

اقتصاد در یک درس

هنری هزلایت



اقتصاد در یک درس

Economics in One Lesson

هنری هزلیت

Henry Hazlitt

اقتصاد در یک درس

نام نویسنده: هنری هزلیت

مترجم و ناشر: کتابناک

ویراستار: فاطمه زاهدی

صفحه‌آرایی: ساره سفیدآبی

عنوان اصلی کتاب: Economics in One Lesson

نام لاتین نویسنده: Henry Hazlitt

ویراست اول، تابستان ۱۴۰۵

فهرست

مقدمه ویراست ۲۰۰۷	۶
پیشگفتار چاپ نخست	۱۸
بخش اول: درس	۲۷
فصل اول: درس	۲۸
بخش دوم: کاربرد درس	۳۹
فصل دوم: مغلطه پنجره شکسته	۴۰
فصل سوم: برکات ویرانی	۴۴
فصل چهارم: پروژه‌های عمومی یعنی مالیات	۵۵
فصل پنجم: مالیات، تولید را دلسرد می‌کند	۷۲
فصل ششم: اعتبار، تولید را منحرف می‌کند	۷۷
فصل هفتم: بلای ماشین‌آلات	۹۷
فصل هشتم: طرح‌های تقسیم کار	۱۲۹
فصل نهم: ترخیص سربازان و کارمندان دولت	۱۴۳
فصل دهم: بت اشتغال کامل	۱۵۳
فصل یازدهم: تعرفه‌ها از چه کسی «حمایت» می‌کنند؟	۱۵۹
فصل دوازدهم: تب صادرات	۱۸۶
فصل سیزدهم: قیمت‌های «برابری»	۱۹۷

فصل چهاردهم: نجات صنعت «ایکس»	۲۱۵
فصل پانزدهم: نظام قیمت‌ها چگونه کار می‌کند	۲۲۸
فصل شانزدهم: «ثبات بخشی» به کالاها	۲۴۳
فصل هفدهم: قیمت‌گذاری دولتی	۲۶۰
فصل هجدهم: قوانین حداقل دستمزد	۲۸۳
فصل نوزدهم: آیا اتحادیه‌ها واقعا دستمزدها را افزایش می‌دهند؟	۲۹۵
فصل بیستم: «به اندازه‌ای که بتوانند محصول را دوباره بخرند»	۳۲۶
فصل بیست و یکم: کارکرد سود	۳۴۶
فصل بیست دوم: سراب تورم	۳۵۵
فصل بیست سوم: حمله به پس‌انداز	۳۸۹
بخش سوم: بازگویی درس	۴۱۹
فصل بیست و چهارم: بازگویی درس	۴۲۰

مقدمه ویراست ۲۰۰۷ کتاب

نوشتن این مقدمه برای من کاری از سرِ عشق است. گاهی پیش می‌آید که کسی به دوستش می‌گوید: «این لباس دقیقا برازنده توست؛ انگار برای تو دوخته شده.» درباره من هم همین را می‌توان گفت؛ با این تفاوت که به جای لباس، این کتاب است. این کتاب، خودِ من است.

«اقتصاد در یک درس» نخستین کتاب اقتصادی بود که ناگهان مرا مجذوب خود کرد و رهایم نکرد. پیش از آن چند کتاب اقتصاد خوانده بودم، اما همه خسته‌کننده بودند. بسیار خسته‌کننده. آن قدر خسته‌کننده که نمی‌شد با آن‌ها ارتباط برقرار کرد. اما «اقتصاد در یک درس» درست برعکس بود. از همان صفحه‌های نخست مرا گرفت و دیگر هرگز رها نکرد.

اولین بار این کتاب را در سال ۱۹۶۳ خواندم. از آن زمان تاکنون نمی‌دانم چند بار دوباره به سراغش رفته‌ام. احتمالا دست‌کم شش بار آن را از ابتدا تا انتها خوانده‌ام و ده‌ها بار هم بخش‌هایی از آن را مرور کرده‌ام؛ چون هر بار

که درس مقدماتی اقتصاد تدریس می‌کنم، این کتاب یکی از منابع ثابت من است. هنوز هم تازگی و سرزندگی این کتاب مرا شگفت‌زده می‌کند. نخستین ویراست آن در سال ۱۹۴۶ منتشر شد، اما اگر از چند اشاره محدود بگذریم - برای نمونه، جایی که نظریه‌های اقتصادی النور روزولت^۱ را به تمسخر می‌گیرد که کمی بعد به آن خواهم پرداخت - عنوان فصل‌هایش چنان به نظر می‌رسد که گویی از تیت‌های روزنامه‌های امروز برداشته شده‌اند. اگر اشتباه نکنم، ۶۰ سال دیگر هم همین‌طور خواهد بود؛ یعنی حتی در سال ۲۰۶۸ نیز این کتاب همچنان به مسائل روز خواهد پرداخت. این همان چیزی است که از یک اثر ماندگار انتظار می‌رود. البته آثار دیگری در مکتب اقتصاد اتریشی^۲ هم هستند که به‌راستی کلاسیک‌اند و تا زمانی که انسان به اقتصاد علاقه داشته باشد، خوانده خواهند شد.

۱ النور روزولت (Eleanor Roosevelt): همسر رئیس‌جمهور آمریکا، فرانکلین دی. روزولت. او در مسائل اجتماعی و اقتصادی دیدگاه‌هایی مداخله‌گرایانه داشت که هازلیت بارها از آن‌ها انتقاد کرده است.

۲ مکتب اقتصاد اتریشی (Austrian School of Economics): یکی از مکاتب مهم علم اقتصاد که بر نقش انتخاب فردی، نظام قیمت‌ها، مالکیت خصوصی و بازار آزاد تأکید می‌کند.

«کنش انسانی» اثر لودویگ فون میزس^۱ و «انسان، اقتصاد و دولت» اثر موری روتبارد^۲ از جمله همین آثارند. اما آن‌ها کتاب‌هایی عظیم و چندصد صفحه‌ای هستند. در مقابل، کتاب کوچک هازلیت تنها یک درآمد بر علم اقتصاد است؛ کتابی که مشخصاً برای خواننده تازه‌کار نوشته شده است.

به راستی چند کتاب مقدماتی را می‌توان یافت که در شمار آثار کلاسیک قرار گرفته باشند؟ اگر بخواهم شرط ببندم، می‌گویم بسیار اندک؛ شاید حتی هیچ‌کدام.

برای یک معلم، هیچ چیز لذت‌بخش‌تر از آن نیست که برق فهم را در چهره شاگردش ببیند. در کارتون‌ها این لحظه را معمولاً با روشن شدن یک لامپ بالای سر شخصیت نشان می‌دهند. اجازه بدهید تجربه خودم را بگویم: هیچ کتابی به اندازه «اقتصاد در یک درس» این لحظه‌های «آها، فهمیدم!» را در دانشجویان درس مقدماتی اقتصاد ایجاد نکرده است.

با اطمینان می‌گویم که احتمالاً هیچ کتاب اقتصادی دیگری به اندازه این اثر،

۱ لودویگ فون میزس (Ludwig von Mises): از برجسته‌ترین اقتصاددانان مکتب اتریشی و نویسنده کتاب کنش انسانی که از مهم‌ترین آثار نظری اقتصاد بازار آزاد به‌شمار می‌رود.

۲ موری روتبارد (Murray N. Rothbard): اقتصاددان و اندیشمند مکتب اتریشی و نویسنده کتاب انسان، اقتصاد و دولت؛ از مهم‌ترین مدافعان اقتصاد بازار آزاد و آزادی‌خواهی کلاسیک.

انسان‌ها را به فلسفه بازار آزاد جذب نکرده است؛ شاید حتی همه کتاب‌های دیگر روی هم به اندازه آن اثرگذار نبوده باشند. این کتاب تا این اندازه شگفت‌انگیز است.

تنها حسرت من این است که دیگر هرگز نمی‌توانم این کتاب را برای نخستین بار بخوانم. و شما، خواننده عزیز، اکنون از این امتیاز برخوردارید؛ امتیازی که صادقانه به آن غبطه می‌خورم.

درباره محتوای این کتاب، دیگر نیازی به توضیح نیست؛ ارزش آن روشن است. اما درباره سبک نگارش هازلیت باید نکته‌ای گفت. تعداد اقتصاددانانی که واقعا نویسندۀای توانا باشند، به انگشتان یک دست هم نمی‌رسد و هازلیت بی‌تردید یکی از همان معدود افراد است. نثر او زنده، پرنرژی و گیراست. کلماتش از صفحه بیرون می‌جهند و خواننده را در همان لحظه با خود همراه می‌کنند. با این حال، اجازه بدهید یک انتقاد بسیار کوچک مطرح کنم. هازلیت آن قدر در انتخاب واژه‌ها و ساختن جمله‌ها چیره‌دست است که گاهی - البته به ندرت - آن قدر محو زیبایی بیانش می‌شوم که برای لحظه‌ای از اصل پیام اقتصادی کتاب غافل می‌مانم.

اما بس است این همه تحسین شخصی. بهتر است به اصل مطلب پردازیم.

بی‌تردید، ستون اصلی این کتاب همان «درس» مشهور آن است:

«هنر اقتصاد در این است که تنها به پیامدهای فوری یک اقدام یا یک سیاست نگاه نکنیم، بلکه آثار بلندمدت آن را نیز ببینیم. همچنین باید پیامدهای آن سیاست را نه فقط برای یک گروه، بلکه برای همه گروه‌های جامعه دنبال کنیم.»

وقتی این اصل را در کنار بدبینی هازلیت نسبت به «استدلالات جانبدارانه‌ای که از منافع شخصی سرچشمه می‌گیرند» بگذاریم و روایت درخشان او از مغلطه پنجره شکسته را به یاد آوریم، ساختار کتاب کاملاً روشن می‌شود. هازلیت ابتدا در چند فصل نخست این دو بینش بنیادین را در ذهن خواننده نهادینه می‌کند. سپس، بی‌وقفه و بدون هیچ ملاحظه‌ای، آن‌ها را بر ده‌ها نمونه عینی به کار می‌گیرد.

او تقریباً همه مغالطه‌های اقتصادی رایجی را که سیاستمداران، مفسران، سرمقاله‌نویسان، روحانیان و حتی دانشگاهیان پذیرفته‌اند، یک‌به‌یک رد می‌کند؛ از این ادعا که پروژه‌های عمرانی دولت رفاه اقتصادی ایجاد می‌کنند،

تا این باور که اتحادیه‌های کارگری و قوانین حداقل دستمزد واقعا دستمزدها را افزایش می‌دهند؛ از این تصور که تجارت آزاد باعث بیکاری می‌شود، تا این ادعا که کنترل اجاره‌ها به نفع فقراست یا پس‌انداز به اقتصاد آسیب می‌زند و سود، حاصل استثمار فقراست. این فهرست همچنان ادامه دارد. خواندن این کتاب تجربه‌ای هیجان‌انگیز است. کسی که آن را با دقت بخواند و درک کند، دیگر هرگز سیاست‌های عمومی را مانند گذشته تحلیل نخواهد کرد.

پیش از آنکه این مقدمه را به پایان برسانم، می‌خواهم به دو بخش از کتاب اشاره کنم که بیش از همه دوست‌شان دارم. نخست، فصل سوم با عنوان «برکات ویرانی» است. هازلایت در این فصل، درس مغلطه پنجره شکسته را - همان داستان فراموش‌نشده‌ی جوان شروری که با پرتاب آجر، شیشه‌ی نانوائی را می‌شکند - به ویرانی‌های گسترده‌ای مانند بمباران شهرها تعمیم می‌دهد. او در اینجا جمله‌ای درخشان دارد:

«این چیزی نبود جز همان دوست قدیمی ما، مغلطه پنجره شکسته؛ فقط این بار لباسی تازه بر تن کرده بود و آن قدر فربه شده بود که دیگر به‌سختی می‌شد آن را شناخت.»

آیا واقعا آلمان و ژاپن پس از جنگ جهانی دوم به این دلیل شکوفا شدند که شهرها و کارخانه‌هایشان بمباران شده بود؟ آن‌ها کارخانه‌های نوساز داشتند که جای کارخانه‌های ویران‌شده را گرفته بود، در حالی که ایالات متحده، با وجود پیروزی در جنگ، همچنان از کارخانه‌هایی استفاده می‌کرد که سال‌ها از عمرشان می‌گذشت.

هازلیت پاسخ می‌دهد: اگر واقعا راه رسیدن به رونق اقتصادی همین باشد، پس کافی است خودمان کارخانه‌های خود را بمباران کنیم!

اوج لذت من از این کتاب اما به بخشی دیگر مربوط می‌شود. هازلیت در فصل هفتم، «نفرین ماشین‌آلات»، از النور روزولت نقل می‌کند:

«امروز به جایی رسیده‌ایم که وسایل صرفه‌جویی در نیروی کار فقط زمانی مفیدند که باعث از دست رفتن شغل کارگران نشوند.»

هازلیت بی‌درنگ به قلب این مغالطه حمله می‌کند:

«اگر چنین است، پس چرا کالاها را از شیکاگو به نیویورک با راه‌آهن حمل کنیم؟ می‌توانیم افراد بسیار بیشتری را به کار بگیریم تا همه آن‌ها را بر دوش خود حمل کنند.»

استدلال او روشن و قاطع است. اگر هدف، صرفا ایجاد شغل باشد، هر فناوری و هر پیشرفت فنی باید کنار گذاشته شود. پایان منطقی این طرز فکر چیزی جز نوعی ماشین‌ستیزی افراطی نیست؛ دیدگاهی که همه ماشین‌ها را از چرخه اقتصاد حذف می‌کند و بشر را دوباره به زندگی در عصر حجر بازمی‌گرداند.

اما خودِ هازلایت چه کسی بود؟

او در سال ۱۸۹۴ به دنیا آمد و تا زمانی که خانواده‌اش توان مالی داشتند، از آموزشی عالی بهره‌مند شد. اما سرانجام ناچار شد تحصیل را نیمه‌کاره رها کند. با این‌همه، او کتاب‌خوانی سیری‌ناپذیر بود. آن‌قدر مطالعه کرد و آن‌قدر آموخت که از بسیاری از استادان دانشگاه پیش افتاد. با وجود این، هیچ‌گاه مدرک دانشگاهی معتبری در اقتصاد نگرفت. هیچ دانشگاهی به او دکترای اقتصاد اعطا نکرد. در نتیجه، تقریبا از دنیای آموزش عالی کنار گذاشته شد. جز چند استاد آزادی‌خواه وابسته به مکتب اتریشی که کتاب‌های او - از جمله همین کتاب - را در کلاس‌های خود تدریس می‌کردند، جریان اصلی دانشگاهی تقریبا او را نادیده گرفت.

اما وقتی نوبت به نویسندگی و انتشار آثار می‌رسید، هازلایت به راستی توقف‌ناپذیر بود. فهرست آثار او بیش از ۱۰ هزار مدخل را در بر می‌گیرد. این عدد اشتباه چاپی نیست. اگر از خواندن «اقتصاد در یک درس» لذت ببرید، خبر خوش این است که آثار فراوان دیگری از او برای خواندن خواهید داشت.

هازلایت از همان سال‌های جوانی قلم می‌زد. او در آغاز فعالیت حرفه‌ای خود، با کار در روزنامه‌های مالی نیویورک، راهش را باز کرد. شهرت عمومی او نیز در سال ۱۹۳۰ و در مقام سردبیر ادبی نشریه The Nation شکل گرفت. او به اقتصاد علاقه فراوان داشت، اما در آن دوران بیش از آنکه یک فعال سیاسی باشد، یک نویسنده و اندیشمند اقتصادی بود.

«نیودیل»^۱ همه‌چیز را تغییر داد. هازلایت با نظام متمرکز و کنترل‌گرایانه‌ای که این دولت برقرار کرده بود، مخالفت کرد. نشریه The Nation درباره این موضوع بحث کرد و در نهایت تصمیم گرفت از فرانکلین روزولت و همه برنامه‌های او حمایت کند. در نتیجه، هازلایت ناچار شد آنجا را ترک کند.

۱ نیودیل (New Deal): مجموعه برنامه‌های اقتصادی و اجتماعی فرانکلین دی. روزولت برای مقابله با رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ که نقش دولت در اقتصاد را به طور چشمگیری گسترش داد.

مقصد بعدی او جانشینی اچ. ال. منکن^۱ در مجله American Mercury بود. برخی از بهترین نوشته‌های انتقادی علیه نیودیل در آن دوران، به قلم همین مرد نوشته شد.

در سال ۱۹۴۰، هازلیت به مقام نویسنده سرمقاله در نیویورک تایمز رسید. او تقریباً هر روز یک یا دو مقاله می‌نوشت و بیشتر آن‌ها بدون امضا منتشر می‌شدند. در همین دوره با لودویگ فون میزس آشنا شد و از آن زمان، دوران اتریشی زندگی فکری او آغاز شد.

او در نیویورک تایمز مهم‌ترین کتاب‌های مکتب اقتصاد اتریشی را نقد و معرفی می‌کرد و جایگاهی به آن‌ها می‌بخشید که در غیر این صورت هرگز به دست نمی‌آوردند. در واپسین سال‌های حضورش در این روزنامه، همین کتاب را نوشت؛ درست پیش از آنکه بر سر درستی یا نادرستی نظام برتون وودز^۲ با مدیران روزنامه دچار اختلافی جدی شود و راهی Newsweek گردد.

۱ اچ. ال. منکن (H. L. Mencken): روزنامه‌نگار، منتقد و نویسنده برجسته آمریکایی که به نثر تند و انتقادی خود شهرت داشت.

۲ برتون وودز (Bretton Woods): نظام پولی بین‌المللی که در سال ۱۹۴۴ پایه‌گذاری شد و ارزش ارزها را به دلار آمریکا و دلار را به طلا پیوند می‌داد. هازلیت از منتقدان این نظام بود.

او در آنجا نیز سرمقاله‌های درخشانی نوشت و هم‌زمان هر جا فرصتی برای انتشار آثارش پیدا می‌کرد، قلم می‌زد. هازلیت در سال ۱۹۹۳ درگذشت.

در پایان، احساس می‌کنم میزبان مهمانی هستم که می‌خواهد دو مهمان را به یکدیگر معرفی کند و امیدوار است با هم کنار بیایند. امیدوارم شما هم این کتاب را دوست داشته باشید. اما بیش از آن، امیدوارم این کتاب بر زندگی شما اثری بگذارد؛ اثری شبیه آنچه بر زندگی من گذاشت.

این کتاب الهام‌بخش من بود تا آزادی اقتصادی را ترویج کنم و راستش را بخواهید، هرگز از سخن گفتن درباره آن دست نکشم. این کتاب مرا متقاعد کرد که اقتصاد بازار آزاد، به شیوه خود، همان قدر زیباست که یک منشور، یک الماس، یک غروب آفتاب یا لبخند یک نوزاد.

در اینجا با اثری روبه‌رو هستیم که در عالم نوشتار، هم‌سنگ آثار موتسارت^۱ یا باخ^۲ است.

۱ ولفگانگ آمادئوس موتسارت (Wolfgang Amadeus Mozart): آهنگساز و نوازنده برجسته اتریشی دوره کلاسیک و از تاثیرگذارترین چهره‌های تاریخ موسیقی غرب.

۲ یوهان سباستیان باخ (Johann Sebastian Bach): آهنگساز و نوازنده برجسته آلمانی دوره باروک و از تاثیرگذارترین چهره‌های تاریخ موسیقی کلاسیک.

این کتاب زندگی مرا روشن کرد. امیدوارم برای شما نیز چنین باشد و از آن
بهره‌ای فراوان ببرید.

والتر بلاک

اوت ۲۰۰۷

پیشگفتار چاپ نخست

کتاب حاضر به بررسی مغالطه‌های اقتصادی می‌پردازد؛ مغالطه‌هایی که امروز آن قدر فراگیر شده‌اند که چیزی نمانده به عقیده‌ای مسلط و پذیرفته‌شده تبدیل شوند. تنها عاملی که تاکنون مانع از تحقق کامل این وضعیت شده، تناقض‌های درونی خودِ این اندیشه‌هاست.

همین تناقض‌ها باعث شده است کسانی که در اصول، فرض‌های مشترکی را پذیرفته‌اند، به صدها «مکتب» مختلف تقسیم شوند. دلیلش هم ساده است: در مسائل مربوط به زندگی واقعی، هیچ‌کس نمی‌تواند برای همیشه و به طور کاملاً منسجم بر خطا باقی بماند.

به همین علت، تفاوت میان این مکتب‌های تازه بیش از آنکه بنیادی باشد، زمانی است. یک گروه زودتر از گروه دیگر متوجه نتایج نامعقولی می‌شود که از مقدمات نادرستش به دست می‌آید. در همان نقطه، ناخواسته از بخشی از آن مقدمات دست می‌کشد یا نتیجه‌هایی را می‌پذیرد که نسبت به

آنچه منطق اقتضا می‌کند، کمتر آشفته‌کننده و کمتر نامعقول باشند. امروز تقریباً هیچ دولت مهمی در جهان وجود ندارد که سیاست‌های اقتصادی‌اش، دست‌کم تا حدی، زیر تأثیر این مغالطه‌ها نباشد. حتی در بسیاری از کشورها، همین مغالطه‌ها تقریباً تمام سیاست اقتصادی دولت را شکل می‌دهند.

شاید کوتاه‌ترین و مطمئن‌ترین راه برای فهم اقتصاد، کالبدشکافی همین خطاها باشد؛ به‌ویژه خطای بنیادی‌ای که همه آن‌ها از آن سرچشمه می‌گیرند. این همان فرضی است که این کتاب بر پایه آن نوشته شده و عنوان نسبتاً جاه‌طلبانه و مبارزه‌جویانه آن نیز از همین جا سرچشمه می‌گیرد.

بنابراین، هدف اصلی این کتاب توضیح و تبیین است، نه طرح نظریه‌ای کاملاً نو. نویسنده هیچ ادعایی ندارد که اندیشه‌های اصلی مطرح‌شده در این کتاب ابداع خود اوست. برعکس، تلاش او این است که نشان دهد بسیاری از ایده‌هایی که امروز نوآوری‌های درخشان و پیشرفت‌های بزرگ به شمار می‌آیند، در حقیقت چیزی جز احیای خطاهای کهن نیستند. این خود تأیید دوباره همان حقیقت قدیمی است که می‌گوید: کسانی که گذشته را نمی‌شناسند، محکوم‌اند آن را تکرار کنند.

اگر بخواهم صادقانه بگویم، این کتاب، بی‌هیچ پرده‌پوشی، اثری «کلاسیک»، «سنتی» و «ارتدوکس» است؛ یا دست‌کم منتقدانی که مغالطه‌هایشان در این کتاب نقد می‌شود، بی‌شک آن را با همین برچسب‌ها کنار خواهند گذاشت.

اما دانشجویی که هدفش رسیدن به حقیقت است، از چنین صفت‌هایی هراسی به دل راه نمی‌دهد. او قرار نیست مدام در جست‌وجوی یک انقلاب فکری یا «آغازی کاملاً تازه» در علم اقتصاد باشد. ذهن او، بی‌تردید، هم به روی اندیشه‌های نو گشوده است و هم به روی اندیشه‌های کهن. اما خود را اسیر عطش دائمی نو بودن یا نمایشِ ظاهریِ نوآوری نمی‌کند.

چنانکه موریس آر. کوهن^۱ گفته است:

«اگر گمان کنیم می‌توانیم دیدگاه همه اندیشمندان پیش از خود را یکسره کنار بگذاریم، دیگر هیچ دلیلی باقی نمی‌ماند که امیدوار باشیم کار خود ما نیز روزی برای دیگران ارزشی داشته باشد.»

۱ موریس آر. کوهن (Morris R. Cohen): فیلسوف آمریکایی قرن بیستم که آثارش بر فلسفه علم، منطق و روش‌شناسی تاثیرگذار بود.

از آنجا که این کتاب اثری توضیحی و آموزشی است، در سراسر آن آزادانه از اندیشه‌های دیگران بهره گرفته‌ام؛ بی‌آنکه در هر مورد، ارجاعی مفصل بدهم. تنها در موارد معدودی، از طریق پانویس یا نقل قول مستقیم، به منابع اشاره کرده‌ام. در حوزه‌ای که بزرگ‌ترین اندیشمندان جهان سال‌ها در آن اندیشیده و نوشته‌اند، چنین کاری اجتناب‌ناپذیر است.

با این حال، دین من به دست کم سه نویسنده آن قدر مشخص و عمیق است که نمی‌توانم از کنار آن بی‌تفاوت بگذرم.

بزرگ‌ترین بدهی فکری من، از نظر شیوه ارائه و چارچوب استدلال این کتاب، به رساله «آنچه دیده می‌شود و آنچه دیده نمی‌شود» نوشته فردریک باستیا^۱ بازمی‌گردد؛ اثری که اکنون نزدیک به یک قرن از نگارش آن می‌گذرد. در واقع، می‌توان این کتاب را نسخه‌ای امروزی‌تر، گسترده‌تر و تعمیم‌یافته از همان رویکردی دانست که باستیا در آن رساله ارائه کرده بود.

۱ فردریک باستیا (Frédéric Bastiat): اقتصاددان، نویسنده و سیاست‌مدار فرانسوی (۱۸۵۰-۱۸۰۱) و از مهم‌ترین نظریه‌پردازان مکتب اقتصاد آزاد و تجارت آزاد در قرن نوزدهم.

دومین دین فکری من به فیلیپ ویکستید^۱ است. به‌ویژه فصل‌های مربوط به دستمزدها و فصل پایانی این کتاب، بسیار وامدار اثر او با عنوان «عقل سلیم در اقتصاد سیاسی» هستند.

سومین وام فکری من به لودویگ فون میزس تعلق دارد. اگر از تاثیر گسترده آثار او بر سراسر این کتاب بگذریم، مشخص‌ترین تاثیر او را می‌توان در توضیح فرایند گسترش تورم پولی مشاهده کرد؛ همان بخشی که در آن نشان می‌دهد افزایش حجم پول چگونه در سراسر اقتصاد منتشر می‌شود. در نقد مغالطه‌های اقتصادی، حتی بیش از زمانی که از دیگران قدردانی کرده‌ام، ترجیح داده‌ام از بردن نام اشخاص خودداری کنم. اگر قرار بود نویسندehای را به طور مشخص نقد کنم، انصاف اقتضا می‌کرد که دیدگاه او را با نقل قول‌های دقیق بازگو کنم، میزان تاکیدش بر هر نکته را در نظر بگیرم، قیدها و استثناهایی را که خود مطرح کرده است توضیح دهم و ابهام‌ها، ناسازگاری‌ها و پیچیدگی‌های اندیشه‌اش را نیز به درستی منعکس کنم.

۱ فیلیپ ویکستید (Philip Wicksteed): اقتصاددان انگلیسی و از نظریه‌پردازان مهم اقتصاد نئوکلاسیک که کتاب عقل سلیم در اقتصاد سیاسی از آثار شناخته‌شده اوست.

به همین دلیل، امیدوارم کسی از اینکه در این صفحات نام‌هایی مانند کارل مارکس^۱، تورستاین وبلن^۲، میجر داگلاس^۳، لرد کینز، پروفیسور آلوین هانسن^۴ و دیگران را نمی‌بیند، شگفت‌زده یا ناامید نشود.

هدف این کتاب نقد اشتباهات نویسندگان مشخص نیست؛ هدف آن، بررسی مغالطه‌های اقتصادی در رایج‌ترین، فراگیرترین و اثرگذارترین شکل آن‌هاست.

مغالطه‌ها وقتی به سطح افکار عمومی راه پیدا می‌کنند، دیگر صاحب نام و نشان نیستند. آن‌ها هویتی مستقل پیدا می‌کنند.

۱ کارل مارکس (Karl Marx): فیلسوف، اقتصاددان، جامعه‌شناس و نظریه‌پرداز سیاسی آلمانی (۱۸۱۸-۱۸۸۳) که با نقد نظام سرمایه‌داری و ارائه نظریه ماتریالیسم تاریخی، از تاثیرگذارترین اندیشمندان سده نوزدهم به شمار می‌رود. اثر مشهور او، سرمایه (Das Kapital)، از مهم‌ترین آثار در حوزه اقتصاد سیاسی است.

۲ تورستاین وبلن (Thorstein Veblen): اقتصاددان و جامعه‌شناس آمریکایی که به سبب نقد سرمایه‌داری و طرح مفهوم «مصرف تظاهری» شهرت دارد.

۳ میجر سی. اچ. داگلاس (Major C. H. Douglas): مهندس و نظریه‌پرداز اقتصادی بریتانیایی و بنیان‌گذار نظریه «اعتبار اجتماعی» (Social Credit).

۴ آلوین هانسن (Alvin Hansen): اقتصاددان آمریکایی و از مهم‌ترین مروجان اندیشه‌های کینز در ایالات متحده که به «کینز آمریکایی» شهرت داشت.

ظرافت‌ها، پیچیدگی‌ها و ابهام‌هایی که شاید در نوشته‌های نخستین مروجان‌شان وجود داشته، به‌تدریج از میان می‌رود.

یک نظریه ساده می‌شود و مغالطه‌ای که شاید در میان انبوهی از قیده‌ها، ابهام‌ها یا حتی معادلات ریاضی پنهان بود، آشکارا خود را نشان می‌دهد.

از این رو، امیدوارم کسی مرا به بی‌انصافی متهم نکند و نگوید آنچه من از یک نظریه رایج نقل کرده‌ام، دقیقاً همان چیزی نیست که لرد کینز یا نویسنده دیگری بیان کرده است. موضوع بحث ما در این کتاب، نظریه‌ها در شکل دانشگاهی و تاریخی آن‌ها نیست. آنچه اهمیت دارد، باورهایی است که گروه‌های سیاسیِ اثرگذار به آن‌ها ایمان دارند و دولت‌ها بر اساس آن‌ها سیاست‌گذاری می‌کنند؛ نه منشأ تاریخی این باورها.

در پایان، امیدوارم خواننده مرا به خاطر استفاده اندک از آمار نیز ببخشد. اگر می‌خواستم برای هر بحث، شواهد آماری مربوط به آثار تعرفه‌ها، قیمت‌گذاری دستوری، تورم یا کنترل کالاهایی مانند زغال‌سنگ، کائوچو و پنبه را نیز بیاورم، حجم این کتاب بسیار فراتر از آن چیزی می‌شد که در نظر داشتم.

افزون بر این، سال‌ها کار در روزنامه به من آموخته است که آمار بسیار زود کهنه می‌شود و جای خود را به ارقام تازه می‌دهد.

به کسانی که می‌خواهند درباره مسائل اقتصادی مشخص مطالعه عمیق‌تری داشته باشند، توصیه می‌کنم نوشته‌های روز و مبتنی بر داده‌های آماری را بخوانند. اگر اصول بنیادینی را که در این کتاب آمده به خوبی فرا گرفته باشند، در تفسیر درست آن آمار نیز با مشکلی روبه‌رو نخواهند شد.

کوشیده‌ام این کتاب را تا آنجا که دقت علمی اجازه می‌دهد، با زبانی ساده و تا حد امکان دور از اصطلاحات تخصصی بنویسم؛ به گونه‌ای که حتی خواننده‌ای که هیچ آشنایی قبلی با علم اقتصاد ندارد نیز بتواند آن را به طور کامل درک کند.

هرچند این کتاب از ابتدا به عنوان اثری یکپارچه نوشته شده است، سه فصل آن پیش‌تر به صورت مقاله‌های مستقل منتشر شده بودند. از این‌رو، مایلم از روزنامه نیویورک تایمز و مجله‌های The American Scholar و The New Leader به خاطر اجازه بازنشر مطالبی که نخستین بار در صفحات آن‌ها منتشر شده بود، سپاسگزاری کنم.

همچنین از پروفیسور لودویگ فون میزس صمیمانه سپاسگزارم که نسخه دست‌نویس کتاب را مطالعه کرد و پیشنهادهای ارزشمندی در اختیارم گذاشت.

با این‌همه، مسئولیت همه دیدگاه‌ها و نظرهای مطرح‌شده در این کتاب، بی‌تردید، تنها بر عهده خود من است.

هنری هازلایت

نیویورک

۲۵ مارس ۱۹۴۶

بخش اول: درس

فصل اول

درس

۱

اقتصاد بیش از هر رشته دیگری که بشر می‌شناسد، گرفتار مغالطه است. این اتفاقی نیست. ذات این علم به اندازه کافی پیچیده است، اما عاملی وجود دارد که این پیچیدگی را هزاران برابر می‌کند؛ عاملی که در رشته‌هایی مانند فیزیک، ریاضیات یا پزشکی تقریباً نقشی ندارد. آن عامل، استدلال‌های جانبدارانه‌ای است که از منافع شخصی سرچشمه می‌گیرند.

هر گروهی، از یک سو، منافع اقتصادی دارد که با منافع همه گروه‌های دیگر مشترک است. اما از سوی دیگر، همان‌گونه که خواهیم دید، منافع هم دارد که با منافع دیگر گروه‌ها در تعارض قرار می‌گیرد. برخی سیاست‌های عمومی، در بلندمدت، به سود همه مردم تمام می‌شوند. اما برخی دیگر فقط به نفع یک گروه هستند و هزینه آن را همه گروه‌های دیگر می‌پردازند.

طبیعی است گروهی که از چنین سیاست‌هایی سود می‌برد، با تمام توان از آن‌ها دفاع کند. این گروه بهترین اندیشمندانی را که بتواند به خدمت می‌گیرد تا تمام وقت خود را صرف دفاع از موضع آن کنند. سرانجام نیز یا افکار عمومی را قانع می‌کند که حق با اوست، یا آن قدر ذهن مردم را آشفته می‌سازد که دیگر اندیشیدن روشن و منظم درباره آن موضوع تقریباً ناممکن می‌شود.

اما این دفاع‌های پایان‌ناپذیر از منافع شخصی، تنها سرچشمه مغالطه‌های اقتصادی نیست. عامل مهم دیگری نیز وجود دارد که هر روز مغالطه‌های تازه‌ای می‌آفریند.

این عامل، گرایش همیشگی انسان‌ها به دیدن تنها پیامدهای فوری یک سیاست، یا دیدن آثار آن فقط بر یک گروه خاص است. در مقابل، آن‌ها معمولاً از خود نمی‌پرسند این سیاست در بلندمدت چه پیامدهایی خواهد داشت؛ نه فقط برای همان گروه، بلکه برای همه گروه‌های جامعه.

این همان مغالطه‌ای است که پیامدهای ثانویه را نادیده می‌گیرد. تقریباً تمام تفاوت میان اقتصاد خوب و اقتصاد بد در همین نکته نهفته است.

اقتصاددان بد فقط چیزی را می بیند که بلافاصله در برابر چشم قرار دارد. اما اقتصاددان خوب، فراتر از آن را نیز می بیند.

اقتصاددان بد فقط پیامدهای مستقیم یک سیاست را در نظر می گیرد. اقتصاددان خوب، پیامدهای غیرمستقیم و بلندمدت آن را نیز دنبال می کند. اقتصاددان بد فقط می پرسد یک سیاست چه اثری بر یک گروه خاص گذاشته یا خواهد گذاشت. اما اقتصاددان خوب می پرسد آن سیاست بر همه گروه های جامعه چه اثری خواهد داشت.

این تفاوت شاید بدیهی به نظر برسد. اینکه هنگام ارزیابی یک سیاست، همه پیامدهای آن را برای همه افراد در نظر بگیریم، شاید اصلا نیازی به یادآوری نداشته باشد.

مگر هر کسی در زندگی شخصی خود نمی داند که بسیاری از لذت ها، هرچند در لحظه خوشایندند، در پایان زیان بار از آب درمی آیند؟ مگر هر کودکی نمی داند اگر بیش از حد شیرینی بخورد، بیمار می شود؟ مگر کسی که مست می شود نمی داند صبح روز بعد با معده ای به هم ریخته و سردردی طاقت فرسا از خواب بیدار خواهد شد؟

مگر فرد دائم‌الخمر نمی‌داند که دارد کبد خود را از بین می‌برد و عمرش را کوتاه‌تر می‌کند؟ مگر مرد زن‌باره نمی‌داند که خود را در معرض انواع خطرهای از اخاذی گرفته تا بیماری، قرار می‌دهد؟

و اگر بخواهیم مثالی اقتصادی، اما همچنان شخصی، بزنیم، آیا فرد تنبل یا ولخرج، حتی در اوج خوش‌گذرانی، نمی‌داند که سرانجام به بدهکاری و فقر خواهد رسید؟

با این حال، به محض آنکه وارد عرصه اقتصاد عمومی می‌شویم، همین حقیقت‌های ساده به فراموشی سپرده می‌شوند. امروز افرادی را اقتصاددانان برجسته می‌دانند که پس‌انداز را نکوهش می‌کنند و ولخرجی در مقیاس ملی را راه نجات اقتصاد می‌شمارند. وقتی هم کسی از پیامدهای بلندمدت چنین سیاست‌هایی سخن می‌گوید، با بی‌اعتنایی پاسخ می‌دهند؛ درست مانند پسر ولخرجی که هشدار پدرش را نادیده می‌گیرد و می‌گوید:

«در بلندمدت، همه ما مرده‌ایم.»^۱

۱ «در بلندمدت، همه ما مرده‌ایم.» جمله مشهور جان مینارد کینز (John Maynard Keynes) است. هازلایت بارها از این عبارت انتقاد می‌کند، زیرا معتقد است بی‌توجهی به پیامدهای بلندمدت، سرچشمه بسیاری از خطاهای سیاست‌گذاری اقتصادی است.

و شگفت آنکه چنین جمله‌های سطحی و طعنه‌آمیزی، گاه به عنوان سخنانی خردمندانه و کوبنده پذیرفته می‌شوند. اما تراژدی واقعی اینجاست که ما همین امروز نیز در حال پرداخت هزینه سیاست‌هایی هستیم که در گذشته، دور یا نزدیک، اتخاذ شده‌اند.

امروز، همان «فردایی» است که اقتصاددان بد دیروز از ما می‌خواست نادیده‌اش بگیریم.

پیامدهای بلندمدت بعضی سیاست‌های اقتصادی شاید ظرف چند ماه آشکار شوند، برخی دیگر چند سال زمان می‌برند، بعضی نیز شاید تا چند دهه خود را نشان ندهند. اما در همه موارد، این پیامدهای بلندمدت از همان لحظه اجرای سیاست در دل آن نهفته‌اند؛ همان‌گونه که مرغ درون تخم و گل درون بذر، از همان آغاز وجود دارد.

از این منظر، می‌توان تمام علم اقتصاد را در یک درس خلاصه کرد و آن درس را نیز در یک جمله:

«هنر اقتصاد در این است که فقط به پیامدهای فوریِ هر اقدام یا هر سیاست نگاه نکنیم، بلکه آثار بلندمدت آن را نیز ببینیم. همچنین باید پیامدهای آن

اقدام یا سیاست را نه فقط برای یک گروه، بلکه برای همه گروه‌های جامعه دنبال کنیم.»

۲

نُه‌دهم مغالطه‌های اقتصادی که امروز چنین خسارت‌های سنگینی به جهان وارد می‌کنند، از نادیده گرفتن همین یک درس ناشی می‌شوند.

همه این مغالطه‌ها در نهایت به یکی از دو خطای اساسی - یا ترکیبی از هر دو - بازمی‌گردند: نخست، اینکه فقط پیامدهای فوری یک اقدام یا یک پیشنهاد را ببینیم و دوم، اینکه پیامدهای آن را فقط برای یک گروه خاص بررسی کنیم و اثر آن بر سایر گروه‌های جامعه را نادیده بگیریم.

البته ممکن است به خطای دیگری هم دچار شویم؛ یعنی درست در جهت مخالف.

هنگام ارزیابی یک سیاست، نباید فقط به آثار بلندمدت آن بر کل جامعه توجه کنیم. این همان اشتباهی بود که اقتصاددانان کلاسیک بارها مرتکب شدند. نتیجه این خطا آن بود که گاهی نسبت به سرنوشت گروه‌هایی که در کوتاه‌مدت از یک سیاست یا یک تحول اقتصادی آسیب می‌دیدند، بی‌اعتنا می‌شدند؛ هرچند آن سیاست در مجموع و در بلندمدت به سود جامعه تمام می‌شد.

اما امروز افراد اندکی چنین اشتباهی می‌کنند و بیشتر آن‌ها نیز اقتصاددانان حرفه‌ای هستند. رایج‌ترین مغالطه امروز، همان مغالطه‌ای است که تقریباً در هر گفت‌وگویی درباره مسائل اقتصادی تکرار می‌شود؛ همان خطایی که در هزاران سخنرانی سیاسی دیده می‌شود و هسته اصلی اقتصاد «نو» را تشکیل می‌دهد. این مغالطه فقط بر آثار کوتاه‌مدت سیاست‌ها بر گروه‌های خاص تمرکز می‌کند و آثار بلندمدت آن‌ها بر کل جامعه را نادیده می‌گیرد یا کم‌اهمیت جلوه می‌دهد.

اقتصاددانان «نو» با خود می‌اندیشند که چون به پیامدهای کوتاه‌مدتی توجه کرده‌اند که اقتصاددانان «کلاسیک» یا «ارتدوکس» اغلب از کنار آن گذشته

بودند، به پیشرفت بزرگ، حتی انقلابی، در روش تحلیل اقتصادی دست یافته‌اند. اما همین اقتصاددانان، با نادیده گرفتن یا کم‌اهمیت شمردن پیامدهای بلندمدت، مرتکب خطایی بسیار بزرگ‌تر می‌شوند.

آن‌ها آن‌قدر در بررسی دقیق و موشکافانه چند درخت غرق می‌شوند که دیگر جنگل را نمی‌بینند. روش تحلیل و نتیجه‌گیری‌هایشان نیز، برخلاف ادعایشان، اغلب عمیقاً ارتجاعی است. گاهی حتی خودشان با شگفتی درمی‌یابند که دیدگاه‌هایشان با مرکانتیلیسم^۱ قرن هفدهم همسو شده است.

در واقع، آن‌ها دوباره به همان خطاهای کهنی بازمی‌گردند که امید داشتیم اقتصاددانان کلاسیک برای همیشه از میان برده باشند؛ البته اگر ناسازگاری‌های فکری خودشان مانع از آن نشود.

۱. مرکانتیلیسم (Mercantilism): مکتب اقتصادی رایج در اروپا میان سده‌های شانزدهم تا هجدهم که ثروت کشور را در انباشت طلا و نقره و مازاد صادرات می‌دید و از مداخله گسترده دولت در تجارت حمایت می‌کرد.

بارها با تاسف گفته‌اند که اقتصاددانان بد، خطاهای خود را بسیار بهتر از آن عرضه می‌کنند که اقتصاددانان خوب بتوانند حقیقت را توضیح دهند.

بارها نیز شکایت شده است که عوام‌فریبان، وقتی بر سکوی سخنرانی از حرف‌های بی‌پایه اقتصادی دفاع می‌کنند، بسیار قانع‌کننده‌تر از افراد صادقی به نظر می‌رسند که می‌کوشند نادرستی آن حرف‌ها را نشان دهند.

اما دلیل اصلی این تفاوت، نه پنهان است و نه پیچیده. دلیلش این است که عوام‌فریبان و اقتصاددانان بد، نیمی از حقیقت را بیان می‌کنند. آن‌ها فقط از پیامدهای فوری یک سیاست سخن می‌گویند، یا فقط اثر آن را بر یک گروه خاص نشان می‌دهند. تا همین‌جا، چه بسا حرفشان درست باشد.

اما پاسخ درست این است که نشان دهیم همان سیاست، پیامدهای دیگری نیز دارد؛ پیامدهایی که دیرتر آشکار می‌شوند و معمولاً مطلوب نیستند. یا نشان دهیم که اگر آن سیاست به سود یک گروه تمام می‌شود، این سود ناگزیر به بهای زیان دیگر گروه‌های جامعه به دست آمده است.

پس پاسخ، رد کردن نیمهٔ نخست حقیقت نیست؛ کامل کردن آن با نیمهٔ دیگر حقیقت است.

اما بررسی همه پیامدهای اصلی یک سیاست برای همه افراد جامعه، اغلب به زنجیره‌ای طولانی، پیچیده و نه‌چندان جذاب از استدلال نیاز دارد. بیشتر مخاطبان، دنبال کردن چنین استدلالی را دشوار می‌یابند. خیلی زود خسته می‌شوند و توجه خود را از دست می‌دهند.

اقتصاددانان بد نیز همین ضعف و تنبلی ذهنی را توجیه می‌کنند. آن‌ها به مخاطبان اطمینان می‌دهند که اصلاً لازم نیست این استدلال‌ها را دنبال کنند یا درباره درستی آن‌ها داوری کنند. کافی است آن‌ها را با برچسب‌هایی مانند «کلاسیک»، «لسه‌فر»^۱، «دفاع از سرمایه‌داری» یا هر عنوان تحقیرآمیز دیگری کنار بگذارند.

ما تاکنون، هم این درس و هم مغالطه‌هایی را که مانع درک آن می‌شوند، به صورت انتزاعی بیان کرده‌ایم. اما تا زمانی که این درس با مثال‌های عینی

۱ لسه‌فر (Laissez-faire): اصطلاحی فرانسوی به معنای «بگذارید انجام دهند» یا «بگذارید بگذرد» که به سیاست اقتصادی مبتنی بر حداقل مداخله دولت در فعالیت‌های اقتصادی و آزادی بازار اشاره دارد. این مفهوم از اصول بنیادین اقتصاد کلاسیک و اقتصاد بازار آزاد به شمار می‌رود.

روشن نشود، در ذهن خواننده جا نخواهد افتاد و تا زمانی که این مغالطه‌ها در عمل نشان داده نشوند، همچنان ناشناخته باقی خواهند ماند.

با کمک این مثال‌ها، از ساده‌ترین مسائل اقتصاد آغاز می‌کنیم و گام به گام به پیچیده‌ترین و دشوارترین آن‌ها می‌رسیم. در این مسیر، ابتدا یاد می‌گیریم آشکارترین و ابتدایی‌ترین مغالطه‌ها را تشخیص دهیم و از آن‌ها پرهیز کنیم.

سپس به سراغ مغالطه‌هایی می‌رویم که بسیار ظریف‌ترند، پیچیده‌ترند و تشخیص آن‌ها دشوارتر است.

اکنون، همین مسیر را آغاز می‌کنیم.

بخش دوم: کاربرد درس

فصل دوم

مغلطه پنجره شکسته

۱

اجازه دهید بحث را با ساده‌ترین نمونه ممکن آغاز کنیم؛ همان مثالی که باستیا نیز از آن بهره می‌گیرد: پنجره شکسته.

فرض کنید جوانی شرور آجری برمی‌دارد و آن را به شیشه نانوائی پرتاب می‌کند. شیشه خرد می‌شود. نانوا با عصبانیت از مغازه بیرون می‌دود، اما پسرک پیش از رسیدن او گریخته است.

اندک‌اندک مردم دور مغازه جمع می‌شوند. نگاهشان بر سوراخ بزرگ پنجره و خرده‌شیشه‌هایی می‌افتد که روی نان‌ها و شیرینی‌ها پراکنده شده‌اند. پس از چند دقیقه، گفت‌وگوها از توصیف حادثه فاصله می‌گیرد و به استدلال و فلسفه‌بافی می‌رسد. تقریباً همیشه چند نفر پیدا می‌شوند که به نانوا یا دیگران یادآوری کنند این حادثه، با وجود همه زیان‌هایش، دست‌کم یک

پیامد مثبت دارد: شیشه‌بر از این اتفاق سود خواهد برد. همین ایده ساده، خیلی زود به استدلالی مفصل تبدیل می‌شود.

تعویض این شیشه چقدر هزینه دارد؟ پنجاه دلار؟ مبلغ کمی نیست. سپس نتیجه می‌گیرند که اگر هیچ‌گاه شیشه‌ای نشکند، شیشه‌برها چگونه امرار معاش خواهند کرد؟ اصلاً صنعت شیشه از کجا درآمد به دست خواهد آورد؟

و این استدلال به همین جا ختم نمی‌شود.

شیشه‌بر آن پنجاه دلار را صرف خرید کالا یا خدمات دیگری می‌کند. فروشنده نیز همان پول را در جای دیگری خرج می‌کند و دریافت‌کننده بعدی نیز همین روند را ادامه می‌دهد. به این ترتیب، چنین استدلال می‌شود که شکستن یک پنجره، زنجیره‌ای از هزینه‌کرد، درآمد و اشتغال ایجاد می‌کند که پیوسته گسترش می‌یابد و ظاهراً اقتصاد را به حرکت درمی‌آورد.

اگر جمعیت حاضر بخواهد این استدلال را تا انتها دنبال کند، ناچار به این نتیجه می‌رسد که آن جوان شرور، که آجر را پرتاب کرده است، نه یک مزاحم برای جامعه، بلکه یک خیرخواه جامعه بوده است.

اکنون بیایید بار دیگر به این ماجرا نگاه کنیم.

جمعیت، دست‌کم در نخستین نتیجه‌گیری خود، اشتباه نمی‌کند. این خرابکاری، در وهله نخست، واقعا برای یک شیشه‌بر کار ایجاد می‌کند. همان‌طور که یک کفن‌و‌دفن‌کن از شنیدن خبر مرگ ناراحت نمی‌شود، شیشه‌بر هم از شنیدن خبر شکستن این پنجره ناراضی نخواهد بود.

اما در این میان، نانوا پنجاه دلار از دست داده است؛ همان پنجاه دلاری که قصد داشت با آن یک دست لباس نو بخرد. اکنون که مجبور شده شیشه مغازه را عوض کند، دیگر باید از خرید آن لباس صرف‌نظر کند یا دست‌کم از خرید کالای دیگری که همان اندازه برایش ضروری یا دلخواه بوده است. پیش از شکستن پنجره، او هم یک پنجره سالم داشت و هم پنجاه دلار. اکنون فقط یک پنجره سالم دارد. یا اگر قرار بود همان بعدازظهر لباسش را بخرد، پیش از این حادثه قرار بود هم پنجره داشته باشد و هم لباس. اما حالا باید به داشتن پنجره رضایت بدهد و از لباس صرف‌نظر کند.

اگر نانوا را عضوی از جامعه بدانیم، جامعه نیز یک دست لباس نو را از دست داده است؛ لباسی که می‌توانست تولید شود اما دیگر هرگز تولید نخواهد

شد. بنابراین، جامعه دقیقا به همان اندازه فقیرتر شده است. به بیان دیگر، سودی که نصیب شیشه‌بر شده، چیزی جز زیان خیاط نیست. هیچ شغل تازه‌ای ایجاد نشده است. اشتباه جمعیت این بود که فقط دو طرف ماجرا را دید: نانوا و شیشه‌بر. آن‌ها نفر سومی را که می‌توانست در این معامله حضور داشته باشد، فراموش کردند: خیاط.

دقیقا به این دلیل او را فراموش کردند که دیگر هرگز وارد صحنه نخواهد شد. آن‌ها یکی دو روز بعد، پنجره تازه را خواهند دید. اما آن لباس نو را هرگز نخواهند دید؛ زیرا اساسا هرگز دوخته نخواهد شد. آن‌ها فقط چیزی را می‌بینند که بی‌واسطه در برابر چشمشان قرار دارد.

فصل سوم

برکات ویرانی

اکنون از مثال مغلطه پنجره شکسته عبور می‌کنیم.

این، ساده‌ترین شکل یک مغالطه اقتصادی بود و انتظار می‌رود هر کسی با چند دقیقه تأمل بتواند از چنین اشتباهی پرهیز کند، اما واقعیت چیز دیگری است.

مغلطه پنجره شکسته، هرچند هر بار با چهره‌ای تازه ظاهر می‌شود، ماندگارترین مغالطه در تاریخ علم اقتصاد است. امروز نیز بیش از هر زمان دیگری رواج دارد. هر روز، مدیران صنایع، اتاق‌های بازرگانی، رهبران اتحادیه‌های کارگری، سرمقاله‌نویسان، ستون‌نویسان روزنامه‌ها، مفسران رادیویی، آماردانانی که از پیشرفته‌ترین روش‌های آماری استفاده می‌کنند و حتی استادان اقتصاد در معتبرترین دانشگاه‌ها، به شکلی یا شکل دیگر، همین مغالطه را دوباره تکرار می‌کنند.

همه آنها، هر یک با بیان خود، از مزایای ویرانی سخن می‌گویند. البته بسیاری از آنها حاضر نیستند بگویند که تخریب‌های کوچک به سود اقتصاد است. اما وقتی پای ویرانی‌های عظیم به میان می‌آید، ناگهان از فواید بی‌شمار آن سخن می‌گویند.

به ما می‌گویند که از نظر اقتصادی، جنگ از صلح بهتر است. از «معجزه‌های تولید» حرف می‌زنند؛ معجزه‌هایی که به‌زعم آنها فقط جنگ می‌تواند به وجود آورد. همچنین ادعا می‌کنند که پس از پایان جنگ، انبوه تقاضای انباشته‌شده، اقتصاد را بی‌تردید به رونق خواهد رساند.

در اروپا، با شوق از خانه‌ها و حتی شهرهایی سخن می‌گویند که با خاک یکسان شده‌اند و «ناچار باید دوباره ساخته شوند».

در آمریکا نیز چیزهای دیگری را می‌شمارند: خانه‌هایی که در دوران جنگ ساخته نشد، جوراب‌های نایلونی که هرگز به بازار نرسید، خودروها و لاستیک‌هایی که فرسوده شدند و رادیوها و یخچال‌هایی که از رده خارج شده‌اند. سپس همه این ارقام را کنار هم می‌گذارند و عده‌هایی خیره‌کننده به دست می‌آورند.

این همان دوست قدیمی ما، مغالطه پنجره شکسته است؛ فقط این بار لباسی تازه بر تن کرده و آن قدر فربه شده که دیگر به سختی می‌توان آن را شناخت. این بار، این مغالطه تنها نیست. مجموعه‌ای از خطاهای دیگر نیز از آن پشتیبانی می‌کنند.

نخستین خطا، یکی گرفتن نیاز با تقاضا است. هرچه جنگ ویرانی بیشتری به بار آورد، مردم فقیرتر می‌شوند و نیازهای پس از جنگ بیشتر می‌شود. این کاملا درست است. اما نیاز، تقاضا نیست. تقاضای موثر اقتصادی فقط به وجود نیاز وابسته نیست. مردم باید قدرت خرید نیز داشته باشند.

امروز نیازهای مردم چین، بی‌تردید، بسیار بیشتر از نیازهای مردم آمریکا است. اما قدرت خرید آن‌ها بسیار کمتر است. در نتیجه، «کسب‌وکار جدیدی» که بتوانند ایجاد کنند نیز به همان نسبت کمتر خواهد بود.

اما اگر از این خطا عبور کنیم، معمولا مغالطه دیگری در انتظار ماست و طرفداران مغالطه پنجره شکسته تقریبا همیشه به دام آن می‌افتند.

آن‌ها قدرت خرید را فقط با مقدار پول یکی می‌گیرند، در حالی که پول را می‌توان با چاپخانه تولید کرد. در واقع، هنگام نگارش این کتاب، اگر میزان

تولید را بر حسب ارزش پولی بسنجیم، چاپ پول بزرگ‌ترین صنعت جهان است. اما هرچه پول بیشتری به این شیوه تولید شود، ارزش هر واحد پول کمتر می‌شود.

این کاهش ارزش، خود را در افزایش قیمت کالاها نشان می‌دهد. با این حال، بیشتر مردم آن قدر به سنجیدن ثروت و درآمد خود بر اساس مقدار پول عادت کرده‌اند که وقتی رقم درآمد یا دارایی‌شان بالا می‌رود، تصور می‌کنند ثروتمندتر شده‌اند؛ حتی اگر در عمل، کالاهای کمتری در اختیار داشته باشند و قدرت خریدشان کاهش یافته باشد.

بیشتر دستاوردهای اقتصادی به ظاهر مثبتی که مردم به جنگ نسبت می‌دهند، در حقیقت نتیجه تورم دوران جنگ است. همین نتایج را می‌توان با همان میزان تورم، حتی در زمان صلح نیز به وجود آورد. بعدها دوباره به این توهم پولی باز خواهیم گشت.

اما همان گونه که در مغالطه پنجره شکسته، بخشی از حقیقت وجود داشت، در مغالطه تقاضای انباشته شده نیز نیمی از حقیقت نهفته است. شکستن پنجره واقعا برای شیشه‌بر کار ایجاد کرد. ویرانی‌های جنگ نیز واقعا برای

برخی تولیدکنندگان کار ایجاد می‌کند. ویران شدن خانه‌ها و شهرها، صنعت ساختمان و ساخت‌وساز را پررونق می‌کند. توقف تولید خودرو، رادیو و یخچال در دوران جنگ نیز باعث می‌شود پس از جنگ، تقاضای انباشته‌ای برای همین کالاها به وجود آید.

برای بیشتر مردم، این وضعیت به‌ظاهر شبیه افزایش تقاضای کل است و اگر همه‌چیز را با دلارهایی که قدرت خریدشان کاهش یافته است بسنجیم، شاید واقعا هم چنین به نظر برسد. اما آنچه در حقیقت رخ می‌دهد، چیز دیگری است. تقاضا افزایش پیدا نمی‌کند؛ فقط از یک گروه کالا به گروهی دیگر منتقل می‌شود.

مردم اروپا پس از جنگ، بیش از آنچه در شرایط عادی می‌ساختند، خانه خواهند ساخت، زیرا چاره دیگری ندارند. اما هرچه نیروی کار و ظرفیت تولید بیشتری صرف ساختن خانه شود، به همان اندازه نیروی کمتری برای تولید کالاها و خدمات دیگر باقی می‌ماند. همین‌طور، هرچه پول بیشتری صرف خرید خانه شود، قدرت خرید کمتری برای خرید کالاهای دیگر باقی خواهد ماند.

بنابراین، هر جا فعالیت اقتصادی در یک بخش افزایش پیدا کند، ناگزیر در بخش دیگری کاهش خواهد یافت؛ مگر آنکه احساس کمبود و ضرورت، به طور کلی انگیزه تولید را در سراسر اقتصاد افزایش دهد.

به طور خلاصه، جنگ جهت حرکت فعالیت‌های اقتصادی در دوره پس از جنگ را تغییر می‌دهد. ترکیب صنایع دگرگون می‌شود، ساختار اقتصاد تغییر می‌کند و این جابه‌جایی‌ها خود پیامدهای تازه‌ای به همراه دارند.

پس از آنکه نیاز انباشته به مسکن و دیگر کالاهای بادوام برطرف شد، الگوی تقاضا بار دیگر تغییر خواهد کرد. در نتیجه، صنایعی که در دوران بازسازی به طور موقت رونق گرفته بودند، ناچارند کوچک‌تر شوند تا نیروی کار، سرمایه و سایر منابع به بخش‌هایی منتقل شوند که پاسخگوی نیازهای جدید جامعه هستند.

اما نکته مهم‌تری نیز وجود دارد. تفاوت اقتصاد پس از جنگ با اقتصاد پیش از جنگ تنها در جابه‌جایی تقاضا از یک کالا به کالای دیگر نیست؛ در بیشتر کشورها، حجم کل تقاضا نیز کاهش می‌یابد. این نتیجه‌ای اجتناب‌ناپذیر است، زیرا عرضه و تقاضا دو پدیده جدا از هم نیستند، بلکه دو روی یک

حقیقت واحدند. عرضه، سرچشمه تقاضاست؛ زیرا آنچه قدرت خرید ایجاد می‌کند، همان چیزی است که پیش‌تر تولید شده است.

برای مثال، گندمی که یک کشاورز تولید می‌کند، در واقع همان چیزی است که به او امکان می‌دهد در ازای آن خودرو یا کالاهای دیگر مطالبه کند. به همین ترتیب، خودروهایی که صنعت خودروسازی تولید می‌کند، قدرت خریدی را شکل می‌دهد که کارکنان این صنعت با استفاده از آن گندم و سایر کالاها را به دست می‌آورند.

این اصل، از بنیان‌های تقسیم کار و اقتصاد مبتنی بر مبادله است. با این حال، همین واقعیت ساده برای بسیاری از مردم و حتی برخی اقتصاددانان برجسته، در پس لایه‌های پیچیده نظام پولی پنهان می‌ماند. پرداخت دستمزدها و این واقعیت که تقریباً همه مبادلات در اقتصاد مدرن با پول انجام می‌شود، باعث شده است منشأ واقعی قدرت خرید کمتر دیده شود.

اقتصاددانان کلاسیک، از جمله جان استوارت میل، هرچند همیشه همه پیچیدگی‌های نظام پولی را به‌طور کامل توضیح نمی‌دادند، دست‌کم توانایی

آن را داشتند که از ظاهر پول فراتر بروند و روابط واقعی اقتصاد را ببینند. به همین دلیل، در درک این مسئله از بسیاری از منتقدان امروزی خود پیش‌تر بودند؛ منتقدانی که گاه پول، به جای آنکه وسیله‌ای برای روشن شدن واقعیت‌های اقتصادی باشد، خود به سرچشمه سردرگمی‌شان تبدیل شده است.

صرف افزایش حجم پول یا همان تورم، که به دنبال آن دستمزدها و قیمت‌ها نیز بالا می‌روند، ممکن است این تصور را ایجاد کند که تقاضا افزایش یافته است. اما اگر به جای ارقام پولی، تولید و مبادله واقعی کالاها و خدمات را معیار قرار دهیم، خواهیم دید که چنین افزایشی در کار نیست.

با این حال، کاهش تقاضای واقعی در دوره پس از جنگ ممکن است از دید بسیاری پنهان بماند؛ زیرا افزایش دستمزدهای اسمی این توهم را به وجود می‌آورد که مردم ثروتمندتر شده‌اند. در واقع، اگر قیمت‌ها با سرعت بیشتری از دستمزدها افزایش یابند یا بخش عمده افزایش دستمزد را خنثی کنند، قدرت خرید واقعی نه تنها افزایش نمی‌یابد، بلکه ممکن است کاهش نیز پیدا کند.

بار دیگر تاکید می‌کنم که در بیشتر کشورها، حجم تقاضای پس از جنگ، در مقایسه با پیش از جنگ، به‌طور مطلق کاهش خواهد یافت؛ زیرا با کاهش عرضه، توان واقعی اقتصاد برای ایجاد تقاضا نیز کاهش می‌یابد.

این واقعیت در مورد کشورهایی مانند آلمان و ژاپن، که ده‌ها شهر بزرگ‌شان در جنگ با خاک یکسان شد، آشکارتر از هر جای دیگری است. در حقیقت، هرچه مثال را افراطی‌تر در نظر بگیریم، درک این موضوع آسان‌تر خواهد بود. فرض کنید انگلستان نه فقط به اندازه‌ای که در جنگ آسیب دید، بلکه به‌طور کامل ویران می‌شد؛ همه شهرهای بزرگ، کارخانه‌ها و بخش عمده سرمایه انباشته و کالاهای مصرفی آن از میان می‌رفت، به گونه‌ای که سطح زندگی مردمش به سطح زندگی مردم چین در آن دوران سقوط می‌کرد.

آیا در چنین شرایطی کسی باز هم از «تقاضای انباشته‌ای» سخن می‌گفت که گویا جنگ به وجود آورده است؟ پاسخ آشکارا منفی است.

در آن صورت، همه به‌روشنی درمی‌یافتند که قدرت خرید درست به همان اندازه نابود شده است که ظرفیت تولید از میان رفته است. زیرا قدرت خرید چیزی جدا از توان تولید نیست؛ هر دو به یکدیگر وابسته‌اند.

البته اگر در کنار این ویرانی، تورمی افسارگسیخته نیز رخ دهد و قیمت‌ها هزار برابر شوند، ممکن است درآمد ملی، هنگامی که با واحد پول سنجیده می‌شود، حتی بزرگ‌تر از پیش از جنگ به نظر برسد. اما این تنها یک توهّم آماری است. کسی که صرفاً با دیدن این ارقام پولی تصور کند جامعه از پیش از جنگ ثروتمندتر شده است، دیگر با استدلال منطقی قانع نخواهد شد؛ زیرا آنچه افزایش یافته، ارزش اسمی پولی است، نه میزان واقعی کالاها، خدمات و ثروتی که در اختیار مردم قرار دارد.

با این حال، همان اصولی که درباره ویرانی‌های گسترده صدق می‌کنند، در مورد خسارت‌های کوچک‌تر نیز معتبرند. تفاوت تنها در مقیاس است، نه در ماهیت مسئله. البته باید پذیرفت که عوامل دیگری نیز می‌توانند بر وضعیت اقتصاد پس از جنگ اثر بگذارند. برای مثال، پیشرفت‌های علمی و فناوری که در دوران جنگ به دست می‌آیند، ممکن است در برخی بخش‌ها بهره‌وری نیروی کار یا کل اقتصاد را افزایش دهند. همچنین درست است که ویرانی‌های جنگ، الگوی تقاضا را تغییر می‌دهند و منابع را از برخی فعالیت‌ها به سمت فعالیت‌های دیگر سوق می‌دهند.

از سوی دیگر، افزایش دستمزدها و قیمت‌ها که اغلب نتیجه گسترش بی‌رویه حجم پول است، ممکن است برای مدتی طولانی این تصور را در میان بخشی از مردم ایجاد کند که وضعیت اقتصادی آن‌ها بهبود یافته است؛ در حالی که این احساس، بیش از آنکه بازتاب افزایش واقعی ثروت باشد، ناشی از تغییرات اسمی در قیمت‌ها و درآمدهاست.

با وجود همه این ملاحظات، اصل موضوع تغییری نمی‌کند. این تصور که می‌توان از رهگذر تقاضای ناشی از جایگزین کردن کالاهای ویران‌شده یا کالاهایی که در دوران جنگ تولید نشده‌اند، به رونق واقعی اقتصادی دست یافت، همچنان چیزی جز یک مغالطه آشکار نیست.

فصل چهارم

پروژه‌های عمومی یعنی مالیات

۱

امروزه شاید هیچ باور اقتصادی به اندازه اعتقاد به قدرت هزینه‌کرد دولت، فراگیر و اثرگذار نباشد. در بسیاری از محافل، افزایش مخارج دولت راه‌حل تقریباً همه مشکلات اقتصادی معرفی می‌شود.

اگر فعالیت بخش خصوصی دچار رکود شود، گفته می‌شود دولت باید بیشتر هزینه کند. اگر بیکاری افزایش یابد، علت را «کمبود قدرت خرید بخش خصوصی» می‌دانند و نتیجه می‌گیرند که دولت باید با افزایش مخارج خود این کمبود را جبران کند. بر پایه همین اندیشه، ادبیات گسترده‌ای شکل گرفته است. همانند بسیاری از نظریه‌هایی که بر یک خطای بنیادی استوارند، این دیدگاه نیز به تدریج به بخشی از شبکه‌ای از مغالطه‌ها تبدیل شده است؛ شبکه‌ای که اجزای آن یکدیگر را تایید و تقویت می‌کنند.

در اینجا مجال بررسی همه شاخه‌های این شبکه وجود ندارد و در فصل‌های بعد به برخی از آن‌ها خواهیم پرداخت. اما در این فصل، کافی است بر سرچشمه این خطاها تمرکز کنیم؛ همان مغالطه‌ای که سایر اشتباهات از دل آن پدید آمده‌اند و ستون اصلی این دستگاه فکری را تشکیل می‌دهد. واقعیت ساده این است که هر آنچه به دست می‌آوریم، جز آنچه طبیعت رایگان در اختیارمان می‌گذارد، در نهایت باید به نحوی هزینه‌اش پرداخت شود.

با وجود این، همواره کسانی هستند که خود را اقتصاددان می‌نامند و می‌کوشند راهی بیابند تا بتوان بدون پرداخت هزینه، چیزی به دست آورد. آن‌ها استدلال می‌کنند که دولت می‌تواند پیوسته خرج کند، بی‌آنکه نیازی به افزایش مالیات داشته باشد. همچنین ادعا می‌کنند که دولت می‌تواند همواره بر حجم بدهی‌های خود بیفزاید، بی‌آنکه هرگز ناچار به بازپرداخت آن‌ها شود؛ زیرا، به گفته آنان، «این بدهی را به خودمان بدهکاریم.» در فصل‌های بعد، فرصت خواهیم داشت این ادعاهای شگفت‌انگیز را با دقت بیشتری بررسی کنیم.

اما در اینجا ناچارم قاطعانه سخن بگویم و یادآوری کنم که چنین رویاهای دل‌انگیزی در گذشته همیشه به یک پایان مشترک رسیده‌اند: ورشکستگی دولت یا تورم افسارگسیخته.

در اینجا کافی است یک اصل ساده را بپذیریم: همه هزینه‌های دولت، دیر یا زود، باید از محل درآمدهای مالیاتی پرداخت شوند.

به تعویق انداختن این پرداخت، فقط مشکل را بزرگ‌تر می‌کند و خودِ تورم نیز چیزی جز نوعی مالیات نیست؛ آن هم یکی از زیان‌بارترین انواع مالیات. فعلا شبکه مغالطه‌هایی را که بر استقراض دائمی دولت و تورم استوارند کنار می‌گذاریم و بررسی آن‌ها را به بعد موکول می‌کنیم.

در این فصل، یک فرض ساده را مبنا قرار می‌دهیم: هر دلاری که دولت خرج می‌کند، خواه امروز و خواه در آینده، سرانجام باید از راه دریافت یک دلار مالیات تامین شود.

وقتی موضوع را از این زاویه ببینیم، آنچه «معجزه‌های هزینه‌کرد دولت» نامیده می‌شود، ناگهان چهره‌ای کاملاً متفاوت پیدا می‌کند. بی‌تردید، بخشی از هزینه‌های دولت برای انجام وظایف اساسی آن ضروری است.

همچنین اجرای برخی پروژه‌های عمومی نیز اجتناب‌ناپذیر است؛ پروژه‌هایی مانند ساخت خیابان، جاده، پل، تونل، پادگان، پایگاه دریایی و ساختمان‌هایی که نهادهای قانون‌گذاری، پلیس یا آتش‌نشانی در آن‌ها مستقر می‌شوند. این زیرساخت‌ها برای ارائه خدمات عمومی لازم‌اند.

بحث من در اینجا درباره چنین پروژه‌هایی نیست؛ پروژه‌هایی که به‌خودی‌خود ضروری‌اند و دفاع از آن‌ها نیز بر همین ضرورت استوار است. موضوع بحث من، پروژه‌های عمومی‌ای است که با این ادعا توجیه می‌شوند که قرار است اشتغال ایجاد کنند یا ثروتی به جامعه بیفزایند که در غیر این صورت به وجود نمی‌آمد.

فرض کنید پلی ساخته می‌شود. اگر این پل پاسخی به یک نیاز واقعی و فوری باشد، گرهی از حمل‌ونقل یا رفت‌وآمد مردم بگشاید و در مجموع، ارزش آن از کالاها و خدماتی که مردم در صورت پرداخت نکردن مالیات می‌توانستند تهیه کنند بیشتر باشد، مخالفتی با ساخت آن وجود ندارد.

اما پلی که هدف اصلی از ساخت آن ایجاد اشتغال باشد، ماهیتی کاملاً متفاوت دارد. در چنین حالتی، ضرورت واقعی پروژه به حاشیه رانده می‌شود

و اشتغال‌زایی به معیار اصلی تصمیم‌گیری بدل می‌شود. نتیجه آن است که به جای اجرای پروژه‌های موردنیاز، باید برای هزینه‌کرد منابع، پروژه‌ای پیدا کرد.

در این وضعیت، دیگر پرسش اساسی این نیست که «در کدام نقطه به پل نیاز داریم؟» بلکه این است که «در کجا می‌توان پل دیگری ساخت؟» دیری نمی‌پاید که همان پل به پروژه‌ای «کاملاً ضروری» تبدیل می‌شود و هر کس در ضرورت آن تردید کند، به سنگ‌اندازی، مخالفت با پیشرفت یا حتی ارتجاع متهم خواهد شد.

معمولا برای دفاع از چنین پروژه‌هایی دو استدلال مطرح می‌شود. استدلال نخست بیشتر پیش از آغاز اجرای پروژه شنیده می‌شود، در حالی که استدلال دوم معمولا پس از پایان ساخت آن مطرح می‌شود.

استدلال نخست این است که پروژه موجب ایجاد اشتغال می‌شود. برای نمونه، گفته می‌شود ساخت این پل طی یک سال برای پانصد نفر فرصت شغلی فراهم می‌کند. معنای ضمنی این ادعا آن است که اگر پل ساخته نمی‌شد، این پانصد شغل هرگز به وجود نمی‌آمد.

این همان چیزی است که در نگاه نخست دیده می‌شود.

اما اگر خود را عادت داده باشیم که فقط به پیامدهای فوری نگاه نکنیم، بلکه پیامدهای بعدی را نیز ببینیم، و اگر نگاه خود را از کسانی که مستقیماً از یک پروژه دولتی سود می‌برند فراتر ببریم و اثر آن را بر دیگران نیز بررسی کنیم، تصویر کاملاً متفاوتی پیش روی ما قرار می‌گیرد.

بی‌تردید گروهی از کارگران ساختمانی با اجرای این پروژه صاحب شغلی شده‌اند که شاید در شرایط دیگری به دست نمی‌آوردند، اما هزینه ساخت پل باید از محل مالیات پرداخت شود.

به ازای هر دلاری که برای ساخت این پل خرج می‌شود، یک دلار از جیب مالیات‌دهندگان گرفته می‌شود. اگر هزینه ساخت پل یک میلیون دلار باشد، مالیات‌دهندگان نیز یک میلیون دلار از دست می‌دهند.

از آن‌ها دقیقاً همان مقدار پولی گرفته می‌شود که در غیر این صورت صرف خرید کالاها و خدماتی می‌کردند که بیش از هر چیز دیگری به آن نیاز داشتند. بنابراین، در برابر هر شغلی که این پروژه دولتی ایجاد می‌کند، شغلی در بخش خصوصی از بین می‌رود.

آنچه ما می‌بینیم، کارگرانی هستند که روی پل کار می‌کنند. فعالیت روزانه آن‌ها در برابر چشم همگان است. از همین رو، استدلال حامیان افزایش هزینه‌های دولت، ملموس و در نگاه نخست برای بسیاری از مردم قانع‌کننده به نظر می‌رسد. اما بخش مهمی از ماجرا هرگز دیده نمی‌شود؛ زیرا اساساً فرصتی برای شکل گرفتن پیدا نکرده است. این‌ها همان مشاغلی هستند که به دلیل دریافت یک میلیون دلار مالیات از شهروندان، هیچ‌گاه ایجاد نشدند. در بهترین حالت، تنها تغییری که رخ داده، جابه‌جایی اشتغال از بخشی به بخش دیگر اقتصاد است. تعداد کارگران شاغل در ساخت پل افزایش یافته، اما در مقابل، شمار کارگران صنایع دیگری مانند خودروسازی، تعمیرات، تولید تجهیزات رادیویی، پوشاک یا حتی کشاورزی کاهش یافته است. اکنون به استدلال دوم می‌رسیم.

پل ساخته شده است. فرض کنیم این پل سازه‌ای زیبا و کارآمد است، نه پلی بی‌قواره و ناکارآمد.

در نگاه نخست، چنین به نظر می‌رسد که این پل محصول معجزه‌آسای هزینه‌کرد دولت است. گفته می‌شود اگر مخالفان پروژه موفق شده بودند

مانع اجرای آن شوند، این پل هرگز ساخته نمی‌شد و کشور امروز از داشتن چنین زیرساختی محروم بود؛ گویی ثروت ملی به اندازه ارزش همین پل کاهش می‌یافت.

در اینجا نیز، کسانی که از افزایش هزینه‌های دولت دفاع می‌کنند، در برابر افرادی که تنها به آنچه با چشم می‌بینند تکیه دارند، دست بالا را پیدا می‌کنند. آن‌ها به پل اشاره می‌کنند؛ پلی که اکنون وجود دارد و همه می‌توانند آن را ببینند.

اما کسی که آموخته باشد تنها به پیامدهای آشکار و مستقیم اکتفا نکند و آثار پنهان و غیرمستقیم را نیز در نظر بگیرد، تصویر متفاوتی در ذهن خود ترسیم خواهد کرد. او چیزهایی را می‌بیند که هرگز فرصت پیدا نکردند به وجود بیایند. خانه‌هایی را می‌بیند که ساخته نشدند. خودروها و رادیوهای را می‌بیند که هرگز تولید نشدند. لباس‌ها و پالتوهای را می‌بیند که هیچ‌گاه دوخته نشدند. و شاید حتی مواد غذایی‌ای را می‌بیند که هرگز تولید یا فروخته نشدند. دیدن این چیزهای خلق‌نشده به نوعی نیروی تخیل نیاز دارد؛ نیرویی که افراد زیادی از آن برخوردار نیستند. شاید بتوانیم یک بار این

چیزهای ناموجود را در ذهن خود تصور کنیم، اما نمی‌توانیم آن‌ها را مانند پلی که هر روز از کنار آن عبور می‌کنیم، همواره پیش چشم خود نگه داریم. و درست همین‌جاست که خطا رخ می‌دهد. در واقع، تنها اتفاقی که افتاده این است که یک چیز به جای چیزهای دیگر ساخته شده است.

۲

همین استدلال، بی‌کم‌وکاست، درباره هر نوع پروژه عمومی دیگری نیز صدق می‌کند. برای نمونه، برنامه‌های ساخت مسکن دولتی برای خانوارهای کم‌درآمد را در نظر بگیرید. در عمل، دولت از طریق اخذ مالیات، بخشی از درآمد خانوارهای پردرآمد - و گاه حتی بخشی از درآمد خانوارهایی را که خود چندان مرفه نیستند - دریافت می‌کند و آن را به گروهی از خانوارهای منتخب کم‌درآمد اختصاص می‌دهد. در نتیجه، این خانوارها می‌توانند با همان میزان اجاره، یا حتی اجاره‌ای کمتر، در خانه‌هایی با کیفیت بهتر سکونت کنند.

در اینجا قصد ندارم درباره همه مزایا و معایب سیاست مسکن دولتی داوری کنم. بحث من صرفاً متوجه دو استدلالی است که معمولاً بیش از همه برای دفاع از این سیاست مطرح می‌شوند.

نخستین استدلال این است که اجرای چنین طرح‌هایی موجب ایجاد اشتغال می‌شود. استدلال دوم نیز این است که این پروژه‌ها ثروتی پدید می‌آورند که اگر دولت مداخله نمی‌کرد، هرگز به وجود نمی‌آمد.

اما هر دو استدلال یک نکته اساسی را نادیده می‌گیرند: آنچه مالیات از اقتصاد می‌گیرد.

مالیاتی که برای تامین هزینه ساخت مسکن دولتی دریافت می‌شود، به همان اندازه که در بخش ساختمان فرصت شغلی ایجاد می‌کند، در سایر بخش‌های اقتصاد فرصت‌های شغلی را از بین می‌برد. افزون بر این، موجب می‌شود خانه‌های کمتری در بخش خصوصی ساخته شود، ماشین لباس‌شویی، یخچال و ده‌ها کالای دیگر کمتر تولید شوند و شمار زیادی از کالاها و خدماتی که مردم در شرایط عادی خواهان آن‌ها بودند، هرگز تولید یا عرضه نشوند.

گاهی در پاسخ به این نقد گفته می‌شود که هزینه مسکن دولتی الزاما از محل یک سرمایه‌گذاری یک‌باره تامین نمی‌شود، بلکه از طریق پرداخت یارانه‌های سالانه اجاره تامین مالی می‌شود.

اما این پاسخ، تغییری در اصل استدلال ایجاد نمی‌کند. تنها تفاوت در شیوه پرداخت هزینه است. اگر مخارج پروژه به جای آنکه یک‌باره پرداخت شود، طی چند سال توزیع شود، دریافت مالیات از شهروندان نیز به همان نسبت در طول همان دوره زمانی انجام خواهد شد.

بنابراین، این تفاوت‌های فنی هیچ اثری بر نتیجه اقتصادی مسئله ندارند. بزرگ‌ترین مزیت مدافعان مسکن دولتی، از نظر اقناع افکار عمومی، این است که مردم نتیجه مستقیم این سیاست را با چشم خود می‌بینند. آن‌ها کارگران را هنگام ساخت خانه‌ها مشاهده می‌کنند. پس از پایان پروژه نیز خانه‌های نوساز را می‌بینند؛ خانه‌هایی که خانواده‌ها در آن‌ها ساکن شده‌اند و با رضایت، دوستان و آشنایان خود را برای بازدید دعوت می‌کنند.

اما آنچه دیده نمی‌شود، مشاغلی است که در بخش‌های دیگر اقتصاد به دلیل اخذ مالیات از میان رفته‌اند. همچنین هیچ‌کس کالاها و خدماتی را

که هرگز فرصت تولید پیدا نکردند، مشاهده نمی‌کند. از همین رو، هر بار که این خانه‌های نوساز و ساکنان خشنود آن‌ها را می‌بینیم، باید آگاهانه به یاد آوریم که در کنار این دستاوردهای آشکار، ثروتی نیز وجود دارد که هرگز فرصت خلق شدن نیافته است.

آیا جای شگفتی دارد که مدافعان مسکن دولتی، هنگامی که با این استدلال روبه‌رو می‌شوند، آن را خیال‌پردازی یا صرفاً بحثی نظری بدانند و در پاسخ، به خانه‌های ساخته‌شده اشاره کنند و بگویند: «این‌ها را ببینید؛ این‌ها واقعی‌اند.» در نمایشنامه سنت ژان^۱ اثر جرج برنارد شاو^۲، شخصیتی نظریه فیثاغورس را توضیح می‌دهد؛ این نظریه که زمین کروی است و به دور خورشید می‌گردد. در پاسخ، یکی از شخصیت‌ها با تمسخر می‌گوید: «چه آدم احمقی! مگر نمی‌توانست از چشم‌هایش استفاده کند؟»

۱ سنت ژان (Saint Joan): نمایشنامه‌ای از جرج برنارد شاو است که در سال ۱۹۲۳ نوشته شد و به زندگی و محاکمه ژاندارک می‌پردازد.

۲ جرج برنارد شاو (George Bernard Shaw)، نمایشنامه‌نویس، منتقد و اندیشمند ایرلندی و برنده جایزه نوبل ادبیات در سال ۱۹۲۵ بود.

همین منطق را باید بار دیگر درباره پروژه‌های عظیمی مانند سازمان دره تنسی^۱ نیز به کار برد.

اتفاقا هرچه مقیاس پروژه بزرگ‌تر باشد، احتمال فریب خوردن از آنچه در ظاهر دیده می‌شود نیز بیشتر خواهد بود.

در برابر ما سدی عظیم قرار دارد؛ سازه‌ای باشکوه از فولاد و بتن که گفته می‌شود «سرمایه خصوصی هرگز قادر به ساخت آن نبود.» چنین پروژه‌ای برای عکاسان سوژه‌ای ایدئال است، برای سوسیالیست‌ها نمادی الهام‌بخش و برای طرفداران مداخله دولت، یکی از پرکاربردترین نمونه‌ها برای اثبات «معجزه‌های» مالکیت، ساخت‌وساز و بهره‌برداری دولتی.

در کنار این سد، نیروگاه‌ها و توربین‌های عظیم تولید برق قرار دارند. منطقه‌ای را می‌بینیم که سطح فعالیت اقتصادی آن افزایش یافته و کارخانه‌ها و صنایع تازه‌ای را جذب کرده است؛ صنایعی که گفته می‌شود بدون اجرای این پروژه

۱ سازمان دره تنسی (Tennessee Valley Authority): نهادی دولتی در ایالات متحده است که در سال ۱۹۳۳ و در چارچوب برنامه «نیودیل» فرانکلین روزولت تأسیس شد. این سازمان با ساخت سدها، نیروگاه‌های برق‌آبی و اجرای طرح‌های عمرانی و توسعه‌ای در حوزه رودخانه تنسی، به نمادی از مداخله گسترده دولت در اقتصاد تبدیل شد و همواره محل مناقشه میان موافقان و مخالفان نقش دولت بوده است.

هرگز شکل نمی‌گرفتند. در روایت طرفداران این طرح، همه این دستاوردها به عنوان منفعتی خالص برای اقتصاد معرفی می‌شوند؛ گویی در برابر آن‌ها هیچ هزینه، فرصت ازدست‌رفته یا زبانی وجود نداشته است.

در اینجا نیز قصد نداریم درباره مزایا یا معایب سازمان دره تنسی داوری کنیم یا پروژه‌های مشابه آن را ارزیابی کنیم. آنچه اهمیت دارد، همان نکته‌ای است که تاکنون بارها با آن روبه‌رو شده‌ایم: این بار، بیش از هر زمان دیگری به قدرت تخیل نیاز داریم؛ توانایی دیدن آنچه هرگز به چشم نمی‌آید، اما از نظر اقتصادی به همان اندازه واقعی و تعیین‌کننده است.

اما باید روی دیگر ماجرا، یعنی هزینه‌ها را نیز ببینیم.

اگر دولت از مردم و شرکت‌ها مالیات بگیرد و آن پول را فقط در یک منطقه مشخص خرج کند، چرا باید تعجب کنیم که آن منطقه نسبت به گذشته ثروتمندتر شود؟

و چرا باید چنین نتیجه‌ای را معجزه بدانیم؟

نباید فراموش کنیم که در همان زمان، مناطق دیگر کشور به همان اندازه فقیرتر شده‌اند.

پروژه‌ای که گفته می‌شود «سرمایه خصوصی قادر به ساخت آن نبود»، در واقع با همان سرمایه خصوصی ساخته شده است؛ سرمایه‌ای که از طریق مالیات از صاحبان آن گرفته شد. حتی اگر هزینه این پروژه از محل استقراض تامین شده باشد، باز هم در نهایت باید همین سرمایه از طریق مالیات از مردم گرفته شود.

بار دیگر باید نیروی تخیل خود را به کار بگیریم. باید نیروگاه‌های خصوصی‌ای را ببینیم که هرگز ساخته نشدند باید خانه‌هایی را تصور کنیم که هرگز بنا نشدند. باید ماشین‌های تحریر، رادیوها و کالاهای دیگری را ببینیم که هیچ‌گاه تولید نشدند؛ زیرا پولی که می‌توانست صرف تولید آن‌ها شود، از مردم سراسر کشور گرفته شد تا سد نوریس^۱ ساخته شود؛ سدی که در عکس‌ها بسیار باشکوه به نظر می‌رسد.

۱ سد نوریس (Norris Dam): یکی از نخستین پروژه‌های سازمان دره تنسی در ایالات متحده است که در دهه ۱۹۳۰ ساخته شد.

من عمدا مناسب‌ترین نمونه‌ها را برای دفاع از هزینه‌کرد دولت انتخاب کرده‌ام؛ یعنی همان پروژه‌هایی که طرفداران هزینه‌کرد دولت بیش از همه از آن‌ها دفاع می‌کنند و در میان افکار عمومی نیز بیشترین محبوبیت را دارند. اصلاً درباره صدها پروژه بیهوده‌ای سخن نگفتم که معمولاً به محض آنکه هدف اصلی دولت «ایجاد شغل» یا «به کار گماردن مردم» باشد، یکی پس از دیگری آغاز می‌شوند.

زیرا در چنین شرایطی، همان‌طور که دیدیم، مفید بودن خودِ پروژه ناگزیر به موضوعی فرعی تبدیل می‌شود.

از آن هم مهم‌تر، هرچه یک پروژه پرهزینه‌تر، کم‌بازده‌تر و نیازمند نیروی کار بیشتری باشد، از دید کسانی که تنها هدف‌شان ایجاد اشتغال است، مطلوب‌تر خواهد بود.

در چنین وضعی، بسیار بعید است پروژه‌هایی که دیوانسالاران^۱ طراحی می‌کنند، به ازای هر دلاری که خرج آن‌ها می‌شود، همان اندازه به ثروت و رفاه جامعه بیفزایند که اگر همان پول در اختیار مالیات‌دهندگان باقی می‌ماند.

در آن صورت، مردم می‌توانستند خودشان تصمیم بگیرند چه کالا یا خدمتی بخرند، یا چه چیزی تولید کنند؛ به جای آنکه مجبور شوند بخشی از درآمد خود را به دولت واگذار کنند تا دولت به جای آن‌ها تصمیم بگیرد.

۱ دیوانسالاران (Bureaucrats): به مدیران و مقام‌های اداری دولت گفته می‌شود که مسئول برنامه‌ریزی، تصمیم‌گیری و اجرای سیاست‌های عمومی هستند. نویسنده این واژه را با بار انتقادی به کار می‌برد تا بر این نکته تاکید کند که تصمیم‌گیری درباره تخصیص منابع از دست افراد خارج و به دستگاه اداری دولت سپرده می‌شود.

فصل پنجم

مالیات، تولید را دلسرد می‌کند

عامل مهم دیگری نیز وجود دارد که نشان می‌دهد ثروتی که از راه هزینه‌کرد دولت ایجاد می‌شود، بعید است بتواند زبانی را که مالیات به اقتصاد وارد می‌کند، به‌طور کامل جبران کند.

موضوع، آن‌گونه که اغلب تصور می‌شود، به این سادگی نیست که چیزی را از جیب راست کشور برداریم و در جیب چپ آن بگذاریم.

برای مثال، طرفداران هزینه‌کرد دولت می‌گویند اگر درآمد ملی^۱ ۲۰۰ میلیارد دلار باشد - که معمولا هم با دست و دلبازی چنین رقم‌هایی را انتخاب می‌کنند - دریافت ۵۰ میلیارد دلار مالیات در سال فقط به این معناست که ۲۵ درصد درآمد ملی از مصارف خصوصی به مصارف عمومی منتقل شده است.

۱ درآمد ملی (National Income): مجموع درآمدهای حاصل از تولید کالاها و خدمات در یک اقتصاد طی یک دوره زمانی مشخص، که معمولا به‌عنوان یکی از شاخص‌های سنجش فعالیت اقتصادی به کار می‌رود.

این شیوه استدلال، کشور را چنان تصویر می‌کند که گویی یک شرکت عظیم با منابعی مشترک است و تمام ماجرا فقط یک جابه‌جایی حسابداری میان دو ستون دفتر حساب‌هاست.

اما طرفداران هزینه‌کرد دولت یک نکته اساسی را نادیده می‌گیرند. آن‌ها پول را از الف می‌گیرند تا به ب بدهند. البته در واقع این را به‌خوبی می‌دانند. اما وقتی از همه مزایایی که این انتقال برای ب به همراه دارد سخن می‌گویند و با شور و شوق توضیح می‌دهند که او اکنون به چیزهایی دست پیدا می‌کند که بدون این انتقال هرگز نداشت، اثر همین انتقال بر الف را کاملاً فراموش می‌کنند. ب دیده می‌شود؛ الف از یاد می‌رود.

در دنیای امروز نیز مالیات بر درآمد^۱ با نرخ یکسان از همه مردم گرفته نمی‌شود. بخش عمده مالیات بر درآمد را درصد نسبتاً کوچکی از صاحبان درآمد می‌پردازند و این مالیات نیز با انواع دیگری از مالیات تکمیل می‌شود. این مالیات‌ها، ناگزیر، رفتار و انگیزه کسانی را که آن‌ها را می‌پردازند تغییر می‌دهند.

۱ مالیات بر درآمد (Income Tax): مالیاتی که دولت بر درآمد اشخاص حقیقی یا حقوقی وضع می‌کند و در بسیاری از کشورها به‌صورت تصاعدی دریافت می‌شود؛ یعنی با افزایش درآمد، نرخ مالیات نیز افزایش می‌یابد.

فرض کنید شرکتی از هر یک دلار زیان، تمام یک دلار را خودش تحمل می‌کند، اما از هر یک دلار سود فقط اجازه دارد ۶۰ سنت آن را برای خود نگه دارد. همچنین فرض کنید نتواند زیان سال‌های گذشته را به‌طور کامل از سود سال‌های بعد کسر کند. در چنین شرایطی، طبیعی است که سیاست‌های آن شرکت تغییر کند.

دیگر به سادگی فعالیت خود را گسترش نمی‌دهد؛ یا اگر هم توسعه‌ای در کار باشد، فقط به سراغ طرح‌هایی می‌رود که کمترین میزان ریسک را دارند. کسانی هم که این وضعیت را می‌بینند، کمتر به راه‌اندازی کسب‌وکارهای جدید رغبت پیدا می‌کنند. در نتیجه، صاحبان کسب‌وکارهای موجود، اشتغال را به اندازه‌ای که می‌توانستند افزایش نمی‌دهند؛ یا اصلاً برخی افراد تصمیم می‌گیرند هیچ‌گاه کارفرما نشوند. ماشین‌آلات پیشرفته و کارخانه‌های مجهز نیز بسیار کندتر از آنچه می‌توانستند، وارد چرخه تولید می‌شوند.

و سرانجام، نتیجه بلندمدت این روند روشن است. مصرف‌کنندگان دیرتر به کالاهای بهتر و ارزان‌تر دسترسی پیدا می‌کنند و دستمزد واقعی نیز پایین‌تر از سطحی باقی می‌ماند که می‌توانست به آن برسد.

همین منطق درباره مالیات‌های سنگین بر درآمد اشخاص نیز صادق است. وقتی دولت ۵۰، ۶۰، ۷۵ یا حتی ۹۰ درصد درآمد افراد را مالیات می‌گیرد، طبیعی است که آن‌ها از خود بپرسند: چرا باید ۶، ۸ یا حتی ۱۰ ماه از سال را برای دولت کار کنیم و فقط ۶، ۴ یا ۲ ماه را برای خود و خانواده‌مان؟ وقتی کسی تمام زیان را خودش تحمل می‌کند، اما از سودی که به دست می‌آورد فقط بخش کوچکی را می‌تواند برای خود نگه دارد، به این نتیجه می‌رسد که ریسک کردن با سرمایه، کار عاقلانه‌ای نیست.

از سوی دیگر، خودِ سرمایه‌ای که می‌تواند صرف فعالیت‌های پرریسک و مولد شود نیز روزبه‌روز کمتر می‌شود. زیرا پیش از آنکه فرصت انباشت پیدا کند، از طریق مالیات از بین می‌رود.

نتیجه روشن است. سرمایه‌ای که می‌توانست برای ایجاد شغل‌های جدید در بخش خصوصی به کار گرفته شود، نخست اصلاً شکل نمی‌گیرد. و همان مقدار اندکی هم که شکل می‌گیرد، دیگر انگیزه‌ای برای ورود به کسب‌وکارهای تازه ندارد. در نتیجه، طرفداران هزینه‌کرد دولت، خود همان مشکل بیکاری را ایجاد می‌کنند که مدعی حل آن هستند.

البته روشن است که دریافت مقداری مالیات برای انجام وظایف اساسی دولت اجتناب‌ناپذیر است. اگر این مالیات‌ها در حدی معقول باشند، معمولا آسیب چشمگیری به تولید وارد نمی‌کنند.

از سوی دیگر، خدماتی که دولت در برابر این مالیات‌ها ارائه می‌دهد - خدماتی که از جمله امنیت و بستر لازم برای تولید را نیز فراهم می‌کنند - بیش از آنکه هزینه داشته باشند، به تولید کمک می‌کنند.

اما هرچه سهم بیشتری از درآمد ملی از راه مالیات در اختیار دولت قرار گیرد، انگیزه تولید و اشتغال در بخش خصوصی بیشتر تضعیف می‌شود و هنگامی که بار مالیاتی از حد تحمل فراتر رود، دیگر طراحی نظام مالیاتی‌ای که هم درآمد دولت را تامین کند و هم تولید را دلسرد و مختل نکند، تقریبا ناممکن خواهد شد.

فصل ششم

اعتبار، تولید را منحرف می‌کند

۱

دخالت دولت در اقتصاد، همیشه به شکل دشمنی با کسب‌وکارها ظاهر نمی‌شود. گاهی آنچه «حمایت دولت از کسب‌وکار» نامیده می‌شود، می‌تواند به همان اندازه خطرناک باشد. این حمایت، اغلب در قالب اعطای مستقیم اعتبار دولتی یا تضمین وام‌های بخش خصوصی انجام می‌شود.

موضوع اعتبار دولتی، گاهی با مسئله تورم در هم می‌آمیزد و تحلیل آن را دشوار می‌کند. اما برای آنکه بحث را ساده نگه داریم، فعلا فرض می‌کنیم اعتباری که درباره آن سخن می‌گوییم، تورم‌زا نیست.

بعدها خواهیم دید که تورم، هرچند تحلیل را پیچیده‌تر می‌کند، اما در اصل، نتیجه این سیاست‌ها را تغییر نمی‌دهد. یکی از رایج‌ترین پیشنهادهایی که در کنگره آمریکا مطرح می‌شود، افزایش اعتبار برای کشاورزان است.

از نگاه بسیاری از نمایندگان کنگره، کشاورزان هیچ‌گاه به اندازه کافی اعتبار در اختیار ندارند. اعتباری که شرکت‌های رهنی، شرکت‌های بیمه یا بانک‌های محلی در اختیار آن‌ها می‌گذارند، هیچ‌وقت «کافی» تلقی نمی‌شود.

کنگره همواره مدعی است که هنوز نیازهایی وجود دارد که نهادهای اعتباری موجود نتوانسته‌اند آن‌ها را برآورده کنند؛ حتی اگر خود کنگره پیش از آن، بارها موسسات وام‌دهی جدیدی ایجاد کرده باشد.

گاهی گفته می‌شود کشاورزان به اندازه کافی اعتبار بلندمدت دارند، اما از اعتبار میان‌مدت محروم‌اند. گاهی می‌گویند اعتبار کوتاه‌مدت کافی است، اما نرخ بهره بیش از حد بالاست. گاهی هم اعتراض این است که وام‌های بخش خصوصی فقط به کشاورزان ثروتمند و باسابقه پرداخت می‌شود. در نتیجه، قانون‌گذاران پی‌درپی نهادهای اعتباری تازه تاسیس می‌کنند و انواع جدیدی از وام‌های کشاورزی را بر مجموعه وام‌های موجود می‌افزایند.

اگر ریشه این سیاست‌ها را بررسی کنیم، خواهیم دید که همه آن‌ها از دو نوع کوتاه‌بینی سرچشمه می‌گیرند.

نخست، اینکه موضوع فقط از زاویه دید کشاورز و ام‌گیرنده بررسی می‌شود.
دوم، اینکه فقط نیمه اول معامله دیده می‌شود.

از دید هر و ام‌گیرنده‌ای که قصد بازپرداخت بدهی خود را دارد، هر وامی سرانجام باید بازپرداخت شود. هر اعتبار، در نهایت، یک بدهی است. بنابراین، هر پیشنهادی برای افزایش حجم اعتبار، در واقع پیشنهادی برای افزایش حجم بدهی است.

اگر سیاست‌گذاران به جای عبارت «گسترش اعتبار»، از عبارت «افزایش بدهی» استفاده می‌کردند، احتمالا این پیشنهادها جذابیت بسیار کمتری پیدا می‌کرد. در اینجا قصد نداریم درباره وام‌های متعارفی صحبت کنیم که کشاورزان از منابع خصوصی دریافت می‌کنند. این وام‌ها شامل وام‌های رهنی، وام‌های اقساطی برای خرید خودرو، یخچال، رادیو، تراکتور و دیگر ماشین‌آلات کشاورزی و نیز وام‌های بانکی‌ای هستند که هزینه‌های کشاورز را تا زمان برداشت و فروش محصول تامین می‌کنند.

موضوع بحث ما فقط وام‌هایی است که دولت مستقیماً پرداخت می‌کند یا بازپرداخت آن‌ها را تضمین می‌کند. این وام‌ها معمولاً دو نوع‌اند.

نوع نخست، وامی است که به کشاورز داده می‌شود تا محصول خود را فعلا به بازار عرضه نکند. این نوع وام، به‌ویژه زیان‌بار است، اما بررسی آن را به فصلی موکول می‌کنیم که درباره کنترل‌های دولتی بر کالاها سخن خواهیم گفت.

نوع دوم، وامی است که برای تامین سرمایه پرداخت می‌شود. این وام، گاه برای آن است که کشاورز بتواند مزرعه‌ای بخرد و کار خود را آغاز کند؛ گاه برای خرید یک قاطر یا یک تراکتور و گاه برای همه این‌ها.

در نگاه اول، دفاع از چنین وامی بسیار قانع‌کننده به نظر می‌رسد. می‌گویند: این خانواده‌ای فقیر است که هیچ وسیله‌ای برای تامین معاش ندارد. اینکه آن‌ها را فقط تحت پوشش کمک‌های دولتی قرار دهیم، هم بی‌رحمانه است و هم اتلاف منابع.

بهتر است برایشان مزرعه‌ای بخریم. سرمایه لازم را در اختیارشان بگذاریم تا کسب‌وکار خود را راه بیندازند و آن‌ها را به شهروندانی مولد و مستقل تبدیل کنیم. بگذاریم به تولید ملی بیفزایند و وام خود را نیز از محل درآمدی که به دست می‌آورند بازپرداخت کنند.

یا مثال دیگری را مطرح می‌کنند. می‌گویند این کشاورز هنوز با روش‌های ابتدایی کار می‌کند، فقط چون سرمایه لازم برای خرید تراکتور ندارد. به او وام بدهید تا تراکتور بخرد. بهره‌وری او افزایش خواهد یافت و از محل درآمد اضافی حاصل از محصول بیشتر، وام را نیز بازپرداخت خواهد کرد.

در نتیجه، نه تنها خود او ثروتمندتر می‌شود و روی پای خود می‌ایستد، بلکه کل جامعه نیز از افزایش تولید او سود می‌برد.

و در پایان چنین نتیجه می‌گیرند که این وام، نه تنها هزینه‌ای برای دولت و مالیات‌دهندگان ندارد، بلکه خودش هزینه خود را تامین می‌کند.

اما واقعیت این است که همین اتفاق، هر روز در نظام اعتبار خصوصی رخ می‌دهد. فرض کنید فردی می‌خواهد مزرعه‌ای بخرد، اما فقط نیمی یا یک‌سوم بهای آن را در اختیار دارد. در این صورت، یکی از همسایه‌ها یا یک بانک، با گرفتن رهن مزرعه، بقیه مبلغ را به او وام می‌دهد.

یا اگر بخواهد تراکتوری بخرد، خود شرکت سازنده تراکتور یا یک شرکت تامین مالی، به او اجازه می‌دهد یک‌سوم قیمت را نقد بپردازد و باقی مبلغ را به صورت اقساط، از محل درآمدی که همان تراکتور برایش ایجاد خواهد

کرد، بازپرداخت کند. اما میان وامی که بخش خصوصی پرداخت می‌کند و وامی که یک نهاد دولتی می‌دهد، تفاوتی اساسی وجود دارد.

وام‌دهنده خصوصی، سرمایه خود را به خطر می‌اندازد. البته بانکدار، در ظاهر، با پول سپرده‌گذاران وام می‌دهد، اما اگر آن پول از بین برود، یا باید زیان را از سرمایه خود جبران کند یا از بازار کنار برود.

به همین دلیل، وقتی افراد با سرمایه خود ریسک می‌کنند، معمولا با دقت فراوان بررسی می‌کنند که وثیقه ارائه‌شده کافی هست یا نه و آیا وام‌گیرنده از نظر توانایی، مدیریت و درستکاری شایسته دریافت وام هست یا خیر.

اگر دولت نیز دقیقا با همین معیارهای سخت‌گیرانه عمل کند، دیگر هیچ دلیل قانع‌کننده‌ای برای ورود آن به بازار وام‌دهی وجود نخواهد داشت. وقتی بخش خصوصی همین کار را انجام می‌دهد، دولت چرا باید همان کار را تکرار کند؟

اما دولت، تقریبا همیشه، با معیارهای دیگری عمل می‌کند. اصلا استدلال اصلی برای ورود دولت به عرصه وام‌دهی همین است که به کسانی وام بدهد که بخش خصوصی حاضر به وام دادن به آن‌ها نیست.

اما معنای واقعی این ادعا چیست؟ معنایش این است که دولت حاضر است با پول دیگران - یعنی پول مالیات‌دهندگان - ریسک‌هایی را بپذیرد که وام‌دهندگان خصوصی حاضر نیستند با سرمایه خود بپذیرند.

گاهی حتی مدافعان این سیاست نیز صریحا می‌پذیرند که نرخ نکول^۱ و زیان در وام‌های دولتی، از وام‌های خصوصی بیشتر خواهد بود. اما استدلال می‌کنند که این زیان، با افزایش تولیدی که وام‌گیرندگان ایجاد می‌کنند، جبران می‌شود؛ حتی اگر بخشی از آن‌ها هرگز وام خود را بازنگردانند.

این استدلال فقط تا زمانی قانع‌کننده به نظر می‌رسد که نگاه خود را تنها بر وام‌گیرندگانی متمرکز کنیم که دولت به آن‌ها اعتبار داده است و کسانی را نبینیم که این سیاست، سرمایه را از دسترس آن‌ها خارج کرده است.

زیرا آنچه واقعا وام داده می‌شود، پول نیست. پول فقط وسیله مبادله است. آنچه در حقیقت وام داده می‌شود، سرمایه است.

۱ نرخ نکول (Default Rate): درصد وام‌ها یا تعهدات مالی که وام‌گیرندگان یا بدهکاران در بازپرداخت اصل یا سود آن‌ها، مطابق قرارداد، ناتوان می‌شوند. نرخ نکول یکی از شاخص‌های مهم سنجش ریسک اعتباری در نظام مالی و بانکی است و افزایش آن معمولا نشان‌دهنده افزایش ریسک و کاهش کیفیت اعتباری وام‌ها یا اوراق بدهی است.

برای مثال، آنچه واقعا وام داده می‌شود، خودِ مزرعه یا تراکتور است. تعداد مزرعه‌های موجود محدود است. تعداد تراکتورهایی که تولید می‌شوند نیز محدود است؛ به‌ویژه اگر فرض کنیم افزایش تولید تراکتور، به بهای کاهش تولید کالاهای دیگر نباشد. مزرعه یا تراکتوری که به الف داده می‌شود، دیگر نمی‌تواند به ب برسد. بنابراین، پرسش واقعی این نیست که آیا وام داده شود یا نه. پرسش این است که چه کسی باید آن مزرعه یا تراکتور را دریافت کند؛ الف یا ب؟ و این ما را به مقایسه شایستگی‌های الف و ب می‌رساند. باید دید هر یک چه سهمی در تولید دارد، یا می‌تواند داشته باشد.

فرض کنیم الف همان کسی است که اگر دولت دخالت نمی‌کرد، مزرعه را به دست می‌آورد. بانکدار محلی یا همسایگان او، الف را می‌شناسند. از سابقه‌اش خبر دارند. آن‌ها می‌خواهند سرمایه خود را به کار بگیرند و از آن بازده بگیرند. می‌دانند که او کشاورزی توانمند و انسانی درستکار است که به تعهدات خود پایبند می‌ماند. به همین دلیل، او را وام‌گیرنده‌ای کم‌ریسک می‌دانند. فرض کنیم او پیش از این، با سخت‌کوشی، صرفه‌جویی و آینده‌نگری، یک‌چهارم بهای مزرعه را پس‌انداز کرده است. بانک نیز سه‌چهارم باقی‌مانده را در اختیار

او می‌گذارد و او صاحب مزرعه می‌شود. در میان کسانی که درباره پول و اعتبار دیدگاه‌های نادرستی دارند، این تصور عجیب رواج دارد که اعتبار چیزی است که بانکدار به یک فرد می‌بخشد.

اما واقعیت درست برعکس است. اعتبار، چیزی است که وام‌گیرنده از پیش با خود به بانک می‌آورد. گاهی این اعتبار از آن روست که دارایی‌هایی در اختیار دارد که ارزش نقدی آن‌ها از مبلغ وامی که درخواست کرده بیشتر است. گاهی نیز اعتبار او از شخصیت، خوش‌حسابی و سابقه‌ای به دست آمده که در طول سال‌ها برای خود ساخته است. او این اعتبار را با خود وارد بانک می‌کند. بانکدار نیز دقیقا به همین دلیل با درخواست وام او موافقت می‌کند. بانکدار چیزی را مجانی نمی‌بخشد؛ او اطمینان دارد که وام بازپرداخت خواهد شد. در واقع، فقط یک دارایی یا یک اعتبار نقدشونده‌تر را با دارایی یا اعتباری کم‌نقدشونده‌تر معاوضه می‌کند.

البته گاهی هم اشتباه می‌کند. در این صورت، فقط خود بانکدار زیان نمی‌بیند، کل جامعه نیز زیان می‌کند، زیرا ارزشی که قرار بود با آن سرمایه ایجاد شود، هرگز به وجود نمی‌آید و منابع اقتصادی هدر می‌روند.

فرض کنیم همین بانکدار حاضر است به الف وام بدهد؛ زیرا الف اعتبار لازم را دارد. اما دولت، با انگیزه‌ای خیرخواهانه، وارد بازار وام می‌شود، زیرا - همان‌طور که دیدیم - نگران ب است.

ب نمی‌تواند از بانک یا دیگر وام‌دهندگان خصوصی وام بگیرد، زیرا نزد آن‌ها اعتباری ندارد. پس اندازی ندارد، سابقه‌ای ندارد که نشان دهد کشاورزی موفق و قابل اعتماد است. شاید همین حالا نیز از کمک‌های دولتی استفاده می‌کند.

طرفداران اعطای اعتبار دولتی استدلال می‌کنند: چرا به این فرد وام ندهیم تا مزرعه‌ای بخرد، قاطر یا تراکتوری تهیه کند و کسب‌وکار خود را راه بیندازد؟

چرا او را به فردی مولد و سودمند برای جامعه تبدیل نکنیم؟

ممکن است در برخی موارد، چنین سیاستی به نتیجه مطلوبی بینجامد. اما هنگامی که این شیوه در مقیاس گسترده اجرا شود، واقعیت متفاوت خواهد بود. افرادی که بر پایه معیارهای دولت برای دریافت وام انتخاب می‌شوند، به‌طور متوسط، ریسک بیشتری نسبت به کسانی دارند که بر اساس معیارهای موسسات مالی خصوصی اعتبار دریافت می‌کنند.

پیامد طبیعی این تفاوت آن است که نرخ نکول وام‌ها افزایش می‌یابد، طرح‌های بیشتری با شکست روبه‌رو می‌شوند، بهره‌وری کاهش پیدا می‌کند و بخش بزرگ‌تری از منابع اقتصادی هدر می‌رود.

با این‌همه، همین افراد به پشتوانه اعتبار دولتی صاحب مزرعه، تراکتور یا دیگر ابزارهای تولید می‌شوند. اما این دارایی‌ها بدون هزینه به دست نیامده‌اند؛ آن‌ها به بهای محروم شدن کسانی فراهم شده‌اند که در شرایط عادی می‌توانستند از اعتبار بخش خصوصی بهره‌مند شوند.

اینکه «ب» اکنون مالک یک مزرعه شده است، به این معناست که «الف» دیگر امکان خرید همان مزرعه را ندارد. شاید «الف» به این دلیل کنار گذاشته شود که مداخله دولت نرخ بهره را افزایش داده است. شاید هم افزایش تقاضای ناشی از وام‌های دولتی، قیمت زمین‌های کشاورزی را بالا برده باشد. یا حتی ممکن است دیگر مزرعه‌ای برای خرید در منطقه محل فعالیت او باقی نمانده باشد.

در هر یک از این حالت‌ها، نتیجه نهایی اعطای اعتبار دولتی، افزایش ثروت جامعه نیست؛ بلکه کاهش آن است. زیرا سرمایه واقعی موجود - یعنی

مزرعه‌ها، تراکتورها و سایر ابزارهای تولید - به جای آنکه در اختیار افرادی قرار گیرد که توانایی بیشتری در بهره‌برداری از آن دارند، به کسانی واگذار می‌شود که احتمال موفقیت و کارایی آن‌ها کمتر است.

۲

اگر از حوزه کشاورزی فراتر برویم و به سایر بخش‌های اقتصاد نگاه کنیم، ضعف این استدلال آشکارتر می‌شود. بارها پیشنهاد شده است که دولت باید خطرهایی را بر عهده بگیرد که گفته می‌شود «برای بخش خصوصی بیش از اندازه بزرگ یا پرریسک‌اند». اما معنای واقعی این پیشنهاد آن است که به دیوانسالاران اجازه دهیم با پول مالیات‌دهندگان، دست به سرمایه‌گذاری‌هایی بزنند که هیچ فردی حاضر نیست با سرمایه شخصی خود آن‌ها را بپذیرد.

چنین سیاستی زمینه‌ساز انواع فساد خواهد بود. تبعیض، رابطه‌بازی و رانت گسترش می‌یابد؛ وام‌ها به دوستان و نزدیکان اعطا می‌شوند یا درازای رشوه پرداخت می‌شوند. از سوی دیگر، هر بار که سرمایه حاصل از مالیات در یک کسب‌وکار شکست‌خورده از بین برود، موجی از اتهام، جنجال و سرزنش نیز به راه خواهد افتاد.

این رویکرد حتی می‌تواند تقاضا برای سوسیالیسم^۱ را تقویت کند. زیرا این پرسش کاملاً منطقی مطرح می‌شود که اگر دولت قرار است خطر زیان را بر عهده بگیرد، چرا نباید سود احتمالی نیز به دولت تعلق داشته باشد؟ با چه منطقی می‌توان از مالیات‌دهندگان خواست زیان‌های احتمالی را تحمل کنند، اما اجازه داد منافع حاصل، در صورت موفقیت، نصیب سرمایه‌گذاران خصوصی شود؟

(با این حال، همان‌گونه که بعداً خواهیم دید، در مورد برخی وام‌های دولتی بدون حق رجوع^۲ به کشاورزان، عملاً همین رویه اجرا می‌شود.)

۱ سوسیالیسم (Socialism): نظام یا مکتب اقتصادی و سیاسی که در آن مالکیت یا کنترل ابزارهای تولید و منابع اقتصادی، به‌طور کامل یا عمدتاً در اختیار دولت یا جامعه قرار دارد.

۲ وام بدون حق رجوع (Non-Recourse Loan): وامی که اگر وثیقه برای بازپرداخت بدهی کافی نباشد، وام‌دهنده حق مطالبه باقی‌مانده بدهی از سایر دارایی‌های وام‌گیرنده را ندارد.

اما فعلا از همه این پیامدها صرف نظر می کنیم و تنها بر مهم ترین اثر اقتصادی چنین وام هایی تمرکز می کنیم. این وام ها موجب اتلاف سرمایه و کاهش تولید می شوند. منابع محدود سرمایه را به سوی پروژه هایی هدایت می کنند که یا آشکارا نامناسب اند یا دست کم از نظر اقتصادی محل تردید هستند. همچنین سرمایه را در اختیار افرادی قرار می دهند که، در مقایسه با کسانی که در شرایط عادی موفق به دریافت آن می شدند، از توانایی، اعتبار یا شایستگی کمتری برخوردارند.

دلیل این مسئله روشن است. سرمایه واقعی در هر مقطع زمانی محدود است؛ برخلاف پول که نشانه های آن را می توان با چاپ اسکناس یا ایجاد اعتبار بانکی افزایش داد. بنابراین، آنچه در اختیار «ب» قرار می گیرد، دیگر در اختیار «الف» نخواهد بود. افراد مایل اند سرمایه خود را به کار گیرند، اما در عین حال محتاط نیز هستند. آن ها انتظار دارند اصل سرمایه شان حفظ شود و بازگردد. به همین دلیل، بیشتر وام دهندگان خصوصی، پیش از آنکه سرمایه خود را در معرض خطر قرار دهند، هر طرح سرمایه گذاری را با دقت ارزیابی می کنند و احتمال سود را در برابر خطر زیان می سنجند.

بی‌تردید آن‌ها نیز ممکن است اشتباه کنند، اما به چند دلیل احتمال خطای آن‌ها کمتر از وام‌دهندگان دولتی است.

نخست آنکه سرمایه‌ای که در اختیار دارند، یا متعلق به خودشان است یا صاحبان سرمایه آن را داوطلبانه در اختیارشان گذاشته‌اند. اما در وام‌دهی دولتی، منابعی هزینه می‌شود که از طریق مالیات و بدون رضایت تکتک پرداخت‌کنندگان گردآوری شده است.

دوم آنکه سرمایه خصوصی تنها زمانی به کار گرفته می‌شود که انتظار معقولی برای بازگشت اصل سرمایه و سود آن وجود داشته باشد. همین انتظار نشان می‌دهد که وام‌گیرنده باید کالا یا خدمتی تولید کند که بازار واقعا به آن نیاز دارد و مصرف‌کنندگان حاضر باشند برای آن هزینه کنند.

در مقابل، وام‌های دولتی اغلب با اهدافی کلی و مبهم، مانند «ایجاد اشتغال»، اعطا می‌شوند. نکته متناقض ماجرا آن است که هرچه یک فعالیت از نظر اقتصادی ناکارآمدتر باشد - یعنی برای تولید مقدار معینی محصول به نیروی کار بیشتری نیاز داشته باشد - ممکن است از دید سیاست‌گذاران ارزشمندتر نیز به نظر برسد، زیرا افراد بیشتری را به کار گرفته است، هرچند این اشتغال

با بهره‌وری پایین و اتلاف بیشتر منابع همراه باشد. افزون بر این، وام‌دهندگان خصوصی همواره در معرض آزمونی سخت و بی‌رحم قرار دارند: آزمون بازار. اگر در ارزیابی طرح‌ها و تخصیص سرمایه مرتکب اشتباه‌های بزرگ شوند، زیان آن را مستقیماً خودشان می‌پردازند. سرمایه‌شان کاهش می‌یابد و در نهایت دیگر منابعی برای وام دادن در اختیار نخواهند داشت.

در مقابل، تنها کسانی می‌توانند در آینده نیز سرمایه بیشتری برای وام‌دهی در اختیار داشته باشند که در گذشته تصمیم‌های موفق‌تری گرفته باشند. از این‌رو، وام‌دهندگان خصوصی - به‌استثنای گروه نسبتاً کوچکی که سرمایه خود را از راه ارث به دست آورده‌اند - در فرایندی سخت‌گیرانه و شبیه به نوعی «بقای اصلح»^۱ اقتصادی گزینش می‌شوند.

اما درباره وام‌دهندگان دولتی چنین سازوکاری وجود ندارد. برخی از آن‌ها صرفاً افرادی هستند که در آزمون‌های استخدامی دولت موفق شده‌اند و مهارت‌شان بیش از هر چیز در پاسخ دادن به پرسش‌های اداری و فرضی است.

۱ بقای اصلح (Survival of the Fittest): مفهومی برگرفته از نظریه تکامل که در اقتصاد نیز به‌صورت استعاری به کار می‌رود و به فرایندی اشاره دارد که در آن افراد یا بنگاه‌های موفق‌تر در رقابت باقی می‌مانند و ناکارآمدها به‌تدریج از بازار خارج می‌شوند.

برخی دیگر نیز کسانی‌اند که می‌توانند برای اعطای یک وام، استدلال‌هایی متقاعدکننده ارائه کنند و اگر آن وام به شکست بینجامد، همان‌قدر ماهرانه توضیح دهند که چرا مسئولیتی متوجه آن‌ها نیست.

با وجود این تفاوت‌ها، نتیجه نهایی تغییری نمی‌کند.

اعتبار خصوصی، سرمایه موجود را به مراتب کارآمدتر از اعتبار دولتی به کار می‌گیرد، در حالی که وام‌های دولتی، در مقایسه با وام‌های خصوصی، بخش بزرگ‌تری از سرمایه و منابع کمیاب اقتصاد را هدر می‌دهند.

در نتیجه، وام‌دهی دولتی نه تنها موجب افزایش تولید نمی‌شود، بلکه در مقایسه با نظام وام‌دهی خصوصی، سطح تولید را کاهش می‌دهد.

پیشنهاد اعطای وام دولتی به افراد یا پروژه‌های خصوصی نیز بار دیگر گرفتار همان خطای همیشگی است: «ب» را می‌بیند و «الف» را از یاد می‌برد.

این سیاست کسانی را می‌بیند که اعتبار دریافت کرده‌اند، اما کسانی را که در شرایط عادی همین منابع به آن‌ها اختصاص می‌یافت، نادیده می‌گیرد.

پروژه‌ای را می‌بیند که با سرمایه دولتی آغاز شده است، اما پروژه‌هایی را نمی‌بیند که به سبب انتقال همان سرمایه هرگز فرصت اجرا پیدا نکرده‌اند.

در نتیجه، تنها منفعت فوری یک گروه محدود به چشم می‌آید، اما زیان‌هایی که به سایر گروه‌ها وارد می‌شود و نیز کاهش خالص رفاه و تولید در کل جامعه، از نظر پنهان می‌ماند.

این نیز مصداق دیگری از همان مغالطه‌ای است که بارها با آن روبه‌رو شده‌ایم: تمرکز بر منافع آشکار و کوتاه‌مدت یک گروه خاص، همراه با نادیده گرفتن پیامدهای پنهان و بلندمدت آن برای کل جامعه.

۳

در آغاز این فصل اشاره کردیم که گاه «حمایت» دولت از کسب‌وکارها می‌تواند به همان اندازه زیان‌بار باشد که دخالت‌های محدودکننده یا خصمانه آن. این گزاره درباره یارانه‌های دولتی نیز به همان اندازه صادق است که درباره وام‌های دولتی.

دولت هرگز نمی‌تواند چیزی را به یک بنگاه اقتصادی وام دهد یا به‌صورت یارانه در اختیار آن بگذارد، مگر آنکه همان منابع را پیش‌تر از بخش دیگری از اقتصاد خصوصی گرفته باشد.

بارها شنیده‌ایم که طرفداران نیودیل و دیگر حامیان مداخله گسترده دولت در اقتصاد، با افتخار از این سخن می‌گویند که دولت چگونه در سال ۱۹۳۲ و سال‌های پس از آن، از طریق نهادهایی مانند شرکت تامین مالی بازسازی^۱، شرکت وام مالکان مسکن^۲ و سایر سازمان‌های مشابه، کسب و کارها را نجات داد. اما واقعیت این است که دولت نمی‌تواند هیچ کمک مالی‌ای به بنگاه‌های اقتصادی ارائه کند، مگر آنکه آن منابع را پیش‌تر گرفته باشد یا در نهایت از همان بخش خصوصی دریافت کند.

۱ شرکت تامین مالی بازسازی (Reconstruction Finance Corporation): نهاد مالی دولتی آمریکا که در سال ۱۹۳۲ برای اعطای وام به بانک‌ها، راه‌آهن‌ها و سایر بنگاه‌های اقتصادی به منظور کاهش آثار رکود بزرگ تاسیس شد.

۲ شرکت وام مالکان مسکن (Home Owners' Loan Corporation): نهاد دولتی آمریکا که در سال ۱۹۳۳ با هدف بازتامین مالی وام‌های مسکن و جلوگیری از مصادره خانه‌های مالکان در دوران رکود بزرگ ایجاد شد.

تمام درآمدهای دولت، در نهایت، از مالیات تامین می‌شوند. حتی آنچه «اعتبار دولتی» نامیده می‌شود و تا این اندازه از آن تمجید می‌کنند، بر این فرض استوار است که وام‌های اعطاشده سرانجام از محل درآمدهای مالیاتی بازپرداخت خواهند شد.

بنابراین، هنگامی که دولت به یک بنگاه اقتصادی وام یا یارانه می‌دهد، در عمل از کسب‌وکارهای موفق مالیات می‌گیرد تا کسب‌وکارهایی را که در رقابت بازار موفق نبوده‌اند، سرپا نگه دارد.

ممکن است در برخی شرایط استثنایی یا بحران‌های اقتصادی، دلایلی وجود داشته باشد که در نگاه نخست چنین سیاستی را توجیه‌پذیر جلوه دهد. در اینجا قصد نداریم درباره اعتبار یا نادرستی آن استدلال‌ها داوری کنیم. اما اگر موضوع را از منظر کل اقتصاد و در افق بلندمدت بررسی کنیم، چنین سیاستی نه تنها چندان سودمند به نظر نمی‌رسد، بلکه تجربه تاریخی نیز نشان داده است که در عمل نتوانسته به افزایش پایدار رفاه یا کارایی اقتصادی بینجامد.

فصل هفتم

بلای ماشین‌آلات

۱

در میان همه مغالطه‌های اقتصادی، شاید هیچ‌کدام به اندازه این باور ریشه‌دار و ماندگار نباشد که ماشین‌آلات، در مجموع، موجب بیکاری می‌شوند. این باور بارها با استدلال و شواهد رد شده است، اما هر بار دوباره با همان قوت گذشته سر برآورده است. هرگاه اقتصاد برای مدتی با بیکاری گسترده روبه‌رو می‌شود، انگشت اتهام بار دیگر به سوی ماشین‌آلات نشانه می‌رود.

این تصور نادرست هنوز هم پشتوانه بسیاری از سیاست‌ها و اقدامات اتحادیه‌های کارگری^۱ است. بخش قابل‌توجهی از افکار عمومی نیز یا به این دلیل با چنین اقداماتی همراهی می‌کند که در اعماق ذهن خود آن‌ها را موجه می‌داند، یا به این علت که نمی‌تواند به روشنی دریابد اشکال این استدلال در

۱ اتحادیه کارگری (Labor Union / Trade Union): سازمانی که برای دفاع از حقوق، دستمزد، شرایط کار و منافع شغلی کارگران تشکیل می‌شود.

کجاست. اگر این باور را که «ماشین‌آلات موجب بیکاری می‌شوند» با اندکی انسجام منطقی تا پایان دنبال کنیم، به نتایجی کاملاً مضحک خواهیم رسید. در آن صورت، نه تنها هر پیشرفت فناورانه‌ای که امروز به دست می‌آید باید عامل گسترش بیکاری باشد، بلکه نخستین انسانی که برای کاهش زحمت کار خود ابزاری ساخت یا روشی تازه ابداع کرد نیز باید از همان لحظه به افزایش بیکاری دامن زده باشد.

حتی لازم نیست برای دیدن نادرستی این استدلال تا آن اندازه به گذشته بازگردیم. کافی است به کتاب ثروت ملل اثر آدام اسمیت^۱، که نخستین بار در سال ۱۷۷۶ منتشر شد، مراجعه کنیم.

نخستین فصل این کتاب با عنوان «درباره تقسیم کار» آغاز می‌شود. اسمیت در همان صفحات ابتدایی توضیح می‌دهد که اگر کارگری با ابزارها و ماشین‌آلات مورد استفاده در صنعت سوزن‌سازی آشنا نباشد، «به زحمت بتواند در یک روز یک سوزن بسازد و قطعاً نتواند بیست سوزن تولید کند». اما با بهره‌گیری از تقسیم کار و ماشین‌آلات، هر کارگر قادر است روزانه

۱ آدام اسمیت (Adam Smith): اقتصاددان و فیلسوف اسکاتلندی (۱۷۲۳-۱۷۹۰) که از او به عنوان پدر علم اقتصاد نوین یاد می‌شود.

حدود ۴۸۰۰ سوزن تولید کند. اگر قرار بود ماشین آلات صرفاً موجب حذف فرصت‌های شغلی شوند، باید نتیجه می‌گرفتیم که حتی در زمان آدام اسمیت نیز، هر کارگری که در صنعت سوزن‌سازی با ماشین کار می‌کرد، جای ۲۴۰ تا ۴۸۰۰ کارگر دیگر را گرفته است.

در این صورت، صنعت سوزن‌سازی باید همان زمان با نرخ بیکاری حدود ۹۹/۹۸ درصد روبه‌رو می‌شد؛ نتیجه‌ای که خود به‌تنهایی نشان می‌دهد این استدلال تا چه اندازه غیرمنطقی است. آیا ممکن بود اوضاع از این هم وخیم‌تر باشد؟ ظاهراً بله؛ زیرا انقلاب صنعتی^۱ تازه در آغاز راه بود.

برای روشن‌تر شدن موضوع، کافی است به چند نمونه از رخداد‌های آن دوران نگاه کنیم. یکی از شناخته‌شده‌ترین آن‌ها، تحولات صنعت جوراب‌بافی است. با ورود دستگاه‌های جدید جوراب‌بافی، بسیاری از بافندگان دستی آن‌ها را تهدیدی مستقیم برای معاش خود دانستند. گروهی از آنان در اعتراض، ماشین‌ها را در هم شکستند؛ در یکی از شورش‌ها بیش از هزار دستگاه

۱ انقلاب صنعتی (Industrial Revolution): دوره‌ای از دگرگونی‌های فناورانه و اقتصادی که از اواخر قرن هجدهم در بریتانیا آغاز شد و با گسترش ماشین‌آلات، تولید کارخانه‌ای و استفاده گسترده از نیروی بخار، ساختار اقتصاد و جامعه را دگرگون کرد.

نابود شد. خانه‌هایی به آتش کشیده شد، مخترعان مورد تهدید قرار گرفتند و برخی از آنان برای حفظ جان خود ناچار به فرار شدند. سرانجام دولت با اعزام نیروهای نظامی شورش را سرکوب کرد و پس از آن، تعدادی از رهبران جنبش یا به مستعمرات تبعید شدند یا به دار آویخته شدند.

با این‌همه، باید میان پیامدهای کوتاه‌مدت و بلندمدت این تحولات تفاوت قائل شد. اگر شورشیان تنها به آینده نزدیک خود و خانواده‌هایشان می‌اندیشیدند، مخالفتشان با ورود ماشین‌آلات تا اندازه‌ای قابل درک بود. ویلیام فلکین^۱ در کتاب «تاریخ تولید جوراب با ماشین» که در سال ۱۸۶۷ منتشر شد، می‌نویسد بخش بزرگی از حدود ۵۰ هزار جوراب‌باف انگلیسی و خانواده‌هایشان، نزدیک به چهل سال طول کشید تا از فقر و سختی‌هایی که این دگرگونی برای آنان به همراه آورده بود، رهایی یابند.

اما اگر آنان - چنانکه به احتمال زیاد بسیاری از ایشان باور داشتند - گمان می‌کردند ماشین برای همیشه انسان را از بازار کار کنار خواهد زد، در اشتباه بودند. پیش از پایان قرن نوزدهم، صنعت جوراب‌بافی در مقایسه با آغاز

۱ ویلیام فلکین (William Felkin): تاریخ‌نگار و پژوهشگر صنعت نساجی انگلستان.

همان قرن، دست کم صد برابر نیروی کار بیشتری را به خدمت گرفته بود. نمونه دیگری نیز همین نتیجه را تایید می کند. ریچارد آرکرایت^۱ در حدود سال ۱۷۶۹ ماشین ریسندگی پنبه خود را به بهره برداری رساند. در آن زمان برآورد می شد که در سراسر انگلستان حدود ۵۲۰۰ نفر با چرخ های ریسندگی کار می کنند و نزدیک به ۲۷۰۰ نفر نیز بافنده اند؛ در مجموع، حدود ۷۹۰۰ نفر در صنعت منسوجات پنبه ای اشتغال داشتند.

اختراع آرکرایت نیز با مخالفت های گسترده روبه رو شد، زیرا بسیاری معتقد بودند این ماشین معاش هزاران کارگر را نابود خواهد کرد. شدت اعتراض ها به اندازه ای بود که دولت ناچار شد برای برقراری نظم از نیروی قهریه استفاده کند. اما تنها ۲۷ سال بعد، یعنی در سال ۱۷۸۷، نتایج یک تحقیق پارلمانی نشان داد شمار افرادی که در صنعت ریسندگی و بافندگی پنبه مشغول به کار بودند، از حدود ۷۹۰۰ نفر به ۳۲۰ هزار نفر افزایش یافته است؛ رشدی نزدیک به ۴۴۰۰ درصد.

نمونه های مشابه را می توان در منابع تاریخی فراوان یافت. برای مثال، اگر

۱ ریچارد آرکرایت (Richard Arkwright): صنعتگر و مخترع انگلیسی (۱۷۳۲-۱۷۹۲) که با توسعه ماشین های ریسندگی، نقشی اساسی در انقلاب صنعتی ایفا کرد.

خواننده به کتاب تحولات اقتصادی اخیر نوشته دیوید ایمز ولز^۱، منتشر شده در سال ۱۸۸۹، مراجعه کند، با عباراتی روبه‌رو خواهد شد که اگر تاریخ‌ها و اعداد آن‌ها حذف شوند، به راحتی می‌توان تصور کرد امروز به قلم منتقدان فناوری نوشته شده‌اند؛ یا اگر بتوان واژه‌ای تازه ساخت، به قلم «فناوری‌هراسان».

ولز می‌نویسد:

«در فاصله سال‌های ۱۸۷۰ تا ۱۸۸۰، حجم فعالیت ناوگان تجاری بریتانیا، تنها از نظر ورود و خروج کشتی‌ها در تجارت خارجی، ۲۲ میلیون تن افزایش یافت. با این حال، شمار افرادی که این حجم عظیم فعالیت را انجام می‌دادند، نسبت به ده سال قبل حدود سه هزار نفر کمتر شده بود. علت این کاهش، استفاده از بالابرهای بخاری، سیلوهای مکانیزه غلات، نیروی بخار و نوآوری‌های مشابه بود.»

او در جای دیگری می‌نویسد:

«در سال ۱۸۷۳، هر تن فولاد بسمر^۲ در انگلستان حدود ۸۰ دلار قیمت

۱ دیوید ایمز ولز (David Ames Wells): اقتصاددان، نویسنده و آمارشناس آمریکایی (۱۸۲۸-۱۸۹۸).

۲ فولاد بسمر (Bessemer steel): فولادی که با فرایند بسمر تولید می‌شود؛ روشی که در قرن نوزدهم تولید انبوه و ارزان‌تر فولاد را امکان‌پذیر کرد.

داشت، اما در سال ۱۸۸۶ همان فولاد، با وجود سودآور بودن تولید، به کمتر از ۲۰ دلار در هر تن فروخته می‌شد. در همین مدت، ظرفیت تولید سالانه هر مبدل بسمر چهار برابر شد، بی‌آنکه نیروی کار بیشتری به کار گرفته شود؛ بلکه تعداد کارگران حتی کاهش یافت.»

و در نمونه‌ای دیگر می‌افزاید:

«اداره آمار برلین برآورد کرده است که مجموع توان موتورهای بخاری فعال جهان در سال ۱۸۸۷، معادل نیروی ۲۰۰ میلیون اسب بخار بوده است؛ رقمی که تقریباً با توان یک میلیارد انسان برابری می‌کند و دست‌کم سه برابر کل جمعیت شاغل جهان است.»

ممکن است انتظار داشته باشیم این آمار، ولز را به تامل وادارد و این پرسش را پیش روی او بگذارد که اگر ماشین‌ها تا این اندازه جای نیروی انسانی را گرفته‌اند، پس چگونه در جهان سال ۱۸۸۹ هنوز برای میلیون‌ها نفر کار وجود داشته است؟

اما ولز هرگز چنین پرسشی را مطرح نکرد. او تنها با نوعی بدبینی محتاطانه نتیجه گرفت که «در چنین شرایطی، مازاد تولید صنعتی... ممکن است به

پدیده‌ای مزمن تبدیل شود.»

با آغاز رکود بزرگ و اوج‌گیری بیکاری در سال ۱۹۳۲، بار دیگر انگشت اتهام به سوی ماشین‌آلات نشانه رفت. در فاصله‌ای کوتاه، دیدگاه‌های گروهی که خود را «تکنوکرات‌ها» می‌نامیدند، با سرعتی چشمگیر در سراسر ایالات متحده گسترش یافت.

نیازی نیست خواننده را با آمارها و محاسبات شگفت‌آوری که این گروه ارائه می‌کردند خسته کنیم یا یک‌به‌یک نشان دهیم که این ارقام تا چه اندازه با واقعیت فاصله داشتند. همین اندازه کافی است که بدانیم تکنوکرات‌ها بار دیگر همان خطای دیرینه را، این بار در خالص‌ترین صورت خود، تکرار کردند: این باور که ماشین‌آلات سرانجام انسان را برای همیشه از بازار کار بیرون خواهند راند.

تنها تفاوت آن بود که این اندیشه کهنه را، از سر ناآگاهی، به‌عنوان کشفی تازه و انقلابی عرضه می‌کردند.

۱ تکنوکرات‌ها (Technocrats): اعضای جنبش تکنوکراسی (Technocracy) که در دهه ۱۹۳۰ در آمریکای شمالی رواج یافت و معتقد بود اداره اقتصاد باید به متخصصان فنی و مهندسان سپرده شود، نه سیاستمداران یا سازوکار بازار.

این ماجرا مصداق روشنی از سخن مشهور جرج سانتایانا^۱ است:

«کسانی که گذشته را به یاد نمی‌آورند، محکوم به تکرار آن‌اند.»

سرانجام، جنبش تکنوکرات‌ها آن‌چنان بی‌اعتبار شد که به حاشیه رانده شد، اما اندیشه‌ای که آن را تغذیه می‌کرد از میان نرفت. این باور همچنان در قالب صدها مقرره محدودکننده کار و شیوه‌های اشتغال‌زایی مصنوعی که برخی اتحادیه‌های کارگری بر آن پافشاری می‌کنند، به حیات خود ادامه داده است. بسیاری از مردم نیز همچنان این مقررات را تحمل می‌کنند، یا حتی از آن‌ها دفاع می‌کنند، زیرا هنوز نسبت به پیامدهای واقعی آن‌ها دچار سردرگمی هستند.

در مارس ۱۹۴۱، کوروین ادواردز^۲ به نمایندگی از وزارت دادگستری ایالات

۱ جرج سانتایانا (George Santayana): فیلسوف، نویسنده و اندیشمند اسپانیایی - آمریکایی (۱۸۶۳-۱۹۵۲).

۲ کوروین ادواردز (Corwin D. Edwards): اقتصاددان آمریکایی و از کارشناسان وزارت دادگستری ایالات متحده در حوزه رقابت و انحصار.

متحده، در برابر کمیته موقت اقتصاد ملی^۱ شهادت داد و نمونه‌های متعددی از این مقررات را برشمرد.

ازجمله، اتحادیه برق‌کاران شهر نیویورک متهم شده بود که نصب تجهیزات برقی تولیدشده در خارج از ایالت نیویورک را تنها در صورتی می‌پذیرد که این تجهیزات ابتدا از هم باز شوند و سپس در محل پروژه دوباره مونتاژ شوند. در هیوستون تگزاس نیز میان استادکاران لوله‌کش و اتحادیه لوله‌کشان توافقی وجود داشت که بر اساس آن، لوله‌های پیش‌ساخته فقط زمانی قابل نصب بودند که رزوه یکی از سرهای آن‌ها بریده شود و همان رزوه دوباره در محل پروژه ایجاد شود.

در بسیاری از شهرها نیز شعبه‌های اتحادیه نقاشان استفاده از پیستوله‌های رنگ‌پاش را محدود کرده بودند. هدف از این محدودیت‌ها، در بسیاری از موارد، نه بهبود کیفیت کار، بلکه ایجاد اشتغال بیشتر بود؛ به این معنا که کارگران به جای استفاده از روش سریع‌تر رنگ‌پاشی، ناچار بودند همان کار را با قلم‌مو و صرف زمان بسیار بیشتری انجام دهند.

۱ کمیته موقت اقتصاد ملی (TNEC): کمیته‌ای که کنگره آمریکا در سال ۱۹۳۸ برای بررسی تمرکز قدرت اقتصادی، رقابت و عملکرد اقتصاد ایالات متحده تشکیل داد.

یکی از شعب اتحادیه رانندگان کامیون نیز مقرر کرده بود که هر کامیونی که وارد منطقه کلان‌شهری نیویورک می‌شود، افزون بر راننده اصلی، باید یک راننده محلی نیز همراه داشته باشد. در برخی شهرها، اتحادیه برق‌کاران حتی مقرر کرده بود که اگر در یک پروژه ساختمانی از برق یا روشنایی موقت استفاده شود، حضور یک برق‌کار تمام‌وقت برای «نگهداری» از این تجهیزات الزامی است؛ فردی که در عین حال اجازه نداشت هیچ‌یک از کارهای برقی مربوط به ساخت‌وساز را انجام دهد.

ادواردز درباره پیامد عملی این مقرره با طعنه می‌گوید:

«اغلب نتیجه این است که فردی استخدام می‌شود که تمام روز را به مطالعه یا بازی یک‌نفره ورق می‌گذراند و تنها وظیفه‌اش این است که ابتدای روز یک کلید را روشن کند و در پایان روز همان کلید را خاموش کند.»

می‌توان نمونه‌های مشابهی از این شیوه‌های کارِ ساختگی را در بسیاری از حوزه‌های دیگر نیز برشمرد. در صنعت راه‌آهن نیز نمونه‌های مشابهی دیده می‌شود. برخی اتحادیه‌ها اصرار دارند که حتی در لوکوموتیوهای که به

آتش کار^۱ نیازی ندارند، همچنان فردی با این عنوان استخدام شود. در تئاترها نیز گاه اتحادیه‌ها بر استخدام کارگران جابه‌جایی دکور پافشاری می‌کنند، حتی زمانی که نمایش اساساً هیچ دکور صحنه‌ای ندارد.

نمونه‌ای دیگر به اتحادیه نوازندگان مربوط می‌شود. این اتحادیه در بسیاری از موارد خواستار آن است که برای اجرای برنامه، نوازندگان «جایگزین» یا حتی یک ارکستر کامل به کار گرفته شوند، در حالی که تنها چیزی که در آن برنامه مورد نیاز است، پخش یک صفحه موسیقی است.

این نمونه‌ها همگی بر یک منطق مشترک استوارند: ایجاد اشتغال از طریق تحمیل کارهایی که از نظر فنی یا اقتصادی ضرورتی ندارند؛ غافل از آنکه چنین اشتغالی، هرچند در ظاهر به سود گروهی خاص است، هزینه آن در نهایت بر دوش مصرف‌کنندگان، کارفرمایان یا کل جامعه قرار می‌گیرد.

۱ آتش‌کار (Fireman): کارگری که در لوکوموتیوهای بخار وظیفه ریختن سوخت در کوره و حفظ فشار بخار را بر عهده داشت. با جایگزینی لوکوموتیوهای دیزلی و برقی، این شغل در بسیاری از خطوط راه‌آهن عملاً ضرورت خود را از دست داد.

می‌توان انبوهی از آمار و شواهد تاریخی گرد آورد تا نشان داد فناوری‌های هراسان گذشته تا چه اندازه در پیش‌بینی‌های خود اشتباه می‌کردند. اما این آمار، تا زمانی که علت این اشتباه را نفهمیم، ارزش چندانی ندارد.

در اقتصاد، آمار و تاریخ تنها زمانی روشنگرند که با درکی بنیادی از روابط علت و معلولی و استدلال اقتصادی همراه شوند. در بحث حاضر نیز مسئله اصلی این نیست که ماشین‌آلات در گذشته چه پیامدهایی داشته‌اند، بلکه باید بفهمیم چرا ورود ماشین‌آلات و دیگر ابزارهای صرفه‌جو در نیروی کار، ناگزیر همان نتایجی را به بار آورد که تاریخ نشان می‌دهد.

در غیر این صورت، فناوری‌های هراسان همواره خواهند گفت - و در برابر یادآوری پیش‌بینی‌های نادرست گذشتگان خود، دقیقا همین را می‌گویند - که: «شاید در گذشته چنین بوده است، اما امروز شرایط کاملا تغییر کرده است. اکنون دیگر نمی‌توان اجازه داد ماشین‌آلات بیشتری ساخته شوند که جای نیروی انسانی را بگیرند.»

نمونه‌ای از این نگرش را می‌توان در یادداشت مطبوعاتی النور روزولت دید که در ۱۹ سپتامبر ۱۹۴۵ به‌طور هم‌زمان در چندین روزنامه منتشر شد. او نوشت:

«امروز به نقطه‌ای رسیده‌ایم که ابزارهای صرفه‌جویی در نیروی کار فقط زمانی سودمندند که باعث بیکار شدن کارگران نشوند.»

اگر این ادعا درست بود و هر ابزار جدیدی که در مصرف نیروی کار صرفه‌جویی می‌کند، ناگزیر به افزایش دائمی بیکاری و فقر می‌انجامید، آنگاه باید در بسیاری از باورهای اساسی خود درباره اقتصاد و حتی تمدن تجدیدنظر می‌کردیم. در آن صورت، نه تنها هر پیشرفت فناورانه جدید را باید یک فاجعه به شمار می‌آوردیم، بلکه ناچار بودیم تمام دستاوردهای فنی گذشته را نیز با همین نگاه بنگریم.

واقعیت اما درست برعکس است. هر یک از ما، در زندگی روزمره و در حرفه خود، پیوسته می‌کوشد همان نتیجه را با صرف زمان، انرژی و نیروی کار کمتری به دست آورد. همه ما، آگاهانه یا ناآگاهانه، همواره می‌کوشیم با صرف نیروی کار کمتر، به همان نتیجه یا حتی نتیجه‌ای بهتر دست پیدا کنیم.

هر کارفرما، خواه مالک یک کارگاه کوچک باشد یا مدیر یک بنگاه بزرگ، پیوسته در جست‌وجوی راه‌هایی است که با هزینه کمتر و بهره‌وری بیشتر تولید کند؛ یعنی همان مقدار محصول را با نیروی کار کمتری به دست آورد.

هر کارگر ماهر نیز می‌کوشد وظایف خود را با تلاش کمتر، سرعت بیشتر یا روش کارآمدتری انجام دهد. افراد بلندپرواز نیز همواره در تلاش‌اند در ساعات کاری معین، بازده بیشتری داشته باشند.

اگر فناوری‌هراسان در استدلال خود کاملاً سازگار بودند، باید همه این تلاش‌ها برای افزایش بهره‌وری را نه تنها بی‌فایده، بلکه زیان‌بار می‌دانستند. در این صورت، حتی باید پرسیم: چرا کالاها را با راه‌آهن از نیویورک به شیکاگو حمل کنیم، وقتی می‌توان همان بار را بر دوش هزاران نفر گذاشت و افراد بیشتری را به کار گرفت؟

البته هیچ‌کس این استدلال را تا چنین نتیجه‌ای دنبال نمی‌کند. با این حال، همین باور ناقص و ناسازگار نیز، هنگامی که در سیاست‌گذاری یا افکار عمومی نفوذ کند، می‌تواند زیان‌های فراوانی به بار آورد.

پس بهتر است ببینیم هنگام ورود ماشین آلات و دیگر فناوری‌های صرفه‌جو در نیروی کار، واقعا چه اتفاقی رخ می‌دهد.

بدیهی است که جزئیات این فرایند در صنایع مختلف و در دوره‌های گوناگون یکسان نیست، اما می‌توان با یک مثال ساده، مهم‌ترین حالت‌های ممکن را بررسی کرد.

فرض کنید تولیدکننده‌ای در صنعت پوشاک با ماشینی آشنا می‌شود که می‌تواند همان پالتوهای مردانه و زنانه را با نیمی از نیروی کار پیشین تولید کند. او این ماشین را خریداری و نصب می‌کند و در نتیجه، نیمی از کارکنان خود را تعدیل می‌کند.

در نگاه نخست، چنین به نظر می‌رسد که اشتغال به طور مستقیم کاهش یافته است.

اما نباید فراموش کرد که خود این ماشین نیز باید طراحی، ساخته و نصب می‌شد؛ فرایندی که به نیروی کار نیاز داشته است. بنابراین، در برابر بخشی از مشاغل که در کارخانه پوشاک از میان رفته‌اند، مشاغل دیگری وجود دارند که اگر این ماشین هرگز تولید نمی‌شد، اساسا به وجود نمی‌آمدند.

با این حال، تولیدکننده تنها در صورتی حاضر به خرید این ماشین می‌شود که یکی از دو شرط برقرار باشد: یا ماشین بتواند با همان میزان هزینه، محصولی با کیفیت‌تر تولید کند، یا همان محصول را با هزینه‌ای کمتر بسازد. فرض کنیم حالت دوم صادق باشد؛ یعنی کیفیت محصول تغییر نکند و تنها هزینه تولید کاهش یابد.

در این صورت، نمی‌توان فرض کرد که مجموع دستمزدهایی که برای ساخت ماشین پرداخت شده، دقیقا برابر با مجموع دستمزدهایی باشد که تولیدکننده در آینده از محل استفاده از آن صرفه‌جویی خواهد کرد. اگر چنین بود، اساسا هیچ صرفه‌جویی اقتصادی‌ای به وجود نمی‌آمد و خرید ماشین نیز توجیهی نداشت.

بنابراین، هنوز این پرسش باقی است که چگونه باید کاهش ظاهری اشتغال را توضیح داد. با این‌همه، دست‌کم باید این احتمال را نیز در نظر گرفت که حتی نخستین اثر ورود یک ماشین صرفه‌جو در نیروی کار، در مجموع، افزایش اشتغال باشد. دلیل آن این است که تولیدکننده معمولا انتظار ندارد هزینه خرید ماشین در مدت کوتاهی جبران شود. صرفه‌جویی واقعی حاصل

از این سرمایه‌گذاری معمولاً به تدریج و در طول چند سال آشکار می‌شود و اغلب مدتی زمان لازم است تا ماشین بتواند هزینه خرید خود را جبران کند. پس از آنکه صرفه‌جویی حاصل از استفاده از ماشین، هزینه خرید آن را جبران کرد، سود تولیدکننده نسبت به گذشته افزایش می‌یابد؛ البته اگر فرض کنیم او همچنان محصولات خود را با همان قیمت رقبا عرضه می‌کند و از کاهش قیمت برای تصاحب بازار استفاده نمی‌کند.

در نگاه نخست، ممکن است چنین به نظر برسد که حاصل این تحول، از دست رفتن شغل تعدادی از کارگران و افزایش سود یک نفر، یعنی صاحب سرمایه، بوده است.

اما همین سود اضافی، سرچشمه منافع بعدی جامعه است. تولیدکننده نمی‌تواند این سود را بدون استفاده رها کند. او ناگزیر است آن را، به‌طور کلی، در یکی از سه مسیر زیر به کار گیرد و چه‌بسا بخشی از آن را به هر سه اختصاص دهد:

- فعالیت بنگاه خود را گسترش دهد، ماشین‌های بیشتری بخرد و تولید را افزایش دهد.

- سرمایه را در کسب و کار یا صنعت دیگری به کار گیرد.

- آن را صرف افزایش مصرف شخصی خود کند.

در هر یک از این حالت‌ها، تقاضا برای کالاها، خدمات یا سرمایه‌گذاری

افزایش می‌یابد و در نتیجه، فرصت‌های شغلی تازه‌ای ایجاد می‌شود.

به بیان دیگر، پولی که پیش‌تر مستقیماً به صورت دستمزد به کارگران کارخانه

پرداخت می‌شد، اکنون از مسیر دیگری دوباره وارد اقتصاد می‌شود. این

پول ممکن است به دستمزد کارگرانی تبدیل شود که ماشین‌های جدید

را می‌سازند، یا نصیب کارکنان صنعتی شود که سرمایه به آن منتقل شده

است، یا درآمد سازندگان خانه، خودروسازان، تولیدکنندگان کالاهای مصرفی

و هر گروه دیگری شود که تولیدکننده سود خود را صرف خرید محصولات

آنان می‌کند.

بنابراین، مگر آنکه او پول خود را بدون هیچ هدفی را کد نگه دارد، همان

منابعی که در یک بخش موجب کاهش اشتغال مستقیم شده‌اند، در بخشی

دیگر به ایجاد اشتغال می‌انجامند.

اما داستان به همین جا ختم نمی‌شود.

اگر این تولیدکننده بتواند با استفاده از ماشین جدید، هزینه تولید خود را به طور چشمگیری کاهش دهد، دیر یا زود یکی از دو اتفاق رخ خواهد داد: یا سهم بیشتری از بازار را به دست می آورد و تولید خود را گسترش می دهد، یا رقبای او نیز ناچار می شوند همان فناوری را به کار گیرند تا از رقابت عقب نمانند.

در هر دو صورت، تقاضا برای ساخت ماشین آلات جدید افزایش می یابد و در نتیجه، اشتغال بیشتری در صنایع سازنده این تجهیزات ایجاد می شود. از سوی دیگر، رقابت میان تولیدکنندگان و افزایش عرضه، قیمت پالتو را نیز پایین می آورد. در نتیجه، سودهای فوق العاده اولیه به تدریج از میان می روند. تولیدکنندگانی که ماشین جدید را به کار گرفته اند، دیگر نمی توانند سودهای استثنایی گذشته را حفظ کنند و آن دسته از تولیدکنندگانی که همچنان با روش های قدیمی کار می کنند، ممکن است حتی سود خود را نیز از دست بدهند.

به این ترتیب، بخش عمده صرفه جویی حاصل از پیشرفت فناوری، در نهایت نه در جیب تولیدکننده، بلکه به مصرف کنندگان منتقل می شود.

اکنون که قیمت پالتو کاهش یافته است، افراد بیشتری توان خرید آن را پیدا می‌کنند. بنابراین، هرچند برای تولید هر پالتو به نیروی کار کمتری نیاز است، ممکن است مجموع تولید آن قدر افزایش یابد که حتی تعداد شاغلان صنعت پالتوسازی نیز از قبل بیشتر شود.

اگر تقاضا برای پالتو، به اصطلاح اقتصاددانان، کشش‌پذیر^۱ باشد، یعنی کاهش قیمت باعث شود مردم در مجموع هزینه بیشتری صرف خرید پالتو کنند، چنین نتیجه‌ای کاملاً محتمل است.

همان‌گونه که پیش‌تر دیدیم، در صنعت جوراب‌بافی و بسیاری دیگر از صنایع نساجی، تاریخ دقیقاً همین روند را نشان می‌دهد. اما حتی اگر تقاضا برای پالتو افزایش پیدا نکند، باز هم نتیجه نهایی تغییر نخواهد کرد. فرض کنید قیمت هر پالتو از ۵۰ دلار به ۳۰ دلار کاهش یابد، اما تعداد پالتوهای فروخته‌شده هیچ تغییری نکند. در این صورت، مصرف‌کنندگان همان تعداد پالتوی گذشته را در اختیار خواهند داشت، اما برای هر پالتو ۲۰ دلار کمتر

۱ کشش تقاضا (Elasticity of Demand): مفهومی در اقتصاد که نشان می‌دهد مقدار تقاضا برای یک کالا تا چه اندازه به تغییر قیمت آن واکنش نشان می‌دهد. هنگامی که کاهش قیمت باعث افزایش قابل‌توجه مقدار خرید شود، گفته می‌شود تقاضا برای آن کالا کشش‌پذیر است.

پرداخته‌اند. این ۲۰ دلار در اختیار آن‌ها باقی می‌ماند و دیر یا زود صرف خرید کالاها و خدمات دیگری خواهد شد. در نتیجه، همان پولی که دیگر برای خرید پالتو هزینه نمی‌شود، به ایجاد تقاضا و اشتغال در بخش‌های دیگر اقتصاد کمک خواهد کرد.

خلاصه آنکه، ماشین‌آلات، پیشرفت فناوری، کاهش هزینه‌های تولید و افزایش بهره‌وری، در مجموع موجب کاهش اشتغال نمی‌شوند. آن‌ها شکل اشتغال را تغییر می‌دهند، منابع را به استفاده‌های پربازده‌تر منتقل می‌کنند و در نهایت، سطح تولید، درآمد و رفاه جامعه را افزایش می‌دهند.

البته همه اختراعات و نوآوری‌های فنی را نمی‌توان در زمره ماشین‌های «صرفه‌جو در نیروی کار» قرار داد.

برخی از آن‌ها، مانند ابزارهای دقیق، نایلون^۱، لوسیت^۲، تخته‌چندلا و انواع پلاستیک، بیش از آنکه جایگزین نیروی انسانی شوند، کیفیت محصولات را بهبود می‌بخشند.

برخی دیگر، مانند تلفن و هواپیما، اساساً انجام کارهایی را ممکن ساخته‌اند که نیروی مستقیم انسان هرگز قادر به انجام آن‌ها نبوده است. گروهی دیگر نیز کالاها و خدماتی را به وجود آورده‌اند که پیش از آن‌ها اساساً وجود خارجی نداشت؛ مانند اشعه ایکس، رادیو و لاستیک مصنوعی. با این حال، در مثال پیشین عمداً همان نوع ماشینی را بررسی کردیم که بیش از هر فناوری دیگری، هدف انتقاد فناوری‌هراسان بوده است؛ یعنی ماشینی که مستقیماً در مصرف نیروی کار صرفه‌جویی می‌کند. البته حتی این استدلال که «ماشین‌آلات در مجموع موجب بیکاری نمی‌شوند» نیز اگر بی‌قید و شرط بیان شود، ممکن است از حد خود فراتر رود.

۱ نایلون (Nylon): نخستین الیاف مصنوعی کاملاً سنتزی که در دهه ۱۹۳۰ توسعه یافت و کاربرد گسترده‌ای در صنایع نساجی و تولید کالاهای صنعتی پیدا کرد.

۲ لوسیت (Lucite): نام تجاری نوعی پلاستیک شفاف از جنس پلی‌متیل متاکریلات (PMMA) که به دلیل شفافیت و مقاومت بالا در صنایع گوناگون به کار می‌رود.

گاه گفته می‌شود ماشین‌آلات نه تنها شغلی را از بین نمی‌برند، بلکه در مجموع فرصت‌های شغلی بیشتری از آنچه در غیاب آن‌ها وجود داشت ایجاد می‌کنند. این ادعا، در برخی شرایط، می‌تواند درست باشد. بی‌تردید ماشین‌آلات در بعضی صنایع، زمینه اشتغال شمار بسیار بیشتری از افراد را فراهم کرده‌اند. پیش‌تر نمونه صنعت نساجی در قرن هجدهم را دیدیم و تاریخ صنایع جدید نیز شواهد فراوانی از همین روند در اختیار ما می‌گذارد. برای نمونه، صنعت خودروسازی آمریکا که در سال ۱۹۱۰ هنوز صنعتی نوپا بود، حدود ۱۴۰ هزار نفر را به کار گرفته بود. تا سال ۱۹۲۰، هم‌زمان با بهبود کیفیت خودروها و کاهش هزینه تولید، شمار شاغلان این صنعت به ۲۵۰ هزار نفر رسید. این رقم در سال ۱۹۳۰ به ۳۸۰ هزار نفر و در سال ۱۹۴۰ به حدود ۴۵۰ هزار نفر افزایش یافت.

در همان سال، حدود ۳۵ هزار نفر در صنعت تولید یخچال برقی و نزدیک به ۶۰ هزار نفر در صنعت رادیو مشغول به کار بودند.

این الگو بارها تکرار شده است: صنعتی تازه پدید می‌آید، فناوری آن بهبود پیدا می‌کند، هزینه تولید کاهش می‌یابد، قیمت محصول پایین می‌آید،

تقاضا افزایش می‌یابد و در نتیجه، دامنه فعالیت آن صنعت و میزان اشتغال نیز گسترش پیدا می‌کند.

از منطری گسترده‌تر نیز می‌توان گفت ماشین‌آلات نقش بزرگی در افزایش فرصت‌های زندگی و کار برای انسان‌ها داشته‌اند.

جمعیت جهان امروز چندین برابر جمعیت جهان در میانه قرن هجدهم، یعنی پیش از آغاز جدی انقلاب صنعتی، است. این افزایش عظیم بدون پیشرفت فناوری و مکانیزه شدن تولید عملاً امکان‌پذیر نبود؛ زیرا جهان بدون این دستاوردها توان تامین غذا، پوشاک، مسکن و سایر نیازهای چنین جمعیتی را نداشت.

از این منظر، شاید بتوان گفت بخش بزرگی از مردم امروز نه تنها اشتغال، بلکه امکان ادامه حیات خود را نیز مدیون پیشرفت فناوری و ماشین‌آلات هستند.

با این‌همه، نباید نتیجه گرفت که وظیفه یا کارکرد اصلی ماشین‌آلات، ایجاد اشتغال است. نقش واقعی ماشین، افزایش بهره‌وری، گسترش تولید، کاهش هزینه‌ها، ارتقای سطح زندگی و در نهایت افزایش رفاه اقتصادی

است. مشغول نگه داشتن انسان‌ها به کار، هرگز دشوار نبوده است؛ حتی - و

شاید بیش از همه - در ابتدایی‌ترین و فقیرترین اقتصادها.

اشتغال کامل - آن هم به معنای واقعی کلمه؛ یعنی کاری طولانی، طاقت‌فرسا

و فرساینده - بیش از هر جا، ویژگی اقتصادهای کم‌توسعه و عقب‌مانده از

نظر صنعتی است.

در اقتصادی که همه نیروی کار از پیش به کار گرفته شده‌اند، ورود

ماشین‌آلات، اختراعات و فناوری‌های جدید نمی‌تواند - دست‌کم تا زمانی که

جمعیت افزایش نیافته است - بر تعداد فرصت‌های شغلی بیفزاید.

حتی ممکن است در کوتاه‌مدت، میزان بیکاری را افزایش دهد. اما در اینجا

باید میان دو نوع بیکاری تفاوت گذاشت. مقصود، بیکاری اختیاری^۱ است،

نه بیکاری اجباری^۲.

۱ بیکاری اختیاری: وضعیتی که در آن فرد، با وجود امکان اشتغال، ترجیح می‌دهد به دلایل شخصی - مانند برخورداری از درآمد کافی یا ترجیح اوقات فراغت - کار نکند.

۲ بیکاری اجباری: وضعیتی که فرد مایل به کار کردن با دستمزد متعارف است، اما فرصت شغلی مناسبی پیدا نمی‌کند.

زیرا با افزایش بهره‌وری، افراد می‌توانند همان سطح زندگی یا حتی سطحی بالاتر را با ساعات کار کمتری تامین کنند. در چنین شرایطی، دیگر ضرورتی ندارد کودکان یا سالمندان برای گذران زندگی وارد بازار کار شوند و بسیاری از افراد نیز می‌توانند داوطلبانه اوقات فراغت بیشتری داشته باشند.

بنابراین، بار دیگر باید بر نکته اصلی تاکید کرد: کارکرد واقعی ماشین‌آلات، ایجاد شغل نیست؛ بلکه افزایش تولید و ارتقای سطح زندگی است.

ماشین‌آلات این هدف را عمدتاً از دو مسیر محقق می‌کنند. نخست آنکه هزینه تولید را کاهش می‌دهند و در نتیجه، کالاها با قیمت کمتری به دست مصرف‌کنندگان می‌رسند؛ همان‌گونه که در مثال صنعت پالتوسازی مشاهده کردیم. دوم آنکه با افزایش بهره‌وری نیروی کار، زمینه افزایش دستمزدها را فراهم می‌کنند.

به بیان دیگر، یا دستمزد پولی کارگران افزایش می‌یابد، یا قیمت کالاها کاهش پیدا می‌کند و در نتیجه، همان میزان دستمزد پولی قدرت خرید بیشتری پیدا می‌کند. در بسیاری از موارد نیز هر دو روند به‌طور هم‌زمان رخ می‌دهند.

اینکه در عمل کدام یک از این دو اثر پررنگ‌تر باشد، تا حد زیادی به سیاست پولی^۱ و شرایط اقتصادی هر کشور بستگی دارد. اما صرف‌نظر از این تفاوت‌ها، نتیجه نهایی یکسان است: ماشین‌آلات، اختراعات و پیشرفت‌های فناورانه، دستمزد واقعی را افزایش می‌دهند؛ یعنی توانایی افراد برای خرید کالاها و خدمات، در مجموع، بیشتر می‌شود.

۴

پیش از آنکه این بحث را به پایان ببریم، لازم است به یک نکته مهم توجه کنیم. بزرگ‌ترین نقطه قوت اقتصاددانان کلاسیک این بود که نگاه خود را به پیامدهای فوری محدود نمی‌کردند. آنان می‌کوشیدند آثار بلندمدت هر سیاست یا تحول اقتصادی را بر کل جامعه بررسی کنند، نه آنکه تنها به نتایج آن برای یک گروه خاص بسنده کنند.

۱ سیاست پولی (Monetary Policy): مجموعه اقداماتی که بانک مرکزی برای مدیریت حجم پول، نرخ بهره و شرایط اعتباری با هدف کنترل تورم، رشد اقتصادی و اشتغال انجام می‌دهد.

اما همین ویژگی، گاه به نقطه ضعف آنان نیز تبدیل می‌شد. در برخی موارد، آن‌قدر بر نتایج بلندمدت و منافع عمومی تاکید می‌کردند که آثار کوتاه‌مدت و دشواری‌های واقعی تحمیل‌شده بر گروه‌های خاص را کم‌اهمیت جلوه می‌دادند یا حتی از نظر دور می‌داشتند.

برای نمونه، دیدیم که ورود ماشین‌های جدید جوراب‌بافی که از نخستین دستاوردهای انقلاب صنعتی بود، چه رنج و فشاری بر بسیاری از جوراب‌بافان انگلیسی وارد کرد. این زیان‌ها واقعی بودند و نمی‌توان آن‌ها را انکار کرد. اما واکنش برخی نویسندگان به این واقعیت، آنان را به افراطی در جهت مخالف کشاند. آنان تنها بر پیامدهای فوری یک تحول برای گروهی محدود تمرکز کردند و از دیدن سایر آثار آن بازماندند.

فرض کنید ورود یک ماشین جدید باعث شود جو اسمیت شغل خود را از دست بدهد.

این نویسندگان با اصرار می‌گویند:

«چشم از جو اسمیت برندارید. هرگز او را فراموش نکنید.»

اما مشکل آنجاست که پس از این توصیه، تمام نگاهشان تنها بر جو اسمیت متمرکز می‌شود. دیگر تام جونز را نمی‌بینند که در کارخانه سازنده همان ماشین شغلی تازه پیدا کرده است. تد براون را از یاد می‌برند که اکنون برای کار با همان ماشین استخدام شده است و دیزی میلر را نیز نمی‌بینند که حالا می‌تواند همان پالتو را با قیمتی بسیار کمتر از گذشته بخرد.

نتیجه چنین نگاه یک‌سویه‌ای آن است که سرانجام به دفاع از سیاست‌هایی می‌رسند که در عمل، مانع پیشرفت اقتصادی می‌شوند؛ سیاست‌هایی که بیش از آنکه آینده‌نگر باشند، رنگ‌وبویی ارتجاعی دارند.

با این‌همه، نباید از سوی دیگر بام نیز بیفتیم. دست‌کم یکی از چشم‌های ما باید همچنان متوجه جو اسمیت باشد. ماشین جدید واقعا شغل او را از میان برده است. شاید بتواند ظرف مدت کوتاهی کار دیگری پیدا کند؛ چه‌بسا شغلی بهتر از گذشته. اما ممکن است سال‌ها برای آموختن مهارتی تخصصی زحمت کشیده باشد؛ مهارتی که اکنون، بر اثر پیشرفت فناوری، دیگر تقاضایی برای آن وجود ندارد. در چنین شرایطی، او بخشی از سرمایه‌ای را که در قالب دانش، تجربه و مهارت در وجود خود اندوخته بود، از دست

داده است؛ همان گونه که ممکن است کارفرمای سابقش نیز سرمایه‌ای را که در ماشین‌آلات یا تجهیزات قدیمی سرمایه‌گذاری کرده بود، به دلیل منسوخ شدن فناوری از دست داده باشد.

جو اسمیت تا دیروز کارگری ماهر بود و دستمزد یک نیروی متخصص را دریافت می‌کرد. اما اکنون، دست‌کم در کوتاه‌مدت، ناچار است مانند یک کارگر غیرماهر وارد بازار کار شود و طبیعتاً تنها می‌تواند انتظار دستمزدی متناسب با همان مهارت‌های قابل استفاده را داشته باشد.

بنابراین، نه می‌توان و نه باید سرنوشت جو اسمیت را نادیده گرفت. داستان او یکی از همان تراژدی‌های انسانی است که تقریباً هر تحول بزرگ صنعتی و اقتصادی با خود به همراه می‌آورد.

البته اگر بخواهیم وارد این بحث شویم که جامعه در برابر چنین افرادی چه مسئولیتی دارد - آیا باید آنان را به حال خود رها کرد تا با شرایط جدید سازگار شوند، برایشان حق پایان کار یا مقرری بیکاری در نظر گرفت، از کمک‌های دولتی برخوردارشان کرد یا هزینه آموزش دوباره آنان را پرداخت - از موضوع اصلی این فصل فاصله خواهیم گرفت.

نکته اساسی چیز دیگری است.

در ارزیابی هر سیاست یا تحول اقتصادی، باید همه پیامدهای مهم آن را در نظر گرفت؛ هم آثار کوتاه‌مدت آن بر گروه‌های خاص و هم آثار بلندمدت آن بر کل جامعه.

اگر در این فصل نسبتاً با تفصیل به موضوع ماشین‌آلات، اختراعات و پیشرفت‌های فناورانه پرداختیم، دلیلش آن است که این بحث یکی از بنیادی‌ترین مسائل علم اقتصاد است.

اگر در فهم آثار ماشین‌آلات بر اشتغال، تولید و رفاه اقتصادی به خطا برویم، احتمال آنکه در بسیاری از مسائل دیگر اقتصادی نیز به داوری نادرست برسیم، بسیار زیاد خواهد بود.

فصل هشتم

طرح‌های تقسیم کار

پیش‌تر به مقرراتی اشاره کردیم که صرفاً برای ایجاد کارهای غیرضروری وضع شده‌اند و نیز به شیوه‌های اشتغال زائدی که برخی اتحادیه‌های کارگری بر اجرای آن‌ها اصرار دارند.

منشأ این سیاست‌ها همان مغالطه‌ای است که ترس از ماشین‌آلات نیز از آن سرچشمه می‌گیرد: این تصور که هر روشی که انجام یک کار را کارآمدتر کند، ناگزیر به از بین رفتن شغل‌ها می‌انجامد.

اگر این گزاره را بپذیریم، نتیجه منطقی آن نیز روشن است: هرچه کاری با اتلاف وقت، نیروی بیشتر و بهره‌وری کمتر انجام شود، باید اشتغال بیشتری ایجاد کند.

این باور، بر پیش‌فرض نادرست دیگری نیز استوار است؛ اینکه حجم کار موجود در اقتصاد مقداری ثابت و از پیش تعیین‌شده است. بر پایه این

تصور، اگر نتوان با دشوارتر و زمان برتر کردن کارها بر حجم اشتغال افزود، دست کم می توان همان مقدار کار موجود را میان افراد بیشتری تقسیم کرد. اصرار برخی اتحادیه ها بر تقسیم کار به کوچک ترین و تخصصی ترین وظایف ممکن، از همین طرز فکر ناشی می شود.

در پروژه های ساختمانی شهرهای بزرگ، نمونه های فراوانی از این تقسیم بندی افراطی دیده می شود.

برای مثال، آجرچین حق ندارد در ساخت یک دودکش از سنگ استفاده کند؛ زیرا این کار، صرف نظر از میزان دشواری آن، در انحصار سنگ تراش است. برق کار نیز حتی اگر برای تعمیر یک اتصال برقی تنها لازم باشد تخته ای را بردارد و پس از پایان کار دوباره در جای خود قرار دهد، مجاز به انجام این کار نیست؛ زیرا این وظیفه به نجار اختصاص دارد.

به همین ترتیب، لوله کش هنگام تعمیر یک دوش نشی دار اجازه ندارد کاشی را بردارد یا دوباره نصب کند، زیرا این بخش از کار در حوزه تخصصی کاشی کار قرار می گیرد.

اتحادیه‌ها برای به دست آوردن یا حفظ چنین انحصارهایی، گاه وارد اعتصاب‌های سخت و پرتنشی می‌شوند که به آن‌ها اعتصاب‌های حوزه صلاحیت^۱ گفته می‌شود.

در گزارشی که شرکت‌های راه‌آهن ایالات متحده برای کمیته دادستان کل درباره آیین اداری تهیه کرده بودند، نمونه‌های متعددی از آرای هیئت ملی تعدیل راه‌آهن^۲ نقل شده است. بر اساس این گزارش، این هیئت در مواردی چنین رأی داده بود:

«هر عملیات مشخص در راه‌آهن، هرچند بسیار جزئی باشد - از پاسخ دادن به تلفن گرفته تا کوبیدن یا بیرون کشیدن یک میخ از سوزن راه‌آهن - در قلمرو انحصاری گروه خاصی از کارکنان قرار دارد. اگر عضوی از گروهی دیگر، حتی در جریان انجام وظایف عادی خود، یکی از این کارها را انجام دهد، باید بابت آن یک روز دستمزد اضافی دریافت کند. افزون بر این، اعضای مرخص

۱ اعتصاب حوزه صلاحیت (Jurisdictional Strike): اعتصابی که نه بر سر دستمزد یا شرایط کار، بلکه بر سر تعیین اینکه انجام یک وظیفه مشخص در صلاحیت کدام اتحادیه یا گروه شغلی است، صورت می‌گیرد.

۲ هیئت ملی تعدیل راه‌آهن (National Railroad Adjustment Board): نهادی فدرال در ایالات متحده که برای رسیدگی به اختلافات میان شرکت‌های راه‌آهن و کارکنان آن‌ها، بر اساس قانون کار راه‌آهن، ایجاد شد.

یا بیکارِ گروهی که آن کار در صلاحیت آنان است نیز، صرفاً به این دلیل که برای انجام آن فراخوانده نشده‌اند، مستحق دریافت یک روز دستمزد خواهند بود.»

بی‌تردید، چنین مقرراتی ممکن است برای گروه کوچکی از افراد مزایایی به همراه داشته باشد، البته تا زمانی که هزینه آن بر دوش دیگران باقی بماند. اما طرفداران تعمیم این شیوه، یک واقعیت اساسی را نادیده می‌گیرند. این نوع تقسیم‌بندی‌های مصنوعی و خودسرانه، همواره هزینه تولید را افزایش می‌دهند، بهره‌وری را کاهش می‌دهند و در نهایت باعث می‌شوند منابع اقتصادی با کارایی کمتری به کار گرفته شوند. نتیجه نهایی نیز روشن است: در مجموع، کار کمتری انجام می‌شود، کالاها و خدمات کمتری تولید می‌شوند و رفاه عمومی کاهش می‌یابد.

فرض کنید صاحب‌خانه‌ای برای تعمیر نشی حمام خود، به کاری نیاز دارد که یک نفر به راحتی از عهده آن برمی‌آید. اگر به دلیل مقررات یا الزامات صنفی ناچار شود دو نفر را استخدام کند، بی‌تردید برای یک نفر اضافی شغل ایجاد شده است.

اما این تنها بخشی از ماجراست.

پولی که او ناچار شده برای استخدام نفر دوم بپردازد، دیگر در اختیارش نیست تا صرف خرید کالا یا خدمت دیگری کند؛ خریدی که می‌توانست برای فرد دیگری فرصت شغلی ایجاد کند.

برای مثال، چون هزینه تعمیر حمام دو برابر شده است، صاحب‌خانه از خرید پلیور تازه‌ای که قصد تهیه آن را داشت صرف‌نظر می‌کند.

در نتیجه، از دید کل اقتصاد، اتفاق مثبتی رخ نداده است. یک روز کاری برای کاشی‌کاری که حضورش ضرورتی نداشت، با از دست رفتن یک روز کاری برای بافنده پلیور یا کارگر کارخانه تولید پوشاک جبران شده است. بنابراین، مجموع اشتغال تغییری نکرده است.

اما صاحب‌خانه بی‌تردید زیان دیده است. اگر مجبور به پرداخت این هزینه اضافی نبود، هم حمام تعمیرشده در اختیار داشت و هم پلیور جدید. اکنون اما تنها صاحب حمامی تعمیرشده است و از پلیور خبری نیست.

از نگاه اقتصاد ملی نیز نتیجه مشابه است. اگر پلیور را بخشی از ثروت جامعه بدانیم، اکنون یک پلیور کمتر تولید یا خریداری شده است؛ یعنی ثروت

واقعی جامعه کاهش یافته است.

این مثال، به خوبی نشان می‌دهد که تلاش برای ایجاد اشتغال از طریق تقسیم‌بندی‌های مصنوعی و تحمیل کارهای غیرضروری، در نهایت چه نتیجه‌ای به بار می‌آورد.

البته تقسیم مصنوعی کار تنها به این شکل محدود نمی‌شود.

طرح‌های دیگری نیز وجود دارند که هم برخی اتحادیه‌های کارگری و هم بعضی قانون‌گذاران سال‌ها از آن دفاع کرده‌اند. رایج‌ترین نمونه، کاهش قانونی ساعات کار هفتگی است.

طرفداران این سیاست معتقدند اگر هر فرد ساعات کمتری کار کند، ناچار باید افراد بیشتری استخدام شوند و در نتیجه، اشتغال افزایش خواهد یافت. همین استدلال یکی از انگیزه‌های اصلی تصویب مقررات اضافه‌کاری با نرخ تشویقی در قانون فدرال دستمزد و ساعات کار ایالات متحده بود.

البته قوانین قدیمی‌تر ایالتی که، برای مثال، اشتغال زنان یا افراد کم‌سن و سال را به بیش از ۴۸ ساعت در هفته محدود می‌کردند، بر مبنای استدلال دیگری وضع شده بودند. هدف آن قوانین، حفظ سلامت جسمی و روانی کارگران

بود و تا اندازه‌ای نیز بر این فرض استوار بودند که ساعات کار بسیار طولانی، بهره‌وری را کاهش می‌دهد.

اما فلسفه مقررات فدرالی که کارفرما را ملزم می‌کرد برای ساعات کار بیش از ۴۰ ساعت در هفته، ۵۰ درصد بیش از نرخ عادی دستمزد پرداخت کند، چیز دیگری بود.

این قانون بر این فرض استوار نبود که مثلاً ۴۵ ساعت کار در هفته ذاتاً برای سلامت یا کارایی زیان‌آور است. هدف آن، از یک سو، افزایش درآمد هفتگی کارگران بود و از سوی دیگر، این امید را دنبال می‌کرد که با گران‌تر شدن اضافه‌کاری، کارفرمایان به‌جای استفاده بیشتر از کارکنان موجود، افراد جدیدی را استخدام کنند.

در زمان نگارش این کتاب نیز پیشنهادهای متعددی برای کاهش بیکاری از طریق برقراری هفته کاری ۳۰ ساعته مطرح بود.

اما پرسش اساسی این است که چنین سیاستی، چه از سوی اتحادیه‌ها تحمیل شود و چه از طریق قانون به اجرا درآید، در عمل چه پیامدی خواهد داشت؟

برای پاسخ به این پرسش، باید دو حالت متفاوت را از یکدیگر تفکیک کنیم. در حالت نخست، هفته کاری استاندارد از ۴۰ ساعت به ۳۰ ساعت کاهش می‌یابد، اما نرخ دستمزد ساعتی تغییری نمی‌کند.

در حالت دوم، ساعات کار هفتگی از ۴۰ ساعت به ۳۰ ساعت کاهش می‌یابد، اما نرخ دستمزد ساعتی آن قدر افزایش می‌یابد که کارگران، با وجود ساعات کار کمتر، همچنان همان دستمزد هفتگی پیشین را دریافت کنند.

ابتدا حالت نخست را بررسی کنیم؛ یعنی فرض کنیم هفته کاری از ۴۰ ساعت به ۳۰ ساعت کاهش یافته است، اما نرخ دستمزد ساعتی هیچ تغییری نکرده است.

اگر در زمان اجرای این سیاست، اقتصاد با بیکاری قابل توجهی روبه‌رو باشد، بی‌تردید گروهی از بیکاران جذب بازار کار خواهند شد و اشتغال تا اندازه‌ای افزایش خواهد یافت. با این حال، نمی‌توان انتظار داشت تعداد مشاغل جدید آن قدر زیاد باشد که مجموع ساعات کار و کل دستمزدهای پرداختی در اقتصاد بدون تغییر باقی بماند.

چنین نتیجه‌ای تنها در صورتی ممکن است که دو فرض بسیار بعید را بپذیریم: نخست، اینکه نرخ بیکاری در همه صنایع و همه مشاغل کاملاً یکسان باشد؛ و دوم، اینکه کارگران تازه‌استخدام‌شده، از نظر مهارت، تجربه و بهره‌وری، دقیقاً هم‌سطح کارگرانی باشند که پیش‌تر در همان مشاغل فعالیت می‌کردند.

با این همه، برای ساده‌تر شدن بحث، همین فرض‌های خوش‌بینانه را موقتاً می‌پذیریم. فرض کنیم برای هر شغل، به اندازه کافی نیروی کار آماده وجود دارد و استخدام آنان نیز هیچ هزینه اضافی بر تولید تحمیل نمی‌کند.

حتی با چنین فرض‌هایی نیز نتیجه چندان چشمگیر نخواهد بود. تعداد بیشتری از افراد شاغل می‌شوند، اما هر یک ساعات کمتری کار می‌کنند. بنابراین، مجموع نفر-ساعت^۱ کار تغییر محسوسی نخواهد کرد و در نتیجه، بعید است حجم تولید نیز افزایش قابل‌توجهی پیدا کند. از آنجا که کل ساعات کار افزایش نیافته است، مجموع دستمزدهای پرداختی و در نتیجه قدرت خرید جامعه نیز رشد نخواهد کرد.

۱ نفر-ساعت: واحدی برای سنجش حجم کار که از حاصل ضرب تعداد افراد شاغل در تعداد ساعات‌های کار آنان به دست می‌آید. برای مثال، کار ۱۰ نفر به مدت ۸ ساعت، برابر با ۸۰ نفر-ساعت کار است.

حتی در خوش‌بینانه‌ترین حالت، تنها اتفاقی که رخ داده این است که کارگران شاغل، بخشی از درآمد خود را با کارگران پیش‌تر بیکار تقسیم کرده‌اند. علت نیز روشن است. اگر هر کارگر تازه‌استخدام شده قرار باشد برای ۳۰ ساعت کار، سه‌چهارم دستمزدی را دریافت کند که پیش‌تر کارگران قدیمی برای ۴۰ ساعت کار می‌گرفتند، آن دسته از کارگران قدیمی نیز ناگزیر باید به همان نسبت، یعنی سه‌چهارم دستمزد هفتگی سابق خود را دریافت کنند.

درست است که آنان اکنون ساعات کمتری کار می‌کنند، اما این کاهش درآمد حاصل انتخاب آزادانه آنان برای خرید اوقات فراغت بیشتر نیست؛ بلکه بهایی است که برای فراهم شدن فرصت اشتغال دیگران می‌پردازند. رهبران اتحادیه‌های کارگری که از ایده «تقسیم کار» دفاع می‌کنند، معمولاً به این نکته واقف‌اند. به همین دلیل، پیشنهاد خود را به شکل دیگری مطرح می‌کنند؛ پیشنهادی که می‌کوشد، به تعبیر معروف، «هم کیک را بخورد و هم آن را نگه دارد».

پیشنهاد آنان این است که هفته کاری از ۴۰ ساعت به ۳۰ ساعت کاهش یابد، اما نرخ دستمزد ساعتی به اندازه‌ای افزایش پیدا کند که کارگران، با وجود ساعات کار کمتر، همان درآمد هفتگی گذشته را دریافت کنند.

برای مثال، اگر کارگری پیش‌تر برای ۴۰ ساعت کار، هفته‌ای ۴۰ دلار دستمزد می‌گرفت، اکنون باید برای ۳۰ ساعت کار نیز همان ۴۰ دلار را دریافت کند. تحقق این هدف مستلزم آن است که دستمزد ساعتی حدود ۳۳ و یک‌سوم درصد افزایش یابد و از یک دلار به حدود یک دلار و سی‌وسه سنت برسد.

اما اجرای چنین طرحی چه پیامدی خواهد داشت؟

نخستین و آشکارترین نتیجه، افزایش هزینه تولید است.

اگر فرض کنیم پیش از این، کارگران کمتر از سطحی دستمزد می‌گرفتند که شرایط بازار اجازه می‌داد، اصولاً ضرورتی نداشت ساعات کار کاهش یابد. در همان هفته کاری ۴۰ ساعته نیز می‌شد دستمزد ساعتی را افزایش داد تا درآمد هفتگی آنان بیشتر شود. در آن صورت، هم تولید حفظ می‌شد و هم کارگران از افزایش واقعی درآمد بهره‌مند می‌شدند.

اما اگر دستمزدهای موجود از پیش در بالاترین سطحی قرار داشته باشند که بنگاه‌ها با توجه به قیمت کالاها و هزینه‌های تولید قادر به پرداخت آن هستند - و چه‌بسا وجود همان بیکاری، نشانه آن باشد که دستمزدها حتی از این سطح نیز فراتر رفته‌اند - افزایش ۳۳ و یک‌سوم درصدی دستمزد ساعتی، هزینه تولید را به شدت افزایش خواهد داد؛ افزایشی که بسیاری از بنگاه‌ها توان تحمل آن را نخواهند داشت.

پیامد چنین وضعی روشن است.

بنگاه‌هایی که بهره‌وری کمتری دارند، از بازار خارج می‌شوند. کارگرانی که بازده کمتری دارند، نخستین کسانی خواهند بود که شغل خود را از دست می‌دهند. تولید در سطح اقتصاد کاهش می‌یابد و بیکاری، به جای کاهش، گسترده‌تر می‌شود.

از سوی دیگر، افزایش هزینه تولید، قیمت کالاها را به سمت بالا سوق می‌دهد، در حالی که افزایش بیکاری، تقاضا را کاهش می‌دهد و از این مسیر بر قیمت‌ها فشار نزولی وارد می‌کند. اینکه در نهایت کدام نیرو غالب شود، بیش از هر چیز به سیاست پولی دولت بستگی دارد.

اگر دولت برای سازگار کردن قیمت‌ها با دستمزدهای بالاتر، به سیاست تورمی روی آورد، در عمل فقط ارزش واقعی دستمزدها را کاهش داده است. در این حالت، هرچند دستمزد پولی افزایش یافته، قدرت خرید واقعی کارگران دوباره به همان سطح پیشین بازخواهد گشت.

در نتیجه، حاصل نهایی تفاوت چندان با حالتی نخواهد داشت که ساعات کار کاهش یافته بود، اما دستمزد ساعتی تغییری نکرده بود؛ حالتی که پیامدهای آن را پیش‌تر بررسی کردیم.

در یک جمع‌بندی، طرح‌های موسوم به «تقسیم کار» بر همان خطای فکری استوارند که بارها در فصل‌های پیشین با آن روبه‌رو شدیم. طرفداران این طرح‌ها تنها مشاغلی را می‌بینند که ممکن است برای گروهی از افراد ایجاد شود، اما از دیدن پیامدهای گسترده‌تر آن بر کل اقتصاد و همه شهروندان غافل می‌مانند.

افزون بر این، این طرح‌ها بر فرض نادرست دیگری نیز تکیه دارند: اینکه حجم کار موجود در اقتصاد مقداری ثابت و محدود است و تنها باید آن را میان افراد بیشتری تقسیم کرد.

حال آنکه کمتر باوری به اندازه این تصور با واقعیت اقتصادی ناسازگار است. تا زمانی که نیاز یا خواسته‌ای وجود داشته باشد که با تولید کالا یا ارائه خدمت بتوان آن را برآورده کرد، ظرفیت انجام کار نیز پایان‌پذیر نیست. در یک اقتصاد مبتنی بر مبادله، بیشترین میزان اشتغال و تولید زمانی به دست می‌آید که قیمت‌ها، دستمزدها و هزینه‌های تولید در نسبتی متعادل با یکدیگر قرار داشته باشند. بررسی اینکه این تعادل چگونه شکل می‌گیرد، موضوع فصل‌های بعد خواهد بود.

فصل نهم

ترخیص سربازان و کارمندان دولت

۱

پس از پایان هر جنگ بزرگ، هم‌زمان با آغاز فرایند ترخیص نیروهای مسلح، نگرانی‌آشنایی دوباره مطرح می‌شود: آیا اقتصاد توان جذب این تعداد نیروی کار را دارد، یا میلیون‌ها سرباز پس از بازگشت به زندگی غیرنظامی با بیکاری روبه‌رو خواهند شد؟

بی‌تردید، وقتی شمار زیادی از نظامیان در فاصله‌ای کوتاه از خدمت مرخص می‌شوند، جذب کامل آنان در بازار کار یک‌شبه امکان‌پذیر نیست و اقتصاد به زمانی نیاز دارد تا خود را با این تغییر تطبیق دهد. با این حال، تجربه تاریخی نشان می‌دهد آنچه بیش از هر چیز شگفت‌آور بوده، نه کندی این فرایند، بلکه سرعت آن است. منشأ نگرانی از بیکاری نیز همان خطایی است که بارها با آن روبه‌رو شده‌ایم: مردم تنها یک سوی ماجرا را می‌بینند.

آن‌ها سربازانی را می‌بینند که به بازار کار وارد می‌شوند و بلافاصله می‌پرسند: «تقاضا برای استخدام این افراد از کجا تامین خواهد شد؟» یا به تعبیر رایج‌تر، «قدرت خرید» لازم برای به‌کارگیری آنان از کجا می‌آید؟

اگر فرض کنیم بودجه دولت متوازن باشد، پاسخ کاملاً روشن است. با پایان جنگ، دولت دیگر مجبور نیست هزینه نگهداری و حقوق این سربازان را بپردازد. در مقابل، مالیات‌دهندگان نیز دیگر لازم نیست همان هزینه را از طریق مالیات تامین کنند.

در نتیجه، بخشی از درآمدی که پیش‌تر به خزانه دولت منتقل می‌شد، این بار در اختیار خود مردم باقی می‌ماند.

این درآمد اضافی صرف خرید کالاها و خدمات خواهد شد و در نتیجه، تقاضای بخش خصوصی افزایش می‌یابد. همین افزایش تقاضا، فرصت‌های شغلی لازم را برای جذب نیروهای آزادشده از خدمت نظامی فراهم می‌کند. البته اگر هزینه جنگ از طریق کسری بودجه^۱ تامین شده باشد - یعنی دولت

۱ کسری بودجه (Budget Deficit): وضعیتی که در آن هزینه‌های دولت از درآمدهای آن بیشتر است و دولت برای جبران این فاصله ناچار به استقراض، انتشار اوراق بدهی یا استفاده از دیگر روش‌های تامین مالی می‌شود.

برای پرداخت مخارج خود استقراض کرده یا از روش‌های دیگر تامین مالی کسری استفاده کرده باشد - تحلیل تا اندازه‌ای پیچیده‌تر می‌شود. اما این موضوع، مسئله‌ای مستقل است و به بحث دیگری مربوط می‌شود. آثار اقتصادی کسری بودجه را باید جداگانه بررسی کرد. در اینجا تنها کافی است یادآور شویم که این مسئله تغییری در اصل استدلال ایجاد نمی‌کند. حتی اگر کسی معتقد باشد کسری بودجه مزایایی دارد، باز هم دولت می‌تواند همان میزان کسری را حفظ کند و در عوض، مالیات‌ها را به اندازه هزینه‌ای که پیش‌تر برای نگهداری ارتش دوران جنگ پرداخت می‌شد کاهش دهد.

اما اهمیت اقتصادی ترخیص نیروهای نظامی فقط به این انتقال مالی محدود نمی‌شود.

سربازانی که در دوران جنگ هزینه زندگی‌شان از محل مالیات دیگران تامین می‌شد، پس از بازگشت به جامعه صرفاً به غیرنظامیانی تبدیل نمی‌شوند که همچنان دیگران مخارجشان را بپردازند.

آنان به افرادی تبدیل می‌شوند که با کار و تولید، هزینه زندگی خود را تامین می‌کنند.

اگر فرض کنیم ادامه حضور این افراد در ارتش دیگر برای دفاع از کشور ضرورتی ندارد، نگه داشتن آنان در خدمت نظامی چیزی جز اتلاف منابع نخواهد بود.

تا زمانی که در ارتش باقی مانده بودند، از دید اقتصادی تولیدکننده محسوب نمی‌شدند. جامعه هزینه نگهداری آنان را می‌پرداخت، بی‌آنکه در برابر آن، کالا یا خدمتی معادل دریافت کند.

اما اکنون همان افراد، در مقام شهروندان غیرنظامی، کالا و خدمات تولید می‌کنند و درآمد خود را از محل تولیدشان به دست می‌آورند.

به بیان دیگر، مالیات‌دهندگان همچنان بخشی از درآمد خود را به آنان می‌پردازند، اما این بار نه به صورت مالیات، بلکه در قالب پرداخت برای کالاها و خدماتی که این افراد تولید کرده‌اند.

در نتیجه، تولید واقعی اقتصاد افزایش می‌یابد و ثروت ملی بیش از گذشته می‌شود.

همین منطق را می‌توان درباره کارمندان غیرنظامی دولت نیز به کار برد؛ البته در مواردی که شمار آنان بیش از نیاز واقعی باشد و خدماتی که ارائه می‌کنند، ارزشی متناسب با هزینه‌ای که جامعه برای استخدامشان می‌پردازد نداشته باشد.

با این حال، هرگاه پیشنهادی برای کاهش این نیروهای مازاد مطرح می‌شود، بلافاصله این اعتراض شنیده می‌شود که چنین اقدامی «رکودزاست».

می‌پرسند: آیا می‌خواهید قدرت خرید این کارمندان را از بین ببرید؟ آیا قصد دارید به صاحب‌خانه‌ها، فروشندگان و کسبه‌ای که مشتریانشان همین کارمندان هستند زیان بزنید؟ آیا با کاهش درآمد آنان، درآمد ملی را کوچک‌تر نمی‌کنید و اقتصاد را به سوی رکود سوق نمی‌دهید؟

این استدلال نیز، مانند بسیاری از مغالطه‌های اقتصادی، تنها بخشی از واقعیت را می‌بیند. توجه آن فقط به کارمندانی است که شغل خود را از دست می‌دهند و نیز به کسب‌وکارهایی که بخشی از مشتریانشان را از دست خواهند داد.

اما بخش دیگر ماجرا نادیده گرفته می‌شود.

اگر این کارمندان دیگر حقوق نگیرند، دولت نیز دیگر نیازی ندارد همان مقدار مالیات از مردم دریافت کند. در نتیجه، پولی که پیش‌تر از جیب مالیات‌دهندگان خارج می‌شد، این بار در اختیار خود آنان باقی می‌ماند. بنابراین، هر اندازه که درآمد و قدرت خرید کارمندان اخراج‌شده کاهش پیدا می‌کند، درآمد و قدرت خرید مالیات‌دهندگان نیز دست‌کم به همان میزان افزایش می‌یابد.

در نتیجه، اگر برخی فروشگاه‌ها و کسب‌وکارهایی که مشتریان اصلی‌شان همین کارمندان بوده‌اند بخشی از فروش خود را از دست بدهند، در نقطه‌ای دیگر از اقتصاد، کسب‌وکارهای دیگری به همان نسبت مشتری بیشتری پیدا خواهند کرد. ممکن است پایتخت، یا هر شهری که بخش بزرگی از اشتغال آن به دستگاه دولت وابسته است، تا اندازه‌ای از رونق بیفتد و دیگر نتواند همان تعداد فروشگاه و کسب‌وکار را حفظ کند. اما در مقابل، شهرها و مناطق دیگر، که اکنون مردم درآمد بیشتری برای خرج کردن دارند، از همان میزان رونق بیشتری برخوردار خواهند شد.

اما آثار این تغییر به همین جا محدود نمی‌شود.

اقتصادی که از نیروی انسانی مازاد در دستگاه اداری رها شده است، صرفاً به همان نقطه‌ای بازمی‌گردد که در صورت حفظ این کارمندان قرار داشت؛ بلکه در وضع بهتری قرار می‌گیرد.

این افراد اکنون ناچارند در بخش خصوصی شغلی پیدا کنند یا کسب‌وکار مستقلی راه بیندازند. همان‌گونه که درباره سربازان ترخیص‌شده دیدیم، افزایش قدرت خرید مالیات‌دهندگان نیز به ایجاد فرصت‌های شغلی جدید برای آنان کمک خواهد کرد.

اما تفاوت مهم اینجاست که این افراد تنها زمانی می‌توانند در بخش خصوصی درآمد کسب کنند که در مقابل آن، کالا یا خدمتی باارزش تولید کنند. به بیان دیگر، آنان دیگر صرفاً از محل مالیات دیگران زندگی نخواهند کرد، بلکه باید ارزشی واقعی برای کارفرمایان خود، یا دقیق‌تر، برای مشتریان آن کارفرمایان ایجاد کنند.

در نتیجه، به جای آنکه صرفاً مصرف‌کننده منابع جامعه باشند، به تولیدکنندگانی تبدیل می‌شوند که بر ثروت ملی می‌افزایند.

البته باید بر یک نکته تاکید کرد. مقصود از این بحث، کارمندانی نیستند که انجام وظایفشان برای جامعه ضروری است.

نیروهای پلیس، آتش نشانان، رفتگران، ماموران بهداشت، قضات، قانون گذاران و مدیران اجرایی ای که وجودشان برای اداره کشور لازم است، همگی خدماتی مولد و ارزشمند ارائه می کنند؛ خدماتی که اهمیت آنها کمتر از فعالیت هیچ یک از فعالان بخش خصوصی نیست.

وجود آنان، امنیت، نظم، اجرای قانون و ثبات اجتماعی را تضمین می کند؛ شرایطی که بدون آن، فعالیت آزادانه بخش خصوصی نیز ممکن نخواهد بود.

بنابراین، توجیه اقتصادی این مشاغل، ارزشی است که خدماتشان برای جامعه ایجاد می کند، نه صرفا این واقعیت که دریافت حقوق، به آنان «قدرت خرید» می دهد.

اگر استدلال «قدرت خرید» را تا پایان دنبال کنیم، به نتیجه ای آشکارا نامعقول خواهیم رسید.

بر پایه همین منطق، حتی می توان از یک دزد یا باج گیر نیز دفاع کرد.

او نیز پس از آنکه پول شما را می‌رباید، قدرت خرید بیشتری پیدا می‌کند. آن پول را در رستوران‌ها، فروشگاه‌ها، باشگاه‌های شبانه، خیاطی‌ها یا نمایشگاه‌های خودرو خرج می‌کند و از این راه، برای عده‌ای درآمد و حتی اشتغال ایجاد می‌کند.

اما آنچه در این استدلال دیده نمی‌شود، این است که همان پول، اگر در اختیار صاحب اصلی‌اش باقی مانده بود، او نیز آن را خرج می‌کرد و به همان اندازه برای دیگران درآمد و اشتغال به وجود می‌آورد.

به بیان دیگر، هر شغلی که خرج کردن دزد ایجاد می‌کند، با از بین رفتن شغلی دیگر که خرج کردن صاحب مال می‌توانست ایجاد کند، جبران می‌شود.

دقیقا همین منطق درباره مالیاتی نیز صادق است که صرف تامین هزینه کارمندان غیرضروری دولت می‌شود.

به ازای هر شغلی که از محل این هزینه‌های دولتی ایجاد یا حفظ می‌شود، فرصت شغلی دیگری از دست می‌رود، زیرا مالیات‌دهندگان دیگر آن مقدار پول را برای خرید کالاها و خدمات دلخواه خود در اختیار ندارند.

اگر دزدی پول شما را برباید، در مقابل آن چیزی دریافت نمی‌کنید.

اگر دولت نیز همان پول را برای پرداخت حقوق کارمندانی هزینه کند که حضورشان هیچ ارزش افزوده‌ای برای جامعه ایجاد نمی‌کند، از این نظر تفاوت چندانی وجود ندارد.

حتی می‌توان گفت اگر این کارمندان صرفاً افراد بی‌تحرکی باشند که تنها حقوق دریافت می‌کنند، شاید جامعه خوش‌شانس باشد.

زیرا در بسیاری از موارد، نیروهای مازاد اداری تنها منفعل نیستند، بلکه با وضع مقررات، ایجاد محدودیت‌ها و مداخلات غیرضروری، فعالیت تولیدکنندگان را دشوارتر و فرایند تولید را پرهزینه‌تر می‌کنند.

از این رو، هرگاه تنها استدلال برای حفظ گروهی از کارکنان دولت، حفظ «قدرت خرید» آنان باشد، همین استدلال به‌تنهایی نشان می‌دهد که ادامه اشتغال آنان توجیه اقتصادی ندارد.

فصل دهم

بِتِ اشتغال کامل

هدف اقتصادی هر ملت، همانند هدف هر فرد، این است که با کمترین میزان تلاش، بیشترین دستاورد را به دست آورد. تمام پیشرفت اقتصادی بشر را می‌توان در همین اصل خلاصه کرد: اینکه توانسته‌ایم با مقدار ثابتی کار، محصول بیشتری تولید کنیم.

به همین دلیل بود که انسان بار را از دوش خود برداشت و بر پشت قاطر گذاشت؛ سپس چرخ و ارابه را ساخت، بعد راه‌آهن و کامیون را پدید آورد و سرانجام با اتکا به خلاقیت و نبوغ خود، هزاران ابزار و فناوری برای صرفه‌جویی در نیروی کار اختراع کرد. این حقیقت چنان بدیهی است که اگر مدافعان شعارهای اقتصادی رایج پیوسته آن را از یاد نمی‌بردند، تکرارش مایه شگفتی بود. اگر همین اصل را در مقیاس یک کشور بیان کنیم، نتیجه روشن است: هدف واقعی هر اقتصاد، حداکثر کردن تولید است.

هرگاه این هدف محقق شود، اشتغال کامل - یعنی نبودِ بیکاری اجباری - به‌طور طبیعی در پی آن خواهد آمد.

اما نباید جای هدف و وسیله را عوض کرد. تولید هدف است و اشتغال وسیله رسیدن به آن.

بی‌گمان بدون اشتغال کامل نمی‌توان برای مدت طولانی به حداکثر تولید دست یافت؛ اما می‌توان به راحتی اشتغال کامل داشت، بی‌آنکه تولید در بالاترین سطح ممکن باشد.

قبایل ابتدایی، با وجود آنکه از پوشاک، خوراک و سرپناه کافی محروم‌اند، معمولاً با بیکاری روبه‌رو نیستند.

چین و هند نیز، با وجود فقر گسترده، مشکل اصلی‌شان کمبود شغل نیست، بلکه پایین بودن بهره‌وری و ابتدایی بودن شیوه‌های تولید است. همین شیوه‌های تولید، هم نتیجه کمبود سرمایه‌اند و هم خود به تداوم آن دامن می‌زنند.

در واقع، دستیابی به اشتغال کامل چندان دشوار نیست؛ کافی است آن را از هدف تولید جدا کنیم و به هدفی مستقل تبدیل سازیم.

هیتلر با اجرای یک برنامه عظیم تسلیحاتی توانست اشتغال کامل ایجاد کند. جنگ نیز در همه کشورهای درگیر، دست کم تا مدتی، چنین نتیجه‌ای به همراه داشت. کارگران اجباری در آلمان نازی شاغل بودند و زندان‌ها و اردوگاه‌های کار اجباری نیز از اشتغال کامل برخوردارند.

هرگاه اجبار جایگزین سازوکار بازار شود، ایجاد اشتغال کامل کار دشواری نیست.

با این حال، قانون‌گذاران معمولاً از «لایحه اشتغال کامل» سخن می‌گویند، نه از «لایحه تولید کامل». حتی محافل اقتصادی نیز از تشکیل «کمیسیون ریاست جمهوری اشتغال کامل» دفاع می‌کنند، نه از کمیسیونی که مأموریتش افزایش تولید یا بهبود هم‌زمان تولید و اشتغال باشد.

در اینجا نیز وسیله جای هدف را گرفته و خود هدف به فراموشی سپرده شده است.

دستمزد و اشتغال چنان بررسی می‌شوند که گویی هیچ ارتباطی با بهره‌وری و میزان تولید ندارند. از آنجا که برخی تصور می‌کنند حجم کار موجود در اقتصاد مقداری ثابت است، نتیجه می‌گیرند که هفته کاری ۳۰ ساعته

الزاما شغل بیشتری نسبت به هفته کاری ۴۰ ساعته ایجاد می‌کند و بنابراین سیاست مطلوب‌تری است.

همین سوءبرداشت، زمینه پذیرش صدها نمونه از مقررات کار ساختگی اتحادیه‌های کارگری را نیز فراهم کرده است.

برای نمونه، هنگامی که جیمز پتریلو^۱ تهدید می‌کرد اگر یک ایستگاه رادیویی دو برابر تعداد واقعی موردنیاز خود نوازنده استخدام نکند، آن را از فعالیت بازخواهد داشت، گروهی از مردم از او حمایت می‌کردند.

دلیل این حمایت ساده بود: او، دست‌کم در ظاهر، «شغل ایجاد می‌کرد». در دوران فعالیت اداره پیشرفت کارها^۲ نیز مدیرانی موفق‌تر تلقی می‌شدند که پروژه‌هایی طراحی می‌کردند که با وجود ارزش اقتصادی اندک، بیشترین تعداد کارگر را به کار می‌گرفت.

۱ جیمز پتریلو (James C. Petrillo): رئیس قدرتمند فدراسیون موسیقی‌دانان آمریکا (American Federation of Musicians) که در دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ به دفاع از مقرراتی شهرت داشت که استخدام شمار بیشتری از نوازندگان را الزامی می‌کرد.

۲ اداره پیشرفت کارها (Works Progress Administration): یکی از مهم‌ترین نهادهای برنامه «نیو دیل» در ایالات متحده که در سال ۱۹۳۵ برای ایجاد اشتغال عمومی در دوران رکود بزرگ تاسیس شد و پروژه‌های عمرانی، فرهنگی و خدماتی گسترده‌ای را اجرا کرد.

به بیان دیگر، هرچه بهره‌وری نیروی کار کمتر بود، طرح «موفق‌تر» ارزیابی می‌شد.

اگر واقعا ناچار بودیم میان حداکثر تولید و اشتغال مصنوعی یکی را انتخاب کنیم - که در عمل چنین انتخابی ضرورتی ندارد - بسیار منطقی‌تر بود که تولید را به بیشترین سطح ممکن برسانیم و هزینه زندگی گروهی از بیکاران را آشکارا از طریق کمک‌های حمایتی تامین کنیم، نه اینکه با ایجاد مشاغل غیرضروری و پنهان، وانمود کنیم اشتغال کامل برقرار شده، در حالی که تولید واقعی جامعه آسیب دیده است.

روند تمدن همواره در جهت کاهش نیاز انسان به کار بوده است، نه افزایش آن.

دقیقا به این دلیل که ثروتمندتر شده‌ایم، توانسته‌ایم کار کودکان را تقریبا به طور کامل از میان برداریم، بسیاری از سالمندان را از اجبار به کارها کنیم و شرایطی فراهم آوریم که میلیون‌ها زن برای تامین معاش ناچار به اشتغال بیرون از خانه نباشند. در ایالات متحده، نسبت افرادی که ناچارند برای گذران زندگی کار کنند، به مراتب کمتر از کشورهایمانند چین یا روسیه است.

بنابراین، پرسش اساسی این نیست که آمریکا در سال ۱۹۵۰ پنجاه میلیون شغل خواهد داشت یا شصت میلیون.

پرسش واقعی این است که چه میزان کالا و خدمات تولید خواهد کرد و در نتیجه، سطح زندگی مردم تا چه اندازه ارتقا خواهد یافت. مسئله توزیع نیز هرچه ثروت بیشتری برای توزیع وجود داشته باشد، آسان‌تر حل خواهد شد.

اگر توجه خود را بر هدف اصلی متمرکز کنیم، نتیجه نیز روشن خواهد بود: باید از سیاست‌هایی حمایت کنیم که تولید را به حداکثر می‌رسانند؛ زیرا افزایش تولید، بنیان واقعی رفاه، اشتغال پایدار و بهبود سطح زندگی است.

فصل یازدهم

تعرفه‌ها از چه کسی «حمایت» می‌کنند؟

۱

مرور کوتاهی بر سیاست‌های اقتصادی دولت‌های جهان کافی است تا هر دانشجوی جدی اقتصاد، از سر ناامیدی، دست‌هایش را بالا ببرد.

او ناگزیر از خود می‌پرسد: وقتی افکار عمومی و سیاست‌گذاری‌های دولت‌ها - دست‌کم در حوزه روابط اقتصادی بین‌الملل - هنوز از آموزه‌های آدام اسمیت نیز فراتر نرفته‌اند، پرداختن به ظرافت‌ها و پیشرفت‌های نظری علم اقتصاد چه ثمری دارد؟

سیاست‌های تعرفه‌ای و محدودیت‌های تجاری امروز نه تنها تفاوت چندانی با سیاست‌های مرکانتیلیستی قرن‌های هفدهم و هجدهم ندارند، بلکه در بسیاری از موارد حتی از آن‌ها نیز زیان‌بارترند. انگیزه‌های واقعی وضع تعرفه‌ها و سایر موانع تجاری، همان انگیزه‌های دیرینه است و استدلال‌هایی که

برای توجیه آن‌ها مطرح می‌شود نیز چیزی جز تکرار همان بهانه‌های قدیمی نیست. در بیش از دو قرن که از انتشار کتاب ثروت ملل می‌گذرد، استدلال در دفاع از تجارت آزاد بارها و بارها تکرار شده است، اما شاید هیچ‌کس نتوانسته باشد آن را با همان صراحت، سادگی و قدرتی بیان کند که آدام اسمیت در آن اثر جاودانه عرضه کرد.

اسمیت استدلال خود را بر اصلی بسیار ساده و بنیادین بنا می‌کند:

«در هر کشوری، همواره به سود اکثریت مردم است که کالاهای مورد نیاز خود را از کسی بخرند که آن‌ها را ارزان‌تر عرضه می‌کند.»

او سپس می‌افزاید:

«این اصل آن قدر بدیهی است که تلاش برای اثباتش مضحک به نظر می‌رسد. اگر مغالطه‌های منفعت‌جویانه بازرگانان و تولیدکنندگان عقل سلیم مردم را دچار آشفتگی نکرده بود، هیچ‌کس هرگز در درستی آن تردید نمی‌کرد.»

از منظری دیگر، تجارت آزاد چیزی جز گسترش اصل تخصص در تقسیم کار نیست؛ اصلی که در زندگی روزمره نیز همگان به آن عمل می‌کنند. اسمیت در توضیح این موضوع می‌نویسد:

«قاعده هر سرپرست خردمند خانواده این است که هرگز کالایی را در خانه تولید نکند، اگر تهیه آن از بازار هزینه کمتری داشته باشد. خیاط نمی‌کوشد کفش خود را بسازد، بلکه آن را از کفاش می‌خرد. کفاش نیز لباس خود را نمی‌دوزد، بلکه این کار را به خیاط می‌سپارد. کشاورز نه کفش تولید می‌کند و نه لباس؛ او نیز این کالاها را از پیشه‌وران مربوط تهیه می‌کند.

هر یک از آن‌ها به‌خوبی می‌دانند که سودشان در این است که همه توان خود را صرف کاری کنند که در آن نسبت به دیگران مزیت دارند و سپس با بخشی از محصول همان کار - یا بهای آن - سایر نیازهای خود را تامین کنند.

آنچه در اداره یک خانواده نشانه دوراندیشی است، به‌سختی می‌تواند در اداره یک کشور بزرگ نشانه حماقت باشد.»

اما چرا بسیاری از مردم پذیرفته‌اند که آنچه برای اداره یک خانواده کاملاً عقلانی است، در مقیاس یک کشور ممکن است نادرست یا حتی زیان‌بار باشد؟ پاسخ را باید در شبکه‌ای از مغالطه‌ها جست‌وجو کرد؛ شبکه‌ای که بشر هنوز نیز به‌طور کامل از دام آن رهایی نیافته است.

و مهم‌ترین این مغالطه‌ها همان خطای بنیادینی است که موضوع اصلی این کتاب را تشکیل می‌دهد: توجه صرف به آثار فوری و قابل مشاهده تعرفه بر گروه‌هایی خاص و غفلت از پیامدهای بلندمدت و فراگیر آن برای کل جامعه.

۲

فرض کنید یک تولیدکننده آمریکایی پلیور پشمی به کنگره یا وزارت بازرگانی مراجعه کند و در برابر نمایندگان یا مقام‌های مسئول هشدار دهد که کاهش یا حذف تعرفه واردات پلیورهای انگلیسی، فاجعه‌ای ملی به دنبال خواهد داشت.

او توضیح می‌دهد که اکنون هر پلیور را ۱۵ دلار می‌فروشد، در حالی که تولیدکنندگان انگلیسی می‌توانند همان کالا را با همان کیفیت، تنها به قیمت ۱۰ دلار در بازار آمریکا عرضه کنند. بنابراین اگر قرار باشد او همچنان

به فعالیت خود ادامه دهد، باید بر هر پلیور وارداتی دست کم ۵ دلار تعرفه وضع شود. البته او ادعا می‌کند که دغدغه‌اش تنها منافع شخصی نیست. می‌گوید نگران هزاران زن و مردی است که در کارخانه‌اش کار می‌کنند و همچنین نگران کسانی است که درآمد این کارگران، برای آن‌ها نیز اشتغال و رونق ایجاد کرده است.

اگر این کارگران شغل خود را از دست بدهند، بیکاری افزایش می‌یابد، قدرت خرید کاهش پیدا می‌کند و پیامدهای آن، همچون موجی، به بخش‌های مختلف اقتصاد سرایت خواهد کرد.

اگر این تولیدکننده بتواند ثابت کند که حذف یا کاهش تعرفه واقعا به تعطیلی کارخانه‌اش می‌انجامد، کنگره نیز معمولا همین موضوع را دلیلی قاطع برای حفظ تعرفه تلقی خواهد کرد.

اما درست از همین نقطه، مغالطه آغاز می‌شود.

خطا در این است که نگاه خود را تنها به این تولیدکننده، کارگزارانش یا حتی کل صنعت تولید پلیور در آمریکا محدود کنیم. در این صورت فقط پیامدهایی را می‌بینیم که بلافاصله و آشکارا در برابر چشم قرار دارند و از

پیامدهایی غافل می‌شویم که دیده نمی‌شوند، زیرا اساسا فرصت ظهور پیدا نکرده‌اند. مدافعان حمایت‌گرایی معمولا استدلال‌هایی مطرح می‌کنند که از نظر واقعیت اقتصادی نادرست‌اند. با این همه، برای آنکه استدلال را در دشوارترین حالت ممکن بررسی کنیم، فرض می‌کنیم در این مورد حق کاملا با تولیدکننده پلیور باشد.

فرض کنیم ادامه فعالیت کارخانه و حفظ اشتغال کارگران آن، واقعا مستلزم وضع تعرفه‌ای ۵ دلاری بر هر پلیور وارداتی باشد.

عمدا بدترین و نامساعدترین مثال ممکن را برای دفاع از حذف تعرفه برگزیده‌ایم. بحث ما درباره وضع نشدن تعرفه‌ای تازه برای حمایت از صنعتی نوپا نیست. موضوع، تعرفه‌ای است که سال‌ها برقرار بوده، صنعتی را شکل داده و اکنون حذف آن، بی‌تردید برای گروهی از مردم زیان‌آور خواهد بود. حال فرض کنید این تعرفه لغو شود.

کارخانه تعطیل می‌شود. تولیدکننده ورشکست می‌شود. هزار کارگر شغل خود را از دست می‌دهند. کسبه و صاحبان مشاغلی که مشتریان اصلی‌شان همین کارگران بودند نیز با کاهش درآمد روبه‌رو می‌شوند. این‌ها همان

پیامدهای فوری و آشکاری است که همه می بینند. اما داستان به همین جا ختم نمی شود. پیامدهای دیگری نیز وجود دارد؛ پیامدهایی که تشخیص آن ها دشوارتر است، اما نه از نظر زمانی دیرتر رخ می دهند و نه از نظر اقتصادی کم اهمیت ترند.

پیش از این، مصرف کننده برای خرید یک پلیور ۱۵ دلار می پرداخت؛ اکنون همان کالا را با همان کیفیت تنها با ۱۰ دلار تهیه می کند. یا اگر بخواهد همان ۱۵ دلار را خرج کند، می تواند پلیوری با کیفیت بالاتر بخرد.

اگر همان پلیور ۱۰ دلاری را انتخاب کند، ۵ دلار از درآمدش آزاد می شود؛ پولی که پیش از این ناچار بود صرف پرداخت تعرفه پنهان کند و اکنون می تواند آن را برای خرید کالا یا خدمات دیگری هزینه کند.

۱۰ دلاری که برای خرید پلیور وارداتی پرداخت می شود، همان گونه که تولیدکننده آمریکایی پیش بینی می کرد، به اشتغال در صنعت پلیور انگلستان کمک خواهد کرد. اما آن ۵ دلار باقی مانده نیز بی استفاده نمی ماند؛ بلکه صرف خرید کالاها و خدمات دیگر می شود و در نتیجه، به ایجاد یا حفظ اشتغال در طیف گسترده ای از صنایع داخل آمریکا کمک می کند.

و این، تازه آغاز ماجراست.

وقتی آمریکایی‌ها پلپوره‌های انگلیسی می‌خرند، در ازای آن دلار در اختیار تولیدکنندگان انگلیسی قرار می‌دهند؛ دلارهایی که سرانجام برای خرید کالاها و خدمات آمریکایی به کار خواهد رفت.

البته اگر فعلا پیچیدگی‌های تجارت بین‌الملل - مانند تجارت چندجانبه^۱، وام‌ها، اعتبارات، جابه‌جایی طلا و سایر سازوکارهای مالی - را کنار بگذاریم، زیرا هیچ‌یک نتیجه نهایی را تغییر نمی‌دهند، ماجرا بسیار ساده است: انگلیسی‌ها در نهایت تنها از یک راه می‌توانند از این دلارها استفاده کنند و آن، خرید کالا یا دارایی از آمریکاست.

به بیان دیگر، اگر به آن‌ها اجازه دهیم کالاهای بیشتری به آمریکا صادر کنند، ناگزیر خواهند توانست کالاهای بیشتری نیز از آمریکا وارد کنند. مگر آنکه بخواهند این دلارها را برای همیشه بدون استفاده نگه دارند؛ امری که در عمل امکان‌پذیر نیست.

۱ تجارت چندجانبه (Multilateral Trade): نظامی از مبادلات بین‌المللی که در آن کشورها لزوماً کالاهای وارداتی را از همان کشوری که به آن صادرات دارند خریداری نمی‌کنند. پرداخت‌ها و دریافت‌ها از طریق شبکه‌ای از مبادلات میان چند کشور تسویه می‌شود، نه صرفاً به صورت دوجانبه.

بنابراین، افزایش واردات کالاهای انگلیسی، دیر یا زود به افزایش صادرات کالاهای آمریکایی نیز خواهد انجامید. در نتیجه، هرچند ممکن است شمار شاغلان صنعت تولید پلیور در آمریکا کاهش یابد، در مقابل نیروی کار بیشتری - و با بهره‌وری بالاتر - در صناعی مانند خودروسازی یا تولید ماشین لباس‌شویی به کار گرفته خواهد شد.

پس در مقیاس کل اقتصاد، اشتغال کاهش نمی‌یابد؛ بلکه منابع تولید از فعالیت‌هایی با کارایی کمتر به فعالیت‌هایی منتقل می‌شوند که اقتصاد آمریکا در آن‌ها مزیت بیشتری دارد.

حاصل این جابه‌جایی آن است که تولید کل، هم در آمریکا و هم در انگلستان، افزایش می‌یابد. نیروی کار هر کشور به جای آنکه به اجبار در صناعی با بهره‌وری پایین یا هزینه تولید بالا به کار گرفته شود، در حوزه‌هایی متمرکز می‌شود که آن کشور در آن‌ها کارآمدتر و رقابت‌پذیرتر است.

در نهایت، مصرف‌کنندگان هر دو کشور از این فرایند سود می‌برند، زیرا می‌توانند کالاهای مورد نیاز خود را از تولیدکننده‌ای تهیه کنند که آن‌ها را با هزینه کمتر و کارایی بیشتر عرضه می‌کند.

در نتیجه، مصرف‌کنندگان آمریکایی به پلوره‌های بیشتر و باکیفیت‌تری دسترسی خواهند داشت و مصرف‌کنندگان انگلیسی نیز خواهند توانست خودروها و ماشین‌های لباس‌شویی بیشتری خریداری کنند.

۳

اکنون از زاویه‌ای دیگر به موضوع نگاه کنیم و ببینیم اگر تعرفه از همان ابتدا برقرار شود، چه پیامدهایی خواهد داشت.

فرض کنید تا آن زمان هیچ تعرفه‌ای بر واردات پوشاک بافتنی وجود نداشته و مصرف‌کنندگان آمریکایی آزادانه پلوره‌های خارجی را بدون پرداخت عوارض گمرکی خریداری می‌کرده‌اند.

حال پیشنهاد می‌شود که با وضع تعرفه‌ای ۵ دلاری بر هر پلور وارداتی، می‌توان صنعت تولید پلور را در آمریکا ایجاد کرد.

تا اینجا، از نظر منطقی، استدلال کاملاً سازگار به نظر می‌رسد. افزایش قیمت

پلیورهای خارجی در اثر تعرفه، ممکن است تولیدکنندگان آمریکایی را به این نتیجه برساند که ورود به این صنعت سودآور شده است. در نتیجه، کارخانه‌های جدید تاسیس می‌شوند و صنعتی که پیش‌تر وجود نداشت، شکل می‌گیرد. اما این صنعت رایگان به وجود نیامده است؛ هزینه آن را مصرف‌کنندگان آمریکایی می‌پردازند.

هر بار که آن‌ها پلیور ساخت داخل می‌خرند، در واقع ۵ دلار بیشتر از آنچه در شرایط رقابتی می‌پرداختند، هزینه می‌کنند. این مبلغ، اگرچه نام «مالیات» بر خود ندارد، عملاً همان نقشی را ایفا می‌کند؛ زیرا از طریق قیمت بالاتر، از جیب مصرف‌کننده خارج و به جیب صنعت تازه‌تاسیس منتقل می‌شود.

بی‌تردید، افرادی که پیش‌تر در صنعت پلیور شغلی نداشتند، اکنون در این بخش مشغول به کار خواهند شد. این بخش از استدلال کاملاً درست است.

اما آنچه معمولاً نادیده گرفته می‌شود، این است که در مقیاس کل اقتصاد، نه بر حجم فعالیت اقتصادی چیزی افزوده شده و نه بر میزان اشتغال.

دلیل آن نیز روشن است. مصرف‌کننده‌ای که برای خرید همان پلیور باید ۵ دلار بیشتر بپردازد، دقیقا ۵ دلار کمتر برای خرید کالاها و خدمات دیگر در اختیار خواهد داشت. بنابراین ناچار است بخشی از هزینه‌های خود را در جای دیگری کاهش دهد.

در نتیجه، برای آنکه یک صنعت جدید ایجاد شود یا گسترش یابد، ده‌ها یا حتی صدها صنعت دیگر باید اندکی کوچک‌تر شوند.

اگر ۲۰ هزار نفر در صنعت پلیور مشغول به کار شوند، تقریبا به همان میزان، فرصت‌های شغلی در سایر بخش‌های اقتصاد از میان خواهد رفت.

اما تفاوت در اینجا است که صنعت تازه‌تاسیس کاملا قابل مشاهده است. می‌توان تعداد کارکنان آن را شمرد، حجم سرمایه‌گذاری انجام‌شده را اندازه گرفت و ارزش تولیداتش را محاسبه کرد. مردم هر روز کارگرانی را می‌بینند که به کارخانه‌های پلیوربافی می‌روند و از آن خارج می‌شوند. آثار این صنعت آشکار، ملموس و فوری است.

در مقابل، کوچک‌تر شدن ده‌ها یا صدها صنعت دیگر و از میان رفتن فرصت‌های شغلی در آن‌ها به این سادگی دیده نمی‌شود.

حتی دقیق‌ترین آمارها نیز نمی‌توانند نشان دهند که این کاهش تقاضا دقیقا چگونه میان صنایع مختلف توزیع شده است. هیچ آماردانی نمی‌تواند مشخص کند در هر بخش چند نفر شغل خود را از دست داده‌اند، کدام کارخانه تولید کمتری داشته یا هر کسب‌وکار چه میزان از فروش خود را تنها به این دلیل از دست داده است که مصرف‌کنندگان ناچار شده‌اند پول بیشتری برای خرید پلیور بپردازند.

زیان واقعی، میان همه فعالیت‌های مولد اقتصاد پراکنده می‌شود و سهم هر بخش آن قدر اندک است که به چشم نمی‌آید. از سوی دیگر، هیچ‌کس نیز نمی‌تواند با اطمینان بگوید اگر مصرف‌کنندگان مجبور نبودند آن ۵ دلار اضافی را بپردازند، آن پول را دقیقا صرف خرید چه کالا یا خدمتی می‌کردند و در نتیجه، در کدام صنعت اشتغال و تولید بیشتری ایجاد می‌شد. به همین دلیل، اکثریت مردم به‌سادگی دچار این خطای دید می‌شوند که ایجاد یک صنعت جدید، هیچ هزینه‌ای برای اقتصاد نداشته است؛ در حالی که هزینه آن تنها از دید پنهان مانده، نه اینکه وجود نداشته باشد.

نکته اساسی این است که وضع تعرفه بر واردات پلیور، سطح دستمزدها در آمریکا را افزایش نمی‌دهد.

درست است که این تعرفه به کارگران آمریکایی امکان می‌دهد در صنعت پلیور با دستمزدی نزدیک به میانگین دستمزد کارگران هم‌مهارت خود در آمریکا مشغول به کار شوند، بی‌آنکه مجبور باشند با سطح دستمزدهای پایین‌تر در انگلستان رقابت کنند.

اما این بدان معنا نیست که تعرفه، سطح عمومی دستمزدها را در سراسر اقتصاد افزایش می‌دهد.

دلیل آن روشن است: همان‌گونه که دیدیم، تعرفه در مجموع شغل بیشتری ایجاد نمی‌کند، تقاضای کل اقتصاد را افزایش نمی‌دهد و بهره‌وری نیروی کار را نیز بالا نمی‌برد.

برعکس، نتیجه نهایی آن کاهش بهره‌وری است.

و همین‌ما را به مهم‌ترین اثر واقعی دیوار تعرفه‌ای می‌رساند.

مسئله تنها این نیست که منافع آشکار و قابل مشاهده تعرفه، با زیان‌هایی پنهان اما کاملاً واقعی خنثی می‌شود؛ بلکه تعرفه در نهایت هزینه‌ای خالص بر اقتصاد کشور تحمیل می‌کند. برخلاف آنچه قرن‌ها تبلیغات ذی‌نفعان و برداشت‌های نادرست القا کرده است، تعرفه نه تنها سطح دستمزدها را افزایش نمی‌دهد، بلکه در نهایت دستمزدهای واقعی را کاهش می‌دهد. دلیل آن را می‌توان به سادگی توضیح داد.

پولی که مصرف‌کنندگان ناچارند برای کالاهای مشمول تعرفه بیشتر بپردازند، دقیقاً به همان میزان از بودجه‌ای می‌کاهد که می‌توانست صرف خرید کالاها و خدمات دیگر شود. بنابراین، در مقیاس کل اقتصاد، هیچ افزایش خالصی در تقاضا یا فعالیت اقتصادی به وجود نمی‌آید.

اما تعرفه پیامد مهم‌تری نیز دارد. این سیاست با ایجاد مانعی مصنوعی در برابر کالاهای خارجی، نیروی کار، سرمایه و سایر منابع تولید را از فعالیت‌هایی که در آن‌ها بهره‌وری بیشتری دارند، منحرف می‌کند و به سمت صنایعی سوق می‌دهد که تنها به لطف حمایت تعرفه‌ای قادر به ادامه فعالیت هستند. در نتیجه، متوسط بهره‌وری نیروی کار و سرمایه در اقتصاد کاهش می‌یابد.

اگر اکنون از دیدگاه مصرف‌کننده به مسئله نگاه کنیم، نتیجه کاملاً روشن است. او با همان درآمد سابق، اکنون کالاهای کمتری می‌تواند بخرد. زیرا بخشی از درآمدش ناگزیر صرف پرداخت قیمت‌های بالاتر برای پلیور و دیگر کالاهای تحت حمایت تعرفه‌ای می‌شود و در نتیجه، پول کمتری برای خرید سایر کالاها در اختیار خواهد داشت.

به بیان دیگر، قدرت خرید واقعی درآمد او کاهش یافته است. اینکه پیامد نهایی این فرایند به شکل کاهش دستمزدهای اسمی یا افزایش سطح عمومی قیمت‌ها ظاهر شود، به سیاست پولی دولت و بانک مرکزی بستگی دارد. اما در هر صورت، نتیجه اقتصادی تفاوتی نمی‌کند. تعرفه ممکن است دستمزدها را در صنایع تحت حمایت، بالاتر از سطحی نگه دارد که در شرایط رقابت آزاد وجود داشت، اما هنگامی که کل اقتصاد را در نظر بگیریم، ناگزیر به کاهش دستمزدهای واقعی خواهد انجامید.

تنها ذهن‌هایی که سال‌ها تحت تاثیر تبلیغات گمراه‌کننده قرار گرفته‌اند، ممکن است این نتیجه را متناقض یا شگفت‌آور بدانند. از سیاستی که آگاهانه سرمایه و نیروی کار را از فعالیت‌های پربازده به سمت فعالیت‌هایی

با بهره‌وری کمتر هدایت می‌کند، چه نتیجه‌ای جز کاهش کارایی اقتصاد می‌توان انتظار داشت؟

از سیاستی که عامدانه بر سر راه تجارت و جابه‌جایی کالاها موانعی مصنوعی ایجاد می‌کند، چه پیامدی جز افزایش هزینه‌ها می‌تواند حاصل شود؟ دیوارهای تعرفه‌ای، از نظر اقتصادی، همان کاری را انجام می‌دهند که دیوارهای واقعی در جهان فیزیکی.

بی‌دلیل نیست که طرفداران حمایت‌گرایی همواره از ادبیات جنگ استفاده می‌کنند. آن‌ها از «هجوم» کالاهای خارجی سخن می‌گویند و راه‌حلهایی پیشنهاد می‌کنند که بیش از آنکه به سیاست اقتصادی شباهت داشته باشد، یادآور استحکامات نظامی است.

تعرفه‌ها همان نقشی را ایفا می‌کنند که موانع ضدتانک، سنگرها و سیم‌های خاردار در میدان نبرد؛ ابزارهایی که برای متوقف کردن یا کند کردن پیشروی نیروهای مهاجم ساخته می‌شوند.

همان‌گونه که یک ارتش برای عبور از این موانع ناچار است از تجهیزات گران‌تر و پیچیده‌تری مانند تانک‌های سنگین‌تر، مین‌یاب‌ها، یگان‌های مهندسی و

پل‌های موقت استفاده کند، در تجارت نیز عبور از موانع تعرفه‌ای مستلزم به‌کارگیری راه‌حلی‌هایی پرهزینه‌تر برای رساندن کالا به مقصد است.

تناقض ماجرا در اینجا است که از یک سو، میلیاردها دلار صرف ساخت کشتی‌های سریع‌تر، جاده‌ها و پل‌های بهتر، لوکوموتیوهای پیشرفته‌تر و کامیون‌های کارآمدتر می‌کنیم تا هزینه حمل‌ونقل میان کشورها - برای مثال میان آمریکا و انگلستان یا میان ایالات متحده و کانادا - کاهش یابد. اما از سوی دیگر، با وضع تعرفه، همان جریان تجاری را که این سرمایه‌گذاری‌ها قرار بود تسهیل کنند، عمداً با مانع روبه‌رو می‌سازیم.

به بیان دیگر، شاید با پیشرفت فناوری بتوانیم هزینه حمل هر پلیور را یک دلار کاهش دهیم، اما سپس با وضع تعرفه‌ای دو دلاری، همان صرفه‌جویی را از میان می‌بریم و حتی تجارت را پرهزینه‌تر از گذشته می‌کنیم. نتیجه آن است که با کاهش حجم مبادلاتی که حمل آن‌ها از نظر اقتصادی توجیه دارد، بازده سرمایه‌گذاری‌هایی را نیز که برای افزایش کارایی حمل‌ونقل انجام داده‌ایم، کاهش می‌دهیم.

تعرفه را گاه ابزاری برای انتقال ثروت از مصرف‌کنندگان به تولیدکنندگان دانسته‌اند؛ توصیفی که تا حدی درست است.

طرفداران تعرفه معمولاً فقط تولیدکنندگانی را می‌بینند که مستقیماً از حمایت گمرکی سود می‌برند، اما از مصرف‌کنندگانی غافل می‌شوند که ناچارند هزینه این حمایت را از طریق پرداخت قیمت‌های بالاتر بپردازند.

با این همه، اگر مسئله را صرفاً تقابل میان «تولیدکنندگان» و «مصرف‌کنندگان» بدانیم، باز هم به خطا رفته‌ایم.

واقعیت این است که تعرفه، اگرچه به همه مصرف‌کنندگان در مقام مصرف‌کننده زیان می‌رساند، به همه تولیدکنندگان نیز در مقام تولیدکننده سود نمی‌رساند. برعکس، تنها گروهی از تولیدکنندگان که مستقیماً تحت حمایت تعرفه قرار گرفته‌اند از آن منتفع می‌شوند، در حالی که هزینه این حمایت را سایر تولیدکنندگان آمریکایی نیز می‌پردازند؛ به‌ویژه صنایعی که بخش مهمی از فروش خود را از طریق صادرات به دست می‌آورند.

برای روشن تر شدن این موضوع، فرضی اغراق آمیز را در نظر بگیریم.

تصور کنید دیوار تعرفه‌ای آن قدر بلند شود که واردات عملاً ناممکن گردد و هیچ کالایی دیگر نتواند وارد کشور شود. همچنین فرض کنید پیامد این سیاست آن باشد که قیمت هر پلیور در آمریکا تنها ۵ دلار افزایش یابد.

در این صورت، مصرف‌کنندگان آمریکایی مجبور خواهند بود برای خرید هر پلیور ۵ دلار بیشتر بپردازند. معنای این افزایش آن است که همان مصرف‌کنندگان، به طور متوسط، در هر یک از صد صنعت دیگر کشور ۵ سنت کمتر هزینه خواهند کرد.

البته این اعداد صرفاً برای توضیح اصل موضوع انتخاب شده‌اند. در دنیای واقعی، این کاهش هزینه به چنین نظم و دقتی میان صنایع مختلف توزیع نمی‌شود. افزون بر این، خود صنعت پلیور نیز از تعرفه‌هایی که برای حمایت از سایر صنایع وضع شده‌اند، متحمل زیان خواهد شد. اما برای آنکه اصل استدلال روشن بماند، می‌توان این پیچیدگی‌ها را فعلاً نادیده گرفت.

اکنون به طرف دیگر ماجرا نگاه کنیم.

وقتی بازار آمریکا به طور کامل به روی تولیدکنندگان خارجی بسته شود،

آن‌ها دیگر از فروش کالا در آمریکا دلار به دست نمی‌آورند. در نتیجه، توانایی خرید کالاهای آمریکایی را نیز از دست خواهند داد.

از همین رو، صنایعی در آمریکا که پیش‌تر بخشی از محصولات خود را به بازارهای خارجی صادر می‌کردند، به همان نسبت با کاهش تقاضا و فروش روبه‌رو خواهند شد.

در گام نخست، بیشترین آسیب متوجه صنایعی خواهد بود که وابستگی بیشتری به بازارهای صادراتی دارند؛ صنایعی مانند تولید پنبه، مس، ماشین‌های خیاطی، ماشین‌آلات کشاورزی، ماشین‌تحریر و دیگر کالاهای مشابه.

حتی اگر دیوار تعرفه‌ای به اندازه‌ای نباشد که واردات را به طور کامل متوقف کند، اما همچنان مانعی جدی بر سر راه تجارت باشد، همین آثار پدید خواهد آمد؛ با این تفاوت که شدت آن‌ها کمتر خواهد بود.

بنابراین، تعرفه تنها بر حجم تجارت اثر نمی‌گذارد، بلکه ساختار تولید یک کشور را نیز دگرگون می‌کند.

این سیاست، تعداد مشاغل را افزایش یا کاهش نمی‌دهد، بلکه ترکیب آن‌ها را تغییر می‌دهد؛ برخی صنایع را بزرگ‌تر و برخی دیگر را کوچک‌تر می‌کند.

در عمل، تعرفه منابع تولید را به سمت صنایعی هدایت می‌کند که اقتصاد در آن‌ها از کارایی کمتری برخوردار است و در مقابل، رشد صنایعی را محدود می‌کند که کشور در آن‌ها مزیت نسبی^۱ دارد.

از این رو، نتیجه نهایی روشن است: تعرفه بهره‌وری اقتصاد آمریکا را کاهش می‌دهد و هم‌زمان کارایی اقتصاد کشورهایی را نیز پایین می‌آورد که در غیاب این موانع، می‌توانستند با آمریکا مبادلات گسترده‌تر و سودمندتری داشته باشند. در بلندمدت، با وجود انبوه استدلال‌هایی که در موافقت یا مخالفت با تعرفه مطرح می‌شود، تعرفه هیچ ارتباطی با مسئله اشتغال ندارد. درست است که تغییر ناگهانی تعرفه – خواه افزایش آن باشد یا کاهش آن – می‌تواند به طور موقت موجب بیکاری شود؛ زیرا ساختار تولید را ناگزیر از سازگاری با شرایط جدید می‌کند.

چنین دگرگونی‌های ناگهانی حتی ممکن است به رکود نیز بینجامند.

اما تعرفه در مسئله دستمزد بی‌تاثیر نیست.

۱ مزیت نسبی (Comparative Advantage): نظریه‌ای در اقتصاد که نخستین بار توسط دیوید ریکاردو مطرح شد. بر اساس این نظریه، هر کشور باید در تولید کالاها و خدماتی تخصص پیدا کند که هزینه فرصت کمتری برای تولید آن‌ها دارد و سایر کالاها را از طریق تجارت تامین کند. این تخصص‌گرایی موجب افزایش تولید، بهره‌وری و رفاه همه کشورهای طرف معامله می‌شود.

تعرفه در بلندمدت همواره دستمزد واقعی را کاهش می‌دهد؛ زیرا با کاهش کارایی، تولید و ثروت، قدرت خرید واقعی دستمزدها را نیز پایین می‌آورد. بنابراین، همه مغالطه‌های اصلی درباره تعرفه از همان مغالطه بنیادینی سرچشمه می‌گیرند که محور اصلی این کتاب است. این مغالطه‌ها از آنجا ناشی می‌شوند که تنها آثار فوری یک نرخ تعرفه مشخص بر گروهی از تولیدکنندگان مورد توجه قرار می‌گیرد، اما پیامدهای بلندمدت آن بر مجموعه مصرف‌کنندگان و نیز بر تمامی تولیدکنندگان دیگر نادیده گرفته می‌شود. (صدای خواننده‌ای را می‌شنوم که می‌پرسد: «پس چرا با حمایت تعرفه‌ای از همه تولیدکنندگان، این مشکل را حل نکنیم؟»)

مغالطه در اینجا است که تعرفه نمی‌تواند به همه تولیدکنندگان به یک اندازه سود برساند. مهم‌تر از آن، تعرفه هیچ کمکی به تولیدکنندگان داخلی نمی‌کند که همین حالا نیز در رقابت با تولیدکنندگان خارجی دست بالا را دارند.

این تولیدکنندگان کارآمد، ناگزیر از انحراف قدرت خریدی که تعرفه ایجاد می‌کند، زیان خواهند دید.)

در بحث تعرفه، باید یک نکته احتیاطی دیگر را نیز همواره در نظر داشت؛ همان نکته‌ای که پیش‌تر، هنگام بررسی آثار ماشین‌آلات، بر ضرورت آن تاکید کردیم.

انکار اینکه تعرفه به منافع گروه‌های خاص سود می‌رساند - یا دست‌کم می‌تواند چنین اثری داشته باشد - بیهوده است. البته این سود به بهای زیان دیگران به دست می‌آید، اما در هر صورت، برای آن گروه‌ها سود محسوب می‌شود.

اگر تنها یک صنعت از حمایت تعرفه‌ای برخوردار بود و در عین حال، صاحبان و کارگران همان صنعت می‌توانستند همه کالاهای دیگر را در شرایط تجارت آزاد خریداری کنند، آن صنعت حتی در مجموع نیز از این وضعیت منتفع می‌شد. اما هرچه دامنه برکات تعرفه‌ای^۱ گسترش یابد، حتی کسانی که در

۱ برکات تعرفه‌ای: تعبیری کنایه‌آمیز از مزایایی که طرفداران حمایت‌گرایی برای تعرفه‌های گمرکی برمی‌شمارند. نویسندگان این عبارت را با لحنی انتقادی به کار می‌برد تا نشان دهد این «مزایا» در واقع با تحمیل هزینه بر سایر بخش‌های اقتصاد و مصرف‌کنندگان به دست می‌آید.

صنایع تحت حمایت فعالیت و تولید می‌کنند نیز، هم به عنوان تولیدکننده و هم به عنوان مصرف‌کننده، از حمایت تعرفه‌ای سایر صنایع زیان خواهند دید. در نهایت، ممکن است وضعیت آن‌ها در مجموع حتی بدتر از زمانی شود که نه خودشان و نه هیچ‌یک از دیگران از حمایت تعرفه‌ای برخوردار نبودند.

با این حال، نباید - چنانکه طرفداران پرشور تجارت آزاد بارها مرتکب شده‌اند - امکان سودبردن گروه‌های خاص از تعرفه را انکار کنیم. برای مثال، نباید چنین وانمود کرد که کاهش تعرفه به سود همه است و هیچ زیانی برای هیچ‌کس در پی ندارد.

بی‌تردید، کاهش تعرفه در مجموع به نفع کشور خواهد بود، اما برخی گروه‌ها از آن زیان خواهند دید. کسانی که پیش‌تر از حمایت تعرفه‌ای گسترده برخوردار بوده‌اند، بیش از دیگران آسیب خواهند دید.

اتفاقا همین واقعیت، یکی از دلایلی است که نشان می‌دهد اساسا نباید چنین منافع حمایتی‌ای را از ابتدا به وجود آورد. با این‌همه، اندیشیدن روشن و صادقانه ایجاب می‌کند که واقعیت را همان‌گونه که هست ببینیم و بپذیریم:

برخی صنایع حق دارند هنگامی که می‌گویند حذف تعرفه از محصولات‌شان آن‌ها را از عرصه کسب‌وکار خارج می‌کند و کارگزارانشان را - دست‌کم به طور موقت - بیکار می‌سازد.

اگر این کارگران در طول سال‌ها مهارت‌های تخصصی ویژه‌ای آموخته باشند، حتی ممکن است زیان آن‌ها جنبه‌ای دائمی پیدا کند؛ یا دست‌کم تا زمانی ادامه یابد که بتوانند مهارت‌های دیگری در همان سطح بیاموزند.

در بررسی آثار تعرفه، همانند بررسی آثار ماشین‌آلات، باید بکوشیم همه پیامدهای اصلی آن را در نظر بگیریم؛ هم آثار کوتاه‌مدت و هم آثار بلندمدت، و نیز تاثیر آن بر همه گروه‌های جامعه.

در پایان این فصل، لازم است به نکته‌ای نیز اشاره کنم: استدلالی که در اینجا مطرح شد، متوجه همه انواع تعرفه نیست.

برای مثال، این بحث شامل تعرفه‌هایی نمی‌شود که عمدتاً با هدف تامین درآمد دولت وضع می‌شوند یا تعرفه‌هایی که برای حفظ صنایع حیاتی در دوران جنگ به کار گرفته می‌شوند. همچنین، استدلال حاضر ناظر به همه دلایلی نیست که ممکن است در دفاع از تعرفه مطرح شوند.

بحث ما صرفاً متوجه این مغالطه است که تعرفه، در مجموع، «اشتغال ایجاد می‌کند»، «دستمزدها را افزایش می‌دهد» یا «از سطح زندگی آمریکایی‌ها حمایت می‌کند».

تعرفه هیچ‌یک از این کارها را انجام نمی‌دهد. حتی تا آنجا که به دستمزدها و سطح زندگی مربوط می‌شود، نتیجه آن دقیقاً برعکس است. اما بررسی تعرفه‌هایی که با اهداف دیگری وضع می‌شوند، ما را از موضوع اصلی این بحث دور می‌کند. همچنین، در اینجا ضرورتی ندارد که آثار سهمیه‌های وارداتی، کنترل‌های ارزی^۱، تجارت دوجانبه و دیگر ابزارهایی را بررسی کنیم که تجارت بین‌المللی را محدود، منحرف یا مختل می‌کنند.

این ابزارها، در مجموع، همان پیامدهایی را به همراه دارند که تعرفه‌های سنگین یا بازدارنده ایجاد می‌کنند و چه‌بسا آثار زیان‌بارتری نیز داشته باشند. البته هر یک از آن‌ها مسائل پیچیده‌تری را نیز به وجود می‌آورند. با این حال، نتایج نهایی آن‌ها را نیز می‌توان با همان شیوه استدلالی تحلیل کرد که در بررسی موانع تعرفه‌ای به کار گرفتیم.

۱ کنترل ارزی (Exchange Control): مجموعه مقرراتی که دولت برای محدود کردن خرید، فروش یا تخصیص ارز خارجی وضع می‌کند و از این طریق بر واردات، صادرات و جریان سرمایه اثر می‌گذارد.

فصل دوازدهم

تبِ صادرات

۱

تنها چیزی که از هراس بیمارگونه ملت‌ها نسبت به واردات شدیدتر است، اشتیاق بیمارگونه آن‌ها به صادرات است. از نظر منطقی، به سختی می‌توان تناقضی آشکارتر از این یافت.

در بلندمدت، واردات و صادرات ناگزیر با یکدیگر برابر می‌شوند؛ البته اگر هر دو را در گسترده‌ترین معنای خود در نظر بگیریم و اقلام نامرئی، مانند مخارج گردشگران و هزینه‌های حمل‌ونقل دریایی، را نیز در محاسبه منظور کنیم. صادرات هزینه واردات را تامین می‌کند و واردات نیز هزینه صادرات را. هرچه صادرات ما بیشتر باشد، اگر واقعا انتظار داشته باشیم بهای آن را دریافت کنیم، وارداتمان نیز باید بیشتر باشد. و هرچه واردات ما کمتر باشد، صادراتمان نیز ناگزیر کاهش خواهد یافت.

بدون واردات، صادرات نیز نمی‌تواند وجود داشته باشد؛ زیرا خارجی‌ها پولی در اختیار نخواهند داشت که با آن کالاهای ما را خریداری کنند. بنابراین، هنگامی که تصمیم می‌گیریم واردات خود را کاهش دهیم، در واقع تصمیم گرفته‌ایم صادرات خود را نیز کاهش دهیم.

و هنگامی که تصمیم می‌گیریم صادرات را افزایش دهیم، در حقیقت تصمیم گرفته‌ایم واردات را نیز افزایش دهیم. دلیل این موضوع بسیار ساده است. یک صادرکننده آمریکایی کالای خود را به واردکننده‌ای انگلیسی می‌فروشد و در برابر آن، پوند استرلینگ دریافت می‌کند.

اما او نمی‌تواند با پوند انگلیس دستمزد کارگرنش را بپردازد، برای همسرش لباس بخرد یا بلیت تئاتر تهیه کند. برای انجام همه این کارها به دلار آمریکا نیاز دارد.

ازاین‌رو، پوندهای انگلیسی تا زمانی که به دلار تبدیل نشوند، برای او سودی ندارند؛ مگر اینکه خودش با آن‌ها کالای انگلیسی خریداری کند یا آن‌ها را به واردکننده‌ای آمریکایی بفروشد که قصد دارد با این پوندها کالایی از انگلستان وارد کند.

در هر دو صورت، معامله تنها زمانی کامل می‌شود که در برابر صادرات آمریکا، به همان میزان واردات نیز انجام گرفته باشد. حتی اگر این معامله به جای پوند انگلیس با دلار آمریکا انجام می‌شد، باز هم نتیجه تفاوتی نداشت. واردکننده انگلیسی نمی‌توانست به صادرکننده آمریکایی دلار بپردازد، مگر آنکه پیش‌تر یک صادرکننده انگلیسی با فروش کالا به آمریکا، اعتبار دلاری لازم را در این کشور به دست آورده باشد.

خلاصه آنکه، مبادلات ارزی چیزی جز نوعی نظام تسویه حساب نیست. در آمریکا، بدهی‌های دلاری خارجی‌ها با مطالبات دلاری آن‌ها تهاتر^۱ می‌شود. در انگلستان نیز بدهی‌های پوندی خارجی‌ها با مطالبات پوندی آن‌ها تسویه می‌شود.

لازم نیست وارد جزئیات فنی این فرایند شویم؛ این مباحث را می‌توان در هر کتاب درسی معتبر درباره ارز خارجی یافت. اما باید بر یک نکته تاکید کرد: برخلاف هاله‌ای از رمز و رازی که اغلب پیرامون این موضوع ایجاد می‌شود، در این فرایند ذاتاً هیچ چیز اسرارآمیزی وجود ندارد.

۱ تهاتر (Set-off): روشی برای تسویه بدهی‌ها و مطالبات متقابل که در آن، به جای پرداخت جداگانه هر بدهی، فقط خالص بدهی میان طرفین پرداخت می‌شود.

از اساس نیز تفاوتی با آنچه در تجارت داخلی رخ می‌دهد، ندارد. هر یک از ما نیز ناچاریم چیزی بفروشیم تا قدرت خرید لازم برای تهیه کالاهای دیگر را به دست آوریم؛ هرچند برای بیشتر ما، آنچه می‌فروشیم خدمات خودمان است، نه کالا.

بخش عمده تجارت داخلی نیز از طریق تهاتر چک‌ها و سایر مطالبات در اتاق‌های پایاپای^۱ تسویه می‌شود.

درست است که در نظام بین‌المللی استاندارد طلا^۲، گاهی کسری یا مازاد میان واردات و صادرات از طریق انتقال طلا تسویه می‌شود، اما همین عدم تعادل را می‌توان با صدور هر کالای دیگری، از پنبه و فولاد گرفته تا ویسکی و عطر، نیز برطرف کرد.

۱ اتاق پایاپای (Clearing House): نهادی مالی که وظیفه تطبیق، تهاتر و تسویه پرداخت‌ها و تعهدات میان بانک‌ها یا مؤسسات مالی را بر عهده دارد و موجب کاهش حجم نقل و انتقال وجوه و ریسک معاملات می‌شود.

۲ استاندارد طلا (Gold Standard): نظامی پولی که در آن ارزش پول هر کشور بر پایه مقدار معینی طلا تعیین می‌شود و دولت یا بانک مرکزی متعهد است پول را با نرخ ثابت به طلا تبدیل کند. در این نظام، طلا ابزار نهایی تسویه پرداخت‌های بین‌المللی محسوب می‌شود.

تفاوت اساسی در این است که تقاضا برای طلا، برخلاف بیشتر کالاها، تقریباً محدودیتی نمی‌شناسد. علت این امر تا حدی آن است که طلا صرفاً یک کالای عادی تلقی نمی‌شود، بلکه نقش «پول» نهایی در تسویه مبادلات بین‌المللی را نیز ایفا می‌کند و از همین رو همه آن را می‌پذیرند.

افزون بر این، دولت‌ها معمولاً برای ورود طلا همان موانع مصنوعی را که بر سر راه واردات اغلب کالاهای دیگر قرار می‌دهند، ایجاد نمی‌کنند. البته در سال‌های اخیر، محدودیت‌های خروج طلا حتی از محدودیت‌های صادرات بسیاری از کالاها نیز سخت‌گیرانه‌تر شده است، اما این موضوع بحثی جداگانه می‌طلبد.

بسیاری از افرادی که درباره تجارت داخلی با استدلالی روشن و منطقی داوری می‌کنند، هنگامی که سخن از تجارت خارجی به میان می‌آید، ناگهان تحت تاثیر احساسات قرار می‌گیرند و همان شفافیت فکری را از دست می‌دهند. آنان در عرصه تجارت خارجی از اصولی دفاع می‌کنند - یا دست‌کم آن‌ها را می‌پذیرند - که اگر کسی پیشنهاد می‌کرد همان قواعد در معاملات داخلی نیز اجرا شود، بی‌درنگ او را دیوانه می‌خواندند.

نمونه آشکار این تناقض، این باور رایج است که دولت باید برای افزایش صادرات، وام‌های کلانی در اختیار کشورهای دیگر قرار دهد؛ بی‌آنکه چندان اهمیتی داشته باشد این وام‌ها سرانجام بازپرداخت خواهند شد یا خیر.

بی‌تردید، شهروندان باید این آزادی را داشته باشند که سرمایه خود را با مسئولیت و پذیرش ریسک شخصی در خارج از کشور وام دهند. همچنین دولت نباید با وضع محدودیت‌های خودسرانه، مانع اعطای وام‌های خصوصی به کشورهای شود که با آن‌ها در حال صلح هستیم. افزون بر این، اگر مردمی در اثر فاجعه‌ای بزرگ یا خطر قحطی و گرسنگی به کمک نیاز داشته باشند، کمک‌رسانی سخاوتمندانه به آنان از منظر انسانی کاملاً موجه است. اما در همه این موارد باید دقیقاً بدانیم که چه می‌کنیم. اگر کمکی بلاعوض به کشوری ارائه می‌دهیم، نباید آن را در قالب یک معامله تجاری سودآور برای خودمان توصیف کنیم. چنین خودفریبی‌ای دیر یا زود به سوءتفاهم و تیرگی روابط میان کشورها خواهد انجامید.

با وجود این، در میان استدلال‌هایی که برای توجیه وام‌های کلان خارجی مطرح می‌شود، یک مغالطه بیش از همه تکرار می‌شود. استدلال چنین

است: حتی اگر نیمی - یا حتی تمام - وام‌هایی که به کشورهای دیگر پرداخت می‌کنیم هرگز بازگردانده نشود، باز هم این سیاست به سود کشور خواهد بود، زیرا همین وام‌ها تقاضای بزرگی برای کالاهای صادراتی ما ایجاد می‌کنند.

اما اندکی تامل کافی است تا آشکار شود که اگر به کشوری وام بدهیم تا با همان پول کالاهای ما را خریداری کند و آن وام هرگز بازپرداخت نشود، در حقیقت کالاهای خود را رایگان در اختیار آن کشور گذاشته‌ایم. هیچ ملتی با بخشیدن کالاهایش ثروتمند نمی‌شود؛ برعکس، نتیجه چنین کاری چیزی جز کاهش ثروت و فقیرتر شدن آن کشور نیست.

همین اصل را اگر درباره یک شرکت خصوصی به کار ببریم، تقریباً هیچ‌کس در صحت آن تردید نخواهد کرد.

اگر یک شرکت خودروسازی هزار دلار به مشتری وام بدهد تا با همان پول خودرویی هزار دلاری از همان شرکت بخرد و آن وام هرگز بازپرداخت نشود، صرف اینکه خودرو «فروخته شده» است، وضعیت شرکت را بهتر نمی‌کند. در واقع، شرکت تنها هزینه تولید خودرو را از دست داده است. اگر بهای

تمام شده تولید آن خودرو ۹۰۰ دلار باشد و فقط نیمی از وام بازگردانده شود، شرکت ۹۰۰ دلار هزینه کرده و تنها ۵۰۰ دلار دریافت کرده است؛ بنابراین در نهایت ۴۰۰ دلار زیان می بیند. افزایش فروش، زیان ناشی از وام نکول شده را جبران نمی کند.

اگر این منطق درباره یک بنگاه خصوصی تا این اندازه روشن و بدیهی است، چرا هنگامی که همین موضوع را در مقیاس یک کشور بررسی می کنیم، حتی افراد ظاهراً خردمند نیز دچار سردرگمی می شوند؟

پاسخ این است که در سطح اقتصاد ملی، زنجیره پیامدهای یک سیاست پیچیده تر است و باید آن را چند گام جلوتر دنبال کرد. ممکن است گروهی خاص از این سیاست منتفع شوند، در حالی که هزینه آن بر دوش سایر شهروندان بیفتد. برای مثال، بنگاههایی که بخش عمده فعالیتشان به صادرات وابسته است، شاید در ظاهر از وام های خارجی ای که هرگز بازپرداخت نمی شوند سود ببرند. اما این سود، زیان قطعی اقتصاد ملی را از میان نمی برد؛ تنها آن زیان را میان گروه های مختلف جامعه پراکنده می کند، به گونه ای که تشخیص آن دشوارتر می شود.

در وام‌دهی خصوصی، زیان مستقیماً متوجه وام‌دهنده است، اما اگر دولت چنین وام‌هایی اعطا کند و آن‌ها بازپرداخت نشوند، هزینه نهایی از محل مالیات‌هایی تامین خواهد شد که بر همه شهروندان تحمیل می‌شود. افزون بر این، این زیان مستقیم خود منشأ پیامدهای غیرمستقیم گسترده‌ای نیز خواهد بود.

در بلندمدت، وام‌های خارجی‌ای که بازپرداخت نمی‌شوند نه تنها به کسب‌وکار و اشتغال کمکی نمی‌کنند، بلکه به آن‌ها آسیب می‌زنند. هر دلار اضافی که در اختیار خریداران خارجی قرار می‌گیرد تا کالاهای آمریکایی را خریداری کنند، در نهایت معادل یک دلار از قدرت خرید مصرف‌کنندگان داخلی می‌کاهد. در نتیجه، هر اندازه که بنگاه‌های صادرات‌محور از این سیاست منتفع شوند، بنگاه‌هایی که به بازار داخلی وابسته‌اند به همان میزان زیان خواهند دید. حتی بسیاری از صادرکنندگان نیز ممکن است در نهایت بازنده این سیاست باشند. برای نمونه، پیش از جنگ، شرکت‌های خودروسازی آمریکا حدود ۱۰ درصد از تولید خود را در بازارهای خارجی به فروش می‌رساندند.

فرض کنید وام‌های خارجی بازپرداخت نشده باعث شود فروش خارجی این شرکت‌ها دوبرابر شود، اما در مقابل، افزایش مالیات‌هایی که برای جبران همین وام‌های نکول شده از مصرف‌کنندگان آمریکایی اخذ می‌شود، فروش داخلی آن‌ها را ۲۰ درصد کاهش دهد.

در چنین شرایطی، افزایش صادرات نه تنها سودی برای این شرکت‌ها به همراه نخواهد داشت، بلکه ممکن است آن‌ها را در مجموع با زیان مواجه کند. بار دیگر باید تاکید کرد که مقصود از این بحث آن نیست که اعطای وام خارجی ذاتا اقدامی نادرست است، سخن فقط این است که هیچ فرد یا کشوری با اعطای وام‌های نامطمئن و غیر قابل وصول ثروتمند نمی‌شود. به همان دلایلی که تحریک مصنوعی صادرات از طریق وام‌های بد یا کمک‌های بلاعوض به کشورهای دیگر سیاستی غیرعقلانی است، تشویق صادرات از راه پرداخت یارانه صادراتی^۱ نیز توجیه اقتصادی ندارد.

۱ یارانه صادراتی (Export Subsidy): کمک مالی یا حمایت مستقیم دولت از صادرکنندگان که به آن‌ها امکان می‌دهد کالاهای خود را با قیمتی پایین‌تر از هزینه واقعی یا قیمت بازار جهانی عرضه کنند.

به جای آنکه همان استدلال‌ها را دوباره تکرار کنم، بررسی پیامدهای یارانه‌های صادراتی را به خواننده واگذار می‌کنم. کافی است همان زنجیره استدلالی را که درباره وام‌های غیر قابل وصول دنبال کردیم، این بار درباره یارانه‌های صادراتی به کار ببرد.

یارانه صادراتی در عمل چیزی جز واگذاری بخشی از کالاها به خارجیان با قیمتی کمتر از هزینه واقعی تولید آن‌ها نیست. این سیاست نیز نمونه دیگری از همان تصور نادرست است که گویی می‌توان با بخشیدن بخشی از دارایی خود، ثروتمندتر شد.

در نهایت، وام‌های نکول شده و یارانه‌های صادراتی هر دو مصداق یک خطای بنیادی و تکرارشونده‌اند: اینکه تنها آثار فوری یک سیاست بر گروهی محدود را ببینیم، اما پیامدهای بلندمدت آن را بر همه افراد جامعه نادیده بگیریم.

فصل سیزدهم

قیمت‌های «برابری»

۱

تاریخ تعرفه‌ها به خوبی نشان می‌دهد که گروه‌های ذی‌نفع همواره در یافتن استدلال‌های ظاهراً موجه برای کسب حمایت‌های ویژه، خلاقیت فراوانی دارند. آن‌ها ابتدا طرحی را مطرح می‌کنند که آشکارا در خدمت منافع خودشان است. در آغاز، این پیشنهاد آنچنان بی‌اساس به نظر می‌رسد که بسیاری از پژوهشگران و نویسندگان مستقل حتی ارزش پاسخ دادن به آن را نمی‌بینند. اما ذی‌نفعان به این سادگی عقب‌نشینی نمی‌کنند. از آنجا که اجرای چنین طرح‌هایی می‌تواند منافع هنگفت و فوری برایشان به همراه داشته باشد، منابع مالی قابل توجهی را صرف استخدام اقتصاددانان، مشاوران و متخصصان روابط عمومی می‌کنند تا از آن دفاع کنند و افکار عمومی را با خود همراه سازند.

استدلال‌های آنان بارها و بارها تکرار می‌شود و سیلی از آمار، جدول، نمودار و منحنی نیز به‌عنوان پشتوانه علمی در اختیار مخاطبان قرار می‌گیرد. در نتیجه، بسیاری از مردم به‌تدریج این استدلال‌ها را می‌پذیرند.

زمانی که نویسندگان و تحلیلگران مستقل سرانجام متوجه می‌شوند این طرح واقعا در آستانه تصویب قرار گرفته است، اغلب دیگر کار از کار گذشته است. آنان نمی‌توانند ظرف چند هفته بر موضوعی مسلط شوند که گروهی از کارشناسان مزدبگیر سال‌ها تمام وقت خود را صرف دفاع از آن کرده‌اند. در چنین فضایی، منتقدان به ناآگاهی متهم می‌شوند و چنان وانمود می‌شود که گویا در برابر حقایق بدیهی و غیرقابل انکار ایستاده‌اند.

این روایت، توصیف دقیقی از سرگذشت ایده قیمت‌های برابری^۱ برای محصولات کشاورزی نیز هست. به یاد ندارم این مفهوم نخستین بار دقیقا چه زمانی در قالب یک طرح قانونی مطرح شد، اما با روی کار آمدن نیودیل در سال ۱۹۳۳، دیگر به یکی از اصول رسمی سیاست کشاورزی آمریکا تبدیل

۱ قیمت‌های برابری (Parity Prices): مفهومی در سیاست کشاورزی آمریکا که بر اساس آن، قیمت محصولات کشاورزی باید به سطحی برسد که قدرت خرید کشاورزان نسبت به کالاها و خدماتی که مصرف می‌کنند، با یک دوره مرجع تاریخی – معمولا سال‌های ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۴ – برابر باشد.

شده بود. با گذشت زمان، پیامدهای نامعقول این سیاست یکی پس از دیگری آشکار شد، اما به جای کنار گذاشتن اصل ماجرا، همان پیامدها نیز در قالب قوانین و مقررات تازه تثبیت شدند.

استدلال طرفداران «قیمت‌های برابری» کمابیش چنین بود:

کشاورزی بنیادی‌ترین و حیاتی‌ترین بخش اقتصاد است و باید تحت هر شرایطی حفظ شود. افزون بر این، رونق سایر بخش‌های اقتصادی نیز به توان مالی کشاورزان وابسته است. اگر کشاورزان درآمد کافی برای خرید کالاهای صنعتی نداشته باشند، کارخانه‌ها با کاهش فروش روبه‌رو می‌شوند و صنعت دچار رکود خواهد شد.

به باور آنان، همین مسئله علت اصلی بحران سال ۱۹۲۹ بود، یا دست‌کم توضیح می‌داد که چرا اقتصاد آمریکا نتوانست به سرعت از آن بحران خارج شود. قیمت محصولات کشاورزی سقوط شدیدی کرد، در حالی که قیمت کالاهای صنعتی کاهش بسیار کمتری داشت. در نتیجه، کشاورزان دیگر توان خرید محصولات صنعتی را از دست دادند. کاهش تقاضای آنان به بیکاری کارگران شهری انجامید و کارگران بیکار نیز دیگر قادر به خرید محصولات

کشاورزی نبودند. به این ترتیب، رکود در چرخه‌ای معیوب پیوسته عمیق‌تر و گسترده‌تر شد.

از نگاه مدافعان این سیاست، راه‌حل نیز کاملاً روشن بود: باید قیمت محصولات کشاورزی را دوباره به سطحی رساند که با قیمت کالاهایی که کشاورزان خریداری می‌کنند در وضعیت «برابری» قرار گیرد.

آنان مدعی بودند چنین تعادلی در فاصله سال‌های ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۴ برقرار بوده است؛ دوره‌ای که کشاورزان از رفاه نسبی برخوردار بودند. بنابراین، باید همان نسبت میان قیمت محصولات کشاورزی و سایر کالاها دوباره برقرار شود و برای همیشه حفظ شود.

واکاوی همه خطاهای منطقی نهفته در این استدلال، ما را بیش از اندازه از بحث اصلی دور می‌کند، اما دست‌کم چند نکته اساسی را نمی‌توان نادیده گرفت.

نخست آنکه هیچ مبنای علمی وجود ندارد که نسبت قیمت‌های حاکم در یک سال یا دوره خاص را معیار ابدی و مقدس بدانیم یا آن را ذاتاً طبیعی‌تر از نسبت‌های قیمتی هر دوره دیگری تلقی کنیم.

دوم آنکه حتی اگر فرض کنیم آن نسبت‌ها در زمان خود نتیجه شرایط طبیعی بازار بوده‌اند، چه دلیلی وجود دارد که یک یا چند دهه بعد نیز باید همان نسبت‌ها حفظ شوند؟ در این فاصله، فناوری، بهره‌وری، الگوی مصرف، ساختار تولید و شرایط عرضه و تقاضا دگرگون شده‌اند و طبیعی است که نسبت قیمت‌ها نیز تغییر کند.

افزون بر این، انتخاب دوره ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۴ به عنوان مبنای «برابری» نیز کاملاً تصادفی نبود. این سال‌ها از نظر قیمت‌های نسبی، یکی از مطلوب‌ترین دوره‌های تاریخ آمریکا برای کشاورزان به‌شمار می‌رفت. به بیان دیگر، این معیار دقیقاً به این دلیل انتخاب شد که بیشترین منفعت را برای همان گروه ذی‌نفع فراهم می‌کرد.

اگر این نظریه واقعاً بر پایه منطق و انصاف استوار بود، می‌بایست به صورت فراگیر و بدون هیچ استثنایی درباره همه کالاها، همه مشاغل و همه گروه‌های اقتصادی اجرا می‌شد، نه آنکه صرفاً به سود یک بخش خاص از اقتصاد به کار گرفته شود.

اگر قرار باشد نسبت قیمت محصولات کشاورزی به کالاهای صنعتی، آن گونه که در فاصله اوت ۱۹۰۹ تا ژوئیه ۱۹۱۴ برقرار بود، برای همیشه حفظ شود، چرا همین منطق را درباره همه کالاها به کار نبریم؟ اگر آن نسبت تاریخی معیار عدالت و تعادل اقتصادی است، چرا نسبت قیمت هر کالا به سایر کالاها نیز در همان سطح تثبیت نشود؟

برای مثال، یک خودروی شورولت تورینگ شش سیلندر در سال ۱۹۱۲، ۲۱۵۰ دلار قیمت داشت. اما در سال ۱۹۴۲، یک شورولت سدان شش سیلندر که از نظر کیفیت، ایمنی، دوام و فناوری به مراتب پیشرفته تر بود، تنها ۹۰۷ دلار قیمت گذاری می شد. با این حال، اگر همان معیار «قیمت های برابری» را که درباره محصولات کشاورزی به کار گرفته می شد بر خودرو نیز اعمال کنیم، قیمت این خودرو در سال ۱۹۴۲ باید به حدود ۳۲۷۰ دلار می رسید.

نمونه دیگر، آلومینیوم است. میانگین قیمت هر پوند آلومینیوم در فاصله سال های ۱۹۰۹ تا پایان ۱۹۱۳ حدود ۲۲/۵ سنت بود، اما این رقم در آغاز سال ۱۹۴۶ به ۱۴ سنت کاهش یافته بود. با این حال، اگر معیار «برابری»

در مورد آلومینیوم نیز اعمال می‌شد، قیمت هر پوند آن باید به ۴۱ سنت می‌رسید، نه ۱۴ سنت.

در اینجا معمولاً چنین اعتراضی مطرح می‌شود که این مقایسه‌ها منصفانه نیست. همه می‌دانند خودروی سال ۱۹۴۲ از هر نظر برتر از خودروی سال ۱۹۱۲ بود و پیشرفت فناوری، هزینه تولید آن را به شدت کاهش داده بود. درباره آلومینیوم نیز همین وضعیت برقرار است؛ روش‌های تولید کارآمدتر شده و هزینه‌ها به میزان قابل توجهی کاهش یافته‌اند. دقیقاً همین‌طور است.

اما اگر این استدلال را می‌پذیریم، چرا همین منطق درباره کشاورزی نادیده گرفته می‌شود؟ چرا کسی به افزایش چشمگیر بهره‌وری در این بخش اشاره نمی‌کند؟

برای نمونه، در فاصله سال‌های ۱۹۳۹ تا ۱۹۴۳، متوسط برداشت پنبه در آمریکا به ۲۶۰ پوند از هر جریب رسید، در حالی که این رقم در دوره ۱۹۰۹ تا ۱۹۱۳ تنها ۱۸۸ پوند بود. استفاده گسترده از کودهای شیمیایی، بذره‌ای اصلاح‌شده و گسترش مکانیزاسیون کشاورزی، هزینه تولید محصولات

کشاورزی را به‌طور چشمگیری کاهش داده بود. ورود تراک‌های بنزینی، دستگاه‌های برداشت ذرت و ماشین‌های پنبه‌چین، تنها بخشی از تحولاتی بودند که بهره‌وری این بخش را دگرگون کردند.

چنانکه یکی از گزارش‌ها اشاره می‌کند:

«در برخی مزارع بزرگ که به‌طور کامل مکانیزه شده و بر پایه تولید انبوه اداره می‌شوند، برای تولید همان مقدار محصول، تنها یک‌سوم تا یک‌پنجم نیروی کاری لازم است که چند سال پیش مورد نیاز بود.»

با این همه، طرفداران نظریه «قیمت‌های برابری» این واقعیت‌ها را نادیده می‌گیرند.

امتناع از تعمیم این اصل به سایر کالاها، خود گواه آن است که با یک نظریه اقتصادی عام روبه‌رو نیستیم، بلکه با سیاستی مواجهیم که هدف اصلی آن اعطای امتیاز و یارانه به گروهی خاص از ذی‌نفعان است.

نشانه دیگری نیز این برداشت را تایید می‌کند. هرگاه قیمت محصولات کشاورزی از سطح موسوم به «برابری» فراتر می‌رود، یا سیاست‌های دولت آن را به بالاتر از این سطح می‌رساند، نمایندگان حامی بخش کشاورزی در کنگره

هرگز خواستار کاهش دوباره قیمت‌ها تا همان سطح «برابری» نمی‌شوند. همچنین هیچ‌کس پیشنهاد نمی‌کند یارانه‌ای که در نتیجه این افزایش قیمت نصیب کشاورزان شده است، از آنان بازپس گرفته شود. این قاعده فقط در یک جهت کار می‌کند.

۲

حال همه این ملاحظات را کنار بگذاریم و به مغلطه اصلی‌ای بازگردیم که در اینجا مستقیماً با آن سروکار داریم. استدلال از این قرار است: اگر کشاورز بتواند محصولات خود را با قیمت بالاتری بفروشد، قادر خواهد بود کالاهای بیشتری از بخش صنعت خریداری کند. در نتیجه، صنعت رونق می‌گیرد و اشتغال کامل برقرار می‌شود. البته برای اعتبار این استدلال تفاوتی ندارد که کشاورز دقیقاً به سطحی برسد که «قیمت‌های برابری» نامیده می‌شود یا نه. اما همه‌چیز به این بستگی دارد که منشا این افزایش قیمت چه باشد.

اگر افزایش قیمت محصولات کشاورزی حاصل یک رونق عمومی باشد، اگر از گسترش فعالیت‌های اقتصادی، افزایش تولید صنعتی و رشد قدرت خرید کارگران شهری سرچشمه گرفته باشد - نه افزایشی که ناشی از تورم باشد - در آن صورت، این افزایش قیمت واقعا می‌تواند نشانه افزایش رونق و تولید باشد؛ نه فقط برای کشاورزان، بلکه برای کل جامعه.

اما موضوع بحث ما، افزایش قیمت محصولات کشاورزی در نتیجه مداخله دولت است. دولت می‌تواند این هدف را به شیوه‌های گوناگونی دنبال کند. ممکن است صرفا با صدور فرمان، قیمت‌های بالاتری را تحمیل کند؛ هرچند این شیوه از همه ناکارآمدتر است. ممکن است اعلام کند که آماده است هر مقدار محصول کشاورزی عرضه‌شده را با «قیمت برابری» خریداری کند. همچنین می‌تواند در برابر محصولات کشاورزان، آن قدر به آنان وام بدهد که بتوانند محصولات خود را از بازار خارج نگه دارند تا قیمت به سطح «برابری» یا حتی بالاتر برسد. دولت همچنین می‌تواند محدودیت‌هایی بر میزان تولید محصولات کشاورزی اعمال کند. در عمل نیز اغلب از ترکیبی از همین روش‌ها استفاده می‌کند.

فعلا فقط فرض می‌کنیم که دولت، به هر روشی، قیمت‌ها را افزایش داده است.

نتیجه چه خواهد بود؟

کشاورزان محصولات خود را با قیمت‌های بالاتری می‌فروشند. در نتیجه، «قدرت خرید» آنان افزایش می‌یابد. دست‌کم در کوتاه‌مدت، وضعیت‌شان بهتر می‌شود و کالاهای صنعتی بیشتری خریداری می‌کنند. کسانی که تنها پیامدهای فوری یک سیاست را برای گروه‌هایی که مستقیماً از آن تاثیر می‌پذیرند می‌بینند، تحلیل خود را در همین نقطه متوقف می‌کنند.

اما پیامد دیگری نیز وجود دارد که به همان اندازه اجتناب‌ناپذیر است. فرض کنید در شرایط عادی، هر بوشل^۱ گندم به قیمت یک دلار فروخته می‌شد، اما این سیاست قیمت آن را به یک دلار و پنجاه سنت رسانده است. در این صورت، کشاورز بابت هر بوشل گندم پنجاه سنت بیشتر دریافت می‌کند.

۱ بوشل (Bushel): واحد سنتی اندازه‌گیری حجم محصولات کشاورزی در کشورهای انگلیسی‌زبان، به‌ویژه ایالات متحده و بریتانیا. در معاملات غلات، بوشل معمولاً به‌عنوان واحد استاندارد دادوستد به کار می‌رود و بسته به نوع محصول، معادل وزن مشخصی است؛ برای مثال، یک بوشل گندم در نظام آمریکایی حدود ۶۰ پوند (تقریباً ۲۷/۲ کیلوگرم) وزن دارد.

اما دقیقا در نتیجه همین تغییر، کارگر شهری نیز از طریق افزایش قیمت نان، برای همان مقدار گندم پنجاه سنت بیشتر می‌پردازد.

درباره هر محصول کشاورزی دیگری نیز همین منطق صادق است.

اگر اکنون کشاورز پنجاه سنت قدرت خرید بیشتری برای تهیه محصولات صنعتی در اختیار دارد، کارگر شهری نیز دقیقا به همان میزان، یعنی پنجاه سنت، قدرت خرید خود را برای خرید همان محصولات از دست داده است. در نتیجه، صنعت در مجموع هیچ سودی نبرده است. هر آنچه از افزایش فروش در مناطق روستایی به دست می‌آورد، دقیقا به همان اندازه از محل کاهش فروش در شهرها از دست می‌دهد.

البته ترکیب این فروش‌ها تغییر خواهد کرد. بی‌تردید تولیدکنندگان ماشین‌آلات کشاورزی و شرکت‌های فروش پستی از رونق بیشتری برخوردار خواهند شد، اما فروشگاه‌های بزرگ شهری با کاهش فروش مواجه می‌شوند. با این همه، ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. این سیاست نه تنها هیچ منفعت خالصی ایجاد نمی‌کند، بلکه زیانی خالص نیز به همراه دارد. زیرا مسئله تنها انتقال قدرت خرید از مصرف‌کنندگان شهری یا عموم مالیات‌دهندگان - یا

هر دو - به کشاورزان نیست. برای آنکه قیمت‌ها افزایش یابد، باید تولید محصولات کشاورزی نیز به اجبار کاهش داده شود.

این یعنی نابودی ثروت.

یعنی غذای کمتری برای مصرف در دسترس خواهد بود.

شیوه این نابودی ثروت به روشی بستگی دارد که برای افزایش قیمت‌ها به کار گرفته می‌شود. ممکن است محصولی را که پیش‌تر تولید شده است، عملاً و به صورت فیزیکی از بین ببرند؛ همان‌گونه که در برزیل قهوه را می‌سوزاندند. یا ممکن است سطح زیر کشت را به اجبار محدود کنند؛ چنان‌که در طرح AAA^۱ در ایالات متحده انجام شد. هنگامی که به بحث گسترده‌تر کنترل دولتی کالاها برسیم، آثار برخی از این روش‌ها را بررسی خواهیم کرد.

اما در همین جا می‌توان به نکته‌ای اشاره کرد. هنگامی که کشاورز برای دستیابی به «قیمت برابری» تولید گندم را کاهش می‌دهد، ممکن است برای هر بوشل قیمت بیشتری دریافت کند، اما در مقابل بوشل‌های کمتری تولید

۱) AAA (Agricultural Adjustment Administration): نهاد و برنامه‌ای در دوره نیو دیل که با محدود کردن تولید و سطح زیر کشت محصولات کشاورزی، در پی افزایش قیمت و درآمد کشاورزان بود.

و عرضه می‌کند. بنابراین، درآمد او به همان نسبتی که قیمت‌ها افزایش یافته‌اند، بالا نمی‌رود.

حتی شماری از مدافعان «قیمت‌های برابری» نیز این واقعیت را پذیرفته‌اند، اما آن را دستاویزی برای برداشتن گامی دیگر قرار داده‌اند و این بار خواستار «درآمد برابری» برای کشاورزان شده‌اند. اما «درآمد برابری» تنها از طریق پرداخت یارانه مستقیم از محل مالیات‌های پرداختی مردم امکان‌پذیر است. به بیان دیگر، برای حمایت از کشاورزان، قدرت خرید کارگران شهری و دیگر گروه‌های جامعه را باز هم بیشتر کاهش می‌دهند.

پیش از آنکه این بحث را به پایان برسانیم، لازم است به یکی دیگر از استدلال‌هایی پردازیم که در دفاع از «قیمت‌های برابری» مطرح می‌شود. این استدلال را معمولاً مدافعان زیرک‌تر این سیاست پیش می‌کشند.

آنان بی‌پرده می‌گویند: «درست است؛ استدلال‌های اقتصادی در دفاع از قیمت‌های برابری استحکام چندانی ندارد. این قیمت‌ها امتیازی ویژه‌اند که هزینه آن بر دوش مصرف‌کننده گذاشته می‌شود. اما مگر تعرفه‌ها هزینه‌ای بر کشاورزان تحمیل نمی‌کنند؟ مگر کشاورز به سبب وجود تعرفه ناچار نیست کالاهای صنعتی را با قیمت بالاتری بخرد؟ وضع تعرفه جبرانی بر محصولات کشاورزی نیز سودی ندارد؛ زیرا آمریکا، در مجموع، صادرکننده محصولات کشاورزی است. بنابراین، نظام قیمت‌های برابری در حکم تعرفه‌ای است که به سود کشاورزان عمل می‌کند و تنها راه منصفانه برای برقراری توازن به شمار می‌رود.»

کشاورزانی که خواهان «قیمت‌های برابری» بودند، در واقع شکایتی موجه داشتند. تعرفه‌های حمایتی بیش از آنچه خودشان تصور می‌کردند به آنان زیان وارد می‌کرد.

تعرفه، با کاهش واردات کالاهای صنعتی، صادرات محصولات کشاورزی آمریکا را نیز محدود می‌کرد؛ زیرا کشورهای خارجی را از دستیابی به دلارهای لازم برای خرید محصولات کشاورزی آمریکا محروم می‌ساخت. افزون بر

این، سایر کشورها را نیز به وضع تعرفه‌های تلافی‌جویانه وادار می‌کرد. با این همه، استدلالی که نقل شد، در برابر بررسی دقیق دوام نمی‌آورد. حتی تصویری که به‌طور ضمنی از واقعیت ترسیم می‌کند، نادرست است. هیچ تعرفه عمومی و فراگیری وجود ندارد که همه محصولات صنعتی یا همه کالاهای غیرکشاورزی را در بر بگیرد. ده‌ها صنعت داخلی یا صادراتی نیز اساساً از هیچ حمایت تعرفه‌ای برخوردار نیستند.

اگر کارگر شهری به دلیل وجود تعرفه ناچار باشد برای خرید پتوی پشمی یا پالتو بهای بیشتری بپردازد، آیا با پرداخت قیمت بیشتر برای لباس‌های نخی و مواد غذایی نیز این زیان «جبران» می‌شود؟ یا فقط ناچار است دو بار هزینه بپردازد؟

برخی می‌گویند همه‌چیز را متعادل کنیم و به همه، به یک اندازه، «حمایت» بدهیم.

اما چنین مسئله‌ای اساساً حل‌ناشدنی و اجرای آن ناممکن است. حتی اگر فرض کنیم از نظر فنی بتوان این مسئله را حل کرد - تعرفه برای «الف»، صنعتگری که با رقابت خارجی روبه‌رو است و یارانه برای «ب»، صنعتگری

که محصولات خود را صادر می‌کند - باز هم نمی‌توان همه را به گونه‌ای «منصفانه» یا برابر مشمول حمایت یا یارانه قرار داد.

آیا باید به همه، درصد یکسانی حمایت تعرفه‌ای یا یارانه پرداخت کنیم؟ یا مبلغ دلاری یکسانی در اختیارشان بگذاریم؟ افزون بر این، هرگز نمی‌توان مطمئن بود که به برخی گروه‌ها چند بار پرداخت نشده یا گروه‌های دیگری از قلم نیفتاده باشند.

اما حتی اگر فرض کنیم این مسئله عجیب و غریب نیز حل شده باشد، باز هم چه دستاوردی خواهد داشت؟

وقتی همه به یک اندازه به یکدیگر یارانه می‌دهند، چه کسی سود می‌برد؟ اگر هر فرد دقیقا به همان اندازه که از یارانه یا حمایت بهره‌مند می‌شود، مالیات بیشتری نیز بپردازد، در نهایت چه چیزی نصیب او شده است؟ تنها نتیجه این کار آن است که لشکری از دیوان سالاران غیرضروری به وجود آورده‌ایم تا این برنامه را اجرا کنند؛ لشکری که نیروی کار آن نیز از فعالیت‌های مولد بازداشته شده است. در برابر، راه‌حلی بسیار ساده وجود دارد: هم نظام قیمت‌های برابری را کنار بگذاریم و هم نظام تعرفه‌های حمایتی را.

در این میان، ترکیب این دو نظام نیز هیچ تعادلی ایجاد نمی‌کند. حاصل آن فقط این است که کشاورز «الف» و صنعتگر «ب» هر دو به هزینه مرد فراموش شده^۱ «ج» منتفع می‌شوند.

بنابراین، مزایای ادعایی این طرح نیز، همانند طرح‌های پیشین، به محض آنکه نه فقط آثار فوری آن بر یک گروه خاص، بلکه پیامدهای بلندمدتش بر همه افراد جامعه را دنبال کنیم، دود می‌شود و به هوا می‌رود.

۱. مرد فراموش شده (The Forgotten Man): اصطلاحی در اقتصاد سیاسی و سیاست عمومی که به فردی اشاره دارد که هزینه سیاست‌های حمایتی و مداخله‌جویانه دولت را می‌پردازد، بی‌آنکه در کانون توجه سیاست‌گذاران یا افکار عمومی باشد.

فصل چهاردهم

نجات صنعت «ایکس»

۱

راهروهای کنگره مملو از نمایندگان صنعت «ایکس» است. صنعت «ایکس» بیمار است. صنعت «ایکس» در آستانه نابودی قرار دارد. باید آن را نجات داد. و برای نجات آن، تنها یک راه وجود دارد: تعرفه، افزایش قیمت یا پرداخت یارانه. اگر اجازه دهیم این صنعت از میان برود، کارگران آن بیکار خواهند شد. صاحبخانه‌ها، خواربارفروشان، قصابان، فروشگاه‌های پوشاک و سینماهای محلی مشتریان خود را از دست خواهند داد. رکود، همچون موجی، در حلقه‌هایی پیوسته گسترده‌تر خواهد شد. اما اگر کنگره به‌موقع وارد عمل شود و صنعت «ایکس» را نجات دهد، آنگاه همه‌چیز متفاوت خواهد بود.

این صنعت از دیگر صنایع تجهیزات بیشتری خریداری خواهد کرد. افراد بیشتری استخدام خواهند شد. این کارگران نیز مشتریان بیشتری برای قصابان، نانوایان و سازندگان تابلوهای نئون فراهم خواهند کرد. این بار، به جای رکود، رونق است که در حلقه‌هایی پیوسته گسترده‌تر گسترش می‌یابد.

روشن است که این، چیزی جز صورت تعمیم‌یافته همان نمونه‌ای نیست که اندکی پیش بررسی کردیم. در آن مثال، صنعت «ایکس» همان بخش کشاورزی بود. اما شمار صنایعی که می‌توانند جای «ایکس» بنشینند، پایانی ندارد.

دو نمونه برجسته در سال‌های اخیر، صنایع زغال‌سنگ و نقره بوده‌اند. کنگره برای «نجات نقره» خسارت عظیمی به بار آورد. یکی از استدلال‌های مدافعان این طرح آن بود که به «شرق» کمک خواهد کرد. اما یکی از پیامدهای واقعی آن، کاهش سطح عمومی قیمت‌ها در چین بود؛ کشوری که نظام پولی آن بر پایه نقره استوار بود. این سیاست سرانجام چین را ناگزیر کرد آن نظام پولی را کنار بگذارد. وزارت خزانه‌داری آمریکا نیز ناچار شد مقادیر عظیمی نقره غیرضروری را با قیمت‌هایی مضحک و بسیار بالاتر از نرخ بازار

خریداری کند و در خزانه‌ها انبار سازد. در واقع، هدف‌های سیاسی اصلی «سناورهای نقره» را می‌شد با کسری از این هزینه و زیان تحقق بخشید؛ کافی بود به‌طور آشکار به صاحبان معادن یا کارگران آن‌ها یارانه پرداخت شود. اما نه کنگره و نه افکار عمومی هرگز چنین غارت آشکاری را نمی‌پذیرفتند، مگر آنکه آن را در پوششی از لفاظی‌های ایدئولوژیک درباره «نقش حیاتی نقره در پول ملی» عرضه می‌کردند.

کنگره برای نجات صنعت زغال‌سنگ، قانون گافی^۱ را تصویب کرد. بر اساس این قانون، صاحبان معادن زغال‌سنگ نه‌تنها مجاز بودند با یکدیگر تبانی کنند تا محصول خود را پایین‌تر از حداقل قیمت‌های تعیین‌شده از سوی دولت بفروشند، بلکه عملاً به چنین تبانی‌ای نیز ملزم بودند. کنگره کار را با این تصور آغاز کرده بود که می‌تواند «قیمت» زغال‌سنگ را تعیین کند، اما دولت خیلی زود خود را ناچار دید که برای زغال‌سنگ، ۳۵۰ هزار قیمت متفاوت تعیین کند.

چرا؟

۱ قانون گافی (Guffey Act): قانون فدرالی آمریکا در دهه ۱۹۳۰ برای تنظیم صنعت زغال‌سنگ که از جمله به دولت امکان می‌داد حداقل قیمت زغال‌سنگ را تعیین کند.

زیرا زغال سنگ انواع و اندازه‌های گوناگونی داشت، هزاران معدن آن را تولید می‌کردند و این محصول با قطار، کامیون، کشتی و بارج^۱ به هزاران مقصد مختلف حمل می‌شد.

یکی از پیامدهای تلاش برای نگه داشتن قیمت زغال سنگ بالاتر از سطح رقابتی بازار این بود که مصرف‌کنندگان با شتاب بیشتری به استفاده از منابع جایگزین انرژی و گرمایش، مانند نفت، گاز طبیعی و انرژی برق‌آبی، روی آوردند.

۲

اما هدف ما در اینجا بررسی همه پیامدهای تاریخی تلاش برای نجات صنایع خاص نیست. مقصود تنها آن است که چند نتیجه اساسی را بررسی کنیم که هر تلاشی برای نجات یک صنعت، ناگزیر به دنبال خواهد داشت.

۱ بارج (Barge): شناور باری تخت و کم‌عمقی که معمولاً برای حمل کالا در رودخانه‌ها و آبراه‌های داخلی به کار می‌رود.

ممکن است گفته شود که یک صنعت خاص باید به دلایل نظامی ایجاد یا حفظ شود. همچنین ممکن است استدلال کنند که مالیات‌ها یا نرخ‌های دستمزدی که با سایر صنایع تناسب ندارد، آن صنعت را به مرز نابودی کشانده است. یا اگر موضوع یک شرکت خدمات عمومی در میان باشد، شاید دولت آن را وادار کرده باشد خدمات خود را با نرخ‌هایی عرضه کند که حاشیه سود^۱ کافی برای ادامه فعالیتش باقی نگذارد.

این استدلال‌ها ممکن است در مواردی موجه باشند و در مواردی نباشند. اما موضوع بحث ما در اینجا این‌ها نیست.

آنچه ما با آن سروکار داریم، تنها یک استدلال در دفاع از نجات صنعت «ایکس» است: اینکه اگر اجازه دهیم این صنعت زیر فشار رقابت آزاد کوچک شود یا از میان برود، کل اقتصاد نیز همراه آن سقوط خواهد کرد. البته سخنگویان این صنعت در چنین مواقعی هرگز از تعبیر ساده «رقابت آزاد» استفاده نمی‌کنند. آنان از «رقابت لسه‌فر»، «هرج و مرج طلبانه»، «بی‌رحمانه» و «قانون جنگل» سخن می‌گویند و سپس ادعا می‌کنند که اگر صنعت

۱ حاشیه سود (Profit Margin): تفاوت میان درآمد حاصل از فروش و هزینه تولید که سود بنگاه را تشکیل می‌دهد. بنگاه‌هایی با حاشیه سود اندک، در برابر افزایش هزینه‌ها آسیب‌پذیرتر هستند.

«ایکس» را به‌طور مصنوعی زنده نگه داریم، همه از آن منتفع خواهند شد. آنچه در اینجا با آن روبه‌رو هستیم، چیزی جز صورت تعمیم‌یافته همان استدلالی نیست که در دفاع از «قیمت‌های برابری» محصولات کشاورزی یا حمایت تعرفه‌ای از انواع صنایع «ایکس» مطرح می‌شود. استدلال ما علیه قیمت‌های مصنوعی و بالاتر از سطح بازار، البته تنها به محصولات کشاورزی محدود نمی‌شود، بلکه درباره هر کالای دیگری نیز صادق است. همان‌گونه که دلایل مخالفت ما با حمایت تعرفه‌ای از یک صنعت، درباره هر صنعت دیگری نیز اعتبار دارد. با این همه، همواره طرح‌های بی‌شماری برای نجات صنایع «ایکس» مطرح می‌شود. افزون بر روش‌هایی که تاکنون بررسی کردیم، این طرح‌ها عمدتاً در دو قالب ارائه می‌شوند. نخست، ادعا می‌کنند که صنعت «ایکس» از پیش «بیش از حد شلوغ» شده است و می‌کوشند از ورود بنگاه‌ها یا کارگران جدید به آن جلوگیری کنند. دوم، استدلال می‌کنند که صنعت «ایکس» باید مستقیماً از دولت یارانه دریافت کند.

حال اگر صنعت «ایکس» واقعا در مقایسه با سایر صنایع بیش از حد شلوغ شده باشد، برای جلوگیری از ورود سرمایه یا نیروی کار جدید به آن، اصولا نیازی به هیچ قانون اجباری وجود ندارد.

سرمایه تازه به سوی صناعی که آشکارا در مسیر افول قرار دارند، سرازیر نمی‌شود. سرمایه‌گذاران مشتاقانه سرمایه خود را روانه صناعی نمی‌کنند که بیشترین احتمال زیان و کمترین بازده را دارند. کارگران نیز، اگر انتخاب بهتری پیش روی خود ببینند، وارد صناعی نمی‌شوند که پایین‌ترین دستمزدها و ضعیف‌ترین چشم‌انداز اشتغال پایدار را ارائه می‌کنند.

اما اگر از طریق انحصارها، کارتل‌ها، سیاست‌های اتحادیه‌های کارگری یا قانون، با زور مانع ورود سرمایه و نیروی کار جدید به صنعت «ایکس» شوند، در واقع حق انتخاب آزاد را از صاحبان سرمایه و نیروی کار سلب کرده‌اند. در نتیجه، سرمایه‌گذاران ناچار می‌شوند سرمایه خود را در جایی به کار گیرند که از دید خودشان بازده آن از صنعت «ایکس» کمتر است. کارگران نیز به صناعی رانده می‌شوند که دستمزدها و چشم‌انداز شغلی آن‌ها حتی از همان صنعت ظاهرا بیمار «ایکس» نیز نامطلوب‌تر است.

خلاصه آنکه، هم سرمایه و هم نیروی کار با کارایی کمتری به کار گرفته می‌شوند؛ یعنی کمتر از آنچه در صورت برخورداری از آزادی انتخاب می‌توانستند به کار گرفته شوند. پیامد این وضعیت، کاهش تولید است و کاهش تولید نیز ناگزیر خود را در افت متوسط سطح زندگی نشان خواهد داد.

این کاهش سطح زندگی یا از طریق پایین آمدن متوسط دستمزدهای پولی رخ می‌دهد، یا از راه افزایش متوسط هزینه زندگی، یا با ترکیبی از هر دو. اینکه کدامیک از این پیامدها غالب شود، به سیاست پولی بستگی دارد که هم‌زمان با اجرای این محدودیت‌ها در پیش گرفته می‌شود.

البته ممکن است چنین سیاست‌های محدودکننده‌ای دستمزدها و بازده سرمایه را در خود صنعت «ایکس» بالاتر از سطحی نگه دارند که در شرایط عادی برقرار می‌شد. اما هزینه این امتیاز را صنایع دیگر می‌پردازند؛ زیرا دستمزدها و بازده سرمایه در آن صنایع به سطحی پایین‌تر از حالت طبیعی رانده می‌شود.

در نهایت، صنعت «ایکس» تنها به بهای زیان صنایع «الف»، «ب» و «ج» منتفع می‌شود.

تلاش برای نجات صنعت «ایکس» از طریق پرداخت یارانه مستقیم از خزانه عمومی نیز پیامدهایی مشابه به دنبال دارد.

این اقدام چیزی جز انتقال ثروت یا درآمد به صنعت «ایکس» نیست. مالیات‌دهندگان دقیقا به همان اندازه زیان می‌بینند که فعالان صنعت «ایکس» سود می‌برند.

در واقع، از دیدگاه عموم مردم، بزرگ‌ترین مزیت یارانه آن است که این واقعیت را کاملا آشکار می‌سازد. در اینجا، برخلاف استدلال‌هایی که معمولا در دفاع از تعرفه، تعیین حداقل قیمت یا حذف رقبا از طریق انحصار مطرح می‌شوند، مجال بسیار کمتری برای ابهام‌آفرینی فکری وجود دارد.

در مورد یارانه، کاملا روشن است که مالیات‌دهندگان باید دقیقا به همان اندازه زیان ببینند که صنعت «ایکس» از آن سود می‌برد.

همچنین باید به همان اندازه روشن باشد که در نتیجه، سایر صنایع نیز ناگزیر به همان میزان که صنعت «ایکس» منتفع شده است، زیان خواهند

دید. آن‌ها باید بخشی از مالیات‌هایی را بپردازند که صرف حمایت از صنعت «ایکس» می‌شود. مصرف‌کنندگان نیز، چون برای پشتیبانی از این صنعت مالیات می‌پردازند، درآمد کمتری برای خرید سایر کالاها در اختیار خواهند داشت.

در نتیجه، اگر قرار باشد صنعت «ایکس» گسترش یابد، سایر صنایع، به‌طور متوسط، ناگزیر کوچک‌تر از آن چیزی خواهند بود که در غیر این صورت می‌توانستند باشند.

اما پیامد این یارانه تنها به انتقال ثروت یا درآمد محدود نمی‌شود. مسئله فقط این نیست که مجموع سایر صنایع به همان اندازه کوچک شده‌اند که صنعت «ایکس» توسعه یافته است.

پیامد دیگری نیز در میان است و زیان خالص کشور، اگر اقتصاد را به‌منزله یک کل واحد در نظر بگیریم، دقیقاً از همین‌جا سرچشمه می‌گیرد.

سرمایه و نیروی کار از صنایعی خارج می‌شوند که در آن‌ها با کارایی بیشتری به کار گرفته می‌شدند و به صنعتی هدایت می‌شوند که در آن، بهره‌وری کمتری دارند.

در نتیجه، ثروت کمتری تولید می‌شود.

و متوسط سطح زندگی، در مقایسه با آنچه می‌توانست باشد، کاهش می‌یابد.

۴

در واقع، این نتایج کم‌وبیش در خود استدلال‌هایی نهفته‌اند که برای پرداخت یارانه به صنعت «ایکس» مطرح می‌شوند.

مدافعان صنعت «ایکس» خود اذعان می‌کنند که این صنعت در حال کوچک شدن یا نابودی است. بنابراین، این پرسش به‌درستی مطرح می‌شود که چرا باید آن را با تنفس مصنوعی زنده نگه داشت؟

این تصور که در یک اقتصاد رو به رشد، همه صنایع باید هم‌زمان توسعه یابند، خطایی بنیادین است. برای آنکه صنایع جدید بتوانند با سرعت کافی رشد کنند، باید اجازه داد برخی صنایع قدیمی کوچک شوند یا از میان بروند. تنها از این طریق است که سرمایه و نیروی کار مورد نیاز صنایع نوظهور آزاد می‌شود.

اگر می‌کوشیدیم صنعت اسب و کالسکه را به‌طور مصنوعی زنده نگه داریم، رشد صنعت خودرو و همه کسب‌وکارهای وابسته به آن را کند می‌کردیم. در نتیجه، ثروت کمتری تولید می‌شد و پیشرفت اقتصادی و علمی نیز با تاخیر روبه‌رو می‌شد.

اما هنگامی که می‌کوشیم از مرگ هر صنعتی جلوگیری کنیم تا از نیروی کاری که پیش‌تر در آن آموزش دیده یا سرمایه‌ای که پیش‌تر در آن به کار گرفته شده است حمایت کنیم، در عمل دقیقاً همان اشتباه را تکرار می‌کنیم. شاید این سخن در نگاه نخست متناقض به نظر برسد، اما برای سلامت یک اقتصاد پویا، همان‌قدر ضروری است که اجازه دهیم صنایع رو به زوال از میان بروند که اجازه دهیم صنایع رو به رشد، مسیر رشد خود را طی کنند. فرایند نخست، شرط لازم تحقق فرایند دوم است.

تلاش برای حفظ صنایع رو به منسوخ شدن، به همان اندازه بی‌معناست که بخواهیم روش‌های منسوخ تولید را حفظ کنیم. در واقع، این دو اغلب چیزی جز دو بیان متفاوت از یک واقعیت واحد نیستند.

اگر قرار باشد هم نیازهای دیرینه و هم خواسته‌های جدید با کالاهای بهتر و ابزارهای کارآمدتر برآورده شوند، ناگزیر باید روش‌های برتر تولید، پیوسته جایگزین روش‌های منسوخ شوند.

فصل پانزدهم

نظام قیمت‌ها چگونه کار می‌کند

۱

تمام استدلال این کتاب را می‌توان در یک گزاره خلاصه کرد: هنگام بررسی هر پیشنهاد اقتصادی، نباید تنها به نتایج فوری آن چشم دوخت، بلکه باید پیامدهای بلندمدت آن را نیز دنبال کرد. نباید فقط آثار اولیه را دید، بلکه باید پیامدهای ثانویه را نیز در نظر گرفت. همچنین نباید تاثیر آن را تنها بر یک گروه خاص سنجید، بلکه باید آثار آن را بر همه افراد جامعه بررسی کرد.

از این اصل نتیجه می‌شود که تمرکز بر یک نقطه یا بخش خاص، نه تنها نابخردانه، بلکه گمراه‌کننده نیز هست. برای مثال، نمی‌توان فقط دید در یک صنعت چه رخ می‌دهد و آنچه را در سایر صنایع جریان دارد نادیده گرفت.

با این حال، سرچشمه بسیاری از بزرگ‌ترین مغلطه‌های اقتصادی دقیقا همین عادت دیرپا و سهل‌انگارانه است که یک صنعت یا یک فرایند خاص را جدا از سایر بخش‌های اقتصاد در نظر می‌گیرد. این مغلطه‌ها تنها در استدلال‌های سخنگویان اجیرشده گروه‌های ذی‌نفع دیده نمی‌شوند، بلکه حتی به نوشته‌های برخی از اقتصاددانانی که اندیشمندانی ژرف‌نگر به شمار می‌روند نیز راه یافته‌اند.

در بنیاد، مکتب «تولید برای مصرف، نه برای سود» نیز بر همین مغلطه جداسازی استوار است؛ مکتبی که به نظام قیمت‌های به‌زعم خود فاسد حمله می‌کند. پیروان این مکتب می‌گویند مسئله تولید حل شده است. (همان‌گونه که خواهیم دید، این خطای بزرگ و پرطمطراق، نقطه آغاز اندیشه بیشتر خیال‌پردازان پولی و شارلاتان‌های «تقسیم ثروت» نیز هست.)

به باور آنان، مسئله تولید دیگر وجود ندارد. دانشمندان، کارشناسان بهره‌وری، مهندسان و متخصصان فنی آن را حل کرده‌اند و اکنون می‌توانند تقریبا هر کالایی را که نام ببرید، در مقادیر عظیم و عملا نامحدود تولید کنند.

اما افسوس که جهان را مهندسانی اداره نمی‌کنند که تنها به تولید می‌اندیشند، بلکه بازرگانانی اداره می‌کنند که فقط سود را در نظر دارند. این بازرگانانند که به مهندسان دستور می‌دهند، نه برعکس. تا زمانی که تولید کالایی سودآور باشد، آن را تولید می‌کنند، اما همین که سود از میان برود، این بازرگانان ضرور تولید را متوقف می‌کنند؛ حتی اگر نیازهای فراوان مردم همچنان برآورده نشده باشد و جهان برای کالای بیشتر فریاد بزند.

این دیدگاه آن‌چنان سرشار از مغلطه است که نمی‌توان همه خطاهای آن را یک‌باره از هم گشود. اما خطای اصلی، همان‌گونه که پیش‌تر اشاره شد، از اینجا سرچشمه می‌گیرد که تنها یک صنعت را می‌بینیم، یا حتی چند صنعت را جداگانه بررسی می‌کنیم، گویی هرکدام مستقل از دیگران وجود دارند. حال آنکه هر صنعت در پیوند با همه صنایع دیگر معنا پیدا می‌کند. هر تصمیم مهمی که در یک صنعت گرفته می‌شود، هم از تصمیم‌های سایر صنایع اثر می‌پذیرد و هم بر آن‌ها اثر می‌گذارد.

اگر مسئله اساسی‌ای را که مجموعه بنگاه‌های اقتصادی باید حل کنند درک کنیم، موضوع روشن‌تر خواهد شد. برای آنکه این مسئله را تا حد امکان

ساده کنیم، وضعیت رابینسون کروزوئه^۱ را در جزیره متروکش در نظر بگیریم. در آغاز، خواسته‌های او پایان‌ناپذیر به نظر می‌رسند. باران او را خیس کرده است. از سرما می‌لرزد. گرسنه و تشنه است. به همه‌چیز نیاز دارد: آب آشامیدنی، غذا، سرپناه، محافظت در برابر حیوانات، آتش و جایی نرم برای خوابیدن.

اما نمی‌تواند همه این نیازها را به‌طور هم‌زمان برآورده کند. وقت، نیرو و منابع کافی در اختیار ندارد. ناگزیر باید نخست به فوری‌ترین نیاز خود پردازد. فرض کنیم تشنگی بیش از هر چیز او را آزار می‌دهد. پس گودالی در شن حفر می‌کند تا آب باران در آن جمع شود یا ظرفی ابتدایی می‌سازد. اما همین که اندکی آب فراهم کرد، باید پیش از آنکه ذخیره آب خود را کامل‌تر کند، به فکر تهیه غذا باشد.

او می‌تواند ماهی بگیرد، اما برای این کار به قلاب و نخ ماهیگیری یا تور نیاز دارد و باید ابتدا آن‌ها را بسازد. با این حال، هر کاری که انجام می‌دهد، ناگزیر

۱ رابینسون کروزوئه (Robinson Crusoe): شخصیت اصلی رمان مشهور Robinson Crusoe اثر دنیل دفو (Daniel Defoe) که نخستین بار در سال ۱۷۱۹ منتشر شد. اقتصاددانان برای توضیح مفاهیم بنیادین اقتصاد، مانند کمیابی منابع، انتخاب، هزینه فرصت و تخصیص بهینه منابع، از وضعیت او در جزیره‌ای متروک به‌عنوان یک مثال کلاسیک استفاده می‌کنند.

انجام کاری دیگر را که تنها اندکی فوریت کمتری دارد، به تاخیر می‌اندازد یا از آن بازمی‌ماند.

او پیوسته با یک مسئله روبه‌روست: وقت و نیروی کار خود را به کدام یک از کاربردهای جایگزین اختصاص دهد؟

شاید «خانواده سوئیسی رابینسون» حل این مسئله را اندکی آسان‌تر بیابد. دهان‌های بیشتری برای سیر کردن دارد، اما در مقابل، دست‌های بیشتری نیز برای کار کردن در اختیار دارد. اعضای خانواده می‌توانند وظایف را میان خود تقسیم کنند و هرکدام در کاری تخصص پیدا کنند. پدر شکار می‌کند، مادر غذا را آماده می‌کند و کودکان هیزم جمع می‌کنند.

اما حتی این خانواده نیز نمی‌تواند اجازه دهد یکی از اعضا بی‌وقفه همان کار را ادامه دهد، بی‌آنکه فوریت نسبی نیازی را که برآورده می‌کند با نیازهای دیگری که همچنان بی‌پاسخ مانده‌اند مقایسه کند. وقتی کودکان مقدار معینی هیزم جمع کردند، دیگر نمی‌توان آن‌ها را فقط برای بزرگ‌تر کردن توده هیزم به همان کار گماشت. خیلی زود زمان آن فرا می‌رسد که، برای مثال، یکی از آن‌ها را برای آوردن آب بیشتر بفرستند.

این خانواده نیز پیوسته با مسئله انتخاب میان کاربردهای گوناگون نیروی کار روبه‌روست. اگر آن‌قدر خوش‌اقبال باشد که تفنگ، وسایل ماهیگیری، قایق، تبر، اره و ابزارهای دیگری در اختیار داشته باشد، باید درباره نحوه تخصیص کار و سرمایه میان کاربردهای مختلف تصمیم بگیرد. اگر عضوی که مسئول جمع‌آوری هیزم است شکایت کند که اگر برادرش به جای گرفتن ماهی موردنیاز شام خانواده، تمام روز به او کمک می‌کرد، می‌توانستند هیزم بیشتری جمع کنند، سخنش به‌غایت احمقانه به نظر خواهد رسید.

در مورد یک فرد یا یک خانواده منزوی، این حقیقت را به‌روشنی می‌توان دید که گسترش هر فعالیت، تنها به بهای محدود شدن فعالیت‌های دیگر امکان‌پذیر است. گاهی این‌گونه مثال‌های ساده را با تمسخر «اقتصاد کروژوئه‌ای» می‌نامند. تاسف‌آور آنکه بیش از همه، کسانی این مثال‌ها را به تمسخر می‌گیرند که بیش از دیگران به آن‌ها نیاز دارند؛ کسانی که حتی در این نمونه ساده نیز اصل مورد بحث را در نمی‌یابند یا هنگامی که با پیچیدگی‌های گیج‌کننده یک جامعه بزرگ و مدرن اقتصادی روبه‌رو می‌شوند، آن اصل را به کلی از یاد می‌برند.

اکنون به چنین جامعه‌ای بپردازیم. در چنین جامعه‌ای، مسئله تخصیص نیروی کار و سرمایه به کاربردهای گوناگون، برای پاسخ‌گویی به هزاران نیاز و خواسته متفاوت انسان‌ها با درجات مختلف اهمیت و فوریت، چگونه حل می‌شود؟

پاسخ این است که این مسئله از طریق نظام قیمت‌ها حل می‌شود؛ یعنی از راه روابطی که پیوسته میان هزینه‌های تولید، قیمت‌ها و سودها دگرگون می‌شوند. قیمت‌ها بر پایه رابطه میان عرضه و تقاضا شکل می‌گیرند و در عین حال، خود نیز بر عرضه و تقاضا اثر می‌گذارند. هنگامی که مردم کالایی را بیشتر می‌خواهند، حاضرند بهای بیشتری برای آن بپردازند و در نتیجه قیمت آن افزایش می‌یابد. این افزایش قیمت، سود تولیدکنندگان آن کالا را بیشتر می‌کند. از آنجا که تولید این کالا اکنون سودآورتر از تولید کالاهای دیگر است، تولیدکنندگانی که پیش‌تر در این فعالیت حضور داشته‌اند، تولید خود را گسترش می‌دهند و افراد بیشتری نیز به این حوزه وارد می‌شوند.

افزایش عرضه، در ادامه، قیمت را کاهش می‌دهد و حاشیه سود را پایین می‌آورد تا جایی که سود تولید آن کالا، با در نظر گرفتن تفاوت در میزان ریسک، دوباره به سطح متعارف سود در سایر صنایع بازگردد.

اما ممکن است تقاضا برای آن کالا کاهش یابد، یا عرضه آن چنان افزایش پیدا کند که قیمت به سطحی برسد که تولید آن، در مقایسه با تولید کالاهای دیگر، سود کمتری داشته باشد یا حتی زیان‌ده شود. در چنین وضعی، تولیدکنندگان «حاشیه‌ای» - یعنی آن دسته از تولیدکنندگانی که کمترین کارایی را دارند یا بالاترین هزینه تولید را متحمل می‌شوند - به طور کامل از بازار خارج خواهند شد.

از آن پس، آن کالا تنها به وسیله تولیدکنندگان کارآمدتری تولید می‌شود که با هزینه‌های پایین‌تر فعالیت می‌کنند. در نتیجه، عرضه آن کالا کاهش می‌یابد یا دست‌کم دیگر روند افزایشی خود را ادامه نمی‌دهد.

همین فرایند منشأ این باور شده است که قیمت‌ها بر اساس هزینه‌های تولید تعیین می‌شوند. اما این گزاره، به این صورت، دقیق نیست. قیمت‌ها بر پایه عرضه و تقاضا تعیین می‌شوند و تقاضا نیز به این بستگی دارد که

مردم تا چه اندازه خواهان یک کالا باشند و در برابر آن چه چیزی برای مبادله در اختیار داشته باشند. البته درست است که عرضه تا اندازه‌ای به هزینه‌های تولید وابسته است. اما هزینه‌ای که یک کالا در گذشته برای تولید در برداشته است، نمی‌تواند ارزش کنونی آن را تعیین کند. ارزش هر کالا به رابطه فعلی میان عرضه و تقاضا بستگی دارد.

در مقابل، انتظارات تولیدکنندگان درباره هزینه تولید یک کالا در آینده و همچنین پیش‌بینی آن‌ها از قیمت آینده، تعیین می‌کند که چه مقدار از آن کالا تولید شود و این تصمیم نیز بر عرضه آینده آن اثر خواهد گذاشت. بنابراین، همواره گرایشی وجود دارد که قیمت یک کالا و هزینه نهایی تولید آن به یکدیگر نزدیک شوند؛ اما نه از آن رو که هزینه نهایی تولید مستقیماً قیمت را تعیین می‌کند.

از این رو، می‌توان نظام بنگاه خصوصی را به هزاران ماشین تشبیه کرد که هر یک به تنظیم‌کننده‌ای تقریباً خودکار مجهز هستند؛ اما این ماشین‌ها و تنظیم‌کننده‌های آن‌ها همگی به یکدیگر متصل‌اند و بر هم اثر می‌گذارند، به گونه‌ای که در عمل همچون یک ماشین عظیم و یکپارچه عمل می‌کنند.

پیشتر ما احتمالاً تنظیم‌کننده خودکار یک موتور بخار را دیده‌ایم. این وسیله معمولاً از دو گوی یا وزنه تشکیل شده است که بر پایه نیروی گریز از مرکز عمل می‌کنند. هنگامی که سرعت موتور افزایش می‌یابد، این گوی‌ها از میله‌ای که به آن متصل‌اند دور می‌شوند و به‌طور خودکار دریچه بخار را که میزان ورود بخار را تنظیم می‌کند، تنگ‌تر یا بسته‌تر می‌کنند. در نتیجه، سرعت موتور کاهش می‌یابد.

برعکس، اگر سرعت موتور بیش از اندازه کاهش پیدا کند، گوی‌ها پایین می‌آیند، دریچه بخار را بیشتر باز می‌کنند و در نتیجه سرعت موتور دوباره افزایش می‌یابد.

بنابراین، هر انحراف از سرعت مطلوب، خودبه‌خود نیروهایی را فعال می‌کند که گرایش دارند آن انحراف را اصلاح کنند.

در نظام رقابتی بنگاه خصوصی نیز عرضه نسبی هزاران کالای مختلف دقیقاً به همین شیوه تنظیم می‌شود. هنگامی که مردم کالایی را بیشتر می‌خواهند، رقابت میان خریداران قیمت آن را افزایش می‌دهد. این افزایش قیمت، سود تولیدکنندگانی را که آن کالا را تولید می‌کنند بیشتر می‌کند. همین امر آن‌ها

را به افزایش تولید ترغیب می‌کند و دیگران را نیز وادار می‌سازد بخشی از کالاهایی را که پیش‌تر تولید می‌کردند کنار بگذارند و به تولید کالایی روی آورند که بازده بیشتری برایشان دارد.

اما همین افزایش تولید آن کالا، هم‌زمان عرضه برخی کالاهای دیگر را کاهش می‌دهد. در نتیجه، قیمت آن کالا در مقایسه با سایر کالاها کاهش می‌یابد و انگیزه افزایش بیشتر تولید آن نیز از میان می‌رود.

به همین ترتیب، اگر تقاضا برای کالایی کاهش یابد، قیمت آن و سود حاصل از تولیدش نیز پایین می‌آید و در پی آن، تولید آن کالا کاهش پیدا می‌کند. دقیقاً همین فرایند است که کسانی را که نظام قیمت‌ها را محکوم می‌کنند، اما سازوکار آن را درک نمی‌کنند، خشمگین می‌سازد. آنان نظام قیمت‌ها را متهم می‌کنند که کمبود ایجاد می‌کند. با اعتراض می‌پرسند: چرا تولیدکنندگان باید تولید کفش را در نقطه‌ای متوقف کنند که تولید بیشتر دیگر سودآور نیست؟ چرا باید تصمیم‌های خود را تنها بر پایه سود بگیرند؟ چرا باید بازار هدایت‌کننده آن‌ها باشد؟ چرا تولید کفش را تا «حداکثر ظرفیت فرایندهای فنی مدرن» ادامه نمی‌دهند؟

در نهایت، فیلسوفان طرفدار «تولید برای مصرف» نتیجه می‌گیرند که نظام قیمت‌ها و بنگاه خصوصی چیزی جز نوعی «اقتصاد مبتنی بر کمبود» نیست. اما این پرسش‌ها و نتیجه‌گیری‌ها نیز از همان مغلطه‌ای سرچشمه می‌گیرند که پیش‌تر به آن اشاره کردیم: نگریستن به یک صنعت به صورت جداگانه، یا به تعبیر دیگر، دیدن یک درخت و نادیده گرفتن جنگل.

تا اندازه‌ای معین، تولید کفش ضروری است، اما تولید کت، پیراهن، شلوار، خانه، گاواهن، بیل، کارخانه، پل، شیر و نان نیز ضروری است. اینکه صرفاً به این دلیل که توانایی تولید کفش را داریم، به انباشتن کوه‌هایی از کفش اضافی ادامه دهیم، در حالی که صدها نیاز فوری‌تر همچنان بی‌پاسخ مانده‌اند، کاری کاملاً نابخردانه خواهد بود.

در یک اقتصاد متعادل، گسترش یک صنعت مشخص تنها به بهای محدود شدن صنایع دیگر امکان‌پذیر است؛ زیرا عوامل تولید در هر مقطع زمانی محدود هستند. توسعه یک صنعت فقط زمانی ممکن است که نیروی کار، زمین و سرمایه‌ای که در غیر این صورت در صنایع دیگر به کار گرفته می‌شدند، به آن منتقل شوند.

از سوی دیگر، هنگامی که یک صنعت مشخص کوچک می‌شود یا دیگر تولید خود را افزایش نمی‌دهد، این امر لزوماً به معنای کاهش تولید در کل اقتصاد نیست. ممکن است این کاهش صرفاً نیروی کار و سرمایه‌ای را آزاد کرده باشد که اکنون امکان گسترش صنایع دیگر را فراهم می‌کنند.

بنابراین، این نتیجه‌گیری که کاهش تولید در یک بخش، الزاماً به معنای کاهش تولید کل اقتصاد است، نادرست خواهد بود.

خلاصه آنکه، هر چیزی که تولید می‌شود، به بهای صرف نظر کردن از تولید چیز دیگری به دست می‌آید. حتی می‌توان هزینه تولید را چنین تعریف کرد: مجموعه چیزهایی که برای تولید یک کالا از دست می‌روند؛ از جمله اوقات فراغت و آسایش، مواد خامی که می‌توانستند در کاربردهای دیگری به کار روند و منابعی که امکان استفاده از آن‌ها به شیوه‌های دیگر نیز وجود داشت.

از همین رو، برای سلامت یک اقتصاد پویا، همان‌قدر ضروری است که صنایع رو به زوال اجازه یابند از میان بروند که صنایع در حال رشد فرصت گسترش پیدا کنند؛ زیرا صنایع رو به زوال، نیروی کار و سرمایه‌ای را در خود نگه می‌دارند که باید برای رشد صنایع نوظهور آزاد شوند.

تنها نظام قیمت‌ها - نظامی که تا این اندازه آماج حمله قرار گرفته است - می‌تواند مسئله عظیم و پیچیده تعیین مقدار مناسب تولید ده‌ها هزار کالا و خدمت مختلف را در نسبت با یکدیگر حل کند.

این معادلات که در غیر این صورت سرگیجه‌آور و حل‌ناشدنی به نظر می‌رسند، تقریباً به‌طور خودکار از طریق نظام قیمت‌ها، سودها و هزینه‌ها حل می‌شوند. این نظام به‌مراتب بهتر از هر گروهی از دیوان‌سالاران می‌تواند از عهده چنین کاری برآید.

دلیل آن نیز روشن است. این نظام بر سازوکاری استوار است که در آن هر مصرف‌کننده شخصا تقاضای خود را تعیین می‌کند و هر روز با انتخاب‌هایش یک رای تازه - یا حتی ده‌ها رای تازه - به بازار می‌دهد. در مقابل، دیوان‌سالاران می‌کوشند این مسئله را به جای مصرف‌کنندگان حل کنند؛ نه با تولید آنچه خود مردم می‌خواهند، بلکه با تولید آنچه خودشان تشخیص می‌دهند برای مردم مناسب‌تر است.

با این همه، هرچند دیوان‌سالاران این سازوکار تقریباً خودکار بازار را درک نمی‌کنند، همواره از آن ناراضی‌اند. آنان پیوسته می‌کوشند آن را اصلاح یا

«بهبود» بخشند و این اصلاحات نیز معمولا در جهت منافع یکی از گروه‌های فشار پرسر و صدایی است که در پی کسب امتیازهای ویژه‌اند.

در فصل‌های بعد خواهیم دید که پیامدهای چنین مداخلاتی چه خواهد بود.

فصل شانزدهم

«ثبات بخشی» به کالاها

۱

تلاش برای آنکه قیمت برخی کالاها به طور دائم در سطحی بالاتر از قیمت طبیعی بازار نگه داشته شود، آن قدر بارها با شکست روبه رو شده، آن قدر پیامدهای فاجعه بار به بار آورده و آن قدر بی اعتبار شده است که امروزه گروه های فشار کارکشته و دیوان سالارانی که زیر نفوذ آنها قرار دارند، به ندرت چنین هدفی را آشکارا بیان می کنند.

هدف هایی که این گروه ها اعلام می کنند، به ویژه هنگامی که برای نخستین بار خواهان مداخله دولت می شوند، معمولاً محدودتر و پذیرفتنی تر جلوه می کنند.

آنها می گویند قصد ندارند قیمت کالای X را برای همیشه بالاتر از سطح طبیعی بازار نگه دارند. حتی می پذیرند که چنین کاری نسبت به مصرف کنندگان

ناعادلانه خواهد بود. اما به ادعای آنها، این کالا اکنون آشکارا پایین‌تر از سطح طبیعی خود به فروش می‌رسد و تولیدکنندگان دیگر نمی‌توانند از این راه هزینه‌های زندگی خود را تامین کنند. اگر بی‌درنگ اقدامی صورت نگیرد، آنان ورشکست خواهند شد.

در آن صورت، کمبود واقعی پدید خواهد آمد و مصرف‌کنندگان ناچار خواهند شد همین کالا را با قیمت‌هایی بسیار گزاف خریداری کنند. بنابراین، ارزانی ظاهری امروز، در نهایت هزینه‌ای سنگین بر دوش مصرف‌کنندگان خواهد گذاشت.

زیرا این قیمت پایین «موقتی» نمی‌تواند برای همیشه ادامه یابد. با این حال، به گفته آنان، نمی‌توان منتظر ماند تا نیروهای به اصطلاح طبیعی بازار یا «قانون کور» عرضه و تقاضا خودبه‌خود تعادل را برقرار کنند. تا آن زمان، تولیدکنندگان از میان رفته‌اند و جامعه با کمبودی جدی روبه‌رو شده است. پس دولت باید وارد عمل شود. به ادعای آنان، تنها هدف این است که نوسان‌های شدید و بی‌معنای قیمت اصلاح شود. مقصود افزایش قیمت نیست، بلکه صرفاً ایجاد ثبات در آن است.

برای تحقق این هدف، راهکارهای گوناگونی پیشنهاد شده است. یکی از رایج‌ترین آن‌ها، اعطای وام‌های دولتی به کشاورزان است تا بتوانند محصولات خود را احتکار نکنند، بلکه آن‌ها را از بازار کنار نگه دارند و مجبور نباشند بلافاصله پس از برداشت به فروش برسانند.

این وام‌ها در کنگره با استدلال‌هایی مطرح می‌شوند که برای بسیاری از شنوندگان کاملاً قانع‌کننده به نظر می‌رسند. گفته می‌شود محصولات کشاورزی همگی در فصل برداشت، یک‌باره وارد بازار می‌شوند و دقیقاً در همین زمان است که قیمت‌ها به پایین‌ترین سطح خود می‌رسند. سپس دلالت از این وضعیت استفاده می‌کنند، محصولات را خریداری می‌کنند و آن‌ها را تا زمانی نگه می‌دارند که مواد غذایی کمیاب‌تر شود و قیمت‌ها افزایش یابد.

بر این اساس استدلال می‌شود که کشاورزان زیان می‌بینند، در حالی که این دلالت‌اند که از افزایش قیمت‌ها سود می‌برند؛ حال آنکه این منفعت باید نصیب خود کشاورزان شود. اما این استدلال نه از نظر نظری درست است و نه با تجربه واقعی سازگار.

دلalani که چنین مورد حمله قرار می‌گیرند، دشمن کشاورزان نیستند، بلکه برای تامین منافع آنان نقشی اساسی دارند. ریسک نوسان قیمت محصولات کشاورزی باید بر عهده کسی باشد و در اقتصاد مدرن، این مسئولیت عمدتاً بر دوش دلالان حرفه‌ای قرار گرفته است.

به طور کلی، هرچه این دلالان کار خود را بهتر انجام دهند و منافع شخصی خود را دقیق‌تر دنبال کنند، خدمت بیشتری به کشاورزان خواهند کرد. زیرا سود آنان دقیقاً به توانایی‌شان در پیش‌بینی قیمت‌های آینده بستگی دارد و هرچه این پیش‌بینی دقیق‌تر باشد، نوسان‌های شدید و افراطی قیمت نیز کمتر خواهد شد.

از این رو، حتی اگر کشاورزان ناچار بودند تمام محصول گندم خود را در یک ماه معین از سال روانه بازار کنند، قیمت آن در همان ماه الزاماً پایین‌تر از سایر ماه‌ها نبود؛ مگر به اندازه هزینه‌های انبارداری و نگهداری.

زیرا دلالان، با امید کسب سود، در همان زمان بخش عمده خریدهای خود را انجام می‌دادند. آن‌ها تا جایی به خرید ادامه می‌دادند که قیمت به سطحی برسد که دیگر انتظار سودآوری در آینده وجود نداشته باشد. همچنین هرگاه

احتمال زیان در آینده را پیش‌بینی می‌کردند، اقدام به فروش می‌کردند. نتیجه این فرایند، هموار شدن قیمت محصولات کشاورزی در طول سال بود. دقیقا به همین دلیل که گروهی حرفه‌ای از دلالت حاضرند این ریسک‌ها را بپذیرند، کشاورزان و آسیاب‌داران مجبور نیستند خودشان این مخاطرات را تحمل کنند. آن‌ها می‌توانند از طریق بازارها خود را در برابر این نوسان‌ها مصون سازند.

در نتیجه، در شرایط عادی و زمانی که دلالت وظیفه خود را به‌درستی انجام می‌دهند، سود کشاورزان و آسیاب‌داران بیش از هر چیز به مهارت و تلاش آنان در کشاورزی یا آسیاب‌داری وابسته است، نه به نوسان‌های بازار. تجربه نیز نشان می‌دهد که به‌طور متوسط، قیمت گندم و دیگر محصولات فاسدشدنی در طول سال تقریبا ثابت می‌ماند و تنها تفاوت موجود، ناشی از هزینه‌های انبارداری و بیمه است.

حتی برخی بررسی‌های دقیق نشان داده‌اند که افزایش متوسط ماهانه قیمت پس از فصل برداشت، آن‌قدر نبوده است که هزینه‌های نگهداری محصول را جبران کند. بنابراین، در عمل، دلالت حتی به کشاورزان یارانه داده‌اند. البته

این هرگز هدف آن‌ها نبوده است، بلکه صرفاً نتیجه گرایش همیشگی دلالتان به خوش‌بینی بیش از اندازه بوده است.

(به نظر می‌رسد این گرایش در میان کارآفرینان بسیاری از فعالیتهای رقابتی وجود دارد. آنان، به عنوان یک گروه، برخلاف قصد خود، پیوسته به مصرف‌کنندگان یارانه می‌دهند. این وضعیت به‌ویژه در فعالیتهایی که امکان سودهای بزرگ و سفته‌بازانه^۱ وجود دارد، بیشتر مشاهده می‌شود. همان‌گونه که خریداران بلیت بخت‌آزمایی، اگر به عنوان یک مجموعه در نظر گرفته شوند، در مجموع زیان می‌کنند؛ زیرا هرکدام بی‌دلیل امیدوارند برنده یکی از جوایز بزرگ شوند، به همین ترتیب نیز محاسبه شده است که مجموع نیروی کار و سرمایه‌ای که صرف جست‌وجوی طلا یا نفت شده، از ارزش کل طلای یا نفت استخراج‌شده بیشتر بوده است.)

۱ سفته‌بازانه (Speculative): فعالیتی که در آن افراد با پذیرش ریسک، بر پایه پیش‌بینی قیمت‌های آینده اقدام به خرید یا فروش دارایی‌ها یا کالاها می‌کنند. سفته‌بازی در اقتصاد لزوماً مفهومی منفی نیست و در بسیاری از بازارها به کشف قیمت و افزایش نقدشوندگی کمک می‌کند.

اما هنگامی که دولت وارد عمل می‌شود و خود محصولات کشاورزان را خریداری می‌کند یا به آنان وام می‌دهد تا محصولاتشان را از بازار خارج نگه دارند و به فروش نرسانند، وضعیت کاملاً متفاوت می‌شود.

گاهی این سیاست با عنوانی که در ظاهر منطقی به نظر می‌رسد، یعنی «انبار همیشه متعادل غلات»^۱، اجرا می‌شود. اما بررسی تاریخ قیمت‌ها و میزان ذخایر سالانه محصولات نشان می‌دهد که، همان‌گونه که پیش‌تر دیدیم، بازارهای آزاد و خصوصی این وظیفه را پیش از آن نیز به خوبی انجام می‌دادند. اما به محض آنکه دولت وارد این عرصه می‌شود، «انبار همیشه متعادل غلات» در عمل به انباری همیشه سیاسی تبدیل می‌شود.

۱ انبار همیشه متعادل غلات (Ever-Normal Granary): اصطلاحی که در دهه ۱۹۳۰ و در چارچوب سیاست‌های کشاورزی دولت آمریکا رواج یافت. بر اساس این ایده، دولت با خرید و ذخیره محصولات کشاورزی در سال‌های پربار و عرضه آن‌ها در سال‌های کم‌محصول، می‌تواند نوسان قیمت‌ها را کاهش دهد. نویسنده استدلال می‌کند که این سیاست در عمل به ابزاری سیاسی برای حفظ قیمت‌های مصنوعی تبدیل شد.

با استفاده از منابع مالیات‌دهندگان، کشاورزان تشویق می‌شوند مقدار بیشتری از محصولات خود را از بازار خارج نگه دارند. از آنجا که سیاستمدارانی که این برنامه‌ها را آغاز می‌کنند یا دیوان‌سالارانی که مسئول اجرای آن هستند، در پی حفظ حمایت و آرای کشاورزان‌اند، همواره قیمت به اصطلاح «عادلانه» محصولات کشاورزی را بالاتر از سطحی تعیین می‌کنند که شرایط واقعی عرضه و تقاضا در آن زمان اقتضا می‌کند. نتیجه طبیعی این سیاست، کاهش تعداد خریداران است. در نتیجه، «انبار همیشه متعادل» به تدریج به «انبار همیشه نامتعادل» تبدیل می‌شود.

مقادیر مازاد محصول از بازار کنار گذاشته می‌شود. این اقدام در کوتاه‌مدت قیمت را به سطحی بالاتر از حالت عادی می‌رساند، اما این هدف تنها به بهای آن تحقق می‌یابد که در آینده قیمت‌ها بسیار پایین‌تر از سطح طبیعی خود سقوط کنند.

زیرا کمبود مصنوعی‌ای که امسال با خارج کردن بخشی از محصول از بازار ایجاد می‌شود، سال بعد به مازاد مصنوعی تبدیل خواهد شد. شرح جزئیات آنچه، برای نمونه، در مورد پنبه آمریکا رخ داد، ما را از بحث اصلی دور می‌کند.

همین اندازه کافی است که بگوییم ما معادل یک سال کامل محصول پنبه را در انبارها ذخیره کردیم، بازارهای خارجی خود را برای فروش پنبه از دست دادیم و همزمان، تولید پنبه در سایر کشورها را به شدت تشویق کردیم. در حالی که مخالفان سیاست محدود کردن تولید و اعطای وام، از پیش چنین پیامدهایی را پیش‌بینی کرده بودند، هنگامی که این نتایج واقعا رخ داد، دیوان‌سالاران مسئول تنها پاسخ دادند که این اتفاق‌ها در هر صورت نیز روی می‌داد.

زیرا سیاست اعطای وام، معمولاً یا همزمان با سیاست محدود کردن تولید اجرا می‌شود یا سرانجام به همان سیاست می‌انجامد؛ یعنی سیاست ایجاد کمبود مصنوعی.

تقریباً در همه تلاش‌هایی که برای «ثبات‌بخشی» به قیمت یک کالا صورت گرفته است، منافع تولیدکنندگان بر هر ملاحظه دیگری مقدم شمرده شده است. هدف واقعی این سیاست‌ها، افزایش فوری قیمت‌ها بوده است. برای تحقق این هدف نیز معمولاً بر میزان تولید هر تولیدکننده‌ای که تحت کنترل دولت قرار دارد، محدودیتی متناسب اعمال می‌شود.

این سیاست بلافاصله چند پیامد زیان بار به همراه دارد. فرض کنیم چنین محدودیتی بتواند در سراسر جهان اجرا شود. در این صورت، تولید جهانی آن کالا کاهش خواهد یافت. در نتیجه، مصرف کنندگان سراسر جهان از آن کالا کمتر از مقداری که در نبود این محدودیت در اختیار داشتند، بهره مند خواهند شد و جهان دقیقاً به همان اندازه فقیرتر خواهد شد. از سوی دیگر، چون مصرف کنندگان ناچارند برای خرید آن کالا بهایی بیش از حالت عادی بپردازند، به همان نسبت پول کمتری برای خرید سایر کالاها در اختیار خواهند داشت.

محدودکنندگان تولید معمولاً در پاسخ می گویند که این کاهش تولید، همان چیزی است که در هر حال در یک اقتصاد مبتنی بر بازار نیز رخ می دهد. اما همان گونه که در فصل پیش دیدیم، میان این دو وضعیت

تفاوتی بنیادین وجود دارد. در یک اقتصاد رقابتی، این تولیدکنندگان پرهزینه و ناکارآمد هستند که در نتیجه کاهش قیمت از بازار کنار می‌روند. در بخش کشاورزی، این گروه شامل کشاورزانی می‌شود که توانایی کمتری دارند، از تجهیزات ضعیف‌تری استفاده می‌کنند یا بر زمین‌هایی با بازده پایین‌تر کار می‌کنند.

در مقابل، کشاورزان کارآمدتر که زمین‌های حاصلخیزتری در اختیار دارند، ناچار به کاهش تولید نمی‌شوند. برعکس، اگر افت قیمت نشانه کاهش متوسط هزینه تولید باشد - کاهشی که خود از افزایش عرضه ناشی شده است - خروج کشاورزان حاشیه‌ای از زمین‌های کم‌بازده این امکان را برای تولیدکنندگان کارآمدتر فراهم می‌کند که تولید خود را افزایش دهند.

از این رو، ممکن است در بلندمدت هیچ کاهش واقعی‌ای در میزان تولید آن کالا رخ ندهد. در چنین شرایطی، همان مقدار محصول همچنان تولید و عرضه خواهد شد، اما با قیمتی که به‌طور پایدار پایین‌تر است.

اگر نتیجه چنین باشد، مصرف‌کنندگان همچنان به همان میزان پیشین از آن کالا بهره‌مند خواهند شد. افزون بر این، به دلیل کاهش قیمت، بخشی

از درآمدشان آزاد می‌شود و می‌توانند آن را صرف خرید کالاها و خدمات دیگر کنند. در نتیجه، وضعیت مصرف‌کنندگان آشکارا بهبود می‌یابد. از سوی دیگر، افزایش تقاضا برای سایر کالاها و خدمات، اشتغال بیشتری در دیگر صنایع ایجاد می‌کند؛ صنایعی که می‌توانند کشاورزان حاشیه‌ای سابق را در فعالیت‌هایی به کار گیرند که در آن‌ها نیروی کار و سرمایه‌شان بازده و کارایی بیشتری دارد.

اما طرح محدودیت یکسان و نسبی تولید - یعنی همان سیاست مداخله دولت که اکنون موضوع بحث ماست - از یک سو مانع آن می‌شود که تولیدکنندگان کارآمد و کم‌هزینه، تمام ظرفیتی را که قادر به تولید آن با قیمت پایین هستند، به بازار عرضه کنند.

از سوی دیگر، تولیدکنندگان ناکارآمد و پرهزینه را به طور مصنوعی در بازار حفظ می‌کند. نتیجه این سیاست آن است که متوسط هزینه تولید آن کالا افزایش می‌یابد. در نتیجه، کالا با کارایی کمتری نسبت به وضع طبیعی تولید می‌شود. تولیدکننده حاشیه‌ای و ناکارآمدی که به طور مصنوعی در این صنعت حفظ شده است، همچنان زمین، نیروی کار و سرمایه‌ای را در اختیار

دارد که می‌توانستند در فعالیتهای دیگر با بازده و سود بسیار بیشتری به کار گرفته شوند.

همچنین هیچ سودی ندارد که استدلال شود طرح محدودیت تولید، دست‌کم قیمت محصولات کشاورزی را افزایش داده و در نتیجه «قدرت خرید» کشاورزان را بیشتر کرده است.

کشاورزان این قدرت خرید اضافی را تنها از طریق انتقال همان مقدار قدرت خرید از خریداران شهری به دست آورده‌اند. (پیش‌تر، در بحث درباره قیمت‌های «برابری»، این موضوع را به طور کامل بررسی کرده‌ایم).

پرداخت پول به کشاورزان برای آنکه تولید خود را کاهش دهند، یا پرداخت همان مبلغ در ازای محصولی که عمداً تولید آن محدود شده است، در عمل تفاوتی با این ندارد که مصرف‌کنندگان یا مالیات‌دهندگان را وادار کنیم به افرادی پول بدهند تا کاری انجام ندهند.

در هر دو حالت، کسانی که از این سیاست‌ها بهره‌مند می‌شوند، «قدرت خرید» بیشتری به دست می‌آورند. اما در هر دو حالت، شخص یا گروهی دیگر دقیقاً به همان اندازه از قدرت خرید خود را از دست می‌دهد.

زیان واقعی جامعه نیز همان کاهش تولید است؛ زیرا افراد برای تولید نکردن مورد حمایت مالی قرار می گیرند.

وقتی مقدار کمتری کالا و خدمات برای استفاده همگان وجود داشته باشد و منابع کمتری برای توزیع میان مردم باقی بماند، دستمزد واقعی و درآمد واقعی نیز ناگزیر کاهش خواهد یافت؛ خواه این کاهش از طریق پایین آمدن درآمد پولی باشد، خواه از راه افزایش هزینه زندگی.

اما اگر دولت بکوشد قیمت یک محصول کشاورزی را بالا نگه دارد، بی آنکه محدودیتی مصنوعی بر میزان تولید اعمال کند، مازاد فروش نرفته آن محصول همچنان انباشته خواهد شد؛ تا جایی که سرانجام بازار آن کالا به مراتب شدیدتر از حالتی فروخواهد پاشید که اساسا چنین برنامه کنترلی ای هرگز اجرا نشده بود.

از سوی دیگر، تولیدکنندگانی که مشمول این برنامه محدودیت نیستند، با مشاهده افزایش مصنوعی قیمت، به گسترش چشمگیر تولید خود ترغیب خواهند شد. دقیقا همین اتفاق در برنامه های محدودسازی تولید لاستیک در بریتانیا و پنبه در آمریکا رخ داد.

در هر دو مورد، سقوط قیمت‌ها در نهایت به ابعادی فاجعه‌بار رسید؛ ابعادی که اگر اساسا سیاست محدودیت تولید اجرا نشده بود، هرگز پدید نمی‌آمد. طرحی که با اطمینان فراوان برای «ثبات‌بخشی» به قیمت‌ها و شرایط بازار آغاز شده بود، در پایان بی‌ثباتی‌ای به مراتب شدیدتر از آنچه نیروهای آزاد بازار می‌توانستند ایجاد کنند، به وجود آورد.

با این حال، اکنون به ما گفته می‌شود که کنترل‌های بین‌المللی کالا، که این روزها پیشنهاد می‌شوند، قرار است همه این اشتباه‌ها را برطرف کنند. این بار قرار است قیمت‌هایی تعیین شود که نه تنها برای تولیدکنندگان، بلکه برای مصرف‌کنندگان نیز «عادلانه» باشد.

قرار است کشورهای تولیدکننده و مصرف‌کننده درباره اینکه این قیمت‌های عادلانه دقیقا چه باید باشد، به توافق برسند؛ زیرا فرض بر این است که هیچ‌یک رفتاری غیرمنطقی نخواهد داشت. طبیعتا تثبیت قیمت‌ها مستلزم تعیین سهمیه‌ها و تخصیص‌های «عادلانه» برای تولید و مصرف میان کشورهای مختلف نیز خواهد بود. البته فقط افراد بدبین ممکن است انتظار داشته باشند که بر سر چنین موضوعاتی اختلاف‌های ناخوشایند بین‌المللی پدید آید.

و سرانجام، بزرگ‌ترین معجزه آن است که قرار است جهان پس از جنگ، در عین آنکه جهانی سرشار از کنترل‌ها و اجبارهای فراملی است، هم‌زمان جهانی با تجارت بین‌المللی «آزاد» نیز باشد.

دقیقا روشن نیست برنامه‌ریزان دولتی از «تجارت آزاد» چه برداشتی دارند، اما دست‌کم با اطمینان می‌توان گفت که مقصود آنان چه چیزهایی نیست. منظور آنان آزادی مردم عادی برای خرید و فروش، وام دادن و وام گرفتن با هر قیمت یا نرخ که خود مناسب می‌دانند، یا انجام معامله در هر بازاری که سود بیشتری برایشان دارد، نیست.

همچنین مقصود آنان آزادی شهروند عادی برای تولید هر مقدار محصول کشاورزی که می‌خواهد، رفت‌وآمد آزادانه، سکونت در هر مکانی که می‌پسندد، یا انتقال سرمایه و دارایی‌هایش به هر جایی که خود انتخاب می‌کند، نیست. به گمان من، آنچه آنان از آزادی در نظر دارند، آزادی دیوان‌سالاران برای تصمیم‌گیری درباره همه این امور به جای خود شهروندان است.

به مردم وعده داده می‌شود که اگر مطیعانه از دستورهای دیوان‌سالاران پیروی کنند، در مقابل با افزایش سطح زندگی پاداش خواهند گرفت.

اما اگر برنامه‌ریزان موفق شوند مفهوم همکاری بین‌المللی را با گسترش سلطه و کنترل دولت بر زندگی اقتصادی درهم بیامیزند، بسیار محتمل است که کنترل‌های بین‌المللی آینده همان مسیری را طی کنند که تجربه‌های گذشته پیموده‌اند؛ و در آن صورت، سطح زندگی انسان عادی، همراه با آزادی‌های او، کاهش خواهد یافت.

فصل هفدهم

قیمت‌گذاری دولتی

۱

پیش‌تر دیدیم که تلاش دولت برای ثابت نگه داشتن قیمت کالاها در سطحی بالاتر از آنچه بازار آزاد به‌طور طبیعی تعیین می‌کند، چه پیامدهایی به دنبال دارد. اکنون نوبت آن است که پیامدهای تلاش دولت برای پایین نگه داشتن قیمت کالاها در سطحی کمتر از قیمت طبیعی بازار را بررسی کنیم.

امروزه تقریباً همه دولت‌ها در دوران جنگ چنین سیاستی را به اجرا می‌گذارند. در اینجا قصد نداریم درباره درستی یا نادرستی قیمت‌گذاری دولتی در زمان جنگ داوری کنیم. در یک جنگ تمام‌عیار، کل اقتصاد ناگزیر زیر سلطه دولت قرار می‌گیرد و ملاحظات پیچیده فراوانی مطرح می‌شود که پرداختن به آن‌ها ما را بیش از اندازه از موضوع اصلی این کتاب دور می‌کند. با این حال،

خواه قیمت‌گذاری در دوران جنگ درست باشد یا نادرست، تقریباً در همه کشورها این سیاست برای مدت قابل‌توجهی پس از پایان جنگ نیز ادامه پیدا می‌کند؛ یعنی زمانی که دیگر دلیل اصلی آغاز آن از میان رفته است. ابتدا ببینیم هنگامی که دولت می‌کوشد قیمت یک کالای مشخص، یا گروه کوچکی از کالاها، را پایین‌تر از سطحی نگه دارد که در یک بازار آزاد و رقابتی شکل می‌گرفت، چه رخ می‌دهد.

هرگاه دولت تنها برای چند قلم کالا سقف قیمت تعیین می‌کند، معمولاً کالاهای ضروری را برمی‌گزیند. استدلال آن‌ها این است که مهم‌ترین هدف، فراهم کردن امکان خرید این کالاها با هزینه‌ای «معقول» برای اقشار کم‌درآمد است. فرض کنیم کالاهای انتخاب‌شده برای این منظور نان، شیر و گوشت باشند.

استدلال طرفداران پایین نگه داشتن قیمت این کالاها تقریباً چنین است: اگر قیمت گوشت گاو - برای مثال - به بازار آزاد واگذار شود، رقابت میان خریداران آن را چنان افزایش خواهد داد که در نهایت فقط ثروتمندان توان خرید آن را خواهند داشت. در نتیجه، مردم دیگر متناسب با نیاز خود گوشت

دریافت نخواهند کرد، بلکه میزان دسترسی آن‌ها صرفاً به قدرت خریدشان بستگی خواهد داشت. اما اگر قیمت پایین نگه داشته شود، همه می‌توانند سهم عادلانه خود را دریافت کنند.

نخستین نکته‌ای که باید درباره این استدلال مورد توجه قرار گیرد آن است که اگر این منطق درست باشد، سیاستی که بر پایه آن اتخاذ می‌شود، ناقص و بیش از حد محتاطانه است. زیرا اگر در قیمت بازار ۶۵ سنت برای هر پوند گوشت، قدرت خرید - و نه نیاز - تعیین‌کننده توزیع گوشت باشد، در قیمت سقف قانونی مثلاً ۵۰ سنت نیز همین عامل همچنان تعیین‌کننده خواهد بود؛ هرچند شاید با شدت کمتری.

در واقع، استدلال «قدرت خرید به جای نیاز» تا زمانی که برای گوشت هر قیمتی دریافت شود، همچنان برقرار خواهد بود. این مشکل تنها زمانی از میان می‌رود که گوشت کاملاً رایگان در اختیار مردم قرار گیرد.

اما طرح‌های تعیین سقف قیمت معمولاً با این هدف آغاز می‌شوند که «از افزایش هزینه زندگی جلوگیری کنند». از همین رو، حامیان این سیاست‌ها ناخودآگاه فرض را بر این می‌گذارند که قیمت بازار در لحظه آغاز کنترل،

قیمتی کاملاً «طبیعی» یا حتی مقدس است. آنان همان قیمت اولیه را «معقول» می‌دانند و هر قیمتی بالاتر از آن را «نامعقول» تلقی می‌کنند، بی‌آنکه توجه داشته باشند از زمان شکل‌گیری آن قیمت اولیه، شرایط تولید یا میزان تقاضا چه تغییراتی کرده است.

۲

در بررسی این موضوع، هیچ سودی ندارد که فرض کنیم دولت قیمتی را تعیین می‌کند که دقیقاً همان قیمتی است که بازار آزاد در هر صورت به آن می‌رسد. چنین وضعیتی، در عمل، هیچ تفاوتی با نبود کنترل قیمت ندارد. باید فرض کنیم که قدرت خرید موجود در اختیار مردم از مقدار کالاهای عرضه‌شده بیشتر است و دولت قیمت‌ها را پایین‌تر از سطحی تثبیت می‌کند که بازار آزاد آن‌ها را به آن سطح می‌رساند.

در چنین شرایطی، هیچ کالایی را نمی‌توان برای مدتی طولانی با قیمتی پایین‌تر از سطح بازار عرضه کرد، بی‌آنکه سرانجام دو پیامد اجتناب‌ناپذیر پدید آید. نخستین پیامد آن است که تقاضا برای آن کالا افزایش می‌یابد. چون قیمت پایین‌تر آمده است، مردم هم به خرید مقدار بیشتری از آن ترغیب می‌شوند و هم توان مالی خرید بیشتری پیدا می‌کنند. دومین پیامد، کاهش عرضه آن کالا است. از یک سو، به دلیل افزایش خرید، موجودی انبارها و قفسه‌های فروشندگان با سرعت بیشتری به پایان می‌رسد. از سوی دیگر، خود تولید آن کالا نیز کاهش پیدا می‌کند. حاشیه سود تولیدکنندگان کاهش می‌یابد یا به کلی از میان می‌رود. تولیدکنندگان حاشیه‌ای از بازار خارج می‌شوند و حتی کارآمدترین تولیدکنندگان نیز ممکن است ناچار شوند محصول خود را با زیان تولید کنند. در دوران جنگ دقیقا چنین اتفاقی رخ داد. اداره کنترل قیمت‌ها^۱ کشتارگاه‌ها را ناچار کرد گوشت را با قیمتی ذبح و فرآوری کنند که حتی از

۱ اداره کنترل قیمت‌ها (Office of Price Administration): سازمانی در ایالات متحده که در سال ۱۹۴۱، هم‌زمان با جنگ جهانی دوم، تاسیس شد و وظیفه آن کنترل قیمت‌ها، جلوگیری از تورم، سهمیه‌بندی برخی کالاهای اساسی و نظارت بر بازار بود.

مجموع هزینه خرید دام زنده و دستمزد نیروی کار لازم برای ذبح و فرآوری آن نیز کمتر بود. بنابراین، اگر هیچ اقدام دیگری صورت نگیرد، پیامد تعیین سقف قیمت برای یک کالای مشخص، ایجاد کمبود همان کالا خواهد بود. اما این نتیجه دقیقا برخلاف هدفی است که سیاست‌گذاران کنترل قیمت در آغاز دنبال می‌کردند. زیرا معمولا همان کالاهایی مشمول تعیین سقف قیمت می‌شوند که دولت بیش از همه مایل است به مقدار کافی در دسترس مردم باشند.

با این حال، هنگامی که دولت دستمزدها و سود تولیدکنندگان این کالاها را محدود می‌کند، اما هم‌زمان دستمزدها و سود تولیدکنندگان کالاهای لوکس یا نیمه‌لوکس را تحت همان محدودیت قرار نمی‌دهد، نتیجه آن است که تولید کالاهای ضروری مشمول کنترل قیمت کاهش می‌یابد؛ در حالی که تولید کالاهای کم‌اهمیت‌تر، به‌طور نسبی، رونق می‌گیرد.

به تدریج، بخشی از این پیامدها برای مسئولان تنظیم قیمت آشکار می‌شود. در نتیجه، آنان برای جلوگیری از این آثار، مجموعه‌ای از کنترل‌ها و ابزارهای تازه را به کار می‌گیرند.

از جمله این ابزارها می‌توان به سهمیه‌بندی، کنترل هزینه، پرداخت یارانه و تثبیت عمومی قیمت‌ها اشاره کرد. اکنون هر یک از این موارد را جداگانه بررسی کنیم. هنگامی که آشکار می‌شود تعیین قیمتی پایین‌تر از سطح بازار موجب شکل‌گیری کمبود یک کالا شده است، مصرف‌کنندگان ثروتمند متهم می‌شوند که «بیش از سهم عادلانه خود» خرید می‌کنند. یا اگر آن کالا ماده اولیه‌ای باشد که در فرایند تولید به کار می‌رود، شرکت‌های مختلف به احتکار آن متهم می‌شوند.

دولت سپس مجموعه‌ای از مقررات را وضع می‌کند تا مشخص شود چه کسانی در خرید آن کالا حق تقدم دارند، کالا باید به چه افرادی و در چه مقداری اختصاص یابد، یا اساساً چگونه سهمیه‌بندی شود.

اگر نظام سهمیه‌بندی به اجرا گذاشته شود، معنایش این است که هر مصرف‌کننده فقط مجاز خواهد بود مقدار معینی از آن کالا را دریافت کند؛ حتی اگر حاضر باشد برای خرید مقدار بیشتری، پول بیشتری بپردازد.

به بیان دیگر، اجرای نظام سهمیه‌بندی به این معناست که دولت نوعی نظام دوگانه قیمت، یا به تعبیر دیگر، نوعی نظام پولی دوگانه ایجاد می‌کند؛ به

این صورت که هر مصرف‌کننده، افزون بر مقدار معینی پول رایج، باید تعداد مشخصی کوپن یا «امتیاز» نیز در اختیار داشته باشد.

به عبارت دیگر، دولت می‌کوشد بخشی از کاری را که بازار آزاد از طریق سازوکار قیمت‌ها انجام می‌داد، با استفاده از نظام سهمیه‌بندی انجام دهد. می‌گوییم «بخشی» از کار، زیرا سهمیه‌بندی تنها تقاضا را محدود می‌کند و برخلاف افزایش قیمت، هیچ انگیزه‌ای برای افزایش عرضه به وجود نمی‌آورد. دولت ممکن است برای تضمین عرضه، دامنه مداخله خود را به هزینه‌های تولید آن کالا نیز گسترش دهد.

برای نمونه، اگر بخواهد قیمت خرده‌فروشی گوشت گاو را پایین نگه دارد، ممکن است قیمت عمده‌فروشی گوشت، قیمت خرید از کشتارگاه، قیمت دام زنده، قیمت خوراک دام و دستمزد کارگران مزرعه را نیز تعیین کند. اگر هدفش پایین نگه داشتن قیمت شیر تحویلی باشد، ممکن است دستمزد رانندگان خودروهای حمل شیر، قیمت ظروف، قیمت شیر در مزرعه و قیمت نهاده‌های خوراک دام را نیز تحت کنترل قرار دهد. برای تثبیت قیمت نان نیز ممکن است دستمزد کارگران نانوايي، قیمت آرد، سود آسیابانان، قیمت

گندم و دیگر عوامل مؤثر را تعیین کند. اما هرچه دولت این کنترل قیمت را به مراحل عقب‌تر زنجیره تولید گسترش می‌دهد، همان پیامدهایی را که در آغاز او را به این مسیر کشانده بود، در مقیاسی وسیع‌تر بازتولید می‌کند. فرض کنیم دولت هم جسارت تعیین این هزینه‌ها را داشته باشد و هم بتواند تصمیم‌های خود را به اجرا بگذارد. در این صورت، خود این سیاست به ایجاد کمبود در عوامل مختلف تولید، مانند نیروی کار، نهاده‌های خوراک دام، گندم یا هر نهاده دیگری که در تولید کالاهای نهایی نقش دارند، منجر خواهد شد.

به این ترتیب، دولت ناچار می‌شود دامنه کنترل‌های خود را پیوسته گسترده‌تر کند. در نهایت نیز نتیجه همان خواهد بود که از اجرای سیاست تثبیت عمومی قیمت‌ها به دست می‌آید.

دولت ممکن است بکوشد این مشکل را از طریق پرداخت یارانه برطرف کند. برای مثال، ممکن است به این نتیجه برسد که اگر قیمت شیر یا کره را پایین‌تر از سطح بازار، یا پایین‌تر از سطح نسبی‌ای که برای سایر قیمت‌ها تعیین کرده است، نگه دارد، احتمال بروز کمبود وجود خواهد داشت، زیرا

در چنین شرایطی، تولید شیر یا کره در مقایسه با تولید سایر کالاها، به دلیل کاهش حاشیه سود یا پایین‌تر بودن دستمزدها، جذابیت خود را از دست می‌دهد.

از این‌رو، دولت تلاش می‌کند با پرداخت یارانه به تولیدکنندگان شیر و کره، این کمبود را جبران کند. اگر دشواری‌های اداری چنین سیاستی را نادیده بگیریم و فرض کنیم میزان یارانه دقیقاً به اندازه‌ای تعیین شود که تولید مطلوب شیر و کره را تضمین کند، روشن خواهد بود که با وجود پرداخت یارانه به تولیدکنندگان، بهره‌مندان واقعی این یارانه، مصرف‌کنندگان هستند. زیرا تولیدکنندگان، در مجموع، بابت شیر و کره خود بیش از آنچه در صورت دریافت قیمت بازار آزاد به دست می‌آوردند، دریافت نمی‌کنند. در مقابل، مصرف‌کنندگان این کالاها را با قیمتی به مراتب پایین‌تر از قیمت بازار آزاد خریداری می‌کنند.

بنابراین، آنان به اندازه تفاوت میان این دو قیمت - یعنی معادل همان مبلغی که ظاهراً به تولیدکنندگان به عنوان یارانه پرداخت می‌شود - یارانه دریافت می‌کنند.

حال اگر کالای یارانه‌ای هم‌زمان مشمول سهمیه‌بندی نباشد، کسانی که قدرت خرید بیشتری دارند، مقدار بیشتری از آن کالا را خواهند خرید. در نتیجه، این گروه بیش از افرادی که قدرت خرید کمتری دارند، از یارانه بهره‌مند می‌شوند.

اینکه در نهایت چه کسانی هزینه این یارانه مصرف‌کنندگان را می‌پردازند، به چگونگی توزیع بار مالیات‌ها بستگی دارد. اما واقعیت این است که افراد، در مقام مالیات‌دهنده، عملاً به خودشان در مقام مصرف‌کننده یارانه می‌دهند.

در این میان، تشخیص اینکه دقیقاً چه کسی به چه کسی یارانه می‌دهد، تا اندازه‌ای دشوار می‌شود. زیرا این پیچیدگی، این واقعیت ساده را از نظر پنهان می‌کند که یارانه‌ها در نهایت باید از سوی کسی تامین مالی شوند. تاکنون هیچ روشی کشف نشده است که به موجب آن، جامعه بتواند بدون پرداخت هزینه، چیزی به دست آورد.

قیمت‌گذاری دولتی ممکن است در کوتاه‌مدت موفق به نظر برسد. گاه حتی برای مدتی عملکردی رضایت‌بخش دارد؛ به‌ویژه در دوران جنگ که از احساسات میهن‌پرستانه و فضای بحرانی جامعه نیرو می‌گیرد.

اما هرچه اجرای این سیاست طولانی‌تر شود، مشکلات آن نیز بیشتر آشکار می‌شود. وقتی دولت با ابزار اجبار، قیمت‌ها را به‌طور مصنوعی پایین نگه می‌دارد، تقاضا به‌طور مداوم از عرضه پیشی می‌گیرد.

دیدیم که اگر دولت برای جلوگیری از کمبود یک کالا، بکوشد قیمت نیروی کار، مواد اولیه و دیگر عوامل موثر در هزینه تولید آن کالا را نیز پایین نگه دارد، در نهایت همان عوامل تولید نیز دچار کمبود خواهند شد.

اما اگر این روند ادامه یابد، دولت علاوه بر اینکه مجبور خواهد شد کنترل قیمت را هرچه بیشتر به مراحل پایین‌تر زنجیره تولید، یعنی به صورت «عمودی»، گسترش دهد، به همان اندازه ناچار خواهد شد دامنه این کنترل را به‌صورت «افقی» نیز توسعه دهد.

اگر کالایی سهمیه‌بندی شود و مردم نتوانند مقدار کافی از آن را به دست آورند، در حالی که همچنان قدرت خرید استفاده‌نشده‌ای در اختیار دارند، به سراغ کالاهای جانشین خواهند رفت.

به بیان دیگر، هرچه کمبود کالاهای سهمیه‌بندی‌شده بیشتر شود، فشار تقاضا بر کالاهای بدون سهمیه‌ای که هنوز باقی مانده‌اند نیز بیشتر خواهد شد. اگر فرض کنیم دولت در جلوگیری از بازارهای سیاه موفق باشد - یا دست‌کم بتواند مانع شکل‌گیری آن‌ها در مقیاسی شود که قیمت‌های رسمی را بی‌اثر کند - ادامه سیاست کنترل قیمت، دولت را ناگزیر خواهد کرد کالاهای بیشتری را نیز سهمیه‌بندی کند.

این سهمیه‌بندی هم نمی‌تواند تنها به مصرف‌کنندگان محدود بماند. در دوران جنگ نیز چنین نبود. در واقع، سهمیه‌بندی نخست از تخصیص مواد اولیه به تولیدکنندگان آغاز شد.

به طور خلاصه، پیامد طبیعی یک نظام کامل و فراگیر کنترل قیمت، که می‌کوشد برای همیشه سطح معینی از قیمت‌های تاریخی را حفظ کند، در نهایت چیزی جز یک اقتصاد کاملاً تحت کنترل نخواهد بود.

در چنین نظامی، دستمزدها نیز باید با همان سخت‌گیری که قیمت‌ها تثبیت می‌شوند، ثابت نگه داشته شوند. نیروی کار نیز باید همان‌گونه که مواد اولیه سهمیه‌بندی می‌شود، تحت سهمیه‌بندی قرار گیرد.

نتیجه نهایی آن خواهد بود که دولت نه تنها برای هر مصرف‌کننده تعیین می‌کند چه مقدار از هر کالا می‌تواند دریافت کند، بلکه برای هر تولیدکننده نیز مشخص خواهد کرد چه مقدار از هر ماده اولیه در اختیار خواهد داشت و چه تعداد نیروی کار اجازه استخدام دارد.

رقابت بنگاه‌ها برای جذب نیروی کار، همان اندازه غیرقابل تحمل تلقی خواهد شد که رقابت آن‌ها برای دستیابی به مواد اولیه.

سرانجام، نتیجه چنین روندی اقتصادی منجمد و تمامیت‌خواه خواهد بود؛ اقتصادی که در آن هر بنگاه و هر کارگر به‌طور کامل در اختیار و وابستگی دولت قرار می‌گیرد و در نهایت، همه آزادی‌های سنتی‌ای که می‌شناسیم از میان خواهد رفت.

زیرا همان‌گونه که الکساندر همیلتون^۱ در مقالات فدرالیست^۲، حدود یک‌ونیم قرن پیش، نوشته بود:

«قدرت بر معاش انسان، در نهایت به معنای قدرت بر اراده اوست.»

۴

این‌ها پیامدهای چیزی است که می‌توان آن را کنترل کامل، بلندمدت و «غیرسیاسی» قیمت‌ها نامید.

چنانکه تجربه کشورهای مختلف، به‌ویژه کشورهای اروپایی در دوران جنگ جهانی دوم و سال‌های پس از آن، به‌روشنی نشان داد، بخشی از خطاهای

۱ الکساندر همیلتون (Alexander Hamilton): سیاستمدار، اقتصاددان و از بنیان‌گذاران ایالات متحده آمریکا (۱۷۵۵ یا ۱۷۵۷-۱۸۰۴). او نخستین وزیر خزانه‌داری آمریکا بود و نقشی اساسی در شکل‌گیری ساختار مالی و اقتصادی این کشور داشت.

۲ مقالات فدرالیست (The Federalist Papers): مجموعه‌ای از ۸۵ مقاله که در سال‌های ۱۷۸۷ و ۱۷۸۸ توسط الکساندر همیلتون، جیمز مدیسون و جان جی نوشته شد تا از تصویب قانون اساسی جدید ایالات متحده دفاع کند. این مقالات از مهم‌ترین متون اندیشه سیاسی و حقوق اساسی آمریکا به شمار می‌روند.

شگفت‌آور بوروکرات‌ها تا اندازه‌ای به واسطه بازار سیاه خنثی شد. در بسیاری از کشورهای اروپایی، این سخن به تجربه‌ای رایج تبدیل شده بود که مردم تنها از طریق بازار سیاه می‌توانند به اندازه‌ای کالا تهیه کنند که زنده بمانند. در برخی کشورها، بازار سیاه به تدریج و به بهای تضعیف بازار رسمی تحت کنترل قیمت گسترش یافت، تا آنجا که عملاً به بازار اصلی تبدیل شد. با این حال، سیاستمدارانی که در ظاهر همچنان بر حفظ سقف قیمت‌ها پافشاری می‌کردند، می‌کوشیدند چنین وانمود کنند که اگرچه دستگاه اجرایی آن‌ها چندان موفق نبوده است، اما نیت و هدف‌شان همچنان درست و خیرخواهانه بوده است.

اما اینکه بازار سیاه سرانجام جایگزین بازار قانونی مبتنی بر سقف قیمت شد، هرگز به این معنا نیست که آسیبی به وجود نیامد.

این آسیب، هم جنبه اقتصادی داشت و هم جنبه اخلاقی. در دوره گذار، شرکت‌های بزرگ و باسابقه‌ای که سرمایه‌گذاری‌های سنگینی انجام داده بودند و ادامه فعالیت‌شان به حفظ اعتبار و اعتماد عمومی وابسته بود، ناچار شدند تولید خود را کاهش دهند یا به کلی متوقف کنند.

جای این بنگاه‌ها را شرکت‌هایی گرفتند که سرمایه اندکی داشتند و از تجربه انباشته تولید نیز بی‌بهره بودند؛ شرکت‌هایی که چه‌بسا عمرشان از یک شب فراتر نمی‌رفت.

این بنگاه‌های تازه‌وارد، در مقایسه با شرکت‌هایی که جای آن‌ها را گرفته بودند، کارایی بسیار کمتری داشتند. آن‌ها کالاهایی با کیفیت پایین‌تر و صداقت کمتر تولید می‌کردند و هزینه تولیدشان نیز بسیار بیشتر از هزینه‌ای بود که بنگاه‌های قدیمی برای تولید همان کالاها می‌پرداختند.

در چنین فضایی، بی‌صداقتی و تقلب پاداش می‌گیرد.

این شرکت‌های جدید اساساً از آن رو امکان رشد و ادامه فعالیت پیدا می‌کنند که حاضرند قانون را زیر پا بگذارند. مشتریان آن‌ها نیز در این کار با آنان همراه می‌شوند. در نتیجه، فساد و بی‌اخلاقی به‌طور طبیعی در سراسر فضای کسب‌وکار گسترش می‌یابد.

افزون بر این، به‌ندرت پیش می‌آید که مسئولان کنترل قیمت صرفاً به حفظ همان سطح قیمت‌هایی بسنده کنند که در آغاز اجرای این سیاست وجود داشته است. آن‌ها در ابتدا اعلام می‌کنند که هدفشان فقط «حفظ خط» است.

اما دیری نمی‌گذرد که با عنوان‌هایی مانند «اصلاح بی‌عدالتی‌ها» یا «رفع بی‌عدالتی‌های اجتماعی»، به تعیین تبعیض‌آمیز قیمت‌ها روی می‌آورند؛ سیاستی که بیشترین امتیاز را نصیب گروه‌های برخوردار از نفوذ سیاسی می‌کند و کمترین سهم را برای سایر گروه‌ها باقی می‌گذارد.

از آنجا که در روزگار ما قدرت سیاسی معمولا با تعداد آرا سنجیده می‌شود، گروه‌هایی که مسئولان بیش از همه در پی جلب رضایت آن‌ها هستند، غالبا کارگران و کشاورزان‌اند. در آغاز چنین استدلال می‌شود که میان دستمزدها و هزینه زندگی ارتباط مستقیمی وجود ندارد؛ یعنی می‌توان دستمزدها را افزایش داد، بی‌آنکه قیمت‌ها بالا بروند.

اما هنگامی که آشکار می‌شود افزایش دستمزدها فقط از طریق کاهش سودها امکان‌پذیر است، بوروکرات‌ها استدلال تازه‌ای مطرح می‌کنند: اینکه سودها از همان ابتدا بیش از اندازه بالا بوده‌اند و بنابراین، حتی با افزایش دستمزدها و ثابت نگه داشتن قیمت‌ها نیز همچنان «سودی عادلانه» برای تولیدکنندگان باقی خواهد ماند. اما واقعیت این است که چیزی به نام نرخ سود یکسان برای همه بنگاه‌ها وجود ندارد. سود شرکت‌های مختلف، بسته

به شرایط، با یکدیگر تفاوت دارد. پیامد چنین سیاستی آن خواهد بود که بنگاه‌هایی با پایین‌ترین سود، به‌طور کامل از بازار حذف می‌شوند و در نتیجه، تولید برخی کالاها کاهش می‌یابد یا به‌کلی متوقف می‌شود. حاصل این روند، افزایش بیکاری، کاهش تولید و تنزل سطح زندگی خواهد بود.

۵

ریشه تمام تلاش‌ها برای تعیین سقف قیمت‌ها چیست؟ نخست باید به این نکته توجه کرد که درباره علت افزایش قیمت‌ها سوءتفاهمی اساسی وجود دارد. منشأ واقعی افزایش قیمت‌ها یا کمبود کالاهاست یا مازاد پول^۱.

۱ مازاد پول (Excess Money): وضعیتی که حجم پول در گردش سریع‌تر از تولید کالاها و خدمات افزایش می‌یابد و در نتیجه، قدرت خرید پول کاهش یافته و زمینه افزایش عمومی قیمت‌ها فراهم می‌شود.

سقف‌های قانونی قیمت قادر نیستند هیچ‌یک از این دو مسئله را برطرف کنند. برعکس، همان‌گونه که دیدیم، این سقف‌ها تنها به تشدید کمبود کالاها می‌انجامند.

اینکه با مازاد پول چه باید کرد، در فصل دیگری بررسی خواهد شد. اما یکی از خطاهای بنیادینی که در پس تلاش برای قیمت‌گذاری دولتی قرار دارد، همان موضوع اصلی این کتاب است.

همان‌گونه که طرح‌های پایان‌ناپذیر برای افزایش قیمت کالاهای مورد حمایت، از این تصور ناشی می‌شوند که تنها منافع تولیدکنندگان مستقیم آن کالاها اهمیت دارد و منافع مصرف‌کنندگان نادیده گرفته می‌شود، تلاش برای پایین نگه داشتن قیمت‌ها از طریق قانون نیز از خطایی معکوس سرچشمه می‌گیرد؛ یعنی فقط منافع مردم در جایگاه مصرف‌کننده دیده می‌شود و منافع آنان در مقام تولیدکننده به فراموشی سپرده می‌شود.

حمایت سیاسی از چنین سیاست‌هایی نیز ریشه در همین سردرگمی ذهنی دارد. مردم تمایلی ندارند برای شیر، کره، کفش، مبلمان، اجاره خانه، بلیت تئاتر یا الماس مبلغ بیشتری بپردازند.

هرگاه قیمت هر یک از این کالاها نسبت به گذشته افزایش یابد، مصرف‌کننده خشمگین می‌شود و احساس می‌کند که فریب خورده یا مورد سوءاستفاده قرار گرفته است. تنها استثنا، کالایی است که خودِ او تولید می‌کند. در این حالت، افزایش قیمت را قابل درک و موجه می‌داند.

با این حال، اغلب افراد تمایل دارند کسب‌وکار خود را موردی استثنایی تلقی کنند. او خواهد گفت:

«اما کسب‌وکار من شرایط ویژه‌ای دارد. مردم از وضعیت آن آگاهی ندارند. هزینه نیروی کار افزایش یافته است، قیمت مواد اولیه بالا رفته است، فلان ماده اولیه دیگر وارد نمی‌شود و ناچاریم آن را در داخل کشور با هزینه بیشتری تولید کنیم. افزون بر این، تقاضا برای محصول من افزایش یافته است و باید اجازه داده شود قیمت‌ها تا سطحی بالا بروند که تولیدکنندگان را به گسترش فعالیت و تامین این تقاضا ترغیب کند.»

و این استدلال به همین ترتیب ادامه پیدا می‌کند.

هر فرد، در جایگاه مصرف‌کننده، صدها کالای گوناگون خریداری می‌کند؛ اما در مقام تولیدکننده، معمولاً تنها یک کالا تولید می‌کند.

او به خوبی می‌تواند بی‌عدالتیِ پایین نگه داشتن قیمت همان کالایی را که خود تولید می‌کند، تشخیص دهد. همان‌گونه که هر تولیدکننده‌ای خواهان افزایش قیمت محصول خود است، هر کارگری نیز دستمزد یا حقوق بیشتری مطالبه می‌کند.

هر فرد، از جایگاه تولیدکننده، به روشنی می‌بیند که کنترل قیمت، تولید را در حوزه فعالیت او محدود می‌کند. اما تقریباً همه از تعمیم دادن این مشاهده به سایر حوزه‌ها خودداری می‌کنند، زیرا چنین نتیجه‌ای به این معناست که باید برای کالاهای تولیدشده توسط دیگران نیز هزینه بیشتری بپردازند.

خلاصه اینکه هر یک از ما چندین شخصیت اقتصادی داریم.

هر فرد، به‌طور هم‌زمان، تولیدکننده، مالیات‌دهنده و مصرف‌کننده است. سیاست‌هایی که هر شخص از آن‌ها حمایت می‌کند، به این بستگی دارد که در هر لحظه خود را از کدام زاویه ببیند.

زیرا گاهی دکتر جکیل و گاهی آقای هاید^۱ است. در مقام تولیدکننده، خواهان

۱ دکتر جکیل و آقای هاید (Dr. Jekyll and Mr. Hyde): شخصیت‌های رمان مشهور رابرت لوئیس استیونسن که نمادی از دوگانگی شخصیت انسان هستند. نویسنده با این استعاره نشان می‌دهد که افراد بسته به جایگاه اقتصادی خود، دیدگاه‌های متفاوت و حتی متناقضی درباره سیاست‌های اقتصادی پیدا می‌کنند.

تورم است، زیرا بیش از هر چیز به محصول یا خدمات خود می‌اندیشد. در مقام مصرف‌کننده، طرفدار تعیین سقف قیمت‌هاست، زیرا بیش از هر چیز به هزینه‌ای فکر می‌کند که باید برای کالاها و خدمات دیگران بپردازد.

در مقام مصرف‌کننده، ممکن است از پرداخت یارانه حمایت کند یا آن را بپذیرد؛ اما در مقام مالیات‌دهنده، از پرداخت هزینه آن ناخشنود خواهد بود. هر فرد احتمالاً گمان می‌کند می‌تواند نیروهای سیاسی را به گونه‌ای هدایت کند که از یارانه، بیش از آنچه از مالیات زیان می‌بیند، منفعت کسب کند؛ یا از افزایش قیمت محصول خود بهره‌مند شود، در حالی که قیمت مواد اولیه مورد نیازش به‌صورت قانونی پایین نگه داشته شده باشد و هم‌زمان، به‌عنوان مصرف‌کننده نیز از کنترل قیمت‌ها سود ببرد.

اما اکثریت قاطع مردم در حقیقت خود را فریب می‌دهند.

زیرا این دستکاری سیاسی قیمت‌ها نه تنها دست‌کم به همان اندازه که منفعت ایجاد می‌کند، زیان به همراه دارد، بلکه میزان زیان آن بسیار بیشتر از سود حاصل از آن است. دلیل این مسئله نیز روشن است: قیمت‌گذاری دولتی، اشتغال و تولید را تضعیف و مختل می‌کند.

فصل هجدهم

قوانین حداقل دستمزد

۱

پیش‌تر برخی از پیامدهای زیان‌بار تلاش‌های خودسرانه دولت برای افزایش قیمت کالاهای مورد حمایت را بررسی کردیم. همین پیامدهای زیان‌بار، در نتیجه تلاش برای افزایش دستمزدها از طریق قوانین حداقل دستمزد نیز پدید می‌آید.

این موضوع نباید شگفت‌آور باشد؛ زیرا دستمزد نیز در حقیقت نوعی قیمت است. متأسفانه، برای آنکه تفکر اقتصادی روشن‌تر باشد، باید توجه داشت که قیمت خدمات نیروی کار نامی کاملاً متفاوت از سایر قیمت‌ها پیدا کرده است. همین تفاوت در نام‌گذاری باعث شده است بسیاری از مردم متوجه نباشند همان اصولی که بر سایر قیمت‌ها حاکم است، درباره دستمزدها نیز صدق می‌کند.

بحث درباره دستمزدها چنان رنگ‌وبوی احساسی به خود گرفته و از نظر سیاسی چنان جانبدارانه شده است که در بیشتر مناقشه‌های مربوط به آن، حتی ابتدایی‌ترین اصول اقتصادی نیز نادیده گرفته می‌شود.

بسیاری از کسانی که نخستین افراد در انکار امکان ایجاد رفاه اقتصادی از طریق افزایش مصنوعی قیمت‌ها هستند و پیش از دیگران یادآور می‌شوند که قوانین حداقل قیمت ممکن است بیشترین آسیب را به همان صنایعی وارد کنند که قرار است از آن‌ها حمایت شود، باین‌حال، بدون هیچ تردیدی از قوانین حداقل دستمزد دفاع می‌کنند و مخالفان آن را مورد سرزنش قرار می‌دهند.

باین‌حال، باید روشن باشد که قانون حداقل دستمزد، در بهترین حالت، تنها ابزاری محدود برای مقابله با مشکل دستمزدهای پایین است. هر منفعت احتمالی که چنین قانونی بتواند ایجاد کند، تنها زمانی از زیان‌های احتمالی آن بیشتر خواهد بود که اهداف آن بسیار محدود و با احتیاط تعیین شده باشد. هرچه چنین قانونی بلندپروازانه‌تر باشد، یعنی هرچه شمار بیشتری از کارگران را دربر گیرد و هرچه بخواهد دستمزد آنان را بیشتر افزایش دهد، احتمال

اینکه پیامدهای زیان بار آن از منافعش پیشی بگیرد نیز بیشتر خواهد شد. برای نمونه، نخستین اتفاقی که پس از تصویب قانونی رخ می دهد که مقرر می کند هیچ کس نباید برای یک هفته کاری چهل ساعته کمتر از ۳۰ دلار دریافت کند، این است که هیچ کارگری که ارزش کار او برای کارفرما کمتر از ۳۰ دلار در هفته باشد، دیگر استخدام نخواهد شد.

شما نمی توانید با غیرقانونی اعلام کردن پیشنهاد دستمزدی کمتر از مبلغی مشخص، ارزش یک انسان را افزایش دهید.

تنها نتیجه چنین اقدامی این است که حق او را برای کسب درآمدی متناسب با توانایی ها و شرایطش سلب می کنید و در همان حال، جامعه را نیز از همان خدمات محدودی که او قادر به ارائه آن بود، محروم می سازید.

به بیان کوتاه، شما به جای دستمزد پایین، بیکاری را جایگزین می کنید. در نتیجه، به همه زیان می زنید، بی آنکه منفعتی هم سنگ آن زیان به وجود آورده باشید.

تنها استثنا زمانی است که گروهی از کارگران واقعا مزدی کمتر از ارزش واقعی خود در بازار دریافت کنند. چنین وضعیتی معمولا فقط در شرایط یا

مناطق خاصی می‌دهد؛ مناطقی که نیروهای رقابتی در آن‌ها آزادانه یا به اندازه کافی عمل نمی‌کنند.

اما تقریباً همه این موارد استثنایی را می‌توان از طریق تشکیل اتحادیه‌های کارگری، با همان میزان اثربخشی، انعطاف بیشتر و مخاطره‌ای بسیار کمتر اصلاح کرد.

ممکن است چنین تصور شود که اگر قانون، پرداخت دستمزد بالاتر را در یک صنعت مشخص الزامی کند، آن صنعت می‌تواند قیمت محصولات خود را افزایش دهد و در نتیجه، بار هزینه دستمزدهای بیشتر را به مصرف‌کنندگان منتقل کند.

اما چنین انتقالی به این سادگی امکان‌پذیر نیست و پیامدهای افزایش مصنوعی دستمزدها را نمی‌توان به این آسانی دور زد.

ممکن است افزایش قیمت محصول اساساً امکان‌پذیر نباشد؛ زیرا همین افزایش قیمت، مصرف‌کنندگان را به سوی کالاهای جانشین سوق خواهد داد. یا حتی اگر مصرف‌کنندگان همچنان محصولات آن صنعت را خریداری کنند، قیمت بالاتر موجب خواهد شد مقدار کمتری از آن را بخرند.

در نتیجه، اگرچه برخی از کارگران آن صنعت از دستمزد بیشتر بهره‌مند می‌شوند، گروه دیگری از کارگران شغل خود را به‌طور کامل از دست خواهند داد. از سوی دیگر، اگر قیمت محصول افزایش نیابد، تولیدکنندگان حاشیه‌ای در آن صنعت از بازار خارج خواهند شد و در نتیجه، کاهش تولید و بیکاری ناشی از آن، تنها از مسیری دیگر پدید خواهد آمد.

هنگامی که این پیامدها مطرح می‌شود، برخی در پاسخ می‌گویند: «بسیار خوب؛ اگر درست باشد که صنعت X تنها با پرداخت دستمزدهای بخور و نمیر، قادر به ادامه فعالیت است، پس بهتر است قانون حداقل دستمزد آن را به‌طور کامل از میان برد.»

اما این سخن، با وجود ظاهر قاطعانه‌اش، واقعیت‌های اقتصادی را نادیده می‌گیرد.

نخست آنکه فراموش می‌کند مصرف‌کنندگان نیز از حذف آن محصول زیان خواهند دید.

دوم آنکه نادیده می‌گیرد این اقدام، کارگران آن صنعت را صرفاً به بیکاری محکوم می‌کند.

و سرانجام، این واقعیت را نیز نادیده می‌گیرد که هر اندازه هم دستمزدهای پرداخت‌شده در صنعت X پایین بوده باشد، همین دستمزدها در میان همه گزینه‌های موجود برای کارگران آن صنعت، بهترین گزینه محسوب می‌شده است؛ وگرنه آنان شغل دیگری را انتخاب می‌کردند.

بنابراین، اگر صنعت X در نتیجه اجرای قانون حداقل دستمزد از میان برود، کارگرانی که پیش‌تر در آن صنعت مشغول به کار بودند، ناچار خواهند شد به سراغ گزینه‌هایی بروند که از ابتدا برایشان مطلوبیت کمتری داشته است. رقابت این کارگران برای یافتن شغل، حتی سطح دستمزدی را که در این مشاغل جایگزین پیشنهاد می‌شود، کاهش خواهد داد.

هیچ راه گریزی از این نتیجه وجود ندارد: قانون حداقل دستمزد موجب افزایش بیکاری خواهد شد.

افزون بر این، برنامه‌های حمایتی‌ای که برای مقابله با بیکاری ناشی از قانون حداقل دستمزد طراحی می‌شوند، خود مسئله‌ای قابل توجه و تامل برانگیز به وجود می‌آورند.

فرض کنید حداقل دستمزد را ساعتی ۷۵ سنت تعیین کنیم. در این صورت، قانون اجازه نخواهد داد هیچ فردی برای یک هفته کاری ۴۰ ساعته، کمتر از ۳۰ دلار دستمزد دریافت کند.

اکنون فرض کنید برای کمک معیشتی مبلغ ۱۸ دلار در هفته پرداخت شود. معنای این وضعیت آن است که ما به‌طور قانونی مانع شده‌ایم فردی بتواند به شکلی مفید، برای مثال با دستمزدی معادل ۲۵ دلار در هفته، مشغول به کار شود، اما در عوض، همان فرد را در دوران بیکاری با پرداخت ۱۸ دلار در هفته تحت حمایت قرار می‌دهیم.

در نتیجه، جامعه از ارزش خدماتی که او قادر به ارائه آن بود محروم می‌شود.

همچنین، آن فرد از استقلال و عزت نفسی که از تامین هزینه‌های زندگی خود - هرچند در سطحی پایین - و انجام کاری که دیگران به آن نیاز دارند به دست می‌آید، بی‌بهره می‌ماند. در همان حال، درآمدی را نیز که می‌توانست با تلاش خود کسب کند، کاهش داده‌ایم.

این پیامدها تا زمانی ادامه خواهد داشت که مبلغ کمک معیشتی حتی یک پنی کمتر از ۳۰ دلار باشد. اما هرچه مبلغ کمک معیشتی را افزایش دهیم، از جنبه‌های دیگر، وضعیت را وخیم‌تر خواهیم کرد.

اگر مبلغ کمک معیشتی را به ۳۰ دلار برسانیم، در عمل به بسیاری از افراد همان میزان درآمدی را پیشنهاد می‌کنیم که می‌توانستند از طریق کار به دست آورند، بی‌آنکه نیازی به انجام هیچ کاری داشته باشند.

افزون بر این، هر مبلغی که برای کمک معیشتی تعیین شود، وضعیتی به وجود می‌آورد که در آن افراد فقط برای تفاوت میان دستمزد خود و مبلغ این کمک کار می‌کنند.

برای مثال، اگر کمک معیشتی ۳۰ دلار در هفته باشد، کارگری که دستمزدی معادل ساعتی ۱ دلار، یعنی ۴۰ دلار در هفته، به او پیشنهاد می‌شود، از دیدگاه

خود عملاً تنها برای ۱۰ دلار در هفته کار می‌کند؛ زیرا ۳۰ دلار باقی‌مانده را می‌تواند بدون انجام هیچ کاری دریافت کند.

ممکن است چنین تصور شود که با جایگزین کردن «کمک در برابر کار» به جای «کمک نقدی بدون کار» می‌توان از این پیامدها جلوگیری کرد. اما در واقع، تنها شکل و ماهیت این پیامدها تغییر می‌کند.

«کمک در برابر کار» به این معناست که ما به دریافت‌کنندگان این برنامه، مبلغی بیش از آنچه بازار آزاد برای کار آنان تعیین می‌کند، پرداخت می‌کنیم. در نتیجه، تنها بخشی از دستمزدی که در قالب این برنامه دریافت می‌کنند، در برابر کاری است که انجام می‌دهند؛ کاری که ارزش واقعی آن نیز اغلب محل تردید است. بخش دیگر، در حقیقت نوعی کمک بلاعوض است که در پوشش دستمزد پرداخت می‌شود.

احتمالاً از هر نظر بهتر بود اگر دولت از همان ابتدا، به صورت آشکار، بخشی از دستمزد آنان را در همان شغل خصوصی‌ای که به آن اشتغال داشتند، یارانه می‌داد. نیازی نیست این بحث را بیش از این ادامه دهیم؛ زیرا ما را وارد موضوعاتی می‌کند که ارتباط مستقیمی با بحث حاضر ندارند.

اما هنگام بررسی تصویب قوانین حداقل دستمزد یا افزایش حداقل‌هایی که از پیش تعیین شده‌اند، باید دشواری‌ها و پیامدهای برنامه‌های حمایتی را همواره در نظر داشت.

۳

تمام این مطالب به این معنا نیست که هیچ راهی برای افزایش دستمزدها وجود ندارد. هدف صرفاً این است که نشان دهیم روش به‌ظاهر ساده افزایش دستمزدها از طریق فرمان دولت، نه تنها راه‌حل درستی نیست، بلکه بدترین راه ممکن نیز به شمار می‌آید.

شاید اینجا بهترین فرصت باشد تا به نکته‌ای اشاره کنیم: آنچه بسیاری از اصلاح‌طلبان را از کسانی که نمی‌توانند پیشنهادهای آنان را بپذیرند متمایز می‌کند، خیرخواهی بیشترشان نیست، بلکه شتاب‌زدگی و بی‌صبری بیشتر آن‌هاست.

مسئله این نیست که آیا ما خواهان آن هستیم که همه مردم تا حد امکان از رفاه بیشتری برخوردار شوند یا نه. در میان انسان‌های خیرخواه، می‌توان این هدف را امری بدیهی و پذیرفته‌شده دانست. مسئله اصلی، یافتن روش درست برای دستیابی به این هدف است.

و هنگام جست‌وجوی پاسخ این پرسش، هرگز نباید چند حقیقت ساده و بنیادین را از نظر دور داشت.

ما نمی‌توانیم ثروتی بیش از آنچه تولید شده است، توزیع کنیم.
ما نمی‌توانیم در بلندمدت به کل نیروی کار، بیش از ارزشی که تولید می‌کند، پرداخت کنیم.

از این رو، بهترین راه برای افزایش دستمزدها، افزایش بهره‌وری نیروی کار است.

این هدف از راه‌های گوناگونی قابل تحقق است:

- از طریق افزایش انباشت سرمایه؛ یعنی افزایش ماشین‌آلات، تجهیزات و ابزارهایی که در کنار کارگران، توان تولید را بالا می‌برند.
- از طریق اختراعات و بهبود روش‌های تولید.

- از طریق مدیریت کارآمدتر از سوی کارفرمایان.
- از طریق افزایش تلاش و کارایی بیشتر کارگران.
- و از طریق آموزش و مهارت‌آموزی بهتر.

هرچه یک کارگر، به عنوان یک فرد، تولید بیشتری داشته باشد، سهم بیشتری نیز در افزایش ثروت کل جامعه خواهد داشت.

هرچه تولید او بیشتر باشد، ارزش خدماتش برای مصرف‌کنندگان و در نتیجه برای کارفرمایان نیز افزایش خواهد یافت.

و هرچه ارزش خدمات او برای کارفرمایان بیشتر باشد، دستمزد بالاتری دریافت خواهد کرد.

دستمزدهای واقعی از تولید سرچشمه می‌گیرند، نه از فرمان‌های دولتی.

فصل نوزدهم

آیا اتحادیه‌ها واقعا دستمزدها را افزایش می‌دهند؟

۱

قدرت اتحادیه‌های کارگری برای افزایش دستمزدها در بلندمدت و در سطح کل جمعیت شاغل، به شدت بیش از اندازه برآورد شده است. این برداشت اغراق‌آمیز عمدتاً از آنجا ناشی می‌شود که بسیاری از مردم نمی‌پذیرند دستمزدها، در اصل، بر پایه بهره‌وری نیروی کار تعیین می‌شوند.

برای نمونه، همین موضوع توضیح می‌دهد که چرا در تمام دهه‌هایی که جنبش کارگری در انگلستان و آلمان بسیار پیشرفته‌تر از ایالات متحده آمریکا بود، سطح دستمزدها در ایالات متحده همچنان به مراتب بالاتر از این دو کشور باقی ماند.

با وجود شواهد فراوانی که نشان می‌دهد بهره‌وری نیروی کار عامل بنیادی تعیین‌کننده دستمزدهاست، رهبران اتحادیه‌های کارگری و آن گروه بزرگ از

نویسندگان اقتصادی که با تکرار دیدگاه‌های آنان می‌کوشند شهرتی به عنوان «لیبرال»^۱ به دست آورند، معمولا این نتیجه را نادیده می‌گیرند یا آن را به تمسخر می‌گیرند. اما این نتیجه بر آن فرضی استوار نیست که آنان تصور می‌کنند؛ یعنی اینکه همه کارفرمایان انسان‌هایی مهربان و سخاوتمندند که مشتاق‌اند همواره کار درست را انجام دهند.

برعکس، این نتیجه بر فرضی کاملا متفاوت استوار است: اینکه هر کارفرما می‌کوشد سود خود را تا بیشترین حد ممکن افزایش دهد.

اگر افراد حاضر باشند با دستمزدی کمتر از ارزشی که واقعا برای کارفرما دارند کار کنند، چرا کارفرما نباید از چنین فرصتی نهایت بهره را ببرد؟

برای مثال، چرا نباید ترجیح دهد از یک کارگر هفته‌ای ۱ دلار سود به دست آورد، به جای آنکه اجازه دهد کارفرمای دیگری از همان کارگر هفته‌ای ۲ دلار سود کسب کند؟

۱ لیبرال (Liberal): در این متن، مقصود افرادی است که خود را طرفدار اصلاحات اجتماعی و اقتصادی و مدافع حقوق کارگران معرفی می‌کنند. این کاربرد لزوما با معنای رایج امروزی این واژه در همه کشورها یکسان نیست.

تا زمانی که چنین شرایطی برقرار باشد، انگیزه‌ای طبیعی وجود خواهد داشت که کارفرمایان دستمزد کارگران را تا سطح ارزش اقتصادی واقعی خدمات آنان افزایش دهند.

تمام این مطالب به این معنا نیست که اتحادیه‌های کارگری هیچ نقش مفید یا مشروعی ندارند.

مهم‌ترین و مشروع‌ترین نقشی که اتحادیه‌ها می‌توانند ایفا کنند، این است که اطمینان یابند همه اعضای آن‌ها ارزش واقعی خدمات خود را در بازار دریافت می‌کنند.

زیرا نه رقابت میان کارگران برای یافتن شغل و نه رقابت میان کارفرمایان برای جذب نیروی کار، هیچ‌گاه به‌طور کامل و بی‌نقص عمل نمی‌کند. نه کارگران، به‌صورت فردی، و نه کارفرمایان، به‌صورت فردی، معمولاً از شرایط بازار کار آگاهی کامل ندارند.

کارگری که از حمایت اتحادیه برخوردار نیست یا از نرخ‌های دستمزدی اتحادیه‌ها اطلاع ندارد، ممکن است نداند خدمات او در بازار واقعاً چه ارزشی برای یک کارفرما دارد.

افزون بر این، او به تنهایی در موقعیت چانه زنی بسیار ضعیفتری قرار دارد. هزینه اشتباه در تصمیم‌گیری نیز برای او بسیار بیشتر از کارفرماست. اگر کارفرمایی به اشتباه از استخدام فردی که می‌توانست برای او سودآور باشد صرف‌نظر کند، تنها سود خالصی را از دست می‌دهد که می‌توانست از به‌کارگیری همان یک نفر به دست آورد؛ در حالی که همچنان ممکن است صدها یا هزاران کارگر دیگر را استخدام کند.

اما اگر کارگری به اشتباه شغلی را رد کند، با این تصور که به راحتی می‌تواند شغل دیگری با دستمزدی بالاتر پیدا کند، ممکن است بهای بسیار سنگینی بپردازد.

تمام وسیله تامین معاش او به همین تصمیم وابسته است. نه تنها ممکن است نتواند به سرعت شغل دیگری با دستمزدی بالاتر پیدا کند، بلکه حتی شاید برای مدتی نتواند شغلی با دستمزدی نزدیک به آن نیز به دست آورد.

و در چنین شرایطی، زمان می‌تواند به عاملی تعیین‌کننده تبدیل شود، زیرا او و خانواده‌اش ناگزیرند هزینه‌های زندگی خود را تامین کنند.

از این رو، ممکن است وسوسه شود دستمزدی را بپذیرد که خود نیز می‌داند از ارزش واقعی خدماتش کمتر است، فقط برای آنکه از این خطرها در امان بماند. اما هنگامی که کارگران یک کارفرما به صورت جمعی با او مذاکره می‌کنند و برای نوع مشخصی از کار، دستمزد استاندارد تعیین می‌شود، این اقدام می‌تواند به برقراری توازن بیشتر در قدرت چانه‌زنی و کاهش خطر ناشی از اشتباه‌های فردی کمک کند.

با این حال، همان‌گونه که تجربه بارها نشان داده است، برای اتحادیه‌های کارگری بسیار آسان است که از حدود وظایف مشروع خود فراتر روند، غیرمسئولانه عمل کنند و سیاست‌هایی کوتاه‌بینانه و ضد اجتماعی در پیش گیرند؛ به‌ویژه زمانی که از حمایت قوانین یک‌طرفه کار، که تنها برای کارفرمایان الزام ایجاد می‌کنند، برخوردار باشند.

برای نمونه، هرگاه اتحادیه‌ها بکوشند دستمزد اعضای خود را بالاتر از ارزش واقعی آنان در بازار تعیین کنند، چنین وضعیتی پدید می‌آید. چنین تلاشی، ناگزیر، به افزایش بیکاری خواهد انجامید. در حقیقت، دوام چنین وضعیتی تنها از طریق نوعی ارباب یا اجبار امکان‌پذیر است.

یکی از روش‌هایی که اتحادیه‌ها برای دستیابی به اهداف خود به کار می‌برند، محدود کردن عضویت بر مبنایی غیر از شایستگی یا مهارت اثبات شده است. این محدودیت می‌تواند به شیوه‌های گوناگونی اعمال شود؛ از جمله:

- از طریق دریافت حق عضویت اولیه سنگین از کارگران تازه‌وارد؛
- از طریق تعیین شرایط عضویت خودسرانه؛
- از طریق تبعیض آشکار یا پنهان بر پایه مذهب، نژاد یا جنسیت؛
- از طریق تعیین سقفی ثابت برای تعداد اعضا؛
- یا از طریق جلوگیری اجباری نه‌تنها از ورود محصولات تولیدشده به وسیله نیروی کار غیرعضو اتحادیه، بلکه حتی از ورود محصولات اتحادیه‌های وابسته در ایالت‌ها یا شهرهای دیگر.

آشکارترین نمونه استفاده از ارعاب و زور برای حفظ دستمزد اعضای یک اتحادیه در سطحی بالاتر از ارزش واقعی خدمات آنان در بازار، اعتصاب است.

اعتصاب می‌تواند به صورت مسالمت‌آمیز انجام شود. تا زمانی که اعتصاب در چارچوبی صلح‌آمیز باقی بماند، ابزاری مشروع در اختیار کارگران محسوب می‌شود؛ هرچند ابزاری است که باید به ندرت و تنها به عنوان آخرین راه‌حل از آن استفاده شود.

اگر کارگران یک مجموعه به طور جمعی از عرضه نیروی کار خود خودداری کنند، ممکن است بتوانند کارفرمای سرسختی را که دستمزدی کمتر از ارزش واقعی کارشان به آن‌ها می‌پردازد، وادار کنند واقعیت را بپذیرد.

ممکن است کارفرما دریابد که نمی‌تواند این کارگران را با افرادی هم‌سطح از نظر توانایی جایگزین کند که حاضر باشند با همان دستمزدی کار کنند که کارگران پیشین اکنون آن را نمی‌پذیرند.

اما از همان لحظه‌ای که کارگران برای تحمیل خواسته‌های خود به ارباب یا خشونت روی می‌آورند - یعنی زمانی که از پیکت‌های اعتصاب^۱ استفاده می‌کنند تا مانع ادامه کار کارگران قبلی شوند یا از استخدام کارگران جدید و دائمی برای جایگزینی آنان جلوگیری کنند - دیگر نمی‌توان از موضع آن‌ها دفاع کرد.

۱ پیکت‌های اعتصاب: گروه‌هایی از اعتصاب‌کنندگان که در ورودی یا اطراف محل کار حضور می‌یابند تا دیگران را به پیوستن به اعتصاب ترغیب کنند یا از ورود کارگران جایگزین جلوگیری کنند.

زیرا پیکت‌ها در عمل نه عمدتاً علیه کارفرما، بلکه علیه دیگر کارگران به کار گرفته می‌شوند. این کارگران جدید حاضرند مشاغلی را بپذیرند که کارگران پیشین ترک کرده‌اند؛ آن هم با همان دستمزدی که کارگران قبلی اکنون آن را رد می‌کنند. این واقعیت نشان می‌دهد که گزینه‌های دیگری که پیش روی این کارگران جدید قرار دارد، به اندازه شغلی که کارگران قبلی از آن صرف‌نظر کرده‌اند، مطلوب نیست.

بنابراین، اگر کارگران قدیمی با توسل به زور مانع شوند که کارگران جدید جای آن‌ها را بگیرند، در حقیقت بهترین فرصت موجود را از این کارگران جدید سلب می‌کنند و آنان را ناگزیر می‌سازند گزینه‌ای نامطلوب‌تر را بپذیرند. در نتیجه، اعتصاب‌کنندگان در پی حفظ یک موقعیت امتیازی هستند و با استفاده از زور می‌کوشند این جایگاه ممتاز را در برابر سایر کارگران حفظ کنند.

اگر تحلیل بالا درست باشد، نفرت بی‌قید و شرط از اعتصاب‌شکن^۱ توجیه‌پذیر نیست.

۱ اعتصاب‌شکن: فردی که در زمان اعتصاب، به جای کارگران اعتصابی مشغول به کار می‌شود یا با ادامه کار خود موجب تضعیف اثر اعتصاب می‌شود.

اگر اعتصاب‌شکنان صرفاً گروهی از اراذل و اوباش حرفه‌ای باشند که خود نیز دیگران را به خشونت تهدید می‌کنند، یا اساساً توانایی انجام آن کار را نداشته باشند، یا فقط برای مدتی کوتاه دستمزدی بالاتر دریافت کنند تا چنین وانمود شود که کار همچنان ادامه دارد و کارگران قدیمی از سر ترس با همان دستمزد قبلی به محل کار خود بازگردند، چنین نفعی ممکن است موجه باشد.

اما اگر آن‌ها صرفاً زن و مردانی باشند که در جست‌وجوی شغلی دائمی هستند و حاضرند همان مشاغل را با همان نرخ دستمزد پیشین بپذیرند، در این صورت این افراد همان کارگرانی هستند که باید به مشاغل نامطلوب‌تر رانده شوند تا کارگران اعتصاب‌کننده بتوانند از موقعیت‌های شغلی بهتر برخوردار بمانند.

در واقع، این موقعیت برتر برای کارگران قدیمی تنها با تهدید دائمی به استفاده از زور قابل حفظ است.

اقتصاد احساسی، نظریه‌هایی را پدید آورده است که در برابر بررسی دقیق دوام نمی‌آورند.

یکی از این نظریه‌ها این تصور است که نیروی کار به‌طور کلی دستمزدی کمتر از استحقاق خود دریافت می‌کند. این تصور همان قدر ناموجه است که گفته شود در یک بازار آزاد، قیمت‌ها به‌طور مزمّن پایین‌تر از حد واقعی هستند.

برداشت نادرست اما ماندگار دیگری نیز وجود دارد و آن اینکه منافع همه کارگران یک کشور کاملاً با یکدیگر یکسان است و افزایش دستمزد در یک اتحادیه، به‌گونه‌ای نامعلوم به سود همه کارگران دیگر نیز تمام می‌شود. نه‌تنها این تصور هیچ پایه و اساسی در واقعیت ندارد، بلکه حقیقت دقیقاً خلاف آن است.

اگر یک اتحادیه بتواند با توسل به اجبار، برای اعضای خود دستمزدی بسیار بالاتر از ارزش واقعی خدمات آن‌ها در بازار تحمیل کند، زیان آن تنها متوجه کارفرما نخواهد بود، بلکه همه کارگران دیگر و نیز سایر اعضای جامعه از آن آسیب خواهند دید.

برای آنکه سازوکار این پیامد روشن‌تر شود، جامعه‌ای را در نظر بگیریم که برای سهولت تحلیل، ساختار آن را از نظر عددی بسیار ساده کرده‌ایم.

فرض کنیم این جامعه تنها از شش گروه کارگری تشکیل شده باشد و در آغاز، مجموع دستمزدها و ارزش بازار محصول تولیدی هر گروه با سایر گروه‌ها برابر باشد.

همچنین فرض کنیم این شش گروه کارگری عبارت باشند از:

- کارگران کشاورزی؛
- کارکنان فروشگاه‌های خرده‌فروشی؛
- کارگران صنایع پوشاک؛
- معدنچیان زغال‌سنگ؛
- کارگران ساختمان؛
- کارکنان راه‌آهن.

بدیهی است نرخ دستمزد این گروه‌ها که بدون هیچ عنصر اجبار تعیین شده است، لزوماً یکسان نیست؛ اما برای ساده‌تر شدن بحث، فرض می‌کنیم به هر یک از آن‌ها یک عدد شاخص اولیه ۱۰۰ اختصاص داده شود.

اکنون فرض کنیم هر گروه یک اتحادیه سراسری تشکیل دهد و بتواند خواسته‌های خود را نه بر پایه بهره‌وری اقتصادی، بلکه متناسب با قدرت

سیاسی و موقعیت راهبردی خود به دیگران تحمیل کند. در این صورت، فرض می‌کنیم نتیجه چنین باشد:

- کارگران کشاورزی هیچ افزایشی در دستمزد خود به دست نیاورند؛
- کارکنان فروشگاه‌های خرده‌فروشی ۱۰ درصد افزایش دستمزد دریافت کنند؛

- کارگران صنایع پوشاک ۲۰ درصد؛
- معدنچیان زغال‌سنگ ۳۰ درصد؛
- کارگران ساختمان ۴۰ درصد؛
- و کارکنان راه‌آهن ۵۰ درصد.

بر پایه این فرض‌ها، میانگین افزایش دستمزدها برابر با ۲۵ درصد خواهد بود.

اکنون، برای آنکه محاسبات همچنان ساده باقی بماند، فرض کنیم قیمت محصولی که هر گروه تولید می‌کند نیز به همان نسبتی افزایش یابد که دستمزد آن گروه افزایش یافته است.

(البته در عمل، به دلایل گوناگون - از جمله اینکه هزینه نیروی کار تنها بخشی از کل هزینه تولید را تشکیل می‌دهد - قیمت‌ها دقیقاً به همان نسبت افزایش نخواهند یافت؛ دست‌کم در هیچ دوره کوتاه‌مدتی چنین نخواهد شد. با این حال، این ارقام همچنان برای نشان دادن اصل اساسی بحث مفید هستند.)

در چنین شرایطی، هزینه زندگی به طور متوسط ۲۵ درصد افزایش خواهد یافت. در نتیجه، کارگران کشاورزی، هرچند دستمزد پولی آن‌ها هیچ تغییری نکرده است، از نظر قدرت خرید در موقعیتی به مراتب نامطلوب‌تر قرار خواهند گرفت. کارکنان فروشگاه‌های خرده‌فروشی نیز با وجود افزایش ۱۰ درصدی دستمزد پولی، نسبت به پیش از آغاز این رقابت، قدرت خرید کمتری خواهند داشت.

حتی کارگران صنایع پوشاک نیز با وجود افزایش ۲۰ درصدی دستمزد پولی، در مقایسه با وضعیت پیشین خود متضرر خواهند شد.

معدنچیان زغال‌سنگ، با افزایش ۳۰ درصدی دستمزد پولی، تنها بهبود اندکی در قدرت خرید واقعی خود تجربه خواهند کرد.

کارگران ساختمان و کارکنان راه آهن، البته از این وضعیت سود خواهند برد، اما این سود در عمل بسیار کمتر از چیزی خواهد بود که در نگاه نخست به نظر می‌رسد.

با این همه، حتی این محاسبات نیز بر این فرض استوار است که افزایش اجباری دستمزدها هیچ‌گونه بیکاری ایجاد نکند.

چنین وضعیتی تنها در صورتی ممکن است برقرار باشد که افزایش دستمزدها با افزایش متناسب در حجم پول و اعتبار بانکی همراه شود.

با وجود این، حتی در آن شرایط نیز بعید است بتوان چنین ناهماهنگی‌هایی را در نرخ‌های دستمزد ایجاد کرد، بی‌آنکه دست‌کم بخشی از بیکاری پدید آید؛ به‌ویژه در صنایعی که بیشترین افزایش دستمزد را تجربه کرده‌اند. اگر چنین تورم پولی متناظری رخ ندهد، افزایش اجباری دستمزدها ناگزیر به بیکاری گسترده خواهد انجامید.

البته این بیکاری لزوماً از نظر درصدی در میان اتحادیه‌هایی که بیشترین افزایش دستمزد را به دست آورده‌اند، بیشترین مقدار نخواهد بود؛ زیرا میزان بیکاری، بسته به کشش نسبی تقاضا برای انواع مختلف نیروی کار و نیز

به دلیل ماهیت تقاضای مشترک برای بسیاری از مشاغل، میان گروه‌های مختلف جابه‌جا و توزیع می‌شود.

با وجود این، حتی اگر همه این عوامل را در نظر بگیریم، به احتمال زیاد خواهیم دید که حتی گروه‌هایی که بیشترین افزایش دستمزد را به دست آورده‌اند نیز، اگر اعضای بیکارشان را در کنار اعضای شاغلشان محاسبه کنیم، نسبت به گذشته در وضعیت نامطلوب‌تری قرار گرفته‌اند.

از نظر رفاه نیز، زیان وارد شده بسیار فراتر از چیزی است که صرفاً در محاسبات عددی منعکس می‌شود؛ زیرا رنج روانی کسانی که شغل خود را از دست می‌دهند، به مراتب بیشتر از منفعت روانی کسانی است که تنها اندکی بر قدرت خریدشان افزوده شده است.

حتی پرداخت کمک‌های بیکاری نیز نمی‌تواند این وضعیت را جبران کند. نخست آنکه بخش بزرگی از این کمک‌ها، به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم، از محل دستمزد کسانی تامین می‌شود که همچنان شاغل هستند.

از این رو، همین پرداخت‌ها خود موجب کاهش دستمزد واقعی همان افراد می‌شوند.

علاوه بر این، همان‌گونه که پیش‌تر دیدیم، پرداخت‌های حمایتی «کافی» خود به عاملی برای ایجاد بیکاری تبدیل می‌شوند.

این اتفاق از چند مسیر رخ می‌دهد.

در گذشته، زمانی که اتحادیه‌های قدرتمند خود مسئول تامین معاش اعضای بیکارشان بودند، پیش از آنکه خواستار افزایش دستمزدی شوند که می‌توانست به بیکاری گسترده بینجامد، با احتیاط بیشتری عمل می‌کردند.

اما هنگامی که نظام حمایتی‌ای برقرار باشد که در آن مالیات‌دهندگان ناچار باشند هزینه بیکاری ناشی از دستمزدهای بیش از حد بالا را بپردازند، این عامل بازدارنده در برابر مطالبات افراطی اتحادیه‌ها از میان می‌رود.

افزون بر این، همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، کمک‌های حمایتی «کافی» موجب می‌شوند برخی افراد اساساً انگیزه‌ای برای جست‌وجوی کار نداشته باشند و برخی دیگر نیز احساس کنند که در عمل نه در برابر دستمزد پیشنهادی، بلکه تنها در برابر تفاوت میان آن دستمزد و مبلغ کمک حمایتی کار می‌کنند.

از سوی دیگر، بیکاری گسترده به این معناست که کالاهای کمتری تولید می‌شود، کشور فقیرتر خواهد شد و در نهایت سهم کمتری نصیب همه افراد جامعه می‌شود.

طرفداران نجات جامعه از طریق اتحادیه‌گرایی، گاهی پاسخ دیگری به این مسئله ارائه می‌کنند.

آن‌ها ممکن است بپذیرند که اعضای اتحادیه‌های قدرتمند، در کنار دیگران، از کارگران غیرعضو اتحادیه نیز بهره‌کشی می‌کنند؛ اما مدعی می‌شوند که راه‌حل بسیار ساده است: همه کارگران عضو اتحادیه شوند.

اما این راه‌حل، آن‌گونه که به نظر می‌رسد، ساده نیست.

نخست آنکه، با وجود همه حمایت‌های گسترده سیاسی - و در برخی موارد حتی اجبارهای سیاسی - برای گسترش اتحادیه‌ها در چارچوب قانون واگنر^۱ و دیگر قوانین، تصادفی نیست که تنها حدود یک‌چهارم کارگران شاغل این کشور عضو اتحادیه هستند.

۱ قانون واگنر: قانون روابط ملی کار ایالات متحده آمریکا مصوب سال ۱۹۳۵ که با نام قانون واگنر (Wagner Act) شناخته می‌شود و حق تشکیل اتحادیه، مذاکره جمعی و برخی حمایت‌های قانونی از فعالیت‌های اتحادیه‌های کارگری را به رسمیت شناخت.

شرایط لازم برای شکل‌گیری اتحادیه، بسیار محدودتر از آن چیزی است که معمولاً تصور می‌شود.

اما حتی اگر عضویت همگانی در اتحادیه‌ها نیز امکان‌پذیر بود، باز هم همه اتحادیه‌ها نمی‌توانستند از قدرتی یکسان برخوردار باشند؛ همان‌گونه که امروز نیز چنین نیست.

برخی گروه‌های کارگری به دلایل مختلف در موقعیتی راهبردی بسیار برتر از دیگران قرار دارند:

- به دلیل تعداد بیشتر اعضا؛
 - به دلیل ضروری‌تر بودن محصولی که تولید می‌کنند؛
 - به دلیل وابستگی بیشتر سایر صنایع به صنعت آن‌ها؛
 - یا به دلیل توانایی بیشترشان در استفاده از روش‌های اجباری.
- با این حال، فرض کنیم هیچ‌یک از این تفاوت‌ها وجود نداشت.
- فرض کنیم - با وجود تناقض درونی این فرض - همه کارگران می‌توانستند با استفاده از روش‌های اجباری، دستمزد خود را به نسبتی یکسان افزایش دهند.

در بلندمدت، هیچ کس در موقعیت بهتری قرار نخواهد گرفت؛ همان گونه که اگر اساساً هیچ افزایشی در دستمزدها رخ نمی‌داد، نتیجه نیز تفاوتی نمی‌کرد.

۳

این بحث ما را به نقطه اصلی مسئله می‌رساند.

معمولاً چنین تصور می‌شود که افزایش دستمزدها همواره از محل کاهش سود کارفرمایان تامین می‌شود. البته این وضعیت ممکن است در دوره‌های کوتاه یا تحت شرایطی خاص رخ دهد.

برای مثال، اگر دستمزدها تنها در یک بنگاه افزایش یابد، در حالی که آن بنگاه به دلیل رقابت با سایر تولیدکنندگان نتواند قیمت محصولات خود را افزایش دهد، ناگزیر این افزایش از سود همان بنگاه پرداخت خواهد شد.

اما هنگامی که افزایش دستمزد سراسر یک صنعت را دربر گیرد، احتمال وقوع چنین وضعیتی بسیار کمتر خواهد بود. در اغلب موارد، آن صنعت

با افزایش قیمت محصولات خود، هزینه ناشی از افزایش دستمزدها را به مصرف‌کنندگان منتقل می‌کند. از آنجا که بخش بزرگی از این مصرف‌کنندگان خود کارگر هستند، پیامد نهایی آن کاهش دستمزد واقعی آنان خواهد بود؛ زیرا ناچار می‌شوند برای خرید همان کالا بهای بیشتری بپردازند.

البته درست است که افزایش قیمت‌ها ممکن است تقاضا برای محصولات آن صنعت را کاهش دهد و در نتیجه، مجموع سود آن صنعت نیز کاهش یابد؛ اما در همان حال، میزان اشتغال و مجموع دستمزدهای پرداختی در آن صنعت نیز به احتمال زیاد به همان نسبت کاهش خواهد یافت.

با این‌همه، می‌توان وضعیتی را تصور کرد که در آن سود یک صنعت به طور کامل کاهش یابد، بی‌آنکه کاهش متناظری در سطح اشتغال رخ دهد.

به بیان دیگر، از نظر منطقی این امکان وجود دارد که افزایش نرخ دستمزدها موجب افزایش متناسب کل پرداخت‌های دستمزدی شود و تمام این هزینه اضافی از محل سود صنعت تامین گردد، بدون آنکه هیچ‌یک از بنگاه‌های آن صنعت از بازار خارج شوند. هرچند چنین نتیجه‌ای چندان محتمل نیست، از نظر منطقی امکان وقوع آن وجود دارد.

برای نمونه، صنعت راه آهن را در نظر بگیرید؛ صنعتی که همواره قادر نیست افزایش دستمزدها را از طریق افزایش نرخ خدمات به مردم منتقل کند؛ زیرا مقررات دولتی ممکن است مانع چنین اقدامی شود.

(در عمل، افزایش شدید دستمزدها در صنعت راه آهن با پیامدهای بسیار سنگینی برای اشتغال همراه بود. تعداد کارکنان راه آهن های درجه یک آمریکا در سال ۱۹۲۰ به بالاترین سطح خود، یعنی ۱,۶۸۵,۰۰۰ نفر رسید؛ در حالی که متوسط دستمزد آنان ۶۶ سنت در ساعت بود. این تعداد در سال ۱۹۳۱ به ۹۵۹,۰۰۰ نفر کاهش یافت، در حالی که متوسط دستمزد به ۶۷ سنت در ساعت رسیده بود. سپس در سال ۱۹۳۸ شمار کارکنان به ۶۹۹,۰۰۰ نفر رسید، در حالی که متوسط دستمزد به ۷۴ سنت در ساعت افزایش یافته بود. با این حال، برای ادامه بحث، فعلا این شواهد تاریخی را کنار می گذاریم و صرفا یک وضعیت فرضی را بررسی می کنیم.)

دست کم از نظر نظری، این امکان وجود دارد که اتحادیه ها در کوتاه مدت بخشی از دستاوردهای خود را به بهای کاهش درآمد کارفرمایان و سرمایه گذاران به دست آورند.

سرمایه‌گذاران در آغاز، منابع مالی نقدشونده در اختیار داشتند، اما این منابع را، برای مثال، در صنعت راه‌آهن سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

آن‌ها سرمایه خود را به ریل و خطوط راه‌آهن، واگن‌های باری و لوکوموتیوها تبدیل کرده‌اند. این سرمایه در گذشته می‌توانست به هزاران شکل مختلف به کار گرفته شود؛ اما اکنون، به یک معنا، در قالبی مشخص محبوس شده است. اتحادیه‌های راه‌آهن ممکن است سرمایه‌گذاران را وادار کنند بازدهی کمتری از این سرمایه‌ای که پیش‌تر به کار گرفته‌اند، بپذیرند.

برای سرمایه‌گذاران، تا زمانی که درآمد حاصل از بهره‌برداری از راه‌آهن اندکی بیش از هزینه‌های جاری باشد، ادامه فعالیت همچنان صرفه اقتصادی خواهد داشت؛ حتی اگر بازده سرمایه‌گذاری آن‌ها تنها یک‌دهم درصد باشد.

اما این وضعیت، پیامدی اجتناب‌ناپذیر در پی دارد. اگر سرمایه‌گذاری در صنعت راه‌آهن بازدهی کمتری از به‌کارگیری همان سرمایه در حوزه‌های دیگر داشته باشد، سرمایه‌گذاران دیگر حتی یک سنت نیز در این صنعت سرمایه‌گذاری نخواهند کرد. ممکن است برای حفظ بازده اندک سرمایه‌ای که پیش‌تر به کار گرفته‌اند، ناچار شوند بخشی از تجهیزات فرسوده را جایگزین

کنند؛ اما در بلندمدت، حتی انگیزه‌ای برای جایگزین کردن تجهیزاتی که مستهلک یا از رده خارج می‌شوند نیز نخواهند داشت.

اگر سرمایه‌گذاری در داخل کشور نسبت به سرمایه‌گذاری در خارج بازده کمتری داشته باشد، سرمایه خود را به خارج منتقل خواهند کرد و اگر در هیچ نقطه‌ای بازدهی کافی برای جبران ریسک سرمایه‌گذاری نیابند، اساساً از سرمایه‌گذاری صرف‌نظر خواهند کرد.

بنابراین، بهره‌کشی نیروی کار از سرمایه، حتی در بهترین حالت، تنها می‌تواند پدیده‌ای موقتی باشد. چنین وضعیتی دیر یا زود پایان خواهد یافت. البته این پایان، الزاماً به همان شکلی که در مثال فرضی ما ترسیم شد، رخ نخواهد داد؛ بلکه بیشتر از طریق خروج بنگاه‌های حاشیه‌ای از بازار، افزایش بیکاری و تعدیل اجباری دستمزدها و سودها تا سطحی که دوباره چشم‌انداز کسب سودهای عادی - یا حتی سودهای غیرعادی - انگیزه بازگشت سرمایه، اشتغال و تولید را فراهم کند، تحقق خواهد یافت.

اما در فاصله میان این دو مرحله، پیامد این بهره‌کشی چیزی جز افزایش بیکاری، کاهش تولید و در نتیجه فقیرتر شدن همه افراد جامعه نخواهد بود.

حتی اگر نیروی کار برای مدتی بتواند سهم نسبی بیشتری از درآمد ملی به دست آورد، خود درآمد ملی از نظر مطلق کاهش خواهد یافت.

در نتیجه، این دستاورد نسبی کارگران در چنین دوره‌های کوتاهی ممکن است چیزی بیش از یک پیروزی پیروس^۱ نباشد؛ یعنی ممکن است کارگران نیز در نهایت، از نظر قدرت خرید واقعی، کمتر از گذشته نصیبشان شود.

از این رو، به این نتیجه می‌رسیم که اتحادیه‌ها، هرچند ممکن است برای مدتی بتوانند دستمزد پولی اعضای خود را افزایش دهند - بخشی به بهای کاهش درآمد کارفرمایان و بخش بزرگ‌تری به زیان کارگران غیرعضو اتحادیه - در بلندمدت و در مقیاس کل نیروی کار، هیچ افزایشی در دستمزدهای واقعی ایجاد نخواهند کرد.

۱ پیروزی پیروس (Pyrrhic Victory): اصطلاحی برگرفته از پیروزی‌های پادشاه یونانی، پیروس، که در جنگ با رومیان به دست آمد اما چنان هزینه سنگینی داشت که عملاً شکست محسوب می‌شد. به پیروزی‌ای گفته می‌شود که هزینه‌های آن از منافعی که بیشتر است.

این تصور که اتحادیه‌های کارگری چنین نقشی ایفا می‌کنند، بر مجموعه‌ای از برداشت‌های نادرست و استدلال‌های مغالطه‌آمیز استوار است.

یکی از مهم‌ترین این خطاها، مغالطه «پس از این، بنابراین به دلیل این» است. بر پایه این مغالطه، افزایش چشمگیر دستمزدها در نیمه گذشته قرن - که عمدتاً نتیجه گسترش سرمایه‌گذاری، انباشت سرمایه و پیشرفت‌های علمی و فناوری بود - به فعالیت اتحادیه‌ها نسبت داده می‌شود؛ صرفاً از آن رو که رشد اتحادیه‌ها نیز در همان دوره زمانی رخ داده است.

اما خطای اساسی‌تر این است که تنها به آثار کوتاه‌مدت افزایش دستمزد ناشی از مطالبات اتحادیه‌ها بر کارگرانی توجه می‌شود که همچنان شغل خود را حفظ کرده‌اند، در حالی که پیامدهای گسترده‌تر این افزایش بر اشتغال، حجم تولید و هزینه زندگی همه کارگران - از جمله همان کسانی که خواهان افزایش دستمزد بوده‌اند - نادیده گرفته می‌شود.

حتی می‌توان گامی فراتر نهاد و این پرسش را مطرح کرد که آیا اتحادیه‌ها در بلندمدت و در مقیاس کل نیروی کار، خود مانعی بر سر راه افزایش دستمزدهای واقعی نبوده‌اند؛ افزایش‌هایی که شاید بدون مداخله آن‌ها به‌طور طبیعی تحقق می‌یافت.

اگر عملکرد نهایی اتحادیه‌ها به کاهش بهره‌وری نیروی کار انجامیده باشد، تردیدی نیست که این عملکرد در جهت ثابت نگه داشتن یا حتی کاهش سطح دستمزدهای واقعی عمل کرده است. از همین رو، این پرسش مطرح می‌شود که آیا در عمل نیز چنین نتیجه‌ای حاصل نشده است؟

البته درباره بهره‌وری، می‌توان برخی اقدامات اتحادیه‌ها را مثبت ارزیابی کرد. در شماری از حرفه‌ها، اتحادیه‌ها بر تدوین و اجرای استانداردهایی تاکید داشته‌اند که موجب ارتقای مهارت و صلاحیت حرفه‌ای نیروی کار شده است. افزون بر این، در سال‌های آغازین شکل‌گیری خود، نقش مهمی در حفاظت از سلامت اعضایشان ایفا کردند.

در دورانی که عرضه نیروی کار فراوان بود، بسیاری از کارفرمایان می‌توانستند بدون نگرانی از کمبود نیروی انسانی، کارگران را بیش از توانشان به کار گیرند و

ساعات کاری طولانی بر آنان تحمیل کنند؛ زیرا در صورت فرسودگی یا ناتوانی، به سادگی افراد دیگری را جایگزین آنها می‌کردند. حتی برخی کارفرمایان کوتاه‌بین یا ناآگاه، با وجود آنکه از کارگران بیش از اندازه کار می‌کشیدند، در نهایت به منافع اقتصادی خود نیز آسیب می‌رساندند.

در چنین شرایطی، اتحادیه‌ها با مطالبه استانداردهای مناسب برای شرایط کار، نه تنها به افزایش دستمزدهای واقعی کمک کردند، بلکه سلامت، رفاه و کیفیت زندگی اعضای خود را نیز بهبود بخشیدند.

با این همه، در دهه‌های اخیر و هم‌زمان با افزایش قدرت اتحادیه‌ها، و نیز به سبب همدلی نادرست افکار عمومی با برخی رفتارهای غیرمسئولانه، بسیاری از اتحادیه‌ها از حدود اهداف مشروع خود فراتر رفته‌اند.

برای نمونه، کاهش هفته کاری از ۷۰ ساعت به ۶۰ ساعت، نه تنها از منظر سلامت و رفاه کارگران، بلکه حتی از نظر بهره‌وری بلندمدت نیز اقدامی سودمند بود. کاهش آن از ۶۰ ساعت به ۴۸ ساعت نیز دستاوردی مهم برای سلامت و افزایش اوقات فراغت به شمار می‌رفت. اما کاهش هفته کاری از ۴۸ ساعت به ۴۴ ساعت، هرچند فرصت بیشتری برای فراغت فراهم

کرد، لزوماً به افزایش تولید یا درآمد منجر نشد. با رسیدن هفته کاری به ۴۰ ساعت، منافع ناشی از کاهش ساعات کار برای سلامت و اوقات فراغت بسیار محدودتر شد، در حالی که آثار منفی آن بر تولید و درآمد آشکارتر بود. با وجود این، اتحادیه‌ها امروز از هفته‌های کاری ۳۵ یا حتی ۳۰ ساعته دفاع می‌کنند و در بسیاری از موارد برای تحقق آن فشار وارد می‌آورند، بی‌آنکه بپذیرند چنین کاهش‌هایی ناگزیر به افت تولید و درآمد خواهد انجامید یا دست‌کم احتمال وقوع چنین پیامدی بسیار بالاست.

البته سیاست‌های اتحادیه‌ها تنها از طریق کاهش برنامه‌ریزی‌شده ساعات کار بر بهره‌وری اثر منفی نگذاشته‌اند. در حقیقت، این روش را باید یکی از کم‌زیان‌ترین شیوه‌های آن‌ها دانست؛ زیرا دست‌کم منافع جبرانی آن، یعنی افزایش اوقات فراغت، آشکار و قابل مشاهده بوده است.

با این حال، بسیاری از اتحادیه‌های کارگری سیاست‌هایی را دنبال کرده‌اند که عملاً به کاهش بهره‌وری انجامیده است. از جمله، بر تقسیم‌بندی‌های سخت‌گیرانه کار اصرار ورزیده‌اند؛ تقسیم‌بندی‌هایی که نه تنها هزینه تولید را افزایش داده، بلکه اختلافات پرهزینه و گاه بی‌معنایی را بر سر «حوزه

صلاحیت شغلی» پدید آورده است. این اتحادیه‌ها با نظام پرداخت مبتنی بر میزان تولید یا کارایی مخالفت کرده‌اند و خواسته‌اند همه اعضا، صرف‌نظر از تفاوت در بهره‌وری، دستمزد ساعتی یکسانی دریافت کنند. همچنین بر این باور بوده‌اند که ارتقای شغلی باید تنها بر اساس سابقه خدمت انجام شود، نه بر پایه شایستگی، توانایی یا عملکرد افراد.

از سوی دیگر، به بهانه مقابله با «شتاب‌دهی کار»^۱ عمداً سرعت انجام کار را کاهش داده‌اند. حتی کارگرانی را که بیش از دیگران تولید می‌کردند یا با سرعت بیشتری کار انجام می‌دادند، سرزنش کرده، خواستار اخراج آن‌ها شده‌اند و در برخی موارد، با خشونت فیزیکی نیز با آنان برخورد کرده‌اند.

مخالفت با ورود فناوری‌های جدید و بهبود ماشین‌آلات نیز از دیگر سیاست‌هایی بوده که برخی اتحادیه‌ها در پیش گرفته‌اند. افزون بر این، بر وضع مقرراتی پافشاری کرده‌اند که انجام بسیاری از فعالیت‌ها را به نیروی انسانی بیشتر یا زمان طولانی‌تر وابسته می‌کرد؛ مقرراتی که صرفاً برای ایجاد

۱ شتاب‌دهی کار (Speed-up): افزایش سرعت یا شدت کار از سوی کارفرما، بدون افزایش متناسب دستمزد یا بهبود شرایط کاری. اتحادیه‌ها در ابتدا برای جلوگیری از استثمار کارگران با این رویه مخالفت می‌کردند، اما گاه این مخالفت به محدود کردن بهره‌وری نیز انجامیده است.

اشتغال مصنوعی طراحی شده بود، نه افزایش کارایی. حتی در مواردی، با تهدید به اعتصاب یا وارد کردن خسارت به کارفرمایان، آن‌ها را وادار کرده‌اند افرادی را استخدام کنند که عملاً هیچ نیازی به حضورشان وجود نداشت. وجه مشترک بیشتر این سیاست‌ها، اتکا به این تصور نادرست بوده است که حجم مشخص و ثابتی از کار در اقتصاد وجود دارد؛ گویی «صندوق معین شغل»^۱ یا مقدار ثابتی فرصت شغلی از پیش تعیین شده است که باید میان افراد بیشتری یا ساعات کاری کوتاه‌تر تقسیم شود تا به همه سهمی برسد.

اما این فرض، از اساس نادرست است. در یک اقتصاد پویا، مقدار کاری که می‌توان انجام داد دومرز ثابتی ندارد. هر فعالیت تولیدی، خود زمینه‌ساز فعالیت‌های تولیدی دیگر می‌شود. به بیان دیگر، آنچه یک تولیدکننده عرضه می‌کند، درآمد و قدرت خریدی ایجاد می‌کند که به تقاضا برای محصولات تولیدکنندگان دیگر تبدیل می‌شود؛ بنابراین، کار، کار می‌آفریند.

۱ صندوق معین شغل (Lump of Labor Fallacy): یکی از مغالطه‌های شناخته‌شده اقتصاد که بر اساس آن فرض می‌شود مقدار ثابتی کار یا فرصت شغلی در اقتصاد وجود دارد و اگر عده‌ای بیشتر کار کنند، فرصت دیگران کاهش می‌یابد.

از آنجا که بسیاری از سیاست‌های اتحادیه‌ها بر همین پیش‌فرض نادرست استوار بوده‌اند، نتیجه نهایی آن‌ها کاهش بهره‌وری نسبت به سطحی بوده است که در صورت نبود چنین سیاست‌هایی می‌توانست حاصل شود. در نتیجه، اثر بلندمدت این سیاست‌ها بر مجموع نیروی کار، کاهش دستمزدهای واقعی بوده است؛ یعنی کاهش قدرت خرید کارگران نسبت به سطحی که در شرایط عادی و بدون این محدودیت‌ها می‌توانست به آن برسد.

همان‌گونه که پیش‌تر نیز اشاره شد، عامل اصلی افزایش چشمگیر دستمزدهای واقعی طی نیم‌قرن گذشته - به‌ویژه در ایالات متحده - نه گسترش قدرت اتحادیه‌ها، بلکه انباشت سرمایه و جهش‌های بزرگ فناوری بوده است؛ تحولاتی که خود حاصل همین انباشت سرمایه‌اند و موجب افزایش بهره‌وری نیروی کار شده‌اند. البته کند شدن روند رشد دستمزدهای واقعی را نباید لازمه وجود اتحادیه‌های کارگری دانست. این پیامد، بیش از آنکه از ماهیت اتحادیه‌ها ناشی شود، نتیجه سیاست‌های نادرست و کوتاه‌بینانه آن‌هاست. از این رو، تا زمانی که امکان اصلاح این سیاست‌ها وجود داشته باشد، می‌توان امیدوار بود که این روند نیز تغییر کند.

فصل بیستم

«به اندازه‌ای که بتوانند محصول را دوباره بخرند»

۱

نویسندگان غیرمتخصص در اقتصاد، همواره از «قیمت عادلانه» و «دستمزد عادلانه» سخن گفته‌اند. این برداشت‌های مبهم از عدالت اقتصادی، میراثی است که از اندیشه‌های اقتصادی قرون وسطی به جا مانده است.

اقتصاددانان کلاسیک، در برابر این مفهوم، معیار متفاوتی را مطرح کردند: قیمت‌های کارکردی و دستمزدهای کارکردی. از دیدگاه آنان، قیمت کارکردی قیمتی است که تولید و مبادله را در بالاترین سطح ممکن تشویق کند و دستمزد کارکردی نیز دستمزدی است که بیشترین اشتغال و بالاترین مجموع پرداخت‌های مزدی را در اقتصاد به وجود آورد.

اما بعدها این مفهوم، به‌ویژه از سوی مارکسیست‌ها^۱ و همچنین پیروان

۱ مارکسیست‌ها: پیروان اندیشه‌های کارل مارکس که تحلیل اقتصاد سرمایه‌داری را بر پایه نظریه ارزش کار، استثمار نیروی کار و تضاد طبقاتی بنا می‌کنند.

مکتبی که به «مکتب قدرت خرید^۱» شهرت یافت، به شکلی متفاوت و تحریف‌شده به کار گرفته شد.

هر دو گروه، بحث درباره اینکه دستمزدهای موجود «عادلانه» هستند یا نه را بی‌اهمیت می‌دانند و آن را به کسانی واگذار می‌کنند که بیش از آنکه به تحلیل اقتصادی تکیه کنند، به داورهای اخلاقی متوسل می‌شوند. از نگاه آنان، پرسش اساسی این نیست که دستمزدها عادلانه‌اند یا نه، بلکه این است که آیا این دستمزدها از نظر اقتصادی کارکردی هستند یا خیر.

بر اساس این دیدگاه، تنها دستمزدی کارآمد است که بتواند از وقوع یک رکود اقتصادی جلوگیری کند. به اعتقاد آنان، این هدف زمانی تحقق می‌یابد که کارگران درآمدی داشته باشند که بتوانند محصولی را که خود تولید کرده‌اند دوباره خریداری کنند.

بر همین اساس، هم مارکسیست‌ها و هم طرفداران مکتب قدرت خرید، رکودهای اقتصادی گذشته را نتیجه پایین بودن سطح دستمزدها می‌دانند.

۱ مکتب قدرت خرید (Purchasing Power School): جریانی در اقتصاد که رکودها را عمدتاً ناشی از ناکافی بودن تقاضای مصرفی و قدرت خرید خانوارها می‌داند و افزایش دستمزدها را راهی برای حفظ تقاضای کل تلقی می‌کند.

به باور آنان، دستمزدها هرگز آن قدر بالا نبوده است که قدرت خرید لازم برای جذب همه کالاهای تولیدشده را فراهم کند. ازاین رو، هر زمان که درباره رکود یا بحران اقتصادی سخن می گویند، نتیجه می گیرند که دستمزدها همچنان کمتر از سطح مطلوب است.

این نظریه، به ویژه در میان رهبران اتحادیه های کارگری، نفوذ فراوانی یافته است. آنان که امید چندانی به برانگیختن احساسات نوع دوستانه جامعه یا متقاعد کردن کارفرمایان - که در ادبیات خود غالبا آنان را افرادی سودجو و بی اعتنا به عدالت معرفی می کنند - نداشته اند، به استدلالی روی آورده اند که مستقیما بر منافع شخصی مردم تکیه می کند.

استدلال آن ها این است که اگر دستمزدها افزایش نیابد، مردم قدرت خرید خود را از دست خواهند داد، تقاضا کاهش خواهد یافت و در نهایت اقتصاد با رکود روبه رو می شود. از این طریق می کوشند افکار عمومی را با خود همراه سازند و فشار اجتماعی لازم را برای وادار کردن کارفرمایان به پذیرش خواسته های اتحادیه ها ایجاد کنند. اما این استدلال، پرسش های مهمی را بی پاسخ می گذارد. چگونه می توان تشخیص داد که نیروی کار دقیقا چه

زمانی «به اندازه کافی» درآمد دارد تا محصول تولیدشده را دوباره خریداری کند؟ اگر چنین معیاری وجود دارد، چگونه می‌توان مرز میان «کافی» و «بیش از حد کافی» را تعیین کرد؟ اساساً چه ملاکی برای اندازه‌گیری این مقدار وجود دارد؟

از آنجا که طرفداران این نظریه پاسخ روشنی به این پرسش‌ها ارائه نکرده‌اند، ناچار باید خود این ادعا را از منظر منطقی بررسی کنیم.

برخی از مدافعان این دیدگاه، چنان سخن می‌گویند که گویی کارگران هر صنعت باید آن قدر دستمزد دریافت کنند که بتوانند همان کالایی را که تولید می‌کنند خریداری کنند. اما روشن است که چنین برداشتی نمی‌تواند مقصود واقعی آن‌ها باشد. اگر چنین اصلی پذیرفته شود، باید تولیدکنندگان پوشاک ارزان قیمت درآمدی داشته باشند که بتوانند همان لباس‌های ارزان را بخرند، در حالی که تولیدکنندگان کت‌های پوست مینک^۱ نیز باید دستمزدی دریافت کنند که امکان خرید همان کت‌های گران قیمت را برایشان فراهم کند.

۱ کت پوست مینک (Mink Fur Coat): پوشاکی لوکس که از پوست حیوان مینک تهیه می‌شود و در ادبیات اقتصادی معمولاً به عنوان نمونه‌ای از کالاهای گران قیمت و غیرمعارف برای مصرف عموم به کار می‌رود.

به همین قیاس، باید کارگران کارخانه فورد^۱ دستمزدی دریافت کنند که توان خرید خودروهای فورد را داشته باشند و کارکنان کارخانه کادیلاک^۲ نیز آن قدر درآمد داشته باشند که بتوانند خودروهای کادیلاک را خریداری کنند.

بدیهی است که چنین نتیجه‌ای نه با واقعیت‌های اقتصادی سازگار است و نه حتی طرفداران این نظریه حاضرند آن را به‌صراحت بپذیرند. با این حال، مرور یک نمونه تاریخی نشان می‌دهد که این استدلال تا چه اندازه می‌تواند گمراه‌کننده باشد.

اتحادیه‌های کارگری صنعت خودرو، در دوره‌ای که بخش بزرگی از اعضای آن‌ها از پیش در میان یک‌سوم پردرآمدترین شاغلان کشور قرار داشتند، خواستار افزایش ۳۰ درصدی دستمزدها شدند. این مطالبه در شرایطی مطرح شد که، بر اساس آمارهای رسمی دولت، متوسط دستمزد هفتگی کارگران این صنعت حدود ۲۰ درصد بالاتر از میانگین دستمزد کارکنان کارخانه‌ها و نزدیک به دو برابر متوسط دستمزد شاغلان بخش خرده‌فروشی بود.

۱ فورد (Ford): شرکت خودروسازی آمریکایی که خودروهای آن عموماً برای بازار انبوه و مصرف‌کنندگان متوسط تولید می‌شود.

۲ کادیلاک (Cadillac): برند لوکس خودروسازی آمریکایی که به تولید خودروهای گران‌قیمت و ممتاز شهرت دارد.

یکی از سخنگویان اتحادیه، در دفاع از این خواسته، استدلال کرد که چنین افزایشی برای تقویت توانایی رو به کاهش ما در خرید کالاهایی که خود توان تولیدشان را داریم ضروری است.

اما اگر این استدلال را بپذیریم، بلافاصله با پرسش‌های دشوارتری روبه‌رو می‌شویم. در این صورت، وضعیت کارگر متوسط کارخانه یا کارگر متوسط بخش خرده‌فروشی چگونه توجیه خواهد شد؟

اگر کارگران صنعت خودرو، با وجود درآمدی به مراتب بالاتر از متوسط جامعه، برای جلوگیری از رکود اقتصادی به افزایش ۳۰ درصدی دستمزد نیاز داشتند، آیا همین میزان افزایش برای سایر کارگران نیز کافی بود؟ یا باید دستمزد گروه‌هایی که درآمد بسیار پایین‌تری داشتند، به میزان ۵۵ تا ۱۶۰ درصد افزایش می‌یافت تا قدرت خرید سرانه آن‌ها به سطح کارگران صنعت خودرو برسد؟ تجربه مذاکرات مزدی - حتی در درون خود اتحادیه‌های کارگری - پاسخ این پرسش را تا اندازه زیادی روشن می‌کند. اگر چنین پیشنهادی مطرح می‌شد، به احتمال زیاد اتحادیه کارگران صنعت خودرو نه تنها از آن استقبال نمی‌کرد، بلکه بر حفظ فاصله مزدی موجود نیز پافشاری می‌کرد.

این واقعیت، نکته مهمی را درباره رفتار انسان آشکار می‌سازد. علاقه به برابری اقتصادی در عمل، آن‌گونه که گاه تصور می‌شود، معمولاً به این معنا نیست که افراد خواهان برابر شدن درآمد همه باشند. به جز شمار اندکی از انسان‌های حقیقتاً نوع‌دوست یا قدیس‌گونه، بیشتر افراد هنگامی که از برابری سخن می‌گویند، در واقع خواهان آن‌اند که درآمد خود را به سطح کسانی برسانند که از آنان پردرآمدتر هستند، نه اینکه فاصله درآمدی میان خود و افراد کم‌درآمدتر از بین برود.

البته مقصود از این بحث، داوری درباره ضعف‌ها یا انگیزه‌های طبیعت انسان نیست. موضوع اصلی، ارزیابی منطقی و سنجش اعتبار یک نظریه اقتصادی است. پرسش اساسی این است که آیا این ادعا - مبنی بر اینکه افزایش دستمزدها باید تا سطحی ادامه یابد که کارگران بتوانند همه کالاهای تولیدشده را خریداری کنند - از نظر منطقی و اقتصادی قابل دفاع است یا خیر.

این ادعا که نیروی کار باید آن قدر درآمد داشته باشد که بتواند محصولی را که خود تولید کرده است دوباره خریداری کند، در واقع چیزی جز صورت بندی خاصی از نظریه «قدرت خرید» نیست.

بی تردید، دستمزد کارگران قدرت خرید آن ها را تشکیل می دهد. اما همین گزاره درباره همه افراد دیگر نیز صادق است. درآمد خواربارفروش، صاحب خانه، سرمایه گذار یا کارفرما نیز قدرت خرید آن ها برای تهیه کالاها و خدماتی است که دیگران عرضه می کنند. از سوی دیگر، یکی از مهم ترین کالاهایی که باید برای آن تقاضا وجود داشته باشد، خدمات نیروی کار است. این بحث، وجه دیگری نیز دارد که معمولا نادیده گرفته می شود. در یک اقتصاد مبتنی بر مبادله، درآمد هر فرد، هم زمان هزینه فرد دیگری است. بنابراین، هرگونه افزایش در دستمزد ساعتی - مگر آنکه با افزایش هم اندازه بهره وری جبران شود - به معنای افزایش هزینه تولید خواهد بود.

اگر دولت با کنترل قیمت‌ها مانع افزایش قیمت کالاها شود، تولیدکنندگانی که سود اندکی دارند یا در حاشیه سود فعالیت می‌کنند، دیگر توان ادامه فعالیت نخواهند داشت. در نتیجه، بخشی از آن‌ها از بازار خارج می‌شوند، تولید کاهش می‌یابد و بیکاری افزایش پیدا می‌کند.

حتی اگر افزایش قیمت‌ها امکان‌پذیر باشد، مشکل به شکل دیگری خود را نشان می‌دهد. قیمت‌های بالاتر، تقاضای مصرف‌کنندگان را کاهش می‌دهد، اندازه بازار را کوچک‌تر می‌کند و در نهایت، باز هم به کاهش تولید و افزایش بیکاری می‌انجامد.

برای مثال، اگر دستمزدهای ساعتی در سراسر اقتصاد ۳۰ درصد افزایش یابد و در نهایت قیمت کالاها نیز به همان میزان بالا برود، قدرت خرید واقعی کارگران تغییری نخواهد کرد. در این صورت، آنان با وجود دریافت دستمزد اسمی بیشتر، قادر نخواهند بود کالاهای بیشتری نسبت به گذشته خریداری کنند و همان استدلال بار دیگر از نقطه آغاز تکرار خواهد شد.

البته بسیاری با این نتیجه‌گیری مخالفت می‌کنند و می‌گویند افزایش ۳۰ درصدی دستمزدها الزاما به افزایش ۳۰ درصدی قیمت‌ها منجر نمی‌شود.

این اعتراض تا حدی درست است؛ زیرا چنین اتفاقی معمولاً تنها در بلندمدت و زمانی رخ می‌دهد که سیاست پولی و اعتباری امکان افزایش حجم پول و اعتبار را فراهم کند.

اما اگر عرضه پول و اعتبار به اندازه‌ای انعطاف‌پذیر نباشد که این افزایش اجباری دستمزدها را پشتیبانی کند، و در عین حال دستمزدهای بالاتر نیز با بهره‌وری واقعی نیروی کار تناسب نداشته باشد، پیامد اصلی افزایش دستمزد نه رشد قیمت‌ها، بلکه افزایش بیکاری خواهد بود.

در چنین شرایطی، احتمال زیادی وجود دارد که مجموع دستمزدهای پرداختی - چه از نظر مبلغ اسمی و چه از نظر قدرت خرید واقعی - حتی از گذشته نیز کمتر شود. دلیل این امر روشن است: هنگامی که اشتغال کاهش می‌یابد و این کاهش نه نتیجه موقت پیشرفت فناوری، بلکه حاصل سیاست‌های مزدی تحمیلی باشد، حجم کل تولید اقتصاد نیز کاهش پیدا می‌کند.

در چنین وضعیتی، بعید است نیروی کار بتواند صرفاً از طریق افزایش سهم خود از تولید باقی‌مانده، کاهش تولید کل اقتصاد را جبران کند؛ زیرا وقتی

تولید کوچک‌تر می‌شود، سهم بزرگ‌تر از یک کیک کوچک‌تر، لزوماً به معنای رفاه بیشتر نیست. در تایید این نتیجه، نویسندگان به پژوهش‌های پل اچ. داگلاس در ایالات متحده و آرتور سیسیل پیگو در انگلستان اشاره می‌کند. این دو اقتصاددان، یکی با تحلیل گسترده داده‌های آماری و دیگری عمدتاً از طریق استدلال نظری، به‌طور مستقل به نتیجه‌ای مشابه رسیدند: کاهش تقاضا برای نیروی کار در حدود ۳- تا ۴- است.

به بیان ساده، این برآورد نشان می‌دهد که اگر نرخ واقعی دستمزد ۱ درصد کاهش یابد، تقاضا برای نیروی کار احتمالاً دست‌کم ۳ درصد افزایش پیدا می‌کند.

همین رابطه را می‌توان از زاویه‌ای دیگر نیز بیان کرد: اگر نرخ دستمزد از سطحی فراتر رود که با بهره‌وری نهایی نیروی کار سازگار است، کاهش اشتغال معمولاً سه تا چهار برابر بزرگ‌تر از میزان افزایش دستمزد ساعتی خواهد بود. در نتیجه، هرچند دستمزد هر ساعت کار افزایش یافته است، مجموع درآمدی که همه کارگران دریافت می‌کنند، به دلیل کاهش تعداد شاغلان، احتمالاً کاهش خواهد یافت.

البته این ارقام را نباید قانون تغییرناپذیر اقتصاد تلقی کرد. حتی اگر آنها تنها بازتاب شرایط اقتصادی یک دوره تاریخی مشخص باشند و نه پیش‌بینی قطعی آینده، باز هم آن‌قدر اهمیت دارند که در هر بحثی درباره سیاست‌های مزدی و اشتغال، با دقت و جدیت مورد توجه قرار گیرند.

۳

حال فرض کنیم افزایش نرخ دستمزدها با رشد کافی حجم پول و اعتبار همراه باشد یا پس از آن رخ دهد؛ به گونه‌ای که اقتصاد بتواند این افزایش را بدون بروز بیکاری گسترده جذب کند.

اگر بپذیریم که نسبت میان دستمزدها و قیمت‌ها، در بلندمدت نوعی رابطه تعادلی یا «طبیعی» دارد، در این صورت کاملاً محتمل است که افزایش اجباری ۳۰ درصدی دستمزدها، سرانجام به افزایشی تقریباً هم‌اندازه در سطح عمومی قیمت‌ها بینجامد.

با این حال، کسانی که انتظار دارند افزایش قیمت‌ها بسیار کمتر از افزایش دستمزدها باشد، معمولاً بر دو خطای اساسی تکیه می‌کنند.

نخستین خطا آن است که تنها هزینه مستقیم نیروی کار را در یک بنگاه یا صنعت خاص در نظر می‌گیرند و گمان می‌کنند همین رقم، کل هزینه نیروی کار را نشان می‌دهد. این همان مغالطه «اشتباه گرفتن جزء با کل» است. هر صنعت، نه تنها از نظر افقی تنها بخشی از کل اقتصاد را تشکیل می‌دهد، بلکه از نظر عمودی نیز فقط یکی از حلقه‌های زنجیره تولید است. محصول نهایی حاصل مجموعه‌ای از فعالیت‌هاست که از استخراج مواد اولیه آغاز می‌شود، از مراحل گوناگون تولید و حمل‌ونقل می‌گذرد و سرانجام به دست مصرف‌کننده می‌رسد.

برای نمونه، ممکن است هزینه مستقیم دستمزد در کارخانه‌های خودروسازی کمتر از یک سوم بهای تمام‌شده خودرو باشد. از همین مشاهده، گاهی چنین نتیجه گرفته می‌شود که افزایش ۳۰ درصدی دستمزدها، نهایتاً قیمت خودرو را تنها حدود ۱۰ درصد افزایش خواهد داد.

اما این نتیجه‌گیری بخش بزرگی از واقعیت را نادیده می‌گیرد، زیرا تنها به

دستمزدهایی توجه می‌کند که مستقیماً در کارخانه خودرو پرداخت می‌شود و از هزینه‌های غیرمستقیم نیروی کار غفلت می‌ورزد.

این هزینه‌های غیرمستقیم شامل دستمزد پرداخت‌شده در تولید مواد اولیه و قطعات خریداری‌شده، هزینه نیروی کار در حمل‌ونقل، هزینه ساخت کارخانه‌ها و ماشین‌آلات جدید و حتی بخشی از سودی است که فروشندگان برای پوشش هزینه‌های خود و ادامه فعالیت بر قیمت کالا می‌افزایند.

برآوردهای رسمی دولت ایالات متحده نشان می‌دهد که طی فاصله سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۴۳، مجموع دستمزدها و حقوق‌ها به‌طور متوسط حدود ۶۹ درصد درآمد ملی را تشکیل می‌داد.

از آنجا که این پرداخت‌ها در نهایت از محل تولید ملی تامین می‌شوند، می‌توان نتیجه گرفت که سهم هزینه نیروی کار از کل هزینه‌های تولید، دست‌کم حدود دوسوم و بسته به نحوه تعریف «نیروی کار»، حتی بیش از سه‌چهارم کل هزینه‌هاست.

اگر همین برآورد محافظه‌کارانه، یعنی سهم دوسومی هزینه نیروی کار را مبنا قرار دهیم و همچنین فرض کنیم حاشیه سود بنگاه‌ها از نظر

مبلغ اسمی ثابت بماند، آنگاه افزایش ۳۰ درصدی هزینه دستمزد در سراسر اقتصاد، تقریباً به افزایش ۲۰ درصدی قیمت‌ها خواهد انجامید. اما چنین وضعیتی پیامد دیگری نیز دارد. اگر قیمت‌ها تنها ۲۰ درصد افزایش یابند، در حالی که دستمزدها ۳۰ درصد بالا رفته باشد، درآمد اسمی سرمایه‌گذاران، مدیران و افراد خوداشتغال تغییر چندانی نخواهد کرد، اما قدرت خرید واقعی آن درآمدها کاهش می‌یابد و به حدود ۸۴ درصد سطح پیشین خواهد رسید.

در بلندمدت، چنین کاهشی انگیزه سرمایه‌گذاری و ایجاد کسب‌وکارهای جدید را تضعیف می‌کند. در نتیجه، آهنگ گسترش فعالیت‌های اقتصادی کندتر می‌شود و انتقال افراد از مشاغل کم‌بازده و خوداشتغالی به مشاغل پردرآمدتر و تخصصی‌تر نیز با سرعت کمتری صورت می‌گیرد؛ تا آنجا که روابط اقتصادی دوباره به تعادل پیشین خود نزدیک شوند.

به بیان دیگر، این نیز شکل دیگری از همان نتیجه‌گیری اولیه است: اگر افزایش دستمزدها با سیاست‌های پولی انبساطی^۱ پشتیبانی شود، در نهایت

۱ سیاست پولی انبساطی (Expansionary Monetary Policy): سیاستی که از طریق افزایش حجم پول، اعتبار یا کاهش نرخ بهره، نقدینگی بیشتری وارد اقتصاد می‌کند.

سطح قیمت‌ها نیز تقریباً به همان نسبت افزایش خواهد یافت. البته از این نتیجه نمی‌توان چنین برداشت کرد که کارگران در هیچ مقطعی سودی به دست نمی‌آورند. در دوره انتقال، ممکن است سهم آنان از درآمد ملی نسبت به سایر گروه‌های جامعه افزایش یابد و از این نظر، منفعتی نسبی نصیبشان شود؛ در حالی که صاحبان سرمایه یا سایر دریافت‌کنندگان درآمد، سهم نسبی کمتری داشته باشند.

با این حال، بعید است این منفعت نسبی به معنای افزایش واقعی رفاه یا سود مطلق باشد. زیرا تغییر در ساختار هزینه‌ها و قیمت‌ها، از نوعی که در اینجا بررسی شد، معمولاً بدون ایجاد اختلال در تولید، افزایش بیکاری یا کاهش حجم تولید امکان‌پذیر نیست.

در چنین شرایطی، ممکن است نیروی کار در دوره گذار، سهم بزرگ‌تری از تولید ملی دریافت کند، اما اگر اندازه کل تولید کوچک‌تر شده باشد، این سهم بزرگ‌تر از یک اقتصاد کوچک‌تر، لزوماً ارزش بیشتری از سهم کوچک‌تر در یک اقتصاد بزرگ‌تر نخواهد داشت.

به بیان ساده، ممکن است کارگران در ظاهر سهم بیشتری از کیک اقتصاد به دست آورند، اما اگر خود این کیک کوچک‌تر شده باشد، سهم نهایی آن‌ها نه تنها بیشتر نخواهد بود، بلکه حتی ممکن است از گذشته نیز کمتر شود. آنچه تاکنون گفته شد، ما را به یکی از بنیادی‌ترین مفاهیم اقتصاد، یعنی تعادل اقتصادی و پیامدهای آن می‌رساند.

قیمت‌های تعادلی و دستمزدهای تعادلی آن دسته از قیمت‌ها و نرخ‌های دستمزدی هستند که در آن‌ها عرضه و تقاضا با یکدیگر توازن پیدا می‌کنند. در چنین نقطه‌ای، نه کمبود پایدار ایجاد می‌شود و نه مازاد ماندگار؛ زیرا انگیزه تولیدکنندگان و تمایل خریداران در وضعیتی هماهنگ قرار می‌گیرد. اگر - خواه با اجبار دولت و خواه از طریق فشار نهادهای خصوصی - قیمت‌ها بالاتر از سطح تعادلی خود نگه داشته شوند، تقاضا کاهش می‌یابد و در نتیجه، تولید نیز افت می‌کند. از سوی دیگر، اگر قیمت‌ها به‌طور مصنوعی پایین‌تر از سطح تعادلی تثبیت شوند، سود تولیدکنندگان کاهش می‌یابد یا از میان می‌رود و همین امر انگیزه تولید و سرمایه‌گذاری جدید را تضعیف می‌کند.

از این رو، هر تلاشی برای تحمیل قیمت‌ها در سطحی بالاتر یا پایین‌تر از سطحی که بازار آزاد به طور طبیعی به سوی آن گرایش دارد، در نهایت به کاهش اشتغال و افت تولید نسبت به ظرفیتی می‌انجامد که اقتصاد در شرایط عادی می‌توانست به آن دست یابد.

اکنون بار دیگر به نظریه‌ای بازگردیم که می‌گوید نیروی کار باید آن قدر درآمد داشته باشد که بتواند محصول را دوباره بخرد.

نخست باید به این نکته توجه کرد که محصول ملی تنها به دست کارگران کارخانه‌ها یا کارکنان بخش تولید ایجاد نمی‌شود و طبعا تنها آنان نیز خریداران آن نیستند.

همه کسانی که در فرآیند تولید و مبادله نقش دارند، هم در ایجاد این محصول سهیم‌اند و هم در مصرف آن مشارکت می‌کنند؛ از کارمندان اداری و متخصصان گرفته تا کشاورزان، صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و بزرگ، سرمایه‌گذاران، خواربارفروشان، قصابان، داروسازان و صاحبان جایگاه‌های سوخت. به بیان دیگر، هر فردی که در خلق درآمد ملی سهمی داشته باشد، در نهایت یکی از مصرف‌کنندگان همان محصول نیز خواهد بود.

بر همین اساس، معیار ارزیابی قیمت‌ها، دستمزدها و سودها نباید این باشد که کدام‌یک در بالاترین سطح قرار دارند، بلکه باید دید کدام‌یک بهترین عملکرد را برای کل اقتصاد ایجاد می‌کنند.

به همین دلیل، بهترین قیمت‌ها لزوماً بالاترین قیمت‌ها نیستند؛ بلکه قیمت‌هایی هستند که بیشترین حجم تولید و بیشترین میزان مبادله را امکان‌پذیر می‌کنند. به همان ترتیب، بهترین دستمزدها نیز الزاماً بالاترین نرخ‌های دستمزد نیستند؛ بلکه آن دسته از دستمزدهایی‌اند که امکان دستیابی به بیشترین سطح تولید، کامل‌ترین میزان اشتغال و بزرگ‌ترین حجم پایدار پرداخت‌های مزدی^۱ را فراهم می‌کنند.

درباره سود نیز همین منطق صادق است. بهترین سودها نه آن‌هایی هستند که تا حد ممکن بالا باشند و نه آن‌هایی که تا حد ممکن پایین نگه داشته شوند. سود مطلوب، سودی است که افراد بیشتری را به سرمایه‌گذاری، راه‌اندازی کسب‌وکار و گسترش فعالیت‌های اقتصادی ترغیب کند و در نتیجه، فرصت‌های شغلی بیشتری به وجود آورد.

۱ پرداخت‌های مزدی پایدار: مجموع دستمزدهایی که اقتصاد می‌تواند در بلندمدت، بدون ایجاد تورم، بیکاری گسترده یا کاهش تولید، به‌طور مستمر پرداخت کند.

از این منظر، سود کارفرمایان و سرمایه‌گذاران تنها به نفع آنان نیست؛ بلکه یکی از عوامل اصلی گسترش تولید، افزایش سرمایه‌گذاری و رشد اشتغال برای نیروی کار نیز به شمار می‌رود.

از همین رو، اگر سیاست‌های اقتصادی تنها با هدف تامین منافع یک گروه یا یک طبقه اجتماعی طراحی شوند، نتیجه نهایی آن نه فقط زیان سایر گروه‌ها، بلکه در نهایت آسیب دیدن همان گروهی خواهد بود که قرار بوده از آن حمایت شود.

اقتصاد، نظامی به هم پیوسته است و منافع اجزای آن در بلندمدت از یکدیگر جدا نیست. از این رو، سیاست اقتصادی زمانی موفق خواهد بود که رفاه کل جامعه را هدف قرار دهد، نه منافع کوتاه‌مدت یک گروه خاص.

فصل بیست و یکم

کارکرد سود

واکنش تند و گاه خشم‌آلود بسیاری از مردم تنها با شنیدن واژه «سود»، نشان می‌دهد که تا چه اندازه از نقش بنیادین و کارکرد اقتصادی آن بی‌اطلاع‌اند. برای روشن‌تر شدن این موضوع، مناسب است بار دیگر به بخشی از مباحث فصل چهاردهم درباره نظام قیمت‌ها بازگردیم؛ با این تفاوت که این بار نقش سود را از زاویه‌ای دیگر بررسی کنیم.

برخلاف تصور رایج، سودها سهم بزرگی از درآمد کل اقتصاد را تشکیل نمی‌دهند. برای نمونه، در فاصله سال‌های ۱۹۲۹ تا ۱۹۴۳، متوسط درآمد خالص شرکت‌های سهامی در ایالات متحده کمتر از ۵ درصد درآمد ملی بود. با وجود این، سود بیش از هر نوع درآمد دیگری هدف انتقاد و بدبینی قرار می‌گیرد. همین نکته که در زبان، واژه‌ای مانند «سودجو» برای نکوهش کسانی که متهم به کسب سودهای غیرمعارف هستند وجود دارد، اما معادل‌هایی

مانند «دستمزدجو» یا «زیان‌جو» وجود ندارد، خود نشان می‌دهد که نگاه عمومی تا چه اندازه نسبت به سود جانبدارانه است.

حال آنکه در بسیاری از موارد، سود خالص یک صاحب آرایشگاه یا یک کسب‌وکار کوچک، نه تنها از درآمد یک ستاره سینما یا مدیر یک شرکت بزرگ صنعتی بسیار کمتر است، بلکه حتی ممکن است از دستمزد یک کارگر ماهر نیز پایین‌تر باشد.

این سوءبرداشت، با تمرکز افکار عمومی بر چند نمونه استثنایی، بیش از پیش تقویت می‌شود. برای مثال، سودهای کلان شرکت جنرال موتورز - که در زمان نگارش این کتاب بزرگ‌ترین شرکت صنعتی جهان به شمار می‌رفت - اغلب چنان بازتاب می‌یابد که گویی نماینده وضعیت همه بنگاه‌های اقتصادی است؛ در حالی که چنین شرکتی، استثنایی کم‌نظیر است، نه یک نمونه معمول.

از سوی دیگر، کمتر کسی از میزان بالای شکست کسب‌وکارها آگاه است. بر اساس پژوهش‌های کمیته ملی تحقیقات اقتصادی موقت در ایالات متحده، اگر شرایط اقتصادی مشابه پنجاه سال گذشته ادامه یابد، از هر

ده فروشگاه مواد غذایی که امروز فعالیت خود را آغاز می‌کنند، تنها حدود هفت فروشگاه تا پایان سال دوم دوام خواهند آورد و فقط چهار فروشگاه موفق می‌شوند چهارمین سال فعالیت خود را نیز تجربه کنند.

آمارهای مالیاتی نیز تصویری مشابه ارائه می‌کنند. در هر سال از ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۸، تعداد شرکت‌هایی که زیان ثبت کرده‌اند، از تعداد شرکت‌های سودده بیشتر بوده است.

اما سود واقعی کسب‌وکارها، به‌طور متوسط، چقدر است؟ پاسخ دقیق به این پرسش آسان نیست؛ زیرا هیچ برآورد جامعی وجود ندارد که هم شرکت‌های سهامی و هم کسب‌وکارهای شخصی را در بر گیرد و در عین حال، دوره‌ای به اندازه کافی طولانی شامل سال‌های رونق و رکود را پوشش دهد.

با این حال، شماری از اقتصاددانان برجسته بر این باورند که اگر همه عوامل را در نظر بگیریم - از جمله زیان‌های ناشی از شکست بنگاه‌ها، بازده بدون ریسک سرمایه و همچنین ارزش خدمات مدیریتی صاحبان کسب‌وکار که اگر برای دیگری کار می‌کردند به‌صورت دستمزد دریافت می‌کردند - ممکن

است در پایان، سود خالص واقعی تقریباً به صفر برسد یا حتی به زیان خالص تبدیل شود. البته این بدان معنا نیست که کارآفرینان از روی نوع دوستی وارد فعالیت اقتصادی می‌شوند. علت اصلی آن است که بسیاری از آنان بیش از اندازه به موفقیت خود خوش‌بین هستند و توانایی‌های خود را بیش از واقع برآورد می‌کنند. همین خوش‌بینی، آن‌ها را به سرمایه‌گذاری در فعالیت‌هایی سوق می‌دهد که بخشی از آن‌ها هرگز به موفقیت نمی‌رسند یا اساساً از ابتدا ظرفیت موفق شدن را ندارند.

در هر صورت، یک واقعیت انکارناپذیر وجود دارد: هر فردی که سرمایه مخاطره‌پذیر خود را وارد یک فعالیت اقتصادی می‌کند، تنها با خطر پایین بودن بازده روبه‌رو نیست، بلکه ممکن است همه سرمایه اولیه خود را نیز از دست بدهد.

در گذشته، آنچه افراد را به پذیرش چنین ریسکی ترغیب می‌کرد، امکان دستیابی به سودهای قابل توجه در برخی شرکت‌ها یا صنایع بود. همین چشم‌انداز سود، انگیزه‌ای ایجاد می‌کرد که سرمایه‌ها به سمت فعالیت‌های تازه، نوآوری و توسعه تولید حرکت کنند.

حال فرض کنیم دولت قانونی وضع کند که براساس آن، سود بنگاه‌ها از ۱۰ درصد فراتر نرود، در حالی که خطر از دست رفتن تمام سرمایه همچنان بر عهده سرمایه‌گذار باقی بماند. در چنین شرایطی، چه انگیزه‌ای برای پذیرش این ریسک و آغاز فعالیت‌های جدید اقتصادی باقی خواهد ماند؟ و این کاهش انگیزه چه اثری بر اشتغال، سرمایه‌گذاری و تولید خواهد گذاشت؟ تجربه مالیات بر سودهای مازاد دوران جنگ پیش‌تر نشان داده بود که حتی اعمال موقت چنین محدودیت‌هایی نیز می‌تواند انگیزه تولید، سرمایه‌گذاری و گسترش فعالیت‌های اقتصادی را به‌طور محسوسی تضعیف کند.

با وجود این، بسیاری از سیاست‌های اقتصادی دولت‌ها بر این فرض استوار است که تولید، صرف‌نظر از میزان فشار یا محدودیت‌هایی که بر آن تحمیل شود، به‌طور خودکار ادامه خواهد یافت؛ گویی انگیزه تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران هیچ نقشی در استمرار تولید ندارد.

یکی از جدی‌ترین تهدیدهای امروز برای تولید، سیاست‌های تثبیت قیمت‌ها است. این سیاست‌ها تنها انگیزه تولید را کاهش نمی‌دهند، بلکه با غیرسودآور کردن تدریجی برخی فعالیت‌ها، آن‌ها را یکی پس از دیگری از چرخه تولید

خارج می‌کنند. افزون بر این، در بلندمدت نیز مانع شکل‌گیری تعادلی می‌شوند که باید بر اساس نیازها و ترجیحات واقعی مصرف‌کنندگان پدید آید.

در یک اقتصاد آزاد، اگر تقاضا برای کالایی افزایش یابد، سود تولید آن کالا نیز افزایش پیدا می‌کند؛ سودی که ممکن است از نگاه برخی سیاست‌گذاران «بیش از حد» یا «نامعقول» به نظر برسد.

اما همین سود بالاتر، مهم‌ترین علامت اقتصادی برای افزایش تولید است. بنگاه‌های فعال در آن صنعت تولید خود را گسترش می‌دهند، سود حاصل را صرف خرید ماشین‌آلات جدید، توسعه ظرفیت تولید و استخدام نیروی کار بیشتر می‌کنند و در عین حال، سودآوری آن صنعت سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان جدید را نیز به ورود به آن بازار ترغیب می‌کند.

این فرآیند تا زمانی ادامه می‌یابد که عرضه افزایش یابد، نیاز بازار تامین شود و سودهای غیرعادی، در اثر رقابت، دوباره به سطح متعارف اقتصاد بازگردند. در نتیجه، در یک اقتصاد رقابتی که دستمزدها، هزینه‌ها و قیمت‌ها بر اساس سازوکار بازار تعیین می‌شوند، این چشم‌انداز سود است که مشخص می‌کند

چه کالاهایی باید تولید شوند، هر کالا با چه حجمی تولید شود و چه فعالیت‌هایی دیگر توجیه اقتصادی ندارند و باید متوقف شوند.

اگر تولید کالایی هیچ سودی به همراه نداشته باشد، این نشانه آن است که منابعی مانند سرمایه، نیروی کار و مواد اولیه در فعالیتی به کار گرفته شده‌اند که ارزش اقتصادی آن، کمتر از هزینه منابع مصرف‌شده است.

به بیان دیگر، یکی از مهم‌ترین کارکردهای سود آن است که عوامل تولید را به سمت فعالیت‌هایی هدایت کند که بیشترین ارزش را برای جامعه ایجاد می‌کنند و میان هزاران کالای مختلف، نوعی هماهنگی و تعادل برقرار سازند. هیچ مقام دولتی یا بوروکرات، هر اندازه هم باهوش و باتجربه باشد، نمی‌تواند این وظیفه را با تصمیم‌های اداری جایگزین کند. اطلاعات لازم برای چنین تصمیمی میان میلیون‌ها مصرف‌کننده، تولیدکننده و سرمایه‌گذار پراکنده است و تنها نظام قیمت‌ها قادر است این اطلاعات را گردآوری و منتقل کند. از همین رو، قیمت‌های آزاد و سودهای آزاد سریع‌تر از هر سازوکار دیگری تولید را به سمت نیازهای واقعی جامعه هدایت می‌کنند و کمبود کالاها را برطرف می‌سازند.

در مقابل، قیمت‌های دستوری^۱ و محدود کردن سودها به شیوه‌ای اداری، تنها باعث می‌شود کمبودها طولانی‌تر شوند، تولید کاهش یابد و فرصت‌های شغلی کمتری ایجاد شود.

اما نقش سود تنها به هدایت منابع محدود نمی‌شود.

سود، مدیر هر بنگاه رقابتی را نیز همواره زیر فشار قرار می‌دهد تا راه‌های تازه‌ای برای کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و بهبود کیفیت تولید پیدا کند؛ حتی اگر تصور شود بنگاه به بالاترین سطح کارایی ممکن رسیده است. در دوران رونق، انگیزه این تلاش، دستیابی به سود بیشتر است. در شرایط عادی، هدف پیشی گرفتن از رقباست. اما در دوران رکود، انگیزه‌ای بسیار نیرومندتر وجود دارد: بقا. زیرا سود ممکن است به سرعت کاهش یابد، به صفر برسد و حتی جای خود را به زیان بدهد. در چنین شرایطی، تولیدکننده برای جلوگیری از ورشکستگی ناچار است بیش از هر زمان دیگری نوآوری کند، هزینه‌ها را کاهش دهد و روش‌های کارآمدتری برای تولید بیابد.

۱ قیمت‌های دستوری: قیمت‌هایی که به‌جای سازوکار بازار، مستقیماً توسط دولت یا مقام‌های اداری تعیین یا محدود می‌شوند.

واقعیت آن است که انسان‌ها معمولا برای جلوگیری از نابودی، انگیزه‌ای بسیار قوی‌تر از انگیزه صرفا بهبود وضعیت خود دارند.

در یک جمع‌بندی، سودی که از تفاوت میان هزینه‌های تولید و قیمت فروش حاصل می‌شود، تنها پاداش سرمایه‌گذار نیست؛ بلکه مهم‌ترین شاخصی است که نشان می‌دهد چه کالاهایی باید تولید شوند و این کالاها با چه روشی باید تولید شوند تا منابع کمیاب جامعه به بهترین شکل مورد استفاده قرار گیرند.

این پرسش‌ها مختص اقتصاد سرمایه‌داری نیست. هر نظام اقتصادی، از جمله سوسیالیسم، ناگزیر است برای آن‌ها پاسخی بیابد.

با این حال، تجربه تاریخی و تحلیل اقتصادی نشان می‌دهد که برای بخش عمده کالاها و خدمات، پاسخ‌هایی که سازوکار سود و زیان در چارچوب یک بازار رقابتی ارائه می‌دهد، بسیار دقیق‌تر، سریع‌تر و کارآمدتر از پاسخ‌هایی است که هر نظام برنامه‌ریزی متمرکز می‌تواند ارائه کند.

فصل بیست و دوم

سراب تورم

۱

در فصل‌های پیشین بارها تاکید شد که بسیاری از نتایج اقتصادی تنها در صورتی برقرار هستند که تورمی در کار نباشد. همچنین هنگام بحث درباره پروژه‌های عمومی و گسترش اعتبار، اشاره شد که بررسی آثار تورم باید به فصلی جداگانه موکول شود.

با این حال، پول و سیاست پولی آن‌چنان با همه فعالیت‌های اقتصادی درهم‌تنیده‌اند که حتی برای ساده‌سازی بحث نیز نمی‌توان آن‌ها را کاملاً از سایر موضوعات جدا کرد. به همین دلیل، هنگام بررسی آثار سیاست‌های دولت یا اتحادیه‌های کارگری بر دستمزد، اشتغال، سود و تولید، ناگزیر بودیم گاه به پیامدهای سیاست‌های پولی نیز اشاره کنیم.

اکنون، پیش از آنکه آثار تورم را در مصادیق مختلف بررسی کنیم، باید ابتدا به پیامدهای کلی آن پردازیم. حتی پیش از آن، پرسشی بنیادی‌تر مطرح می‌شود: چرا تورم در طول تاریخ همواره چنین طرفداران پرشماری داشته است؟ چه چیزی باعث شده ملت‌های گوناگون بارها و بارها به این سیاست روی آورند، با وجود آنکه تجربه، پیامدهای زیان‌بار آن را بارها آشکار کرده است؟

پاسخ را باید در یکی از کهن‌ترین و ماندگارترین خطاهای اقتصادی جست‌وجو کرد: اشتباه گرفتن پول با ثروت.

آدام اسمیت نزدیک به دو قرن پیش این سوءبرداشت را چنین توضیح داد: «این تصور رایج که ثروت در پول، یا در طلا و نقره، خلاصه می‌شود، به‌طور طبیعی از دو کارکرد پول ناشی می‌شود: پول وسیله مبادله است و معیار سنجش ارزش. ازاین‌رو، در زبان روزمره، ثروت و پول به‌تدریج مترادف یکدیگر تلقی می‌شوند.»

اما ثروت واقعی، پول نیست. ثروت از کالاها و خدماتی تشکیل می‌شود که انسان‌ها تولید و مصرف می‌کنند؛ از غذایی که می‌خوریم و لباس‌هایی که

می‌پوشیم گرفته تا خانه‌هایی که در آن زندگی می‌کنیم. راه‌آهن‌ها، جاده‌ها، خودروها، کشتی‌ها، هواپیماها، کارخانه‌ها، مدارس، کلیساها، سالن‌های تئاتر، پیانوها، آثار هنری و کتاب‌ها، همگی بخشی از ثروت واقعی یک جامعه‌اند؛ زیرا نیازهای انسان را برآورده می‌کنند یا ظرفیت تولید آینده را افزایش می‌دهند.

با وجود این، شباهت ظاهری میان پول و ثروت چنان فریبنده است که حتی کسانی که گاه به تفاوت این دو آگاه می‌شوند، هنگام استدلال دوباره همان اشتباه را تکرار می‌کنند.

استدلال آن‌ها معمولاً از تجربه فردی آغاز می‌شود. هر فرد می‌داند که اگر درآمد شخصی‌اش دو برابر شود، می‌تواند کالاهای بیشتری بخرد و اگر سه برابر شود، قدرت خرید او نیز افزایش خواهد یافت.

از همین مشاهده درست، نتیجه‌ای کاملاً نادرست گرفته می‌شود: اگر دولت پول بیشتری چاپ کند و آن را میان همه مردم توزیع کند، پس همه جامعه ثروتمندتر خواهد شد.

این ساده‌ترین و ابتدایی‌ترین شکل دفاع از تورم است.

البته همه طرفداران تورم تا این اندازه ساده‌اندیش نیستند. گروه دیگری وجود دارند که می‌دانند اگر چاپ پول به‌تنهایی ثروت ایجاد می‌کند، دولت‌ها می‌توانستند همه مشکلات اقتصادی را تنها با راه‌اندازی چاپخانه اسکناس حل کنند.

از این‌رو، آنان نسخه محدودتری ارائه می‌کنند. به اعتقاد این گروه، دولت نباید بی‌حساب پول منتشر کند، بلکه فقط باید به اندازه‌ای پول یا اعتبار جدید ایجاد کند که یک کمبود یا شکاف ادعایی را در اقتصاد جبران کند. به باور آنان، قدرت خرید جامعه همواره کمتر از میزان لازم است؛ زیرا نظام تولید، به دلایلی نامشخص، درآمد کافی در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهد تا بتوانند همه کالاهایی را که خود تولید کرده‌اند، دوباره خریداری کنند.

از نگاه این نظریه، در فرآیند گردش درآمد، نوعی نشت رخ می‌دهد؛ گویی بخشی از قدرت خرید در جایی ناپدید می‌شود و دیگر به بازار بازمی‌گردد. برخی از مدافعان این دیدگاه می‌کوشند این ادعا را با فرمول‌ها و معادلات ریاضی اثبات کنند. اما نویسندگان معتقد است که این محاسبات بر یک خطای

اساسی استوار است: در یک طرف معادله، برخی پرداخت‌ها تنها یک‌بار محاسبه می‌شوند، اما در طرف دیگر، همان پرداخت‌ها ناخواسته بیش از یک‌بار به حساب می‌آیند. نتیجه چنین محاسبه‌ای، پیدایش شکافی ظاهری میان آنچه «پرداخت‌های A» و «پرداخت‌های A+B» نامیده می‌شود، است. بر پایه همین نتیجه، طرفداران این نظریه استدلال می‌کنند که دولت باید با انتشار پول یا اعتبار جدید، این بخش گمشده را جبران کند.

یکی از مشهورترین نمونه‌های این طرز فکر، نظریه اعتبار اجتماعی^۱ است. هواداران این جنبش حتی در مقطعی برای متمایز کردن خود، لباس‌های سبزرنگ می‌پوشیدند و خواستار آن بودند که دولت با انتشار اعتبار جدید، این شکاف فرضی را از میان بردارد.

شاید شکل ابتدایی این نظریه امروز تا حدی عجیب یا حتی مضحک به نظر برسد، اما نباید تصور کرد که اندیشه‌های مشابه از میان رفته‌اند.

۱ اعتبار اجتماعی (Social Credit): نظریه‌ای اقتصادی و سیاسی که در دهه ۱۹۲۰ توسط مهندس بریتانیایی کلیفورد هیو داگلاس ارائه شد. این نظریه بر این ادعا استوار بود که اقتصاد سرمایه‌داری به‌طور مزمّن با کمبود قدرت خرید مواجه است و دولت باید با انتشار اعتبار جدید این کمبود را جبران کند.

در واقع، مکتب‌های طرفدار تورم بسیار متنوع‌اند و بسیاری از آن‌ها تنها از نظر ظاهر، پیچیده‌تر و علمی‌تر به نظر می‌رسند. وجه مشترک همه آن‌ها این است که می‌کوشند با استفاده از محاسباتی متفاوت، وجود نوعی کمبود مزمّن یا دوره‌ای در قدرت خرید را «اثبات» کنند و سپس نتیجه بگیرند که دولت باید دقیقاً به همان میزان، پول یا اعتبار تازه وارد اقتصاد کند.

۲

طرفداران آگاه‌ترِ سیاست‌های تورمی می‌پذیرند که افزایش قابل توجه حجم پول، در نهایت ارزش واقعی هر واحد پول را کاهش می‌دهد؛ به بیان دیگر، قدرت خرید پول افت می‌کند و سطح عمومی قیمت‌ها افزایش می‌یابد. اما این پیامد، نه‌تنها موجب نگرانی آنان نیست، بلکه دقیقاً همان نتیجه‌ای است که در پی آن هستند.

البته انگیزه‌های آنان یکسان نیست. برخی استدلال می‌کنند که تورم، بار بدهی را از دوش بدهکاران برمی‌دارد و در نتیجه، موقعیت آنان را در برابر طلبکاران بهبود می‌بخشد. گروهی دیگر معتقدند کاهش ارزش پول ملی، صادرات را رقابتی‌تر می‌کند و در مقابل، واردات را کاهش می‌دهد. عده‌ای نیز تورم را ابزاری ضروری برای خروج از رکود، احیای فعالیت‌های تولیدی و دستیابی به اشتغال کامل می‌دانند.

در طول تاریخ اقتصاد، نظریه‌های گوناگونی درباره چگونگی اثرگذاری افزایش حجم پول - از جمله اعتبار بانکی - بر سطح قیمت‌ها ارائه شده است. در یک سوی این دیدگاه‌ها، کسانی قرار دارند که معتقدند می‌توان حجم پول را تقریباً بدون محدودیت افزایش داد، بی‌آنکه این کار تاثیر چشمگیری بر قیمت‌ها بگذارد.

از نگاه آنان، پول تازه صرفاً قدرت خرید جامعه را افزایش می‌دهد و این امکان را فراهم می‌کند که مردم کالاها و خدمات بیشتری خریداری کنند. این دیدگاه، معمولاً از یکی از دو فرض نادرست ناشی می‌شود.

نخست آنکه فراموش می‌کند جامعه، در مجموع، تنها زمانی می‌تواند کالاهای بیشتری مصرف کند که پیش‌تر همان مقدار کالا بیشتر تولید شده باشد. افزایش تعداد اسکناس‌ها، به‌تنهایی غذای بیشتری تولید نمی‌کند، کارخانه‌ای نمی‌سازد و خدمات تازه‌ای به وجود نمی‌آورد.

فرض دوم آن است که گمان می‌کند تنها مانع رشد تولید، کمبود پول یا تقاضای پولی است؛ نه محدودیت‌هایی مانند نیروی انسانی، سرمایه، مواد اولیه، فناوری یا ظرفیت تولید.

بر پایه این تصور، اگر مردم کالاها را بخواهند و پول کافی برای خرید آن‌ها در اختیار داشته باشند، تولید نیز تقریباً به‌طور خودکار افزایش خواهد یافت. در نقطه مقابل، گروه دیگری قرار دارند که دیدگاهی کاملاً مکانیکی نسبت به رابطه پول و قیمت‌ها دارند. حتی برخی اقتصاددانان برجسته نیز در دوره‌ای از این برداشت دفاع کرده‌اند. بر اساس این نظریه، کل پول موجود در اقتصاد در برابر کل کالاها و خدمات قرار می‌گیرد. بنابراین، ارزش کل پول موجود - پس از در نظر گرفتن سرعت گردش پول - همواره باید با ارزش کل کالاها و خدمات مبادله‌شده برابر باشد.

از این مقدمه، نتیجه‌ای ساده اما بسیار کلی گرفته می‌شود: اگر سرعت گردش پول ثابت بماند، ارزش هر واحد پول باید دقیقا به نسبت معکوس حجم پول تغییر کند.

در نتیجه، اگر حجم پول و اعتبار بانکی دو برابر شود، سطح عمومی قیمت‌ها نیز دقیقا دو برابر خواهد شد؛ اگر حجم پول سه برابر شود، قیمت‌ها نیز سه برابر می‌شوند؛ و به‌طور کلی، اگر حجم پول n برابر افزایش یابد، قیمت‌ها نیز باید n برابر شوند.

این برداشت، اگرچه در نگاه نخست منطقی و قانع‌کننده به نظر می‌رسد، اما بر ساده‌سازی بیش از حد واقعیت استوار است و نمی‌تواند پیچیدگی‌های اقتصاد واقعی را به‌طور کامل توضیح دهد.

در اینجا فرصت پرداختن به همه کاستی‌ها و اشکالات این نظریه وجود ندارد. آنچه اهمیت بیشتری دارد، این است که به جای تکیه بر یک رابطه صرفا ریاضی، بررسی کنیم افزایش حجم پول در عمل چگونه و از چه مسیری باعث افزایش قیمت‌ها می‌شود. فرض کنیم افزایش حجم پول از اینجا آغاز شود که دولت بیش از درآمدهای مالیاتی خود هزینه می‌کند؛ در عین حال،

یا نمی‌خواهد این کسری را از طریق فروش اوراق قرضه به افرادی که از محل پس‌اندازهای واقعی خود سرمایه‌گذاری می‌کنند تامین کند، یا اساساً امکان انجام چنین کاری را ندارد.

در این وضعیت، دولت ساده‌ترین راه را انتخاب می‌کند: خلق پول جدید. برای نمونه، فرض کنید دولت به منظور پرداخت هزینه قراردادهای نظامی، پول تازه منتشر کند. نخستین پیامد این اقدام آن است که تقاضا برای کالاها و خدمات مورد نیاز صنایع نظامی افزایش می‌یابد. هم‌زمان، پیمانکاران نظامی و کارکنان آن‌ها درآمد پولی بیشتری دریافت می‌کنند.

(در اینجا نیز، همانند فصل مربوط به تثبیت قیمت‌ها، برای ساده‌تر شدن بحث، موقتاً از پیچیدگی‌هایی که مداخله دولت در کنترل قیمت‌ها ایجاد می‌کند صرف‌نظر می‌کنیم. این مداخلات اصل تحلیل را تغییر نمی‌دهند؛ بلکه تنها بخشی از آثار اولیه تورم را به تعویق می‌اندازند و در مقابل، پیامدهای بعدی آن را شدیدتر می‌کنند.)

در نتیجه، پیمانکاران نظامی و کارکنان آن‌ها اکنون پول بیشتری در اختیار دارند و این درآمد اضافی را صرف خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود

می‌کنند. افزایش تقاضا به فروشندگان این کالاها و خدمات اجازه می‌دهد قیمت‌های خود را بالا ببرند. خریداران نیز حاضرند این قیمت‌های بالاتر را بپردازند؛ زیرا درآمدشان افزایش یافته و در نتیجه، ارزش ذهنی هر واحد پول برای آنان کاهش پیدا کرده است. اگر حاضر به پرداخت این قیمت‌ها نباشند، باید از خرید کالاهای مورد نیاز خود صرف‌نظر کنند.

برای روشن‌تر شدن روند، فرض کنیم پیمانکاران نظامی و کارکنان آن‌ها را گروه A بنامیم. فروشندگانی که این گروه از آن‌ها خرید می‌کند، گروه B هستند.

گروه B نیز به دلیل افزایش فروش و رشد قیمت‌ها، درآمد بیشتری به دست می‌آورد. این گروه نیز به نوبه خود، کالاها و خدمات بیشتری از گروه C خریداری می‌کند.

به همین ترتیب، گروه C درآمد بیشتری کسب می‌کند و تقاضای خود را متوجه گروه D می‌سازد. این روند به همین شکل ادامه پیدا می‌کند تا زمانی که افزایش درآمدهای پولی و رشد قیمت‌ها تقریباً سراسر اقتصاد را فرا گیرد. در پایان این فرآیند، تقریباً همه افراد درآمد اسمی بیشتری خواهند داشت.

اما اگر فرض کنیم مقدار کالاها و خدمات تولیدشده تغییری نکرده باشد، افزایش درآمدهای پولی صرفا با افزایش مشابه قیمت‌ها همراه خواهد شد. در نتیجه، جامعه از نظر ثروت واقعی هیچ غنی‌تر از گذشته نشده است. با این حال، این بدان معنا نیست که وضعیت همه افراد دقیقا مانند گذشته باقی می‌ماند. برعکس، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های تورم آن است که آثار آن بر همه افراد یکسان نیست.

کسانی که زودتر از دیگران به پول تازه دسترسی پیدا می‌کنند، بیشترین منفعت را می‌برند؛ زیرا پیش از آنکه قیمت‌ها به‌طور کامل افزایش یابند، می‌توانند کالاها و خدمات بیشتری خریداری کنند.

در مثال ما، گروه A نخستین دریافت‌کننده پول جدید است. درآمد این گروه افزایش یافته، اما قیمت بیشتر کالاها هنوز تغییر چندانی نکرده است. بنابراین، اعضای این گروه می‌توانند قدرت خرید واقعی خود را افزایش دهند. گروه B اندکی دیرتر به درآمد بالاتر دست پیدا می‌کند. در این فاصله، بخشی از قیمت‌ها افزایش یافته است؛ با این حال، این گروه نیز همچنان تا اندازه‌ای از مزیت افزایش زود هنگام درآمد برخوردار خواهد بود.

اما وضع برای گروه‌های بعدی متفاوت است.

تا زمانی که گروه C افزایش درآمد خود را دریافت می‌کند، بخش قابل توجهی از قیمت‌ها پیش‌تر بالا رفته است. بنابراین، منفعت واقعی این گروه بسیار کمتر خواهد بود.

و سرانجام، گروه D در بدترین موقعیت قرار دارد. این گروه هنوز هیچ افزایش درآمدی دریافت نکرده، اما ناچار است کالاهایی را که از دیگران می‌خرد، با قیمت‌های بالاتر تهیه کند. در نتیجه، قدرت خرید واقعی آن کاهش می‌یابد و سطح زندگی‌اش موقتا تنزل پیدا می‌کند.

برای درک بهتر این موضوع، فرض کنیم اقتصاد را به چهار گروه A، B، C و D تقسیم کرده باشیم و پول جدید نیز به همین ترتیب میان آن‌ها توزیع شود.

اکنون فرض کنید درآمد پولی گروه A در همان آغاز ۳۰ درصد افزایش یابد، در حالی که قیمت کالاهایی که این گروه خریداری می‌کند هنوز تغییری نکرده است. وقتی نوبت به گروه B می‌رسد، درآمد آن ۲۰ درصد افزایش یافته، اما سطح عمومی قیمت‌ها پیش‌تر به‌طور متوسط ۱۰ درصد بالا رفته است.

زمانی که گروه C تنها ۱۰ درصد افزایش درآمد را تجربه می‌کند، قیمت‌ها از قبل حدود ۱۵ درصد رشد کرده‌اند.

و در نهایت، هنگامی که گروه D هنوز هیچ افزایش درآمدی دریافت نکرده است، قیمت کالاهایی که باید خریداری کند، به‌طور متوسط ۲۰ درصد بیشتر شده است.

این مثال نشان می‌دهد که سود کسانی که زودتر پول تازه را دریافت می‌کنند، ناگزیر از جیب کسانی تامین می‌شود که دیرتر به این پول دسترسی پیدا می‌کنند. ممکن است اگر تورم پس از چند سال متوقف شود، در نهایت متوسط درآمدهای پولی و سطح عمومی قیمت‌ها هر دو حدود ۲۵ درصد افزایش یافته باشند و این افزایش نیز تقریباً میان همه گروه‌ها توزیع شده باشد. اما این برابری ظاهری، زیان‌هایی را که برخی گروه‌ها در طول دوره انتقال متحمل شده‌اند، جبران نمی‌کند.

برای مثال، حتی اگر گروه D در پایان نیز درآمد خود را ۲۵ درصد افزایش دهد، تنها خواهد توانست همان مقدار کالا و خدماتی را خریداری کند که پیش از آغاز تورم می‌توانست بخرد.

زیرا این گروه هیچ‌گاه خسارتی را که در ابتدای فرآیند متحمل شده است، بازپس نخواهد گرفت؛ دوره‌ای که درآمدش هنوز افزایش نیافته بود، اما ناچار بود کالاها و خدمات تولیدکنندگان گروه‌های A، B و C را با قیمت‌هایی به‌مراتب بالاتر خریداری کند.

۳

از این منظر، تورم نیز تنها نمونه‌ای دیگر از همان اصل بنیادینی است که در سراسر این کتاب بر آن تاکید شده است: هر سیاست اقتصادی را باید نه فقط از منظر آثار فوری آن بر یک گروه خاص، بلکه از منظر پیامدهای بلندمدت آن برای همه افراد جامعه ارزیابی کرد.

تورم ممکن است در کوتاه‌مدت برای برخی گروه‌های خاص منافع واقعی ایجاد کند، اما این منافع هرگز از هیچ به وجود نمی‌آیند؛ بلکه همواره به بهای کاهش قدرت خرید یا زیان گروه‌های دیگر حاصل می‌شوند.

افزون بر این، در بلندمدت، پیامدهای آن دامنگیر کل اقتصاد خواهد شد. حتی تورم‌های ملایم نیز ساختار تولید را دچار اختلال می‌کنند. افزایش مصنوعی تقاضا و قیمت‌ها، برخی صنایع را بیش از اندازه گسترش می‌دهد، در حالی که منابع از بخش‌های دیگر اقتصاد منحرف می‌شوند. نتیجه این فرآیند، تخصیص نادرست منابع و اتلاف سرمایه است.

زمانی که تورم فروکش کند یا متوقف شود، آشکار می‌شود که بخشی از سرمایه‌گذاری‌هایی که در دوران رونق تورمی انجام شده‌اند، بر پایه اطلاعات نادرست و انگیزه‌های موقتی شکل گرفته‌اند. ماشین‌آلات، کارخانه‌ها و ساختمان‌هایی که در چنین شرایطی ساخته شده‌اند، دیگر بازده اقتصادی مورد انتظار را ندارند و بخش قابل توجهی از ارزش خود را از دست می‌دهند. از سوی دیگر، متوقف کردن تورم نیز به آسانی امکان‌پذیر نیست. نه می‌توان آن را بدون ایجاد رکود پایان داد و نه می‌توان آن را دقیقاً در نقطه‌ای از پیش تعیین‌شده متوقف کرد؛ مثلاً هنگامی که قیمت‌ها به اندازه دلخواه افزایش یافته‌اند. دلیل این امر آن است که تورم، پس از آغاز شدن، تنها یک پدیده اقتصادی نیست؛ بلکه به مسئله‌ای سیاسی نیز تبدیل می‌شود. گروه‌هایی

که از تورم منتفع شده‌اند، برای ادامه آن فشار خواهند آورد و مهار این روند روزبه‌روز دشوارتر خواهد شد.

به همین دلیل، اگر کسی بتواند افزایش ۲۵ درصدی قیمت‌ها را با توسل به تورم توجیه کند، به‌سختی خواهد توانست توضیح دهد چرا همان استدلال درباره افزایش ۵۰ درصدی یا حتی ۱۰۰ درصدی معتبر نباشد. هر مرحله از تورم، زمینه را برای مرحله بعدی فراهم می‌کند.

علاوه بر این، ارزش پول را نمی‌توان تنها با کنترل مقدار آن توضیح داد. همان‌گونه که پیش‌تر نیز اشاره شد، رابطه میان حجم پول و ارزش آن، رابطه‌ای کاملاً مکانیکی نیست.

برای مثال، نمی‌توان با اطمینان گفت که اگر حجم پول دو برابر شود، ارزش هر واحد پول دقیقاً به نصف کاهش خواهد یافت. چنین رابطه دقیقی در دنیای واقعی وجود ندارد.

ارزش پول، در نهایت، به ارزیابی ذهنی افرادی بستگی دارد که آن را نگهداری می‌کنند. این ارزیابی نیز تنها به مقدار پول موجود محدود نمی‌شود، بلکه به کیفیت و اعتبار پول نیز وابسته است.

برای نمونه، در دوران جنگ، ارزش پول کشوری که پشتوانه استاندارد طلا ندارد، ممکن است صرفاً بر اثر تغییر چشم‌انداز جنگ تغییر کند؛ به‌گونه‌ای که با انتشار خبر پیروزی، ارزش آن در بازارهای ارز افزایش یابد و با شکست نظامی کاهش پیدا کند، حتی اگر حجم پول هیچ تغییری نکرده باشد.

از سوی دیگر، مردم هنگام تصمیم‌گیری تنها به شرایط امروز نگاه نمی‌کنند، بلکه انتظارات آن‌ها درباره آینده نیز نقش تعیین‌کننده‌ای دارد.

اگر مردم باور داشته باشند که دولت در آینده پول بیشتری چاپ خواهد کرد، ممکن است حتی پیش از وقوع آن، ارزش پول را کمتر از گذشته بدانند و رفتار خود را بر همان اساس تغییر دهند.

این وضعیت شباهت زیادی به بازارهای سفته‌بازی دارد. در چنین بازارهایی، ارزش امروز یک دارایی تنها به شرایط فعلی آن وابسته نیست، بلکه به انتظارات افراد درباره آینده و حتی به تصور آن‌ها از انتظارات دیگران نیز بستگی دارد. به همین ترتیب، ارزش پول نیز تنها تابع مقدار فعلی آن نیست؛ بلکه تحت تاثیر این است که مردم گمان می‌کنند دیگران در آینده چه برداشتی از ارزش آن خواهند داشت.

همه این عوامل توضیح می‌دهند که چرا، هنگامی که ابرتورم آغاز می‌شود، ارزش پول با سرعتی به مراتب بیشتر از رشد حجم پول سقوط می‌کند؛ حتی سریع‌تر از آنچه افزایش واقعی پول یا توان دولت برای خلق پول اقتضا می‌کند.

وقتی اقتصاد به چنین مرحله‌ای برسد، عملاً بخش عمده فاجعه رخ داده است و نظام پولی در آستانه فروپاشی قرار دارد. با این همه، جذابیت تورم هرگز به‌طور کامل از میان نمی‌رود. گویی هیچ کشوری از تجربه کشورهای دیگر درس نمی‌گیرد و هیچ نسلی نیز حاضر نیست هزینه‌هایی را که نسل‌های پیش از آن پرداخته‌اند، جدی بگیرد.

هر نسل، همان وعده‌های فریبنده را دوباره باور می‌کند و همان مسیر را از نو می‌پیماید. دلیل این ماندگاری آن است که تورم، همواره با مجموعه‌ای از توهّمات همراه است.

در دوران معاصر، رایج‌ترین استدلال در دفاع از تورم این است که تورم می‌تواند «چرخ‌های صنعت را دوباره به حرکت درآورد»، اقتصاد را از رکود و بیکاری نجات دهد و زمینه دستیابی به اشتغال کامل را فراهم کند.

اما این استدلال، در ساده‌ترین شکل خود، همان خطای قدیمی یکی دانستن پول با ثروت واقعی را تکرار می‌کند.

طرفداران این دیدگاه تصور می‌کنند با انتشار پول جدید، قدرت خرید تازه‌ای خلق می‌شود و این قدرت خرید، مانند موج‌هایی که از افتادن سنگی در آب پدید می‌آید، به تدریج در سراسر اقتصاد گسترش می‌یابد و همگان را منتفع می‌کند.

اما همان‌گونه که پیش‌تر دیدیم، قدرت خرید واقعی از تولید کالاها و خدمات ناشی می‌شود، نه از چاپ اسکناس‌های بیشتر.

صرف افزایش تعداد برگه‌هایی که روی آن‌ها نام «دلار» یا هر واحد پول دیگری نوشته شده است، جامعه را ثروتمندتر نمی‌کند.

در هر اقتصاد مبتنی بر مبادله، آنچه در نهایت میان افراد ردوبدل می‌شود، کالاها و خدمات واقعی است؛ یعنی آنچه «الف» تولید کرده، با آنچه «ب»

تولید کرده است، مبادله می‌شود. بنابراین، اثر واقعی تورم نه افزایش ثروت، بلکه تغییر دادن رابطه میان قیمت‌ها و هزینه‌های تولید است.

مهم‌ترین تغییری که تورم به دنبال ایجاد آن است، افزایش قیمت کالاها با سرعتی بیشتر از رشد دستمزدهاست؛ به گونه‌ای که سود بنگاه‌ها دوباره افزایش یابد و تولید در بخش‌هایی که ظرفیت بلااستفاده دارند، از سر گرفته شود. به بیان دیگر، تورم می‌کوشد از طریق کاهش دستمزد واقعی - نه دستمزد اسمی - دوباره میان قیمت‌ها و هزینه‌های تولید تعادل برقرار کند. البته روشن است که اگر هدف صرفاً کاهش دستمزد واقعی باشد، همین نتیجه را می‌توان به صورت مستقیم و شفاف، از طریق کاهش نرخ دستمزدهای اسمی به دست آورد.

اما طرفداران آگاه‌تر تورم معتقدند چنین سیاستی از نظر سیاسی امکان‌پذیر نیست. حتی برخی از آنان پا را فراتر می‌گذارند و هرگونه پیشنهاد برای کاهش مستقیم دستمزدها با هدف کاهش بیکاری را سیاستی «ضد کارگر» می‌دانند. با این حال، آنچه خود پیشنهاد می‌کنند، در عمل تفاوت ماهوی چندانی با همان سیاست ندارد. پیشنهاد واقعی آنان این است که دستمزد

واقعی کارگران، نه به‌طور آشکار، بلکه از طریق افزایش قیمت‌ها کاهش یابد؛ یعنی کاهش قدرت خرید، به جای کاهش ظاهری دستمزد.

اما این دیدگاه نیز با واقعیت‌های امروز سازگار نیست. کارگران و اتحادیه‌های کارگری دیگر مانند گذشته از آثار تورم بی‌اطلاع نیستند. بسیاری از اتحادیه‌های بزرگ، اقتصاددانان و کارشناسان بازار کار را در اختیار دارند و شاخص‌های هزینه زندگی و نرخ تورم را به‌دقت دنبال می‌کنند.

از این‌رو، بعید است کارگران به‌سادگی بپذیرند که کاهش قدرت خرید آن‌ها بدون مطالبه افزایش دستمزد جبران شود.

در نتیجه، قدرتمندترین اتحادیه‌ها معمولاً اصرار خواهند کرد که دستمزدهای اسمی دست‌کم به اندازه افزایش شاخص هزینه زندگی افزایش یابد. اگر این مطالبه تحقق پیدا کند، همان عدم تعادل میان قیمت‌ها و نرخ‌های اصلی دستمزد همچنان پابرجا خواهد ماند و حتی ممکن است شدیدتر نیز شود. افزون بر این، گروهی که بیشترین آسیب را متحمل می‌شوند، معمولاً کارگران غیرمتشکل هستند؛ افرادی که پیش از تورم نیز دستمزدهایشان لزوماً بالاتر از سطح تعادلی نبود و گاه حتی به دلیل امتیازهای انحصاری اتحادیه‌های

قدرتمند، در سطحی پایین‌تر نگه داشته شده بود. این گروه‌ها در دوره انتقال، پیش از آنکه بتوانند افزایش درآمدی دریافت کنند، ناچارند کالاها و خدمات مورد نیاز خود را با قیمت‌های بالاتر خریداری کنند. بنابراین، تورم نه تنها مشکلات بازار کار را حل نمی‌کند، بلکه اغلب نابرابری‌ها را تشدید و هزینه‌های آن را بر دوش کسانی می‌گذارد که کمترین توان دفاع از منافع خود را دارند.

در نهایت، ایراد اصلی به مدافعان پیچیده‌ترِ تورم این است که مسئله را آن‌گونه که هست بیان نمی‌کنند. آنان پیامدهای واقعی سیاست مورد دفاع خود را با صراحت توضیح نمی‌دهند و گاه چنان در استدلال‌های خویش غرق می‌شوند که خود نیز به همان توهماتِ گرفتار می‌شوند که در پی القای آن به دیگران هستند.

همانند طرفداران ساده‌لوح‌تر تورم، آنان نیز از پول کاغذی چنان سخن می‌گویند که گویی خود پول نوعی ثروت است؛ ثروتی که هر زمان اراده شود، می‌توان آن را با دستگاه چاپ خلق کرد.

حتی با جدیت از مفهومی به نام ضریب تکاثری^۱ سخن می‌گویند و چنین القا می‌کنند که هر دلاری که دولت چاپ و هزینه می‌کند، به شکلی تقریباً جادویی چندین دلار بر ثروت ملی خواهد افزود.

اما چنین برداشتی، توجه افکار عمومی - و گاه حتی توجه خود نظریه‌پردازان - را از علل واقعی رکود اقتصادی منحرف می‌کند. در اغلب موارد، منشأ اصلی رکود، کمبود پول نیست؛ بلکه عدم تعادل در ساختار قیمت‌ها، دستمزدها و هزینه‌های تولید است.

این عدم تعادل ممکن است به شکل‌های مختلفی بروز کند:

- میان سطح دستمزدها و قیمت کالاها؛
- میان قیمت مواد اولیه و قیمت محصولات نهایی؛

۱ ضریب تکاثری (Multiplier): مفهومی در اقتصاد کلان که بیان می‌کند افزایش اولیه در مخارج می‌تواند، از طریق زنجیره‌ای از هزینه‌کردها، درآمد و تولید را بیش از مقدار اولیه افزایش دهد. نویسنده در اینجا برداشت افراطی و سوءاستفاده از این مفهوم را نقد می‌کند.

- میان قیمت کالاهای مختلف؛

- یا حتی میان نرخ دستمزد گروه‌های مختلف نیروی کار.

در هر یک از این حالت‌ها، بخشی از فعالیت‌های اقتصادی سودآوری خود را از دست می‌دهد و انگیزه ادامه تولید کاهش می‌یابد یا به کلی از میان می‌رود. از آنجا که بخش‌های مختلف اقتصاد به یکدیگر وابسته‌اند، رکود نیز به تدریج از یک بخش به بخش‌های دیگر سرایت می‌کند. تا زمانی که این ناهماهنگی‌ها اصلاح نشوند، بازگشت به تولید کامل و اشتغال کامل امکان‌پذیر نخواهد بود. درست است که تورم گاهی می‌تواند بخشی از این عدم تعادل‌ها را برطرف کند، اما این کار را به شیوه‌ای پرهزینه، غیرشفاف و فریبنده انجام می‌دهد. تورم اصلاحات لازم را آشکارا انجام نمی‌دهد، بلکه آن‌ها را پشت پرده افزایش عمومی قیمت‌ها پنهان می‌کند.

این وضعیت را می‌توان به کسی تشبیه کرد که می‌خواهد مردم را یک ساعت زودتر از خواب بیدار کند، اما به جای آنکه صادقانه ساعت بیدارباش را تغییر دهد، عقربه‌های ساعت را یک ساعت جلو می‌کشد تا همه تصور کنند اکنون ساعت هشت صبح است، در حالی که در واقع هنوز ساعت هفت است.

شاید هم تصادفی نباشد که همان جامعه‌ای که برای تغییر رفتار مردم، زمان را به ظاهر تغییر می‌دهد، در عرصه اقتصاد نیز برای رسیدن به هدفی مشابه، به تورم متوسل می‌شود. زیرا تورم نیز با ایجاد توهم، واقعیت را از نگاه مردم پنهان می‌کند. تقریباً همه افراد - حتی کسانی که بیشترین زیان را از تورم می‌بینند - ممکن است در مقطعی تحت تاثیر این توهم قرار گیرند.

ما عادت کرده‌ایم درآمد، ثروت و موفقیت اقتصادی خود را با مقدار پول بسنجیم، نه با مقدار واقعی کالاها و خدماتی که می‌توانیم خریداری کنیم. این عادت ذهنی چنان ریشه‌دار است که حتی اقتصاددانان و آمارشناسان نیز گاهی از آن مصون نمی‌مانند.

در حالی که آنچه اهمیت دارد، درآمد واقعی و سطح واقعی رفاه است، نه صرفاً تعداد اسکناس‌هایی که در اختیار داریم. برای مثال، بسیاری از مردم با شنیدن اینکه درآمد ملی نسبت به سال‌های پیش دو برابر شده است، احساس پیشرفت و ثروتمندتر شدن می‌کنند؛ بی‌آنکه توجه کنند این افزایش ممکن است تنها ناشی از تورم و کاهش ارزش پول باشد.

به همین ترتیب، کارمندی که پیش‌تر هفته‌ای ۲۵ دلار حقوق می‌گرفت و

اکنون ۳۵ دلار دریافت می‌کند، ممکن است احساس کند وضعیت مالی‌اش بهتر شده است؛ حتی اگر در همین فاصله، هزینه زندگی دو برابر شده باشد. او البته افزایش قیمت‌ها را می‌بیند، اما معمولاً به طور کامل متوجه نمی‌شود که قدرت خریدش در واقع کاهش یافته است.

اگر به جای افزایش اسمی حقوق، همان قدرت خرید کاهش یافته از طریق کاهش مستقیم دستمزد به او تحمیل می‌شد، احتمالاً بسیار سریع‌تر به وخامت وضعیت خود پی می‌برد. تورم همین واقعیت را پشت پرده اعداد بزرگ‌تر پنهان می‌کند. به همین دلیل، نویسندگان تورم را به نوعی بی‌حسی روانی تشبیه می‌کنند؛ حالتی شبیه هیپنوتیزم یا داروی بی‌حسی که درد را از بین نمی‌برد، بلکه تنها احساس درد را موقتاً کاهش می‌دهد.

تورم نیز مشکلات اقتصادی را درمان نمی‌کند؛ بلکه فقط ادراک مردم از آن مشکلات را برای مدتی دگرگون می‌سازد.

از همین رو، نویسندگان در پایان، با استفاده از استعاره‌ای تاثیرگذار، نتیجه می‌گیرد:

تورم، افیون مردم است.

و این دقیقاً همان کارکرد سیاسی تورم است.

تورم، چون مرز میان علت و معلول را مبهم می‌کند و تشخیص منشأ واقعی مشکلات اقتصادی را دشوار می‌سازد، همواره یکی از ابزارهای مطلوب دولت‌هایی بوده است که در چارچوب اقتصاد برنامه‌ریزی‌شده فعالیت می‌کنند.

برای روشن شدن موضوع، به بحث پروژه‌های عمومی بازگردیم. پیش‌تر دیدیم این تصور که هر پروژه دولتی الزاماً شغل‌های جدید ایجاد می‌کند، نادرست است. اگر دولت هزینه چنین پروژه‌هایی را از محل مالیات تامین کند، به ازای هر واحد پولی که خود خرج می‌کند، همان مقدار از قدرت خرید بخش خصوصی کاسته می‌شود.

در نتیجه، هر شغلی که دولت ایجاد می‌کند، معمولاً با از میان رفتن شغلی در بخش خصوصی همراه است، زیرا منابع مالی تنها از یک جیب به جیب دیگر منتقل شده‌اند، نه اینکه ثروت تازه‌ای خلق شده باشد.

اما فرض کنیم دولت به جای افزایش مالیات، هزینه این پروژه‌ها را از طریق کسری بودجه تامین کند؛ یعنی با استقراض یا از راه خلق پول. در این حالت، در نگاه نخست چنین به نظر می‌رسد که مشکل برطرف شده است. دیگر نمی‌توان گفت این هزینه‌ها مستقیماً از جیب مالیات‌دهندگان پرداخت شده‌اند. ظاهراً دولت بدون آنکه کسی چیزی از دست بدهد، قدرت خرید تازه‌ای ایجاد کرده و آن را صرف پروژه‌های عمرانی کرده است. اما این تنها ظاهر ماجراست.

همان‌گونه که اصل اساسی اقتصاد به ما می‌آموزد، نباید تنها به آثار فوری یک سیاست نگاه کرد، بلکه باید پیامدهای بلندمدت آن را نیز در نظر گرفت. بدهی دولت سرانجام باید بازپرداخت شود. هیچ دولتی نمی‌تواند تا ابد بدهی‌های خود را انباشته کند؛ زیرا دیر یا زود توان بازپرداخت آن‌ها را از دست خواهد داد. آدام اسمیت در سال ۱۷۷۶ در این باره نوشت:

«هرگاه بدهی عمومی کشوری از حد معینی فراتر رفته باشد، به‌ندرت می‌توان نمونه‌ای یافت که آن بدهی به‌طور کامل و منصفانه پرداخت شده باشد. اگر کشوری توانسته باشد از زیر بار بدهی عمومی خارج شود، این کار یا از طریق

ورشکستگی آشکار انجام شده است یا از طریق ورشکستگی پنهان؛ هرچند
ظاهراً بدهی‌ها پرداخت شده باشند.»

اگر دولت بخواهد این بدهی‌ها را واقعا بازپرداخت کند، ناچار است در آینده
مالیات‌هایی بیش از هزینه‌های جاری خود دریافت کند.

به بیان دیگر، در دوره‌ای که بازپرداخت بدهی آغاز می‌شود، دولت باید قدرت
خرید بیشتری از اقتصاد خارج کند تا آنچه پیش‌تر وارد آن کرده بود.

در نتیجه، تعداد شغل‌هایی که در این مرحله از میان می‌روند، ممکن است
حتی از تعداد شغل‌هایی که در آغاز ایجاد شده بودند، بیشتر باشد.

افزون بر این، مالیات‌های سنگینی که برای بازپرداخت بدهی لازم است، تنها
مصرف را کاهش نمی‌دهند؛ بلکه انگیزه سرمایه‌گذاری، تولید و کارآفرینی را
نیز تضعیف می‌کنند. در نتیجه، تولید، درآمد و ثروت واقعی جامعه کاهش
خواهد یافت. تنها راه گریز از این نتیجه آن است که فرض کنیم دولت‌ها
دقیقا مطابق نسخه‌ای عمل کنند که طرفداران سیاست مالی ضدچرخه‌ای^۱

۱ سیاست مالی ضدچرخه‌ای (Countercyclical Fiscal Policy): سیاستی که بر اساس آن دولت
در دوران رکود هزینه‌های خود را افزایش می‌دهد و در دوران رونق، با کاهش هزینه‌ها یا افزایش درآمدها،
بدهی‌های ایجادشده را بازپرداخت می‌کند.

پیشنهاد می‌کنند. بر اساس این دیدگاه، دولت باید تنها در دوران رکود کسری بودجه ایجاد کند و در دوران رونق، نه تنها از کسری بودجه دست بکشد، بلکه بدهی‌های گذشته را نیز به سرعت بازپرداخت کند.

این ایده، در ظاهر منطقی و جذاب است، اما تجربه تاریخی نشان می‌دهد دولت‌ها تقریباً هیچ‌گاه چنین انضباطی نداشته‌اند. پیش‌بینی دقیق چرخه‌های اقتصادی بسیار دشوار است و از سوی دیگر، فشارهای سیاسی برای ادامه هزینه‌کردهای دولتی معمولاً بسیار نیرومندتر از آن است که سیاستمداران بتوانند در دوران رونق، هزینه‌ها را کاهش دهند یا مالیات‌ها را برای بازپرداخت بدهی افزایش دهند.

به همین دلیل، کسری بودجه پس از آغاز شدن، معمولاً به سیاستی دائمی تبدیل می‌شود؛ زیرا گروه‌هایی که از آن منتفع می‌شوند، به تدریج به ذی‌نفعانی قدرتمند تبدیل خواهند شد و برای ادامه آن فشار خواهند آورد. اگر دولت نیز به جای بازپرداخت واقعی بدهی، راه آسان‌تر یعنی تورم را انتخاب کند، همان پیامدهایی رخ خواهد داد که پیش‌تر توضیح داده شد. زیرا هیچ جامعه‌ای نمی‌تواند بدون پرداخت هزینه، چیزی به دست آورد.

در واقع، تورم خود نوعی مالیات پنهان است و شاید بتوان گفت یکی از ناعادلانه‌ترین انواع مالیات؛ زیرا معمولا بیشترین فشار را بر کسانی وارد می‌کند که کمترین توان دفاع از دارایی‌های خود را دارند.

اگر - صرفا به صورت فرضی - تورم بر همه افراد و همه کالاها اثری کاملا یکسان می‌گذاشت، نتیجه آن تقریبا معادل یک مالیات فروش با نرخ ثابت بر همه کالاها بود؛ مالیاتی که نان و شیر را به همان نسبتی مشمول مالیات می‌کرد که الماس یا خزهای گران‌قیمت را.

یا می‌توان آن را همانند مالیات یکنواختی بر همه درآمدها تصور کرد؛ بدون هیچ معافیت یا نرخ ترجیحی.

اما دامنه اثر تورم حتی از این نیز گسترده‌تر است.

تورم تنها مصرف را مشمول مالیات نمی‌کند؛ بلکه ارزش واقعی پس‌اندازها، سپرده‌های بانکی، بیمه‌های عمر و سایر دارایی‌های پولی را نیز کاهش می‌دهد. از این رو، می‌توان آن را نوعی مالیات بر سرمایه نیز دانست؛ مالیاتی که بدون تصویب رسمی و بدون آنکه کسی بتواند از آن معاف شود، بر دارایی‌های پولی افراد تحمیل می‌شود.

با این حال، واقعیت از این تصویر فرضی نیز پیچیده‌تر است. همان‌گونه که پیش‌تر دیدیم، تورم هرگز همه افراد را به یک اندازه تحت تاثیر قرار نمی‌دهد. برخی بسیار بیشتر از دیگران زیان می‌بینند و در بسیاری از موارد، اقشار کم‌درآمد سهم سنگین‌تری از این مالیات پنهان را می‌پردازند.

تورم برخلاف مالیات‌های معمول، نه نرخ مشخصی دارد و نه قانون ثابتی. امروز می‌توان میزان کاهش ارزش پول را اندازه گرفت، اما هیچ‌کس نمی‌تواند با اطمینان بگوید فردا یا ماه آینده این نرخ چه خواهد بود.

همین بی‌ثباتی، یکی از زیان‌بارترین آثار تورم است. زیرا افراد و بنگاه‌ها ناچارند تصمیم‌های اقتصادی خود را در فضایی آکنده از نااطمینانی اتخاذ کنند.

در چنین شرایطی، انگیزه پس‌انداز، احتیاط مالی و سرمایه‌گذاری بلندمدت به تدریج تضعیف می‌شود.

در مقابل، رفتارهای سوداگرانه، سفته‌بازی و تلاش برای حفظ ارزش دارایی‌ها از طریق معاملات کوتاه‌مدت جذاب‌تر از تولید واقعی به نظر می‌رسند.

در نتیجه، منابع اقتصادی به جای آنکه به سمت فعالیتهای مولد هدایت شوند، به سوی فعالیتهایی میروند که صرفاً از بی‌ثباتی اقتصادی سود می‌برند.

به این ترتیب، تورم تنها ارزش پول را کاهش نمی‌دهد؛ بلکه بنیان روابط اقتصادی باثبات را نیز متزلزل می‌کند.

بی‌عدالتی‌های ناشی از آن، نارضایتی اجتماعی را افزایش می‌دهد و مردم را به جست‌وجوی راه‌حل‌های افراطی سوق می‌دهد.

از همین رو، نویسندگان معتقد است تورم می‌تواند زمینه رشد ایدئولوژی‌های تمامیت‌خواه را فراهم کند، زیرا در شرایط بی‌ثباتی اقتصادی، جامعه بیش از پیش آمادگی پذیرش کنترل‌های گسترده دولتی می‌شود.

و سرانجام، همان‌گونه که تجربه‌های تاریخی بارها نشان داده‌اند، این مسیر غالباً به سرخوردگی، بحران و فروپاشی اقتصادی ختم می‌شود.

فصل بیست و سوم

حمله به پس انداز

۱

از دیرباز، خرد متعارف همواره بر فضیلت پس انداز تاکید کرده و درباره پیامدهای اسراف و ولخرجی هشدار داده است. این توصیه ها تنها بر ملاحظات اخلاقی استوار نبودند، بلکه بازتابی از تجربه، احتیاط و داوری عقلانی انسان نیز به شمار می رفتند.

با این حال، همیشه افرادی بوده اند که دارایی خود را بی محابا خرج کرده اند و در کنار آن ها، نظریه پردازانی نیز پیدا شده اند که کوشیده اند برای این رفتار، توجیهی اقتصادی بتراشند.

اقتصاددانان کلاسیک، با رد مغالطه های رایج عصر خود، نشان دادند سیاستی که برای فرد به صورت پس انداز جلوه می کند، در عین حال به سود کل جامعه نیز هست. آن ها توضیح دادند که فرد آینده نگری که بخشی از درآمد خود

را ذخیره می‌کند، نه تنها به جامعه زیان نمی‌رساند، بلکه به افزایش ظرفیت تولید و رفاه عمومی کمک می‌کند.

با این همه، امروزه این فضیلت دیرینه و دفاع اقتصاددانان کلاسیک از آن، بار دیگر آماج حمله قرار گرفته است؛ این بار با استدلال‌هایی که در ظاهر تازه‌اند. در مقابل، این اندیشه رواج یافته است که خرج کردن، خود نوعی فضیلت اقتصادی محسوب می‌شود.

برای روشن شدن اصل بحث، مناسب است از همان مثال مشهور باستیا آغاز کنیم.

فرض کنید دو برادر وجود دارند. یکی ولخرج و دیگری محتاط. هر دو سرمایه‌ای به ارث برده‌اند که سالانه ۵۰ هزار دلار برایشان درآمد ایجاد می‌کند. برای ساده شدن بحث، مالیات بر درآمد را نادیده می‌گیریم و همچنین این پرسش را کنار می‌گذاریم که آیا آن‌ها ناچارند برای گذران زندگی کار کنند یا خیر؛ زیرا این موضوع ارتباطی با بحث حاضر ندارد.

برادر نخست، آلوین، انسانی بسیار دست‌ودلباز است. او نه فقط از روی خلق‌و‌خو، بلکه از سر اعتقاد چنین زندگی می‌کند. او از اندیشه‌های رودبرتوس

پیروی می‌کند؛ همان کسی که در میانه قرن نوزدهم استدلال می‌کرد سرمایه‌داران «باید تمام درآمد خود را تا آخرین پنی صرف آسایش و تجمل کنند؛ زیرا اگر تصمیم به پس‌انداز بگیرند، کالاها روی دست تولیدکنندگان می‌ماند و بخشی از کارگران بیکار خواهند شد.»

آلویس را همیشه می‌توان در باشگاه‌های شبانه دید. انعام‌های سخاوتمندانه می‌دهد، در خانه‌ای مجلل با خدمتکاران فراوان زندگی می‌کند، چند راننده شخصی در استخدام دارد، مالک چندین خودرو است، اصطبل اسب‌های مسابقه دارد، قایق تفریحی نگه می‌دارد، پیوسته سفر می‌کند، همسرش را غرق در جواهرات و کت‌های خز گران‌قیمت می‌کند و برای دوستانش هدایایی پرهزینه و بی‌فایده می‌خرد.

برای تامین این سبک زندگی، ناچار است از اصل سرمایه خود نیز برداشت کند؛ اما از نگاه او این مسئله اهمیتی ندارد. اگر پس‌انداز گناه باشد، خرج کردن سرمایه باید فضیلت به شمار رود. افزون بر این، او تصور می‌کند تنها در حال جبران آسیبی است که برادر «خسیس» او، بنجامین، با پس‌انداز کردن به اقتصاد وارد می‌کند.

طبیعی است که آلوین نزد متصدیان رختکن، پیشخدمتها، صاحبان رستوران، فروشندگان خز، جواهرفروشان و صاحبان فروشگاههای لوکس، محبوبیتی فراوان داشته باشد. از نگاه آنها، او نیکوکار جامعه است؛ زیرا شغل ایجاد می‌کند و پول را در اقتصاد به گردش درمی‌آورد.

در مقابل، بنجامین چندان محبوب نیست. او به‌ندرت به جواهرفروشی‌ها، فروشگاههای خز یا باشگاههای شبانه سر می‌زند و حتی پیشخدمت‌های رستوران را نیز با نام کوچک صدا نمی‌کند.

در حالی که آلوین تمام درآمد سالانه ۵۰ هزار دلاری خود را خرج می‌کند و حتی از سرمایه‌اش نیز می‌کاهد، بنجامین زندگی بسیار ساده‌تری دارد و تنها حدود ۲۵ هزار دلار هزینه می‌کند.

کسانی که فقط آنچه را آشکار و قابل مشاهده است می‌بینند، به‌سادگی نتیجه می‌گیرند که بنجامین کمتر از نیمی از اشتغالی را ایجاد می‌کند که آلوین ایجاد می‌کند و ۲۵ هزار دلار باقی‌مانده او گویی اصلاً وجود خارجی ندارد.

اما ببینیم این مبلغ واقعا چه سرنوشتی پیدا می‌کند.

بنجامین به طور متوسط ۵ هزار دلار از آن را صرف امور خیریه و کمک به دوستان نیازمند می‌کند. خانواده‌هایی که این کمک‌ها را دریافت می‌کنند، آن را برای خرید غذا، پوشاک یا مسکن خرج می‌کنند. بنابراین، این بخش از پول دقیقاً همان اندازه اشتغال ایجاد می‌کند که اگر خود بنجامین آن را برای مصرف شخصی خرج می‌کرد. تنها تفاوت این است که افراد بیشتری از این مصرف بهره‌مند می‌شوند و منابع تولید، به جای کالاهای لوکس، بیشتر به سمت کالاهای ضروری هدایت می‌شود.

همین نکته آخر است که بیش از همه ذهن بنجامین را مشغول می‌کند. حتی گاهی نسبت به همان ۲۵ هزار دلاری که برای خودش خرج می‌کند نیز احساس عذاب وجدان دارد. از نظر او، نمایش آشکار ثروت و ولخرجی افراطی‌ای که آلوین در پیش گرفته است، نه تنها حسادت و نارضایتی کسانی را برمی‌انگیزد که برای تامین یک زندگی آبرومندانه نیز با دشواری روبه‌رو هستند، بلکه وضعیت آن‌ها را در عمل نیز بدتر می‌کند.

از دیدگاه بنجامین، ظرفیت تولید هر جامعه در هر مقطع زمانی محدود است. هرچه بخش بیشتری از این ظرفیت صرف تولید کالاهای تجملی و

غیرضروری شود، منابع کمتری برای تولید کالاهای ضروری مورد نیاز عموم مردم باقی خواهد ماند. به همین دلیل، هرچه او سهم کمتری از ثروت موجود را صرف مصرف شخصی خود کند، سهم بیشتری برای دیگران باقی می‌ماند. او باور دارد که خویش‌تنداری در مصرف، تا اندازه‌ای از شدت نابرابری ثروت و درآمد می‌کاهد. البته بنجامین می‌داند که صرفه‌جویی نیز می‌تواند از حد بگذرد؛ اما معتقد است هر کس درآمدی به‌مراتب بالاتر از متوسط جامعه دارد، شایسته است تا اندازه‌ای چنین خویش‌تنداری‌ای را رعایت کند. اکنون، فارغ از درستی یا نادرستی این دیدگاه، ببینیم با ۲۰ هزار دلاری که نه خرج می‌شود و نه به خیریه اختصاص می‌یابد، چه اتفاقی می‌افتد.

بنجامین این پول را در کیف پول، کشوی میز یا گاوصندوق خود نگه نمی‌دارد. او آن را یا در بانک سپرده‌گذاری می‌کند یا مستقیماً سرمایه‌گذاری می‌کند. اگر پول در بانک تجاری یا بانک پس‌انداز قرار گیرد، بانک آن را یا به بنگاه‌های اقتصادی برای تامین سرمایه در گردش وام می‌دهد یا با آن اوراق بهادار خریداری می‌کند. به بیان دیگر، این پول به‌طور مستقیم یا غیرمستقیم به سرمایه‌گذاری تبدیل می‌شود.

و هنگامی که سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد، منابع مالی صرف خرید کالاهای سرمایه‌ای می‌شوند؛ مانند خانه، ساختمان اداری، کارخانه، کشتی، کامیون یا ماشین‌آلات. هر یک از این پروژه‌ها، به همان اندازه که هزینه‌کرد مستقیم برای مصرف اشتغال ایجاد می‌کند، موجب گردش پول و ایجاد فرصت‌های شغلی نیز می‌شود.

بنابراین، در اقتصاد مدرن، «پس‌انداز» چیزی جز شکل دیگری از خرج کردن نیست. تفاوت در این است که پول به جای آنکه صرف مصرف شود، در اختیار کسانی قرار می‌گیرد که آن را برای افزایش ظرفیت تولید به کار می‌گیرند. از نظر ایجاد اشتغال، مجموع مصرف و پس‌انداز بنجامین، همان اندازه اشتغال ایجاد می‌کند که ولخرجی آلوین؛ و همان مقدار نیز پول را در اقتصاد به گردش درمی‌آورد.

تفاوت اساسی تنها در این است که آثار هزینه‌کرد آلوین فوراً در برابر چشم همگان قرار دارد؛ اما برای دیدن اینکه هر دلار پس‌انداز بنجامین نیز دقیقاً همان اندازه اشتغال ایجاد می‌کند، باید کمی عمیق‌تر اندیشید و تنها به آنچه در نگاه نخست دیده می‌شود بسنده نکرد.

دوازده سال می‌گذرد.

آلوین ورشکسته شده است. دیگر خبری از او در باشگاه‌های شبانه و فروشگاه‌های مجلل نیست و همان کسانی که روزگاری او را تحسین می‌کردند، اکنون از او به‌عنوان فردی سبک‌سر و بی‌تدبیر یاد می‌کنند. او ناچار است برای دریافت کمک، به برادرش نامه بنویسد.

اما بنجامین، که همچنان همان نسبت میان مصرف و پس‌انداز را حفظ کرده است، اکنون بیش از گذشته اشتغال ایجاد می‌کند؛ زیرا درآمد حاصل از سرمایه‌گذاری‌هایش افزایش یافته و دارایی سرمایه‌ای او نیز بزرگ‌تر شده است.

فرا‌تر از آن، سرمایه‌گذاری‌های او موجب افزایش ثروت ملی نیز شده‌اند. کارخانه‌های بیشتری ساخته شده‌اند، ظرفیت تولید افزایش یافته است و در نتیجه، کالاها و خدمات بیشتری در اختیار جامعه قرار گرفته‌اند.

در سال‌های اخیر، درباره پس‌انداز چنان انبوهی از مغالطه‌ها شکل گرفته است که دیگر نمی‌توان همه آن‌ها را تنها با مثال دو برادر پاسخ داد. از این‌رو، لازم است با تفصیل بیشتری به بررسی این استدلال‌ها بپردازیم.

بسیاری از این خطاها چنان ابتدایی‌اند که باورکردنی نیست در آثار اقتصاددانان نامدار و صاحب‌اعتبار نیز دیده شوند. برای نمونه، واژه «پس‌انداز» گاه به معنای صرف نگهداری پول نقد به کار می‌رود و گاه به معنای سرمایه‌گذاری؛ بی‌آنکه میان این دو مفهوم، تمایزی روشن و پایدار برقرار شود.

صرف نگهداری پول نقد، اگر به شکلی افراطی، بی‌دلیل و در مقیاسی گسترده انجام شود، در بسیاری از شرایط اقتصادی می‌تواند زیان‌بار باشد. اما چنین رفتاری در عمل بسیار نادر است.

آنچه گاه با این وضعیت اشتباه گرفته می‌شود، معمولاً پس از آغاز یک رکود اقتصادی رخ می‌دهد. در چنین دوره‌ای، هم مصرف کاهش می‌یابد و هم سرمایه‌گذاری. مصرف‌کنندگان خریدهای خود را محدود می‌کنند. بخشی

از این رفتار ناشی از نگرانی آن‌ها درباره از دست دادن شغل است؛ بنابراین می‌کوشند منابع مالی خود را حفظ کنند. آن‌ها مصرف را کاهش نمی‌دهند چون میل کمتری به مصرف دارند، بلکه می‌خواهند اگر بیکار شدند، بتوانند برای مدت طولانی‌تری همان سطح زندگی را حفظ کنند.

عامل دیگری نیز در این تصمیم نقش دارد. در دوران رکود، قیمت بسیاری از کالاها کاهش می‌یابد و مصرف‌کنندگان انتظار دارند این روند ادامه پیدا کند. در نتیجه، خریدهای خود را به تعویق می‌اندازند، زیرا گمان می‌کنند در آینده با همان مقدار پول، کالاهای بیشتری خواهند خرید. به بیان دیگر، ترجیح می‌دهند دارایی خود را به جای کالاهایی که احتمال کاهش ارزش دارند، به شکل پول نگه دارند؛ پولی که انتظار دارند قدرت خرید آن - دست کم به صورت نسبی - افزایش یابد.

همین انتظار، آن‌ها را از سرمایه‌گذاری نیز باز می‌دارد. اعتمادشان به سودآوری فعالیت‌های اقتصادی کاهش یافته است یا تصور می‌کنند اگر چند ماه صبر کنند، خواهند توانست سهام یا اوراق قرضه را با قیمت پایین‌تری خریداری کنند.

بنابراین، رفتار آن‌ها را می‌توان از دو منظر توصیف کرد: یا از خرید کالاهایی که احتمال افت ارزش آن‌ها وجود دارد خودداری می‌کنند، یا پول نقد را با این انتظار نگه می‌دارند که ارزش واقعی آن افزایش یابد.

اطلاق عنوان «پسانداز» به چنین رفتاری، نادرست است. این تصمیم از همان انگیزه‌هایی سرچشمه نمی‌گیرد که پسانداز متعارف بر آن‌ها استوار است. اشتباه بزرگ‌تر آن است که این نوع «پسانداز» را علت رکودهای اقتصادی بدانیم. واقعیت درست برعکس است: این رفتار پیامد رکود است، نه علت آن. البته خودداری از خرید می‌تواند رکودی را که آغاز شده است، عمیق‌تر و طولانی‌تر کند؛ اما عامل آغازکننده آن نیست.

در دوره‌هایی که دولت با دخالت‌های گسترده و پیش‌بینی‌ناپذیر در اقتصاد، فضای فعالیت‌های اقتصادی را مبهم می‌کند، نااطمینانی بر تصمیم‌های فعالان اقتصادی سایه می‌اندازد. در چنین شرایطی، سود بنگاه‌ها دوباره سرمایه‌گذاری نمی‌شود و شرکت‌ها و افراد ترجیح می‌دهند موجودی نقدی بیشتری در حساب‌های بانکی خود نگه دارند. آن‌ها برای مقابله با آینده‌ای نامعلوم، ذخایر نقدی خود را افزایش می‌دهند.

در نگاه نخست، ممکن است این افزایش موجودی نقدی علت کاهش فعالیت‌های اقتصادی به نظر برسد، اما علت واقعی، همان نااطمینانی‌ای است که سیاست‌های دولت ایجاد کرده‌اند. افزایش ذخایر نقدی تنها یکی از پیامدهای این نااطمینانی است، نه منشأ آن.

سرزنش کردن «پس‌انداز بیش از حد» به عنوان علت رکود، همان قدر بی‌اساس است که کاهش قیمت سیب را نه نتیجه برداشت فراوان، بلکه ناشی از امتناع مردم از پرداخت قیمت‌های بالاتر بدانیم.

با این حال، هنگامی که افکار عمومی تصمیم بگیرد رفتار یا نهادی را سرزنش کند، تقریباً هر استدلالی علیه آن - هرچند سست و غیرمنطقی - پذیرفتنی جلوه می‌کند.

گاهی گفته می‌شود صنایع تولیدکننده کالاهای مصرفی بر مبنای انتظار سطح معینی از تقاضا شکل گرفته‌اند و اگر مردم به جای خرج کردن، پس‌انداز کنند، این تقاضا کاهش می‌یابد و رکود آغاز می‌شود.

این استدلال نیز بر همان خطایی استوار است که پیش‌تر بررسی شد: نادیده گرفتن این واقعیت که پولی که صرف خرید کالاهای مصرفی نمی‌شود،

معمولا به سمت خرید کالاهای سرمایه‌ای هدایت می‌شود. بنابراین، پس‌انداز لزوماً حتی به اندازه یک دلار نیز مجموع مخارج اقتصاد را کاهش نمی‌دهد. تنها بخش درست این استدلال آن است که هر تغییر ناگهانی در الگوی هزینه‌کرد می‌تواند اقتصاد را دچار بی‌ثباتی کند. اگر مصرف‌کنندگان به‌طور ناگهانی تقاضای خود را از یک کالای مصرفی به کالای مصرفی دیگری منتقل کنند نیز همین اختلال پدید می‌آید. حتی اگر کسانی که پیش‌تر پس‌انداز می‌کردند، ناگهان منابع خود را از سرمایه‌گذاری به مصرف منتقل کنند، این بی‌ثباتی می‌تواند شدیدتر نیز باشد.

اعتراض دیگری که گاه علیه پس‌انداز مطرح می‌شود، از این هم فراتر می‌رود. گفته می‌شود پس‌انداز، ذاتاً رفتاری بیهوده و حتی احمقانه است. از قرن نوزدهم نیز به این دلیل انتقاد می‌کنند که گویا انسان‌ها را تشویق می‌کرد همواره کیکی بزرگ‌تر تولید کنند، بی‌آنکه هرگز از آن بخورند.

اما این تصویر از فرایند پس‌انداز، خود تصویری ساده‌انگارانه و کودکانه است. شاید بهترین راه پاسخ دادن به آن، ترسیم تصویری واقع‌بینانه از آن چیزی باشد که در عمل رخ می‌دهد.

فرض کنید کشوری را در نظر بگیریم که هر سال حدود ۲۰ درصد از کل تولید سالانه خود را پس انداز می کند. این رقم در واقع، از میزان پس انداز خالص که در طول تاریخ در ایالات متحده تجربه شده، بیشتر است؛ اما چون عددی ساده و گرد است، برای توضیح موضوع مناسب تر خواهد بود و حتی به نفع کسانی است که از نظریه «پس انداز بیش از حد» دفاع می کنند.

حال فرض کنیم این پس اندازها هر سال به سرمایه گذاری تبدیل شوند. در نتیجه، تولید سالانه کشور نیز به تدریج افزایش خواهد یافت. (برای آنکه اصل بحث روشن تر بماند، فعلا رونق ها، رکودها و سایر نوسان های اقتصادی را کنار می گذاریم.)

فرض کنید این سرمایه گذاری ها موجب شوند تولید سالانه اقتصاد هر سال ۲/۵ درصد افزایش یابد. (برای ساده ماندن محاسبات نیز، به جای استفاده از رشد مرکب، افزایش ها را به صورت درصدهای ساده در نظر می گیریم.)

تصویری که برای یک دوره یازده ساله به دست می‌آید، تقریباً به این شکل خواهد بود؛ بر اساس اعداد شاخص:

سال	کل تولید	کالاهای مصرفی تولید شده	کالاهای سرمایه‌ای تولید شده
سال اول	۱۰۰	۸۰	۲۰*
سال دوم	۱۰۲/۵	۸۲	۲۰/۵
سال سوم	۱۰۵	۸۴	۲۱
سال چهارم	۱۰۷/۵	۸۶	۲۱/۵
سال پنجم	۱۱۰	۸۸	۲۲
سال ششم	۱۱۲/۵	۹۰	۲۲/۵
سال هفتم	۱۱۵	۹۲	۲۳
سال هشتم	۱۱۷/۵	۹۴	۲۳/۵
سال نهم	۱۲۰	۹۶	۲۴

نخستین نکته‌ای که از این جدول به دست می‌آید آن است که افزایش مستمر تولید، نتیجه مستقیم پس‌انداز است؛ اگر پس‌اندازی در کار نباشد، چنین رشدی نیز رخ نخواهد داد. البته می‌توان تصور کرد که بخشی از پیشرفت بهره‌وری، تنها از رهگذر نوآوری‌ها و جایگزینی ماشین‌آلات قدیمی با تجهیزات جدیدی هم‌ارزش حاصل شود، اما سهم این عامل در مقایسه با سرمایه‌گذاری واقعی بسیار اندک است.

افزون بر این، حتی چنین نوسازی‌ای نیز خود متکی بر سرمایه‌گذاری‌های پیشین است که امکان ایجاد این تجهیزات را فراهم کرده‌اند.

در واقع، پس‌اندازهای سالانه صرف افزایش حجم سرمایه یا ارتقای کیفیت تجهیزات تولیدی می‌شوند و همین امر ظرفیت تولید اقتصاد را به تدریج افزایش می‌دهد. بنابراین اگر هر سال «کیک» اقتصاد بزرگ‌تر می‌شود، علت آن دقیقاً همین سرمایه‌گذاری‌های ناشی از پس‌انداز است.

درست است که همه محصول تولیدشده هر سال بلافاصله مصرف نمی‌شود، اما این به معنای محرومیت دائمی از مصرف نیست. برعکس، هر سال مقدار بیشتری از کالاها و خدمات نسبت به سال قبل به مصرف می‌رسد.

در مثال ما، پس از یازده سال، تنها بخش مصرفی تولید سالانه به اندازه مجموع کل تولید سال نخست - یعنی هم مصرف و هم سرمایه گذاری آن سال - خواهد بود. در همان زمان، موجودی سرمایه و توان تولید اقتصاد نیز حدود ۲۵ درصد بیش از سال آغازین شده است.

نکته مهم دیگری نیز وجود دارد. اینکه هر سال ۲۰ درصد از درآمد ملی پس انداز می شود، به هیچ وجه صنایع تولیدکننده کالاهای مصرفی را با بحران روبه رو نمی کند. اگر این صنایع در سال نخست تنها ۸۰ واحد از تولید خود را فروخته اند - و فرض کنیم تقاضای مازادی هم وجود نداشته که قیمت ها را افزایش دهد - طبیعی است که برنامه تولید سال بعد خود را بر پایه فروش ۱۰۰ واحد تنظیم نخواهند کرد.

آن ها از همان ابتدا می دانند که بخشی از درآمد جامعه به پس انداز اختصاص می یابد و برنامه ریزی خود را بر همین اساس انجام می دهند.

بنابراین، آنچه می تواند تعادل این صنایع را بر هم بزند، نه اصل پس انداز، بلکه افزایش ناگهانی و قابل توجه نرخ پس انداز است؛ زیرا در چنین شرایطی ممکن است با موجودی های فروش نرفته روبه رو شوند.

با این حال، همان گونه که پیش تر نیز دیدیم، کاهش ناگهانی و چشمگیر پس انداز نیز دقیقا به همین اندازه برای صنایع تولید کننده کالاهای سرمایه ای بی ثبات کننده خواهد بود.

اگر منابعی که پیش تر صرف پس انداز و سرمایه گذاری می شد، ناگهان به خرید کالاهای مصرفی اختصاص یابد، نتیجه آن افزایش اشتغال نخواهد بود. چنین تغییری تنها تقاضا و قیمت کالاهای مصرفی را بالا می برد و در مقابل، تقاضا و قیمت کالاهای سرمایه ای را کاهش می دهد.

نخستین پیامد این جابه جایی، انتقال نیروی کار و منابع از صنایع سرمایه ای به صنایع مصرفی و در نتیجه کاهش موقت اشتغال است. اما اثر مهم تر و ماندگار آن، کاهش ظرفیت تولید اقتصاد در بلندمدت خواهد بود؛ به گونه ای که سطح تولید آینده پایین تر از میزانی قرار می گیرد که در صورت تداوم پس انداز و سرمایه گذاری می توانست تحقق یابد.

منتقدان پس‌انداز همچنان بر دیدگاه خود اصرار دارند. آن‌ها ابتدا میان «پس‌انداز» و «سرمایه‌گذاری» تمایز قائل می‌شوند؛ تمایزی که در اصل صحیح است. اما سپس چنان استدلال می‌کنند که گویی این دو کاملاً مستقل از یکدیگرند و برابر شدنشان صرفاً اتفاقی است.

بر پایه این تصویر، از یک سو انبوهی از پس‌اندازکنندگان قرار دارند که بدون هدف و به صورت خودکار به انباشت پس‌انداز ادامه می‌دهند و از سوی دیگر، فرصت‌های سرمایه‌گذاری محدودی وجود دارد که توان جذب این منابع را ندارند.

نتیجه‌ای که از این تصویر گرفته می‌شود، رکود و ایستایی اقتصادی است. از همین رو، پیشنهاد می‌کنند دولت این پس‌اندازهای به اصطلاح بلااستفاده را به دست گیرد و صرف اجرای پروژه‌های عمومی کند؛ حتی اگر این پروژه‌ها از نظر اقتصادی هیچ ارزش واقعی نداشته باشند و تنها برای مصرف منابع و ایجاد اشتغال طراحی شده باشند.

این تحلیل و راه‌حلی که بر آن بنا شده، سرشار از خطاست و در اینجا تنها می‌توان به مهم‌ترین آن‌ها اشاره کرد.

در عمل، پس‌انداز فقط تا آن اندازه می‌تواند از سرمایه‌گذاری پیشی بگیرد که واقعا به صورت پول نقد از چرخه اقتصاد خارج و احتکار شده باشد. اما در اقتصادهای صنعتی مدرن، افراد بسیار اندکی اسکناس و سکه‌های خود را در خانه یا زیر تشک نگه می‌دارند. همان مقدار ناچیز نیز از پیش در سطح قیمت‌ها و برنامه‌های تولید بنگاه‌ها منعکس شده است و معمولا به روندی فزاینده تبدیل نمی‌شود.

از سوی دیگر، با مرگ افرادی که پول نقد خود را پنهان کرده‌اند و بازگشت این منابع به گردش اقتصادی، احتکارهای جدید نیز تا حد زیادی خنثی می‌شوند. در مجموع، حجم این پول‌ها آن قدر اندک است که تاثیر قابل‌توجهی بر فعالیت اقتصادی ندارد.

اگر منابع مالی در بانک‌های تجاری یا بانک‌های پس‌انداز سپرده‌گذاری شوند، بانک‌ها می‌کوشند آن‌ها را وام دهند یا سرمایه‌گذاری کنند؛ زیرا نگه داشتن منابع بلااستفاده برای بانک هزینه دارد و سودی ایجاد نمی‌کند.

تنها در دو حالت ممکن است مردم به‌طور گسترده موجودی نقد خود را افزایش دهند یا بانک‌ها از وام دادن منابعشان خودداری کنند: یا انتظار داشته باشند قیمت کالاها کاهش یابد، یا بانک‌ها احتمال دهند اعطای وام، اصل سرمایه را در معرض خطر قرار دهد. اما این وضعیت خود نشانه آن است که رکود اقتصادی از پیش آغاز شده است. بنابراین، احتکار پول نتیجه رکود است، نه علت آن.

به جز همین مورد محدود احتکار پول نقد - که حتی آن را نیز می‌توان نوعی سرمایه‌گذاری مستقیم روی خود پول دانست - پس‌انداز و سرمایه‌گذاری همان‌گونه با یکدیگر متعادل می‌شوند که عرضه و تقاضای هر کالای دیگری در بازار به تعادل می‌رسند.

در واقع، می‌توان پس‌انداز را عرضه سرمایه جدید و سرمایه‌گذاری را تقاضای آن دانست. همان‌طور که قیمت، عرضه و تقاضای کالاها را متعادل می‌کند، نرخ بهره نیز عرضه و تقاضای سرمایه را به تعادل می‌رساند. نرخ بهره چیزی جز قیمت سرمایه وام‌گرفته‌شده نیست و مانند هر قیمت دیگری، تابع سازوکار بازار است.

با این حال، طی دهه‌های اخیر، این موضوع بر اثر نظریه‌های نادرست و سیاست‌های اقتصادی مبتنی بر آن‌ها چنان پیچیده شده است که گویی بازگشت به درک ساده و منطقی آن دشوار شده است.

یکی از این برداشت‌های نادرست، ترس از «نرخ بهره بالا» است. گفته می‌شود اگر نرخ بهره بیش از حد افزایش یابد، سرمایه‌گذاری در کارخانه‌ها و تجهیزات جدید دیگر صرفه اقتصادی نخواهد داشت. همین نگرش سبب شده است که بسیاری از دولت‌ها سیاست «پول ارزان» را در پیش گیرند.

اما این استدلال تنها بر افزایش تقاضا برای سرمایه تمرکز دارد و اثر آن بر عرضه سرمایه را نادیده می‌گیرد. این نیز نمونه دیگری از همان خطای رایج است که پیامدهای یک سیاست را برای یک گروه می‌بیند و آثار آن بر گروه دیگر را فراموش می‌کند.

اگر نرخ بهره به‌طور مصنوعی و پایین‌تر از سطحی که با میزان ریسک سازگار است نگه داشته شود، انگیزه پس‌انداز و وام‌دهی کاهش می‌یابد. طرفداران پول ارزان فرض می‌کنند ثروتمندان، صرف‌نظر از نرخ بهره، همواره پس‌انداز خواهند کرد؛ زیرا برای دارایی خود استفاده دیگری ندارند. اما هرگز توضیح

نمی‌دهند از چه سطح درآمدی به بعد افراد بدون توجه به نرخ بهره یا میزان ریسک، همچنان به همان اندازه پس‌انداز خواهند کرد.

واقعیت این است که هرچند رفتار پس‌اندازی افراد بسیار ثروتمند ممکن است کمتر از دیگران به تغییر نرخ بهره وابسته باشد، اما تصمیم اکثریت مردم برای پس‌انداز، کم‌وبیش تحت تاثیر نرخ بهره قرار می‌گیرد. استناد به موارد استثنایی نیز چیزی را تغییر نمی‌دهد.

این استدلال همان‌قدر نادرست است که گفته شود کاهش شدید قیمت شکر بر میزان تولید آن اثری ندارد، چون تولیدکنندگان کم‌هزینه همچنان به تولید ادامه خواهند داد؛ در حالی که تولیدکنندگان پرهزینه و بخش بزرگی از عرضه بازار نادیده گرفته شده‌اند.

در عمل، پایین نگه داشتن مصنوعی نرخ بهره همان اثری را دارد که تعیین دستوری قیمت هر کالایی پایین‌تر از قیمت تعادلی بازار دارد: تقاضا افزایش می‌یابد، عرضه کاهش پیدا می‌کند، کمبود به وجود می‌آید و تعادل اقتصاد بر هم می‌خورد. البته نرخ بهره پایین، دریافت وام را آسان‌تر می‌کند و حتی می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های بسیار پرریسک و سفته‌بازانه‌ای را تشویق کند که

فقط در سایه همین شرایط مصنوعی امکان ادامه حیات دارند. اما در مقابل، همین سیاست انگیزه پس انداز و تشکیل سرمایه واقعی را تضعیف می کند و در نهایت به کمبود سرمایه واقعی در اقتصاد می انجامد.

در واقع، تنها راه پایین نگه داشتن مصنوعی نرخ بهره آن است که به طور مداوم پول یا اعتبار جدید جایگزین پس انداز واقعی شود. این کار شاید در ظاهر چنین نشان دهد که سرمایه بیشتری در اقتصاد وجود دارد؛ همان گونه که افزودن آب به شیر، حجم آن را بیشتر نشان می دهد. اما در حقیقت، چیزی جز تداوم فرایند تورم نیست.

چنین روندی به تدریج خطرهای بزرگی ایجاد می کند. اگر تورم متوقف شود، معکوس گردد یا حتی با سرعت کمتری ادامه یابد، نرخ بهره دوباره افزایش خواهد یافت و زمینه بروز بحران فراهم می شود.

در نتیجه، سیاست پول ارزان نه تنها نوسانات اقتصادی را از میان نمی برد، بلکه در نهایت چرخه های رونق و رکود را شدیدتر می کند.

در مقابل، اگر دولت از دستکاری نرخ بهره و ایجاد تورم دست بردارد، افزایش پس اندازها خود به خود به کاهش طبیعی نرخ بهره منجر خواهد شد. هرچه

عرضه منابع قابل وام بیشتر شود، پس اندازکنندگان نیز ناچار خواهند بود نرخ‌های بهره پایین‌تری را بپذیرند.

همین کاهش طبیعی نرخ بهره باعث می‌شود بنگاه‌های بیشتری بتوانند با هزینه‌ای کمتر سرمایه قرض بگیرند و در ماشین‌آلات، تجهیزات و کارخانه‌های جدید سرمایه‌گذاری کنند؛ زیرا بازده مورد انتظار این سرمایه‌گذاری‌ها از هزینه تامین مالی آن‌ها بیشتر خواهد بود.

۴

اکنون به آخرین مغالطه‌ای می‌رسیم که می‌خواهم درباره پس انداز بررسی کنم؛ این تصور که ظرفیت جذب سرمایه جدید محدود است، یا حتی بدتر از آن، اینکه اقتصاد جهانی هم‌اکنون به نقطه اشباع سرمایه رسیده است. این باور چنان بی‌پایه است که شگفت‌آور است حتی افراد ناآشنا با اقتصاد نیز آن را بپذیرند، چه رسد به یک اقتصاددان آموزش‌دیده.

تقریباً تمام آنچه جهان امروز را از دنیای پیشاصنعتی قرن هفدهم متمایز می‌کند، نتیجه انباشت سرمایه است. این سرمایه، از یک سو، در قالب آنچه می‌توان «کالاهای بادوام مصرفی» نامید تجلی یافته است؛ کالاهایی مانند خودرو، یخچال، مبلمان، مدرسه، دانشگاه، کلیسا، کتابخانه، بیمارستان و مهم‌تر از همه، خانه‌های مسکونی.

در سراسر تاریخ بشر، هیچ‌گاه این دسته از کالاها به اندازه کافی در دسترس نبوده‌اند. حتی امروز نیز، با وجود خسارت‌های گسترده ناشی از جنگ جهانی دوم و سال‌ها عقب‌افتادگی در ساخت‌وساز، همچنان با کمبود آن‌ها روبه‌رو هستیم. افزون بر این، حتی اگر از نظر تعداد، خانه‌ها برای همه کافی باشند، از نظر کیفیت همچنان ظرفیت بی‌پایانی برای بهبود، نوسازی و ارتقای آن‌ها وجود دارد. بخش دیگر سرمایه، همان چیزی است که در اقتصاد از آن با عنوان «سرمایه» به معنای خاص کلمه یاد می‌شود؛ یعنی ابزارها و تجهیزات تولید. این سرمایه از ساده‌ترین ابزارهایی مانند تبر، چاقو و گاوآهن آغاز می‌شود و تا پیشرفته‌ترین ماشین‌ابزارها، نیروگاه‌های عظیم، شتاب‌دهنده‌های ذرات و مجهزترین کارخانه‌های صنعتی امتداد می‌یابد.

در این حوزه نیز، نه از نظر مقدار و نه به‌ویژه از نظر کیفیت، هیچ مرز مشخصی برای توسعه سرمایه وجود ندارد. تنها زمانی می‌توان از مازاد سرمایه سخن گفت که عقب‌مانده‌ترین کشورهای جهان از نظر فناوری به سطح پیشرفته‌ترین کشورها برسند؛ ناکارآمدترین کارخانه‌ها به پیشرفته‌ترین واحدهای تولیدی تبدیل شوند؛ و فناوری به جایی برسد که نبوغ انسانی دیگر نتواند هیچ بهبود تازه‌ای در ابزارهای تولید ایجاد کند. تا پیش از تحقق چنین شرایطی، همواره امکان گسترش سرمایه وجود خواهد داشت.

اما سرمایه جدید چگونه جذب اقتصاد می‌شود؟ چگونه هزینه آن تامین می‌شود؟

پاسخ ساده است: سرمایه‌ای که پس‌انداز می‌شود، خود زمینه جذب و تامین مالی خویش را فراهم می‌کند. تولیدکنندگان این منابع را صرف خرید تجهیزات کارآمدتر، پیشرفته‌تر و هوشمندانه‌تر می‌کنند؛ زیرا چنین سرمایه‌گذاری‌هایی هزینه تولید را کاهش می‌دهد.

این تجهیزات یا امکان تولید کالاهایی را فراهم می‌کنند که بدون ماشین‌آلات اساساً تولیدشدنی نیستند - امروزه بخش بزرگی از کالاهای پیرامون ما، از

کتاب و خودرو گرفته تا قطار و پل‌های معلق، از همین دست‌اند - یا حجم تولید را به‌طور چشمگیری افزایش می‌دهند و در نهایت، هزینه تولید هر واحد محصول را کاهش می‌دهند.

از آنجا که برای کاهش هزینه تولید، حد معینی وجود ندارد - مگر آنکه روزی همه کالاها بدون هیچ هزینه‌ای تولید شوند - هیچ سقف مشخصی نیز برای جذب سرمایه جدید نمی‌توان تصور کرد.

انباشت سرمایه و کاهش پیوسته هزینه تولید، یکی یا هر دو نتیجه زیر را به همراه دارد:

- قیمت کالاها را برای مصرف‌کنندگان کاهش می‌دهد.
- دستمزد کارگرانی را که با تجهیزات جدید کار می‌کنند افزایش می‌دهد؛ زیرا بهره‌وری آنان را بالا می‌برد.

از این رو، هر ماشین جدید نه تنها به کارگرانی که مستقیماً با آن کار می‌کنند سود می‌رساند، بلکه کل جامعه نیز از منافع آن بهره‌مند می‌شود.

مصرف‌کنندگان با همان میزان درآمد می‌توانند کالاهای بیشتری با کیفیت‌تری خریداری کنند؛ به بیان دیگر، درآمد واقعی آنان افزایش می‌یابد. از سوی

دیگر، کارگرانی که با این تجهیزات جدید کار می‌کنند نیز از دو مسیر منتفع می‌شوند: هم دستمزد اسمی آنان افزایش می‌یابد و هم قدرت خرید همان دستمزد بیشتر می‌شود.

نمونه‌ای روشن از این واقعیت را می‌توان در صنعت خودروسازی آمریکا مشاهده کرد. این صنعت از بالاترین سطح دستمزدها، نه تنها در ایالات متحده بلکه در سراسر جهان، برخوردار است. با وجود این، خودروسازان آمریکایی می‌توانند محصولات خود را با قیمتی پایین‌تر از بسیاری از رقبای خارجی عرضه کنند؛ زیرا هزینه تولید هر خودرو در آنجا کمتر است.

علت این مزیت نیز روشن است: میزان سرمایه‌ای که به ازای هر کارگر و هر خودرو در فرایند تولید به کار گرفته می‌شود، از هر نقطه دیگری در جهان بیشتر است.

با وجود همه این واقعیت‌ها، هنوز کسانی هستند که گمان می‌کنند این فرایند به پایان رسیده است و گروهی دیگر نیز بر این باورند که حتی اگر چنین نباشد، ادامه پس‌انداز و افزایش موجودی سرمایه جهانی اقدامی بیهوده و حتی زیان‌بار است.

اما با توجه به آنچه تاکنون بررسی شد، تشخیص اینکه خطای واقعی از سوی چه کسانی صورت می‌گیرد، چندان دشوار نخواهد بود.

بخش سوم: بازگویی درس

فصل بیست و چهارم

بازگویی درس

۱

همان گونه که بارها در طول این کتاب تاکید شده است، اقتصاد پیش از هر چیز، علم شناخت پیامدهاست؛ اما نه فقط پیامدهای فوری، بلکه پیامدهایی که در مراحل بعدی آشکار می‌شوند. اقتصاد همچنین علمی است که آثار یک سیاست را تنها بر یک گروه یا منفعت خاص نمی‌سنجد، بلکه نتایج آن را برای کل جامعه و در افق بلندمدت بررسی می‌کند.

در واقع، همین اصل، محور اصلی مباحث این کتاب بوده است. نویسنده ابتدا آن را در قالب قاعده‌ای ساده مطرح کرد و سپس با بررسی بیش از بیست نمونه عملی، ابعاد گوناگون آن را نشان داد. با این حال، بررسی این نمونه‌ها درس‌های بنیادین دیگری را نیز آشکار می‌کند که شایسته است به صورت مستقل مورد توجه قرار گیرند.

اگر بپذیریم که اقتصاد علم دنبال کردن زنجیره پیامدهاست، باید بپذیریم که اقتصاد، همانند منطق و ریاضیات، علم کشف نتایج اجتناب‌ناپذیر نیز هست. برای روشن شدن این موضوع، می‌توان از یک مثال ساده ریاضی استفاده کرد. فرض کنید بدانیم $x = 5$ و در عین حال $x + y = 12$. حل این معادله نشان می‌دهد که $y = 7$. اما این پاسخ در حقیقت از ابتدا در دل مسئله نهفته بود؛ معادله مستقیماً آن را بیان نمی‌کرد، ولی نتیجه به‌طور منطقی و ناگزیر از همان اطلاعات اولیه به دست می‌آمد.

همین ویژگی در پیچیده‌ترین معادلات ریاضی نیز صادق است. پاسخ از پیش در صورت مسئله وجود دارد، اما برای آشکار شدن آن باید فرایند استدلال طی شود. گاهی نتیجه‌ای که از این راه به دست می‌آید، حتی برای حل‌کننده نیز شگفت‌آور است و او احساس می‌کند حقیقتی کاملاً تازه را کشف کرده است؛ احساسی که شاعر آن را به مشاهده‌گری تشبیه می‌کند که ناگهان سیاره‌ای ناشناخته را در آسمان می‌بیند.

این احساس، به‌ویژه اگر نتیجه کشف‌شده آثار علمی یا عملی مهمی داشته باشد، کاملاً طبیعی است. با این حال، حقیقت این است که پاسخ از همان

آغاز در ساختار مسئله حضور داشته و تنها تا پیش از حل شدن، پنهان مانده بود. ریاضیات به ما می‌آموزد که بسیاری از نتایج ضروری، هرچند اجتناب‌ناپذیرند، اما لزوماً بدیهی و آشکار نیستند.

همین منطق درباره اقتصاد نیز صدق می‌کند.

از این منظر، اقتصاد شباهت فراوانی به مهندسی دارد. مهندسی که قصد طراحی یک پل را دارد، پیش از هر چیز باید همه واقعیت‌های مرتبط با مسئله را گردآوری کند. او باید فاصله دقیق میان دو نقطه، ویژگی‌های توپوگرافی محل، حداکثر باری که پل باید تحمل کند، مقاومت کششی و فشاری مصالح و همچنین نیروها و تنش‌هایی را که سازه در طول عمر خود با آن‌ها مواجه خواهد شد، به دقت محاسبه کند.

البته بخش بزرگی از این دانش، حاصل تلاش نسل‌های پیشین مهندسان است. آنان قوانین، فرمول‌ها و معادلاتی را تدوین کرده‌اند که به مهندس امروز اجازه می‌دهد با استفاده از اطلاعات موجود، ابعاد، شکل، تعداد و ساختار پایه‌ها، تیرها و کابل‌های پل را با دقت تعیین کند.

اقتصاددان نیز هنگام مواجهه با یک مسئله اقتصادی، وظیفه‌ای مشابه بر عهده دارد. او باید هم واقعیت‌های اساسی مسئله را به‌درستی بشناسد و هم بتواند نتایج منطقی و اجتناب‌ناپذیر آن‌ها را استنتاج کند. ازاین‌رو، جنبه استدلالی اقتصاد، به همان اندازه جنبه تجربی و مشاهده‌ای آن اهمیت دارد. جرج سانتایانا درباره منطق سخنی گفته است که به همان اندازه درباره اقتصاد و ریاضیات نیز صادق است. به تعبیر او، منطق «تابش حقیقت را دنبال می‌کند»؛ به این معنا که وقتی یکی از اجزای یک نظام منطقی شناخته شود، همه اجزای وابسته به آن نیز به‌تدریج روشن و آشکار می‌شوند. با وجود این، امروزه افراد اندکی پیامدهای ناگزیر گزاره‌های اقتصادی‌ای را که خود مطرح می‌کنند، تا انتها دنبال می‌کنند.

برای مثال، هنگامی که گفته می‌شود راه برون‌رفت از رکود، افزایش اعتبار است، در واقع همان پیشنهاد افزایش بدهی با واژه‌ای خوش‌آهنگ‌تر بیان می‌شود؛ زیرا اعتبار و بدهی، دو نام متفاوت برای یک رابطه اقتصادی واحد هستند. یا هنگامی که افزایش قیمت محصولات کشاورزی به‌عنوان راه رسیدن به رونق معرفی می‌شود، در عمل معنای آن این است که هزینه تهیه

مواد غذایی برای کارگران شهری افزایش یابد. وقتی پرداخت یارانه‌های دولتی راهی برای افزایش ثروت ملی معرفی می‌شود، باید به این نکته نیز توجه کرد که این منابع، در نهایت، از محل مالیات یا سایر درآمدهای عمومی تامین می‌شوند. همچنین، کسانی که افزایش صادرات را هدف اصلی سیاست اقتصادی می‌دانند، اغلب فراموش می‌کنند که در بلندمدت، افزایش صادرات بدون افزایش واردات امکان‌پذیر نیست.

به همین ترتیب، زمانی که افزایش نرخ دستمزدها به عنوان راه حل عمومی برای دستیابی به رونق اقتصادی مطرح می‌شود، باید پذیرفت که این سیاست، هم‌زمان به معنای افزایش هزینه تولید نیز هست.

البته نباید صرفاً به این دلیل که هر سیاست اقتصادی روی دیگری نیز دارد، آن را بی‌درنگ رد کرد. ممکن است در برخی شرایط، افزایش بدهی در مقایسه با منفعی که سرمایه‌گذاری حاصل از آن ایجاد می‌کند، هزینه‌ای قابل قبول باشد. گاهی نیز پرداخت یارانه برای دستیابی به هدفی مشخص ضروری است، یا صنعتی خاص توانایی تحمل افزایش هزینه‌های تولید را داشته باشد.

اما نکته اساسی این است که هیچ سیاست اقتصادی را نباید تنها از یک زاویه ارزیابی کرد. پیش از هر تصمیم، باید هر دو روی سکه را دید، همه آثار مستقیم و غیرمستقیم آن را سنجید و پیامدهای کوتاه‌مدت و بلندمدت آن را در کنار یکدیگر قرار داد.

دقیقا همین کاری است که، در عمل، کمتر انجام می‌شود.

۲

نمونه‌هایی که در فصل‌های پیش بررسی شد، تنها برای اثبات یک اصل اقتصادی نبود؛ بلکه در کنار آن، درس مهم دیگری نیز به همراه داشت. این درس آن است که هرگاه آثار یک سیاست را نه فقط بر یک گروه خاص و در کوتاه‌مدت، بلکه بر همه افراد جامعه و در افق بلندمدت بررسی کنیم، اغلب به نتیجه‌ای می‌رسیم که با عقل سلیم کاملا سازگار است.

کسی که ذهنش تحت تاثیر آنچه می‌توان «نیمه‌سواد اقتصادی» نامید قرار نگرفته باشد، به‌سادگی نمی‌پذیرد که شکستن پنجره‌ها یا ویران کردن شهرها بتواند به رونق اقتصادی بینجامد؛ همان‌گونه که بدیهی می‌داند اجرای پروژه‌های عمومی فاقد ضرورت، چیزی جز هدر دادن منابع جامعه نیست. چنین فردی همچنین به این نتیجه نمی‌رسد که بازگشت بیکاران به بازار کار اقدامی زیان‌بار است، یا باید از ماشین‌آلاتی که تولید را افزایش می‌دهند و از حجم کار سخت انسانی می‌کاهند، هراس داشت.

به همین ترتیب، برای او پذیرفتنی نیست که ایجاد محدودیت بر سر راه تولید و مبادله آزاد بتواند ثروت بیشتری خلق کند، یا کشوری تنها با فروش کالاهای خود به دیگران، آن هم با قیمتی کمتر از هزینه تولید، ثروتمند شود. همچنین، این تصور که پس‌انداز عملی ناپسند یا غیرمنطقی است و در مقابل، ولخرجی عامل رونق اقتصادی به شمار می‌رود، با دآوری طبیعی و بی‌طرفانه انسان سازگار نیست.

آدام اسمیت با اتکا به همین عقل سلیم، در پاسخ به مغالطه‌های رایج عصر خود، جمله‌ای ماندگار بیان کرد:

«آنچه در اداره یک خانواده، رفتاری عاقلانه و دوراندیشانه به شمار می‌رود،

به‌ندرت ممکن است در اداره یک پادشاهی بزرگ، رفتاری احمقانه باشد.»

با این حال، بسیاری از افراد هنگامی که وارد پیچیدگی‌های ظاهری مسائل

اقتصادی می‌شوند، مسیر استدلال خود را گم می‌کنند. حتی زمانی که نتیجه

استدلالشان آشکارا نامعقول است، به جای بازنگری در مقدمات و شیوه

استنتاج، همچنان بر همان نتیجه پافشاری می‌کنند.

ممکن است خواننده، بسته به دیدگاه فلسفی یا اعتقادی خود، با جمله

مشهور فرانسیس بیکن موافق باشد یا نباشد؛ آنجا که می‌گوید:

«اندکی فلسفه، ذهن انسان را به سوی بی‌دینی سوق می‌دهد، اما ژرفای

فلسفه، ذهن انسان را دوباره به سوی دین بازمی‌گرداند.»

صرف‌نظر از درستی یا نادرستی این گزاره، می‌توان سخنی مشابه را درباره

اقتصاد نیز بیان کرد. آشنایی سطحی با اقتصاد، گاه انسان را به پذیرش همان

نتایج متناقض و ناسازگار با عقل سلیم می‌رساند که در فصل‌های گذشته

نمونه‌های فراوانی از آن‌ها بررسی شد؛ اما شناخت عمیق‌تر اقتصاد، بار دیگر

او را به داوری منطقی و واقع‌بینانه بازمی‌گرداند.

دلیل این امر روشن است. ژرفاندیشی در اقتصاد یعنی هیچ سیاستی را تنها بر پایه آثار فوری و آشکار آن قضاوت نکنیم، بلکه تمام پیامدهای مستقیم و غیرمستقیم آن را، برای همه گروه‌های جامعه و در بازه‌ای بلندمدت، در نظر بگیریم. تنها با چنین نگاهی است که می‌توان تصویری واقعی از آثار یک سیاست اقتصادی به دست آورد و از گرفتار شدن در مغالطه‌هایی که صرفاً بر نتایج کوتاه‌مدت تکیه دارند، پرهیز کرد.

۳

در خلال مباحث این کتاب، بار دیگر با شخصیتی آشنا روبه‌رو شدیم؛ همان «مرد فراموش‌شده» که ویلیام گراهام سامنر سال‌ها پیش او را وارد ادبیات سیاسی و اقتصادی کرد.

سامنر در مقاله‌ای که در سال ۱۸۸۳ منتشر کرد، برای توضیح یکی از خطاهای رایج سیاست‌گذاری، تمثیلی ساده اما ماندگار ارائه داد:

«A متوجه مشکلی می‌شود که آن را ناعادلانه می‌داند و می‌بیند X از آن آسیب می‌بیند. سپس موضوع را با B در میان می‌گذارد. A و B تصمیم می‌گیرند قانونی وضع کنند تا مشکل X برطرف شود. اما این قانون، تقریباً همیشه بر این فرض استوار است که C باید برای X کاری انجام دهد یا هزینه‌ای بپردازد؛ یا در بهترین حالت، B، A، و C همگی باید برای X اقدامی کنند... اما من می‌خواهم توجه شما را به C جلب کنم... من او را "مرد فراموش‌شده" می‌نامم... او همان کسی است که هیچ‌کس به او فکر نمی‌کند. او قربانی اصلاح‌طلب، آرمان‌گرای اجتماعی و نیکوکاری است که هزینه سخاوت خود را از جیب دیگران می‌پردازد. امیدوارم نشان دهم که هم به دلیل منش اخلاقی‌اش و هم به سبب بارهایی که بر دوش او گذاشته می‌شود، سزاوار توجه است.»

در این تمثیل، A و B کسانی هستند که برای حل یک مشکل اجتماعی تصمیم‌گیری می‌کنند، X فرد یا گروهی است که قرار است از این تصمیم منتفع شود و C همان فردی است که باید هزینه اجرای این سیاست را بپردازد؛ بی‌آنکه معمولاً کسی از او نامی ببرد یا منافعش را در نظر بگیرد.

طنز تاریخ آنجاست که هنگامی که اصطلاح «مرد فراموش شده» در دهه ۱۹۳۰ دوباره بر سر زبان‌ها افتاد، معنای آن کاملاً وارونه شد. این بار، دیگر C - یعنی همان کسی که بار اصلی هزینه‌ها را بر دوش می‌کشید - «مرد فراموش شده» نامیده نمی‌شد، بلکه این عنوان را به X، یعنی دریافت‌کننده حمایت‌های دولتی، اطلاق می‌کردند.

در همان دوره، C بیش از هر زمان دیگری از نگاه سیاست‌گذاران پنهان ماند؛ همان شهروندی که از او انتظار می‌رفت با پرداخت مالیات‌ها، تحمل هزینه‌های جدید یا پذیرش محدودیت‌های بیشتر، منابع لازم برای اجرای برنامه‌های حمایتی را فراهم کند.

در واقع، C همان «مرد فراموش شده» واقعی است؛ کسی که سیاستمداران بارها و بارها از او می‌خواهند هزینه تصمیم‌هایی را بپردازد که با انگیزه‌های انسان‌دوستانه یا سیاسی اتخاذ شده‌اند. آنان با منابعی که متعلق به دیگران است، سخاوت می‌کنند و احساس مسئولیت یا همدلی خود را به بهای فداکاری فردی ابراز می‌کنند که کمتر کسی به او می‌اندیشد و کمتر کسی از او دفاع می‌کند.

درس اصلی این کتاب زمانی به طور کامل روشن می شود که به یک نکته اساسی نیز توجه کنیم: مغالطه ای که بارها درباره آن سخن گفتیم، صرفاً بر اثر خطا یا بی دقتی پدید نمی آید، بلکه تا اندازه زیادی محصول طبیعی شیوه سازمان یافتگی اقتصاد مدرن است. به بیان دیگر، این خطا تقریباً پیامد اجتناب ناپذیر تقسیم کار است.

در جوامع ابتدایی، یا در دوران آغازین شکل گیری سکونتگاه ها، زمانی که تقسیم کار هنوز گسترش نیافته بود، هر فرد عمدتاً برای خود و خانواده اش تولید می کرد. آنچه مصرف می شد، همان چیزی بود که خود او تولید کرده بود. از این رو، میان تلاش فرد، محصولی که به دست می آورد و منفعتی که از آن کسب می کرد، رابطه ای مستقیم، روشن و بی واسطه وجود داشت.

اما با توسعه تقسیم کار، این ارتباط ساده از میان می رود. در اقتصاد مدرن، هیچ کس همه کالاهای مورد نیاز خود را تولید نمی کند. هر فرد معمولاً تنها یک کالا یا خدمت خاص عرضه می کند و با درآمد حاصل از آن، سایر

نیازهای خود را از بازار تامین می‌کند. در نتیجه، هر فرد از یک سو مایل است کالاهای و خدماتی را که خریداری می‌کند با کمترین قیمت ممکن به دست آورد و از سوی دیگر، علاقه‌مند است کالا یا خدمتی که خود عرضه می‌کند با بالاترین قیمت ممکن فروخته شود.

از همین‌جا تضادی طبیعی در انگیزه‌های فردی شکل می‌گیرد. هر انسانی خواهان فراوانی کالاهایی است که مصرف می‌کند، اما در مورد کالایی که خود تولید می‌کند، کمیابی را به سود خود می‌بیند؛ زیرا هرچه آن کالا نسبت به سایر کالاهای نایاب‌تر باشد، ارزش مبادله‌ای آن افزایش می‌یابد و درآمد بیشتری نصیب تولیدکننده می‌شود.

البته این به آن معنا نیست که تولیدکننده، به‌تنهایی، تولید خود را کاهش خواهد داد. اگر در بازاری رقابتی فعالیت کند و یکی از تولیدکنندگان متعدد باشد، محدود کردن تولید شخصی هیچ سودی برای او نخواهد داشت. برعکس، او می‌کوشد بیشترین محصول ممکن را تولید کند تا سهم بیشتری از بازار را به دست آورد. برای مثال، اگر گندم‌کار باشم، طبیعی است که بخواهم محصول مزرعه خودم تا حد امکان بیشتر باشد. اما اگر تنها منافع

اقتصادی شخصی‌ام را در نظر بگیرم و هیچ دغدغه‌ای نسبت به رفاه دیگران نداشته باشم، در عین حال ترجیح می‌دهم سایر گندم‌کاران محصول کمتری برداشت کنند. در آن صورت، عرضه گندم کاهش می‌یابد، کمبود ایجاد می‌شود و قیمت محصول من افزایش پیدا می‌کند.

با این حال، در شرایط رقابت آزاد، این خواسته شخصی تاثیر چندانی بر تولید کل جامعه ندارد. هر تولیدکننده ناچار است برای حفظ درآمد خود، بیشترین تلاش را به کار گیرد و حداکثر محصول ممکن را تولید کند. به همین دلیل، نفع شخصی - که چه آن را بپسندیم و چه نپسندیم، معمولاً انگیزه‌ای پایدارتر از نوع دوستی است - در عمل به افزایش تولید و رفاه عمومی کمک می‌کند.

اما اگر تولیدکنندگان بتوانند با یکدیگر تبانی کنند، رقابت را از میان بردارند و دولت نیز چنین اقدامی را مجاز بشمارد یا حتی از آن حمایت کند، وضعیت کاملاً تغییر خواهد کرد.

فرض کنید گندم‌کاران بتوانند دولت - یا حتی یک نهاد بین‌المللی - را متقاعد کنند که همه تولیدکنندگان را ملزم سازد سطح زیر کشت گندم را به نسبت

مشخصی کاهش دهند. نتیجه چنین سیاستی، کاهش عرضه و افزایش قیمت گندم خواهد بود.

اگر افزایش قیمت هر بوشل گندم از کاهش مقدار تولید بیشتر باشد، درآمد مجموع گندم‌کاران افزایش خواهد یافت. آنان پول بیشتری به دست می‌آورند و می‌توانند کالاها و خدمات بیشتری از سایر بخش‌های اقتصاد خریداری کنند.

اما این تنها یک روی ماجراست.

در سوی دیگر، همه مصرف‌کنندگان و سایر تولیدکنندگان با وضعیتی نامطلوب‌تر روبه‌رو می‌شوند. آنان اکنون باید مقدار بیشتری از تولید یا درآمد خود را صرف خرید مقدار کمتری گندم کنند. در نتیجه، قدرت خرید عمومی کاهش می‌یابد و جامعه، در مجموع، فقیرتر می‌شود.

در واقع، کشور دقیقاً به اندازه گندمی که دیگر تولید نشده است، از ثروت واقعی خود کاسته است. آنچه از دست رفته، صرفاً یک عدد در حساب‌های مالی نیست، بلکه مقدار مشخصی از کالایی است که می‌توانست نیازهای مردم را برآورده کند.

با این حال، کسی که نگاهش تنها به وضعیت گندم کاران معطوف باشد، فقط افزایش درآمد آنان را می بیند و از زبانی که همه جامعه متحمل شده است غافل می ماند. این همان خطای تحلیلی است که بارها در این کتاب با آن روبه رو شدیم.

همین منطق درباره سایر کالاها نیز صدق می کند.

برای نمونه، اگر بر اثر شرایط مساعد آب و هوایی، محصول پرتقال به طور چشمگیری افزایش یابد، جامعه در مجموع ثروتمندتر می شود؛ زیرا اکنون پرتقال بیشتری برای مصرف وجود دارد. افزایش عرضه، قیمت را کاهش می دهد و مصرف کنندگان می توانند با هزینه ای کمتر، مقدار بیشتری پرتقال خریداری کنند. البته این کاهش قیمت ممکن است درآمد مجموع پرتقال کاران را کاهش دهد؛ مگر آنکه افزایش مقدار فروش، افت قیمت را جبران کند یا حتی بیش از آن جبران سازد. بنابراین، آنچه برای یک گروه از تولیدکنندگان ممکن است زیان به شمار رود، لزوماً به معنای زیان جامعه نیست؛ زیرا رفاه عمومی را باید بر پایه مجموع کالاها و خدمات در دسترس مردم سنجید، نه صرفاً درآمد یک گروه خاص.

البته اگر در چنین شرایطی تولید من بیش از میزان معمول افزایش پیدا نکند، طبیعی است که از کاهش قیمتی که در نتیجه فراوانی محصول به وجود آمده است، زیان ببینم.

همین منطق درباره تغییرات تقاضا نیز صادق است؛ خواه این تغییرات بر اثر اختراع و نوآوری‌های فناورانه رخ داده باشند، خواه نتیجه دگرگونی سلیقه و ترجیحات مردم باشند.

برای مثال، اختراع یک دستگاه جدید برداشت پنبه، هرچند هزینه تولید لباس‌های نخی را برای میلیون‌ها نفر کاهش می‌دهد و رفاه عمومی را افزایش می‌بخشد، ممکن است هزاران کارگر برداشت پنبه را از کار بیکار کند. به همین ترتیب، ماشین نساجی پیشرفته‌ای که بتواند پارچه‌ای مرغوب‌تر را با سرعت و هزینه کمتر تولید کند، ارزش اقتصادی بسیاری از ماشین‌آلات قدیمی را از میان می‌برد و صاحبان آن تجهیزات را با زیان سرمایه‌ای روبه‌رو می‌سازد. نمونه‌ای دیگر را می‌توان در انرژی هسته‌ای مشاهده کرد. توسعه این فناوری، با وجود ظرفیت عظیم آن برای بهبود زندگی بشر، به‌طور طبیعی برای صاحبان معادن زغال‌سنگ و چاه‌های نفت خبر خوشایندی نیست.

در حقیقت، هیچ پیشرفت فناورانه‌ای وجود ندارد که هیچ‌کس از آن متضرر نشود. همین حکم درباره تغییرات فرهنگی و اخلاقی نیز صادق است؛ حتی اگر این تغییرات جامعه را به سوی وضعیتی بهتر هدایت کنند.

برای مثال، اگر گرایش به میانه‌روی و پرهیز از مصرف نوشیدنی‌های الکلی افزایش یابد، هزاران صاحب بار و فروشنده مشروبات الکلی مشتریان خود را از دست خواهند داد. اگر قمار کاهش پیدا کند، گردانندگان قمارخانه‌ها و دلالان مسابقات اسب‌دوانی ناچار خواهند شد به دنبال فعالیت‌های مولد دیگری بروند. اگر پاکدامنی در جامعه گسترش یابد، قدیمی‌ترین حرفه جهان نیز به تدریج از میان خواهد رفت. اما نکته جالب‌تر آن است که تنها کسانی که از رواج رذایل انسانی سود می‌برند، از اصلاح اخلاق عمومی آسیب نمی‌بینند. حتی برخی از کسانی که مأمور مبارزه با این ناهنجاری‌ها هستند نیز ممکن است بخشی از جایگاه خود را از دست بدهند. واعظان، اصلاح‌گران اجتماعی و نهادهایی که برای مبارزه با آسیب‌های اجتماعی فعالیت می‌کنند، در جامعه‌ای که این آسیب‌ها به میزان چشمگیری کاهش یافته باشد، با کاهش تقاضا برای خدمات خود روبه‌رو خواهند شد.

به همین قیاس، اگر جرم و جنایت وجود نداشت، نیاز جامعه به شمار زیادی از وکلا، قضات، زندانبانان، قفل سازان و حتی بخش بزرگی از نیروهای پلیس از میان می‌رفت؛ هرچند برخی وظایف عمومی، مانند مدیریت ترافیک یا حفظ نظم شهری، همچنان باقی می‌ماند.

به بیان دیگر، در اقتصادی که بر پایه تقسیم کار استوار است، به‌سختی می‌توان نیازی انسانی را تصور کرد که برآورده شدن بهتر آن، دست‌کم در کوتاه‌مدت، به گروهی از افرادی که سرمایه یا مهارت خود را برای تامین همان نیاز اختصاص داده‌اند، زیان وارد نکند.

اگر پیشرفت اقتصادی در همه بخش‌ها به‌طور کاملاً هماهنگ رخ می‌داد، این تعارض میان منافع عمومی و منافع گروه‌های خاص چندان مسئله‌آفرین نبود.

فرض کنید همان سالی که تولید جهانی گندم افزایش می‌یافت، محصول مزرعه من نیز دقیقاً به همان نسبت بیشتر می‌شد. همچنین فرض کنید تولید پرتقال، سایر محصولات کشاورزی و همه کالاهای صنعتی نیز هم‌زمان افزایش پیدا می‌کرد و هزینه تولید آن‌ها نیز به همان نسبت کاهش می‌یافت.

در چنین شرایطی، حتی اگر قیمت هر بوشل گندم کاهش پیدا می‌کرد و درآمد اسمی من از فروش محصول کمتر می‌شد، جای نگرانی چندانی وجود نداشت؛ زیرا من نیز مانند دیگران می‌توانستم همه کالاها و خدمات مورد نیاز خود را با قیمت پایین‌تری خریداری کنم.

در واقع، اگر قیمت تمام کالاها به همان نسبتی کاهش می‌یافت که قیمت گندم من کاهش یافته بود، قدرت خرید من نه تنها کاهش نمی‌کرد، بلکه متناسب با افزایش مقدار محصول بیشتر نیز می‌شد. سایر افراد جامعه نیز به همین ترتیب از افزایش تولید و ارزانی همه کالاها بهره‌مند می‌شدند. اما پیشرفت اقتصادی هرگز چنین‌الگویی نداشته و به احتمال زیاد هرگز نیز نخواهد داشت.

پیشرفت همیشه نامتوازن است؛ گاه در یک صنعت رخ می‌دهد و گاه در صنعتی دیگر. بنابراین، اگر عرضه کالایی که من تولید می‌کنم ناگهان افزایش یابد، یا اختراعی تازه محصول مرا بی‌نیاز و منسوخ کند، همان رویدادی که برای جامعه یک دستاورد بزرگ است، ممکن است برای من و همکارانم به یک فاجعه اقتصادی تبدیل شود.

مشکل آنجاست که حتی یک ناظر بی‌طرف نیز اغلب بیش از آنکه منافع گسترده و پراکنده حاصل از پیشرفت را ببیند، تحت تاثیر زیان متمرکز و آشکاری قرار می‌گیرد که بر گروهی محدود وارد شده است.

وقتی قیمت قهوه کاهش می‌یابد، میلیون‌ها مصرف‌کننده از خرید ارزان‌تر آن سود می‌برند؛ اما این منفعت گسترده کمتر به چشم می‌آید. در مقابل، آنچه توجه همگان را جلب می‌کند، مشکلات چند هزار قهوه‌کاری است که دیگر نمی‌توانند با قیمت‌های جدید درآمد گذشته خود را حفظ کنند.

همین وضعیت درباره صنعت کفش نیز صادق است. اگر ماشین‌آلات جدید هزینه تولید کفش را کاهش دهند، میلیون‌ها نفر از کفش ارزان‌تر بهره‌مند خواهند شد؛ اما افکار عمومی بیش از هر چیز، کارگرانی را می‌بیند که شغل خود را از دست داده‌اند. البته به رسمیت شناختن دشواری‌های این گروه‌ها ضروری است. باید با آنان همدلی کرد و بررسی نمود که آیا بخشی از منافع که جامعه از این پیشرفت به دست آورده است، می‌تواند برای آموزش، بازآموزی یا انتقال آنان به فعالیت‌های مولد دیگر به کار گرفته شود.

اما راه حل هرگز این نیست که برای حفظ مشاغل موجود، عرضه کالاها را عمدا محدود کنیم، مانع اختراع و نوآوری شویم یا از ادامه فعالیتهایی حمایت کنیم که دیگر ارزش اقتصادی خود را از دست داده‌اند.

با وجود این، تاریخ بارها شاهد اجرای چنین سیاست‌هایی بوده است؛ از تعرفه‌های حمایتی گرفته تا تخریب ماشین‌آلات، سوزاندن ذخایر قهوه و صدها برنامه دیگر که همگی با هدف ایجاد کمیابی مصنوعی طراحی شده‌اند. این همان اندیشه‌ای است که می‌توان آن را «ثروت از راه کمیابی» نامید. شاید این منطق، اگر تنها از زاویه منافع یک گروه تولیدکننده به آن نگاه کنیم، در ظاهر قانع‌کننده به نظر برسد؛ زیرا هر تولیدکننده دوست دارد کالایی که می‌فروشد کمیاب باشد، در حالی که همه کالاهایی که می‌خرد فراوان و ارزان باقی بمانند.

اما همین استدلال، هنگامی که به کل اقتصاد تعمیم داده شود، به کلی فرو می‌ریزد. هیچ جامعه‌ای نمی‌تواند هم‌زمان همه کالاها را کمیاب نگه دارد و در عین حال انتظار افزایش رفاه داشته باشد. اجرای چنین سیاستی چیزی جز خودکشی اقتصادی نخواهد بود.

این، در واقع، جمع‌بندی نهایی درس اصلی این کتاب است.

بسیاری از سیاست‌هایی که اگر تنها از منظر یک صنعت یا یک گروه تولیدکننده بررسی شوند منطقی و سودمند به نظر می‌رسند، هنگامی که منافع همه افراد جامعه را - نه فقط در مقام تولیدکننده، بلکه به همان اندازه در جایگاه مصرف‌کننده - در نظر بگیریم، چیزی جز توهّم نیستند.

رسالت اقتصاد نیز دقیقاً همین است: اینکه ما را وادار کند مسائل را به صورت یک کل منسجم ببینیم، نه مجموعه‌ای از منافع پراکنده و جدا از یکدیگر.

پایان