

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناسنامه کتاب:

---

نام کتاب: عقل سلیم اقتصادی  
ناشر: موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان  
*Afghanistan Economic and Legal Studies Organization*  
(*AELSO*)  
تیراژ: ۱۰۰۰ جلد  
تاریخ چاپ: ۱۳۸۸ هـ ش ۲۰۱۰ م  
نوبت چاپ: اول

حق چاپ این کتاب تنها متعلق به مولف بوده و به اجازه وی در افغانستان مربوط

موسسه *AELSO* میباشد

کابل افغانستان.

[aelso30@hotmail.com](mailto:aelso30@hotmail.com)

# عقل سلیم اقتصادی

(آنچه که هر کسی باید در مورد ثروت و امور مالی خود بداند)

نویسندگان:

جیمز دی. گارتنی

استاد دانشگاه ایالتی فلوریدا

ریچارد ال. استروپ

استاد دانشگاه ایالتی مونتانا

لی دی. وایت

استاد دانشگاه جورجیا

مترجم:

دکتر مرتضی سامتی



د افغانستان د اقتصادي او حقوقي مطالعاتو موسسه  
موسسه مطالعات اقتصادي و حقوقي افغانستان  
Afghanistan Economic and Legal Studies Organization

## فهرست مندرجات

صفحه	عناوین
ب	پیشگفتار ناشر
۱	مقدمه
۴	فصل ۱: ده عنصر کلیدی اقتصاد
۳۷	فصل ۲: هفت منبع اصلی پیشرفت اقتصادی
۸۳	فصل ۳: پیشرفت اقتصادی و نقش دولت
۱۳۳	فصل ۴: اصول کلیدی به دست آوردن ثروت به صورت عملی
۱۸۷	واژه نامه
۲۰۳	درباره نویسندگان

## پیشگفتار ناشر

مردم افغانستان طی چند سال اخیر شاهد تحولات عمیق و گسترده در حیات سیاسی، اجتماعی، حقوقی، اقتصادی و فرهنگی کشورشان میباشند که بر مبنای آن مفهوم و جایگاه قدرت سیاسی دولت با نهادینه سازی ارزشهای دموکراسی شکل گرفته، نقش مردم و جامعه مدنی در فرا راه رسیدن به یک جامعه مرفه و قانونمند بیشتر از پیش متبلور گردیده است. ترویج و بیان مفاهیمی چون حاکمیت قانون، حقوق بشر، حقوق زنان، جندر، آزادی بیان و غیره جایگاه خود را در اذهان عامه دریافته و نهاد های مدنی زیادی با همکاری مجامع ملی و بین المللی و با مشارکت فعال مردم در این راستا سعی به خرج میدهند.

با ملاحظه آنچه تا اکنون انجام یافته است در می یابیم که متأسفانه هنوز یکی از عرصه های زیربنایی و اساسی جامعه که همانا اقتصاد میباشد و بتاسی از قانون اساسی افغانستان که سیستم اقتصادی کشور را مبتنی بر نظام اقتصاد بازار توصیف میکند تا حد زیادی ناشناخته باقی مانده و علی الرغم گذشت بیشتر از پنج سال از تصویب و توشیح قانون اساسی جدید، در راه پژوهش های علمی و معرفی علمی و اکادمیک آن برای دست اندر کاران دولتی، نهاد های پالیسی ساز، مجامع اکادمیک، متشبهین، تجار و صنعت گران و در مجموع عامه مردم کار در خور توجهی صورت نگرفته است.

از سوی دیگر طوریکه معلوم است وجود رابطه های عمیق، علمی، منطقی و استوار میان اقتصاد و حقوق، مطالعه و بحث روی هر دو موضوع فوق را توأم با هم مطرح میسازد که بازهم متأسفانه شاهد مطالعات عمیق و استراتژیک علمی در این زمینه نمیباشیم در حالیکه به قول دانشمندان اقتصاد و حقوق،

رشد و پیشرفت اقتصادی فقط و فقط مستلزم پیش زمینه های مستحکم و استوار حقوقی بوده که با تطبیق و رعایت آن توسط دولت ها، نهاد های اقتصادی و مردم میتوان به آن نایل شد. حتی به نظر بسیاری از دانشمندان نقش منابع طبیعی در رشد اقتصادی در درجه دوم قرار داشته و ایشان به ضابطه های قانونی اولویت میدهند. این دانشمندان مثالهایی از آنعده ممالکی را بیان میدارند که از حیث منابع طبیعی و قلمرو جغرافیایی به مراتب کوچکتر از افغانستان اند مانند کشور هالند در اروپا و یا سنگاپور در آسیا ولی با داشتن معیار های استوار حقوقی راه خود ها را به طرف ترقی و پیشرفت تا آنجا پیمودند که امروز از بهترین نمونه های رشد اقتصادی و دول پیشرفته به حساب می آیند.

با در نظر داشت آنچه گفته شد، موسسه *AELSO* افتخار دارد که در مرحله آغازین فعالیت خویش با همکاری جمعی از دانشمندان ملی و بین المللی حقوق و اقتصاد از جمله با سپاس زیاد از آقای پروفیسور داکتر تام پالمر استاد انستیتوت *CATO* ایالات متحده آمریکا و عضو بنیاد بین المللی *ATLAS* که اجازه کاپی رایت و چاپ مجدد این کتاب را از مولفین آن بدست آوردند، اقدام به چاپ و ترجمه یک سری کتب مفید علمی در راستای معرفی مبانی اقتصاد آزاد و توضیح رابطه های حقوقی آن مینماید.

*AELSO* مصمم است تا با توفیق خداوند متعال بزودی برخی کتب علمی دیگر را به زبانهای ملی کشور از جمله زبان پشتو ترجمه نموده و سلسله چاپ و تکثیر این نوع کتب آموزنده را که برای همه افراد اعم از صاحب نظران و دانشمندان اقتصاد و حقوق، محصلین پوهنتون ها و سایر علاقه مندان قابل درک و فهم میباشد ادامه دهد.

بورد مشاورین علمی، هیئت اجرائیه و شبکه رضا کاران این موسسه آرزومند اند تا به سهم خویش خدمتی را در راه ارتقای دانش اقتصادی و حقوقی هموطنان عزیز انجام داده باشند. به امید پیشرفت و ترقی افغانستان عزیز.

محمد ابوالاحرار « رامزپور »

عضو بورد علمی مشورتی و هماهنگ کننده برنامه های *AEISO*

ناتینگهم - انگلستان

جدی ۱۳۸۸ - جنوری ۲۰۱۰

## مقدمه

### هدف از خواندن این کتاب چیست؟

میدانیم وقت شما با ارزش است و نمی خواهید زمان زیادی برای یادگیری اصطلاحات جدید، حفظ کردن فرمولها یا تسلط یافتن بر جزئیاتی که تنها برای اقتصاددانان حرفه ای مهم است، صرف کنید. آنچه شما از علم اقتصاد می خواهید اطلاعاتی است که در انتخابهای شخصی به شما کمک کند و درک شما را از دنیای پیچیده پیش رو بیشتر کند. اطلاعاتی را نیاز دارید که به صورت مختصر، مرتب و حاوی مطالب خواندنی با حداقل اصطلاحات تخصصی اقتصادی باشد، لذا این کتاب برای نیل به این هدف نوشته شده است.

شما می توانید بدون توجه به معلومات اقتصادی خود از این کتاب بهره ببرید. اگر یک مبتدی هستید این کتاب به شما اصول اساسی اقتصاد را معرفی می کند؛ اصولی که منعکس کننده مفاهیم معمولی هستند. اگرچه این مفاهیم ابزار مؤثری هستند، لذا بکار بردن آنها به منظور اتخاذ تصمیمات به شما کمک خواهد کرد که به طور منطقی افکارتان را توسعه دهید، موضوعات اصلی را تماما مورد بررسی و مطالعه قرار دهید و موقعیتها را به طور موثرتری برای دیگران شرح دهید و آنگاه قادر خواهید بود مباحث درست و سخنان غیر منطقی را از هم تمیز دهید.

اگر دانشجوی اقتصاد یا بازرگانی هستید این کتاب به شما کمک خواهد کرد تا برداشت جامع تری از اقتصاد داشته باشید. بعد از سی سال تدریس در



دانشکده اقتصاد نویسندگان کتاب به دو نکته مهم پی بردند: (۱) دانشجویان اغلب به خاطر درگیر شدن با نمودارها و فرمولهای پیچیده نکات مهم را از دست می دهند. (۲) دانشجویان بعد از فراغت از تحصیل تقریباً چیزی از آنچه در دروس اقتصاد تدریس شده بود را به خاطر نمی آورند، معلوماتی که بعد از امتحان به مرور در ذهن کم رنگ میشود. اطلاعات این کتاب دانشجویان را به تفکر بیشتر درباره مفاهیم مهم اقتصاد وادار می کند.

سر انجام اگر شما یک فرد مجری و یا یک تصمیم گیرنده هستید، شما نیز این کتاب را آموزنده خواهید یافت. گرچه ممکن است دارای تخصص خاصی باشید ولی ممکن است بخوبی ندانید قطعات مختلف یک پازل اقتصادی چه طور با هم جور می شود. این وضعیت اغلب در مورد افرادی صدق می کند که کسب و کار دولتی دارند. اگر چه این افراد به زوایای شغل خود آشنایی دارند ولی به طور جدی درباره چگونگی تصمیمات و خط مشی هایی که بر سلامت اقتصادی مردم و ملت اثر می گذارد فکر نمی کنند. در حقیقت یکی از مهمترین ملاحظات اقتصادی این است که نهادهای سیاسی و اقتصادی به خوبی شکل گیرد تا مردم با انجام بهتر امور سهم بیشتری در پیشرفت روزافزون اقتصاد داشته باشند.

نهاد های ما کامل نیست، ولی دلایل خوبی وجود دارد مبنی بر اینکه که از نظر اقتصادی یک ملت بی سواد هستیم و این جای نگرانی دارد. در فضای دموکراسی تصمیم گیرندگان به صورت تحمیلی انتخاب می شوند. لذا در این مورد نتایج بی سوادی اقتصادی می تواند مصیبت بار باشد. کسانی که شناختی نسبت به مسیرهای پیشرفت اقتصادی ندارند، طرحهایی ارائه می دهند که از پیشرفت جلوگیری می کند و تصورشان هم این است که مشکلات را کاهش میدهند. از اینرو بعید است که یک ملت بی سواد از نظراقتصادی برای مدت طولانی خوشبخت باقی بماند.

اصول اساسی توضیح داده شده در این کتاب به شما کمک خواهد کرد که عملکرد انواع تعاملات اقتصادی را بهتر درک کند و دریابید چرا بعضی ملت‌ها خوشبخت هستند در حالی که دیگران به قهقرا رفته‌اند. در نتیجه قادر خواهید بود که انتخاب‌های سیاسی عاقلانه تری داشته و شهروند بهتری باشید. اما درک اصول اساسی اقتصادی منافی دارد که بیشتر به نفع خود فرد است تا یک انتخاب سیاسی بهتر. همان اصولی که بیان می‌کند چگونه ملت‌ها ثروتمند می‌شوند و چگونه می‌توانند شما را نیز ثروتمند کنند. در فصل ۴ توضیح خواهیم داد که اقتصاد قواعد ساده‌ای برای چگونگی رشد ثروت ارائه می‌کند و در یک بازار اقتصادی مناسب افزایش ثروت شما به دیگران کمک می‌کند تا آنها نیز ثروتمند شوند.

## بخش اول ده عنصر کلیدی اقتصاد

۱. انگیزه مادی
۲. چیزی بعنوان ناهار مجانی وجود ندارد
۳. تصمیمات بر حسب سود نهایی اتخاذ میشود
۴. تجارت موجب پیشرفت اقتصادی می شود
۵. هزینه های مبادله مانعی تجارت هستند
۶. منافع حاصل از تجارت انسان را بسمت فعالیتهایی سوق می دهد که ثروت را افزایش میدهند
۷. افراد با کمک به دیگران درآمد بدست می آورند
۸. پیشرفتهای اقتصادی اصولاً از طریق تجارت و سرمایه گذاری و نهادهای اقتصادی مناسب و روش درست انجام امور حاصل می شود
۹. دست نامرئی بازار قیمت ها، خریداران و فروشندگان را بسوی فعالیت هایی که باعث پیشرفت رفاه عمومی می شود، هدایت می کند
۱۰. اغلب مواقع آثار بلندمدت و اثرات ثانویه فعالیتها در نظر گرفته نمی شود

### مقدمه

در یک اقتصاد بازار آزاد مانند ایالات متحده آمریکا انتخابهای شخصی تا حد زیادی جریان زندگی را مشخص می کنند. در عین حال، به عنوان رای دهندگان و شهروندان تصمیماتی اتخاذ می شود که بر قانونها یا قواعدی که

انتخابهای شخصی را هدایت می کند اثر می گذارند. برای انتخاب آگاهانه- برای خودمان و عموماً جامعه- باید بعضی اصول اساسی رفتار انسانی را در نظر بگیریم. و این وظیفه علم اقتصاد است که بیان کند چه نیروهایی بر اتخاذ تصمیمات افراد اثر می گذارند.

در ادامه ده کلید اصلی نظریه اقتصادی معرفی می شوند ده عاملی که توضیح می دهد اقتصادمان چگونه کار می کند. لذا خواننده می آموزد چرا قیمت مهم است، مفهوم هزینه چیست و چگونه تجارت باعث پیشرفت می شود؟ بنابراین در زمان کوتاهی با اقتصاد آشنا خواهید شد و درسهای مهمی از آن را فرا خواهید گرفت. در بخشهای بعدی یاد خواهید گرفت چگونه از این اطلاعات بهتر استفاده کنید.

## ۱. انگیزه های مادی

همه اقتصادها روی یک اصل ساده که همان انگیزه مادی است تکیه دارند. تغییر در انگیزه ها، هزینه ها و منافع حاصل از اتخاذ تصمیمات خاص، رفتار مردم را تغییر می دهد.

درک این انگیزه ها ابزاری مؤثر برای فهم این مطلب است که چرا مردم چیزهایی را که می خواهند انجام می دهند. تأثیر این انگیزه ها در هر سطحی دیده می شود. از اتخاذ تصمیمات خانوادگی ساده گرفته تا بازارهای امنیتی و تجارت بین الملل.

در حقیقت بازارها خود بخود فعال هستند زیرا وقتی انگیزه ها تغییر می کند خریداران و فروشندگان رفتارهای خود را تغییر می دهند. اگر خریداران مایل به خرید بیشتر از چیزی که فروشندگان قادرند تهیه کنند باشند، قیمت شروع به افزایش خواهد کرد و به همان اندازه که قیمت افزایش پیدا می کند، فروشندگان تمایل بیشتری برای تهیه کالا و خدمات خواهند داشت.

در نهایت قیمت بالاتر مقدار تقاضا و عرضه را به سوی تعادل خواهد برد. اگر راههای دیگری در پیش گرفته شود چه اتفاقی خواهد افتاد؟ اگر قیمت ها بسیار بالا باشد، موجودی انبار عرضه کنندگان انباشته می شود و مجبور هستند که برای فروش تولیداتشان قیمت ها را کاهش دهند. قیمت های پائین تر مردم را برای خرید بیشتر تشویق خواهد کرد. ولی در عین حال تولیدکنندگان را از تولید بیشتر دلسرد می کند. حال با قیمت پائین تر، تولیدات سود کمتری خواهد داشت و بتدریج مقدار تقاضا بوسیله مصرف کنندگان با مقدار تولید شده بوسیله عرضه کنندگان به تعادل خواهد رسید. این فرآیند یکدفعه عملی نمی گردد و زمان زیادی برای اینکه خریداران به طور کامل به تغییر قیمت عکس العمل نشان دهند و تولیدکنندگان به افزایش یا قطع ناگهانی تولید خود بپردازند لازم است.

عکس العمل خریداران و فروشندگان نسبت به تغییرات قیمت بنزین در آمریکا از سال ۱۹۷۰ پیوسته اهمیت انگیزه ها و نقش زمان را در مراحل تعدیل فرآیند فوق روشن تر می سازد. در طول سالهای دهه ۱۹۷۰ قیمت بنزین به شدت افزایش پیدا کرد. لذا مصرف کنندگان مسافرت های بی اهمیت را کاهش داده و سعی کردند چند نفری با یک ماشین سرکار خود حاضر شوند. در عین حال به تدریج به سمت تولید ماشین های کوچکتر با سوخت کارآتر، برای کاهش مصرف بنزین روی آوردند.

در همان زمان عرضه کنندگان نفت خام و مواد اولیه بنزین، حفاری هایشان را افزایش دادند و تکنیک هایی برای استخراج بیشتر نفت از چاههای فعلی به کار برده و تحقیقاتشان را در میدانهای نفتی جدید گسترش دادند. در سالهای اول دهه ۱۹۸۰ عرضه نفت به اندازه ای افزایش یافت که تولیدکنندگان برای فروش هرچه بیشتر محصولات خود قیمت هایشان را پائین آورند. روند نزولی قیمت ها در دهه های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ ادامه داشت

و مصرف کنندگان رفتارشان را دوباره تغییر دادند. آنها به سوی ماشین های SUV و اتومبیل های بزرگ که قدرت بیشتری ایجاد می کردند روی آوردند. چون وقتی قیمت بنزین پائین تر باشد، حرکت با این نوع ماشین ها ارزانتر است.

انگیزه ها در انتخابهای سیاسی نیز موثرند. رفتار شخصی که در فروشگاه بزرگ زنجیره ای خرید می کند با کسی که در محفلی سیاسی فعالیت می کند متفاوت است. در بیشتر موارد رای دهندگان اغلب از داوطلبان سیاسی و خط مشی هایی که آنها را به سمت منافع شخصی شان هدایت می کند حمایت می کنند. و زمانی که هزینه های شخصی آنها در مقایسه با منافع شان بیشتر باشد با انتخابهای سیاسی مخالفت می کنند. برای مثال رأی دهندگان در شمال فلوریدا اخیرا با پرداخت مالیاتهای بالاتر برای ساخت یک استادیوم ورزشی جدید مستقر در جنوب فلوریدا مخالفت می کردند.

راهی برای دستیابی به درجه اهمیت انگیزه ها وجود ندارد. و آن بخشی از طبیعت انسانی است. برای مثال انگیزه های مادی بیشتر تحت مکتب سوسیالیسم شکل گرفته است تا کاپیتالیسم. در شوروی سابق به کارمندان و رؤسای کارخانه شیشه بر طبق تن های ورق شیشه ای که آنها تولید می کردند مزد داده می شد، از آنجایی که درآمدشان به وزن شیشه ها بستگی داشت، کارخانه ها ورقهایی تولید می کردند که آنقدر ضخیم بود که به سختی می توانستید آنطرف آنها ببینید قوانین تغییر کرد به طوری که به مدیران برطبق تعداد مترمربع شیشه های تولید شده پاداش داده می شد. تحت این قانون شرکتهای شیشه ها را آنقدر نازک می ساختند که به راحتی می شکست.

بعضی از مردم فکر می کنند که انگیزه های مادی فقط وقتی وجود دارد که مردم حریص و خودپسند هستند ولی این اشتباه است. مردم برطبق دلایل

مختلفی عمل می کنند، بعضی خودپسندانه و بعضی خیرخواهانه، انتخاب هردو فرد چه خودخواه و چه همنوع دوست، بوسیله تغییرات در هزینه ها و منافع شخصی تحت تاثیر قرار می گیرد. برای مثال هر دو فرد خودپسند و همنوع دوست ترجیح می دهند کودکی که در یک استخر با عمق سه فوت که در حال غرق شدن می باشد را نجات دهند تا اینکه به فکر نجات کودکی باشند که در جریان آب سریعی قرار دارد که در حال نزدیک شدن به آبشار نیاباگرا است و در حال دست و پا زدن است. هردو ترجیح می دهند لباسهای کهنه و مستعمل (لباس های ارزان) خود را به افراد فقیر بدهند تا اینکه بهترین لباسهایشان را به فقرا هدیه دهند.

حتی اگر هیچکس مادر ترزا را به آزمندی متهم نکرده باشد با این وجود او به فریاد بی پناهی مردم پاسخ خواهد داد. وقتی که سازمان مادر ترزا سعی کرد سرپناهی برای افراد بی خانمان در شهر نیویورک دایر کند، شهر به اصلاحات زیادی (ولی غیر ضروری) برای ساختمان ها نیاز داشت. این تصمیم هیچ گونه تغییری در تعهدات مادر ترزا نسبت به فقرا ایجاد نکرد. در عوض، او با تغییر انگیزه ها عکس العمل نشان داد. وقتی هزینه کمک به فقرا در شهر نیویورک افزایش پیدا کرد، مادر ترزا تصمیم گرفت منابعش را در جای دیگر بکار گیرد. تغییر انگیزه ها در انتخابهای هر شخصی اثر گذار است و این بدون توجه به این است که ما حریص ماتریالیست (مادی گرایان)، نوع پرست دلسوز یا چیزی بین این دو باشیم.

## ۲- چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد.

واقعیت زندگی در زمین این است که بهره وری منابع محدود می باشد، در حالی که خواسته های بشر برای کالاها و خدمات نامحدود است. آیا دوست دارید که چند لباس جدید، یک قایق مجلل، یا یک تعطیلات در کوههای

آلپ داشته باشید؟ چقدر برای اوقات فراغت، تفریح و مسافرت زمان می گذارید؟ با وجودی که به خاطر کمیابی منابع که شامل محدودیت زمانی می شود در فشار هستیم. ولی اکثر ما دوست داریم که همه این چیزها و چیزهای بسیار دیگری را داشته باشیم به خاطر اینکه نمی توانیم مقدار چیزی را که دوست داریم داشته باشیم لذا مجبور هستیم بین شق ها انتخاب کنیم. بکارگیری منابع تولید مانند زمان، منابع خدادادی و سایر منابع چه آنهایی که به دست بشر ساخته شده باشد و چه آنهایی که در طبیعت وجود دارند باعث می شود که دسترسی به سایر منابع کاهش یابد. یکی از نکات مورد توجه اقتصاددانان این است که چیزی به عنوان ناهار مجانی وجود ندارد. در بسیاری از آگهی های رستورانها مشاهده می شود که با خرید غذای افراد بزرگسال یک غذای کودک مجانی است. به عبارت دیگر غذا واقعا مجانی نیست و مشتریان دائمی باید قیمت غذای بزرگسالان را بپردازند.

در واقع غذای مجانی وجود ندارد و برای بدست آوردن چیزهای دیگر باید چیزی که برایمان ارزش دارد را از دست بدهیم. چیزی که از دست می دهیم، هزینه ای است که برای کالا یا خدمات می پردازیم. هردو مصرف کنندگان و تولیدکنندگان چنین هزینه هایی را تجربه می کنند.

بعنوان مصرف کننده، با هزینه کردن برای یک کالا می توانیم خواسته هایمان را برای خرید کالاهای دیگر تعادل ببخشیم منظور کالاهایی است که می توانستیم به جای این کالا بخریم. اگر هزینه های خود را در نظر نگیریم ممکن است به اشتباه منابع را صرف خرید کالاهایی کنیم که اگر چیزهای دیگر می خریدیم، به این کالاها ارزش نمی دادیم.

هزینه هایی که تولیدکنندگان با آن مواجه اند، هزینه منابعی است که برای ساخت یک محصول یا تهیه یا آماده سازی خدمات می پردازند. برای مثال استفاده از منابعی مثل چوب، فولاد، تخته سنگ برای ساختن یک خانه



جدید، منابع را از مسیر خود برای ساختن مکانهای دیگر مثل بیمارستان و مدرسه منحرف می کند. وقتی منابع برای اهداف دیگر استفاده شوند هزینه های تولید بالا است. هزینه های بالا اشاره به این دارد که بسیاری از مصرف کنندگان منابع را برای استفاده در محل های مختلف بکار می گیرند در حالی که تولیدکنندگان تمایل کمی به استفاده از این منابع دارند. تولیدکنندگان انگیزه برای عرضه کالاهایی دارند که بیشتر از هزینه های تولیدشان فروخته شود نه کمتر. این انگیزه ها به این معنی است که تولیدکنندگان تمایل به عرضه کالاهایی دارند که برای مصرف کنندگان ارزش بیشتری داشته باشد.

البته یک کالا به شرط اینکه دیگران هزینه های آنرا قبول کنند می تواند برای یک شخص یا گروهی رایگان تهیه شود. اما آن صرفا هزینه ها را انتقال می دهد و آنها را کاهش نمی دهد. سیاستمداران اغلب از آموزش رایگان، مراقبت پزشکی رایگان یا خانه های رایگان صحبت می کنند. این اصطلاحات وسوسه کننده است. در واقع این چیزها رایگان نیست. برای تولید هر یک از آنها نیازه منابع کمیاب داریم. ساختمان ها، نیروی کار و منابع دیگر که برای ساخت آموزشگاه استفاده می شود می توانستند در عوض غذای بیشتر یا تفریح یا حفاظت از محیط زیست یا مراقبت پزشکی بهتر را فراهم کنند. هزینه های ساخت یک آموزشگاه، ارزش آن کالاهایی است که باید از دست بدهیم. دولت ممکن است قادر باشد هزینه ها را تغییر دهد، اما نمی تواند از آنها اجتناب کند.

با گذشت زمان مردم به راههای بهتر برای انجام دادن کارها و بهبود دانش در مورد چگونگی تبدیل منابع کمیاب به کالاها و خدمات مورد نیاز پی می برند. در طول ۲۵۰ سال گذشته قادر بوده ایم فشار ناشی از کمبود منابع را کاهش دهیم و کیفیت زندگی مان را بهبود ببخشیم. هر چند این موضوع

مساله اساسی را تغییر نمی دهد. در حقیقت ما هنوز با کمیابی مواجه هستیم. با استفاده بیشتر نیروی کار، ماشین و منابع طبیعی برای تولید یک محصول مجبوریم کالاهایی را از دست دهیم که ممکن است به طور دیگری و با هزینه کمتری تولید شود.

### ۳. تصمیمات بر حسب سود نهائی گرفته میشوند .

اگر بخواهیم اکثر منابع غیر قابل دسترس را در اختیار داشته باشیم، باید فعالیتهایی را عهده دار شویم که منافع شان بیشتر از هزینه هایشان است و از فعالیت هایی که پر هزینه تر از ارزش آنها است خودداری کنیم. برای مثال، خانواده ای که میخواهد یک خانه خریداری کند با کار زیاد برای کسب پول و کمتر برای تفریح و گردش خرج کردن، برای خانه ای با قیمت پایین پول پس انداز می کند. دانش آموزان دبیرستانی که میخواهند به دانشگاه بروند نسبت به آنهایی که علاقه ای به رفتن به دانشگاه ندارند وقت بیشتری را در حال مطالعه کردن صرف خواهند کرد و وقت کمتری را به بازیهای ویدئویی اختصاص خواهند داد. این وزن دادن به هزینه ها و منافع برای افراد، بنگاهها و به طور کلی برای اجتماع لازم و ضروری است .

تقریبا همه انتخابها در نقطه نهایی ایجاد می شوند. این به این معنی است که انتخابها همه برای این انجام می شوند که به شرایط جاری چیزی اضافه یا از آن کم شود تا اینکه تصمیمات « همه یا هیچ » گرفته شود. واژه اضافی جانشینی برای نهایی است. ممکن است بپرسیم هزینه نهایی (یا اضافی) یک واحد بیشتر برای تولید کننده یا خریدار چیست ؟ تصمیمات نهایی ممکن است شامل تغییرات بزرگ و کوچک باشد. « یک واحد بیشتر » میتواند یک پیراهن جدید، یک خانه جدید، یک کارخانه جدید و یا حتی هزینه وقت باشد، مانند وقتی که دانش آموزان دبیرستان از بین فعالیتهای مختلف یکی

را انتخاب می کنند. همه این تصمیمات نهایی هستند زیرا آنها درگیر هزینه های اضافی و منافع اضافی هستند.

ما تصمیمات « همه یا هیچ » را ایجاد نمی کنیم، مانند انتخاب کردن بین خوردن یا پوشیدن لباسها وقتی که می توانیم هزینه غذا را پردازیم، در عوض بین داشتن کمی بیشتر غذا که هزینه اش داشتن پوشاک کمتر است، یا کمی کمتر از بعضی چیزهای دیگر انتخاب می کنیم. در تصمیم گیریها، ارزش کل غذا و ارزش کل پوشاک را مقایسه نمی کنیم، بلکه ارزشهای نهایی آنها را مقایسه می کنیم. یک مجری تجاری که برای ساختن یک کارخانه جدید برنامه ریزی می کند این مساله را در نظر می گیرد که آیا سود نهایی کارخانه جدید (برای مثال، دریافت های فروش اضافی) از هزینه های نهایی بیشتر هستند یا خیر (مخارج ساختن ساختمانی جدید). اگر این طور نباشد پس مجری و شرکتش بدون کارخانه جدید در وضع مالی بهتری هستند.

هم چنین فعالیتهای سیاسی باید نشان دهنده تصمیم گیریهای نهایی باشد. مثالی از یک تصمیم سیاسی را می توان تعیین مقدار تلاشی دانست که باید برای پاک کردن آلودگی صرف شود. اگر پرسیده شود که چه مقدار آلودگی را باید بپذیریم، بیشتر مردم پاسخ میداند « هیچی » عبارت دیگر، باید آلودگی را به صفر کاهش دهیم. در جایگاه رأی گیری مردم ممکن است به آن روش رأی دهند. اما عقیده نهائون آشکار میکند که این خواسته فوق العاده افراطی است.

زمانی که مقدار زیادی آلودگی وجود دارد - آنقدر زیاد، که قادر به نفس کشیدن نیستیم - سود نهایی کاهش آلودگی بسیار بالا است و مهمتر از هزینه نهایی این کاهش است. اما همانطور که مقدار آلودگی کاهش میابد، سود نهایی ایجاد شده هم کاهش می یابد (ارزش مقداری کاهش آلودگی بیشتر). با این حال باز هم یک منفعت حتی برای تمیز کردن اتمفسر نیز

وجود دارد- برای مثال، قادر خواهیم بود که کوه‌های دور را ببینیم - اما این منفعت با ارزشتر از نجات ما از خفه شدن نیست.

به عبارت دیگر، همچنان که اتمسفر پاک میشود، هزینه نهائی پاک کردن هوا افزایش می‌یابد، در صورتی که منفعت نهائی کاهش می‌یابد. هزینه نهائی، ارزش چیزهای دیگری است که برای کم کردن ذره بیشتر آلودگی از دست می‌رود. منفعت نهائی افزایش بهبودی وضع هوا است. هنگامیکه هزینه نهائی پاک کردن اتمسفر از منفعت نهائی پیشی می‌گیرد، کاهش آلودگی بیشترزایده روی و کاری بیهوده است و حقیقتاً ارزش هزینه کردن را ندارد.

در ادامه مثال آلودگی، موقعیت فرضی را در نظر می‌گیریم. فرض کنید که میدانیم آلودگی به ارزش صد میلیون دلار خسارت ایجاد میکند، و تنها یک میلیون دلار برای کاهش آلودگی صرف میشود. با داشتن این اطلاعات، کار کمتر، یا بیشتری، برای کاهش آلودگی انجام میدهیم؟ بیشتر مردم می‌گویند که کمتر خرج میکنیم. این شاید درست باشد، اما این از اطلاعات داده شده پیروی نمیکند.

صد میلیون دلار خسارت، کل خسارت است. و یک میلیون دلار هزینه، کل هزینه تمیز کردن است. برای یک تصمیم‌گیری آگاهانه درباره آنچه که بعداً انجام میدهیم، لازم است منفعت نهایی پاک کردن و هزینه نهائی انجام آنرا نیز بدانیم. اگر ۱۰ دلار دیگر روی کاهش آلودگی خرج کنیم، خسارت بیشتر از ۱۰ دلار کاهش یابد، پس احتمالاً باید مقدار بیشتری هزینه کنیم. منفعت نهائی از هزینه نهائی فراتر است. اما اگر ۱۰ دلار دیگر نیز روی تلاشهای ضد آلودگی هزینه شود، خسارتها فقط تا یک دلار کاهش می‌یابد و مخارج ضد آلودگی بیشتر معقولانه نیست.

ابهام مشابهی در مورد هزینه‌ها و منافع کل در مقابل هزینه‌ها و سود نهائی

برپایه این مباحث وجود دارد این که چگونه باید وجوه لازم برای تحقیق پزشکی اختصاص داده شود. یک رسانه در سال ۱۹۸۹ گزارش داد که حدود ۱/۳ میلیارد دلار روی تحقیق و پیشگیری ایدز هزینه شده، اما تنها یک میلیارد دلار برای تحقیق و پیشگیری از بیماری قلبی صرف شده است. با اینحال مقاله اشاره میکند که انتظار می رود تعداد بیشتری مردم - ۷۷۷۰۰۰ - از بیماری قلبی نسبت به بیماری ایدز، که ۳۵۰۰۰ نفر قربانی میگیرد جانشان را از دست بدهند (اسوشیتد پرس ۱۵، جولای ۱۹۸۹). این مقاله به این مساله اشاره داشت که مردم روی ایدز در مقایسه با بیماری قلبی بیشتر خرج می کنند.

مقاله، اطلاعاتی درباره مخارج کل و مرگ و میرها گردآوری کرده است، اما درمورد اثرات نهائی افزایش مخارج هیچ چیزی بیان نکرده است. ایدز یک بیماری جدید در سال ۱۹۸۹ بود، و درمقایسه با بیماری قلبی، هنوز هم جدید هست. مطالب بیشتری در مورد ایدز نسبت به بیماری قلبی وجود دارد، ولی هنوز از آنچه باید در مورد ایدز بدانیم خیلی فاصله داریم.

بنا براین خرج بیشتر برای تحقیق درباره ایدز شاید زندگی افراد بیشتری را نسبت به آنچه که اگر روی بیماری قلبی خرج شود نجات میدهد. هدف بیان این مساله است که بدون اطلاع داشتن در مورد تاثیر نهائی مخارج تحقیق، غیر ممکن است که بفهمیم چطور مخارج را برای امراض مختلف برای نجات زندگیهای بیشتر اختصاص دهیم.

مردم فروض نهائیون را در معاشرتهایشان در نظر نگرفته اند، اما بندرت در فعالیتهای شخصیشان آن را نادیده میگیرند. غذا را مقابل سرگرمی در نظر می گیریم. وقتی به طور کلی می نگریم، غذا بسیار ارزشمندتر از سرگرمی است زیرا غذا به مردم امکان زنده ماندن میدهد. وقتی مردم فقیر هستند و در کشورهای نیازمند زندگی میکنند، بیشتر درآمدشان را برای تامین یک

رژیم غذایی کافی اختصاص میدهند. و وقت کمتری را برای بازی گلف، واسکی روی آب، یا فعالیتهای تفریحی دیگر اختصاص میدهند، البته اگر چنین تفریحاتی برایشان موجود باشد.

اما همانطور که مردم ثروتمندتر میشوند آسانتر میتوانند غذا بدست آورند. اگرچه غذا برای زندگی حیاتی است، ولی خرج کردن مداوم پول برای بدست آوردن غذا ابلهانه است. در سطوح بالاتر میفهمند که در نقطه نهایی - همانطور که در مورد چگونه خرج کردن هر دلار اضافی تصمیم می گیرند - غذا ارزش کمتری نسبت به سرگرمی دارد. بنابراین، در حالی که آمریکاییها ثروتمند میشوند، بخش کوچکتري از درآمدشان را برای غذا و بخش بزرگتری از درآمدشان را روی سرگرمی و تفریح هزینه میکنند.

مطلبی که مورد نظر نهائون است بیان میکند که این هزینه های نهائی و منافع نهائی است که با تصمیم گیری دقیق مرتبط است. اگر میخواهیم منابع غیرقابل دسترسمان را بیشتر بدست آوریم، باید تنها فعالیتهایی را که منافع نهائی مساوی یا بیشتر از هزینه های نهائی ایجاد میکند را عهده دار شویم. هر دوی افراد و ملتها زمانی موفقتر خواهند بود که مطالب نهائون را در نظر گرفته باشند.

#### ۴. تجارت موجب پیشرفت اقتصادی می شود.

اساس تجارت سود دوطرفه است. زمانی که مردم با یک مبادله موافقت میکنند، انتظار دارند وضع زندگیشان بهبود یابد. به طور خلاصه انگیزه برای تجارت این است که «اگر شما کاری خوب برای من انجام دهید، من هم کاری خوب برای شما انجام خواهم داد.» تجارت مولد است زیرا به هریک از شرکای تجاری اجازه میدهد تا بیشتر از آنچه میخواهند بدست آورند. سه منبع عمده سوددهی از طریق تجارت وجود دارد.

اولاً، تجارت، کالاها را از مردمی که ارزش کمی برای کالاها قائل هستند به مردمی که ارزش بیشتری برای آنها قائل هستند انتقال می دهد. تجارت ارزش بدست آمده از کالاها را حتی با وجودی که هیچ کالای جدیدی تولید نشده افزایش میدهد. وقتی کالاهای دست دوم در مغازه های دست دوم فروشی دادوستد میشوند. مبادلات، کمیت کالاهای در دسترس را افزایش نمی دهد (همانطور، تولیدات جدید این کار را انجام نمی دهند). اما این دادوستدها محصولات را بسوی مردمی که ارزش بیشتری برای آنها قائلند حرکت میدهد و. تولید به ثروت افرادی که آن را خریداری میکنند می افزاید.

ترجیحات، میزان آگاهی، و هدفهای افراد متفاوت است. کالایی که برای شخصی بی ارزش است شاید برای شخص دیگری یک جواهر گرانبها باشد. یک کتاب فنی سطح بالا در مورد الکترونیک شاید برای یک هنرمند هیچ ارزشی نداشته باشد اما برای یک مهندس صدها دلار ارزش دارد. بطور مشابه، یک نقاشی که یک مهندس علاقه کمی به آن دارد شاید بوسیله یک هنرمند ارج نهاده شود. مبادله اختیاری که کتاب الکترونیک را بسوی مهندس و نقاشی را بسوی هنرمند حرکت میدهد منفعت ناشی از هردو کالا را افزایش خواهد داد. تجارت، ثروت هردو فرد و همچنین ثروت ملتشان را افزایش خواهد داد. تنها مقدار کالا و خدمات تولید شده در یک ملت نیست که ثروت ملت را تعیین میکند، بلکه چگونگی تخصیص این کالا و خدمات نیز هست.

دوماً، تجارت سطح تولید و مصرف وسیعی را ایجاد میکند زیرا به هریک از ما اجازه میدهد تا در کارهاییکه بهتر انجام میدهیم مزیت پیدا کنیم. زمانی که مردم در تولید کالاها و خدماتی متخصص می شوند که میتوانند آسانتر و با هزینه کمتری تولیدکنند، درآمدهایی بدست میآورند که میتوانند این

درآمد را برای دادوستد کالاها بیکه نمیتوانند خود تولید کنند بکار گیرند. علاوه بر این، مردمی که در تولید کالایی مزیت پیدا می کنند مقدار بیشتری کالاها و خدمات را نسبت به حالت‌های دیگر تولید خواهند کرد- و ترکیب متنوع‌تر و مرغوب‌تری از کالاها را نسبت به زمانی که خود به تنهایی تولید می کردند، تولید خواهند کرد. اقتصاد دانان این قانون را قانون مزیت نسبی نامیده اند. این قانون همگانی است و برای تجارت در میان افراد، تجار، نواحی و ملت‌ها، بکار برده می شود.

قانون مزیت نسبی یک مفهوم عمومی درست است. اگر فردی دیگر مایل است که محصولات را با هزینه پایین تر از وقتی که شما آن را خود تولید کنید، عرضه کند، به آن تجارت گویند. آنگاه شما میتوانید وقت و منابعتان را برای تولید چیزهایی بکار بگیرید که هزینه تولید کمتری دارد. برای مثال، حتی با وجود اینکه بیشتر درک‌ها در ثبت و نگهداری و تنظیم و ترتیب قرار ملاقات‌ها موفق هستند. ولی بطور کلی بنفعشان است که شخصی را برای انجام این خدمات استخدام کنند. مدت زمانی که آنها برای ثبت ملاقات‌ها صرف میکنند، مدتی است که میتوانند صرف ویزیت بیماران کنند. زیرا صرف وقت با بیمارانشان ارزش بیشتری برای آنها دارد، اگر آنها مقدار زیادی از وقت را صرف ثبت قرارملاقات‌ها کنند تا اینکه به ویزیت بیماران پردازند، این مساله درآمدشان را کاهش میدهد. هدف از بیان این مثال این است که با استخدام یک منشی وقتشان را بصورت موثرتری استفاده می کنند.

سوما، مبادله داوطلبانه این امکان را برای شرکتها بوجود می آورد که با اتخاذ روشهای تولید عمده هزینه خود را یک درصد پایین تر آورند. تجارت شرایطی را برای شرکت‌های تجاری فراهم میکند که تولیداتشان را در بازار وسیعی بفروش رسانند، بنا براین میتوانند برای تولیدات بیشتر برنامه ریزی کنند و فرآیند تولید را طوری طراحی کنند که سود صرفه جوئی‌های ناشی از



مقایس را نصیب خود کنند. چنین فرآیندهایی اغلب به درصد پایینتر هزینه ها و افزایش در درصد تولید کارگران منجر میگردد. بدون تجارت به چنین سودهایی نمیتوان دست یافت. نیروهای بازار تولید را به تولید کنندگان باهزینه پایین اختصاص میدهند (به دور از تولیدکنندگان با هزینه های بالا). در نتیجه، بازارهای باز تمایل دارند که کالاها و خدماتشان را به روشهایی تولیدکننده که ارزش کالاها و خدماتی تولیدی را افزایش دهد.

نمی توان درباره اهمیت تجارت در جهان مدرن اغراق کرد. تجارت امکان مصرف مجموعه کالاهایی را مهیا می سازد که دورتر از آن چیزی است که ما قادر باشیم برای خود تولید کنیم، میتوانیم مشکلاتی که در تولید خانه هایمان، لباسهایمان و غذایمان وجود دارد را تصور کنید، بدون اینکه چیزی در مورد دستگاه رادیو، تلویزیون، ماشینهای ظرفشویی، اتومبیلها و تلفنهای بگوئیم؟ کسانی که این چیزها را بطور گسترده انجام میدهند اقتصادشان به صورتی سازمان یافته که افراد میتوانند همیاری کنند، متخصص شوند و تجارت کنند. کشورهایی که موانعی را برای مبادله تحمیل میکنند - خواه داخلی یا بین المللی - توانایی شهروندانشان را در رسیدن به زندگی موفقتر کاهش میدهند.

### 5: هزینه های مبادله مانع تجارت هستند.

مبادله داوطلبانه همکاری را رشد میدهد و کمک میکند تا بیشتر از آنچه میخواهیم بدست آوریم. بهر حال تجارت خود پرهزینه است. تلاش برای جستجوی شرکای تجاری، تجارتهای مذاکره ای و بازار فروش نزدیک زمان بر هستند. منابعی که در این راه صرف میشوند هزینه های مبادله نامیده می شوند، و مانعی برای ایجاد ثروت هستند. این هزینه ها مانع ظرفیت مولد و دستیابی به سود از تجارتهای دو طرفه است.

گاهی هزینه های مبادله بالا هستند زیرا موانع فیزیکی، مانند اقیانوسها، رودخانه ها، و کوه ها، مانع رسیدن تولیدات به مصرف کننده گان می شود. سرمایه گذاری در راهها و بهبود حمل و نقل و ارتباطات میتواند این هزینه ها را کاهش دهد.

اغلب هزینه های مبادله بخاطر موانع سیاسی، مانند مالیاتها، مجوزها، قوانین دولتی، کنترل قیمتها، و تعرفه ها، و سهمیه ها است. اما صرفنظر از اینکه اینها عامل انسداد فیزیکی یا سیاسی هستند، بالا بودن هزینه های مبادله سود بالقوه تجارت را کاهش میدهد.

افرادی که به دیگران در تجارت ها و انتخابهای بهتر کمک میکنند هزینه های مبادله را کاهش میدهند و باعث پیشرفت اقتصادی می شوند. چنین متخصصانی، گاهی وقتها واسطه نامیده میشوند، مثل نمایشگاههای کتاب، نمایندگان املاک، دلالان، کارگزاران (مسئول خرید و فروش سهام)، فروشندگان اتومبیل و انواع تاجران.

اغلب مردم اعتقاد دارند که واسطه ها فقط قیمت کالاها را افزایش میدهند بدون اینکه سودی ایجاد کنند. اما وقتی بدانیم که هزینه های مبادله مانع تجارت هستند، میتوانیم متوجه استدلال غلط این افراد شویم. غالباً افراد در مورد حذف واسطه ها صحبت میکنند، اما به ندرت این کار را انجام میدهند. مثلاً خواربار فروش، یک واسطه است. (البته، امروز سوپر مارکت های بزرگ نتیجه فعالیت تعداد زیادی مردم میباشد، اما خدمت همه آنها با هم مثل یک واسطه است). اگر خریداران به طور مستقیم با کشاورزان موقع خرید کردن سبزیجات، تولید کنندگان مرکبات موقع خرید میوه و چیزهای دیگر روبرو می شدند چقدر زمان و تلاش برای مهیا ساختن حتی یک غذای ساده صرف می شد. خواربار فروشان این ارتباط ها را برای مصرف کنندگان فراهم می سازند، اقلام را در یک محل مناسب برای فروش قرار میدهند، و صورت

کالاها را نگهداری میکنند. خدمات خواربار فروشان و دیگر واسطه ها هزینه های مبادله را به طور معنی داری کاهش میدهد و سوددهی تجارت را برای خریداران و فروشندگان بیشتر میسازد. این خدمات حجم تجارت را افزایش می دهد و باعث پیشرفت اقتصادی می شود.

## ۶. منافع حاصل از تجارت انسان را بسمت فعالیت‌هایی سوق می دهد که ثروت را افزایش میدهند.

اگر مردم یک کشور از منابع - زمین، ساختمانها، مردمشان، کالاها و خدمات باارزشی تولید کنند، زندگی بهتری خواهند داشت. در هر زمان تعداد نامحدودی از پروژه های سرمایه گذاری در حال انجام است. بعضی از این سرمایه گذاریها ارزش منابع را به وسیله تبدیل آنها به کالاها و خدماتیکه رضایت مصرف کنندگان را بیشتر می کند افزایش می دهد. این چنین سرمایه گذاریها باعث پیشرفت اقتصادی می شود ولی سرمایه گذاریهای دیگر که ارزش منابع را کاهش می دهد، پیشرفت اقتصادی را کند می کند. اگر قصد داریم اکثر منابع قابل دسترس را در اختیار بگیریم، باید پروژه هایی تشویق شوند که ارزش را افزایش می دهند و پروژه هایی که از منابع به صورت درست استفاده نمی کنند را باید محدود کرد.

این دقیقاً چیزی است که منافع و ضررها انجام میدهند. شرکتهای تجاری منابع را خریداری میکنند(مواد خام، کالاهای واسطه ای، خدمات مهندسی و منشیگری، غیر و...) و از آنها برای تولید کالا یا خدمتی که به مصرف کننده گان فروخته میشوند، استفاده می کنند. اگر فروش محصولات از هزینه همه منابع لازم برای تولید آن پیشی گیرد، آنگاه شرکت سود می کند. یعنی وقتی سود بدست می آید، شرکت کالاها و خدماتی را تولید می کند که مصرف کنندگان ارزش بیشتری نسبت به هزینه منابع لازم برای

تولیدشان قائل شوند.

ارزش یک محصول برای مصرف کننده بوسیله قیمتی سنجیده می شود که مصرف کننده پرداخت می کند. اگر مصرف کننده بیشتر از هزینه های تولید پرداخت کند، آنگاه تصمیمی که توسط تولید کننده گرفته می شود آن است که منابع را به سمت تولیدات سودمن دتر سوق دهد. سود پاداش تبدیل منابع به چیزهایی با ارزش بیشتر است.

در مقام مقایسه، ضررها جریمه ای تحمیل شده است که از تولیدکنندگانی گرفته می شود که از منابع بدون تبدیل کردن آنها به چیزهای باارزش تر استفاده می کنند. خسار آنها نشان می دهد که منابع باید در تولید چیزهای بهتر مورد استفاده قرار می گرفتند.

فرض کنید هزینه های یک تولید کننده پیراهن ۲۰۰۰۰ دلار در ماه است، که این مقدار پول برای اجاره ساختمان، ماشینهای مورد نیاز و فراهم کردن کارگر، پارچه، دکمه، و مواد دیگر برای تولید و فروش ۱۰۰۰ پیراهن در ماه است. اگر تولید کننده ۱۰۰۰ پیراهن را هر کدام را با قیمت ۲۲ دلار بفروشد، او ۲۲۰۰۰ دلار در ماه درآمد، یا ۲۰۰۰ دلار سود دریافت می کند. تولید کننده لباس هم برای خودش و هم برای مصرف کنندگان ثروت به ارمغان آورده است. مصرف کننده با تمایل به پرداخت بیشتر از هزینه های تولید نشان می دهد که ارزش بیشتری برای پیراهن ها نسبت به ارزش منابع لازم برای تولیدشان قائل است و سود تولید کننده پاداشی برای تبدیل منابع به تولیدات با ارزش بیشتر است.

از طرف دیگر، اگر پیراهنها را بتوان بیشتر از ۱۷ دلار به فروش رساند، آنگاه تولید کننده تنها ۱۷۰۰۰ دلار کسب خواهد کرد و ۳۰۰۰ دلار در ماه زیان میکند. این زیان از این ناشی می شود که فعالیت های تولید کننده، ارزش منابع را کاهش داده است. پیراهنها - کالای نهایی - برای مصرف کنندگان

ارزش کمتری نسبت به منابع موردنیاز برای تولیدشان دارند. این طور نیست که مصرف کنندگان به طور آگاهانه می دانند که چه منابعی برای تولید پیراهن ها بکار برده شده و اگر تبدیل به تولیدات دیگر می شدند ارزش دیگری داشتند. اما انتخابهایشان، که با یکدیگر انجام می شود، این حقیقت را آشکار می سازد، و یک پیغام واضح را برای تولید کننده می فرستد .

در یک بازار اقتصادی، خسارتها و ورشکستگی های تجاری نتیجه چنین فعالیتهای بیفایده ای خواهند بود- تولید پیراهنهایی که به قیمت کمتر از هزینه هایشان بفروش می رسد- خسارتها و ورشکستگی های تجاری منابع را بسوی تولید کالاهای دیگر هدایت خواهند کرد که دارای ارزش بالاتری هستند. بنابراین، حتی اگرچه ورشکستگی های تجاری برای سرمایه گذاران و کارمندان، اغلب دردناک است، ولی یک جنبه مثبت نیز وجود دارد و آن این است که آنها منابع را بسمت پروژه های ثروت زا هدایت می کند.

ما در جهانی با سلیقه ها و تکنولوژی در حال تغییر، دانش ناقص، و تردید زندگی می کنیم. صاحبان تجارت از قیمتهای آینده بازار یا هزینه های آینده تولید مطمئن نیستند و تصمیماتشان مبنی بر انتظارات است. اما ساختار جریمه - پاداش یک بازار اقتصادی، کاملاً واضح است. تولیدکنندگانی موفق ترند که پیش بینی درستی از تولیدات و خدماتی داشته باشند که مصرف کنندگان را در قیمتهای بالاتر از هزینه های تولید جذب کنند، تولیدکنندگانی که بی کفایت هستند و منابع را به نواحی که تقاضا کم است اختصاص میدهند با خسارتها و مشکلات مالی جریمه خواهند شد.

سودها و ضررها، سرمایه گذاری تجاری را بسمت پروژه هایی هدایت میکنند که باعث پیشرفت اقتصادی می شوند و از کسانی که منابع کمیاب را هدر می دهند دور می کنند. این یک عملکرد مهم است. اقتصادهایی که در اجرای درست این عملکرد شکست می خورند یقیناً کساد یا وضع وخیم تری را

تجربه می کنند.

## ۷. افراد با کمک به دیگران درآمد بدست می آورند.

افراد از جنبه های زیادی متفاوت اند— در تواناییهای تولیدشان، ترجیحاتشان، فرصتهایشان، مهارتهای تخصصیشان، عدم تمایلشان به ریسک پذیری، و خوشبختیشان. این اختلافات درآمدهای افراد را تحت تاثیر قرار می دهد زیرا آنها بر ارزش کالاها و خدماتی که افراد قادراند یا مایلند برای دیگران تولید کنند، اثر می گذارد.

افراد با کار کردن درآمد بدست می آورند بخاطر اینکه برای دیگران چیزهایی را تهیه می کنند که برای آنها ارزشمند است. اگر این افراد کالاها و خدمات با ارزشی تولید نمی کردند مصرف کنندگان آنقدر با رضایت بابت آنها پول پرداخت نمی کردند. در اینجا یک مطلب مهم وجود دارد: اگر می خواهید درآمد زیادی بدست آورید، بهتر است روشی را طراحی کنید که چگونه به دیگران بیشتر کمک کنید. عکس این مطلب هم صحیح است. اگر دوست ندارید به دیگران کمک کنید، درآمادتان کم خواهد شد.

این رابطه مستقیم بین کمک بدیگران و درآمد به هر یک از ما انگیزه قوی برای بدست آوردن مهارتها و استفاده از استعدادها می دهد بنابراین میتوانیم برای دیگران کالاها و خدمات با ارزش تهیه کنیم.

دانشجویان برای ساعتهای طولانی مطالعه می کنند، فشار را تحمل می کنند، و هزینه های مالی تحصیل را به منظور دکتر، شیمییدان، حسابدار، و مهندس شدن متحمل می شوند. افراد دیگر که دانش و تجربه بدست آورده اند به آنها کمک خواهند کرد تا متخصص برق، یا برنامه نویس کامپیوتر شوند. باز دیگران سرمایه گذاری و شروع به تجارت می کنند. چرا مردم این کارها را انجام می دهند؟

در بعضی موارد، افراد ممکن است بوسیله یک خواسته شخصی قوی برانگیخته شوند تا جهانی که ما در آن زندگی می کنیم را بهبود بخشند. بهر حال، حتی افرادی که کاری به بهبود اوضاع جهان ندارند، کسانی هستند که بیشتر میل به کسب درآمد دارند و انگیزه قوی برای توسعه مهارت‌ها و فعالیت‌هایی که برای دیگران با ارزش تراند را خواهد داشت. درآمدهای بالا از طریق فراهم کردن کالاها و خدماتی که برای دیگران ارزش دارد بدست می آید. افرادی که ثروت زیادی می خواهند به آنچه دیگران نیاز دارند توجه می کنند.

بعضی مردم فکر می کنند که افراد با درآمد بالا باید از دیگران بهره برداری کنند. اما کسانی که درآمدهای بالا دارند در محل کار برای بهبود خوشبختی مردم کار می کنند. میلیونها نفر از تماشای بازی گلف تایگر وودز لذت می برند، و از جوایزی که به برندگان اهدا می شود پاداش خود را می گیرند و از تبلیغ حامیان ورزشکاران درآمد کسب می کنند.

سلین دیون میلیونها دلار بدست می آورد زیرا افراد زیادی مایل اند که مقدار قابل ملاحظه ای برای شنیدن موسیقیش پرداخت کنند. موسسان شرکتهای تجاری ای موفق هستند که از طریق تولید محصولات قابل خرید برای میلیونها مصرف کننده فعالیت می کنند. در گذشته سام والتن، که فروشگاههای وال - مارت را بنیان نهاد، ثروتمندترین مرد در ایالات متحده بود زیرا او فهمید که چطور سرمایه های مالی بزرگ را بطور موثرتری بکار گیرد و کالاهای مارک گذاری شده را با تخفیف قیمتها به شهرهای کوچک آمریکا بفروشد. بیل گیتس، مؤسس و رئیس مایکروسافت، بنا به گزارش روزنامه فوربز درج کرد «چهارصدمین ثروتمند دنیا» بوسیله توسعه یک مجموعه از محصولاتی که به طور متهورانه ای کارآیی و سازگاری کامپیوترها را بهبود بخشید.

میلیونها مصرف کننده هرگز از سودهایی که والتن یا گیتس از طریق استعدادهای و محصولات کم قیمتشان بدست آوردند اطلاعی ندارند. والتن و گیتس پول زیادی بدست آوردند زیرا آنها به افراد زیادی کمک کردند.

## ۸. پیشرفتهای اقتصادی اصولاً از طریق تجارت و سرمایه‌گذاری و نهادهای اقتصادی مناسب و روش درست انجام امور حاصل می‌شود.

در یکی از اولین روزهای کلاس اقتصاد که به معرفی اقتصاد پرداختیم، به این موضوع برخوردیم که تولید سرانه آمریکا، ۳۰ برابر نسبت به سال ۱۷۵۰ افزایش یافته است. از دانشجویان پرسیدم که علت این افزایش را چه می‌دانند؟

دانشجویان به سه نکته اساسی اشاره کردند. اول اینکه دانش و تکنولوژی امروز بسیار بیشتر از ۲۵۰ سال پیش پیشرفت کرده است. دوم آنکه امروزه ماشین آلات، کارخانجات بسیار عظیم پیچیده جاده‌های بسیار طولانی و سیستم ارتباطی گسترده وجود دارد و سوم اینکه مردم در سال ۱۷۵۰ خودشان نیازهای خودشان را برآورده می‌کردند حال آنکه امروزه ما تمام آنچه نیاز داریم را از دیگران خریداری می‌کنیم. با آنکه دانشجویان چیز زیادی از اقتصاد نمی‌دانستند اما جوابشان درست بود. آنها به اهمیت تکنولوژی، سرمایه و تجارت پی برده بودند. جواب دانشجویان مرا به عقیده همیشگی‌ام در مورد اینکه اقتصاد علم درک عامیانه انسانها است، مطمئن‌تر کرد. کسب درآمد از طریق تجارت و کاهش هزینه‌های مبادله نیز از جمله عوامل پیشرفت اقتصادی هستند و تحلیل اقتصادی سه منبع دیگر را نیز برای پیشرفت اقتصادی در نظر می‌گیرد. سرمایه‌گذاری در نیروی کار و ماشین آلات، بهبود تکنولوژی، بهبود و توسعه سازمانهای اقتصادی. اولین



چیزی که توان تولید را بالا می‌برد، سرمایه‌گذاری بر روی داراییهای مولد، کالاهای تولیدی مانند ماشین آلات کارخانه‌ای و بعد افزایش دانش و مهارت کارگران (سرمایه‌گذاری‌های انسانی) است.

هر دو این سرمایه‌گذاری‌ها با هم ارتباط تنگاتنگ دارند. کارگران وقتی بیشتر تولید می‌کنند که با ماشین آلات مجهزتر و بهتری کار کنند و همچنین تولید با ماشین آلات پیچیده و زنجیره‌وار خیلی بیشتر است تا تولید با دست، و همین طور حمل و نقل با ماشین‌های سنگین (کامیون کانتینر و ... ) تا الاغ و قاطر.

دوماً، پیشرفت تکنولوژی (استفاده از قدرت مغز، برای کشف محصولات جدید و روشهای هزینه‌ای کمتر) رشد اقتصادی را به همراه دارد. در مدت این ۲۵۰ سال، الکتریسیته و انرژی اتم به عنوان منبع اصلی انرژی جایگزین انرژی انسانی و حیوانی شده، اتومبیل‌ها اتوبوسها، ترنها، هواپیماها جایگزین اسب و قاطر شده، پیشرفت تکنولوژی تمام ابعاد زندگی ما را تحت تأثیر قرار داده است. نمایشگرهای *CD*، کامپیوترهای جیبی، ماکروویوها، ویدئوهای دوربین‌دار، *DVD*،، متدهای جراحی جدید، ماشینهای مجهز به تهویه هوا، حتی درهای کنترلی، تکنولوژی روش کار کردن، بازی کردن و سرگرمی، همه و همه را تغییر داده است.

سوماً، بهبود و توسعه نهادهای اقتصادی نیز رشد اقتصادی را افزایش میدهد. نهادهای اقتصادی یعنی روش‌هایی که فعالیت‌های انسانی را سازمان می‌دهد و وضع قوانینی برای عملکرد آنها و مواردی که در این رابطه باید در نظر گرفته شود.

آیا واقعاً برای مردم سخت است که فعالیت‌های تجاری داشته باشند و کار خود را سازمان‌دهی کنند؟

سیستم قانونی کشور در یک حدود معین شغلی با نفوذ در درجه‌های

مختلف سرمایه‌گذاری و تجارت و تعاونی‌های اقتصادی جواب این پرسش را می‌دهد، سیستم قانونی با وضع قوانین برای انجام قراردادهای عادلانه به حمایت افراد و دارایی آنها و حل اختلافات می‌پردازد و باعث رشد اقتصادی می‌شود. بدون سیستم قانونی، سرمایه‌گذاری تجارت و نوع‌آوری و خلاقیت همه و همه نه تنها رشد نمی‌کند بلکه از بین می‌رود. در قسمت دوم این کتاب بیشتر به اهمیت و جزئیات یک ساختار قانونی و ارکان یک اقتصاد سازمان یافته، می‌پردازیم.

سرمایه‌گذاری و پیشرفت تکنولوژی خود به خود اتفاق نمی‌افتد بلکه عکس‌العمل بنیانگذاران را نشان می‌دهد که با امید به دست آوردن سود بیشتر ریسک می‌کنند. هیچ کس نمی‌داند اختراع و نوع‌آوری بعدی چیست و تکنیک جدید کاهش هزینه کدام است. معمولاً استعدادی خلاق و کارآفرین در جایی که فکرش را نمی‌کنیم، ظهور پیدا می‌کند. بنابراین رشد اقتصاد به سیستمی بستگی دارد که به مردم اجازه دهد، ایده‌های خود را اجرا کنند و ببینند آیا می‌توانند از پس امتحان بازار برآیند و رشد اقتصادی آنها را از تلف کردن منابع روی پروژه‌های غیرتولیدی باز می‌دارد.

برای وقوع چنین پیشرفت‌هایی بازارها باید باز باشد، تا همه افراد آزادانه برای تحقق ایده‌هایشان تلاش کنند. کارآفرینان باید مطمئن باشند که ابداعات آنها توسط چند سرمایه‌گذار تأمین مالی و حمایت می‌شود. رقابت به دنبال خود کارآفرین و سرمایه‌گذار به وجود می‌آورد. ایده‌های آنها باید مواجه با یک آزمایش واقعی از طرف مصرف‌کنندگان باشد. آیا افرادی هستند که تصمیم می‌گیرند کالاها را به قیمتی بالاتر از هزینه تولید آن بخرند یا خیر. مصرف‌کنندگان بهترین داوران کالاها هستند. اگر کالاهای جدید یا ابداعات آنقدر برای مصرف‌کنندگان ارزش نداشته باشد که هزینه

تولید را بپوشاند، آن کالا خود به خود دیگر عرضه نمی‌شود.

## ۹. دست‌های نامرئی قیمت‌های بازار، فروشندگان و مشتریان را به سمت فعالیت‌هایی هدایت می‌کند که رفاه عمومی را زیاد می‌کند.

آدام اسمیت می‌گوید: افراد با توجه به سرمایه‌ای که دارند به فعالیت‌هایی دست می‌زنند که بیشترین منفعت را برای آنها داشته باشد و فقط منافع شخصی است که در نظر دارند نه منافع جامعه که در آن زندگی می‌کند. اما طبیعتاً کسب سود شخصی فرد را وادار به فعالیتی می‌کند که بیشترین سود را برای جامعه دارد. و در بسیاری از موارد فرد توسط دستان نامرئی به سمت هدفی که برای آن برنامه‌ریزی نکرده است، هدایت می‌شود.

طبق نظریه آدام اسمیت، نکته قابل ملاحظه درباره‌ی پایه و اساس اقتصاد، دارایی و اموال شخصی یا سود شخصی است که در پس خود رشد عمومی جامعه یا ملت را فراهم می‌آورد. هر کس به دنبال سود شخصی است اما او مستقیماً به وسیله دستان نامرئی آدام اسمیت که قیمت‌ها در بازار هستند، باعث رشد اقتصاد می‌شود در صورتی که او در صدد ایجاد آن نبوده است.

درک قاعده کلی دستان نامرئی برای بسیاری از مردم سخت است. تمایل طبیعی این است که با یک برنامه متمرکز نیاز همه مردم جامعه با هم برآورده شود. آدام اسمیت مدعی است، ترغیب اشخاص برای کسب سود شخصی‌شان می‌تواند به طور خودکار نیازهای جامعه را پاسخ دهد. و این در حالی است که تقاضاها بدون برنامه‌ریزی بوجود می‌آید. وقتی مالکیت خصوصی و آزادی فردی در انجام معاملات وجود دارد که قیمت‌های بازار فعالیت‌هایی که با هدف سود شخصی است را هماهنگ کند. (قیمت‌های بازار به خریداران و فروشندگان اطلاع می‌دهد که چگونه ترجیح خود را با ترجیح

افراد دیگر جامعه هماهنگ کنند). قیمت‌ها در بازار ترجیح میلیون‌ها مصرف‌کننده، تولیدکننده و عرضه‌کننده منابع اولیه را نشان می‌دهد. قیمت‌های بازار اطلاعاتی در مورد ترجیحات مصرف‌کننده، هزینه‌ها و موضوعاتی در ارتباط با زمان بندی، موقعیت و شرایط به ما می‌دهد که مورد نظر هر فرد یا برنامه‌ریز است.

تا حالا به این فکر کرده‌اید که سوپرمارکتهای شهر شما چگونه همانقدر سبزی، نان و شیر و کالاهای دیگر می‌آورند که هم کالا همیشه وجود داشته باشد و نه فاسد و تلف هم نشود؟ چگونه یخچالها، اتومبیلها و . . . در جاهای گوناگون دنیا تولید می‌شود و به همان اندازه‌ای که برایش تقاضا وجود دارد در سوپر مارکت شما وجود دارد؟ دستان نامرئی قیمت‌های بازار جواب شما را می‌دهد. قیمت‌ها منافع شخصی افراد را به سمت فعالیت‌ها سوق می‌دهد و آنها را با منافع و خواسته دیگر افراد هم جهت می‌کند.

فردریک هایک یک اقتصاددان بعد از آدام اسمیت بود که سیستم بازار را «معجزه» نامید. زیرا قیمت‌ها تنها شاخصی است که اتوماتیک‌وار اطلاعات زیادی را با خود حمل می‌کند که فروشنده و خریدار را به سمت تصمیمی که نیاز هر دو را برآورده کند راهنمایی می‌کند. قیمت‌ها منعکس‌کننده تصمیم‌هزاران یا میلیون‌ها فرد در جاهای گوناگون دنیا است که از تصمیم یکدیگر خبر ندارند. بازار مثل یک شبکه کامپیوتری گسترده برای کالا و خدمات است که به همه شرکت‌کنندگان در بازار اطلاعاتی که نیاز دارند و انگیزه برای استفاده از اطلاعات را می‌دهد. به قیمت سیب در یک سوپرمارکت توجه کنید، این قیمت نشان می‌دهد، چقدر مصرف‌کننده تمایل دارد پردازد تا یک سیب به دست آورد و همچنین هزینه‌ای را نشان می‌دهد که عرضه‌کننده برای عرضه آن متقبل می‌شود. اگر قیمت سیب را می‌پردازید پس ارزش سیب برای شما برابر است با ارزش سیب برای دیگر

مصرف‌کنندگانی که ممکن است آن را بخرند و حداقل برابر است با هزینه‌ای که تولیدکننده متحمل می‌شود تا آن را عرضه کند. چون شما بابت آن پول می‌دهید پس عاقلانه‌ترین تصمیم را می‌گیرید.

هماهنگ کردن نیاز افراد جامعه و همسو کردن آنها از خصوصیات (معجزه) است، اگر در یک فستیوال هالوین در اوماها، بومیان از سیب استفاده کنند، تقاضا برای سیب بیشتر از معمول می‌شود. ساکنین اوماها تقاضای سیب را افزایش داده در نتیجه قیمت آن زیاد شده، قیمت بالاتر منجر می‌شود که دیگر مصرف‌کنندگان در شهرها و ایالات دیگر و حتی کشورهای دیگر، مصرف‌شان را کاهش دهند چون ضرورتی در مصرف سیب ندارند آنها ترجیح می‌دهند سیب کمتری بخورند، به جای اینکه پول بیشتری بپردازند. نتیجه آنکه خارجی‌ان سیب کمتر می‌خورند و این فرصت را به اوماهاییان می‌دهد که با قیمت بالاتر هر مقدار سیبی که می‌خواهند مصرف کنند.

از طرف عرضه، افزایش قیمت سیب سود تولیدکننده را زیاد می‌کند در نتیجه عرضه سیب زیاد می‌شود به دنبال افزایش قیمت سیب، عرضه‌کننده‌ها دقت بیشتری به خرج می‌دهند که از تمام سیب‌ها استفاده کننده و هیچ کدام خراب نشود و همه آنها به پیشخوان مغازه‌ها برسد. افزایش تقاضا در یک دوره کوتاه مانند فستیوال هالوین بروی کاشت سیب اثر نمی‌گذارد، اما افزایش بلندمدت تقاضا (مثل ایجاد شعار هر روز با یک سیب سلامتی را به دست آورید از طرف مشاوران تغذیه) باعث می‌شود که تولید سیب در بلندمدت افزایش یافته و باغهای سیب زیاد شود.

وقتی تولید سیب افزایش می‌یابد، ارزش مواد اولیه لازم برای کاشت سیب بخاطر افزایش تقاضای آنها، افزایش می‌یابد یا به عبارتی قیمت مواد اولیه تولید سیب مثل دانه سیب و دستمزد باغبان و ... زیاد می‌شود. این باعث می‌شود منابع به سوی کاشت سیب حرکت کند تا اینکه صرف صنایع و

کارهای دیگر شود پس وقتی قیمت مواد اولیه سیب زیاد می‌شود، افراد بیشتری حاضرند به کار کاشت و تولید سیب بپردازند. پس در طول زمان عرضه سیب زیاد می‌شود تا به حدی برسد که مصرف‌کنندگان، از طریق قیمت سیب متوجه شوند که ارزش یک سیب اضافی، بیشتر از کالا و خدماتی است که برای خرید آن سیب اضافی از دست می‌دهند.

هیچ برنامه‌ریزی متمرکزی تا به این حد نمی‌تواند دقیق باشد که بتواند اطلاعات و ترجیحات میلیون‌ها تولیدکننده و مصرف‌کننده را برای میلیون‌ها کالا و خدمات مختلف در بخشهای گوناگون با هم هماهنگ کند. اما قیمت‌ها همه این کارها را با سرعت و اتوماتیک وار انجام می‌دهند. قیمت‌ها تولیدکننده‌ها و عرضه‌کنندگان مواد اولیه را به سوی تولید چیزهایی هدایت می‌کنند که برای مصرف‌کنندگان بیشتر ترجیح دارد و یا ارزش آن برای آنها بیشتر از هزینه آن کالا است. هیچ کس نمی‌تواند کشاورز را مجبور به کاشت سیب کند یا به بنگاه‌ها بگوید سرمایه خود را در ساختمان‌سازی به مصرف برسانید، یا کارخانجات مبل را متقاعد کند که مدل خاصی از مبل را بسازند. آنها تنها وقتی مشتاقانه دست به تولید می‌زنند که قیمت این کالاها نشان دهد که این کالاها برای مصرف‌کنندگان حداقل به اندازه هزینه متقبل شده برای تولید کننده و یا بیشتر ارزش دارد.

لازم نیست که تولید کننده را مجبور به تحقیق و تولید از راه‌های کم هزینه کنیم. بلکه دست‌های نامرئی قیمت‌ها تولیدکننده را به طور خودکار در پیدا کردن بهترین متدها و راه‌های با هزینه کمتر و بهترین ترکیب تولید می‌کشاند. چون کاهش هزینه یعنی افزایش سود. هر تولیدکننده‌ای هم سعی دارد که هم هزینه را پایین بیاورد و هم کیفیت را افزایش بدهد. در حقیقت رقابت تولیدکننده را مجبور به این کارها می‌کند.

در اقتصاد مدرن تشکلهایی که به واسطه دستان نامرئی برای افزایش سود

شخصی به وجود آمده است شگفت انگیزاند. زمانی که بر سر یک میز شام با شکوه نشسته‌اید کمی در مورد عواملی که این میز را به وجود آورده‌اند فکر کنید. احتمالش کم است که هر کدام از دست‌اندرکاران این شام از کشاورز تا راننده کامیون تا فروشنده سوپرمارکت برای صرف یک شام لذت‌بخش برای شما که با کمترین هزینه پخته شده نگرانی داشته باشند. قیمت‌ها علایق شما را با بقیه افراد هماهنگ کرده، کشاورز، راننده کامیون و بقال وقتی می‌توانند قیمت بالاتری درخواست کنند که بهترین نوع کالا و تازه‌ترین را ارائه بدهند و همیشه با روشهای با هزینه کم تولید کنند. هزاران تن از مردم که ما هیچ وقت آنها را ملاقات نمی‌کنیم به ما در مصرف کالاهایی کمک می‌کنند که خیلی بهتر از آنی است که می‌توانستیم خود تولید کنیم. آنچه دست‌های نامرئی قیمت‌های بازار انجام می‌دهد، تامین تقاضای مصرف‌کنندگان و ایجاد هماهنگی در تمامی اجزاء است.

## ۱۰. اغلب مواقع آثار بلندمدت و اثرات ثانویه فعالیتها در نظر گرفته نمی‌شود.

هانری هازلایت یک اقتصاددان مشهور کلاسیک در قرن اخیر است که کتاب (اقتصاد در یک درس) را نوشته، یکی از درسهای این کتاب نحوه بررسی اقتصادی یک فعالیت از طرف فرد است:

- ✓ نباید تنها به اثرات آنی توجه داشت بلکه باید اثرات را در بلندمدت بررسی کرد.
- ✓ نباید صرفاً اثرات را روی یک گروه بررسی کرد بلکه باید روی گروه‌های مختلف بررسی کرد.
- ✓ نباید فقط به نتایج اولیه و مستقیم توجه کرد بلکه باید اثرات ثانوی و توابع آن را هم در نظر گرفت.

هازلایت معتقد است که منشاء تمام خطاها در اقتصاد نادیده گرفتن این

اصول است.

مخصوصاً در اعمال سیاستها تنها به منافع کوتاهمدت توجه می‌شود و نتایج بلندمدت بطور کامل نادیده گرفته می‌شود. در سیاستها تنها به منافع گروه خاص یا صنعت خاص توجه می‌شود و اثرات وارده بر گروههای دیگر مثل مالیات دهندگان و مصرف کنندگان مورد توجه قرار نمی‌گیرد.

وقتی هر فرد به دنبال علایق سیاسی و منافع گروه و نمایندگان خود باشد انگیزه برای جلب توجه افکار عمومی به سمت خود را دارد. سیاستمداران منافع سیاست خود را بیشتر جلوه می‌دهند و هزینه را کمتر (بیشتر از آن چیزی که توسط دیگران هزینه می‌شود). سیاست مدارانی موفق ترند که منافع آنها برای رای دهندگان قابل لمس تر باشد و هزینه‌ها کمتر قابل مشاهده باشند و به آینده منتقل شود. تحت این شرایط نماینده‌ها می‌توانند رأی‌دهندگان را گمراه کنند.

بنابراین اگر رأی‌دهندگان آثار ثانویه اعمال سیاست را بدانند حاضر می‌شوند از منافع آن چشم‌پوشی کنند و سیاست اجرا نشود. مثل کنترل بر اجاره‌بهاء آپارتمان. شهرهایی مانند برکلی، سانتامونیکا، کالیفرنیا به خوبی مانند نیویورک خود را با چنین کنترل‌هایی عادت داده‌اند. چون این کنترل از افزایش اجاره‌بهاء جلوگیری می‌کند و خانه‌دار شدن بسیاری از افراد را ممکن می‌سازد.

البته در کوتاه مدت این کار درست است ولی اثرات جانبی آن هم مهم است. اول اینکه بازار آپارتمان راکد می‌شود. آپارتمانها نمی‌تواند به کسانی که حاضرند قیمت بیشتری بپردازند واگذار شود. برای افراد مشکل است که از سر یک آپارتمان با اجاره‌بهاء کنترلی بگذرد، حتی اگر آپارتمانهای دیگر نزدیک به محل کارش باشد، پیدا کردن یک آپارتمان نزدیک تر به محل



کاربا اجاره بهاء کنترلی سخت است، چون بقیه هم قیمت خانه‌هاشان زیر قیمت اجاره است و محکم به آن چسبیده‌اند و حاضر نیستند آن را از دست بدهند.

قیمت اجاره بهاء پایین، سرمایه‌گذاری در ساختمان سازی را کاهش می‌دهد. اگر چه کنترل اجاره‌بهاء صاحبان خانه را مجبور می‌کند که به درآمد و عایدی کمتری فکر کنند، اما این برای مالکان درست نیست چون تعداد افرادی که حاضر بودند خانه‌هاشان را اجاره دهند، کاهش می‌یابد و سرمایه‌گذاران سرمایه‌های خود را در جاهای دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند. پس تعداد خانه‌های اجاره‌ای کم می‌شود و پیدا کردن خانه هم بسیار سخت می‌شود. پس در طول زمان نه تنها تعداد خانه اجاره‌ای کم بلکه کیفیت آنها نیز کاهش می‌یابد.

اثرات ثانوی فوراً قابل مشاهده نیست، اما هنگامی که کیفیت و تعداد خانه‌های اجاره‌ای کم می‌شود مردم در مورد علت این مساله گیج می‌شوند. بنابراین نتایج کنترل، کاهش میزان خانه‌ها و نگهداری بد خانه‌ها و کمبودهای دیگر می‌شود. طبق گفته اقتصاددان سوئدی، اسار لینکیک: در اکثر موارد کنترل اجاره‌بهاء، بجز بمب‌ها، کارآمدترین تکنیک برای تخریب کردن شهر شناخته شده است.

همین حالت برای تعرفه‌گذاری و سهمیه‌بندی واردات کالای خارجی وجود دارد و در این حالت هم همیشه اثرات جانبی در نظر گرفته نمی‌شود. با محدود کردن واردات کالاهای خارجی، تعرفه‌ها و سهمیه بندی‌ها اگرچه ابتدا کارگران آمریکایی که محصولات رقابتی با هزینه بالاتر تولید می‌کنند حمایت می‌شود. اما اثرات بعدی آن شاید بسیار شدید باشد.

کنترل سهمیه واردات آهن که توسط بوش در سال ۲۰۰۲ وضع شد، به

وضوح این موضوع را نشان می‌دهد. سهمیه واردات آهن در سال ۲۰۰۲ کم شد، کاهش عرضه آهن، قیمت آهن آمریکا را ۳۰٪ افزایش داد. در قیمت بالاتر، تولیدکننده‌های داخلی آهن تولید و استخدام خود را افزایش دادند. اما واقعاً اثرات جانبی آن چه بود؟ کارخانجاتی که آهن مواد اولیه آنها بود مثل کارخانجات اتومبیل و اسباب و اثاثیه و ماشین‌آلات سنگین، در مقابل افزایش قیمت آهن نتوانستند مقاومت کنند و به اجبار بسیاری از کارمندان خود را از کار بیکار کردند. تولیدکننده‌های کانتینرهای آهنی آمریکا که قبلاً در بازارهای دنیا حکم‌فرمایی می‌کردند به تندی کارگران خود را بیکار کردند. چون نمی‌توانستند با بنگاه‌های خارجی که آهن را ارزانتر می‌خرند رقابت کنند. بعلاوه اثرات جانبی دیگری هم وجود داشت. صادرکنندگان آهن به آمریکا هم دیگر دلاری از این طریق وارد کشورشان نمی‌کردند، پس آنها هم توان کمتری برای واردات کالاهای آمریکایی داشتند و در نتیجه صادرات آمریکا به دلیل محدودیت‌های واردات کاهش پیدا کرد.

از دیگر اثرات جانبی آن اثر بروی اشتغال است: محدودیت تجاری ایجاد شغل نمی‌کند شاید اشتغال را در صنایع که از طریق تعرفه‌ها و سهمیه‌ها حمایت شده زیاد کند اما اشتغال در صنایع دیگر مثل صنایعی که محصول آنها صادر شده کاهش می‌یابد. معمولاً محدودیت‌ها، عجیب نیست چون شغل‌های مردم که در صنایع حمایت شده کار می‌کنند (مثل آهن) کاملاً مشخص است در حالیکه اثرات ثانوی - شغل‌هایی که در صنایع دیگر از بین رفته و نابود شده - زیاد مشخص نیست بنابراین بیشتر مردم دنبال شغل‌های حمایت شده هستند.

خرجه‌ها و هزینه‌های دولت هم معمولاً اثرات جانبی دارد. سیاستگذاران معمولاً تصمیماتی اتخاذ می‌کنند که بیکاری را کاهش دهند. مانند

سرمایه‌گذاری بر روی جاده که هم از پلیسها حمایت می‌کند، و هم مشاغل موجود در دادگستری و کارهای اداره‌ای را زیاد می‌کند اما اشتغال‌زایی تنها خاصیت آن نیست.

فرض کنید دولت ۵۰ میلیارد دلار برای استخدام یک میلیون نفر برای ساختن یک بزرگراه حذف‌اصل سندیگو و لوس‌آنجلس خرج کند. واقعاً اشتغال‌زایی این پروژه چقدر است؟ وقتی به نتایج ثانوی یا جانبی آن توجه کنید، جواب آن هیچ است.

دولت پروژه‌های خود را اغلب از مالیاتها یا از طریق وام از بانک تأمین مالی می‌کند. گرفتن ۵۰ میلیارد دلار مالیات، مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی را ۵۰ میلیارد دلار کاهش می‌دهد. و این کاهش در مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی باعث بیکاری بسیاری می‌شود. اما به جای آن به توسط سرمایه‌گذاری دولتی، اشتغال ایجاد می‌شود. وقتی پروژه‌ای به وسیله وام تأمین مالی می‌شود، برای اینکه نرخ بهره پرداختی را بپوشاند، منجر به افزایش نرخ بهره و نرخ مالیات می‌شود. این باعث می‌شود سرمایه لازم برای پروژه‌های دیگر (خصوصی و دولتی) پخش شود و از بین برود. در این حالت یعنی محدودیت تجارت، شغل ایجاد نمی‌شود بلکه ترتیب و جای شغلها تغییر می‌کند یعنی ایجاد شغل از بخشی به بخش دیگر منتقل می‌شود. این حقیقت الزاماً به این معنی نیست که پروژه‌ها نباید انجام شوند بلکه یعنی یک پروژه برای اجرا باید توجیه اقتصادی داشته باشد یعنی باید منافع آن بیشتر از هزینه آن و هزینه فرصت باشد.

اثرات جانبی تنها مشکل سیاستمداران و دولت‌مردان نیست. افراد معمولی و شهروندان آگاه هم با آن روبرو می‌شوند مانند تجربه اخیر یک معلم در غرب ویرجینیا، که این مطلب را توضیح می‌دهد. شاگردان او مرتباً مدادهای خود

را گم می‌گردند و او برای اینکه آنها را تشویق به حفظ و نگهداری مدادشان بکند، تعیین کرد که اگر هر کس ته مداد خود را به معلم تحویل دهد، ۱۰ سنت جایزه می‌گیرد. اما این کار تنها باعث شد که دانش‌آموزان مداد خود را خیلی سریع می‌تراشیدند و ته‌مداد را برای گرفتن ۱۰ سنت به معلم تحویل می‌دادند و این نتیجه‌ای نبود که هدف معلم دنبال می‌کرد.

## فصل دوم

### هفت منبع اصلی پیشرفت اقتصادی

۱. **سیستم قانونی:** اساس فرآیند پیشرفت اقتصادی، یک سیستم قانونی است که از مالکیت (دارائی) خصوصی و قراردادها حمایت می‌کند
۲. **بازارهای رقابتی:** رقابت مشوق استفاده مؤثر از منابع است و باعث تحریک و تشویق انگیزه‌ها می‌شود.
۳. **محدودیت در مقررات دولتی:** سیاستهای تعدیل‌کننده که تجارت را کاهش می‌دهد، پیشرفت اقتصادی را نیز کند می‌کند.
۴. **بازار سرمایه کارآمد:** برای شناسایی پتانسیل بازار، یک جامعه باید مکانیسمی داشته باشد که سرمایه‌ها را به سمت پروژه‌های ثروت‌زا هدایت کند
۵. **ثبات پولی:** سیاستهای پولی تورمی علائم قیمتی را منحرف کرده و اقتصاد بازار را تضعیف می‌کنند.
۶. **نرخهای پایین مالیات:** تولیدات زمانی افزایش خواهد یافت که مردم بتوانند قسمت بیشتری از درآمدها را نگه دارند.
۷. **تجارت آزاد:** یک جامعه بوسیله فروش کالاها و خدماتی پیشرفت می‌کند که می‌تواند آنها را با هزینه نسبتاً پائین تولید کند و آنچه را که برایشان هزینه بر است وارد می‌کنند.

## مقدمه:

چرا برخی کشورها سریع رشد می‌کنند در حالیکه بقیه کشورها را کد هستند یا حتی از لحاظ اقتصادی سیر قهقرایی می‌پیمایند؟ چرا درآمدهای افراد در برخی کشورها بسیار بیشتر از بقیه کشورهاست؟ اقتصاددانان این پرسشها را از زمان آدام اسمیت در قرن ۱۸ مطرح کرده‌اند. سرمایه‌گذاری عمده و تکنولوژی جدید آشکارا به رشد کمک می‌کند، ولی آنها در خلاء ایجاد نمی‌شوند. کشورها باید مشخصات ویژه‌ای داشته باشند که به مردمشان اجازه دهد تا با یکدیگر مبادلات بهره‌ور داشته باشند.

مؤسسات و بنگاههای امن و سالم، مقررات قانونی و کمرگی در هر دو نوع رسمی و غیررسمی که رفتار را هدایت می‌کند و سیاستهای سالم دولت، اجزاء اصلی پیشرفت رشد هستند. همانطور که یک یا دو بازیگر ضعیف اساساً می‌توانند سطح کارائی کل یک تیم قهرمانی را کاهش دهند، یک صنعت یا سیاست ضد تولیدی در یک یا دو حوزه کلیدی هم می‌تواند به کارائی و عملکرد یک اقتصاد آسیب برساند. این بخش، عوامل اصلی که تحت فرآیند رشد قرار می‌گیرند را مطرح کرده و در مورد اینکه چرا درآمدهای سرانه در میان کشورها متفاوت است توضیح می‌دهد.

**۱- سیستم قانونی: اساس فرآیند پیشرفت اقتصادی، یک سیستم قانونی است که از مالکیت خصوصی دارائی و انجام قراردادهای حمایت می‌کند**

«نظام مالکیت خصوصی مردم را برای فعالیتهای شخصی‌شان در حوزه

کالاهای مادی مسئول می‌داند. بنابراین چنین سیستمی به مردم اطمینان می‌بخشد که نتایج عملکردهای خود را تجربه کنند. اموال به مثابه حصارهایی است که ما را با آئینه‌هایی احاطه می‌کند که نتایج رفتارهایمان را به ما بر می‌گرداند. «

تام بتل»

سیستم قانونی پایه ای برای حمایت از حق مالکیت و اجرای معاهدات فراهم می‌کند. همان گونه که در اصل ۴ از فصل اول بحث کردیم، تجارت، کالاها را به سمت کسانی هدایت می‌کند که برای آنها ارزش بیشتری قائل هستند و بوسیله بازده حاصل از خصوصی سازی و روشهای تولید در مقیاس بزرگ، محصولات بیشتری بدست می‌آورند.

برای کاهش نااطمینانی های همراه با تجارت، یک سیستم قانونی باید شرایط اجرای توافقات یا معاهدات را فراهم کند. این امر حجم تجارت را افزایش خواهد داد و به پیشرفت جریان اقتصادی کمک می‌کند.

نقش انتقادی دیگر سیستم قانونی حمایت از حقوق مالکیت است، تجارت به حقوق مالکیت وابسته است و اگر قرار باشد اقتصاد پیشرفت کند، سیستم قانونی بایستی از حق مالکیت حمایت کند. دارایی یک بخش گسترده‌ای است که شامل مالکیت ایده‌ها و خدمات نیروی کار می‌شود که خود از دیدگاه‌های مذهبی تشکیل شده، همانند موجودیت فیزیکی ساختمانها و زمین. مالکیت خصوصی دارایی شامل سه چیز است:

۱) حق استفاده انحصاری

۲) حمایت قانونی علیه متجاوزان آنهائیکه درصدد استفاده و یا ضایع کردن دارائی بدون اجازه مالک هستند

۳) حق انتقال به دیگری (یا تعویض با دیگری). مالکان خصوصی می‌توانند تصمیم بگیرند که چگونه دارائی شان را استفاده کنند، اما مالکان خصوصی

برای فعالیت‌هایشان مسئول هستند. کسانی که دارائی شان را به شیوه‌ای استفاده می‌کند که حقوق مالکیت دیگران را مورد تخطی و یا تجاوز قرار می‌دهند، در معرض فشارهای قانونی کسانی که از دارائیشان حمایت می‌کند، قرار می‌گیرند. برای مثال حقوق مالکیت خصوصی من را از پرت کردن چکش به داخل صفحه نمایش کامپیوتر شما منع می‌کند زیرا اگر این کار را انجام دهم من به حق مالکیت شما در مورد کامپیوترتان تجاوز کرده‌ام. حق مالکیت شما برای کامپیوترتان، من و هر کس دیگری را از استفاده بدون اجازه از کامپیوترتان منع می‌کند. بطور مشابه، مالکیت چکش و سایر داراییهای من شما و هر کس دیگری را از استفاده آنها بدون اجازه من باز می‌دارد.

مطلب مهم در مورد مالکیت خصوصی محرکهایی است که از آن ناشی می‌شود. چهار دلیل اصلی وجود دارد که چرا همراهی محرکها و حقوق مالکیت خصوصی باعث پیشرفت اقتصادی می‌شود.

اول، مالکیت خصوصی نظارت خردمندان را تشویق می‌کند. اگر مالکان خصوصی در نگهداری دارایی‌شان کوتاهی کنند یا اجازه دهند که از آن بد استفاده شود و یا آسیب ببینند، با پیامدهایی به شکل کاهش ارزش دارایی مواجه می‌شوند. برای مثال، اگر شما مالک یک اتومبیل باشید، انگیزه‌ای قوی برای تعویض روغن، سرویس منظم اتومبیل که به خوبی کار می‌کند دارید. برای چه این طور است؟ اگر شما در این زمینه بی‌دقت باشید ارزش اتومبیل هم برای شما و هم مالکان آتی کاهش خواهد یافت. اگر اتومبیل به خوبی نگهداری شود، ارزش بیشتری برای شما و کسانی که ممکن است بخواهند آن را از شما بخرند، خواهد داشت.

در مقابل، هنگامی که دارایی در مالکیت دولت و یا مالکیت عمومی گروه زیادی از مردم باشد، انگیزه، برای نگهداری خوب از آن ضعیف است. برای



مثال، وقتی دولت مالک خانه‌ها باشد، هیچ شخص یا گروه کوچکی از مالکان، انگیزه قوی برای نگهداری دارایی‌ها ندارند. هیچ شخص یا گروه کوچکی هزینه‌های کاهش ارزش دارایی را نخواهد پرداخت و از ترقی و پیشرفت آن نیز سودی نخواهند برد. این است علت اینکه خانه‌های در تملک دولت در مقایسه با خانه‌های با مالکیت خصوصی، به خوبی نگهداری نمی‌شوند. این امر در هر دو نوع کشورهای کاپیتالیستی و سوسیالیستی صادق است. اهمال در مراقبت، نگهداری و تعمیر کردن، نشان دهندهٔ محرکهایی است که مالکیت دولتی اموال را همراهی می‌کند.

دوم، مالکیت خصوصی مردم را به استفاده سودمند از دارایی‌شان تشویق می‌کند. زمانی که مردم قادر به نگاهداشتن ثمره‌های کارشان به عنوان دارائی خصوصی باشند، یک محرک قوی برای بهبود مهارت‌هایشان، کار سخت‌تر و سریع‌تر دارند و چنین کارهایی درآمدشان را افزایش خواهد داد. هم چنین، هنگامی که مردم مجاز هستند که آنچه را بدست می‌آورند نگهدارند، آنها از زمین، ساختمانها و سایر دارایی‌هایی که مالک آن هستند، بهتر استفاده خواهند کرد.

کشاورزی در اتحاد جماهیر شوروی سابق نشان می‌دهد که چگونه حقوق مالکیت، فعالیتهای تولیدی را تحریک می‌کند. در رژیم کمونیستی خانواده‌ها مجاز بودند، محصولات را که در قطعه زمینهای خصوصی کوچک تولید می‌کردند، نگهداری کرده و یا بفروشند.

این قطعه زمینهای خصوصی تنها ۲٪ از کل زمینهای زیرکشت را تشکیل می‌دادند، بقیه ۹۸٪ عبارت بود از مزارع با مالکیت عمومی، جایی که محصول متعلق به دولت بود. همانگونه که توسط یکی از مطبوعات شوروی سابق (*soviet press*) گزارش شد، تقریباً  $\frac{1}{4}$  از ارزش کل تولیدات

کشاورزی شوروی در این کسر کوچک از زمینهای کشاورزی خصوصی کشت

می شد. این نشان می‌دهد که محصول هر جریب قطعه زمین خصوصی حدود ۱۲ برابر محصول هر جریب مزارع دولتی بوده است و حتی یک جابه‌جایی کوچک از مالکیت دولتی به سمت مالکیت خصوصی نتایج مؤثری را بوجود می‌آورد. در سال ۱۹۷۸ میلادی دولت کمونیستی چین سیاست بالفعلی را آغاز کرد که اجازه می‌داد کشاورزان همهٔ برنج کشت شده در مزارع عمومی را که بیشتر از مقدار تعیین شده توسط دولت بود را برای خود نگه دارند. در نتیجه، دولت چشم توجه را به سمت کشاورزان در دهکده‌های کوچک ایکساجانگ در استان آنهییوی چین دوخت. در آنجا کشاورزان مسئولیت کشت قطعات خصوصی از زمین را به کشاورزان خاص دادند و هم چنین به آنها اجازه دادند بیشتر از مقداری که دولت اجازه می‌داد برای خود نگاه دارند، نتیجه افزایش تولیدات بود.

سوم، مالکان خصوصی انگیزه ای قوی برای گسترش چیزهایی دارند که مالک آند به طوری که این چیزها برای دیگران سودمند باشد، در حالیکه مالکان خصوصی می‌توانند به صورت قانونی هر کاری می‌خواهند با دارائیشان انجام دهند. آنها می‌توانند از فعالیت‌هایشان که ارزشش برای دیگران زیادتر است، سود ببرند. اگر آنان دارائیشان را به صورتی استفاده کنند که برای دیگران جالب باشد، ارزش بازاری دارائی افزایش خواهد یافت. در مقابل اگر تغییراتی بدهند که سایر افراد دوست نداشته باشند، خصوصاً اگر سایر افراد، مصرف کنندگان و خریداران بالقوه آتی باشند، ارزش آن دارایی کاهش پیدا خواهد کرد.

مالک یک مجموعه آپارتمان را در نظر بگیرید. این شخص ممکن است به هیچ چیز بجز داشتن پارکینگ، امکانات خشکشویی مناسب، یک اتاق کار زیبا، یا یک سونا و استخر شنای جذاب در درون مجموعه توجه نکند. اما اگر مصرف کنندگان به این کالاها ارزش بیشتری بدهند (نسبت به هزینهٔ تولید

آنها)، مالک انگیزه قوی برای تهیه کردن آنها دارد. این مساله هم درآمدهای مالک - اجاره بها - و هم ارزش بازاری آپارتمانها را افزایش می‌دهد. در مقابل، مالکان آپارتمانی که فقط بر آنچه که خودشان دوست دارند، نسبت به چیزهایی که مصرف کنندگان ترجیح می‌دهند، اصرار می‌ورزند درآمدهایشان و ارزش سرمایه‌شان (آپارتمان شان) کاهش خواهد یافت.

چرا دانشجویان دانشکده مشتاقند که ساعتهای طولانی درس را تحمل کنند و هزینه تحصیلات دانشگاهی را متحمل شوند؟ مالکیت خصوصی خدمات نیروی کار به این سؤال پاسخ می‌دهد. به این دلیل که آنان یک حق مالکیت برای خدمات نیروی کارشان دارند، اگر آنها دانشی فرا گیرند و مهارتهایی را یاد بگیرند که برای دیگران ارزشمندتر است، درآمدهای آینده ایشان بیشتر خواهد بود.

چهارم، مالکیت خصوصی، باعث توسعه خردمندان و نگهداری و بقاء منابع برای آینده می‌شود. استفاده از یک منبع ممکن است درآمدزا باشد این درآمد پژواکی از طرف مصرف کنندگان کنونی است، انعکاسی از آنچه که آنان از آن منبع انتظار دارند. اما مصرف کنندگان آتی شکرگزار حقوق مالکیت هستند. مالک یک منبع، ممکن است معتقد باشد یک قسمت از زمین که اکنون قابل بهره‌برداری شده و یا قابل بهره‌برداری برای بعد است، در آینده بیشتر ارزش خواهد داشت. به عبارت دیگر، ارزش آتی مورد انتظارش از ارزش جاری آن بیشتر است. این مالک انگیزه برای نگهداشتن یک کالا داشته است که مانع استفاده جاری از آن کالا می‌شود برای مطمئن شدن از اینکه کالا، زمانیکه ارزش بیشتری دارد، در دسترس خواهد بود. لذا، مالک به صدای مصرف کنندگان آتی توجه می‌کند. مالکان خصوصی می‌توانند ثروت شخصی‌شان را از طریق موازنه تقاضای کنونی با تقاضای بالقوه در آینده، افزایش دهند.

مالکان خصوصی وقتی با نگهداشتن یک منبع، سود می‌برند که ارزش آتی مورد انتظار منبع قابل مصرف از ارزش جاری آن بیشتر باشد. این امر درست است، حتی اگر مالک کنونی انتظار نداشته باشد که هنگام سود دهی از آن منبع سودی نصیب او شود. تصور کنید یک کشاورز ۶۵ ساله درختکار در این تفکر است که درختان جوان صنوبر داگلاس خود را قطع کند یا نه. اگر رشد درختان و کمیابی فزاینده چوب، باعث درآمدی در آینده شود که این درآمد از ارزش کنونی درختان تجاوز کند، این کشاورز از نگهداری درختان برای آینده، سود خواهد برد. مادامی که مالکیت قابل انتقال است هرچه قدر که درختان رشد می‌کنند و روز موعود برداشت محصول نزدیکتر می‌شود ارزش بازاری زمین هم افزایش خواهد یافت. بنابراین، حتی اگر برداشت محصول واقعی هم تا بعد از مرگ کشاورز رخ ندهد، مالک قادر خواهد بود که درختان (یا به احتمال بیشتر زمین شامل درختان) را در هر زمان برای دستیابی به ارزش افزوده آنان بفروشد.

در طول قرن‌ها بدبینان درباره تمام شدن درختان، کانی‌های معدنی و منابع گوناگون انرژی بحث کرده‌اند ولی بازهم آنها در اشتباه بوده‌اند زیرا در تشخیص نقش مالکیت خصوصی شکست خوردند. در انگلستان قرن ۱۶ ترسی همه مردم را در بر گرفت که عرضه چوب به عنوان یک منبع انرژی به زودی تمام خواهد شد و قیمت‌های بالاتر چوب انگیزه‌ای برای ذخیره‌سازی شد و به توسعه زغال سنگ منتهی شد و طولی نکشید که بحران چوب از بین رفت.

حتی زمانی که یک منبع خاص مالکی ندارد، بازار سایر منابع که تحت تملک هستند می‌توانند اغلب مشکلات را حل کنند در اواسط قرن ۱۹ میلادی، پیشگویی‌های وحشتناکی شایع شد که ایالات متحده، نزدیک به تمام کردن روغن وال بود و این زمانی بود که سوخت اصلی و عمده برای

روشنایی روغن وال بود. هیچ کس مالک والهایی نبود که به طور گسترده در دریاهاى آزاد شکار می‌شدند و به سرعت جمعیتشان کاهش می‌یافت. هنگامی که قیمت روغن وال افزایش یافت انگیزه اشخاص برای نگهداری و بقاء والها برای آینده از بین رفت زیرا آنان مالک والها نبودند، ولیکن همانطور که قیمتها افزایش می یافت اشخاص انگیزه‌ای برای پیدا کردن منابع انرژی جایگزین یافتند. اگر آنان می‌توانستند مالک منبع انرژی باشند می‌توانستند درآمدهای زیادی بدست آورند. با گذر زمان، این امر به گسترش استفاده از نفت چراغ، کاهش قیمت روغن وال و پایان بحران روغن وال منتهی شد.

بعداً هنگامی که مردم به بنزین روی آوردند، پیش بینی‌هایی صورت گرفت که این منبع هم تمام خواهد شد. در سال ۱۹۱۴ میلادی، دفتر معادن گزارش داد که عرضه کل نفت آمریکا، ۶ میلیون بشکه بوده، مقداری کمتر از آنچه که ایالات متحده اکنون تقریباً در هر ۲۰ ماه تولید می‌کند. در سال ۱۹۲۶ میلادی، هیئت نگهداری نفت فدرال، مردم را مطلع کرد که عرضه نفت ایالات متحده فقط برای ۷ سال کفایت خواهد کرد. دو دهه بعد، وزیر امور داخلی پیش بینی کرد که ایالات متحده نفت را تنها در کمتر از چند سال به اتمام خواهد رساند. مطالعه‌ای به پشتیبانی باشگاه رُم، پیش بینی‌های مشابهی را برای جهان در طول دهه ۱۹۷۰ انجام داد.

درک انگیزه‌هایی که از مالکیت خصوصی ناشی می‌شود، فهم اینکه چرا بعضی پیش بینی‌ها اشتباه بوده‌اند را آسان می‌کند. هنگامیکه یک منبع با مالکیت خصوصی کمیاب می‌شود، قیمت منبع بالا خواهد رفت. افزایش قیمت به تولیدکنندگان، ابداع کنندگان، مهندسين و کارفرمایان انگیزه‌ای برای (۱) نگهداری استفاده مستقیم منبع (۲) جستجوی بیشتر برای جایگزینها (۳) گسترش روشهای جدید اکتشاف و احیای مقادیر بزرگتری از منبع، را می‌دهد.

یک سیستم قانونی که از حقوق مالکیت حمایت می‌کند و معاهدات و قراردادهای را با روش *evenhanded* اجرا می‌کند. اساس و پایه‌ای برای تشکیل سرمایه و سود بردن از تجارت فراهم می‌کند که فنرهای رشد اقتصادی هستند. در مقابل، نا امنی حقوق مالکیت، اجرای بی‌ثبات توافقات و پارتی بازی‌های قانونی، هم سرمایه‌گذاری و هم منافع حاصل از تجارت را کاهش می‌دهد.

در طول تاریخ، مردم سایر انواع مالکیت مانند تعاونی‌ها، سوسیالیسم و کمونیسم را امتحان کرده‌اند. این تجارب از ناموفق تا مصیبت‌بار و مقرون به بدبختی طبقه بندی شده‌اند. تا این تاریخ هیچ توافقات سازمانی را نمی‌شناسیم که اشخاص را با چنین آزادی و انگیزه‌ای برای خدمت به دیگران، با استفاده بهره‌ور و کارآ از منابع - همانطور که مالکیت خصوصی در چهارچوب قانون انجام می‌دهد - آماده کند.

## ۲. بازارهای رقابتی: رقابت مشوق استفاده مؤثر از منابع است و

### باعث تحریک و تشویق انگیزه‌ها می‌شود.

« رقابت باعث پیشرفت مداوم در صنعت است. این امر تولیدکنندگان را به حذف چیزهای بی‌مصرف و کاهش هزینه‌ها سوق می‌دهد، به طوری که آنان ممکن است به دیگران ارزان بفروشند. رقابت، کسانی که هزینه‌ها را بالا نگه می‌دارند، حذف می‌کند و تولیدات را به سمت کسانی سوق می‌دهد که هزینه‌هایشان پایین است. »  
(کلیرویلکوکس)

رقابت زمانی بوجود می‌آید که آزادی ورود به بازار وجود داشته باشد و فروشندگان دیگر حضور داشته باشند. بنگاه‌های رقیب ممکن است در بازارهای محلی، منطقه‌ای، ملی و حتی جهانی رقابت کنند. رقابت، نیروی اقتصاد بازار است. رقابت، تولیدکنندگان را مجبور می‌کند که عملکردی

مؤثر و سودمند و موافق سلیقه و ترجیحات مصرف کنندگان داشته باشند. رقابت تولیدکنندگان ناکارا را از صحنه بیرون می کند. بنگاههایی که نمی توانند مصرف کنندگان را با کالاهایی با کیفیت با قیمتهای رقابتی تامین کنند، ضرر می کنند و سرانجام از کسب و کار بیرون رانده می شوند و رقبای موفق، بنگاههای رقیب را از صحنه بیرون می کنند. آنها ممکن است این عمل را از طرق گوناگونی انجام دهند که شامل کیفیت تولیدات، روش، خدمات، تبلیغات و قیمت است. اما آنها باید پیوسته جوابگوی تقاضای مصرف کنندگان، حداقل به همان میزان ارزشی که از طرف رقبا ارائه شده است، باشند.

چه چیز مک دونالد، جنرال موتور یا هر بنگاه کسب و کار دیگر را از بالا رفتن قیمتتها، فروش تولیدات نامرغوب و یا ارائه خدمت نامطلوب محافظت کرده است. رقابت جواب را ارائه می دهد. اگر مک دونالد موفق نشود یک ساندویچ خوشمزه را به قیمتی مناسب با یک لبخند تحویل دهد، مردم به سمت برگرکینگ، وندیز، ساب وی، دیری کوئین و بقیه رقبا روی می آورند. حتی بزرگترین بنگاهها در کارشان شکست خواهند خورد در مقابل یک بنگاه تازه به دوران رسیده کوچک که روشهای جذب مصرف کنندگان را با تولیدات بهتر در قیمتتهای پایین تر را یافته است، موفق می شود. بنگاههایی به بزرگی جنرال موتور و فورد مشتریان را به نفع هوندا، مزدا، تویوتا و سایر صاحبان کارخانه اتومبیل از دست خواهند داد و این در صورتی است که آنها یک مرحله عقب تر از تهیه نوعی از وسایل نقلیه باشند که مردم در قیمتتهای رقابتی می خواهند.

رقابت انگیزه ای به بنگاهها برای توسعه تولیدات بهتر و کشف روشهای کم هزینه تر تولید می دهد. به دلیل اینکه تکنولوژی و قیمتتها دائماً تغییر می کنند، هیچ کس نمی داند چه تولیداتی را مصرف کنندگان بعداً

می‌خواهند یا کدامیک از تکنیکهای تولید هزینه‌های هر واحد محصول را به حداقل میرسانند، رقابت به کشف این پاسخ کمک می‌کند. از وقتی که فروشگاههای بزرگ خرید تاسیس شد، آیا فروش اینترنتی جدیدترین ایده نبوده است؟ یا رؤیای ساده دیگری است که زود ناپدید می‌شود؟ رقابت پاسخ را ارائه خواهد داد.

در یک اقتصاد باز، کارفرمایان برای ابداع و ابتکار آزاد هستند. آنها فقط به حمایت سرمایه‌گذاری (که اغلب شامل خودشان می‌شود) نیاز دارند که مشتاق به سرمایه‌گذاری وجوه لازم باشد و نیاز به تصویب هیئت‌ها یا ممبران نداشته‌اند. با وجود این رقابت، کارفرمایان و سرمایه‌گذارانی را که مسئول حمایت از آنها هستند، در دست می‌گیرد، زیرا ایده‌هایشان باید با تایید مصرف‌کنندگان روبه‌رو شود. اگر مصرف‌کنندگان به صورتی ارزش‌گذاری کنند که به اندازه کافی هزینه‌ها را پوشش دهد، کار و کسب جدید پیشرفت خواهد کرد. اما اگر مصرف‌کنندگان دریابند که محصول جدید کمتر از هزینه‌هایش ارزش دارد، کسب و کار ورشکست خواهد خورد. مصرف‌کنندگان، داوران و هیئت منصفه نهایی برای ابداع و اجرای کسب و کار هستند.

تولیدکنندگان که امیدوارند در فضای رقابتی به حیات خود ادامه دهند، نمی‌توانند راضی به خدمت باشند. تولید موفق امروز ممکن است آزمون رقابتی فردا را به منظور موفقیت در بازار رقابتی بگذرانند، مشاغل بایستی در پیش‌بینی کردن، تشخیص دادن و به‌طور وسیع در پذیرفتن ایده‌های پیشرفته، خوب عمل کنند.

همچنین، رقابت ساختار شغل و اندازه‌بناهای را که می‌تواند هزینه هر واحد تولید و خدمت را در حداقل نگه‌دارد کشف می‌کند. بر خلاف سایر سیستمهای اقتصادی، یک اقتصاد بازار نمی‌تواند انواع بناهای که اجازه



دارند با هم رقابت کنند را تحت سرپرستی در آورد. بنگاهی که بوسیله مالک آن اداره می‌شود، شرکت با مسئولیت محدود، بنگاه با مالکیت کارکنان، تعاونی مصرف کنندگان، کمون (جمعیت اشتراکی) یا هر شکلی از کار و کسب برای ورود به بازار، آزاد است. برای کسب موفقیت، گذراندن تنها یک آزمون اجباری است: هزینه مؤثر. اگر یک کسب و کار، گرچه یک شرکت با مسئولیت محدود و یا یک بنگاه با مالکیت کارکنان باشد، محصولات با کیفیتی را در قیمت‌های مناسب تولید کند، موفق خواهد شد. اما اگر ساختار آن به گونه‌ای باشد که هزینه‌های بیشتری نسبت به سایر تشکیلات شغلی ایجاد کند، رقابت آن را از بازار بیرون خواهد راند.

همین نکته در مورد اندازه بنگاه نیز صادق است. برای برخی محصولات، کسب و کار بایستی نسبتاً بزرگ باشد تا مزیت کامل صرفه‌جوییهای نسبت به مقیاس تولیدات را بدست آورد که عبارتست از کاهش در هزینه‌های هر واحد تولید هنگامی که تولید افزایش می‌یابد. در چنین مواردی مشاغل کوچک هزینه‌های تولیدی بیشتری نسبت به همتهای بزرگتر خودشان دارند. مصرف کنندگان مایلند خریدهایشان را با قیمت‌های پایین‌تر و از بنگاه بزرگتر انجام دهند و اغلب بنگاه‌های کوچک عاقبت از بازار بیرون رانده می‌شوند. صنایع کارخانه‌ای هواپیما و اتومبیل نشان دهنده این گونه فشارها هستند.

در موارد دیگر، هزینه بنگاه‌های کوچک که اغلب به صورت مالکیت‌های شخصی و یا تعاونی‌ها سازماندهی شدند، کارآمدی بیشتری خواهند داشت. هنگامی که مصرف کنندگان ارزش بیشتری برای خدمات شخصی و تولیدات فردی قائل شوند بنگاه‌های بزرگ ممکن است شرایط سختی برای رقابت کردن داشته باشند. بنابراین، پیشه‌های پزشکی و حقوقی، مغازه‌های چاپ و آرایشگاهها معمولاً بنگاه‌های کوچک هستند. یک اقتصاد بازار در نظر گرفتن

هزینه و تأثیر متقابل بین تولیدکنندگان و مصرف کنندگان را برای تعیین نوع و اندازه بنگاه، مجاز می‌داند.

رقابت به جای کار و کسب نیست. گر چه رقابت نرخ‌های سود را پایین نگه می‌دارد و مصرانه مشاغل را به سمت فعالیت‌هایی که حاصل آن کالاها و خدمات بهتر در قیمت‌های پایین‌تر است هدایت می‌کند. در مقابل، مقررات دولتی ورود به بازارها را محدود می‌کند و از برخی مشاغل که بیشتر از دیگران پیشرفت رقابتی و پیشرفت اقتصادی را کند می‌کنند، حمایت می‌کند.

رقابت باعث سود شخصی می‌شود و باعث بالارفتن استانداردهای زندگی میشود. همانطور که آدام اسمیت در کتاب ثروت ملل اشاره کرد:

« این از روی نیک خواهی قصاب، سازندهٔ آبجو و یا نانوا نیست که ما منتظر شاممان هستیم بلکه به خاطر رعایت منافع خودشان است. ما خودمان را مخاطب انسانیت آنها قرار نمی‌دهیم بلکه خودپرستی شان را مورد خطاب قرار می‌دهیم و هرگز ما به آنها از مایحتاجمان نمی‌گوییم اما آنها از مزیت‌هایشان می‌گویند. »

برخلاف آنچه که ممکن است دیده شود، منافع شخصی بوسیله رقابت - که نیروی قوی برای پیشرفت اقتصاد است - هدایت می‌شود. رقابت پویا میان تولیدات، تکنولوژیها، روشهای سازمانی و بنگاههای شغلی، ناکارآمدی را از صحنه بیرون خواهد کرد و پیوسته به کشف و ابداع تولیدات و تکنولوژیهای برتر منجر می‌شود. هنگامی که روشهای جدید، کیفیت را ارتقاء می‌دهند و یا هزینه‌ها را کاهش می‌دهند، به سرعت رشد خواهند کرد و اغلب جایگزین روشهای قدیمی انجام کارها می‌شوند. تاریخ مثالهای فراوانی دارد. اتومبیل جایگزین اسب و گاری می‌شود، سوپرمارکت جایگزین مغازه‌های خواروبارفروشی خانوادگی می‌شود، فروشگاههای زنجیره‌ای غذاهای آماده و

سریع مانند مک دونالد توسعه می‌یابند و به طور وسیعی جایگزین غذاخوری های محلی می‌شود. دستگاههای پخش CD جایگزین ضبط صوتهایی می‌شوند که قبلاً خودشان جایگزین گرامافون شده بودند. کامپیوترهای شخصی جایگزین دستگاههای ماشین‌نویسی می‌شوند. مثالهایی مشابه می‌تواند ادامه یابد و اقتصاددان بزرگ، جوزف شامپتر، به این رقابت پویا به عنوان «تخریب خلاق» اشاره کرد و استدلال کرد که این امر هسته بسیاری از پیشرفتهای اقتصادی را شکل داده است و حق با او بود.

### ۳. محدودیت در مقررات دولتی: سیاستهای تعدیل کننده که

تجارت را کاهش می‌دهد، پیشرفت اقتصادی را نیز کند می‌کند.

چنانچه قبلاً توجه نمودیم، مبادله، درآمد تولید یک کالا را بیشتر از مقدار آن کالا می‌کند.

وقتی دولت‌ها تعاون را از طریق تجارت محدود می‌کنند، سبب توقف پیشرفت اقتصادی می‌شوند. دولت‌ها تجارت را به راههای گوناگون متوقف می‌کنند. اولاً بسیاری از کشورها قوانینی را تحمیل می‌کنند که ورود به کسب کار واشتغال گوناگون را محدود می‌کند. اگر بخواهید شغلی را شروع کنید، باید اجازه نامه (پروانه) مربوطه را کسب کنید. فرم را پر کنید و مجوزی از ادارات مختلف بدست آورید، که نشان دهید صلاحیت کافی را دارید. نشان دهید که شما علم اقتصادی دارید و با انواع آزمونهای دیگر برخورد می‌کنید.

بعضی مقامات رسمی ممکن است تقاضای شما را رد کنند، مگر اینکه تمایل به پرداخت رشوه داشته باشید و یا در محافل سیاسی آنها شرکت کنید. اغلب مشاغل که از یک قوام خوب و از نقطه نظر سیاسی دارای نفوذ بالایی هستند می‌توانند با موفقیت با تقاضای شما مقابله کنند.

فرناندودی سوتو در کتابش راز سرمایه بیان می کند: در لیما پرو یک گروه کاری ۲۸۹ روز، روزی ۶ ساعت برای پشت سر گذاشتن مقررات لازم برای تاسیس قانونی یک شرکت تولیدی پوشاک تلاش کردند.

در کتابی دیگر به نام مسیر دیگر، بیان کرد که در طول این مسیر چندین بار درخواست رشوه شد و در دو مورد برای بدست آوردن مجوز برای بکار انداختن یک کار قانونی، وجهی به عنوان رشوه باید پرداخت می شد. در بسیاری از موارد، اگر شما از طریق سرمایه های خارجی تامین مالی می شوید با آیین نامه های پرپیچ و خم بیهوده روبه رو می شوید. سیاستهایی از این نوع آزادی مبادله را به وسیله متوقف کردن رقابت، تشویق فساد سیاسی و وارد کردن مردم پاک و شایسته به سمت اقتصادهای زیرزمینی کاهش می دهند. (با آنچه سوتونام یک اقتصاد غیر رسمی می نامید).

دوماً آن دسته مقرراتی که جانشین اختیارات سیاسی شده اند منجر به از بین رفتن سود مبادله می شوند. کشورهای گوناگون خود را با قوانینی که دارای آوازه سیاسی بسیار زیادی بوده وفق داده اند. قوانین، تایید کننده مدیران سیاسی و اختیارات مسئولین است.

مثلاً در اواسط سالهای ۱۹۸۰ مقامات گمرک در گوانتالا اجازه پیدا کردند تا از تعرفه گمرگی چشم پوشی کنند، البته اگر فکر می کنند انجام چنین کاری به نفع ملی می باشد. چنین قوانینی دعوتی آشکار برای مقامات دولتی برای تقاضای رشوه بود. چنین قوانینی ناطمینانی بوجود می آورد و فعالیت های تجاری را هزینه برتر و کمتر جالب می سازد، مخصوصاً برای مردم درستکار.

قانون باید دقیق باشد، مبهم نبوده و تبعیض در آن نباشد. اگر این چنین باشد، سد راه سود حاصل از تجارت خواهد بود.

بسیاری از کشورها قوانینی وضع کرده اند که کاربرد قراردادهای را برای مقابله

با مسائل مختلف، در نظر نمی گیرند؛ مخصوصاً این مساله در مورد بازار نیروی کار صدق می کند. حداقل دستمزد قانونی، گروه‌های ناراضی را در جهت چنین توافقی تحت فشار قرار داده و قوانین دولتی جانشین قوانین قراردادی می گردد. تعدادی از کشورهای اروپایی کارفرمایانی می خواهند که خواهان کاهش در اندازه و تعداد نیروی کارشان باشند و این با (۱) کسب مجوز از صاحب منصبان سیاسی (۲) اخطار به کارگران اخراجی از چندین ماه قبل (۳) ادامه به پرداخت پول به کارگران اخراجی برای چند ماه بیشتر، ممکن می شود. ممکن است این قوانین به نفع کارگران بنظر آید، اما باید عواقب جانبی آن می بایستی مورد بررسی قرار گیرد. (قوانینی که اخراج کارگران را هزینه بر می کند استخدام کردن آنها را هم پرهزینه می سازند) کارفرمایان برای استخدام کارگران اضافی علاقه چندانی نشان نمی دهند. و این به دلیل هزینه هایی است که باید بپردازند. در نتیجه رشد اشتغال در کشورهایی که قوانین نیروی کار فراوانی را تحمیل می کنند، متوقف می شود و جستجو برای نیروی کار جدید، کار بسیار مشکلی خواهد بود و نتیجه آن نرخ بیکاری بالا بخصوص برای کارکنان زیر ۳۵ سال است.

در واقع محدودیت قوانین بازار نیروی کار در بیشتر کشورهای اروپای غربی اولین دلیل برای این است که چرا نرخ بیکاری در این کشورها بین ۴٪ تا ۵٪ بیشتر از کشورهای آمریکایی در طی یکی دو دهه قبل بوده است.

سوماً تحمیل قانون کنترل قیمت ها سبب کاهش تجارت خواهد شد. گاهی اوقات دولت ها قیمت ها را بالاتر از قیمت بازار تعیین می کند مثلاً حداقل قیمتی را برای شیر یا بنزین الزام می کند که این قیمت ها منجر می شود خریداران واحدهای کمتر از آنچه باید بخرند، خریداری کنند.

هم چنین دولت قیمت ها را کمتر از سطح بازار تعیین می کنند همانند وضعیت کنترل اجاره آپارتمان ها و کنترل و تنظیم عوارض برق. این قیمت

ها سبب عدم تمایل هر چه بیشتر عرضه کنندگان در جهت تولید بیشتر می گردد. از نظر واحدهای تولیدی این کار تفاوتی برای آنها ندارد، خواه قیمت های کنترل شده را افزایش داده و یا آنها را کاهش دهند. هر دو سبب کاهش حجم میزان مبادلات و سود حاصل از تولید و مبادله می شود. مبادله مولد است. مبادلات به ما در جهت استفاده هر چه بیشتر از منابع موجود کمک می کند سیاست های نظم دهنده که تجار را تحت فشار می گذارد که از میان چندین مسیر سیاسی بگذرند همواره ضد تولید می باشند. یک کشور نمی تواند همه پتانسیل خود را بکار گیرد، مگر آنکه موانعی را که سبب محدودیت تجارت و افزایش هزینه کسب کار می شود را در حداقل نگه دارد و بازار بهترین تنظیم کننده است.

#### **۴. بازار سرمایه کار آمد:: برای شناسایی پتانسیل بازار، یک جامعه باید مکانیسمی داشته باشد که سرمایه ها را به سمت پروژههای ثروت زا هدایت کند.**

مصرف هدف تولید است به هر حال برای افزایش تولید گاهی اوقات لازم است از منابع برای ساختن دستگاهها، تجهیزات سنگین و ساختمانهایی که کالاهای مورد نیاز مصرف کننده را تولید می کنند، استفاده نمود. بکار انداختن سرمایه (ساخت و توسعه منابع بادوام برای این طراحی شده اند تا ما را در جهت تولید بیشتر در آینده یاری رسانند) منبع بالقوه ای از رشد اقتصادی است.

اگر ما تمامی آنچه را که تولید می کنیم، مصرف کنیم، هیچ منبعی برای سرمایه گذاری در دسترس نخواهد بود. منابعی (از قبیل نیروی کار و زمین، مواد خام) که در تولید کالاهای سرمایه گذاری شده به کار گرفته می شوند، برای تولید کالاهای مصرفی غیر قابل دسترسی خواهند بود، بنابراین سرمایه

گذاری نیازمند پس انداز است. (مصرف روزانه را متوقف کنید) شخص (سرمایه گذار و یا کسی که تمایل به کمک به سرمایه گذار داشته باشد) به خاطر تامین مالی سرمایه گذاری باید پس انداز کند. پس انداز بخشی از فرآیند سرمایه گذاری است. تمامی سرمایه گذاری ها بهره ور نیستند. یک طرح سرمایه گذاری وقتی ثروت یک ملت را افزایش می دهد که ارزش یک ستاده اضافی بدست آمده از سرمایه گذاری را افزایش یابد. هنگامی که چنین نباشد طرح ما ضد تولید بوده و ثروت را کاهش می دهد سرمایه گذاری هرگز نمی تواند با یک پیش بینی کامل و درست طرح ریزی شود. حتی بعضی پروژه های سرمایه گذاری موفق هم در افزایش ثروت شکست می خورند. برای کسب حداکثر توان برای بکارگیری اقتصادی، جامعه باید دارای عملکرد باشد، پس انداز را به خود جلب کرده و آنها را به طرف سرمایه گذاری هایی هدایت کند که ثروت زا باشند. در بازار اقتصادی، بازار سرمایه چنین وظیفه ای را انجام می دهد. هنگامی که بازار سرمایه را در مقیاس وسیع تعریف می کنیم، شامل بازارهایی برای ذخایر دارایی واقعی و به همان نسبت وجوه قابل عرضه به بازار است. موسسات مالی از قبیل صرافی ها، بانک ها و شرکت های بیمه و شرکتهای سرمایه گذاری نقش مهمی در عملیات بازار سرمایه ایفا می کنند. سرمایه گذاران بخش خصوصی از قبیل دارندگان مشاغل کوچک با سهام داران همکاری کرده و این فعالیتهای اقتصادی سرمایه های آنها را در بازار سرمایه به خطر می اندازد. گاهی مواقع سرمایه گذاران دچار اشتباهاتی می شوند و پروژه هایی را متعهد می شوند که ثابت می شود سودده نیستند. اگر سرمایه گذاران نسبت به قبول چنین موقعیت هایی بی میل بودند بسیاری از نظرات و ایده ها بدون آزمایش باقی می ماند و کسی پروژه های خطر ساز را متعهد نمی شد.

هنگامی که تدرنر<sup>۱</sup> تصمیم گرفت یک شبکه خبر ۲۴ ساعته راه اندازی کند، بسیاری از کارشناسان تلویزیون او را مسخره کردند. آنها می پرسیدند چه کسی ساعت ۴ صبح اخبار تماشا می کند. با این وجود عقیده ترنر طبقه پخش برنامه های خبری را در تمامی دنیا عوض کرد.

ظهور اینترنت منجر به سرمایه گذاری در پروژه های خطر ساز شد شرکت ایبی<sup>۲</sup> که یک شرکت مطرح می باشد موفقیت عظیمی بدست آورد. چون به هر کس اجازه می دهد محصولات دست دوم خود را از طریق این سایت بفروش برساند. اما دیگر شرکتها از قبیل وین یارد<sup>۳</sup> که شراب می فروخت جذب شرکت دیگر شد زیرا آنها نمی توانستند محصولاتشان را با قیمتی بفروشند که حداقل هزینه هایشان را پوشش دهد.

در دنیایی سرشار از نا اطمینانی، سرمایه گذاری های غلط بهایی هستند که باید برای ابداعات و فن آوری ها و محصولات جدید پرداخت شود. چنین طرح های سرمایه گذاری ضد تولید به هر صورت باید به یک مرحله ثبات برسند. بازار سرمایه بما این اطمینان را می دهد که این عمل در طی زمان اتفاق خواهد افتاد

سرمایه گذاران خصوصی وقتی به این نتیجه برسند که چنین سرمایه گذاری سودآور و بهره ور نیست، وجوه شان را در سرمایه گذاری پروژه ها هدر نمی دهند. آنها انگیزه قوی در جهت کسب بهترین اطلاعات دارند و اصرار در به گردش در آمدن اطلاعات از بنگاههایی دارند که در آن سرمایه گذاری نموده و تمایل به شرکت در طرح هایی دارند که سرمایه های آنها در آنجا به کار می رود.

---

<sup>۱</sup> - Ted turner

<sup>۲</sup> - Ebay

<sup>۳</sup> - Wine yard



سرعت تغییر و تنوع در نشان دادن استعداد و اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم گیری در مورد تخصیص سرمایه بسیار فراتر از اهداف هر مدیر، کمیته طراحی صنعتی و یا ادارات دولتی است. بدون یک بازار سرمایه خصوصی مشکل است که بفهمیم چگونه این وجوهات سرمایه گذاری می تواند به طور شاخص در جهت طرح های سرمایه گذاری پول را سوق داده می شود.

هنگامی که بیشتر وجوهات سرمایه گذاری توسط دولت تامین مالی می شوند تا بازار، یک دسته عوامل کاملا متفاوت وارد صحنه می شوند. نفوذ سیاسی بیشتر از بازده بازار تصمیم می گیرد که کدامین پروژه باید اجرا شود. طرح های سرمایه گذاری که بیشتر از سود آوری شان سبب کاهش ثروت بشوند احتمال اجرای آنها بسیار کم خواهد بود.

تجربیات کشورهای اورپای شرقی و شوروی سابق این نکته را روشن می سازد. برای ۴ دهه (۱۹۵۰ - ۱۹۹۰) نرخ سرمایه گذاری در این کشورها بالاترین نرخ در دنیا بود. طراحان مرکزی تقریباً  $\frac{1}{3}$  در آمد ملی را برای به کار انداختن سرمایه تخصیص داده بودند. حتی این نرخ های بالای سرمایه گذاری باعث بهبود ناچیزی در استانداردهای زندگی شد زیرا ملاحظات سیاسی بیشتر از ملاحظات اقتصادی در تعیین جهت استفاده پروژه ها نقش داشت.

منابع اغلب در کارهای بی ارزش سیاسی به کار برده شده و یک سرمایه گذاری مطلوب همواره مورد نظر مقامات بلند پایه سیاسی بوده است. گاهی اوقات دولت ها از طریق ثابت نگه داشتن نرخ بهره در بازارهای سرمایه دخالت می کنند. آنها چنین حکم می کنند که افرادی که پول قرض می دهند نباید از بدهکاران مبلغی بیشتر از نرخ بهره معین تقاضا کنند. اگر چه این قانون ممکن است به نفع وام گیرندگان باشد، ولی این موضوع سبب

رکود طرح‌هایی می‌شود که احتمال ریسک در آنها بسیار است. (و برای آنچه که قرض‌دهندگان تقاضای میزان بهره بیشتری می‌نمایند) حتی اگر چه طرح‌ها سبب افزایش ثروت شوند. این باعث می‌شود که بازار توانایی سوق دادن اندوخته‌های شخصی به سمت طرح‌های بهره‌ور را نداشته باشد.

تثبیت نرخ بهره در سطح پایین، مردم را از پس‌انداز کردن دلسرد نموده زیرا سبب کاهش نرخ بهره بازگشتی آنها می‌شود. علاوه بر این پس‌انداز کمتر، به معنای وجوه کمتری در جهت سرمایه‌گذاری است و هنوز بدتر از آن هنگامی است که میزان سقف نرخ بهره با سیاست پولی تورمی همراه شود، در آن صورت نرخ بهره تحت تاثیر قرار گرفته و حتی کاهش می‌یابد و این آن چیزی است که اقتصاددانان آن را نرخ واقعی بهره می‌دانند.

اغلب نرخ بهره بعد از تعدیل تورم منفی می‌شود. هنگامی که دولت حکمی صادر می‌کند که نرخ بهره کمتر از نرخ تورم باشد ثروت افرادی که پس‌انداز کرده‌اند کاهش می‌یابد. پس اندازه‌های آنها و سود حاصله در گذر زمان از قدرت خرید کمتر و کمتری برخوردار می‌شود. تحت این شرایط انگیزه کمی برای پس‌انداز و عرضه وجوه در بازار سرمایه داخلی وجود خواهد داشت که فرار سرمایه‌ها نتیجه آن می‌باشد. همان‌گونه که سرمایه‌گذاران داخلی علاقه‌مندند در خارج سرمایه‌گذاری کرده و در حالیکه سرمایه‌گذاران خارجی نیز کشور را ترک می‌کنند، چنین سیاستهایی بازار سرمایه داخلی را از بین خواهد برد. کمبود سرمایه مالی و مکانیزی می‌که سرمایه‌گذاری را در جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری پول‌زا سوق دهد سرمایه‌گذارهایی را در چنین کشورهایی به مرحله تعطیل خواهند کشید و درآمدها ثابت و حتی کاهش می‌یابد.

در زمان‌های گوناگون در دهه فعلی ۱۹۸۰-۱۹۹۰، آرژانتین، زامبیا،

سومالی، اوگاندا سیرالئون، اکوادور، غنا و تانزانیا نرخ سود داخلی را ثابت کرده و سیاست پولی تورمی را دنبال کردند در نتیجه تورم با نرخ بهره هماهنگ شده و بازده واقعی سپرده های پس انداز- در چنین کشورهایی اغلب منفی بود و نرخ رشد آنها هم به همین صورت بود.

معمولاً کشورهایی که بیشتر سرمایه گذاری می کنند، نسبت به کشورهایی که سرمایه گذاری خیلی اندک دارند، از در آمد بالاتری برخوردار خواهند شد و سرمایه هایشان را به سمت طرح های مولد و بهره ور سوق می دهند. هنگامی که حقوق مالکیت به طور واضح تعریف شده و اجرا می شوند بازارهای رقابتی، سرمایه گذاران را به سمت طرح های پرسود و پول زا سوق می دهند که افزایش در آمد ها و ارتقای سطح زندگی نتیجه طبیعی آن است. بالعکس دولت هایی که حرکت های سرمایه را محدود کرده، نرخ بهره ثابت دارند و سرمایه را بر اساس ملاحظات سیاسی تخصیص می دهند نه ملاحظات اقتصادی، کارایی بازار سرمایه را کم می کنند و شهروندان برای این حماقت آنها بهایی بسیار پرداخت می کنند.

## ۵- ثبات پولی: سیاستهای پولی تورمی علائم قیمتی را منحرف کرده و اقتصاد بازار را تضعیف می کنند.

اولین و بهترین تعریف از پول آن است که پول وسیله مبادله است و سبب کاهش هزینه های مبادله می شود زیرا باعث می شود که تمامی کالا و خدمات به هم تبدیل شوند. پول همچنین این امکان را برای مردم فراهم می سازد تا از مبادلات پیچیده که درگیر درآمدها و پرداخت ها می باشد، سود بدست آورند و وسیله ای فراهم می سازد تا قدرت خرید خود را برای آینده حفظ کنیم. پول همچنین یک وسیله حساسی است که توانایی ما را در جهت نگه داری مسیر سود و هزینه ها حفظ می کند و این شامل تمام

مراحلی است که در طول زمان اتفاق می افتد.

توزیع سود مند پول به هر صورت مستقیماً بستگی به ثبات ارزش آن دارد. در همین رابطه پول برای اقتصاد نظیر یک زبان ارتباطی است که بدون کلماتی که معانی مشخصی برای گوینده و شنونده دارد، ارتباط غیر ممکن است. بنابراین این کار به وسیله پول انجام می شود. اگر پول وضعیت ثابت و ارزش قابل پیش بینی نداشته باشد برای وام گیرندگان و افراد وام دهنده یافتن دلائلی قابل قبول برای قرض دادن مشکل است، پس انداز و سرمایه گذاری دارای ریسک مزاد خواهد بود و معاملات (از قبیل پرداخت برای خانه و یا اتومبیل) با ریسک اضافی همراه خواهد بود. هنگامی که ارزش پول ناپایدار است، بسیاری از معاملات سودآور انجام نخواهد شد و در آمد حاصل از تخصصی شدن تولید و همکاری های اجتماعی کاهش می یابند.

هیچ رازی درباره علت ناپایداری پولی وجود ندارد. درست مانند سایر کالاها ارزش پول به وسیله عرضه و تقاضا تعیین می شوند هنگامی که عرضه پول ثابت بوده و یا با سرعت کاهنده افزایش می یابد. نرخ ارزش خرید کالاها و پول نسبتاً ثابت خواهد بود. به عکس هنگامی که عرضه پول بسرعت و غیر قابل پیش بینی نسبت به عرضه کالاها و خدمات توسعه پیدا می کند ارزش پول کاهش می یابد و قیمت ها بالا می رود. اغلب این وضعیت هنگامی اتفاق می افتد که دولت پول را چاپ کرده و یا آن را از بانک مرکزی به منظور پرداخت دیون خود قرض می کند.

سیاستمداران اغلب اتحادیه های قدرتمند کارگری و شرکتهای بزرگ نفتی و یا بیگانگان را مقصر تورم می دانند اما این یک تاکتیک قدیمی است. تورم های ماندگار یک منبع دارند و آن رشد سریع عرضه پول است. عرضه پول کشورشامل: پول رایج آن، حسابها و چک های مسافرتی است. هنگامی که عرضه سریع تر از رشد اقتصاد افزایش می یابد نتیجه آن تورم و افزایش

عمومی قیمت ها می باشد.

جدول ۱ این نکته را نشان می دهد. کشورهایی که عرضه پولشان را با یک نرخ آهسته افزایش دادند نظیر کشورهای فرانسه، انگلستان و آمریکا و همچنین کشورهای کوچکی مثل سنگاپور، سوئد و کامرون، در اواخر سالهای ۱۹۹۰ یک نرخ پایین تورم را تجربه کردند

## جدول ۱

هرچه عرضه پول یک کشور سریع تر رشد می کند نرخ تورم نیز توام با آن رشد می کند (داده های کشورهایمانند غنا، ونزوئلا، و نیجریه و جامائیکا و اکوادور را ببیند) نرخ بالای رشد پولی منجر به تورم فوق العاده (ابرتورم) شد. (همانگونه که در ترکیه، اکراین، رومانی و جمهوری دمکراتیک کونگو اتفاق افتاد) وقتی نرخ رشد پول و عرضه آن در این کشورها افزایش یافت، نرخ تورم نیز به همان نسبت افزایش یافت.

در دهه های اخیر هر کشوری با نرخ تورم پایین یک سیاست رشد تدریجی پولی را تجربه کرده است. به عکس هر کشوری که یک نرخ تورم فزاینده را تجربه نموده، یک دوره افزایش سریع پولی را به دنبال داشته است. این اتصال بین رشد سریع پولی و تورم یکی از سازگارترین ارتباطات در تمامی سیاستهای اقتصادی است. هنگامی که قیمت ها در یکسال ۲۰٪ و در سال بعد ۵۰٪ و سال بعد از آن ۱۵٪ و به همین ترتیب ادامه یابد، تورم سبب از بین رفتن رونق اقتصادی می شود.

افراد و شرکتهای قادر به توسعه معقولانه در طرحهای بلند مدت نخواهند بود. نااطمینانی سبب می شود که طرحها و پروژه های سرمایه گذاری به خطر بیفتد و تغییرات غیر منتظره در نرخ تورم می تواند به سرعت یک پروژه پر منفعت را به یک فاجعه اقتصادی تبدیل کند. جدا از این نااطمینانی ها بسیاری از افراد تصمیم گیرنده درگیر یکسری گرفتاری های بلند مدت در

سرمایه گذاری و معاملات خواهند شد. حتی بعضی افراد کار و فعالیت های سرمایه ای خود را به کشورهای منتقل می کنند که از محیطی با ثبات بیشتر برخوردار باشد. در نتیجه سود حاصله از تجارت و فعالیت های اقتصادی و سرمایه گذاری از بین خواهد رفت.

همچنین هنگامی که دولت ها سبب تورم می شوند مردم وقت کمتری را صرف تولید و وقت بیشتری را صرف محافظت از دارایی خود می کنند. از آنجایی که شکست در پیش بینی دقیق تورم باعث نابودی دارایی افراد می شود لذا افراد منابع کمیاب را در تولید کالا و خدمات بکار می گیرند و به سوی یافتن نرخ تورم آینده حرکت خواهند کرد. توانایی مسئولین امور اقتصادی در پیش بینی تغییرات قیمت ها ارزشمندتر از توانایی آنها در سازماندهی و مدیریت تولید است.

جریان سرمایه گذاری پول به سمت طلا، نقره، و اشیاء هنری پیش می رود. به این امید که قیمت این کالاها توام با تورم افزایش یابد و نسبت به دیگر سرمایه گذاری های سود آوری همچون ساختمان سازی و فن آوری های تحقیقاتی سود آورتر باشند. هنگامی که منابع از فعالیتهای اقتصادی پر سودتر بطرف فعالیتهای اقتصادی کم سودتر جریان یابد پیشرفت اقتصادی کند می شود. شاید مخرب ترین اثر تورم از بین رفتن اعتبار و اطمینان مردم به دولت شان باشد. در اساسی ترین سطح مردم از دولت انتظار دارند تا از افراد و دارایی های آنها محافظت کند. اما دولت هنگامی باعث اختلال می شود که شهروندان را به وسیله خلق پول و خرج آن و کم کردن ارزش آن فریب دهد. مردم چگونه می توانند به چنین دولتی اعتماد داشته باشند که از اموال آنها در مقابل خطرات محافظت کند و قراردادهای اجرا و خلاف های اجتماعی را مجازات کند.

هنگامی که دولت میزان پول رایج خود را کاهش می دهد، یک جور مجازات

ساده است. به همین دلیل برای مثال یک تولید کننده آب پرتقال محصول خود را رقیق کرده و به مشتریان می فروشد و یا در شغلی دیگر تولید کننده در محصول خود تقلب می کند. کلید تثبیت قیمت ها مشخص است.

۱- کنترل رشد عرضه پول: مسئولین اقتصادی کشور به طور مثال بانک مرکزی - که توسط قوانین رسمی هدایت می شود- باید مسئولیت فعالیت های خود را بپذیرد. این مساله از طرق گوناگون قابل بررسی است. مقامات دولتی بانک که عرضه پول را کنترل می نمایند باید از طرف قانون ملزم باشند که نرخ تورم را در سطحی پایین نگه دارند و یا از شغل خود عزل شوند. به همان صورت حقوق مقامات مسئول و وجوه این گونه عملیات می بایستی بر طبق سیستم بانکی و ثبات قیمت ها باشد. علاوه بر عملیات بانک مرکزی تعدادی از کشورها به خصوص کشورهای کوچک شاید بخواهند پول رایج شان را به پول دیگری که بیشتر استفاده می شود و از ثبات بیشتری برخوردار باشد، تغییر بدهند. تحت این رویکرد یک شخص می تواند یک نرخ ثابت ارز بین پول داخلی و پول خارجی بوجود آورد که ارتباط تنگاتنگ با هم داشته باشد. او می تواند سرمایه گذارانش را (اوراق قرضه که می تواند تبدیل به پول نقد شود) به صورت دارایی های مختلف در پولهای خارجی نگهداری کند. و این صد در صد ذخیره بانکی بدان معناست که هیئت کنترل کننده همواره در حال بدست آوردن مقدار کل پول داخلی است که با نرخ ثابت نگه داشته می شود. هنگ گنگ این رویکرد را در طول چندین دهه گذشته برای نزدیک کردن ارز داخلی خود با دلار آمریکا انجام داد. نرخ تورم در کشوری که پول رایج خود را نزدیک به پول کشور دیگر کرده است مشابه خواهد بود. راه دیگر برای اعتماد به ثبات ارز کشور دیگر آن است که با آن ارز هماهنگ شود. برای مثال پاناما دلار آمریکا را برای تقریباً ۱۰۰ سال به عنوان پول رایج بکار برد و نمونه جدیدتر کشور اکوادور می باشد که

دلار را به عنوان پول رایج خود استفاده کرد این کمی با کسی که خودش پول تولید کند، فرق می کند.

نکته مهم دیگری که باید در نظر بگیریم این است که علاوه بر نرخ تورم، چقدر جایگزین کردن یک پول رایج معتبر مشکل است؟ آیا این قانونی است که معاملات را با پولی انجام دهیم که جدا از پولی است که دولت تعیین کرده؟ آیا پول داخلی را می توان به آسانی به سایر ارزها تبدیل نمود و آیا بانکداران می توانند پس اندازها و حساب های جاری را به دیگر پولهای رایج تبدیل کنند؟

اگر جواب هر کدام از این سئوالات مثبت باشد دستیابی به پول افزایش می یابد. به هر صورت دستیابی به پول امری حیاتی است. بدون ثبات پولی سود حاصله از سرمایه گذاری های اقتصادی و مبادلات دیگر مستلزم زمان خواهد بود و تا مادامی که مردم به توانایی کامل خود پی نبرده اند، نیروهای متعهد دچار فرسایش و مردم کشور دچار شکست خواهند شد.

## ۶- نرخهای پایین مالیات: تولیدات زمانی افزایش خواهد یافت که مردم بتوانند هرچه بیشتر درآمد خود را در اختیار داشته باشند.

مالیاتها از دسترنج کسانی پرداخت می شود که کار می کنند اگر این مالیاتها زیاد باشند، افراد عکس العمل نشان می دهند و کارخانهها تعطیل می شود و در این شرایط گروه بی شماری از مردم گرسنه در خیابانها در جستجوی کار جمع می شوند.

(فرانکلین روزولت پترزبورگ ۱۹۳۳)



هنگامی که نرخ مالیاتها بالا هستند سهم بیشتری از درآمد را به خود اختصاص می دهند و انگیزه کارکردن و استفاده کارآمد از منابع پائین می آید. نرخ نهائی مالیات اهمیت ویژه ای دارد، این مالیات قسمتی از اضافه درآمد است که در هر سطح از درآمد گرفته می شود. برای مثال در ایالات متحده در سال ۲۰۰۳ اگر پرداخت کننده مالیات درآمدی به ازای هر ۴۰ هزار دلار که بدست می آورد صد دلار به درآمدش افزوده می شد مجبور بود ۲۵ دلار از هر صد دلار را مالیات بپردازد و مالیات دهندگان با نرخ نهائی مالیات ۲۵ درصدی. روبرو بودند، افزایش نرخ نهائی مالیات آن سهم اضافه بردرآمد را که هر شخص اجازه دارد نگهدارد، پائین می آورد.

سه دلیل وجود دارد که چرا وقتی نرخ نهائی مالیاتها بالاست تولیدات و درآمدها کاهش می یابد. اولاً اگر نرخ مالیاتها بالا باشد کارگران از کوشش بیشتر دلسرد می شوند و بهره وری نیروی کار کاهش می یابد. هنگامی که نرخ مالیاتها تا ۵۵ یا ۶۰ درصد بالا می رود اشخاص کمتر از نصف اضافه درآمدشان را می توانند در اختیار داشته باشند، هنگامی که مردم اجازه نداشته باشند اضافه درآمدشان را نگه دارند لذا تمایلی به درآمد زیاد داشتن نخواهند داشت.

اگر زن و شوهر هر دو کارمند باشند در این صورت از کار بیرون صرف نظر کرده و به کار در خانه خود می پردازند که این مشمول مالیات نمی شود و دیگران هم ساعات کمتری کار می کنند یا زودتر بازنشست می شوند و یا کارهایی که تعطیلات بیشتری داشته باشد را انتخاب می کنند. حتی هستند کسانی که حتی وقتی بیکار هستند هرکاری را قبول نمی کنند و گرفتن یک شغل دیگر با حقوق بالاتر را رد می کنند و به دنبال شغل های پرخطر و پرمسئولیت نمی روند.

نرخ مالیاتها بالا می تواند حتی گروه فعالان یک کشور را به کشورهای که

نرخ مالیاتی پائین تری دارند مهاجرت دهد و این جانشینی ها اندازه و بهره‌وری نیروی کار موجود را کاهش می‌دهد که این خود سبب کاهش تولید می‌شود. البته بیشتر مردم بلافاصله استعفا نخواهند داد و یا حتی در اعتراض به افزایش نرخ نهائی مالیات‌ها کم کاری نمی‌کنند. برای شخصی که سالها برای یک حرفه خاص آموزش دیده بهترین انتخاب ممکن آن است که کارش را با پشتکار خاص خودش ادامه دهد، مخصوصاً اگر آن شخص در نقطه حداکثر درآمد سالهای زندگی خود باشد. اما خیلی از جوانترها که آمادگی لازم را برای سرمایه‌گذاریهای پر هزینه برای تعلیم دیدن شغلی خاص ندارند با این نرخ نهائی بالای مالیات‌ها از کار دلسرد خواهند شد. بنابراین بعضی از آثار منفی نرخ نهائی بالای مالیات‌ها روی تلاش کاری خواهد بود و آنرا برای سالها تضعیف می‌کند.

نرخ بالای مالیات‌ها بهره‌وری و سود حاصل از تجارت را به طرق دیگر کاهش خواهد داد. مالیات بر درآمد (یا قانون پرداخت مالیات‌ها) شکافی بین هزینه استخدام کارگر برای کارفرمایان و خالص دریافتی کارمندان ایجاد می‌کند. کارفرما برای استخدام کردن کارگران از آنچه خود کارگران دریافت می‌کنند بیشتر پرداخت می‌کنند و هزینه متقبل می‌شوند. هنگامی که این شکاف بزرگتر می‌شود اشتغال کاهش خواهند یافت و هزینه استخدام کردن افزایش می‌یابد و بعضی از کارگران کارشان را ترک می‌کنند و یا به اقتصاد زیرزمینی روی می‌آورند. حتی محافظت‌های قانونی قابل اطمینان نیست و اموال و دارائی‌ها ناامن می‌شود.

همچنین نرخ نهائی بالای مالیات‌ها، موجب خواهد شد که بعضی افراد به فعالیت‌هایی که در آن بهره‌وری کمتر است، جابجا شوند. زیرا در آنجا نباید مالیات بر درآمد پردازند. مثلاً مالیات‌های بالا هزینه یک نقاش حرفه‌ای را بالا می‌برد و این باعث می‌شود که خودتان منزلتان را نقاشی کنید. حتی اگر

شما مهارت کافی برای این کار هم نداشته باشید باز این کار را می‌کنید. بدون نرخ مالیات بالا یک نقاش حرفه‌ای کار شما را با هزینه‌ای که شما قادرید آن را پرداخت کنید، انجام می‌دهد و شما می‌توانید وقتتان را صرف انجام کاری کنید که برای شما مناسب‌تر است.

با نرخ مالیات بالا بعضی مردم به سمت مشاغل آزاد روی می‌آورند و حتی ترجیح می‌دهند این کار را انجام دهند تا این که حقوق بگیر باشند، چون برای مشاغل آزاد کسر مخارج شخصی از هزینه‌های کاری و تهیه ضمیمه گزارش‌های انواع مختلف عایدی‌ها، آسانتر است.

نتیجه چنین مالیات‌هایی، یک اقتصاد ناکارآمد و ناسالم است. دوماً نرخ بالای مالیات‌ها سطح و کارائی تشکیل سرمایه را کاهش خواهد داد. نرخ بالای مالیات‌ها از سرمایه‌گذاری خارجی جلوگیری می‌کند و موجب می‌شوند که سرمایه‌گذاران داخلی در جستجوی پروژه‌های سرمایه‌گذاری از خارج کشور باشند که مالیات‌ها و هزینه‌های تولیدی پایین‌تری دارد. این مساله سرمایه‌گذاری و دسترسی به تجهیزات بهره‌ور را که هر کدام به منزله سوخت برای رشد اقتصادی هستند کاهش می‌دهد. سرمایه‌گذاران داخلی به دنبال پروژه‌هایی می‌گردند که درآمد جاری آنها را در مقابل مالیات حفظ می‌کنند و از پروژه‌هایی که نرخ بازدهی بالاتر اما سود معافیت مالیاتی کمتری دارند حذر می‌کنند. این فعالیتهای مالیاتی مردم را قادر می‌سازند که از پروژه‌هایی که ارزش منابع را بالا نمی‌برند سود ببرند، سرمایه‌های کمیاب اسراف می‌شوند و منابع از کاربردهای تولیداتی دور می‌شوند.

سوماً نرخ نهائی بالای مالیات‌ها افراد را تشویق می‌کند که کالاهائی را مصرف کنند که مالیات آنها قابل کسر کردن باشد - بجای کالاهائی که مالیات آنها قابل کسر کردن نیست - حتی اگر کالاهای دسته دوم بیشتر مورد نیازشان باشد. هنگامی که مالیات کالاها قابل کسر کردن هستند افرادی که آنها را

می‌خرند. همه هزینه‌های آنها را متحمل نمی‌شوند، چون هزینه‌ها مالیات‌هایی که آنها باید بپردازند کاهش می‌دهد. هنگامی که نرخ نهائی مالیات‌ها بالا هستند، مخارج مالیاتی قابل کسر کردن نسبتاً ارزان می‌شود. در انگلستان در سال ۱۹۷۰ ماشین‌های لوکس رویس رولز را خیلی ارزان می‌ساختند یک دلیل آن شاید این بود که نرخ نهائی مالیات‌ها تا حد ۹۸ درصد بود و زمانی که یک نفر با نرخ روبرو می‌شد که می‌توانست یک ماشین را با مالیات‌های قابل کسر کردن بخرد چرا گران قیمت‌ترین ماشین را خریداری نکند؟ در چنین صورتی یک خرید، مقدار درآمد مشمول مالیات را کاهش می‌داد و این درآمد برای پوشش تقریباً همه هزینه‌ها کافی بود. بعد از آن نرخ نهائی مالیات تا ۷۰ درصد افت کرد و فروش رویس‌رولز بسیار پائین آمد.

نرخ نهائی بالا، هزینه اشخاص را کاهش می‌دهد، اما هزینه جامعه را در مورد اقلام کالاهائی که مالیات آنها قابل کسر کردن است، خیر(یا آنهايي که می‌تواند به عنوان یک تجارت یا حرفه از درآمد مشمول مالیات کسر شود). قابل پیش‌بینی است که مالیات دهندگان وقتی با نرخ نهائی بالای مالیات مواجه می‌شوند سعی می‌کنند روی اقلامی خرج کنند که مالیاتشان قابل کسر کردن است، مانند ایجاد دفترهای گران و راحت، کنفرانسهای کاری هاوایی، و مزایای شغلی مثل یک کمپانی اتومبیل لوکس، سرگرمیهای تجاری و طرح بازنشستگی. چون چنین خریدهایی با مالیات قابل کسر کردن مالیات‌های آنها را کم می‌کند. مردم غالباً کالاهایی را می‌خرند که اگر مجبور بودند تمام هزینه‌های کالاها را بپردازند، دیگر قادر به خرید نبودند. اسراف کردن و بی‌کفایتی تولید کنندگان به این سبب است.

به طور خلاصه تحلیل‌های اقتصادی بیان می‌کند که نرخ بالای مالیات‌ها فعالیت‌های تولیدی را کاهش می‌دهد، تشکیل سرمایه را کند می‌کند،

استفاده های بیهوده از منابع را افزایش می دهد و مانع ترقی روز افزون درآمدها هستند.

**۷. تجارت آزاد: یک جامعه بوسیله فروش کالاها و خدماتی پیشرفت می کند که می تواند آنها را با هزینه نسبتاً پائین تولید کند و آنچه را که برایشان هزینه بر است را وارد می کند.**

تجارت آزاد ترکیبی ساده است که به مردم اجازه می دهد به هر اندازه ای که می خواهند خرید و فروش کند. اکثر تعرفه های حمایتی اجباری هستند و دسته ای از مردم را محاصره می کند که هدف آنها تجارت است. تفاوتی بین این دو وجود دارد محاصره کردن وسیله ای است که با آن جامعه و مردم، دشمنانشان را از تجارت باز می دارند. تعرفه های حمایتی وسیله ای هستند که ملت، خود را از تجارت باز می دارد.

### **هنری جورج:**

یک اصل لازم در تجارت بین الملل این است که هر مبادله ای اختیاری است. به عنوان موردی در مقایسه با تجارت داخلی، تجارت بین المللی برای هر یک از طرفین تجاری این امکان را بوجود می آورد که بیشتر تولید کنند و کالاها و خدمات را نسبت به روش های ممکن دیگری بیشتر مصرف کنند. «

### **سه دلیل برای این مساله وجود دارد:**

اولاً مردم هر جامعه ای وقتی سود می برند که تولیدات و یا خدمات حاصل از تجارت ارزان تر از تولید داخلی آنها باشد. منابع اولیه در میان کشورها متفاوت است، کالاهائی که در یک کشور بسیار پر خرج تولید می شوند شاید در کشوری دیگر با صرفه اقتصادی تولید شود. برای مثال کشورهائی با آب و

هوای گرم و مرطوب مانند برزیل و کلمبیا دارای ارجحیت‌های ویژه‌ای در تولید قهوه هستند. مردم کانادا و استرالیا - جایی که زمین فراوان است و جمعیت پراکنده هستند - توجه ویژه‌ای به محصولات کشاورزی همانند گندم و فرآورده‌های دامی و گوشتی دارند و مردم ژاپن - جایی که کمبود زمین می‌باشد - نیروهای کار برای کار در کارخانه‌های تولیدی همچون لوازم دوربین، اتومبیل و لوازم الکتریکی برای صادرات تخصص و مهارت بالایی دارند.

تجارت به هر یک از طرفین تجاری اجازه می‌دهد که از منابع برای تولید کالاهایی استفاده کنند که در آنها مزیت دارند و آنها را با کیفیت خوب تولید می‌کنند تا این که مقید باشند چیزهایی را تولید کنند که هزینه آن بالا است. در نتیجه این تخصصی شدن و تجارت تولیدات کل را افزایش می‌دهد و مردم در هر کشوری قادرند استانداردهای بالاتر زندگی را بدست آورند البته آنها می‌توانند آنها را از راههای دیگر نیز بدست آورند.

دوماً، تجارت بین‌الملل اجازه می‌دهد که تولید کنندگان داخلی و مصرف‌کنندگان از صرفه‌های ناشی از مقیاس عملیات های بزرگ سود ببرند. این نکته اهمیت ویژه‌ای برای کشورهای کوچک دارد. با تجارت بین‌الملل تولید کنندگان داخلی می‌توانند در مقیاس بزرگتر کار کنند و بنابراین هزینه هر واحد پائین‌تر از وقتی خواهند بود که آنها منحصراً وابسته به بازارهای داخلی بودند. تجارت برای کارخانجات نساجی هنگ کنگ، تایوان و کره جنوبی این امکان را می‌دهد که از تولیدات در مقیاس بالا بهره مند شوند. اگر آنها نتوانند دامنه فروش خود را گسترش دهند هزینه هر واحد برای آنها بالا خواهد شد، چون بازارهای داخلی نساجی برای آن که بتوانند از هزینه‌های این شرکت‌ها در این صنعت حمایت کند خیلی کوچک هستند. همچنین شرکت‌های نساجی در این کشورها می‌توانند از طریق تجارت

بین‌الملل تولید کنند و مقادیر زیادی فروش داشته باشند و در بازارهای جهانی رقابت موثر خواهند داشت. همچنین با تجارت بین‌الملل مصرف‌کنندگان داخلی بواسطه خرید از تولیدکنندگان عمده سود ببرند. هزینه‌های هواپیماها را امروزه طراحان و مهندسان تعیین می‌کنند. برای مثال یک کشور برای اینکه همه هزینه‌های تولیداتی اش را ببوشاند، به تنهایی نمی‌تواند به اندازه نیازش از یک شرکت هواپیما بخرد. با تجارت بین‌الملل بوئینگ و ارباس می‌توانند هواپیماهای زیادی را برای پوشش هزینه‌هایشان به کشورهای مختلف بفروشند. در نتیجه مصرف‌کنندگان در هر جامعه‌ای می‌توانند با هواپیماهایی پرواز کنند که با صرفه اقتصادی از تولیدکنندگان عمده خریداری شده‌اند.

سوماً، تجارت بین‌الملل باعث تشویق رقابت در بازارهای داخلی می‌شود و به مصرف‌کنندگان اجازه می‌دهد کالاهایی با تنوع گسترده‌تر و قیمت پائین‌تر بخرند. رقابت با خارج تولیدکنندگان داخلی را روی نوک انگشتان پانگه می‌دارد آنها را مجبور می‌کند که کیفیت تولیداتشان را بهبود بخشند و هزینه‌ها را پائین نگه دارند. در همین زمان وجود کالاهای متنوع خارجی از انتخاب‌ها برای مصرف‌کنندگان نسبت به وقتی که تجارت بین‌الملل برقرار نبود بیشتر می‌کند.

تجربه ای از صنعت اتومبیل‌سازی ایالات متحده نشان دهنده این نکته است، که وقتی آنها با رقابتی سخت از طرف کمپانی‌های ژاپنی در سال ۱۹۸۰ مواجه شدند کارخانه‌های اتومبیل‌سازی ایالات متحده سخت کار کردند تا کیفیت وسائل نقلیه را بالا ببرند. در نتیجه اتومبیل‌ها و کامیونهای سبک قابل اطمینانی برای مصرف‌کنندگان آمریکائی تولید شد. هر دو چه آنها که در خارج ساخته می‌شدند و چه آنها که در داخل ساخته می‌شدند تقریباً اطمینان بالاتری نسبت به وقتی داشتند که رقابت خارجی وجود نداشت.

اغلب دولت‌ها مقرراتی را تحمیل می‌کنند که محدودکننده تجارت هستند. دولت‌ها تعرفه‌های گمرکی و سهمیه‌ای برقرار می‌کنند تا نرخ مبادلات را کنترل کنند یا مقررات بورکراتیک روی صادرات یا واردات اجرا می‌کنند که همه این موارد هزینه مبادلات را افزایش می‌دهند و سود ناشی از مبادلات را کاهش می‌دهند. هنری جورج می‌نویسد: «محدودیت‌های تجاری همانند یک محاصره نظامی هستند که جامعه آنها را روی مالکیت‌های مردم تحمیل می‌کند، با این فرق که محاصره بوسیله یک دشمن تحمیل می‌شود که قصد دارد به یک ملت صدمه بزند و در اینجا خودمان این محاصره را از طریق محدودیت‌های تجاری تحمیل می‌کنیم.»

غالباً غیر اقتصاددانان می‌گویند محدودیت‌های وارداتی قادرند ایجاد شغل کنند. زمانی که این دیدگاه را تحلیل می‌کنیم باید در نظر بگیریم که تولیدات هستند که واقعاً اهمیت دارند نه مشاغل. اگر مشاغل کلیدی برای بدست آوردن درآمدهای بالا بودند، به سادگی می‌توانستیم به هر اندازه که می‌خواهیم بدست آوریم. همه ما می‌توانیم یک روز کار کنیم و گودالهایی را حفر کنیم و فردا دوباره آنها را پر کنیم. ما می‌خواهیم همه شاغل باشیم اما این را هم می‌خواهیم که به فقر و بی‌پولی غلبه کنیم چون این نوع مشاغل کالاها و خدماتی را که برای مردم ارزشمند است تولید نمی‌کنند.

اگر بخواهیم سطح استانداردهای زندگی بالاتر را به دست بیاوریم باید موجودی کالاها و خدماتی را که برای مردم ارزشمند است، توسعه دهیم. تجارت کمک می‌کند که خوب عمل کنیم. زمانی که ساکنان یک کشور اجازه دارند با هر کسی تجارت کنند، مصرف‌کنندگان داخلی می‌توانند پائین‌ترین قیمت‌ها و بیشترین ارزش را از مخارجشان بدست بیاورند و به همین صورت تولیدکنندگان داخلی می‌توانند کالاها و خدماتشان را در جاهایی بفروش برسانند که بالاترین قیمت را برای آنها می‌پردازند. در نتیجه



مصرف‌کنندگان پول بیشتری برای آنها فراهم کرده‌اند و مالکان منابع، کالاها و خدماتی را که برای مردم باارزش‌تر است، تولید می‌کنند. این فقط توسعه مشاغل نیست بلکه توسعه ای در تولیدات و محصولات نیز هست، که نتیجه آن سطوح درآمد بالاتر و استانداردهای زندگی است.

محدودیت واردات ممکن است منجر به توسعه اشتغال شود زیرا محافظت از صنایع بوسیله محدودیت‌ها ممکن است اندازه آنها را گسترش دهد یا بدون کمترین تغییری ثابت نگاهشان دارد این بدان معنی نیست که در هر حالت محدودیت‌ها اشتغال را توسعه می‌دهند. اثرات ثانویه را بخاطر داشته باشید هنگامی که آمریکا سهمیه‌ها و تعرفه‌های گمرکی و موانع محدودیتی را برای قدرت فروش خارجیان در آمریکا اجرا کرد، آنها هم در همان زمان برای خارجیان این محدودیت را گذاشتند که کالاهای تولید شده توسط آمریکا را بخرند. واردات ما برای خارجیان این قدرت خرید را فراهم می‌کند که نیازهایشان را از صادرات ما تامین کنند. اگر خارجی‌ها قادر نباشند به آمریکائی‌ها بیشتر بفروشند در نتیجه دلار کمتری برای خرید از آمریکائی‌ها خواهند داشت.

همچنین محدودیت‌های وارداتی بطور غیرمستقیم صادرات را کاهش می‌دهند و تولیدات و اشتغال در صنایع صادراتی کاهش خواهد یافت. زمانی که محدودیت تجارت به منابعی مانند آهن تحمیل می‌شود کاربران داخلی این منابع (برای مثال کارخانه‌های اتومبیل سازی و لوازم خانگی) مجبورند قیمت‌های بالاتری بپردازند که این هزینه‌های بالاتر برای آنها رقابت در بازارهای جهانی را سخت خواهند ساخت. همانند تجربه ایالات متحده با سهمیه‌بندی آهن در سالهای ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۴ نشان داد اشتغال در شرکت‌هایی که استفاده‌های زیادی از آهن می‌کردند کاهش یافت. مثال دیگر در ایالات متحده سهمیه‌بندی روی شکر بود که این هم قیمت داخلی شکر را

بیش از سه برابر قیمت جهانی در طی دهه گذشته بالا برد. قیمت بالای شکر کارخانجات شکلات‌سازی را قادر به مهاجرت کرد و دیگر کاربران عمده شکر را به دیگر کشورها جایی که آنها بتوانند شکر را با قیمت‌های پائین جهانی بخرند، می‌فرستاد. بنگاههایی که شکر استفاده می‌کردند اشتغال را پایین آوردند و این کاهش اشتغال از طریق افزایش اشتغال در کارخانه‌های تولید شکر جبران شد.

محدودیت‌های تجاری مشاغل را نه بوجود می‌آورند و نه نابود می‌کنند، آنها مشاغل را جابجا می‌کنند. محدودیت‌های مستقیم، کارگران و دیگر منابع را بسوی تولید چیزهایی می‌برند که ما آنها را ناقص انجام می‌دهیم و قادر نیستیم رقابت مؤثر در بازارهای جهانی داشته باشیم. تولیدات و اشتغال در نواحی متمرکز شده‌اند که منابع در آن نواحی سودمندتر هستند. نواحی که شرکت‌ها می‌توانند رقابت حقیقی با بازارهای جهانی داشته باشند. محدودیت‌های تجاری همچنین نیروی کار و سایر منابع را به نواحی دور منتقل می‌کند. به جایی که بهره‌وری بالا است. این گونه سیاست‌ها هم تولیدات را کاهش می‌دهند و هم سطوح درآمد در آمریکا را.

آمریکایی‌های زیادی معتقدند که کارگران ایالات متحده نمی‌توانند با خارجیانی رقابت کنند که بعضی اوقات با درآمدی به اندازه دو تا سه دلار در هر روز کار می‌کنند. این دیدگاه غلط از بد تعبیر کردن منشاء دستمزدهای بالا و قانون ارجحیت نسبی کارگران ناشی می‌شود که در ایالات متحده خوب تحصیل می‌کنند و دارای سطح مهارت‌های بالا هستند و با مقادیر عظیم تجهیزات سرمایه‌ای کار می‌کنند. این عوامل بهره‌وری آنها را بالا می‌برد. بهره‌وری بالای آنها منشاء دستمزدهای بالای آنهاست. بنابراین در کشورهایی مثل چین و مکزیک که بهره‌وری پائین است علت پائین بودن دستمزدها است.

عکس‌العمل تجارت متناسب با مزیت است نه سطح دستمزدها. هر کشوری همیشه چیزهائی خواهد داشت که بتواند آنها را بهتر از دیگران انجام دهد. دستمزدهای پائین و بالای کشورها هر دو زمانی به نفع آنها خواهد بود که بتوانند منابع خود را بیشتر روی فعالیت‌های سودمندی متمرکز کنند که بهتر انجامشان می‌دهند. اگر دستمزدها در یک کشور بالا باشند می‌توانند تولیدات خارجی را با قیمت پائین‌تر از قیمت تولید شده در داخل وارد کنند، پس واردات معنی‌دار می‌باشد و منابع کمتر مقید به تولید اقلامی می‌شوند که هزینه تولیدشان در اخل بالاست. منابع می‌توانند در تولیدات چیزهائی بکار برده شوند که آنها را بهتر انجام می‌دهیم. بطور کلی منظور کالاها و خدماتی است که تولید کنندگان داخلی می‌توانند با هزینه‌های پائین عرضه کنند.

شاید یک مثال این نکته را روشن کند، فرض کنیم یک تولید کننده خارجی مانند (سانتا کلاس) - کسی که حقوق کارگرانش کم یا هیچ است - تصمیم می‌گیرد به آمریکائی‌ها کت‌های مجانی عرضه کنند. این آیا بدان معنی است که وضع تعرفه‌های گمرکی مانع خواهند شد که کت‌ها مجانی باشند؟ البته نه، منابعی که قبلاً در تولید کت‌ها بکار می‌رفتند حال می‌توانند برای تولید سایر کالاها و تولیدات آزاد باشند و موجودی کالاها افزایش خواهد یافت. این بیشتر بدین معنی است که وضع تعرفه‌های گمرکی مانع شوند کالاهای خارجی ارزان باشند نه این که مانع ورود کت‌های مجانی دوستان خارجی ما، مثل سانتا کلاس باشند.

روش دیگر روی آوردن به ذخیره‌های شغلی و تأمل کردن در این مسئله است که اگر محدودیت‌های تجاری ایده خوبی هستند، باید از تعرفه‌های گمرکی و سهمیه‌بندی‌ها که تجارت بین ایالات آمریکا را محدود می‌کنند، طرفداری کنیم. میشیگان موفق نشده نوع خاصی از مشاغل را بدست آورد

در حالی که این ایالت پرتقال را از فلوریدا سیب را از واشنگتن گندم را از کانزاس و کتان را از تگزاس وارد کرده و همه این محصولات می‌توانست در خود میشیگان تولید شود، ولی ساکنان میشیگان که عموماً این اجناس وارداتی را ارزان تر پیدا می‌کنند، ترجیح می‌دهند آنها در جای دیگر تولید شوند. میشیگان بواسطه کاربرد منابعش در تولید اتومبیل و دیگر کالاها برای صادرات سود می‌برد اینها برای مردم میشیگان قدرت خرید کالاهای وارداتی جاهای دیگر را فراهم می‌کند که با هزینه کمتر از وقتی تولید شده‌اند که خودشان بخواهند آنها را تولید کنند.

به راستی بیشتر مردم متوجه هستند که تجارت آزاد بین این ۵۰ ایالت منبع اصلی ترقی روز افزون برای هر یک از این ایالات است. واردات از سایر ایالات مشاغل را نابود نمی‌کند، فقط آنها را برای اشتغال در صنایع صادراتی که در آنجا قادرند ارزش‌های بیشتری ایجاد کنند آزاد می‌گذارند به این منظور درآمد بیشتری را دریافت می‌کنند. اگر تجارت آزاد بین ۵۰ ایالت سبب ترقی بطور روز افزون است بنابراین تجارت آزاد بین ملت‌ها هم همین‌طور خواهد بود.

اگر محدودیت‌های تجاری مانع ترقی روز افزون اقتصاد می‌شوند پس چرا بسیاری از کشورها با آنها موافق هستند؟ جواب ساده و قابل فهم است و آن قدرت سیاسی منفعت و ماهیت ویژه اشتغال در صنایع محافظت شده است. محدودیت‌های تجاری، تولیدکنندگان خاص و عرضه‌کنندگان منابع آن‌ها، شامل برخی از کارگران، را از طریق افزایش هزینه‌های مصرف‌کنندگان و عرضه‌کنندگان منابع سایر صنایع منتفع می‌سازد. معمولاً صنایع خاصی که می‌خواهند از جانب دولت حمایت شوند دارای سازماندهی خوب و شفافیتی هستند. در حالیکه مصرف‌کنندگان، کارگران و سایر عرضه‌کنندگان منابع که عموماً سازماندهی ضعیفی دارند، بهره‌مندی آن‌ها از تجارت جهانی

بسیار پراکنده است. قابل پیش‌بینی است که گروه سازمان یافته هم سود دارای قدرت سیاسی بیشتر، آراء بیشتر و منفعت بیشتر هستند. سیاست مداران دیدگاههای شان را توسعه می‌بخشند. در حوزه محدودیت‌های تجاری، اغلب بین اقتصاد سالم و یک استراتژی سیاسی مغایرت وجود دارد. اما این تغییری در حقیقت امر ایجاد نمی‌کند، توسعه تجارت جهانی بیشتر باعث در دسترس بودن کالاهای بیشتر با قیمت اقتصادی تر می‌شود. مخصوصاً در مورد فقرا این منفعت را داشته که در سرتاسر جهان، در دهه گذشته، سطوح درآمد چند صد میلیون مردم فقیر از حداقل معیشت (درآمدهای کمتر از یک دلار در هر روز) بالاتر برده است. ساکنان ایالت متحده هم از جانب محدودیت‌های تجاری خود و هم از جانب محدودیت های تجاری دیگران، آسیب دیده‌اند.

باید از محرک‌ها و شواهد تجربی برای متقاعد کردن سایر کشورها که محدودیت‌هایشان را حذف نکرده‌اند، استفاده کنیم. هر چند بخاطر سیاست‌های احمقانه از ما پیروی نخواهند کرد. برعکس ایالات متحده مثلاً باید همه محدودیت‌های تجاری یک طرفه‌اش را برای یک دوره ده ساله حذف کند. چنین عملی باعث پیشرفت منافع آمریکائی‌ها و شرایط اقتصادی دنیا خواهد شد. بیش از هر چیز دیگری، حذف محدودیت‌های تجاری می‌تواند محیط بهتری برای صلح و آرامش جهانی ایجاد کنند.

## نتیجه‌گیری

### نهادها و سیاست‌ها تا چه اندازه حائز اهمیت هستند؟

به منظور پاسخگویی به این پرسش، مقیاسی از نهادها، سیاست‌ها و کشورها را لازم داریم. در اواسط دهه ۱۹۸۰ موسسه فریزر در ونکور<sup>۱</sup>، بریتیش

---

<sup>۱</sup>. Vancouver

کلمبیا، پروژه ویژه ای را آغاز کرد که به منظور ایجاد مقیاسی از آزادی اقتصادی در سراسر کشور طراحی شده بود. چندین تن از محققین سرشناس، از جمله سخنران مراسم نوبل میلتن فریدمن<sup>۱</sup>، کری بکر<sup>۲</sup>، و داگلاس نورس<sup>۳</sup> در این پروژه شرکت کردند. این پروژه منجر به ایجاد شاخص آزادی اقتصادی جهان *EFW*<sup>۴</sup> شده این شاخص که اکنون در شبکه جهانی بیش از پنجاه مؤسسه منتشر شده است، نشان می دهد که نهاد ها و سیاست های یک کشور تا چه حد آزادی اقتصادی را اجازه می دهند. یعنی اینکه آنها تا چه حد امکان انتخاب شخصی، مالیکیت خصوصی، مبادلات داوطلبانه و بازارهای رقابتی را فراهم می کنند. این شاخص ۳۸ جزء جداگانه را در بر می گیرد و آمار تقریباً یکصد کشور را در طول سالهای ۲۰۰۲ - ۱۹۸۰ ارائه می دهد.

از بسیاری جهات شاخص آزادی اقتصادی منعکس کننده عناصر پیشرفت اقتصادی خط مشی های مذکور است. اگر کشوری به شاخص بالای آزادی اقتصادی رسید، باید اقدامات ایمنی را پیرامون حفظ اموال شخصی و خصوصی، اجرای بهتر قرار دادها و شرایط پولی پایدار بکار گیرد. همچنین باید مالیاتها را در سطح پائین نگه داشته، از بروز مشکلات بر سر راه تجارت داخلی و بین المللی جلوگیری نماید و به برای تخصیص منابع به بازار تکیه کند تا هزینه های دولت. چنانکه عوامل سیاستی و نهادی فوق بر عملکرد اقتصادی تأثیر داشته باشد، کشورهایی که همواره آزادی بالائی دارند، نسبت به کشورهایی که آمار آنها همواره در سطح پائین است، باید عملکرد بهتری داشته باشند.

---

<sup>۱</sup> Milton Friedman

<sup>۲</sup> Milton Friedman

<sup>۳</sup> Daglas North

<sup>۴</sup> Ecinimuc Freedom of the Wold

جدول ۲، (صفحه های ۸۲-۸۳) سرانه  $GDP$  سال ۲۰۰۲ و میزان رشد اقتصادی ده کشور دارنده بیشترین و کمترین آمار آزادی اقتصادی را در طول سالهای ۲۰۰۲-۱۹۸۰ نشان می دهد. در میان ۹۹ کشور که اطلاعات آزادی اقتصادی آنها در طول مدت ۲۰دهه موجود بود، هنگ کنگ، سنگاپور، ایالات متحده و سوئیس در رأس کشورهای بودند که با اصرار اقتصادی آزاد داشته اند. در سمت دیگر نمودار جمهوری دموکراتیک کنگو، میانمار، الجزایر و اوگاندا از حد اقل آزادی اقتصادی برخوردار بوده اند. متوسط درآمد سرانه در ده کشور دارنده بالاترین آزادی اقتصادی ۲۸۱۶۶ دلار بوده (۲۸۸۶ دلار) یعنی بیش از ده برابر کمتر از رقم کشور دارنده بالاترین آزاد اقتصادی. نه تنها کشورهای دارای آزادی اقتصادی بالا دارای بیشترین درآمد سرانه هستند بلکه آن ها رشد اقتصادی سریع تری نیز دارند. نرخ رشد واقعی  $GDP$  سرانه در ده کشور بالای آزاد اقتصادی، به طور متوسط سالانه ۲/۴٪ در طول سالهای ۲۰۰۲-۱۹۸۰ بود در حالیکه درده کشور دارنده کمترین آزادی اقتصادی این رقم تنها ۰٪ بوده است.

نمودار ۱ اطلاعات مشابهی را برای ۹۹ کشور مطابق با آمار آزادی اقتصادی آنها نشان می دهد. همان الگو نشان می دهد: هر چه اقتصاد کشورها آزادتر باشد، سطح درآمد سرانه بالاتر و سرعت رشد بیشتر است<sup>۱</sup> چهارده کشور با نرخ آزادی اقتصادی ۷ و یا بیشتر در طول سالهای ۲۰۰۲-۱۹۸۰ دارای متوسط تولید ناخالص ملی سرانه ای معادل ۲۷۱۹۵ دلار بوده اند یعنی تقریباً ۹ برابر رقم متوسط کشورهای که نرخ آزادی اقتصادی آنها کمتر از ۵ بوده است. همینطور، متوسط نرخ رشد سالانه اقتصادی گروه بالا ۲/۴ درصد و این رقم در گروه پائین ۰/۱ بوده است.

وقتی کشورهای با درآمد کم دارای نهادها و راهبردهای اقتصادی درستی باشند، قادرند دارای نرخ رشد اقتصادی بالا و شکاف درآمدی پایین با صنایع

ملی پر درآمد باشند. کشور هایی نظیر هونکونگ، سنگاپور، تایوان، ایرلند، شیلی، موریتانی و بوستوانا نمونه هایی از این قبیل اند. در خلال ده های اخیر، این کشور ها حرکت قابل توجهی به سمت آزادی اقتصادی داشته اند و همه به سرعت رشد کرده و به افزایش قابل توجهی در سطح درآمد و استاندارد های زندگی رسیده اند. در سال ۱۹۸۰ دو کشور معروف چین و هند در میان کشور های با آزادی اقتصادی کم قرار داشتند. لین در دو دهه گذشته آن ها سیاست های خود را با آزادی اقتصادی سازگار تر نمودند و اکنون آن ها نیز به نرخ رشد اقتصاد چشمگیری دست یافتند. مبنای تئوری و مستندات تجربی هر دو نشان می دهد کشور هایی که سرمایه بیشتری جذب کرده اند رشد سریع تری داشته اند و به سطح درآمد بیشتری دست یافتند. و کلید مسئله رشد اقتصادی داشتن نهاد ها و سیاست های درست است. و شکوفایی اقتصاد جهان نیز مستلزم این حقیقت است.



## جدول ۲: آزادی اقتصادی، GDP سرانه

ده کشور دارای بالاترین نرخ رشد ۱۳۸۰-۲۰۰۰	نرخ رشد سرانه ۱۹۸۰-۲۰۰۰ (براساس دلار آمریکا ۱۹۹۵)	رتبه بندی آزادی اقتصادی GDP سرانه در ۲۰۰۲	نام کشور
۳/۷٪	۲۳۸۳۳	۸/۷	هونگ کنگ
۴/۲٪	۲۱۲۹۶	۸/۳	سنگاپور
۱/۹٪	۳۱۶۶۰	۸	ایالات متحده آمریکا
۰/۷٪	۲۶۵۷۹	۷/۹	سوئیس
۱/۶٪	۲۶۱۱۴	۷/۵	کانادا
۱/۸٪	۲۳۱۶۶	۷/۵	انگلستان
۱/۸٪	۲۵۷۷۸	۷/۴	هلند
۴٪	۵۴۲۰۱	۷/۳	لوکزامبورگ
۱/۷٪	۲۴۰۰۴	۷/۳	آلمان
۱/۹٪	۲۵۰۳۲	۷/۳	استرالیا
۲/۴٪	۲۸۱۶۶	۷/۷	متوسط

## ده کشور دارای پایین ترین نرخ ۲۰۰۰-۱۹۸۰

ایران	۴/۲	۵۹۲۳	٪۱/۲
برزیل	۴/۲	۶۸۵۷	٪۰/۴
سوریه	۴	۳۲۰۵	٪۰/۷
غنا	۴	۱۸۸۲	٪۰/۵
نیجریه	۴	۷۵۸	٪-۱/۱
نیکاراگوئه	۳/۹	۲۱۸۷	٪-۱/۴
اوگاندا	۳/۹	۱۲۲۹	٪۰/۲
الجزایر	۳/۸	۵۱۰۱	٪۰/۱۰
میانمار	۳/۷	۱۱۲۱	٪۰/۷
کونگو	۳/۶	۵۷۸	٪-۴/۹
متوسط	۳/۹	۲۸۸۶	٪۰/۱۰

مأخذ: بانک جهانی، شاخص های توسعه، ۲۰۰۲ و گزارش سالیانه آزادی اقتصادی جهان: ۲۰۰۴ *James Gwartney* و *Robert Lpwsen*. ۹۹ کشور با رتبه بندی آزادی اقتصادی برای سال های ۲۰۰۰، ۱۹۹۵، ۱۹۹۰، ۱۹۸۵، ۱۹۸۰. رتبه بندی آزادی اقتصادی از متوسط پنج سال مذکور بدست آمده است. اطلاعات نرخ رشد با توجه به نرخ تورم تعدیل شده است.

## فصل سوم

### پیشرفت اقتصادی و نقش دولت

#### ده عامل تفکرروشن پیرامون پیشرفت اقتصادی و نقش دولت

- ۱- دولت با حمایت از حقوق فردی و تأمین کالاهائی که نمی تواند در بازار عرضه شوند، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می بخشد.
- ۲- دولت یک ابزار اصلاح کننده نیست.
- ۳- هزینه های دولت تنها از طریق مالیات تأمین نمی شود.
- ۴- بجز در مواردی که محدودیت قوانین اساسی وجود دارد، گروههای دارای منافع خاص با استفاده از فرآیند های سیاسی دموکراتیک، از مصرف کنندگان و مالیات دهندگان اخاذی می کنند.
- ۵- بجز در مواردی که محدودیت قوانین اساسی وجود دارد، قانونگذاران کسری بودجه را نادیده گرفته و بیش از حد هزینه می کنند.
- ۶- در صورتی که دولت بخواهد خود را شدیداً درگیر کمک به برخی مردم با هزینه دیگران کند. سرعت پیشرفت اقتصادی را کاهش می دهد.
- ۷- هزینه پرداختهای انتقالی دولت بسیار بیشتر از خالص پرداختی به فرد ذینفع است.
- ۸- برنامه ریزی متمرکز جایگزین بازارها با یک سیاست مدون می شود که منجر به هدر رفتن منابع و به تعویق افتادن پیشرفت اقتصادی خواهد شد.
- ۹- رقابت در دولت هم به اندازه رقابت در بازار اهمیت دارد.
- ۱۰- قوانین اساسی که بتواند سیاست مدون و اقتصاد سالم را هماهنگ کند، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می بخشد.

## مقدمه

دولت یک کمی شبیه غذا است. غذا ضروری است، ولی وقتی بیش از حد مصرف شود، موجب مرض چاقی می شود، انرژی به هدر می رود و مشکلات بهداشتی دیگری به وجود می آید. به طور مشابه، زمانیکه دولت به درستی محدود شود، نیروی قدرت مندی برای ایجاد رفاه و رونق است. ولی وقتی به صورت خارق العاده بزرگ شود و عهده دار وضایف زیادی شود شکل بیمارگونه ای به خود میگیرد که زیرساخت های پیشرفت اقتصادی را خراب می کند.

زمانی که تصمیمات به طور دموکراتیک انجام می شود، رأی دهندگان به نقاط ضعف و قوت دولت نگاه می کنند. و این بسیار مهم است. اغلب اوقات مردم توسط مقامات مسئول متعاقد می شوند و متوجه آثار بعدی تغییر سیاست ها نیستند. وقتی مردم انتضارات غیر واقعی دارند، ناامیدی اجتناب نا پذیر است.

علم اقتصاد بینش قابل توجهی را کارکرد فرآیند های سیاسی ایجاد می کند. این قسمت از ابزارهای اقتصادی برای تحلیل فرآیندهای سیاستی دموکراتیک استفاده می کند. ما توضیح خواهیم داد که چرا نتایج سیاسی تا حد قابل ملاحظه ای از آنچه که قول داده می شود متمایز می باشد. همچنین بررسی خواهیم کرد که چرا دولت ها تمایل به توسعه خود دارند و قصور در فعالیت ها منابع را تلف کرده و موجب کاهش سطح درآمد شهر وندان می شود. سرانجام مجموعه ای از قواعد نهادی که موجب می شود دولت ها به سمت فعالیت هایی گرایش پیدا کنند که کیفیت زندگی مردم را بالا ببرد، معرفی خواهد شد.

۱. دولت با حمایت از حقوق فردی و تأمین کالاهائی که بازار توان عرضه آن را ندارد، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می بخشد. دولتی عاقل و صرفه جو است که مردم را از آنکه به یکدیگر آسیب برسانند باز می دارد. آنها را آزاد می گذارد تا به سوی صنعت و پیشرفت سوق پیدا کنند و نانی را که کارگر به دست آورده است، به زور از دهان او نمی گیرند. این مجموعه ای است از یک دولت خوب توماس جفرسون دولت عمدتاً به دو روش می تواند همکاری اجتماعی را ارتقاء بخشیده و رفاه اقتصادی را تقویت کند

۱) تأمین مردم با حمایت از زندگی، آزادی و اموال آنها (مادام که اموال و آزادی آنها بدون زور، فریب و دزدی به دست آمده باشد)

۲) تأمین کالاهای منتخب محدودی که ویژگیهایی خاص داشته و تهیه آن ها از بازار برای مردم مشکل آفرین است. جحیر بوچنان، یکی از برگزیدگان نوبل از این روشها به عنوان عملکردهای بهره وری و حمایتی دولت یاد می کند:

عملکرد حمایتی در برگرفته نگهداری دولت از یک ساختار انتظامی و امنیتی است که عبارت است از اجرای قوانینی بر علیه دزدی، فریب و خشونت دولت دارای حق انحصاری برای استفاده قانونی از زور به منظور حفاظت از شهروندان در برابر یکدیگر و در برابر بیگانگان است. بنابراین وضعیت حمایتی درصدد بازداشتن افراد از صدمه رساندن به یکدیگر و حفظ زیر ساختی از قوانین است که به مردم امکان می دهد سازگاران با یکدیگر رابطه داشته باشند. اجزاء این زیر ساختار عبارتند از حمایت از مردم و اموال آنها در برابر متجاوزان، اجرای قراردادها، اجتناب از محدودیت ها قوانین و مالیاتهای تبعیض آفرین که تجارت را محصور می کنند.

در صورتی که دولت عملکرد خوبی داشته باشد، افراد اطمینان خواهند داشت که فریب نخواهد خورد و ثروتی که به دست می آورند از آنها گرفته نخواهد شد - به وسیله هر مزاحم خود پسندی و یا خود دولت توسط مالیاتهای سنگین، قوانین بیش از حد یا خرابی تورم - این حمایت شهروندان را خاطر جمع می سازد که اگر دانه ای بکارند، امکان برداشت خواهند داشت. اگر این مصداق وجود داشته باشد، مردم به وفور می کارند و برداشت می کنند و نتیجه آن پیشرفت اقتصادی خواهد بود.

اگر دولت در زمینه حمایتی ضعیف عمل کند، مشکلات بروز می کنند. چنانچه حقوق مالکیت خصوصی به روشنی تعریف نشده و اجرا نشوند، برخی طرفین در برابر یکدیگر، درگیر اعمال زیانبار می شوند. آنها ثروتی را تصاحب می کنند که به آنها تعلق ندارد و از منابع استفاده می کنند بدون اینکه بهای آن را بپردازد. وقتی مردم بتوانند چنین هزینه هائی را به طرفین ناراضی تحمیل کنند، بازار به درستی بهای واقعی تولید کالاها را ثبت نکرده و منابعی که برای آنها حقوق مالکیت به خوبی تعریف و اجرا نشده اند، مورد سوء استفاده قرار خواهند گرفت. آلودگی بیش از حد هوا و راههای آبی یکی از عوارض رایج شکست دولت در ایفای عملکرد حمایتی اش است.

دومین عملکرد مهم دولت یعنی عملکرد بهره وری، عبارت است از نظارت بر چیزی که اقتصاد دان ها آن را کالاهای عمومی می نامند. این کالاها دو خصوصیت متمایز دارند:

(۱) عرضه آنها به یک نفر به طور همزمان دسترسی به آن را برای همه فراهم می کند.

(۲) مشکل است، اگر غیر ممکن نباشد، که مصرف آنها را فقط به کسانی

که بابت آن پول میپردازند محدود کنیم. تعداد کمی کالاها مثل مرزهای ملی، پروژه های کنترل سیل و برنامه های نابودی مکسها، خصوصیات کالاهای عمومی را دارند.

برای تاجر خصوصی سخت است که کالاهای عمومی تولید کنند و بفروشند. طبیعت کالاهای عمومی باعث می شود برای یک تاجر خصوصی ایجاد ارتباط بین پرداخت و دریافت رسید از کالاها مشکل شود و این مساله به مصرف کننده انگیزه کمی برای خرید کالا یا خدمات می دهد. جدا از این مسائل اگر دیگران کالا را بخرند شما می توانید بدون هیچ پرداختی آنرا مصرف کنید. اگر یک شرکت سدی برای کنترل سیل بسازد مشکل خواهد بود که سیل را فقط برای کسانی کنترل کنیم که بابت ساخت سد پول پرداخته اند. به این مشکل توجه کنید، کسانی که سود می برند معمولاً تمایلی برای کمک به پوشش هزینه های پروژه ها ندارند و در این باره ناراضی هستند.

هرکسی تمایل دارد دیگران به جای او پرداخت کنند و وقتی چنین اتفاقی رخ می دهد، پروژه ها انجام نمی شوند حتی اگر ارزش آنها بیشتر از هزینه هایشان باشد.

در بیشتر موارد، به سادگی می توان بین پرداخت و تولید ارتباط برقرار کرد. اگر شما برای یک ظرف یخ، یک اتومبیل، تلویزیون یا یک DVD یا هزاران قلم کالای دیگر بهایی نپردازید، عرضه کنندگان این اجناس را برای شما تولید نخواهند کرد. بنابراین کالاهای عمومی کمی تولید می شود. اما وقتی طبیعت کالا باعث می شود برقراری ارتباط بین پرداخت و تولید مشکل شود، شهروندان می توانند از فعالیت های دولتی بهره مند شوند. و دیدگاه دولت درباره کالای عمومی همان چیزی است که آبراهام لینکن در ذهن خود داشت. او بیان کرد: «صورت قانونی دولت این است که

برای مردم هرچیزی که نیاز دارد تهیه کند، اما چیزهایی را که می تواند و در گنجایش اش است، نه آنهایی را که نمی تواند فراهم کند یا توانایی تهیه آنها را به خوبی ندارد. »

قانون اساسی آمریکا برای بیش از یک قرن است که تولید تعدادی کالا را برای دولت فدرال تعیین کرده است و دولت را در یک سری محدودیت های تولیدی و حمایتی نگه داشته است. اگر چه رکود بزرگ نتیجه بی کفایتی دولت بود (مثلاً با کاهش شدید عرضه پول یا افزایش زیاد تعرفه ها در ۱۹۳۰ و افزایش زیاد مالیاتها در ۱۹۳۲) ولی این کار نقش دولت را توسعه داد. در دهه ۱۹۶۰ آمریکایی ها فکر می کردند دولت می تواند هرکاری انجام دهد. پرداخت های انتقالی در حال کاهش فقر بودند، البته اگر حذف نمی شدند. خدمات پزشکی و بهداشتی به فقرا و سالمندان خدمات رایگان می دادند و کسری بودجه فعالیتهای اقتصادی را تحریک میکردند و نرخ بیکاری را کاهش می دادند. دولت خیلی بهتر از وظیفه حمایتی و تولیدی خود عمل کرد اما نتایج خیلی دورتر از چیزهایی بود که قبلاً قول داده بودند. در ۱۹۸۰ اثرات معکوس و بی تأثیر سیاست های دهه ۱۹۶۰ مردم را نسبت به دولت دلسرد کرد.

اما مردم حافظه کوتاه مدتی دارند و وقتی دولت به نتایج ناامید کننده دست یافت، جای تفکر است که این اشتباه فقط به این دلیل است که افراد ناکارآمد در مسند قدرت بودند. اگر افراد دیگری انتخاب می شدند، این مشکلات بوجود نمی آمد. یک بار دیگر این فرصت برای دولت بوجود آمد که پیشرفت کند. اقتصاد جدال سختی برای گرفتن عملیات دولتی دارد، مثل اینکه واقعاً چطور کار می کند، چرا نتایج آن اغلب از بین می رود و برای ارتقاء تأثیر آن چه باید کرد.

در صورت اعمال آن به دولت، اقتصاد رمانتسیم ساده را جایگزین انتظارات



واقع گرایانه خواهد کرد. ممکن است مورد دوم چندان جالب نباشد، ولی منجر به درک بیشتر و ناامیدی کمتر خواهد شد.

## ۲. دولت یک ابزار اصلاحی نیست.

مردم تمایلی برای فکر کردن به دولت، مخصوصاً انتخابات دموکراتیک دولت مانند یک ابزار اصلاحی دارند. این دیدگاه غلط است. یک دولت دموکراتیک فقط یک روش سازمان دهی اجتماعی است، فرایندی که افراد به صورت گروهی انتخاب می کنند و فعالیتها را اجرا می کنند. هیچ ضمانتی وجود ندارد که یک سیاست مورد قبول اکثریت، باعث توسعه و پیشرفت اقتصادی شود. در حقیقت، دلیل خوبی وجود دارد که امیدوار باشیم، جز آنکه حرکت‌های اکثریت محدود کننده هستند، هر انتخابات عمومی دولت منطبق بر سیاست‌هایی باشد که منفعت اقتصادی را از بین می برد.

جدول ۳ یک مثال ساده از این نکته را فراهم می کند. جدول به طور خلاصه هزینه‌های یک پروژه را مانند یک ساختمان، یک جاده یا ساختن یک مرکز شهر را نشان می دهد. در این حالت برای ساختن یک مثال ساده، ما ۵ نفر انسان اقتصادی را در نظر می گیریم. حتی اگر هزاران (یا میلیون‌ها) رای دهنده هم وجود داشتند، استنباطها باید مشابه ۵ نفر جدول باشد. این پروژه ۶۰ دلار هزینه دارد و فقط ۵۰ دلار منفعت برای شهر ایجاد می کند. چون هزینه‌ها از منافع تجاوز می کند، پروژه کاملاً بیحاصل است و بنابراین باید برگشت داده شود. اما اگر هزینه‌ها به طور مساوی بین همه رای دهنده‌ها تخصیص داده شود (طرح A) و موضوع بوسیله رأی اکثریت قطعی شود، پروژه قبول خواهد شد. آدامز، براون و گرین همگی بیشتر از هزینه، منفعت دریافت می کنند (۱۵ دلار را با ۱۲ دلار مقایسه کنید) و رأی مثبت آنها متضمن اکثریت است. هزینه‌های تحمیل شده بر جان و اسمیت اساساً

بیشتر از منفعتشان است، اما تا وقتی که آنها در اقلیت هستند، کاری نمی‌توانند در این باره انجام دهند.

آیا فرایند رأی‌گیری می‌تواند به طوری که عملکرد دولت بهبود یابد اصلاح شود؟ طرح  $B$  تصویری از یک امکان است. در طرح  $B$ ، هزینه‌ها بر طبق منافی که هر رای دهنده دریافت می‌کند تخصیص داده شده است. رای دهندگانی که منافع مشترک بیشتری دریافت کرده‌اند باید مقدار بیشتری از هزینه مشترک را پرداخت کنند. بنابراین، چون آدامز، براون و گیرین هر کدام ۳۰ درصد از منافع را دریافت کرده‌اند (۱۵ دلار از مجموع ۵۰ دلار)، باید ۳۰ درصد مالیات برای پشتیبانی این پروژه را پرداخت کنند. به طور مشابه، جان و اسمیت هم به ترتیب فقط باید ۶ و ۴ درصد از هزینه را پرداخت کنند زیرا این میزان اشتراکشان از مجموع منفعت‌ها را نشان می‌دهد. هنگامی که هزینه‌ها براساس سهم از منفعت‌های دریافت شده تخصیص داده شود، همه ۵ رای دهنده به پروژه رای منفی می‌دهند زیرا میزان هزینه‌هایشان بیشتر از منفعتشان است.

این مثال ساده یک نکته مهم را مشخص می‌کند: هنگامی که پرداخت رای دهندگان براساس سهمشان از منافع بدست آمده باشد، اگر فعالیت دولت بیحاصل باشد، همه رای دهندگان را از دست می‌دهد و اگر فعالیت دولت مفید باشد، رای همه رای دهندگان را بدست می‌آورد. بنابراین، هنگامی که منافع و هزینه‌های رای دهندگان به طور مستقیم به هم وابسته باشد، اکثریت عظیمی به پروژه‌های بیحاصل اعتراض می‌کنند و پروژه‌های قابل تولید دیگری را برمی‌گزینند.

بسیاری از اقتصاد دانان اعتقاد دارند که وجوه مالیات دهندگان در کارهای مولدتر خرج خواهد شد و این در صورتی است که یک گروه اکثریت برای تصویب مخارج دولت نیاز باشد، مخصوصاً آنهاییکه در سطح دولت فدرال

هستند. پشتیبانی یک اکثریت فوق العاده، ۸۰ یا ۹۰ درصد رای دهندگان، یک دلیل قوی برای این است که آن پروژه مفید است. برعکس، اگر یک گروه اکثریت وجود نداشته باشد، این یک دلیل قوی برای بیحاصل بودن آن پروژه است. با مقایسه اکثریت رای دهندگان، یک گروه اکثریت باید عمل فیلتر کردن پروژه‌های یک دولت و لخرج را بهتر انجام دهد و تضمین کند که فعالیتهای دولت برای مردم مثبت خواهد بود.

هنگامیکه درباره دولت فکر می‌کنیم، باید بدانیم که بفهمیم تفاوت‌های اساسی بین دموکراسی سیاسی و بازارها وجود دارد. وقتی یک دولت دموکراتیک مالیات وضع می‌کند، دولت کار تحمیلی انجام می‌دهد. اقلیت مخالف مجبور به پرداخت مالیات هستند بی‌اعتنا به اینکه آیا آنها چیزی دریافت می‌کنند یا کالایی که برای آن مالیات می‌دهد ارزش دارد یا خیر. قدرت مالیات به دولت اجازه می‌دهد منافع (مانند درآمد) از افراد بدون اجازه آنها بدست آورد.

یک چنین قدرتی به طور همزمان در بخش خصوصی وجود ندارد. بنگاههای خصوصی می‌توانند یک قیمت بالا تحمیل کنند ولی آنها هیچ کس را نمی‌توانند مجبور به خرید کنند. حقیقتاً بنگاههای خصوصی باید برای جذب مشتری ایجاد ارزش کنند وگرنه نمی‌توانند دلارهای مشتریان را بگیرد. برای اینکه مشتریان کالاها و خدمات را بخرند باید ارزش آنها بیشتر از هزینه آنها باشد. اما هنگامی که دولت از طریق مالیات‌ها تامین مالی می‌شود، هیچ تضمینی وجود ندارد که ارزش آن کالاها و خدمات برای آن مردمی که از آنها استفاده می‌کنند بیشتر از هزینه‌هایشان باشند.

یک تفاوت اصلی مهم دیگر وجود دارد: دموکراسی سیاسی نامحدود یک نظام قانون اکثریت است. در حالیکه تخصیص بازار یک سیستم نمایندگی سهمی است هنگامی که تصمیمات در دولت گرفته می‌شود، اقلیت باید

تسلیم اکثریت شوند و هزینه‌ها را پرداخت کنند، هزینه‌هایی برای استادیوم بیس بال، ارکستر سمفونی، آپارتمان‌های مرکز شهر. در مقابل، بازار به گروه‌های مختلف اجازه می‌دهد که رای دهند (انتخاب کنند) و آنچه می‌خواهند را دریافت کنند.

برای مثال، هنگامی که آموزش در بازار عرضه شود، بعضی والدین مدارس را که تاکید بر ارزشهای مذهبی دارند را انتخاب می‌کنند در حالی که دیگران مدارس سکولار را انتخاب می‌کنند؛ یا دیگران مدارس را انتخاب می‌کنند که تاکید در آنها بر مهارت‌های پایه یا تفاوت‌های فرهنگی یا آمادگی شغلی باشد. بوسیله بازارها، هر کدام از این ترجیحات متفاوت می‌تواند راضی شود. نباید عضو گروهی باشید که هدف آنها تامین رضایت یک نفر است. به اندازه تمام افرادی (یا گروه‌هایی) که هزینه پرداخت می‌کنند، بازار به ترجیحات آنها پاسخ می‌دهد و اقلیت‌های مختلف به اندازه سهم خریدشان خود را نشان می‌دهند. بعلاوه، تعارضات از آنجا ناشی می‌شود که اکثریت، خواسته‌هایش را به اقلیت‌هایی منتقل می‌کند که می‌توانند مانع تراشی کنند.

### ۳. هزینه‌های دولت فقط مالیات‌ها نیستند.

سیاستمداران اغلب طوری صحبت می‌کنند مثل اینکه مالیات‌ها، هزینه دولت را اندازه می‌گیرد. اگر چه مالیات‌های پرداختی قسمتی از هزینه سیاست‌ها و فعالیتهای یک دولت را نشان می‌دهد ولی آنها تمامی هزینه نیستند. هزینه هر تولیدی، آنچیزی است که ما مجبوریم از دست بدهیم تا آن را تولید کنیم و دولت هم استثنا نیست. هنگامی که دولت مالیات‌ها را اخذ می‌کند و کالاها و خدمات فراهم می‌کند، سه نوع هزینه وجود دارد: اولین مورد، محصول بخش خصوصی است که ضرر می‌کند، زیرا بوسیله

منابعی که هم‌اکنون برای عرضه کالاها توسط دولت بکار گرفته شده‌اند، می‌توانست تولید کند. منابعی که به سمت سیاست دفاعی، بزرگراه‌ها، موشک‌ها، آموزش، سلامتی، یا هر پروژه دولتی دیگری می‌رود دارای کاربردهای جایگزین هستند. اگر آنها در تولید کالاهایی که از طرف بخش عمومی عرضه می‌شود، استفاده نشوند، می‌توانند توسط بخش خصوصی استفاده شوند.

اگر چه این هزینه معمولاً بوسیله مالیات‌ها تامین مالی می‌شود، ولی به هر حال این هزینه تحمل می‌شود، بی‌اعتنا به اینکه کالاهای بخش عمومی بوسیله خرج کردن مالیات‌های جاری، افزایش در قروض دولت و یا خلق پول تولید می‌شوند. این هزینه فقط می‌تواند بوسیله کم کردن اندازه خرج‌های دولت تقلیل یابد.

دومین نوع از هزینه، هزینه منابعی است که برای جمع‌آوری مالیات‌ها و اجرای دستورات دولت خرج می‌شود. قوانین مالیات و آیین نامه‌ها باید اجرا شوند. منابعی که برای آماده کردن، نظارت و اجرای مالیات و آیین نامه‌ها به کار می‌رود، برای تولید کالاهای بخش عمومی و همچنین خصوصی دیگر موجود نیست. در ایالات متحده، آموزه‌ها نشان می‌دهد که تقریباً ۵/۵ میلیارد ساعت کاری (برابر با ۲/۷ میلیون کارگر تمام وقت) فقط برای کامل کردن کاغذبازی مالیات بندی از مشاغل و افراد در هر سال وقت می‌گیرد. هزینه اجرا و موافقت تقریباً ۱۵ درصد به هزینه‌های دولت از درآمدهای مالیاتی اضافه می‌کند. سرانجام، هزینه تحریفات قیمت در نتیجه مالیات و استقراض وجود دارد. مالیات‌ها، انگیزه‌ها را تحریف می‌کنند. آنها یک گوه می‌کوبند بین آنچه که خریداران می‌پردازند و فروشندگان دریافت می‌کنند. (بوسیله مالیات‌ها، خریداران بیشتر می‌پردازند، اما فروشندگان کمتر از آنچه که خریداران پرداخت می‌کنند، دریافت می‌کنند).

در موارد دیگر، مالیات ممکن است افراد را وادار کند تا وقت بیشتری به اوقات فراغت یا فعالیت‌های غیربازاری اختصاص دهند، که باعث کاهش (محصولات) می‌شود. بعضی مردم در فعالیت‌هایی که از مالیات فرار می‌کنند، مشغول می‌شوند که هزینه اضافی دیگری به اقتصاد تحمیل می‌کند. تحقیقات نشان می‌دهد که این تلفات بین ۹ تا ۱۶ درصد به هزینه مالیات اضافه می‌کند. این موارد، همراه با هزینه اجرا و موافقت، نشان می‌دهد که انتقال یک دلار به دولت تقریباً ۱/۲۵ دلار هزینه به اقتصاد تحمیل می‌کند. از اینرو، هزینه اساسی خریدهای دولت بیشتر از صورت‌حساب مالیات یا سطح حقیقی مخارج است. این هزینه‌ها هنگامی که می‌خواهیم مزیت برنامه‌های دولت را تحلیل کنیم، باید مورد توجه قرار بگیرند.

توجه داشته باشید، سیاستمداران تلاش می‌کنند تا هزینه‌های دولت را پنهان کنند. مانند رهبر قبلی اکثریت سنا «رابرت دال» که گفت: مالیات گیری بسیار شبیه به صدا درآوردن یک گاز است. این هنر بدست آوردن بیشترین تعداد پر با کمترین مقدار صدا است. جذابیت سیاسی، کسری بودجه، خلق پول و مالیات‌های غیرمستقیم مختلف، آرزوی سیاستمداران برای پنهان کردن هزینه برنامه‌های دولت را بر باد می‌دهند. گول زدن مخصوصاً درباره مالیات تجاری شایع است. سیاستمداران اغلب درباره جلوگیری از مالیات بر تجارت صحبت می‌کنند مثل این است که قسمتی از هزینه عمومی مالیات از افراد به هیچ منتقل شود. به طور خالص و ساده، مالیات تجاری، مانند همه مالیات‌های دیگر، به وسیله افراد پرداخت می‌شود.

یک شرکت یا بنگاه تجاری ممکن است یک چک برای دولت بنویسد ولی این به منزله پرداخت مالیات نیست. بنگاه تجاری صرفاً پول را از افراد دیگری (مشتریان، کارمندان یا سهامداران) جمع‌آوری می‌کند و به دولت

منتقل می‌کند. این ممکن است یک بیان سیاسی خوب برای صحبت در مورد مالیات تجاری باشد ولی حقیقت این است که مالیات‌ها و همه هزینه‌های دیگر دولت، بوسیله مردم پرداخت می‌شود.

#### **۴. در صورت عدم محدودیت قوانین اساسی، گروه‌های ذی نفع از پیشرفت سیاسی دموکراتیک به منظور اخاذی از مصرف کنندگان و مالیات دهندگان استفاده می‌کنند.**

هنگامی که سیاست عمومی محدود به انجام وظیفه صحیحش شود، دولت می‌تواند در جهت منفعت عمومی گام بردارد. به هر حال، این نیاز، بیشتر از قانون اکثریت و انتخابات عمومی قانونگذاران اهمیت دارد. بدبختانه، انتخاب دموکراتیک قانونی اغلب بوسیله سیاست‌های حمایتی - که مورد علاقه گروه‌های ذی نفع از هزینه عمومی هستند - پشتیبانی می‌شوند. به سیاستی توجه کنید که در جهت منافع گروهی که دارای سازماندهی خوب است ایجاد می‌شود (مانند گروهی از اتحادیه‌های کارگری یا یک گروه بنگاه دار) و این به بهای در نظر نگرفتن مالیات دهنده یا مشتری‌ها است.

تا هنگامی که تعداد اعضای گروه ذی نفع کمتر از کل تعداد مالیات دهندگان یا مشتری‌ها باشد، شخصاً اعضای آنها از قانون‌گذاری بیشتر سود می‌برند. برعکس هنگامی بسیاری از مالیات دهندگان و مشتریان آسیب می‌بینند که هزینه تحمیل شده بر هر کدام کوچک و شناسایی منبع هزینه مشکل باشد.

برای موضوعاتی از این نوع، ساده است که بینیم چرا سیاسیون اغلب از گروه‌های خاص ذی نفع حمایت می‌کنند. بسیاری از اعضای گروه ذی نفع تصمیم می‌گیرند که چه کسی رأی بیاورد و چه کسی را از نظر مالی

پشتیبانی کنند، مخصوصاً بر مبنای پافشاری سیاسی بر موضوعاتی که برای آنها مهم است. زیرا موضوعات ویژه گروههای ذی نفع فقط برای اشخاص کمی منفعت دارد و بر دیگر رای دهندگان ضربه وارد می‌کند، قسمت عمده رای دهندگان اغلب بی‌اطلاع هستند و به طور کلی کمتر در مورد این موضوع احتیاط می‌کنند. اگر شما یک فرد سیاسی باشید که به دنبال رای می‌گردد چه می‌کنید؟ آشکارا، شما بوسیله پشتیبانی از یک گروه عظیم بی‌اطلاع و اکثریت بدون نفوذ، پشتیبان زیادی برای مبارزه انتخاباتی بدست نخواهید آورد.

اما می‌توانید بوسیله حمایت از خواسته‌های گروههای ذی نفع، حامیان سخنگو، کارگران همراه و از همه مهمتر سهم مبارزه انتخاباتی بدست آورید در دوران سیاست‌های رسانه‌ای، سیاسیون تحت فشار شدیدی هستند تا از گروههای ذی نفع حمایت کنند و از آنها برای تامین وجوه مورد نیاز برای مبارزه انتخاباتی بهره برداری کنند و از آنها برای نمایش یک تصویر مثبت از کاندیدا در تلویزیون استفاده کنند. سیاسیون از چنین بازی ناراضی هستند (آنها ناراضی هستند که از خزانه دولت برای فراهم کردن منافع گروههای ذی نفع در مقابل حمایت سیاسی آنها استفاده کنند.) اینها بطور جدی بی‌فایده هستند.

با قوانین جاری، سیاسیون بوسیله یک دست نامرئی دیدگاههای گروههای خاص را منعکس می‌کند، اگرچه این مساله معمولاً به سیاستهای بیهوده منجر می‌شود. دولت نماینده‌ای است که منحصراً بر قانون اکثریت بنا شده و به خاطر مسائل ذی نفوذان خاص حرکت نمی‌کند. گرایش سیاسی مطلق فرایندی است که به گروههای سازمان یافته ذی نفع کمک می‌کند تا وجود برنامه‌هایی را که اندازه اقتصاد را کوچک کنند، توضیح دهد. برای مثال، به مورد تقریباً ۶۰/۰۰۰ کشاورز چغندر قند و نی در ایالات متحده توجه کنید.



دولت سهمیه‌های محدود کننده زیادی را بر واردات شکر اعمال کرد تا قیمت‌های داخلی شکر را برای مدتی در مقابل قیمت بازار جهانی نگه دارد. برای مثال، در فوریه ۲۰۰۴ قیمت داخلی شکر ۲۰ سنت برای هر پوند بود در حالی که قیمت جهانی کمتر از ۶ سنت در هر پوند بود. در نتیجه این برنامه، تولیدکنندگان شکر حدود ۱/۹ میلیون دلار بدست آوردند، یعنی بیش از ۳۰/۰۰۰ دلار برای هر تولیدکننده. بیشتر این منافع بوسیله تولیدکنندگان بزرگی که خودشان درآمدی بالاتر از میانگین درآمد ملی داشتند جمع آوری شد. از سوی دیگر، میانگین هزینه این سوسید حدود ۲۰ دلار برای هر خانوار امریکائی بود که به صورت قیمت بالاتر برای تولید شکر خود را نشان داد.

از همه مهمتر، منابع امریکایی‌ها در تولید یک کالایی که ما (*ill-suited*) در تولید آن و دیگر اینکه می‌توانستیم با هزینه قابل توجه کمتری در مبادله آنرا بدست آوریم. در نتیجه، وضع امریکائی‌ها بدتر شد.

با این حال، کنگره به پشتیبانی از این برنامه ادامه داد، و به سادگی می‌توان دید که چرا، وارد شدن یک شوک (ضربه) قابل اندازه‌گیری به ثروت شخصیشان، به خوبی برای تولیدکنندگان شکر قابل لمس است، مخصوصاً برای بزرگترهای آنان، که ثروتشان و اهداف سیاسی را برای کمک به سیاسیونی که از منافعشان پشتیبانی می‌کنند استفاده می‌کنند. این به صراحت چیزی است که آنها انجام می‌دهند.

در جریان انتخابات سال ۲۰۰۰، گروه فشار شکر تقریباً ۱۳ میلیون دلار به کاندیداها و کمیته‌های فعال سیاسی کمک کرد. در مقابل، این کار هیچ حساسیتی برای رای‌دهندگان در هنگام رای دادن ایجاد نکرد که به چه کسی رای بدهند.

در حقیقت، بیشتر رای دهندگان اطلاع ندارند که این برنامه از پول آنها

هزینه می‌شود. در نتیجه، سیاسیون می‌توانند با ادامه دادن به پشتیبانی از تولیدکنندگان شکر، سود ببرند ولو اینکه سوبسید تعلق گرفته به این برنامه منابع را تلف کند و ثروت ملی را کاهش دهد.

غارت مالیات دهندگان و مشتریان برای بدست آوردن منافع قابل شناسایی و از جنبه سیاسی، مسدود کردن رای رای دهندگان، تجارت اولیه سیاست جدید شده است. مالیات‌دهندگان و مشتریان تقریباً ۲۰ میلیارد دلار سالانه برای پشتیبانی از برنامه‌های حبوبات، پنبه، تنباکو، بادام زمینی، پشم خرج می‌کنند یعنی همه آنهایی که ساختاری شبیه برنامه شکر دارند.

همچنین قدرت سیاسی گروههای ویژه، وجود تعرفه‌ها و سهمیه‌ها بر فولاد، کفش، جارو، منسوجات و خیلی از تولیدات دیگر را توجیه می‌کند. تعهد نامه قانونی که نفت آلاسکا را بوسیله صنعت دریایی پرهزینه آمریکا حمل می‌کرد نشانگر وصله زدن سیاسی صنعت است و کارایی اقتصادی نیست. پروژه‌های آبیاری صندوق فدرال، حقوق کمک هزینه چراگاه کشاورزی، وام‌های تجاری تشویقی، کمک هزینه به هواپیمایی و مسابلی از این قبیل، همگی سیاستهایی هستند که ریشه در تاثیر گروههای ویژه نسبت به منافع خالص شهروندان امریکایی دارد. وقتی که هر کدام از این برنامه‌ها یک بار کوچک بر اقتصاد تحمیل می‌کنند، همگی آنها با همدیگر بودجه فدرال و منابع را تلف می‌کنند و استاندارد زندگی را کاهش می‌دهند. تنظیم کنندگان قانون اساسی آمریکا به این عیب دموکراسی سیاسی آگاه بودند. (آنها به گروههای ویژه، احزاب می‌گفتند). قانون اساسی در فصل اول قسمت هشتم محدود کردن فشار از طرف احزاب را بیان کرده است، جایی که تصریح می‌کند، کنگره باید مالیات‌بندی کند؛ فقط بصورت مالیات همسان، برای برنامه‌هایی که دفاع عمومی و رفاه کلی را توسعه بدهد. این عبارت برای جلوگیری از استفاده از درآمد مالیات عمومی‌در جهت تامین

منافع گروه‌هایی از جمعیت در نظر گرفته شده است. بهر حال، در طول این سالها، تصمیمات دادگاه و فعالیت‌های قانونگذار، معنی این قانون را تحریف و تهی کرده است. پس وقتی تفسیر رایج چنین باشد، قانون اساسی توانایی محدود کردن قدرت سیاسی گروه‌های ذی نفع را ندارد.

در تئوری، یک گروه ذی نفع که بر روی یک مسئله تمرکز کند ممکن است سهم بیشتری از نمودار اقتصاد را برای گروهش بدست آورد. اما گروه‌های ذی نفوذ زیادی وجود دارند، همگی آنها نفوذ سیاسی خودشان را برای بدست آوردن منافع از هزینه دیگران استفاده می‌کنند.

امروزه، تقریباً هر نفر عضوی از گروه ذی نفوذی است که برای سهم بزرگتر از نمودار اقتصاد در حال جنگ است. حقیقت غم‌انگیز این است که برای هر نفر بدست آوردن یک سهم بزرگتر از نمودار اقتصاد غیرممکن است. بعلاوه اینکه، سیاست‌هایی که گروه‌های ذی نفوذ برای تصویب آنها در کنگره تلاش می‌کنند، بر رشد اقتصاد تاثیر کاهنده‌ای دارند، بنابراین هرگاه یک گروه در بدست آوردن سهم بزرگتری از نمودار موفق شود، سرانجام تکه‌ای کوچک‌تر از تکه‌ای که از قبل داشت نصیبش می‌شود.

به جای بهره‌وری، در فعالیتهای سیاسی تلاش‌های بیشتری انجام شد، با همدیگر با قیمت‌ها و انگیزه‌های تحریف شده که نتیجه آن، اندازه نمودار اقتصاد را کاهش داد. پس، کارهای سیاسی گروه‌های ویژه می‌تواند باعث شود که برای هر گروه ویژه‌ای مقدار کمتری باقی بماند. اقتصاددان فرانسوی فردریک بایستیات می‌گوید: «دولت می‌تواند به آسانی یک نهاد جعلی بزرگ بشود که هرکس تلاش می‌کند که به خرج دیگران زندگی کند.» در اصل ۷ این مشکل را به طور جزئی‌تر مطرح می‌کنیم.

## ۵. در صورت عدم محدودیت قوانین اساسی، قانونگذاران کسری بودجه را نادیده گرفته و بیش از حد هزینه مصرف می کنند.

فریبندگی تامین مالی مخارج بوسیله مسأله بدهی، باید برای سیاسیون واضح باشد. قرض کردن اجازه خرج کردن می دهد مثل این است که درآمد سیاسی فوراً حاصل شود بدون اینکه هزینه سیاسی فوراً وارد شود.

هنگامی که مخارج دولتی بیشتر از درآمدهایش شود، کسری بودجه حاصل می شود. مسئله کلی دولت ها بدست آوردن بهره اوراق قرضه بوسیله کسری بودجه است. این اوراق قرضه شامل بدهی ملی می شود. یک کسری بودجه، اندازه بدهی ملی را بوسیله میزان کسری، افزایش می دهد. برعکس، یک مازاد بودجه به دولت فدرال اجازه می دهد به دارندگان اوراق قرضه بازدهی بدهد و بدین وسیله اندازه بدهی های ملی را کاهش دهد. در اصل، بدهی ملی، اثر تجمعی همه کسری و مازاد بودجه های قبلی را نشان می دهد.

قبل از ۱۹۶۰، تقریباً هرکس (شامل رهبران هر دو جناح سیاسی) عقیده داشت که دولت باید همیشه - به جز در مواقع جنگ - توازن بودجه داشته باشد. در اصل، یک توافق مطلق همه جانبه (مانند قانون اساسی) وجود داشت که بودجه فدرال باید توازن داشته باشد. با وجود این پس زمینه سیاسی، بودجه دولت فدرال در طول زمان صلح نزدیک به توازن بود. به جز در زمان جنگ، هم کسری و هم مازاد بودجه، نسبت کوچکی از اندازه اقتصاد بود.

انقلاب کینزینها همه اینها را عوض کرد. کینزینها (آنهایی که موافق دیدگاههای اقتصاددان انگلیسی جان مینارد کینز هستند) معتقدند که تغییر در بودجه دولت و کسری بودجه می تواند به بهبود ثبات بیشتر اقتصاد کمک

کند. آنها استدلال می‌کنند که در مقایسه با توازن بودجه، دولت باید در طول دوران رکود، کسری بودجه داشته باشد و هنگامی که تورم وجود داشته باشد باید مازاد بودجه خود را زیاد کند. دراصل، انقلاب کینزینها تصمیم‌گیران سیاسی را از نظمی که بوسیله توازن بودجه به آنها تحمیل شده بود، آزاد کرد. با آزاد شدن از این اجبار، سیاسیون بیشتر از آنچه که از مالیات بدست خواهند آورد، خرج می‌کنند. از ۱۹۶۰، فقط دو دوره کوتاه مازاد بودجه وجود داشت، یکی در ۱۹۶۹ و دیگری در ۲۰۰۰-۱۹۹۹.

فریبندگی سیاسی مخارج در مقایسه با مالیات گیری یک چیزشگفت آورنیست. قانونگذاران دوست دارند در برنامه هایی که باعث رضایت انتخاب کنندگان آنها می شود، پول خرج کنند. آنها دوست ندارند مالیات بگیرند، زیرا مالیات‌ها یک هزینه آشکار بر رای دهندگان تحمیل می‌کند. بدهی یک جایگزین برای مالیات رایج است؛ بدهی، هزینه‌های آشکار دولت را به آینده منتقل می‌کند.

کسری بودجه (که نوعی قرض کردن است) باعث می‌شود برای سیاسیون امکان فراهم کردن منفعت‌های آنی برای رأی دهندگان ایجاد شود، بدون آنکه هزینه آشکار موازی به صورت مالیات بیشتر یا هزینه های استفاده از منابع بر آنها تحمیل شود. کسری‌ها نتیجه طبیعی سیاست دموکراسی مطلق هستند و اگر بوسیله قانون اساسی یا عقیده ای محکم محدود شود، سیاسیون از کسری‌ها استفاده می‌کنند تا اندکی هزینه برنامه‌هایشان را از رای دهندگان پنهان کنند.

فرآیند سیاسی بدون محدودیت، در دستان گروه‌های ذی نفع خواهد بود. هر نماینده‌ای انگیزه‌ای قوی دارد تا مبارزه سختی درمقابل مخارج انتخاب کنندگانش کند و انگیزه کمی برای مقابله با مخارج دیگران دارد. در این مقایسه، انگیزه کمی برای قانونگذار وجود دارد تا سگ نگهبان(ناظر) مخارج

باشد. او از خشم همکاران خود- کسانی که آزاد کردن برنامه‌های مخصوص بر ضد خودشان را سخت‌تر می‌بینند- متضرر خواهد شد و آنها پشتیبانی کمی برای مخارج سگ نگهبان فراهم خواهند کرد. مهمتر اینکه، منافع قطع کردن مخارج و کاهش کسری که ناظر برای رسیدن به آن تلاش می‌کند (برای مثال، مالیات کمتر و کاهش نرخ‌های بهره) در بین همه رأی دهندگان به مقدار کمی توزیع شده است و نمایندگان مردم فقط مقدار کمی از این منافع را جمع می‌کنند.

مثلاً اگر ۵۳۵ خانواده برای ناهار بیرون بروند، می‌دانید که بعد از خوردن غذا به هر کدام سهمی به اندازه  $\frac{1}{535}$  هزینه خواهد رسید. هیچ خانواده‌ای به طور کامل احساس نمی‌کند کمتر سفارش داده است، زیرا محدودیت‌های آنها ضربه کوچکی بر مجموع صورتحساب وارد خواهد کرد. چرا میگو برای پیش غذا، غذای گوشتی و خرچنگ، و یک تکه بزرگ از کیک پنیر برای دسر سفارش ندهند؟ به دور از این مساله، خرج اضافی تنها چند پنی به سهم هر خانواده در صورتحساب اضافه خواهد کرد. برای مثال، خرج ۲۰ دلار اضافی برای غذای اصلی و دسر، به ارزشی که شما دریافت می‌کنید ۵ دلار اضافه خواهد کرد و سهم شما را از مجموع صورتحساب کمتر از ۰/۰۴ دلار افزایش خواهد داد. چه معامله‌ای! البته، شما قصد دارید که مقدار بیشتری برای ولخرجی سفارش ناهار ۵۳۴ نفر دیگر بپردازید. البته این درست است که مشکلی برای آنچه شما سفارش می‌دهید وجود ندارد. نتیجه اینکه هر کس برای کالایی که به اندازه ای که برایش هزینه شده ارزش ندارد، چیزی می‌پردازد. آیا یک افزایش مالیات به کنترل این تمایل به خرج کردن کمک می‌کند؟ ولی دلیل کمی وجود دارد که باور کنیم این اتفاق خواهد افتاد. درآمد بالاتر دولت تقریباً به طور یقین مخارج اضافه را به جای محدود کردن بیشتر می‌کند. قول‌های کاهش مخارج در عوض مالیات بالاتر به ناچار

شکسته خواهد شد. در سال ۱۹۸۲ رئیس جمهور ریگان موافقت کرد که مالیات‌ها در عوض کاهش مخارج مربوط به کنگره، زیاد شود. مالیات‌ها افزایش پیدا کرد ولی کاهش مخارج در عمل شکست خورد. رئیس جمهور پیشین جرج دبلیو بوش با توافقنامه ننگین بودجه سال ۱۹۹۰ خود، در دامی مشابه افتاد. یک بار دیگر، مالیات‌ها افزایش یافتند، مخارج بیشتر از برنامه‌های قبلی افزایش یافتند و کسری بودجه گسترده شد. اخیراً هنگامی که اقتصاد، درآمدهای فدرال را، سریعتر از آنچه در ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ انتظار داشتند، زیاد کرد، جمهوری خواهانی که کنگره را در کنترل داشتند یک سری مخارج را صرف تفریح در پایان هر دوی این سال‌های مالی کردند. با توجه به تمایل برای خرج کردن که قبلاً گفته شد، بعضی افراد عقیده دارند که کاهش‌های مالیات و کسری‌های بزرگتر خیلی شبیه به کنترل مخارج بیش از اندازه دولت هستند. برای توضیح اینکه چرا به اثر قطع مالیات بر روی کسری بودجه توجهی نمی‌شود، برنده جایزه نوبل میلتن فریدمن استدلال می‌کند: «کسری‌ها - من می‌خواهم آنقدر دور شوم هنگامی که فقط تاثیر را بگویم - محدودیت موثری بر تمایل به خرج کردن واحدهای اجرایی و قانونگذاری خواهد بود (مجله وال استریت - ژانویه ۲۰۰۳).

اگر واقعاً قصد داریم کاری برای کسری بودجه و مخارج ضد تولیدی انجام بدهیم. اصلاحات سیاسی لازم خواهد بود. لازم است که قوانین آنقدر تغییر کنند که برای سیاسیون بسیار مشکل شود که بیش از آنچه از مالیات بدست می‌آورند، خرج کنند. چند راه وجود دارد تا این کار انجام شود. قانون اساسی باید به این صورت اصلاح شود که دولت فدرال باید بودجه خود را متوازن کند. حتی بیشتر ایالت‌های دولت نیازمند به توازن بودجه‌هایشان هستند. یا ممکن است نیاز باشد یک اصلاحیه قانون اساسی الزام کند، دو سوم یا سه

چهارم نمایندگان هر دو مجلس پیشنهاد مخارج و افزایش در قدرت قرض کردن دولت فدرال را تصویب کنند. یا اینکه مخارج امسال ممکن است بوسیله سطح درآمدهای سال گذشته محدود شود. تغییر قوانین پیشنهادی از این نوع باعث می‌شود که خرج کردن برای قانونگذاران مشکل شود، مگر آنکه آنها امیدوار به مالیات یا امکانات دولتی باشند. تغییر قوانینی مانند این، محدودیت بودجه دولت را محکم می‌کند و قانونگذاران را مجبور می‌کند که اگر تمایل به پرداخت مالیات یا دادن حق شارژ برای استفاده از خدمات دولتی نیستند، خرج هم نکنند و نتیجه آن بهبود اثر بخشی هزینه دولت، خواهد بود.

## ۶. در صورتی که دولت بخواهد خود را شدیداً درگیر کمک به برخی مردم با هزینه دیگران کند. سرعت پیشرفت اقتصادی را کاهش می‌دهد.

«سیاست (که اغلب هدف، آن است) ابزاری برای جذب منابع از مالیات دهندگان معمولی با حداقل تخلف و توزیع درآمد در میان مدعیان بی شمار است، و این در صورتی است که حمایت از صندوق های رای به حداکثر برسد. سیاست - به عنوان یک حامی سازمان دهنده مطرح است - هنر فریب حساب شده را به نمایش میگذارد و یا دقیقتر بگوئیم، چگونگی فریب دادن بدون آنکه در تله بیفتد.»

جیمز شلسینگر.

افراد به دو روش می‌توانند کسب ثروت کنند، تولید و غارت. مردم می‌توانند با تولید کالا و یا ارائه خدمات و تبادل آنها به منظور کسب درآمد، پیشرفت کنند. این روش کسب درآمد، به شرکاء مبادلاتی کمک کرده و ثروت اجتماعی را افزایش می‌دهد. ولی گاهی قوانین نیز به مردم اجازه



می دهند، با غارت آنچه دیگران تولید کرده اند، پیش روند. این روش نه تنها درآمد اضافی ایجاد نمی کند - دستاورد یکی به نفع دیگری از دست می رود - بلکه منابع را مصرف کرده و از این رو ثروت جامعه را کاهش می دهد. وقتی دولت ها فعالیتهای سازنده را تشویق می کند از غارت جلوگیری می کند و سعادت و کامیابی اقتصادی را ارتقاء می بخشد. دولتی که به عنوان یک نیروی خنثی عمل کند، حافظ حقوق مالکیت باشد و قراردادها را اجرا کند، می تواند به بهترین صورت به این هدف دست یابد. وقتی قانون مؤثر یک سرزمین تصاحب اموال دیگران را مشکل کند، منابع کمتری غارت خواهد شد. به علاوه در چنین وضعیت نشاط آوری، منابع به کار گرفته شده برای دفاع در برابر غارت نیز کم خواهند بود.

در دنیای جدید، دولت نیز خود به عنوان نماینده ای برای غارت به کار گرفته می شود. میزان منابع به کار گرفته شده برای واسطه های سیاسی، جدال های سیاسی و اشکال مختلف جلب حمایت دولت نسبت مستقیمی با به کارگیری یک فرآیند سیاسی در جهت منافع شخصی (یا گروهی) با استفاده از هزینه دیگران دارد.

وقتی یک دولت در تخصیص هزینه پروژه های بخش عمومی از طرفین ذی نفع شکست بخورد (مثلاً به وسیله هزینه کاربران) و یا به شدت درگیر فعالیتهای انتقال درآمد باشد (به اصل ۷ توجه کنید) مردم وقت بیشتری را برای سازماندهی و اعمال فشار بر سیاستمداران گذارده و کمتر برای تولید کالا و خدمات وقت صرف می کنند.

از طرف دیگر منابعی که باید برای ایجاد ثروت و کسب درآمد به کار گرفته شوند، در راه جنگیدن بر سه قطعه ای از یک کیک اقتصادی هدر می روند که از چیزی که باید باشد کوچکتر است. در این دوران هرج و مرج، انتقال درآمد از مالیات پردازان به گروههای سازمان یافته و احزاب انتخاباتی به

صورت شغلی برای سیاستمداران مدرن در آمده است. مخصوصاً در کشورهای ثروتمند صنعتی مثل آمریکای شمالی و اروپای غربی. مزیت رقابتی به سیاستمدارانی تعلق می گیرد که دریابند چطور می توان درآمد کسب کرد به طوریکه برای رای دهندگان کمتر آزاردهنده و کمتر قابل درک باشد و سپس از بودجه برای کمک به گروههایی استفاده شود که بیشترین رای را دارند.

فعالیت‌های جلب حمایت و غیر سازنده از پیامدهای طبیعی دموکراسی نامحدود است. در صورتی که دولتها به صورت نهادینه محدود نشوند، سیاستمداران برنامه هائی را اعمال می کنند که موجب به هدر رفتن منابع و تضعیف استانداردهای کلی زندگی خواهد شد.

## ۷. هزینه پرداختهای انتقالی دولت بسیار بیشتر از خالص دریافتی طرفین ذی نفع است.

هنگامی که در اواسط دهه ۱۹۶۰ مسئله جنگ بر سر فقر مطرح شد، همه بر این باور بودند که اگر آمریکائیان مایل بودند تنها بخش ناچیزی از درآمد را به اعضای نه چندان مرفه جامعه انتقال دهند، فقر از بین می رفت. آنها تمایل به این کار داشتند و برنامه های مربوط به پرداختهای انتقالی به شکل قابل توجهی گسترش یافت. این پرداختها ها که به عنوان بخشی از کل درآمد اندازه گیری شده بود، به شکل مضاعفی در طول سالهای ۷۵-۱۹۶۵ معطوف به کاهش فقر شد. (مثلاً کمک به خانواده هائی که عائله مند بودند، به شکل بیمه های درمانی). از سال ۱۹۷۵ انتقال در آمد ادامه یافت تا آن جا که به عنوان قسمتی از درآمد، شد.

گرچه تاثیر انتقال درآمد کاملاً متفاوت با چیزی بوده که بیشتر مردم انتظار داشتند. همانطور که شکل ۲ نشان می دهد، پیش از جنگ بر سر فقر، نرخ

فقر سریعاً کاهش یافت. این رقم از ۳۲ درصد در سال ۱۹۴۷ به ۱۳/۹ درصد در سال ۱۹۶۵ رسید. این روند تنازلی چند سال ادامه یافت تا در سال ۱۹۶۸ به ۱۰ درصد رسید. از اواخر دهه ۱۹۶۰ فقط چند سال پس از جنگ بر سر فقر و آغاز انتقال ها پیشرفت کاهش یافت. نرخ فقر به جای آنکه به کاهش ادامه دهد، یکنواخت شد. از سال ۱۹۷۰ نرخ فقر کمی بیشتر یا کمتر از ۱۰ درصد در حال نوسان بود. در سال ۲۰۰۲ نرخ فقر ۹/۶ درصد بود که این رقم تفاوت چندانی با اواخر دهه ۱۹۶۰ نداشت. اگر تنها افراد جوان را در نظر بگیریم، این رقم حتی نا امید کننده تر هم خواهد بود. در واقع نرخ فقر افراد جوان در سال ۲۰۰۲ کمی بیشتر از رقم مشابه در سال ۱۹۶۵ یعنی هنگام آغاز جنگ بر سر فقر بود. فرض بر اینکه درآمد سرانه که متناسب با تورم است، از سال ۱۹۶۵ دو برابر شده باشد، این عدم پیشرفت تقریباً شگفت آور است.

چرا انتقال درآمد چندان مؤثر نبود؟ تحلیل اقتصادی نشان می دهد که این عدم تاثیر فرضیه ای را منعکس می کند: انتقال درآمد به گروهی از دریافت کنندگان به صورتی که رفاه بلند مدت خود را ارتقاء بخشند، کار دشواری است. و باز هم این فرضیه نشان می دهد که عوارض آن پیامدهای ناخواسته ای به دنبال دارد. صرف نظر از کسانی که به آنها پرداختی صورت گرفته است، سه عامل تاثیر آن را مشخص می کنند: اول، افزایش میزان انتقال موجب کاهش انگیزه مالیات دهنده و انتقال گیرنده برای کسب درآمد می شود. از این رو رشد اقتصادی کند می شود. درآمد چیزی شبیه به یک هدیه آسمانی نیست.

درآمد ملی هم یک کیک اقتصادی نیست که دولت آن را بپزد و قطعات آن با اندازه های مختلف داغ تازه به دست مردم سراسر کشور برسد. برعکس، درآمد چیزی است که مردم ایجاد کرده و به دست می آورند. افراد زمانی

درآمد کسب می کنند که کالاها یا خدماتی را ارائه دهند که دیگران مایل به خرید آن باشند. ما می توانیم درآمد را یک کیک اقتصادی در نظر بگیریم ولی اندازه این کیک به وسیله کار میلیون ها نفر از مردم مشخص می شود که هر یک با استفاده از تولید و تجارت بخشی از آن را به دست می آورند. نمی توان با کاهش تلاش کاری و ابداع و برنامه ریزی که هر یک انجام می دهند، این قطعات را دوباره قسمت کرد و سپس اندازه کیک را کاهش داد. هر چه مالیاتها به منظور افزایش سطح انتقال بیشتر شوند، مالیات دهندگان تمایل کمتری به از خودگذشتگی لازم برای تولید و کسب داشته و بیشتر میل دارند برای افراد مالیات گیر سرمایه گذاری کنند. همین طور، از آنجا که مزایای انتقال با افزایش درآمد دریافت کنندگان کاهش می یابد، این افراد هم تمایل به کسب درآمد خواهند داشت به خاطر این کاهش های برنامه ریزی که در اثر افزایش درآمد ها به وجود آمده است، درآمد های دیگر هم تنها با بخشی از درآمدهای اضافی - و در برخی موارد فقط بخش کوچکی از آن - درآمد خالص را افزایش می دهد. بنابراین نه مالیات دهندگان و نه مالیات گیرها، به اندازه زمانی که برنامه انتقال وجود نداشت، تولید و کسب نمی کنند.

به منظور درک آثار منفی انتقال های انجام شده بر روی تلاش های سازنده، واکنش دانش آموزانی را در نظر بگیرید که استاد در پایان ترم به آنها اعلام می کند که نمرات امتحانات را تقسیم خواهد کرد به طوریکه هیچ کس نمره کمتر از  $C$  نخواهد گرفت. طبق این طرح، با احتساب نمره، ۹۰ درصد دانش آموزان یا بیشتر که امتیاز  $A$  گرفته اند باید نمره خود را به میزان کافی در اختیار کسانی قرار دهند که متوسط نمره آنها  $D$  یا  $F$  است. و البته دانش آموزان گروه  $B$  هم باید بخشی از نمره خود را تقسیم کنند البته نه به آن اندازه تا تقسیم نمره به صورت مساوی باشد.

آیا کسی به این مساله شک دارد که کسانی که نمره  $A$  یا  $B$  می‌گیرند در طول ترم کمتر درس خواهند خواند چرا که تلاش زیادی آنها به عنوان مالیاتی برای امتیاز دهی به دیگران گرفته می‌شود؟ و نیز آیا دانش‌آموزانی که  $C$  یا  $D$  گرفته‌اند به دلیل این انتقال نمره از زیر بار جریمه‌ای که باید برای آنان در نظر گرفته شود، فرار نمی‌کنند؟ این منطبق در مورد کسانی که نمره  $F$  گرفته‌اند هم صادق است گرچه شاید آنها هم چندان مطالعه نکرده باشند. ولی می‌توان پیش‌بینی کرد که نتیجه مطالعه کمتر دانش‌آموز و نگرفتن حق تلاش دانش‌آموزان خوب است. تاثیر برنامه‌های انتقال مالیات مشابه است، تلاش کاری کمتر و سطح درآمد پایین‌تر.

دوماً رقابت بر سر انتقال، بهره‌وری طرفین ذی‌نفع را در طولانی مدت کاهش می‌دهد. دولت‌ها باید معیاری را برای دریافت انتقال درآمد و کمک‌های سیاسی دیگر تعیین کنند. اگر از سوی طرفین اقدامی صورت نگیرد این انتقال‌ها بودجه را متلاشی خواهد کرد. به طور کلی، دولت به یک انتقال‌گیرنده نیاز دارد تا چیزی بدست آورد، کاری انجام دهد یا به چیزی تبدیل شود. در صورت وجود این معیار، مردم رفتار و عملکرد خود را به گونه‌ای تغییر می‌دهند که بتواند از پول آزاد و یا مطلوبیت‌های دولتی بهره‌مند شوند. وقتی آنها این چنین عمل کنند خالص دریافتی‌شان از این انتقال‌ها کاهش می‌یابد.

تجربه زیر این نکته مهم را روشن می‌سازد تصور کنید دولت ایالات متحده تصمیم بگیرد بین ساعات ۹ صبح تا ۵ بعد از ظهر در هر روز هفته، به هر کسی که در صف صندوق خزانه داری ایالات متحده منتظر بماند، یک اسکناس ۵۰ دلاری هدیه دهد. صف‌های طولانی به وجود خواهد آمد. چقدر؟ مردم چقدر وقت صرف استفاده از فرصت‌ها و فعالیت‌های سازنده می‌کنند؟ کسی که هر ساعت ۵ دلار درآمد داشت، حاضر است برای ۵۰

دلار تقریباً ۱۰ ساعت را در صف بگذارند. ولی ممکن است بیشتر از ۱۰ ساعت طول بکشد چرا که کسانی هم هستند که مثلاً زمان آنها هر ساعت ۳ یا ۴ دلار ارزش داشته است. و همه در می یابند که انتظار، بیشتر از ۵۰ دلار برای آنها تمام می شود. اگر هدف دولت این بود که ۵۰ دلار را به شکل بهتری هدیه دهد، شکست می خورد.

این مثال ساده نشان می دهد که چرا کمک زیادی به طرفین ذی نفع از برنامه پرداختهای انتقالی نمی شود وقتی که لازم است طرفین ذی نفع برای آنکه شایسته انتقال باشند کاری انجام دهند (مثلاً در صف بمانند فرم پر کنند، مقامات دولتی را تحت فشار قرار دهند، تاخیرها را تحمل کنند یا در جدال های سیاسی شرکت کنند) بخش زیادی از بهره وری احتمالی آنها از دست می رود، زیرا در صدد هستند معیار صلاحیت را به دست آورند. همین طور هنگامی که لازم باشد طرفین ذی نفع چیزی را بدست آورند (مثلاً زمینی که سابقه تولید گندم داشته باشد تا از یارانه برنامه گندم استفاده کنند و یا مجوزی برای راه اندازی یک آژانس یا فروش یک محصول به خارجیان) یا یارانه ای را نصیب خود کنند، مردم بهای به دست آوردن این یارانه را خواهند پرداخت. هر چه بهای آن ملک بیشتر باشد - مثلاً مجوز آژانس تاکسی یا زمینی که بتوان در آن گندم تولید کرد - ارزش یارانه را تعیین خواهد کرد. در هر موردی طرفین ذی نفع حاضرند برای کسب بیشترین ارزش انتقال با هم رقابت کنند. در نتیجه خالص دریافتی گیرنده به طور کلی کمتر از بهایی است که برای انتقال پرداخت می شود در واقع خالص دریافتی گیرنده های نهایی نزدیک به صفر خواهد بود، البته اگر مساوی صفر نباشد. این نشان می دهد که چرا برنامه های انتقال عموماً در ارتقای سطح رفاه افراد ذی نفع مورد نظرشان ناکام بوده است. البته ممکن است تغییرات پیش بینی نشده در برنامه های انتقال در گروههای مختلف

منافع یا خسارتهای موقتی ایجاد کند.

هنگامی که برنامه ای نهادینه می شود، رقابت به شکلی غیر عادی، بازده هر فعالیتی که ممکن است موجب بدست آوردن صلاحیت در دریافت کمک دولتی شود، را از بین می برد.

یک دلیل سوم هم برای بی تاثیری انتقال وجود دارد، برنامه هایی که گیرنده را در برابر بدبختی ناشی از تصمیمات نسنجیده شان، حمایت می کنند، آنها را تشویق می کنند تا افزایش احتمال بدبختی را انتخاب کنند. انتقال برای طرفین ذی نفع دو کار انجام می دهد (۱) پیامدهای بدبختی را کمتر می سازد و بنابراین (۲) انگیزه گیرنده را برای اجتناب از بدبختی کاهش می دهد. این مشکل پدید می آید زیرا این دو کار تاثیرات متناقضی دارد.

مثلاً یارانه های دولتی حق بیمه در مناطق طوفان خیز، هزینه شخصی برای افراد را به منظور حمایت از آنها در برابر خسارت اقتصادی ناشی از طوفان کاهش می دهد، که این بر ثروت آنها می افزاید. از آنجا که این یارانه حمایت از آنها را ارزان تر می کند، افراد ترغیب می شوند که در مناطق طوفان خیز ساخت و ساز کنند. در نتیجه خسارت ناشی از طوفان بیشتر از میزان است که بتوان در نظر گرفت. جبران بیکاری نمونه ای دیگر را ارائه می دهد. برای کارگران بیکار چندان به صرفه نیست که کمک های موجود را رد کرده و به جستجوی یک کار بهتر بپردازد. بنابراین کارگران مدت طولانی تری را صرف جستجوی کار می کند و در نتیجه نرخ بیکاری بیش از حد مورد نظر خواهد بود.

اگر برای جبران چیزی یارانه ای بپردازید، آن چیز بیشتر گسترش پیدا می کند. پرداختهای ضد فقر از این قانون مستثنی نیستند. پرداخت های فقر مدار، سهواً سبک زندگی پرخطر را ترغیب می کنند (مثلاً استفاده از مواد مخدر، اخراج از مدرسه یا فشار کاری، بچه دار شدن نوجوانان و زنان مجرد،

فروپاشی زندگی زناشویی و ترک فرزندان از سوی پدران). هر چه مردم بیشتر این گزینه ها را انتخاب کنند، نرخ فقر افزایش می یابد. این عوارض جانبی در کوتاه مدت اهمیت چندانی ندارد ولی در طولانی مدت پیامدهای ناخواسته منفی این تغییرات در سبک زندگی شدیدتر خواهد بود.

به علاوه پرداخت های ضد فقر، باعث تجمع تلاشهای نیکوکارانه خصوصی از طرف خانواده ها، افراد کلیساها و سازمانهای اجتماعی خواهد شد. این اعطا کنندگان خصوصی که ماهیت واقعی مشکل را درک می کنند، در برابر سبک زندگی دریافت کنندگان حساس تر هستند و بخشش خود را معطوف به کسانی می کنند که برای کمک به خودشان بیشتر تلاش می کنند. بنابراین تلاشهای نیکوکارانه خصوصی موثرتر از تلاشهای دولتی خواهد بود. گر چه هنگامی که مالیاتها جمع آوری شده و دولت اقدام بیشتری در زمینه کمک انجام می دهد، می توان پیش بینی کرد که عملکرد گروهها و افراد شخصی کمتر خواهد بود. وقتی برنامه های بی تاثیر دولتی موجب جایگزین شدن برنامه های خصوصی موثر می شود، مشکل حادتر خواهد شد.

طبق نقطه نظر اقتصادی، شکست برنامه های پرداختهای انتقالی، از حمایت های مالی قیمت زمین گرفته تا برنامه های ضد فقر حیرت آور نیست، در صورت در نظر گرفتن عوارض جانبی، بررسی های اقتصادی نشان می دهد که کمک به افراد ذی نفع مورد نظر در بلند مدت کار دشواری است.

**۸. برنامه ریزی متمرکز جایگزین بازارهای سیاستمداری می شوند که منجر به هدر رفتن منابع و به تعویق افتادن پیشرفت اقتصادی خواهد شد.**

« فردی در سیستم قرار دارد که در مسیر خود عاقلانه عمل کند. این گونه به نظر می آید که این فرد تصور می کند که می تواند اعضای متفاوت یک



جامعه بزرگ را ساماندهی کند. به همان راحتی که دست، مهره های متفاوت را روی صفحه شطرنج مرتب می نماید. این فرد این موضوع را در نظر نمی گیرد که مهره های شطرنج، چه دستی حرکتشان می دهد را در نظر ندارند، در حالی که در صفحه بزرگ شطرنج انسانی، هر کدام از مهره ها برای خودش قوانین حرکتی دارد. حتی اگر این قانون فردی از چیزی که قانونگذار برای تأثیر گذاشتن بر آن وضع می کند متفاوت باشد. اگر این دو منطبق شده و در مسیری مشابه عمل کنند، بازی جامعه بشری به سوی راحتی و آسانی می رود و میل به موفقیت و پیروزی خواهد داشت و اگر اینها متفاوت و یا متضاد باشند، بازی آزاردهنده ای خواهد بود و جامعه مبیایست همیشه در بالاترین سطح از اختلال و بی نظمی قرار گیرد.»

آدام اسمیت (۱۷۵۹)

همانگونه که قبلاً بحث شد دولتها غالباً بهتر از بازار می توانند تهیه کالاهای عمومی (طبقه کوچکی از کالاها که محدود کردن مصرف آنها برای پرداخت وجه مشکل است) را هماهنگ کنند. همچنین بسیاری از مردم اعتقاد دارند که دولتها از طریق احداث صنایع، پرداخت یارانه، سرمایه گذاری مستقیم، اداره سازمان های بزرگ و عرضه کالاهای دیگر می توانند رشد اقتصادی را شتاب ببخشند. از این دیدگاه سرمایه گذاری دولتی و « برنامه ریزی صنعتی» می تواند نتایج عملکرد بازار را بهبود ببخشد. این دیدگاه یک نگرش معین دارد و این مساله برنامه ریزی را معنا می بخشد. آیا متخصصین اداری و دولتی تمایل بیشتری برای تامین رفاه عمومی مردم در مقایسه با تجار و بازرگانان ندارند؟ آیا کارمندان دولتی از تجار خصوصی حرص و طمع کمتری ندارند؟ افرادی که اصل دست نامرئی را نمی فهمند، اغلب برنامه ریزی متمرکز را مشوق می دانند. با این وجود اقتصاددانان نشان می دهند که این اشتباه است.

چهار دلیل عمده وجود دارد که چرا برنامه ریزی متمرکز غالباً خسارت زیادی وارد می کنند. اولاً برنامه ریزی متمرکز صرفاً سیاست ها را جانشین تصمیمات بازار می کند. به خاطر داشته باشید که دولت یک ابزار اصلاح کننده نیست. برنامه ریزان متمرکز (و قانونگذارانی که آنها را هدایت می کنند) یک گروه همه چیزدان و مقدس نیستند. این که کمک های دولت و وجوه سرمایه گذاری تحت نفوذ ملاحظات سیاسی از مسیر خود خارج شوند، قابل پیش بینی است.

به این فکر کنید که چگونه حتی وقتی که تصمیمات بر اساس اصول دموکراسی اتخاذ می شوند این جریانها عمل می کنند. لازم است هزینه ها و مخارج توسط صاحب منصبان تصویب شوند. مشاغل مختلف و مطلوبیت های اتحادیه های کارگری برای وجوه سرمایه گذاری و یارانه ها که برای آنها سود به ارمغان می آورد دولت را تحت فشار می گذارند. قانونگذاران در موقعیتی خاص به تدارک مبارزات انتخاباتی حساس هستند. در مقایسه با شرکت های نوظهور، شرکت های قدیمی تر دارای جایگاه قوی تری از کمک های سیاسی و تکنیک های رایزنی هستند و رابطه نزدیک تری با ترکیبات سیاسی دارند.

همانگونه که سناتور ویلیام پروکس مایر گفته است پول جانی می رود که قدرت سیاسی وجود دارد. جریان های سیاسی از شرکت های قدیمی حمایت می کنند، حتی اگر از نظر اقتصادی ضعیف تر از شرکت های نوظهور باشند. به علاوه اعضای کمیته اغلب برنامه های مختلف را بدون توافق سایر قانونگذاران برای حمایت از پروژه ها بلوکه می کنند. فقط یک خیالباف ناامید معتقد است که این جریان های سیاسی ممکن است باعث ائتلاف کمتر، ایجاد ثروت بیشتر و تخصیص بهتر وجوه سرمایه گذاری نسبت به بازارها شوند.

دوماً، انگیزه شرکت های دولتی برای کم کردن هزینه، نوآوری و ارائه کالاهای کارا کم است. برعکس صاحبان بخش خصوصی، مدیران و مهندسان بخش عمومی برای سودآوری، بهبود کارایی و کم کردن هزینه ها انگیزه زیادی دارند. قابل پیش بینی است که آنها برای تعقیب یک بودجه بزرگتر تحریک می شوند. بودجه بزرگتر باعث رشد و بزرگ شدن موسسه می شود. افزایش حقوق، مخارج اضافی جهت مشتریان و عوامل دیگر برای مدیران آنها زندگی بهتری را به ارمغان می آورد. تقریباً بدون استثناء مدیران شرکت های دولتی سعی میکنند که برنامه ریزان را متقاعد سازند که موسسه آنها خدمتی ارائه می نماید که برای بخش عمومی فوق العاده ارزشمند است و اگر آنها منابع پولی بیشتری داشته باشند، کارهای مفیدتری برای جامعه انجام می دهند. این گونه بحث می کنند که اگر آن مبالغ ارائه نگردد مردم زیان می بینند و احتمالاً نتایج خطرناکی به دنبال خواهد داشت.

معمولاً برای قانونگذاران و سایر برنامه ریزان دولتی مشکل است که این ادعا ها را ارزیابی کنند. هیچ مبنای مقایسه ای برای نرخ های سود بخش خصوصی وجود ندارد که برنامه ریزان بتوانند از آن برای اندازه گیری عملکرد مدیران موسسه استفاده کنند. در بخش خصوصی ورشکستگی سرانجام باعث رهایی از عدم کارایی می شود. اما در بخش دولتی مکانیزم های موازی برای خاتمه دادن به برنامه های ناموفق وجود دارد. در واقع عملکرد ضعیف و ناتوانی در دستیابی به اهداف اغلب به عنوان یک بحث در جهت گرفتن بودجه های بیشتر دولتی استفاده می شود. اگر نمرات دانش آموزان در مدارس دولتی در حال افت باشد مدیران این مدارس از این قصور و کم کاری برای گرفتن وجوه بیشتر استفاده می کنند. انگیزه قوی مدیران موسسات دولتی برای توسعه بودجه شان و انگیزه ضعیف برای اداره کارآمد موسسات، این انتظار مرا بوجود می آورد که هزینه واحد بالاتری را نسبت به

شرکت های خصوص داشته باشد.

سوماً، دلایل زیادی وجود دارد که بپذیریم ریسک سرمایه گذاران روی پولشان، انتخاب های بهتری را نسبت به خرج پول مالیات دهندگان توسط برنامه ریزان متمرکز خواهد داشت. به خاطر داشته باشید سرمایه گذاری که به دنبال سود است، می بایست را روی پروژه ای سرمایه گذاری کند که ارزش منابع اش را افزایش دهد. سرمایه گذاری که اشتباه کند - که پروژه سرمایه گذاری اش او را به زیان می کشاند - به سرعت عواقب آن را متحمل خواهد شد. در مقابل، موفقیت یا شکست سرمایه گذاری در پروژه های دولتی به ندرت روی ثروت شخصی برنامه ریزان دولتی تاثیر دارد. حتی اگر یک پروژه کارا باشد، سود شخصی برنامه ریزان احتمالاً تعدیل می شود. متشابهاً اگر پروژه زیان ده باشد - اگر ارزش منابع را کم کند - این شکست اثر منفی کمی روی برنامه ریزان دارد. حتی ممکن است آنها قادر باشند از پروژه های زیان ده منافع شخصی جمع آوری کنند، که سوبسیدها و منافع دیگر را بسوی گروههای قدرتمند سیاسی هدایت می کند یعنی کسانی که در زمان تنظیم بودجه از آنها حمایت های سیاسی کند. براساس این انگیزه ها دلیلی وجود ندارد که برنامه ریزان متمرکز نسبت به سرمایه گذاران خصوصی تمایل داشته باشند که پروژه هایی را کشف کنند و آنرا انجام دهند که ثروت اجتماعی را افزایش میدهد.

چهارماً، برنامه ریزان متمرکز روشی را که بتواند اطلاعات کافی برای ایجاد، نگهداری و به روز رسانی مداوم یک برنامه ایجاد کند ندارد. ما در یک جهان با تغییرات پویا زندگی می کنیم. پیشرفتهای تکنولوژیکی، تولیدات جدید، ناآرامیهای سیاسی، تغییرات تقاضا و جابجایی شرایط آب و هوایی بطور دائم در کمیابی نسبی کالاها و منابع تغییر ایجاد میکنند. هیچ اقتدار مرکزی قادر نیست با این تغییرات دوام بیاورد، آنها را ارزیابی سیاسی کند و مدیران

سازمان را با دستور العمل های قابل درکی آماده کند. بازارها متفاوت هستند. قیمت‌های بازار بطور گسترده از اطلاعات پراکنده ثبت و ضبط می شوند. اطلاعات قیمت در جهت بازتاب تغییرات همیشگی که در اقتصاد رخ میدهد دائماً تعدیل میگردند. قیمت‌ها این اطلاعات بسیار پراکنده را منعکس کرده و علاماتی جهت شرکت‌های تجاری و عرضه کنندگان منابع می فرستند. این علامت‌های قیمت به بازرگانان و صاحبان منابع، با اطلاعات مورد نیاز، جهت هماهنگ کردن فعالیت‌هایشان و تطبیق دادن خود با شرایط جدید کمک می کنند. بعلاوه اهداف آنها گرچه به سادگی قابل دسترسی نیست ولی آسان است. بر خلاف تصمیم گیران اداری و یا سیاسی مشتریان شرکتها به دنبال مقادیر بیشتری از پول هستند و صاحبان یک منبع یا یک شرکت درآمدهای خالص بزرگتری را ترجیح می دهند. مشاغل خوشایند این قانون گذاران برای تصمیم گیران خصوصی آسان نیست. اما اهداف کمتر بحث برانگیز بوده و برای برخورد با شرایطی جدید با مشکلات کمتر تعدیل می گردند.

چند سال پیش این مساله که برنامه ریزی دولتی و سیاست‌های صنعتی کلید رشد اقتصادی هستند، کاملاً پذیرفته شده بود. گفتیم که اقتصادهای بازار با یک مساله بغرنج مواجه شدند. آنها مجبور بودند به طرف برنامه ریزی دولتی بیشتری بروند یا اینکه نتایج رشد آهسته تر و تنزل اقتصادی را قبول کنند. دو اقتصاددان پائول ساموئلسون و لسترتارو از جمله طرفداران پیش‌تاز این نظریه بودند که به رسانه های گروهی و چرخه های هوشمند در دهه های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ تسلط یافتند. فروپاشی سیستم شوروی و عملکرد ضعیف اقتصاد ژاپن بطور گسترده ای وجهه عمومی این نگرش را به انحطاط کشاند. با این حال هنوز بسیاری معتقدند که دولت بخش‌های مختلفی از اقتصاد مانند مراقبت‌های پزشکی و آموزش و پرورش را هدایت کند. این هم یک

فریب است.

دو قرن و نیم پیش آدام اسمیت منبع شکست برنامه ریزی متمرکز را بر شمرده که شامل تلاش برای طرح بخشهای خصوصی میشود (نقل قول بالا را ببینید). متأسفانه برای برنامه ریزان، افرادی دارای فکر و قوه تعقل هستند. که فکر آنها در مالکیت آنهاست و آدام اسمیت آن را "اصل جنبش" مینامد و وقتی آنها با ساختاری انگیزشی که آنها را برای عمل در مسیری که با برنامه ریزی متمرکز تضاد دارد مواجه میشوند، مشکلات نمایان میشوند. یک چارت دو به دو ساده می تواند برای نمایش این موضوع استفاده شود. همانگونه که جدول ۴ نشان می دهد کالاهای و خدمات می توانند بوسیله سازمانهای خصوصی یا از طریق دولت عرضه شوند. آنها ممکن است مستقیماً "بوسیله مشتری یا بوسیله مالیات دهنده و یا گروه سوم دیگری پرداخت گردد. این بدین معنی است که چهار ترکیب ممکن در تولید و مصرف وجود دارد. اجازه دهید اساس هر یک از این ۴ مورد را در نظر گرفته و مفهوم برنامه ریزی متمرکز را تحلیل کنیم.

### جدول ۴ ماتریس تولید و پرداخت بخش خصوصی و دولتی

پرداخت برای کالا بوسیله: پرداخت برای کالا بوسیله:

مشتری - خریدار مالیات دهنده و گروه سوم دیگر

سازمانهای خصوصی مثال: سیب - پرتقال، تلویزیون

مثال: مراقبتهای پزشکی - غذای مارک دار خریداری شده

سازمانها یا قراردادهای دولتی

مثال: پست - آب و برق در بیشتر شهرها

مثال: مدارس عمومی - دفاع ملی

در مجموعه ۱ کالاها بوسیله شرکتها ی خصوصی تولید و بوسیله مصرف کنندگان با پول خودشان خریداری می شوند. قابل پیش بینی است که مصرف کنندگان می توانند تصمیم گیری های عاقلانه داشته باشند، چون اگر این گونه نباشد رفاه شخصی آنها بطور زیانباری تحت تاثیر قرار می گیرد. متقابلا تولید کنندگان خصوصی انگیزه قوی برای تامین نظرات مصرف کنندگان و تولید اقتصادی کالاهای مورد علاقه آنها را دارند. انجام ندادن این کار آنها را به هزینه های بالاتر و سود کمتر هدایت می کند. در این حالت هر دوی مصرف کنندگان و تولید کنندگان انگیزه ای برای متحد شدن در فعالیت هایی که رفاه عمومی را توسعه دهد دارند.

همانطور که اسمیت خاطر نشان کرده است تحت این شرایط «بازی جامعه انسانی بسوی سادگی و راحتی می رود و بسیار محتمل است که خوشحال و موفق باشد».

مجموعه ۲ حالتی که کالاها بطور خصوصی تولید شده اما بوسیله مالیات دهندگان و یا گروه سوم دیگر پرداخت می شود را بیان کند. مراقبتهای پزشکی در ایالات متحده ابتدا بوسیله دولت تامین مالی می شود و بیمه یک مثال از این ساختار سازمانی را ارائه می دهد. وقتی فرد دیگری پول می پردازد برای مصرف کننده چقدر انگیزه وجود دارد که نگران قیمت باشد. جواب " نه زیاد " است. بسیاری از مصرف کنندگان به جای صرفه جویی از فروشندگانی که اعتقاد به ارائه بالاترین کیفیت دارند، بدون در نظر گرفتن قیمت خرید می کنند. رفتار تولید کنندگان نیز تحت تاثیر قرار می گیرد. به دلیل اینکه مصرف کنندگان روی قیمت کاملاً غیر حساس هستند پس تولید کنندگان دلیل کمی برای کنترل هزینه و ارائه خدمت در یک قیمت مناسب دارند.

می توان پیش بینی کرد وقتی جامعه تهیه یک کالا را در مجموعه ۲

سازماندهی می کند، نتیجه آن بوجود آمدن مشکلات است زیرا هیچکدام از خریدار و فروشنده انگیزه کافی جهت صرفه جویی ندارند. قیمت ها بسیار بیشتر از سایر بخشهای اقتصادی افزایش می یابد. در این حالت مخارج به اوج می رسد. این صراحتاً می گوید که در بخش مراقبتهای سلامتی در ایالات متحده چه اتفاقی افتاد. بطوری که برنامه های دولت اعتماد پرداختهای نوع سوم در طول چهار دهه اخیر را افزایش می دهد.

مجموعه سوم بیانگر موقعیتی است که مشتریان خودشان برای کالاها و خدمات می پردازند ولی تولید از طریق دولت ایجاد میشود. تحویل پیشتاز کالاها ی پستی ایالات متحده و خدمات آب و برق که بوسیله بسیاری از شهرداری های دولتی فراهم می شود مثالهایی از این گونه هستند. بدلیل اینکه مصرف کنندگان، پول خودشان را خرج می کنند، انگیزه قوی برای صرفه جویی داشته و به دنبال ارزش بیشتری برای دلارهای مصرف شده دارند، لذا اقلام این مجموعه را طلب می کنند. بنابراین مخارج مصرف کنندگان کارا است. با این وجود همانگونه که در بالا بحث شد، دلایلی وجود دارد که شرکتهای با عملیات دولتی عموماً نسبت به سازمانهای خصوصی کارایی کمتری دارند. بخصوص اگر شرکتهای دولتی بیشتر درآمد شان را از طریق صاحبان سیاسی بدست آورند. اگر شرکت دولتی یک انحصارگر باشد، آگاهی از هزینه ها ممکن است کاهش یابد، البته اگر از رقابت با رقبای بالقوه خصوصی محافظت شود. بنابراین ناکارایی تولید در این مجموعه وجود دارد.

مجموعه ۴ حالتی را نشان می دهد که دولت هم تامین خدمات و هم پوشش هزینه های آن را از طریق مالیات بعهده دارد. در این حالت فرایند های سیاسی تعیین می کند که چه چیزی تولید شود، چه مقدار تولید شود و چه مقدار در جامعه تخصیص یابد. به دلیل اینکه تامین کنندگان کالا از درآمد مشتریان تاثیر نمی پذیرند، انگیزه کمی برای فراهم کردن نظرات



مشتریان دارند. تحت این شرایط مشتریان در وضعیت ضعیفی هم در برقرار کردن نظم در تولید کنندگان ناکارآمد و هم اجرای فشار بر روی کیفیت و تنوع تولیدات هستند. تمرکز تولیدکنندگان روی گرفتن پول از سازمانهای امدادرسان قرار می‌گیرد. بعنوان نمونه یک شخص قانونگذار و انگیزه او برای کنترل هزینه‌ها ضعیف است. نتیجه مورد انتظار: جدایی بین تولیدات کالاها و رجحان مشتریان، بی‌کفایتی تولید و افزایش هزینه‌ها و مخارج در ایالت متحده تامین آموزش مثال روشنی از طبقه بندی کالا در مجموعه ۴ است. سیستم آموزش در ایالات متحده در تمام مسائل مورد انتظار افت کرده است. هزینه‌های بالا، رشد سریع مخارج، ناراضی بودن مصرف‌کنندگان و یک حس همه جانبه درماندگی از اصلاح موقعیت.

انگیزه‌های چهار الگو کمک می‌کند بفهمیم که چرا بعضی از اشکال سازماندهی اقتصادی خوب کار می‌کند و سایرین ضعیفند. الگوی یک اساساً مربوط به بخش بازار است، وقتی که مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان متعهد به انجام عملی هستند که رفاه را بالا می‌برد، آنها رفاه عمومی را توسعه می‌دهند. آنچه برای افراد خوب است برای اقتصاد نیز خوب است. این مورد در سه الگوی دیگر وجود ندارد. در هر یک از این موارد یک تعارض بین آنچه برای تصمیم‌گیری فردی بهترین است و آنچه برای اقتصاد بهترین است وجود دارد. این سه حالت مسائلی را نشان می‌دهد که وقتی بروز می‌کند که دولت ورای وظایف حفاظتش حرکت می‌کند و شروع به کمک کردن به فعالیت‌های مختلف، سازمانهای فعال، هدایت بخشهای مختلف و در موارد افراطی به طور متمرکز برای یک اقتصاد بدون نقص برنامه ریزی می‌کند. بطور قطع اینگونه فعالیتهای دولتی موقعیتی را ایجاد می‌کند که پیگیری‌های اشخاص در جهت علاقه مندی‌های فردی، بطور همزمان منابع را اتلاف نموده، رفاه ملی را تحلیل داده و باعث می‌شود استانداردهای

زندگی از مقدار بالقوه خود پایینتر رود .

سابقه برنامه ریزی دولتی در ایالت متحده این نکته را نشان می دهد که سرشار از تعارض و بی ثباتی داخلی است. دولت فدرال محصول توتون کاران را افزایش داده و متقابلاً علیه سیگار تبلیغ می کند. به برخی از کشاورزان پول پرداخت می کند تا دانه های روغنی تولید نکنند و در همان زمان به پروژه های آبیاری کمک مالی می کند تا آنها مقدار بیشتری از همان تولیدات دانه ای را پرورش دهند. برنامه های دولت برای تولید کنندگان لبنیات، قیمت شیر را بالا نگه می دارد، در حالی که دولت به برنامه تغذیه مدارس کمک می کند تا قیمت گران شیر تعدیل شود. قوانین فدرال حکم می کند که سپرهای قوی تر اتومبیل ها را ایمن تر می سازد، در حالی که استاندارد اقتصادی میانگین سوخت آنها را سبکتر و نامطمئن تر می سازد. هر دو قانون بهای تمام شده اتومبیل را افزایش داده و عرضه اتومبیل های پاک تر و ایمن تر را کاهش میدهند. دولت فدرال ایده هائی برای کشورهای فقیر همراه با هدف دولتی مبنی بر کمک به توسعه آنها دارد اما محدودیت واردات را که توانائی این کشورها را برای کمک به آنها بوسیله عرضه به مصرف کنندگان آمریکایی با تولیدات مرغوب در قیمت مناسب محدود می کند، تحمیل می نماید.

آنهائی که تصور می کنند برنامه ریزی متمرکز شامل برنامه ریزی بخشهائی مثل سلامتی و آموزش می شود فرایند پیشرفت اقتصادی را خام و گستاخانه می نگرند. وقتی دفاتر دولتی تصمیم بگیرند که چه چیزی خرید و فروش شود و یا قیمت این مورد چه باشد، اولین چیزی که خرید و فروش می شود آرای انتخابات است. وقتی سازمانها بیشتر از دولت پول دریافت کنند و از مصرف کنندگان کمتر، وقت بیشتری را صرف تلاش برای کسب نفوذ سیاسی کرده و زمان کمتری را برای کاهش هزینه ها و راضی ساختن

مشتریان صرف می کنند. قابل پیش بینی است که جانشینی سیاست به جای بازار اقتصاد را به عقب هدایت کرده و در کلام آدام اسمیت «بازی بسوی ناخرسندی رفته و جامعه در همه زمانها بایستی در بالاترین درجه از بدبختی باشد.»

## ۹. رقابت در دولت هم به اندازه رقابت در بازار اهمیت دارد.

رقابت یک نیروی انضباطی است. بازرگانان بایست در بازار برای نگه داشتن مشتریان خود رقابت کنند. وقتی که شرکت ها به مشتریان خدمت رسانی ضعیف داشته باشند، معمولاً کسب و کارشان را در مقابل رقبایی که خدمات بهتر ارائه می دهند، از دست می دهند. رقابت از مشتریان در برابر قیمت های بالاتر، تجارت کالاهای تقلبی، خدمات ضعیف و رفتار خشن حمایت می کند. تقریباً هر کسی تشخیص می دهد که این نکته مورد توجه بخش خصوصی است. متأسفانه اهمیت رقابت در بخش عمومی به خوبی شناخته نشده است.

انگیزه ای که بوسیله آژانسها و موسسات دولتی برای عملیات کارآمد با آن روبرو می شوند هدایت کننده و راهنما نیستند. بر خلاف شرکتهای خصوصی، مدیران و کارفرمایان شرکتهای دولتی به ندرت در وضعیتی هستند که به کاهش هزینه ها و بهبود کارائی نائل شوند. در واقع عکس آن اغلب صحیح است. اگر یک آژانس دولتی در تخصیص بودجه سال جاری اش قصور کند، این مساله باعث یک بودجه بزرگتر در سال آینده می شود. اگر موسسات بفهمند که در خرج کردن تمام بودجه تخصیصی شان کوتاهی کرده اند عموماً" در پایان دوره بودجه به سمت ولخرجی می روند

در بخش خصوصی نرخ سود یک شاخص تعریف شده از عملکرد است. از آنجائی که در بخش دولتی معیار قابل مقایسه ای برای عملکرد وجود ندارد

مدیران شرکتهای دولتی عموماً می توانند ناکارآمدی اقتصادی را توجیه کنند. در بخش خصوصی ورشکستگی بالاخره ناکارآمدی را از بین می برد. و خود باعث حرکت به سوی کارآمدی می شود. اما در بخش عمومی یک مکانیزم موازی برای توقف برنامه های نا موفق وجود ندارد. در حقیقت همانگونه که در قسمت قبل ذکر شد، عملکرد ضعیف و ناتوان در رسیدن به اهداف، اغلب بعنوان یک بحث در افزایش تامین وجه در بودجه عمومی استفاده می شود. مانند وقتی که پلیس نرخ در حال ترقی جرم را برای قوانین اجرایی جدید، برای گرفتن وجوه بیشتر، مورد استفاده قرار می دهد. همانطور که گفته شد انگیزه دادن به بخش عمومی، برای اینکه شرکتهای دولتی با هم رقابت کنند، مهم است. شرکتهای خصوصی باید مجاز باشند که با سازمانها و آژانسهای دولتی در یک زمینه مشخص رقابت کنند.

وقتی دولتها تاسیسات حمل و نقل، کارگاههای چاپ، خدمات غذایی، خدمات جمع آوری زباله، نگهداری خیابانها، مدارس و آژانس های مشابه را اداره می کنند، به شرکتهای خصوصی باید فرصت مساوی برای رقابت با بخش دولتی داد. برای مثال دفتر مدیریت و بودجه ایالات متحده تصمیم می گیرد که ببیند آیا چاپگرهای خصوصی می توانند بودجه فدرال سال ۲۰۰۴ را چاپ کنند. در مواجهه با رقابت بخش چاپ دولت متوجه می شود که این کار می تواند هزینه ها را ۲۳ درصد کاهش دهد. لذا این کار را با همین روش اجرا ادامه می دهد. رقابت عملکرد را بهبود می بخشد، هزینه ها را کاهش می دهد و ابتکار در رفتار را در هر دو بخش خصوصی و عمومی تحریک می کند و بعنوان یک نتیجه مالیات دهندگان در مقابل پولی که می دهند، بیشتر بدست می آورند.

رقابت، واحدهای دولتی را تمرکز زدائی می کند- دولت ایالتی و محلی- همچنین به ترقی پیشرفت اقتصادی کمک می کند. دولتی که شهروندانش

به آسانی می‌توانند "گزینه خروج" را برگزینند و به جای دیگری حرکت کنند که سطح بالاتری از خدمات دولتی برایشان وجود دارد، موفق خواهد بود. البته دورشدن از دولت و سرزمینشان همانند دور شدن از بقالی محله تان ساده نیست. در وضعیت تمرکززدایی شهروندان می‌توانند با جابجا شدن به جای دیگرای دهند. اگر وظیفه دولت مرکزی فقط حمایت از حقوق فردی، مقابله بر ضد محدودیت‌های تجاری و فراهم کردن دفاع ملی باشد، ایالتها و دولتهای محلی می‌توانند برای فراهم کردن خدمات دولتی تقاضای مالیات کنند. در صورتی که مردم بر سر اینکه چقدر باید برای خانه و اتومبیل بپردازند اختلاف دارند. بنابراین دیدگاه آنان در خصوص هزینه‌های خدمات عمومی بسیار متفاوت است. برخی سطح بالاتری از خدمات دولتی را ترجیح داده و مایلند برای آن مالیات بیشتری بپردازند. سایرین مالیات کمتر و خدمات دولتی کمتری را ترجیح می‌دهند. برخی استفاده از خدمات دولتی را از طریق مالیات دادن می‌خواهند، در حالی که دیگران پرداخت توسط استفاده‌کننده را ترجیح می‌دهند. یک سیستم تمرکززدائی می‌تواند تمام این دیدگاه‌های مختلف را اصلاح و راضی کند.

همچنین رقابت بین دولتهای محلی، به توسعه کارائی دولتی کمک می‌کنند. اگر دولت مالیات بالائی وضع کند، در حالی که همزمان کیفیت خدمات خود را افزایش ندهد، افراد و شرکتها که پایه مالیات هستند، واکنش نشان داده و اختیارات قانونی شان را پس می‌گیرند. بنابراین مانند مشاغل آزاد که در بازار دولت محلی در سرویس دادن به شهروندانش کوتاهی می‌کند، مشتریان و درآمدش را از دست خواهد داد. برخی یا حتی تعداد زیادی حاضر نیستند برای جلب توجه سیاستمداران و کارمندان دولتی اختیارات دولتی را رها کنند.

کاهش پایه مالیاتی، یا خروج تعداد کمی از شرکتها یا تعدادی از افراد

مالیات دهنده هشداری است برای کسانی که برای حقوق و تامین بودجه به مالیات وابسته اند.

اگر رقابت میان دولتهای غیرمتمرکز خدمات بهتری به شهروندان بدهد، این مساله نبایست بوسیله سیاستمداران دولت فدرال سرکوب شود. وقتی یک دولت مرکزی سوبسید میدهد، حکم صادر میکند و مجموعه خدمات ارائه شده بوسیله دولتهای محلی را تعدیل می کند و پیشرفت رقابت بین آنها را از بین میبرد. بهترین کاری که دولت مرکزی میتواند انجام دهد، انجام درست وظایف محدودااش و بی طرف ماندن با توجه به عملیات و سطح خدمات دولت مرکزی، ناحیه ای و محلی. همانند شرکتهای خصوصی، واحدهای دولتی حمایت از رقابت را ترجیح می دهند. گرایش دولت، ماندن در وضعیت انحصاری است. بنابر این رقابت میان دولت بطور اتوماتیک رشد نمی کند. بلکه نیازمند به تاسیس یک ساختار سیاسی است. این همان چیزی است که کاشفان آمریکا، وقتی که آنها اساسنامه آمریکا و سیستم فدرالی ایالات متحده را طراحی کردند، تلاش کردند انجام دهند.

## ۱۰. قوانین اساسی که روند سیاسی و اقتصاد سالم را به توازن

### می رسانند، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می بخشند.

اغلب آموزش ها در این عصر بر این نکته تکیه دارند که برای گنجایش و ظرفیت بشر در مورد حکومت کردن بر دیگران هیچ گونه محدودیتی نمی توان اعمال کرد و بنابراین هیچ گونه محدودیتی نیز نباید بر دولت تحمیل شود.

عقیده قدیمی تر که زائیده عصرها و دوره های طولانی رنج و سختی انسان به خاطر سلطنت یک فرد بر افراد دیگر است، این است که آزمایش قدرت نامحدود افراد با ذهنهای محدود و غرض ورزی های شخصی به زودی آن

حکومت را به سمت فساد، ارتجاعی بودن و مشکلات بسیار پیش می برد. گاهی وقتها انسانها ممکن است مجبور باشند قبل از اینکه بتوانند حقایق اصلی را که فراموش کرده اند پیدا کنند، یک امتحان بسیار سخت را بگذرانند. ولی آنها حقایق را دوباره پیدا خواهند کرد، همان گونه که اغلب حقایق را در عصرها و دوران های دیگر پیدا کرده اند و این مستلزم آن است که فقط با ایده ها و عقیده هایی که آنها را فریب داده است مبارزه کنند. (والتر لیپمن)

حماقت هوشمندانه عصر ما این است که فکر می کنیم، انتخابات دموکراتیک و آزاد به تنهایی قادر است محیطی را پایه گذاری کند که ما را به سمت پیشرفت اقتصادی هدایت نماید.

هر دو تئوری سیاسی و تاریخی نشان می دهد که این دیدگاه اشتباه است. اگر دولت بخواهد یک نیروی مثبت برای کامیابی اقتصادی باشد، قوانین بازی سیاسی باید به گونه ای طراحی شوند که سود و منفعت شخصی رای دهندگان، سیاستمداران و بروکراتها را هماهنگ با پیشرفت اقتصادی سازد. ؛ و این مستلزم آن است که قلمرو آزادی دولت محدود شود و دولت در میان تمام زیر گروههای متفاوت شهروندان نقش بیطرف خود را حفظ کند.

زمانی که حکومتی بی قید و بند است، هنگامی که همه چیز فقط برای بردن و تصرف کردن در فرایند سیاسی است، فعالیت های تفرقه انگیز و غارتگر فراوان خواهد شد. افراد وقت بسیاری را به جنگیدن با یکدیگر بخاطر منفعت شخصی صرف خواهند نمود و وقت کمتری را برای تولید خواهند گذاشت. در نتیجه بازده خیلی کمتر از هر زمان دیگر خواهد شد. عداوت، بدگمانی و حتی نفرت در میان احزاب رشد خواهد نمود و تا وقتی تولید فعال نباشد ادامه خواهد داشت. زندگی در یک اقتصاد شدیداً سیاسی شده صحنه جذابی نیست.

تشکل کشاورزان ایالت متحده آمریکا به این نکته پی برد و بنابراین ممنوعیت هایی را بر نقش اقتصادی دولت اعمال نمود. آنها با سر شماری که بر روی قدرت های مالی حکومت مرکزی انجام دادند (فصل ۱، اصل ۸)، دیگر قدرت ها و اختیارات را به مردم و ایالت ها اختصاص دادند (اصل دهم) آنها همچنین دولتها را از در اختیار گرفتن تدوین و تصویب قانون منع کردند.

علاوه بر این، اصل پنجم مشخص می کند که دارایی های خصوصی نباید بدون اینکه جبران شود، برای مصارف عمومی به کار برده شود. آشکار است که تشکل آمریکا می خواست قدرت و توانایی دولت را محدود کند. بویژه دولت فدرال را و اقتصاد را به سمت سیاسی شدن بکشاند و حقوق شهروندان را فسخ کند. با گذشت زمان اگرچه ممنوعیت های اقتصادی قدیمی و کهنه شدند ولی اکنون دولت فدرال در هر چیزی دخالت می کند. امروزه غیر ممکن است که دولت فدرال متعهد به انجام دادن فعالیت های اقتصادی ای باشد که دادگاه رای به غیر قانونی بودن آن فعالیت اقتصادی داده است. اثرات ثانویه این ساختار سیاسی شده هم اکنون قابل مشاهده است، مثل مالیات های بالا، آیین نامه های افراطی، مصرف سودهای بدست آمده و انتقالات و کسری بودجه بالا.

وظیفه ما این است که با شناخت کافی و حمایت لازم از قوانین اساسی موجود، از تولید کنندگان پشتیبانی کنیم تا بتوانیم فرایند سیاسی شده را به سمت تعادل و توازن همراه با پیشرفت اقتصادی ببریم. علاوه بر این، بعضی محدودیت های اضافی بر دولت به خوبی قابل توجه است.

## یک برنامه مثبت برای کامیابی

چگونه می توان به کامیابی رسید؟ یک تشکل و حزب برای اینکه به کامیابی



برسد چه مقرراتی را طراحی می کند؟ و شامل چیست؟ پیشنهادهای مختلفی وجود دارد.

از دیدگاه آمریکایی، اعتقاد داریم که هفت شرطی که در پایین آمده است، زمینه را برای تهیه یک دستورالعمل حقوقی اقتصادی که پیشرفت اقتصادی را رونق خواهد بخشید، مهیا سازد.

۱- هیچ حکومتی نباید از قدرت آیین نامه ای اش استفاده کرده و دارایی های خصوصی افراد را چه تماماً و چه قسمتی از آن را بردارد و برای مصارف عمومی استفاده نماید، بدون آنکه چیزی برابر با ارزش بازاری دارائی گرفته شده، به مالک اموال پرداخت کند.

در سالهای اخیر ایالات و حکومت های محلی به طور آشکار از آیین نامه ها برای تصاحب دارایی های شخصی و یا استفاده از آنها، بکار گرفته اند بدون اینکه آنرا جبران نمایند. با وجود آنکه حتی مالک این دارایی ها حقوق هیچ کسی را نقض نکرده، دادگاهها عموماً به آنها اجازه داده اند که به عنوان یک قانون گذار این عمل را به طور متوالی انجام دهند و ادعا کنند که این عمل به نفع عمومی بوده است. این سوء استفاده ها همچون دری باز هستند که باید بسته شود.

۲- حق افراد برای رقابت در تجارت و یا تخصص و یا در خرید و فروش کالاها و خدمات تجاری-قانونی دو جانبه نباید از طرف کنگره یا دولت مورد تجاوز قرار گیرد.

آزادی افراد در رقابت تجاری به صورت داوطلبانه و شرکت در دادو ستدهای تجاری اساس آزادی و پیشرفت اقتصادی است. کنترل قیمت ها، موانع بر سر اشتغال کامل و تجارت، قوانینی که داد و ستد کالاو خدمات را محدود به مرزهای حکومتی می نماید و دیگر آیین نامه های حکومتی که تجارت را منع می کنند، باید قدغن شوند.

۳- کنگره نباید مالیات وضع نماید و همچنین نباید بر واردات و صادرات سهام تحمیل کند. قانون اساسی آمریکا قبلاً تحمیل این موانع تجاری را بر صادرات قدغن کرده بود. این قدغن همچنین برای واردات نیز اعمال شد.

آزادی تجارت یکی از حقوق اساسی بشر است. درست مثل آزادی بیان و آزادی مذهب. دلیلی ندارد که به آمریکایی ها اجازه ندهیم که با هر کسی که به آنها بهترین خدمات را ارائه می دهد خرید و فروش داشته باشند، حتی اگر شخصی را که با آن تجارت می کنند در یک کشور دیگر زندگی کند.

۴- ۳/۴ مصوبه هر دو کنگره باید برای تمامی برنامه های مخارج دولت فدرال لازم الاجرا باشد و حداقل باید ۲/۳ مصوبات قوه مقننه حکومت برای تصویب مخارج لازم الاجرا باشد.

اگر پروژه ای واقعاً پر بار و تولیدی باشد، همیشه یک روش تامین مالی که نتیجه آن به دست آوردن سود برای همه خواهد بود، وجود خواهد داشت. (فصل یک، اصل ۳ را ملاحظه فرمایید.) بنابراین اغلب شروط و مواد آئین نامه احتیاجی به حذف پروژه هایی که ثروت را افزایش می دهند، ندارند و برای گروههای ویژه استفاده از حکومت به عنوان ابزاری برای غارت مشکل خواهد شد. همچنین این قوانین کمک خواهند کرد، که فعالیت های مصرفی دولت در جایی صرف شود که رقابت بین دولت ها انگیزه ای قوی برای تلاش برای تامین منفعت همه شهروندان باشد.

۵- قبل از آنکه حکومت فدرال اجازه قرض گرفتن هر گونه پشتوانه ای برای کسری که در بودجه سالانه اش ممکن است به وجود آید، داشته باشد، باید به تصویب ۳/۴ اعضای هر دو کنگره رسیده باشد. این مساله باعث می شود تمایل کنگره برای مصرف بیش از اندازه کاهش یابد.

۶- ۳/۴ تصویب اعضای هر دو کنگره برای دولت مرکزی لازم است تا بتواند هر گونه مخارجی را اعم از مخارج دولت های ایالتی و یا شرکت های تجاری خصوصی را در اختیار گیرد. اما اگر این شروط و ماده ها وجود نداشته باشد، آن وقت کنگره از مخارجی که در اختیار دارد استفاده خواهد کرد، که از زیر بار مخارج قبلی و محدودیت های قرض گرفتن فرار کند.

۷- وظیفه سیستم فدرال رزرو حفظ ارزش پول رایج و پایه گذاری یک سطح قیمت ثابت است. اگر سطح قیمت با نرخ بیشتر از ۴ درصد در طول دو سال متوالی افزایش یا کاهش پیدا کند آن گاه تمام حکام سیستم فدرال رزرو ملزم خواهد بود که استعفا نامه های خود را تسلیم نمایند.

این ماده آشکار خواهد کرد که چه کاری را حکومت فدرال باید انجام دهد. اگر حکومت فدرال یک ثبات پولی را پایه گذاری کند، در واقع ثبات و پیشرفت اقتصادی را به ارمغان خواهد آورد.

تحلیل اقتصادی نشان می دهد که این شروط و ماده ها به رشد و پیشرفت اقتصادی کمک خواهند کرد و همچنین تمایل سیاستمداران را به خدمت به گروههای ذی نفع محدود خواهند نمود و این گام مثبتی به سمت استقرار حدولتی بر پایه توافق دو جانبه خواهد بود که بر غارتگری رجحان دارد. قبل از اینکه قوانین اساسی سازگار با پیشرفت اقتصادی بتوانند دوباره پایه ریزی شوند باید وضعیتی که در آن حق تقدم با افکار روشنفکرانه باشد، برای دولت محدود به وجود آید.

باید افسانه ای که می گوید: انتخابات عمومی ویژگی بارز فرآیند سیاسی آمریکایی ها می باشد را به دور اندازیم. باید بدانیم که فقط یک چیز است که رهبران سیاسی را مشخص می کند و آن اکثریت آرا است. و به طور کلی

چیز دیگری است که مشخص می کند حکومت به وسیله اکثریت دستور العمل ها چه کاری انجام خواهند داد.

هنگامی که دولت فقط بر فعالیتهایی که منافع عمومی را در بر می گیرد متمرکز شود، احترام بیشتری به دست خواهد آورد و بنابراین قوی تر خواهد شد. دولت محدود کلیدی است به سمت پیشرفت اقتصادی. به زودی این نکته مهم را خواهیم آموخت که «آزادتر و خوشبخت تر خواهیم بود.»

### نتیجه گیری تفکرات:

بنیان علم اقتصاد و همینطور تجربه ای که آمریکایی ها به دست می آورند بر اساس توجه و درون نگری بر ثروت ملل و منابع پیشرفت اقتصادی می باشد. اساس علم اقتصاد نشان می دهد که مالکیت خصوصی، آزادی داد و ستد. بازارهای رقابتی، قانون گذاری و ثبات پولی ابعادی از کامیابی هستند. هنگامی که این مسایل وجود داشته باشند افراد آنچه را که کاشته اند درو خواهد نمود، انرژی زیادی آزاد خواهد شد و ثروت به وجود خواهد آمد. این دستورالعملی است که پیشرفت آمریکا را به وجود می آورد. هر چه آمریکا از درجه و رتبه ای که به دست آورده دورتر و دورتر شود، شاهد کاهش رشد و موفقیت خواهد بود.

فصل های دوم و سوم بر کامیابی ملی متمرکز شده اند و فصل پایانی این کتاب بر کامیابی و موفقیت شخصی افراد بوسیله مورد توجه قراردادن بعضی انتخابهای عملی که می توانید داشته باشید، تمرکز خواهد کرد و به شما کمک خواهد کرد که زندگی سعادت مند داشته باشید.

## فصل چهارم

### اصول کلیدی به دست آوردن ثروت به صورت عملی

- ۱- مزیت های نسبی خود را کشف کنید. (کشف کنید که چه برتری نسبت به دیگران دارید)
- ۲- کارآفرین بودن. در یک بازار اقتصادی افراد با کمک به دیگران و کشف روش های بهتر انجام کارها، پیشرفت می کنند.
- ۳- کمتر از درآمدها خرج کنید و یک برنامه منظم پس انداز را شروع کنید.
- ۴- روی چیزی بیش از عمر مفید آن سرمایه گذاری نکنید.
- ۵- دو روش برای استفاده بهتر از پول: سعی کنید کارت اعتباریتان بدهی نداشته باشد و برای خرید به کالاهای دست دوم هم توجه کنید.
- ۶- شروع کنید به طور ماهانه در یک حساب پس انداز واقعی پول پس انداز کنید.
- ۷- اجازه دهید نیروی بهره مرکب برای شما کار کند.
- ۸- تنوع طلب باشید. تمام تخم مرغ ها را در یک سبد نگذارید.
- ۹- سهام های معمولی ثبت شده با سود غیر ثابت  $I$  به شما کمک می کند تجربیات بیشتری بدست آورید بدون اینکه ریسک زیادی را متحمل شوید.
- ۱۰- برای نقدینگی آینده در بازار بورس سرمایه گذاری کنید. اما همین طور

---

= سهام معمولی که سود ثابت ندارد *equity fund* ۱ -

- که نیاز به پول نزدیک می شود، مقدار سهامتان را افزایش دهید.
- ۱۱- از سرمایه گذاری در طرح و برنامه هائی که به شما قول بازده بالا با ریسک پائین را می دهد پرهیز کنید.
- ۱۲- چگونگی کسب پول و به طور عاقلانه خرج کردن آن را به بچه هایتان یاد دهید.
- «اگر ندانید که به کجا می روید باید بسیار مواظب باشید زیرا که ممکن است به آنجا نرسید» یوگی برا

### مقدمه

مقایسه آمریکایی ها با دو نسل قبل و همچنین همعصران آنها در سرتاسر جهان نشان می دهد که امروزه آمریکایی ها به طرز غیر قابل باوری دارای سطح درآمد های بالا هستند و با این وجود خیلی و شاید بیشترین آنها تحت فشار مالی زندگی می کنند. چگونه این امکان پذیر است؟

جواب این است که ناامنی مالی در درجه اول نتیجه انتخاب های ما است. انتخاب هایی که ما آنها را به جای توجه به درآمدمان انجام می دهیم. اگر نتوانید دارایی هایتان را کنترل کنید، آنها شما را کنترل خواهند نمود. همچنان که یوگی برا فیلسوف بزرگ آمریکایی و ستاره سابق بیسبال می گوید که هر کدام از ما به یک نقشه نیاز داریم و اگر نداشته باشیم به جایی خواهیم رسید که نمی خواستیم برسیم. ۱۲ اصل زیر، بنیان یک نقشه عملی هستند. مثل بقیه فصلهای این کتاب، آنها برای افراد معمولی و علاقه مند هستند نه متخصصان. این اصول بر روی پیشنهادات عملی متمرکز می شوند. (چیزهایی که شما می توانید بلافاصله شروع به انجام دادنشان کنید) که به شما کمک خواهد کرد بدون توجه به سن و سطح درآمد و یا وضعیت سلامتی که دارید، تصمیمات مالی بهتری بگیرد.

ما سعی نداریم، از شما یک جادوگر و یا یک میلیونر نمونه بسازیم. راهنمایی که در اینجا به شما میشود، به بنیان ها و اصول مالی می پردازد. بعضی از نکات ممکن است واضح و مبرهن به نظر برسد و بعضی ها ممکن است برایتان غیر منتظره باشد. ولی همه آنها از طرف تجربه و منطق حمایت می شود و در بعضی از حالات با مثال های نقض توضیح داده شده اند. این نقشه مطمئناً کاملترین و جامع ترین نقشه در دسترس نیست و ممکن است بهترین طرح مالی برای شما نباشد. اگر چه جستجو برای کمال اغلب دشمن فعالیت مثبت است.

خیلی از افراد اعتقاد ندارند که آنها هم زمان در اختیار دارند و هم متخصص طرح یک نقشه مالی واقعی هستند. در نتیجه حتی راهنمایی ساده ای که به صورت عملی وجود دارد را استفاده نمی کنند. در حالیکه ممکن است این راهنماییها به آنها کمک کنند که عملی را عقلانی و به خوبی انجام دهند و از فاجعه مالی ممانعت به عمل آورند. این فصل شما را راهنمایی خواهد کرد، بنابراین آنها را بپذیرید.

قبل از اینکه برای بهتر ساختن تصمیمات مالی و استفاده بهتر از منابع قابل دسترس راههایی را پیشنهاد کنیم، چندی از تفکرات را که در مورد اهمیت پول و دارایی است، با شما در میان می گذاریم. اولاً در زندگی چیزهای خوب بیشتری وجود دارد که بهتر از بدست آوردن پول است. چیزهایی که ارزش مالی و جنبه مالی ندارند مثل یک ازدواج خوب، خانواده، دوستان، کار، عقاید مذهبی و سرگرمی های لذت بخش که بسیار مهم تر از پول هستند. بنابراین تلاشهای یک طرفه برای بدست آوردن پول و ثروت معنی و مفهومی ندارد. در همیشه و در هر عصری میل به داشتن ثروت وجود داشته است. این تمایل فقط به افرادی که علاقه مند به رفاه خودشان هستند، محدود نشده است. برای مثال مادر ترزا دوست داشت ثروت زیاتری داشته

باشد تا بتواند بیشتر به افراد فقیر کمک کند. خیلی از مردم دوست دارند دارایی بیشتری داشته باشند تا بتوانند آن را به فرهنگ، مذهب و موسسات خیریه اهدا کنند. مهم نیست که ما در زندگی چه هدف های داریم؟ اگر ثروت بیشتری داشته باشیم راحت تر به اهدافمان می رسیم. بنابراین همه ما می خواهیم تصمیم گیری مالیمان را بهبود بخشیم. این فصل ۱۲ راهکار را پیشنهاد می دهد که به ما کمک می کند به چیزی که می خواهیم برسیم.

### ۱. مزیت های نسبی خود را کشف کنید.

بیشتر مواقع اصل مزیت نسبی به کار برده می شود تا توضیح دهد چرا تجارت آزاد برای افراد کشورهای مختلف این امکان را بوجود می آورد که محصول بیشتری تولید کند و به سطوح استاندارد بالاتر دست یابد. همانگونه که در فصل ۱ اصل ۴ می بینیم دو کشور می توانند به وسیله تجارت با یکدیگر در آمد کسب کنند، حتی اگر یکی از کشورها در تولید همه چیز بهترین باشد و دیگری در تولید همه چیز بدترین و اصل مزیت نسبی همان قدر مهم است که سلامتی افراد مهم می باشد. پیدا کردن یک حرفه و یا فعالیت تجاری در چیزی که شما می توانید در آن برتری نسبی داشته باشید و در آن تخصص داشته باشید می تواند به شما کمک کند که پول بیشتری بدست آورید، بدون توجه به اینکه چقدر خوب توانایی دارید. افراد هم مانند دولت ها قادر خواهد بود که به سطح درآمدهای بالاتر دست یابند. زمانی آنها تخصص پیدا می کنند که سعی و تلاش خود را روی چیزهایی که آنها را به بهترین نحو انجام می دهند، متمرکز کنند. فرض کنید شما از هر کس دیگری و در هر فعالیت تولیدی بهتر هستید و آیا آن به این معنی است که باید تلاش کنیم و برای هر فعالیتی وقت صرف کنیم؟ یا اینکه می شود آن را طور دیگری گفت که بعضی از افراد می توانند بدتر از هر



کس دیگری در هر فعالیت تولیدی باشند. آیا آن فرد نخواهد توانست با استفاده تخصصی از که دارد درآمدی داشته باشد زیرا قادر نیست در هر کاری با موفقیت رقابت کند. جواب هر دو سوال خیر است. مهم نیست که شما چقدر با استعداد هستید چون شما در بعضی از زمینه ها پربار تر از دیگران هستید. هم چنین مهم نیست که چقدر توانایی شما در تولید کم است، چون هنوز هم می توانید در بعضی از چیزها برتری نسبی داشته باشید. بنابراین، می توانید به طور موفقیت آمیز در بعضی چیزها رقابت کنید و می توانید با تقویت مزیت های نسبی تان درآمد کسب کنید. (فصل ۱، اصل ۴ را برای اطلاعات بیشتر درباره مزیت نسبی ملاحظه فرمایید)

به بیان دیگر مزیت نسبی شما با توجه به تواناییهای نسبی شما تعیین می شود نه فقط تواناییهای مطلق شما. برای مثال تایگر وودز فقط بهترین بازیکن گلف جهان نیست بلکه بهترین تنیس باز هم هست. ولی تایگر وودز در بازی گلف مزیت نسبی دارد نه در تنیس. او ارزش زیادی را با ترک کردن تنیس از دست خواهد داد. در مقایسه با ارزشی که از ترک کردن گلف از دست خواهد داد. در واقع هزینه فرصت او برای تنیس بسیار بیشتر از هزینه فرصت برای بازی گلف است به طور مشابه بازیکنان تنیس در تورهای حرفه ای ممکن است پتانسیل و انرژی تایگر وودز را نداشته باشند. ولی از آنجا که مهارتهایشان به عنوان بازیکن تنیس خیلی بیشتر از مهارتهایشان به عنوان یک بازیکن گلف است. وقتی تنیس بازی می کنند ارزش کمتری از دست می دهند و بنابراین این همان جایی است که مزیت نسبی آنها خود را نشان می دهد. برای آنها هزینه فرصت تنیس کمتر از بازی گلف است.

واضح است اگر افراد واقعاً در چیزهایی خوب باشند که برای دیگران ارزش دارند آنها حتماً بهتر از روز قبل خواهند بود و علت این است که چرا افرادی مثل تایگر وودز پول زیادی به دست آوردند.

اما حتی فردی که در چیزی واقعاً خوب نیست هم می تواند با کسب تخصص های ویژه در زمینه ای که در مقایسه با دیگران ضرر کمتری متوجه اش است، بهتر شود و همچنین بوسیله تجارت کردن با افرادی که تخصص ها و ویژگی های مختلفی دارند جایگاه خود را بالاتر ببرد.

بعضی از افراد ممکن است فکر کنند که از تجارت کردن با افرادی که نسبت به آنها پول بیشتری بدست می آورند، ضرر می کنند. ولی همانگونه که در فصل ۱ اصل ۴ دیدیم، منافع تجارت نصیب هر دو طرف میشود و معمولاً بهتر است با افراد ثروتمندتر و موفق تر تجارت کنید زیرا خدمت شما به آنها غالباً ارزش بیشتری دارد، نسبت به اینکه با افرادی که کمتر موفق هستند و کمتر پول دارند معامله کنید.

ما در بین تمام بازیکنان گلف برای تایگر وودز ترجیح می دهیم زیرا او از خدمات *caddie* با برنده شدن در تورنمنت های گلف نسبت بقیه بازیکنان گلف سود بیشتری بدست می آورد. و این سود اضافی سبب خواهد شد که بازده بیشتری در *Caddy* بدست آورد.

بدترین چیزی که می توانید انجام دهید آن است که خود را متقاعد سازید یا اینکه توسط افراد دیگر متقاعد شوید که شما یک قربانی هستید و نمی توانید با تلاش و کوشش ثروتمند شوید. بعضی افراد با مزیت های کمتری نسبت به دیگران شروع می کنند. ولی همانگونه که خواهیم دید حتی اگر آنهایی که مزیت کمتری دارند هم به هوش خود اعتماد داشته باشند و تلاش بیشتری کنند، می توانند به خوبی امور مالی را انجام دهند. شما باید تواناییهای خود را بشناسید و بفهمید که چگونه می توانید استعدادهایتان را گسترش دهید و از همکاری دیگران برای رسیدن به اهدافتان استفاده کنید. هیچ کس آنقدر که شما به موفقیت های شخصی خودتان توجه دارید به شما توجه ندارد و هیچ فرد دیگری نمی داند که علاقه هایتان، هدفهایتان و

مهارت‌هایتان چیست؟

کشف فرصت‌های شغلی که در آنها مزیت نسبی دارید از فهمیدن اینکه چه چیزهایی را می‌توانید به بهترین شکل انجام بدهید مهمتر است. همچنین کشف فعالیتهای تولیدی که با علاقه‌های شما سازگار است و به شما رضایت خاطر می‌دهد بسیار مهم است.

اگر شما از آنچه که انجام می‌دهید لذت ببرید باور کنید که آن کار مهم است و شما از انجام آن شاد خواهید بود و سعی می‌کنید آنرا بهتر انجام دهید. ثروت واقعی با رضایت هر فرد اندازه‌گیری می‌شود. برای مثال، نویسندگان این کتاب، رضایت را به عنوان راهی برای یافتن جوابهای سوالات اقتصادی می‌دانند و آنرا راهی برای بیان آنچه که می‌دانیم و می‌تواند به دیگران کمک کند که گوشه‌های کوچک این جهان را که به صورت تجربی آزموده ایم، بهتر بشناسند.

## ۲. کارآفرین بودن. در یک بازار اقتصادی افراد با کمک به

**دیگران و کشف روش‌های بهتر انجام کارها، پیشرفت می‌کنند.**

کارآفرینی شامل انتخاب چگونگی استفاده از منابع می‌باشد. هنگامی که این واژه (کار آفرینی) اغلب با تصمیم‌گیری در کارهای تجاری همراه شود، همه ما کارآفرین هستیم. ما در مورد توسعه و استفاده از دانش، مهارت‌ها و دیگر منابع تحت کنترلمان تصمیم‌گیری می‌کنیم. موفقیت‌های مالی ما، نتایج چنین انتخاب‌هایی هستند.

اگر می‌خواهید از لحاظ مالی فردی موفق باشید، باید بصورت کارآفرین فکر کنید. راه دیگر این است که باید به این فکر کنید که چگونه می‌توانید استعدادهای خود را و منابع موجود را گسترش داده و از آنها را برای تهیه چیزهایی که در نظر دیگران بسیار ارزشمند است، استفاده کنیم. در واقع

کلید رسیدن به موفقیت مالی این است که شرایط و امکانات باارزش را در اختیار دیگران قرار دهیم. مثلاً فرضیه رابرت جونز، توسعه دهنده زمین، را در نظر بگیرید، جونز یک قطعه زمین بزرگ خرید. آن را به جاده، فاضلاب، زمین گلف و پارک تفکیک کرد. اگر جونز بتواند این مکان‌ها را بیشتر از قیمت زمین و چیزهای دیگر بفروشد، سود خواهد برد. اگر کارهای وی سودآور باشد ارزش منابع را افزایش خواهد داد و به دیگران با فراهم کردن مکانهای بهتر نسبت به جاهای دیگر، کمک خواهد کرد. موفقیت یا شکست جونز به توانائی‌های او در به دست‌آوردن ارزش منابع بستگی دارد.

گاهی مواقع فعالیت‌های کارآفرینی ساده‌تر از این‌ها است. برای مثال کار اسمیت ۱۵ ساله که یک عدد ماشین چمن‌زنی خرید و خدمات آن را به همسایگان فروخت، نیز نوعی کارآفرینی است. او می‌خواست از ارزش منابع، وقت و ماشین‌اش سود ببرد. سادگی، تغییری در موفقیت کارآفرینی بوجود نمی‌آورد. همانند جونز، موفقیت‌های اسمیت نیز بسته به این است که بتواند از منابع موجود در افزایش ارزش آنها استفاده کند.

افرادی که ذهنشان را در فراهم آوردن خدمات و کالاهایی که در نظر دیگران ارزش بالایی دارند، به کار می‌گیرند، در بازار سود خواهند برد. بسیاری از کارمندان به جای اینکه به فکر ارائه خدمات بهتر به مراجعین باشند، وقتشان را صرف این می‌کنند که بفهمند چقدر حقوق می‌گیرند، به همین صورت بسیاری از مالکان به جای افزایش ارزش محصولات نسبت به هزینه آنها، به فکر جزئیات امور مدیریتی هستند، در هر صورت کسانی که به عنوان نوآور (و کمک به دیگران در نوآوری) شناخته می‌شوند، می‌توانند کالاها و خدماتشان را به قیمت بالاتری بفروشند.

وقتی به طور جدی درباره اینکه چگونه می‌توانید ارزش خدماتتان را برای دیگران افزایش دهید فکر می‌کنید، توانائی‌های خود را برای رسیدن به

موفقیت دست کم نگیرید. استعدادهای کارآفرینی اغلب در جاهای غیرمنتظره‌ای بروز می‌کنند. چه کسی فکرش را می‌کرد که رای کرک، یک فروشنده میانسال بتواند انقلابی در تجارت بوجود آورده و یک رستوران مک دونالد در سن دیگو و کالیفرنیا تأسیس کرده و آنرا به بزرگترین فروشگاه زنجیره ای غذاهای آماده تبدیل کند؟ آیا از سام والتون که یک فروشنده فروشگاه کوچک در یکی از فقیرترین کشورها در سال ۱۹۷۰ بود، انتظار داشتیم که به یکی از بزرگترین خرده‌فروشان در امریکا در طول دهه ۱۹۹۰ تبدیل شود؟ چه کسی انتظار داشت تدارنر که فروشنده یک دکه در آتلانتا بود و به دلیل رفتار خشن از دانشگاه براون اخراج شده بود، بتواند بزرگترین شبکه خبری را تأسیس کرد؟

موفقیت‌های تجاری و تخصصی اغلب در زمینه‌هایی ظاهر می‌شوند که ربطی به زمینه‌های تخصص آنها ندارند. اما همه آنها در یک چیز مشترک هستند، آنها در کشف راه‌های بهتر انجام امور و تمرکز روی فرصت‌های شغلی برای افزایش ارزش منابع که عموماً به وسیله دیگران تسخیر شده‌اند، مفید هستند.

کارآفرینان کسانی هستند که عمدتاً دارای مشاغل آزاد هستند، وبدون هیچ تناسبی در بین میلیونرهای آمریکایی زندگی می‌کنند. از نظر آماری، تعداد افرادی که به شغل آزاد مشغولند کمتر از یک پنجم نیروی کار را تشکیل می‌دهند، اما دو سوم آنها جزء میلیونرها می‌باشند و میلیونرهایی که شغل آزاد دارند، ثرویشان را در سنین پایین به دست آورده‌اند.

موفقیت‌های مالی کارآفرینان شغل آزاد، ریشه در چهار عامل اصلی دارد. اولین و مهمترین آنها این است که موفقیت‌های آنها نشان دهنده استعدادهای کارآفرینی در توانائی کشف محصولات جدید، روش‌های کاهش هزینه‌های تولید و سودآور بودن فرصت‌هایی که در دست دیگران است،

می‌باشد.

دومین عامل: شغل آزاد دارای ریسک بیشتری نسبت به کارکردن در یک شغل اداری می‌باشد و ریسک بیشتر و بازده بیشتر همراه با هم هستند. در شغل آزاد تضمینی به داشتن یک درآمد معین نمی‌باشد. اما ریسک بیشتر در شغل آزاد، منجر به درآمد بیشتر و در نتیجه ثروت بیشتری می‌شود. اگر بازدهی شغل آزاد که دارای ریسک بالایی است نسبت به آنهایی که دارای ریسک پایینی دارند، زیاد نیست، افراد می‌توانند از یک شغل آزاد با یک ریسک بالا به شغلی دیگر، با ریسک پایین مناسب حرکت کنند. این مساله می‌تواند بازدهی شغل با ریسک بالا را افزایش دهد و بازدهی شغل با ریسک پایین را کاهش، در نتیجه ریسک بالا منجر به بازدهی‌های بالا می‌گردد.

سومین عامل، نرخ بالای پس‌انداز به ثروت اشخاص کارآفرین اضافه می‌کند. مالکان شغل‌های آزاد اغلب در ابتدای کار درآمد کمی بدست می‌آورند. بنابراین در اولین فرصتی که شهرت و مقامی بدست می‌آورند، سرمایه‌گذاری بیشتری می‌کنند. حتی بعد از اینکه در کاری موفق شدند بیشتر سود خود را در جهت پیشرفت و توسعه اختصاص می‌دهند.

چهارمین عامل، کارآفرینان شغل‌های آزاد، معمولاً ساعات کاری طولانی دارند. برای بسیاری از کارآفرینان ۴۰ ساعت کار در هفته شبیه یک تعطیلات بهاری به نظر می‌رسد. با افزایش ساعات کار آنها، درآمد و ثروتشان نیز به همان اندازه افزایش می‌یابد.

همچنین کارمندان، می‌توانند خود را با خصوصیات فوق‌دهند که در درآمد و ثروت بالای کارآفرینان مشاغل آزاد شریک شوند. آنها می‌توانند پس‌اندازشان را به بورس انتقال دهند و از این طریق سود بیشتری نسبت به مشاغل آزاد بدست آورند. همچنین اگر مایل باشند می‌توانند درآمد بیشتری بدست آورند و با پس‌انداز بیشتر و ساعات کاری بیشتر، ثروت بیشتری

بدست آورند. با اهمیت ترین چیزی که کارمندان می‌توانند به دست آورند این است که شبیه کارآفرینان فکر کنند. همانطوری که درآمد کارآفرینان بستگی به توانائی‌های آنها در جلب رضایت مشتریان دارد، درآمد کارمندان هم بستگی به جلب رضایت رئیس شان در حال و آینده دارد. اگر کارمندان بخواهند درآمد بالایی بدست آورند، باید استعدادها و مهارت‌های خود را گسترش دهند و اموری که در نظر دیگران باارزش هستند را انجام دهند.

وقتی در مورد تعلیم و تربیت و آموزش تصمیم‌گیری می‌کنید، شیوه تفکر کارآفرینی بسیار بااهمیت می‌شود. آموزش درآمد شما را بالا نمی‌برد، مگر اینکه از طریق آن علوم و فنونی را بیاموزید که به وسیله آنها به دیگران خدمات با ارزش تری ارائه دهید. این علوم شامل توانایی خوب‌نوشتن، دارای روابط عمومی خوب‌بودن و نیز استفاده از ابزارهای ریاضی است و همین‌طور مهارت‌هایی که شما را از دیگران متمایز ساخته و بهره‌وری شما را افزایش دهد. کلید موفقیت شما هم در دبیرستان و در دانشگاه گسترش مهارت‌هایی است که شما را در نظر دیگران باارزش‌تر جلوه دهد. دانشجویانی که فکر می‌کنند با مدرک دانشگاهی می‌توانند در یک شغل پردرآمد مشغول شوند، وقتی وارد بازار کار می‌شوند با حقیقتی تلخ روبرو می‌شوند.

در یک بازار اقتصادی، هم صاحبان کار و هم کارمندان با دستیابی به راه‌های بهتر برای انجام امور و کمک به دیگران در کسب درآمد، پیشرفت می‌کنند. اگر به دنبال درآمد بالا هستید، باید بفهمید چگونه می‌توانید از استعدادهایتان در راه‌هایی که به دیگران کمک می‌کند، استفاده کنید.

### ۳. کمتر از درآمدها خرج کنید و یک برنامه منظم پس‌انداز را شروع کنید.

«آقای مایکوبر به کاپرفیلد پندی داد، وی گفت: اگر درآمد سالانه ات ۲۰

پوند باشد و هزینه‌ها ۱۹/۹۶ پوند در سال باشد، خوب است. اگر درآمد ۲۰ پوند و هزینه‌ها هم ۲۰ پوند باشد، بدبختی خواهد بود.»

(چارلز دیکنز، از کتاب دیوید کاپرفیلد)

پس انداز برای ثروتمند شدن عاملی اساسی است. وقتی ملت‌ها بیشتر از آنچه بدست می‌آورند پس‌انداز می‌کنند، ثروتمند می‌شوند. یک کشور فقط با پس‌انداز کردن می‌تواند سرمایه‌ای را که برای رسیدن به ثروت لازم دارد بدست آورد. اما برای پیشرفت یک کشور فقط پس‌انداز کردن لازم نیست، بلکه سرمایه‌ها باید به طرز صحیحی سرمایه‌گذاری شود و صرف پروژه‌های تولیدی شود که سود بیشتری به مصرف‌کنندگان برساند. در مورد افراد نیز همین مورد صدق می‌کند. افراد نیز باید پس‌انداز و سرمایه‌گذاری کنند. یک فرد فقط با یک شانس احتمالی می‌تواند بدون پس‌انداز و سرمایه‌گذاری ثروتمند شود.

به دلیل اهمیتی که سرمایه‌گذاری می‌تواند داشته باشد (در مورد شیوه‌های سرمایه‌گذاری در اصول ۷ و ۸ بحث می‌کنیم). اولین قدم شروع یک برنامه منظم پس‌انداز است. معمولاً جوابی که به این پیشنهاد داده می‌شود این است: «می‌دانم که باید پس‌انداز کنم، اما درآمدم به سختی برای خرج‌هایی که دارم کفایت می‌کند. پس در واقع جایی برای پس‌انداز درآمدم نمی‌ماند. اما صادقانه می‌گویم که بعداً برنامه پس‌انداز را شروع می‌کنم». اگر پاسخ شما این است لطفاً بیشتر در مورد آن فکر کنید. اگر الان شروع کنید بیشتر می‌توانید پس‌انداز کنید.

گرچه همیشه در مورد چیزهایی که می‌خواهیم بخریم فکر می‌کنیم، ولی بیش از آنچه واقعاً نیاز داریم، خرید می‌کنیم. اقتصاددانان منحنی‌های تقاضا را رسم می‌کنند نه منحنی‌های نیازها را. زیرا تقریباً همه مخارج ما مصلحتی است نه براساس نیاز واقعی، و شدیداً تحت تأثیر قیمت‌ها است.



هنگامی که قیمت چیزی افزایش می‌یابد، درمی‌یابیم که نیاز به مقدار کمی از آن داریم. اما هنگامیکه قیمت کالایی کاهش می‌یابد یا شخص دیگری صورت‌حساب را پرداخت می‌کند (بنابراین قیمت آن برای ما پایین‌تر می‌آید)، در می‌یابیم که مقدار بیشتری از آن نیاز داریم.

بنابراین تقریباً همه مردم، حتی آنهایی که درآمدی اندک دارند می‌توانند مخارج خود را کاهش دهند بدون آنکه نیاز به از خودگذشتگی زیادی داشته باشند. ممکن است فکر کنید زمانیکه درآمد شما افزایش یابد این کار را می‌کنید، به تأخیر انداختن پس‌انداز آسان است. این طرز فکر دو اشکال دارد: اول اینکه اگر اکنون اراده خود را برای پس‌انداز به کار نگیرید بعداً نمی‌توانید این کار را انجام دهید. میزان پولی که مردم فکر می‌کنند نیاز دارند همیشه با افزایش درآمد آنها افزایش می‌یابد. پس خودتان را با این باور فریب ندهید که بعداً هنگامی که پول بیشتری داشتید پس‌انداز کردن آسانتر می‌شود. درست است که مردم وقتی درآمد بیشتری داشته باشند بیشتر پس‌انداز می‌کنند، اما کسانی که درآمد بالایی دارند و مقدار زیادی پس‌انداز می‌کنند، معمولاً این کار را از زمانیکه درآمد بسیار کمتری داشتند شروع کرده‌اند و یک دلیل مهم افزایش درآمد آنها این است که زود شروع به پس‌انداز کردند. مشکل دوم به تعویق انداختن برنامه پس‌انداز این است که مقدار پولی که با آن باید دوران بازنشستگی خود را سپری کنید به زحمت بدست می‌آید. واضح است که اگر هرچه زودتر شروع به پس‌انداز کنید، در زمان بازنشستگی ثروت بیشتری اندوخته‌اید. چیزی که مشخص نیست، این است که اگر کمی زودتر شروع به پس‌انداز کنید چه مقدار بیشتر بر ثروت شما در زمان بازنشستگی افزوده خواهد شد. حتی کمترین مقداری که اکنون پس‌انداز کنید تفاوت بسزایی در ثروت آینده شما خواهد داشت. در مورد فواید شروع زود هنگام پس‌انداز به تفصیل در بخش ۷ بحث می‌کنیم. اما

اکنون به مثال زیر در مورد اینکه چقدر تأخیر در پس‌انداز برای شما گران تمام می‌شود توجه کنید.

فرض کنید بیست‌ودومین سال تولدتان را جشن می‌گیرید و می‌خواهید اولین کارتتان را پس از فارغ‌التحصیل شدن از دانشگاه شروع کنید. چون در ابتدا پول زیادی به دست نمی‌آورید و سال‌های زیادی تا بازنشستگی شما مانده است به خودتان می‌گویید هنوز نباید در مورد پس‌انداز نگران باشم. اما به خود قول می‌دهید در سی‌امین سال تولدتان این کار را شروع کنید. عقیده بهتری هم وجود دارد: «از هم‌اکنون شروع به پس‌انداز کنید». لازم نیست مقدار زیادی باشد. مثلاً روزی دو دلار برای مدت دو سال یعنی تا ۲۴ سالگی ذخیره می‌کنید. احتمالاً این مقدار، به اندازه پولی که برای قهوه یا سایر نوشابه‌ها و خوشگذرانی می‌دهید نیست. از بیست‌وچهار سالگی تا ۲۶ سالگی روزی ۳ دلار پس‌انداز کنید. این مقدار فقط اندکی بیشتر از مقداری است که ذخیره می‌کردید و درآمدهای هم افزایش یافته است. وقتی ۲۶ سالتان می‌شود پس‌اندازتان را به ۴ دلار در روز تا ۳۰ سالگی افزایش دهید و پس از آن برنامه پس‌اندازی را که تصمیم داشتید اجرا کنید. این مقدار اندکی که روزانه کنار گذاشتید زیاد به شما فشار نیاورده و زمانیکه ۳۰ ساله می‌شوید مبلغ ۹۴۹۰ دلار پس‌انداز به علاوه بهره‌ای که با این کار بدست آورده‌اید دارید. این مقدار نسبتاً خوبی است. پس‌انداز ۲،۳ یا ۴ دلار در روز واقعاً معقول است.

اما واقعیت عجیب وجود دارد. وقتی در سن ۶۷ سالگی بازنشست می‌شوید، با شروع زود هنگام پس‌انداز در جوانی از همان ابتدا به راحتی ۱۵۳۳۵۰ دلار به دارایی شما افزوده می‌شود که این قدرت خرید امروز شماست. کاری که شما باید بکنید این است که نرخ بازدهی را دریافت کنید که این میزان برابر میزانی است که بازار سهام در طول ۷۷ سال گذشته (بعداً به این نرخ

بازده افزوده می‌شود) بدست آورده است. اگر از سن ۳۰ سالگی به پس‌انداز پول بپردازید این مقدار درصد نسبتاً کمی از ثروت اندوخته شما در زمان بازنشستگی خواهد بود. همچنین در نظر داشته باشید که در سن ۳۰ سالگی شما در حال ادامه پس‌انداز هستید تا اینکه بخواهید تازه شروع به پس‌انداز کنید.

بنابراین دفعه بعد که در مورد کلیه نیازهای خود فکر می‌کنید، بدانید که در واقع به بیشتر آنها نیازی ندارید و در این مورد فکر کنید که در مقابل ثروت آینده شما هریک چقدر برای شما هزینه در پی دارد. از شما نمی‌خواهیم که برای اینکه در آینده ثروتمند شوید در محرومیت زندگی کنید. این حرف کاملاً بی‌معناست. اما دو مورد را مدنظر داشته باشید: اول اینکه، در اوایل دهه ۱۹۸۰، مجلس ایالات متحده اجازه داد که با دلارهایی که هنوز مالیات به آنها نخورده پس‌انداز کنید. یعنی مقداری که پس‌انداز کرده‌اید از بخشی از درآمدی که به آن مالیات تعلق می‌گیرد برداشت شده، بنابراین این پس‌انداز، آن بخشی از درآمد که شامل مالیات می‌شود را کاهش می‌دهد. علاوه بر این تا زمانی که برای درآمد بازنشستگی خود اقدام به برداشت پول نکنید، مالیاتی به (سود) پس‌انداز شما تعلق نمی‌گیرد. استفاده از مالیات به تعویق افتاده پس‌انداز، باعث کاهش زیان مربوط به مصرف جاری شما از پس‌انداز خواهد شد.

(ص ۸۸) چندین طرح تعویق مالیات ذخایر وجود دارد. حساب‌های بازنشستگی شخصی (منظم و Roth)، طرح‌های  $(K)$  ۴۰۱، طرح‌های  $(b)$  ۴۰۳ (مطابق طرح  $(K)$  ۴۰۱ معلمین)، طرح‌های  $Koegh$  و سود مشترک (برای مشاغل آزاد) همچنین طرح‌های دیگر. کارفرمای شما و کسی که برای شما ایجاد مالیات می‌کند می‌تواند جزئیات مربوط به استفاده کردن از یک یا چند طرح را در اختیار شما قرار دهد. مثلاً اگر نرخ مالیات درآمد نهایی

شما (درصد مالیات درآمد ایالتی و دولتی که برای هر دلار اضافه می‌پردازید) ۳۵ درصد باشد، ۹۴۹۰ دلار پس‌انداز شده در این مثال، درآمد قابل پرداخت شما را تنها ۶۱۶۸/۵۰ دلار (۹۴۹۰ دلار پس‌انداز شده منهای کاهش مالیات ۳۳۲۱/۵۰ دلاری) کاهش می‌دهد. شما مجبور هستید که بطور تدریجی مالیات‌های مربوط به پس‌انداز جمع‌آوری شده را بپردازید، ولی نه برای طولانی مدت، همچنین نه تا وقتی که بازنشسته می‌شوید زیرا در زمان بازنشستگی مالیات درآمدی کمتری شامل حال شما می‌شود.

دوم اینکه، اگرچه برنامه پس‌انداز نیازمند کاهش‌هایی در هزینه‌های جاری است، ولی راه‌های دیگری برای پرداخت کمتر وجود دارد و به خاطر حس کنترل و امنیتی که در اثر آمادگی برای آینده مالی شما ایجاد می‌شود، به رضایتمندی سریعی می‌رسید.

آغاز یک حساب پس‌انداز کمک می‌کند که از استرس ناشی از کاهش مالی بکاهید و کیفیت زندگی خود را بالا ببرید. علاوه بر این، زندگی با یک‌سری هزینه‌های غیرقابل پیش‌بینی همراه است. برای اینکه از عهده این هزینه‌ها برآیید، لازم است یک حساب پس‌انداز داشته باشید. همچنین باید برای دوران بازنشستگی خود نیز پول ذخیره کنید (به اصول ۶ و ۷ مراجعه شود). ذخایر منظم ماهیانه باید بصورت بخشی از زندگی شما درآمد و باید همچون هزینه‌های خانه‌داری، غذا، حمل‌ونقل و دیگر هزینه‌ها مدنظر گرفته شود. کارفرمایان معمولاً بطور اتوماتیک سهمی از درآمد شما را به حساب پس‌انداز شما واریز می‌کنند، برخی حتی به هماهنگی وجوهات می‌پردازند (*match*) *the fund*) این فرصت‌ها را از دست ندهید. وقتی نوبت به پس‌انداز می‌رسد بهترین قانون این است «فقط آنرا انجام دهید».

## ۴. روی چیزی بیش از عمر مفید آن سرمایه‌گذاری نکنید.

وقتی برای مسافرت، خرید لباس یا کالاهای دیگری که زود مصرف شده یا از ارزش آن کاسته می‌شود، پول قرض کنید، چه اتفاقی می‌افتد؟ وقتی برای خرید ماشین دست دومی که در طول ۲ سال از کار می‌افتد، وام ۴۸ ماهه می‌گیرید، چه اتفاقی می‌افتد؟ جواب هر دو سؤال یکسان است: بزودی باید برای چیزهایی که برای خود و دیگران ارزش نداشته یا کم‌ارزش هستند، پول بپردازید این پرداخت‌ها به نارضایتی و عدم امنیت مالی منجر می‌شود.

سرمایه‌گذاری روی موردی که عمر مفید آن به پایان رسیده است، شما را وادار می‌کند که در آینده هم برای لذت گذشته خود و هم برای خواسته‌های کنونی پول بپردازید. همچنین اینکار باعث می‌شود که بیش از آنچه بدست می‌آورید، خرج کنید، یعنی بدهکاری شما افزایش خواهد یافت و در آینده فقیر و فقیرتر خواهید شد. این کار ریشه اتفاقات هولناک مالی است.

آیا برای یک شخص یا یک خانواده این کار معنی دارد که کالایی را قسطی بخرند؟ جواب چنین است: بله، اما این در صورتی عاقلانه است که کالا بادوام باشد و یا پول قرض گرفته شده بابت خرید این کالا قبل از کار افتادن کالا پرداخت شود. از این طریق پول را همزمان با استفاده از کالا می‌پردازید.

تعداد بسیار کمی از خریداران به این مورد توجه می‌کنند. هر خانوار ۳ هزینه اصلی دارد: مسکن، اتومبیل و تحصیل. یک خانه جدید، اگر بدرستی ساخته شده باشد عمر مفیدی در حدود ۵۰-۴۰ سال دارد. تحت این شرایط استفاده از رهن ۳۰ ساله برای تامین مخارج کاملاً منطقی است. همچنین اگر یک اتومبیل ۵-۴ سال مورد استفاده قرار گیرد، هزینه کردن به مدت ۴۸ ماه یا کمتر برای آن مسئله‌ای ندارد. مانند مسکن، سرمایه‌گذاری تحصیلی نیز در مدت زمان طولانی منفعی را در پی خواهد داشت. افراد جوانی که روی تحصیلات دانشگاهی سرمایه‌گذاری می‌کنند،

می‌توانند در ۳۰ یا ۴۰ سال آینده، پاداش بیشتری را کسب کنند، دریافت‌های مالی بیشتر وسیله بازپرداخت وام‌های تحصیل را فراهم می‌کند. وقتی دارایی‌های با دوام، در حالی که وام‌ها در راه سرمایه‌گذاری پرداخت شده‌اند، باعث ایجاد درآمد یا خدمات ارزشمند اضافی می‌شوند، پولی که بابت آنها پرداخت می‌شود، برمیگردد. . برخی از پرداخت‌های وام نوعی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری بحساب می‌آیند و برای خانوار ارزش خالص خواهد داشت.

برای اغلب خانوارها تفسیرهای واضحی وجود دارد: برای سرمایه‌گذاری بر روی چیزهایی به غیر از موارد خانه، اتومبیل و تحصیل پول قرض نکنید، همچنین، علاوه بر این اطمینان حاصل کنید که پول‌های قرض گرفته شده برای خرید این لوازم را قبل از اتمام عمر مفید دارایی‌ها، می‌توانید بازپرداخت کنید. استفاده از این دستورالعمل ساده به شما این امکان را می‌دهد که از مشکلات مالی بدور بمانید.

## **۵. دو روش برای استفاده بهتر از پول: سعی کنید کارت اعتباریتان بدهی نداشته باشد و برای خرید به کالاهای دست دوم هم توجه کنید.**

بیشتر ما دوست داریم در آینده بیشتر داشته باشیم بدون اینکه امروز مجبور باشیم صرفه جویی کنیم. بیشتر افراد —آنهايي که درآمدهایی بیشتر از متوسط دارند— دو کار انجام می‌دهند که باعث می‌شود مشکل پیدا کنند، اولاً آنها برای خرید بعضی چیزهای بی‌فایده پول قرض می‌کنند و بدهکار می‌شوند. دوماً این افراد روی خرید چیزهایی نو و جدیدی پافشاری می‌کنند که حتی ممکن است دست دوم این کالا اقتصادی تر و با صرفه تر باشد.

استفاده بیجا از کارت اعتباری می تواند مانعی برای موفقیت های مالی باشد. اگر چه بیشتر مردم درباره استفاده از کارت هایشان محتاط هستند ولی بعضی افراد از آن ناآگاهانه استفاده می کنند. این یک اشتباه محض است.

با استفاده از کارت شما قدرت استقراض بیشتری دارید، ولی آن ثروت شما را زیاد نمی کند یا اینکه پول بیشتری برای شما فراهم نمی کند. بهتر است به کارت اعتباریتان به عنوان وسیله ای برای دسترسی به حساب جاریتان نگاه کنید. اگر شما وجهی در حساب جاریتان دارید می تواند از کارت اعتباریتان برای دسترسی به این وجوهات استفاده کنید. اگر پول کافی در حساب جاریتان ندارید خرید نکنید. اگر چه کارت های اعتباری برای استفاده راحت هستند ولی آنها هم اغوا کننده و وسوسه انگیز و هم یک روش قرض گرفتن هزینه بر است. به دلیل اینکه کارت های اعتباری به سادگی باعث افزایش بدهی میشوند، لذا آنها خطرناکند. به نظر می رسد بعضی مردم نمی توانند خودشان را در مورد خرج کردن افراطی کنترل کنند چون یک ص ۹۰ در کارت هایشان وجود دارد. اگر شما هم چنین مشکلی دارید پس نیاز است که سریعاً عکس العمل نشان دهید. باید یک قیچی بردارید و همه کارت اعتباری هایتان را بچینند. اگر این کار را نکنید آنها شما را به مصیبت های مالی می کشانند.

(ص ۹۰) با خرید بوسیله کارت اعتباری مثل این است که بیشتر از پولتان خرید می کنید ولی در آخر ماه ناگهان با یک صورتحساب سنگین روبرو خواهید شد. حال راه دیگری انتخاب کنید مثلاً پول زیادی را روی چیزهایی که دوست دارید خرج کنید و مقدار کمی از آنها برای پرداخت بهره و درصد ناچیز *balance* نگه دارید. اگر شما این راه را انتخاب کنید و به افزایش دادن *balance* ادامه دهید سریعاً با مشکلی بزرگ مواجه خواهید شد، نرخ

بهره بالا به *balance* پرداخت نشده شما تعلق گرفته است.

برای مردم پرداخت ۱۵ تا ۱۸ درصد برای بدهی کارت اعتباریشان معمولی است. ولی بعید به نظر می رسد که بیشتر مردم حتی سرمایه گذاران موفق هم بتواند از پس انداز و سرمایه گذاریشان چیزی بدست آورند. همانطوریکه در اصول بعدی خواهیم دید، می توانید به سادگی از طریق دریافت ۷ درصد سود سالانه پس اندازتان، پولدار شوید. متأسفانه نرخ بهره بالا روی بدهی *owstcnelog* اثر معکوسی خواهد داشت. پرداخت ۱۵ تا ۱۸ درصد برای بدهی کارت اعتباریتان می تواند حتی یک فردی با درآمد خوب را به سوی فقر بکشد.

مثال (شاوون دونه) را در نظر بگیرید او یک حرفه ای بود که تصمیم گرفت چند روز در باهاما استراحت کند. هزینه سفر شاوون ۱۵۰۰ دلار بود که او آنرا از طریق کارت اعتباری پرداخت کرد. ولی بجای پرداخت همه مبلغ در آخر ماه فقط یک مقدار حداقلی را پرداخت و به همین کار ادامه داد تا اینکه ۱۰ سال بعد بالاخره صورتحساب تسویه شد.

با در نظر گرفتن نرخ ۱۸ درصدی بهره روی کارت اعتباریش شاوون چقدر برای سفرش پرداخت؟ او تا ۱۲۰ ماه هر ماه ۲۶/۶۳ دلار پرداخت که کلاً ۳۱۹۵/۴۰ دلار می شود. بنابراین شاوون برای سفرش به شرکتی که کارت اعتباریش را صادر کرده بود، بیشتر از کرایه هواپیما و هتل و غذا و تفریحات پرداخت. او می توانست به جای پرداخت هزینه ها بعد از سفر از طریق کارت اعتباری، قبل از سفر برنامه ریزی قبلی داشته باشد و هزینه ها را از جیب خودش بپردازد و ضرر کمتری از سفر ببیند. با پس انداز ۸۵ دلار در ماه با بهره مرکب سالانه ۵ درصدی تا ۲۰ ماه (در اصل ۷ در مورد بهره مرکب صحبت خواهیم کرد). شاوون می توانست برای سفرش ۱۵۶۰/۸۹ دلار داشته باشد. به عبارت دیگر، با پس انداز می توانست به جای اینکه با سفر بر



بدهی کارت اعتباری خود بیفزاید، سفری هم اضافه بر برنامه اش داشته باشد. به جای اینکه برای یک سفر ۳۱۹۵/۴۰ دلار بپردازد می توانست با پس انداز کردن و پرداخت پول کمتری حتی دو سفر برود. حتی می توانست پول بیشتری برای خرج کردن در سفر داشته باشد یا حتی بهتر، شاون می توانست یک سفر با هزینه ۱۵۰۰ دلار برود و سپس به جای پرداخت ۲۹/۶۳ دلار در ماه تا ۱۰ سال برای کارت اعتباری، آن پول را در حساب پس انداز بگذارد. اگر او این کار را می کرد، ۵٪ سالیانه بدست می آورد و در آخر ۱۰ سال او ۴۱۳۲/۲۶ دلار پس انداز داشت. آن موقع او می تواند ۲۰۰۰ دلار برای یک سفر دیگر هزینه کند و هنوز ۲۱۳۵/۲۶ دلار هم داشته باشد. با دقت در این مثال واضح است که کسانی که سعی می کنند با استفاده از کارت اعتباری مصارفشان را زیاد کنند، نسبت به آنهایی که از بدهی کارت اعتباری استفاده نمی کنند و به جایش پولشان را پس انداز میکنند، در نهایت کمتر مصرف خواهند کرد و کمتر پول خواهند داشت. البته ممکن است هنوز شما یک صورتحساب طولانی کارت اعتباری داشته باشید. ولی اجتناب از بدهی کارت اعتباری بهتر است ولی اینکار فرصتی فراهم می کند که بازده بالایی از شروع برنامه پس انداز بدست آورید. هر دلاری که برای پرداخت بدهی کارت اعتباری پس انداز می کنید نرخ بهره ۱۸ درصدی به آن تعلق می گیرد.

به این روش توجه کنید، اگر شما یک دلار در جایی سرمایه گذاری کنید که سود ۱۸ درصد به آن تعلق بگیرد، آنگاه از حالا تا یک سال دیگر ۱/۱۸ دلار به ثروت شما افزوده خواهد شد. اگر شما یک دلار پس انداز کنید برای اینکه بدهی کارت اعتباریتان را تسویه کنید، آنگاه از حالا تا یک سال دیگر بازهم ۱/۱۸ دلار به ثروت شما افزوده خواهد شد و بدهی شما خیلی کمتر خواهد بود. اولاً به خاطر دلاری که پس انداز کردید توانستید از بدهی

خود کم کنید. ثانیاً شما ۱۸ سنت بهره بدست آورده اید. حتی اگر نرخ بهره کارت اعتباری شما کمتر از ۱۸ درصد هم باشد، هنوز این خیلی بیشتر از آن مقداری نیست که از برنامه های پس انداز بدست آورده اید، مگر اینکه در سرمایه گذاری خیلی خوش شانس و موفق باشید. البته ممکن است احساس نکنید که پس انداز شما واقعاً آن ۱۸ درصد را بدست می آورد به خاطر اینکه آن واقعاً به حساب سرمایه گذاری شما واریز نمی شود. اولین چیزی که هر کسی که بدهی کارت اعتباری دارد و خیلی جدی می خواهد به موفقیت مالی دست پیدا کند. باید انجام بدهد این است که آن بدهی را تسویه کند.

دومین راه برای زیاد کردن پولتان این است که اقلام دست دوم بخرید. وقتی این کالاها مثل کالای نو برای شما کار می کند چرا این کار را نکنید. مشکلی که در خرید کالاهای نو وجود دارد این است که فوراً ارزش آنها کم می شود. بنابراین وقتی کالاهای نو خریده می شوند این کالاها برای مدت طولانی نو نمی مانند. به محض اینکه یک کالا خریده می شود از نظر ارزش بازاری دست دوم حساب می شود. خریدن کالاهای دست دوم - یا به اصطلاح امروزی، چیزی که قبلاً صاحب داشته - می تواند پس انداز شما را بیشتر کند. هزینه خرید یک اتومبیل نو را با یک اتومبیل دست دوم مقایسه کنید. مثلاً اگر شما یک تویوتا کمری نو بخرید که حدوداً ۲۸۰۰۰ دلار برای شما هزینه دارد و بخواهید سال بعد آنرا بفروشید آنرا ۱۸۰۰۰ دلار یا ۱۰۰۰۰ دلار کمتر از چیزی که بابتش پرداخته اید از شما می خردند. اگر شما ۱۵۰۰۰ مایل با اتومبیل رانندگی کرده باشید هزینه استهلاک شما یعنی هزینه ای که شما بابت کاهش ارزش اتومبیل متقبل میشوید ۶۶ سنت در هر مایل است.

اما به جای خریدن یک کمری نو، می توانید یک کمری بخرید که

یک سال کار کرده است و شما ۲۰۰۰۰ دلار می پردازید، تقریباً ۸۰۰۰ دلار کمتر از قیمت یک کمری نو. هیچ وقت فکر کرده اید اگر به خوبی از یک اتومبیل مراقبت کنید چقدر عمر می کند. اگر از کمری دست دومتان به خوبی مراقبت کنید تا ۸ سال کار می کند و در آن موقع می توانید آنرا با قیمت ۲۰۰۰ دلار بفروشید. فرض کنید ۱۵۰۰۰ مایل در سال رانندگی می کنید هزینه استهلاک هر مایل ۱۲۰۰۰/مایل/۱۸۰۰۰ دلار خواهد بود، یعنی فقط ۱۵ سنت و این ۵۱ سنت کمتر از وقتی است که با یک ماشین نو رانندگی کنید. دوباره فرض کنید ۱۵۰۰۰ مایل در سال رانندگی می کنید جمع استهلاک ماشین دست دوم ۷۶۵۰ دلار در سال است. البته صورت حسابهای تعمیرات ممکن است وقتی ماشین کهنه تر باشد بیشتر باشد ولی حتی اگر به طور متوسط در سال ۱۶۵۰ دلار هم باشد، هنوز شما هر سال ۶۰۰۰ دلار پس انداز خواهید داشت و این در صورتی است که از خرید ماشین نو صرف نظر کنید.

خیلی چیزهای دست دوم مثل کالاهای نو کار می کنند و اغلب ارزانتر هم هستند. مبلمان، لوازم برقی خانه مثل یخچال، ماشین لباسشویی و غیره، لباسهای بچه ها و اسباب بازیها (که وقتی بچه ها بزرگ می شوند فوراً از آنها خسته می شوند). چیزهایی هستند که سریع به ذهن خطور میکند. ما نمی گوئیم که وقت زیادی را در گاراژها و فروشگاههای فروش اتومبیل های دست دوم صرف کنید با توجه به ارزش وقت شما، در بیشتر موارد برای شما اقتصادی تر است که یک کالای نو بخرید تا اینکه بخواهید یک دست دومش را بخرید، مخصوصاً اگر می خواهید آنرا برای مدت طولانی نگه دارید. در عوض، می خواهیم شما را تشویق کنیم که به پس انداز کردن توجه کنید که بعضی وقتها می شود از طریق خرید کالاهای دست دوم این کار انجام شود بدون اینکه رضایت خاطر شما از کالا کم شود. از این فرصت

بی توجه رد نشوید و به ارزش پولتان فکر کنید.

## ۶. شروع کنید به طور ماهانه در یک حساب پس انداز واقعی پول پس انداز کنید.

در مورد قبل درباره اینکه چقدر پس انداز برای آینده شما ارزشمند است صحبت کردیم. ولی شما به یک حساب پس انداز واقعی هم نیاز دارید. آن چه چیز می تواند باشد؟ دنیای واقعی پر از اتفاقات غیر منتظره است مثلاً اتومبیلتان خراب می شود، سقف خانه تان نشست می کند یا لوله کشی خانه مشکل دارد، بازوی بچه تان شکسته است و چیزهای دیگر. موارد غیر منتظره مربوط به زمان وقوع حادثه است نه خود حادثه.

به خوبی می شود پیش بینی کرد که در یک دوره زمانی همه خانوارها با یک سری هزینه های مشخصی برای اینگونه حوادث روبرو خواهند شد. از اینرو، بهتر است که برای چنین موقعیت هایی برنامه ریزی کنیم و حساب پس انداز برای همین مواقع است. حساب پس انداز به شما کمک می کند که بدون اینکه تحت فشار عصبی قرار بگیرید با صورتحساب های غیر منتظره مقابله کنید. پیشنهاد دیگر این است که منتظر شوید تا حوادث غیر منتظره رخ دهد و سپس سعی کنید برای مقابله با آن برنامه ریزی کنید. یعنی اینکه *balance* کارت اعتباریتان را با سرعت افزایش دهید یا از روشهای استقراض دیگر استفاده کنید. بعد باید راهی کشف کنید که چگونه می توانید هزینه های حاصل از بهره را بردارید و پولهایی که قرض گرفته اید پس دهید.

ولی همه این موارد منجر به تشویش خاطر می شود که باعث می شود تصمیمات مالی نامعقول بگیرید. چه مقدار پول باید به طور منظم کنار بگذارید تا بتوانید با چنین اتفاقاتی مقابله کنید؟ یک رویکرد این است که

مخارجی که سال گذشته برای اینگونه اتفاقات پرداخته اید را حساب کنید و سپس آنرا تقسیم بر ۱۲ کنید و شروع کنید مقدار پولی را که از این محاسبه بدست آورید به صورت ماهانه به حساب پس انداز واریز کنید. حتی ممکن است بخواهید یک مقدار بیشتر به حسابتان واریز کنید برای اینکه اگر یک موقع با یک سری مخارج بیشتری در آینده روبرو شدید، مشکلی پیدا نکنید. بعد از همه اینها، اگر خیلی پول به حسابتان بریزید می توانید یک *custion* بسازید. اگر وجوهات حساب شما هر روز بیشتر می شود، در نهایت می توانید بخشی از آنرا برای انجام کارهای دیگر استفاده کنید یا آنرا برای برنامه پس انداز دوران بازنشستگی تان اختصاص دهید. نکته کلیدی این است که تخصیص ماهانه پول به حساب پس انداز یک تعهد است نه یک بودجه اختیاری. از اینرو، آنها برای پرداخت رهن، صورتحساب برق و مخارج دیگر استفاده میشوند.

یک حساب پس انداز واقعی باعث می شود به جای اینکه نگران مسایل مالی زندگی باشید، با آرامش خاطر از زندگی لذت ببرید. با چنین حسابی، می توانید با اعتماد به نفس با مخارج غیر قابل پیش بینی مقابله کنید. در مواقعی که احتمال وقوع مخارج ناگهانی زیر متوسط است، *balance* حساب پس انداز شما زیاد می شود. وقتی احتمال وقوع مخارج ناگهانی زیاد است، وجوهات حساب شما کم می شود، ولی خونسرد باشید چون شما آمادگی قبلی دارید. این یک جزء مهم است یعنی به جای اینکه پولتان شما را کنترل کند، شما پولتان را کنترل می کنید.

## ۷. اجازه دهید نیروی بهره مرکب برای شما کار کند.

دراصل ۳ بر اهمیت پس انداز منظم تاکید کردیم. دو علت اصلی برای شروع پس انداز وجود دارد. اولاً همانطور که گفته شد کسانی که بهانه

های زیادی می آورند که حالا شروع به پس انداز نکنند روزگار سختی را برای مقابله با مشکلات خواهند داشت. اما در این بخش می خواهیم بیشتر درباره علت دوم شروع هرچه زودتر پس انداز صحبت کنیم. بزرگترین موفقیت از شروع زود هنگام پس انداز بدست می آید.

با شروع برنامه پس انداز موفقیت بزرگی نصیبتان می شود. مثالی که در اصل ۳ زده شد را بیاد آورید. مثالی که درباره ثروت اندوخته دوران بازنشستگی بود که یک فرد جوان می توانست با پس انداز مقدار کمی پول از سن ۲۲ تا ۳۰ سالگی بدست آورد. فقط از ۶۰۰۰ دلار قدرت خریدتان صرف نظر کنید (فرض کنید پس انداز از درآمد قبل از مالیات بدست آمده است) بعد از این ۸ سال (۳۰-۲۲ سالگی) به راحتی بیشتر از ۱۵۳۰۰۰ دلار به ثروت دوران بازنشستگی تان در سن ۶۷ سالگی افزوده می شود.

نکته کلیدی درباره تبدیل یک مقدار پول ناچیز به ثروتی بزرگ در آینده این است که هر چه زودتر پس انداز کردن را شروع کنید تا از فواید «معجزه بهره مرکب» بهره مند شوید. بهره مرکب واقعاً یک معجزه نیست ولی بعضی وقتها به نظر این طور می رسد. علی رغم این که به سادگی می توان طرز کار بهره مرکب را توضیح داد، ولی نتایج شگفت انگیزاند.

بهره مرکب کسب بهره از بهره شماست. اگر شما بهره حاصل از پس انداز امسالتان را خرج نکنید، این بهره هم به پس انداز شما می افزاید و هم به بهره سال دیگر. با انجام همین کار در سال بعد، شما بهره، بهره، بهره تان را دریافت خواهید ولی این برای سالهای اول به نظر زیاد نیست و به ثروت شما زیاد اضافه نمی کند. اما بعد از مدت کمی ثروت شما به طرز شگفت آوری شروع به رشد می کند و هرچه بیشتر می شود سریع تر هم رشد می کند. این مثل یک گلوله برفی کوچک است که از نوک کوهی پر از

برف به پایین می غلتد. ابتدا اندازه اش کم کم زیاد می شود ولی بعد از مدت کمی مقدار زیادی برف به آن افزوده می شود که حتی باعث انباشت مقدار زیادی برف می شود و به زودی خیلی بزرگ می شود سریع رشد می کند و به سوی شما می آید.

اهمیت شروع زود هنگام پس انداز به وسیله اثر تدریجی بهره مرکب توضیح داده می شود که خیلی زود اثرش را نشان می دهد. پس اندازی که قبل از بازنشستگی جمع کرده اید خیلی بیشتر از پولی که پس انداز کرده اید به ثروت بازنشستگی شما نمی افزاید. گلوله برفی که تقریباً از کوهپایه شروع به غلتیدن کند زیاد بزرگ نمی شود. بنابراین هرچه زودتر شروع به پس انداز کنید وقت بیشتری دارید که پس اندازتان رشد کند و پول چشم گیری شود.

به یک مثال ساده توجه کنید. فرض کنید یک فرد ۱۶ ساله دارد تصمیم می گیرد که سیگار بکشد یا نه. این انتخاب به دلایل مختلف مهم است، در نظر گرفتن سلامتی مهم ترین چیز است. علاوه بر عامل سلامتی، یک دلیل مالی برای سیگار نکشیدن هم وجود دارد. قیمت هر پاکت سیگار حدود ۳/۷۵ دلار است بنابراین اگر نوجوان ما که اسمش را راجر می گذاریم، تصمیم بگیرد که سیگار نکشد او در سال ۱۳۷۰ دلار پس انداز خواهد کرد و (با فرض اینکه روزانه یک بسته سیگار بکشد). فرض کنید که او بجای خرج این پول روی چیزی دیگر، آنرا در یک *(equity mutual funds)* صندوق تعاونی سرمایه گذاری کند که بعد از محاسبه تورم بازده واقعی سالانه ۷ درصد می پردازد (نکته: این بازده ۷ درصدی دقیقاً نرخ بازده سالانه شاخص  $S$  و  $P$  شرکت بزرگ آمریکایی از ۱۹۲۶ بوده است). اگر راجر این کار تا ۱۰ سال ادامه دهد وقتی ۲۶ ساله می شود، از پس انداز ۱۳۷۰۰ دلار، ۱۸۹۲۹ دلار بدست آورده است که این برای چشم پوشی از یک خواسته

کوچک بد نیست، در حقیقت برای راجر خیلی هم خوب است. اما این فقط یک شروع است. برای کسب سود از بهره مرکب فقط باید شروع کرد. اگر راجر این برنامه پس انداز را تا ۳۶ سالگی اش ادامه دهد. او از پس انداز ۲۷۰۰۰ دلارش ۵۶۱۶۴ دلار بدست می آورد. با ارائه برنامه تا ۴۶ سالگی از پس انداز ۴۱۰۰۰ دلارش ۱۲۹۴۱۱ دلار بدست خواهد آورد. وقتی راجر ۵۶ سالش شود از پس انداز ۵۴۸۰۰ دلارش ۲۷۳۵۰۰ دلار بدست می‌آورد و وقتی در سن ۶۷ سالگی بازنشست می شود از ۶۹۸۷۰ دلارش، ۵۹۷۳۰۰ دلار بدست می آورد. بنابراین با سیگار نکشیدن، راجر تقریباً ۶۰۰۰۰۰ دلار در دوران بازنشستگی اندوخته خواهد داشت و این مثال با در نظر گرفتن قدرت خرید امروز محاسبه شده است. حال تصور کنید چه اتفاقی می افتاد اگر راجر از ۱۶ تا ۲۶ سالگی سیگار می کشید و بعد از آن سیگار را ترک میکرد و شروع میکرد پول هر پاکت سیگار را پس انداز کند. خوب است که او سیگار کشیدن را ترک کند و هنوز وقت دارد که از منافع حاصل از پس انداز بهره مند شود. اما با ۱۰ سال به تاخیر انداختن برنامه پس انداز به جای ۵۹۷۳۰۱ دلار در سن ۶۷ سالگی، راجر فقط ۲۹۴۰۱۵ دلار خواهد داشت. یک تاخیر ۱۰ ساله در برنامه پس انداز ۵۰ ساله برای راجر به قیمت از دست دادن ۳۰۳۲۸۶ دلار در دوران بازنشستگی تمام می شود. با فقط مدت کمی پس انداز طولانی تر، می توانید از رشد حاصل از بهره مرکب منفعت کسب کنید. مثلاً اگر راجر برنامه پس اندازش را فقط برای ۲ سال دیگر ادامه دهد (بر می گردیم به این فرض که او از ۱۶ سالگی شروع به پس انداز کند) یعنی اینکه در ۶۹ سالگی بازنشست شود، او تقریباً ۷۰۰۰۰۰ دلار با قدرت خرید امروز، پول خواهد داشت. پس هر چه بیشتر پس انداز کنید، بهره مرکب ثروت شما را بالاتر می برد. اگر راجر کارهای دیگر بجز صرفنظر کردن از سیگار کشیدن هم بکند مثل خریدن ماشین دست دوم به جای نو،



کمتر غذای آماده خوردن و بلیط‌های بخت‌آزمایی خریدن به سادگی می‌تواند یک میلیون یا بیشتر در دوران بازنشستگی‌اش اضافه‌تر داشته باشد. و دوباره تاکید میکنیم که هدف ما این نیست که شما باید با بدبختی زندگی کنید و از خیلی چیزها صرف‌نظر کنید تا در پیری ثروتمند باشید. چه منفعتی در این است که در آینده ثروتمند بودن و از حالا تا آن موقع در فقر زندگی کردن در عوض، می‌گوییم که مردم عامی هم می‌توانند خیلی چیزهای خوب داشته باشند و هم مقدار زیادی پول ذخیره کنند چون پس انداز کردن یک موفقیت است. از ۵۹۷۳۰۱ دلاری که راجر از طریق سیگار نکشیدن جمع کرد فقط ۶۹۸۷۰ دلار از طریق کم مصرف کردن بدست آورد (و این فرض می‌کند که او از فرصت ذخیره درآمد قبل از مالیات بهره‌ای نصیبش نشده است) درواقع کسانی که پس انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند می‌توانند خیلی بیشتر از کسانی که این کار را نمی‌کنند خرج کنند. در دوران بازنشستگی - یا زودتر - راجر می‌تواند شروع به خرج کردن ثروتش کند و زندگی بهتری از وقتی که اگر پس انداز نکرده بود داشته باشد. همه مواردی که گفته شد درباره اهمیت شروع زود هنگام پس انداز، یک کم صبر و حوصله و دانستن اینکه چگونه از پس اندازتان یک بازده معقولانه‌ای بدست آورید (دو مورد بعدی را ببینید) و از قدرت بهره مرکب سود کسب کنید، بود.

## **۸. تنوع طلب باشید. همه تخم مرغ‌هایتان را در یک سبد نگذارید.**

در سرمایه‌گذاری ریسک وجود دارد. ارزش بازاری اموال غیر منقول یا سرمایه‌گذاری سهام مشارکت می‌تواند در مدت کوتاهی تغییر کند. حتی اگر بازده اسمی تضمین شده باشد، مثل اوراق قرضه‌های با ارزش، تغییر

نرخ تورم و بهره می تواند ارزش دارایی را خیلی تغییر بدهد. اگر قسمت اعظم ثروتتان را اموال غیر منقول یا تعداد کمی سهام مشارکتی خریده اید (یا حتی بدتر، یک سهام تک) خیلی آسیب پذیر هستید. تجربه اخیر این گونه نگهداری قسمت عمده دارایی به صورت سهام مشارکت بنگاههایی مثل تایم مارنر، یونایتد ایرلاین، وردکام و ارون این نکته را نشان می دهد. شما می توانید ریسک سرمایه گذاری را از طریق تنوع بخشیدن و نگهداری تعداد متنوعی دارایی های متمایز از هم کاهش دهید. تنوع بخشیدن باعث میشود که تعداد زیادی برای شما کار کنند. در حالیکه بعضی سرمایه گذارها در داراییهای بصورت سهام و اوراق بهادار متمایز خوب نتیجه نمی دهند، سرمایه گذاریهای دیگر خیلی موفق و پر منفعت خواهند بود. عملکرد ص ۹۶ نرخ بازده به سمت میانگین همگرا می شود.

برای حداکثر مردم حداقل در ابتدای زندگی، خرید خانه اصلی ترین سرمایه گذاریشان است، اگر از آن خوب نگهداری شود و در جای خوبی هم واقع شده باشد، یک خانه معمولاً سرمایه گذاری خوبی است. برای کسانی که می خواهند بدون اینکه درگیر تصمیم گیریهای هر روزه تجاری شوند و ثروتمند شوند، بازار سهام بازده خوبی برایشان خواهد داشت. در طول دو قرن گذشته، بعد از تعدیل تورم، سهام های مشارکتی در مقایسه با بازده واقعی ۳ درصدی اوراق قرضه بازده سالانه واقعی تقریباً ۷ درصدی داشتند. ریسک همراه با سهام چیزی است که باعث می شود نتوانیم در مورد اینکه آیا آنها در آینده با ارزش هستند یا نه مطمئن باشیم. ناچاراً دوره هایی هست که ارزش بازاری سرمایه گذاری شما افت می کند. اما آن ریسکی، که به عنوان نوسانات شناخته شده، علت اصلی این است که سهام ها بازده بیشتری نسبت به حساب های پس انداز، ص ۹۶ مجوز بازار پول و اوراق قرضه دولتی کوتاه مدت و همه آنهايي که تضمین می کنند در آنها به

شما سود می دهند، دارد. اگر یک فرد در دوره طولانی مدت (۳۰ یا ۳۵ ساله) به طور مداوم به دارایی سهامش اضافه کند یا تعدادی سهام متنوع نگه دارد، ریسک ناشی از سرمایه گذاری بازار سهامش خیلی کاهش می یابد. حتی یک سرمایه گذار جزء هم میتواند این نتیجه را از طریق صندوق تعاونی یعنی شرکتی که سهام مشارکت تعداد زیادی بنگاهها را می خرد و آنها را نگه می دارد، بگیرد. وقتی یک مجموعه مجزا از سهامها برای مدت طولانی نگهداری شده باشند، نرخ بازده بالایی خواهند داشت و تنوع در آن بازده ناچیز خواهد بود.

فرض کنید، فردی سالانه مقدار ثابتی پول را تا ۳۵ سال به یک صندوق تعاونی می پردازد که این صندوق ( $S, P_{50}$ )، سبد سهام بازار را از سال ۱۸۷۱ در دست داشته است، بازدهی متوسط واقعی در دوره های ۳۵ ساله اش تقریباً ۷ درصد بوده است البته بعد از تعدیل تورم و شاید حتی بازده سالانه با تعدیل تورم در هر دوره ۳۵ ساله هرگز کمتر از ۲/۷ درصد نبوده است و حتی این بازده پایین غیر معمول هنوز تقریباً می تواند برابر با بازده اوراق قرضه باشد.

تنوع بخشیدن، نوسانات سرمایه گذاری را در بازار سهام از دو طریق کاهش می دهد. وقتی برخی بنگاهها ضعیف عمل می کنند، بقیه خوب کار می کنند. کاهش قیمت نفت که باعث می شود سود صنعت نفت پایین بیاید، سود صنایع هوایی را بالا می برد چون هزینه سوخت هواپیما کم میشود. وقتی سود صنعت فولاد به دلیل کاهش قیمت فولاد کم می شود، قیمت پایین فولاد سود صنایع اتومبیل سازی را افزایش می دهد. البته شرایط اقتصادی معمولی می تواند تغییر کند- مثلاً با رکود یا رونق- که باعث تغییر ارزش سهام بنگاهها شود. اما حتی در اینجا هم تنوع بخشیدن نوسانات ارزش سرمایه گذاری را کاهش می دهد چون یک رکود وضع بعضی

بنگاهها و صنایع را بدتر از دیگران میکند و یک رونق وضع بعضی را بهتر از دیگران می کند. رکود که به (نین مارکوس) صدمه زد، فروش شرکت والمارت را بیشتر کرده و سودش را افزایش داد.

بعضی کارفرمایان یک نوع برنامه های بازنشستگی را پیشنهاد می دهند (مثل برنامه K۴۰۱) که خرید شما از سهام شرکت را ص ۹۷ (ولی نه سرمایه گذاری در بنگاههای دیگر) یا به شما اجازه می دهند که با تخفیف زیاد سهام شرکت را بخرید. چنین برنامه ای خرید سهام مشترکی که شما برایش کار می کنید را جذاب تر می کند. اگر اعتماد به نفس دارید، شاید بخواهید از این برنامه سود ببرید. بعد از گذشت یک دوره معمولاً ۳ ساله، این برنامه ها به شما اجازه فروش سهم خریده شده را می دهد و می توانید از این فرآیند برای سرمایه گذاری دیگر استفاده کنید. به محض اینکه اجازه پیدا کردید این کار بکنید، باید این گزینه را انتخاب کنید. شکست در انجام کار یعنی بزودی تعداد زیادی از تخم مرغ های سرمایه گذاری شما در سبد شرکتی خواهد بود که شما برایشان کار می کنید و این شما را در موقعیت خطرناکی قرار می دهد هم اشتغال شما و هم ارزش سرمایه گذاری شما به موفقیت کارفرمای شما بستگی پیدا می کند. لذا خودتان را در چنین موقعیت هایی قرار ندهید.

اگر افراد به یک ذخیره مالی دست یافتند، باید پس اندازشان را به سوی سرمایه گذاریهایی که سودآور هستند هدایت کنند. در گذشته، سرمایه گذاری در بازار سهام بازده بالایی داشت. صندوقهای متقابل سهام این امکان را فراهم کرد که حتی سرمایه گذاران جزء هم دارایی سهام مختلف نگه دارند و به صورت منظم به آن اضافه کنند و هزینه های مبادله را پایین نگه دارند. سرمایه گذاری در داراییهای سهام مختلف در طول زمان ریسک ناشی از مالکیت سهام را کاهش می دهد. در حالیکه همه سرمایه

گذاریه‌ها با بعضی ناطمینانی‌ها همراه هستند، شما می‌توانید اعتماد به نفس بالایی داشته باشید و مطمئن باشید که سبد مختلفی از سهام مشارکت بازده واقعی بالاتری از حسابهای پس انداز، اوراق قرضه، گواهینامه سپرده‌ها، صندوقهای بازار پول و ابزارهای مالی مشابه دارد. مالکیت سهام از طریق صندوقهای متقابل برای افراد جوانی که برای بازنشستگی شان پس انداز می‌کنند، جالب است.

## ۹. سهام‌های معمولی ثبت شده با سود غیر ثابت ۱ به شما کمک می‌کند تجربیات بیشتری بدست بیارید بدون اینکه ریسک زیادی را متحمل شوید.

بیشتر آمریکائی‌ها از سرمایه‌گذاری در بازار سهام امتناع می‌کنند، به دلیل اینکه وقت و تجربه کافی برای تشخیص سهامی که در آینده احتمالاً موفق است را ندارند. آنها درباره سختی‌هایی که بر سر راه پیش‌بینی وضعیت آینده سهام افراد یا قیمت سهام وجود دارد درست فکر می‌کنند. هیچ‌کس به طور مطمئن نمی‌تواند بگوید چه اتفاقی برای سطح عمومی قیمت سهام و یا ارزش سهام‌های خاص در آینده خواهد افتاد.

بیشتر اقتصاددانان بر تئوری گام‌های تصادفی در سهام اتفاق نظر دارند بر طبق این تئوری ارزش جاری سهام منعکس‌کننده بهترین اطلاعات، درباره وضعیت آینده دریافتی‌های مشترک، سلامت اقتصاد و عامل‌های دیگر است که بر قیمت سهام اثرگذارند، به عبارت دیگر برای خرید و فروش سهام‌های که به طور همگانی داد و ستد می‌شوند، سرمایه‌گذاران همه اطلاعات موجود موثر بر قیمت سهام را با هم شریک می‌شوند. قیمت سهام امروزه

---

= سهام معمولی که سود ثابت ندارد *equity fund* ۱ -

ترکیبی از همه این اطلاعات است و در نتیجه وضعیت آینده ارزش سهام ناشی از اتفاقات عجیبی است و این همان چیزی است که مردم نمی توانند در حال حاضر پیش بینی کنند، چون اگر قابل پیش بینی بود در ارزش جاری سهام منعکس شده بود.

چرا ما نباید انحصاراً سهام شرکت های خوبی مثل ماکروسافت و دل کامپیوتر را انتخاب کنیم و از خرید سهام های دیگر اجتناب کنیم؟ این یک ایده بسیار خوب است فقط یک مشکل وجود دارد و آن این است که تئوری گام های تصادفی در مورد سهام های خاص هم صدق می کند. قیمت یک سهام با پتانسیل سود دهی بالا در آینده به طور تقریبی می تواند این پتانسیل را منعکس کند و ارزش آتی سهام خاص در آینده ناشی از عوامل غیر قابل پیش بینی و اطلاعات مضائف درباره دور نمای یک شرکت است که فقط با گذشت زمان شناخته خواهد شد. عوامل بشمارای بر قیمت سهام اثر دارند که دائماً به طور غیر قابل پیش بینی در حال تغییر هستند ارزش سهام ماکرو سافت می تواند به دلیل اینکه یک بچه دبیرستانی در زیر زمین خانه خود درست همین حالا بر روی آن کار می کند کاهش یابد. پس هیچ راهی وجود ندارد که شما جلوتر از زمان بتوانید حدس بزنید کدام سهام ها ارزششان به شدت بالا می رود و کدامیک بدون تغییر می ماند.

احتمالاً می توانید شانس خودتان را با مقداری مطالعه درباره بازار بورس و جزئیات شرکت های خاص و تغییر و تحولات اقتصادی زیادتر کنید. ولی این احتمال کم است که بتوانید بازده سهامتان را زیادتر از آن مقداری کنید که اگر آنها در فعالیتی دیگر به کار می گرفتید، بیشتر بدست می آورید. به جز اینکه شما از همه ما در انتخاب و مدیریت سهام بهتر باشید.

ما معتقدیم بهترین گزینه برای یک سرمایه گذار معمولی این است که پس انداز بلند مدت خود (مربوط به دوران بازنشستگی) را به سمت شاخص سهام

شرکت های سرمایه گذاری<sup>۲</sup> سوق بدهد. شاخص سهامهایی که نوع خاصی از شرکت سرمایه گذاری هستند. این شاخص ها سهام را در نسبتی شبیه نماینده اشان در شاخص وسیعی از بازار مثل *S& P ۵۰۰* یا شاخص صنعتی *Dow Jones Industrails* نگه می دارد. یک داد و ستد مختصر برای حفظ و اداره کردن سهام هایمان که در حجم وسیعی از شاخص های سهام قرار گرفته لازم است و همچنین الزامی وجود ندارد که شاخص های سهام متعهد تحقیق درباره ارزیابی دور نمای آینده کمپانی ها شود و به علت این دو عامل است که هزینه های عملیاتی این شاخص ها به طور چشمگیری کمتر از سرمایه های مدیریت شده است. در نتیجه شاخص سهام دستمزد کمتری مطالبه می کند و در نتیجه بخش وسیعی از پولهای شما به سمت خرید از بازار سهام هدایت می شود.

چه چیز درباره بازده متوسط سهام مهم است ؟

همانطور که قبلاً اشاره کردیم تاریخچه بازار سهام نشان می دهد که بازده متوسط آن در حدود ۷ درصد است و این بدان معنی است که ارزش واقعی (ارزشی که با نرخ تورم تعدیل شده است) سهام شما در طول ۱۰ سال تقریباً دو برابر می شود که خیلی هم بد نیست و مهمتر از آن این است که میزان متوسط بازده حجم وسیعی از شاخص های یک سهام بر بازده شرکت های سرمایه گذاری برنامه ریزی شده برتری پیدا می کند( اگر مقایسه ما در طول یک دوره مثلاً ۱۰ سال انجام شود)

(ص ۹۹) در یک دهه *s&p ۵۰۰* بازدهی بالاتر از ۸۵٪ از طریق وجوه

---

۲ - *mutual fund* = شرکت سرمایه گذاری که بنیان سرمایه انعطاف پذیر دارند و از اعضای خود وجه دریافت کرده و در مقابل سهم خود را به آنها می فروشند و این وجه را در کارهای دیگر به کار می اندازند

مدیریت شده پویا داشته است<sup>۳</sup> در طول یک دوره ۲۰ ساله شرکت های سرمایه گذاری که در شاخص  $S\&P500$  قرار گرفته اند یه طور کلی عملکردی بهتر از عملکرد ۹۰٪ سهام های مدیریت شده پویا را داشته اند پس بدین ترتیب احتمالش بسیار کم است، (در حدود  $\frac{1}{50}$ )، که شما و هر سرمایه گذار دیگری بتوانید سهام سرمایه ای مدیریت شده پویایی را انتخاب کنید که عملکردی بهتر از متوسط بازار در بلند مدت داشته باشد.

فرض کنید در ابتدای سال ۱۹۶۹ شما ۱۰۰۰۰ دلار در سهام یک شرکت سرمایه گذاری که در شاخص  $S\&P500$  قرار گرفته اند را خریداری کرده باشید و دوستان در همان زمان ۱۰۰۰۰ دلار سهام مدیریت شده پویا که متوسط بازده همه سهام های مدیریت شده پویا را دارا<sup>۴</sup> می باشد خریداری کند در ماه ژوئن ۱۹۹۸، شما در حدود ۳۱۱۰۰۰ دلار و دوستان در حدود ۱۷۱۹۵۰ دلار بدست آورده اید (این میزان تفاوت به علت هزینه مدیریتی است که شما و دوستان پرداخته اید که هزینه شما به طور مشهودی کمتر شده است).

اما چه اتفاقی می افتاد اگر دوستان به جای اینکه فقط سهام های مدیریت شده با متوسط بازده را انتخاب می کرد، یعنی سهام بهترین سرمایه در سال ۱۹۶۹ را انتخاب می کرد.

بهترین سهام در سال ۱۹۶۹ سهام شرکت *mates* بوده است که اگر دوستان آن را انتخاب می کرد در همان اوایل سود خوبی نصیب او می شد. حتی اگر کسی خوش شانس باشد و سهام بهترین سرمایه یک سال را انتخاب کند، باز هم احتمالش خیلی کم است که انتخاب او به سهام بهترین سرمایه ها در سالهای بعد خیلی نزدیک باشد در سال ۱۹۷۵ *mates* در

<sup>۳</sup> *actively managed fund*

<sup>۴</sup> *avarge actively ma naged fund*



جایگاه ۴۲۴ قرار گرفت (توجه داشته باشید که در سال ۱۹۷۰ تعداد زیادی شرکت سرمایه گذار وجود نداشته است) و در سال ۱۹۷۱ به مکان ۵۱۲ نزول کرد و هیچ وقت هم بالا تر از ۴۰۰ قرار نگرفت و در سال ۱۹۷۴ هم با ارزشی معادل ۷ درصد از شش از گردونه سرمایه خارج شد. انتخاب دوستان خیلی بدتر از کسانی بود که سرمایه های مدیریت شده را انتخاب می کردند اما نکته جالب این است که عملکرد یک سرمایه مدیریت شده در طول یک سال چیز زیادی درباره آینده آن به شما اطلاعات نمی دهد.

بطور متوسط بهترین سرمایه در دهه ۱۹۷۰ با کاهش ارزش در دهه ۱۹۸۰ مواجه شدند برای مثال بهترین سرمایه ( *Twentieth Century* ) به مکان ۱۷۶ نزول کرد و دومین بهترین سرمایه ارزشمند در دهه ۷۰ ( *Twentieth Growth* ) به مکان ۱۲۶ در دهه ۸۰ نزول کردند سهام شرکت ( *wall street ۴۴* ) که در مکان ۱۴ در دهه ۷۰ قرار داشت در مکان ۳۰۹ قرار گرفت مطمئناً سهام بعضی از سرمایه ها که عملکرد خوبی در دهه ۷۰ داشتند، حتی در دهه ۸۰ بهتر هم شد. برای مثال سهام شرکت *magellan* که در دهه ۷۰ در مکان دهم قرار داشت به اولین سهام در دهه ۸۰ تبدیل شد. از همه اینها گذشته ۲۰ تا از بالاترین شرکت های سرمایه گذاری در دهه ۷۰ دارای متوسط بازده سالیانه ای در حدود ۸/۶ درصد بیشتر از متوسط بازده سهام های معمولی در طول آن دهه بوده است. اما در طول دهه ۱۹۸۰ متوسط بازده ۲۰ تا از بالاترین سرمایه ها در دهه ۷۰، ۶٪ کمتر از سرمایه معمولی در طول دهه ۸۰ بوده است.

مشابه این فرآیند را ما در بیشتر سالهای اخیر مشاهده کرده ایم سهام ۲۰ تا از بالا ترین سرمایه های مدیریت شده با بازده غیر ثابت در دهه ۱۹۸۰ عملکرد *S&P ۵۰۰* را سالیانه ۳/۹ درصد در طول آن دهه افزایش دادند. اما اگر فرد سرمایه گذاری در سال ۱۹۹۰ وارد بازار می شد و فکر می کرد

۱۷۰

می تواند سود خود را با انتخاب بهترین سرمایه بازار به بیشترین مقدار ممکن برساند نا امید می شد. ۲۰ تا از بالاترین سرمایه ها در دهه ۱۹۸۰ عملکرد ۵۰٪ را در طول دهه ۱۹۹۰ سالیانه در حدود ۱/۲ درصد کاهش دادند.

بهترین سرمایه بازار در دوران اوج بازار سهام در اواخر دهه ۱۹۹۰ حتی یک عامل گمراه کننده سرمایه گذاری بوده است. در طول دوره دو ساله ۱۹۹۰-۱۹۸۰ سهام مدیریت شده وان واگنر بالاترین عملکرد را با رشد بسیار زیادی در حدود ۵۲/۱۰۵ درصد متوسط بازده سالیانه داشته است. اما در طول دوره ۲ ساله ۲۰۰۱-۲۰۰۰ همین سرمایه در رتبه ۱۱۰۶ با متوسط بازده سالیانه کمتر از ۴۳/۴۵٪ قرار گرفت.

مهمترین چیزی که از قسمت قبل بدست می آید این است که نباید اجازه دهید کمبود زمان و تجربه شما را از سرمایه گذاری در سهام ها معمولی با بازده غیر ثابت دوره نگه دارد. شما به عنوان یک سرمایه گذار در بازار مجبور نیستید تحقیقات زیادی انجام دهید یا اینکه بهترین انتخاب را داشته باشید تا خیلی موفق باشید تاریخچه بازار سهام نشان می دهد که بازده بازاری سهام خیلی بالاتر از سرمایه گذاری دیگر بوده است، شاخص سهام این امکان را برای سرمایه گذاری ایجاد می کند که این بازده را بدون نگرانی درباره اینکه سعی کنند کدامیک از شرکت های سرمایه گذاری یا اینکه کدام سهام را انتخاب کند بدست بیاورد. مطمئناً در بازار سهام کاهش و افزایش یا حتی برای یک دوره زمانی افول قیمت سهام وجود دارد پس خیلی از سرمایه گذار ها تمایل دارند که سهام های معمولی با بازدها غیر ثابت را وقتی به دوران بازنشستگی نزدیک می شوند کاهش دهند. اما بر طبق تاریخچه عملکرد بازار سهام، می توان انتظار داشت که بازده بلند مدت حجم وسیعی از شاخص های بازار سهام، بیشتر از هر موقعیت سرمایه

گذاری دیگر است که شامل سهام مدیریت شده معمولی با بازده غیر ثابت است.

## ۱۰. برای نقدینگی آینده در بازار بورس سرمایه گذاری کنید. اما همین طور که نیاز به پول نزدیک می شود، مقدار سهامتان را افزایش دهید.

افرادی که نسبت به آینده مالی خودشان خیلی نگران و حساس هستند، برای هدفهای ویژه ای مثل پرداخت قسط خانه و هزینه های دانشگاه فرزندان و دوران بازنشستگی پس انداز و سرمایه گذاری می کنند. هر کدام از این اهداف در زمان مشخص هزینه بر است و عاقلانه ترین کار این است که برای هر کدام از این ها به طور جداگانه سرمایه گذاری کنید، به دلیل اینکه وقتی به زمان پرداخت این هزینه ها نزدیک می شوید نیاز به برنامه ریزی برای هر یک از این هزینه ها احساس می شود.

همانطور که در اصول ۸ و ۹ اشاره کردیم، یک گروه متنوع از سهام با بازده غیر ثابت، بهترین راه برای کسی است که می خواهد در طول زمان ثروت خود را افزایش دهد. در دو قرن گذشته این طرح سرمایه گذاری مطمئن در آمریکا بوده است. یک خصوصیت کلیدی هر طرح سرمایه گذاری (به خصوص آنهایی که از ابتدا به صورت سهام های معمولی که بازده غیر ثابت دارند) این است که توانائی همراهی با طرح را داشته باشد ولی در عین حال به دور از نوسانات بازار حرکت کند.

از همه اینها گذشته بازار بورس همیشه دچار نوسان است. در بلند مدت این سیر همیشه صعودی بوده است، ولی می تواند به صورت غیر قابل پیش بینی سریع صعود یا نزول کند و حتی می تواند برای ماهها و سالها پایین بماند. وقتی که به زمانی نزدیک می شویم که باید برای چیزی پول بپردازیم

و یا اینکه زمان کمی برای افزایش دارائیهایمان داریم، باید بتوانیم خود را از نوسانات بازار دور نگه داریم.

حرکت ما از بازار سهام به سمت بازار اوراق قرضه، (که در کمتر از ۱۰ سال دارای نوسان کمتری است) ریسک ما را زمانی که احتیاج به پول پیدا می کنیم کمتر خواهد کرد و به این صورت مجبور نمی شوید مقدار زیادی از سهامتان را در یک قیمت خیلی پایین در بازار بفروشید.

حرکت به سمت اوراق قرضه ریسک ما را کمتر خواهد کرد ولی آن را کاملاً از بین نمی برد. بزرگترین ریسک صاحبان اوراق قرضه تورم است که ارزش هر دو نوع سود ثابت و سود سرمایه اصلی را کم می کند اما این ریسک می تواند با استفاده از *TIPS* یا اوراق قرضه حمایت شده در برابر تورم کاهش پیدا کند یا حتی از بین برود.

این محصول یک نوع خاص از اوراق قرضه منتشر شده از طرف دولت آمریکا است که اولین بار در سال ۱۹۹۷ فروخته شد. *TIPS* علاوه بر سود سرمایه اصلی، (سود ثابت که بستگی به نرخ بازار در زمانی که شما آن اوراق را خریده اید، دارد) پرداخت اضافی برای تعدیل تورم را به شما باز میگرداند به دلیل اینکه تورم پیش بینی نشده چیزی است که ارزش اوراق قرضه را کمتر از مورد انتظار مان می کند، خریدن و نگه داشتن *TIPS* نگه دارنده آن را از این ریسک حفظ خواهد کرد. خرید *TIPS* به ویژه برای بازنشستگی که به دنبال ایجاد قدرت خرید واقعی از طریق داراییهایشان هستند، جذابیت خاصی دارد.

تغییر شدید نرخ بهره یکی دیگر از ریسک هایی است که همراه با اوراق قرضه است. فرض کنید شما ۱۰۰۰ دلار اوراق قرضه ۳۰ ساله با سود ۵٪ خریداری کنید و آن تقبل می کند که ۵۰ دلار سالیانه به مدت ۳۰ سال به شما وقتی که این مدت به پایان رسید و شما ۱۰۰۰ دلار اولیه خودتان را

پس گرفتید پرداخت کند اما اگر نرخ بهره (بعد از یک مدت کوتاه) بعد از خرید شما به ۱۰ درصد افزایش یافت، ارزش اوراق قرضه شما تقریباً نصف آن مقداری که شما برای آن پرداخت کرده اید خواهد بود. یک سرمایه گذار می تواند ۵۰ دلار بهره سالانه را با خرید ۵۰۰ دلار اوراق قرضه بدست آورد و این درست همان مقداری است که هر کسی حاضر است بابت ۱۰۰۰ دلار اوراق قرضه شما پرداخت کند. ولی مطمئناً اگر نرخ بهره به ۲/۵ درصد کاهش پیدا کند بلافاصله بعد از اینکه ۱۰۰۰ دلار اوراق قرضه ۳۰ ساله با ۵ درصد سود خریداری کردید قیمت اوراق شما تقریباً دو برابر خواهد شد. اما این وضعیت ریسک بیشتری دارد نسبت به وقتی که شما در حال پس انداز برای چیزی هستید که می خواهید پول آنرا در طول ۵ سال پرداخت کنید. در اوراق قرضه ۵ ساله سرمایه گذاری کنید (اوراق قرضه ۵ ساله بسیار مطمئن تر است) برای اینکه در پایان این زمان بتوانید ۱۰۰۰ دلارتان را پس بگیرید. به عنوان یک پیشنهاد در وقت خرید باید اوراقی را انتخاب کنید که وقتی به پول آن احتیاج دارید زمانش به پایان رسیده باشد و مهم نیست که در پایان این دوره نرخ بهره چقدر است برای اینکه تغییر در نرخ بهره تا حد زیادی وابسته به تغییر در نرخ تورم است و *TIPS* که قبلاً درباره آن بحث شد می تواند تا حد زیادی از ما در برابر ریسک تغییر نرخ بهره حمایت کند.

چه موقع و چه مدت باید شروع کنیم سهامان را به اوراق قرضه تبدیل کنیم؟

این مساله بستگی به طول مدت سرمایه گذاری دارد. قاعدتاً سرمایه گذاری کوتاه مدت بهتر است منحصر به اوراق قرضه باشد. برای مثال افرادی که پول خود را برای خرید خانه پس انداز میکنند، بهتر است از سرمایه گذاری در بازار بورس امتناع کنند (فقط همان قسمتی از پولشان که برای خرید

خانه پس انداز می شود) و قسمت دیگر از پس اندازشان را به صورت اوراق قرضه سرمایه گذاری کنند. و به دلیل اینکه برای خرید خانه غالباً به زمان کمی برای پس انداز پول نیاز است. بر خلاف آن ممکن است یک زن و شوهر بخواهند پولی را برای مدت ۱۸ سال برای تحصیل فرزندشان که تازه متولد شده است یا این که ۳۵ تا ۴۵ سال برای دوران بازنشستگی خودشان پس انداز کنند. در این دو مورد سهام معمولی با بازده غیر ثابت باید قسمت اصلی وجوه سرمایه گذاری را در طول این مدت تشکیل دهد.

پدر و مادری که بلافاصله بعد از تولد فرزندشان شروع به پس انداز پول می کنند، زمان بیشتری برای پس انداز ثروت مورد نیاز خود در اختیار دارند و ریسک حاصل از خرید سهامی که در مدت زمان کوتاهی نتیجه می دهد را کاهش می دهند. نویسنده کتاب مسائل مالی جیمز ک. گلاسمن<sup>۱</sup> بیان می کند اگر کسی ماهیانه ۳۰۰ دلار سرمایه گذاری کند - زمانی که سود سهام معمولی یا بازده غیر ثابت در حدود ۷ درصد است - برای مدت ۱۸ سال بعد از این مدت ۱۵۰۰۰ دلار بدست می آورند که حتی اگر هزینه های دانشگاه افزایش یافته باشد هم این پول برای هزینه های یک دانشگاه خوب کافی است. باید توجه داشته باشید که اگر تا ۶ سالگی فرزندتان پولی پس انداز نکرده باشید، برای بدست آوردن نتیجه قبلی باید ماهانه ۶۰۰ دلار سرمایه گذاری کنید یعنی دوبرابر بیشتر از قبل. پس بهتر است هر چه زودتر برنامه پس انداز را شروع کنید.

در ارقامی که بوسیله گلاسمن اعلام شد فرض شده که سرمایه گذاری معاف از مالیات است، سایت اینترنتی *TIAACREF* (یک موسسه سرمایه گذاری معتبر) اعلام کرده است طرح جدید پس انداز ۵۲۹ دانشگاه، یک طرح ضمانت شده ملی است که به خانواده ها و دیگران کمک می کند تا اندوخته

<sup>۱</sup> - James K. Glassman

ای برای تحصیلات عالیّه داشته باشد.

این طرح منافع زیادی دارد، شامل برداشت از حساب با معافیت های مالیاتی فدرال برای هزینه هایی که دارای شرایط لازم اند، پرداخت قسطی مالیات بر درآمد، مدیریت پول و انعطاف پذیری استفاده از این امکانات برای موسسات آموزش عالی. این طرح به سرمایه گذاران اجازه می دهد که در سهام شرکت سرمایه گذاری *minued Fuod* به صورت بلند مدت (که به این شکل سرمایه گذاری کردن دچار ریسک کمتری است) سرمایه گذاری کنند که بازده سرمایه گذاری را حداکثر می کند. وقتی که به زمان شروع دانشگاه نزدیک می شوید، باید با تبدیل سهام خود به اوراق قرضه ریسک را کاهش داده و مخصوصاً اوراق قرضه *TIPS* بخرید که دچار نوسانات قیمت کمتری در بلند مدت می باشد.

از آنجا که نمی خواهیم تغییر جدی در رویه زندگیمان داشته باشیم و یا شرایط زندگی بدتری نسبت به قبل از دوران بازنشستگی خود داشته باشیم و همچنین استطاعت بر آوردن هزینه های زندگیمان را در این دوران نداریم، هر چه از عمرمان می گذارد و هر چه درآمدمان بیشتر می شود هزینه دوران بازنشستگی برای ما مهمتر می شود. برای فرد سرمایه گذاری که بیشتر از ۱۰ سال تا بازنشستگی خود فرصت دارد، سهام های متفاوت مثل سهام شرکت های سرمایه گذاری که در شاخص *S&P500* قرار گرفته اند احتمالاً بهترین نوع سرمایه گذاری است. برای کسانی که محافظ کارتر هستند، داشتن ۱۰ تا ۲۰ درصد یا حتی تا ۴۰ درصد داراییهایشان به صورت اوراق قرضه، باعث آرامش خاطر و آسایش فکر می شود. حتی اگر بازده کلی آن در انتها کمتر باشد، ارزش اوراق نگهداری شده ماه به ماه و سال به سال تغییر چندانی نمی کند.

وقتی ا به دوره بازنشستگی نزدیک می شویم، محتاطانه عمل کرده و شروع

می کنیم سهام هایمان را کم کم به اوراق قرضه تبدیل کنیم و زمان شروع این تغییر تا حدی بستگی به این دارد که چه موقع احتیاج به پول داشته باشیم و همین طور به مقداری پولی که در آینده نزدیک به آن احتیاج خواهیم داشت. برای کسانی که دارائی های زیادی دارند و یا در آمد بازنشستگی آنها نسبت به نیازهای دوره بازنشستگی شان بیشتر است بیشتر موجودیشان می تواند به صورت سهام معمولی با سود غیر ثابت برای یک دوره بلند مدت برای بدست آوردن حداکثر سود نگه داشته شود. هدف اصلی تبدیل سهام به اوراق قرضه این است که از اینکه سهاممان را در یک قیمت پایین به علت احتیاج به پول بفروشیم، جلوگیری کنیم. اگر لازم باشد سهامتان را برای مخارج ماهیانه زندگیتان بفروشید، بهتر است ریسک خود را با حرکت به سوی بازار اوراق قرضه کاهش دهید. برای چندمین بار خاطر نشان می کنیم که *TIPS* ممکن است یک انتخاب خیلی خوب باشد. در هر حال خرید اوراق قرضه ای که سررسید آنها دقیقاً وقتی است که شما به پول احتیاج دارید یک بازده مشخص را در زمانی که به پول آن احتیاج دارید به شما پرداخت می کند.

جمیز ک. گلاسنمن نصایح خود را برای کسانی که در آینده باز نشسته می شوند به صورت زیر خلاصه می کند. قدرت تحمل ریسک و احتیاجات شخصی تغییر می کند اما اصولی که همیشگی هستند: زود شروع کنید، از مزایای معافیت مالیات مثل طرح (۴۰)  $k$ ، *IRA* استفاده کنید و از انواع متنوع سهام برای یک دوره بلند مدت بیشتر استفاده کنید.

## ۱۱- از سرمایه گذاری در طرح و برنامه هائی که به شما قول بازده بالا با ریسک پائین را می دهد پرهیز کنید.

احتمالاً وقتی به شما پیشنهاد یک کار پر سود می شود مقداری شک برانگیز



است. خودتان را به جای کسی بگذارید که به شما این پیشنهاد را می دهد. کسی که به دنبال فراهم کردن پول برای شروع یک پروژه است، ابتدا باید از منابع و روشهای کم هزینه شروع کند. یک پیشنهاد کاری با ریسک پایین و بازده بالا براحتی می تواند به بانکهای وام دهنده و سرمایه گذاران حرفه ای که پیشنهاد سرمایه گذاری با یک سود نرمال را برای سرمایه گذاری می دهند فروخته شود اگر انجام کاری با هزینه پایین امکان پذیر است، پس پیدا کردن یک سرمایه گذار و پیشنهاد دادن نرخ بازده بالا به او معنی ندارد. اما اگر این طور نباشد پروژه ای که شما می خواهید قبول کنید به طور قطع پرریسک تر از سرمایه گذاری در پروژه هایی با هزینه معمولی از نظر سرمایه گذاری است. آیا باید این ریسک را بپذیرید ؟

باید بتوانید تشخیص دهید که این کار کم ریسکی نیست. توجه داشته باشید که بازده های بالای سرمایه گذاری همیشه به طور غیر قابل اجتناب با ریسک های بالا همراه است و این نوع سرمایه گذاریها بسیار خطرناک است.

استخدام افراد با دستمزد پایین برای تهیه مقدار کمی پول از سرمایه گذاران جزء، یک راهکار پرهزینه برای موسسان شرکتهایی است که می خواهند حداکثر سود را با شروع یک سرمایه گذاری بدست آورند. این یک هشدار است که بانک ها و دیگر سرمایه گذاران بزرگ - متخصصانی که کارهای پر سود را پیدا کرده و در آن سرمایه گذاری می کنند - علاقه به سرمایه گذاری در کاری که نتیجه آن مشخص نیست ندارند. پس باید از خودمان بپرسیم چرا ما باید به این کار تمایل داشته باشیم.

آخرین بحثی که در این جا مطرح است آسیب پذیری سرمایه گذار است. سرمایه گذاران مقید به چیزی هستند که اقتصاددانان آنرا مشکل سرمایه گذار - کارپرداز نامیده اند. این مشکل ناشی از تضاد بین چیزی است که

برای سرمایه گذار بهترین است و چیزی که برای یک کارپرداز، یعنی کسی که پولی را دریافت می کند تا در قبال آن کاری برای سرمایه گذار انجام دهد، بهترین است. اگر شما تا به حال اتومبیل خودتان را پیش یک تعمیرکار برده باشید شما مثل یک کارپرداز چنین برخوردهایی را تجربه کرده اید. وقتی مکانیک در حال بررسی وضعیت ماشین شما است امیدوارید که او یک کار پرداز خوب برای شما بوده و مشکل اساسی نبوده و خیلی زود و کم هزینه بر طرف شود بر عکس مکانیک ترجیح می دهد که ماشین شما مشکل اساسی داشته باشد که بتواند یک دستمزد و پولی هم بابت فروش قطعات تعویض شده از شما بگیرد. در این حالت شما آسیب پذیر هستید چون اطلاعات مکانیک درباره اتومبیل از شما بیشتر است. به طور مشابه، وقتی شما یک سرمایه گذاری را می پذیرید به عنوان یک سرمایه گذار آسیب پذیر هستید.

سودی که موسسات بازار یابی برای شما در نظر می گیرند خیلی متفاوت از سودی است که شما فکر می کنید. در حالی که شما به فکر زیاد کردن سود خودتان هستید، آنها احتمالاً علاقمند به دریافت کمیسیون و حق بازاریابی خودشان یا دریافت حق مدیریت یا دستمزد های بالا برای انجام یک سرمایه گذاری جدید هستند و اولین سود آنها با در دست گرفتن پول شما بدست می آید. البته آنها نخواهند شما را گول بزنند بلکه احتمالاً فکر می کنند برای شما یک فرصت سرمایه گذاری خوب با سود دهی بالا ایجاد کرده اند. اما در هر صورت مهم نیست که آنها را چقدر خوب می شناسید و یا آنها چقدر خوب هستند یا چه مقدار می خواهند به شما کمک کنند، چون آنها به چیز های دیگری فکر می کنند. در هر حال وقتی پول شما در اختیار آنهاست چون موقعیت شما ضعیف تر از آن است که بتوانید وضعیت خودتان را تغییر دهید، باید این شرایط متضاد را بپذیرید و بپذیرید که موقعیت شما

آسیب پذیر است و مطابق با شرایط تان عمل کنید. چگونه میتوان قبل از انجام یک سرمایه گذاری تشخیص داد که آیا این سرمایه گذاری عاقلانه است یا نه؟ هیچ راهی به طور قطع نمی تواند به شما اطمینان دهد که سرمایه گذاری نتیجه بخش است یا نه، ولی در زیر به چند نکته اشاره می کنیم که می تواند از شکست شما در سرمایه گذاری هایی که احتمالاً ده ها هزار دلار برای شما هزینه ایجاد می کند جلوگیری کرد.

### **! اگر چیزی درست به نظر می رسد احتمالاً درست است.**

با اینکه این یک اصطلاح قدیمی است ولی با این حال درست است زیاد عجیب نیست اگر یک شرکت بازاریابی خوب پیدا کنید که همه کارهایی که انجام می دهد فقط برای سود دهی شما باشد برای اینکه در این چنین مواردی آنها در قبال آسیب پذیری شما مسئول هستند.

### **! با گروهی معامله کنید که به حمایت از سرمایه گذار مشهور هستند.**

کمپانی های مشهور تمایلی به راهنمایی مشتری ها شان در سرمایه گذاری پر ریسک ندارند. برای مثال یک سهام ملی ابتدایی که به وسیله یک موسسه دلالتی تازه تاسیس که کسی هم درباره آن چیزی نشنیده است پیشنهاد می شود، احتمالاً برای شما مشکل آفرین تر از پیشنهاد شرکت وال استریت است که بسیار مشهور می باشد.

### **! هیچ گاه از طریق تلفن و E-Mail در سرمایه گذاری شرکت نکنید.**

این روش معامله کردن تکنیکی است که به وسیله افرادی که دنبال آدم های احمق و زود باور هستند استفاده می شود پس شما احمق نباشید.

## **! به خودتان اجازه ندهید که سریع تصمیم بگیرید.**

از زمان برای پیشرفت استراتژیهای سرمایه گذاریتان استفاده کنید و شتابزده تصمیم نگیرید .

## **! اجازه ندهید رابطه دوستی در سرمایه گذاری شما تاثیر گذار باشد.**

تعداد زیادی از مردم از طریق دوستانشان به سمت سرمایه گذاری های نامناسب هدایت می شوند اگر می خواهید دوستان را از دست ندهید در جایی دیگر سرمایه گذاری کنید.

## **! اگر تحت فشار شدید یک بازاریاب برای سرمایه گذاری هستید دسته چک تان را حفظ کنید و بر خلاف توصیه آنها عمل کنید.**

سرمایه گذاری خوب می تواند بدون هیچ تکنیک فشار بازاریابی فروخته شود. اگر دارایی قابل توجه ای داشته باشید این دارایی می تواند مشمول خطرات ناشی از سهام پر ریسک، اوراق قرضه کم ارزش و یا اتلاف اندوخته به صورت دارئیهای ملکی یا فلزات گران بها شود. اما این سرمایه گذاریها باید به دارائیهایی مربوط شود که امکان اتلاف آنها برای شما قابل تحمل باشد. اگر به دنبال افزایش ثروت خود هستید، بیشتر سرمایه باید بر روی سرمایه گذاریهای معمولی کم ریسک متمرکز شود.

## **۱۲. چگونگی کسب پول و به طور عاقلانه خرج کردن آن را به بچه هایتان یاد دهید.**

تا کنون بحث کرده ایم که چگونه می توانید هنگامی که در حال نزدیک

شدن به بازنشستگی هستید، به واسطه پیروی کردن از بعضی قواعد و مقررات ساده با یک مقدار صبر و شکیبایی و پیگیری ثروتمند شوید. در این اصل ما کانون توجه را از شما به سوی آینده بچه هایتان تغییر داده ایم. والدین می خواهند بچه هایشان موفق شوند؛ نه تنها از لحاظ مالی بلکه در تمام جنبه های زندگی. اصولاً موفقیت کلی در زندگی و موفقیت مالی توأم هستند و این وابستگی تصادفی و اتفاقی نیست. کسانی که عادت کار و تلاش زیاد را در خود پرورش دهند، و هدف آنها رسیدن به آرزوهایشان است و از فریب و وسوسه لذت زود گذر اجتناب می کنند، با در نظر گرفتن نتایج آینده انتخاب های امروز، در زندگی موفق تر از کسانی هستند که این مسائل را در نظر نمی گیرند. راه های زیادی وجود دارد که به بچه هایتان این ویژگی ها را آموزش دهید. پول در آوردن و پس انداز کردن را از همان سنین پایین به آن ها یاد بدهید و این یکی از آن راه هاست.

یکی از مهم ترین راه ها برای افراد جوان آموختن این مساله است که به آنها اجازه دهید بفهمند پول بدست می آید و هدیه ای از بهشت نیست. برای رسیدن به اهداف کلی آموزشی، فرهنگی به جای این که فقط به بچه هایتان کمک هزینه، مستمری بدهید، به آنها کارها و وظایف معینی را در منزل محول کنید، برای اینکه بدانند می توانند به دیگران کمک کنند و اینکه بهترین راه برای بدست آوردن پول بیشتر این است که سعی کنند راهی پیدا کنند که دیگران را ثروتمند کند. پول تنها وسیله برای رسیدن به آنچه که شما می خواهید نیست، آن معیاری از همکاری و کمک شما به دیگران برای رسیدن به آنچه است که آنها می خواهند. این درس بسیار مهمی در دوران زندگی بچه هایتان است و مهم نیست که به نتیجه مطلوبی که آنها در طول زندگی می خواهند برسند، نمی رسند.

البته، شما برای بچه هایتان چیزهای بسیاری را می خرید، بدون این که آنها

نیاز داشته باشند برای خرید آن چیزها پول درآورند. اما حتی هنگامی که برای خرید های بچه هایتان پول می پردازید با این عمل ممکن است به آنها مفهوم هزینه ها و رابطه جایگزینی که در تمام هزینه ها هستند را بفهمانید. برای مثال، هر سه نویسنده این کتاب تجربه های دست اولی در این مورد دارند که آرزوی نوجوانان برای خرید شیک ترین و گرانترین مارک لباس، حتی هنگامی که مارک های لباس ها از ارزان ترین نوع هستند، تابعی از خواسته و میل آنهاست. به خاطر این که ما اقتصاددان هستیم، اغلب به امیال و خواسته های بچه هایمان با یک روش مشابه همدیگر پاسخ می دهیم. ما به آنها پول برای خرید وسایل و اسباب که نیاز دارند می دهیم حال اجازه بدهید بفهمند که این پول پول آنها است و اگر آنها یک وسیله ارزان تر بخرند بقیه پول را می توانند پس انداز کنند و آن پس انداز را برای هرچیزی که می خواهند بخرند استفاده کنند.

گاهی اوقات آنها گرانترین وسایل و اسباب را می خردند، اما گاهی اوقات این کار را نمی کنند. نکته مهم این است که آنها با هزینه چیزهایی که تصمیم می گیرند بخرند مواجه می شوند و به منافع حاصل از صرفه جویی فکر می کنند. این آن چیزی است که مصرف کننده در دنیای واقعی به آن فکر می کند. این استراتژی می تواند همچنین دعوا و درگیری بین والدین و بچه ها را کاهش بدهد. بخشی از شرح حال خانواده گارتنی این نکته را روشن می کند. در دهه ۱۹۸۰ هنگامی که خانواده گارتنی و ۴ پسرشان از فلوریدا به مونتانا سفر می کردند، در اولین توقف ناهار بین آنها دعوی لفظی بوجود آمد. پسر ۱۱ ساله خانواده گارتنی می خواست یک استیک برای ناهار سفارش بدهد، اما پدر فکر میکرد یک همبرگر و گوشت سرخ کرده خیلی مناسب تر است (و هزینه آن کمتر از نصف هزینه استیک است). بعد از مدتی بحث پدر بالاخره برنده شد، اما پسر ۱۱ ساله اصلاً شاد نبود. این صحنه دوباره برای

شام تکرار شد، هنگامی که پسر ۱۱ ساله و یکی از بچه های بزرگتر از خودش می خواستند سفارش استیک و خرچنگ بدهند. از آن جایی که پدر فکر می کرد بعضی از چیزها از لحاظ اقتصادی زیاد مقرون به صرفه نیستند، بعد از فقط دو وعده غذا خانواده با یک دو راهی مواجه شد: که وقتی به مونتانا می رسیدند جداً بی پول می شدند یا اینکه یک مسافرت و گردش دلپذیر نداشته باشند. وقتی که در مورد این موضوع بعد از شام پدر و مادر بحث کردند، طرحی را مطرح کردند که می خواستند به هریک از بچه ها مقدار کافی پول بدهند اما نه پول زیاد، که به عنوان پول توجیبی برای غذای روزانه بود. اگر هزینه غذا بیشتر از پول توجیبی می شد پسر بچه مجبور بود از پولی که برای خرید سوغاتی ها و یادگاری ها پس انداز کرده بردارد، اما اگر هزینه های غذا کمتر از مقدار پول توجیبی بودند هرکدام می توانستند بقیه پول را پس انداز کنند. توجه کنید که آنها می توانستند خوب بخورند و هنوز هم مقداری پول برای استفاده شخصی داشته باشند. تمامی بچه ها با این موضوع موافق بودند. چقدر جالب این موضوع چه تأثیری بر تصمیم گیران داشت. پسر ۱۱ ساله به سرعت فهمید که دسر رایگان در رستورانهای متعدد وجود داشت و او تقریباً همه پول توجیبی روزاولش را پس انداز کرد. در روز دوم نیز یک مقدار قابل توجه پول را با فهمیدن اینکه فقط سوپ بخورد پس انداز کرد. در سومین روز او سفارش غذا به مقدار کافی داد، اما اقتصادی و مقرون به صرفه، در حالی که هنوز یک مقدار کمی از پول توجیبی روزانه اش را پس انداز داشت. بچه های بزرگتر هم از این روش پیروی کردند، اگر چه تعدیل در آمد و هزینه آنها خیلی چشمگیر و مهیج نبود ولی مهمترین نکته این بود که دعوای دیگری برسر غذا در بقیه مسافرت وجود نداشت و مسافرت لذت بخش بود. و آن ها هنوز می توانستند از عهده هزینه یک وعده استیک و خرچنگ برآیند. فرزندانمان در سراسر زندگی

مجبور خواهند بود تصمیم بگیرند چگونه یک درآمد محدود را خرج کنند. اگر آن‌ها برای یک قلم کالا بیشتر خرج کنند مجبور خواهند بود روی کالاهای دیگر کمتر خرج کنند. ما همگی مجبور هستیم رابطه جایگزینی را انجام دهیم. باید این کار را در سنین کودکی بچه‌ها شروع کنیم و به آنها تجربه‌هایی را بیاموزیم که به انتخاب عاقلانه آنها کمک کند. تامین هزینه آموزش دانشگاه یک فرصت عالی برای این است که به بچه‌ها هایتان درباره امور مالی شخصی آموزشهایی بدهید. حتماً بیش از یک راه وجود دارد که می‌توان این مساله را کنترل کرد. همانطور که قبلاً بحث کردیم بعضی از خانواده‌ها یک برنامه پس‌انداز برای دانشگاه را به محض اینکه بچه به دنیا می‌آید شروع می‌کنند. این یک فرصت عالی است برای اینکه به بچه‌ها هایتان در مورد قدرت ترکیب علایق و منافع حاصل از صبر و شکیبایی آموزش دهید. هنگامی که بچه‌ها بزرگ می‌شوند و فرصت‌های زیادی برای یادگیری دارند، باید تشویق شوند مقداری از درآمدها را پس‌انداز کنند. برنامه پس‌انداز کردن، منافع حاصل از شروع زود هنگام پس‌انداز را نشان می‌دهد. بچه‌ها می‌توانند هیجان واقعی را وقتی تجربه کنند که بفهمند مقدار کمی دلار که در هفته پس‌انداز می‌کنند می‌تواند هنگامی که آنها بزرگ می‌شوند به دهها هزار دلار تبدیل شود. بچه‌ها می‌توانند بفهمند که پس‌انداز کردن بازی نشاط‌آوری است که در فرد حس قوی مسئولیت‌پذیری و جوابگویی و درک و حس نظارت فرد بر آینده‌اش را بوجود می‌آورد. در واقع توسعه این ویژگی‌ها و صفات ممکن است حتی بسیار مهمتر از پول‌هایی باشد که برای دانشگاه کنار گذاشته می‌شود. بعضی والدین احساس می‌کنند که آنها مسئول پرداخت کل هزینه‌های آموزشی دانشگاه برای بچه‌ها هستند. دور نگه داشتن بچه از مسئولیت‌های مالی دانشگاه می‌تواند زمان بیشتری را برای او برای استفاده از فواید حاصل از فرصت‌های



آموزشی و اجتماعی فراهم کند. اما خطراتی هم وجود دارد. دور نگه داشتن بچه‌ها (که به سن دانشگاه رفتن رسیده‌اند) از هزینه‌های دانشگاه مسئولیت‌پذیری شخصی آنها را از بین می‌برد. تحقیقاتی که در دانشگاه انجام شد نشان داد که تعداد قابل توجهی از دانشجویان از پس اندازه‌های والدینشان برای خوشگذرانی خرج می‌کنند. برای بعضی‌ها آخر هفته از پنج شبه شروع می‌شود و حداقل تا عصر دوشنبه ادامه می‌یابد. گاهی وقت‌ها کلاس‌ها می‌توانند در دسر کوچکی باشند اما نه وقتی این دانشجویان نمرات قبولی را کسب می‌کنند یا حداقل کاری می‌کنند که والدین آن‌ها فکر کنند نمرات قبولی گرفته‌اند، آنوقت آنها می‌توانند خوش بگذرانند. مردم پول خودشان را خیلی عاقلانه تر از پولی خرج می‌کنند که مال دیگران است. دانشجویان دانشگاه از این قاعده مستثنی نیستند. بهتر است باور کنیم که دانشجویان دانشگاه تمایل دارند وقتی که خود مسئول تامین هزینه‌های دانشگاه هستند از تجربه‌های آموزشی خود استفاده کنند. یک شیوه این است که به بچه‌ها همان فرصت‌های کسب درآمد را از همان سنین پایین یاد دهید و در همان زمان آگاهشان کنید که شما مقداری پول اضافه بر پولی که آنها برای دانشگاه کنار گذاشته‌اند و دیگر پول‌هایی که از طریق بورسیه بدست آورده‌اند، به آنها خواهید داد. به عبارت دیگر، شما نیمی از کل مخارج را خواه این هزینه زیاد یا کم باشد، خواهید پرداخت. این انگیزه آنها را برای پول در آوردن، پس انداز کردن و موفق شدن در مدارس ابتدایی و راهنمایی افزایش می‌دهد. همچنین به آن‌ها انگیزه صرفه‌جویی در هزینه‌های دانشگاه و تلاش برای یادگیری بیشتر در دانشگاه را خواهد داد. این روش توسط یکی از نویسندگان تجربه شده و روش موفق‌تری هم بوده است. موفقیت در زندگی یعنی سخت کار کردن برای دستیابی به هدف‌ها، کشف این که چگونه خدمات مفیدی را برای دیگران انجام دهیم، پس انداز

کردن برای یک هدف خاص و خرج کردن پول به صورت عاقلانه است. والدین خوب بودن شامل کمک به بچه ها در توسعه این ویژگی ها از همان اوان زندگی است. انجام این کار هم می تواند دلپذیر باشد و هم پر زحمت.

## واژه نامه:

**نرخ متوسط مالیات:** درصدی از درآمد که بابت مالیات پرداخت می شود.

**بودجه متوازن:** وضعیت مالی دولت، هنگامی که در آمد دولت از مالیات ها و اموال منقول و دیگر منابع برابر با مخارج دولت باشد.

**کسری بودجه:** مبلغی از مخارج کل دولت که از درآمد کل دولت در طول یک دوره<sup>۱</sup> زمانی خاص معمولاً یکساله تجاوز کند.

**مازاد بودجه:** مبلغی از مخارج کل دولت که در طول یک دوره<sup>۲</sup> زمانی خاص معمولاً یکساله کمتر از درآمد کل دولت باشد.

**فرار سرمایه:** نقد کردن (از طریق فروش در بازار) اوراق بهادار و اوراق قرضه و دیگر دارایی های سرمایه ای یک کشور و حرکت این سرمایه ها و نقدینگی به بیرون از کشور توسط سرمایه گذاران خصوصی که به سیاست های دولت اعتماد ندارند.

**تشکیل سرمایه:** تولید ساختمان ها، ماشین آلات، ماشین ابزار و لوازم و دیگر تجهیزات که بهره وری آینده را تقویت می کنند. این اصطلاح می تواند همچنین برای کوشش برای بهبود دانش و مهارت کارگران (سرمایه انسانی) به کار برده شود و بدین وسیله توانایی آن ها برای تولید در آینده افزایش یابد.

**جریان سرمایه:** جریان مخارج اوراق بهادار و اوراق قرضه داخلی و دیگر دارایی هایی که توسط سرمایه گذاران خارجی متعهد شده اند.

**بازار سرمایه:** واژه گسترده ای است برای مراکز تجاری مختلف، جایی که سرمایه گذاری هایی مثل اوراق قرضه و اوراق بهادار خرید و فروش می شود.

**جریان خروجی سرمایه:** جریان مخارج توسط سرمایه گذاران داخلی که اوراق بهادار و اوراق قرضه خارجی و دیگر دارایی های خارجی را می خردند .

**رقابت:** فرآیند پویای رقابت بین بخشها از قبیل تولیدکنندگان یا عرضه کنندگان نهاده ها است، که هر یک سعی می کنند معامله ای بهتر با خریداران داشته باشند و این در حالی است که کیفیت و قیمت و اطلاعات محصول، همگی مورد توجه قرار می گیرند. رقابت مستلزم ورود آزادانه به بازار است و عرضه کنندگان بالقوه مجبور نیستند از دولت به منظور ورود به بازار اجازه بگیرند.

**بهره مرکب:** بهره ای است که از بهره ای که در طول دوره قبلی بدست آمده، بدست می آید. (بازده صندوق های وام دهنده) بنابراین بهره فقط از اصل سرمایه بدست نیامده بلکه بهره تعلق گرفته از دوره های قبلی است .

**مکمل ها:** کالاهایی که ارزش یکدیگر را بالا می برند و تمایل دارند باهمدیگر استفاده شوند. افزایش در قیمت یکی باعث کاهش تقاضای کالای دیگر می شود و کاهش در قیمت یک کالا باعث افزایش تقاضای کالای دیگر می شود، برای مثال: شکر و قهوه دو کالای مکمل هستند، همچنین کفش و جوراب مکمل هستند.

**شاخص قیمت مصرف کننده (CPI):** شاخص سطح عمومی قیمت هاست. این شاخص تعیین شده توسط دولت سعی دارد هزینه خرید یک سبد کالا از بازار را که توسط یک مصرف کننده خاص در دوره ای خاص خرید می شود را با هزینه خرید همان سبد کالا از بازار در دوره قبلی

مقایسه کند.

**پول رایج:** ماهیت یک دولت این است که پولی را منتشر کند که نسبت به دسته وسیعی از واحدهای پول پذیرفته شده (برای مثال دلار آمریکا) ارزش ثابت داشته باشد. قول باز خریدن پول منتشر شده با نرخ ثابت و نگه داری اوراق بهادار و دیگر دارایی های سیال است که به واحد پول پذیرفته شده تخصیص داده شده و ۱۰۰ درصد پشتوانه پولی را برای تمام پول های منتشر شده فراهم می کند .

**تنوع بخشیدن:** استراتژی سرمایه گذاری کردن در تعدادی شرکت ها، صنایع و ابزارهای مختلف از قبیل: اوراق بها دار، اوراق قرضه و املاک و دارایی واقعی به منظور حداقل کردن ریسک ناشی از سرمایه گذاری.

**تفکیک نیروی کار:** روشی که کارگران را برای تولید کالاهای خاص که برای تولید نیاز به تخصص دارند، در بخش های مختلف تقسیم می کند.

**نهاد های اقتصادی:** یک سری قواعد قانونی، پولی و بازرگانی منظم که برای راهنمایی درباره چگونگی انجام فعالیت اقتصادی تدوین شده اند.

**مقیاس صرفه جویی:** کاهش در هزینه های هر واحد تولید است در زمانی که تعداد زیادی ماشین آلات برای تولید محصولات در مقدار وسیع بکار می روند.

**رفتار صرفه جویی کردن:** انتخاب با هدف کسب سود با حداقل هزینه ممکن. صرفه جویی کردن مستلزم آن است که زمانی که افراد حق انتخاب بین کالاهایی دارند که هزینه برابر دارند، آنها گزینه ای را انتخاب می کند که سودآورتر است.

**سهام مشارکت:** تقسیم سهام در یک شرکت. که مالکیت خرد شده

شرکت را نشان می دهد.

**ص ۱۰۹ سهم متعارف صندوق متقابل:** شرکتی که پول های سرمایه گذاران را جمع کرده و از آن ها برای خرید یک دسته اوراق قرضه استفاده می کند. صندوق مشترک این امکان را برای سرمایه گذاران بوجود می آورد- حتی برای سرمایه گذاران کوچک - که یک دسته اوراق بهادار متفاوت و متنوع را در دست داشته باشند.

**موسس شرکت:** تصمیم گیرنده به دنبال سود است که ریسک ناشی از تلاش برای ایجاد رویکردها و محصولات بدیع و نو را در نظر می گیرد و به دنبال پروژه هایی با سود انتظاری است. فعالیت های یک موسس موفق ارزش منابع را افزایش می دهد .

**نرخ ارز:** قیمت داخلی یک واحد پول خارجی، برای مثال: اگر برای خرید ۱ پوند انگلیس ۱/۵ دلار نیاز باشد نرخ مبادله دلار- پوند ۱/۵ است .

**صادرات:** کالاها و خدمات که در داخل تولید شده و به خریداران خارجی فروخته می شود.

**بازار ارز خارجی:** بازارهایی که در آنها واحدهای پول متفاوت کشورها خرید و فروش می شود .

**تولید ناخالص داخلی:** ارزش بازاری تمام کالاها و خدمات نهایی (نه واسطه ای) که در داخل یک کشور در طول یک دوره خاص تولید شده اند.

**انگیزه:** نتیجه نهایی مورد انتظار از فعالیت ها که ممکن مثبت باشند (عملی که پاداش داشته باشد) یا منفی باشد (عملی که نتیجه آن تنبیه است) .

**ساختار انگیزه:** انواع پاداش های پیشنهادی برای تشویق انجام یک فعالیت و انواع تنبیه ها برای جلوگیری از تکرار یک فعالیت.

**سهمیه واردات:** یک حد خاص یا حداکثر مقدار یا ارزش یک کالا که مجاز است به داخل یک کشور در طول یک دوره وارد شود.

**واردات:** کالاها و خدماتی که توسط خارجی ها تولید شده ولی توسط خریداران داخلی خریده میشود.

**پرداختهای انتقال:** مبلغ های پرداختی توسط دولت به افراد و تجار که در قبال آن خدمتی توسط دریافت کننده ها صورت نگرفته است. این انتقال ها وجوهاتی هستند که از عده ای به عنوان مالیات گرفته شده و به دیگران منتقل می شود.

**ص ۱۱۰ ثبت سهم صندوق ها:** سهم مالکیت صندوق مشترک که اوراق قرضه یا دیگر اوراق بهاداری در دست دارند که دقیقاً ترکیب همانند یک سبد مشخص اوراق بهادار بازار است.

( از قبیل: استاندارد، میانگین ضعیف ۵۰۰ ارزش سهام).

**تورم:** افزایش مداوم سطح عمومی قیمت های کالاها و خدمات. در طول تورم قدرت خرید یک واحد پول، مثل دلار، کاهش می یابد.

**سرمایه گذاری:** خرید، ساخت یا توسعه منابع سرمایه ای شامل هم سرمایه غیر انسانی و هم سرمایه انسانی، سرمایه گذاری عرضه سرمایه را افزایش می دهد.

**سرمایه گذاری در کالاها:** کالاها یا تجهیزات خریداری شده و یا احداث شده به منظور کسب سود اقتصادی در آینده. برای مثال خانه های اجاره

ای، کارخانه ها، کشتی ها، جاده ها.

**اوراق قرضه کم ارزش:** اوراق قرضه با ریسک بالا که معمولاً توسط شرکت هایی که زیاد موفق نیستند منتشر می شوند که به خاطر ریسک بالایی که دارند نرخ بهره بالایی می دهند.

**اصل کلی دست نامرئی:** گرایش قیمت های بازار برای هدایت افراد برای تعقیب علایقشان به سمت فعالیت هایی که از نظر جامعه باعث توسعه اقتصادی می شود.

**قانون مزیت نسبی:** یک قاعده کلی است که بیان می کند چگونه افراد و شرکتها و منطقه ها یا ملت ها می توانند به مقدار زیاد محصولات تولید کنند و به سود متقابل حاصل از تجارت دست یابند. تحت این اصل هر کدام از طرفین تجاری در تولید کالایی که تخصص پیدا کرده اند می توانند آنرا ارزانتر (که همان هزینه فرصت پایین است) تولید کنند و این کالاها را با کالاهای مورد نیازشان که تولید آنها برایشان هزینه فرصت بالایی دارد مبادله کنند.

**دارایی نقد:** دارایی که می تواند به راحتی و به سرعت بدون کاهش ارزش آن تبدیل به قدرت خرید شود.

**بازار وجوه استقراضی:** یک اصطلاح عمومی برای توصیف بازار گسترده ای است که تصمیمات قرض گرفتن و قرض دادن شرکت ها و خانوارها را با هم هماهنگ می کند. بانک های تجاری شرکت های پس انداز و وام، بازار اوراق بهادار و اوراق قرضه و شرکت های بیمه نهادهای مالی مهم در این بازار هستند.

**ضرر:** مبلغی از درآمد فروش که نتواند هزینه های فرصت عرضه یک کالا



یا خدمت را بپوشاند ضررها و خسارت ها یک جریمه‌تحمیلی بر آنهایی هستند که از منابع برای تولید محصولاتی استفاده می کنند که ارزش پایینی دارند. در حالیکه آنها می توانستند این منابع را در جهت تولید کالاهایی بهتر بکار گیرند.

**نهایی:** اصطلاحی که برای توصیف اثرات تغییر وضعیت جاری بکار برده می شود، برای مثال هزینه نهایی، هزینه تولید یک واحد اضافی محصول است که امکانات و میزان تولید جاری محصول را نشان می دهد.

**سود نهایی:** تغییر در ارزش کل یا سود حاصل از یک فعالیت مثل مصرف یک واحد اضافی کالا یا خدمات است و سود نهایی حداقل مقداری است که فرد به عنوان سود یک فعالیت در نظر می گیرد.

**هزینه نهایی:** تغییر در هزینه کل که از یک فعالیت مثل تولید یک واحد اضافی کالا نتیجه می شود.

**نرخ نهایی مالیات:** درصدی از دلار اضافه بر درآمد است که باید به صورت مالیات پرداخت شود و این نرخ نهایی مالیات است که مربوط به تصمیم گیری شخصی می شود.

**بازار:** یک مفهوم مطلق که شامل توافقات تجاری خریداران و فروشندگان است و بر نیروهای عرضه و تقاضا تاکید می کند.

**نیروهای بازار:** اطلاعات و انگیزه های مرتبط که از طریق قیمت های بازار، سودها و ضررهای موجود در بازار انگیزه خریداران و فروشندگان را با هم هماهنگ می کند .

### سیاست پولی: (*Monetary policy*)

کنترل مدبرانه عرضه پول ملی و در بعضی موارد، شرایط اعتباری، به وسیله

دولت است. این سیاست محیطی مساعد را برای بازار مبادله برقراری کند.

### **پول (Money)**

دارایی که معمولاً برای پرداخت استفاده می شود. وسیله مبادله که غالباً توسط خریداران و فروشندگان استفاده می شود.

### **نرخ بهره پولی (Money interest rate)**

نرخ بهره ای که با واحدهای پولی اندازه گیری می شود اغلب نرخ بهره اسمی نامیده می شود. نرخ بهره اسمی هزینه قرض گرفتن در دوره تورم را بیشتر از میزان واقعی نشان می دهد.

### **عرضه پول (Money supply)**

عرضه پول رایج، وجوه حساب جاری و چکهای مسافرتی در یک کشور است. این اقلام به عنوان پول به حساب می آیند زیرا از آنها به عنوان وسیله پرداخت برای خریدها استفاده می شود.

### **بدهی (National debt) قرض ملی**

مجموع بدهی دولت فدرال به شکل اوراق قرضه سودده است که اثر فراینده کسری و مازاد بودجه را نشان می دهد.

### **درآمد ملی (National income)**

کل درآمدی که توسط مردم یک کشور در دوره زمانی مشخص بدست می آید.

### **بازده اسمی (Nominal return)**

دروازه های پولی بازده یک دارایی است. برخلاف بازده واقعی، هیچ عایدی

ای برای تغییر سطح عمومی قیمت‌ها (تورم) ایجاد نمی‌کند.

گواهینامه شغلی (پروانه کسب) (*Occupational licensing*) مجوزی که شخص برای انجام فعالیت تجاری خاص یا کار در یک حرفه مشخص از دولت می‌گیرد.

بازار آزاد (*Open markets*) بازاری که عرضه‌کنندگان می‌توانند بدون داشتن مجوز از صاحبان دولتی در آن وارد شوند.

هزینه فرصت (*Opportunity cost*) بالاترین شق ارزشی کالا یا خدمت که در نتیجه انتخاب یک گزینه دیگر از دست می‌رود.

ارزش فعلی (*Present value*) ارزش جاری درآمد آینده بعد از تنزیل. برای نشان دادن این حقیقت است که درآمدهایی که در آینده بدست می‌آید کم ارزش تر از آنهایی است که در طی دوره جاری بدست می‌آید (یا پرداخت می‌شود).

درآمد شخصی (*Personal income*) کل درآمدی که به وسیله خانوارهای داخل کشور و شرکتهای تجاری به ثبت نرسیده، بدست می‌آید.

قانون مصوب همراه با باج سبیل (*Pork barrel legislation*) منبع عایدی و منافع (در آمریکا) تخصیص پول دولت برای طرحهایی که برای مناطق محلی منافی دارد اما

هزینه های آن طرحها توسط مالیات دهندگان پرداخت می شود این طرحها معمولاً هزینه هایی بیشتر از منافعشان دارند. ساکنین منطقه ای که منافع نصیبشان می شود خواستار این طرحها هستند زیرا آنها مجبور به پرداخت بخش زیادی از آن هزینه ها نیستند.

### دارایی بصورت سهام واوراق بهادار (*Portfolio*)

داراییهای غیرمنقول و مالی که توسط یک شخص یا نهاد مالی نگهداری می شود.

### قیمت سقف (*Price ceiling*)

قیمت حداکثر تعیین شده توسط دولت که فروشندگان برای یک کالا یا خدمت ممکن است مطالبه کنند.

### کنترل قیمتها (*Price controls*)

قیمتهایی که توسط دولت تعیین می شوند. این قیمتها ممکن است بالاتر یا پایین تر از سطح قیمتتهایی که توسط بازارها تعیین می شوند، باشند.

### قیمت کف (*Price floor*)

حداقل قیمت مقرر شده توسط دولت که خریداران باید برای یک کالا یا خدمت پرداخت کنند.

### سرمایه گذاری خصوصی (*Private investment*)

جریان مخارج بخش خصوصی روی داراییهای با دوام (سرمایه گذاری ثابت) به اضافه افزایش در موجودی انبار (سرمایه گذاری در موجودی انبار) در طی یک دوره. این هزینه ها توانایی ما را برای فراهم کردن منفعت مصرف

کنندگان درآینده افزایش می دهد.

### حقوق مالکیت خصوصی (*Private property*)

حقوق مالکیت که صرفاً مالک یا گروهی از مالکان دارا می باشند و با اختیار مالکان می تواند به دیگران منتقل شود.

### منابع مولد (*Productive resources*)

منابعی مانند تجهیزات سرمایه ای، ساختمان، نیروی کار، زمین و مواد معدنی که برای تولید کالاها و خدمات استفاده می شوند.

### بهره وری (*Productivity*)

متوسط محصولی که هر کارگر در یک فاصله زمانی مشخص تولید می کند. که معمولاً به عنوان محصول هر ساعت کار اندازه گیری می شود.

### سود (*Profit*)

درآمدی که بیشتر از هزینه تولید می باشد. هزینه شامل هزینه فرصت همه منابعی که در فرآیند تولید به کار برده می شود، است و همچنین شامل آن چیزهایی است که بنگاه خود مالک آنها می باشد. سود تنها وقتی حاصل می شود که ارزش کالا یا خدمت تولید شده بیشتر از هزینه منابعی باشد که برای تولید آن احتیاج است.

### تحلیل انتخاب عمومی (*Public choice analysis*)

مطالعه چگونگی تصمیم گیری که به چه نحو تشکیل و عملکرد سازمانهای گروهی مانند دولت را تحت تاثیر قرار می دهد. معمولاً اصول و روش شناسی علم اقتصاد برای موضوعهای مربوط به علم سیاست به کار برده می شود.

## سهمیه (Quota)

محدودیت بر مقدار کالایی که می تواند وارد کشور شود.

## نظریه گام تصادفی (Random walk theory)

نظریه ای که بیان می کند قیمت‌های جاری سهام از قبل همه اطلاعات موجود درباره آینده را منعکس می کند. بنابراین تغییر آینده قیمت‌های سهام، از طریق رخداد‌های غیرمترقبه مشخص می شوند که باعث می شود قیمت‌ها با یک شیوه تصادفی و غیر قابل پیش بینی تغییر کند.

## اثر بی اطلاعی عقلایی (Rational ignorance effect)

عدم آگاهی رای دهندگان از این حقیقت نشأت می گیرد که فکر می کنند بعید است رای هر نفر از آنها سرنوشت ساز باشد. بنابراین برای آنها عاقلانه این است که انگیزه کمی برای جستجوی اطلاعاتی داشته باشند که برای رای دادن آگاهانه احتیاج است.

## نرخ بهره واقعی (Real interest rate)

نرخ بهره ای که با تورم تعدیل می شود. این نرخ بهره هزینه واقعی برای قرض گیرنده را (که به قرض دهنده واگذار می شود) با در نظر گرفتن کالاهای خدمات نشان می دهد.

## رانت جویی (Rent seeking)

اقداماتی که بوسیله افراد یا گروه‌های علاقمند طراحی می شود تا سیاست دولتی را به شکلی مستقیم یا غیر مستقیم برای توزیع مجدد درآمد به سمت خود، تغییر دهند.

### منبع (Resource)

نهاده ای که برای تولید کالاهای اقتصادی استفاده می شود. زمین، نیروی کار، مهارت، منابع طبیعی و سرمایه مثالهایی از این نوع هستند. سرگذشت انسان مدرکی است از تلاش انسانها برای تبدیل منابع موجود اما محدود به کالاهایی که ما خواهان آن هستیم (کالاهای اقتصادی).

### رکود (Recession)

کساد در فعالیت اقتصادی با کاهش تولید ناخالص داخلی حقیقی (GDP) و افزایش بیکاری مشخص می شود. دقیقتر اینکه اقتصاددانان رکود را به عنوان دو فصل متوالی که در آن کاهش واقعی تولید ناخالص داخلی وجود دارد، تعریف می کنند.

### پس انداز (Saving)

قسمتی از درآمد خالص از مالیات که مصرف نمی شود.

### کمیابی (Scarcity)

شرایطی که در آن افراد دوست دارند از یک کالا یا منبع بیشتر از آن مقداری که در طبیعت وجود دارد، در اختیار داشته باشند. در واقع هر چیزی که برای ما ارزش دارد، کمیاب است.

### تاثیر ثانویه (Secondary effects)

نتیجه یک تغییر اقتصادی که فوراً قابل تشخیص نیست بلکه تنها باگذشت زمان احساس می شود

### کمبود (Shortage)

شرایطی که در آن مقدار کالایی که توسط تولید کنندگان برای فروش ارائه

می شود کمتر از میزان تقاضای خریداران در قیمت موجود است. افزایش قیمت کمبود را بر طرف خواهد کرد.

### اثر کوتاه بینی (*Shortsightedness effect*)

عدم تخصیص منابع در نتیجه آن است که عملکرد بخش عمومی بر پایه دو اصل زیر باشد:

- ۱- موافق پیشنهاداتی باشند که بوضوح معرف سودهای جاری درمقابل هزینه های آتی است که به سختی می توان آنها را شناسایی کرد.
- ۲- مخالف طرحهایی باشند که هزینه های جاری واضحی دارند ولی فواید آتی آنها نامشخص است.

### موضوع بهره خاص (*Special interest issue*)

موضوعی است که برای تعداد کمی سود زیادی ایجاد می کند در حالی که به بسیاری دیگر از رای دهندگان هزینه های فردی ناچیزی را تحمیل می کند .

### شاخص معیاری و ترکیبی فقر (*Standard and poor's ۵۰۰*)

یک سبد از ۵۰۰ سهم انتخاب شده که به این دلیل انتخاب شده اند که به نظر می رسد آن سهامها به طور کلی جمعا بیانگر بازار سهام می باشد . بیشتر از ۷۰ درصد ارزش سهام امریکا شامل شاخص *s&p۵۰۰* است.

### جانشینها (*Substitutes*)

تولیداتی که برای اهداف یکسان بکار برده می شود. افزایش در قیمت یکی موجب افزایش تقاضا برای کالای دیگر می شود و کاهش در قیمت یکی موجب کاهش تقاضای دیگری می شود . برای مثال کره و مارگارین و



شورلت وفورد .

### مازاد (*Surplus*)

شرایطی که در آن مقدار کالایی که به وسیله تولید کنندگان برای فروش عرضه می شود بیشتر از مقداری است که خریداران در قیمت موجود خریداری خواهند کرد. کاهش در قیمت، مازاد را بر طرف می کند.

### تعرفه گمرکی (*Tariff*)

مالیاتی که روی کالاهای وارداتی به یک کشور وصول می شود .

### اوراق بهادار محافظت شده در برابر تورم *TIPS* (*Treasury Inflation Protected Securities*)

اوراق بهادار که توسط خزانه داری آمریکا منتشر شده است. این گونه امنیتها هم اصل سرمایه و هم بهره حاصله از اوراق قرضه را در مقابل تورم محافظت می کند و بازدهی واقعی تحت تاثیر تورم قرار نمی گیرد. *TIPS* از ژانویه ۱۹۹۷ در آمریکا منتشر شد.

### کسری تجاری (*Trade deficit*)

اختلاف ارزش صادرات و واردات کشور وقتیکه واردات بیشتر از صادرات است .

### مازاد تجاری (*Trade surplus*)

اختلاف در ارزش صادرات و واردات یک کشور هنگامیکه صادرات بیشتر از واردات باشد .

### هزینه های مبادله (*Transaction costs*)

زمان، تلاش و سایر منابع که برای پیدا کردن، مذاکره کردن و به اتمام رساندن مبادله کالاها و خدمات نیاز می شود .

### سرمایه گذار مخاطره گر (*Venture capitalist*)

سرمایه گذار مالی که در وام دادن به موسسان با ایده های تجاری امیدوار کننده تخصص پیدا کرده است. این ایده ها اغلب استعداد رشد سریع را دارند اما معمولاً همراه با ریسک می باشند بنابراین برای وامهای بانک تجاری بیان نمی شوند.

## درباره نویسندگان

جیمز دی. گارتنی در دانشگاه ایالتی فلوریدا بر مسند والای محقق استاروس<sup>۱</sup> جای گرفت، جایی که او و رئیس مرکز استاروس برای پیشرفت آموزش اقتصادی و تشکیلات اقتصادی آزاد تلاشهایی انجام دادند. وی به عنوان دانشمند اقتصاد در همایش اقتصادی آمریکا در طی سالهای ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۰ خدمت کرد. او به عنوان نویسنده مشترک در کتابی با عنوان علم اقتصاد انتخاب عمومی و خصوصی (تامپسون /نشریه جنوب غرب) می باشد. این مقاله هم اکنون در دهمین چاپ خود توسط بیش از یک میلیون دانشجو طی دودهه اخیر گذشته مطالعه می شده است. او همچنین نویسنده مشترک «آزادی اقتصادی جهان» که یک گزارش سالیانه درباره نهادها و سیاستهای بیش از ۱۲۰ کشور که بوسیله یک شبکه جهانی منتشر میشود، می باشد. مقالات او هم در نشریات تخصصی وهم در رسانه های مردمی مانند نشریه وال استریت و نیویورک تایمز به چشم می خورد. دکترای او در اقتصاد از دانشگاه واشنگتن می باشد. گارتنی به عنوان عضو جامعه مونت پلرین توسط رئیس جمهور روسیه "پوتین" در مارس سال ۲۰۰۰ دعوت شد تا مذاکره ای با اقتصاددان روسی در مورد آینده اقتصاد روسیه داشته باشد. در سال ۲۰۰۴ او جایزه آدام اسمیت را از *Association of Private Enterprise Education* دریافت کرد.

ریچارد ال. استروپ پروفیسور اقتصاد از دانشگاه ایالت مونتانا و دستیار سطح عالی در مرکز تحقیق محیط و دارایی در بوزمن مونتانا می باشد. دکترای او از دانشگاه واشنگتن می باشد. از سال ۱۹۸۲ تا ۱۹۸۴ به عنوان مدیر

---

<sup>۱</sup> - Starros

موسسه تحلیلهای سیاسی در وزارت آمریکا بود. اخیراً استرواپ انتشارات و سخنرانیهایی در مورد *Superfundn* نژادهای در معرض خطر انقراض، ساماندهی استفاده از زمین و باستان شناسی و اصلاح بهبود سیاستهای محیطی داشته است. او در نشریات تخصصی و رسانه های مردمی مطالبی منتشر کرده است. کاراو کمک کرده است تا راههای شناخته شده که بازار آزاد زیست بوم گرایی دارد را توسعه دهد. اونویسنده مشترک متن اقتصادی "اقتصاد: انتخاب عمومی و خصوصی" که امروز در حال دهمین چاپ خود است، می باشد. کتاب اخیراً «اقتصاد: آنچه که هرکس در مورد اقتصاد و محیط باید بداند» است. او برای رسیدن به ترتیبات نهادی دیگر برای مقابله با خطر انقراض نژادها اسراف خطرناک و خطرهای محیطی دیگر تلاش خود را ادامه می دهد

لی دی. وایت دکترای خود را از دانشگاه کالیفرنیا سان دیه گو در سال ۱۹۷۲ دریافت کرد. از آن زمان او عضو هیات علمی در دانشگاه کلرادو و دانشگاه ویرجینیا و دانشگاه جرج ماسون و دانشگاه جورجیا جایکه عنوان پروفیسور رنری اقتصاد را داشت و به عنوان همکار خصوصی از سال ۱۹۸۵ بود. تحقیقات لی عرصه متفاوتی راتحت پوشش قرار میدهد که شامل اقتصاد محیط و منابع طبیعی - اقتصاد تصمیم گیریهای سیاسی - دارایی عمومی - قانون و اقتصاد و اقتصاد نیروی کار می باشد. او بیشتر از ۱۲۰ مقاله در نشریات آکادمیک و بیشتر از ۱۰۰ مقاله و گزارش در روزنامه ها و مجلات منتشر کرده است و ۸ کتاب را با مولفین دیگر هم نویسی کرده است و به عنوان سر دبیر بیش از ۲ مجله خدمت کرده است. او در دانشگاهها و کنفرانسهای داخل ایالت متحده و به همان نحو در اروپا آمریکای جنوبی آسیا و آفریقا سخنرانیهایی داشته است. او به عنوان رییس *Association of Private Enterprise Education* برای سالهای ۱۹۹۴ تا ۱۹۹۵ و رییس

*Southern Economic Assocition* برای سالهای ۱۹۹۷ تا ۱۹۹۸ بوده است.

- ۱- فیلیپ. ک. هوارد (مرگ عقل سلیم) (نیویورک: رندوم هاوس ۱۹۹۴) به صفحات ۳-۵ نگاه کنید.
- ۲- بخش «زمانی برای سمفونی ها و بیس بال» در کتاب «افسانه های فقیر و غنی» (نیویورک کتب اصلی ۱۹۹۰) را ملاحظه فرمائید.
- ۳- آدام اسمیت «تحقیقی در طبیعت و دلایل ثروت ملت ها» (۱۷۷۶) کانانر، دانشگاه شیکاگو، شیکاگو پرس، (۱۹۷۶) صفحه ۴۷۷ (انتشارات دانشگاه شیکاگو)
- ۴- اف، ای، هایک، «استفاده از دانش در جامعه» مروری بر اقتصاد آمریکا ۳۵ (۴)، سپتامبر ۱۹۴۵، صفحات ۵۱۹ تا ۵۳۰.
- ۵- هنری هزلیت «اقتصاد در یک درس» (نیوراشل: آرلینگتون هاوس، ۱۹۷۹) صفحه ۳۹.
- ۶- آسار لیندبک، اقتصاد سیاسی چاپ جدید، ۱۹۷۰ (نیویورک: هارپر و رو ۱۹۷۲) صفحه ۳۹.
- ۷- نظریه پردازان اصلی تئوری مدرن رشد که در اینجا مطرح شده است، شخصیت برجسته، داگلاس، سی، نورث و پیتر باور فقیر هستند. به کتاب «اختلاف بر سد توسعه: مطالعات و مباحثات در اقتصاد توسعه (کمبریج: انتشارات دانشگاه هاروار، ۱۹۷۲) نوشته، پی، تی، باور، و کتاب نهادها و تغییرات نهادی و اجرای اقتصادی (کمبریج: انتشارات دانشگاه کمبریج ۱۹۹۰) مراجعه فرمائید.
- ۸- اصلی ترین موفقیت، تام بت هل (نیویورک، انتشارات سنت مارتین ۱۹۹۸) صفحه ۱۰.

۹- برای اطلاعات بیشتر به کتاب «کشف مجدد بازار» اثر جان مک میلان، قسمت تاریخ طبیعی بازارها (نیویورک، نورتون، ۲۰۰۲، صفحات ۹۴ تا ۱۰۱) مراجعه فرمائید همان طور که مک میلان اشاره می کند. خصوصی سازی واقعی ترجیح داده شده است. با این وجود این سیاست کماکان «بزرگترین برنامه ضد فقری بود که جهان به خود دیده است» به صفحه ۹۴ مراجعه فرمائید.

۱۰- نمونه های بسیاری از گونه های حیوانی که انسان آنها را تا حد انقراض شکار نموده است وجود داشته است. پرندگان مهاجر نمونه هایی از این دست هستند، آنها به خاطر گوشت شکار می شدند. همانطور که نهنگ ها عمدتاً برای روغن شکار می شدند. ولی پرندگان یک بخش کوچکی از بازار را در اختیار داشتند که وقتی نسل آنها منقرض می شد قیمت گوشت آنقدرها بالا نرفت که اقداماتی در جهت حفظ نسل آنها و یا تولید انبوه آنها در تولید گوشت در دستور کار قرار بگیرد. بحرانی وجود نداشت. بنابراین ناپدید شدن آنها کامل شد. اگر نهنگ ها هم به صورت گسترده برای گوشتشان و نه برای روغن آنها شکار می شدند، آنها نیز ممکن بود منقرض شوند. ولی روغن نهنگ آنقدر مهم بود و در بازار برای تامین روشنایی مورد توجه بود که وقتی قیمت آن شدیداً بالا رفت جایگزینی برای آن پیدا شد که قیمت آن به دلیل کاهش تقاضا کاهش یافت و باعث حفظ نسل نهنگ ها شد.

۱۱- کلر ویلگوکس، رقابت و کالای انحصاری در صنعت آمریکا، یادداشت شماره ۲۱، کمیته اقتصاد ملی موقت، تحقیق بر روی تمرکز قدرت اقتصادی، هفتاد و ششمین کنگره، جلسه سوم (واشنگتن دی سی: دفتر انتشارات دولتی ۱۹۴۰).

۱۲- آدام اسمیت «تحقیقی در طبیعت و دلائل ثروت ملت ها» صفحه ۱۸.

۱۳- برای شواهد این نکته به کتاب «بازار کار، اتحادیه ها و مقررات» قسمت مقررات (تابستان ۱۹۹۸): B ۵۳ ۴۰ مراجعه فرمائید.

۱۴- هنرج جورج، محافظت از تجارت آزاد (نسخه چاپ مجدد ۱۸۸۶، نیویورک بنیاد روبرت شالکن بنچ ۱۹۸۰) صفحه ۴۷.

۱۵- بسیاری از «نگهدارندگان شغل» به گونه ای عمل می کنند که گویی خارجی ها تمایل دارند به ما کالا بفروشند بدون اینکه بخواهند از دلارهایی که از این طریق عایدشان میشود چیزی از ما بخرند. ولی قضیه این نیست. اگر خارجی ها می خواستند که چیزهایی را به خاطر دلار به ما بفروشند و هرگز با دلارهای بدست آمده چیزی از ما خریداری نکنند، مثل این بود که ما برای هر چیزی که می خواستیم، چک صادر کنیم بدون اینکه کسی این چک ها را وصول نماید. آیا این عجیب نیست؟ در حقیقت و به هر حال مردم وقتی که ما از آنها چیزی می خریم چک ها را قبول می کنند. آنها در حقیقت چک ما را نمی خواهند، آنها در پی چیزهایی هستند که بواسطه پولی که در حساب وجود دارد خرید آن میسر می گردد. به همین ترتیب مردم کشورهای دیگر که محصولات خود را به کشور ما صادر می نمایند، به پول ما نیاز ندارند آنها به آن چیزی نیاز دارند که با پولی که از ما می گیرند می خواهند بخرند. در غیر این صورت ما می توانستیم فقط دلار چاپ کنیم و به آنها بدهیم که هرچه دلشان می خواهد با ارزان ترین قیمت ممکن بخرند بدون ترسی از تورم، زیرا آن دلارها باز نخواهد گشت که در بازار ما خرج شود. ولی خیلی از دلارها در واقع بر می گردند و به شکل خریدهای خارجی کالا توسط کارگران آمریکایی در بازار خرج می شوند. بنابراین خریدهای ما از خارجیان - یعنی واردات ما - برای صادرات ما تقاضا بوجود می آورند.

۱۶- وقتی نرخ برابری ارز توسط نیروهای بازار تعیین می شود، تعادل در این بازار، خرید کالاها، خدمات و دارایی ها را به همراه می آورد (که این شامل دارایی های مالی همچون ضمانت نامه ها نیز می شود) که این خرید از خارجیان با صادراتی که به این کشورها صورت می گیرد متعادل می گردد. در طی چند دهه اخیر، واردات کالا و خدمات آمریکا به صورت با ثباتی از صادرات فراتر رفت. با نرخ مبادله ارز تعیین شده توسط بازار، یک چنین کاهش تراز بازرگانی با ورود سرمایه عظیمی به همین میزان بالانس می گردد. ورود سرمایه منجر به کاهش نرخ بهره، سرمایه گذاری بیشتر و اشتغال بیشتر می گردد. بنابراین حتی در این حالت دلیلی وجود ندارد که انتظار داشته باشیم که تاثیری منفی بر روی اشتغال بوجود خواهد آمد. تجربه ایالات متحده این نکته را نشان می دهد. حتی اگر کسری تراز بازرگانی در تمام دوره ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۳ به چشم می خورد، اشتغال در آمریکا تا حد ۳۵ میلیون نفر افزایش یافت.

۱۷- همین منطق برای تامین منابع از خارج به کار می رود و فعالیت های خاصی در خارج صورت می گیرد تا هزینه کاهش یابد. اگر یک فعالیت در خارج از کشور با قیمت ارزان تر قابل اجرا باشد. انجام چنین کاری منابع محلی را که می توانند فعالیت های تولیدی موثرتری را انجام دهند آزاد می سازد. در نتیجه، تولید بیشتر و سطح درآمد بالاتر خواهد بود.

۱۸- برای جزئیات بیشتر به کتاب «آزادی اقتصادی جهان» گزارش ۲۰۰۲ (ونکور کانادر، موسسه فریزر ۲۰۰۲) اثر جیمز گارتنی و رابرت لوسون و وب سایت [www.Freetheworld.com](http://www.Freetheworld.com) مراجعه نمایید.

۱۹- کشورهایی با سطح درآمد پائین تر باید خیلی سریع تر از کشورهای با



درآمد بیشتر رشد نمایند (به فرض ثابت ماندن سایر عوامل). نهایتاً اینکه کشورهای کم درآمد در وضعیتی قرار دارند که تجربه تجارت و فناوری هایی را داشته باشند که در کشورهای پر درآمد این تجربه اثبات شده، حقیقتی که رشد سریع آنها را موثرتر می سازد. به هر حال باید یادآوری نمود که سریعترین نرخ رشد در کشورهایی ثبت شده است که کم درآمد بوده و آزادی اقتصادی نسبی دارند (بعنوان مثال، نرخ ۶ یا بالاتر برای کشورهای *EFW* در طی دوره ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۰). بنابراین کشورهای کم درآمد می توانند هنگامی که سیاست ها و موسسات و تشکیلات خود را با آزادی اقتصادی هماهنگ می نمایند به بالاترین نرخ رشد دست یابند.

۲۰- توماس جفرسون، «نشانی اولین راه اندازی» ۴ مارچ ۱۸۰۱.

۲۱- ابراهام لینکن، بخشی درباره دولت از مجموعه کارهای ابراهام لینکن، نسخه روی پی باسler، جلد دوم (روتگرز، انتشارات دانشگاه روتگرز)، ۲۲۰.

۲۲- این اصل که پروژه های تولیدی استعدادی برای توافق کامل سیاسی ایجاد می نمایند در ابتدا توسط اقتصاددان سوئدی کنوت ویکسل در سال ۱۹۸۶ مطرح شد. به کتاب «اصلی جدید از مالیات صحیح» از ویکسل و «انتخاب عمومی و اقتصاد اساسی» اثر جیمز گوارتنی و ریچارد واگنر (گرینویچ، انتشارات *JAI*، ۱۹۸۸) مراجعه فرمائید. استاد برجسته جیمز پوچانان اظهار داشت که اثر ویکسل تاثیری بر او گذاشت که او را در ایفای نقش اساسی در توسعه فرضیه انتخاب عمومی مدرن راسخ تر نمود.

۲۳- هزینه اداره، تقویت و تطابق با قانون مالیات بالغ بر ۳ درصد و ۴ درصد درآمد ملی می شود (ویا ۱۲ تا ۱۵ درصد مالیات جمع آوری شده).

بیش از نیمی از خانوارهای آمریکا امروزه از شرکتهای آماده سازی مالیات همچون *H&R* بلاک و جکسون هویت استفاده می نمایند تا به کمک آنها شکل صحیح مالیات را پیدا کنند و خود را با قوانین پیچیده آن تطبیق دهند. شرکت های تجاری تقریباً سالی ۵ میلیارد دلار به عنوان هزینه مشاوره مالیاتی به ۵ شرکت بزرگ حسابداری پرداخت می نمایند که چنین مبلغی را به سایر شرکتهای حسابداری که در امور مالیاتی فعال نیستند و شرکتهای مشاوره حقوقی و مشاوره قانونی پرداخت نکرده اند برای جزئیات بیشتر به دفتر مدیریت و بودجه و «مجموعه اطلاعات بودجه دولت ایالات متحده» مربوط به سال مالی ۱۹۹۹ مراجعه نمائید. همچنین به خلاصه ویژه بنیاد مالیات نوشته آرتورها، مارچ ۱۹۹۶ مراجعه کنید.

۲۴- نقل قول از مجله وال استریت مورخ ۱۶ دسامبر ۱۹۸۳ است.

۲۵- برای جزئیات بیشتر در خصوص برنامه شکره «وضعیت چسبنده امور: موافقت نامه تجارت آزاد استرالیا و ایالات متحده» نوشته آرون لوکاس توجه فرمائید (واشنگتن دی سی، موسسه کاتو، ۲۰۰۴). در سالهای اخیر سازندگان آب نبات و سایر استفاده کنندگان اصلی شکر در حال انتقال به کانادا، مکزیک و سایر کشورهایی بوده اند که در آنها قیمت شکر ارزان تر است. با توجه به مباحثات تجاری قبلی، محدودیت های وارداتی که باعث ایجاد اشتغال در صنعت روبه رشد شکر گردید، باعث از دست دادن شغل در صنایع دیگر شد. بخصوص آنهایی که شدیداً شکر مصرف می کردند. این جالب خواهد بود که ببینیم اگر افزایش مشاهده از دست دادن شغل در کارخانجات شیرینی سازی باعث تضعیف موقعیت سیاسی کشتکاران نیشکر شود.

۲۶- سیاستمداران به صورت جالبی در موقعیتی خواهند بود که مساعدت

سیاسی بیشتری از گروه‌های سازمان یافته در هنگام صدور لایحه یا قانونی که در حال تصویب می باشد و به ضرر آنهاست طلب نمایند. اعضاء گروه ذی نفع تمایل خواهند داشت که حمایت سیاسی بیشتر و عملیات حمایتی بیشتری نشان دهند تا آن لایحه قانونی را متوقف نمایند و از تصویب آن جلوگیری کنند. به عنوان مثال وقتی دولت کلینتون در حال اعمال کنترل گسترده بر روی مراقبت پزشکی در سال ۱۹۹۳ بود، مساعدتهای مالی به کنگره توسط صنعت پزشکی ۲۷ تا ۳۰ درصد بالاتر از سطح مساعدت های آنها در سال غیر انتخاباتی قبل از آن بود. به «پول برای هیچ» نوشته فرد، اس مک چسنی (انتشارات دانشگاه هاروارد، مس، کمبریج ۱۹۹۷) صفحات ۵۶-۵۷ مراجعه کنید.

۲۷- جیمز بوشانان، کاهش تراز بازرگانی و دموکراسی آمریکایی (ممفیس پی، کی، بنباد استیدمن ۱۹۸۴).

۲۸- ئی، سی، پاسور، دکترای با سابقه اقتصاد در دانشگاه ایالت کارولینای شمالی، به نویسندگان توصیه نمود که قیاس «چک کنترل شام» را می توان یک گام به پیش برد. فرض کنید قرار است چک کنترل به صورت مساوی در میان گروه بزرگی تقسیم شود، ولی سفارش دادن باید توسط کمیته صورت بگیرد، بنابراین کمیته هایی جداگانه برای نوشابه ها، غذاهای اشتها آور، سالادها و دسرها وجود خواهد داشت. از آنجا که هر فرد می تواند از کمیته ای که خود انتخاب نموده است به دیگران خدمات ارائه کند، علاقه مندان به نوشابه های الکلی در کمیته نوشیدنی ها، سبزی خواران در کمیته سالاد، و علاقه مندان به شیرینی جات در کمیته دسرها و مانند آن گرد هم می آیند. این آرایش سپس تمایل به سفارش بیشتر و خرج بیشتر را تشدید می نماید. این آرایش که توضیح داده شد خیلی شبیه به ساختار کمیته در کنگره آمریکاست.

- ۲۹- تحقیقی که در سال ۱۹۹۱ برای کمیته مشترک اقتصادی کنگره انجام شد دریافت که بین سالهای ۱۹۴۷ و ۱۹۹۰، هر دلار جدید از عایدات مالیات، مصرف را به میزان ۱/۵۹ دلار افزایش داد. بنابراین عایدات مالیاتی بیشتر منجر به مصرف بیشتر می گردد.
- ۳۰- جیمز آر. شلزینگر «تحلیل سیستم و فرایند سیاسی» نشریه قانون و اقتصاد (اکتبر ۱۹۶۸) صفحه ۲۸۱.
- ۳۱- به کتاب «دریافت ها: دارایی شخصی و قدرت قلمرو گسترده» (کمبریج، انتشارات دانشگاه هاروارد، ۱۹۸۵) برای درک بهتر و تحلیل مفهومی تر این نکته مراجعه کنید.
- ۳۲- به کتاب جیمز گارتنی و ریچارد استروپ به نام «انتقال ها، عدالت و مرزهای سیاست عمومی» در نشریه کاتو (بهار- تابستان ۱۹۸۶) برای تحلیل مفصل تر این موضوع مراجعه فرمائید.
- ۳۳- آدام اسمیت، نظریه احساسات اخلاقی (۱۷۵۹، نیویورک: ای، ام، کلی (۱۹۹۶).
- ۳۴- برای جزئیات بیشتر در این خصوص به مقاله جیمز گارتنی، ریچارد استروپ، راسل سوبل و دیومکفرسون با نام اقتصاد، انتخاب خصوصی و عمومی، چاپ دهم (سین سیناتی، موسسه آموزشی تامپسون، انتشارات جنوب غرب، ۲۰۰۲) بخصوص موضوع ویژه شماره ۸، اقتصاد مراقبت پزشکی مراجعه فرمائید.
- ۳۵- والتر لپ من «جامعه خوب» (نیویورک، گروپست و انلپ (۱۹۵۶) صفحه ۳۸.
- ۳۶- نکات (۲) و (۳) از کتاب «آزاد انتخاب کردن» اثر میلتون و رزفیدمن نقل قول شده است (نیویورک، هارکورت، بریس جواونوویچ، ۱۹۸۰) بخصوص به بخش ۱۰ کتاب مراجعه فرمائید.

۳۷- این مهم است که بین پروانه دادن و گواهی دادن تفاوت قائل شویم. الزامات پروانه، استفاده از یک شغل و یا یک حرفه را بدون اجازه دولت منع می نماید. پروانه ها موانعی آشکار در راه یک اشتغال و فعالیت تجاری هستند. بر خلاف پروانه ها گواهی صرفاً از یک واحد تجاری می خواهد که مشتریان را به اطلاعات مجهز نماید (به عنوان مثال، آزمایش های انجام شده و یا سطوح تحصیلی کسب شده). مادامی که گواهی ها صرفاً جنبه اطلاع رسانی دارند، الزامات گواهی با این اصلاحیه ممنوع نمی شود.

۳۸- توماس استانلی و ویلیام د. وانکو در کتاب پر فروش خود «همسایه میلیونر» (آتلانتا: انتشارات لانگ استریت ۱۹۹۶) اعلام نمودند که رایج ترین ویژگی میلیونرها این است که آنها برای مدتی طولانی در زیر خط درآمدی خود زندگی کرده اند. بیش از نیمی از آنها هرگز هیچ وارثی نداشتند و کمتر از ۲۰ درصد آنها، ۱۰ درصد یا بیشتر ثروت خود را از طریق ارث بدست آوردند.

۳۹- بعضی ها ممکن است نیاز به روشهای خلاق کنترل هیجان خریدها با کارت اعتباری داشته باشند. اگر این گونه باشد، مشاور مالی و اقتصادی ویلیام، سی. وود توصیه می نماید بهتر است که شما کارت اعتباری خود را در یک غالب یخ در یخچال قرار دهید. تا زمانی که یخ آب شود، هیجان شما برای خرید ممکن است کاهش یابد. اگر می خواهید یک کتاب عالی درباره دارایی از نقطه نظر مسیحیت بخوانید کتاب «یک مشت از پول شما گرفتن» (داونرز گرو، ایل، انتشارات انیتر وسیتی، ۲۰۰۲) را ملاحظه فرمائید.

۴۰- دکتر ویلیام وود از دانشگاه جیمز مادیسون چنین مواردی را «هزینه های *SIT*» می نامد. وود تاکید می نماید «*SIT*» نشانگر دو چیز است.

۱- وقتی یک صورت حساب ناخواسته بدست شما می رسد، صبر کنید.  
 ۲- شگفتیها، بیمه و مالیات ها *(SIT) Surprises Insurance Taxes*.

۴۱- محاسبات ما فرض را بر این می گذارد که سرمایه گذاری های شما هر ساله ۷ درصد عایدی دارد. مسلماً امکان وقوع چنین امری وجود ندارد. حتی اگر شما بتوانید سالانه انتظار عایدی در حدود ۷ درصد به صورت متوسط داشته باشید، این عایدی از هر سال تا سال دیگر متفاوت است. این می تواند در اینکه چه مقداری برای دوره بازنشستگی پس انداز می کنید تغییری ایجاد نماید ولی به نظر می رسد که این تفاوت خیلی کوچک باشد.

۴۲- یک سود ۷ درصدی واقعی ممکن است در مقایسه با بعضی از سهام همچون سهام شرکت مایکروسافت و دل کامپیوتر سودآوری محسوب نشود. ولی یک نرخ ۷ درصدی عایدی به این معناست که ارزش پس اندازهای شما هر ده سال دو برابر می شود. برعکس، ۳۵ سال طول خواهد کشید که با سود دو درصد، پس انداز شما دو برابر شود و این تقریباً همان چیزی است که پس از کسر مالیات بوسیله حسابهای پس انداز و صندوق های تعاونی بدست می آید. (توجه: شما می توانید سالهایی را که لازم است پس انداز شما دو برابر شود با نرخ های متفاوت سود از طریق تقسیم عایدات به ۷۰ محاسبه نمایند. به این نوع محاسبه قانون ۷۰ می گویند).

۴۳- به کتاب «امنیت اجتماعی و خطر بازار» اثر سی، لی کون، لیو، آندروج، رتن مایر و زیجون وانگ، انتشارات مرکز ملی برای تحلیل سیاسی، مقاله شماره ۲۴۴ جولای ۲۰۰۱ مراجعه فرمائید.

۴۴- بیش از سی سال از ژانویه ۱۹۷۱ تا اکتبر ۲۰۰۱، متوسط عایدی از

صندوق های تعاونی سهام ۱۰/۷۲ درصد در سال بود. در طی همین دوره ۵۰۰۰ WILSHER (که امروزه ۶۰۰۰ سهام را شامل می شود) ۱۲/۳۶ درصد متوسط عایدی سالیانه داشت. بعلاوه این متوسط ها شامل اجرتها و کارمزدهایی که اغلب ۲ درصد کل سرمایه گذاری در صندوقهای مدیریت شده را شامل می شود در بر می گیرد و البته کمتر از ۰/۲۵ درصد کل سرمایه گذاری در صندوقهای ثبت شده و دارای شناسنامه می باشد. وقتی این تفاوت ها در هزینه ها مورد توجه قرار می گیرد، تفاوت در عایدی مورد انتظار در سرمایه گذاری صندوقهای تعاونی ثبت شده و یک صندوق تعاونی مدیریت شده فعال با صندوق های تعاونی ثبت شده با یک مرز بزرگتر آشکار می شود. به سومین چاپ کتاب «سهام برای یک دوره کارکرد طولانی» اثر جدمی. ج. سی جل (نیویورک، مک گراهیل ۲۰۰۲) صفحات ۳۴۲-۳۴۳ مراجعه فرمائید. همچنین به کتاب (مقاله) جان کلمنتر «سرمایه گذاران حقیقی نمی خواهند از صندوق های ثبت شده و فالگیران بازارها بشنوند». مجله وال استریت، ۱۲ می ۱۹۹۸، صفحه C۱.

۴۵- این مثال از صفحات ۱۳-۱۴ کتاب «یک قدم زدن تصادفی در خیابان وال استریت» نوشته بورتون، جی، مالکیل (نیویورک، نورتون ۱۹۹۹) آورده شده است.

۴۶- برای این نمونه و سایر نمونه های دیگر به مالکیل ۱۹۹۹ صفحه ۱۸۳ مراجعه کنید. برای شواهد بیشتر که یک صندوق تعاونی که سود بیشتری در طی یک دوره عاید می سازد نمی تواند همین کار را در آینده انجام دهد به کتاب مارک. ام. کارهاتر به نام «درباره ثبات در عملکرد صندوق تعاونی» نشریه مالیه، جلد ۵۲ شماره یک (مارچ ۱۹۹۷). صفحات ۵۷ تا ۸۲ مراجعه فرمائید.

۴۷- به کتاب «یک قدم زدن تصادفی در خیابان وال استریت - خط مشی بررسی شده در طول زمان برای سرمایه گذاری موفق» نوشته بورتون، جی، مالکیل (نیویورک، نورتون ۲۰۰۳) مراجعه فرمائید.

۴۸- حتی آنهایی که در صندوقهای ثبت شده سرمایه گذاری می کنند باید از متخصصان مشورت بخواهند. موضوعاتی همچون مالیات و رسیدگی های حقوقی همچون احتمالات تاخیر مالیات، امانت گذاری و وصیت نامه، انتخاب های عاقلانه بیمه و غیره که نیاز به اظهار نظر از سوی متخصصان دارد.

۴۹- جیمز. ک. گلاسمن در «چشمانی برای دیدن جوایز» ۷ ژانویه ۲۰۰۳، ایستگاه تک سنترال در اینترنت از این مثال استفاده می نماید و با خط مشی های این اهداف پس انداز به صورت جزئی تر بیشتر سرو کار دارد.

---