

عقل سلیم اقتصادی



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

جیمز دی. گارتنی
ریچارد ال. استروپ
لی دی. وایت

عقل سلیم اقتصادی

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

نویسندگان:

جیمز دی. گارتنی

ریچارد ال. استروپ

لسی دی. وایت

مترجم: دکتر مرتضی سامتی



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

شناسنامه کتاب

نام کتاب به زبان دری: عقل سلیم اقتصادی

نام کتاب به زبان انگلیسی: Common Sense Economics

نویسندگان: جیمز دی. گارتنی، ریچارد ال. استروپ و لی دی. وایت

مترجم: دکتر مرتضی سامتی

ویراستاران: عبداللطیف بارکزی و محمد منصور قیومی

صفحه آرا: خواجه الهام رستمی

ناشر: موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان (AELSO)

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

چاپ اول: ۱۳۸۸ خورشیدی

چاپ دوم: ۱۴۰۰ خورشیدی

پست برقی: publications@aelso.org

صفحه انترنتی: www.AELSO.org

شماره تماس: ۰۰۹۳۷۰۰۲۵۳۲۱۶

کلیه حقوق چاپ و تکثیر این کتاب به اجازه مولف به موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان (AELSO) تعلق دارد. هر نوع کاپی برداری و تکثیر الکترونیک بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع می باشد. متخلف مورد پیگرد قانونی قرار می گیرد.





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



فهرست عناوین

صفحه	عنوان
الف	پیش‌گفتار ناشر
۱	مقدمه
۳	فصل اول: ده عنصر کلیدی اقتصاد
۳۳	فصل دوم: هفت منبع اصلی پیشرفت اقتصادی
۷۲	فصل سوم: پیشرفت اقتصادی و نقش دولت
۱۱۳	فصل چهارم: اصول کلیدی به‌دست‌آوردن ثروت به‌صورت عملی
۱۵۶	واژه‌نامه
۱۶۹	درباره‌ی نویسندگان
۱۷۱	یادداشت‌ها

پیش‌گفتار ناشر

مردم افغانستان طی چند سال اخیر، شاهد تحول‌های عمیق و گسترده در حیات سیاسی، اجتماعی، حقوقی، اقتصادی و فرهنگی کشور شان بوده‌اند که بر مبنای آن مفهوم و جایگاه قدرت سیاسی دولت با نهادینه‌سازی ارزش‌های دموکراسی شکل گرفته، نقش مردم و جامعه مدنی در فراراه رسیدن به یک جامعه‌ی مرفه و قانون‌مند بیشتر از پیش متبلور شده‌است. ترویج و بیان مفاهیمی چون حاکمیت قانون، حقوق بشر، حقوق زنان، جندر و آزادی بیان جایگاه خود را در اذهان عامه دریافته و نهادهای مدنی زیادی با همکاری مجامع ملی و بین‌المللی و مشارکت فعال مردم در این راستا سعی به خرچ می‌دهند.

با ملاحظه‌ی آن‌چه تا اکنون انجام یافته‌است، متأسفانه در می‌یابیم که هنوز یکی از عرصه‌های زیربنایی و اساسی جامعه که همانا اقتصاد می‌باشد، تا حد زیادی ناشناخته باقی مانده و علی‌الرغم گذشت دو دهه از تصویب و توشیح قانون اساسی جدید، در راه پژوهش‌های علمی و معرفی اکادمیک آن برای دست‌اندرکاران دولتی، نهادهای پالیسی‌ساز، مجامع اکادمیک، متشبهین، تجار، صنعت‌گران و در مجموع عامه‌ی مردم، کار درخور توجه صورت نگرفته‌است. از سوی دیگر، طوری که معلوم است وجود رابطه‌های 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 حالی که به قول دانشمندان اقتصاد و حقوق، رشد و پیشرفت اقتصادی فقط و فقط مستلزم پیش‌زمینه‌های مستحکم و استوار حقوقی بوده که با تطبیق و رعایت آن توسط دولت‌ها، نهادهای اقتصادی و مردم می‌توان به آن نایل شد. حتا به نظر بسیاری از دانشمندان، نقش منابع طبیعی در رشد اقتصادی در درجه دوم قرار داشته و ایشان به ضابطه‌های 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 معیارهای استوار حقوقی راه خود را به طرف ترقی و پیشرفت تا آن‌جا پیموده‌اند که امروز از بهترین نمونه‌های رشد اقتصادی و دول پیش‌رفته به حساب می‌آیند.

با در نظر داشت آن چه گفته شد، موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان (AELSO) در آغاز فعالیت خویش با همکاری جمعی از دانشمندان ملی و بین‌المللی حقوق و اقتصاد از جمله با سپاس زیاد از آقای پروفیسور داکتر تام پالمر ایالات متحده امریکا و عضو بنیاد بین‌المللی CATO استاد انستیتوت که اجازه کاپی‌رایت و چاپ مجدد این کتاب را از مولفین آن ATLAS به‌دست آوردند، اقدام به چاپ و ترجمه یک‌سری کتب مفید علمی در راستای معرفی مبانی اقتصاد آزاد و توضیح رابطه‌های حقوقی آن می‌نماید.

موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان (AESLO) مصمم است تا با توفیق خداوند متعال به‌زودی 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، محصلان پوهنتون‌ها و سایر علاقه‌مندان قابل درک و فهم باشد، ادامه دهد.

بورد مشاورین علمی، هیئت اجرائیه و شبکه رضاکاران 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 هماهنگ‌کننده برنامه‌های AELSO

ناتینگهم - انگلستان

جدي ۱۳۸۸ - جنوري ۲۰۱۰

مقدمه

هدف از خواندن این کتاب چیست؟

می‌دانیم وقت شما با ارزش است و نمی‌خواهید زمان زیادی برای یادگیری اصطلاحات جدید، حفظ کردن فرمول‌ها یا تسلط یافتن بر جزئیاتی که تنها برای اقتصاددانان حرفه‌ای مهم است، صرف کنید. آنچه شما از علم اقتصاد می‌خواهید، اطلاعاتی است که در انتخاب‌های شخصی به شما کمک کند و درک شما را از دنیای پیچیده‌ی پیش‌رو بیش‌تر کند. اطلاعاتی را نیاز دارید که به صورت مختصر، مرتب و حاوی مطالب خواندنی با حداقل اصطلاحات تخصصی اقتصادی باشد؛ بنابراین، این کتاب جهت رسیدن به این هدف نوشته شده‌است.

شما می‌توانید بدون توجه به معلومات اقتصادی خود از این کتاب بهره ببرید. اگر یک مبتدی هستید این کتاب به شما اصول اساسی اقتصاد را معرفی می‌کند؛ اصولی که منعکس‌کننده مفاهیم معمولی هستند. چون این مفاهیم ابزار مؤثری هستند؛ به‌کاربردن آن‌ها به منظور اتخاذ تصمیم‌ها به شما کمک خواهد کرد که به‌طور منطقی افکارتان را توسعه داده، موضوع‌های اصلی را مورد بررسی و مطالعه قرار دهید و موقعیت‌ها را به‌طور مؤثرتری برای دیگران شرح دهید. آنگاه قادر خواهید بود مباحث درست و سخنان غیرمنطقی را نیز از هم تمیز دهید.

اگر دانشجوی اقتصاد یا بازرگانی هستید، این کتاب به شما کمک خواهد کرد که برداشت جامع‌تری 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 می‌دهند. (۲) دانشجویان بعد از فراغت از تحصیل تقریباً چیزی از آنچه در درس اقتصاد تدریس شده بود را به خاطر نمی‌آورند؛ معلوماتی که بعد از امتحان به مرور زمان در ذهن کم‌رنگ می‌شود. اطلاعات این کتاب دانشجویان را به تفکر بیشتر درباره مفاهیم مهم اقتصاد وادار می‌کند.

سرانجام اگر شما یک فرد مجری و یا یک تصمیم‌گیرنده هستید، شما نیز این کتاب را آموزنده خواهید یافت.

گرچه ممکن است دارای تخصص خاصی باشید؛ ولی ممکن است به خوبی ندانید قطعات مختلف یک پازل اقتصادی چطور با هم جور می‌شود. این وضعیت اغلب در مورد افرادی صدق می‌کند که کسب و کار دولتی دارند. اگر چه این افراد به زوایای شغل خود آشنایی دارند، ولی به‌طور جدی درباره‌ی چگونگی تصمیم‌ها و خط‌مشی‌هایی که بر سلامت اقتصادی مردم و ملت اثر می‌گذارد، فکر نمی‌کنند. در حقیقت یکی از مهم‌ترین ملاحظات اقتصادی این است که نهادهای سیاسی و اقتصادی به‌خوبی شکل گیرد تا مردم با انجام بهتر امور سهم بیشتری در پیشرفت روزافزون اقتصاد داشته باشند.

نهادهای ما کامل نیستند؛ ولی مبنی بر این که از نظر اقتصادی یک ملت بی‌سواد هستیم دلایل خوبی وجود دارد و این جای نگرانی‌ست. در فضای دموکراسی تصمیم‌گیرندگان به‌صورت تحمیلی انتخاب می‌شوند. بنابراین، در این مورد نتایج بی‌سوادی اقتصادی می‌تواند مصیبت‌بار باشد. کسانی که شناختی نسبت به مسیرهای پیشرفت اقتصادی ندارند، طرح‌هایی ارائه می‌دهند که از پیشرفت جلوگیری می‌کند و تصورشان هم این است که مشکلات را کاهش می‌دهند. از این‌رو بعید است که یک ملت بی‌سواد از نظر اقتصادی برای مدت طولانی خوشبخت باقی بماند.

اصول اساسی توضیح داده شده در این کتاب به شما کمک خواهد کرد که عمل کرد انواع تعاملات اقتصادی را بهتر درک کنید و دریابید چرا بعضی ملت‌ها خوشبخت هستند؛ در حالی که دیگران به قهقرا رفته‌اند. در نتیجه قادر خواهید بود که انتخاب‌های سیاسی عاقلانه‌تری 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 چهارم توضیح خواهیم داد که اقتصاد قواعد ساده‌ای برای چگونگی رشد ثروت ارائه می‌کند. در یک بازار اقتصادی مناسب افزایش ثروت شما به دیگران کمک می‌کند تا آن‌ها نیز ثروتمند شوند.

فصل اول

ده عنصر کلیدی اقتصاد

۱. انگیزه مادی؛
۲. چیزی به عنوان غذای مجانی وجود ندارد؛
۳. تصمیم‌ها بر حسب سود نهایی اتخاذ می‌شوند؛
۴. تجارت موجب پیش‌رفت اقتصادی می‌شود؛
۵. هزینه‌های مبادله مانع تجارت هستند؛
۶. منافع حاصل از تجارت، انسان را به سمت فعالیت‌هایی سوق می‌دهد که ثروت را افزایش می‌دهند؛
۷. افراد با کمک به دیگران درآمد به دست می‌آورند؛
۸. پیشرفت‌های اقتصادی در اصل از طریق تجارت، سرمایه‌گذاری، نهادهای اقتصادی مناسب و روش درست انجام امور حاصل می‌شوند؛
۹. دست نامرئی بازار قیمت‌ها، خریداران و فروشندگان را به سوی فعالیت‌هایی که باعث پیش‌رفت رفاه عمومی می‌شود، هدایت می‌کند؛
۱۰. اغلب، آثار بلندمدت و بعدی فعالیت‌ها در نظر گرفته نمی‌شود.

مقدمه

در یک اقتصاد بازار آزاد؛ مانند ایالات متحده امریکا انتخاب‌های شخصی تا حد زیادی جریان زندگی را مشخص می‌کنند. در عین حال، به‌عنوان رای‌دهندگان و شهروندان تصمیم‌هایی اتخاذ می‌شود که بر قانون‌ها یا قواعدی که انتخاب‌های شخصی را هدایت می‌کند، اثر می‌گذارند. برای انتخاب آگاهانه (برای خود و جامعه) باید بعضی اصول اساسی رفتار انسانی را در نظر بگیریم. این وظیفه علم اقتصاد است که بیان کند چه نیروهایی بر اتخاذ تصمیم‌های افراد اثر می‌گذارند.

در ادامه، ده کلید اصلی نظریه اقتصادی معرفی می‌شوند. ده عاملی که توضیح می‌دهد اقتصاد ما چگونه کار می‌کند. در این بخش، خواننده می‌آموزد چرا قیمت مهم است، مفهوم هزینه چيست و چگونه تجارت باعث پیشرفت می‌شود؟ 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. انگیزه‌های مادی

همه‌ی اقتصادها روی یک اصل ساده که همان انگیزه مادی است، تکیه دارند. تغییر در انگیزه‌ها، هزینه‌ها و منافع حاصل از اتخاذ تصمیم‌های خاص، رفتار مردم را تغییر می‌دهد.

درک این انگیزه‌ها ابزاری مؤثر برای فهم این مطلب است که چرا مردم چیزهایی را که می‌خواهند انجام می‌دهند. تأثیر این انگیزه‌ها در هر سطحی دیده می‌شود. از اتخاذ تصمیم‌های خانوادگی ساده گرفته تا بازارهای امنیتی و تجارت بین‌الملل.

در حقیقت، بازارها خود به‌خود فعال هستند؛ زیرا وقتی انگیزه‌ها تغییر می‌کند خریداران و فروشندگان رفتارهای خود را تغییر می‌دهند. اگر خریداران مایل به خرید بیشتر از چیزی که فروشندگان قادرند تهیه کنند باشند، قیمت شروع به افزایش خواهد کرد. به همان اندازه که قیمت افزایش پیدا می‌کند، فروشندگان تمایل بیشتری برای تهیه کالا و خدمات خواهند داشت.

در نهایت قیمت بالاتر مقدار تقاضا و عرضه را به‌سوی تعادل خواهد برد. اگر راه‌های دیگری در پیش گرفته شود چه اتفاقی خواهد افتاد؟ اگر قیمت‌ها بسیار بالا باشد، موجودی انبار عرضه‌کنندگان انباشته شده، مجبور می‌شوند که برای فروش تولیدات‌شان قیمت‌ها را کاهش دهند. قیمت‌های پایین‌تر مردم را برای خرید بیشتر تشویق خواهد کرد؛ ولی در عین حال تولیدکنندگان را از تولید بیشتر دل‌سرد می‌کند. حال با قیمت پایین‌تر، تولیدات سود کم‌تری خواهد داشت و به تدریج مقدار تقاضا به‌وسیله مصرف‌کنندگان با مقدار تولید شده به‌وسیله‌ی عرضه‌کنندگان به تعادل خواهد رسید. این فرآیند یک‌دفعه‌ای عملی نمی‌شود و زمان زیادی نیاز دارد.

واکنش خریداران و فروشندگان نسبت به تغییرات قیمت تیل در امریکا از سال ۱۹۷۰ به بعد، پیوسته اهمیت انگیزه‌ها و نقش زمان را در مراحل تعدیل فرآیند فوق روشن‌تر می‌سازد. در طول دهه ۱۹۷۰ قیمت تیل به شدت افزایش پیدا کرد. بنابراین مصرف‌کنندگان سفرهای بی‌اهمیت را کاهش داده و سعی کردند چند نفری با یک موتر سرکار خود حاضر شوند. در عین حال برای کاهش مصرف تیل، به تدریج به سمت تولید موترهای کوچک‌تر با سوخت کارا تر روی آوردند.

در همان زمان، عرضه‌کنندگان نفت خام و مواد اولیه تیل، حفاری‌های شان را افزایش دادند و تکنیک‌هایی برای استخراج بیشتر نفت از چاه‌های فعلی به کار برده، تحقیقات شان را در میدان‌های نفتی جدید گسترش دادند. در سال‌های اول دهه ۱۹۸۰ عرضه نفت به اندازه‌ای افزایش یافت که تولیدکنندگان برای فروش هر چه بیشتر محصولات خود، قیمت‌های شان را پایین آورند. روند نزولی قیمت‌ها در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ ادامه داشت و مصرف‌کنندگان رفتار شان را دوباره تغییر دادند. آن‌ها به‌سوی موترهای SUV و بزرگ که قدرت بیشتری ایجاد می‌کردند، روی آوردند. چون وقتی قیمت تیل پایین‌تر باشد، حرکت با این نوع ماشین‌ها ارزان‌تر است.

انگیزه‌ها در انتخاب‌های سیاسی نیز موثرند. رفتار شخصی که در فروشگاه بزرگ زنجیره‌ای خرید می‌کند با کسی که در محفلی سیاسی فعالیت می‌کند، متفاوت است.

در بیشتر موارد رای‌دهندگان اغلب از داوطلبان سیاسی و خط مشی‌هایی که آن‌ها را به سمت منافع شخصی شان هدایت می‌کند، حمایت می‌کنند و زمانی که هزینه‌های شخصی آن‌ها در مقایسه با منافع شان بیشتر باشد با انتخاب‌های سیاسی مخالفت می‌کنند. برای مثال رأی‌دهندگان در شمال فلوریدا با پرداخت مالیات بالاتر برای ساخت یک استدیوم ورزشی جدید مستقر در جنوب فلوریدا مخالفت می‌کردند.

راهی برای دستیابی به درجه اهمیت انگیزه‌ها وجود نداشته و آن بخشی از طبیعت انسانی است. برای مثال، انگیزه‌های مادی بیشتر تحت مکتب سوسیالیسم شکل گرفته است تا کپیتالیسم. در شوروی سابق به کارمندان و رؤسای کارخانه‌ی شیشه بر طبق تُن‌های ورق شیشه‌ای که آن‌ها تولید می‌کردند، مزد داده می‌شد. از آن جایی که درآمد شان به وزن شیشه‌ها بستگی داشت، کارخانه‌ها ورق‌های خیلی ضخیمی تولید می‌کردند که به سختی می‌توانستید آن طرف آن را ببینید. قوانین تغییر کرد، طوری که به مدیران بر طبق تعداد مترمربع شیشه‌های تولید شده پاداش داده می‌شد. تحت این قانون، شرکت‌ها شیشه‌ها را آن قدر نازک می‌ساختند، که به راحتی می‌شکستند.

بعضی از مردم فکر می‌کنند که انگیزه‌های مادی فقط وقتی وجود دارد که مردم حریص و خودپسند هستند؛ ولی این اشتباه است. مردم بر طبق دلایل مختلفی عمل می‌کنند، بعضی خودپسندانه و بعضی خیرخواهانه، انتخاب هر دو فرد چه خودخواه و چه هم نوع دوست، به وسیله تغییرات در هزینه‌ها و منافع شخصی تحت تاثیر قرار می‌گیرد. برای مثال هر دو فرد خودپسند و هم نوع دوست ترجیح می‌دهند کودکی که در یک استخر با عمق سه فوت که در حال غرق شدن می‌باشد را نجات دهند تا این که به فکر نجات کودکی باشند که در جریان آب سریعی قرار دارد و در حال نزدیک شدن به آبشار نیاگارا است. هر دو ترجیح می‌دهند لباس‌های کهنه و مستعمل (لباس‌های ارزان) خود را به افراد فقیر بدهند تا این که بهترین لباس‌های شان را هدیه دهند.

حتا اگر هیچ کس 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 بی‌خانمان در شهر نیویارک دایر کند، شهر به اصلاحات زیادی (ولی غیر ضروری) برای ساختمان‌ها نیاز داشت. این تصمیم هیچ‌گونه تغییری در تعهد مادر ترزا نسبت به فقرا ایجاد نکرد.

در عوض، او با تغییر انگیزه‌ها واکنش نشان داد. وقتی هزینه کمک به فقرا در شهر نیویارک افزایش پیدا کرد، مادر ترزا تصمیم گرفت منابعش را در جای دیگر به کار گیرد. تغییر انگیزه‌ها در انتخاب‌های هر شخصی اثرگذار است؛ بدون توجه به این که ما حریص ماتریالیست (مادی‌گرایان)، نوع پرست دل‌سوز یا چیزی بین این دو باشیم.

۲. چیزی به عنوان غذای مجانی وجود ندارد.

واقعیت زندگی در زمین این است که بهره‌وری منابع محدود میباشد، در حالی که خواسته‌های 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 می‌گذارید؟ با وجودی که به خاطر کمیابی منابعی که شامل محدودیت زمانی می‌شود در فشار هستیم، اکثر ما دوست داریم که همه این چیزها و چیزهای بسیار دیگری را داشته باشیم. چون نمی‌توانیم مقدار چیزی را که دوست داریم داشته باشیم؛ مجبور هستیم بین شق‌ها انتخاب کنیم.

به‌کارگیری منابع تولید مانند زمان، منابع خدادادی و سایر منابعی که به دست بشر ساخته شده باشد و یا در طبیعت وجود دارند، باعث می‌شود که دسترسی به سایر منابع کاهش یابد. یکی از نکات مورد توجه اقتصاد دانان این است که چیزی به عنوان غذای مجانی وجود ندارد. در بسیاری از آگهی‌های رستوران‌ها مشاهده می‌شود که با خرید غذای افراد بزرگسال یک غذای کودک مجانی است. به عبارت دیگر، غذا در واقع مجانی نیست و مشتریان دائمی باید قیمت غذای بزرگسالان را پردازند.

در واقع غذای مجانی وجود ندارد و برای به‌دست آوردن چیزهای دیگر باید چیزی که برای ما ارزش دارد را از دست بدهیم. چیزی که از دست می‌دهیم، هزینه‌ای است که برای کالا یا خدمات می‌پردازیم. هر دو مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان چنین هزینه‌هایی را تجربه می‌کنند.

به‌عنوان مصرف‌کننده، با هزینه‌کردن برای یک کالا می‌توانیم خواسته‌های ما را برای خرید کالاهای دیگر تعادل بخشیم، منظور کالاهایی است که می‌توانستیم به‌جای این کالا بخریم. اگر هزینه‌های خود را در نظر نگیریم ممکن است به اشتباه منابع را صرف خرید کالاهای بی‌ارزش کنیم.

هزینه‌هایی که تولیدکنندگان با آن مواجه اند، هزینه‌ی منابعی است که برای ساخت یک محصول یا تهیه یا آماده‌سازی خدمات می‌پردازند. برای مثال استفاده از منابعی مثل چوب، فولاد، تخته سنگ برای ساختن یک خانه جدید، منابع را از مسیر خود برای ساختن مکان‌هایی مثل بیمارستان و مکتب منحرف می‌کند. وقتی منابع برای اهداف دیگر استفاده شوند، هزینه‌های تولید بالا است. هزینه‌های بالا اشاره به این دارد که بسیاری از مصرف‌کنندگان منابع را برای استفاده در محل‌های مختلف به‌کار می‌گیرند؛ در حالی که تولیدکنندگان تمایل کمی به استفاده از این منابع دارند. تولیدکنندگان برای عرضه کالاهایی انگیزه دارند که بیشتر از هزینه‌های تولیدشان فروخته شود نه کمتر. این انگیزه‌ها به این معناست که تولیدکنندگان به عرضه کالاهایی که برای مصرف‌کنندگان ارزش بیشتری داشته باشد، تمایل دارند.

البته یک کالا به شرط این‌که دیگران هزینه‌های آن را قبول کنند می‌تواند برای یک شخص یا گروهی رایگان تهیه شود. اما آن صرف هزینه‌ها را انتقال می‌دهد اما کاهش نمی‌دهد. سیاست‌مداران اغلب از آموزش رایگان، مراقبت پزشکی رایگان یا خانه‌های رایگان صحبت می‌کنند. این اصطلاحات وسوسه‌کننده است، در واقع این چیزها رایگان نیست. برای تولید هر یک از آن‌ها نیاز به منابع کمیاب داریم. ساختمان‌ها، نیروی کار و منابع دیگر که برای ساخت آموزشگاه استفاده می‌شود، می‌توانستند در عوض غذای بیشتر، تفریح یا حفاظت از محیط زیست یا مراقبت پزشکی بهتر را فراهم کنند. هزینه‌های ساخت یک آموزشگاه، ارزش آن کالاهایی است که باید از دست بدهیم. دولت ممکن است قادر باشد هزینه‌ها را تغییر دهد، اما نمی‌تواند از آن‌ها اجتناب کند.

با گذشت زمان مردم به راه‌های بهتر برای انجام‌دادن کارها و بهبود دانش در مورد چگونگی تبدیل منابع کمیاب به کالا و خدمات مورد نیاز، پی می‌برند. در طول ۲۵۰ سال گذشته قادر بوده‌ایم فشار ناشی از کمبود منابع را کاهش دهیم و کیفیت زندگی را بهبود بخشیم. هر چند این موضوع مساله اساسی را تغییر نمی‌دهد. در حقیقت ما هنوز با کمبابی 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 دیگر و با هزینه کم‌تر تولید شود.

۳. تصمیم‌ها بر حسب سود نهایی گرفته می‌شوند.

اگر بخواهیم اکثر منابع غیر قابل دسترس را در اختیار داشته‌باشیم، باید فعالیت‌هایی را که منافع شان بیشتر از هزینه‌های شان است، عهده‌دار شویم و از فعالیت‌هایی که پر هزینه‌تر از ارزش آن‌هاست خودداری کنیم. برای مثال، خانواده‌ای که می‌خواهد یک خانه خریداری کند با کار زیاد برای کسب پول و کم‌تر برای تفریح و گردش خرج کردن، برای خانه‌ای با قیمت پایین پول پس‌انداز می‌کند. شاگردان مکتب که می‌خواهند به دانشگاه بروند نسبت به آن‌هایی که علاقه‌ای به رفتن به دانشگاه ندارند، وقت بیشتری را برای مطالعه کردن صرف خواهند کرد تا بازی‌های ویدیویی. این وزن دادن به هزینه‌ها و منافع برای افراد، بنگاه‌ها و اجتماع لازم و ضروری است.

تقریباً همه انتخاب‌ها در نقطه‌ی نهایی ایجاد می‌شوند؛ یعنی به‌خاطر این که به شرایط چیزی اضافه یا کم شود تا تصمیم‌های «همه یا هیچ» گرفته شود. واژه اضافی، جانشینی برای «نهایی» است. ممکن پرسید که هزینه نهایی یا اضافی یک واحد بیشتر برای تولیدکننده یا خریدار چیست؟ تصمیم‌های 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 دانش‌آموزان مکتب از میان فعالیت‌های مختلف یکی را انتخاب می‌کنند. همه‌ی این تصمیم‌ها نهایی و درگیر هزینه‌ها و منافع اضافی هستند.

ما تصمیم‌های «همه یا هیچ» را ایجاد نمی‌کنیم، مانند انتخاب کردن بین خوردن غذا یا پوشیدن لباس‌ها وقتی که می‌توانیم هزینه غذا را پردازیم. در عوض به‌جای اندازه‌ی اضافی غذا، یک چیز مورد نیاز دیگر را انتخاب می‌کنیم. در تصمیم‌گیری‌ها، ارزش کل غذا و ارزش کل پوشاک را مقایسه نمی‌کنیم؛ بلکه ارزش‌های نهایی آن‌ها را مقایسه می‌کنیم. یک مجری تجاری که برای ساختن یک کارخانه جدید برنامه‌ریزی می‌کند، این مساله را در نظر می‌گیرد که آیا سود نهایی کارخانه جدید (برای مثال، دریافت‌های فروش اضافی) از هزینه‌های 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 گیری های 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 می دهند، هیچ چی. به عبارت دیگر، باید آلودگی را به صفر کاهش دهیم.

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 همان طور که مقدار آلودگی کاهش می یابد، سود نهایی ایجاد شده هم کاهش می یابد (ارزش مقداری کاهش آلودگی بیشتر). با این حال باز هم یک منفعت حتا برای تمیز کردن اتمسفر نیز وجود دارد. طور مثال، قادر خواهیم بود که کوه های دور را ببینیم اما این منفعت با ارزش تر از نجات ما از خفه شدن نیست.

به عبارت دیگر، همچنان که اتمسفر پاک می شود، هزینه نهایی پاک کردن هوا افزایش می یابد، در حالی که منفعت نهایی کاهش می یابد. هزینه نهایی، ارزش چیزهای دیگری است که برای کم کردن یک ذره بیش تر آلودگی از دست می رود. منفعت نهایی افزایش بهبودی وضع هوا است. هنگامی که هزینه نهایی پاک کردن اتمسفر از منفعت نهایی پیشی می گیرد، کاهش آلودگی بیشتر زیاده روی و کار بیهوده است و در حقیقت ارزش هزینه کردن را ندارد.

فرض کنید که می دانیم آلودگی به ارزش صد میلیون دالر خسارت ایجاد می کند و تنها یک میلیون دالر برای کاهش آلودگی صرف می شود. با داشتن این اطلاعات، کار کمتر یا بیشتری برای کاهش آلودگی انجام می دهیم؟ بیشتر مردم می گویند که کمتر خرج می کنیم. این شاید درست باشد، اما این از اطلاعات داده شده پیروی نمی کند.

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

ابهام مشابهی در مورد هزینه‌ها و منافع کل در مقابل هزینه‌ها و سود نهایی بر پایه 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 دالر روی تحقیق و پیش‌گیری ایدز هزینه شده؛ اما تنها یک میلیارد دالر برای تحقیق و پیش‌گیری از بیماری قلبی صرف شده است. با این حال مقاله اشاره می‌کند که انتظار می‌رود تعداد بیش‌تری مردم (۷۷۷۰۰۰) از بیماری قلبی نسبت به بیماری ایدز که ۳۵۰۰۰ نفر قربانی می‌گیرد، جان شان 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 می‌کنند.

مقاله، اطلاعاتی درباره مخارج کل مرگ‌ومیرها گردآوری کرد؛ اما در مورد اثرات نهایی افزایش مخارج هیچ چیزی بیان نکرده است. ایدز یک بیماری جدید در سال ۱۹۸۹ بود و در مقایسه با بیماری قلبی، هنوز هم جدید است. مطالب بیش‌تری در مورد ایدز نسبت به بیماری قلبی وجود دارد، ولی هنوز از آن چه باید در مورد ایدز بدانیم خیلی فاصله داریم.

بنابراین خرج بیش‌تر برای تحقیق درباره‌ی ایدز شاید زندگی افراد بیش‌تری را نسبت به آن چه که اگر روی بیماری قلبی خرج شود، نجات می‌دهد. هدف بیان این مساله است که بدون اطلاع‌داشتن در مورد تاثیر نهایی مخارج تحقیق، غیر ممکن است که بفهمیم چطور مخارج را برای امراض مختلف برای نجات زندگی‌های بیش‌تر اختصاص دهیم.

مردم فروض نهاییون را در معاشرت‌های‌شان در نظر نگرفته‌اند؛ اما به ندرت در فعالیت‌های شخصی‌شان آن را نادیده می‌گیرند. غذا را مقابل سرگرمی در نظر می‌گیریم؛ اما وقتی به طور کلی می‌نگریم، غذا بسیار ارزش‌مندتر از سرگرمی است؛ زیرا غذا به مردم امکان زنده‌ماندن می‌دهد.

وقتی مردم فقیر هستند و در کشورهای نیازمند زندگی می‌کنند، بیشتر درآمدشان را برای تأمین یک رژیم غذایی کافی اختصاص می‌دهند و وقت کمتری را برای بازی گلف و اسکی روی آب یا فعالیت‌های تفریحی دیگر اختصاص می‌دهند؛ البته اگر چنین تفریحاتی برای‌شان موجود باشد.

اما همان‌طور که مردم ثروتمندتر می‌شوند، آسان‌تر می‌توانند غذا به‌دست آورند. اگرچه غذا برای زندگی حیاتی است، ولی خرج کردن مداوم پول برای به‌دست‌آوردن غذا ابلهانه است. در سطوح بالاتر می‌فهمند که در نقطه‌ی نهایی همان‌طور که در مورد چگونه خرج کردن هر دالر اضافی تصمیم می‌گیرند، غذا ارزش کمتری نسبت به سرگرمی دارد.

بنابراین، در حالی که امریکایی‌ها ثروتمند می‌شوند، بخش کوچک‌تری از درآمدشان را برای غذا و بخش بزرگ‌تری از درآمدشان را روی سرگرمی و تفریح هزینه می‌کنند.

مطلبی که مورد نظر نهاییون است، بیان می‌کند این هزینه و منافع نهایی با تصمیم‌گیری دقیق مرتبط است. اگر می‌خواهیم منابع غیرقابل دسترس‌مان را بیشتر به‌دست آوریم، باید تنها فعالیت‌هایی که منافع نهایی مساوی یا بیشتر از هزینه‌های نهایی ایجاد می‌کند را عهده‌دار شویم.

هردوی افراد و ملت‌ها زمانی موفق‌تر خواهند بود که مطالب نهاییون را در نظر گرفته باشند.

۴. تجارت موجب پیشرفت اقتصادی می‌شود.

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 کار خوب برای من انجام دهید، من هم کار خوب برای شما انجام خواهم داد». تجارت مولد است؛ زیرا به هر یک از شرکای تجاری اجازه می‌دهد که بیشتر از آنچه می‌خواهند به دست آورند.

سه منبع عمده سوددهی از طریق تجارت وجود دارد. نخست، تجارت کالاها را از مردمی که ارزش کمی برای کالاها قائل هستند به مردمی که ارزش بیشتری برای آنها قائل هستند، انتقال می‌دهد. تجارت ارزش به دست آمده از کالاها را حتی با وجودی که هیچ کالای جدیدی تولید نشده، افزایش می‌دهد. وقتی کالاهای دست دوم در مغازه‌های دست دوم فروشی داد و ستد می‌شوند، مبادلات کمیت کالاها در دسترس را افزایش نمی‌دهد (همان‌طور، تولیدات جدید این کار را انجام نمی‌دهند). اما این داد و ستدها محصولات را به سوی مردمی که ارزش بیشتری برای آنها قائلند حرکت می‌دهد و تولید ثروت افرادی که آن را خریداری می‌کنند، می‌افزاید.

ترجیحات، میزان آگاهی و هدف‌های افراد متفاوت است. کالایی که برای شخصی بی‌ارزش 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 دالر ارزش دارد. به‌طور مشابه، یک نقاشی که یک مهندس علاقه کمی به آن دارد؛ شاید به‌وسیله یک هنرمند ارج نهاده شود.

مبادله اختیاری که کتاب الکترونیک را به سوی مهندس و نقاشی را به سوی هنرمند حرکت می‌دهد، منفعت ناشی از هر دو کالا را افزایش خواهد داد. تجارت و ثروت هر دو فرد و همچنین ثروت ملت‌شان را افزایش خواهد داد. تنها مقدار کالا و خدمات تولیدشده در یک ملت نیست که ثروت ملت را تعیین می‌کند، بلکه چگونگی تخصیص این کالا و خدمات نیز است.

در قدم دوم، تجارت سطح تولید و مصرف وسیعی را ایجاد می‌کند؛ زیرا به هر یک از ما اجازه می‌دهد تا در کارهایی که بهتر انجام می‌دهیم مزیت پیدا کنیم. زمانی که مردم در تولید کالاها و خدمات متخصص می‌شوند، می‌توانند آسان‌تر و با هزینه کمتری تولید کنند. علاوه بر این، مردمی که در تولید کالایی مزیت پیدا می‌کنند، 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 می‌کردند، تولید خواهند کرد. اقتصاد دانان این قانون را قانون مزیت نسبی نامیده‌اند. این قانون همگانی است و برای تجارت در میان افراد، تجار، نواحی و ملت‌ها به کار برده می‌شود.

قانون مزیت نسبی یک مفهوم عمومی درست است. اگر فرد دیگر مایل است که محصولات را با هزینه پایین‌تر 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 به کار بگیرید که هزینه تولید کمتری دارد. برای مثال، حتا با وجود این‌که بیشتر دکترها در ثبت و تنظیم قرار ملاقات‌ها موفق هستند؛ ولی به‌طور کلی به نفع‌شان 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 بیماران ارزش بیش‌تری برای آن‌ها دارد. اگر آن‌ها مقدار زیادی از وقت را صرف ثبت قرار ملاقات‌ها کنند تا این‌که به ویزیت بیماران بپردازند، این مساله درآمدشان را کاهش می‌دهد. هدف از بیان این مثال این است که با استخدام یک منشی به‌صورت موثرتری از وقت استفاده می‌کنند.

در قدم سوم، مبادله داوطلبانه این امکان را برای شرکت‌ها به‌وجود می‌آورد که با اتخاذ روش‌های تولید عمده هزینه خود را یک درصد پایین‌تر آورند. تجارت شرایطی را برای شرکت‌های تجاری فراهم می‌کند که تولیدات‌شان را در بازار وسیعی به فروش رسانند؛ بنابراین می‌توانند برای تولیدات بیش‌تر برنامه‌ریزی کرده، فرآیند تولید را طوری طراحی کنند که سود صرفه‌جویی‌های ناشی از مقایس را نصیب خود کنند.

چنین فرآیندهایی اغلب به درصد پایین‌تر هزینه‌ها و افزایش در درصد تولید کارگران منجر می‌شود. بدون تجارت، به چنین سودهایی نمی‌توان دست یافت. نیروهای بازار، تولید را به تولیدکنندگان با هزینه پایین اختصاص می‌دهند (به دور از تولیدکنندگان با هزینه‌های بالا). در نتیجه، بازارهای باز تمایل دارند که کالاها و خدمات‌شان را به روش‌هایی تولید کنند که ارزش کالاها و خدمات تولیدی را افزایش دهد.

نمی‌توان درباره اهمیت تجارت در جهان مدرن اغراق کرد. تجارت امکان مصرف مجموعه کالاهایی را مهیا می‌کند که دورتر از آن چیزی است که ما قادر باشیم برای خود تولید کنیم. می‌توانید مشکل‌هایی که در تولید خانه، لباس و غذای‌تان وجود دارد را تصور کنید، بدون این‌که چیزی در مورد دستگاه رادیو، تلویزیون، ماشین‌های ظرف‌شویی و تلفن‌ها بگوییم؟ کسانی که این چیزها را به‌طور گسترده انجام می‌دهند، اقتصادشان به صورت سازمان‌یافته که افراد می‌توانند هم‌یاری کنند، متخصص شوند و تجارت کنند. کشورهایی که موانعی را برای مبادله تحمیل می‌کنند خواه داخلی یا بین‌المللی، توانایی شهروندان‌شان را در رسیدن به زندگی موفق‌تر کاهش می‌دهند.

۵. هزینه‌های مبادله مانع تجارت هستند.

مبادله داوطلبانه همکاری را رشد می‌دهد و کمک می‌کند که بیشتر از آنچه می‌خواهیم، به‌دست آوریم. به‌هرحال، تجارت خود پرهزینه است. تلاش برای جست‌وجوی شرکای تجاری، تجارت‌های مذاکره‌ای و بازار فروش نزدیک زمانبر هستند. منابعی که در این راه صرف می‌شوند هزینه‌های مبادله نامیده می‌شوند و مانعی برای ایجاد ثروت هستند. این هزینه‌ها مانع ظرفیت مولد و دستیابی به سود از تجارت‌های دوطرفه است.

گاهی هزینه‌های مبادله بالا هستند؛ زیرا موانع فیزیکی، مانند اقیانوس‌ها، رودخانه‌ها و کوه‌ها، مانع رسیدن تولیدات به مصرف‌کنندگان می‌شود. سرمایه‌گذاری در راه‌ها و بهبود حمل و نقل و ارتباطات می‌تواند این هزینه‌ها را کاهش دهد.

اغلب هزینه‌های مبادله به‌خاطر موانع سیاسی، مانند مالیات‌ها، مجوزها، قوانین دولتی، کنترل قیمت‌ها و تعرفه‌ها و سهمیه‌ها است. اما صرف‌نظر از این‌که این‌ها عامل انسداد فیزیکی یا سیاسی هستند، بالا بودن هزینه‌های مبادله سود بالقوه تجارت را کاهش می‌دهد.

افرادی که به دیگران در تجارت و انتخاب‌های بهتر کمک می‌کنند، هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهند و باعث پیشرفت اقتصادی می‌شوند. چنین متخصصانی گاهی واسطه نامیده میشوند، مثل نمایشگاه‌های کتاب، نمایندگی‌های املاک، دلالان، کارگزاران (مسئول خرید و فروش سهام)، فروشندگان موتر و انواع تاجران.

اغلب مردم اعتقاد دارند که واسطه‌ها فقط قیمت کالاها را افزایش می‌دهند؛ بدون این‌که سودی ایجاد کنند. اما وقتی بدانیم که هزینه‌های مبادله مانع تجارت هستند، می‌توانیم متوجه استدلال غلط این افراد شویم. اغلب، افراد در مورد حذف واسطه‌ها صحبت می‌کنند، اما به ندرت این کار را انجام می‌دهند. طور مثال خواربار فروش، یک واسطه است. (البته، امروز سوپر مارکیت‌های بزرگ نتیجه فعالیت تعداد زیادی مردم می‌باشد، اما خدمت همه آن‌ها با هم مثل یک واسطه است). اگر خریداران به‌طور مستقیم با کشاورزان موقع خرید کردن سبزیجات، تولیدکنندگان مرکبات موقع خرید میوه و چیزهای دیگر روبه‌رو می‌شدند، چقدر زمان و تلاش برای مهیا کردن حتی یک غذای ساده صرف می‌شد.

خواروبار فروشان این ارتباطها را برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌کنند، اقلام را در یک محل مناسب برای فروش قرار می‌دهند و صورت کالاها را نگهداری می‌کنند. خدمات خواروبار فروشان و دیگر واسطه‌ها هزینه‌های مبادله را به‌طور معنی‌داری کاهش می‌دهد و سوددهی تجارت را برای خریداران و فروشندگان بیشتر می‌کند. این خدمات حجم تجارت را افزایش می‌دهد و باعث پیشرفت اقتصادی می‌شود.

۶. منافع حاصل از تجارت انسان را به سمت فعالیت‌هایی سوق می‌دهد که ثروت را افزایش می‌دهند.

اگر مردم یک کشور از منابع زمین، ساختمان‌ها و مردم‌شان، کالاها و خدمات با ارزشی تولید کنند، زندگی بهتری خواهند داشت. در هر زمان تعداد نامحدودی از پروژه‌های سرمایه‌گذاری در حال انجام است. بعضی از این سرمایه‌گذاری‌ها ارزش منابع را به وسیله تبدیل آن‌ها به کالاها و خدماتی که رضایت مصرف‌کنندگان را بیشتر می‌کند، افزایش می‌دهد. این چنین سرمایه‌گذاری‌ها باعث پیشرفت اقتصادی می‌شود؛ ولی سرمایه‌گذاری‌های دیگر که ارزش منابع را کاهش می‌دهد، پیشرفت اقتصادی را کند می‌کند.

اگر قصد داریم اکثر منابع قابل دسترس را در اختیار بگیریم، باید پروژه‌هایی تشویق شوند که ارزش را افزایش می‌دهند.

این دقیقاً چیزی است که منافع و ضررها انجام می‌دهند. شرکت‌های تجاری منابع را خریداری می‌کنند (مواد خام، کالاهای واسطه‌ای، خدمات مهندسی و منشی‌گری...) و از آن‌ها برای تولید کالا یا خدمتی که به مصرف‌کنندگان فروخته می‌شوند، استفاده می‌کنند. اگر فروش محصولات از هزینه همه منابع لازم برای تولید آن پیشی گیرد، آن‌گاه شرکت سود می‌کند. یعنی وقتی سود به دست می‌آید، شرکت کالاها و خدماتی را تولید می‌کند که مصرف‌کنندگان ارزش بیشتری نسبت به هزینه منابع لازم برای تولیدشان قائل شوند.

ارزش یک محصول برای مصرف‌کننده به وسیله قیمتی سنجیده می‌شود که مصرف‌کننده پرداخت می‌کند. اگر مصرف‌کننده بیشتر از هزینه‌های تولید پرداخت کند، تصمیمی که توسط تولیدکننده گرفته می‌شود آن است که منابع را به سمت تولیدات سودمندتر سوق دهد. سود پاداش تبدیل منابع به چیزهایی با ارزش بیشتر است.

در مقام مقایسه، ضررها جریمه‌ای تحمیل شده است که از تولیدکنندگانی گرفته می‌شود که از منابع بدون تبدیل کردن آن‌ها به چیزهای با ارزش‌تر استفاده می‌کنند. خسارات نشان می‌دهد که منابع باید در تولید چیزهای بهتر مورد استفاده قرار می‌گرفتند.

فرض کنید هزینه‌های یک تولیدکننده پیراهن ۲۰۰۰۰ دالر 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 در نظر گرفته شده است. اگر تولیدکننده هرکدام ۱۰۰۰ پیراهن را با قیمت ۲۲ دالر بفروشد، او ۲۲۰۰۰ دالر در ماه درآمد یا ۲۰۰۰ دالر سود دریافت می‌کند. تولیدکننده لباس هم برای خودش و هم برای مصرف‌کنندگان ثروت به ارمغان آورده است.

از طرف دیگر، اگر پیراهن‌ها را نتوان بیشتر از ۱۷ دالر به فروش رساند، آنگاه تولیدکننده تنها ۱۷۰۰۰ دالر کسب خواهد کرد و ۳۰۰۰ دالر در ماه زیان می‌کند. این زیان از این ناشی می‌شود که فعالیت‌های تولیدکننده، ارزش منابع را کاهش داده است. کالای نهایی برای مصرف‌کنندگان ارزش کمتری نسبت به منابع مورد نیاز برای تولیدشان دارند. این‌طور نیست که مصرف‌کنندگان به‌طور آگاهانه می‌دانند که چه منابعی برای تولید پیراهن‌ها به کار برده شده است؛ اما انتخاب‌هایشان که با یکدیگر انجام می‌شود، این حقیقت را آشکار می‌سازد و برای تولیدکننده یک پیام واضح می‌فرستد.

در یک بازار اقتصادی، خسارت‌ها و ورشکستگی‌های تجاری نتیجه چنین فعالیت‌های بی‌فایده‌ای خواهند بود. تولید پیراهن‌هایی که به قیمت کمتر از هزینه‌هایشان به فروش می‌رسد خسارت‌ها و ورشکستگی‌های تجاری منابع را به‌سوی تولید کالاهای دیگر هدایت خواهند کرد که دارای ارزش بالاتری هستند. بنابراین، حتی اگر چه ورشکستگی‌های تجاری برای سرمایه‌گذاران و کارمندان، اغلب دردناک است، ولی یک جنبه مثبت نیز وجود دارد که آن‌ها منابع را به‌سمت پروژه‌های ثروت‌زا هدایت می‌کند.

ما در جهانی با سلیقه‌ها و تکنولوژی در حال تغییر، دانش ناقص و تردید زندگی می‌کنیم. صاحبان تجارت از قیمت‌های آینده بازار یا هزینه‌های آینده تولید مطمئن نیستند و تصمیم‌هایشان مبنی بر انتظارات است. اما ساختار جریمه‌پاداش یک بازار اقتصادی، طور کامل واضح است. تولیدکنندگانی موفق ترند که پیش‌بینی درستی از تولیدات و خدماتی داشته باشند که مصرف‌کنندگان را در قیمت‌های بالاتر از هزینه‌های تولید جذب کنند، تولیدکنندگانی که بی‌کفایت هستند و منابع را به نواحی که تقاضا کم است اختصاص می‌دهند، با خسارت‌ها و مشکل‌های مالی جریمه خواهند شد.

سودها و ضررها، سرمایه‌گذاری تجاری را به سمت پروژه‌هایی هدایت می‌کند که باعث پیشرفت اقتصادی می‌شوند و از کسانی که منابع کمیاب را هدر می‌دهند، دور می‌کنند. این یک عمل کرد مهم است. اقتصادهایی که در اجرای درست این عمل کرد شکست می‌خورند؛ به یقین کساد یا وضع وخیم‌تری را تجربه می‌کنند.

۷. افراد با کمک به دیگران درآمد به دست می‌آورند.

افراد از جنبه‌های زیادی در توانایی‌های تولید، ترجیحات، فرصت‌ها، مهارت‌های تخصصی، عدم تمایل به ریسک‌پذیری و خوشبختی متفاوت اند. این اختلاف‌ها درآمدهای افراد را تحت تاثیر قرار می‌دهد؛ زیرا آن‌ها بر ارزش کالاها و خدماتی که افراد قادر یا مایل اند برای دیگران تولید کنند، اثر می‌گذارد.

افراد با کار کردن درآمد به دست می‌آورند به خاطر این که برای دیگران چیزهایی را تهیه می‌کنند که برای آن‌ها ارزشمند است. اگر این افراد کالاها و خدمات با ارزشی تولید نمی‌کردند، مصرف‌کنندگان آن قدر با رضایت بابت آن‌ها پول پرداخت نمی‌کردند. در این جا یک مطلب مهم وجود دارد: اگر میخواهید درآمد زیادی به دست 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، درآمدتان کم خواهد شد. این رابطه مستقیم بین کمک به دیگران و درآمد، به هریک از ما برای به دست آوردن مهارت‌ها و استفاده از استعدادها انگیزه قوی می‌دهد. بنابراین می‌توانیم برای دیگران کالاها و خدمات با ارزش تهیه کنیم.

دانشجویان برای ساعت‌های طولانی مطالعه می‌کنند، فشار را تحمل می‌کنند و هزینه‌های مالی تحصیل را به منظور داکتر، کیمیدان، حساب‌دار و انجیر شدن متحمل می‌شوند. افراد دیگر که دانش و تجربه به دست آورده اند به آن‌ها کمک خواهند کرد تا متخصص برق یا برنامه نویس کمپیوتر شوند. دیگران هم شروع به سرمایه‌گذاری و تجارت می‌کنند. چرا مردم این کارها را انجام می‌دهند؟

در بعضی موارد، افراد ممکن است به وسیله یک خواست شخصی قوی برانگیخته شوند تا جهانی که ما در آن زندگی می‌کنیم را بهبود بخشند. به هر حال، حتی افرادی که کاری به بهبود اوضاع جهان ندارند، کسانی هستند که بیشتر میل به کسب درآمد و انگیزه‌ی قوی برای توسعه مهارت‌ها و فعالیت‌هایی که برای دیگران با ارزش‌تر اند را خواهند داشت. درآمدهای بالا از طریق فراهم کردن کالاها و خدماتی که برای دیگران ارزش دارد، به دست می‌آید. افرادی که ثروت زیادی می‌خواهند به آن چه دیگران نیاز دارند توجه می‌کنند.

بعضی مردم فکر می‌کنند که افراد با درآمد بالا باید از دیگران بهره‌برداری کنند. اما کسانی که درآمدهای بالا دارند در محل کار برای بهبود خوشبختی مردم کار می‌کنند. میلیون‌ها نفر از تماشای بازی گلف تایگر لذت می‌برند و او از جوایزی که به برندگان اهدا می‌شود، پاداش خود را میگیرد و از تبلیغ حامیان ورزش کاران درآمد کسب می‌کند.

سلین دیون میلیون‌ها دالر به دست می‌آورد؛ زیرا افراد زیادی مایل اند که مقدار قابل ملاحظه‌ای برای شنیدن موسیقی‌اش پرداخت کنند. موسسان شرکت‌های تجاری‌ای موفق هستند که از طریق تولید محصولات قابل خرید برای میلیون‌ها مصرف‌کننده، فعالیت می‌کنند. در گذشته سام والتن که فروشگاه‌های وال‌مارت را بنیان نهاد، ثروتمندترین مرد در ایالات متحده بود، زیرا او فهمید که چطور سرمایه‌های مالی بزرگ را به‌طور موثرتری به کار گیرد و کالاهای مارک‌گذاری شده را با تخفیف قیمت‌ها به شهرهای کوچک امریکا بفروشد.

میلیون‌ها مصرف‌کننده هرگز از سودهایی که والتن یا گیتس از طریق استعداد و محصولات کم قیمت شان به دست آوردند، اطلاعی ندارند. والتن و گیتس پول زیادی به دست آوردند زیرا آن‌ها به افراد زیادی کمک کردند.

۸. پیشرفت‌های اقتصادی در اصل از طریق تجارت، سرمایه‌گذاری، نهادهای اقتصادی مناسب و روش درست انجام امور حاصل می‌شود.

در یکی از اولین روزهای صنف اقتصاد که به معرفی اقتصاد پرداختیم، به این موضوع برخوردیم که تولید سرانه امریکا، 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 ماشین‌آلات، کارخانه‌های بسیار عظیم و پیچیده، جاده‌های بسیار طولانی و سیستم ارتباطی گسترده وجود دارد و سوم این‌که مردم در سال ۱۷۵۰ خودشان نیازهای خود 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 جواب‌های‌شان درست بود. آن‌ها به اهمیت تکنولوژی، سرمایه و تجارت پی برده بودند. جواب دانشجویان مرا به عقیده‌ی 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. تحلیل اقتصادی سه منبع دیگر را نیز برای پیشرفت اقتصادی در نظر می‌گیرد؛ سرمایه‌گذاری در نیروی کار و ماشین‌آلات، بهبود تکنولوژی و بهبود و توسعه سازمان‌های اقتصادی. نخستین چیزی که توان تولید را بالا می‌برد، سرمایه‌گذاری بر روی دارایی‌های مولد، کالاهای تولیدی مانند ماشین‌آلات کارخانه‌ای و بعد افزایش دانش و مهارت کارگران (سرمایه‌گذاری‌های انسانی) است.

هردوی این سرمایه‌گذاری‌ها با هم ارتباط تنگاتنگ دارند. کارگران وقتی بیشتر تولید می‌کنند که با ماشین‌آلات مجهزتر و بهتری کار کنند و همچنین تولید با ماشین‌آلات پیچیده و زنجیره وار خیلی بیشتر است تا تولید با دست و همین‌طور حمل و نقل با ماشین‌های سنگین (کامیون کانتینر و ...). تا مرکب و قاطر.

دوم، 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، الکترونیسیته و انرژی اتم به عنوان منبع اصلی انرژی، جاگزین انرژی انسانی و حیوانی شده، موترها، بس‌ها، ریل‌ها و هواپیماها جاگزین اسب و قاطر شده‌است و پیشرفت تکنولوژی تمام ابعاد زندگی ما را تحت تأثیر قرار داده‌است. نمایش‌گرهای CD، کمپیوترهای جیبی، ماکروویوها، ویدئوهای دوربین‌دار، DVD، شیوه‌های جراحی جدید، ماشین‌های مجهز به تهویه هوا، حتا درهای کنترلی، تکنولوژی روش کار کردن، بازی کردن و سرگرمی، همه و همه تغییر کرده است. سوم، بهبود و توسعه نهادهای اقتصادی نیز رشد اقتصادی را افزایش می‌دهد. نهادهای اقتصادی یعنی روش‌هایی که فعالیت‌های انسانی را سازمان می‌دهد و برای عمل کردن آن‌ها و مواردی که در این رابطه باید در نظر گرفته شود، قوانین وضع می‌کند. 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 پرداخته، باعث رشد اقتصادی می‌شود. بدون سیستم قانونی، سرمایه‌گذاری تجارت، نوآوری و خلاقیت 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 بنیان‌گذارانی را نشان می‌دهد که با امید به دست آوردن سود بیش‌تر ریسک می‌کنند. هیچ کس نمی‌داند اختراع و نوآوری بعدی چیست و تکنیک جدید کاهش هزینه کدام است. طور معمول استعداد خلاق و کارآفرین در جایی که فکرش را نمی‌کنیم، ظهور 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. در ضمن، 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 مواجهه با یک آزمایش واقعی از طرف مصرف‌کنندگان باشد. آیا افرادی هستند که تصمیم می‌گیرند کالاها را به قیمت 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 که رفاه عمومی را زیاد می‌کند، هدایت می‌کند.

آدم 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 جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنند. اما کسب سود شخصی فرد را وادار به فعالیت می‌کند که بیش‌ترین سود را برای جامعه دارد. در بسیاری از موارد فرد توسط دستان نامرئی به سمت هدفی که برای آن برنامه‌ریزی نکرده است، هدایت می‌شود.

طبق نظریه آدم 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. همه به دنبال سود شخصی اند؛ اما دستان نامرئی آدم اسمیت که قیمت‌های بازار است، باعث رشد اقتصاد می‌شود؛ در صورتی که اشخاص در صدد ایجاد آن نمی‌باشند.

درک قاعده کلی داستان نامرئی برای بسیاری از مردم سخت است. تمایل طبیعی این است که با یک برنامه متمرکز نیاز همه مردم جامعه با هم برآورده شود. آدم اسمیت مدعی است، ترغیب اشخاص برای کسب سود شخصی شان می‌تواند به طور خودکار نیازهای جامعه را پاسخ دهد و این درحالی است که تقاضاها بدون برنامه‌ریزی به وجود 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 زمان‌بندی، 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 همان قدر سبزی، نان، شیر و کالاهای دیگر می‌آورند که کالا همیشه وجود داشته باشد؛ اما فاسد و تلف هم نشود؟ چگونه یخچال‌ها، موترها و... در جاهای گوناگون دنیا تولید می‌شود و به همان اندازه‌ای که برایش تقاضا وجود دارد در سوپر مارکت شما وجود دارد؟ داستان 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 بعد از آدم اسمیت اقتصاددانی بود که سیستم بازار را نام‌گذاری کرد؛ زیرا قیمت‌ها تنها شاخصی است که اتوماتیکوار اطلاعات «معجزه» زیادی را با خود حمل می‌کند که فروشنده و خریدار را به سمت تصمیمی که نیاز هر دو را برآورده کند، راهنمایی کند. قیمت‌ها منعکس‌کننده‌ی تصمیم هزاران 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. بازار به همه شرکت‌کنندگان اطلاعات و انگیزه‌ای که برای استفاده از اطلاعات نیاز دارند را می‌دهد.

به قیمت سیب در یک سوپرمارکت توجه کنید، این قیمت نشان می‌دهد، چقدر مصرف‌کننده تمایل دارد بپردازد 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 حد معمول می‌شود. ساکنان اوماها تقاضای سیب را افزایش می‌دهند که در نتیجه قیمت آن زیاد می‌شود. قیمت بالاتر منجر می‌شود که دیگر مصرف‌کنندگان در شهرها و ایالات دیگر و حتی کشورهای دیگر، مصرف شان را کاهش دهند چون ضرورتی در مصرف سیب ندارند. آن‌ها ترجیح می‌دهند سیب کمتری بخورند، به جای این که پول بیشتری بپردازند. نتیجه آن که خارجی‌ان سیب کمتر می‌خورند و این فرصت را به اوماهایان می‌دهد که با قیمت بالاتر هر مقدار سیبی که می‌خواهند مصرف کنند.

از طرف عرضه، افزایش قیمت سیب سود تولیدکننده را زیاد کرده و در نتیجه عرضه سیب زیاد می‌شود. به دنبال افزایش قیمت سیب، عرضه‌کننده‌ها دقت بیشتری به خرج می‌دهند که از تمام سیب‌ها استفاده کنند و هیچ‌کدام خراب نشود. افزایش تقاضا در یک دوره کوتاه مانند فستیوال هالوین روی 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 به خاطر افزایش تقاضای آن‌ها، افزایش می‌یابد. این باعث می‌شود که منابع به سوی کاشت سیب حرکت کند تا این که 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 شده تا حدی می‌رسد 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 اتوماتیکوار 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. هیچ‌کس نمی‌تواند کشاورز را مجبور به کاشت سیب کند یا به بنگاه‌ها بگوید سرمایه خود را در ساختمان‌سازی مصرف کنید. 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 تولیدکننده را مجبور به تحقیق و تولید از راه‌های کم هزینه کنیم؛ بلکه دست‌های نامرئی قیمت‌ها تولیدکننده را به طور خودکار در پیدا کردن بهترین شیوه‌ها و راه‌های با هزینه کمتر و بهترین ترکیب تولید می‌کشاند؛ چون کاهش هزینه یعنی افزایش سود. هر تولیدکننده‌ای سعی دارد که هم هزینه را پایین بیاورد و هم کیفیت را افزایش دهد. در حقیقت رقابت تولیدکننده را مجبور به این کارها می‌کند.

در اقتصاد مدرن تشکل‌هایی که به واسطه دست‌انامرئی برای افزایش سود شخصی به وجود آمده است، شگفت‌انگیز اند. زمانی که بر سر یک میز شام با شکوه نشسته اید 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 سوپر مارکیت برای صرف یک شام لذت‌بخش برای شما که با کم‌ترین هزینه پخته شده، نگرانی داشته باشند. کشاورز، راننده کامیون و بقال وقتی می‌توانند قیمت بالاتری درخواست کنند که بهترین و تازه‌ترین نوع کالا را ارائه دهند 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 آن‌چه است که خود می‌نوانستیم تولید کنیم. آن‌چه دست‌های نامرئی قیمت‌های بازار انجام می‌دهد، تامین تقاضای مصرف‌کنندگان و ایجاد هماهنگی در تمامی اجزاء است.

۱۰. اغلب، آثار بلندمدت و اثرهای بعدی فعالیت‌ها در نظر گرفته نمی‌شود.

هانری هازلیت 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 اثرهای آنی توجه داشت؛ بلکه باید اثرها را در بلندمدت بررسی کرد.

- نباید صرف اثرها را روی یک گروه بررسی کرد؛ بلکه باید روی گروه‌های مختلف بررسی کرد.

- نباید فقط به نتایج اولیه و مستقیم توجه کرد؛ بلکه باید اثرهای بعدی و توابع آن را هم در نظر گرفت.

هازلیت معتقد است که منشاء تمام خطاها در اقتصاد، نادیده‌گرفتن این اصول است.

به خصوص در اعمال سیاست‌ها تنها به منافع کوتاه‌مدت توجه می‌شود و نتایج بلندمدت طور کامل نادیده گرفته می‌شود. در سیاست‌ها تنها به منافع گروه خاص یا صنعت خاص توجه می‌شود و اثرهای وارده بر گروه‌های دیگر؛ مثل مالیات‌دهندگان و مصرف‌کنندگان 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 جلو می‌دهند و هزینه را کم‌تر (بیشتر از آن چیزی که توسط دیگران هزینه می‌شود). سیاست‌مدارانی موفق ترند که منافع آن‌ها برای رای‌دهندگان قابل لمس‌تر باشد و هزینه‌ها کم‌تر قابل مشاهده بوده، به آینده منتقل شود. تحت این شرایط نماینده‌ها می‌توانند رأی‌دهندگان را گمراه کنند.

بنابراین، اگر رأی‌دهندگان آثار بعدی اعمال سیاست را بدانند حاضر می‌شوند از منافع آن چشم‌پوشی کنند و سیاست اجرا نشود. مثل کنترل بر اجاره بهاء آپارتمان. شهرهایی مانند برکلی، سانتامونیکا، کلفرونیا به خوبی مانند نیویارک خود را با چنین کنترل‌هایی عادت داده‌اند. چون این کنترل از افزایش اجاره بهاء جلوگیری می‌کند و خانه‌دارشدن بسیاری از افراد را ممکن می‌سازد.

البته در کوتاه‌مدت این کار درست است؛ ولی اثرهای جانبی آن هم مهم است. اول این‌که بازار آپارتمان را کد می‌شود. آپارتمان‌ها نمی‌تواند به کسانی که حاضرند قیمت بیش‌تری بپردازند واگذار شود. برای افراد مشکل است که از سر یک آپارتمان با اجاره بهاء کنترلی بگذرد؛ حتی اگر آپارتمان‌های دیگر نزدیک به محل کارش باشد، پیدا کردن یک آپارتمان نزدیک‌تر به محل کار با اجاره بهاء کنترلی سخت است، چون بقیه هم قیمت خانه‌هاشان زیر قیمت اجاره است، محکم به آن چسبیده‌اند و حاضر نیستند آن را از دست بدهند.

قیمت اجاره بهاء پایین، سرمایه‌گذاری در ساختمان‌سازی را کاهش می‌دهد. اگرچه کنترل اجاره بهاء 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 خانه‌های‌شان را اجاره دهند، کاهش می‌یابد و سرمایه‌گذاران سرمایه‌های خود را در جاهای دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند.

پس تعداد خانه‌های اجاره‌ای کم شده و پیدا کردن خانه هم بسیار سخت می‌شود. پس در طول زمان نه تنها تعداد خانه اجاره‌ای کم می‌شود؛ بلکه کیفیت آن‌ها نیز کاهش می‌یابد.

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

همین حالت برای تعرفه‌گذاری و سهمیه‌بندی واردات کالای خارجی وجود دارد. در این حالت هم همیشه اثرهای جانبی در نظر گرفته نمی‌شود. با محدود کردن واردات کالاهای خارجی، تعرفه‌ها و سهمیه‌بندی‌ها اگرچه ابتدا کارگران امریکایی که محصولات رقابتی با هزینه بالاتر تولید می‌کنند حمایت می‌شود؛ اما اثرهای 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 که سهمیه واردات آهن در آن سال کم شد، کاهش عرضه آهن، قیمت آهن امریکا را ۳۰٪ افزایش داد. در قیمت بالاتر، تولیدکننده‌های داخلی آهن تولید و استخدام خود را افزایش دادند. اما در واقع اثرهای جانبی آن چه بود؟ کارخانه‌هایی که مواد اولیه آن‌ها آهن بود؛ مثل کارخانه‌های موتر، اسباب و ماشین‌آلات سنگین، در مقابل افزایش قیمت آهن نتوانستند مقاومت کنند و به اجبار بسیاری از کارمندان خود را بی‌کار کردند. تولیدکننده‌های کانتینرهای آهنی امریکا 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. به علاوه اثرهای جانبی دیگری هم وجود داشت. صادرکنندگان آهن به امریکا هم دیگر دالری از این طریق وارد کشورشان نمی‌کردند، پس آن‌ها هم توان کمتری برای واردات کالاهای امریکایی داشتند. در نتیجه صادرات امریکا به دلیل محدودیت‌های واردات کاهش پیدا کرد.

از دیگر اثرهای جانبی آن اثر به روی 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. طور معمول محدودیت‌ها، عجیب نیست چون شغل‌های مردم که در صنایع حمایت‌شده کار می‌کنند (مثل آهن) مشخص است؛ در حالی که اثرهای جانبی شغل‌هایی که در صنایع دیگر از بین رفته و نابود شده، زیاد مشخص نیست، بنابراین بیشتر مردم دنبال شغل‌های حمایت شده هستند.

خرج‌ها و هزینه‌های دولت هم طور معمول اثرهای جانبی دارد. سیاست‌گذاران طور معمول تصمیم‌هایی اتخاذ می‌کنند که بی‌کاری را کاهش دهند. مانند سرمایه‌گذاری روی جاده که هم از پولیس‌ها حمایت می‌کند و هم مشاغل موجود در دادگستری و کارهای اداری را زیاد می‌کند، اما اشتغال‌زایی تنها خاصیت آن نیست.

فرض کنید دولت ۵۰ میلیارد دالر برای استخدام یک میلیون نفر برای ساختن یک بزرگراه حد فاصل سن‌دیگو و لاس آنجلس خرج کند. در واقع، اشتغال‌زایی این پروژه چقدر است؟ وقتی به نتایج ثانوی یا جانبی آن توجه کنید، جواب آن هیچ است.

دولت پروژه‌های خود را اغلب از مالیات یا از طریق وام از بانک تأمین مالی می‌کند. گرفتن ۵۰ میلیارد دالر مالیات، مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی را ۵۰ میلیارد دالر کاهش می‌دهد. این کاهش در مصرف و سرمایه‌گذاری خصوصی باعث بی‌کاری بسیاری از افراد می‌شود. اما به جای آن توسط سرمایه‌گذاری دولتی، اشتغال ایجاد می‌شود. وقتی پروژه‌ای به وسیله وام تأمین مالی می‌شود، برای این که 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 شده و از بین رود. در این حالت یعنی محدودیت تجارت، شغل ایجاد نمی‌شود؛ بلکه ترتیب و جای شغل‌ها تغییر می‌کند. این حقیقت به این معنی نیست که پروژه‌ها نباید انجام شوند؛ بلکه یعنی یک پروژه برای اجرا باید توجیه اقتصادی داشته و منافع آن بیشتر از هزینه آن و هزینه فرصت باشد.

اثرهای جانبی تنها مشکل سیاستمداران و دولت‌مردان نیست. افراد معمولی و شهروندان آگاه هم با آن روبه‌رو می‌شوند؛ مانند تجربه اخیر یک معلم در غرب ویرجینیا که این مطلب را توضیح می‌دهد. شاگردان او پی‌هم قلم‌های خود را گم می‌کردند و او برای این‌که آن‌ها را تشویق به حفظ و نگهداری مدادشان بکند، تعیین کرد که اگر هر کس قسمت آخر قلم خود را به معلم تحویل دهد، ۱۰ سنت جایزه می‌گیرد. اما این کار تنها باعث شد که دانش‌آموزان قلم خود را خیلی سریع می‌تراشیدند و قسمت آخرش را برای گرفتن ۱۰ سنت به معلم تحویل می‌دادند. 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 (دارایی) خصوصی و قراردادهای 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، 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 به وسیله فروش کالاها و خدماتی پیشرفت می‌کند که بتواند آن‌ها را با هزینه نسبتاً پایین تولید کند و آنچه را که برایشان هزینه‌بر است وارد می‌کنند.

مقدمه

چرا برخی کشورها سریع رشد می‌کنند؛ در حالی که بقیه کشورها راکد 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 آدم 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 که با یکدیگر مبادلات بهره‌ور داشته باشند.

مقررات قانونی در هر دو نوع موسسات رسمی و غیررسمی رفتار را هدایت می‌کند. سیاست‌های سالم دولت اجزاء اصلی پیشرفت رشد هستند. همان‌طور که یک یا دو بازیگر ضعیف می‌توانند سطح کارایی کل یک تیم قهرمانی را کاهش دهند، یک صنعت یا سیاست ضد تولیدی در یک یا دو حوزه‌ی کلیدی هم می‌تواند به کارایی و عمل کرد 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 را توضیح می‌دهد.

۱. سیستم قانونی: اساس فرآیند پیشرفت اقتصادی، یک سیستم قانونی است که از مالکیت خصوصی دارایی و انجام قراردادها حمایت می‌کند.

« نظام مالکیت خصوصی مردم را برای فعالیت‌های شخصی شان 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 پایه‌ای برای حمایت از حق مالکیت و اجرای معاهدات فراهم می‌کند. همان‌گونه 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 به وسیله بازده حاصل از خصوصی‌سازی و روش‌های تولید در مقیاس بزرگ، محصولات بیش‌تری به دست می‌آورند.

برای کاهش نااطمینانی‌های 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 باید از حق مالکیت حمایت کند. دارایی یک بخش گسترده‌ای است که شامل مالکیت ایده‌ها و خدمات نیروی کار می‌شود که خود، همانند موجودیت فیزیکی ساختمان‌ها و زمین از دیدگاه‌های مذهبی تشکیل شده است. مالکیت خصوصی دارایی شامل سه چیز است:

۱. حق استفاده انحصاری؛

۲. حمایت قانونی علیه متجاوزان؛ آن‌هایی که درصدد استفاده و یا ضایع کردن دارایی بدون اجازه‌ی مالک هستند؛

۳. حق انتقال به دیگری (یا تعویض با دیگری). مالکان خصوصی می‌توانند تصمیم بگیرند که چگونه دارایی‌شان را استفاده کنند؛ اما مالکان خصوصی برای فعالیت‌های‌شان مسئول هستند. کسانی که دارایی‌شان را به شیوه‌ای استفاده می‌کنند که حقوق مالکیت دیگران را مورد تخطی و یا تجاوز قرار دهند، در معرض فشارهای قانونی کسانی که از دارایی‌شان حمایت می‌کند، قرار می‌گیرند. برای مثال حقوق مالکیت خصوصی من را از پرتاب کردن چکش به داخل صفحه نمایش کمپیوتر شما منع می‌کند، زیرا اگر این کار را انجام دهم من به حق مالکیت شما در مورد کمپیوترتان تجاوز کرده‌ام. حق مالکیت شما برای کمپیوترتان، من و هر کس دیگری را از استفاده بدون اجازه از کمپیوترتان منع می‌کند. به‌طور 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 موتر باشید، انگیزه‌ای قوی برای تعویض روغن، سرویس منظم موتر که به خوبی کار می‌کند، دارید. چرا این طور است؟ اگر شما در این زمینه بی‌دقت باشید، ارزش موتر هم برای شما و هم مالکان آتی کاهش خواهد یافت. اگر موتر 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 که خانه‌های در تملک دولت در مقایسه با خانه‌های با مالکیت خصوصی، به خوبی نگهداری نمی‌شوند. این امر در هر دو نوع کشورهای کپیتالیستی و سوسیالیستی صادق است. اهمال در مراقبت، نگهداری و تعمیر کردن، نشان‌دهنده‌ی محرک‌هایی است که مالکیت دولتی اموال را همراهی می‌کند.

دوم، مالکیت خصوصی مردم را به استفاده سودمند از دارایی شان تشویق می‌کند. زمانی که مردم قادر به نگهداشتن ثمره‌های کارشان به عنوان دارایی خصوصی باشند، یک محرک قوی برای بهبود مهارت‌هایشان دارند و چنین کارهایی درآمدشان را افزایش خواهد داد. هم‌چنین، هنگامی که مردم مجاز هستند که آن‌چه را به‌دست می‌آورند نگاه‌دارند، 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 زیر کشت 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، حدود ۱,۴ از ارزش کل تولیدات کشاورزی شوروی در این کسر کوچک از زمین‌های کشاورزی خصوصی کشت می‌شد.

این نشان می‌دهد که محصول هر جریب زمین خصوصی حدود ۱۲ برابر محصول هر جریب مزارع دولتی بوده و حتا جابه‌جایی کوچک از مالکیت دولتی به سمت مالکیت خصوصی نتایج مؤثری را به‌وجود می‌آورد. در سال ۱۹۷۸ میلادی دولت کمونیستی چین سیاست بالفعلی را آغاز کرد که اجازه می‌داد کشاورزان همه‌ی برنج کشت شده در مزارع عمومی که بیش‌تر از مقدار تعیین‌شده توسط دولت بود را برای خود نگاه‌دارند.

در نتیجه، دولت چشم توجه را به سمت کشاورزان در دهکده‌های کوچک ایکس‌جانگ در استان آنه‌یوی چین دوخت. در آن‌جا کشاورزان مسئولیت کشت قطعات به‌خصوصی 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 انگیزه‌ی قوی برای گسترش چیزهایی دارند که مالک آنند؛ طوری که این چیزها برای دیگران سودمند باشد، در حالی که مالکان خصوصی می‌توانند به صورت قانونی هر کاری که می‌خواهند با دارایی‌شان انجام دهند. آن‌ها می‌توانند از فعالیت‌های‌شان که ارزشش برای دیگران زیادتر است، سود ببرند. اگر آنان دارایی‌شان را به صورتی استفاده کنند که برای دیگران جالب باشد، ارزش بازاری دارایی افزایش خواهد یافت. در مقابل اگر تغییراتی بدهند که سایر افراد دوست نداشته باشند، به‌خصوص اگر سایر افراد، مصرف‌کنندگان و خریداران بالقوه آنی باشند، ارزش آن دارایی کاهش پیدا خواهد کرد.

مالک یک مجموعه آپارتمان را در نظر بگیرید. این شخص ممکن است به هیچ چیز به‌جز داشتن پارکینگ، امکانات خشک‌شویی مناسب، یک اتاق کار زیبا، یا یک سونا و استخر شنای جذاب در درون مجموعه توجه نکند. اما اگر مصرف‌کنندگان به این کالاها ارزش بیش‌تری بدهند (نسبت به هزینه‌ی 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 مصرف‌کنندگان ترجیح می‌دهند، اصرار می‌ورزند درآمدهای‌شان و ارزش سرمایه‌شان (آپارتمان‌شان) 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 فراگیرند و مهارت‌هایی را یاد بگیرند که برای دیگران ارزش‌مندتر است، درآمدهای آینده‌ی‌شان 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 پژوهاکی از طرف مصرف‌کنندگان کنونی است، انعکاسی از آن‌چه که آنان از آن منبع انتظار دارند. اما مصرف‌کنندگان 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 مطمئن‌شدن از این‌که کالا زمانی که ارزش بیش‌تری دارد، در دسترس خواهد بود. بنابراین، مالک به صدای مصرف‌کنندگان 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 ساله‌ی 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 هر 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 افزوده‌ی آنان بفروشد.

در طول قرن‌ها بدبینان درباره تمام‌شدن 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 به توسعه زغال‌سنگ منتهی شد و طولی نکشید که بحران چوب از بین رفت.

حتا 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؛ در حالی که سوخت اصلی و عمده برای روشنایی هم همان روغن بود. هیچ‌کس مالک وال‌هایی نبود که به طور گسترده در دریا‌های 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، اما همان‌طور که قیمت‌ها افزایش می‌یافت، اشخاص انگیزه‌ای برای پیدا کردن منابع انرژی جایگزین یافتند. اگر آنان می‌توانستند مالک منبع انرژی باشند، می‌توانستند درآمدهای زیادی به دست آورند. با گذر زمان، این امر به گسترش استفاده از نفت چراغ، کاهش قیمت و پایان بحران روغن وال منتهی شد.

بعد هنگامی که مردم به بنزین روی آوردند، پیش‌بینی‌هایی صورت گرفت که این منبع هم تمام خواهد شد. در سال ۱۹۱۴ میلادی، دفتر معادن گزارش داد که عرضه کل نفت امریکا، ۶ میلیون بشکه بود؛ مقداری کمتر از آنچه که ایالات متحده اکنون 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 پیش‌بینی کرد که ایالات متحده نفت را تنها در کمتر از چند سال به اتمام خواهد رساند. مطالعه‌ای به پشتیبانی باشگاه رم، پیش‌بینی‌های مشابهی را برای جهان در طول دهه ۱۹۷۰ انجام داد.

درک انگیزه‌هایی که از مالکیت خصوصی ناشی می‌شود، فهم این که چرا بعضی پیش‌بینی‌ها اشتباه بوده اند را آسان می‌کند. هنگامی که یک منبع با مالکیت خصوصی کمیاب می‌شود، قیمت منبع بالا خواهد رفت. افزایش قیمت به تولیدکنندگان، ابداع کنندگان، مهندسان و کارفرمایان انگیزه ای برای نگهداری، استفاده مستقیم منبع، جست‌وجوی بیشتر برای جاگزین‌ها، گسترش روش‌های جدید اکتشاف و احیای مقادیر بزرگتر از منبع را می‌دهد.

یک سیستم قانونی که از حقوق مالکیت حمایت و معاهدات و قراردادهای با روش *Evenhanded* اجرا می‌کند؛ اساس و پایه‌ای برای تشکیل سرمایه و سودبردن از تجارت را فراهم می‌کند که فنرهای رشد اقتصادی هستند. در مقابل، ناامنی 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 طبقه‌بندی 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 کارا از منابع؛ همان‌طور که مالکیت خصوصی در چهارچوب قانون انجام می‌دهد را 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، طوری که آنان ممکن است به دیگران ارزان بفروشند. رقابت، کسانی که هزینه‌ها را بالا نگه می‌دارند را حذف می‌کند و تولیدات را به سمت کسانی سوق می‌دهد که هزینه‌هایشان پایین است.» (کلیرویلکوکس)

رقابت زمانی به وجود می‌آید که آزادی ورود به بازار وجود داشته باشد و فروشندگان دیگر نیز 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 عمل کرد مؤثر، سودمند و موافق سلیقه و ترجیحات مصرف‌کنندگان داشته باشند. رقابت تولیدکنندگان ناکارا را از صحنه بیرون می‌کند. بنگاه‌هایی که نمی‌توانند مصرف‌کنندگان را با کالاهایی با کیفیت با قیمت‌های رقابتی تامین کنند، ضرر می‌کنند و سرانجام از کسب‌وکار بیرون رانده می‌شوند. رقبای موفق، بنگاه‌های رقیب را از صحنه بیرون می‌کنند. آن‌ها ممکن است این عمل را از راه‌های گوناگون انجام دهند که شامل کیفیت تولیدات، روش، خدمات، تبلیغات و قیمت است. اما آن‌ها باید پیوسته جواب‌گوی تقاضای مصرف‌کنندگان، 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 قیمت‌ها، فروش تولیدات نامرغوب و یا ارایه‌ی خدمت نامطلوب محافظت کرده است. رقابت جواب را ارائه می‌دهد. اگر مک دونالد موفق نشود یک ساندویچ خوش‌مزه را به قیمت مناسب با یک لبخند تحویل دهد، مردم به سمت برگر کینگ، وندیز، سابوی، دیری کوئین و بقیه رقبای وی روی می‌آورند.

حتا بزرگ‌ترین بنگاه‌ها در مقابل یک بنگاه تازه به‌دوران رسیده کوچک که روش‌های جذب مصرف‌کنندگان را با تولیدات بهتر در قیمت‌های پایین‌تر یافته است، شکست خواهند خورد. بنگاه‌هایی به بزرگی جنرال موتور و فورد مشتریان را به نفع هوندا، مزدا، تویوتا و سایر صاحبان کارخانه موتور از دست خواهند داد و این در صورتی است که آن‌ها یک مرحله عقب‌تر از تهیه نوعی از وسایل نقلیه باشند که مردم در قیمت‌های رقابتی می‌خواهند.

رقابت به بنگاه‌ها برای توسعه تولیدات بهتر و کشف روش‌های کم‌هزینه‌تر تولید انگیزه می‌دهد. به دلیل این‌که تکنولوژی و قیمت‌ها همیشه تغییر می‌کنند، هیچ کس نمی‌داند چه تولیداتی را مصرف‌کنندگان بعد می‌خواهند یا کدام یک از تکنیک‌های تولید هزینه‌های هر واحد محصول را به حداقل می‌رساند. رقابت به کشف این پاسخ کمک می‌کند. از وقتی که فروشگاه‌های بزرگ خرید تاسیس شد، آیا فروش اینترنتی جدیدترین ایده نبوده است؟ یا رویای 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. آن‌ها نیاز به تصویب هیئت‌های مربوطه ندارند. 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 شد. 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 باید در پیش‌بینی‌کردن، تشخیص‌دادن و به‌طور وسیع در پذیرفتن ایده‌های پیشرفته، خوب عمل کنند.

همچنین، رقابت ساختار شغل و اندازه‌ی بنگاهی را که می‌تواند هزینه هر واحد تولید و خدمت را در حداقل نگه دارد، کشف کند. برخلاف سایر سیستم‌های اقتصادی، یک اقتصاد بازار نمی‌تواند انواع بنگاه‌هایی که اجازه دارند با هم رقابت کنند را تحت سرپرستی در آورد.

بنگاهی که به وسیله مالک آن اداره می‌شود، شرکت با مسئولیت محدود، بنگاه با مالکیت کارکنان، تعاونی مصرف‌کنندگان، 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 باید تا حدودی بزرگ باشد تا مزیت کامل صرفه‌جویی‌های نسبت به مقیاس تولیدات را به دست آورد که عبارت است از کاهش در هزینه‌های هر واحد تولید هنگامی که تولید افزایش می‌یابد. در چنین مواردی مشاغل کوچک هزینه‌های تولیدی بیشتری نسبت به هم‌تاهای بزرگ‌تر خودشان دارند. مصرف‌کنندگان 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 موتر نشان‌دهنده 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 مصرف‌کنندگان ارزش بیشتری برای خدمات شخصی و تولیدات فردی قایل شوند، بنگاه‌های بزرگ ممکن است شرایط سختی برای رقابت کردن داشته باشند. بنابراین، پیشه‌های پزشکی و حقوقی، مغازه‌های چاپ و آرایشگاه‌ها طور معمول بنگاه‌های کوچک هستند. یک اقتصاد بازار در نظر گرفتن هزینه و تأثیر متقابل بین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان را برای تعیین نوع و اندازه بنگاه، مجاز می‌داند.

رقابت به جای کار و کسب نیست. گرچه 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 و بالارفتن استانداردهای زندگی می‌شود. همان‌طور که آدم اسمیت در کتاب ثروت ملل اشاره کرد: «این از روی نیک خواهی قصاب، سازنده‌ی آب‌جو و یا نانوا نیست که ما منتظر شام مان هستیم؛ بلکه به خاطر رعایت منافع خودشان است. ما خودمان را مخاطب انسانیت آن‌ها قرار نمی‌دهیم؛ بلکه خودپرستی‌شان را مورد خطاب قرار می‌دهیم و هرگز ما به آن‌ها از ما محتاج‌مان نمی‌گوییم اما آن‌ها از مزیت‌های‌شان می‌گویند.»

برخلاف آن‌چه که ممکن است دیده شود، منافع شخصی به وسیله 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 و یا هزینه‌ها را کاهش می‌دهند، به سرعت رشد خواهند کرد و اغلب جایگزین روش‌های قدیمی انجام کارها می‌شوند. تاریخ مثال‌های فراوانی دارد. موتر جایگزین اسب و گادی، سوپرمارکیت جایگزین مغازه‌های خواروبارفروشی خانوادگی می‌شود، فروشگاه‌های زنجیره‌ای غذاهای آماده و سریع مانند مک دونالد توسعه می‌یابند و به طور وسیعی جایگزین غذاخوری‌های 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 و استدلال کرد که این امر هسته‌ی بسیاری از پیشرفت‌های اقتصادی را شکل داده است. حق با او بود.

۳. محدودیت در مقررات دولتی: سیاست‌های تعدیل‌کننده که تجارت را کاهش می‌دهد، پیشرفت اقتصادی را نیز کند می‌کند.

چنان‌که 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. نخست بسیاری از کشورها قوانینی را تحمیل می‌کنند که ورود به کسب کار و اشتغال گوناگون را محدود کند. اگر بخواهید شغلی را شروع کنید، باید اجازه‌نامه (پروانه) مربوطه را کسب کنید. فورم را پر کنید و مجوزی از ادارات مختلف به‌دست آورید که نشان دهید صلاحیت کافی را دارید. نشان دهید که شما علم اقتصادی دارید و با انواع آزمون‌های دیگر برخورد می‌کنید.

بعضی مقام‌های 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 می‌کند: 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 به‌کار انداختن یک کار قانونی، وجهی به عنوان رشوه باید پرداخت می‌شد. در بسیاری از موارد، اگر شما از طریق سرمایه‌های خارجی تامین مالی می‌شوید، با آیین‌نامه‌های پریپیچ و خم بیهوده روبه‌رو می‌شوید. 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 می‌دهند. (یا آن‌چه سوتونام یک اقتصاد غیررسمی می‌نامید.)

دوم، آن دسته مقرراتی که جان‌شین اختیارات سیاسی شده اند منجر به از بین رفتن سود مبادله می‌شوند. کشورهای گوناگون خود را با قوانینی که دارای آوازه سیاسی بسیار زیادی بوده وفق داده‌اند. قوانین، تاییدکننده مدیران سیاسی و اختیارات مسئولان است.

طورمثال، در اواسط سال‌های ۱۹۸۰ مقام‌های گمرک در گوانتالا اجازه پیدا کردند که از تعرفه گمرگی چشم پوشی کنند، البته اگر فکر می‌کردند انجام چنین کاری نفع ملی باشد. چنین قوانینی دعوت آشکار برای مقامات دولتی و تقاضای رشوه بود. چنین قوانین نا اطمینانی به وجود می‌آورد و فعالیت‌های تجاری را هزینه‌برتر و کمتر جالب می‌سازد، به خصوص برای مردم درست‌کار.

قانون باید دقیق باشد، مبهم نبوده و تبعیض در آن نباشد. اگر مبهم و تبعیض‌آمیز باشد، سد راه سود حاصل از تجارت خواهد بود. بسیاری از کشورهای قوانینی وضع کرده‌اند که کاربرد قراردادها را برای مقابله با مسائل مختلف، در نظر نمی‌گیرند؛ به خصوص این مساله در مورد بازار نیروی کار صدق می‌کند. حداقل دست‌مزد قانونی، گروه‌های ناراضی را در جهت چنین توافقی تحت فشار قرار داده و قوانین دولتی جانشین قوانین قراردادی می‌شود. تعدادی از کشورهای اروپایی کارفرمایانی می‌خواهند که خواهان کاهش در اندازه و تعداد نیروی کارشان باشند و این با کسب مجوز از صاحب منصبان سیاسی، اختصار به کارگران اخراجی از چندین ماه قبل و ادامه‌ی پرداخت پول به کارگران اخراجی برای چند ماه بیشتر، ممکن می‌شود. ممکن است این قوانین به نفع کارگران به نظر آید، اما باید عواقب جانبی آن مورد بررسی قرار گیرد. (قوانینی که اخراج کارگران را هزینه‌بر می‌کند استخدام کردن آن‌ها را هم هزینه می‌کند) کارفرمایان برای استخدام کارگران اضافی علاقه چندانی نشان نمی‌دهند و این به دلیل هزینه‌هایی است که باید بپردازند. در نتیجه رشد اشتغال در کشورهای که قوانین نیروی کار فراوانی را تحمیل می‌کنند، متوقف می‌شود و جست‌وجو برای نیروی کار جدید، کار بسیار مشکلی خواهد بود. نتیجه آن نرخ بیکاری بالا به خصوص برای کارکنان زیر ۳۵ سال است.

در واقع محدودیت قوانین بازار نیروی کار در بیشتر کشورهای اروپای غربی نخستین دلیلی که چرا نرخ بی‌کاری در این کشورها بین ۴٪ تا ۵٪ بیش‌تر از کشورهای امریکایی در طی یکی دو دهه قبل بود، می‌باشد.

سوم، تحمیل قانون کنترل قیمت‌ها سبب کاهش تجارت خواهد شد. گاهی اوقات دولت‌ها قیمت‌ها را بالاتر از قیمت بازار تعیین می‌کند؛ طورمثال حداقل قیمتی را برای شیر یا بنزین الزام می‌کند که این قیمت‌ها منجر می‌شود خریداران واحدهای کم‌تر از آن‌چه باید بخرند، خریداری کنند.

هم چنین دولت قیمت‌ها را کم‌تر از سطح بازار تعیین می‌کنند؛ همانند وضعیت کنترل کرایه آپارتمان‌ها و کنترل عوارض برق. این قیمت‌ها سبب عدم تمایل هرچه بیشتر عرضه‌کنندگان در جهت تولید بیشتر می‌شود. از نظر واحدهای تولیدی این کار تفاوتی برای آن‌ها ندارد، خواه قیمت‌های کنترل‌شده را افزایش و یا کاهش دهند. هر دو سبب کاهش حجم میزان مبادلات و سود حاصل از تولید و مبادله می‌شود.

مبادله مولد است. مبادلات به ما در جهت استفاده هر چه بیش‌تر از منابع موجود کمک می‌کند. سیاست‌های نظم‌دهنده که تجار را تحت فشار می‌گذارد که از میان چندین مسیر سیاسی بگذرند همواره ضد تولید می‌باشند. یک کشور نمی‌تواند همه پتانسیل خود را به کار گیرد؛ مگر آن‌که موانعی که سبب محدودیت تجارت و افزایش هزینه کسب کار می‌شود را در حداقل نگه دارد. بازار بهترین تنظیم‌کننده این مورد است.

۴. بازار سرمایه کارآمد: برای شناسایی پتانسیل بازار، یک جامعه باید مکانیسمی داشته باشد که سرمایه‌ها را به سمت پروژه‌های ثروت‌زا هدایت کند.

مصرف هدف تولید است. به هر حال برای افزایش تولید گاهی لازم است از منابع برای ساختن دستگاه‌ها، تجهیزات سنگین و ساختمان‌هایی که کالاهای مورد نیاز مصرف‌کننده را تولید می‌کنند، استفاده نمود. به کارانداختن سرمایه (ساخت و توسعه منابع بادوام برای این طراحی شده‌اند که ما را در جهت تولید بیش‌تر در آینده یاری رسانند) منبع بالقوه‌ای از رشد اقتصادی است.

اگر ما تمامی آن‌چه را که تولید می‌کنیم، مصرف کنیم، هیچ منبعی برای سرمایه‌گذاری در دسترس نخواهد بود. منابعی (از قبیل نیروی کار، زمین و مواد خام) که در تولید کالاهای سرمایه‌گذاری شده به کار گرفته می‌شوند، برای تولید کالاهای مصرفی غیرقابل دسترس خواهند بود، بنابراین سرمایه‌گذاری نیازمند پس‌انداز است. (مصرف روزانه را متوقف کنید) شخص (سرمایه‌گذار و یا کسی که تمایل به کمک به سرمایه‌گذار داشته باشد) به خاطر تامین مالی سرمایه‌گذاری باید پس‌انداز کند. پس‌انداز بخشی از فرآیند سرمایه‌گذاری است. تمامی سرمایه‌گذاری‌ها بهره‌ور نیستند. یک طرح سرمایه‌گذاری وقتی ثروت یک ملت را افزایش می‌دهد که ارزش یک ستاده اضافی به‌دست آمده از سرمایه‌گذاری افزایش یابد.

هنگامی که چنین نباشد طرح ما ضد تولید بوده و ثروت را کاهش می‌دهد. سرمایه‌گذاری هرگز نمی‌تواند با یک پیش‌بینی کامل و درست طرح‌ریزی شود. حتی بعضی پروژه‌های سرمایه‌گذاری موفق هم در افزایش ثروت شکست می‌خورند. برای کسب حداکثر توان برای به‌کارگیری اقتصادی، جامعه باید دارای عمل‌کرد باشد، پس‌انداز را به خود جلب کرده و آن‌ها را به طرف سرمایه‌گذاری‌هایی هدایت کند که ثروت‌زا باشند. در بازار اقتصادی، بازار سرمایه چنین وظیفه‌ای را انجام می‌دهد. هنگامی که بازار سرمایه را در مقیاس وسیع تعریف می‌کنیم، شامل بازارهایی برای ذخایر دارایی واقعی و به همان نسبت وجوه قابل عرضه به بازار است. موسسات مالی از قبیل صرافی‌ها، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه و شرکت‌های سرمایه‌گذاری نقش مهمی در عملیات بازار سرمایه ایفا می‌کنند.

سرمایه‌گذاران بخش خصوصی از قبیل دارندگان مشاغل کوچک با سهام‌داران همکاری کرده و این فعالیت‌های اقتصادی سرمایه‌های آن‌ها را در بازار سرمایه به خطر می‌اندازد. گاهی مواقع سرمایه‌گذاران دچار اشتباهاتی می‌شوند و پروژه‌هایی را متعهد می‌شوند که سود ده نیستند. اگر سرمایه‌گذاران نسبت به قبول چنین موقعیت‌هایی بی‌میل بودند، بسیاری از نظرات و ایده‌ها بدون آزمایش باقی می‌ماند و کسی پروژه‌های خطرناک را متعهد نمی‌شد.

هنگامی که تدرنر^۱ تصمیم گرفت یک شبکه خبر ۲۴ ساعته راه‌اندازی کند، بسیاری از کارشناسان تلویزیون او را مسخره کردند. آن‌ها می‌پرسیدند چه کسی ساعت ۴ صبح اخبار تماشا می‌کند. با این وجود عقیده ترنر طبقه پخش برنامه‌های خبری را در تمامی دنیا عوض کرد. ظهور اینترنت منجر به سرمایه‌گذاری در پروژه‌های خطرناک شد. شرکت ای بی^۲ که یک شرکت مطرح می‌باشد، موفقیت عظیمی به دست آورد. چون به هر کس اجازه می‌داد محصولات دست دوم خود را از طریق این سایت به فروش برساند. اما دیگر شرکت‌ها از قبیل وین یارد^۳ که شراب می‌فروخت جذب شرکت دیگر شد؛ زیرا آن‌ها نمی‌توانستند محصولاتشان را با قیمتی بفروشند که حداقل هزینه‌هایشان را پوشش دهد.

مرحله ثبات برسند. بازار سرمایه به ما این اطمینان را می‌دهد که این عمل در طی زمان اتفاق خواهد افتاد. سرمایه‌گذاران خصوصی وقتی به این نتیجه برسند که چنین سرمایه‌گذاری سودآور و بهره‌ور نیست، وجوه‌شان را در سرمایه‌گذاری پروژه‌ها هدر نمی‌دهند. آن‌ها انگیزه قوی در جهت کسب بهترین اطلاعات دارند و اصرار در به گردش درآمدن اطلاعات از بنگاه‌هایی دارند که در آن سرمایه‌گذاری نمودند. آن‌ها تمایل به شرکت در طرح‌هایی دارند که سرمایه‌هایشان در آن جا به کار رود.

سرعت تغییر و تنوع در نشان دادن استعداد و اطلاعات مورد نیاز برای تصمیم‌گیری 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 وجوه‌ها سرمایه‌گذاری می‌تواند به طور شاخص در جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری پول‌زا سوق داده شود. هنگامی که بیشتر وجوه‌ها سرمایه‌گذاری توسط دولت تامین مالی می‌شوند تا بازار، یک دسته عوامل طور کامل متفاوت وارد صحنه می‌شوند. نفوذ سیاسی بیش‌تر از بازده بازار تصمیم می‌گیرد که کدامین پروژه باید اجرا شود. طرح‌های سرمایه‌گذاری که بیشتر از سودآوری‌شان سبب کاهش ثروت بشوند، احتمال اجرای آن‌ها بسیار کم خواهد بود.

1. TED TURNER

2. EBAY

3. WINE YARD

تجربیات کشورهای اورپای شرقی و شوروی سابق این نکته را روشن میسازد. برای ۴ دهه (۱۹۹۰ - ۱۹۵۰) نرخ سرمایه‌گذاری در این کشورها بالاترین نرخ در دنیا بود. طراحان مرکزی تقریباً ۱,۳ درآمد ملی را برای به کار انداختن سرمایه تخصیص داده بودند. حتی این نرخ‌های بالای سرمایه‌گذاری باعث بهبود ناچیزی در استانداردهای زندگی شد؛ زیرا ملاحظات سیاسی بیشتر از ملاحظات اقتصادی در تعیین جهت استفاده پروژه‌ها نقش داشت.

منابع اغلب در کارهای بی‌ارزش سیاسی به کار برده شده و یک سرمایه‌گذاری مطلوب همواره مورد نظر مقامات بلندپایه سیاسی بوده است. گاهی دولت‌ها از طریق ثابت نگه‌داشتن نرخ بهره در بازارهای سرمایه دخالت می‌کنند. آن‌ها چنین حکم می‌کنند که افرادی که پول قرض می‌دهند، نباید از بدهکاران مبلغی بیشتر از نرخ بهره معین تقاضا کنند.

اگر چه این قانون ممکن است به نفع وام‌گیرندگان 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 می‌کند؛ 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 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. پس‌اندازهای آن‌ها و سود حاصله در گذر زمان از قدرت خرید کم‌تر و کم‌تری برخوردار می‌شود. تحت این شرایط انگیزه کمی برای پس‌انداز و عرضه وجوهات در بازار سرمایه داخلی وجود خواهد داشت که فرار سرمایه‌ها نتیجه آن می‌باشد. همان‌گونه که سرمایه‌گذاران داخلی علاقه‌مندند در خارج سرمایه‌گذاری کنند، در حالی که سرمایه‌گذاران خارجی نیز کشور را ترک می‌کنند. چنین سیاست‌هایی بازار سرمایه داخلی را از بین خواهد برد. کمبود سرمایه مالی و مکانیزی که سرمایه‌گذاری را در جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری پول‌زا سوق دهد، سرمایه‌گذارها را در چنین کشورهایی به مرحله تعطیل خواهند کشید و درآمدها ثابت مانده 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 سپرده‌های پس‌انداز، در چنین کشورهایی اغلب منفی بوده و نرخ رشد آن‌ها هم به همین صورت بود.

طور معمول کشورهایی که بیش‌تر سرمایه‌گذاری می‌کنند، نسبت به کشورهایی که سرمایه‌گذاری خیلی اندک دارند، از درآمد بالاتری برخوردار خواهند شد و سرمایه‌های‌شان را به سمت طرح‌های مولد و بهره‌ور سوق می‌دهند. هنگامی که حقوق مالکیت به طور واضح تعریف و اجرا می‌شوند بازارهای رقابتی، سرمایه‌گذاران را به سمت طرح‌های پرسود و پول‌زا سوق می‌دهند که افزایش درآمدها و ارتقای سطح زندگی نتیجه طبیعی آن است. بالعکس دولت‌هایی که حرکت‌های سرمایه را محدود کرده، نرخ بهره‌ی ثابت دارند و سرمایه را بر اساس ملاحظات سیاسی تخصیص می‌دهند؛ نه ملاحظات اقتصادی، کارایی بازار سرمایه را کم می‌کنند و شهروندان برای این حماقت آن‌ها بهایی بسیار پرداخت خواهند کرد.

۵. ثبات پولی: سیاست‌های پولی تورمی علایم قیمتی را منحرف کرده و اقتصاد بازار را تضعیف می‌کنند.

اولین و بهترین تعریف از پول آن است که پول وسیله مبادله است و سبب کاهش هزینه‌های مبادله می‌شود؛ زیرا باعث می‌شود که تمامی کالا و خدمات به هم تبدیل شوند. پول همچنین این امکان را برای مردم فراهم می‌سازد تا از مبادلات پیچیده که درگیر درآمدها و پرداخت‌ها می‌باشد، سود به‌دست آورند و وسیله‌ای فراهم می‌کند که قدرت خرید خود را برای آینده حفظ کنیم. پول همچنین یک وسیله حساب‌رسی است که توانایی ما را در جهت نگه‌داری مسیر سود و هزینه‌ها حفظ می‌کند. این شامل تمام مراحل است که در طول زمان اتفاق می‌افتد. توزیع سودمند پول به هر صورت مستقیم بستگی به ثبات ارزش آن دارد. در همین رابطه پول برای اقتصاد نظیر یک زبان ارتباطی است؛ قسمی که بدون موجودیت کلماتی که معانی مشخص برای گوینده و شنونده دارد، ارتباط غیر ممکن است. بنابراین این کار به وسیله پول انجام می‌شود. اگر پول وضعیت ثابت و ارزش قابل پیش‌بینی نداشته باشد، برای وام‌گیرندگان و افراد وام‌دهنده یافتن دلایلی قابل قبول برای قرض‌دادن مشکل است. پس‌انداز و سرمایه‌گذاری دارای ریسک مزاد خواهد بود و معاملات (از قبیل پرداخت برای خانه و یا موتر) با ریسک اضافی همراه خواهد بود. هنگامی که ارزش پول ناپایدار است، بسیاری از معاملات سودآور انجام نخواهد شد و درآمد حاصل از تخصیص شدن تولید و همکاری‌های اجتماعی کاهش می‌یابند.

هیچ رازی درباره علت ناپایداری پولی وجود ندارد. درست مانند سایر کالاها، ارزش پول به وسیله عرضه و تقاضا تعیین می‌شود. هنگامی که عرضه پول ثابت بوده و یا با سرعت کاهنده افزایش می‌یابد نرخ ارزش خرید کالاها و پول نسبتاً ثابت خواهد بود. برعکس هنگامی که عرضه پول به‌سرعت و غیر قابل پیش‌بینی نسبت به عرضه کالاها و خدمات توسعه پیدا می‌کند، ارزش پول کاهش می‌یابد و قیمت‌ها بالا می‌رود. اغلب این وضعیت هنگامی اتفاق می‌افتد که دولت پول را چاپ کرده و یا آن را از بانک مرکزی به منظور پرداخت دیون خود قرض می‌کند.

سیاست‌مداران اغلب اتحادیه‌های قدرتمند کارگری و شرکت‌های بزرگ نفتی و یا بیگانگان را مقصر تورم می‌دانند؛ اما این یک تاکتیک قدیمی است. تورم‌های ماندگار یک منبع دارند و آن رشد سریع عرضه پول است. عرضه پول کشور شامل: پول رایج آن، حساب‌ها و چک‌های مسافرتی است. هنگامی که عرضه سریع‌تر از رشد اقتصاد افزایش می‌یابد، نتیجه آن تورم و افزایش عمومی قیمت‌ها می‌باشد.

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.

هرچه عرضه پول یک کشور سریع‌تر رشد کند، نرخ تورم نیز توام با آن رشد خواهد کرد. (داده‌های کشورهایمانند غنا، ونزوئلا، نیجریه، جامائیکا و اکوادور را ببیند) نرخ بالای رشد پولی منجر به تورم فوق‌العاده (ابرتورم) شد. (همان‌گونه که در ترکیه، اوکراین، رومانی و جمهوری دموکراتیک کونگ اتفاق افتاد) وقتی نرخ رشد پول و عرضه آن در این کشورها افزایش یافت، نرخ تورم نیز به همان نسبت افزایش یافت.

در دهه‌های اخیر هر کشوری با نرخ تورم پایین یک سیاست رشد تدریجی پولی را تجربه کرده است. برعکس هر کشوری که یک نرخ تورم فزاینده را تجربه کرده است، یک دوره‌ی افزایش سریع پولی را نیز به دنبال داشته است. این اتصال بین رشد سریع پولی و تورم یکی از سازگارترین ارتباطات در تمامی سیاست‌های اقتصادی است. هنگامی که قیمت‌ها 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 می‌شود.

افراد و شرکت‌ها قادر به توسعه معقولانه در طرح‌های بلندمدت نخواهند بود. نا اطمینانی سبب می‌شود که طرح‌ها و پروژه‌های سرمایه‌گذاری به خطر بیفتد. تغییرات غیرمنتظره در نرخ تورم می‌تواند به سرعت یک پروژه پر منفعت را به یک فاجعه اقتصادی تبدیل کند. جدا از این نا اطمینانی‌ها، بسیاری از افراد تصمیم گیرنده درگیر یکسری گرفتاری‌های بلندمدت در سرمایه‌گذاری و معاملات خواهند شد.

حتا بعضی افراد کار و فعالیت‌های سرمایه‌ای خود را به کشورهای منتقل می‌کنند که از محیطی با ثبات بیشتر برخوردار باشد. در نتیجه سود حاصله از تجارت و فعالیت‌های اقتصادی و سرمایه‌گذاری از بین خواهد رفت.

همچنین هنگامی که دولت‌ها سبب تورم می‌شوند مردم وقت کمتری را صرف تولید و وقت بیش‌تری را صرف محافظت از دارایی خود می‌کنند. از آن جایی که شکست در پیش‌بینی دقیق تورم باعث نابودی دارایی افراد می‌شود؛ افراد منابع کمیاب را در تولید کالا و خدمات به کار می‌گیرند و به سوی یافتن نرخ تورم آینده حرکت خواهند کرد. توانایی مسئولان امور اقتصادی در پیش‌بینی تغییرات قیمت‌ها ارزش‌مندتر از توانایی آن‌ها در سازماندهی و مدیریت تولید است.

جریان سرمایه‌گذاری پول به سمت طلا، نقره و اشیای هنری پیش می‌رود. به این امید که قیمت این کالاها توام با تورم افزایش یابد و نسبت به دیگر سرمایه‌گذاری‌های سودآور هم‌چون ساختمان‌سازی و فناوری‌های تحقیقاتی سودآورتر باشند. هنگامی که منابع از فعالیت‌های اقتصادی پرسودتر به طرف فعالیت‌های اقتصادی کم سودتر جریان یابد، پیش‌رفت اقتصادی کند می‌شود. شاید مخرب‌ترین اثر تورم از بین رفتن اعتبار و اطمینان مردم به دولت‌شان باشد. در اساسی‌ترین سطح مردم از دولت انتظار دارند تا از افراد و دارایی‌های آن‌ها محافظت کند. اما دولت هنگامی باعث اختلال می‌شود که شهروندان را به وسیله خلق پول، خرج آن و کم کردن ارزش آن فریب دهد. مردم چگونه می‌توانند به چنین دولتی اعتماد داشته باشند که از اموال آن‌ها در مقابل خطرات محافظت نکند اما قراردادهای اجرا و خلاف‌های اجتماعی را مجازات کند.

هنگامی که دولت میزان پول رایج خود را کاهش می‌دهد، یک شیوه‌ی مجازات ساده است. به همین دلیل برای مثال یک تولیدکننده آب پرتقال محصول خود را رقیق کرده و به مشتریان می‌فروشد و یا در شغلی دیگر تولیدکننده در محصول خود تقلب می‌کند. کلید تثبیت قیمت‌ها مشخص است.

الف. کنترل رشد عرضه پول: مسئولان اقتصادی کشور به طور مثال بانک مرکزی که توسط قوانین رسمی هدایت می‌شود، باید مسئولیت فعالیتهای خود را بپذیرد. این مساله از طرق گوناگون قابل بررسی است. مقام‌های دولتی بانک که عرضه پول را کنترل می‌نمایند باید از طرف قانون ملزم باشند که نرخ تورم را در سطح پایین نگه دارند و یا از شغل خود عزل شوند. به همان صورت حقوق مقام‌های مسئول و وجوه این گونه عملیات باید بر طبق سیستم بانکی و ثبات قیمت‌ها 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 می‌شود و از ثبات بیش‌تری برخوردار است، تغییر دهند. تحت این رویکرد یک شخص می‌تواند یک نرخ ثابت ارز بین پول داخلی و پول خارجی به وجود آورد که ارتباط تنگاتنگ با هم داشته باشد. او می‌تواند سرمایه‌گذاری را (اوراق قرضه که می‌تواند تبدیل به پول نقد شود) به صورت دارایی‌های مختلف در پول‌های خارجی نگهداری کند و این صد در صد ذخیره بانکی بدان معناست که هیئت کنترل‌کننده همواره در حال به‌دست‌آوردن مقدار کل پول داخلی است که با نرخ ثابت نگه داشته می‌شود. هنگ‌گنگ این رویکرد را در طول چندین دهه گذشته برای نزدیک کردن ارز داخلی خود با دلار امریکا انجام داد. نرخ تورم در کشوری که پول رایج خود را نزدیک به پول کشور دیگر کرده‌است مشابه خواهد بود. راه دیگر برای اعتماد به ثبات ارز کشور دیگر آن است که با آن ارز هماهنگ شود. برای مثال پاناما دلار امریکا را برای تقریباً ۱۰۰ سال به عنوان پول رایج به‌کار برد و نمونه جدیدتر کشور اکوادور می‌باشد که دلار را به عنوان پول رایج خود استفاده کرد، این کمی با کسی که خودش پول تولید کند، فرق می‌کند.

نکته مهم دیگری که باید در نظر بگیریم این است که علاوه بر نرخ تورم، چقدر جاگزین کردن یک پول رایج معتبر مشکل است؟ آیا این قانونی است که معاملات را با پولی انجام دهیم که جدا از پول تعیین‌شده توسط دولت است؟ آیا پول داخلی را می‌توان به آسانی به سایر ارزها تبدیل نمود و آیا بانک‌داران می‌توانند پس‌اندازها و حساب‌های جاری را به دیگر پول‌های رایج تبدیل کنند؟

اگر جواب هر کدام از این سوال‌ها مثبت باشد، دستیابی به پول افزایش می‌یابد. به هر صورت دستیابی به پول امر حیاتی است. بدون ثبات پولی سود حاصله از سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی و مبادلات دیگر مستلزم زمان خواهد بود و تا مادامی که مردم به توانایی کامل خود پی نبرده‌اند، نیروهای متعهد دچار فرسایش و مردم کشور دچار شکست خواهند شد.

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

مالیات‌ها از دسترنج کسانی پرداخت می‌شود که کار می‌کنند. اگر این مالیات‌ها زیاد باشند، افراد عکس‌العمل نشان می‌دهند و کارخانه‌ها تعطیل می‌شود و در این شرایط گروه بی‌شماری از مردم گرسنه در خیابان‌ها در جست‌وجوی کار جمع می‌شوند.

(فرانکلین روزولت پترزبورگ (1932)

هنگامی که نرخ مالیات بالا هستند سهم بیشتری از درآمد را به خود اختصاص می‌دهند و انگیزه کارکردن و استفاده کارآمد از منابع پایین می‌آید. نرخ نهایی مالیات اهمیت ویژه‌ای دارد، این مالیات قسمتی از اضافه درآمد است که در هر سطح از درآمد گرفته می‌شود. برای مثال در ایالات متحده در سال ۲۰۰۳ اگر پرداخت‌کننده مالیات درآمدی به ازای هر ۴۰ هزار دالر که به‌دست می‌آورد صد دالر به درآمدش افزوده می‌شد، مجبور بود ۲۵ دالر از هر صد دالر را مالیات بپردازد. مالیات‌دهندگان با نرخ نهایی مالیات ۲۵ درصدی روبه‌رو بودند، افزایش نرخ نهایی مالیات آن سهم اضافه بر درآمد را که هر شخص اجازه دارد نگهدارد، پایین می‌آورد.

سه دلیل وجود دارد که چرا وقتی نرخ نهایی مالیات بالاست تولیدات و درآمدها کاهش می‌یابد. اول، اگر نرخ مالیات بالا باشد کارگران از کوشش بیش‌تر دل‌سرد می‌شوند و بهره‌وری نیروی کار کاهش می‌یابد. هنگامی که نرخ مالیات تا ۵۵ یا ۶۰ درصد بالا می‌رود، اشخاص کمتر از نصف اضافه درآمدشان را می‌توانند در اختیار داشته باشند، هنگامی که مردم اجازه نداشته باشند اضافه درآمدشان را نگه دارند؛ 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 می‌پردازند که این مشمول مالیات نمی‌شود. دیگران هم ساعات کم‌تری کار می‌کنند یا زودتر بازنشست می‌شوند و یا کارهایی که تعطیلات بیش‌تری داشته باشد را انتخاب می‌کنند. حتی کسانی هستند که وقتی بی‌کار می‌باشند هرکاری را قبول نمی‌کنند و به دنبال شغل‌های پرخطر و پرمسئولیت نمی‌روند.

نرخ مالیات بالا می‌تواند حتی گروه‌های فعال یک کشور را به کشورهایایی که نرخ مالیاتی پایین‌تری دارند مهاجرت دهد. این جانشینی‌ها اندازه و بهره‌وری نیروی کار موجود را کاهش داده، سبب کاهش تولید نیز می‌شود. البته بیشتر مردم بلافاصله استعفا نخواهند داد و یا حتی در اعتراض به افزایش نرخ نهایی مالیات کم‌کاری نمی‌کنند. برای شخصی که سال‌ها برای یک حرفه خاص آموزش دیده، بهترین انتخاب ممکن آن باشد که کارش را با پشتکار خاص خودش ادامه دهد، به‌خصوص اگر آن شخص در نقطه حداکثر درآمد سال‌های زندگی خود باشد. اما خیلی از جوان‌ترها که آمادگی لازم را برای سرمایه‌گذاری‌های پرهزینه برای تعلیم‌دیدن شغلی خاص ندارند، با این نرخ نهایی بالای مالیات از کار دل‌سرد خواهند شد. بنابراین بعضی از آثار منفی نرخ نهایی بالای مالیات، روی تلاش کاری تاثیر خواهد گذاشت و آن را برای سال‌ها تضعیف خواهد کرد.

نرخ بالای مالیات بهره‌وری و سود حاصل از تجارت را به طرق دیگر کاهش خواهد داد. مالیات بر درآمد (یا قانون پرداخت مالیات) 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 و هزینه استخدام کردن افزایش می‌یابد و بعضی از کارگران کارشان را ترک می‌کنند یا به اقتصاد زیرزمینی روی می‌آورند. حتی محافظت‌های قانونی قابل اطمینان نیست و اموال و دارایی‌ها ناامن می‌شود.

همچنین نرخ نهایی بالای مالیات، موجب خواهد شد که بعضی افراد به فعالیت‌هایی که در آن بهره‌وری کم‌تر است، جابه‌جا شوند. زیرا در آن‌جا نباید مالیات بر درآمد بپردازند. طور مثال، مالیات 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 مالیات، یک اقتصاد ناکارآمد و ناسالم است. دوم، نرخ بالای مالیات سطح و کارایی تشکیل سرمایه را کاهش خواهد داد. نرخ بالای مالیات از سرمایه‌گذاری خارجی جلوگیری می‌کند و موجب می‌شود که سرمایه‌گذاران داخلی در جست‌وجوی پروژه‌های سرمایه‌گذاری از خارج کشور باشند که مالیات 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.

در قدم سوم، نرخ نهایی بالای مالیات افراد را تشویق می‌کند که کالاهایی را مصرف کنند که مالیات آن‌ها قابل کسر کردن باشد، 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 مالیاتی که آن‌ها باید بپردازند را کاهش می‌دهد. هنگامی که نرخ نهایی مالیات 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 نهایی مالیات تا حد ۹۸ درصد می‌رسید و زمانی که یک نفر با نرخ‌ی روبه‌رو می‌شد که می‌توانست یک ماشین را با مالیه‌ی قابل کسر کردن بخرد؛ چرا گران قیمت‌ترین ماشین را خریداری نکند؟ در چنین صورت یک خرید، مقدار درآمد مشمول مالیات را کاهش می‌داد و این درآمد برای پوشش تقریباً همه هزینه‌ها کافی بود. بعد از آن نرخ نهایی مالیات تا ۷۰ درصد افت کرد و فروش رویس رولز بسیار پایین آمد.

نرخ نهایی بالا، هزینه اشخاص را کاهش می‌دهد، اما هزینه جامعه را در مورد اقلام کالاهایی که مالیه آن‌ها قابل کسر کردن است، خیر (با آن‌هایی که می‌تواند به عنوان یک تجارت یا حرفه از درآمد مشمول مالیات کسر شود). قابل پیش‌بینی است که مالیات‌دهندگان وقتی با نرخ نهایی 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 کمپنی موتر لوکس، سرگرمی‌های تجاری و طرح بازنشستگی. چون چنین خریدهایی با مالیات قابل کسر کردن مالیه آن‌ها را کم می‌کند. مردم اغلب کالاهایی را می‌خرند که اگر مجبور بودند تمام هزینه‌های کالاها را بپردازند، دیگر قادر به خرید نبودند.

اسراف کردن و بی‌کفایتی تولیدکنندگان به این سبب است. به طور خلاصه تحلیل‌های اقتصادی بیان می‌کند که نرخ بالای مالیات فعالیت‌های تولیدی را کاهش می‌دهد، تشکیل سرمایه را کند می‌کند، استفاده‌های بی‌پهوده از منابع را افزایش می‌دهد و مانع ترقی روز افزون درآمدها می‌شود.

۷. تجارت آزاد: یک جامعه بوس یله فروش کالاها و خدماتی پیشرفت می‌کند که می‌تواند آن‌ها را با هزینه نسبتاً پایین تولید کند و آنچه که برای‌شان هزینه‌بر است را وارد می‌کند.

تجارت آزاد ترکیبی ساده است که به مردم اجازه می‌دهد به هر اندازه‌ای که می‌خواهند خرید و فروش کنند. اکثر تعرفه‌های حمایتی اجباری هستند و دسته‌ای از مردم را محاصره می‌کند که هدف آن‌ها تجارت است. تفاوتی بین این دو وجود دارد؛ محاصره کردن وسیله‌ای است که با آن جامعه و مردم، دشمنان‌شان را از تجارت باز می‌دارند. تعرفه‌های حمایتی وسیله‌ای هستند که ملت، خود را از تجارت باز می‌دارد.

هنری جورج:

یک اصل لازم در تجارت بین‌الملل این است که هر مبادله‌ای اختیاری است. به عنوان موردی در مقایسه با تجارت داخلی، تجارت بین‌المللی برای هر یک از طرفین تجاری این امکان را به وجود می‌آورد که بیشتر تولید کنند و کالاها و خدمات را نسبت به روش‌های ممکن دیگری بیشتر مصرف کنند.

سه دلیل برای این مساله وجود دارد:

اول، مردم هر جامعه‌ای وقتی سود می‌برند که تولیدات و یا خدمات حاصل از تجارت ارزان‌تر از تولید داخلی آن‌ها باشد. منابع اولیه در میان کشورها متفاوت است، کالاهایی که در یک کشور بسیار پرخرج تولید می‌شوند، شاید در کشور دیگر با صرفه اقتصادی تولید شود. برای مثال کشورهای 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) توجه ویژه‌ای به محصولات کشاورزی همانند گندم و فرآورده‌های دامی و گوشتی دارند و مردم جاپان (جایی که کمبود زمین می‌باشد) نیروهای کار بیشتر برای کار در کارخانه‌های تولیدی همچون لوازم دوربین، موتر و لوازم الکتریکی 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 تخصصی‌شدن و تجارت تولیدات کل را افزایش می‌دهد. مردم در هر کشوری قادرند استانداردهای بالاتر زندگانی را به دست آورند؛ البته آن‌ها می‌توانند آن را از راه‌های دیگر نیز به دست آورند.

در قدم دوم، تجارت بین‌الملل اجازه می‌دهد که تولیدکنندگان داخلی و مصرف‌کنندگان از صرفه‌های ناشی از مقیاس عملیات‌های بزرگ سود ببرند. این نکته اهمیت ویژه‌ای برای کشورهای کوچک دارد. با تجارت بین‌الملل تولیدکنندگان داخلی می‌توانند در مقیاس بزرگ‌تر کار کنند و بنابراین هزینه هر واحد پایین‌تر از وقتی خواهند بود که آن‌ها منحصراً وابسته به بازارهای داخلی بودند. تجارت برای کارخانه‌های نساجی هنگ کنگ، تایوان و کره جنوبی این امکان را می‌دهد که از تولیدات در مقیاس بالا بهره‌مند 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. این شرکت‌ها در بازارهای جهانی رقابت موثر خواهند داشت. همچنین با تجارت بین‌الملل مصرف‌کنندگان داخلی به واسطه خرید از تولیدکنندگان عمده سود ببرند. هزینه‌های هواپیماها را امروزه طراحان و مهندسان تعیین می‌کنند. برای مثال یک کشور برای این که همه هزینه‌های تولیداتی‌اش را بپوشاند، 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.

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

تجربه‌ای از صنعت موتورسازی ایالات متحده نشان دهنده‌ی این نکته است که وقتی آن‌ها با رقابت سخت از طرف کمپنی‌های جاپانی در سال ۱۹۸۰ مواجه شدند، کارخانه‌های موتورسازی ایالات متحده سخت کار کردند تا کیفیت وسایل نقلیه را بالا ببرند. در نتیجه موتورها و کامیون‌های سبک قابل اطمینانی برای مصرف‌کنندگان امریکایی تولید شد. هر دو چه آن‌هایی که در خارج ساخته می‌شدند و چه آن‌هایی 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 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 به‌وسیله 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.»

اغلب، غیر اقتصاددانان می‌گویند محدودیت‌های وارداتی قادرند ایجاد شغل کنند. زمانی که این دیدگاه را تحلیل می‌کنیم باید در نظر بگیریم که تولیدات هستند که اهمیت دارند نه مشاغل. اگر مشاغل کلیدی برای به‌دست‌آوردن درآمدهای بالا بودند، به سادگی می‌توانستیم به هر اندازه که می‌خواهیم به‌دست‌آوریم.

همه‌ی 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 به‌دست 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 پایین‌ترین قیمت‌ها و بیشترین ارزش را از مخارج‌شان به‌دست بیاورند و به‌همین صورت تولیدکنندگان داخلی می‌توانند کالاها و خدمات‌شان را در جاهایی به‌فروش 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 توسعه‌ای 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 به‌وسیله 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. اثرهای جانبی را به‌خاطر داشته باشید، هنگامی که امریکا سهمیه‌ها و تعرفه‌های گمرکی و موانع محدودیتی را برای قدرت فروش خارجی‌ان در امریکا اجرا کرد، آن‌ها هم در همان زمان برای خارجی‌ان این محدودیت را گذاشتند که کالاها را تولید شده توسط امریکا را بخرند. واردات ما برای خارجی‌ان این قدرت خرید را فراهم می‌کند که نیازهای‌شان را از صادرات ما تأمین کنند. اگر خارجی‌ها قادر نباشند به امریکایی‌ها بیشتر بفروشند؛ در نتیجه دالر کم‌تری برای خرید از امریکایی‌ها خواهند داشت.

هم‌چنین محدودیت‌های وارداتی طور غیرمستقیم صادرات را کاهش می‌دهد. زمانی که محدودیت تجارت به منابعی مانند آهن تحمیل می‌شود کاربران داخلی این منابع (برای مثال کارخانه‌های موتورسازی و لوازم خانگی) مجبورند قیمت‌های بالاتری بپردازند که این هزینه‌های بالاتر برای آن‌ها در بازارهای جهانی رقابت را سخت خواهند ساخت. همانند تجربه ایالات متحده با سهمیه‌بندی آهن در سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۴ نشان داد که اشتغال در شرکت‌هایی که استفاده‌ی 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 کارخانه‌های شیرینی‌سازی را قادر به مهاجرت کرد و دیگر کاربران عمده شکر را به دیگر کشورها، جایی که آن‌ها بتوانند شکر را با قیمت‌های پایین 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 به وجود می‌آورند و نه نابود می‌کنند، آن‌ها مشاغل را جابه‌جا می‌کنند. محدودیت‌های مستقیم، کارگران و دیگر منابع را به سوی 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. این‌گونه سیاست‌ها هم تولیدات را کاهش می‌دهند و هم سطوح درآمد در آمریکا را.

امریکایی‌های زیادی معتقدند که کارگران ایالات متحده نمی‌توانند با خارج‌یانی رقابت کنند که بعضی اوقات با درآمدی به اندازه دو تا سه دالر 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، 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 پایین است، علت آن پایین بودن دست‌مزدها است.

عکس‌العمل تجارت متناسب با مزیت است؛ نه سطح دستمزدها. هر کشوری همیشه چیزهایی خواهد داشت که بتواند آن‌ها را بهتر از دیگران انجام دهد. دستمزدهای پایین 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 باشد، می‌تواند تولیدات خارجی را با قیمت پایین‌تر از قیمت تولیدشده در داخل وارد کنند، پس واردات معنی‌دار می‌باشد. منابع کمتر مقید به تولید اقلامی می‌شوند که هزینه تولیدشان در داخل بالاست. منابع می‌توانند در تولیدات چیزهایی به کار برده شوند که آن‌ها را بهتر انجام می‌دهیم. طور کلی منظور کالاها و خدماتی است که تولیدکنندگان داخلی می‌توانند با هزینه‌های پایین عرضه کنند.

شاید یک مثال این نکته را روشن کند، فرض کنیم یک تولیدکننده خارجی مانند (سانتا کلاس؛ کسی که حقوق کارگرانش کم یا هیچ است) تصمیم می‌گیرد به امریکایی‌ها کت‌های مجانی عرضه کند. این آیا بدان معناست که وضع تعرفه‌های گمرکی مانع خواهند شد که کت‌ها مجانی باشند؟ البته نه منابعی که قبلاً در تولید کت‌ها به کار می‌رفتند. حال می‌توانند برای تولید سایر کالاها و تولیدات آزاد باشند. این بیشتر بدین معناست که وضع تعرفه‌های گمرکی مانع شوند که کالاها 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 مسأله است که اگر محدودیت‌های تجاری ایده خوبی هستند، باید از تعرفه‌های گمرکی و سهمیه‌بندی‌ها که تجارت بین ایالات امریکا را محدود می‌کنند، طرفداری کنیم. 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 همه‌ی این محصولات می‌توانست در خود میشیگان تولید شود، ولی ساکنان میشیگان که این اجناس وارداتی را ارزان تر پیدا می‌کنند، ترجیح می‌دهند آن‌ها در جای دیگر تولید شوند. میشیگان به واسطه کاربرد منابعش در تولید موتر و دیگر کالاها برای صادرات سود می‌برد. این‌ها برای مردم میشیگان قدرت خرید کالاها و وارداتی‌های 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 و به این منظور درآمد بیشتری را دریافت می‌کنند. اگر تجارت آزاد بین ۵۰ ایالت سبب ترقی به‌طور 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. طور معمول صنایع خاصی که می‌خواهند از جانب دولت حمایت شوند، دارای سازمان‌دهی خوب و شفاف هستند، در حالی که مصرف‌کنندگان، کارگران و سایر عرضه‌کنندگان منابع که طور عموم سازمان‌دهی ضعیفی دارند، بهره‌مندی آن‌ها از تجارت جهانی بسیار پراکنده است. قابل پیش‌بینی است که گروه سازمان‌یافته همسود دارای قدرت سیاسی، آراء و منفعت بیشتر هستند. سیاست‌مداران دیدگاه‌های شان را توسعه می‌بخشند. در حوزه محدودیت‌های تجاری، اغلب بین اقتصاد سالم و یک استراتژی سیاسی مغایرت وجود دارد. اما این در حقیقت امر تغییری ایجاد نمی‌کند. توسعه تجارت جهانی بیشتر باعث در دسترس بودن کالاهای بیشتر با قیمت اقتصادی‌تر می‌شود. به‌خصوص در مورد فقرا این منفعت را داشته که در سرتاسر جهان در دهه‌ی گذشته سطح درآمد چند صد میلیون مردم فقیر را از حداقل معیشت (درآمدهای کمتر از یک دالر در هر روز) بالاتر برده است. ساکنان ایالت متحده هم از جانب محدودیت‌های تجاری خود و هم از جانب محدودیت‌های تجاری دیگران، آسیب دیده‌اند.

باید از محرک‌ها و شواهد تجربی برای متقاعد کردن سایر کشورها که محدودیت‌های‌شان را حذف نکرده‌اند، استفاده کنیم. هرچند به‌خاطر سیاست‌های احمقانه از ما پیروی نخواهند کرد. برعکس ایالات متحده، طور مثال باید همه محدودیت‌های تجاری یک طرفه‌اش را برای یک دوره‌ی ده ساله حذف کند. چنین عملی باعث پیشرفت منافع امریکایی‌ها 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 حایز 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^۱، بریتیش کلمبیا پروژه ویژه‌ای 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 به منظور پاسخ‌گویی به این پرسش، مقیاسی از نهادها، سیاست‌ها و کشورها را لازم داریم. در اواسط دهه ۱۹۸۰ موسسه فریزر در ونکور، بریتیش کلمبیا پروژه ویژه‌ای 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، کری بکر و داگلاس نورس در این پروژه شرکت کردند. این پروژه منجر به ایجاد شاخص آزادی اقتصادی جهان EFW ۴ شد. این شاخص که اکنون در شبکه جهانی بیش از پنجاه مؤسسه منتشر شده است، نشان می‌دهد که نهادها و سیاست‌های یک کشور تا چه حد آزادی اقتصادی را اجازه می‌دهند. یعنی این‌ها تا چه حد امکان انتخاب شخصی، مالکیت خصوصی، مبادلات داوطلبانه و بازارهای رقابتی را فراهم می‌کنند. این شاخص ۳۸ جزء جداگانه را در بر می‌گیرد و آمار تقریباً یک‌صد کشور را در طول سال‌های ۲۰۰۲ - ۱۹۸۰ ارائه می‌دهد.

1. VANCOUVER

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

جدول ذیل، سرانه‌ی GDP سال ۲۰۰۲ و میزان رشد اقتصادی ده کشور دارنده‌ی بیشترین و کمترین آمار آزادی اقتصادی را در طول سال‌های ۲۰۰۲-۱۹۸۰ نشان می‌دهد. در میان ۹۹ کشور که اطلاعات آزادی اقتصادی آنها در طول دو دهه موجود بود، هنگ‌کنگ، سنگاپور، ایالات متحده و سوئیس در رأس کشورهایی بودند که با اصرار اقتصاد آزاد داشته‌اند. در سمت دیگر نمودار جمهوری دموکراتیک کنگو، میانمار، الجزایر و اوگاندا از حداقل آزادی اقتصادی برخوردار بوده‌اند. اوسط درآمد سرانه در ده کشور دارنده‌ی بالاترین آزادی اقتصادی ۲۸۱۶۶ دالر بوده (۲۸۸۶ دالر) یعنی بیش از ده برابر کمتر از رقم کشور دارنده‌ی بالاترین آزادی اقتصادی. نه تنها کشورهای دارای آزادی اقتصادی بالا دارای بیشترین درآمد سرانه هستند؛ بلکه آنها رشد اقتصادی سریع‌تری 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 در ده کشور دارنده‌ی کمترین آزادی اقتصادی این رقم تنها ۰٪ بوده است.

هرچه اقتصاد کشورها آزادتر باشد، سطح درآمد سرانه بالاتر و سرعت رشد بیشتر است. چهارده کشور با نرخ آزادی اقتصادی ۷ و یا بیشتر در طول سال‌های ۲۰۰۲-۱۹۸۰ دارای اوسط تولید ناخالص ملی سرانه‌ی معادل ۲۷۱۹۵ دالر بودند. یعنی تقریباً ۹ برابر رقم اوسط کشورهایی که نرخ آزادی اقتصادی آنها کمتر از ۵ بود. همین‌طور، متوسط نرخ رشد سالانه‌ی اقتصادی گروه بالا ۲٫۴ درصد و این رقم در گروه پایین ۰٫۱ بوده است.

وقتی کشورهای با درآمد کم دارای نهادها و راهبردهای اقتصادی درستی باشند، قادرند دارای نرخ رشد اقتصادی بالا و شکاف درآمد پایین با صنایع ملی پر درآمد باشند. کشورهای نظیر هونکونگ، سنگاپور، تایوان، ایرلند، شیلی، موریتانی و بوستوانا نمونه‌هایی از این قبیل اند. در خلال دهه‌های اخیر، این کشورها حرکت قابل توجهی به سمت آزادی اقتصادی داشتند و همه به سرعت رشد کرده و به افزایش قابل توجهی در سطح درآمد و استانداردهای زندگی رسیدند. در سال ۱۹۸۰ دو کشور معروف چین و هند در میان کشورهای با آزادی اقتصادی کم قرار داشتند. در این دو دهه گذشته آن‌ها سیاست‌های خود را با آزادی اقتصادی سازگارتر نمودند و اکنون نیز به نرخ رشد اقتصاد چشم‌گیری دست یافته‌اند. مبنای تئوری و مستندات تجربی هر دو نشان می‌دهد کشورهای که سرمایه بیشتری جذب کرده‌اند، رشد سریع‌تری داشته و به سطح درآمد بیشتری دست یافته‌اند. کلید مساله رشد اقتصادی داشتن نهادها و سیاست‌های درست است و شکوفایی اقتصاد جهان نیز مستلزم این حقیقت است.

جدول آزادی اقتصادی، GDP سرانه

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

ده کشور دارای پایین ترین نرخ ۲۰۰۰-۱۹۸۰

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

مأخذ: بانک جهانی، شاخص‌های توسعه ۲۰۰۲ و گزارش سالانه‌ی آزادی اقتصادی جهان: ۲۰۰۴ *James Gwartney* و *Robert Lpwsn*.

۹۹ کشور با رتبه‌بندی آزادی اقتصادی برای سال‌های ۲۰۰۰، ۱۹۹۵، ۱۹۹۰، ۱۹۸۵، ۱۹۸۰ از اوسط پنج سال مذکور به‌دست آمده است و اطلاعات نرخ رشد با توجه به نرخ تورم تعدیل شده‌است.

فصل سوم

پیشرفت اقتصادی و نقش دولت

ده عامل تفکر روشن پیرامون پیشرفت اقتصادی و نقش دولت

۱. دولت با حمایت از حقوق فردی و تأمین کالاهایی که نمی‌تواند در بازار عرضه شوند، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می‌بخشد.
۲. دولت یک ابزار اصلاح‌کننده نیست.
۳. هزینه‌های دولت تنها از طریق مالیات تأمین نمی‌شود.
۴. به‌جز در مواردی که محدودیت قوانین اساسی وجود دارد، گروه‌های دارای منافع خاص با استفاده از فرآیندهای سیاسی دموکراتیک از مصرف‌کنندگان و مالیات‌دهندگان اخاذی می‌کنند.
۵. به‌جز در مواردی که محدودیت قوانین اساسی وجود دارد، قانون‌گذاران کسر بودجه را نادیده گرفته و بیش از حد هزینه می‌کنند.
۶. در صورتی که دولت بخواهد خود را طور شدید درگیر کمک به برخی مردم با هزینه‌ی دیگران کند، سرعت پیشرفت اقتصادی را کاهش می‌دهد.
۷. هزینه پرداخت‌های انتقالی دولت بسیار بیشتر از خالص پرداختی به فرد ذی‌نفع است.
۸. برنامه‌ریزی با یک سیاست متمرکز جاگزین بازارهای مدون می‌شود که منجر به هدر رفتن منابع و به تعویق افتادن پیشرفت اقتصادی خواهد شد.
۹. رقابت در دولت هم به اندازه‌ی رقابت در بازار اهمیت دارد.
۱۰. قوانین اساسی که بتواند سیاست مدون و اقتصاد سالم را هماهنگ کند، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می‌بخشند.

مقدمه

دولت کمی شبیه غذا است. غذا ضروری است، ولی وقتی بیش از حد مصرف شود، موجب مرض چاقی می‌شود، انرژی به هدر می‌رود و مشکل‌های بهداشتی دیگری به وجود می‌آید. به طور مشابه، زمانی که دولت به درستی محدود شود، نیروی قدرت‌مندی برای ایجاد رفاه و رونق است؛ ولی وقتی به صورت خارق‌العاده بزرگ شود و عهده‌دار وظایف زیادی شود، شکل بیمارگونه‌ای به خود می‌گیرد که زیرساخت‌های پیشرفت اقتصادی را خراب می‌کند.

زمانی که تصمیم‌ها به‌طور دموکراتیک انجام می‌شود، رأی‌دهندگان به نقاط ضعف و قوت دولت نگاه می‌کنند و این بسیار مهم است. اغلب، مردم توسط مقام‌های مسئول متعاقد می‌شوند و متوجه آثار بعدی تغییر سیاست‌ها نیستند. وقتی مردم انتظارهای غیر واقعی دارند، ناامیدی اجتناب‌ناپذیر است.

علم اقتصاد بینش قابل توجهی را در کارکرد فرآیندهای سیاسی ایجاد می‌کند. این قسمت از ابزارهای اقتصادی برای تحلیل فرآیندهای سیاستی دموکراتیک استفاده می‌کند. ما توضیح خواهیم داد که چرا نتایج سیاسی تا حد قابل ملاحظه‌ای از آن‌چه که قول داده می‌شود متمایز می‌باشد. همچنین بررسی خواهیم کرد که چرا دولت‌ها تمایل به توسعه خود دارند و قصور در فعالیت‌ها منابع را تلف کرده و موجب کاهش سطح درآمد شهروندان می‌شود. سرانجام مجموعه‌ای از قواعد نهادی که موجب می‌شود دولت‌ها به سمت فعالیت‌هایی گرایش پیدا کنند که کیفیت زندگی مردم را بالا ببرد، معرفی خواهد شد.

۱. دولت با حمایت از حقوق فردی و تأمین کالاهایی که بازار توان عرضه آن را ندارد، پیشرفت اقتصادی را ارتقاء می‌بخشد.

دولتی عاقل و صرفه‌جو است که مردم را از آسیب‌رساندن به یکدیگر باز می‌دارد و آن‌ها را آزاد می‌گذارد تا به‌سوی صنعت و پیشرفت بروند و نانی را که کارگر به دست آورده است، به زور از دهان او نمی‌گیرند. این مجموعه‌ای است از یک دولت خوب.

توماس جفرسون: دولت به دو روش می‌تواند همکاری اجتماعی را ارتقاء بخشیده و رفاه اقتصادی را تقویت کند.

(۱) تأمین مردم با حمایت از زندگی، آزادی و اموال آن‌ها (مادامی 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 آن‌ها از بازار برای مردم مشکل‌آفرین است. جحیر بوچنان، یکی از برگزیدگان نوبل از این روش‌ها به عنوان عمل کرده‌های بهره‌وری و حمایتی دولت یاد می‌کند.

عمل کرد حمایتی در برگیرنده‌ی 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 استفاده‌ی قانونی از زور به منظور حفاظت از شهروندان در برابر یکدیگر و در برابر بیگانگان است. بنابراین وضعیت حمایتی در صدد بازداشتن افراد از صدمه‌رساندن به یکدیگر و حفظ زیرساختی از قوانین است که به مردم امکان می‌دهد سازگاران با یکدیگر رابطه داشته باشند. اجزای این زیر ساختار عبارتند از حمایت از مردم و اموال آن‌ها در برابر متجاوزان، اجرای قراردادهای و اجتناب از محدودیت‌ها، قوانین و مالیات تبعیض‌آفرین که تجارت را محصور می‌کنند.

در صورتی که دولت عمل کرد خوبی داشته باشد، افراد اطمینان خواهند داشت که فریب نخواهد خورد و ثروتی که به دست می‌آورند از آن‌ها گرفته نخواهد شد (به وسیله هر مزاحم خود پسندی و یا خود دولت توسط مالیات سنگین، قوانین بیش از حد یا خرابی تورم). این حمایت شهروندان را خاطر جمع می‌سازد که اگر دانه‌ای بکارند، امکان برداشت خواهند داشت. اگر این مصداق وجود داشته باشد، مردم به وفور می‌کارند و برداشت می‌کنند و نتیجه‌ی آن پیشرفت اقتصادی خواهد بود.

اگر دولت در زمینه حمایتی ضعیف عمل کند، مشکلات بروز می‌کنند. چنان‌که حقوق مالکیت خصوصی به روشنی تعریف نشده و اجرا نشوند، برخی طرفین در برابر یکدیگر، درگیر اعمال زیانبار می‌شوند. آن‌ها ثروتی را تصاحب می‌کنند که به آن‌ها تعلق ندارد و از منابع استفاده می‌کنند؛ بدون این‌که بهای آن را بپردازد. وقتی مردم بتوانند چنین هزینه‌هایی 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 نشده‌اند، مورد سوء استفاده قرار خواهند گرفت. آلودگی بیش از حد هوا و راه‌های آبی یکی از عوارض رایج شکست دولت در ایفای عمل کرد حمایتی‌اش است.

دومین عمل کرد مهم دولت یعنی عمل کرد به راه وری، عبارت است از نظارت بر چیزی که اقتصاددان‌ها آن را کالاهای عمومی می‌نامند. این کالاها دو خصوصیت متمایز دارند:

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

(۲) مشکل است که مصرف آن‌ها را فقط به کسانی که بابت آن پول می‌پردازند محدود کنیم. تعداد کمی کالاها مثل مرزهای ملی، پروژه‌های کنترل سیل و برنامه‌های نابودی مگس‌ها، خصوصیات کالاهای عمومی را دارند. برای تاجر خصوصی سخت است که کالاها را تولید کنند و بفروشند. طبیعت کالاهای عمومی باعث می‌شود برای یک تاجر خصوصی ایجاد ارتباط بین پرداخت و دریافت رسید از کالاها مشکل شود و این مساله به مصرف‌کننده انگیزه کمی برای خرید کالا یا خدمات می‌دهد.

جدا از این مسائل، اگر دیگران کالا را بخرند شما می‌توانید بدون هیچ پرداختی آن را 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 پرداخته‌اند. به این مشکل توجه کنید، کسانی که سود می‌برند، تمایلی برای کمک به پوشش هزینه‌های پروژه‌ها ندارند و در این باره ناراضی هستند.

هرکسی تمایل دارد دیگران به جای او پرداخت کنند و وقتی چنین اتفاقی رخ می‌دهد، پروژه‌ها انجام نمی‌شوند؛ حتی اگر ارزش آن‌ها بیشتر از هزینه‌هایشان باشد. در بیشتر موارد، به سادگی می‌توان بین پرداخت و تولید ارتباط برقرار کرد. اگر شما برای یک ظرف یخ، یک موتور، تلویزیون یا یک DVD یا هزاران قلم کالای دیگر بهایی نپردازید، عرضه‌کنندگان این اجناس را برای شما تولید نخواهند کرد. بنابراین کالاهای عمومی کمی تولید می‌شود. اما وقتی طبیعت کالا باعث می‌شود برقراری ارتباط بین پرداخت و تولید مشکل شود، شهروندان می‌توانند از فعالیت‌های دولتی بهره‌مند 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 دارند تهیه کند؛ اما چیزهایی را که می‌تواند و در گنجایشش است، نه آن‌هایی را که نمی‌تواند 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 محدودیت‌های تولیدی و حمایتی نگه داشته است. اگر چه رکود بزرگ نتیجه بی‌کفایتی دولت بود (طورمثال با کاهش شدید عرضه پول یا افزایش زیاد تعرفه‌ها در ۱۹۳۰ و افزایش زیاد مالیات در ۱۹۳۲) ولی این کار نقش دولت را توسعه داد. در دهه ۱۹۶۰ آمریکایی‌ها فکر می‌کردند دولت می‌تواند هرکاری انجام دهد. پرداخت‌های انتقالی در حال کاهش فقر بودند، البته اگر حذف نمی‌شدند. خدمات پزشکی و بهداشتی به فقرا و سال‌مندان خدمات رایگان می‌دادند و کسر بودجه فعالیت‌های اقتصادی را تحریک کرده و نرخ بیکاری را کاهش می‌داد. 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 بی‌تأثیر سیاست‌های دهه ۱۹۶۰ مردم را نسبت به دولت دل‌سرد کرد.

اما مردم حافظه کوتاه مدتی دارند، جای تفکر است که این اشتباه فقط به این دلیل است که افراد ناکارآمد در مسند قدرت بودند. اگر افراد دیگری انتخاب می‌شدند، این مشکل‌ها به‌وجود نمی‌آمد. یک بار دیگر این فرصت برای دولت به‌وجود آمد که پیشرفت کند. اقتصاد جدال سختی برای گفتن عملیات دولتی دارد، مثل این‌که در واقع چطور کار می‌کند، چرا نتایج آن اغلب از بین می‌رود و برای ارتقاء تأثیر آن چه باید کرد.

در صورت اعمال آن به دولت، اقتصاد رمانتیک ساده را جاگزین انتظارات واقع‌گرایانه خواهد کرد. ممکن است مورد دوم چندان جالب نباشد؛ ولی منجر به درک بیشتر و ناامیدی کمتر خواهد شد.

۲. دولت ابزار اصلاحی نیست.

مردم تمایلی برای فکر کردن به دولت، به‌خصوص انتخابات دموکراتیک دولت، مانند یک ابزار اصلاحی دارند. این دیدگاه غلط است. یک دولت دموکراتیک فقط یک روش سازمان‌دهی اجتماعی است، فرایندی که افراد به‌صورت گروهی انتخاب می‌کنند و فعالیت‌ها را اجرا می‌کنند. 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 محدودکننده هستند، هر انتخابات عمومی دولت منطبق بر سیاست‌هایی باشد که منفعت اقتصادی را از بین می‌برد.

یک نکته مهم مشخص است که هنگامی که پرداخت رأی‌دهندگان براساس سهم‌شان از منافع به‌دست آمده باشد، اگر فعالیت دولت بی‌حاصل باشد، همه رأی‌دهندگان را از دست می‌دهد و اگر فعالیت دولت مفید باشد، رأی همه رأی‌دهندگان را به‌دست می‌آورد. بنابراین، هنگامی که منافع و هزینه‌های رأی‌دهندگان به‌طور مستقیم به هم وابسته باشد، اکثریت عظیمی به پروژه‌های بی‌حاصل اعتراض می‌کنند و پروژه‌های قابل تولید دیگری را بر می‌گزینند.

بسیاری از اقتصاددانان اعتقاد دارند که وجوه مالیات‌دهندگان در کارهای مولدتر خرج خواهد شد. این در صورتی است که یک گروه اکثریت برای تصویب مخارج دولت نیاز باشد، به‌خصوص آن‌هایی که در سطح دولت فدرال هستند. پشتیبانی یک اکثریت فوق‌العاده، ۸۰ یا ۹۰ درصد رای‌دهندگان، یک دلیل قوی برای مفیدبودن پروژه است. برعکس، اگر یک گروه اکثریت وجود نداشته باشد، این یک دلیل قوی برای بی‌حاصل بودن آن پروژه است. با مقایسه اکثریت رای‌دهندگان، یک گروه اکثریت باید عمل فیلترکردن پروژه‌های یک دولت و لخرج را بهتر انجام دهد و تضمین کند که فعالیت‌های دولت برای مردم مثبت خواهد بود.

هنگامی که درباره دولت فکر می‌کنیم، باید بدانیم تفاوت‌های اساسی بین دموکراسی سیاسی و بازارها وجود دارد. وقتی یک دولت دموکراتیک مالیات وضع می‌کند، کار تحمیلی انجام می‌دهد. اقلیت مخالف مجبور به پرداخت مالیات هستند بی‌اعتنا به این که آیا آن‌ها چیزی دریافت می‌کنند یا کالایی که برای آن مالیات می‌دهد ارزش دارد یا خیر.

قدرت مالیات به دولت اجازه می‌دهد از افراد بدون اجازه آن‌ها منافع (مانند درآمد) به‌دست آورد. یک چنین قدرتی به‌طور هم‌زمان در بخش خصوصی وجود ندارد. بنگاه‌های خصوصی می‌توانند یک قیمت بالا تحمیل کنند؛ ولی آن‌ها هیچ کس را نمی‌توانند مجبور به خرید کنند. در حقیقت، بنگاه‌های خصوصی باید برای جذب مشتری ایجاد ارزش کنند و گرنه نمی‌توانند دالره‌های مشتریان را بگیرد. برای این که 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. هنگامی که تصمیمات در دولت گرفته می‌شود، اقلیت باید تسلیم اکثریت شوند و هزینه‌ها را پرداخت کنند، هزینه‌هایی برای استدیوم بیس‌بال، ارکستر سمفونی و آپارتمان‌های مرکز شهر. در مقابل، بازار به گروه‌های مختلف اجازه می‌دهد که رأی 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. به‌وسیله 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 که هزینه پرداخت می‌کنند، بازار به ترجیحات آن‌ها پاسخ می‌دهد و اقلیت‌های مختلف به اندازه سهم خریدشان خود را نشان می‌دهند. به‌علاوه، تعارضات از آن‌جا ناشی می‌شود که اکثریت، خواسته‌هایش را به اقلیت‌هایی منتقل می‌کند که می‌توانند مانع تراشید کنند.

۳. هزینه‌های دولت فقط مالیات نیستند.

سیاست‌مداران اغلب طوری صحبت می‌کنند که مالیات، هزینه دولت را اندازه می‌گیرد. اگر چه مالیات پرداختی قسمتی از هزینه سیاست‌ها و فعالیت‌های یک دولت را نشان می‌دهد؛ ولی تمامی هزینه نیستند. هزینه هر تولیدی، آن چیزی است که ما مجبوریم از دست بدهیم تا آن را تولید کنیم و دولت هم استثنا نیست. هنگامی که دولت مالیات را اخذ می‌کند و کالاها و خدمات فراهم می‌کند، سه نوع هزینه وجود دارد: اولین مورد، محصول بخش خصوصی است که ضرر می‌کند؛ زیرا به‌وسیله منابعی که هم اکنون برای عرضه کالاها توسط دولت به کار گرفته شده اند، می‌توانست تولید کند. منابعی که به سمت سیاست دفاعی، بزرگراه‌ها، موشک‌ها، آموزش، سلامتی یا هر پروژه دولتی دیگری می‌رود دارای کاربردهای جاگزین 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 طور معمول به‌وسیله مالیات‌ها تامین مالی می‌شود، ولی به هر حال این هزینه تحمیل می‌شود، بی‌اعتنا به این که کالاهای بخش عمومی به‌وسیله خرج کردن مالیات جاری، افزایش در قروض دولت و یا خلق پول تولید می‌شوند. این هزینه فقط می‌تواند به‌وسیله کم کردن اندازه خرج‌های دولت تقلیل یابد.

دومین نوع از هزینه، هزینه منابعی است که برای جمع‌آوری مالیات و اجرای دستورهای دولت خرج می‌شود. قوانین مالیات و آیین‌نامه‌ها باید اجرا شوند. منابعی که برای آماده‌کردن، نظارت و اجرای مالیات و آیین‌نامه‌ها به کار می‌رود، برای تولید کالاهای بخش عمومی و همچنین خصوصی دیگر موجود نیست. در ایالات متحده، آموزه‌ها نشان می‌دهد که حدود 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. مالیات انگیزه‌ها را تحریف می‌کنند. آن‌ها یک کوه می‌کوبند بین آن‌چه که خریداران می‌پردازند و فروشندگان دریافت می‌کنند. (به‌وسیله مالیات، 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 دالر به دولت حدود ۱,۲۵ دالر به اقتصاد هزینه 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. جذابیت سیاسی، کسر بودجه، خلق پول و مالیات غیرمستقیم مختلف، آرزوی سیاستمداران برای پنهان کردن هزینه، برنامه‌های دولت را برباد می‌دهند. گول زدن درباره مالیات تجاری شایع است. سیاستمداران اغلب درباره جلوگیری از مالیات بر تجارت صحبت می‌کنند، مثل این که قسمتی از هزینه عمومی مالیات از افراد به هیچ منتقل شود. به طور خالص و ساده، مالیات تجاری، مانند همه مالیات 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 صرف پول را از افراد دیگری (مشتریان، کارمندان یا سهام‌داران) جمع‌آوری و به دولت منتقل می‌کند. این ممکن است یک بیان سیاسی خوب برای صحبت در مورد مالیات تجاری باشد؛ ولی حقیقت این است که مالیات و همه هزینه‌های دیگر دولت، به‌وسیله مردم پرداخت می‌شود.

۴. در صورت عدم محدودیت قوانین اساسی، گروه‌های ذی‌نفع به منظور اخاذی از مصرف‌کنندگان و مالیات‌دهندگان از پیشرفت سیاسی دموکراتیک استفاده می‌کنند.

هنگامی که سیاست عمومی محدود به انجام وظیفه صحیح‌اش شود، دولت می‌تواند در جهت منفعت عمومی گام بر دارد. به هر حال، این نیاز بیشتر از قانون اکثریت و انتخابات عمومی قانون‌گذاران اهمیت دارد. بدبختانه، انتخاب دموکراتیک قانونی اغلب به‌وسیله سیاست‌های حمایتی (که مورد علاقه گروه‌های ذی‌نفع 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 بنگاه‌دار) و این به بهای در نظرنگرفتن مالیات‌دهنده یا مشتری‌ها است.

تا هنگامی که تعداد اعضای گروه ذی‌نفع کمتر از کل تعداد مالیات‌دهندگان یا مشتری‌ها باشد، اعضای آن‌ها از قانون‌گذاری بیشتر سود می‌برند. برعکس هنگامی بسیاری از مالیات‌دهندگان و مشتریان آسیب می‌بینند که هزینه تحمیل‌شده بر هر کدام کوچک و شناسایی منبع هزینه مشکل باشد. برای موضوعاتی از این نوع، ساده است که ببینیم چرا سیاسیون اغلب از گروه‌های خاص ذی‌نفع حمایت می‌کنند. بسیاری از اعضای گروه ذی‌نفع تصمیم می‌گیرند که چه کسی رأی بیاورد و چه کسی را از نظر مالی پشتیبانی کنند، به‌خصوص بر مبنای پافشاری سیاسی بر موضوعاتی که برای آن‌ها مهم است؛ زیرا موضوعات ویژه گروه‌های ذی‌نفع فقط برای اشخاص کمی منفعت دارد و بر دیگر رأی‌دهندگان ضربه وارد می‌کند. قسمت عمده رأی‌دهندگان اغلب بی‌اطلاع هستند و به‌طور کلی در مورد این موضوع کمتر احتیاط می‌کنند. اگر شما یک فرد سیاسی باشید که به دنبال رأی می‌گردد چه می‌کنید؟ آشکارا، شما به‌وسیله پشتیبانی از یک گروه عظیم بی‌اطلاع و اکثریت بدون نفوذ، پشتیبان زیادی برای مبارزه انتخاباتی به‌دست نخواهید آورد.

اما می‌توانید به‌وسیله حمایت از خواسته‌های گروه‌های ذی‌نفع، حامیان سخنگو و کارگران همراه سهم مبارزه انتخاباتی به‌دست آورید. در دوران سیاست‌های رسانه‌ای، سیاسیون تحت فشار شدیدی هستند تا از گروه‌های ذی‌نفع حمایت کرده، از آن‌ها برای تامین وجوه مورد نیاز برای مبارزه انتخاباتی بهره‌برداری کنند و در ضمن برای نمایش یک تصویر مثبت از کاندیدا در تلویزیون از آن‌ها استفاده کنند. سیاسیون از چنین بازی ناراضی هستند (آن‌ها ناراضی هستند که از خزانه دولت برای فراهم کردن منافع گروه‌های ذی‌نفع در مقابل حمایت سیاسی آن‌ها استفاده کنند). این‌ها به‌طور جدی بی‌فایده هستند. با قوانین جاری، سیاسیون به‌وسیله یک دست‌نمائی دیدگاه‌های گروه‌های خاص را منعکس می‌کند، اگرچه این مساله طور معمول به سیاست‌های بی‌هوده منجر می‌شود. دولت نماینده‌ای است که بر قانون اکثریت بناء شده و به خاطر مسائل ذی‌نفعان خاص حرکت نمی‌کند. گرایش سیاسی مطلق، فرایندی است که به گروه‌های سازمان‌یافته ذی‌نفع کمک می‌کند که وجود برنامه‌هایی که اندازه اقتصاد را کوچک کنند، توضیح دهد. برای مثال، به مورد حدود ۶۰۰۰۰ کشاورز قند و نی در ایالات متحده توجه کنید.

دولت سهمیه‌های محدودکننده زیادی را بر واردات شکر اعمال کرد تا قیمت‌های داخلی شکر را برای مدتی در مقابل قیمت بازار جهانی نگه دارد. برای مثال، در فبروری 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 دالر به‌دست آوردند، یعنی بیش از ۳۰۰۰۰ دالر برای هر تولیدکننده. بیشتر این منافع به‌وسیله تولیدکنندگان بزرگی که خودشان درآمدی بالاتر از میانگین درآمد ملی داشتند، جمع‌آوری شد. از سوی دیگر، میانگین هزینه این سوپسید حدود ۲۰ دالر برای هر خانوار امریکایی بود که به‌صورت قیمت بالاتر برای تولید شکر خود را نشان داد. در نتیجه، وضع امریکایی‌ها بدتر شد. با این حال، کنگره به پشتیبانی از این برنامه ادامه داد و به سادگی می‌توان دید که چرا واردشدن یک شوک (ضربه) قابل اندازه‌گیری به ثروت شخصی‌شان، به‌خوبی برای تولیدکنندگان شکر قابل لمس بود، به‌خصوص برای بزرگ‌ترهای آنان که ثروت و اهداف سیاسی‌شان را برای کمک به سیاسیونی که از منافع‌شان پشتیبانی می‌کردند، استفاده کردند. در جریان انتخابات سال ۲۰۰۰، گروه فشار شکر حدود ۱۳ میلیون دالر به کاندیداها و کمیته‌های فعال سیاسی کمک کرد.

در مقابل، این کار هیچ حساسیتی برای رأی‌دهندگان در هنگام رأی‌دادن ایجاد نکرد که به چه کسی رأی بدهند. در حقیقت، بیشتر رأی‌دهندگان اطلاع ندارند که این برنامه از پول آن‌ها هزینه می‌شود. در نتیجه، سیاسیون می‌توانند با ادامه‌دادن 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 مالیات‌دهندگان و مشتریان برای به‌دست‌آوردن منافع قابل شناسایی و از جنبه سیاسی، مسدود کردن رأی‌دهندگان، تجارت اولیه سیاست جدید شده‌است. مالیات‌دهندگان و مشتریان سالانه حدود ۲۰ میلیارد دالر برای پشتیبانی از برنامه‌های حبوبات، پنبه، تنباکو، بادام زمینی و 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. تعهدنامه قانونی که نفت آلاسکا را به‌وسیله صنعت دریایی پرهزینه امریکا حمل می‌کرد، نشانگر وصله‌زدن سیاسی صنعت است و کارایی اقتصادی نیست. پروژه‌های آبیاری صندوق فدرال، حقوق کمک هزینه چراگاه کشاورزی، وام‌های تجاری تشویقی، کمک هزینه به هواپیما و مسایلی از این قبیل، همه 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، آن‌ها با همدیگر بودجه فدرال و منابع را تلف می‌کنند و استاندارد زندگی را کاهش می‌دهند. تنظیم‌کنندگان قانون اساسی امریکا 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 کرده‌است، جایی که تصریح می‌کند، کنگره باید مالیات‌بندی کند؛ فقط به‌صورت مالیات همسان برای برنامه‌هایی که دفاع عمومی و رفاه کلی را توسعه دهد. این عبارت برای جلوگیری از استفاده از درآمد مالیات عمومی در جهت تامین منافع گروه‌هایی از جمعیت در نظر گرفته شده‌است. به هر حال، در طول این سال‌ها، تصمیم‌های دادگاه و فعالیت‌های قانون‌گذار، معنی این قانون را تحریف و تهی کرده‌است. پس وقتی تفسیر رایج چنین باشد، قانون اساسی توانایی محدود کردن قدرت سیاسی گروه‌های ذی‌نفع را ندارد.

در تئوری، یک گروه ذی‌نفع که بر روی یک مساله تمرکز کند، ممکن است سهم بیشتری از نمودار اقتصاد را برای گروهش به‌دست‌آورد. اما گروه‌های ذی‌نفوذ زیادی وجود دارند، همه‌ی آن‌ها نفوذ سیاسی خودشان را برای به‌دست‌آوردن منافع از هزینه‌دیگران استفاده می‌کنند.

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

به‌جای 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 شود؛ چون هرکس تلاش می‌کند که به خرج دیگران زندگی کند.» در اصل این مشکل را به طور جزئی‌تر مطرح می‌کنیم.

۵. در صورت عدم محدودیت قوانین اساسی، قانون‌گذاران کسر بودجه را نادیده گرفته و بیش از حد هزینه مصرف می‌کنند.

فریبندگی تامین مالی مخارج به‌وسیله مسأله بدهی، باید برای سیاسیون واضح باشد. قرض‌کردن، اجازه خرج کردن می‌دهد مثل این است که درآمد سیاسی سریع حاصل شود بدون این‌که هزینه سیاسی طور سریع وارد شود. هنگامی که مخارج دولتی بیشتر از درآمدهایش شود، کسر بودجه حاصل می‌شود. مساله کلی دولت‌ها به‌دست‌آوردن بهره اوراق قرضه به‌وسیله کسر بودجه است. این اوراق قرضه شامل بدهی ملی می‌شود. کسر بودجه اندازه بدهی ملی را به‌وسیله میزان کسری، افزایش می‌دهد.

برعکس، یک مازاد بودجه به دولت فدرال اجازه می‌دهد به دارندگان اوراق قرضه بازدهی دهد و بدین وسیله، اندازه بدهی‌های ملی را کاهش دهد. در اصل، بدهی ملی، اثر تجمعی همه کسر و مازاد بودجه‌های قبلی را نشان می‌دهد.

قبل از ۱۹۶۰، تقریباً هر کس (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 همه‌جانبه (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 کسر و هم مازاد بودجه، نسبت کوچکی از اندازه اقتصاد بود.

انقلاب کینزین‌ها همه‌ی این‌ها را عوض کرد. کینزین‌ها (آن‌هایی که موافق دیدگاه‌های اقتصاددان انگلیسی جان مینارد کینز هستند) معتقدند که تغییر در بودجه دولت و کسر بودجه می‌تواند به بهبود ثبات بیشتر اقتصاد کمک کند. آن‌ها استدلال می‌کنند که در مقایسه با توازن بودجه، دولت باید در طول دوران رکود، کسر بودجه داشته باشد و هنگامی که تورم وجود داشته باشد باید مازاد بودجه خود را زیاد کند. در اصل، انقلاب کینزین‌ها تصمیم‌گیران سیاسی را از نظمی که به وسیله توازن بودجه به آن‌ها تحمیل شده بود، آزاد کرد. با آزاد شدن از این اجبار، سیاسیون بیشتر از آن‌چه که از مالیات به دست 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 مالیات‌گیری یک چیز شگفت‌آور نیست. قانون‌گذاران دوست دارند در برنامه‌هایی که باعث رضایت انتخاب‌کنندگان آن‌ها می‌شود، پول خرج کنند. آن‌ها دوست ندارند مالیات بگیرند، زیرا مالیات یک هزینه آشکار بر رأی‌دهندگان تحمیل می‌کند. بدهی یک جایگزین برای مالیات رایج است؛ بدهی، هزینه‌های آشکار دولت را به آینده منتقل می‌کند.

کسر بودجه (که نوعی قرض کردن است) باعث می‌شود سیاستیون امکان فراهم کردن منفعت‌های آنی برای رأی‌دهندگان را ایجاد کند، بدون آن‌که هزینه آشکار موازی به صورت مالیات بیشتر یا هزینه‌های استفاده از منابع بر آن‌ها تحمیل شود. کسری‌ها نتیجه طبیعی سیاست دموکراسی مطلق هستند و اگر به‌وسیله قانون اساسی یا عقیده‌ای محکم محدود شود، سیاستیون از کسری‌ها استفاده می‌کنند تا اندکی هزینه برنامه‌های‌شان را از رأی‌دهندگان پنهان کنند.

فرآیند سیاسی بدون محدودیت، در دستان گروه‌های ذی‌نفع خواهد بود. هر نماینده‌ای انگیزه‌ی قوی دارد که در مقابل مخارج انتخاب‌کنندگان سخت مبارزه کند اما برای مقابله با مخارج دیگران انگیزه‌اش کم است. 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 رأی‌دهندگان به مقدار کمی توزیع شده‌است و نمایندگان مردم فقط مقدار کمی از این منافع را جمع می‌کنند.

طورمثال اگر ۵۳۵ خانواده برای غذای چاشت بیرون بروند، می‌دانید که بعد از خوردن غذا به هر کدام سهمی به اندازه ۱,۵۳۵ هزینه خواهد رسید. هیچ خانواده‌ای به‌طور کامل احساس نمی‌کند کمتر سفارش داده است، زیرا محدودیت‌های آن‌ها ضربه کوچکی بر مجموع صورت حساب وارد خواهد کرد. به دور از این مساله، خرج اضافی تنها چند پنی به سهم هر خانواده در صورت حساب اضافه خواهد کرد. نتیجه این‌که هر کس به اندازه‌ای که کالا برایش هزینه‌شده 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 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 رییس جمهور ریگان موافقت کرد که مالیات در عوض کاهش مخارج مربوط به کنگره، زیاد شود. مالیات افزایش پیدا کرد ولی کاهش مخارج در عمل شکست خورد. رییس جمهور پیشین جرج دبلیو بوش با توافق نامه ننگین بودجه سال ۱۹۹۰ خود، در دامی مشابه افتاد. یکبار دیگر، مالیات افزایش یافتند و مخارج هم بیشتر از برنامه‌های قبلی افزایش یافته و کسری بودجه گسترده شد. در این اواخر، 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 گفته شد، بعضی افراد عقیده دارند که کاهش‌های مالیات و کسره‌های بزرگ‌تر خیلی شبیه به کنترل مخارج بیش از اندازه دولت هستند. برای توضیح این‌که چرا به اثر قطع مالیات بر روی کسر بودجه توجهی نمی‌شود.

اگر قصد داریم کاری برای کسر 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 به دست می‌آورند، خرج کنند. چند راه وجود دارد که 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 این که مخارج امسال ممکن است به وسیله سطح درآمدهای سال گذشته محدود شود. تغییر قوانین پیشنهادی از این نوع باعث می شود که خرج کردن برای قانون گذاران مشکل شود، مگر آنکه آنها امیدوار به مالیات یا امکانات دولتی باشند. تغییر قوانینی مانند این، محدودیت بودجه دولت را محکم می کند و قانون گذاران را مجبور می کند که اگر تمایل به پرداخت مالیات یا دادن حق شارژ برای استفاده از خدمات دولتی نیستند، خرج هم نکنند. نتیجه آن بهبود اثربخشی هزینه دولت خواهد بود.

۶. در صورتی که دولت بخواهد خود را به صورت جدی درگیر کمک به برخی مردم با هزینه‌ی دیگران کند، سرعت پیشرفت اقتصادی را کاهش می دهد.

«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. این در صورتی است که حمایت از صندوق های رأی به حداکثر برسد. سیاست به عنوان یک حامی سازمان دهنده مطرح است. سیاست هنر فریب حساب شده را به نمایش می گذارد و یا دقیق تر بگوییم، چگونگی فریب دادن را بدون آن که در تله بیفتد به نمایش می گذارد.» جیمز شلسینگر

افراد به دو روش تولید و غارت می توانند کسب ثروت کنند. مردم می توانند با تولید کالا و یا ارائه خدمات و تبادل آن ها به منظور کسب درآمد، پیشرفت کنند. این روش کسب درآمد، به شرکاء مبادلاتی کمک کرده و ثروت اجتماعی را افزایش می دهد؛ ولی گاهی قوانین نیز به مردم اجازه می دهد با غارت آن چه دیگران تولید کرده اند، پیش روند. این روش نه تنها درآمد اضافی ایجاد نمی کند؛ بلکه منابع را مصرف کرده و از این رو ثروت جامعه را کاهش می دهد. وقتی دولت ها فعالیت های 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 قراردادهای 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 نماینده‌ای برای غارت به کار گرفته می‌شود. میزان منابع به کار گرفته شده برای واسطه‌های سیاسی، جدال‌های 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 پروژه‌های بخش عمومی از طرفین ذی‌نفع شکست بخورد و یا به شدت درگیر فعالیت‌های انتقال درآمد باشد، مردم وقت بیشتری را برای سازمان‌دهی و اعمال فشار بر سیاستمداران گذاشته و کمتر برای تولید کالا و خدمات وقت صرف می‌کنند.

از طرف دیگر منابعی که باید برای ایجاد ثروت و کسب درآمد به کار گرفته شوند، در راه جنگیدن بر سه قطعه‌ای از یک کیک اقتصادی هدر می‌روند که از چیزی که باید باشد کوچک‌تر است. در این دوران هرج و مرج، انتقال درآمد از مالیات‌پردازان به گروه‌های سازمان‌یافته و احزاب انتخاباتی به صورت شغلی برای سیاستمداران مدرن درآمد است. به خصوص در کشورهای ثروتمند صنعتی مثل امریکای شمالی و اروپای غربی مزیت رقابتی به سیاستمدارانی تعلق می‌گیرد که دریابند چطور می‌توان درآمد کسب کرد؛ طوری که برای رأی‌دهندگان کم‌تر آزاردهنده و کمتر قابل درک باشد و سپس از بودجه برای کمک به گروه‌هایی استفاده شود که بیشترین رأی را دارند.

فعالیت‌های جلب حمایت و غیرسازنده از پیامدهای طبیعی دموکراسی نامحدود است. در صورتی که دولت‌ها به صورت نهادینه محدود نشوند، سیاستمداران برنامه‌هایی را اعمال می‌کنند که موجب به هدر رفتن منابع و تضعیف استانداردهای کلی زندگی خواهد شد.

۷. هزینه پرداخت‌های انتقالی دولت بسیار بیشتر از خالص دریافتی طرفین ذی‌نفع است.

هنگامی که در اواسط دهه ۱۹۶۰ مساله جنگ بر سر فقر مطرح شد، همه بر این باور بودند که اگر امریکایی‌ها مایل بودند تنها بخش ناچیزی از درآمد را به اعضای نه‌چندان مرفه جامعه انتقال دهند، فقر از بین می‌رفت.

آن‌ها تمایل به این کار داشتند و برنامه‌های مربوط به پرداخت‌های انتقالی به شکل قابل توجهی گسترش یافت. این پرداخت‌ها که به‌عنوان بخشی از کل درآمد اندازه‌گیری شده بود، به شکل مضاعفی در طول سال‌های ۷۵-۱۹۶۵ معطوف به کاهش فقر شد (طورمثال کمک به خانواده‌هایی که به‌شکل بیمه‌های درمانی عایله‌مند بودند). از سال ۱۹۷۵ انتقال درآمد ادامه یافت تا آن‌جا که به‌عنوان قسمتی از درآمد شد.

گرچه تاثیر انتقال درآمد طور کامل متفاوت با چیزی بوده که بیشتر مردم انتظار داشتند. پیش از جنگ بر سر فقر، نرخ فقر طور سریع 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 انتقال‌ها پیشرفت کاهش یافت. نرخ فقر به‌جای 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 ناامید کننده‌تر 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 شگفت‌آور است.

چرا انتقال درآمد چندان مؤثر نبود؟ تحلیل اقتصادی نشان می‌دهد که این عدم تأثیر فرضیه‌ای را منعکس می‌کند: انتقال درآمد به گروهی از دریافت‌کنندگان به صورتی که رفاه بلندمدت خود را ارتقاء بخشند، کار دشواری است. باز هم این فرضیه نشان می‌دهد که عوارض آن پیامدهای ناخواسته‌ای به دنبال دارد. صرف نظر از کسانی که به آن‌ها پرداختی صورت گرفته است، سه عامل تأثیر آن را مشخص می‌کنند: اول، افزایش میزان انتقال موجب کاهش انگیزه‌ی مالیات‌دهنده و انتقال‌گیرنده برای کسب درآمد می‌شود؛ از این رو رشد اقتصادی کند می‌شود. درآمد چیزی شبیه به یک هدیه آسمانی نیست.

درآمد ملی هم یک کیک اقتصادی نیست که دولت آن را بپزد و قطعات آن با اندازه‌های مختلف داغ تازه به دست مردم سراسر کشور برسد. برعکس، درآمد چیزی است که مردم ایجاد کرده و به دست می‌آورند. افراد زمانی درآمد کسب می‌کنند که کالاها یا خدماتی را ارائه دهند که دیگران مایل به خرید آن باشند. ما می‌توانیم درآمد را یک کیک اقتصادی در نظر بگیریم، ولی اندازه این کیک به وسیله کار میلیون‌ها نفر از مردم مشخص می‌شود که هر یک با استفاده از تولید و تجارت بخشی از آن را به دست می‌آورند. نمی‌توان با کاهش تلاش کاری و ابداع و برنامه‌ریزی که هر یک انجام می‌دهند، این قطعات را دوباره قسمت کرد و سپس اندازه کیک را کاهش داد. هر چه مالیات به منظور افزایش سطح انتقال بیشتر شوند، مالیات‌دهندگان تمایل کمتری به از خودگذشتگی لازم برای تولید و کسب داشته و بیشتر میل دارند برای افراد مالیات‌گیر سرمایه‌گذاری کنند. همین‌طور، از آن‌جا که مزایای انتقال با افزایش درآمد دریافت‌کنندگان کاهش می‌یابد، این افراد هم تمایل به کسب درآمد خواهند داشت. به خاطر این کاهش‌های برنامه‌ریزی که در اثر افزایش درآمدها به وجود آمده‌است، درآمدهای دیگر هم تنها با بخشی از درآمدهای اضافی، درآمد خالص را افزایش می‌دهد. بنابراین نه مالیات‌دهندگان و نه مالیات‌گیرندگان، به اندازه زمانی که برنامه انتقال وجود نداشت، تولید و کسب می‌کنند.

به منظور درک آثار منفی انتقال‌های انجام شده روی تلاش‌های سازنده، واکنش دانش‌آموزانی را در نظر بگیرید که استاد در پایان سمستر به آن‌ها اعلام می‌کند که نمرات امتحان را تقسیم خواهد کرد؛ طوری که هیچ‌کس نمره کمتر از C نخواهد گرفت. طبق این طرح، با احتساب نمره، ۹۰ درصد دانش‌آموزان یا بیشتر که امتیاز A گرفته‌اند باید نمره خود را به میزان کافی در اختیار کسانی قرار دهند که اوسط نمره آن‌ها D یا F است و البته دانش‌آموزان گروه B هم باید بخشی از نمره خود را تقسیم کنند.

آیا کسی به این مسأله شک دارد که کسانی که نمره A یا B می‌گیرند در طول سمستر کمتر درس خواهند خواند چرا که تلاش زیادی آن‌ها به‌عنوان مالیاتی برای امتیازدهی به‌دیگران 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.

در قدم دوم، رقابت بر سر انتقال، بهره‌وری طرفین ذی‌نفع را در طولانی‌مدت 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. به‌طور کلی، دولت به یک انتقال‌گیرنده نیاز دارد تا چیزی به‌دست 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 خزانه‌داری ایالات متحده منتظر بماند، یک اسکناس ۵۰ دالری هدیه دهد. صف‌های طولانی به‌وجود خواهد آمد. چقدر؟ مردم چقدر وقت صرف استفاده از فرصت‌ها و فعالیت‌های سازنده می‌کنند؟ کسی که هر ساعت ۵ دالر درآمد داشت، حاضر است برای ۵۰ دالر تقریباً ۱۰ ساعت را در صف بگذارد. ولی ممکن است بیشتر از ۱۰ ساعت طول بکشد چرا که کسانی هم هستند که طور مثال زمان آن‌ها هر ساعت ۳ یا ۴ دالر ارزش داشته‌است. همه در می‌یابند که انتظار، بیشتر از ۵۰ دالر برای آن‌ها تمام می‌شود. اگر هدف دولت این بود که ۵۰ دالر را به‌شکل بهتری هدیه دهد، شکست می‌خورد.

این مثال ساده نشان می‌دهد که چرا کمک زیادی به طرفین ذی‌نفع از برنامه پرداخت‌های انتقالی نمی‌شود؛ وقتی که لازم است طرفین ذی‌نفع برای آن‌که شایسته انتقال باشند کاری انجام دهند (طورمثال در صف بمانند فورم پرکنند، مقام‌های دولتی را تحت فشار قرار دهند، تاخیرها را تحمل کنند یا در جدال‌های سیاسی شرکت کنند) بخش زیادی از بهره‌وری احتمالی آن‌ها از دست می‌رود؛ زیرا در صدد به‌دست‌آوردن معیار صلاحیت هستند. همین‌طور هنگامی که لازم باشد طرفین ذی‌نفع چیزی را به‌دست‌آورند (طور مثال زمینی که سابقه تولید گندم داشته باشد تا از یارانه برنامه گندم استفاده کنند و یا مجوزی برای راه‌اندازی یک آژانس یا فروش یک محصول به خارجیان) یا یارانه‌ای را نصیب خود کنند. مردم بهای به‌دست‌آوردن این یارانه را خواهند پرداخت. هرچه بهای آن ملک بیشتر باشد، ارزش یارانه را تعیین خواهد کرد. در هر موردی طرفین ذی‌نفع حاضرند برای کسب بیشترین ارزش انتقال باهم رقابت کنند. در نتیجه خالص دریافتی گیرنده به طور کلی کم‌تر از بهایی است که برای انتقال پرداخت می‌شود. در واقع خالص دریافتی گیرنده‌های نهایی نزدیک به صفر خواهد بود، البته اگر مساوی صفر نباشد. این نشان می‌دهد که چرا برنامه‌های انتقال طور عموم در ارتقای سطح رفاه افراد ذی‌نفع مورد نظرشان ناکام بوده‌است. البته ممکن است در برنامه‌های انتقال در گروه‌های مختلف منافع یا خسارت‌های موقتی تغییرات پیش‌بینی‌نشده ایجاد کند.

هنگامی که برنامه‌ای نهادینه می‌شود، رقابت به شکلی غیرعادی بازده هر فعالیت را که ممکن است موجب بهدست آوردن صلاحیت در دریافت کمک دولتی شود، از بین می‌برد.

یک دلیل سوم هم برای بی‌تاثیری انتقال وجود دارد، برنامه‌هایی که گیرنده را در برابر بدبختی ناشی از تصمیم‌های نسنجیده‌شان، حمایت می‌کنند، آن‌ها را تشویق می‌کنند تا افزایش احتمال بدبختی را انتخاب کنند. انتقال برای طرفین ذی‌نفع دو کار انجام می‌دهد: پیامدهای بدبختی را کم‌تر می‌سازد و انگیزه گیرنده را برای اجتناب از بدبختی کاهش می‌دهد. این مشکل پدید می‌آید زیرا این دو کار تاثیر متناقضی دارد.

طور مثال یارانه‌های دولتی حق بیمه در مناطق طوفان‌خیز، هزینه شخصی برای افراد را به‌منظور حمایت از آن‌ها در برابر خسارت اقتصادی ناشی از طوفان کاهش می‌دهد که این بر ثروت آن‌ها می‌افزاید. از آن‌جا که این یارانه حمایت از آن‌ها را ارزان‌تر می‌کند، افراد ترغیب می‌شوند که در مناطق طوفان‌خیز ساخت‌وساز کنند. در نتیجه خسارت ناشی از طوفان بیشتر از میزانی است که بتوان در نظر گرفت، جبران بیکاری نمونه‌ای دیگر را ارائه می‌دهد. برای کارگران بیکار چندان به صرفه نیست که کمک‌های موجود را رد کرده و به جست‌وجوی یک کار بهتر پردازند. بنابراین کارگران مدت طولانی‌تری را صرف جست‌وجوی کار می‌کنند و در نتیجه نرخ بیکاری بیش از حد مورد نظر خواهد بود.

اگر برای جبران چیزی یارانه‌ای پردازید، آن چیز بیشتر گسترش پیدا می‌کند. پرداخت‌های ضد فقر از این قانون مستثنی نیستند. پرداخت‌های فقر‌مدار، سهواً سبک زندگی پُرخطر را ترغیب می‌کنند (طورمثال استفاده از مواد مخدر، اخراج از مدرسه یا فشار کاری، بچه‌دارشدن نوجوانان و زنان مجرد، فروپاشی زندگی زناشویی و ترک فرزندان از سوی پدران). هرچه مردم بیشتر این گزینه‌ها را انتخاب کنند، نرخ فقر افزایش می‌یابد. این عوارض جانبی در کوتاه‌مدت اهمیت چندانی ندارد؛ ولی در طولانی‌مدت پیامدهای ناخواسته منفی این تغییرات در سبک زندگی شدیدتر خواهد بود.

به‌علاوه پرداخت‌های ضد فقر، از طرف خانواده‌ها، افراد کلیساها و سازمان‌های اجتماعی باعث تجمع تلاش‌های نیکوکارانه خصوصی خواهد شد.

این اعطاکنندگان خصوصی که ماهیت واقعی مشکل را درک می‌کنند، در برابر سبک زندگی دریافت‌کنندگان حساس‌تر هستند و بخشش خود را معطوف به کسانی می‌کنند که برای کمک به خودشان بیشتر تلاش می‌کنند. بنابراین تلاش‌های نیکوکارانه خصوصی موثرتر از تلاش‌های دولتی خواهد بود. گرچه هنگامی که مالیات‌ها جمع‌آوری شده و دولت اقدام بیشتری در زمینه کمک انجام می‌دهد، می‌توان پیش‌بینی کرد که عمل‌کرد گروه‌ها و افراد شخصی کمتر خواهد بود. وقتی برنامه‌های بی‌تاثیر دولتی موجب جاگزین شدن برنامه‌های خصوصی موثر می‌شود، مشکل حادث‌تر خواهد شد.

طبق نقطه نظر اقتصادی، شکست برنامه‌های پرداخت‌های انتقالی، از حمایت‌های مالی قیمت زمین گرفته تا برنامه‌های ضد فقر حیرت‌آور نیست، در صورت در نظر گرفتن عوارض جانبی، بررسی‌های اقتصادی نشان می‌دهد که کمک به افراد ذی‌نفع مورد نظر در بلندمدت کار دشواری است.

۸. برنامه‌ریزی متمرکز جاگزین بازارهای سیاست‌مداری می‌شوند 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 می‌آید که این فرد تصور می‌کند که می‌تواند اعضای متفاوت یک جامعه بزرگ را سازمان‌دهی کند. به‌همان راحتی که دست، مهره‌های متفاوت را روی صفحه شطرنج مرتب می‌نماید، این فرد این موضوع را در نظر نمی‌گیرد که مهره‌های شطرنج، چه دستی حرکت‌شان می‌دهد را در نظر ندارند، در حالی که در صفحه بزرگ شطرنج انسانی، هر کدام از مهره‌ها برای خودش قوانین حرکتی دارد. حتی اگر این قانون فردی از چیزی که قانون‌گذار برای تأثیر گذاشتن بر آن وضع می‌کند، متفاوت باشد. اگر این دو منطبق شده و در مسیر مشابه عمل کنند، بازی جامعه بشری به سوی راحتی و آسانی می‌رود و میل به موفقیت و پیروزی خواهد داشت؛ اما اگر این‌ها متفاوت و یا متضاد باشند، بازی آزاردهنده‌ای خواهد بود و جامعه باید همیشه در بالاترین سطح از اختلال و بی‌نظمی قرار گیرد.» آدم اسمیت (۱۷۵۹)

همان‌گونه که قبلاً بحث شد دولت‌ها اغلب بهتر از بازار می‌توانند 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، سرمایه‌گذاری مستقیم، اداره سازمان‌های بزرگ و عرضه کالاهای دیگر می‌توانند رشد اقتصادی را شتاب بخشند. این دیدگاه سرمایه‌گذاری دولتی و «برنامه‌ریزی صنعتی» می‌تواند نتایج عمل‌کرد بازار را بهبود بخشد. این دیدگاه یک نگرش معین دارد و برنامه‌ریزی را معنا می‌بخشد. آیا متخصصان 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 نامری را نمی‌فهمند، اغلب برنامه‌ریزی متمرکز را مشوق می‌دانند. با این وجود اقتصاددانان نشان می‌دهند که این اشتباه است.

چهار دلیل عمده وجود دارد که چرا برنامه‌ریزی متمرکز اغلب خسارت زیادی وارد می‌کند. نخست، برنامه‌ریزی متمرکز صرف سیاست‌ها را جانشین تصمیم‌های بازار می‌کند. به‌خاطر داشته باشید که دولت یک ابزار اصلاح‌کننده نیست، برنامه‌ریزان متمرکز (و قانون‌گذارانی که آن‌ها را هدایت می‌کنند) یک گروه همه چیزدان و مقدس نیستند. این که کمک‌های دولت و وجوه سرمایه‌گذاری تحت نفوذ ملاحظات سیاسی از مسیر خود خارج شوند، قابل پیش‌بینی است.

به این فکر کنید که حتی وقتی که تصمیم‌ها بر اساس اصول دموکراسی اتخاذ می‌شوند، چگونه این جریان‌ها عمل می‌کنند. لازم است هزینه‌ها و مخارج توسط صاحب‌منصبان تصویب شوند. مشاغل مختلف و مطلوبیت‌های اتحادیه‌های کارگری برای وجوه سرمایه‌گذاری و یارانه‌ها که برای آن‌ها سود به ارمغان می‌آورد، دولت را تحت فشار می‌گذارند. قانون‌گذاران در موقعیتی خاص به تدارک مبارزات انتخاباتی حساس هستند. در مقایسه با شرکت‌های نوظهور، شرکت‌های قدیمی‌تر دارای جایگاه قوی‌تری از کمک‌های سیاسی و تکنیک‌های رایزنی هستند و رابطه نزدیک‌تری با ترکیبات سیاسی دارند.

همان‌گونه که سناتور ویلیام پروکس می‌ر گفته است، پول جایی می‌رود که قدرت سیاسی وجود دارد. جریان‌های سیاسی از شرکت‌های قدیمی حمایت می‌کنند، حتی اگر از نظر اقتصادی ضعیف‌تر از شرکت‌های نوظهور باشند. به علاوه اعضای کمیته اغلب برنامه‌های مختلف را بدون توافق سایر قانون‌گذاران برای حمایت از پروژه‌ها بلوکه می‌کنند. فقط یک خیال‌باف ناامید معتقد است که این جریان‌های سیاسی ممکن باعث ائتلاف کمتر، ایجاد ثروت بیش‌تر و تخصیص بهتر وجوه سرمایه‌گذاری نسبت به بازارها شوند.

در قدم دوم، انگیزه شرکت‌های دولتی برای کم‌کردن هزینه، نوآوری و ارایه کالاهای کارا کم است. برعکس صاحبان بخش خصوصی، مدیران و مهندسان بخش عمومی برای سودآوری، بهبود کارایی و کم‌کردن هزینه‌ها انگیزه زیادی دارند. قابل پیش‌بینی است که آن‌ها برای تعقیب یک بودجه بزرگ‌تر تحریک می‌شوند. بودجه بزرگ‌تر باعث رشد و بزرگ‌شدن موسسه می‌شود. افزایش حقوق، مخارج اضافی جهت مشتریان و عوامل دیگر برای مدیران آن‌ها زندگی بهتری را به ارمغان می‌آورد. تقریباً بدون استثناء، مدیران شرکت‌های دولتی سعی می‌کنند که برنامه‌ریزان را متقاعد سازند موسسه آن‌ها خدمتی ارایه می‌نماید که برای بخش عمومی فوق‌العاده ارزشمند است و اگر آن‌ها منابع پولی بیش‌تری داشته باشند، کارهای مفیدتری برای جامعه انجام می‌دهند. این‌گونه بحث می‌کنند که اگر آن مبالغ ارایه نگردد مردم زیان می‌بینند و احتمالاً نتایج خطرناکی به دنبال خواهد داشت.

طور معمول، برای قانون‌گذاران و سایر برنامه‌ریزان دولتی مشکل است که این ادعاها را ارزیابی کنند. هیچ مبنای مقایسه‌ای برای نرخ‌های سودبخش خصوصی وجود ندارد که برنامه‌ریزان بتوانند از آن برای اندازه‌گیری عمل کرد مدیران موسسه استفاده کنند. در بخش خصوصی ورشکستگی سرانجام باعث رهایی از عدم کارایی می‌شود. اما در بخش دولتی مکانیزم‌های موازی برای خاتمه‌دادن به برنامه‌های ناموفق وجود دارد. در واقع عمل کرد ضعیف و ناتوانی در دستیابی به اهداف اغلب به عنوان یک بحث در جهت گرفتن بودجه‌های بیش‌تر دولتی استفاده می‌شود.

اگر نمره‌های دانش‌آموزان در مدارس دولتی در حال افت باشد، مدیران این مدارس از این قصور و کم‌کاری برای گرفتن وجوه بیشتر استفاده می‌کنند. انگیزه قوی مدیران موسسه‌های دولتی برای توسعه بودجه شان و انگیزه ضعیف برای اداره کارآمد موسسه‌ها، این انتظار را به‌وجود می‌آورد که هزینه واحد بالاتری را نسبت به شرکت‌های خصوص داشته باشد.

در قدم سوم، دلایل زیادی وجود دارد که بپذیریم ریسک سرمایه‌گذاران روی پول‌شان، انتخاب‌های بهتری را نسبت به خرج پول مالیات‌دهندگان توسط برنامه‌ریزان متمرکز خواهد داشت. به‌خاطر داشته باشید سرمایه‌گذاری که به دنبال سود است، باید روی پروژه‌های سرمایه‌گذاری کند که ارزش منابع اش را افزایش دهد. سرمایه‌گذاری که اشتباه کند (که پروژه سرمایه‌گذاری اش او را به زیان می‌کشانند) به سرعت عواقب آن را متحمل خواهد شد. در مقابل، موفقیت یا شکست سرمایه‌گذاری در پروژه‌های دولتی به ندرت روی ثروت شخصی برنامه‌ریزان دولتی تاثیر دارد. حتی اگر یک پروژه کارا باشد، سود شخصی برنامه‌ریزان احتمالاً تعدیل می‌شود. اگر پروژه زیان‌ده باشد (اگر ارزش منابع را کم کند) این شکل اثر منفی کمی روی برنامه‌ریزان دارد؛ حتی ممکن است آن‌ها قادر باشند از پروژه‌های زیان‌ده منافع شخصی جمع‌آوری کنند که سوبسیدها و منافع دیگر را به‌سوی گروه‌های قدرت‌مند سیاسی هدایت می‌کند، یعنی کسانی که در زمان تنظیم بودجه از آن‌ها حمایت‌های سیاسی کند. براساس این انگیزه‌ها دلیلی وجود ندارد که برنامه‌ریزان متمرکز نسبت به سرمایه‌گذاران خصوصی تمایل داشته باشند که پروژه‌هایی را کشف کنند و آن را انجام دهند که ثروت اجتماعی را افزایش می‌دهد.

در قدم چهارم، برنامه‌ریزان متمرکز روشی را که بتواند اطلاعات کافی برای ایجاد، نگهداری و به‌روز رسانی مداوم یک برنامه ایجاد کند ندارد. ما در یک جهان با تغییرات پویا زندگی می‌کنیم. پیشرفت‌های تکنولوژیکی، تولیدات جدید، ناآرامی‌های سیاسی، تغییرات تقاضا و جابه‌جایی شرایط آب و هوایی به‌طور 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 دستورالعمل‌های قابل درکی آماده کند.

بازارها متفاوت هستند. قیمت‌های بازار به‌طور گسترده از اطلاعات پراکنده ثبت و ضبط می‌شوند. اطلاعات قیمت در جهت بازتاب تغییرات همیشگی که در اقتصاد رخ می‌دهد، دایم تعدیل می‌شوند. قیمت‌ها این اطلاعات بسیار پراکنده را منعکس کرده و علامت‌هایی جهت شرکت‌های تجاری و عرضه‌کنندگان منابع می‌فرستند.

این علامت‌های قیمت به بازرگانان و صاحبان منابع، با اطلاعات مورد نیاز، جهت هماهنگ کردن فعالیت‌های‌شان و تطبیق‌دادن خود با شرایط جدید کمک می‌کنند. بر علاوه اهداف آن‌ها گرچه به سادگی قابل دسترسی نیست؛ ولی آسان است. برخلاف تصمیم‌گیران 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 می‌دهند. مشاغل خوشایند این قانون‌گذاران برای تصمیم‌گیران خصوصی آسان نیست.

اما اهداف کمتر بحث‌برانگیز بوده و برای برخورد با شرایطی جدید با مشکل‌ها کم‌تر تعدیل می‌شوند.

چند سال پیش این مساله که برنامه‌ریزی دولتی و سیاست‌های صنعتی کلید رشد اقتصادی هستند، طور کامل پذیرفته شده بود. گفتیم که اقتصادهای بازار با یک مساله بغرنج مواجه شدند. آن‌ها مجبور بودند به طرف برنامه‌ریزی دولتی بیش‌تری بروند یا این‌که نتایج رشد آهسته‌تر و تنزل اقتصادی را قبول کنند. دو اقتصاددان پائول ساموئلسون و لسترتارو از جمله طرفداران پیش‌تاز این نظریه بودند که به رسانه‌های گروهی و چرخه‌های هوشمند در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ تسلط یافتند. فروپاشی سیستم شوروی و عمل‌کرد ضعیف اقتصاد جاپان به‌طور گسترده‌ای 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، آدم اسمیت منبع شکست برنامه‌ریزی متمرکز را بر شمرد که شامل تلاش برای طرح بخش‌های به‌خصوصی می‌شود. متأسفانه برای برنامه‌ریزان، افرادی دارای فکر و قوه تعقل هستند که فکر آن‌ها در مالکیت آن‌هاست و آدم اسمیت آن را «اصل جنبش» می‌نامد. وقتی آن‌ها با ساختار انگیزشی که آن‌ها را برای عمل در مسیرهایی که با برنامه‌ریزی متمرکز تضاد دارد مواجه می‌شوند، مشکل‌ها نمایان می‌شوند. یک چارت دو به دوی ساده می‌تواند برای نمایش این موضوع استفاده شود. همان‌گونه که جدول ذیل نشان می‌دهد کالاها و خدمات می‌توانند به‌وسیله سازمان‌های خصوصی یا از طریق دولت عرضه شوند. آن‌ها ممکن است طور مستقیم به‌وسیله مشتری یا به‌وسیله مالیات‌دهنده و یا گروه سوم دیگری پرداخت شود. این بدین معناست 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 برنامه‌ریزی متمرکز را تحلیل کنیم.

شماره	جدول ماتریس تولید و پرداخت بخش خصوصی و دولتی
۱	پرداخت برای کالا به‌وسیله مشتری و خریدار
۲	پرداخت برای کالا به‌وسیله مالیات‌دهنده و گروه سوم دیگر
۳	سازمان‌های خصوصی مثال: سیب، نارنج، تلویزیون مثال: مراقبت‌های پزشکی، غذای مارک‌دار خریداری شده
۴	سازمان‌ها یا قراردادهای دولتی مثال: پست و آب و برق در بیش‌تر شهرها ...مثال: مدارس عمومی، دفاع ملی و

در مجموعه اول کالاها به‌وسیله شرکت‌های خصوصی تولید و به‌وسیله مصرف‌کنندگان با پول خودشان خریداری می‌شوند. قابل پیش‌بینی است که مصرف‌کنندگان می‌توانند تصمیم‌گیری‌های عاقلانه داشته باشند، چون اگر این‌گونه نباشد رفاه شخصی آن‌ها به‌طور زیان‌باری تحت تاثیر قرار می‌گیرد. در مقابل، تولیدکنندگان خصوصی برای تأمین نظرات مصرف‌کنندگان و تولید اقتصادی کالاها مورد علاقه آن‌ها انگیزه‌ی قوی دارند. انجام‌دادن این کار آن‌ها را به هزینه‌های بالاتر و سود کم‌تر هدایت می‌کند. در این حالت هر دوی مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان انگیزه‌ای برای متحدشدن در فعالیت‌هایی که رفاه عمومی را توسعه دهد دارند. همان‌طور که اسمیت خاطرنشان کرده است، تحت این شرایط «بازی جامعه انسانی به‌سوی سادگی و راحتی می‌رود و بسیار محتمل است که خوش‌حال و موفق باشد.»

مجموعه دوم حالتی که کالاها به‌طور خصوصی تولید شده؛ اما به‌وسیله مالیات‌دهندگان و یا گروه سوم دیگر پرداخت می‌شود را بیان کند. مراقبت‌های پزشکی در ایالات متحده ابتدا به‌وسیله دولت تأمین مالی می‌شود. بیمه یک مثال از این ساختار سازمانی را ارائه می‌دهد. وقتی فرد دیگری پول می‌پردازد برای مصرف‌کننده چقدر انگیزه وجود دارد که نگران قیمت باشد؟ جواب «نه زیاد» است. بسیاری از مصرف‌کنندگان به‌جای صرفه‌جویی از فروشندگانی که اعتقاد به ارائه بالاترین کیفیت دارند، بدون در نظر گرفتن قیمت خرید می‌کنند. رفتار تولیدکنندگان نیز تحت تاثیر قرار می‌گیرد. به دلیل این‌که مصرف‌کنندگان روی قیمت به‌طور کامل غیرحساس هستند؛ پس تولیدکنندگان دلیل کمی برای کنترل هزینه و ارایه خدمت در یک قیمت مناسب دارند.

می‌توان پیش‌بینی کرد وقتی جامعه تهیه یک کالا را در مجموعه ۲ سازماندهی می‌کند، نتیجه آن به‌وجودآمدن مشکل‌ها است؛ زیرا هیچ‌کدام از خریدار و فروشنده انگیزه کافی جهت صرفه‌جویی ندارند. قیمت‌ها بسیار بیش‌تر از سایر بخش‌های اقتصادی افزایش می‌یابد. در این حالت مخارج به اوج می‌رسد. این به صراحت می‌گوید که در بخش مراقبت‌های سلامتی در ایالات متحده چه اتفاقی افتاد. طوری که برنامه‌های دولت اعتماد پرداخت‌های نوع سوم در طول چهار دهه اخیر را افزایش می‌دهد.

مجموعه سوم بیان‌گر موقعیتی است که مشتریان خودشان برای کالاها و خدمات می‌پردازند؛ ولی تولید از طریق دولت ایجاد می‌شود. تحویل پیش‌تاز کالاهای پستی ایالات متحده و خدمات آب و برق که به‌وسیله بسیاری از شهرداری‌های دولتی فراهم می‌شود، مثال‌هایی از این‌گونه هستند. به‌دلیل این‌که مصرف‌کنندگان، پول خودشان را خرج می‌کنند، انگیزه قوی برای صرفه‌جویی داشته و به دنبال ارزش بیش‌تری برای دالره‌های مصرف‌شده دارند، بنابراین ارقام این مجموعه را طلب می‌کنند. پس مخارج مصرف‌کنندگان کارا است. با این وجود همان‌گونه که در بالا بحث شد، دلایلی وجود دارد که شرکت‌های با عملیات دولتی، طور عموم نسبت به سازمان‌های خصوصی کارایی کمتری دارند. به‌خصوص اگر شرکت‌های دولتی بیشتر درآمدشان را از طریق صاحبان سیاسی به‌دست آورند. اگر شرکت دولتی یک انحصارگر باشد، آگاهی از هزینه‌ها 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 می‌دهد که دولت هم تامین خدمات و هم پوشش هزینه‌های آن را از طریق مالیات به‌عهده دارد. در این حالت فرایندهای سیاسی تعیین می‌کند که چه چیزی تولید شود، چه مقدار تولید شود و چه مقدار در جامعه تخصیص یابد. به دلیل این‌که تامین‌کنندگان کالا از درآمد مشتریان تاثیر نمی‌پذیرند، انگیزه کمی برای فراهم کردن نظرات مشتریان دارند. تحت این شرایط مشتریان در وضعیت ضعیفی هم در برقرار کردن نظم در تولیدکنندگان ناکارآمد و هم اجرای فشار بر روی کیفیت و تنوع تولیدات هستند. تمرکز تولیدکنندگان روی گرفتن پول از سازمان‌های امدادرسان قرار می‌گیرد. به‌عنوان 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 طبقه‌بندی کالا در مجموعه ۴ است. سیستم آموزش در ایالات متحده در تمام مسائل مورد انتظار افت کرده است. هزینه‌های بالا، رشد سریع مخارج، ناراضی‌بودن مصرف‌کنندگان و یک حس همه‌جانبه در ماندگی از اصلاح موقعیت.

انگیزه‌های چهار الگو کمک می‌کند بفهمیم که چرا بعضی از اشکال سازماندهی اقتصادی خوب کار می‌کند و سایرین ضعیفند. الگوی یک به طور اساس 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 مسایلی 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 برنامه‌ریزی می‌کند. طور قطع این‌گونه فعالیت‌های دولتی موقعیتی را ایجاد می‌کند که پیگیری‌های اشخاص در جهت علاقه‌مندی‌های فردی، طور همزمان منابع را اتلاف نموده، رفاه ملی را تحلیل داده و باعث می‌شود استانداردهای زندگی از مقدار بالقوه خود پایین‌تر رود. سابقه برنامه‌ریزی دولتی در ایالت متحده این نکته را نشان می‌دهد که سرشار از تعارض و بی‌ثباتی داخلی است. دولت فدرال محصول توتون کاران را افزایش داده و در مقابل علیه سگرت تبلیغ می‌کند. به برخی از کشاورزان پول پرداخت می‌کند تا دانه‌های روغنی تولید نکنند و در همان زمان به پروژه‌های آبیاری کمک مالی می‌کند تا آن‌ها مقدار بیشتری از همان تولیدات دانه‌ای را پرورش دهند. برنامه‌های دولت برای تولیدکنندگان لبنیات، قیمت شیر را بالا نگه می‌دارد، در حالی که دولت به برنامه تغذیه مدارس کمک می‌کند تا قیمت گران شیر تعدیل شود. قوانین فدرال حکم می‌کند که سپرهای قوی‌تر موترها را ایمن‌تر سازد، در حالی که استاندارد اقتصادی میانگین سوخت آن‌ها را سبک‌تر و نامطمئن‌تر می‌کند. هر دو قانون بهای تمام‌شده موتر را افزایش داده و عرضه موترهای پاک‌تر و ایمن‌تر را کاهش می‌دهند. دولت فدرال ایده‌هایی برای کشورهای فقیر همراه با هدف دولتی مبنی بر کمک به توسعه آن‌ها دارد؛ اما محدودیت واردات را که توانایی این کشورها را برای کمک به آن‌ها به‌وسیله عرضه به مصرف‌کنندگان امریکایی با تولیدات مرغوب در قیمت مناسب محدود می‌کند، تحمیل می‌نماید.

آن‌هایی که تصور می‌کنند برنامه‌ریزی متمرکز شامل برنامه‌ریزی بخش‌هایی مثل سلامتی و آموزش می‌شود فرایند پیش‌رفت اقتصادی را خام و گستاخانه می‌نگرند. 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 می‌شود آرای انتخابات است. وقتی سازمان‌ها از دولت بیشتر و از مصرف‌کنندگان کمتر پول دریافت کنند، وقت بیشتری را صرف تلاش برای کسب نفوذ سیاسی کرده و زمان کمتری را برای کاهش هزینه‌ها و راضی‌ساختن مشتریان صرف می‌کند. قابل پیش‌بینی است که جاننشینی سیاست به‌جای بازار، اقتصاد را به عقب هدایت کرده و در کلام آدم اسمیت «بازی به‌سوی ناخرسندی رفته و جامعه در همه زمان‌ها باید در بالاترین درجه از بدبختی باشد.»

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

رقابت یک نیروی انضباطی است. بازرگانان باید در بازار برای نگهداشتن مشتریان خود رقابت کنند. وقتی که شرکت‌ها به مشتریان خدمت‌رسانی ضعیف داشته باشند، طور معمول کسب و کارشان را در مقابل رقاباتی که خدمات بهتر ارائه می‌دهند، از دست می‌دهند. رقابت از مشتریان در برابر قیمت‌های بالاتر، تجارت کالاهای تقلبی، خدمات ضعیف و رفتار خشن حمایت می‌کند. تقریباً هر کسی تشخیص می‌دهد که این نکته مورد توجه بخش خصوصی است. متأسفانه اهمیت رقابت در بخش عمومی به خوبی شناخته نشده است.

انگیزه‌ای که به‌وسیله آژانس‌ها و موسسه‌های دولتی برای عملیات کارآمد با آن روبه‌رو می‌شوند هدایت‌کننده و راهنما نیستند. بر خلاف شرکت‌های خصوصی، مدیران و کارفرمایان شرکت‌های دولتی به ندرت در وضعیتی هستند که به کاهش هزینه‌ها و بهبود کارایی 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 می‌شود. اگر موسسه‌ها بفهمند که در خرج کردن تمام بودجه تخصیصی شان کوتاهی کرده‌اند، طور عموم در پایان دوره بودجه به سمت ولخرجی می‌روند. در بخش خصوصی نرخ سود یک شاخص تعریف شده از عمل کرد است؛ از آن جایی که در بخش دولتی معیار قابل مقایسه‌ای برای عمل کرد وجود ندارد.

مدیران شرکت‌های دولتی طور عموم می‌توانند ناکارآمدی اقتصادی را توجیه کنند. در بخش خصوصی درنهایت ورشکستگی ناکارآمدی را از بین می‌برد و خود باعث حرکت به سوی کارآمدی می‌شود. اما در بخش عمومی یک مکانیزم موازی برای توقف برنامه‌های ناموفق وجود ندارد. در حقیقت همان‌گونه که در قسمت قبل ذکر شد، عمل کرد ضعیف و ناتوان در رسیدن به اهداف، اغلب به‌عنوان یک بحث در افزایش تامین وجه در بودجه عمومی استفاده می‌شود. مانند وقتی که پولیس نرخ در حال ترقی جرم را برای قوانین اجرایی جدید، برای گرفتن وجوه بیشتر، مورد استفاده قرار می‌دهد. 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 جمع‌آوری زباله، نگهداری خیابان‌ها، مدارس و آژانس‌های مشابه را اداره می‌کنند، به شرکت‌های خصوصی باید فرصت مساوی برای رقابت با بخش دولتی داد. برای مثال دفتر مدیریت و بودجه ایالات متحده تصمیم می‌گیرد که ببیند آیا چاپگرهای خصوصی می‌توانند بودجه فدرال سال ۲۰۰۴ را چاپ کنند. در مواجهه با رقابت بخش چاپ دولت متوجه می‌شود که این کار می‌تواند هزینه‌ها را ۲۳ درصد کاهش دهد. بنابراین، این کار را با همین روش اجرا ادامه می‌دهد. رقابت عمل کرد را بهبود می‌بخشد، هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و ابتکار در رفتار را در هر دو بخش خصوصی و عمومی تحریک می‌کند و به‌عنوان یک نتیجه مالیات‌دهندگان در مقابل پولی که می‌دهند، بیشتر به‌دست می‌آورند.

رقابت، واحدهای دولتی را تمرکززدایی می‌کند. دولت ایالتی و محلی هم‌چنین به ترقی پیشرفت اقتصادی کمک می‌کند. دولتی که شهروندان به آسانی می‌توانند «گزینه خروج» را برگزینند و به‌جای دیگری حرکت کنند که سطح بالاتری از خدمات دولتی برای‌شان وجود دارد، موفق خواهد بود. البته دورشدن از دولت و سرزمین‌شان همانند دورشدن از بقالی محله‌تان ساده نیست. در وضعیت تمرکززدایی شهروندان می‌توانند با جابه‌جاشدن به‌جای دیگر رای 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 این که چقدر باید برای خانه و موتر پردازند 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 پردازند. 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 استفاده کننده را ترجیح می‌دهند. یک سیستم تمرکززدایی می‌تواند تمام این دیدگاه‌های مختلف را اصلاح و راضی کند.

هم‌چنین رقابت بین دولت‌های محلی، به توسعه کارایی دولتی کمک می‌کند. اگر دولت مالیات بالایی وضع کند، در حالی که هم‌زمان کیفیت خدمات خود را افزایش ندهد، افراد و شرکت‌ها که پایه مالیات هستند، واکنش نشان داده و اختیارات قانونی‌شان را پس می‌گیرند. بنابراین مانند مشاغل آزاد که در بازار دولت محلی در سرویس دادن به شهروندان 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 مالیات‌دهنده هشدار می‌دهد که برای کسانی که برای حقوق و تامین بودجه به مالیات وابسته اند.

اگر رقابت میان دولت‌های غیرمتمرکز خدمات بهتری به شهروندان بدهد و وقتی یک دولت مرکزی سوبسید می‌دهد، حکم صادر می‌کند، مجموعه خدمات ارائه شده به وسیله دولت‌های محلی را تعدیل می‌کند و پیشرفت رقابت بین آن‌ها را از بین می‌برد این مساله نباید به وسیله سیاستمداران دولت فدرال سرکوب شود. بهترین کاری که دولت مرکزی می‌تواند انجام دهد، انجام درست وظایف محدود و بی‌طرف ماندن با توجه به عملیات و سطح خدمات دولت مرکزی، ناحیه‌ای و محلی است. همانند شرکت‌های خصوصی، واحدهای دولتی حمایت از رقابت را ترجیح می‌دهند. گرایش دولت، ماندن در وضعیت انحصاری است. بنابراین رقابت میان دولت به‌طور اتوماتیک رشد نمی‌کند؛ بلکه نیازمند به تاسیس یک ساختار سیاسی است. این همان چیزی است که کاشفان امریکا، وقتی که آن‌ها اساس نامه امریکا و سیستم فدرالی ایالات متحده را طراحی کردند، تلاش کردند انجام دهند.

۱۰. قوانین اساسی که روند سیاسی و اقتصاد سالم را به توازن می‌رسانند، پیش‌رفت اقتصادی را ارتقاء می‌بخشند.

اغلب آموزش‌ها در این عصر بر این نکته تکیه دارند که برای گنجایش و ظرفیت بشر در مورد حکومت کردن بر دیگران هیچ‌گونه محدودیتی نمی‌توان اعمال کرد و بنابراین هیچ‌گونه محدودیتی نیز نباید بر دولت تحمیل شود.

عقیده قدیمی‌تر که زائیده عصرها و دوره‌های 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 غرض‌ورزی‌های شخصی به زودی آن حکومت را به سمت فساد، ارتجاعی‌بودن و مشکل‌های بسیار پیش می‌برد. گاهی وقت‌ها انسان‌ها ممکن است مجبور باشند قبل از این که بتوانند حقایق اصلی را که فراموش کرده‌اند پیدا کنند، یک امتحان بسیار سخت را بگذرانند. ولی آن‌ها حقایق را دوباره پیدا خواهند کرد، همان‌گونه که اغلب حقایق را در عصرها و دوران‌های دیگر پیدا کرده‌اند و این مستلزم آن است که فقط با ایده‌ها و عقیده‌هایی که آن‌ها را فریب داده است مبارزه کنند. (والتر لیپمن)

حماقت هوش‌مندانه عصر ما این است که فکر می‌کنیم، انتخابات دموکراتیک و آزاد به تنهایی قادر است محیطی را پایه‌گذاری کند که ما را به سمت پیشرفت اقتصادی هدایت نماید. هر دو تئوری سیاسی و تاریخی نشان می‌دهد که این دیدگاه اشتباه است. اگر دولت بخواهد یک نیروی مثبت برای کامیابی اقتصادی باشد، قوانین بازی سیاسی باید به گونه‌ای طراحی شوند که سود و منفعت شخصی رای‌دهندگان، سیاست‌مداران و بروکرات‌ها را هماهنگ با پیشرفت اقتصادی سازد؛ 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 حکومت بی‌قید و بند و همه چیز فقط برای بردن و تصرف کردن در فرایند سیاسی باشد، فعالیت‌های تفرقه‌انگیز و غارتگر فراوان خواهد شد. افراد وقت بسیاری را به جنگیدن با یکدیگر به‌خاطر 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 حتا نفرت در میان احزاب رشد خواهد نمود و تا وقتی تولید فعال نباشد ادامه خواهد داشت. زندگی در یک اقتصاد شدیداً سیاسی‌شده صحنه جذابی نیست.

تشکل کشاورزان ایالت متحده امریکا به این نکته پی‌برد و بنابراین ممنوعیت‌هایی را بر نقش اقتصادی دولت اعمال کرد. آن‌ها با سرشماری که بر روی قدرت‌های مالی حکومت مرکزی، دیگر قدرت‌ها و اختیارات را به مردم و ایالت‌ها اختصاص دادند. آن‌ها همچنین دولت‌ها را از در اختیارگرفتن تدوین و تصویب قانون منع کردند. علاوه بر این، اصل پنجم مشخص می‌کند که دارایی‌های خصوصی نباید بدون این که جبران شود، برای مصارف عمومی به کار برده شود. آشکار است که تشکل امریکا می‌خواست قدرت و توانایی دولت را محدود کند. به‌ویژه دولت فدرال را و اقتصاد را به سمت سیاسی شدن بکشاند و حقوق شهروندان را فسخ کند. با گذشت زمان اگرچه ممنوعیت‌های اقتصادی قدیمی و کهنه شدند؛ ولی اکنون دولت فدرال در هر چیزی دخالت می‌کند. امروزه غیر ممکن است که دولت فدرال متعهد به انجام دادن فعالیت‌های اقتصادی‌ای باشد که دادگاه رای به غیر قانونی بودن آن فعالیت اقتصادی داده است. اثرات جانبی این ساختار سیاسی شده هم اکنون قابل مشاهده است، مثل مالیات بالا آیین‌نامه‌های افراطی، مصرف سوده‌های به‌دست آمده و انتقالات و کسر بودجه بالا.

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

یک برنامه مثبت برای کامیابی

چگونه می‌توان به کامیابی رسید؟ یک تشکل و حزب برای این که به کامیابی برسد چه مقرراتی را طراحی می‌کند؟ و شامل چیست؟ پیش‌نهادهای مختلفی وجود دارد. از دیدگاه امریکایی، 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 آیین‌نامه‌های اش استفاده کرده و دارایی‌های خصوصی افراد را چه تماماً و چه قسمتی از آن را برداشته، برای مصارف عمومی استفاده نماید؛ بدون آن که چیزی برابر با ارزش بازاری دارایی گرفته شده، به مالک اموال پرداخت کند. در سال‌های اخیر ایالات و حکومت‌های محلی به طور آشکار از آیین‌نامه‌ها برای تصاحب دارایی‌های شخصی و یا استفاده از آن‌ها، به کار گرفته اند بدون این که آن‌را جبران نمایند. با وجود آن که حتا مالک این دارایی‌ها حقوق هیچ کسی را نقض نکرده، دادگاه‌ها طور عموم به آن‌ها اجازه داده‌اند که به عنوان یک قانون‌گذار این عمل را به‌طور متوالی انجام دهند و ادعا کنند که این عمل به نفع عمومی بوده‌است. این سوء استفاده‌ها 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 - قانون دو جانبه نباید از طرف کنگره یا دولت مورد تجاوز قرار گیرد.

آزادی افراد در رقابت تجاری به صورت داوطلبانه و شرکت در داد و ستدهای تجاری اساس آزادی و پیشرفت اقتصادی است. کنترل قیمت‌ها، موانع بر سر اشتغال کامل و تجارت، قوانینی که داد و ستد کالا و خدمات را محدود به مرزهای حکومتی می‌نماید و دیگر آیین‌نامه‌های حکومتی که تجارت را منع می‌کنند، باید قدغن شوند.

۳- کنگره نباید مالیات وضع نماید و همچنین نباید بر واردات و صادرات سهام تحمیل کند. قانون اساسی امریکا 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 امریکایی‌ها اجازه ندهیم که با هر کسی که به آن‌ها بهترین خدمات را ارائه می‌دهد خرید و فروش داشته باشند، حتا اگر شخصی را که با آن تجارت می‌کنند در یک کشور دیگر زندگی کند.

۴- ۳/۴ مصوبه هر دو کنگره باید برای تمامی برنامه‌های مخارج دولت فدرال و حداقل باید ۲/۳ مصوبات قوه مقننه حکومت برای تصویب مخارج لازم‌الاجرا باشد. اگر پروژه‌های 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.

بنابراین اغلب شروط و مواد آئین‌نامه احتیاجی به حذف پروژه‌هایی که ثروت را افزایش می‌دهند، ندارند و برای گروه‌های ویژه استفاده از حکومت به عنوان ابزاری برای غارت مشکل خواهد شد. همچنین این قوانین کمک خواهند کرد که فعالیت‌های مصرفی دولت در جایی صرف شود که رقابت بین دولت‌ها انگیزه‌ای قوی برای تلاش و تامین منفعت همه شهروندان باشد.

۵- قبل از آن که حکومت فدرال اجازه قرض گرفتن هر گونه پشتوانه‌ای برای کسری که در بودجه سالانه‌اش ممکن است به وجود آید داشته باشد، باید به تصویب ۳/۴ اعضای هر دو کنگره رسیده باشد. این مساله باعث می‌شود تمایل کنگره برای مصرف بیش از اندازه کاهش یابد.

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

۷- وظیفه سیستم فدرال رزرو حفظ ارزش پول رایج و پایه‌گذاری یک سطح قیمت ثابت است. اگر سطح قیمت با نرخ بیش‌تر از ۴ درصد در طول دو سال متوالی افزایش یا کاهش پیدا کند آن‌گاه تمام حکام سیستم فدرال رزرو ملزم خواهد بود که استعفانامه‌های خود را تسلیم کنند.

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

تحلیل اقتصادی نشان می‌دهد که این شروط و ماده‌ها به رشد و پیشرفت اقتصادی کمک کرده و همچنین تمایل سیاستمداران را به خدمت به گروه‌های ذی‌نفع محدود خواهند نمود. این گام مثبتی به سمت استقرار دولتی بر پایه توافق دو جانبه خواهد بود که بر غارتگری رجحان دارد. قبل از این که قوانین اساسی سازگار با پیشرفت اقتصادی بتوانند دوباره پایه‌ریزی شوند باید وضعیتی که در آن حق تقدم با افکار روشن‌فکرانه باشد، برای دولت محدود به وجود آید.

باید افسانه‌ای که می‌گوید: انتخابات عمومی ویژگی بارز فرآیند سیاسی آمریکایی‌ها می‌باشد را به دور اندازیم. باید بدانیم که فقط اکثریت آرا رهبران سیاسی را مشخص می‌کند. به طور کلی چیز دیگری است که مشخص می‌کند حکومت به وسیله اکثریت دستورالعمل‌ها چه کاری انجام خواهند داد.

هنگامی که دولت فقط بر فعالیت‌هایی که منافع عمومی را دربر می‌گیرد متمرکز شود، احترام بیش‌تری به دست خواهد آورد و قوی‌تر خواهد شد. به زودی این نکته مهم را خواهیم آموخت که «آزادتر و خوشبخت‌تر خواهیم بود.»

نتیجه‌گیری تفکرات:

بنیان علم اقتصاد و همینطور تجربه‌های که امریکایی‌ها به‌دست می‌آورند براساس توجه و دروننگری بر ثروت ملل و منابع پیشرفت اقتصادی می‌باشد. اساس علم اقتصاد نشان می‌دهد که مالکیت خصوصی، آزادی داد و ستد بازارهای رقابتی، قانون گذاری و ثبات پولی ابعادی از کامیابی هستند. هنگامیکه 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 دست‌ورعملی است که پیشرفت امریکا را به وجود می‌آورد. هر چه امریکا از درجه و رتبه‌های که به‌دست آورده دورتر و دورتر شود، شاهد کاهش رشد و موفقیت خواهد بود.

فصل‌های دوم و سوم بر کامیابی ملی متمرکز شده اند و فصل پایانی این کتاب بر کامیابی و موفقیت شخصی افراد به‌وسیله مورد توجه قرار دادن بعضی انتخاب‌های عملی که می‌توانید داشته باشید، تمرکز خواهد کرد و به شما کمک خواهد کرد که زندگی سعادت‌مند 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 مرغها را در یک سبد نگذارید.)
 - ۹- سهام معمولی ثبت شده با سود غیر ثابت^۱ به شما کمک می کند تجربیات بیشتری به دست آورید بدون این که ریسک زیادی را متحمل شوید.
 - 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.
 - ۱۱- از سرمایه گذاری در طرح و برنامه هایی که به شما قول بازده بالا با ریسک پایین 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 آن جا نرسید.» یوگی برا

¹، EQUITY FUND = سهام معمولی که سود ثابت ندارد

مقدمه

مقایسه امریکایی‌ها با دو نسل قبل و هم‌چنین هم‌عصران آن‌ها در سرتاسر جهان نشان می‌دهد که امروزه امریکایی‌ها به طرز غیر قابل باوری دارای سطح درآمدهای بالا هستند و با این وجود خیلی و شاید بیشتر آن‌ها تحت فشار مالی زندگی می‌کنند؛ چگونه این امکان پذیر است؟

جواب این است که ناامنی مالی در درجه اول نتیجه‌ی انتخاب‌های ماست. انتخاب‌هایی که ما آن‌ها را به‌جای توجه به درآمد مان انجام می‌دهیم. اگر نتوانید دارایی‌های تان را کنترل کنید، آن‌ها شما را کنترل خواهند نمود. هم‌چنان که یوگی برا فیلسوف بزرگ امریکایی و ستاره سابق بیس‌بال می‌گوید که هر کدام از ما به یک نقشه نیاز داریم و اگر نداشته باشیم به جایی خواهیم رسید که نمی‌خواستیم برسیم، ۱۲ اصل زیر، بنیان یک نقشه عملی هستند. مثل بقیه فصل‌های این کتاب، آن‌ها برای افراد معمولی و علاقه‌مند هستند؛ نه متخصصان. این اصول بر روی پیش‌نهادات عملی متمرکز می‌شوند. (چیزهایی که شما می‌توانید بلافاصله شروع به انجام‌دادن‌شان کنید) این به شما کمک خواهد کرد بدون توجه به سن و سطح درآمد و یا وضعیت سلامتی که دارید، تصمیم‌های مالی بهتری بگیرید.

ما سعی نداریم که از شما یک جادوگر و یا یک میلیونر نمونه بسازیم. راهنمایی که در این‌جا به شما می‌شود، به بنیان‌ها و اصول مالی می‌پردازد. بعضی از نکات ممکن است واضح به نظر برسد و بعضی‌ها ممکن است برای تان غیرمنتظره باشد؛ ولی همه‌ی آن‌ها از طرف تجربه و منطق حمایت می‌شود و در بعضی از حالت‌ها با مثال‌های نقض توضیح داده شده‌اند. این نقشه مطمئناً کامل‌ترین و جامع‌ترین نقشه‌ی در دسترس نیست و ممکن است بهترین طرح مالی برای شما نباشد. اگرچه جست‌وجو 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 ساده‌ای که به‌صورت عملی وجود دارد را استفاده نمی‌کنند؛ در حالی که ممکن است این راهنمایی‌ها به آن‌ها کمک کنند که عملی را عقلانی و به خوبی انجام دهند و از فاجعه مالی ممانعت کنند. این فصل شما را راهنمایی خواهد کرد، بنابراین آن‌ها را بپذیرید.

قبل از این که برای بهتر ساختن تصمیم‌های 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 می‌گذاریم. نخست، در زندگی چیزهای خوب بیشتری وجود دارد که بهتر از به‌دست‌آوردن پول است. چیزهایی که ارزش مالی و جنبه مالی ندارند؛ مثل یک ازدواج خوب، خانواده، دوستان، کار، عقاید مذهبی و سرگرمی‌های لذت‌بخش که بسیار مهم‌تر از پول هستند. بنابراین تلاش‌های یک طرفه برای به‌دست‌آوردن پول و ثروت معنی و مفهومی ندارد. همیشه و در هر عصری میل به داشتن ثروت وجود داشته است، این تمایل فقط به افرادی که علاقه‌مند 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 موسسه‌های خیریه اهدا کنند. مهم نیست که ما در زندگی چه هدف‌هایی داریم؟ اگر ثروت بیشتری داشته باشیم راحت‌تر به اهدافمان می‌رسیم. بنابراین همه‌ی ما می‌خواهیم تصمیم‌گیری مالی خویش را بهبود بخشیم. این فصل، ۱۲ راه کار را پیشنهاد می‌دهد که به ما کمک می‌کند به چیزی که می‌خواهیم برسیم.

۱. مزیت‌های نسبی خود را کشف کنید.

بیشتر مواقع اصل مزیت نسبی به کار برده می‌شود که توضیح دهد چرا تجارت آزاد برای افراد کشورهای مختلف این امکان را به‌وجود می‌آورد که محصول بیشتری تولید کند و به سطوح استاندارد بالاتر دست‌یابد. همان‌گونه که در فصل نخست اصل چهارم می‌بینیم، دو کشور می‌توانند به وسیله تجارت با یکدیگر درآمد کسب کنند، حتی اگر یکی از کشورها در تولید همه‌چیز بهترین باشد و دیگری در تولید همه‌چیز بدترین. پیدا کردن یک حرفه و یا فعالیت تجاری در چیزی که شما می‌توانید در آن برتری نسبی و تخصص داشته باشید، می‌تواند به شما کمک کند که پول بیشتری به‌دست آورید؛ بدون توجه به این که چه توانایی‌هایی دارید. افراد هم‌مانند دولت‌ها قادر خواهند بود که به سطح درآمدهای بالاتر دست یابند.

زمانی آن‌ها تخصص پیدا می‌کنند که سعی و تلاش خود را روی چیزهایی که آن‌ها را به بهترین نحو انجام می‌دهند، متمرکز کنند. فرض کنید شما از هرکس دیگری و در هر فعالیت تولیدی بهتر هستید و آیا آن به این معناست که باید تلاش کنیم برای هر فعالیتی وقت صرف کنیم؟ یا این‌که می‌شود آن‌را طور دیگری گفت که بعضی از افراد می‌توانند بدتر از هرکس دیگری در هر فعالیت تولیدی باشند، آیا آن فرد نخواهد توانست با استفاده از تخصصی 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 زمینه‌ها پربارتر از دیگران هستید. هم‌چنین مهم نیست که چقدر توانایی شما در تولید کم است، چون هنوز هم می‌توانید در بعضی از چیزها برتری نسبی داشته باشید. بنابراین، می‌توانید به‌طور موفقیت‌آمیز در بعضی چیزها رقابت کنید و با تقویت مزیت‌های نسبی تان درآمد کسب کنید. (فصل نخست، اصل ۴ را برای اطلاعات بیشتر درباره مزیت نسبی ملاحظه کنید.)

به بیان دیگر مزیت نسبی شما با توجه به توانایی‌های نسبی تان تعیین می‌شود؛ نه فقط توانایی‌های مطلق شما. برای مثال، تایگر وودز فقط بهترین بازی‌کن گلف جهان نیست؛ بلکه بهترین تینس‌باز هم هست. ولی تایگر وودز در بازی گلف مزیت نسبی دارد؛ نه در تینس. با ترک کردن تینس او ارزش بیشتری را نسبت به ترک کردن گلف از دست خواهد داد. در واقع هزینه فرصت او برای تینس بسیار بیشتر از هزینه فرصت برای بازی گلف است. به‌طور مشابه بازی‌کنان تینس در تورهای حرفه‌ای ممکن است پتانسیل و انرژی تایگر وودز را نداشته باشند؛ ولی از آن‌جا که مهارت‌های‌شان به عنوان بازی‌کن تینس خیلی بیشتر از مهارت‌های‌شان به‌عنوان یک بازیکن گلف است، وقتی تینس بازی می‌کنند ارزش کم‌تری از دست می‌دهند. بنابراین، این همان جایی است که مزیت نسبی آن‌ها خود را نشان می‌دهد که هزینه فرصت تینس 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 حتا فردی که در چیزی واقعاً خوب نیست هم می‌تواند با کسب تخصص‌های ویژه در زمینه‌ای که در مقایسه با دیگران ضرر کمتری متوجه‌اش است، بهتر شود و همچنین به وسیله تجارت کردن با افرادی که تخصص‌ها و ویژگی‌های 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 به دست می‌آورند، ضرر می‌کنند؛ ولی همان‌گونه که در فصل نخست، اصل ۴ دیدیم منافع تجارت نصیب هر دو طرف می‌شود و طور معمول بهتر است با افراد ثروتمندتر و موفق‌تر 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 می‌دهیم زیرا او از خدمات **Cadding** با برنده شدن در تورنمنت‌های گلف نسبت بقیه بازی‌کنان گلف سود بیشتری به دست می‌آورد و این سود اضافی سبب خواهد شد که بازده بیشتری در **Caddy** به دست آورد.

بدترین چیزی که می‌توانید انجام دهید آن است که خود را متقاعد سازید یا این‌که توسط افراد دیگر متقاعد شوید که شما یک قربانی هستید و نمی‌توانید با تلاش و کوشش ثروتمند شوید. بعضی افراد با مزیت‌های کم‌تری نسبت به دیگران شروع می‌کنند ولی همان‌گونه که خواهیم دید حتا اگر آن‌هایی که مزیت کم‌تری دارند هم به هوش خود اعتماد داشته باشند و تلاش بیشتری کنند، می‌توانند به خوبی امور مالی را انجام دهند. شما باید توانایی‌های خود را بشناسید و بفهمید که چگونه می‌توانید استعدادهای تان را گسترش دهید و از همکاری دیگران برای رسیدن به اهداف تان استفاده کنید. هیچ کس آن قدر که خودتان به موفقیت‌های شخصی تان توجه دارید، توجه ندارد و هیچ فرد دیگری نمی‌داند که علاقه‌های تان، هدف‌های تان و مهارت‌های تان چیست؟

کشف فرصت‌های شغلی که در آن‌ها مزیت نسبی دارید، از فهمیدن این‌که چه چیزهایی را می‌توانید به بهترین شکل انجام دهید، 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. ثروت واقعی با رضایت هر فرد اندازه‌گیری می‌شود. برای مثال، نویسندگان این کتاب، رضایت را به عنوان راهی برای یافتن جواب‌های سوال‌های اقتصادی می‌دانند و آن‌را راهی برای بیان آن‌چه که می‌دانیم و می‌تواند به دیگران کمک کند گوشه‌های کوچک این جهان را که به صورت تجربی آزموده‌ایم، بهتر بشناسند.

۲. کار آفرین‌بودن، در یک بازار اقتصادی افراد با کمک به دیگران و کشف روش‌های بهتر انجام کارها، پیشرفت می‌کنند.

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

اگر می‌خواهید از لحاظ مالی فرد موفق باشید، باید به‌صورت کار آفرین فکر کنید. راه دیگر این است که باید به این فکر کنید که چگونه می‌توانید استعداد‌های خود و منابع موجود را گسترش داده و از آن‌ها 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 با ارزش را در اختیار دیگران قرار دهیم. طور مثال، فرضیه رابرت جونز، توسعه‌دهنده‌ی زمین را در نظر بگیرید، جونز یک قطعه زمین بزرگ خریده، 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 توانایی‌های او در به دست آوردن ارزش منابع بستگی دارد.

گاهی 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، تغییر در موفقیت کارآفرینی به وجود 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 فراهم‌آوردن خدمات و کالاهایی که در نظر دیگران ارزش بالایی دارند، به کار می‌گیرند، در بازار سود خواهند برد. بسیاری از کارمندان به جای این که 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 کالاهای و خدماتشان را به قیمت بالاتری بفروشند.

وقتی به طور جدی درباره این که چگونه می‌توانید ارزش خدمات‌تان را برای دیگران افزایش دهید فکر می‌کنید، توانایی‌های 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 به وجود آورده و رستوران مک دونالد در سن دیگو و کالیفرنیا تأسیس کرده، آن را به بزرگترین فروشگاه زنجیره‌ای غذاهای آماده تبدیل کند؟ آیا از سام والتون که یک فروشنده‌ی فروشگاه کوچک در یکی از فقیرترین کشورها در سال ۱۹۷۰ بود، انتظار داشتیم که به یکی از بزرگ‌ترین خرده فروشان در امریکا در طول دهه ۱۹۹۰ تبدیل شود؟ چه کسی انتظار داشت تد تارنر که فروشنده یک دکه در آتلانتا بود و به دلیل رفتار خشن از دانشگاه براون اخراج شده بود، بتواند بزرگ‌ترین شبکه خبری را تأسیس کند؟

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

کارآفرینان عمدتاً دارای مشاغل آزاد اند و بدون هیچ تناسبی در بین میلیونرهای امریکایی 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. میلیونرهایی که شغل آزاد دارند، ثروت‌شان را در سنین پایین به دست آورده اند.

موفقیت‌های مالی کارآفرینان شغل آزاد، ریشه در چهار عامل اصلی دارد. نخستین و مهم‌ترین آن‌ها این است که موفقیت‌های آن‌ها نشان‌دهنده استعدادهای کارآفرینی در توانایی 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 بیشتر می‌شود. اگر بازدهی شغل آزاد که دارای ریسک بالایی است نسبت به آن‌هایی که ریسک پایینی دارند زیاد نیست، افراد می‌توانند از یک شغل آزاد با یک ریسک بالا به شغلی دیگر با ریسک پایین و مناسب حرکت کنند. این مسأله می‌تواند بازدهی شغل با ریسک بالا را افزایش و بازدهی شغل با ریسک پایین را کاهش دهد. در نتیجه ریسک بالا منجر به بازدهی‌های بالا می‌شود.

سومین عامل: نرخ بالای پس‌انداز، به ثروت اشخاص کارآفرین اضافه می‌کند. مالکان شغل‌های آزاد اغلب در ابتدای کار، درآمد کمی به‌دست می‌آورند. بنابراین در نخستین فرصتی که شهرت و مقام به‌دست 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، طور معمول ساعت‌های کاری طولانی دارند. برای بسیاری از کارآفرینان ۴۰ ساعت کار در هفته شبیه یک تعطیلات بهاری به نظر می‌رسد. با افزایش ساعت‌های کاری آن‌ها، درآمد و ثروت‌شان نیز افزایش می‌یابد.

همچنین کارمندان می‌توانند خود را با خصوصیت‌هایی وفق دهند که در درآمد و ثروت بالای کارآفرینان مشاغل آزاد شریک شوند. آن‌ها می‌توانند پس‌انداز شان را به بورس انتقال دهند و از این طریق سود بیشتری نسبت به مشاغل آزاد به‌دست آورند. همچنین اگر مایل باشند می‌توانند درآمد بیشتر و با پس‌انداز و ساعت‌های کاری بیشتر، ثروت بیشتری به‌دست آورند. با اهمیت‌ترین چیزی که کارمندان می‌توانند به‌دست آورند این است که شبیه کارآفرینان فکر کنند. همان‌طوری که درآمد کارآفرینان بستگی به توانایی‌های 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 به‌دست 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، شیوهی 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 خوب بودن و نیز استفاده از ابزار ریاضی است و همین‌طور مهارت‌هایی که شما را از دیگران متمایز ساخته، بهره‌وری شما را افزایش دهد.

کلید موفقیت شما در دانشگاه هم گسترش مهارت‌هایی است که شما را در نظر دیگران بارزتر جلوه دهد. دانشجویانی که فکر می‌کنند با مدرک دانشگاهی می‌توانند در یک شغل پردرآمد مشغول شوند، وقتی وارد بازار کار می‌شوند با حقیقت تلخ روبه‌رو 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 استعدادهای تان در راه‌هایی که به دیگران کمک می‌کند، استفاده کنید.

۳. کمتر از درآمدهای خود خرج کنید و یک برنامه منظم پس‌انداز را شروع کنید.

«آقای مایکوبر به کاپرفیلد پندی داده، گفت: اگر درآمد سالانه‌ات ۲۰ پوند 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)

پس‌انداز برای ثروتمند شدن عامل اساسی است. وقتی ملتها بیشتر از آن‌چه به دست می‌آورند پس‌انداز می‌کنند، ثروت‌مند می‌شوند. یک کشور فقط با پس‌انداز کردن می‌تواند سرمایه‌ای را که برای رسیدن به ثروت لازم دارد، به دست 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، نخستین قدم شروع یک برنامه منظم پس‌انداز است. طور معمول 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 درآمد نمی‌ماند. اما صادقانه می‌گویم که بعداً برنامه پس‌انداز را شروع می‌کنم». اگر پاسخ شما این است؛ لطف‌نموده بیشتر در مورد آن فکر کنید.

اگر اکنون شروع کنید بیشتر می‌توانید پس‌انداز کنید. گرچه همیشه در مورد چیزهایی که می‌خواهیم بخریم فکر می‌کنیم، ولی بیش از آن‌چه در واقع نیاز داریم، خرید می‌کنیم. اقتصاددانان منحنی‌های تقاضا را رسم می‌کنند؛ نه منحنی‌های نیازها را، زیرا تقریباً همه‌ی مخارج ما مصلحتی است نه براساس نیاز واقعی و شدید؛ بلکه تحت تأثیر قیمت‌ها. هنگامی که قیمت چیزی افزایش می‌یابد، در می‌یابیم که نیاز به مقدار کمی از آن داریم، اما هنگامی که قیمت کالایی کاهش می‌یابد یا شخص دیگری صورت‌حساب را پرداخت می‌کند، در می‌یابیم به مقدار بیشتری از آن نیاز داریم.

بنابراین تقریباً همه‌ی 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 زمانی که 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، بعد 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 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، طور معمول این کار را از زمانی که درآمد بسیار کمتری داشتند شروع کرده‌اند. یک دلیل مهم افزایش درآمد آن‌ها این است که زود شروع به پس‌انداز کردن، مشکل دوم به تعویق انداختن برنامه پس‌انداز این است که مقدار پولی که با آن باید دوران بازنشستگی خود را سپری کنید به زحمت به‌دست می‌آید.

واضح است که اگر هرچه زودتر شروع به پس‌انداز کنید، در زمان بازنشستگی ثروت بیشتری اندوخته‌اید. این مشخص نیست 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 هفتم بحث می‌کنیم. اما اکنون به مثال زیر در مورد این‌که تا چه اندازه تأخیر در پس‌انداز برای شما گران تمام می‌شود، توجه کنید.

فرض کنید بیست و دومین سال تولدتان را جشن می‌گیرید و می‌خواهید نخستین کارتان را پس از فارغ‌شدن 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 سی امین سال تولدتان این کار را شروع کنید. عقیده بهتری هم وجود دارد: «از هم اکنون شروع به پس‌انداز کنید.» لازم نیست مقدار زیادی باشد. طور مثال روزی دو دالر 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 بیست و چهار سالگی تا ۲۶ سالگی روزی ۳ دالر پس‌انداز کنید. این مقدار فقط اندکی بیشتر از مقداری است که ذخیره می‌کردید و درآمدتان هم افزایش یافته است. وقتی ۲۶ سال‌تان می‌شود، پس‌اندازتان را به ۴ دالر 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 زمانی که ۳۰ ساله می‌شوید مبلغ ۹۴۹۰ دالر پس‌انداز به علاوه بهره‌ای که با این کار به دست آورده‌اید، دارید. این مقدار نسبتاً خوبی است. پس‌انداز ۲٫۳ یا ۴ دالر در روز، معقول است.

اما واقعیت عجیب وجود دارد. وقتی در سن ۶۷ سالگی بازنشسته می‌شوید، با شروع زود هنگام پس‌انداز در جوانی از همان ابتدا به راحتی ۱۵۳۳۵۰ دالر به دارایی شما افزوده می‌شود که این قدرت خرید امروز شماست. کاری که شما باید بکنید این است که نرخ بازدهی را دریافت کنید. این میزان برابر میزانی است که بازار سهام در طول ۷۷ سال گذشته به دست 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 این که 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 چه مقدار برای شما هزینه در پی دارد. از شما نمی‌خواهیم که برای این که در آینده ثروت‌مند شوید در محرومیت زندگی کنید. این حرف طور کامل بی‌معناست. اما دو مورد را مدنظر داشته باشید: اول این که، در اوایل دهه ۱۹۸۰، مجلس ایالات متحده اجازه داد که با دالرهایی 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 افتاده‌ی پس‌انداز، باعث کاهش زیان مربوط به مصرف جاری شما از پس‌انداز خواهد شد.

کارفرمای شما و کسی که برای شما ایجاد مالیات می‌کند، می‌تواند جزئیات مربوط به استفاده کردن از یک یا چند طرح تعویق مالیات ذخایر را در اختیار شما قرار دهد. طور مثال اگر نرخ مالیات درآمد نهایی شما ۳۵ درصد باشد، ۹۴۹۰ دالر پس‌انداز شده‌است. در این مثال، درآمد قابل پرداخت شما را تنها ۶۱۶۸،۵۰ دالر کاهش می‌دهد. شما مجبور هستید که به‌طور تدریجی مالیات مربوط به پس‌انداز جمع‌آوری شده را بپردازید، ولی نه برای طولانی‌مدت. همچنین نه تا وقتی که بازنشسته می‌شوید؛ زیرا در زمان بازنشستگی مالیات درآمد کمتری شامل حال شما می‌شود.

دوم این که، 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 یک سری 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 به‌صورت بخشی از زندگی شما درآید و باید هم‌چون هزینه‌های خانه‌داری، غذا، حمل و نقل و دیگر هزینه‌ها مدنظر گرفته شود. کارفرمایان طور معمول به‌صورت 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 آن را 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 موتر دست دومی که در طول ۲ سال از کار می‌افتد، وام ۴۸ ماهه می‌گیرید، چه اتفاقی می‌افتد؟ جواب هر دو سؤال یکسان است: به‌زودی باید برای چیزهایی که برای خود و دیگران ارزش نداشته یا کم ارزش 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 این کار باعث می‌شود که بیش از آن‌چه به‌دست می‌آورید خرج کنید؛ یعنی بدهکاری شما افزایش خواهد یافت و در آینده فقیر و فقیرتر خواهید شد.

آیا برای یک شخص یا یک خانواده این کار معنی دارد که کالایی را قسطی بخرند؟ جواب چنین است: بلی، اما این در صورتی عاقلانه است که کالا بادوام باشد و یا پول قرض گرفته‌شده بابت خرید این کالا قبل از کارافتادن 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 خانواده ۳ هزینه اصلی دارد: مسکن، موتر و تحصیل. یک خانه جدید، اگر به‌درستی ساخته شده باشد، عمر مفیدی در حدود ۵۰ - ۴۰ سال دارد. تحت این شرایط استفاده از رهن ۳۰ ساله برای تامین مخارج، به طور کامل منطقی است. مانند مسکن، سرمایه‌گذاری تحصیلی نیز در مدت زمان طولانی منافعی 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 شود، پولی که بابت آن‌ها پرداخت می‌شود، بر می‌گردد. برخی از پرداخت‌های وام نوعی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری به حساب می‌آیند و برای خانوار ارزش خالص خواهد داشت. برای اغلب خانواده‌ها تفسیرهای واضحی وجود دارد: برای سرمایه‌گذاری بر روی چیزهایی به غیر از موارد خانه، موتر و تحصیل پول قرض نکنید. همچنین، علاوه بر این اطمینان حاصل کنید که پول‌های قرض گرفته‌شده 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 مشکل‌های مالی دور بمانید.

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

بیشتر ما دوست داریم در آینده بیشتر داشته باشیم؛ بدون این که امروز مجبور باشیم صرفه‌جویی کنیم. بیشتر افراد؛ آن‌هایی که درآمدهایی بیشتر از اوسط دارند دو کار انجام می‌دهند که باعث می‌شود مشکل پیدا کنند. نخست آن‌ها برای خرید بعضی چیزهای بی‌فایده پول قرض می‌کنند و قرض‌دار می‌شوند. دوم، این افراد روی خرید چیزهایی نو و جدیدی پافشاری می‌کنند که حتی ممکن است دست دوم این کالا اقتصادی‌تر و با صرفه‌تر باشد. استفاده بی‌جا از کارت اعتباری می‌تواند مانعی برای موفقیت‌های مالی باشد. اگرچه بیشتر مردم درباره استفاده از کارت‌های شان محتاط هستند، ولی بعضی افراد از آن ناآگاهانه استفاده می‌کنند. این یک اشتباه محض است.

با استفاده از کارت شما قدرت استقراض بیشتری دارید، ولی آن ثروت شما را زیاد نمی‌کند یا این‌که پول بیشتری برای شما فراهم نمی‌کند. بهتر است به کارت اعتباری‌تان به عنوان وسیله‌ای برای دسترسی به حساب جاری‌تان نگاه کنید. اگر شما وجهی در حساب جاری‌تان دارید؛ می‌توانید از کارت اعتباری‌تان برای دسترسی به این وجوهات استفاده کنید. اگر پول کافی در حساب جاری‌تان ندارید خرید نکنید. اگرچه کارت‌های اعتباری برای استفاده راحت هستند، ولی آن‌ها هم اغواکننده، وسوسه‌انگیز و هم یک روش قرض‌گرفتن هزینه‌بر است. به دلیل این‌که کارت‌های اعتباری به سادگی باعث افزایش بدهی می‌شوند. بنابراین، آن‌ها خطرناکند. به نظر می‌رسد خرید به‌وسیله کارت اعتباری مثل این است که بیشتر از پولتان خرید می‌کنید، ولی در آخر ماه ناگهان با یک صورت‌حساب سنگین روبه‌رو خواهید شد. حال راه دیگری انتخاب کنید؛ طور مثال پول زیادی را روی چیزهایی که دوست دارید خرج کنید و مقدار کمی از آن‌را برای پرداخت بهره و درصد ناچیز (Balance) نگه دارید. اگر شما این راه را انتخاب کنید و به افزایش دادن (Balance) ادامه دهید طور سریع با مشکل بزرگ مواجه خواهید شد؛ نرخ بهره‌ی بالا به (Balance) پرداخت‌نشده شما تعلق گرفته است.

برای مردم پرداخت ۱۵ تا ۱۸ درصد برای بدهی کارت اعتباری‌شان معمولی است. ولی بعید به نظر می‌رسد که بیشتر مردم حتی سرمایه‌گذاران موفق هم بتوانند از پس‌انداز و سرمایه‌گذاریشان چیزی به‌دست آورند. همان‌طوری‌که در اصول بعدی خواهیم دید، می‌توانید به سادگی از طریق دریافت ۷ درصد سود سالانه پس‌اندازتان، پولدار شوید. متأسفانه نرخ بهره بالا روی بدهی (Owstcnelog) اثر معکوسی خواهد داشت. پرداخت ۱۵ تا ۱۸ درصد برای بدهی کارت اعتباری‌تان می‌تواند حتی یک فردی با درآمد خوب را به سوی فقر بکشد.

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

با در نظر گرفتن نرخ ۱۸ درصدی بهره‌روی کارت اعتباری شاوون چقدر برای سفرش پرداخت؟ او تا ۱۲۰ ماه هر ماه ۲۶,۶۳ دالر پرداخت که در مجموع ۳۱۹۵,۴۰ دالر می‌شود. بنابراین شاوون برای سفرش به شرکتی که کارت اعتباریش را صادر کرده بود، بیشتر از کرایه هواپیما، هتل، غذا و تفریحات پرداخت. او می‌توانست به‌جای پرداخت هزینه‌ها از طریق کارت اعتباری بعد از سفر، قبل از سفر برنامه‌ریزی قبلی داشته باشد و هزینه‌ها را از جیب خودش بپردازد و ضرر کمتری از سفر ببیند. با پس‌انداز ۸۵ دالر در ماه با بهره مرکب سالانه ۵ درصدی تا ۲۰ ماه (در اصل ۷ در مورد بهره مرکب صحبت خواهیم کرد). شاوون می‌توانست برای سفرش ۱۵۶۰,۸۹ دالر داشته باشد. به عبارت دیگر، با پس‌انداز می‌توانست به‌جای این‌که با سفر بر بدهی کارت اعتباری خود بیفزاید، سفری هم اضافه بر برنامه‌اش داشته باشد. به‌جای این‌که برای یک سفر ۳۱۹۵,۴۰ دالر بپردازد، می‌توانست با پس‌انداز کردن و پرداخت پول کمتری حتی دو سفر برود. حتی می‌توانست پول بیشتری برای خرج کردن در سفر داشته باشد یا حتی بهتر، شاوون می‌توانست یک سفر با هزینه ۱۵۰۰ دالر برود و سپس به‌جای پرداخت ۲۹,۶۳ دالر در ماه تا ۱۰ سال برای کارت اعتباری، آن پول را در حساب پس‌انداز بگذارد. اگر او این کار را می‌کرد، ۵٪ سالیانه به‌دست می‌آورد و در آخر ۱۰ سال او ۴۱۳۲,۲۶ دالر پس‌انداز داشت.

آن موقع او می‌توانست ۲۰۰۰ دالر برای یک سفر دیگر هزینه کند و هنوز ۲۱۳۵,۲۶ دالر هم داشته باشد. با دقت در این مثال، واضح است که کسانی که سعی می‌کنند با استفاده از کارت اعتباری مصارفشان را زیاد کنند، نسبت به آن‌هایی که از بدهی کارت اعتباری استفاده نمی‌کنند و به جایش پول‌شان را پس‌انداز می‌کنند، در نهایت کمتر مصرف خواهند کرد و کمتر پول خواهند داشت. البته ممکن است هنوز شما یک صورت حساب طولانی کارت اعتباری داشته باشید؛ ولی اجتناب از بدهی کارت اعتباری بهتر است. این کار فرصتی فراهم می‌کند که بازده بالایی از شروع برنامه پس‌انداز به‌دست آورید. هر دالری که برای پرداخت بدهی کارت اعتباری پس‌انداز می‌کنید، نرخ بهره ۱۸ درصدی به آن تعلق می‌گیرد.

به این روش توجه کنید، اگر شما یک دالر در جایی سرمایه‌گذاری کنید که سود ۱۸ درصد به آن تعلق بگیرد، آنگاه از حالا تا یک سال دیگر ۱,۱۸ دالر به ثروت شما افزوده خواهد شد. اگر شما یک دالر پس‌انداز کنید؛ برای این که بدهی کارت اعتباری‌تان را تسویه کنید، آنگاه از حالا تا یک سال دیگر بازهم ۱,۱۸ دالر به ثروت شما افزوده خواهد شد و بدهی شما خیلی کمتر خواهد بود. نخست به خاطر دالری که پس‌انداز کردید توانستید از بدهی خود کم کنید. دوم، شما ۱۸ سنت بهره به‌دست آورده‌اید.

حتا اگر نرخ بهره کارت اعتباری شما کمتر از ۱۸ درصد هم باشد، هنوز این خیلی بیشتر از آن مقداری نیست که از برنامه‌های پس‌انداز به‌دست آورده‌اید، مگر این که در سرمایه‌گذاری خیلی خوش‌شانس و موفق باشید. البته ممکن است احساس نکنید که پس‌انداز شما در واقع آن ۱۸ درصد را به‌دست می‌آورد، به خاطر این که آن به حساب سرمایه‌گذاری شما واریز نمی‌شود. نخستین چیزی که هر کسی که بدهی کارت اعتباری دارد و خیلی جدی می‌خواهد 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 می‌کند؛ چرا این کار را نکنید. مشکلی که در خرید کالاهای نو وجود دارد، این است که به‌زودی ارزش آن‌ها کم می‌شود. بنابراین وقتی کالاهای نو خریده می‌شوند این کالاها برای مدت طولانی نو نمی‌مانند. به محض این که یک کالا خریده می‌شود، از نظر ارزش بازاری دست دوم حساب می‌شود. خریدن کالاهای دست دوم یا به اصطلاح امروزی «چیزی که قبلاً صاحب داشته» می‌تواند پس‌انداز شما را بیشتر کند. هزینه خرید یک موتر جدید را با یک موتر دست دوم مقایسه کنید. طور مثال اگر شما یک تویوتا کمری جدید بخرید که در حدود ۲۸۰۰۰ دالر برای شما هزینه دارد و بخواهید سال بعد آن را بفروشید، آن را ۱۸۰۰۰ دالر یا ۱۰۰۰۰ دالر کم‌تر از چیزی که بابتش پرداخته‌اید، از شما می‌خرند. اگر شما ۱۵۰۰۰ مایل با موتر رانندگی کرده باشید، هزینه استهلاک شما یعنی هزینه‌ای که شما بابت کاهش ارزش موتر متقبل می‌شوید، ۶۶ سنت در هر مایل است.

اما به جای خریدن یک کمری جدید، می‌توانید یک کمری بخريد که یک سال کار کرده است و شما ۲۰۰۰۰ دالر می‌پردازید؛ حدود ۸۰۰۰ دالر کم‌تر از قیمت یک کمری جدید. گاهی فکر کرده‌اید اگر به خوبی از یک موتر مراقبت کنید چقدر عمر می‌کند. اگر از کمری دست دوم‌تان به خوبی مراقبت کنید، تا ۸ سال کار می‌کند و در آن موقع می‌توانید آن را با قیمت ۲۰۰۰ دالر بفروشید. فرض کنید ۱۵۰۰۰ مایل در سال رانندگی می‌کنید، هزینه استهلاک هر مایل ۱۲۰۰۰۰ مایل ۱۸۰۰۰ دالر خواهد بود؛ یعنی فقط ۱۵ سنت و این ۱۵ سنت کم‌تر از وقتی است که با یک ماشین نو رانندگی کنید. دوباره فرض کنید ۱۵۰۰۰ مایل در سال رانندگی می‌کنید و جمع استهلاک ماشین دست دوم ۷۶۵۰ دالر در سال است. البته صورت‌حساب‌های تعمیرات ممکن است وقتی ماشین کهنه‌تر است، بیشتر باشد. ولی حتی اگر به طور متوسط در سال ۱۶۵۰ دالر هم باشد، هنوز شما هر سال ۶۰۰۰ دالر پس‌انداز خواهید داشت و این در صورتی است که از خرید ماشین جدید صرف‌نظر کنید.

خیلی چیزهای دست دوم مثل کالاهای جدید کار می‌کنند و اغلب ارزان‌تر هم هستند؛ طور مثال کوچ‌ها، لوازم برقی خانه، لباس‌های اطفال و اسباب بازی. ما نمی‌گوییم که وقت زیادی را در موترفروشی‌های دست دوم صرف کنید. با توجه به ارزش وقت شما، در بیشتر موارد برای شما اقتصادی‌تر است که یک کالای نو بخريد تا این که بخواهید یک دست دومش را بخريد؛ به خصوص اگر می‌خواهید آن را برای مدت طولانی نگه دارید. در عوض، می‌خواهیم شما را تشویق کنیم که به پس‌انداز کردن توجه کنید. بعضی وقت‌ها می‌شود از طریق خرید کالاهای دست دوم این کار انجام شود، بدون این که رضایت خاطر شما از کالا کم شود. از این فرصت بی‌توجه رد نشوید و به ارزش پول‌تان فکر کنید.

۶. شروع کنید به طور ماهانه در یک حساب پس‌انداز واقعی پول پس‌انداز کنید.

در مورد قبل درباره این که چه اندازه پس‌انداز برای آینده‌ی شما ارزشمند است صحبت کردیم. ولی شما به یک حساب پس‌انداز واقعی هم نیاز دارید. آن چه چیز می‌تواند باشد؟ دنیای واقعی پر از اتفاق‌های غیرمنتظره است؛ طور مثال موتر شما خراب می‌شود، سقف خانه‌ی تان نشست می‌کند یا لوله‌کشی خانه مشکل دارد، بازوی طفل تان شکسته است و چیزهای دیگر؛ موارد غیر منتظره مربوط به زمان وقوع حادثه است نه خود حادثه.

به خوبی می‌شود پیش‌بینی کرد که در یک دوره‌ی زمانی همه خانواده‌ها با یک سری هزینه‌های مشخصی برای این‌گونه حوادث روبه‌رو خواهند شد. از این‌رو، بهتر است که برای چنین موقعیت‌هایی برنامه‌ریزی کنیم و حساب پس‌انداز برای همین مواقع است. حساب پس‌انداز به شما کمک می‌کند که بدون این‌که تحت فشار عصبی قرار بگیرید؛ با صورت حساب‌های غیر منتظره مقابله کنید. پیش‌نهاد دیگر این است که منتظر شوید تا حوادث غیرمنتظره رخ دهد و سپس سعی کنید برای مقابله با آن برنامه‌ریزی کنید. یعنی این‌که (Balance) کارت اعتباری‌تان را به‌سرعت افزایش دهید یا از روش‌های استقراض دیگر استفاده کنید. بعد باید راهی کشف کنید که چگونه می‌توانید هزینه‌های حاصل از بهره را بپردازید و پول‌هایی که قرض گرفته‌اید را پس دهید.

ولی همه‌ی این موارد منجر به تشویش خاطر و باعث تصمیم‌های مالی نامعقول می‌شود. چه مقدار پول باید به طور منظم کنار بگذارید که بتوانید با چنین اتفاق‌هایی مقابله کنید؟ یک رویکرد این است که مخارجی که سال گذشته برای این‌گونه اتفاق‌ها پرداخته‌اید را حساب کنید و سپس آن را تقسیم بر ۱۲ کنید. بعد مقدار پولی که از این محاسبه به‌دست آوردید را به‌صورت ماهانه به حساب پس‌انداز واریز کنید.

حتما ممکن است بخواهید یک مقدار بیشتر به حساب‌تان واریز کنید؛ برای این‌که اگر یک موقع با یک سری مخارج بیشتری در آینده روبه‌رو شدید، مشکلی پیدا نشود. بعد از همه‌ی این‌ها، اگر خیلی پول به حساب‌تان بریزید، می‌توانید یک Cuslion بسازید. اگر وجوہات حساب شما هر روز بیشتر می‌شود، در نهایت می‌توانید بخشی از آن‌را برای انجام کارهای دیگر استفاده کنید یا آن را برای برنامه‌ی پس‌انداز دوران بازنشستگی‌تان اختصاص دهید. نکته کلیدی این است که تخصیص ماهانه پول به حساب پس‌انداز یک تعهد است نه یک بودجه اختیاری. از این‌رو، آن‌ها برای پرداخت رهن، صورت‌حساب برق و مخارج دیگر استفاده می‌شوند.

یک حساب پس‌انداز واقعی باعث می‌شود به‌جای این‌که نگران مسایل مالی زندگی باشید؛ با آرامش خاطر از زندگی لذت ببرید. با چنین حسابی، می‌توانید با اعتماد به نفس با مخارج غیرقابل پیش‌بینی مقابله کنید. در مواقعی که احتمال وقوع مخارج ناگهانی زیر متوسط است، Balance حساب پس‌انداز شما زیاد می‌شود. وقتی احتمال وقوع مخارج ناگهانی زیاد است، وجوہات حساب شما کم می‌شود، ولی خون‌سرد باشید؛ چون شما آمادگی قبلی دارید. این یک جزء مهم است یعنی به‌جای این‌که پولتان شما را کنترل کند، شما پول‌تان را کنترل می‌کنید.

۷. اجازه دهید نیروی بهره‌ی مرکب برای شما کار کند.

در اصل ۳ بر اهمیت پس‌انداز منظم تاکید کردیم. دو علت اصلی برای شروع پس‌انداز وجود دارد. نخست، همان‌طور که گفته شد کسانی که بهانه‌های زیادی می‌آورند که حالا شروع به پس‌انداز نکنند، روزگار سختی را برای مقابله با مشکل‌ها خواهند داشت. اما در این بخش می‌خواهیم بیشتر درباره‌ی علت دوم شروع هرچه زودتر پس‌انداز صحبت کنیم. بزرگ‌ترین موفقیت از شروع زود هنگام پس‌انداز به‌دست می‌آید.

با شروع برنامه‌ی پس‌انداز موفقیت بزرگی نصیب‌تان می‌شود. مثالی که در اصل ۳ زده شد را به‌یاد آورید. مثالی که درباره‌ی ثروت اندوخته دوران بازنشستگی بود؛ قسمی که یک فرد جوان می‌توانست با پس‌انداز مقدار کمی پول از سن ۲۲ تا ۳۰ سالگی به‌دست آورد. فقط از ۶۰۰۰ دالر قدرت خریدتان صرف‌نظر کنید (فرض کنید پس‌انداز از درآمد قبل از مالیات به‌دست آمده است) بعد از این ۸ سال (۲۲-۳۰ سالگی) به راحتی بیشتر از ۱۵۳۰۰۰ دالر به ثروت دوران بازنشستگی‌تان در سن ۶۷ ساله‌گی افزوده می‌شود.

نکته کلیدی درباره‌ی تبدیل یک مقدار پول ناچیز به ثروت بزرگ در آینده این است که هر چه زودتر پس‌انداز کردن را شروع کنید تا از فواید «معجزه بهره‌ی مرکب» بهره‌مند شوید. بهره‌ی مرکب در واقع یک معجزه نیست، ولی بعضی وقت‌ها به نظر این‌طور می‌رسد. علی‌رغم این که به سادگی می‌توان طرز کار بهره‌ی مرکب را توضیح داد، ولی نتایج شگفت‌انگیز آن است.

بهره‌ی مرکب کسب بهره از بهره‌ی شماست. اگر شما بهره‌ی حاصل از پس‌انداز امسال‌تان را خرج نکنید، این بهره هم به پس‌انداز شما می‌افزاید و هم به بهره‌ی سال دیگر. با انجام همین کار در سال بعد، شما بهره‌ی بهره‌ی تان را دریافت خواهید کرد ولی این برای سال‌های اول به نظر زیاد نیست و به ثروت شما زیاد اضافه نمی‌کند. اما بعد از مدت کمی ثروت شما به طرز شگفت‌آوری شروع به رشد می‌کند و هرچه بیشتر می‌شود، سریع‌تر هم رشد می‌کند. این مثل یک گلوله برفی کوچک است که از نوک کوهی پر از برف به پایین می‌افتد. ابتدا اندازه‌اش کم کم زیاد می‌شود ولی بعد از مدت کمی مقدار زیادی برف به آن افزوده می‌شود که حتا باعث انباشت مقدار زیادی برف شده و سریع رشد کرده، به‌سوی شما می‌آید. اهمیت شروع زود هنگام پس‌انداز به‌وسیله اثر تدریجی بهره‌ی مرکب توضیح داده می‌شود که خیلی زود اثرش را نشان می‌دهد. پس‌اندازی که قبل از بازنشستگی جمع کرده‌اید خیلی بیشتر از پولی که پس‌انداز کرده‌اید، به ثروت بازنشستگی شما نمی‌افزاید. گلوله برفی که از کوهپایه شروع به افتادن کند زیاد بزرگ نمی‌شود.

بنابراین هرچه زودتر شروع به پس‌انداز کنید، وقت بیشتری برای رشد پس‌اندازتان دارید که پس‌اندازتان رشد کند. به یک مثال ساده توجه کنید؛ فرض کنید یک فرد ۱۶ ساله تصمیم می‌گیرد که سگرت بکشد یا نه. این انتخاب به دلایل مختلف مهم است، در نظر گرفتن سلامتی مهم‌ترین چیز است. علاوه بر عامل سلامتی، یک دلیل مالی برای سگرت نکشیدن هم وجود دارد. قیمت هر قطی سگرت حدود ۳,۷۵ دالر است؛ بنابراین اگر نوجوان ما که اسمش را منور می‌گذاریم، تصمیم بگیرد که سگرت نکشد او در سال ۱۳۷۰ دالر پس‌انداز خواهد کرد و (با فرض این که روزانه یک بسته سگرت بکشد). فرض کنید که او به جای خرج این پول روی چیزی دیگر، آن را در یک (Equity Mutual Funds) صندوق تعاونی سرمایه‌گذاری کند که بعد از محاسبه تورم بازده واقعی، سالانه ۷ درصد می‌پردازد (نکته: این بازده ۷ درصدی دقیق نرخ بازده سالانه شاخص p و S ۵۰۰ شرکت بزرگ امریکایی از ۱۹۲۶ بوده است). اگر منور این کار را تا ۱۰ سال ادامه دهد؛ وقتی ۲۶ ساله می‌شود، از پس‌انداز ۱۳۷۰۰ دالر، ۱۸۹۲۹ دالر به‌دست آورده است که این برای چشم‌پوشی از یک خواسته کوچک بد نیست. در حقیقت برای منور خیلی هم خوب است. اما این فقط یک شروع است. برای کسب سود از بهره‌ی مرکب فقط باید شروع کرد. اگر منور این برنامه‌ی پس‌انداز را تا ۳۶ سالگی‌اش ادامه دهد. او از پس‌انداز ۲۷۰۰۰ دالرش ۵۶۱۶۴ دالر به‌دست می‌آورد. با ارایه‌ی برنامه تا ۴۶ سالگی از پس‌انداز ۴۱۰۰۰ دالرش ۱۲۹۴۱۱ دالر به‌دست خواهد آورد.

وقتی منور ۵۶ سالش شود از پس‌انداز ۵۴۸۰۰ دالرش ۲۷۳۵۰۰ دالر به‌دست می‌آورد و وقتی در سن ۶۷ سالگی بازنشسته می‌شود، از ۶۹۸۷۰ دالرش، ۵۹۷۳۰۰ دالر به‌دست می‌آورد. بنابراین با سگرت نکشیدن، منور حدود ۶۰۰۰۰۰ دالر در دوران بازنشستگی اندوخته خواهد داشت. این مثال با در نظر گرفتن قدرت خرید امروز محاسبه شده‌است. حال تصور کنید چه اتفاقی می‌افتاد اگر منور از ۱۶ تا ۲۶ سالگی سگرت می‌کشید و بعد از آن سگرت را ترک کرده و شروع به پس‌انداز پول هر پاکت آن می‌کرد. خوب است که او سگرت کشیدن را ترک کند؛ چون هنوز وقت دارد که از منافع حاصل از پس‌انداز بهره‌مند شود.

اما با ۱۰ سال به تاخیر انداختن برنامه‌ی پس‌انداز به‌جای ۵۹۷۳۰۱ دالر در سن ۶۷ سالگی، منور فقط ۲۹۴۰۱۵ دالر خواهد داشت. با یک تاخیر ۱۰ ساله در برنامه، پس‌انداز ۵۰ ساله برای منور به‌قیمت از دست‌دادن ۳۰۳۲۸۶ دالر در دوران بازنشستگی تمام می‌شود. با فقط مدت کمی پس‌انداز طولانی‌تر، می‌توانید از رشد حاصل از بهره‌ی مرکب، منفعت کسب کنید. طور مثال اگر منور برنامه پس‌اندازش را فقط برای ۲ سال دیگر ادامه دهد؛ یعنی این‌که در ۶۹ سالگی بازنشست شود، او حدود ۷۰۰۰۰۰ دالر با قدرت خرید امروز، پول خواهد داشت. پس هرچه بیشتر پس‌انداز کنید، بهره‌ی مرکب ثروت شما را بالاتر می‌برد. اگر منور کارهای دیگر به‌جز صرف‌نظر کردن از سگرتکشیدن هم نکند؛ مثل خریدن ماشین دست دوم به‌جای جدید و کمتر غذای آماده خوردن به‌سادگی 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. می‌گوییم که مردم عام هم می‌توانند خیلی چیزهای خوب داشته باشند و هم مقدار زیادی پول ذخیره کنند؛ چون پس‌انداز کردن یک موفقیت است. از ۵۹۷۳۰۱ دالری که منور از طریق سگرتکشیدن جمع کرد، فقط ۶۹۸۷۰ دالر از طریق کم‌مصرف کردن به‌دست آورد. درواقع کسانی که پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند، می‌توانند خیلی بیشتر از کسانی که این کار را نمی‌کنند، خرج کنند. در دوران بازنشستگی، منور می‌تواند شروع به خرج کردن ثروتش کند و زندگی بهتری از وقتی که اگر پس‌انداز نکرده بود، داشته باشد. همه‌ی مواردی که گفته شد درباره اهمیت شروع زود هنگام پس‌انداز، اندکی صبر و حوصله و دانستن این‌که چگونه از پس‌اندازتان یک بازده معقولانه‌ای به‌دست آورید و از قدرت بهره‌ی مرکب سود کسب کنید، بود.

۸. تنوع طلب باشید؛ همه تخم مرغ‌های تان 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 می‌تواند ارزش دارایی را خیلی تغییر بدهد. اگر قسمت اعظم ثروت‌تان را اموال غیرمنقول یا تعداد کمی سهام مشارکتی خریده‌اید، خیلی آسیب‌پذیر هستید. شما می‌توانید ریسک سرمایه‌گذاری را از طریق تنوع‌بخشیدن و نگهداری تعداد متنوعی دارایی‌های متمایز از هم کاهش دهید. تنوع‌بخشیدن باعث می‌شود که تعداد زیادی برای شما کار نکنند. در حالی که بعضی سرمایه‌گذاری‌ها در دارایی‌های به‌صورت سهام و اوراق بهادار خوب نتیجه نمی‌دهند، سرمایه‌گذاری‌های دیگر خیلی موفق و پر منفعت خواهند بود.

در ابتدای زندگی، برای حداکثر مردم خرید خانه اصلی‌ترین سرمایه‌گذاری‌شان است، اگر از آن خوب نگهداری شود و در جای خوبی هم واقع شده باشد، طور معمول سرمایه‌گذاری خوبی است. برای کسانی که می‌خواهند بدون درگیر شدن با تصمیم‌گیری‌های هرروزه تجاری، ثروتمند شوند، بازار سهام بازده خوبی خواهد داشت. در طول دو قرن گذشته، بعد از تعدیل تورم، سهام‌های مشارکتی در مقایسه با بازده واقعی ۳ درصدی اوراق قرضه، بازده سالانه واقعی حدود ۷ درصدی داشتند. ریسک همراه با سهام چیزی است که باعث می‌شود نتوانیم در مورد این‌که آیا آن‌ها در آینده با ارزش هستند یا نه مطمئن باشیم. دوره‌هایی وجود دارد که در آن ارزش بازاری سرمایه‌گذاری شما افت می‌کند. علت اصلی این است که سهام‌ها بازده بیشتری نسبت به حساب‌های پس‌انداز، مجوز بازار، پول و اوراق قرضه دولتی کوتاه مدت و همه آن‌هایی که تضمین می‌کنند در آن‌ها به شما سود می‌دهند، دارد. اگر یک فرد در دوره طولانی مدت (۳۰ یا ۳۵ ساله) به طور مداوم به دارایی سهامش اضافه کند یا تعداد سهام متنوع نگه دارد، ریسک ناشی از سرمایه‌گذاری بازار سهامش خیلی کاهش می‌یابد.

حتا یک سرمایه‌گذار جزء هم می‌تواند این نتیجه را از طریق صندوق تعاونی یعنی شرکتی که سهام مشارکت تعداد زیادی بنگاه‌ها را می‌خرد و آن‌ها را نگه می‌دارد، بگیرد. وقتی یک مجموعه‌ی 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 می‌پردازد که این صندوق سبد سهام بازار را از سال ۱۸۷۱ در دست داشته است. بازدهی متوسط واقعی در دوره‌های ۳۵ ساله‌اش حدود ۷ درصد بوده است. البته بعد از تعدیل تورم و شاید حتا بازده سالانه با تعدیل تورم در هر دوره ۳۵ ساله هرگز کمتر از ۲,۷ درصد نبوده است و حتا این بازده پایین غیرمعمول هنوز می‌تواند برابر با بازده اوراق قرضه باشد.

تنوع بخشیدن، نوسانات سرمایه‌گذاری را در بازار سهام از دو طریق کاهش می‌دهد. وقتی برخی بنگاه‌ها ضعیف عمل می‌کنند، بقیه خوب کار می‌کنند. کاهش قیمت نفت که باعث می‌شود سود صنعت نفت پایین بیاید، سود صنایع هوایی را بالا می‌برد چون هزینه سوخت هواپیما کم می‌شود. وقتی سود صنعت فولاد به دلیل کاهش قیمت فولاد کم می‌شود، قیمت پایین فولاد سود صنایع موتورسازی را افزایش می‌دهد. البته شرایط اقتصادی معمولی می‌تواند تغییر کند و باعث تغییر ارزش سهام بنگاه‌ها شود. اما حتا در این جا هم تنوع بخشیدن نوسانات ارزش سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد چون یک رکود وضع بعضی بنگاه‌ها و صنایع را بدتر از دیگران می‌کند و یک رونق وضع بعضی را بهتر از دیگران می‌کند. رکود که به (نین مارکوس) صدمه زد، فروش شرکت المارت را بیشتر کرده و سودش را افزایش داد. بعضی کارفرمایان یک نوع برنامه‌های بازنشستگی را پیشنهاد می‌دهند (مثل برنامه K۴۰۱) که خرید شما از سهام شرکت را (ولی نه سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های دیگر) یا به شما اجازه می‌دهند که با تخفیف زیاد سهام شرکت را بخرید. چنین برنامه‌ای خرید سهام مشترکی که شما برایش کار می‌کنید را جذاب‌تر می‌کند. اگر اعتماد به نفس دارید، شاید بخواهید از این برنامه سود ببرید. بعد از گذشت یک دوره طور معمول ۳ ساله، این برنامه‌ها به شما اجازه فروش سهم خریده شده را می‌دهد و می‌توانید از این فرآیند برای سرمایه‌گذاری‌های دیگر استفاده کنید. به محض این که اجازه پیدا کردید این کار را بکنید، باید این گزینه را انتخاب کنید.

شکست در انجام کار یعنی به‌زودی تعداد زیادی از تخم مرغ‌های سرمایه‌گذاری شما در سبد شرکتی خواهد بود که شما برای‌شان کار می‌کنید. این شما را در موقعیت خطرناکی قرار می‌دهد؛ هم اشتغال شما و هم ارزش سرمایه‌گذاری شما به موفقیت کارفرمای شما بستگی پیدا می‌کند.

اگر افراد به یک ذخیره مالی دست یابند، باید پس‌اندازشان را به‌سوی سرمایه‌گذاری‌هایی که سودآور است، هدایت کنند. در گذشته، سرمایه‌گذاری در بازار سهام بازده بالایی داشت. صندوق‌های متقابل سهام این امکان را فراهم کرد که حتی سرمایه‌گذاران جزء، دارایی سهام مختلف نگه دارند، به صورت منظم به آن اضافه کنند و هزینه‌های مبادله را پایین نگه دارند. سرمایه‌گذاری در دارایی‌های سهام مختلف در طول زمان ریسک ناشی از مالکیت سهام را کاهش می‌دهد؛ در حالی که همه سرمایه‌گذاری‌ها با بعضی نااطمینانی‌ها همراه هستند. شما می‌توانید اعتماد به نفس بالایی داشته باشید و مطمئن باشید که سبد مختلفی از سهام مشارکت، بازده واقعی بالاتری از حساب‌های پس‌انداز، اوراق قرضه، گواهی‌نامه سپرده‌ها، صندوق‌های بازار پول و ابزارهای مالی مشابه دارد. مالکیت سهام از طریق صندوق‌های متقابل برای افراد جوانی که برای بازنشستگی‌شان پس‌انداز می‌کنند، جالب است.

۹. سهام‌های معمولی ثبت‌شده با سود غیر ثابت^۱ به شما کمک می‌کند تجربه‌های بیشتری به‌دست آورید؛ بدون این که ریسک زیادی را متحمل شوید.

بیشتر امریکایی‌ها از سرمایه‌گذاری در بازار سهام امتناع می‌کنند، به دلیل این که 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. هیچ کس به طور مطمئن نمی‌تواند بگوید در آینده چه اتفاقی برای سطح عمومی قیمت سهام و یا ارزش سهام‌های خاص خواهد افتاد. بیشتر اقتصاددانان بر تئوری گام‌های تصادفی در سهام اتفاق نظر دارند.

1. (EQUITY FUND) = سهام معمولی که سود ثابت ندارد

بر طبق این تئوری ارزش جاری سهام منعکس کننده‌ی بهترین اطلاعات درباره‌ی وضعیت آینده دریافتی‌های مشترک، سلامت اقتصاد و عامل‌های دیگر است که بر قیمت سهام اثرگذارند. به عبارت دیگر برای خرید و فروش سهام‌هایی که به طور همگانی دادوستد می‌شوند، سرمایه‌گذاران همه اطلاعات موجود موثر بر قیمت سهام را با هم شریک می‌شوند. قیمت سهام امروزه ترکیبی از همه‌ی این اطلاعات است. در نتیجه، وضعیت آینده‌ی ارزش سهام ناشی از اتفاق‌های عجیبی است و این همان چیزی است که مردم نمی‌توانند در حال حاضر پیش‌بینی کنند، چون اگر قابل پیش‌بینی بود در ارزش جاری سهام منعکس می‌شد.

چرا ما نباید انحصاراً سهام شرکت‌های خوبی؛ مثل مایکروسافت و دل کمپیوتر را انتخاب کنیم و از خرید سهام‌های دیگر اجتناب کنیم؟ این یک ایده‌ی بسیار خوب است. فقط یک مشکل وجود دارد که تئوری گام‌های تصادفی در مورد سهام‌های خاص هم صدق می‌کند. قیمت یک سهام با پتانسیل سوددهی بالا در آینده به طور تقریبی می‌تواند این پتانسیل را منعکس کند و ارزش آتی سهام خاص در آینده ناشی از عوامل غیر قابل پیش‌بینی و اطلاعات مضائقه درباره‌ی دورنمای یک شرکت است که فقط با گذشت زمان شناخته خواهد شد.

عوامل بی‌شماری بر قیمت سهام اثر دارند که دائم به طور غیرقابل پیش‌بینی در حال تغییر هستند. ارزش سهام مایکروسافت می‌تواند به دلیل این‌که یک شاگرد مکتب در زیر زمین خانه‌ی خود درست همین حالا بر روی آن کار می‌کند، کاهش یابد. پس هیچ راهی وجود ندارد که شما جلوتر از زمان بتوانید حدس بزنید که کدام سهام‌ها ارزش‌شان به شدت بالا می‌رود و کدامیک بدون تغییر می‌ماند.

طور احتمالی می‌توانید شانس خودتان را با مقداری مطالعه درباره‌ی بازار بورس و جزئیات شرکت‌های خاص و تحولات اقتصادی زیادتر کنید. ولی این احتمال کم است که بتوانید بازده سهام‌تان را زیادتر از آن مقداری کنید که اگر آن را در فعالیت دیگر به کار می‌گرفتید، بیشتر به دست می‌آوردید. ما معتقدیم بهترین گزینه برای یک سرمایه‌گذار معمولی این است که پس‌انداز بلندمدت خود (مربوط به دوران بازنشستگی) را به سمت شاخص سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری سوق بدهد. شاخص سهامی که نوع خاصی از شرکت سرمایه‌گذاری هستند.

این شاخص‌ها سهام را در نسبتی شبیه نماینده‌ی شان در شاخص وسیعی از بازار مثل S&P۵۰۰ یا شاخص صنعتی Dow Jones Industrials نگه می‌دارد. یک داد و ستد مختصر برای حفظ و اداره کردن سهام مان که در حجم وسیعی از شاخص‌های سهام قرار گرفته، لازم است و همچنین الزامی وجود ندارد که شاخص‌های سهام متعهد تحقیق درباره‌ی ارزیابی دورنمای آینده کمپنی‌ها شود. به علت این دو عامل است که هزینه‌های عملیاتی این شاخص‌ها به طور چشم‌گیری کم‌تر از سرمایه‌های مدیریت‌شده است. در نتیجه شاخص سهام دست‌مزد کمتری مطالبه می‌کند و بخش وسیعی از پول‌های شما به سمت خرید از بازار سهام هدایت می‌شود.

چه چیز درباره بازده متوسط سهام مهم است؟

همان‌طور که قبلاً اشاره کردیم، تاریخچه‌ی بازار سهام نشان می‌دهد که بازده متوسط آن در حدود ۷ درصد است. این بدان معناست که ارزش واقعی (ارزشی که با نرخ تورم تعدیل شده است) سهام شما در طول ۱۰ سال حدود دو برابر می‌شود که خیلی هم بد نیست. مهم‌تر از آن این است که میزان متوسط بازده، حجم وسیعی از شاخص‌های یک سهام بر بازده شرکت‌های سرمایه‌گذاری برنامه‌ریزی شده برتری پیدا می‌کند.

در یک دهه (S&P۵۰۰) بازدهی بالاتر از ۸۵٪ از طریق وجوه مدیریت شده‌ی پویا داشته است.^۲ در طول یک دوره ۲۰ ساله شرکت‌های سرمایه‌گذاری که در شاخص (S&P۵۰۰) قرار گرفته اند، به طور کلی عمل کرد بهتر از عمل کرد ۹۰٪ سهام مدیریت‌شده پویا را داشته اند؛ پس بدین ترتیب احتمالش بسیار کم است که شما و هر سرمایه‌گذار دیگری بتوانید سهام سرمایه‌ی مدیریت شده پویایی را انتخاب کنید که عمل کردی بهتر از متوسط بازار در بلندمدت داشته باشد. فرض کنید در ابتدای سال ۱۹۶۹ شما ۱۰۰۰۰ دلار در سهام یک شرکت سرمایه‌گذاری که در شاخص (S&P۵۰۰) قرار گرفته اند را خریداری کرده باشید و دوست‌تان در همان زمان ۱۰۰۰۰ دلار سهام مدیریت

(MUTUAL FUND) شرکت سرمایه‌گذاری که بنیان سرمایه‌ی انعطاف‌پذیر دارد و از اعضای خود وجه دریافت کرده و در مقابل سهم خود را به آن‌ها فروخته و این وجه را در کارهای دیگر کار می‌گیرد.

شده پویا که متوسط بازده همه سهام‌های مدیریت‌شده پویا^۱ را دارا می‌باشد، خریداری کند. در ماه جون ۱۹۹۸، شما در حدود ۳۱۱۰۰۰ دلار و دوست‌تان در حدود ۱۷۱ دلار به‌دست آورده‌اید. (این میزان تفاوت به علت هزینه مدیریت ۹۵۰ است که شما و دوستان پرداخته‌اید و هزینه‌ی شما به‌طور مشهودی کمتر شده است). اما چه اتفاقی می‌افتاد اگر دوستان به جای این‌که فقط سهام‌های مدیریت‌شده با متوسط بازده را انتخاب می‌کرد؛ یعنی سهام بهترین سرمایه در سال ۱۹۶۹ را انتخاب می‌کرد.

بهترین سهام در سال ۱۹۶۹ سهام شرکت Mates بود که اگر دوستان آن را انتخاب می‌کرد، در همان اوایل سود خوبی نصیبش می‌شد. حتی اگر کسی خوش‌شانس باشد و سهام بهترین سرمایه‌ی یک سال را انتخاب کند، باز هم احتمالش خیلی کم است که انتخاب او به سهام بهترین سرمایه‌ها در سال‌های بعد خیلی نزدیک باشد (در سال ۱۹۷۵ Mates در جای‌گاه ۴۲۴ قرار گرفت). انتخاب دوستان خیلی بدتر از کسانی بود که سرمایه‌های مدیریت‌شده را انتخاب می‌کردند؛ اما نکته جالب این است که عمل کرد یک سرمایه مدیریت‌شده در طول یک سال، چیز زیادی درباره‌ی آینده آن به شما اطلاعات نمی‌دهد. به‌طور اوسط بهترین سرمایه در دهه ۱۹۷۰ با کاهش ارزش در دهه ۱۹۸۰ مواجه شد. با اطمینان می‌توان گفت که سهام بعضی از سرمایه‌ها که عمل کرد 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.

مشابه این فرآیند را ما در بیشتر سال‌های اخیر مشاهده کرده‌ایم. سهام ۲۰ تا از بالاترین سرمایه‌های مدیریت‌شده 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 سرمای‌گذاری در سال ۱۹۹۰ وارد بازار می‌شد و فکر می‌کرد می‌تواند سود خود را با انتخاب بهترین سرمایه بازار به بیشترین مقدار ممکن برساند، نا امید می‌شد. ۲۰ تا از بالاترین سرمایه‌ها در دهه ۱۹ عمل کرد (S&P ۵۰۰) 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 گمراکننده سرمایه‌گذاری بود. در طول دوره‌ی دو ساله (۱۹۸۰-۱۹۹۰) سهام مدیریت‌شده وان واگنر بالاترین عمل‌کرد را با رشد بسیار زیادی در حدود ۱۰۵,۵۲ درصد متوسط بازده سالانه داشت؛ اما در طول دوره دو ساله (۲۰۰۱-۲۰۰۰) همین سرمایه در رتبه ۱۱۰۶ با اوسط بازده سالانه کمتر از ۴۳,۴۵٪ قرار گرفت.

مهمترین چیزی که از قسمت قبل به‌دست می‌آید این است که نباید اجازه دهید کمبود زمان و تجربه شما را از سرمایه‌گذاری در سهام‌های معمولی با بازده غیر ثابت دور نگه دارد. شما به عنوان یک سرمایه‌گذار در بازار مجبور نیستید تحقیقات زیادی انجام دهید یا این‌که بهترین انتخاب را داشته باشید تا خیلی موفق باشید. تاریخچه بازار سهام نشان می‌دهد که بازده بازار سهام خیلی بالاتر از سرمایه‌گذاری دیگر بوده است، شاخص سوم این امکان را برای سرمایه‌گذاری ایجاد می‌کند که این بازده را بدون نگرانی درباره این‌که سعی کنند کدام‌یک از شرکت‌های سرمایه‌گذاری یا این‌که کدام سهام را انتخاب کند، به‌دست بیاورد. مطمئناً در بازار سهام کاهش و افزایش یا حتی برای یک دوره‌ی زمانی افول قیمت سهام وجود دارد؛ پس خیلی از سرمایه‌گذارها تمایل دارند که سهام‌های معمولی با بازده غیر ثابت را هنگامی که به دوران بازنشستگی نزدیک می‌شوند، کاهش دهند. اما طبق تاریخچه عمل‌کرد بازار سهام، می‌توان انتظار داشت که بازده بلندمدت حجم وسیعی از شاخص‌های بازار سهام، بیشتر از هر موقعیت سرمایه‌گذاری دیگر است که شامل سهام مدیریت‌شده‌ی معمولی با بازده غیر ثابت است.

۱۰. برای نقدینگی آینده در بازار بورس سرمایه‌گذاری کنید؛ اما همین‌طور که نیاز به پول نزدیک می‌شود، مقدار سهام‌تان را افزایش دهید.

افرادی که نسبت به آینده مالی خودشان خیلی نگران و حساس هستند، برای هدف‌های ویژه‌ای؛ مثل پرداخت قسط خانه، هزینه‌های دانشگاه فرزندانشان و دوران بازنشستگی پس‌انداز و سرمایه‌گذاری می‌کنند. هر کدام از این اهداف در زمان مشخص، هزینه‌بر است و عاقلانه‌ترین کار این است که برای هر کدام از این‌ها به طور جداگانه سرمایه‌گذاری کنید. به دلیل این‌که وقتی به زمان پرداخت این هزینه‌ها نزدیک می‌شوید، نیاز به برنامه‌ریزی برای هر یک از این هزینه‌ها احساس می‌شود.

همان‌طور که در اصول ۸ و ۹ اشاره کردیم، یگ گروه متنوع از سهام با بازده غیر ثابت، بهترین راه برای کسی است که می‌خواهد در طول زمان ثروت خود را افزایش دهد. در دو قرن گذشته این یک طرح سرمایه‌گذاری مطمئن در امریکا بود. یک خصوصیت کلیدی هر طرح سرمایه‌گذاری (به خصوص آن‌هایی که از ابتدا به صورت سهام‌های معمولی که بازده غیر ثابت دارند) این است که توانایی همراهی با طرح را داشته باشد؛ ولی در عین حال به دور از نوسانات بازار حرکت کند.

از همه‌ی این‌ها گذشته، بازار بورس همیشه دچار نوسان است. در بلندمدت این سیر همیشه صعودی بوده‌است، ولی می‌تواند به صورت غیر قابل پیش‌بینی سریع صعود یا نزول کند و حتی می‌تواند برای ماه‌ها و سال‌ها پایین بماند. وقتی که به زمانی نزدیک می‌شویم که باید برای چیزی پول بپردازیم و یا این‌که زمان کمی برای افزایش دارایی‌های ما داریم، باید بتوانیم خود را از نوسانات بازار دور نگه داریم. حرکت از بازار سهام به سمت بازار اوراق قرضه، (که در کمتر از ۱۰ سال دارای نوسان کمتری است) ریسک‌تان را در زمانی که احتیاج به پول پیدا می‌کنید، کمتر خواهد کرد. به این صورت مجبور نمی‌شوید 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 طور کامل از بین نمی‌برد. بزرگ‌ترین ریسک صاحبان اوراق قرضه، تورم است که ارزش هر دو نوع سود ثابت و سود سرمایه اصلی را کم می‌کند؛ اما این ریسک می‌تواند با استفاده از اوراق قرضه حمایت‌شده (TIPS) در برابر تورم کاهش پیدا کند یا حتی از بین رود.

این محصول یک نوع خاص از اوراق قرضه منتشر شده از طرف دولت امریکا است که نخستین بار در سال ۱۹۹۷ فروخته شد. TIPS علاوه بر سود سرمایه اصلی، پرداخت اضافی برای تعدیل تورم را به شما باز می‌گرداند. به دلیل اینکه تورم پیش‌بینی‌نشده چیزی است که ارزش اوراق قرضه را کمتر از مورد انتظار مان می‌کند. خریدن و نگهداشتن TIPS نگره دارنده آن را از این ریسک حفظ خواهد کرد. خرید TIPS به ویژه برای بازنشستگی که به دنبال ایجاد قدرت خرید واقعی از طریق دارایی‌های شان هستند، جذابیت خاصی دارد.

تغییر شدید نرخ بهره یکی دیگر از ریسک‌هایی همراه با اوراق قرضه است. یک سرمایه‌گذار می‌تواند ۵۰ دالر بهره‌ی سالانه را با خرید ۵۰۰ دالر اوراق قرضه به دست آورد و این درست همان مقداری است که هر کسی حاضر است بابت ۱۰۰۰ دالر اوراق قرضه شما پرداخت کند. ولی مطمئناً اگر نرخ بهره به ۲٫۵ درصد کاهش پیدا کند؛ بلافاصله بعد از این که ۱۰۰۰ دالر اوراق قرضه ۳۰ ساله با ۵ درصد سود خریداری کردید، قیمت اوراق شما دو برابر خواهد شد. اما این وضعیت نسبت به وقتی که شما در حال پس‌انداز برای چیزی هستید که می‌خواهید پول آن را در طول ۵ سال پرداخت کنید، ریسک بیشتری دارد. در اوراق قرضه ۵ ساله سرمایه‌گذاری کنید. برای این که در پایان این زمان بتوانید ۱۰۰۰ دالرتان 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. مهم نیست که در پایان این دوره نرخ بهره چقدر است. برای این که تغییر در نرخ بهره تا حد زیادی وابسته به تغییر در نرخ تورم است و TIPS که قبلاً درباره‌ی آن بحث شد، می‌تواند تا حد زیادی از ما در برابر ریسک تغییر نرخ بهره حمایت کند.

چه موقع و چه مدت باید سهام خود را به اوراق قرضه تبدیل کنیم؟ این مساله بستگی به طول مدت سرمایه‌گذاری دارد. قاعدتاً سرمایه‌گذاری کوتاه‌مدت بهتر است منحصر به اوراق قرضه باشد. برای مثال افرادی که پول خود را برای خرید خانه پس‌انداز می‌کنند، بهتر است از سرمایه‌گذاری در بازار بورس امتناع کنند (فقط همان قسمتی از پول شان که برای خرید خانه پس‌انداز می‌شود) و قسمت دیگر از پس‌اندازشان را به صورت اوراق قرضه سرمایه‌گذاری کنند. به دلیل این که برای خرید خانه اغلب به زمان کمی برای پس‌انداز 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 پس‌انداز کنند. در این دو مورد سهام معمولی با بازده غیر ثابت باید قسمت اصلی وجوه سرمایه‌گذاری را در طول این مدت تشکیل دهد.

پدر و مادری که بلافاصله بعد از تولد فرزندشان شروع به پس‌انداز پول می‌کنند، زمان بیشتری برای پس‌انداز ثروت مورد نیاز خود در اختیار دارند و ریسک حاصل از خرید سهامی که در مدت زمان کوتاهی نتیجه می‌دهد را کاهش می‌دهند. نویسنده کتاب مسائل مالی جیمز ک. گلاسمن بیان می‌کند که اگر کسی ماهانه ۳۰۰ دالر سرمایه‌گذاری کند، برای مدت ۱۸ سال بعد از این مدت ۱۵۰۰۰ دالر به دست می‌آورند که حتی اگر هزینه‌های دانشگاه افزایش یافته باشد هم این پول برای هزینه‌های یک دانشگاه خوب کافی است. باید توجه داشته باشید که اگر تا ۶ سالگی فرزندان پولی پس‌انداز نکرده باشید، برای به دست آوردن نتیجه قبلی باید ماهانه ۶۰۰ دالر سرمایه‌گذاری کنید؛ یعنی دوبرابر بیشتر از قبل؛ پس بهتر است هر چه زودتر برنامه پس‌انداز را شروع کنید. در ارفامی که به وسیله گلاسمن اعلام شد فرض شده است که سرمایه‌گذاری معاف از مالیات است، سایت اینترنتی TIAACREF (یک موسسه سرمایه‌گذاری معتبر) اعلام کرده است که طرح جدید پس‌انداز ۵۲۹ دانشگاه، یک طرح ضمانت‌شده ملی است که به خانواده‌ها و دیگران کمک می‌کند که اندوخته‌ای برای تحصیلات عالی داشته باشد. این طرح منافع زیادی دارد؛ شامل برداشت از حساب با معافیت‌های مالیاتی فدرال برای هزینه‌هایی که دارای شرایط لازم اند، پرداخت قسطی مالیات بر درآمد، مدیریت پول و انعطاف‌پذیری استفاده از این امکانات برای موسسات آموزش عالی.

این طرح به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهد که در سهام شرکت سرمایه‌گذاری Minued Fuod به صورت بلندمدت (که به این شکل سرمایه‌گذاری کردن دچار ریسک کمتری است) سرمایه‌گذاری کنند که بازده سرمایه‌گذاری را حداکثر می‌کند. وقتی که به زمان شروع دانشگاه نزدیک می‌شوید، باید با تبدیل سهام خود به اوراق قرضه، ریسک را کاهش داده و به خصوص اوراق قرضه TIPS بخريد که دچار نوسان‌های قیمت کمتری در بلندمدت می‌باشد.

از آن جا که نمی‌خواهیم تغییر جدی در رویه‌ی زندگی‌مان یا شرایط زندگی بدتری نسبت به قبل از دوران بازنشستگی خود داشته باشیم و همچنین استطاعت بر آوردن هزینه‌های زندگی‌مان را در این دوران نداریم، هر چه از عمرمان می‌گذرد و هر چه درآمدمان بیشتر می‌شود، هزینه‌ی دوران بازنشستگی برای ما مهم‌تر می‌شود. برای فرد سرمایه‌گذاری که بیشتر از ۱۰ سال تا بازنشستگی خود فرصت دارد، سهام‌های متفاوت مثل سهام شرکت‌های سرمایه‌گذاری که در شاخص S&P۵۰۰ قرار گرفته‌اند، احتمالاً بهترین نوع سرمایه‌گذاری است. برای کسانی که محافظه‌کارتر هستند، داشتن ۱۰ تا ۲۰ درصد یا حتی تا ۴۰ درصد دارایی‌های شان به صورت اوراق قرضه، باعث آرامش خاطر و آسایش فکر می‌شود. حتی اگر بازده کلی آن در انتها کمتر باشد، ارزش اوراق نگهداری‌شده، ماه به ماه و سال به سال تغییر چندانی نمی‌کند.

نزدیک دوره‌ی بازنشستگی، ما محتاطانه عمل کرده و شروع به تبدیل کردن سهام‌های مان به اوراق قرضه می‌کنیم. 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. هدف اصلی تبدیل سهام به اوراق قرضه، جلوگیری از فرختن سهام در یک قیمت پایین به علت احتیاج به پول است. اگر لازم باشد سهام تان را برای مخارج ماهانه‌ی زندگی تان بفروشید، بهتر است ریسک خود را با حرکت به سوی بازار اوراق قرضه کاهش دهید. برای چندمین بار خاطر نشان می‌کنیم که TIPS ممکن است یک انتخاب خیلی خوب باشد. در هر حال خرید اوراق قرضه‌ای که سررسید آن‌ها دقیق وقتی است که شما به پول احتیاج دارید، در زمانی که به پول آن احتیاج دارید یک بازده مشخص را به شما پرداخت می‌کند.

جمیز ک. گلاسمن نصایح خود را برای کسانی که در آینده با نشسته می‌شوند، به صورت زیر خلاصه می‌کند: زود شروع کنید، از مزایایی معافیت مالیات استفاده کنید و از انواع متنوع سهام برای یک دوره‌ی بلندمدت بیشتر استفاده کنید.

۱۱. از سرمایه‌گذاری در طرح و برنامه‌هایی که به شما قول بازده بالا با ریسک پایین را می‌دهد، پرهیز کنید.

احتمالاً وقتی به شما پیشنهاد یک کار پر سود می‌شود مقداری شک‌برانگیز است. خود را به جای کسی بگذارید که به شما این پیشنهاد را می‌دهد. کسی که به دنبال فراهم کردن پول برای شروع یک پروژه است، ابتدا باید از منابع و روش‌های کم‌هزینه شروع کند. یک پیش‌نهاد کاری با ریسک پایین و بازده بالا به راحتی می‌تواند به بانک‌های وام‌دهنده و سرمایه‌گذاران حرفه‌ای که پیشنهاد سرمایه‌گذاری با یک سود نورمال را برای سرمایه‌گذاری می‌دهند، فروخته شود. اگر انجام کاری با هزینه پایین امکان‌پذیر است؛ پس پیدا کردن یک سرمایه‌گذار و پیشنهاد دادن نرخ بازده بالا به او معنی ندارد. اما اگر این طور نباشد، پروژه‌ای که شما می‌خواهید قبول کنید به طور قطع پریسک‌تر از سرمایه‌گذاری در پروژه‌هایی با هزینه معمولی از نظر سرمایه‌گذاری است. آیا باید این ریسک را بپذیرید؟

باید بتوانید تشخیص دهید که این کار کم‌ریسکی نیست. توجه داشته باشید که بازده‌های بالای سرمایه‌گذاری همیشه به طور غیرقابل اجتناب با ریسک‌های بالا همراه است و این نوع سرمایه‌گذاری‌ها بسیار خطرناک است.

استخدام افراد با دست‌مزد پایین برای تهیه مقدار کمی پول از سرمایه‌گذاران جزء، یک راهکار پرهزینه برای موسسان شرکت‌هایی است که می‌خواهند حداکثر سود را با شروع یک سرمایه‌گذاری به دست آورند. این یک هشدار است که بانک‌ها و دیگر سرمایه‌گذاران بزرگ علاقه به سرمایه‌گذاری در کاری که نتیجه‌ی آن مشخص نیست، ندارند. پس باید از خودمان بپرسیم چرا ما باید به این کار تمایل داشته باشیم.

آخرین بحث قابل مطرح در این جا، آسیب‌پذیری سرمایه‌گذار است. سرمایه‌گذاران مقید به چیزی هستند که اقتصاددانان آن را مشکل سرمایه‌گذار-کارپرداز نامیده‌اند. این مشکل ناشی از تضاد بین چیزی است که برای سرمایه‌گذار و یک کارپرداز (یعنی کسی که پولی را دریافت می‌کند تا در قبال آن کاری برای سرمایه‌گذار انجام دهد)، بهترین است. اگر شما تا به حال موتر خود را پیش یک تعمیرکار برده باشید شما مثل یک کارپرداز چنین برخوردهایی را تجربه کرده‌اید. وقتی مکانیک در حال بررسی وضعیت ماشین شما است، امیدوارید که او یک کارپرداز خوب برای شما باشد و مشکل موتر خیلی زود و کم هزینه برطرف شود. برعکس مکانیک ترجیح می‌دهد 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 آسیب‌پذیر هستید؛ چون اطلاعات مکانیک درباره موتر بیشتر از اطلاعات شماست. به طور مشابه، وقتی شما یک سرمایه‌گذاری را می‌پذیرید، به عنوان یک سرمایه‌گذار آسیب‌پذیر هستید.

سودی که موسسات بازاریابی برای شما در نظر می‌گیرند، خیلی متفاوت از سودی است که شما فکر می‌کنید. درحالی که شما به فکر زیادکردن سود خودتان هستید، آن‌ها احتمالاً علاقه‌مند به دریافت کمیسیون و حق بازاریابی خودشان یا دریافت حق مدیریت یا دستمزدهای بالا برای انجام یک سرمایه‌گذاری جدید هستند. اولین سود آن‌ها با در دست گرفتن پول شما به دست می‌آید. البته آن‌ها نخواهند شما را گول بزنند؛ بلکه احتمالاً فکر می‌کنند برای شما یک فرصت سرمایه‌گذاری خوب با سود دهی بالا ایجاد کرده‌اند. اما در هر صورت مهم نیست که آن‌ها را چقدر خوب می‌شناسید یا چه مقدار می‌خواهند به شما کمک کنند؛ چون آن‌ها به چیزهای دیگری فکر می‌کنند. در هر حال، وقتی پول شما در اختیار آن‌ها باشد، موقعیت شما ضعیف‌تر از آن است که بتوانید وضعیت خودتان را تغییر دهید، بنابراین باید این شرایط متضاد را بپذیرفته و مطابق با شرایط عمل کنید.

چگونه می‌توان قبل از انجام یک سرمایه‌گذاری، تشخیص داد که آیا این سرمایه‌گذاری عاقلانه است یا نه؟ هیچ راهی به طور قطع نمی‌تواند به شما اطمینان دهد که سرمایه‌گذاری نتیجه‌بخش است یا نه؛ ولی در زیر به چند نکته اشاره می‌کنیم که می‌تواند از شکست شما در سرمایه‌گذاری‌هایی که احتمالاً ده‌ها هزار دالر برای شما هزینه ایجاد می‌کند، جلوگیری کرد.

اگر چیزی درست به نظر می‌رسد؛ احتمالاً درست است!

با این‌که این یک اصطلاح قدیمی است؛ ولی با این حال زیاد عجیب نیست یک شرکت بازاریابی خوب پیدا کنید که همه کارهایی که انجام می‌دهد فقط برای سوددهی شما باشد؛ چون در این چنین موارد آن‌ها در قبال آسیب‌پذیری شما مسئول هستند.

با گروهی معامله کنید که به حمایت از سرمایه‌گذار مشهور هستند!

کمپنی‌های مشهور تمایلی به راهنمایی مشتری‌های شان در سرمایه‌گذاری پُربیسک ندارند. برای مثال یک سهام ملی ابتدایی که به وسیله یک موسسه دلالی تازه تاسیس که کسی هم درباره آن چیزی نشنیده است پیشنهاد می‌شود، احتمالاً برای شما مشکل‌آفرین‌تر از پیشنهاد شرکت وال استریت است که بسیار مشهور می‌باشد.

هیچ‌گاه از طریق تلفن و ایمیل در سرمایه‌گذاری شرکت نکنید!

این روش معامله کردن تکنیکی است که به وسیله‌ی افرادی که دنبال آدم‌های احمق و زود باور هستند، استفاده می‌شود؛ پس شما احمق نباشید.

به خودتان اجازه ندهید که سریع تصمیم بگیرید!

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

اجازه ندهید رابطه دوستی در سرمایه‌گذاری شما تاثیرگذار باشد!

تعداد زیادی از مردم از طریق دوستان شان به سمت سرمایه‌گذاری‌های نامناسب هدایت می‌شوند. اگر می‌خواهید دوستان‌تان را از دست ندهید در جایی دیگر سرمایه‌گذاری کنید.

اگر تحت فشار شدید یک بازاریاب برای سرمایه‌گذاری هستید؛ بر خلاف توصیه او عمل کنید!

سرمایه‌گذاری خوب می‌تواند بدون هیچ تکنیک فشار بازاریابی فروخته شود. اگر دارایی قابل توجه‌ای داشته باشید؛ این دارایی می‌تواند مشمول خطرات ناشی از سهام پر ریسک، اوراق قرضه کم ارزش و یا اتلاف اندوخته به‌صورت داری‌های ملکی یا فلزات گران‌بها شود. اما این سرمایه‌گذاری‌ها باید به دارایی‌هایی مربوط شود که امکان اتلاف آن‌ها برای شما قابل تحمل باشد. اگر به دنبال افزایش ثروت خود هستید، سرمایه بیشترتان باید روی سرمایه‌گذاری‌های معمولی کم‌ریسک متمرکز شود.

۱۲. چگونگی کسب پول و به‌طور عاقلانه خرج کردن آن را به فرزندان‌تان یاد دهید.

تا کنون بحث کرده‌ایم که چگونه می‌توانید هنگامیکه در حال نزدیک‌شدن به بازنشستگی هستید، به واسطه‌ی پیروی کردن از بعضی قواعد و مقررات ساده با یک مقدار صبر و پیگیری ثروتمند شوید. در این اصل ما کانون توجه را از شما به سوی آینده‌ی فرزندان‌تان تغییر داده‌ایم. والدین می‌خواهند فرزندان‌شان موفق شوند؛ نه تنها از لحاظ مالی بلکه در تمام جنبه‌های زندگی.

کسانی که عادت به کار و تلاش زیاد داشته‌اند، هدف‌شان رسیدن به آرزوهای‌شان است و از وسوسه‌ی لذت‌های زودگذر اجتناب می‌کنند، در زندگی موفق‌تر از کسانی هستند که این مسایل را در نظر نمی‌گیرند. راه‌های زیادی وجود دارد که به فرزندان‌تان این ویژگی‌ها را آموزش دهید. پول درآوردن و پس‌انداز کردن را از همان سنین پایین به آن‌ها یاد دهید؛ چون این یکی از آن راه‌هاست.

یکی از مهمترین راه‌ها برای افراد جوان آموختن این مساله است که پول به‌دست می‌آید و هدیه‌ای از بهشت نیست. برای رسیدن به اهداف کلی آموزشی، به‌جای این که فقط به فرزندان‌تان کمک و هزینه مستمر دهید، به آن‌ها کارها و وظایف معینی را در منزل محول کنید.

پول تنها وسیله‌ای برای رسیدن به آنچه که شما می‌خواهید نیست؛ آن معیاری از همکاری و کمک شما با دیگران برای رسیدن به آنچه که آن‌ها می‌خواهند است. این درس بسیار مهمی در دوران زندگی فرزندان‌تان است. مهم نیست که آن‌ها به نتیجه مطلوبی که در طول زندگی می‌خواهند برسند، نمی‌رسند. البته، شما برای فرزندان‌تان چیزهای بسیاری را می‌خرید، بدون این که آن‌ها نیاز داشته باشند برای خرید آن چیزها پول درآورند. اما حتا هنگامی که برای خریدهای فرزندان‌تان پول می‌پردازید با این عمل ممکن است به آن‌ها مفهوم هزینه‌ها و رابطه جای‌گزینی که در تمام هزینه‌ها هستند را بفهمانید.

برای مثال، هر سه نویسنده‌ی این کتاب تجربه‌های دست‌اولی در این مورد دارند که آرزوی نوجوانان برای خرید شیک‌ترین و گران‌ترین مارک لباس، حتا هنگامی که مارک‌های لباس‌ها از ارزان‌ترین نوع هستند، تابعی از خواسته و میل آن‌هاست. به خاطر این که ما اقتصاددان هستیم، اغلب به امیال و خواسته‌های فرزندان ما با یک روش مشابه همدیگر پاسخ می‌دهیم. ما به آن‌ها پول برای خرید وسایل و اسبابی که نیاز دارند، می‌دهیم. حال اجازه دهید بفهمند که این پول مربوط آن‌هاست و اگر آن‌ها یک وسیله ارزان‌تر بخرند، بقیه پول را می‌توانند پس‌انداز کنند.

گاهی آن‌ها گران‌ترین وسایل و اسباب را می‌خرند، اما گاهی این کار را نمی‌کنند. نکته‌ی مهم این است که آن‌ها با هزینه‌ی چیزهایی که تصمیم می‌گیرند بخرند مواجه می‌شوند و به منافع حاصل از صرفه‌جویی فکر می‌کنند. این چیزی است که مصرف‌کننده در دنیای واقعی به آن فکر می‌کند. این استراتژی می‌تواند دعوا و درگیری بین والدین و بچه‌ها را کاهش بدهد. بخشی از شرح حال خانواده گارتنی این نکته را روشن می‌کند. در دهه ۱۹۸۰ هنگامی که خانواده گارتنی و ۴ پسرشان از فلوریدا به مونتانا سفر می‌کردند، در اولین توقف، بین آن‌ها دعوی لفظی به‌وجود آمد. پسر ۱۱ ساله خانواده گارتنی می‌خواست یک استیک برای غذای چاشت سفارش دهد، اما پدر فکر می‌کرد یک برگر و گوشت سرخ‌شده خیلی مناسب‌تر است (و هزینه آن کم‌تر از نصف هزینه استیک است). بعد از مدتی بحث، درنهایت پدر برنده شد، اما پسر ۱۱ ساله ناراحت بود. این صحنه دوباره برای شام تکرار شد، هنگامی که پسر ۱۱ ساله و یکی از بچه‌های بزرگ‌تر از خودش می‌خواستند سفارش استیک و خرچنگ بدهند.

از آن جایی که پدر فکر می‌کرد 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 می‌رسیدند جداً بی‌پول می‌شدند 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 می‌خواستند به هریک از بچه‌ها مقدار کافی پول برای غذای روزانه بدهند. اگر هزینه غذا بیشتر از پول دست‌داشته پسران می‌شد پسر بچه مجبور بود از پولی که برای خرید سوغاتی‌ها و یادگاری‌ها پس‌انداز کرده بردارد، اما اگر هزینه‌های غذا کم‌تر از مقدار پول دست‌داشته بودند، هر کدام می‌توانستند بقیه پول را پس‌انداز کنند.

توجه کنید که آن‌ها می‌توانستند خوب بخورند و هنوز هم مقداری پول برای استفاده شخصی داشته باشند. تمامی فرزندان خانواده گارتنی با این موضوع موافق بودند. این موضوع تأثیر خاصی بر تصمیم‌گیران داشت. پسر ۱۱ ساله به سرعت فهمید که دسر رایگان در رستوران‌های متعدد وجود داشت و او تقریباً همه پول دست‌داشته روز اولش را پس‌انداز کرد. در روز دوم نیز یک مقدار قابل توجه پول را با فهمیدن این‌که فقط سوپ بخورد پس‌انداز 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 روزانه‌اش را پس‌انداز داشت. فرزندان بزرگ‌تر هم از این روش پیروی کردند. اگر چه تعدیل درآمد و هزینه آن‌ها خیلی چشم‌گیر و مهیج نبود؛ ولی مهم‌ترین نکته این بود که دعوی‌ی برسر غذا در بقیه مسافرت‌ها وجود نداشت. آن‌ها هنوز می‌توانستند از عهده‌ی 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 همه مجبور هستیم رابطه‌ی جاگزینی را انجام دهیم. باید این کار را در سنین کودکی بچه‌ها شروع کنیم و به آن‌ها تجربه‌هایی را بیاموزیم که به انتخاب عاقلانه‌ی آن‌ها کمک کند.

تامین هزینه آموزش دانشگاه یک فرصت عالی برای این است که به فرزندان تان درباره امور مالی شخصی آموزش‌هایی بدهید. طور حتم بیش از یک راه وجود دارد که می‌توان این مساله را کنترل کرد. همان‌طور که قبلاً بحث کردیم، بعضی از خانواده‌ها یک برنامه‌ی پس‌انداز برای دانشگاه را به محض این‌که فرزندشان به دنیا می‌آید، شروع می‌کنند. این یک فرصت عالی است برای این‌که به فرزندان تان 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 درآمدشان را پس‌انداز کنند. برنامه‌ی پس‌انداز کردن، منافع حاصل از شروع زود هنگام پس‌انداز را نشان می‌دهد. بچه‌ها می‌توانند هیجان واقعی را وقتی تجربه کنند که بفهمند مقدار کمی دالر که در هفته پس‌انداز می‌کنند، می‌تواند هنگامی که آن‌ها بزرگ می‌شوند به ده‌ها هزار دالر تبدیل شود. بچه‌ها می‌توانند بفهمند که پس‌انداز کردن بازی نشاط آوری است که در فرد حس قوی مسئولیت‌پذیری، جواب‌گویی، درک و نظارت برآینده‌اش را به وجود 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 فرزندان‌شان هستند. دور نگهداشتن فرزند 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 نگاه‌داشتن فرزندان (که به سن دانشگاه رفتن رسیده‌اند) از هزینه‌های دانشگاه، مسئولیت‌پذیری شخصی آن‌ها را از بین می‌برد. تحقیقاتی انجام شده که نشان می‌دهد تعداد قابل توجهی از دانشجویان از پس‌اندازهای والدین‌شان برای خوش‌گذرانی خرج می‌کنند. برای بعضی‌ها آخر هفته از پنج‌شنبه شروع می‌شود و حداقل تا عصر دوشنبه ادامه می‌یابد. گاهی صنف‌ها می‌توانند درد سر کوچکی باشند؛ اما نه وقتی این دانشجویان نمرات قبولی را کسب می‌کنند یا حداقل کاری می‌کنند که والدین آن‌ها فکر کنند نمرات قبولی گرفته‌اند. آن وقت آن‌ها می‌توانند خوش بگذرانند. مردم پول خودشان را خیلی عاقلانه‌تر 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 فرزندان تان فرصت‌های کسب درآمد را از همان سنین پایین یاد دهید و در همان زمان آگاه شان کنید که شما مقداری پول اضافه بر پولی که آن‌ها برای دانشگاه کنار گذاشته اند و دیگر پول‌هایی که از طریق بورسیه به دست آورده اند، خواهید داد. به عبارت دیگر، شما نیمی از کل مخارج را خواه این هزینه زیاد یا کم باشد، خواهید پرداخت. این انگیزه‌ی آن‌ها را برای پول کسب کردن، پس انداز کردن و موفق شدن در صنوف ابتدایی و راهنمایی افزایش می‌دهد. همچنین به آن‌ها انگیزه‌ی صرفه‌جویی در هزینه‌های دانشگاه و تلاش برای یادگیری بیشتر در دانشگاه را خواهد داد. این روش توسط یکی از نویسندگان تجربه شده و روش فوقی 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 بچه‌ها در توسعه این ویژگی‌ها از همان اوان زندگی است. انجام این کار هم می‌تواند دل‌پذیر باشد و هم پر زحمت.

واژه نامه

نرخ متوسط مالیات: درصدی از درآمد که بابت مالیات پرداخت می‌شود.

بودجه متوازن: وضعیت مالی دولت؛ هنگامی که درآمد دولت از مالیات و اموال منقول و دیگر منابع برابر با مخارج دولت باشد.

کسر بودجه: مبلغی از مخارج کل دولت که از درآمد کل دولت در طول یک دوره‌ی زمانی خاص؛ طور معمول یک‌ساله تجاوز کند.

مازاد بودجه: مبلغی از مخارج کل دولت که در طول یک دوره‌ی زمانی خاص؛ طور معمول یک‌ساله کمتر از درآمد کل دولت باشد.

فرار سرمایه: نقدکردن (از طریق فروش در بازار) اوراق بهادار و اوراق قرضه و دیگر دارایی‌های سرمایه‌ای یک کشور و حرکت این سرمایه‌ها و نقدینگی به بیرون از کشور توسط سرمایه‌گذاران خصوصی که به سیاست‌های دولت اعتماد ندارند.

تشکیل سرمایه: تولید ساختمان‌ها، ماشین‌آلات، ماشین ابزار و لوازم و دیگر تجهیزاتی که بهره‌وری آینده را تقویت می‌کنند. این اصطلاح می‌تواند همچنین برای کوشش جهت بهبود دانش و مهارت کارگران (سرمایه انسانی) به کار برده شود. بدین وسیله توانایی آن‌ها برای تولید در آینده افزایش یابد.

جریان سرمایه: جریان مخارج اوراق بهادار و اوراق قرضه داخلی و دیگر دارایی‌هایی که توسط سرمایه‌گذاران خارجی متعهد شده‌اند.

بازار سرمایه: واژه گسترده‌ای است برای مراکز تجاری مختلف، جایی که سرمایه‌گذاری‌هایی مثل اوراق قرضه و اوراق بهادار خرید و فروش می‌شود.

جریان خروجی سرمایه: جریان مخارج توسط سرمایه‌گذاران داخلی که اوراق بهادار، اوراق قرضه خارجی و دیگر دارایی‌های خارجی را می‌خرند.

رقابت: فرآیند پویایی رقابت بین بخش‌ها؛ از قبیل تولیدکنندگان یا عرضه‌کنندگان نهاده‌ها است که هر یک سعی می‌کنند معامله‌ی بهتر با خریداران داشته باشند. این در حالی‌ست که کیفیت، قیمت و اطلاعات محصول، همه مورد توجه قرار می‌گیرند. رقابت مستلزم ورود آزادانه به بازار است و عرضه‌کنندگان بالقوه مجبور نیستند از دولت به منظور ورود به بازار اجازه بگیرند.

بهره مرکب: بهره‌ای است که از بهره‌ای که در طول دوره قبلی به‌دست آمده، به‌دست می‌آید (بازده صندوق‌های وام‌دهنده). بنابراین بهره فقط از اصل سرمایه به‌دست نیامده؛ بلکه بهره به دوره‌های قبلی تعلق می‌گیرد.

مکمل‌ها: کالاهایی که ارزش یکدیگر را بالا می‌برند و تمایل دارند با همدیگر استفاده شوند. افزایش در قیمت یک کالا باعث کاهش تقاضای کالای دیگر و کاهش در قیمت یک کالا باعث افزایش تقاضای کالای دیگر می‌شود، برای مثال: شکر و قهوه دو کالای مکمل هستند، همچنین بوت و جوراب مکمل همدیگر هستند.

شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI): شاخص سطح عمومی قیمت‌هاست. این شاخص تعیین‌شده توسط دولت سعی دارد هزینه خرید یک سبد کالا از بازار که توسط یک مصرف‌کننده‌ی خاص در دوره‌ی خاص خرید می‌شود 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 دسته‌ی وسیعی از واحدهای پول پذیرفته‌شده (برای مثال دالر امریکا) ارزش ثابت داشته باشد. قول بازخریدن پول منتشر شده با نرخ ثابت و نگه‌داری اوراق بهادار و دیگر دارایی‌های سیال است که به واحد پول پذیرفته‌شده تخصیص داده شده و ۱۰۰ درصد پشتوانه پولی را برای تمام پول‌های منتشرشده فراهم می‌کند.

تنوع بخشیدن: استراتژی سرمایه‌گذاری کردن در تعداد شرکت‌ها، صنایع و ابزار مختلف از قبیل: اوراق بهادار، اوراق قرضه و املاک و دارایی واقعی به منظور حداقل کردن ریسک ناشی از سرمایه‌گذاری.

تفکیک نیروی کار: روشی که کارگران را برای تولید کالاهای خاصی که برای تولید نیاز به تخصص دارند، در بخش‌های مختلف تقسیم می‌کند.

نهادهای اقتصادی: یک سری قواعد قانونی، پولی و بازرگانی منظم که برای راهنمایی درباره چگونگی انجام فعالیت اقتصادی تدوین شده‌اند.

مقیاس صرفه‌جویی: کاهش در هزینه‌های هر واحد تولید است؛ در زمانی که تعداد زیادی ماشین‌آلات برای تولید محصولات در مقدار وسیعی به کار می‌روند.

رفتار صرفه‌جویی‌کردن: انتخاب با هدف کسب سود با حداقل هزینه ممکن. صرفه‌جویی‌کردن مستلزم آن است که زمانی که افراد حق انتخاب بین کالاهایی دارند که هزینه برابر دارند، آن‌ها گزینه‌ای را انتخاب می‌کنند که سودآورتر است.

سهام مشارکت: تقسیم سهام در یک شرکت که مالکیت خردشده شرکت را نشان می‌دهد.

سهام متعارف صندوق متقابل: شرکتی که پول‌های سرمایه‌گذاران را جمع کرده و از آن‌ها برای خرید یک دسته اوراق قرضه استفاده می‌کند. صندوق مشترک این امکان را برای سرمایه‌گذاران به وجود می‌آورد که یک دسته اوراق بهادار متفاوت و متنوع را در دست داشته باشند.

موسس شرکت: تصمیم‌گیرنده‌ی به دنبال سود است که ریسک ناشی از تلاش برای ایجاد رویکردها و محصولات بدیع و نو را در نظر می‌گیرد و به دنبال پروژه‌هایی با سود انتظاری می‌باشد. فعالیت‌های یک موسس موفق ارزش منابع را افزایش می‌دهد.

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

صادرات: کالاها و خدماتی که در داخل تولید شده و به خریداران خارجی فروخته می‌شود.

بازار ارز خارجی: بازارهایی که در آن‌ها واحدهای پولی متفاوت کشورها خرید و فروش می‌شود.

تولید ناخالص داخلی: ارزش بازاری تمام کالاها و خدمات نهایی (نه واسطه‌ای) که در داخل یک کشور در طول یک دوره خاص تولید شده‌اند.

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

ساختار انگیزه: انواع پاداش‌های پیشنهادی برای تشویق انجام یک فعالیت و انواع تنبیه‌ها برای جلوگیری از تکرار یک فعالیت.

سه‌میهِ 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 خارجی‌ها تولید شده؛ ولی توسط خریداران داخلی خریده می‌شود.

پرداخت‌های انتقال: مبلغ‌های پرداختی توسط دولت به افراد و تجار که در قبال آن خدماتی توسط دریافت‌کننده‌ها صورت نگرفته است. این انتقال‌ها وجوهاتی هستند که از عده‌ای به عنوان مالیات گرفته شده و به دیگران منتقل می‌شود.

ثبت سهم صندوق‌ها: سهم مالکیت صندوق مشترک که اوراق قرضه یا دیگر اوراق بهاداری در دست دارند که دقیق ترکیبِ همانند یک سبد مشخص اوراق بهادار بازار است.

تورم: افزایش مداوم سطح عمومی قیمت‌های کالاها و خدمات. در طول تورم قدرت خرید یک واحد پول مثل دالر، کاهش می‌یابد.

سرمایه‌گذاری: خرید، ساخت یا توسعه منابع سرمایه‌ای شامل سرمایه غیر انسانی و انسانی. سرمایه‌گذاری عرضه سرمایه را افزایش می‌دهد.

سرمایه‌گذاری در کالاها: کالاها یا تجهیزات خریداری شده و یا احداث شده به منظور کسب سود اقتصادی در آینده. برای مثال خانه‌های اجاره‌ای، کارخانه‌ها، کشتی‌ها، جاده‌ها.

اوراق قرضه کم ارزش: اوراق قرضه با ریسک بالا که طور معمول توسط شرکت‌هایی که زیاد موفق نیستند، منتشر می‌شوند و به خاطر ریسک بالایی که دارند نرخ بهره بالایی می‌دهند.

اصل کلی دست نامرئی: گرایش قیمت‌های بازار برای هدایت افراد برای تعقیب علایق‌شان به سمت فعالیت‌هایی که از نظر جامعه باعث توسعه اقتصادی می‌شود.

قانون مزیت نسبی: یک قاعده کلی است که بیان می‌کند چگونه افراد، شرکت‌ها و منطقه‌ها یا ملت‌ها می‌توانند 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 کرده‌اند، می‌توانند آن را 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 می‌تواند به راحتی و به سرعت بدون کاهش ارزش آن تبدیل به قدرت خرید شود.

بازار وجوه استقراضی: یک اصطلاح عمومی برای توصیف بازار گسترده‌ای است که تصمیمات قرض گرفتن و قرض دادن شرکت‌ها و خانواده‌ها را با هم هماهنگ می‌کند. بانک‌های تجاری شرکت‌های پس‌انداز و وام، بازار اوراق بهادار و اوراق قرضه و شرکت‌های بیمه، نهادهای مالی مهم در این بازار هستند.

ضرر: مبلغی از درآمد فروش که نتواند هزینه‌های فرصت عرضه یک کالا یا خدمت را بپوشاند. ضررها و خسارت‌ها یک جریمه احتمالی بر آن‌هایی هستند که از منابع برای تولید محصولات استفاده می‌کنند که ارزش پایینی دارند. در حالی که آن‌ها می‌توانستند این منابع را در جهت تولید کالاهای بهتر به کار گیرند.

نهایی: اصطلاحی که برای توصیف اثرات تغییر وضعیت جاری به کار برده می‌شود؛ برای مثال هزینه نهایی، هزینه تولید یک واحد اضافی محصول است که امکانات و میزان تولید جاری محصول را نشان می‌دهد.

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 می‌گیرد.

هزینه نهایی: تغییر در هزینه کل که از یک فعالیتی مثل تولید یک واحد اضافی کالا نتیجه می‌شود.

نرخ نهایی مالیات: درصدی از دالر اضافه بر درآمد است که باید به صورت مالیات پرداخت شود. این نرخ نهایی مالیات است که مربوط به تصمیم‌گیری شخصی می‌شود.

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

نیروهای بازار: اطلاعات و انگیزه‌های مرتبط که از طریق قیمت‌های بازار، سودها و ضررهای موجود در بازار انگیزه خریداران و فروشندگان را با هم هماهنگ می‌کند.

سیاست پولی (Monetary Policy)

کنترل مدبرانه عرضه پول ملی و در بعضی موارد، شرایط اعتباری به وسیله دولت است. این سیاست محیط مساعد را برای بازار مبادله برقرار می‌کند.

پول (Money)

دارایی که طور معمول برای پرداخت استفاده می‌شود. وسیله مبادله که اغلب توسط خریداران و فروشندگان استفاده می‌شود.

نرخ بهره پولی (Money interest rate)

نرخ بهره‌ای که با واحدهای پولی اندازه‌گیری می‌شود؛ اغلب نرخ بهره اسمی نامیده می‌شود. نرخ بهره اسمی هزینه قرض گرفتن در دوره‌ی تورم را بیشتر از میزان واقعی نشان می‌دهد.

عرضه پول (Money supply)

عرضه پول رایج، وجوه حساب جاری و چک‌های مسافرتی در یک کشور است. این اقلام به‌عنوان پول به‌حساب می‌آیند؛ زیرا از آن‌ها به‌عنوان وسیله پرداخت برای خریدها استفاده می‌شود.

قرض ملی (National debt)

مجموع بدهی دولت فدرال به شکل اوراق قرضه سود ده است که اثر فزاینده کسری و مازاد بودجه را نشان می‌دهد.

درآمد ملی (National income)

کل درآمدی که توسط مردم یک کشور در دوره‌ی زمانی مشخص به‌دست می‌آید.

بازده اسمی (Nominal return)

دروازه‌های پولی بازده یک دارایی است. برخلاف بازده واقعی، هیچ عایدی 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 که حقیقت است درآمدهایی که در آینده به دست می آید کم ارزش تر از آنهایی اند که در طی دوره جاری به دست می آید (یا پرداخت می شود).

درآمد شخصی (Personal income)

کل درآمدی که به وسیله خانواده های داخل کشور و شرکت های تجاری به ثبت نرسیده، به دست می آید.

منبع: (Pork barrel legislation) قانون مصوب همراه با باج سبیل عایدی و منافع

(در آمریکا تخصیص پول دولت برای طرح هایی که برای مناطق محلی منافی دارد؛ اما هزینه های آن طرح ها توسط مالیات دهندگان پرداخت می شود. این طرح ها طور معمول هزینه هایی بیشتر از منافع شان دارند. ساکنین منطقه ای که منافع نصیب شان می شود، خواستار این طرح ها هستند؛ زیرا آن ها مجبور به پرداخت بخش زیادی از آن هزینه ها نیستند.

دارایی به صورت سهام و اوراق بهادار (Portfolio)

دارایی های 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 قیمت ها (Price controls)

قیمت هایی که توسط دولت تعیین می شوند. این قیمت ها ممکن است بالاتر یا پایین تر از سطح قیمت هایی 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.

سرمایه‌گذاری خصوصی (Private investment)

جریان مخارج بخش خصوصی روی دارایی‌های با دوام (سرمایه‌گذاری ثابت) به اضافه افزایش در موجودی انبار (سرمایه‌گذاری در موجودی انبار) در طی یک دوره. این هزینه‌ها توانایی ما را برای فراهم کردن منفعت مصرف‌کنندگان در آینده افزایش می‌دهد.

حقوق مالکیت خصوصی (Private property)

حقوق مالکیت که صرف مالک یا گروهی از مالکان دارا می‌باشند و با اختیار مالکان می‌تواند به دیگران منتقل شود.

منابع مولد (Productive resources)

منابعی مانند تجهیزات سرمایه‌ای، ساختمان، نیروی کار، زمین و مواد معدنی که برای تولید کالاها و خدمات استفاده می‌شوند.

بهره‌وری (Productivity)

اوسط محصولی که هر کارگر در یک فاصله زمانی مشخص تولید می‌کند که طور معمول به‌عنوان محصول هر ساعت کار، اندازه‌گیری می‌شود.

سود (Profit)

درآمدی که بیشتر از هزینه تولید می‌باشد. هزینه شامل هزینه فرصت همه منابعی که در فرآیند تولید به کار برده می‌شود، است و همچنین شامل آن چیزهایی است که بنگاه خود مالک آن‌ها می‌باشد. سود تنها وقتی حاصل می‌شود 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 تصمیم‌گیری که به چه نحو تشکیل و عمل کرد سازمان‌های گروهی مانند دولت را تحت تاثیر قرار می‌دهد. طور معمول اصول و روش‌شناسی علم اقتصاد برای موضوع‌های مربوط به علم سیاست به کار برده می‌شود.

سهمیه (Quota)

محدودیت بر مقدار کالایی که می‌تواند وارد کشور شود.

نظریه گام تصادفی (Random walk theory)

نظریه‌ای که بیان می‌کند قیمت‌های جاری سهام از قبل همه اطلاعات موجود درباره آینده را منعکس می‌کند. بنابراین تغییر آینده‌ی قیمت‌های سهام، از طریق رخ داده‌های غیرمترقبه مشخص می‌شوند که باعث می‌شود قیمت‌ها با یک شیوه‌ی تصادفی و غیر قابل پیش‌بینی تغییر کند.

اثر بی‌اطلاعی عقلایی (Rational ignorance effect)

عدم آگاهی رأی‌دهندگان از این حقیقت نشأت می‌گیرد که فکر می‌کنند بعید است رای هر نفر از آن‌ها سرنوشت‌ساز باشد. بنابراین برای آن‌ها داشتن انگیزه‌ی کمی برای جست‌وجوی اطلاعاتی که برای رای دادن آگاهانه احتیاج است، عاقلانه‌تر به نظر می‌رسد.

نرخ بهره واقعی (Real interest rate)

نرخ بهره‌ای که با تورم تعدیل می‌شود. این نرخ بهره هزینه واقعی برای قرض‌گیرنده را (که به قرض‌دهنده واگذار می‌شود) با در نظر گرفتن فتن کالاها و خدمات نشان می‌دهد.

رانت جویی (Rent seeking)

اقداماتی که به وسیله افراد یا گروه‌های علاقه‌مند طراحی می‌شود تا سیاست دولتی را به شکلی مستقیم یا غیرمستقیم برای توزیع مجدد درآمد به سمت خود، تغییر دهند.

منبع (Resource)

چیزی که برای تولید کالاهای اقتصادی استفاده می‌شود؛ زمین، نیروی کار، مهارت، منابع طبیعی و سرمایه مثال‌هایی از این نوع هستند. سرگذشت انسان ملاکی 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 و افزایش بیکاری مشخص می‌شود. دقیق‌تر این‌که اقتصاددانان رکود (GDP) را به عنوان دو فصل متوالی که در آن کاهش واقعی تولید ناخالص داخلی وجود دارد، تعریف می‌کنند.

پس‌انداز (Saving)

قسمتی از درآمد خالص از مالیات که مصرف نمی‌شود.

کمیبایی (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 طور سریع قابل تشخیص نیست؛ بلکه تنها با گذشت زمان احساس می‌شود.

کمبود (Shortage)

شرایطی که در آن مقدار کالایی که توسط تولیدکنندگان برای فروش ارائه می‌شود 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 عمل کرد بخش عمومی بر پایه دو اصل زیر باشد:

۱- موافق پیشنهادهای باشند که به وضوح معرف سودهای جاری درمقابل هزینه‌های آتی است که به سختی می‌توان آن‌ها را شناسایی کرد.

۲- مخالف طرح‌هایی باشند که هزینه‌های جاری واضحی دارند؛ ولی فواید آتی آن‌ها نامشخص است.

موضوع بهره خاص (Special interest issue)

موضوعی است که برای تعداد کمی سود زیادی ایجاد می‌کند؛ در حالی که به بسیاری دیگر از رای‌دهندگان هزینه‌های فردی ناچیزی را تحمیل می‌کند.

شاخص معیاری و ترکیبی فقر (Standard and poor's 500)

یک سبد از ۵۰۰ سهم انتخاب شده است؛ به این دلیل که به نظر می‌رسد آن سهام‌ها به طور کلی بیان‌گر بازار سهام می‌باشد، است.

جانشینها (Substitutes)

تولیداتی که برای اهداف یکسان به کار برده می‌شود. افزایش در قیمت یک کالا موجب افزایش تقاضا برای کالای دیگر می‌شود و کاهش در قیمت یک کالا موجب کاهش تقاضای دیگری می‌شود.

مازاد (Surplus)

شرایطی که در آن مقدار کالایی که به وسیله تولیدکنندگان برای فروش عرضه می‌شود بیشتر از مقداری است که خریداران در قیمت موجود خریداری خواهند کرد. کاهش در قیمت، مازاد را برطرف می‌کند.

تعرفه گمرکی (Tariff)

مالیاتی که روی کالاهای وارداتی به یک کشور وصول می‌شود .

اوراق بهادار محافظت‌شده در برابر تورم: TIPS (Treasury Inflation Protected Securities)

اوراق بهادار که توسط خزانه‌داری امریکا منتشر شده‌است. این گونه امنیت‌ها هم اصل سرمایه و هم بهره‌ی حاصله از اوراق قرضه را در مقابل تورم محافظت می‌کند.

کسر تجاری (Trade deficit)

اختلاف ارزش صادرات و واردات کشور وقتی که واردات بیشتر از صادرات است .

مازاد تجاری (Trade surplus)

اختلاف در ارزش صادرات و واردات یک کشور؛ هنگامی که صادرات بیشتر از واردات باشد .

هزینه‌های مبادله (Transaction costs)

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

سرمایه‌گذار مخاطره‌گر (Venture capitalist)

سرمایه‌گذار مالی که در وام‌دادن به موسسان با ایده‌های تجاری امیدوارکننده تخصص پیدا کرده‌است. این ایده‌ها اغلب استعداد رشد سریع را دارند؛ اما همراه با ریسک می‌باشند. بنابراین برای وام‌های بانک تجاری بیان نمی‌شوند.

درباره‌ی نویسندگان

جیمز دی. گارتنی: گارتنی در دانشگاه ایالت فلوریدا بر مسند والای محقق استاروس^۱ جای گرفت؛ جایی که او و رییس مرکز استاروس برای پیشرفت آموزش اقتصادی و تشکیلات اقتصاد آزاد، تلاش‌هایی انجام دادند. وی به عنوان دانشمند اقتصاد در همایش اقتصادی امریکا در طی سال‌های ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۰ خدمت کرد. او به عنوان نویسنده‌ی مشترک در کتابی با عنوان «علم اقتصاد انتخاب عمومی و خصوصی» می‌باشد. این مقاله در دهمین چاپ خود توسط بیش از یک میلیون دانشجو طی دو دهه اخیر مطالعه شده‌است. وی همچنان نویسنده‌ی مشترک «آزادی اقتصادی جهان» که یک گزارش سالانه درباره نهادها و سیاست‌های بیش از ۱۲۰ کشور که به‌وسیله یک شبکه جهانی منتشر می‌شود، می‌باشد. مقالات او هم در نشریات تخصصی و هم در رسانه‌های مردمی؛ مانند نشریه وال استریت و نیویارک تایمز به چشم می‌خورد. دکترای او از دانشگاه واشنگتن در اقتصاد می‌باشد. گارتنی به عنوان عضو جامعه مونت پلرین توسط رییس جمهور روسیه «پوتین» در مارچ سال ۲۰۰۰ دعوت شد تا مذاکره‌ای با اقتصاددان روسی در مورد آینده‌ی اقتصاد روسیه داشته باشد. بر علاوه وی در سال ۲۰۰۴ میلادی، 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 می‌باشد. او از دانشگاه واشنگتن دکترای دارد و از سال ۱۹۸۲ تا ۱۹۸۴ به عنوان مدیر موسسه تحلیل‌های سیاسی در وزارت امریکا فعالیت می‌کرد. اخیراً استروپ انتشارات و سخنرانی‌هایی در مورد Superfund نژادهای در معرض خطر انقراض، سازماندهی استفاده از زمین و باستان‌شناسی و اصلاح بهبود سیاست‌های محیطی داشته است. او در نشریات تخصصی و رسانه‌های مردمی نیز مطالبی منتشر کرده است. کار او کمک کرده است راه‌های شناخته‌شده که بازار آزاد زیست بوم‌گرایی دارد را توسعه دهد. او نویسنده‌ی مشترک متن اقتصادی «اقتصاد: انتخاب عمومی و خصوصی» که بیشتر از ده بار چاپ شده‌است، می‌باشد. او برای رسیدن به ترتیبات نهادی دیگر برای مقابله «محیط باید بداند با خطر انقراض نژادها، اسراف خطرناک و خطرهای محیطی دیگر» تلاش خود را ادامه می‌دهد.

لی دی. وایت: وایت دکترای خود را از دانشگاه کالیفرنیا سان دیاگو در سال ۱۹۷۲ دریافت کرد. از آن زمان، عضو هیئت علمی در دانشگاه کلرادو، دانشگاه ویرجینیا، دانشگاه جرج ماسون و دانشگاه جورجیا را داشت. تحقیقات لی عرصه متفاوتی را تحت پوشش قرار می‌دهد که شامل اقتصاد محیط و منابع طبیعی، اقتصاد تصمیم‌گیری‌های سیاسی، دارایی عمومی، قانون و اقتصاد و اقتصاد نیروی کار می‌باشد. او بیشتر از ۱۲۰ مقاله در نشریات اکادمیک و بیشتر از ۱۰۰ مقاله و گزارش در روزنامه‌ها و مجلات داشته و ۸ کتاب را با مولفان دیگر هم‌نویسی کرده‌است. او در دانشگاه‌ها و کنفرانس‌های داخل ایالت متحده و به همان نحو در اروپا، امریکای جنوبی، آسیا و آفریقا سخنرانی‌هایی داشته است. وی به عنوان رییس Association of Private Enterprise Education برای سال‌های ۱۹۹۴ تا ۱۹۹۵ و رییس Southern Economic Association برای سال‌های ۱۹۹۷ تا ۱۹۹۸ فعالیت می‌کرد.

یادداشت‌ها

فصل اول: ده عنصر کلیدی اقتصاد

۱. فیلیپ. ک. هوارد (مرگ عقل سلیم) (نیویارک: رندوم هاوس ۱۹۹۴) به صفحه‌های ۳-۵ نگاه کنید.
۲. بخش «زمانی برای سمفونی‌ها و بیس‌بال» در کتاب «افسانه‌های فقیر و غنی» (نیویارک کتب اصلی ۱۹۹۰) را ملاحظه فرمائید.
۳. آدام اسمیت «تحقیقی در طبیعت و دلایل ثروت ملت‌ها» (۱۷۷۶ کانانر، دانشگاه شیکاگو، شیکاگو پرس، ۱۹۷۶) صفحه ۴۷۷ (انتشارات دانشگاه شیکاگو).
۴. اف، ای، هایک، «استفاده از دانش در جامعه» مروری بر اقتصاد امریکا، سپتامبر ۱۹۴۵، صفحه‌های ۵۱۹ تا ۵۳۰.
۵. هنری هزلیت «اقتصاد در یک درس» (نیوراشل: آرلینگتون هاوس، ۱۹۷۹) صفحه ۳۹.
۶. آسار لیندبک، اقتصاد سیاسی چاپ جدید، ۱۹۷۰ (نیویارک: هارپر و رو ۱۹۷۲) صفحه ۳۹.

فصل دوم: هفت منبع اصلی پیشرفت اقتصادی

۱. نظریه‌پردازان اصلی تیوری مدرن رشد که در این جا مطرح شده‌است، 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.
۲. اصلی‌ترین موفقیت، تام بت هل (نیویارک، انتشارات سنت مارتین ۱۹۹۸) صفحه ۱۰.

۳. برای اطلاعات بیشتر به کتاب قسمت تاریخ طبیعی بازارها (نیویارک، نورتون، ۲۰۰۲، صفحه‌های ۹۴ تا ۱۰۱) مراجعه فرمائید. همان‌طور که مک میلان اشاره می‌کند. خصوصی‌سازی واقعی ترجیح داده شده‌است. با این وجود این سیاست کماکان «بزرگ‌ترین برنامه ضد فقری بود که جهان به خود دیده است» به صفحه ۹۴ مراجعه فرمائید.

۴. نمونه‌های بسیاری از گونه‌های حیوانی که انسان آن‌ها را تا حد انقراض شکار نموده است، وجود داشته است. پرندگان مهاجر نمونه‌هایی از این دست هستند، آن‌ها به خاطر گوشت شکار می‌شدند. همان‌طور که نهنگ‌ها عمدتاً برای روغن شکار می‌شدند. ولی پرندگان یک بخش کوچکی از بازار را در اختیار داشتند که وقتی نسل آن‌ها منقرض می‌شد، قیمت گوشت آنقدر بالا رفت که اقدام‌هایی در جهت حفظ نسل آن‌ها و یا تولید انبوه آن‌ها در تولید گوشت، در دستور کار قرار گیرد. بنابراین ناپدید شدن آن‌ها کامل شد. اگر نهنگ‌ها هم به صورت گسترده برای گوشت‌شان و نه برای روغن آن‌ها شکار می‌شدند، آن‌ها نیز ممکن بود منقرض شوند. ولی روغن نهنگ آنقدر مهم و در بازار برای تأمین روشنی مورد توجه بود که وقتی قیمت آن طور جدی بالا رفت، جایگزینی برای آن پیدا شد و قیمت آن به دلیل کاهش تقاضا کاهش یافته، باعث حفظ نسل نهنگ‌ها شد.

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

۶. آدم اسمیت «تحقیق در طبیعت و دلایل ثروت ملت‌ها» صفحه ۱۸.

۷. برای شواهد این نکته به کتاب «بازار کار، اتحادیه‌ها و مقررات» قسمت مقررات (تابستان ۱۹۹۸) مراجعه نمایید.

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

۹. بسیاری از «نگهدارندگان شغل» گونه‌ای عمل می‌کنند که گویی خارجی‌ها تمایل دارند به ما کالا بفروشند؛ بدون این‌که بخواهند از دلرهایی که از این طریق عایدشان می‌شود، چیزی از ما بخرند. ولی قضیه این نیست؛ اگر خارجی‌ها می‌خواستند که چیزهایی را به خاطر دالر به ما بفروشند و هرگز با دلرهای به‌دست آمده چیزی از ما خریداری نکنند، مثل این بود که ما برای هر چیزی که می‌خواستیم، چک صادر کنیم بدون این‌که کسی این چک‌ها را وصول نماید. آیا این عجیب نیست؟ در حقیقت و به هر حال مردم وقتی که از آن‌ها چیزی می‌خریم چک‌ها را قبول می‌کنند. آن‌ها در حقیقت چک ما را نمی‌خواهند؛ آن‌ها در پی چیزهایی هستند که به واسطه پولی که در حساب وجود دارد، خرید آن میسر می‌شود. به همین ترتیب مردم کشورهای دیگر که محصولات خود را به کشور ما صادر می‌کنند، به پول ما نیاز ندارند. آن‌ها به آن چیزی نیاز دارند که با پولی که از ما می‌گیرند، می‌خواهند بخرند. در غیر این صورت ما می‌توانستیم فقط دالر چاپ کنیم و به آن‌ها بدهیم که هرچه دلشان می‌خواهد با ارزان‌ترین قیمت ممکن بخرند بدون ترسی از تورم؛ زیرا آن دلرها باز نخواهد گشت که در بازار ما خرج شود. ولی خیلی از دلرها در واقع بر می‌گردند و به شکل خریدهای خارجی کالا توسط کارگران امریکایی در بازار خرج می‌شوند. بنابراین خریدهای ما از خارجیان «واردات ما» برای صادرات ما تقاضا به‌وجود می‌آورند

۱۰. وقتی نرخ برابری ارز توسط نیروهای بازار تعیین می‌شود، تعادل در این بازار، خرید کالاها، خدمات و دارایی‌ها را به همراه می‌آورد (که این شامل دارایی‌های مالی همچون ضمانت‌نامه‌ها نیز می‌شود) که این خرید از خارجیان با صادراتی که به این کشورها صورت می‌گیرد متعادل می‌شود. در طی چند دهه اخیر، واردات کالا و خدمات امریکا به صورت باثباتی از صادرات فراتر رفت. با نرخ مبادله ارز تعیین‌شده توسط بازار، یک چنین کاهش تراز بازرگانی با ورود سرمایه عظیمی به همین میزان بیلانس می‌شود. ورود سرمایه منجر به کاهش نرخ بهره، سرمایه‌گذاری بیشتر و اشتغال بیشتر می‌شود. بنابراین حتا در این حالت دلیلی وجود ندارد که انتظار داشته باشیم که تاثیر منفی بر روی اشتغال به‌وجود خواهد آمد. تجربه ایالات متحده این نکته را نشان می‌دهد. حتا اگر کسر تراز بازرگانی در تمام دوره ۱۹۸۰ تا ۲۰۰۳ به چشم می‌خورد، اشتغال در امریکا تا حد ۳۵ میلیون نفر افزایش می‌یافت.

۱۱. همین منطق برای تامین منابع از خارج به کار می‌رود و فعالیتهای خاصی در خارج صورت می‌گیرد تا هزینه کاهش یابد. اگر یک فعالیت در خارج از کشور با قیمت ارزان‌تر قابل اجرا باشد. انجام چنین کاری منابع محلی را که می‌توانند فعالیتهای تولیدی موثرتری را انجام دهند، آزاد می‌سازد. در نتیجه، تولید بیشتر و سطح درآمد بالاتر خواهد بود.

۱۲. برای جزئیات بیشتر به کتاب «آزادی اقتصادی جهان» گزارش ۲۰۰ (ونکور کانادر، موسسه فریزر ۲۰۰۲) اثر جیمز گارتنی و رابرت لوسون و وبسایت www.freetheworld.com مراجعه نمائید.

۱۳. کشورهایی با سطح درآمد پایین‌تر باید خیلی سریع‌تر از کشورهای با درآمد بیشتر رشد کنند (به فرض ثابت ماندن سایر عوامل). در نهایت این‌که کشورهای کم‌درآمد در وضعیتی قرار دارند که تجربه تجارت و فناوری‌هایی را داشته باشند که در کشورهای پر درآمد این تجربه اثبات شده؛ حقیقتی که رشد سریع آن‌ها را موثرتر می‌کند. به هر حال باید یادآوری نمود که سریع‌ترین نرخ رشد در کشورهای ثبث شده است که کم درآمد بوده و آزادی اقتصادی نسبی دارند. بنابراین کشورهای کم درآمد می‌توانند هنگامی که سیاست‌ها، موسسه‌ها و تشکیلات خود را با آزادی اقتصادی هماهنگ کنند، به بالاترین نرخ رشد دست یابند.

فصل سوم: پیشرفت اقتصادی و نقش دولت

۱. توماس جفرسون، «نشانی اولین راه اندازی» مارچ ۱۸۰۱.

۲. ابراهام لینکن، بخشی درباره دولت از مجموعه کارهای ابراهام لینکن، نسخه روی پی باسلر، جلد دوم (روتگرز، انتشارات دانشگاه روتگرز).

۳. این اصل که پروژه‌های تولیدی استعدادی برای توافق کامل سیاسی ایجاد می‌کنند 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 تأثیری بر او گذاشت که او را در ایفای نقش اساسی در توسعه فرضیه انتخاب عمومی مدرن راسخ‌تر کرد.

۴. هزینه اداره، تقویت و تطابق با قانون مالیات بالغ بر ۳ و ۴ درصد درآمد ملی می‌شود (ویا ۱۲ تا ۱۵ درصد مالیات جمع‌آوری شده). بیش از نیمی از خانواده‌های امریکا امروزه از شرکت‌های آماده‌سازی مالیات همچون H&R بلاک و جکسون هویت استفاده می‌کنند تا به کمک آن‌ها شکل صحیح مالیات را پیدا کنند و خود را با قوانین پیچیده‌ی آن تطبیق دهند. شرکت‌های تجاری تقریباً سال ۵ میلیارد دلار به عنوان هزینه مشاوره مالیاتی به ۵ شرکت بزرگ حسابداری پرداخت می‌کنند. برای جزئیات بیشتر به دفتر مدیریت و بودجه و «مجموعه اطلاعات بودجه دولت ایالات متحده» مربوط به سال مالی ۱۹۹۹ مراجعه نمایید.

۵. نقل قول از مجله وال استریت، ۱۶ دسامبر ۱۹۸۳.

۶. برای جزئیات بیشتر در خصوص برنامه شکر به نوشته آرون لوکاس «موافقت‌نامه تجارت آزاد استرالیا و ایالات متحده توجه فرمائید (واشنگتن دی سی، موسسه کاتو، ۲۰۰۴). در سال‌های اخیر سازندگان آب نبات و سایر استفاده‌کنندگان اصلی شکر در حال انتقال به کانادا، مکزیک و سایر کشورهایی بوده‌اند که در آن‌ها قیمت شکر ارزان‌تر است. با توجه به مباحث تجاری قبلی، محدودیت‌های وارداتی که باعث ایجاد اشتغال در صنعت روبه رشد شکر شد، باعث از دست‌دادن شغل در صنایع دیگر شد. به‌خصوص آن‌هایی که شدیداً شکر مصرف می‌کردند. این جالب خواهد بود که ببینیم اگر افزایش مشاهده از دست‌دادن شغل در کارخانه‌های شیرینی‌سازی باعث تضعیف موقعیت سیاسی کشت‌کاران نیشکر شود.

۷. سیاستمداران به‌صورت جالبی در موقعیتی خواهند بود که مساعدت سیاسی بیشتری از گروه‌های سازمان‌یافته در هنگام صدور لایحه یا قانونی که در حال تصویب می‌باشد و به ضرر آن‌هاست، طلب نمایند. اعضای گروه ذی‌نفع تمایل خواهد داشت که حمایت سیاسی و عملیات حمایتی بیشتری نشان دهند تا آن لایحه قانونی را متوقف کرده و از تصویب آن جلوگیری کنند. «پول برای هیچ» نوشته فرد، اس مک چسنی (انتشارات به دانشگاه هاروارد، مس، کمبریج ۱۹۹۷).

۸. جیمز بوشانان، کاهش تراز بازرگانی و دموکراسی امریکایی (ممفیس پی، کی، بنیاد استیدمن ۱۹۸۴).

۹. ئی، سی، پاسور، دکترای با سابقه اقتصاد در دانشگاه ایالت کارولینای شمالی، به نویسندگان توصیه نمود که قیاس «چک کنترل شام» را می‌توان 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 کمیته‌هایی جداگانه برای نوشابه‌ها، غذاهای اشتها آور، سالادها و دسرها وجود خواهد داشت. از آن‌جا که هر فرد می‌تواند از کمیته‌ای که خود انتخاب نموده‌است به دیگران خدمات ارائه کند، علاقه‌مندان به نوشابه‌های الکلی در کمیته نوشیدنی‌ها، سبزی‌خواران در کمیته سالاد و علاقه‌مندان شیرینی در کمیته دسرها و مانند آن گرد هم می‌آیند. این آرایش سپس تمایل به سفارش بیشتر و خرج بیشتر را تشدید می‌کند. این آرایش که توضیح داده شد، خیلی شبیه به ساختار کمیته در کنگره امریکاست.

۱۰. تحقیقی که در سال ۱۹۹۱ برای کمیته مشترک اقتصادی کنگره انجام شد، دریافت که بین سال‌های ۱۹۴۷ و ۱۹۹۰ هر دالر جدید از عایدات مالیات، مصرف را به میزان ۱،۵۹ دالر افزایش داد. بنابراین عایدات مالیاتی بیشتر منجر به مصرف بیشتر می‌شود.

۱۱. جیمز آر. شلزینگر «تحلیل سیستم و فرایند سیاسی» نشریه قانون و اقتصاد (اکتبر ۱۹۶۸) صفحه ۲۸۱.

۱۲. به کتاب «دریافت‌ها: دارایی شخصی و قدرت قلمرو گسترده» (کمبریج، انتشارات دانشگاه هاروارد، ۱۹۸۵) برای درک بهتر و تحلیل مفهومی‌تر این نکته مراجعه کنید.

۱۳. به کتاب جیمز گارتنی و ریچارد استروپ به نام «انتقال‌ها، عدالت و مرزهای سیاست عمومی» در نشریه کاتو (بهار- تابستان ۱۹۸۶) برای تحلیل مفصل‌تر این موضوع مراجعه فرمائید.

۱۴. آدام اسمیت، نظریه احساسات اخلاقی (۱۷۵۹)، نیویورک: ای، ام، کلی (۱۹۹۶).

۱۵. برای جزئیات بیشتر در این خصوص به مقاله جیمز گارتنی، ریچارد استروپ، راسل سوپل و دیومکفرسون با نام اقتصاد، انتخاب خصوصی و عمومی، چاپ دهم (سین سیناتی، موسسه آموزشی تامپسون، انتشارات جنوب غرب، ۲۰۰۲) به خصوص موضوع ویژه شماره ۸، اقتصاد مراقبت پزشکی مراجعه فرمائید.

۱۶. والتر لپ من «جامعه خوب» (یورک، گروپست و انلپ ۱۹۵۶) صفحه ۳۸.

۱۷. نکات (۲) و (۳) از کتاب «آزاد انتخاب کردن» اثر میلتن و رزفیدمن نقل قول شده است (نیویارک، هارکورت، بریس جواونویچ، ۱۹۸۰) به خصوص به بخش ۱۰ کتاب مراجعه فرمائید.

۱۸. 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 کند. پروانه ها موانعی آشکار در راه یک اشتغال و فعالیت تجاری هستند. برخلاف پروانه ها گواهی صرف از یک واحد تجاری می خواهد که مشتریان را به اطلاعات مجهز کند (به عنوان مثال، آزمایش های انجام شده و یا سطوح تحصیلی کسب شده). مادامی که گواهی ها صرف جنبه اطلاع رسانی دارند، الزامات گواهی با این اصلاحیه ممنوع نمی شود.

فصل چهارم: اصول کلیدی به دست آوردن ثروت به صورت عملی

۱. 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 به دست آوردند.

۲. بعضی ها ممکن است نیاز به روش های خلاق کنترل هیجان خریدها با کارت اعتباری داشته باشند. اگر این گونه باشد، مشاور مالی و اقتصادی ویلیام، سی. وود توصیه می کند که بهتر است شما کارت اعتباری خود را در یک قالب یخ در یخچال قرار دهید. تا زمانی که یخ آب شود، هیجان شما برای خرید ممکن است کاهش یابد.

۳. دکتر ویلیام وود از دانشگاه جیمز مادیسون چنین مواردی را «هزینه‌های SIT» می‌نامد. وود تأکید می‌نماید «SIT» نشان‌گر دو چیز است. وقتی یک صورت حساب ناخواسته به‌دست شما می‌رسد، صبر کنید.

شگفتی‌ها، بیمه و مالیات‌ها (SIT Surprises Insurance Taxes).

۴. محاسبات ما فرض را بر این می‌گذارد که سرمایه‌گذاری‌های 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 عاید از هر سال تا سال دیگر متفاوت است. این می‌تواند در این‌که چه مقداری برای دوره‌ی بازنشستگی پس‌انداز می‌کنید، تغییری ایجاد کند؛ ولی به نظر می‌رسد که این تفاوت خیلی کوچک باشد.

۵. یک سود ۷ درصدی واقعی ممکن است در مقایسه با بعضی از سهام همچون سهام شرکت مایکروسافت و کمپیوتر دل سودآوری محسوب نشود. ولی یک نرخ ۷ درصدی عایدی به این معناست که ارزش پس‌اندازهای شما هر ده سال دو برابر می‌شود. برعکس، ۳۵ سال طول خواهد کشید که با سود دو درصد، پس‌انداز شما دو برابر شود و این همان چیزی است که پس از کسر مالیات به وسیله حساب‌های پس‌انداز و صندوق‌های تعاونی به‌دست می‌آید. (توجه: شما می‌توانید سال‌هایی را که لازم است پس‌انداز شما دو برابر شود، با نرخ‌های متفاوت سود از طریق تقسیم عایدات به ۷۰ محاسبه نمایید. به این نوع محاسبه قانون ۷۰ می‌گویند).

۶. 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.

۷. بیش از سی سال از جنوری ۱۹۷۱ تا اکتوبر ۲۰۰۱، متوسط عایدی از صندوق‌های تعاونی سهام ۱۰,۷۲ درصد در سال بود. برعلاوه این متوسط‌ها اجرت‌ها و کارمزدهایی که اغلب ۲ درصد کل سرمایه‌گذاری در صندوق‌های مدیریت‌شده را شامل می‌شود، در بر می‌گیرد. البته کمتر از ۰,۲۵ درصد کل سرمایه‌گذاری در صندوق‌های ثبت‌شده و دارای شناس‌نامه می‌باشد. وقتی این تفاوت‌ها در هزینه‌ها مورد توجه قرار می‌گیرد، تفاوت در عایدی مورد انتظار در سرمایه‌گذاری صندوق‌های تعاونی ثبت‌شده و یک صندوق تعاونی مدیریت‌شده فعال با صندوق‌های تعاونی ثبت‌شده با یک مرز بزرگ‌تر آشکار می‌شود. به سومین چاپ کتاب «سهام برای یک دوره کارکرد طولانی» اثر جدمی . ج. سی جل (نیویورک، مک گراهیل ۲۰۰۲) صفحات ۳۴۳-۳۴۲ مراجعه فرمائید. همچنین به کتاب (مقاله) جان کلمنتر «سرمایه‌گذاران حقیقی نمی‌خواهند از صندوق‌های ثبت‌شده و فال‌گیران بازارها بشنوند» مجله وال استریت، ۱۲ می ۱۹۹۸.

۸. این مثال از صفحه‌های ۱۴-۱۳ کتاب «یک قدم‌زدن تصادفی در خیابان وال استریت» نوشته بورتون، جی، مالکیل (نیویورک، نورتون ۱۹۹۹) آورده شده است.

۹. برای این نمونه و سایر نمونه‌های دیگر به مالکیل ۱۹۹۹ صفحه ۱۸۳ مراجعه کنید. برای شواهد بیشتر که یک صندوق تعاونی که سود بیشتری در طی یک دوره عاید می‌سازد، نمی‌تواند همین کار را در آینده انجام دهد به کتاب مارک. ام. کارهارت به نام «درباره ثبات در عمل‌کرد صندوق تعاونی» نشریه مالی، جلد ۵۲ شماره یک (مارچ ۱۹۹۷). صفحات ۵۷ تا ۸۲ مراجعه فرمائید.

۱۰. به کتاب «یک قدم‌زدن تصادفی در خیابان وال استریت - خط مشی بررسی‌شده در طول زمان برای سرمایه‌گذاری موفق» نوشته بورتون، جی، مالکیل (نیویورک، نورتون ۲۰۰۳) مراجعه فرمائید.

۱۱. حتی آن‌هایی که در صندوق‌های ثبت‌شده سرمایه‌گذاری می‌کنند، باید از متخصصان مشورت بخواهند. موضوع‌هایی همچون مالیات و رسیدگی‌های حقوقی همچون احتمالات تاخیر مالیات، امانت‌گذاری و وصیت‌نامه، انتخاب‌های عاقلانه بیمه و غیره که نیاز به اظهار نظر از سوی متخصصان دارد.

۱۲. جیمز. ک. گلاسمن در «چشم‌انداز برای دیدن جویز» ۷ جون ۲۰۰۳، ایستگاه تک سنترال در انترنت از این مثال استفاده می‌کند و با خط مشی‌های این اهداف پس‌انداز به‌صورت جزئی‌تر بیشتر سروکار دارد.

COMMON SENSE ECONOMICS

(WHAT EVERYONE SHOULD KNOW ABOUT WEALTH AND PROSPERITY)



JAMES D. GWARTNEY
RICHARD L. STROUP
DWIGHT R. LEE

