمانی که رفتار تناقض‌ناشده بودند، مشکل تصرف

^۱ Regulatory Asset Base

^۲ Federal Communication Commission

قانونی را می‌شناختند. مشکل این جا بود که آنها جایگزینی به جز انحصار غیرمقرراتی برایش نداشتند.

بده-بستان‌های اصلی در قانون‌گذاری شامل توزیع درآمد و حقوق مالکیت است. برای تشویق سطوح مناسب سرمایه‌گذاری، مطلوب است که نرخ‌های بالای بازدهی پیشنهاد و ارائه شود. هرچند این امر اشاره به این موضوع دارد که سودهای انحصار با هزینه کل جامعه بالا می‌رود. یک راه‌حل که در بخش بعدی مطرح می‌شود، مالکیت عمومی است.

۱۵/۴. شرکت‌های دولتی

در حالی که در ایالات متحده آمریکا لغو انحصار و قانون‌گذاری، راه‌حلی برای قدرت انحصار به شمار می‌روند، اکثر کشورهای پیشرفته دیگر ترجیحشان مالکیت مستقیم عمومی (دولتی) بود. این امر تا اندازه‌ای ناشی از محبوبیت ایده‌های سوسیالیستی و تا حدی به دلیل درک شکست انحصارهای قانون‌گذاری شده برای ارائه نتایج کافی بود.

در اواسط قرن بیستم در بیشتر کشورهای توسعه‌یافته، خدمات زیرساخت مانند راه‌آهن، ارتباطات از راه دور، تأمین آب و برق به وسیله نهادهای دولتی تأمین می‌شد.^۱ این شرکت‌ها قیمت‌های بازار را در ازای خدماتشان دریافت می‌کردند و در راستای پوشش هزینه‌های فرصت منابع مورد استفاده در ارائه خدمات و مازاد کافی برای پوشش تنزل بها و تأمین مالی سرمایه‌گذاری جدید طراحی می‌شدند. با گذشت زمان، بسیاری از این شرکت‌ها به شرکت‌های تجاری مستقل بدل شدند و سودهای سهام را که یک منبع درآمد برای دولت‌ها فراهم می‌ساختند، پرداخت کردند.

مالکیت دولتی شرکت‌های انحصاری با انواع سیاست‌های بازتوزیعی از نظر تاریخی موجب کاهش بی‌سابقه نابرابری در دهه‌های بعد از ۱۹۴۵ شد که گاهی از این امر به عنوان «فشرده‌سازی بزرگ» یاد می‌شود.

علاوه‌براین، دوره مالکیت دولتی دوره مهمی در گسترش شبکه‌های زیرساخت بود. تأمین برق که پیشتر نامنظم و اغلب محدود به نواحی شهری بود، تقریباً جهانی شد. سیستم‌های بزرگراهی توسعه چشمگیری داشتند که برجسته‌ترین نمونه آن سیستم میان ایالتی در ایالات متحده بود. سیستم‌های تلفن از خدمات محلی به شبکه‌های ملی و بین‌المللی همراه با

۱ البته، استثنائاتی نیز وجود داشت مانند تأمین آب در فرانسه و راه‌آهن در ژاپن. در مقابل، دولت‌های متعدد کسب‌وکارهایی را در بخش خصوصی راه‌اندازی کردند. مثلاً در استرالیا، دولت‌های ایالتی برای سال‌ها در آژانس‌های مسافرتی فعالیت داشتند. هرچند به طور کلی، ثبات قابل توجهی در ساختار اقتصاد مختلط وجود دارد.

کاهش مداوم هزینه‌ها گسترش یافتند.

با این حال، دو انتقاد مهم به شرکت‌های دولتی وارد بود. نخست، آنها بیش از اندازه کارمند داشتند و بسیار ناکارآمد بودند. دوم، اگرچه آنها به طور کلی درآمد کافی برای پوشش هزینه‌های فرصت تولید ایجاد می‌کردند، اما قیمت‌های دریافتیشان در ازای خدمات ویژه لزوماً بازتاب هزینه‌های فرصت ارائه آن خدمات نبودند. یارانه‌های بلاعوض بسیاری میان کاربران روستایی و شهری و میان خانوارها و کسب‌وکارها وجود داشت.^۱

این انتقادات به تدریج، پس از دهه‌های جنگ ظاهر شد. هرچند تا زمانی که سیاست‌های اقتصاد کلان کینزی موجب اشتغال کامل و رشد اقتصاد شد، ایمان به توانایی دولت‌ها در مدیریت اقتصاد مبتنی بر این قضاوت بود که مزایای شرکت‌های دولتی بسیار بیشتر از هزینه‌های آنها است. هرچند این انتقادات کمتر و بیشتر می‌شد، اما گرایش کلی نهادهایی که به دلایل مختلف ملی و یا خصوصی می‌شدند، این بود که هر چه بیشتر به سوی مالکیت دولتی بروند.^۲

بحران‌های اقتصادی دهه ۱۹۷۰ و شکست سیاست‌های کینزی برای کنترل آنها، پایان این سیاست‌ها بود. از دهه ۱۹۸۰ به بعد، گرایش به سوی مالکیت دولتی معکوس شد. با آغاز کار دولت تاجر در بریتانیا، انواع شرکت‌های دولتی، خصوصی شدند.

بیشتر جذابیت سیاسی خصوصی‌سازی برخاسته از ظهور «ناهار مجانی» برای دولت‌هایی بود که دارایی‌ها را می‌فروشنند. عایدات فروش دارایی می‌توانست صرف تأمین مالی مخارج جاری دولت یا سرمایه‌گذاری‌های جدید در زیرساخت‌های مطلوب بدون نیاز به افزایش مالیات یا تأمین بدهی شود.

طبق معمول، ظهور تفکر ناهار مجانی یک وهم بود. هزینه فرصت خصوصی‌سازی یک دارایی دولتی، از بین رفتن درآمد سیال دولت از مالکیت دارایی بود (سود سهام یا حفظ و سرمایه‌گذاری مجدد عایدات).

در بیشتر خصوصی‌سازی‌هایی که پس از سال ۱۹۸۰ اتفاق افتاد، دارایی‌ها قیمت کمتری داشتند، بنابراین ارزش تحقق‌یافته در فروش کمتر از هزینه فرصت مرتبط با درآمد کمتر در آینده بود. پس از آن‌که عایدات حاصل از فروش صرف و هزینه شد، دولت‌ها روز به روز ضعیف‌تر شدند زیرا درآمدهای سیال را از شرکت‌هایی که اکنون خصوصی شده بودند، از

۱ بعضی از این موارد به دلیل تمایل به ارائه خدمات جهانی توجیه شدند، اما برخی دیگر تنها نتیجه پاداش سیاسی است.

۲ این اصطلاح رایج نبود، اصطلاح رایج یعنی «خصوصی کردن» بازتاب این واقعیت بود که چنین جنبش‌هایی مخالف با گرایش کلی بودند.

دست دادند.

اقتصاددانان تک‌درس حامی خصوصی‌سازی، اکثراً از این‌که دولت ایده ناهار مجانی درآمد از فروش دارایی را دنبال می‌کند خوشحال بودند. هرچند امید واقعی آنها این بود که با شرکت‌های دولتی از رده خارج شده، بازارهای رقابتی پدیدار می‌شوند و درس اول دوباره اهمیت خود را نشان می‌دهد.

طرفداران درس اول خصوصی‌سازی طیف وسیعی از مطالعات را ایجاد کرده‌اند که نشان می‌دهد در مشکلات انحصار طبیعی بزرگنمایی شده است و این مشکلات به سادگی قابل حل هستند.^۱ در نتیجه، آنها شکست‌های پیشین نظارت را تا حد زیادی نادیده گرفتند، با این فرض که نظارت تنها در یک دوره انتقالی و تا زمانی که یک بازار کاملاً رقابتی ظهور کند، ضروری است.

مطابق معمول، اقتصاددانان تک‌درس، دغدغه‌ها و نگرانی‌های مربوط به توزیع درآمد و ثروت را ندیده گرفتند. آنها هنگامی که وادار به پاسخگویی نسبت به این دغدغه‌ها و نگرانی‌ها شدند چنین استدلال کردند که مزایای بهره‌وری مرتبط با خصوصی‌سازی برای ارائه قیمت‌های پایین‌تر به مصرف‌کنندگان، سودهای بالاتر به سرمایه‌گذاران و حتی به نوعی برای جبران خسارت به کارگران بیکار شده کافی است.

ارزیابی‌های اولیه از خصوصی‌سازی بسیار مثبت بود. به‌ویژه بانک مرکزی یک حامی مؤثر بود که به ترویج این ایده - هرچند با یک روند روزافزون تدافعی - ادامه داد.

البته، با گذشت زمان، مشکلات خود را نشان دادند. صرفه‌جویی در هزینه اخراج تعداد زیادی کارگر فتنی به طور نسبی یا کامل با گسترش بازاریابی و تقسیمات مالی و با جنجال بر سر حقوق و مزایای پرداخت شده به تعداد فزاینده‌ای از مدیران ارشد که نیازمند حمایت کارکنان بودند جبران شد.

علاوه‌براین، مزایای وعده داده شده به مصرف‌کنندگان اغلب اتفاق نمی‌افتاد. گاهی قیمت‌ها به جای کاهش، افزایش یافت. در موارد دیگر، قیمت‌های پایین‌تر همراه با کاهش کیفیت خدمات بود. هزینه‌های دیگر نیز آهسته‌تر از آن افزایش می‌یافتند که آشکار شوند. گزارش سازمان ملل در سال ۲۰۱۴ نشان داد که خصوصی‌سازی آموزش به فرصت‌های آموزشی برای زنان و دختران آسیب رسانده است.

۱ یک ایده محبوب و مهم درباره مقررات‌زدایی شرکت‌های هوایی این بود که انحصارها مشکلی ایجاد نمی‌کنند اگر این مشکلات «بحث‌برانگیز» باشند. هرچند تجربه پس از مقررات‌زدایی نشان داد قیمت بلیط‌ها در مسیرهایی که تنها توسط یک یا دو شرکت هواپیمایی خدمات‌رسانی می‌شد به طور قابل‌ملاحظه‌ای بالاتر بودند.

از سوی دیگر، خصوصی‌سازی ثابت کرده است یک روش بسیار قابل اطمینان برای غنی‌سازی افرادی است که نظارت سفت‌وسخت بر فرایند را مدیریت کرده‌اند. بسیاری از ثروت‌های عظیم نماد ظهور جهانی «۱ درصدی‌ها» و بیشتر شامل لیگارش‌های روسی، از خصوصی‌سازی نشأت گرفته‌اند.

این شکست‌ها به کاهش فشار برای خصوصی‌سازی و حتی رشد فرایند معکوس آن انجامید. سیستم راه‌آهن بریتانیا، کل شبکه ریلی نیوزیلند و ایجاد شبکه پهنای باند ملی متعلق به دولت استرالیا به دنبال ناکامی شبکه مخابرات خصوصی‌سازی شده این کشور در ایجاد چنین شبکه‌ای نمونه‌هایی از ملی‌سازی هستند.

در پایان، انتخاب میان مالکیت دولتی و انحصار خصوصی تحت نظارت نیازمند ایجاد تعادل میان هزینه‌های فرصت مختلف است. این تعادل با گذشت زمان و تا حدی در پاسخ به تغییران فناوری و تا اندازه‌ای در نتیجه تحولات فکری ایدئولوژیک تغییر کرده است. از دهه ۱۹۷۰، ایمان و اعتماد به درس اول منجر به حرکت سریع دورشدن از مالکیت دولتی بدون هیچ تلاش مشخصی در ارزیابی تعادل میان هزینه‌ها و منافع شده است. موعد این ارزیابی مجدد، مدت‌هاست که به پایان رسیده است.

۱۵/۵. اقتصاد مختلط (ترکیبی)

در یک جامعه مدرن، کالاها و خدمات به شیوه‌های مختلف ارائه می‌شوند.^۱ بعضی در بازارهایی فروخته می‌شوند که شرکت‌های رقیب انتخاب می‌کنند با کمترین نظارت چه چیزی را عرضه و چقدر دریافت کنند. سایر محصولات در شرایطی عرضه می‌شوند که تحت نظارت شدید قرار دارند و قیمت‌ها طی فرایندهای تنظیم قانون تعیین می‌شوند. برخی دیگر نیز یا توسط دولت‌ها عرضه می‌شوند یا سازمان‌هایی با بودجه دولتی که اغلب قیمت مشخصی ندارند.

نتیجه چیزی است که به آن «اقتصاد مختلط» گفته می‌شود. از منظر مالکیت، اقتصاد مختلط جایی میان دو منتهی‌الیه افراطی اقتصاد متمرکز برنامه‌ریزی شده دستوری و اقتصاد ایده‌آل لسه‌فر که در آثار درس اول یافت می‌شود، قرار دارد.

الگوی فعالیت در اقتصاد مختلط از جایی به جای دیگر و از زمانی به زمان دیگر متفاوت

۱ حتی در دولت‌های کمونیستی نیز مزارع خصوصی و خدمات شبه‌خصوصی نقش مهمی ایفا می‌کنند. به طور کلی، شکست کمونیست در این که همه فعالیت‌های اقتصادی را تحت مالکیت دولت درآورد، یک «استثناء در اثبات قانون (قاعده)» در راستای بسیاری از نکات مطرح‌شده در اینجا است.

است. مثلاً، آب مصرفی خانوارها در فرانسه اغلب توسط شرکت‌های خصوصی تأمین می‌شود، اما مالکیت بیشتر امکانات عمومی در ایالات متحده متعلق به دولت است. با وجود این تفاوت‌ها، هماهنگی عجیبی میان انواع خدماتی که توسط بازارهای خصوصی، دولت‌ها و ترکیب این دو ارائه می‌شود، وجود دارد. مثلاً، کالاهای مصرفی مانند لوازم خانگی و خواروبار اغلب توسط شرکت‌های خصوصی تأمین می‌شوند و تلاش در راستای نظارت بر قیمت‌های آنان معمولاً ناموفق است.

در مقابل، خدمات سلامت و آموزش معمولاً توسط دولت‌ها تأمین می‌شوند. مشارکت شرکت‌های انتفاعی در این حوزه‌ها تقریباً محدود شده و اغلب مشکل‌ساز است. ساختار معمول اقتصاد مختلط را می‌توان با توجه به درس دوم توضیح داد. در بعضی بخش‌های اقتصاد مانند ارائه بسیاری از کالاهای و خدمات مصرفی شرایط، برای تعادل رقابتی که در بخش ۲/۴ بررسی شد، حداقل به طور تقریبی، بیشتر وجود دارد. همه مصرف‌کنندگان با قیمت‌های یکسانی روبه‌رو هستند و نسبت به این قیمت‌ها آگاهی دارند. از آن‌جا که مصرف‌کنندگان با کالاها و خدماتی که به طور دائم مصرف می‌کنند آشنا هستند، می‌توان تصور کرد دست به انتخاب‌هایی می‌زنند که بازتاب‌دهنده نیازها و اولویت‌هایشان است. به دلیل بالا بودن تعداد خریداران و فروشندگان، هیچ‌کس نمی‌تواند تأثیر قابل توجهی بر قیمت‌ها داشته باشد. اثرات جانبی می‌تواند به وسیله سیاست‌های زیست‌محیطی (فصل ۱۶ را مطالعه کنید) بدون نیاز به مالکیت دولت مدیریت شود. در این موارد معمولاً درس اول صحیح است.

در سر دیگر این طیف، خدماتی مانند سلامت و آموزش قرار دارند. در این موارد، اگر قیمت‌ها پرداخت شوند، به ندرت ارتباط نزدیکی با هزینه‌های فرصت خدمات ارائه شده دارند. «مصرف‌کنندگان» (بیماران و دانش‌آموزان) وابسته به تخصص و حرفه‌ای بودن «تولیدکنندگان» (متخصصان سلامت و آموزش) هستند تا این‌که در خصوص خدمات مورد نظر متکی به دانش خود باشند. علاوه بر این، در مورد سلامت، بیشترین هزینه‌ها ناشی از شرایط اضطراری است، جایی که بیماران اغلب حتی در درمان خود حرفی برای گفتن ندارند، چه برسد به این‌که بتوانند به مقایسه قیمت‌ها برای انتخاب بهترین قیمت و کیفیت بپردازند.

حوزه دیگری که تأمین دولتی نقش مهمی در آن ایفا می‌کند زیرساخت و امکانات عمومی است، به خصوص مواردی که با انحصار طبیعی مشخص می‌شوند. در این مورد، شکست بزرگ درس اول ناشی از قدرت انحصار و اثرات جانبی است.

سرانجام، نظام‌های قانونی، قضایی و اجرایی در بردارنده ساختار حقوق مالکیت که در آنها

فعالیت‌های اقتصادی انجام می‌شوند، به طور گریزناپذیری به قدرت دولت تکیه دارند. شاید بعضی بخش‌های این نظام‌ها با بخش خصوصی قرارداد ببندند؛ مانند زندان‌های خصوصی و نظام‌های حاکمیت خصوصی. اگر عملکرد نامطلوب تجارب بسیاری از این دست را کنار بگذاریم، این واقعیت خود را نشان می‌دهد که بسیاری از کارکردهایی که توسط مجموعه‌های خصوصی انجام شده‌اند، وابستگی مستقیم سیستم به قدرت دولت را تغییر نداده‌اند. این امر حتی به شکلی سراسرتر در خصوص دفاع ملی نیز صادق است.

تعیین مرزهای بخش‌های دولتی و خصوصی در یک اقتصاد مختلط، تبادلی است که می‌توان آن را از منظر هزینه فرصت توضیح داد. تأمین دولتی کالاها یا خدمات شامل چشم‌پوشی از مزایای قیمت‌های بازار در ارائه اطلاعات درباره هزینه‌های فرصت و مشوق‌های در راستای هم‌تراز کردن تولید و مصرف با همان هزینه‌های تولید است. از سوی دیگر، مالکیت دولتی، گزینه‌های متنوعی برای معامله به شکل‌های مختلف شکست بازار که درباره آن بحث کردیم ارائه می‌دهد و در نتیجه طیف کاملی از هزینه فرصت را در نظر می‌گیرد.

توازن میان این دو شکل از هزینه فرصت با توجه به اهمیت نسبی درس اول و درس دوم در هر زمینه مشخص تعیین خواهد شد. به همین دلیل است که هر رویکرد جدی به سیاست اقتصادی نیازمند فهم هر دو درس است.

۱۵/۶. اینجانب، مداد^۱

چیزهایی که بازارها می‌توانند به دست آورند، معجزه‌آسا به نظر می‌رسند. هزاران مرحله برای تولید این کتاب و قرار گرفتن آن در دستانتان شما (یا رایانه/تلفن/تبلت شما) لازم است که با اندکی توجه یا هماهنگی ویژه انجام می‌شوند. درختانی که دهه‌ها پیش کاشته، قطع و تبدیل به کاغذ شده‌اند و شاید در قاره‌ای دیگر با مطلبی که توسط یک حرف‌چین‌ماهر در یک سیستم رایانه‌ای پیچیده درج و چاپ شده‌اند.

حتی تولید یک کالای معمولی مانند یک مداد بر عهده میلیون‌ها کارگر مختلف، سرمایه بسیاری از سرمایه‌گذاران و منابع بسیاری از کشورهاست. این مشاهدات، مبنای یک اثر شناخته‌شده مربوط به بازار با عنوان «اینجانب، مداد» نوشته لئونارد رید^۲ است.

مقاله رید، شرحی از پیچیدگی باورنکردنی «خانواده درخت» یک مداد ساده است با بیان این نکته که تولید مداد بر عهده کار میلیون‌ها کارگر است؛ نه فقط آنهایی که به تولید مداد از

^۱ I, Pencil

^۲ Leonard Read

تراشه‌ها مشغول هستند، بلکه بیشتر بر عهدهٔ افرادی است که نمی‌دانند یا اهمیتی نمی‌دهند که کارشان در تولید مداد سهیم است.^۱ تا این جا همه چیز خوب است. رید در ادامه می‌گوید هنوز یک واقعیت حیرت‌آور وجود دارد: نبود یک مغز متفکر و پیشگام تا این اقدامات بیشماری که من را به وجود می‌آورند دیکته کند یا به زور پیش ببرد. هیچ نشانی از چنین فردی نمی‌توان یافت. در عوض، ما یک دست نامرئی در کار پیدا می‌کنیم.

لحظه‌ای درنگ کنید! نگاهی دقیق‌تر نشان می‌دهد که بخش بزرگی از فرایند تولید مداد به طور مرکزی هدایت و کارگردانی می‌شوند. مداد اول شخص رید این‌گونه روایت خود را آغاز می‌کند:

«شجره‌نامه درخت من در حقیقت با یک درخت آغاز می‌شود، سروی راست‌دانه که در شمال کالیفرنیا و اورگان می‌روید.»

احتمالاً این درخت در جنگلی بوده است که توسط خدمات جنگلبانی یا ادارهٔ مدیریت زمین^۲ یا یک سازمان دولتی مشابه مدیریت می‌شد. و چرا این چنین است؟ آغاز این روند در اواخر قرن نوزدهم است که دولت ایالات متحده (به ویژه در زمان تئودور روزولت) حکم داد اگر تنها به حقوق مالکیت خصوصی فعلی و کارهای دست نامرئی تکیه کنیم جنگل‌ها در راستای تأمین چوب و الوار مداد برای نسل‌های آینده و چیزهای دیگر کافی نیستند. احکام مشابهی در استرالیا و کشورهای دیگر صادر شدند. واقعیت این است مدادهایی که تا دههٔ ۱۹۵۰ ساخته می‌شدند مبتنی بر یک برنامه‌ریزی آگاهانه بودند که ۵۰ سال پیش‌تر انجام شده بود.

مداد رید ادامه می‌دهد «تمام افراد و مهارت‌های بیشماری» که درگیر جنگلداری و مراحل مختلف بعدی تولید هستند. بیشتر این افراد مهارت‌های اولیهٔ خود را در مدارس دولتی کسب کردند و مهارت‌های بیشتر را در کالج‌ها، مدارس بازرگانی و غیره که بیشتر دولتی بوده‌اند فرا گرفتند.

آموزش، نمونهٔ بارز خدماتی است (جز موارد نهایی یا مهارت‌های خاص شغلی) که تقریباً هیچ‌کجا به طور موفقیت‌آمیزی بر مبنای سود بازار محور ارائه نشده است. مدارس «خصوصی» موفق تقریباً غیرانتفاعی هستند و معمولاً مستقیم یا غیرمستقیم از بودجهٔ دولتی منتفع می‌شوند. شکست تقریباً کامل شرکت‌های مدارس انتفاعی مانند ادیسون‌لرنینگ^۳ و با تکیه بر بخش

۱ در حقیقت، با توجه به مواد اولیه، فرایند تولید مداد به خودی‌خود برای درک و اجرای بدون کمک یک فرد ساده است. هنری دیوید تورو و خانواده‌اش مدادها را با دست تولید می‌کردند و بازار ایالات متحده را برای مدتی در اختیار داشتند. تورو، پیشرفت‌هایی را در این فرایند ابداع کرد که از آن زمان تاکنون به جز فرایندهایی که امروز توسط ماشین‌ها انجام می‌شوند تغییرات کمی داشته‌اند. تورو اثر کلاسیک خود با عنوان والدن را با یکی از مدادهای خانواده‌اش نوشت؛ یک نمونه برجسته که اقتصاددانان به آن «ادغام عمودی» می‌گویند.

۲ Bureau of Land Management

۳ EdisonLearning

آموزش عالی انتفاعی به بهره‌برداری متقابلانه از کمک‌های فدرال، نمونه‌هایی از این موارد هستند. سوئد که مدت زمان طولانی نمونه شاخص در مدرسه‌داری انتفاعی است، امروز با مشکلات مشابهی مواجه است. مانند جنگل‌ها، دسترسی به کارگران ماهر و تحصیل کرده در تولید مداد رید وابسته به تصمیماتی است که دهه‌ها قبل برای آنها برنامه‌ریزی شده است. بعدی، سفر با قطار به سان لئوئاردو کالیفرنیا است. مداد رید به مسیر اشاره نمی‌کند، اما قطار احتمالاً از جنوب غربی پاسیفیک آغاز به حرکت کرده، سپس به بخش جنوبی پاسیفیک آمده و در نهایت به مرکز پاسیفیک رسیده است. این مرکز همراه با یونیون پاسیفیک^۱، یکی از دو راه‌آهن ایجاد شده با قانون کنگره تحت فرمان آبراهام لینکلن است همراه با ساخت یک خط راه‌آهن در سرتاسر قاره که معروف است در جشن گلدن اسپایک^۲ (میلۀ طلایی) در اجلاس سران یوتاه^۳ مطرح شد. اتکا به دست نامرئی در ساخت شبکه‌های راه‌آهن منسجم در هر کجا که امتحان می‌شد، یک شکست بود. این امر امروز نیز صادق است، به ویژه در جاهایی که دولت‌ها به دنبال ایجاد شبکه جاده‌ای با اپراتورهای خصوصی برای عوارض هستند. در شبکه‌های حمل و نقل پیچیده، برنامه‌ریزی مرکزی ضروری است.

در حالی که ما می‌آموزیم مداد چگونه با تحت فشار قرار گرفتن لوله مغزی میان دو تخته چوبی ایجاد می‌شود، مداد فراموش می‌کند بگوید ابداع و ثبتش توسط نیکلاس کونته^۴ در اواخر سده هجدهم بوده است. همان‌گونه که پیشتر گفتیم، سیستم ثبت اختراع یک انحصار موقت ساخت دولت و یک نمونه کلاسیک از اقتصاد مختلط است.

در انتها، بیابید نگاهی به ابرهارد فابر^۵، شرکت سازنده مداد بیندازیم. این شرکت اکنون یکی از شرکت‌های تابع نیول رابرمید^۶، یک شرکت چندملیتی تولیدکننده کالاهای مصرفی با بیش از ۲۰۰۰۰ کارمند و دهه‌ها برند مختلف است. واضح است فردی منافع نسبتاً منصفانه‌ای در «دیکتۀ و هدایت اجباری» این هزاران کارمند دارد تا این‌که تنها به معاملات بازار اتکا داشته باشد. سهام‌داران نیز ترجیح می‌دهند تمام این فعالیت‌ها را که تحت حمایت دولت انجام شده است با مسئولیت محدود سازماندهی کنند به جای این‌که به منزله کارآفرینانی مستقل فعالیت کنند.

یک شرکت حقوقی یا حتی یک شرکت کسب‌وکار غیرحقوقی، یک ساختار اجتماعی پیچیده

۱ Union Pacific

۲ Golden Spike

۳ Promontory Summit Utah

۴ Nicolas Conte

۵ Eberhard Faber

۶ Newell Rubbermaid

است که در بردارنده دو همکاری و تشریک مساعی است؛ تولید و فروش محصولات شرکت و کشمکش میان کارگران و صاحبان بر سر دستمزدها و شرایط، میان سهامداران و مدیران بر سر کنترل شرکت و میان سهامداران بلندمدت و کوتاهمدت بر سر میرهای استراتژیک. خارج از این ترکیب همکاری و کشمکش، شرکت توزیع درآمدی ایجاد می‌کند که خود ایجادکننده نابرابری همیشگی است، اما در برخی زمان‌ها و مکان‌ها نسبت به سایر موارد برابرتر است.

از تمام این‌ها چه می‌توان آموخت؟ همان‌طور که رید مانند آدام اسمیت استدلال می‌کند، بازارها واقعاً می‌توانند فرایندهای تولید بسیار پیچیده را سازماندهی کنند، تا حدی که ممکن است برای هر کسی که تلاش می‌کند دلیل آن را به طور خلاصه بیان کند، معجزه‌آسا به نظر برسد. اما این امر بدان معنا نیست که بازارها تنها و یا به طور گریزناپذیری همواره بهترین راه برای سازماندهی تولید هستند.

این پرسش که چرا تولید معمولاً به جای این‌که در بازارها سازماندهی شود در شرکت‌ها این اتفاق می‌افتد برای نخستین بار در مقاله کلاسیک رونالد کوز در سال ۱۹۳۷ مطرح شد. ایده‌های کوز در ادبیات گسترده‌ای با محوریت این نگرش که شرکت به عنوان پیوند میان قراردادهاست گسترش یافت.

بیشتر فعالیت‌های اقتصادی بدون هرگونه ارتباط مستقیم با بازارها انجام می‌شوند. فعالیت‌هایی که توسط بخش‌های خانگی یا دولتی انجام می‌شوند، اما از برنامه‌ریزی مرکزی برای سازماندهی فعالیت‌های خود استفاده می‌کنند. مرزها به طور دائم در حال تغییر هستند زیرا بعضی فعالیت‌ها میان خانوار، دولت و بخش‌های بازار تغییر می‌کنند، در حالی که برخی خانوارها، دولت‌ها و شرکت‌ها بعضی از فعالیت‌ها را برون‌سپاری و بعضی دیگر را در هم ادغام می‌کنند.

این واقعیت که شکلی از سازمان وجود دارد و دارای کارکرد است، بهینه بودنش را ثابت نمی‌کند. بدون شک تصور کردن اشکالی از جامعه مدرن که در آنها بازارها و مالکیت خصوصی نقشی ندارند یا اشکالی که در آنها «بازارها در همه چیز هستند»، امکان‌پذیر است. در دسته بزرگی از اقتصادهای مختلط، طیف گسترده‌ای از احتمالات وجود دارد؛ بیشتر کالاها و خدمات در برخی زمان‌ها و در برخی مکان‌ها توسط دولت‌ها و در برخی مکان‌ها و برخی زمان‌های دیگر توسط بازارهای خصوصی تأمین می‌شوند.

با این حال، رئوس مطالب گسترده‌ای از اقتصاد مختلط از دهه ۱۹۴۰ ثابت باقی مانده است. این رئوس از چالش‌های ناشی از برنامه‌ریزی مرکزی جامع در اتحاد جماهیر شوروی جان

سالم به‌دربرد. اخیراً، اقتصاد مختلط پس از فشار برای خصوصی‌سازی که در دهه ۱۹۸۰ آغاز شد (همچون برنامه‌ای با بنیان نظری معتبر، اگر نه به عنوان یک دستور کار ایدئولوژیک) و در بحران مالی جهانی پایان یافت، همچنان به حیات خود ادامه داده است. هر برنامه‌ی سیاستی جدی باید این واقعیت را در نظر بگیرد.

مطالعه بیشتر

نقل قول آغاز فصل از لسیگ (۲۰۰۱) است. اصطلاح «قدرت متقابل» توسط گالبرایت (۱۹۶۹) ایجاد شد.

ارتباط میان انحصار / انحصار خرید اخیراً به موضوع داغی تبدیل شده است. منابع سودمند در این موضوع عبارت‌اند از:

Autor et al (۲۰۱۷); Bivens, Mishel, and Schmidt (۲۰۱۸); Christophers (۲۰۱۶); Lynn (۲۰۱۱); Khan and Vaheesan (۲۰۱۷); Krugman (۲۰۱۶); Naidu, Posner, and Weyl (۲۰۱۸) and Stiglitz (۲۰۱۶).

کولوکو (۱۹۷۰، ۱۹۷۷) ضبط نظارت را بررسی می‌کند. اسگوئرا (۲۰۰۸) و واکر (۲۰۰۸) از چشم‌اندازهای متفاوتی در این‌باره نوشتند و به بررسی ضبط کمیسیون ارتباطات فدرال پرداختند. تامپسون، مک‌دونالد و مولیاکیس (۲۰۱۶) شواهدی مبنی بر سودهای مازاد به انحصارات نظارتی در استرالیا ارائه کردند.

من به‌طور مفصل درباره مالکیت دولتی و اقتصاد مختلط نوشته‌ام که در کتاب قبلی من یعنی اقتصاد زامبی نیز وجود دارد. اصطلاح «اقتصاد مختلط» به وسیله شون‌فیلد رواج یافت (۱۹۶۵، ۱۹۸۴).

اینجانب، مداد با عنوان رید (۱۹۵۸) منتشر شد و بر روی اینترنت در دسترس است. پاسخ من در بلاگ کروکد تیمبر در سال ۲۰۱۱ منتشر شد. همچنین رودریک (۲۰۱۱) را ببینید. ایده‌های کوز (۱۹۳۷) توسط ویلیامسون (۱۹۸۶) ترویج و بسط یافت.

منابع دیگر شامل CEDAW (۲۰۱۴) و تولوک (۱۹۶۷) است. بحث نفت استاندارد و تاریخچه ضدانحصار در ویکی‌پدیا وجود دارد.

فصل ۱۶

سیاست زیست محیطی

مردم آلودگی «بیش از اندازه‌ای تولید می‌کنند»، زیرا هزینه‌های مقابله با آن را نمی‌پردازند.

- هاجون چانگ، ۳۲ نکته که درباره سرمایه‌داری به شما نمی‌گویند^۱

همان‌گونه که در فصل ۱۰ دیدیم، اثرات خارجی آلودگی نشان‌دهنده یکی از فراگیرترین و غیرقابل کنترل‌ترین شکست‌های بازار در اقتصاد بازار است. تقریباً هرگونه فعالیت اقتصادی، محصولات جانبی مضر تولید می‌کند که خلاصی از آنها هزینه‌بر است. ارزان‌ترین راه ممکن این است که مواد زائد و زباله‌ها را در زمین، آبراه‌ها و جوی‌ها بیندازیم. این کار تا همین اواخر که شرایط بازار غالب بود انجام شده است. این نمونه کلاسیکی از درس دوم است. آلاینده‌ها هزینه‌ای برای ریختن زباله پرداخت نمی‌کنند، در حالی که جامعه این هزینه را متحمل می‌شود.

مدت‌هاست اقتصاددانان برای این مشکل چاره‌اندیشی کرده‌اند و گزینه‌های مختلفی از یک راه حل ارائه داده‌اند. در دهه ۱۹۲۰ آ.سی. پیگو استدلال کرده بود اگر مالیات بر شرکت‌هایی تولیدکننده اثرات جانبی منفی اعمال شود، اختلاف و واگرایی میان هزینه‌های فرصت خصوصی

^۱ Ha- Joon Chang, 23 Things They Don't Tell You about Capitalism

و اجتماعی می‌تواند از بین برود. این امر می‌تواند قیمت‌هایی (با احتساب مالیات) ایجاد کند که توسط این شرکت‌ها پرداخت شود و بازتاب هزینه اجتماعی است. میزان آلودگی به ارزش شرکت‌هایی بستگی دارند که طی فرایندهایی آن را تولید می‌کنند.

یک رویکرد جایگزین از کارهای رونالد کوز ایجاد شد که مقاله کلاسیک او در سال ۱۹۶۰ به نقش حقوق مالکیت تأکید کرد.^۱ در رویکرد کوزی، به جای این‌که برای آلودگی قیمت تعیین شود، جامعه (از طریق دادگاه‌ها یا دولت‌ها) تصمیم می‌گیرد که چقدر آلودگی را می‌توان تحمل کرد و حقوق مالکیتی ایجاد می‌کند که بازتاب‌دهنده این تصمیم باشد. شرکت‌هایی که می‌خواهند زباله‌های خود را دفع کنند باید هزینه حقوق این کار را پرداخت کنند. درحالی‌که رویکرد پیگویی^۲ یک قیمت را تعیین می‌کند و به بازارها این امکان را می‌دهد تا میزان فعالیت آلوده‌کننده را تعیین کنند، رویکرد کوزی میزان را تعیین می‌کند و به بازارها اجازه قیمت‌گذاری می‌دهد.

ایده‌های پیگو و کوز یک پاسخ نظری شسته‌رفته برای مشکل شکست بازار ارائه می‌دهند که بخش مهمی از درس دوم است. متأسفانه آنها به مشکل اساسی‌تر توزیع درآمد و حقوق مالکیت برخورد کردند.

خواه حقوق مالکیت مطابق نظر کوز به صراحت ایجاد شده باشد یا بنا بر رویکرد پیگو به طور ضمنی و از طریق مالیات، افرادی هستند که در نتیجه تغییر در توزیع مالکیت و بنابراین درآمد بازار سود کرده‌اند و البته افرادی نیز زیان دیده‌اند. در بسیاری از موارد، زیان‌دیدگان بالقوه مقاومت مؤثری در برابر سیاست‌های بازارمحور برای کنترل آلودگی داشته‌اند.

شدیدترین مقاومت زمانی ایجاد می‌شود که کسب‌وکارهایی که قبلاً زباله‌ها و پسماندهای خود را آزادانه و بدون پرداخت هیچ هزینه‌ای در آب‌راه‌ها و مسیرها می‌ریختند، اکنون مجبور به پرداخت هزینه‌های فرصت فعالیت‌های خود با پرداخت مالیات یا خرید حقوق تخلیه هستند. چنین کسب‌وکارهایی می‌توانند متکی به لابی‌گران و اتاق‌های فکر و دوستان سیاستمداری باشند که از منافع آنها دفاع کنند.

گاهی، نتیجه این روند جلوگیری از هر اقدامی بوده است. در موارد دیگر، آلودگی در واقع با پیش‌بینی تغییرات در ساختارهای حقوق مالکیت افزایش یافته است. دولت‌ها اغلب در مواجهه با این دشواری‌ها، از گزینه مقرون به صرفه اما ساده‌تر دست برداشته‌اند. در این فصل ما با توجه به قانون‌گذاری و پاسخ‌های بازارمحور، بررسی می‌کنیم که آیا این دو می‌توانند با یکدیگر کار کنند.

۱ کوز بعدها بیشتر به دلیل اثر برنده جایزه یادبود نوبل در اقتصاد شد.

۱۶/۱. قانون گذاری

ساده ترین و سرراست ترین پاسخ به آلودگی ممنوعیت آن به وسیله منع تخلیه زباله و پسماند است. آلوده کنندگان شاید نیاز داشته باشند پیوسته فتاوری های ویژه ای را به کار گیرند که آلودگی را کمتر یا در فاصله دورتری پخش کند. چنین سیاستی اغلب به طور تحقیق آمیزی با نام «دستور و کنترل» یا به طور طبیعی تر «قانون گذاری» توصیف می شود.

هرچند بعضی از قوانین زیست محیطی حتی در قرن نوزدهم نیز وجود داشته اند، نخستین تلاش های سیستماتیک برای نظارت بر آلودگی قانون هوای پاک در بریتانیا^۱ (۱۹۵۶) و ایالات متحده آمریکا (۱۹۷۰) بود.^۲ این قوانین متکی به کنترل های مستقیم بودند، مانند نیاز به استفاده از سوخت های بدون دود در نواحی شهری در راستای رسیدن به اهدافشان. قانون آب پاک ایالات متحده در سال ۱۹۷۲ نیز همراه با قانون گذاری مشابه در بریتانیا و اروپا بود.^۳ از آن جا که توجه اندکی به آلودگی شده است، چنین نیازهایی اغلب منجر به کاهش قابل توجه آلودگی با هزینه نسبتاً پایین شده است. دودهای معروف به «مه غلیظ زرد رنگ»^۴ لندن امروز یک خاطره دور به شمار می روند. سیاست های کنترل آلودگی بسیاری از حادترین مشکلات آلودگی آب و هوا را برطرف کرده اند. رودخانه تیمز^۵ که زمانی چنان آلوده بود که ورود به آن می توانست کشنده باشد، اکنون دوباره خانه ماهی ها و دلفین ها و حتی نهنگ ها شده است. به همین ترتیب، آسمان لس آنجلس نیز به جای این که قهوه ای باشد، آبی شده است.^۶ این دستاوردها نشان می دهند لزومی به تقابل و کشمکش میان اقتصاد بازار (مختلط) و حفظ محیط زیست وجود ندارد.

در مقابل، برنامه ریزی مرکزی لزوماً مشکلات زیست محیطی را برطرف نمی کند. برنامه ریزان اتحاد جماهیر شوروی، آلودگی و تخریب محیط زیست را در حکم بخشی از قیمت پیشرفت دیدند و تقریباً آن را نادیده گرفتند و همین امر موجب ایجاد زنجیره ای از فجایع زیست محیطی شد؛ مانند فروپاشی چرنوبیل و تخریب دریاچه بایکال^۷ در سیبری. در بعضی کشورهای پساکمونیست مانند لهستان که همچنان بر استخراج گسترده و بدون نظارت زغال سنگ و

۱ Clean Air Act in Britain

۲ قانون هوای پاک ۱۹۷۰، رویکرد دستور و کنترل را در قانون گذاری زیست محیطی فدرال تثبیت کرد. این رویکرد جایگزین مجموعه ای از قوانین محدود قانون گذاری فدرال شد که به قانون کنترل آلودگی هوا (۱۹۵۵) همراه با اقدامات مختلف جزئی در سطوح ایالتی و محلی بازمی گشت.

۳ مانند قانون هوای پاک، قانون آب پاک نیز جایگزین قانون قبلی شد که محصول قانون گذاری کمتر سیستماتیک بود که به قانون رودخانه ها و بندرگاه ها در سال ۱۸۹۹ بازمی گشت.

۴ Pea-Souper

۵ Thames

۷ Lake Baikal

۶ گزارش های جدید نشان می دهد در نتیجه دودهای اقلیمی، دود بازگشته است.

نیروی زغال‌سنگ اصرار دارند، هوا همچنان برای تنفس خطرناک است. با وجود موفقیت قانون‌گذاری، مشکل آلودگی هوا حل نشده است. در بسیاری موارد، نظارت به جای کاهش آلودگی منجر به تغییر آن شده است.

مثلاً، قانون هوای پاک بریتانیا در سال ۱۹۵۶، به دنبال حل مشکلات آلودگی با ضرورت دودکش‌های بلندتر بود. نتیجه این بود که آلاینده‌ها به جای این‌که در شهرهای بریتانیا دود ایجاد کنند آن‌را با بادهای غربی روانه دریا می‌کردند. متأسفانه، دود به جای توقف، در تمام مسیر اسکاتلند پخش شد؛ جایی که دی‌اکسید سولفور با آب باران ترکیب شد و اسید سولفوریک رقیقی را تولید کرد که به باران اسیدی معروف است. این مورد یکی از نخستین مثال‌های مشکل «آلودگی فرامرزی» بود.

در موارد دیگر، منابع آلودگی مانند تولید صنعتی، به سوی کشورهایی که به تازگی در حال صنعتی شدن هستند به ویژه چین تغییر جهت داده است. در پکن، آلودگی چنان شدید است که موجب توجه جدی به تولید «بیودمز»^۱ شده است که ثروتمندان بتوانند هوای فیلتر شده تنفس کنند. وضعیت در هند نیز همین اندازه وخیم است. با این حال، قانون‌گذاری نخستین و ساده‌ترین پاسخ به آلودگی کنترل نشده باقی مانده است. نمونه جدید، دولت چین است که اعلام کرد نیروگاه‌های زغال‌سنگ را در مجاورت پکن و دیگر شهرهای به شدت آلوده تعطیل کرده است.

قانون‌گذاری هنگامی درست عمل می‌کند که فقط تعداد اندکی منابع آلودگی و روش‌های محدودی برای رفع آن وجود داشته باشد. چنین مواردی اغلب به عنوان «منبع مشخص آلودگی» شناخته می‌شوند. در این مورد، آلاینده می‌تواند به سادگی ملزم به انجام اقدامات لازم برای کنترل آلودگی شود. یک نمونه پیش‌پاافتاده، کامیون‌دارانی هستند که چیزهایی مانند زغال‌سنگ حمل می‌کنند و می‌بایست بار خود را بپوشانند.

مورد دیگر مناسب قانون‌گذاری هنگامی است که یک فناوری بسیار آلاینده باشد، چنانکه باید به طور کامل ممنوع شود. کلوروفلوروکاربن‌ها (سی‌اف‌سی‌ها) که در فصل ۱۰ بررسی شد نمونه‌ای از این مورد است.

مشکلات بیشتر زمانی ایجاد می‌شوند که بسیاری از فعالیت‌های مختلف در آلودگی سهیم هستند و امکان ممنوعیت این فعالیت‌ها به سادگی ممکن نیست.

۲/۱۶. مالیات‌های زیست‌محیطی

تا پایان دهه ۱۹۷۰، مشکلات رویکردهای نظارتی و قانون‌گذاری آشکار شدند. کاهش چشمگیر آلودگی، در حالی که کاملاً ضروری به نظر می‌رسد، اگر سیاست همچنان متکی به نظارت و قانون‌گذاری باشد، صرفاً با هزینه قابل توجهی حاصل می‌شود. درس دوم چرایی این امر را توضیح می‌دهد. در نهایت، شرکت‌ها همواره می‌کوشند که به علائم قیمت‌هایی که با آنها مواجه‌اند پاسخ دهند. اگر هزینه فرصت آلودگی در قیمت‌ها بازتاب نیابند، شرکت‌ها به دنبال کار روی نظارت‌ها و قانون‌گذاری می‌روند تا هزینه‌های تولید خود را به حداقل برسانند.

علاوه‌براین، چندین رویکرد مختلف فناوری در راستای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای وجود دارند و مشخص هم نیست کدام یک مؤثرترین خواهند بود. گیاهان می‌توانند ترکیب سوخت آنها یا دیگ‌های جوششان را تغییر دهند، یا با نصب تجهیزاتی روی پشته‌های خروجی آنها می‌توان ضمن جلوگیری از انتشار گازها، آنها را خنثی کرد. تعیین قیمت برای آلاینده‌ها، شرکت‌ها را تشویق می‌کند که مقرون‌به‌صرفه‌ترین راه را برای کاهش انتشار آنها اتخاذ کنند. در اروپا، مالیات‌های زیست‌محیطی براساس اصل پیگویی مدتهاست که در سطح گسترده به تصویب رسیده است. سازمان همکاری و توسعه اقتصادی مستقر در پاریس کاملاً مدافع چنین مالیات‌هایی بود با این استدلال که «این مالیات‌ها انگیزه بهره‌وری بیشتر، سرمایه‌گذاری سبز و نوآوری و تغییرات در الگوهای مصرف را ایجاد می‌کنند.»

در مقابل، در ایالات متحده امریکا، نهادها و نگرش‌های سیاسی بیشتر به سمت نظارت و قانون‌گذاری متمایل هستند تا وضع مالیات. نزدیک‌ترین تقریب به مالیات‌های پیگویی قانون بیعانه ظرف است که بر مبنای لایحه بطری اورگان^۱ شکل گرفت و در حال حاضر اجرای آن در ۱۰ ایالت اجباری است. این ایده در بردارنده یک بیعانه قابل استرداد در حکم بخشی از قیمت بطری‌ها و دیگر ظروف است. بیعانه در زمان برگرداندن جنس مورد نظر برای بازیافت بازگردانده می‌شود و اگر جنس مورد نظر برگردانده نشد، ضبط می‌شود.

درواقع، بیعانه‌های ظرف، مالیات بر دور انداختن ظروف و همچنین یارانه‌ای برای جمع‌آوری و بازگرداندن آنها هستند.^۲

استدلال پیگو نیز در حکم استدلالی برای نرخ‌های بالاتر مالیات بر کالاهایی مانند سیگار و الکل که اثرات جانبی منفی تولید می‌کنند کاربرد دارد. در دو مورد نخست، اثرات جانبی منفی

^۱ Oregon Bottle Bill

^۲ رستگاری مستند نامزد جایزه اسکار نگاهی به زندگی «کنسروسازان» می‌اندازد که ظروف را جمع‌آوری می‌کردند و برای گذران زندگی آنها را بیعانه می‌دادند.

شامل هم اثرات مستقیم بر دیگر شکل‌های مصرف است (دود غیر مستقیم سیگار و الکلی که موجب رفتار بد و رانندگی در حال مستی می‌شود) و هم در بردارنده هزینه‌های تحمیل شده بر نظام سلامت عمومی توسط افرادی است که سیگار می‌کشند و الکل می‌نوشند.

۱۶/۳. مجوزهای قابل معامله انتشار گازهای گلخانه‌ای

منفعت کاهش آلودگی فارغ از این‌که چه کسی انجامش دهد، برای همه یکسان است، درحالی‌که هزینه‌های فرصت آن از شرکتی به شرکت دیگر تفاوت دارد. از همین‌رو، این بده-بستان، مزایای بالقوه‌ای دارد.

نخستین سیاست در دستیابی به این دستاوردها در واکنش به مشکل «باران اسیدی» بود که در دهه ۱۹۸۰ در اروپا و ایالات متحده شدت گرفت. باران اسیدی عمدتاً به دلیل سولفور دی‌اکسید در جو می‌بارد که ناشی از سوزاندن زغال‌سنگ با سولفور بالا در نیروگاه‌ها است. سولفور دی‌اکسید با بخار آب موجود در جو ترکیب می‌شود و اسید سولفوریک رقیق ایجاد می‌کند. بارش باران اسیدی درختان را از بین می‌برد و موجب تغییرات در تعادل اسیدی-قلیایی رودخانه می‌شود که همین موارد خسارات بالقوه شدید زیست‌محیطی را به همراه دارد.

برخلاف مشکلات آلودگی در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ مانند دود غلیظ شهری و دفع زباله در رودخانه‌ها، ماهیت مشکل باران اسیدی محلی نبود. منبع سولفور دی‌اکسید شاید صدها مایل دورتر از محلی باشد که باران اسیدی باریده است.

برای حل مشکل باران اسیدی، کاهش میزان انتشار سولفور دی‌اکسید توسط نیروگاه‌ها ضروری بود. روش سنتی انجام این کار که موفقیت آن در حل مشکلاتی مانند دود غلیظ شهری ثابت شده بود، اعمال قوانینی است که الزامات ویژه برای تجهیزات کنترل آلودگی یا ممنوعیت استفاده از زغال‌سنگ با سولفور بالا را مشخص کند.

هرچند در مورد باران اسیدی، هزینه‌بر بودن و یا شاید بسیار گران بودن آن تجهیزات، قطعی به نظر می‌رسد. بهسازی تجهیزات کنترل آلودگی در نیروگاه‌های قدیمی بسیار دشوار است. از سوی دیگر، اعمال قوانین تنها برای نیروگاه‌های جدید و نیروگاه‌های بسیار قدیمی موجب تأخیر در حل مشکل می‌شود که احتمالاً یک تأخیر غیرقابل قبول است.

پاسخ سیاست جایگزین، ایجاد یک سیستم مجوز انتشار گازهای گلخانه‌ای بود که به دارندگان مجوزها این امکان را می‌دهد تا مقدار مشخصی از این گازها تولید کنند. در واقع، این مجوزها، حقوق مالکیت جدیدی بودند. در همان زمان، حق عمومی موجود پیشین برای

انتشار گازهای گلخانه‌ای، از هر فردی که مجوز نداشت، گرفته شد. نوآوری اصلی در سیستم این است که مجوزها قابل معامله هستند. شرکتی که مجوزهای برابر با انتشار گازهای گلخانه‌ای فعلی را دارد می‌تواند دست به انتخاب بزند و میزان انتشار خود را از طریق نصب تجهیزات کاهش آلودگی کاهش دهد و سپس مازاد مجوزها را به شرکت دیگری که ندارد بفروشد. هزینه فرصت فروش مجوز برای نخستین شرکت، هزینه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای است. در مقابل، برای شرکت دوم، هزینه فرصت انتشار گازهای گلخانه‌ای، قیمت پرداخت شده برای مجوز است.

اگر قیمت مجوز برابر با هزینه فرصت آلودگی باشد، شرایط درس اول دوباره بازیابی و احیاء می‌شود.

در عمل، تعیین هزینه فرصت اجتماعی آلودگی بسیار دشوار است. یک برنامه تجاری انتشار گازهای گلخانه‌ای با تنظیم یک کلاهدک بر میزان کل انتشار این گازها، موجب انتشار کمتر آنها در مقایسه با زمانی که کنترلی وجود ندارد می‌شود. در بیشتر موارد، مقدار انتشار گازهای گلخانه‌ای با گذشت زمان کاهش می‌یابد. این امر می‌تواند با مجوزهایی با محدودیت زمانی مدیریت شود. زمانی که مجوزهای قدیمی، منقضی شدند با مجوزهایی که میزان کمتری از انتشار گازها را مجاز می‌دانند جایگزین می‌شوند.

جنبه دیگر درس دوم در ارتباط با توزیع درآمد است. در نسخه اصلی طرح تجاری انتشار گازهای گلخانه‌ای، بیشتر مجوزها اختصاصی و رایگان برای آلاینده‌گان موجود بودند. در واقع، این شرکت‌ها حق داشتند آلودگی را تا اندازه‌ای کاهش دهند، در حالی که پذیرفته‌شدگان بالقوه چنین حقی نداشتند.

یک رویکرد رضایت‌بخش‌تر که به دلیل آلودگی‌ها در گذشته پاداش نمی‌دهد، مجوزهای مزایده‌ای است. عواید مزایده ممکن است به اهداف خاصی مانند جبران خسارت زیست محیطی یا افزایش درآمد عمومی دولت تخصیص یابد.

۱۶/۴. مشکلات آلودگی جهانی

سیاست‌های کاهش آلودگی آب و هوا دست‌کم در کشورهای توسعه‌یافته در سطوح ملی و محلی بسیار موفق بوده است. کشورهای در حال توسعه مانند چین و هند تا همین اواخر، سطح بالایی از آلودگی را به قیمت رشد اقتصادی تحمل کردند. با این وجود، افزایش شواهد و آگاهی عمومی از خطرات سلامت و دیگر اثرات موجب تغییراتی شد. مثلاً، چین نیروگاه‌های

سوخت زغال‌سنگ را در نزدیکی شهرهای بزرگی مانند پکن تعطیل کرد و امروز در حال تلاش است تا سوخت گرمای خانه‌ها را با گاز طبیعی پاک‌تر جایگزین کند.

هم‌زمان با پیشرفت‌های حاصل شده در سطوح محلی و ملی، مشکلات آلودگی جهانی بیش از هر زمان دیگری بدل به یک مشکل جدی برای کل بشریت شد. دو مورد از مهم‌ترین این تهدیدات، تخریب بالقوه لایه اوزون و تغییرات اقلیمی انسان‌محور هستند.

تهدید لایه اوزون ناشی از یک دسته جدید از مواد شیمیایی به نام کلروفلوئوروکربن‌ها (سی‌اف‌سی‌ها) است. در شرایط معمول، این مواد کاملاً بی‌اثرند؛ واقعیتی که آنها را برای استفاده به منزله خنک‌کننده و محرک در قوطی‌های اسپری ایده‌آل می‌سازد. همین بی‌اثر بودن به سی‌اف‌سی‌ها این امکان را می‌دهد که به بخش فوقانی جو بروند؛ جایی که با اوزون واکنش می‌دهند، نوعی اکسیژن که اشعه ماوراء بنفش را جذب می‌کند.

تنها اقدام سریع در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، واکنشی به پژوهش علمی و الهام‌بخشی بود که از تخریب لایه اوزون که ما را در برابر اشعه کشنده ماورابنفش حفاظت می‌کند، جلوگیری کرد. پروتکل مونترال نیز یک توافق بین‌المللی برای حذف سی‌اف‌سی‌ها بود.

۱۶/۵. تغییرات اقلیمی

تهدید جهانی سی‌اف‌سی‌ها، تمرین نهایی برای یک مشکل بسیار بزرگ‌تر بود. در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، بیش از پیش آشکار شد که انتشار گازهای گلخانه‌ای و مهم‌تر از همه کربن دی‌اکسید در حال تغییر اوضاع اقلیمی است، که منجر به افزایش میانگین دما، تغییر الگوهای بارش و افزایش تکرار رویدادهای شدید اقلیمی می‌شود. نتیجه افزایش دما، تهدید آینده همه ساکنان کره زمین است.

از آن‌جا که بخش اعظم انرژی در جوامع مدرن با سوخت‌های کربن‌محور تولید می‌شود، حل این مشکل نیازمند تغییرات در طیف وسیعی از فعالیت‌های اقتصادی است. اگر قرار است این تغییرات بدون کاهش استانداردهای زندگی یا ممانعت از تلاش‌های کشورهای در حال توسعه برای نجات خود از فقر حاصل شوند، یافتن راهی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای که هزینه‌های فرصت را به حداقل برساند بسیار مهم است.

۱۶/۵/۱. بودجه‌های کربن

اما چگونه باید درباره هزینه فرصت انتشار کربن دی‌اکسید بیندیشیم؟ ما می‌توانیم به

هزینه‌های تحمیل شده حاصل از تغییرات اقلیمی به کل جمعیت جهان نگاه کنیم و میزان و چگونگی این تغییرات را با انتشارات بیشتر گازهای گلخانه‌ای اندازه‌گیری کنیم. اما این کار بسیار دشوار است. تنها چیزی که ما به طور قطعی درباره هزینه‌های تغییرات اقلیمی می‌دانیم این است که چقدر نمی‌دانیم. ما اطمینان داریم که اگر دمای جهانی همچنان افزایش یابد، هزینه‌ها بسیار زیاد خواهند بود اما طیف احتمالات، از خسارت قابل کنترل تا فاجعه کامل را شامل می‌شود. هیچ روش ساده‌ای برای ارائه احتمالات بر روی این نتایج وجود ندارد.

یک تصمیم بهتر درباره این مشکل، بودجه‌های کربن است. ما یک طرح خوب و منطقی داریم مبنی این‌که جهان به عنوان یک کل چقدر تحمل انتشار کربن دی‌اکسید بیشتر (و دیگر گازهای گلخانه‌ای) را دارد در حالی‌که احتمال خطرات تغییرات اقلیمی (بیش از دو درجه سلیسیوس) به طور معقولی کاهش یابد. برآورد منطقی ۲۹۰۰ میلیارد تن که در مقایسه با ۲۰۰۰ میلیارد تن از زمان انقلاب صنعتی است که بیشتر آن مربوط به ۳۰ سال گذشته است. در هر بودجه مشخص کربن، به ازای یک تن کربن دی‌اکسید اضافه که از یک منبع منتشر شده است می‌بایست یک تن از جای دیگر کاهش یابد. هزینه کاهش این خسارت است که هزینه فرصت انتشار اضافی را تعیین می‌کند.

همان‌طور که درس دو نشان می‌دهد، هزینه‌های فرصت، ارتباط نزدیکی با قیمت‌ها دارند. قیمت برای انتشار کربن دی‌اکسید آنقدر بالاست که میزان کل انتشار گاز را در داخل بودجه کربن نگه دارد و این اطمینان حاصل شود که هزینه فرصت افزایش انتشار آن برابر با قیمت خواهد بود.

قیمت‌ها می‌توانند اطلاعات مربوط به هزینه‌های مرتبط با انواع مختلف انتشار گازهای گلخانه‌ای به ما بدهند. اما چنین قیمت‌هایی خودبه‌خود از بازارهای موجود حاصل نمی‌شوند زیرا هزینه‌های انتشار کربن دی‌اکسید تنها بر عهده افرادی نیست که مستقیم یا غیرمستقیم مسئول آن هستند بلکه بر عهده همه ساکنان کره زمین است.

قیمت انتشار کربن دی‌اکسید یا هر آلاینده دیگر تنها ناشی از اقدامات سیاسی است که بازارها را به یک شکل یا اشکال دیگر ایجاد می‌کنند. چنین ابزارهای بازارمحوری گاهی با سیاست‌های نظارتی رقابت می‌کنند و گاهی نیز آنها را تکمیل می‌کند.

۲/۵/۱۶. مجوزهای انتشار (گازهای گلخانه‌ای) در مقابل مالیات

بزرگ‌ترین پرسش بدون پاسخ این است که آیا مالیات‌های کربن وضع شود یا از مجوزهای

قابل معامله انتشار گازهای گلخانه‌ای استفاده شود یا ترکیبی از هر دو اجرا شود. هر دو برنامه با موفقیت اجرا شدند، هر دو وجود هزینه برای انتشار کربن دی‌اکسید را تضمین می‌کنند و هر دو را می‌توان برای توزیع هزینه‌های انتشار گازهای گلخانه‌ای به شکل‌های مختلفی تنظیم و اجرا کرد.^۱

مجوزها مزایایی دارند.

نخست، درحالی‌که نقطه شروع طبیعی در هر دو سیستم جایی است که در آن دولت‌ها کلیه ارزش ضمنی حاصل از انتشار گازهای گلخانه‌ای را جمع‌آوری می‌کنند؛ خواه در حکم درآمد مالیاتی و خواه عواید مزایده مجوزها، اما سیستم قابل معامله انتشار گازهای گلخانه‌ای، امکان (اما نه حتماً) تخصیص رایگان برخی مجوزها را می‌دهد. به ویژه در مراحل انتقالی، زمانی که همه منابع تحت پوشش قرار نگیرند، از این مورد می‌توان برای جبران خسارت پیامدهای توزیعی پیش‌بینی نشده برنامه استفاده کرد و بدین ترتیب عملی بودن آن را از نظر سیاسی افزایش داد.

دوم، از آن‌جا که ما درباره کسب تقاضا برای انتشار گازهای گلخانه‌ای مطمئن نیستیم، با یک انتخاب روبه‌رو هستیم میان امکان این‌که این عدم قطعیت در عدم قطعیت درباره دستیابی به سطح هدف کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، عدم قطعیت درباره قیمت، یا ترکیبی از هر دو باشد. این ریسک نیز وجود دارد که اگر کشورها از اهداف خود کوتاه بیایند و بعضی عدم قطعیت‌ها درباره قیمت قابل ترجیح باشد ما همگی با هم شکست خواهیم خورد.

سوم، و مهم‌تر از همه، نتیجه مطلوب یک توافق بین‌المللی برای انتشار گازهای گلخانه‌ای به مؤثرترین شکل ممکن است. روش آشکار برای انجام این کار از طریق ایجاد بازارهای بین‌المللی برای مجوزها انتشار گازهای گلخانه‌ای است. در مقابل، در دنیایی که نرخ ارز به سرعت در حال تغییر است، ایجاد یک سیستم هماهنگ جهانی از مالیات کربن بسیار دشوار است.

۱۶/۵/۳ اقتصاد تک‌درس و تغییرات اقلیمی

مدت‌هاست که پرسش درباره چگونگی واکنش به اثرات جانبی مانند آلودگی، مشکل مدافعان اقتصاد تک‌درس است.

^۱ دولت ایالتی در بریتیش کلمبیا در سال ۲۰۰۸ مالیات بر کربن را وضع کرد. اتحادیه اروپا یک برنامه تجاری انتشار گازهای گلخانه‌ای را از سال ۲۰۰۵ اجرا کرده است. با وجود مشکلات اولیه ناشی از تخصیص بیش از حد مجوزها، این برنامه در راستای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای با موفقیت در حال اجرا است. یک طرح ملی در حال نگارش در چین نیز در مراحل اولیه خود است.

هنری هازلیت در مصاحبه با مجله ریزن^۱ در سال ۱۹۸۴ با اشاره به این که یکی از مسائلی که «آن را بسیار دشوار یافتم مسئله آلودگی است. درباره بسیاری از این مسائل من هیچ چیزی ننوشته‌ام» این موضوع را تأیید کرد.

در کمال تعجب، در سده نوزدهم باستیا در این باره نوشته بود. دهه‌ها پیش از آن که آرنهوس^۲ اثر گازهای گلخانه‌ای را شرح دهد، باستیا شرح پیش‌گویانه اولیه‌ای از مبحث تغییرات اقلیمی و پاسخ درس اول به آن را به ما می‌دهد.

فرض کنید یک استاد شیمی می‌گوید: «جهان با یک فاجعه بزرگ تهدید می‌شود؛ خداوند احتیاط مناسب انجام نداده است. من هوایی که از ریه‌های انسان می‌آید را بررسی کرده‌ام و به این نتیجه رسیده‌ام که این هوا برای تنفس مناسب نیست؛ چنانکه با محاسبه حجم اتمسفر می‌توانم روزی را پیش‌بینی کنم که این هوا به کلی آلوده خواهد شد و زمانی خواهد رسید که بشر با تنفس این هوا خواهد مُرد، مگر آن که روش مصنوعی تنفس را مطابق اختراع من ایجاد کند.»

استاد دیگری یک گام جلوتر می‌رود و می‌گوید: «نه، بشر این گونه از بین نخواهد رفت. این درست است که هوایی که در خدمت حفظ زندگی جانوران است اکنون برای آن هدف ناپاک شده است، اما برای زندگی گیاهان مناسب است و آنچه که گیاهان بیرون می‌دهند مناسب تنفس انسان است. یک مطالعه ناقص موجب این تصور شده که خداوند مرتکب اشتباه شده است؛ یک جست‌وجوی دقیق‌تر نشان از یک طراحی هماهنگ در کارهای او دارد. انسان‌ها همچون طبیعت می‌توانند به تنفس ادامه دهند.»

ما چه می‌توانیم بگوییم اگر استاد نخست، استاد دوم را با توهین مغلوب کند هنگامی که می‌گوید «تو یک شیمیدان سنگدل هستی که دکترین هولناک لسه‌فر را موعظه می‌کنی، تو عشقی به بشریت نداری زیرا بی‌فایده بودن دستگاه تنفس من را نشان می‌دهی.» این چکیده و اصل دعوی ما با جامعه‌شناسان است. هم آنها و هم ما در آرزوی هماهنگی هستیم. آنها این هماهنگی را در برنامه‌های بی‌شماری جست‌وجو می‌کنند که می‌خواهند قانون به بشر تحمیل کنند، ما آن را در طبیعت (ماهیت) انسان‌ها و اشیاء می‌یابیم.

اگرچه نخستین استاد باستیا (شیمیدانی مانند آرنهوس) به عنوان یک فرد پوشالی معرفی شده است، اما او به درستی مشکل گازهایی که موجب تغییرات اقلیمی می‌شوند را شناسایی می‌کند. انسان‌ها هم کربن دی‌اکسید و هم متان را تنفس می‌کنند، اما چهارپایان مقدار بسیار

^۱ Reason
^۲ Arrhenius

بیشتری متان دفع می‌کنند و سوزاندن سوخت‌های فسیلی، کربن دی‌اکسید بسیار بیشتری تولید می‌کند.

علاوه‌براین، گرچه غلظت‌های بالای این گازها سمی است اما مشکل واقعی اثر گلخانه‌ای می‌باشد؛ یعنی دو برابر شدن غلظت خالص پیش‌صنعتی که بالقوه فاجعه‌بار است. حتی چشمگیرتر، پیش‌بینی باستیا از پاسخ پیشکسوت او، استاد دوم (به نظر می‌رسد استاد الهیات باشد) است که به ما این اطمینان را می‌دهد که همه چیز خوب است. او اشتباهی در محاسبه شیمی‌دان نشان نمی‌دهد، اما این باور را قوت می‌بخشد که مشیت الهی که حامی بازار آزاد است، مشکل را به شیوه‌ای نامشخص حل می‌کند. همین موضوع، صد و پنجاه سال بعد با تمام اهداف عملی‌اش پاسخ افرادی است که خود را «شگاکان آب‌وهوا» توصیف می‌کنند. این گروه که بر حزب جمهوری خواه ایالات متحده و دیگر احزاب محافظه‌کار در دیگر کشورهای انگلیسی زبان مسلط است، ارتباط بسیار نزدیکی با گروه حامیان اقتصاد تک‌درس دارد.

بحث بر سر تغییرات اقلیمی نشان‌دهنده تأثیرات سمی (به معنای واقعی کلمه) طرفداری سرسختانه از اقتصاد تک‌درس است. راه‌حل‌های مقرون به صرفه برای مشکل کاهش انتشار کربن دی‌اکسید باید شامل ابزارهای سیاستی بازارمحور، مالیات‌ها و شکل‌های جدیدی از حقوق مالکیت باشد. اما از منظر آرمان‌پردازان تک‌درس، مالیات‌ها نفرین شده‌اند و واقعیت این است که حقوق مالکیت ایجاد شده توسط دولت‌ها یک راز شرم‌آور است.

۱۶/۶. خلاصه

بنا به تعاریف، محیط زیست، همه محیط اطراف ماست. ما در هر فعالیت اقتصادی وابسته به آن هستیم و هر آنچه انجام می‌دهیم بر آن اثرگذار است. تنها اگر ساختارهای حقوق و تعهدات و قیمت‌های پیش روی تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان، اثرات زیست‌محیطی فعالیت‌های بشر را منعکس کنند، یک اقتصاد بازار می‌تواند برای ارائه نتایج پایدار اجتماعی و زیست‌محیطی کار کند. اقتصاد درس دوم، ابزار لازم را به ما می‌دهد.

مطالعه بیشتر

اثر کلاسیک پیگو (۱۹۲۰) و کوز (۱۹۶۰) پیش‌تر ذکر شده است. سازمان حفاظت از محیط زیست (۲۰۱۸، آ، ۲۰۱۸ ب) تاریخچه‌ای از قانون هوای پاک ارائه کرده و نگاهی کلی به

بازارهای هوای پاک انداخته است.

ورلند (۲۰۱۶) گزارشی از بازگشت دود غلیظ در لس آنجلس و ارتباطش با تغییرات اقلیمی می دهد. ویکی پدیا اطلاعاتی درباره تاریخچه قانون بیعانه ظرف ارائه می دهد:

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

مالیات های محیط زیست توسط این افراد بررسی شده اند:

and Suter and OECD (۲۰۱۸); Ekins (۱۹۹۹); Castiglione et al (۲۰۱۶); Felix (۲۰۰۱).

اثرات فاجعه بار آلودگی در لهستان توسط کوزلاوسکا (۲۰۱۷) شرح داده شده است.

کشف اثر گلخانه ای توسط یونیس فوت به وسیله داربی (۲۰۱۶) ارائه شده است. مطلب باستیا از مقاله عدالت و برادری گرفته شده که توسط خود باستیا بازنویسی و برگردان شده است.

نتیجه‌گیری

برای هر مشکل پیچیده، یک پاسخ روشن، ساده و نادرست وجود دارد.

- منسوب به اچ. ال منکن^۱

به سختی بتوان فردی را یافت که چیزی را درک کند که حقوقش وابسته به درک نکردن آن است.

- آبتون سینکلردر من، نامزد برای حکمران شدن و چگونه من مغلوب شدم^۲

درس دوم از درس اول دشوارتر است. جذابیت اقتصاد تک‌درس را تا حدی می‌توان با تمایل انسان برای راه‌حل‌های ساده و پذیرفتنی برای مشکلات پیچیده توضیح داد. جذابیت چنین راه‌حل‌های ساده‌ای از بسیاری جنبه‌ها افزایش یافته است، هنگامی که به نظر می‌رسد پیشی عمیق‌تر از آنچه که به نظر می‌رسد ارائه می‌دهند. بسیاری از دانشجویان علم اقتصاد بسیار متأثر از قدرت مکانیسم قیمت‌ها هستند که در درس اول مورد بحث قرار گرفت و از همین رو جلوتر نرفته‌اند. هنگامی که آنها با مشکلاتی مانند اثرات جانبی و بیکاری و توزیع حقوق مالکیت روبه‌رو می‌شوند، این مسائل را با ذکر نکاتی سطحی و قابل قبول، اما کاملاً غیرقابل

^۱ Attributed to H. L. Mencken

همان‌گونه که انتظار می‌رود یک جمله اصلاح و بازنویسی شده از این گزاره اصلی ممکن است: «توضیحات وجود دارند؛ آنها همیشه بوده‌اند؛ همواره یک راه‌حل شناخته شده برای هر مشکل بشری وجود دارد؛ شسته‌رفته، قابل قبول و نادرست.» برگرفته از «وخی الهی» در اوپنینگ میل نیویورک (۱۶ نوامبر ۲۰۱۷).

^۲ I, Candidate for Governor: And How I Got Licked

دفاع، از خود دور می‌کنند.

تمایل به نادیده گرفتن واقعیت‌هایی که درآمد و موقعیت اجتماعی شما را تهدید می‌کند، انسانی، اما کمتر قابل دفاع است. بنا به گفتهٔ ال گور^۱ برای کسانی که از رشد نامتوازن تولید صنعتی سود می‌برند، اثرات جانبی آلودگی و تغییرات اقلیمی یک حقیقت ناخوشایند است. به همین ترتیب، مدافعان بازار آزاد مانند هازلایت نمی‌خواهند بپذیرند که بیکاری گسترده یک احتمال است، مگر این‌که بتوان آن‌را به اقدامات بد دولت‌ها و اتحادیه‌ها نسبت داد. بدیهی است کسانی که از ساختار فعلی حقوق مالکیت سود می‌برند هرگز نمی‌خواهند بپذیرند که این حقوق توسط اقدامات دولت‌ها ایجاد و حفظ شده‌اند.

قطعیّت جزمی اقتصاد تک‌درس، به‌ویژه برای کسانی که مزایایی از تجویزهای آن می‌برند، جذابیت‌های بسیاری دارد. اما اقتصاد تک‌درس در مواجهه با مشکلاتی مانند بیکاری و رشد نابرابری و تغییرات اقلیمی حرف مفیدی برای گفتن ندارد. برای فهم چگونگی عملکرد بازارها باید چگونگی شکست آنها را نیز بفهمیم و بدانیم که در این باره چه کاری می‌توان انجام داد. من تلاش کرده‌ام در این کتاب نشان بدهم که چگونه اقتصاد در دو درس می‌تواند فهم لازم را ارائه دهد.

«اقتصاد در یک درس»: نظریه‌ای از اقتصاددانی مطرح که دیگر از نام یک کتاب عبور کرده و با بیش از ۷۰ سال سن تبدیل به نسخه‌ای واحد و ماندگار در اقتصاد شده است. پاسخ دادن به «اقتصاد تک درس» و به چالش کشیدن آن ساده نیست؛ با این حال جان کویگین در این کتاب ما را از سادگی و قطعیت اقتصاد تک درس به سوی پیچیدگی و عدم قطعیت اقتصاد در دو درس می‌برد.

کویگین باور دارد پاسخ به مسائل اقتصاد همیشه آنقدرها هم ساده نیست که بتوان نسخه‌ای واحد برایشان پیچید؛ اگر چنین بود پس دیگر نباید خبری از بحران، رکود، بیکاری، و دیگر مشکلات اقتصاد باشد چرا که اقتصاد تک درس هنری هازلایت به سادگی برای این مشکلات راه‌حل ارائه می‌دهد. البته او بر درستی و کارآمدی اقتصاد در یک درس تاکید می‌کند اما باور دارد این درس همیشه کافی نیست و گاه باید به سراغ درس دوم رفت و در این مسیر به مفاهیم گم‌شده در درس اول مانند هزینه فرصت، عدم قطعیت و اثرات جانبی می‌پردازد. او بر این باور است که گاهی برای بررسی و یافتن راه‌حل مسائل اقتصادی باید فراتر از اقتصاد رفت و گریزی به سیاست و اجتماع زد. این گریز مستلزم آن است که از جزمیت اقتصاد تک درس عبور کنیم و به سراغ درس دوم برویم.

شاید زمان آن رسیده که نه تنها در قفسه کتابخانه در کنار کتاب اقتصاد در یک درس، اقتصاد در دو درس را نیز داشته باشیم که در ذهن نیز راه را برای درس دوم باز کنیم.

انتشارات نیرن

ISBN: 978-600-117-710-1



9 786001 177101



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

مرکز پژوهش‌ها