



د افغانستان د اقتصادي او حقوقي معاملاتو موسسه
موسسه معاملات اقتصادي و حقوقي افغانستان
Afghanistan Economic & Legal Studies Organization

تجارت آزاد

واثرش در رشد اقتصادي

— دونالد بودرو —



بازنویسی: خالد رامزی

تجارت آزاد

واثرش در رشد اقتصادی

دونالد بودرو



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

توسعه اندیشه‌ها برای یک افغانستان صلح آمیز و مرفه

شناسنامه اثر

تجارت آزاد و اثرش در رشد اقتصادی	نام اثر به زبان فارسی:
FREE TRADE AND HOW IT ENRICHES US	نام اصلی اثر به انگلیسی:
دونالد بودرو	نویسنده:
محمد ماشین چیان	مترجم:
خالد رامزی	بازنویسی:
عبدالقاهر بهشتی	اهتمام:
ناشر: موسسه مطالعات اقتصادی و حقوقی افغانستان (AELSO)	
رحیم سلطانی	طرح جلد و صفحه آرا:
۱۰۰۰ جلد	تیراژ:
publications@AELSO.org	ایمیل:
www.AELSO.org	صفحه اینترنتی:

ISBN 978-964-3-4795-3

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



Whetstone
FREEDOM FUND

iea
Institute of
Economic Affairs

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

فهرست محتوا

۱.....	چکیده.....
۳.....	مقدمه.....
۵.....	دیدگاه آدام اسمیت درباره‌ی تخصصی‌سازی و اندازه‌ی بازار.....
۲۳.....	بررسی مفهوم مزیت نسبی و مفاهیمی فراتر از آن.....
۴۱.....	تجارت و شغل.....
۵۵.....	کسری تجاری.....
۷۹.....	نتیجه‌گیری.....

چکیده

تجارت آزاد، رفاه تمام افراد را بهبود می‌بخشد. مهم‌ترین روش برای نیل به این نتیجه، توانمندسازی و ایجاد انگیزه جهت تخصصی‌سازی در تولید و همچنین تشویق به مکانیزاسیون و نوآوری است. هر چقدر که تخصصی‌سازی عمیق‌تر شده و مکانیزه‌سازی و نوآوری پیشرفت می‌کند تولید کالا و خدمات به ازای هر فرد افزایش می‌یابد.

تولید اقتصادی کل همراه با افزایش تخصصی‌سازی بالا می‌رود؛ و زمانی که تجارت توسعه یابد به همراهش تخصصی‌سازی افزایش می‌یابد؛ و زمانی که اندازه‌ی بازارها رشد می‌کند تجارت گسترش می‌یابد.

تخصصی‌سازی که بر اساس مزیت نسبی اتفاق می‌افتد، حتی اگر کارایی هر فرد را افزایش ندهد تولید اقتصادی کل را افزایش می‌دهد. زمانی که شرکای تجاری ما کارایی خود در تولید را بهبود می‌بخشند، همه‌ی ما سود می‌بریم.

نه تجارت آزاد و نه حمایت از تولید داخلی در بلندمدت بر میزان اشتغال کل کشور تأثیری ندارد. خط مشی تجاری فقط بر نوع مشاغل رایج تأثیر می‌گذارد. به‌ویژه، تجارت آزاد باعث از بین رفتن مشاغلی می‌شود که کشور در آنها معایب نسبی دارد و موجب کارآفرینی در صنایعی می‌شود که کشور در آنها مزیت نسبی دارد. و به همین ترتیب تأثیر حمایت از تولید داخلی بر مشاغل برعکس است.

تجارت، باعث کاهش مشاغل در اقتصاد کشور نمی‌شود زیرا واردات کشور مبدأ موجب می‌شود خارجی‌ها حتی خرید بیشتری برای صادرات از کشور مبدأ انجام دهد یا در کشور مبدأ سرمایه‌گذاری کنند- هر دوی این فعالیت‌ها مشاغلی ایجاد می‌کند تا جبرانی باشد برای مشاغلی که در اثر واردات از بین رفته‌اند.

کسورات تجاری لزوماً نشانگر مشکلات اقتصادی و سیاسی نیستند. این کسورات در اثر اقدامات تجاری «ناعادلانه» از سوی دولت‌های خارجی صورت نمی‌گیرند، همچنین بازتاب‌دهنده‌ی کمبود ذخایر کشورهای که اداره می‌کنند نیز نیستند و لزوماً بدهی شهروندان داخلی به کشورهای خارجی را افزایش نمی‌دهند.

مقدمه

تجارت بین‌المللی به قدمت تمدن نوع بشر است اما هیچ زمانی به این حد نرسیده بود. انقلاب صنعتی و لغو «قانون ذرت» بریتانیا در سال ۱۸۴۶ میلادی که منجر به موج آزادسازی تجارت در سراسر اروپا شد، سرآغاز این جهش بود. پیش از سال ۱۸۰۰ میلادی، ارزش کالاهای معامله شده در سراسر مرزهای ملی حدود ۵ درصد از تولید جهانی^۱ بوده که براساس تولید ناخالص داخلی تعیین شده است. این رقم در سال ۲۰۱۵ به ۶۰ درصد از تولید ناخالص داخلی جهانی افزایش یافت. این انفجار تجارت بین‌المللی در طی این سال‌ها نقش مهمی را در رشد اقتصادی بازی کرد. سرانه‌ی جهانی تولید ناخالص بر حسب ارزش دالر آمریکا در سال ۲۰۱۸، از ۱۰۰۰ دالر در سال ۱۸۰۰ میلادی به ۱۶۰۰۰ دالر در حال حاضر رسیده است. در همین دوره، سرانه‌ی جهانی تولید ناخالص ملی در انگلستان از ۳۵۰۰ دالر به ۴۳۰۰۰ دالر رسیده است.

اما «جهانی‌سازی» پیشرفتی بی‌وقفه نبوده است. در طول دوره‌ی میان دو جنگ جهانی و به‌ویژه پس از وضع تعرفه‌های اسموت-هاولی^۲ که با هدف محافظت از مشاغل آمریکایی در «رکود بزرگ» مطرح شد، تجارت بین‌المللی به شدت افت کرد. بین سال‌های ۱۹۱۴ و ۱۹۳۹ میلادی تجارت بین‌المللی از ۳۰ به ۱۰ درصد از تولید ناخالص جهانی کاهش یافت

۱. Global GDP

۲. Smoot-Hawley tariffs

تعرفه‌های گمرکی مشکلاتی را که قرار بود حل کنند تشدید کردند و پس از جنگ جهانی دوم روند آرام آزادسازی تجاری بین‌المللی آغاز شد. موافقت‌نامه‌ی عمومی تعرفه و تجارت (GATT) ابتدا توسط ۲۳ کشور در سال ۱۹۴۹ میلادی به امضا رسید. بعد از «چرخش‌های» بسیار در سال ۱۹۹۵ میلادی سازمان تجارت جهانی (WTO) جایگزین موافقت‌نامه شد که در حال حاضر ۱۶۴ کشور عضو آن هستند. تعرفه‌های واردات و کمک مالی صادرات در کشورهای عضو در نیمه‌ی دوم قرن بیستم حذف شد یا کاهش یافت و تجارت بین‌المللی جانی دوباره گرفت. تا همین اواخر.

واژگون‌سازی در دوران ترامپ بسیار شهود پیدا کرد. او در جریان مبارزات انتخاباتی ریاست‌جمهوری سال ۲۰۱۶، در سخنرانی‌اش درباره‌ی حمایت از تولید داخلی از اعمال تعرفه‌های جدید بر فولاد وارد شده از چین و اتحادیه اروپا سخن گفت. حتی قبل از این که ترامپ نامزد ریاست‌جمهوری بشود، بازگشت آغاز شده بود. کشورهای گروه ۲۰ در طول دوره‌ی بحران مالی از سال ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۶، ۱۵۸۳ تعرفه‌ی جدید وضع کرده در حالی که فقط ۳۸۷ تعرفه را حذف کردند. همچنین رشد مداوم تجارت بین‌المللی از زمان جنگ جهانی دوم متوقف شده است. اجماع سیاسی بر سر حمایت از تجارت آزاد در حال تضعیف است

به همین جهت این مقاله تحلیلی سعی دارد توضیح دهد چرا تجارت به طرفین درگیر کمک می‌کند اقتصاد بهتری داشته باشند و چرا تفاوت در محل زندگی طرفین تجارت در این امر اهمیتی ندارد

موضوع تجارت آزاد از زمان کار آدام اسمیت اواخر قرن نوزدهم میلادی و دیوید ریکاردو در چهار دهه‌ی بعدی برای اقتصاددانان

دیدگاه آدام اسمیت درباره‌ی تخصصی‌سازی و اندازه‌ی بازار

تجارت تنها توسط انسان‌هایی با گوشت و خون صورت می‌گیرد. ما با این واقعیت حیاتی آغاز می‌کنیم که اغلب اوقات نادیده گرفته شده است: تجارت تنها توسط افراد صورت می‌گیرد. کشورها تجارت نمی‌کنند. مناطق تجارت نمی‌کنند. نیم‌کره‌های زمین با هم تجارت نمی‌کنند. گروه‌ها، به هر شکلی که عنوان و یا تعریفی که انجام بشوند تجارت انجام نمی‌دهند. تنها افراد تجارت می‌کنند. افراد اغلب بدون آن‌که با دیگران در تجارت شریک باشند این کار را انجام می‌دهند، مانند زمانی که برای خریدن یک بستنی برای خودتان پول خرج می‌کنید یا زمانی که برای کار در جایی با یک حقوق مشخص کار می‌کنید. برخی اوقات افراد با شرکای خود تجارت می‌کنند که رایج‌ترین مثال مدرن این است که افراد منابع‌شان را می‌آورند و کسب‌وکارهای شرکتی چندنفره راه‌اندازی می‌کنند و هر یک از اعضا که اجازه داشته باشد می‌تواند برای شرکت خرید و فروش کند. مانند زمانی که

۱. حکومت هم می‌تواند تجارت کند، مثلاً برای نیروی هوایی خود هواپیما می‌خرد یا وقتی که راه آهن دولتی به مشتریان بلیت می‌فروشد. اما باز این شخصیت حقوقی خاص (حکومت) است که تجارت می‌کند و باز هم تصمیم انجام این معاملات از سوی انسان‌ها اتخاذ می‌شود.

مقامات شرکت فورده موتور که بخشی از منابع سهامداران فورده را صرف ورق فلز برای تولید اتومبیل‌هایش می‌کند.^۱ اما حتی در بزرگترین شرکت‌های خصوصی دنیا، مدیرعاملان این سازمان‌ها به عنوان نماینده‌ی سهامداران به خرید و فروش می‌پردازند. هر یک از این سهامداران به طور جداگانه بخشی از این رابطه‌ی رئیس-نماینده هستند. این رابطه‌های رئیس-نماینده‌های نهادهای منحصر به فردی-مانند شرکت فورده موتور- را می‌آفرینند که هوشیارانه مدیریت می‌شوند و هدفی دارند. زمانی که تجارت و سیاست تجاری را تجزیه و تحلیل می‌کنیم، باید توجه داشته باشیم که با هر یک از شرکت‌های تجاری و دیگر سازمان‌های چندنفره به صورت جداگانه مواجه شویم. در مقابل، به علت اینکه کشورها یا مناطق یا ملیت‌ها چنین مدیریت یا هدف آگاهانه‌ای ندارند، پس اینکه با آنان همان‌طور روبه‌رو شویم که با یک فرد هدفمند و آگاه رفتار می‌کنیم، غیرمجاز و گمراه‌کننده است. در حالی که خرید و فروش آلمانی‌ها (یا آلمان) می‌تواند تا حد زیادی مانند خرید و فروش شرکت فورده موتور بررسی و گزارش شود اما فقط گزارش شرکت فورده موتور بخشی از برنامه‌ای آگاهانه است. گزارش خرید و فروش آلمانی‌ها به سادگی نتیجه‌ی کلی افراد زیادی است که بر اساس برنامه‌ی خودشان، هدف‌هایشان را دنبال کرده‌اند. ما در ادامه اهمیت پرهیز از این تصور اشتباه را که ملیت‌ها یا کشورها، نهادهای تجاری آگاه هستند خواهیم دید.

تجارت یک راه صلح‌آمیز و اگذاری حق مالکیت به کسانی است که بیشترین بها را می‌پردازند

مهم‌ترین دلیل تجارت، این واقعیت است که دیگر انسان‌ها چیزهایی دارند که ما می‌خواهیم. این چیزها شامل کالاهای

فیزیکی مثل سیب و خودرو و خدماتی مانند تعمیر لوله‌های نشتی و کوتاه کردن مو می‌شود اما این واقعیت که دیگران چیزهایی دارند که ما به آن نیاز داریم به تنهایی نمی‌تواند تجارت را توجیه کند. سایر ابزارهای دستیابی به چیزهای مورد نظر، دزدی، فریبکاری و گدایی است. یکی دیگر از راه‌ها این است که خودمان آن چیزها را تولید کنیم. و در واقعیت تمام این روش‌های دستیابی به چیزها استفاده می‌شوند اما رایج‌ترین روش دستیابی به چیزهای مورد نظر تجارت است. هر زمان که دو فرد به صورت اختیاری حق مالکیتی را تبادل کنند تجارت صورت می‌گیرد: جیل به صورت اختیاری حق مالکیت یک سیب را به جک و جک در ازای آن حق مالکیت گریپ‌فروتش را به صورت اختیاری به جیل واگذار می‌کند.

تجارت در ذات خود امری اختیاری و صلح‌آمیز است. در عین این که برخی از معاملات تحت ادعاهای غلط صورت می‌گیرند - مثلاً جک با فریب جیل بگوید توپ پلاستیکی زردی که در دست دارد گریپ‌فروت است - به طور کلی باید تنها آن دسته از تبادلات اختیاری را که خالی از هرگونه فریب انجام شود به‌عنوان «تجارت» لحاظ کرد. این تعریف به این دلیل است که نه تنها در اکثریت قریب به اتفاق معاملات اختیاری، فریبی در کار نیست، بلکه اعتراضاتی که به تجارت در این کتاب ذکر شده ریشه در مسئله‌ی فریب در تجارت ندارند.

در تجارت اختیاری هر یک از طرفین معامله باور دارند با انجام تجارت وضعیت مالی بهتری پیدا می‌کند - در واقع وضعیت مالی خود را با زمانی که آن تجارت را انجام ندهند مقایسه می‌کنند. اگر کسی پیشنهادی داد که فرد معتقد است سودی برایش ندارد به سادگی آن پیشنهاد را رد می‌کند.

همراه با احتمال فریب، احتمال اشتباه هم وجود دارد. جیل ممکن است حقیقتاً باور کند که از خوردن گریپ فروت جک، بیشتر از سیب خودش لذت می برد و زمانی که سیبش را با گریپ فروت جک عوض می کند متوجه می شود واقعاً سیب را ترجیح می داده است. من در طول این پژوهش تک بعدی همانند معاملاتی که با فریب صورت می گیرند، این نوع خطای مصرف را نیز حذف می کنم. حذف این نوع خطاها به این دلیل نیست که اتفاق نمی افتند - مطمئناً رخ می دهند - بلکه به خاطر این است که این نوع معاملات فقط به بخش کوچکی از تجارتها آسیب می زند و این نوع خطاها هیچ جایگاهی در مباحثات اصلی علیه تجارت آزاد ندارند.

بنابراین انگیزه‌ی اولیه برای تجارت، ساده و آشکار است: تجارت ابزاری برای بهبود رفاه هر فرد است. این نتیجه از طریق تبادل چیزی که ارزش کمتری دارد با چیزی که ارزش بیشتری دارد، حاصل می شود. و چون هر یک از طرفین تجارت، انگیزه‌ی مشابهی دارد، هر تجارت رفاه آنان را بهبود می بخشد. در ابتدایی ترین مقطع - مانند تبادل سیبی با گریپ فروت - حتی اگر چیز تازه‌ای تولید نشده باشد باز هم تجارت رفاه انسان را بهبود بخشیده است. به صرف تغییر الگوی مالکیت کالای موجود از طریق تجارت، رفاه انسان افزایش می یابد.

در عین اینکه نباید این واقعیت را نادیده بگیرید، واضح است برای افزایش قابل توجه در سطح رفاه انسان نیاز داریم چیزی بیش از بازاریابی عنوان مالکیت کالاهای موجود رخ بدهد. موجودی کالاها باید افزایش یابد، همان طور که توانایی ارائه‌ی خدمات باید بالا برود. تجارت از مشارکت اجتماعی که لزوم تولید کالا و خدمات جدید است نمی تواند جدا باشد.

تجارت تخصصی‌سازی پربازده را ترویج می‌کند و خود از طریق تخصصی‌سازی ترویج می‌یابد

آدام اسمیت (۱۷۹۰-۱۷۲۳ میلادی)، فیلسوف اخلاق اسکاتلندی در سال ۱۷۶۶ میلادی کتابی با عنوان پژوهشی درباره‌ی ماهیت و علل ثروت ملل منتشر کرد که آن را سرآغاز اصول مدرن اقتصاد می‌دانند. در فصل اول این کار شگفت‌انگیز، او میزان سنجش‌ناپذیر مشارکت اجتماعی برای تولید یک کت پشمی معمولی را یادآور می‌شود. اظهارات اسمیت ارزش نقل قول را دارد:

مثلاً کت پشمی که کارگران می‌پوشند، همان‌قدر درشت و ضخیم که می‌بینید، محصول کار مشترک کارگران زیادی است. چوپان، پشم‌زن، پشم پاک‌کن، رنگرز، شان‌زن، نخ‌ریس، بافنده، نمودکار و دوزنده همراه با بسیاری از افراد همه باید هنرهای‌شان را به هم گره بزنند تا حتی همین محصول خانگی تکمیل شود. چند باربر و بازرگان برای انتقال مواد از محل یکی از کارگران به محل کارگران سایر نقاط کشور باید استخدام شوند! چقدر تجارت و ناوبری، چه تعداد کشتی‌ساز، ملوان، بادبادن‌ساز و طناب‌باف باید به کار گرفته شوند تا مواد رنگرزی که اغلب از دورترین نقاط دنیا می‌آیند به دست رنگرز برسد. همچنین چه تعداد نیروی انسانی از مشاغل بسیار متنوع برای ساخت کوچکترین ابزار این کارگران نیاز است. حتی اگر از دستگاه‌های پیچیده‌ای مانند کشتی‌های حمل، کارخانه‌ی نمدسازی، یا حتی دار بافندگی چیزی نگوئیم، نباید از یاد ببریم چه کارهای متنوعی برای ساخت ماشین خیلی ساده‌ای مانند قیچی پشم‌زنی ضروری می‌نماید. معدن‌کار، سازنده‌ی کوره‌ی ذوب سنگ معدن، برش‌کار تخته، مأمور تزریق

ذغال سنگ به کوره‌ی ذوب، خشت مال، خشت چین، کارگرانی که در کارخانه‌ی ذوب کار می‌کنند، آسیاب ساز، آهنگر و فلزکار باید هنرشان را به هم پیوند بزنند تا دستگاه‌ها را بسازند... اگر ما تمام اینها را بررسی کنیم و تعداد نیروی انسانی‌ای که برای هر یک از آنها صرف شده است را مد نظر قرار دهیم، بر ما روشن خواهد شد که بدون کمک و همکاری هزاران نفر، ممکن نیست فردی در کشوری متمدن امکاناتی به دست بیاورد؛ حتی چیزهایی که به تصور اشتباه ما خیلی راحت و ساده فراهم می‌شوند (Smith 1981[1776]: 23-24).

یک کت معمولی از تعداد بی‌شماری از مواد متعلق به مکان‌های متفاوتی ساخته شده است و تنها به این دلیل تولید شده که هر یک مردم این کره‌ی خاکی در فرآیند تولید آن از خلاقیت، دانش، توان و شوق خود استفاده کرده تا ریسک کند. و هر یک از این تولیدکنندگان فقط چون با دیگران تجارت می‌کند دست به این کار زده است - یا بهتر است بگوییم می‌تواند این کار را بکند.

بدیهی است که شما کت خود را درست نکردید بلکه آن را خریداری کردید - این یعنی برای داشتن کت تجارت کردید. در سوی دیگر این معامله افراد زیادی توان تولیدی خود را با هم پیوند دادند که منجر به تولید فیزیکی کت شما و تحویل آن به فروشگاه‌های شدند که کت را از آن خریداری کردید. هر کدام از این اشخاص - مثلاً گوسفنددار، کارگر نساجی، راننده‌ی موتر انتقال و حتی آمارگیر بیمه که مطالعاتش برای امکان‌سنجی کار خرده‌فروشی به لحاظ اقتصادی ضروری است - توان تولیدی خود را در ازای پولی معامله کردند که همین پول را بعداً صرف خرید کالا و خدمات برای خود و خانواده‌اش خواهد کرد. اگر

این افراد قادر به معامله‌ی کالا و خدمات مورد نظرشان نبودند، هیچ کدام از آنها نیز تمایل نداشت زمان و توان خود را صرف تولید مواد کتی کند که حالا شما پوشیده‌اید.

و همین‌طور شما. پولی را که برای خرید کت خود صرف کرده‌اید از طریق کار کردن برای یک نهاد تولیدی (غیر تولیدی) به دست آوردید. شاید واقعاً کارتان را دوست داشته باشید اما اگر کارفرمای شما حقوق‌تان را قطع کند، بعید است دیگر به کار ادامه بدهید. شما همچنان به کارتان ادامه می‌دهید زیرا انجام این کار وسیله‌ای است برای شما تا وقت و توان‌تان را در ازای پول معامله کنید و سپس آن پول را در ازای دریافت کالا و خدمات دیگران پرداخت کنید. در نهایت، برای پول کار نمی‌کنید بلکه برای چیزی که پول برای شما می‌خرد کار می‌کنید.

حالا درنگ کنید تا به یاد بیاورید که تقریباً با تمام افرادی که کت را برای شما درست کرده‌اند بیگانه هستید. همچنین با تمام کسانی که از توان تولیدی شما بهره می‌برند ناآشنا هستید. هر روز و هر روز غریبه‌ها به غریبه‌ها کمک می‌کنند. و چیزی که تمام این غریبه‌ها را در شبکه‌ی تولید و همکاری متقابل با هم متحد می‌کند تجارت است. سیستم همکاری اقتصادی جهانی امروز به حد حیرت‌آوری پر بار است و درک این موضوع اهمیت ویژه‌ای دارد. من همین حالا با استفاده از اینترنت قیمت خرده‌فروشی کتی پشمی را در انگلیس بررسی کردم. قیمت نماینده ۲۰۰ پوند بود.^۱ در حال حاضر میانگین دست‌مزد ساعتی کارگری تمام‌وقت در انگلیس ۱۳٫۹۴ پوند است. بنابراین یک کارگر معمولی باید فقط ۱۴٫۳ ساعت کار

۱. بررسی من در تاریخ ۵ جولای ۲۰۱۸ صورت گرفته است.

کند تا پول کافی برای خرید یک کت پشمی نو کسب کند. بله یک کارگر معمولی به ازای صرف ۱۴٫۳ ساعت از زمانش می‌تواند یکی از محصولات کار میلیون‌ها نفر - شاید هم صدها میلیون نفر - غریبه را بخرد. و البته همین حرف‌ها که درباره‌ی این موضوع صدق می‌کند درباره‌ی هزاران محصولی که ما روزانه استفاده می‌کنیم نیز صادق است. هر کدام از محصولات به جز تعداد معدودی استثنائات، برای ما فقط چند دقیقه یا چند ساعت هزینه دارد. با این وجود برای هر تبادل، چیزی که در ازای صرف مقدار کمی از وقت و توان خود خدمات یا کالایی را به دست می‌آوریم که تولید آن نیاز به تلاش میلیون‌ها نفر دارد. در واقع، آن معامله برای ما خیلی کم‌هزینه است چرا که تولیدش تلاش میلیون‌ها فرد را طلب می‌کند که استعدادهای تخصصی خود را به کار گرفته‌اند.

دیدگاه آدام اسمیت درباره‌ی علت پربازده بودن امور تخصصی شده

توضیح آدام اسمیت درباره‌ی این واقعیت محسوس با مشاهده‌ی تولید کلی گروهی از مردم آغاز می‌شود که با متخصص شدن هر یک از آنان در یک کار خاص، نسبت میزان تولید بالا خواهد رفت. اسمیت در ادامه متوجه می‌شود همراه با رشد اندازه‌ی بازار - یعنی زمانی که تعداد افراد حاضر در شبکه‌ی تجاری افزایش می‌یابد - فرصت برای تخصصی‌سازی امور افزایش می‌یابد.

بگذارید ابتدا دلایل اسمیت را درباره‌ی این که چرا تخصصی‌سازی امور میان گروهی از افراد، منجر به بالاتر رفتن تولید کلی می‌شود بیان کنیم.

دلیل اول، هنگامی که کارگران در یک امر متخصص باشند، وقت خود را از یک کار به کار دیگر تلف نمی‌کنند. اگر سیمون در طول صبح شیشه‌های برج را تمیز کند و بعد از ظهر به گوسفندداری پردازد و اگر جین در طول صبح در مزرعه گوسفندداری کار کند و بعد از ظهر شیشه‌های برج را تمیز کند، زمانی که هر یک از آنان برای رفت‌وآمد بین شهر و روستا صرف می‌کنند وقت تلف‌شده‌ای است که منجر به تولید کالا یا خدمات نمی‌شود. پس بهتر است یکی از آنان در نگهداری از گوسفندان تخصص پیدا کند و دیگری در تمیزکاری نمای برج و دیگر اجباری نیست وقت خود را برای رفت‌وآمد به شغل دوم تلف کنند و بازدهی آنان بالا می‌رود.

در عین اینکه صحت این نکته غیر قابل انکار است، با این حال اهمیت کمی دارد. میزان حجم رفاهی که ما امروز از آن برخورداریم آشکارا تنها نتیجه‌ی اتلاف وقت کمتر کارگران نیست.

دلیل دوم اسمیت برای بالا رفتن تولید کلی در تخصصی‌سازی این است که با تخصصی‌سازی مهارت‌های شغلی هر کارگر بهبود می‌یابد. کارگری که تمام وقتش را برای انجام یک امر صرف می‌کند مثلاً تعمیر جاروبرقی، در انجام آن کار مهارت بیشتری پیدا می‌کند تا اینکه وقتش را برای انجام امور مختلفی زمان‌بندی کند. هنگامی که کارگران ماهرتر می‌شوند، بازدهی آنان در ساعت و همچنین کیفیت کارشان بالاتر می‌رود. اقتصادی که کارگران متخصص/مسلمکی دارد، تولید سرانه‌ی بیشتر و بازدهی بهتری در هر بازه‌ی زمانی خواهد داشت.

این دلیل دوم بی‌شک از نکته‌ی اول درباره‌ی صرفه‌جویی در

زمان، مهم‌تر است اما با این وجود برای توضیح علت رفاه مدرن کافی نیست اما دلیل سوم اسمیت چطور؟ دلیل سوم ماشینی‌سازی است. اسمیت استدلال کرد همچنان که مشاغل تخصصی‌تر می‌شوند بیشتر هم احتمال دارد ماشینی شوند. راحت‌تر است که برای انجام وظیفه‌ی خاص یک ماشین اختراع شود تا اینکه یک ماشین اختراع شود که کارهای متنوع زیادی را انجام دهد. بنابراین، وقتی وظیفه‌ای خاص تبدیل به حوزه‌ی تخصصی کارگری می‌شود، احتمال بیشتری دارد که آن کارگر به دنبال فرصت برای اختراع ماشینی باشد که آن وظیفه را انجام دهد.

وقتی کار نیروی انسانی به ماشین‌ها محول می‌شود، آن کار معمولاً بهتر از زمانی که انسان آن را انجام می‌داد پیش می‌رود. ماشین‌ها معمولاً سریع‌تر، قوی‌تر و دقیق‌تر از انسان هستند. آن‌ها نیازی به زمان ناهار و استراحت یا مراجعه‌ی ناگهانی به خانه برای نگهداری از کودکانی بیمار ندارند. و همچنین ماشین‌ها اعتصاب نمی‌کنند. حتی مهم‌تر از اینها، نیروی انسانی‌ای است که با ماشینی شدن امور آزاد می‌شوند تا برای انجام کارهای جدید به کار گرفته شوند.

همان‌طور که ماشینی شدن پیش می‌رود نه تنها جامعه همان چیزی را که قبلاً توسط انسان تولید می‌شد حالا از کار ماشین‌ها به دست می‌آورد، بلکه علاوه بر آن از توان و تولیدات جدید کارگرانی که در اثر ماشینی شدن آزاد شده‌اند بهره‌مند خواهد شد.

در سال ۱۸۰۰ میلادی نزدیک به یک‌سوم کارگران بریتانیایی به کشاورزی مشغول بودند. امروزه تنها ۱٫۱ درصد از آنان در کار کشاورزی مشغول هستند. ماشینی شدن از جمله استفاده‌ی

آفت‌کش‌ها و کودهای کیمیایی و همچنین کنترل دما و بهبود بسته‌بندی محصولات کشاورزی- تقریباً تمام کارگران را از پرورش مواد غذایی بی‌نیاز کرده است. امروزه با توجه به تعداد کم افراد مورد نیاز برای پرورش مواد غذایی، بیشتر ما برای تصدی دیگر مشاغل آزاد هستیم. اگر امروزه فناوری رشد، برداشت، ذخیره و توزیع مواد غذایی بهتر از سال ۱۸۰۰ میلادی نبود، یک‌سوم کارگران بریتانیایی مشغول کشاورزی بودند - یعنی بسیاری از مشاغل حال حاضر وجود نداشتند. یعنی مشاغلی مانند طراح و بسایت، تکنسین‌ام‌آرای، متخصص گوارش اطفال و مربی خصوصی و بسیاری دیگر هرگز به وجود نمی‌آمدند. این حقیقت نه تنها برای کسانی که در این مشاغل کار می‌کنند، بلکه برای ما که زندگی‌مان با وجود کار این افراد بهتر شده است نیز مایه‌ی تأسف می‌بود.

با وجود اینکه آدام اسمیت در پاسخ به اینکه چرا تخصصی‌سازی «ثروت ملت‌ها» را افزایش می‌دهد، ماشینی شدن را به عنوان یکی از سه دلیل ذکر کرد اما اهمیتی درخور برای آن قائل نشد. اسمیت عیناً مدرکی ارائه نمی‌کند که نشان دهد، اهمیت کلیدی نوآوری در رشد اقتصادی دنیای مدرن امروز را کاملاً درک کرده باشد. کارگرانی که از کار در مزارع و کارخانه‌ها آزاد شده بودند نه تنها برای انجام مشاغل در صنایع در حال توسعه موجود حاضر بودند بلکه اغلب تبدیل به نوآرانی شدند که با تصور محصولات کاملاً جدید، طراحی انقلابی، روش‌های بهتر تولید و بهبود اساسی جریان تأمین مالی برای اطمینان از اینکه تعداد کثیری از ایده‌های ارزشمند در بازار آزمایش شود، بازار جدیدی برای شغل‌هایی کاملاً بدیع خلق کردند.

مهم این است که اجرای این ایده‌های بدیع به دسترسی به منابع از جمله نیروی انسانی بستگی دارد که برای به ثمر

نشستن این ایده‌ها ضروری هستند. حتی کارگران که خودشان مبدع یا کارآفرین نمی‌شوند پس از آزاد شدن از شغل‌های موجود امروز، نقش مهمی در روند رشد اقتصادی ایفا خواهند کرد. آنان مدیر، مهندس، فروشنده، وکیل، حسابدار و دیگر کارکنان «پشتیبانی» لازم برای تبدیل ایده‌های نوآورانه به کالا یا خدمات واقعی یا محصولات فناوری جدید خواهد بود. نوآوری علت قریب به یقین ثروت عظیم امروز ملل است.

دیدگاه آدام اسمیت درباره‌ی اینکه چرا تخصصی‌سازی در بازارهای بزرگ‌تر پربازده‌تر است

علاوه بر سه دلیل اسمیت در پاسخ به اینکه چرا تخصصی‌سازی امور در میان افراد تولید کلی را افزایش می‌دهد، او چهارمین منبع رشد اقتصادی را نیز شناسایی کرد: افزایش در اندازه‌ی بازارها یعنی، افزایش تعداد افرادی که در شبکه‌ی تجاری فعال هستند. او این مفهوم را این‌گونه خلاصه کرد: «تقسیم کار با اندازه‌ی بازار محدود می‌شود.» این عامل هم از طرف «عرضه» (یعنی عرضه‌ی کارگران) و هم از طرف «تقاضا» (یعنی درخواست برای تولیدات ماشین‌ها و کارگران تخصصی) عملی می‌شود. بیاید به ترتیب به هر دو طرف نگاهی بیندازیم.

تقسیم کار با وجود کارگران بیشتر تخصصی‌تر می‌شود. هرچه تعداد کارگران در دسترس بیشتر باشد برای تخصصی شدن تولید گزینه‌های بیشتری وجود دارد. اگر شما در جزیره‌ای برهوت باشید و برای زنده ماندن کیله و ماهی بخورید، واضح است خودتان باید تمام ماهی‌ها را صید کنید و تمام کیله‌های جزیره را بچینید. حال اگر کسی دیگر در آن جزیره باشد چنانچه شما دو نفر مایل به معامله با هم باشید، یکی از شما می‌تواند به صورت تخصصی صید ماهی را انجام بدهد و دیگری کیله بچیند. به

دلایل بالا، آدام اسمیت به درستی پیش‌بینی می‌کند که این دوبرابر شدن جمعیت جزیره، کل تولید اقتصادی را بیش از دوبرابر می‌کند. یعنی تولید سرانه افزایش خواهد یافت.^۱

به همین ترتیب، اضافه کردن شخص سومی به جزیره به شکل مشابه، حتی اگر همه شما فقط به تولید و مصرف ماهی و کیله ادامه دهید باز کل تولیدات شما بیش از نسبت افزایش تعداد کارگران بالا می‌رود. نفر سوم می‌تواند به طور تخصصی به ماهیگیری در ساحل غربی پردازد در حالی که فرد قبلی در ساحل شرقی صید کند. تا زمانی که هر سه‌ی شما مایل به تجارت با همدیگر باشید، نسبت تولید سرانه‌ی ماهی و کیله بیش از افزایش نسبت جمعیت متخصص افزایش می‌یابد.

به طور کلی، برای مقدار مشخصی کالا و خدمات که تولید بشود، تعداد بیشتری از کارگران قادر و تشویق به تخصصی‌سازی بیشتر می‌شوند که در نتیجه منجر به رشد کل تولید سرانه می‌شود. علت این «افزایش بازدهی» (به اصطلاح اقتصاددانان) تعداد روزافزون کارگران مربوط به دو ویژگی می‌شود که در بیشتر فرآیندهای تولید وجود دارد. ویژگی اول، تقریباً فرآیند تولید هر کالا یا خدماتی متشکل از تعداد کثیری وظایف کوچک است که هر کدام این وظایف به طور تخصصی به یکی از گروه‌های کارگران محول می‌شود. مثلاً اگر کار ماهی‌گیری شامل دو بخش صید و بسته‌بندی دقیق ماهی در سبدها بشود، آنگاه دو نفر می‌توانند با هم کار کنند که یکی فقط تخصصش صید باشد و دیگری تخصصش بسته‌بندی ماهی‌ها.

۱. خوانندگان موشکاف متوجه خواهند شد که افزایش تولید سرانه در اثر مشارکت تعداد بیشتری از افراد در اقتصاد در اصل با افزایش تولید سرانه توسط تعداد معینی از افراد که از کار غیرتخصصی به کار تخصصی روی می‌آورند، تفاوتی ندارد. وقتی در میان تعداد ثابتی از افراد، یک فرد به خود متکی به تخصص‌گرایی و تجارت به دیگران روی می‌آورد، اتفاق مهمی رخ می‌دهد که اقتصادی بزرگ جایگزین اقتصادهای تک‌نفره‌ی کوچک می‌شود. به علت تخصص در اقتصاد بزرگتر، کل تولید او از جمع تولیدات اقتصادهای کوچک‌تر قبلی بیشتر است.

ویژگی دوم، با وجود کارگران بیشتر خود فرآیند تولید از لحاظ «طول زمانی» می‌تواند رشد فزاینده‌ای داشته باشد. تعداد بیشتر کارگران امکان اجرای وظایف جدیدی را می‌دهد که به تولید بهتر یا سریع‌تر کالای نهایی کمک می‌کنند. مثلاً شاید تنها یک فرد در جمع‌آوری کیله‌ها تخصص داشته باشد که با خزیدن از درختان کیله بالا و پایین برود. اما اگر دو کارگر باشند ممکن است یکی از آنان دیگری را روی شانه‌هایش بلند کند تا او بتواند کیله‌ها را سریع‌تر بچیند. نتیجه‌ی این «کوتاه شدن» فرآیند جمع‌آوری کیله این است که کیله‌های بیشتری در مدت زمان مشخصی چیده می‌شود.

تقسیم کار با افزایش مشتری بیشتر می‌شود

فرض کنید (همان‌طور که محتمل است) شهری با جمعیت ۵۰۰ نفر تنها یک پزشک عمومی دارد. حالا اگر جمعیت هزار برابر بشود به ۵۰۰ هزار نفر می‌رسد. این شهر حالا پزشکان متخصصی مانند متخصص اطفال، انکولوژیست، ارتوپد، قلب و عروق و جراح قلب خواهد داشت که وقتی کوچک‌تر بود نداشته است. چه چیزی افزایش این متخصصان را توجیه می‌کند؟ بخشی از پاسخ این است که با افزایش جمعیت به احتمال زیاد افراد توانمند و علاقه‌مند بیشتری نیز وجود دارند تا کارهایی با تخصص بالا را بپذیرند اما قسمت عمده‌ی جواب این است که با افزایش جمعیت، احتمال وجود مشتری کافی بالا می‌رود که کسب چنین تخصص عمیقی را توجیه می‌کند. مثلاً متخصص گوارش اطفال را در نظر بگیرید.^۱ خوشبختانه درصد افراد زیر ۱۶ سال که از امراض گوارشی رنج می‌برند و به

۱. من علاقه‌ی خاصی به این تخصص پزشکی دارم. به این دلیل که چنین تخصصی، زندگی سه‌سر ساله‌ی من را در سال ۲۰۰۰ نجات داد. اینجا بی‌ارتباط نیست که اشاره کنم ما در آن زمان در منطقه‌ی شهری نیویورک زندگی می‌کردیم.

مراقبت پزشکی نیاز دارند بسیار کم است. نتیجه این است که تعداد کمی خانواده، بچه‌هایی با مشکلات جدی گوارشی دارند که نیاز به متخصص گوارش اطفال داشته باشند. بسته به اندازه‌ی جمعیت، برای متخصصان گوارش که بیمارانی از تمام سنین را درمان کنند و همچنین متخصصان اطفال که تمام بیماری‌های کودکان را پوشش دهند، تعداد کافی مراجعه‌کننده وجود دارد اما برای حمایت متخصص گوارش اطفال، جمعیت شهر باید آن‌قدر زیاد باشد تا به تعداد کافی کودکان مبتلا به بیماری‌های گوارشی که به مراقبت پزشکی نیاز دارند وجود داشته باشد.

بازار بزرگ نه تنها تأمین معاش از طریق انجام کارهایی به شدت تخصصی را میسر می‌کند، بلکه افراد متخصص را به صرف زمان و تأمین منابع ضروری برای کسب مهارت‌های تخصصی بیشتر تشویق می‌کند. متخصص گوارش اطفال دوره‌های تمرینی و آموزشی بیشتری را می‌گذرانند که مورد نیاز این شغل تخصصی است؛ اگر او باور داشته باشد بازار چنین تخصصی بسیار کوچک است و با انجام این کار تخصص نمی‌تواند امرار معاش کند، به دنبال کسب مهارت‌های بیشتر در این مورد تخصصی نخواهد رفت.

بازار بزرگتر تشویق به نوآوری و توسعه محصول می‌کند

در بازاری با جمعیت بزرگتر همان‌طور احتمال بیشتری وجود دارد که یک پزشک در راه کسب تخصص گوارش اطفال زمان و تلاش لازم را صرف کند، احتمال بیشتری نیز دارد که کارآفرینان و سرمایه‌گذاران نیز تولید کالاها و خدمات با هزینه‌های اولیه بالا را متقبل شوند. اگر کارآفرینان و سرمایه‌گذاران پیش‌بینی کنند که قادر به فروش تعداد کافی برای جبران این هزینه‌های اولیه

نیستند آنگاه محصولاتی با هزینه‌های اولیه‌ی بالا تولید نخواهد شد. بنابراین بازار بزرگتر به معنای تعداد مشتری بیشتر بوده و از این رو، حجم فروش آینده آن قدر بالاست تا بتواند هزینه‌های اولیه را پوشش دهد.

حال با مثال فرضی ساده‌ای این نکته را روشن کنیم. فرض کنید شرکت دارویی مرک، واقع در نیوجرسی ایالات متحد باید تصمیم بگیرد آیا برای بیماری دردناک اما به ندرت کشنده که در هر قرن فقط یک نفر از هر ۱۵۰۰ نفر را درگیر می‌کند، دارویی تولید کند یا نه؟ اگر این دارو معمول باشد، مرک باید ۲٫۵ میلیارد دالر صرف هزینه‌های تحقیق، توسعه و آزمایش این دارو کند.

حتی اگر مرک مطمئن باشد این هزینه‌ها و زحمات اولیه منجر به موفقیت می‌شود، در صورتی چنین کاری را خواهد کرد که بداند تعداد کافی از این دارو با قیمت مناسب فروش خواهد رفت تا نه تنها بتواند هزینه‌های تولید واقعی این دارو را پوشش دهد بلکه همچنین هزینه‌ی این زحمات اولیه را جبران کند.

فرض کنید بازار هدف مرک به ایالات متحد و میانگین سالانه‌ی جمعیت آمریکا در صد ساله آینده ۴۰۰ میلیون نفر برآورد شده باشد. همچنین فرض کنید دارو تنها یک مرتبه در زندگی برای هر بیمار تجویز شود. تحت چنین شرایطی، مرک حدود بیش از ۲۶۶٫۶۶۷ بیمار نخواهد داشت که تنها یک بار این دارو را می‌خرند. برای توجیه طرح تولید این دارو، مرک باید هر دارو را به قیمت حداقل ۹۳۷۵ دالر بفروشد.

اگر مرک مطمئن نباشد که می‌تواند حداقل ۲۶۶٫۶۶۷ عدد از این دارو را به قیمت ۹۳۷۵ دالر بفروشد، این دارو را تولید نخواهد کرد اما حالا فرض کنید بازار هدف مرک، کل دنیا باشد. حتی اگر جمعیت جهانی طی قرن آینده روی ۷٫۵ میلیارد نفر ثابت

بماند، مرک قادر خواهد بود حدود ۵ میلیون عدد از این دارو را بفروشد. با فروش هر کدام به قیمت حداقل ۵۰۰ دالر، مرک می‌تواند هزینه‌های اولیه توسعه و تولید دارو را پوشش دهد. حال اگر مرک مطمئن باشد حداقل ۵ میلیون عدد از این دارو با حداقل قیمت ۵۰۰ دالر فروش خواهد رفت، آن را تولید خواهد کرد.

نکته‌ی کلی این است وقتی تعداد خریداران بالقوه بالاتر می‌رود، احتمال بیشتری دارد تلاشی برای توسعه و تولید محصولی انجام شود چراکه سودآوری فروش، هزینه‌های اولیه‌ی بالای تولید را تضمین می‌کند و از این رو تولید صورت می‌گیرد. بنابراین شبکه‌های تجاری که در سراسر جهان گسترده است، تولید و فروش بسیاری از کالاها و خدمات را افزایش می‌دهد که در شبکه‌های تجاری کوچکتر (مثلاً فقط یک کشور) قابل توسعه و تولید نبودند.

نتیجه‌گیری

تمام تجارت‌های اختیاری منجر به رفاه اقتصادی طرفین تجاری می‌شوند. مهم‌ترین چیزی که موجب می‌شود تجارت به افزایش رفاه اقتصادی بینجامد، تشویق و کمک به تخصصی‌سازی تولید و همچنین تشویق به ماشینی‌سازی و نوآوری است. در عوض، همان‌طور که تخصص عمیق‌تر می‌شود و ماشینی‌شدن و نوآوری پیشرفت می‌کند، تولید کل کالاها و خدمات سرانه افزایش می‌یابد.

تخصصی‌سازی بدون تجارت تحقق نمی‌یابد. (متخصص نجاری اگر قادر به مبادله‌ی خدمات نجاری خود با غذا نبود از گرسنگی می‌مرد.) و تجارت تخصصی‌سازی، ماشینی‌سازی و نوآوری بیشتر- علت اصلی رفاه مدرن- را ترویج و تشویق می‌کند.

بررسی مفهوم مزیت نسبی و مفاهیمی فراتر از آن

همان‌طور که در فصل یک مشاهده کردیم، استدلال آدام اسمیت این بود که تخصص، موجب افزایش سرانه‌ی خروجی اقتصادی می‌شود. در برخی موارد، این امر به منزله‌ی ایجاد ساختاری است که کارگر را بر آن می‌دارد تا در انجام وظایف خود مؤثرتر بوده و در موارد دیگر، به معنای ارتقای فرآیندهای تولید و صرفه‌جویی در نیروی کار است که با ایجاد وقت آزاد برای کارگران، باعث می‌شود به تولید کالاها یا خدماتی پردازند که پیش از این و در غیر این صورت میسر نبوده است. البته، افزایش خروجی سرانه، با کمک تخصص از مجرای دیگری نیز امکان‌پذیر است. مجرای که هیچ‌یک از عوامل مؤثر بر تولید کارگر و مقدمات لازم برای فرآیندهای صرفه‌جویی در کار تولید را شامل نمی‌شود. روش یاد شده عبارت از تخصصی‌سازی بر مبنای مزیت نسبی هر یک از کارگران است.

تجارت، تولید را به سمت آن دسته از [کالاهایی] منتقل می‌کند که هزینه‌ی فرصت [تولیدشان] کم‌ترین است: اصل مزیت نسبی، احتمالاً، یکی از غیرعادی‌ترین مفاهیم اصلی اقتصاد است. هر چند، در کتابی با عنوان جستاری

در زمینه‌ی تجارت خارجی ذرت به قلم رابرت تورنس که در سال ۱۸۱۵ میلادی نگاشته شده، نسخه‌ی اولیه‌ی اصل مزیت نسبی مشاهده می‌شود. به این ترتیب، احتمال می‌رود کشف اصل مزیت نسبی را بتوان به ابتدای قرن نوزدهم و به یک سرمایه‌دار و اقتصاددان انگلیسی به نام دیوید ریکاردو (۱۷۷۲-۱۸۲۳) نسبت داد. ریکاردو در سال ۱۸۱۷ میلادی کتابی را با عنوان اصول اقتصاد سیاسی و مالیات‌ستانی به رشته‌ی تحریر درآورد. کتاب مذکور یکی از تأثیرگذارترین آثار همان سال به شمار می‌رفت. او در فصل هفتم همین کتاب «در زمینه‌ی تجارت خارجی» به معرفی مفهوم مزیت نسبی پرداخته است. ریکاردو برای این کار از یک مثال ساده‌ی عددی بهره جست و در این مثال، دو کشور انگلستان و پرتغال و دو کالای پارچه و شراب را به عنوان نمونه در نظر گرفت. او در مثال خود نشان داد حتی اگر در مقایسه با انگلیسی‌ها، تولید هر دو کالای پارچه و شراب در پرتغال، نیازمند ساعات کار کم‌تری باشد، پرتغالی‌ها همچنان می‌توانند با تخصصی‌سازی تولید شراب، آن را به انگلستان صادر کرده و در عوض، پارچه‌ی انگلیسی دریافت کنند. به این ترتیب، اگر میزان پارچه‌ی صرف نظر شده در ازای تولید یک واحد شراب در پرتغال، کم‌تر از مقدار پارچه‌ی صرف نظر شده در ازای تولید یک واحد شراب در انگلستان باشد، پرتغال با بهره‌جستن از این تخصصی‌سازی در تجارت خود منفعت کرده است.

بنابراین، با بهره‌گیری از تولید تخصصی شراب و با توجه به این امر که هزینه‌ی تولید شراب در پرتغال، به طور نسبی پایین‌تر از هزینه‌ی تولید آن در انگلستان است، پرتغالی‌ها قادر خواهند بود به تجارت شراب پرداخته و در ازای آن از انگلستان

پارچه دریافت کنند. این تجارت به سود پرتغال خواهد بود. چرا که با این روش می‌توانند در ازای صادرات شراب به انگلستان، پارچه‌ای بیش از آنچه خود قادر به تولیدش بودند را دریافت نمایند.

با توجه به دشوار بودن توضیح کلامی مزیت نسبی، بهتر است با استفاده از برخی اعداد فرضی به بیان روشن‌تر آن بپردازیم. تنها به این دلیل ساده که مزیت نسبی نهایتاً در سطح افراد تعریف شده و هر گونه مزیت نسبی موجود در سطح کشور تقریباً بازتابی از مزایای نسبی آحاد آن کشور یا آن بنگاه است، در این مثال هم، به جای دو کشور از دو نفر با نام‌های «آن» و «بیل» استفاده می‌کنیم.

علاوه بر این فرض، در این مثال از فرضیات دیگری نیز بهره می‌جوییم که در ادامه به آن‌ها خواهیم پرداخت. به کارگیری این فرضیات، فقط به منظور آن است که تا جای ممکن، موضوع را روشن‌تر کرده و آن را تشریح کنیم. بهتر است بدانید بدون به خطر انداختن نتایج این ارزیابی، هر یک از فرضیات مذکور را می‌توان نادیده گرفت. برای راحتی بیش‌تر، مفروضات اصلی به کار رفته در این تحلیل به صورت فهرست‌وار در زیر آمده است:

تنها دو نفر وجود دارند: آن و بیل.

این دو نفر، فقط دو کالا را مصرف و به تبّعث، آن را تولید می‌کنند: ماهی و کیله.

هر شخص به حقوق مالکیت دیگری احترام گذاشته و ملزم به رعایت تعهدات پیمانی است.

ماهی تولید شده توسط یک شخص، درست معادل ماهی تولید شده توسط فرد دیگر است. به همین ترتیب، کیله

تولید شده توسط یکی، درست همانند کیله‌ی است که دیگری تولید می‌کند.

منحنی امکانات تولید هر یک از این افراد، خطی است. یعنی، مقدار کالایی که هر فرد از تولید آن صرف نظر می‌کند تا تولید کالای دیگر را فزونی بخشد، بدون در نظر گرفتن میزان تولید جاری کالای نخست، مشابهت دارد. مثلاً، تعداد ماهی‌هایی که «آن» تولید آن‌ها را قربانی می‌کند، معادل تعداد کیله‌های بیش‌تری است که تولید می‌شود.

هنگامی که «آن» و «بیل» روند تخصصی‌سازی و تجارت را آغاز می‌کنند، هر یک تمایل دارند میزان مصرف کیله خود را مشابه قبل از زمان مذکور نگه داشته و همان مقدار را مصرف کنند.

اگر، «آن» تمام زمان کاری خود را صرف جمع‌آوری کیله کند، در طول هر ماه، یک‌صد کیله به دست خواهد آورد. اما، هیچ مقدار ماهی عایدش نخواهد شد. در مقابل، اگر تمام مدت کار خود را به صید ماهی بپردازد، ماهیانه دویست ماهی صید کرده و هیچ کیله‌ی عایدش نخواهد شد. از آن‌جا که عوامل تولید را خطی فرض کرده‌ایم، اگر «آن»، زمان صرف شده برای انجام کار را میان این دو مسئولیت، به طور مساوی تقسیم کند، ماهیانه، ۵۰ کیله و یک‌صد ماهی به دست می‌آورد. از طرف دیگر، اگر «بیل» تمام زمان کار خود را صرف جمع‌آوری کیله کند، ۵۰ کیله گردآوری خواهد کرد. در عوض، اگر در تمام مدت کار، به صید ماهی مشغول شود، ۵۰ ماهی به دست خواهد آورد. جدول شماره‌ی یک، حداکثر مقادیر ماهی و کیله به دست آمده در طول یک ماه و توسط «آن» و «بیل» را نشان می‌دهد.

جدول شماره ۱: امکانات تولید:

بیل	آن	
۵۰	۱۰۰	کیله
۵۰	۲۰۰	ماهی

حال، در صورتی که «آن» و «بیل» کالاهای خود را با یکدیگر مبادله نکنند، مقادیر مصرفی هر یک از آن‌ها در مقایسه با میزان تولیدشان به شدت محدود خواهد بود. تصور کنید پیش از آغاز روند تخصصی کردن و تجارت کالاها، «آن» و «بیل» هر یک، زمان کار خود را میان جمع‌آوری کیله و صید ماهی، به طور مساوی تقسیم می‌کردند. در جدول شماره ۲، میزان مصرف و تولید سرانه و ماهیانه‌ی «آن» و «بیل» را نشان داده‌ایم.

جدول شماره ۲: میزان مصرف و تولید سرانه، پیش از آغاز روند

تخصصی سازی و تجارت:

بیل	آن	
۲۵	۵۰	کیله
۲۵	۱۰۰	ماهی

حال، «آن» پس از ملاقات با «بیل» و اطلاع از عادات کاری او، مبادله‌ی زیر را پیشنهاد می‌کند:

«آن» می‌گوید، «من ۳۷ عدد از ماهی‌های خود در ازای ۲۵ عدد از کیله‌های تو معاوضه می‌کنم.» «بیل» قبول می‌کند و این پرسش مطرح می‌شود که کدام‌یک از این دو نفر از این معامله سود برده‌اند؟ یکی؟ هیچ کدام؟ یا هر دو نفر؟ تنها به منظور تشریح ساده‌ی این مثال، فرض می‌کنیم که هر دو نفر، پس از انجام مبادله، به میزان یکسانی کیله مصرف می‌کنند. جدول شماره‌ی ۳ مقادیر ماهی و کیله‌ی را نشان می‌دهد که «آن» و «بیل» هر یک به منظور مبادله با دیگری تولید کرده‌اند. به خاطر داشته باشید که «بیل» متخصص جمع‌آوری کیله است. او در هر مرحله ۲۵ کیله را به مصرف می‌رساند. اما، هم‌چنین، لازم است ۲۵ عدد کیله هم به «آن» بدهد. او تنها در صورتی خواهد توانست به این مقصود برسد که تمام وقت خود را صرف تولید کیله کند. در این صورت، قادر خواهد بود، ۵۰ کیله تولید کرده و تولید ماهی خود را به صفر برساند.

جدول شماره‌ی ۳: میزان تولید مبتنی بر تخصصی سازی و تجارت:

بیل	آن	
۵۰	۲۵	کیله
۰	۱۵۰	ماهی

«آن» با علم به این که قرار است از «بیل» ۲۵ عدد کیله دریافت کند، بخشی از نیروی کار خود را صرف گردآوری ماهی می‌کند. «آن» به پشتوانه‌ی این معامله، تنها ۲۵ عدد از ۵۰ کیله‌ی را که پیش‌تر تولید می‌کرد، جمع‌آوری می‌کند. حالا او می‌تواند زمان بیش‌تری را صرف ماهی‌گیری کرده و به این ترتیب، ۵۰ ماهی دیگر نیز صید می‌کند. چنین امری موجب می‌شود خروجی ماهی «آن» افزایش یافته و از یک‌صد عدد به یک‌صد و پنجاه عدد افزایش یابد.

زمان انجام معامله فرا می‌رسد و طبق قولی که به هم داده بودند، «آن» ۳۷ عدد ماهی به «بیل» داده و «بیل» ۲۵ عدد کیله به «آن» می‌دهد. جدول شماره‌ی ۴ نشان می‌دهد با توجه به این معامله، «آن» و «بیل»، هر یک، چه تعداد کیله و ماهی مصرف می‌کنند. به خاطر داشته باشید هر دو نفر در مقایسه با زمان قبل از معامله در شرایط بهتری قرار دارند. تعداد کیله‌های مصرفی هر یک از این افراد، درست همانند قبل است. اما، حالا تعداد ماهی‌های «آن» ۱۳ عدد افزایش یافته است. این در حالی است که «بیل» تنها ۱۲ ماهی بیش‌تر دارد تا مصرف کند. حال، این اجتماع کوچک که نام «آنبیلانیا» به آن داده‌ایم، با مجموع ۲۵ ماهی، ثروتمندتر به شمار می‌رود!

جدول شماره‌ی ۴: میزان مصرف مبتنی بر تخصصی سازی و تجارت:

بیل	آن	
۲۵	۵۰	کیله
۳۷	۱۱۳	ماهی

چنین افزایشی در کل خروجی در نتیجه‌ی غارت‌گری یا «استثمار» شخص ثالث به وسیله‌ی یکی از طرفین و یا هر دو طرف نبوده است. چرا که، اساساً سوم شخصی در کار نبوده که بتوان او را غارت یا «استثمار» کرد. بنابراین، افزایش خروجی و مصرف به هیچ یک از فاکتورهای شناخته شده توسط «آدام اسمیت» ارتباطی نداشته است. این افزایش خروجی و ثروت برای هر دو نفر، منحصراً در نتیجه‌ی افزایش تخصص «آن» در امر ماهی‌گیری و افزایش تخصص «بیل» در جمع‌آوری کیله بوده است. به دست آوردن چنین خروجی رضایت‌بخشی، حاصل این طرز تفکر است که هر یک از آحاد جامعه تمرکزشان را کاملاً صرف کالایی کرده که در تولید آن بازدهی نسبی بیش‌تری داشته است. واضح است که اینجا، بازده هر فرد در مقایسه با عملکرد فردی دیگر معنا می‌یابد.

با تماشای جدول شماره‌ی یک، در ابتدا تصور می‌کنیم که «آن» در هر دو زمینه‌ی جمع‌آوری کیله و ماهی‌گیری، نسبت به «بیل» عملکرد بهتری دارد. چرا که، «آن» در مقایسه با «بیل»، قادر است ماهیانه مقادیر بیش‌تری از کالاهای مذکور را تولید کند. اما، نبوغ اصل مزیت نسبی در این است که کمک می‌کند دریابیم که ابتدا تصور غلطی داشته‌ایم. زیرا، از نظر اقتصادی، مهم این است که هزینه‌ی تولید هر یک از این اقلام برای «آن» در مقایسه با «بیل» چقدر است. در ضمن، از آنجایی که فرض بر این بوده که افراد مذکور فقط ماهی و کیله مصرف می‌کنند، هزینه‌ی مصرفی برای تولید ماهی بر اساس کیله‌ها و هزینه‌ی مصرفی برای تولید کیله بر مبنای تعداد ماهی‌هایی محاسبه می‌شود که از تولید آن‌ها چشم‌پوشی شده است. بنابراین، وقتی هزینه‌ی تولید یکی از اقلام برای یکی از

افراد را با هزینه‌ی تولید همان کالا برای فرد دیگری مقایسه می‌کنیم، خواهیم دید «آن» قادر است یک کیله را در ازای دو ماهی تولید کند و از طرف دیگر، «بیل» می‌تواند یک کیله را فقط به بهای یک ماهی تولید کند. یعنی، مقایسه‌ی این دو نفر نشان می‌دهد «بیل» در زمینه‌ی تولید کیله، به طور نسبی، تولیدکننده‌ی کم‌هزینه‌تری است. در مقابل، از آنجا که «بیل» در ازای هر یک ماهی اضافی، یک کیله کم‌تر تولید می‌کند، می‌توان گفت هزینه‌ی تولید یک ماهی برای «بیل» معادل یک کیله است. از طرف دیگر، «آن» به ازای هر یک ماهی اضافی، $\frac{1}{2}$ کیله کم‌تر تولید می‌کند. این به آن معناست که هزینه‌ی تولید یک ماهی برای «آن» معادل نیمی از یک کیله است. از این دو نفر، «بیل» یک تأمین‌کننده‌ی کیله کم‌هزینه‌تر و «آن» یک تأمین‌کننده‌ی ماهی کم‌هزینه‌تر است. پس اینجا می‌گوییم «بیل» در مورد تأمین کیله بر «آن» ارجح بوده و دارای مزیت نسبی است. این در حالی است که «آن» در زمینه‌ی تأمین ماهی دارای مزیت نسبی است.

اگر از دریچه‌ی چشم هر یک از این افراد به موضوع بنگریم، خواهیم دید، «آن» می‌داند هر یک ماهی را در ازای نیمی از یک کیله به دست می‌آورد. بنابراین، تمایل خواهد داشت که هر یک ماهی را به هر بهایی که بالاتر از نصف کیله باشد به فروش رساند. در مثالی که ذکر کردیم، او ۳۷ ماهی را با هزینه‌ی تقریبی دو سوم یک کیله در ازای هر ماهی به «بیل» واگذار کرد. از طرف دیگر، «بیل» اطلاع دارد هر کیله برای او معادل یک ماهی هزینه برمی‌دارد. پس، او کیله‌هایش را به هر قیمتی که بالاتر از یک ماهی باشد خواهد فروخت. در مثال ما، او ۲۵ کیله را به قیمت تقریبی یک و نیم ماهی در ازای یک

کیله، واگذار کرد.

اینجا، قیمت، موضوع مورد بحث نیست. بلکه، مسئله بر سر نرخ مبادله‌ی ماهی در ازای کیله است. پرداخت هر قیمتی مابین نصف کیله و یک کیله کامل در ازای یک ماهی، برای هر دو نفر یعنی «آن» و «بیل» سودآور خواهد بود.^۱ موضوع مهم این است که حداقل یک قیمت یا یک نرخ مبادله وجود دارد که برای هر دو نفر به طور متقابل، سودآور است. چنین قیمتی (یا محدوده‌ی قیمتی) تنها به شرط برقراری مزیت نسبی، وجود خواهد داشت. یعنی به شرطی که فردی بتواند در ازای تولید کالای مشابه، قیمت متفاوتی ارائه دهد.

هنگامی که میزان تولید تامین‌کننده‌ی کم‌هزینه‌تر ماهی، یعنی «آن»، بیش از مصرفش باشد، تمایل خواهد داشت ماهی خود را با «بیل» مبادله کند. به این ترتیب، «بیل» اذعان خواهد داشت که «آن» در زمینه‌ی ماهیگیری بازدهی بالاتری دارد. «بیل» نمی‌تواند تولید ماهی را با بهایی پایین‌تر از یک کیله به ازای هر ماهی انجام دهد. اما، تجارت با «آن» به او کمک می‌کند بتواند ماهی خود را به بهای دو سوم یک کیله به دست آورد (طبق مثال). به همین ترتیب، «آن» اذعان می‌کند که «بیل» در زمینه‌ی جمع‌آوری کیله بازدهی بیش‌تری دارد. در اصل، هر یک از آن‌ها، تخصص و مزیت نسبی دیگری را قبول کرده و با طرف مقابل به تجارت می‌پردازند. یعنی، «آن» و «بیل» اجازه می‌دهند هر یک از طرفین، با توجه به مزیت نسبی، حاصل خود را به اشتراک بگذارد.

۱. از آنجا که تولید هر ماهی برای «آن» معادل نصف کیله هزینه دارد بنابراین، او تمایل نخواهد داشت ماهی‌اش را به بهایی پایین‌تر از نصف کیله بفروشد. از طرف دیگر، «بیل» می‌تواند هر یک ماهی را به بهای یک کیله تولید کند، بنابراین تمایل نخواهد داشت که ماهی را به قیمتی بالاتر از یک کیله بخرد.

مثال بالا، با بیانی ساده، ویژگی‌های اصلی مزیت نسبی را نشان می‌دهد. یعنی، اگر هزینه‌ی تولید یک کالا یا ارائه‌ی خدماتی که توسط هر دو طرف ارزش‌گذاری شده برای هر یک از طرفین متفاوت باشد، فرصت‌های متقابل سودآور در زمینه‌ی تخصصی‌سازی و تجارت در میان آن دو طرف وجود خواهد داشت. مثلاً عواملی مانند، ازدیاد میلیونی جمعیت، کالاهای خدمات (از جمله، ماشین‌آلات و کالاهای سرمایه‌ای) تنها قابلیت اجرا و قدرت این اصل را افزایش می‌دهد. چرا که، افزایش جمعیت و محصولات به منزله‌ی بستر و گستره‌ی وسیع‌تری برای ایجاد مزیت تخصصی‌سازی و تبادل است.

ترکیب ریکاردو با اسمیت:

ترکیب دیدگاه‌های آدام اسمیت و دیوید ریکاردو به درک عمیق‌تر مفهوم مزیت نسبی کمک می‌کند. به خاطر داشته باشید که در مطلب فوق، ثروت «آن» و «بیل» در حالی افزایش یافته که هیچ‌گونه تغییری در توانایی‌های تولید آن‌ها مشاهده نشده و از هیچ دستگاہی استفاده نشده است. حال، اجازه دهید یکی از مفروضات را کنار گذاشته و به طور خاص و واقع‌بینانه‌ای فرض کنیم به دلیل تمرکز فوق‌العاده بر ماهی‌گیری، توانایی «آن» در صید ماهی به شکل چشم‌گیری افزایش یافته است. حالا، اگر او تمام وقتش را صرف ماهی‌گیری کند، قادر خواهد بود در هر بازه‌ی زمانی، به جای ۲۰۰ ماهی، ۳۰۰ ماهی صید کند. جدول شماره‌ی ۵، امکانات جدید «آن» و «بیل» در امر تولید را نشان می‌دهد:

جدول شماره ۵: «آن» در زمینه‌ی تولید ماهی توانمندتر می‌شود:

بیل	آن	
۵۰	۱۰۰	کیله
۵۰	۳۰۰	ماهی

اکنون، «آن» به وضوح در زمینه‌ی تولید ماهی پیشرفت کرده است. با این حال، مهم است بفهمیم یک اقتصاددان، پیشرفت اسمی «آن» را به لحاظ هزینه‌ی فرصت تولید هر یک از اقلام چگونه ارزیابی می‌کند. پیش از آن که مهارت ماهی‌گیری «آن» بهبود پیدا کند، هزینه‌ی تولید هر ماهی برای او معادل نصف کیله بوده است. حالا، با توجه به پیشرفتی که در زمینه‌ی ماهی‌گیری داشته است، هزینه‌ی تولید هر ماهی برای او تنها معادل یک‌سوم کیله شده است. اما لازم است توجه داشته باشید، کاهش ناگهانی هزینه‌ی تولید ماهی توسط «آن» بر هزینه‌ی تولید کیله به وسیله‌ی او تأثیر می‌گذارد. قبل از آن که مهارت‌های «آن» بهبود یابند، هزینه‌ی تولید هر یک عدد کیله توسط او معادل دو ماهی بود. این در حالی است که، اکنون که مهارت ماهی‌گیری «آن» بهبود یافته است، تولید هر یک عدد کیله برای او معادل سه ماهی هزینه بر می‌دارد. دلیل این امر، آن است که حالا «آن» قادر است در هر بازه‌ی زمانی، نسبت به گذشته، تعداد ماهی بیش‌تری تولید کند. بنابراین، با سپری کردن زمان در جهت جمع‌آوری کیله، ناگزیر، لازم است در مقایسه با گذشته از تولید ماهی بیش‌تری صرف نظر کند. به‌طور خلاصه، می‌توان گفت، پیشرفت «آن» در زمینه‌ی تولید ماهی، از نظر اقتصادی، عمل کرد بدتر او در زمینه‌ی تولید کیله را در پی دارد. جالب‌تر آن که، بهبود مهارت

«آن» در زمینه‌ی تولید ماهی، موجب می‌شود مهارت تولید کیله «بیل» نیز در مقایسه با مهارت تولید کیله «آن» بهبود یابد. پیش از افزایش بازدهی تولید ماهی توسط «آن»، هزینه‌ی تولید کیله به وسیله‌ی «بیل»، معادل یکدوم چیزی بود که «آن» برای تولید کیله هزینه می‌کرد. اما، اکنون، بهبود بازده تولید ماهی توسط «آن» موجب شده «بیل» بتواند کیله خود را به بهایی معادل یکسوم بهای تولید همین محصول به وسیله‌ی «آن»، تولید کند. بنابراین، این واقعیت قابل توجه را باز هم تکرار می‌کنیم: بهبود مهارت «آن» در زمینه‌ی تولید ماهی، سبب می‌شود که «بیل» در مقایسه با «آن» تولید کننده‌ی کیله بهتری به شمار آید. جالب است بدانید، این در حالی است که مهارت «بیل» در زمینه‌ی تولید ماهی و کیله، مطلقاً تغییری نکرده است.

به این ترتیب، «بیل» به طور بالقوه، از بهبود مهارت ماهیگیری «آن» منتفع می‌شود. برای درک بیش‌تر، لازم است به خاطر داشته باشید که پیش از این که مهارت ماهی‌گیری «آن» ارتقاء یابد، هزینه‌ی تولید کیله به وسیله‌ی «بیل»، نصف «آن» بود. اما، بهبود مهارت ماهی‌گیری «آن» موجب شد، هزینه‌ی تولید هر کیله توسط او افزایش یافته و از دو ماهی به سه ماهی برسد. از طرف دیگر، هزینه‌ی تولید کیله توسط «بیل» هم‌چنان ثابت مانده و مانند گذشته معادل یک ماهی در ازای هر کیله است. این هزینه، پیش‌تر معادل نیمی از آن چیزی بود که «آن» برای تولید ماهی هزینه می‌کرد. اما، حالا هزینه‌ی تولید ماهی برای «بیل» به یکسوم هزینه‌های «آن» تقلیل یافته است.

انتفاع بالقوه‌ی «بیل» از بهبود مهارت ماهی‌گیری «آن» حاصل این واقعیت است که حالا، «آن» بر خلاف گذشته، تمایل خواهد

داشت هر یک از ماهی‌هایش را به بهایی کم‌تر از نصف کیله (نه کم‌تر از یک‌سوم کیله) به «بیل» بفروشد. حال، «بیل» می‌تواند با تمسک بر قدرت چانه‌زنی، «آن» را متقاعد کند تا در ازای مقدار معینی کیله، نسبت به گذشته، ماهی بیش‌تری به او بدهد.

در این مثال دو نفره، سهم سود حاصل از تجارت، منحصراً با اتکا بر قدرت چانه‌زنی تعیین می‌شود. به این معنا که بخشی از سود معاملات به یکی و بخش دیگری از این سود به فرد دوم، اختصاص می‌یابد. یعنی، هر چه قدرت چانه‌زنی «آن» نسبت به «بیل» بهتر باشد، سهم سود حاصله از معامله‌ی او بیشتر بوده و در مقابل، سهم «بیل» کم‌تر خواهد بود. با این وجود، هرگز فراموش نکنید که بر اساس اصل مزیت نسبی و تجارت، تخصصی‌سازی در امر تولید، منجر به تحصیل سود متقابل از معامله می‌شود. با وجود پایین بودن سهم سود حاصله‌ی «بیل»، هنوز هم از لحاظ مادی برای او بهتر است که معامله را پذیرفته و آن را رد نکند. با نگاهی متفاوت، می‌توان دریافت، هر چقدر هم که قدرت چانه‌زنی «آن» خوب باشد، قادر نخواهد بود «بیل» را متقاعد کند تا در این معامله چیزی از دست بدهد یا اساساً سودی دریافت نکند.

در واقعیت جهان امروزی، یعنی در دنیایی که هر کالا یا خدماتی معمولاً توسط تأمین‌کنندگان بسیار متنوعی تولید و ارائه می‌شود، سهم سود حاصل از تخصص و تجارت، بر اساس رقابت تعیین می‌شود. بدیهی است، «آن» پس از بهبود مهارت ماهی‌گیری، تمایل خواهد داشت با ثابت نگه‌داشتن قیمت (فروش هر ماهی در ازای دو سوم کیله)، سود حاصل از این بهبود را تماماً به خود اختصاص دهد. اما، اگر «آن» با رقابت

مواجه شود و تأمین کنندگان دیگری وجود داشته باشند که بتوانند هر ماهی را با قیمتی پایین‌تر از دو سوم کیله تولید کنند، احتمالاً تحت تأثیر بازار رقابتی، ناچار خواهد شد، قیمت خود را پایین‌تر بیاورد. این در حالی است که پیش از بهبود مهارت‌های «آن»، او نیازی نمی‌دید بهای ارائه‌ی هر ماهی را به کم‌تر از نصف کیله کاهش دهد. اما، حال، با وجود ارتقای قابلیت‌ها، در مواجهه با بازار رقابتی، ناچار است بهای هر ماهی را به یک‌سوم کیله تقلیل دهد. در ضمن، اگر تعداد متخصصان حوزه‌ی ماهیگیری افزایش یافته و تخصص آن‌ها با مهارت‌های «آن» قابل مقایسه باشد، رقابت به وجود آمده بر سر کیله‌های «بیل»، «آن» را ناچار خواهد کرد حداقل، بخشی از منافع بهبود مهارت‌های خود را با «بیل» و با سایر خریداران ماهی به اشتراک گذارد.

مرزهای جغرافیایی با سود حاصل از تجارت ارتباطی ندارند:

توضیحات اسمیت و ریکاردو) درباره‌ی دلایل تخصصی‌سازی و برقراری تجارت، توجیه محکمی برای تجارت آزاد به شمار می‌رود. دولت‌ها تا جایی از سیاست تجارت آزاد تبعیت می‌کنند که قلمرو سیاسی آن‌ها بر تولید یا فروش کالاها و خدمات، تبعیض ایجاد نکنند. در حقیقت، مقوله‌ی تجارت آزاد در اقتصاد را به طور خلاصه می‌توان نمایشی اقتصادی نامید که مرزهای سیاسی در آن نقشی ندارند. یعنی، هر گونه سود حاصل از تجارت دو نفر از ساکنان یک کشور معادل همان سودی است که دو نفر از ساکنان کشورهای مختلف از تجارت با یکدیگر به دست می‌آورند. در مقابل، هر گونه ضرر و زیان واقعی یا مجازی حاصل از تجارت دو نفر از ساکنان کشورهای مختلف

معادل ضرر و زیانی است که از تجارت بین ساکنان یک کشور حاصل می‌شود. به بیان دیگر، مرزهای سیاسی نمی‌توانند هیچ تغییری در ماهیت یا تبعات تجارت ایجاد کنند.

یکی از اشتباهات رایج مخالفان تجارت آزاد این است که مقوله‌ی از دست دادن شغل یا تعطیلی کسب‌وکارها که از نتایج انجام مبادله با کشورهای خارجی است را از معضلات منحصر به فرد این تجارت قلم‌داد می‌کنند. ولی این تصور غلطی است. زیرا، هر زمان که مصرف‌کنندگان در روش مصرف کردن پول خود تغییر ایجاد کنند، برخی مشاغل جدید به وجود آمده و رونق یافته و در مقابل، بعضی مشاغل دیگر، دچار ضرر و زیان شده یا از بین می‌روند. موضوع این است که هر موقع، منبع جدیدی از مواد خام کشف می‌شود، هر زمان که کارآفرین جدیدی پا به عرصه می‌گذارد، هرگاه، محصول یا روش تولید و یا نحوه‌ی توزیع تازه‌ای به بازار معرفی می‌گردد، تغییری اقتصادی روی می‌دهد که به تبع آن، بخت به برخی از افراد روی آورده و از برخی دیگر روی برمی‌گرداند. برای روشن‌تر شدن موضوع، به بیان یک مثال کوچک بسنده می‌کنیم. در اواخر دهه‌ی ۱۹۹۰ میلادی، رژیم غذایی Atkins در آمریکا محبوب شد. میزان کربوهیدرات مصرفی افرادی که از این رژیم غذایی تبعیت می‌کردند، کم‌تر و پروتئین مصرفی آن‌ها بیش‌تر بود. مدت کمی پس از ظهور و محبوبیت این رژیم غذایی، بعضی از شعبات یکی از دونات‌فروشی‌های معروف آمریکایی به نام Krispy Kreme بسته شده و بی‌تردید، آن‌ها رژیم Atkins را مسبب چنین اتفاقی دانستند.

در نتیجه، تعداد زیادی از کارگران، مشاغل خود را در زمینه‌ی فروش یا درست کردن دونات از دست دادند. این موضوع، نه

به خاطر افزایش واردات، بلکه منحصراً به این دلیل اتفاق افتاد که عادات غذایی آمریکایی‌ها تغییر کرده بود. با این حال، میزان پریشانی، اضطراب و مشکلات ایجاد شده برای افرادی که مشاغل خود را به دلیل بالا رفتن تقاضا برای کالاهای وارداتی از دست می‌دهند، درست معادل کسانی است که به خاطر تغییرات به وجود آمده در الگوی مصرف شهروندان، شغل خود را از دست می‌دهند و این امر هیچ ارتباطی با تجارت بین‌المللی ندارد.

به بیان دیگر، اگر در میان شرکت‌ها و سازمان‌های داخلی، رقابت اقتصادی خوبی وجود داشته باشد، می‌توان باور داشت بین شرکت‌های خارجی مستقر در کشورهای گوناگون نیز رقابت اقتصادی خوبی در جریان خواهد بود. این مشاهدات، یکی دیگر از مزایای تجارت آزاد جهانی را نیز آشکار می‌کنند و آن، عبارت است از: تشویق به حداکثر رقابت ممکن. حتی اگر فرض کنیم در حال حاضر، مصرف‌کنندگان داخلی، هیچ کالایی را از کشور یا شرکت خارجی به خصوصی خریداری نمی‌کنند، آزاد بودن آن‌ها برای انجام چنین کاری، انگیزه و عامل محرک مناسبی برای شرکت‌ها و تامین‌کنندگان داخلی به شمار می‌رود تا با پایین نگه‌داشتن قیمت و بالا بردن کیفیت محصول، خواسته‌های مشتریان‌شان را برآورده ساخته و از آن‌ها مراقبت کنند.

یکی دیگر از مزایای سیاست پایدار تجارت آزاد، این است که اجازه نمی‌دهد برای به دست آوردن امتیازات خاص، منابع موجود به هدر بروند. اگر تجار و صاحبان مشاغل باور داشته باشند شانس دریافت مزایایی ویژه را از طرف دولت دارند (مانند وضع مالیات‌های مجازاتی برای مصرف‌کنندگانی که کالاهای خارجی خریداری می‌کنند)، زمان و منابع خود را فقط صرف

به دست آوردن چنین مزایایی خواهند کرد. در ضمن، هر چه میزان تمایل دولت برای اعطای چنین امتیازاتی بیش تر باشد، زمان و منابع بیش تری صرف خواهد شد تا چنین امتیازاتی حاصل شود.

با این که ممکن است، صرف چنین هزینه‌هایی برای شرکت‌های موفق در دستیابی به امتیازات ویژه، سودمند باشد، برای جامعه، خسروانی تمام و کمال به شمار می‌رود. یکی از دلایل چنین ادعایی این است که این هزینه‌ها موجب افزایش بی‌رویه‌ی سود کسانی است که به دنبال کسب این قبیل امتیازها هستند. این امر به وسیله‌ی ایجاد نیازهای کاذب صورت گرفته و ثروت و دارایی‌های افراد دیگر جامعه را کاهش می‌دهد. دلیل دیگر، این است که استفاده از منابع در چنین جهاتی، ضرورتاً به معنای فاصله گرفتن آن‌ها از مصارف تولیدی است. مثلاً فرض کنید، یکی از اهالی شهر منچستر که خانمی مشغول در عرصه‌ی کسب و کار است، به منظور لابی برای حفاظت از عمل کرده‌های رقابتی، یک روز را در لندن سپری می‌کند، به این ترتیب، در شرکت حاضر نشده و بر عمل کرد آن نظارت ندارد. بنابراین، وکیلی که توسط گروه صنعتی، استخدام شده تا با شرکت همکاری کرده و دادخواست‌های لازم را درباره‌ی مالیات‌ها تهیه کند، از زمان و تخصص حقوقی خود به نفع شرکت استفاده نکرده، قراردادهای بهتری تدوین نکرده و برای انجام معاملات املاک به مشتریان کمک نمی‌کند. این‌ها چند نمونه از زیان‌های واقعی مربوط به خروجی مؤلّد ثروت هستند. چنین زیان‌هایی که در اقتصاد، «رانت خواهی» نامیده می‌شوند، با کاهش تمایل دولت به اعطای تعرفه‌ها و دیگر امتیازات ویژه، تقلیل خواهند یافت.

تجارت و شغل

هیچ مخالفتی با تجارت آزاد رایج‌تر از این ادعا نیست که واردات بیشتر به افزایش نرخ بی‌کاری دائمی می‌انجامد. بحث‌های متعدد دیگری علیه تجارت آزاد وجود دارد، اما هیچ‌کدام به اندازه‌ی بحث اینکه «واردات باعث افزایش بی‌کاری می‌شود» به ایجاد ترس عمومی از تجارت با خارجی‌ها دامن نزده است.

بحث اینکه واردات بیشتر به معنای بی‌کاری بیشتر است، خام و ساده‌انگارانه است. این بحث با این تشخیص درست آغاز می‌شود که چون درآمد واردات از کالاها یا خدمات تولید شده در اقتصاد داخلی نیست، شهروندانی که ممکن است در غیر این صورت برای تولید این کالاها و خدمات خاص استخدام شوند، چندان مورد استفاده قرار نمی‌گیرند. این بحث اندکی جلوتر با این نتیجه‌گیری نادرست پایان می‌یابد: «از این رو، واردات باعث افزایش بی‌کاری داخلی پایدار می‌شود.»

درست است که واردات اغلب مشاغل به‌خصوصی را از بین می‌برد و یا از ایجاد مشاغل خاص دیگر جلوگیری می‌کند، اما این واقعیت ندارد که واردات نرخ بی‌کاری پایدار را افزایش می‌دهد. از آنجایی که انسان‌ها ربات‌های تک‌منظوره‌ای نیستند که هر یک برای انجام فقط و فقط یک کار طراحی و

برنامه‌ریزی شده باشند، نابودی هر شغل به‌خصوص، کارگری را که زمانی به آن شغل مشغول بوده در وضعیت بی‌کاری دائم قرار نمی‌دهد.

برای اینکه ببینیم چرا هیچ‌گونه بی‌کاری دائمی از طریق واردات ایجاد نمی‌شود، لازم است عقب‌بایستیم تا تصویری بزرگتر و کامل‌تر از فعالیت‌های اقتصادی که واردات و از دست دادن مشاغل خاص بخشی از آن هستند را بدست آوریم. بیایید مثال فرضی سیب‌های وارداتی از آمریکا به انگلستان را در نظر بگیریم.

فرض کنید جونز یک تاجر انگلیسی است که یک میلیون پوند سیب از آمریکا خریداری می‌کند. دلیل این خرید این است که جونز خرید این سیب‌ها را نسبت به سیب‌های فروخته شده توسط فروشندگان داخلی، معامله‌ای بهتر می‌داند. با این فرض که کیفیت سیب آمریکایی با سیب کشت‌شده‌ی داخلی یکی است، باید قیمت هر سیب آمریکایی از سیب‌های مشابه انگلیسی پایین‌تر باشد. بنابراین جونز انتظار دارد با فروش سیب آمریکایی در سوپرمارکتش، سود بیشتری به دست آورد تا اینکه یک میلیون پوند از سیب‌های پرورش‌یافته‌ی داخلی را بفروشد.

آنچه مخالف تجارت آزاد در این مبادله می‌بیند این است که پرورش‌دهندگان سیب بریتانیایی فروش خود را از دست داده و از این رو شهروندانی که در باغ‌های سیب بریتانیا کار می‌کنند و یا کار خواهند کرد شغل‌شان را از دست خواهند داد. اما آنچه مخالف تجارت آزاد نمی‌بیند، بزرگ‌تر و مهم‌تر است.

اثر مهم این مبادله سرنوشت یک میلیون پوند مصرف‌شده برای خرید سیب‌های وارداتی است. صادرکننده‌ی سیب آمریکایی

با این یک میلیون پوند چه کار می‌کند؟ پوند انگلیس را نمی‌توان در آمریکا مصرف کرد. بدیهی‌ترین استفاده از این پوند برای آمریکایی‌ها این است که به ارزش یک میلیون پوند از صادرات را از انگلستان خریداری کنند که آمریکایی‌ها ممکن است همین کار را بکنند. با این حال، در واقع، احتمال دارد که خود صادرکننده‌ی سیب آمریکایی علاقه چندانی به خرید هیچ چیزی از انگلستان نداشته باشد. با این حال، قبول یک میلیون پوند در ازای سیب‌هایش نشان می‌دهد او کسی را با دالر آمریکا می‌شناسد که می‌خواهد حداقل یک میلیون پوند در بریتانیا خرج کند. ما می‌توانیم آن را یک بانک آمریکایی بنامیم. صادرکننده‌ی سیب آمریکایی یک میلیون پوند انگلیسش را به ارزش یک میلیون پوند با دالر آمریکا مبادله می‌کند. تنها دلیلی که بانک آمریکایی با کمال میل در ازای یک میلیون پوند انگلیس به ارزش یک میلیون پوند دالر را به پرورش‌دهنده‌ی سیب تحویل می‌دهد این است که بانک می‌داند برخی از مشتریان می‌خواهند حداقل یک میلیون پوند به دست آورند و حاضرند بهای آن را نیز بدهند.

اما تنها دلیل برای یک آمریکایی که خواهان پوند انگلیس است این است که از آن پوند برای به دست آوردن چیزی از انگلستان استفاده کند. فرض کنید که یکی از مشتریان بانک یک واردکننده‌ی آمریکایی آجسو است. این واردکننده آجسو می‌خواهد به ارزش یک میلیون پوند از آجسوی انگلیسی را برای فروش در آمریکا عرضه کند. بنابراین واردکننده‌ی آجسو آمریکایی از دالر برای خرید یک میلیون پوند از بانک آمریکا استفاده می‌کند و سپس از یک میلیون پوند برای خرید آجسو از بریتانیا استفاده می‌کند.

در این مثال، یک میلیون پوندی که در ابتدای کار در انگلستان برای خرید سیب آمریکایی خرج شده بود، برای خرید آججوی انگلیسی مجدداً به انگلستان باز می‌گردد. به عبارت دیگر، یک میلیون پوند خرج نشده برای سیب انگلیسی در عوض برای آججوی انگلیسی خرج شده است. بنابراین، اگرچه خرید سیب‌های وارداتی در انگلستان فشار اشتغال در باغ‌های سیب انگلیسی را کاهش می‌دهد، ولی فشار زیادی را به اشتغال در آججوسازی بریتانیا تحمیل می‌کند. به طور خلاصه، بریتانیایی‌ها «سیب آمریکایی» را با آججوی تخمیر شده‌ی انگلیسی و آمریکایی‌ها آججوی انگلیسی را با «سیب پرورش‌یافته‌ی آمریکایی» خریداری کردند.

این مثال، اگرچه فرضی و ساده است، ولی یک حقیقت اساسی را درباره‌ی تجارت آشکار می‌کند: واردات تأثیر بلندمدتی بر سطح اشتغال کل ندارد. در عوض، تجارت اشتغال را تغییر می‌دهد. تجارت مشاغل را از برخی شرکت‌ها و صنایع داخلی (برای مثال آن‌هایی که محصولات تولید می‌کنند که با واردات رقابت می‌کنند) را به دیگر شرکت‌ها و صنایع داخلی تغییر می‌دهد. این تغییر مشاغل یا همان تغییر از طریق تجارت محصول و فرصت‌های شغلی در کشور، یک بازی حاصل جمع مثبت^۱ است. مشاغلی که ایجاد می‌شوند معمولاً پردرآمدتر از آن‌هایی هستند که نابود می‌شوند. دلیل آن این است که تجارت به صنایعی که دارای مزیت‌های نسبی هستند اجازه‌ی توسعه می‌دهد و آن‌هایی را که دارای معایب نسبی هستند وادار به عقب‌نشینی می‌کند که این بدان معناست صنایعی که از

۱. در نظریه‌ی بازی‌ها وقتی طرفین یک بازی، معامله هر دو سود کرده یا جمع سود و زیاده طرفین از صفر بیشتر است (مثل معامله‌هایی که در تجارت کالا و خدمات انجام می‌شود و تمامی طرفین سود می‌کنند) می‌گویند که بازی با حاصل جمع مثبت یا ناصفر رخ داده است.

منابع (از جمله نیروی کار) به طور مؤثری استفاده می‌کنند توسعه می‌یابند در حالی که آن‌هایی که در استفاده از منابع کارایی کمتری دارند از بین می‌روند.

اقتصاددانان اغلب ادعا می‌کنند که شرکت‌ها و صنایع داخلی که در ازای آنها مشاغل از طریق تجارت تغییر می‌کنند، شرکت‌هایی هستند که صادرات می‌کنند. این ادعا فقط تا حدودی درست است. درست است که هرچه کشور واردات بیشتری داشته باشد، صادرات آن بیشتر خواهد بود. بنابراین، واردات بیشتر منجر به مشاغل بیشتر در شرکت‌ها و صنایعی می‌شود که محصولات را برای صادرات تولید می‌کنند. اما افزایش اشتغال به وسیله‌ی تجارت فقط در شرکت‌ها و صنایعی که صادرات دارند صورت نمی‌گیرد. از آنجایی که واردات بر قیمت‌هایی که مصرف‌کنندگان برای کالاهای مصرفی می‌پردازند فشار رو به پایین می‌گذارد، مصرف‌کنندگان، پول بیشتری برای هزینه کردن روی کالاها و خدمات دیگر دارند. مثلاً پولی که مصرف‌کنندگان با خرید کفش‌های وارداتی کم‌قیمت پس‌انداز می‌کنند، ممکن است صرف غذاهای رستوران شود. بنابراین، واردات کفش اشتغال در صنعت خدمات غذایی داخلی را افزایش می‌دهد، با وجود این که این صنعت صادرکننده نبوده است.

ابزار دیگری که تجارت به واسطه‌ی آن در شرکت‌ها و صنایعی که لزوماً صادرات ندارند شغل ایجاد می‌کند پایین آوردن قیمت نهاده‌های مورد استفاده تولیدکنندگان داخلی است. مثلاً ممکن است واردات فولاد و دیگر مواد ساخت‌وساز ساختمانی هزینه‌های باز کردن و بهره‌برداری از سالن‌های سینما را کاهش دهد. پس از آن، رقابت در میان سالن‌های

سینما، منجر به هزینه‌های پایین‌تر می‌شود که به شکل قیمت‌های پایین بلیت به تماشاگران سینما منتقل می‌شوند. افزایش حاصله از تماشاگران، مشاغل بیشتری را در صنایع سرگرمی محلی که صادرات ندارند ایجاد خواهد کرد. اگر چه مثال بالا فقط شامل دو کشور است، ولی در صورتی که کشورهای بیشتری هم داشته باشیم، تغییر معناداری نمی‌کند. این نتیجه‌گیری بدون تغییر باقی می‌ماند: پولی که صرف واردات می‌شود به صورت تقاضا برای تولیدات داخلی، به اقتصاد داخلی باز می‌گردد.

مثلاً بیا بید به طور افراط‌گرایانه فرض کنیم هیچ کس در ایالات متحده تحت هیچ شرایطی نمی‌خواهد چیزی از انگلستان خریداری کند. در ابتدا ممکن است به نظر برسد این بی‌علاقگی عمومی به کالاها یا خدمات بریتانیایی در میان آمریکایی‌ها، پرورش‌دهندگان سیب آمریکایی را از صادرات هرگونه سیبی به انگلستان منصرف خواهد کرد. از اینها گذشته، اگر هیچ آمریکایی‌ای از جمله پرورش‌دهندگان سیب هیچ چیزی از انگلستان نخواهند، پوند انگلیسی چه استفاده‌ای برای صادرکننده‌ی سیب آمریکایی دارد؟ با این حال، تأمل بیشتر نشان می‌دهد اگر کسی در یک کشور ثالث مثلاً کانادا بخواهد از بریتانیا کالا یا خدمات بخرد و اگر پرورش‌دهنده‌ی سیب آمریکایی یا آمریکایی‌های دیگر، خواهان خرید کالا و خدمات از کانادا باشند، در آن صورت پرورش‌دهنده‌ی سیب تمایل خواهد داشت سیب خود را با پوند انگلیس معاوضه کند. در این مثال، پرورش‌دهنده‌ی سیب آمریکایی سیب را به انگلستان صادر خواهد کرد و پوند را به عنوان پرداختی قبول خواهد کرد. سپس این آمریکایی از پوند مثلاً برای خرید تخته

چوب از کانادا استفاده خواهد کرد. کانادایی‌ها پوند را به عنوان وجه پرداختی برای صادرات تخته چوب خود به آمریکا قبول می‌کنند چون می‌خواهند مثلاً آجیو را از انگلستان بخرند. نکته‌ی کلی این است که تا زمانی که برخی از افراد خارجی، صرف نظر از ملیت یا کشور محل سکونت، خواهان خرید برخی محصولات عرضه‌شده توسط تولیدکنندگان در اقتصاد داخلی هستند، تقاضای خارجی برای صادرات داخلی وجود خواهد داشت. تقاضای خارجی برای صادرات داخلی نیاز به کشورهای خاصی ندارد که واردات را به اقتصاد داخلی می‌فروشند.

به طور کلی، از دیدگاه هر کشوری، دیگر کشورها در بهترین حالت، همان دیگر کشورها پنداشته می‌شوند. همان‌طور که شما به عنوان یک فرد انتظار ندارید به هر یک از چندین تاجری که با آن‌ها معامله می‌کنید به همان قدری که می‌خرید بفروشید، مردمی که به عنوان یک کشور به شمار می‌آیند نباید انتظار داشته باشند که میزان واردات از سوی هر کشور با میزان صادرات به هر یک از چندین کشوری که با آنها دادوستد دارند، برابر باشد. با در نظر گرفتن اینکه هویت منحصر به فرد خریداران و فروشندگان اهمیتی ندارد، به عنوان یک فرد آنچه برای شما اهمیت دارد این است که شما در کل چقدر از دیگران خرید می‌کنید و در کل تا چه مقدار (معمولاً نیروی کارتان را) به دیگران می‌فروشید. به همین ترتیب، آنچه برای مردم به عنوان یک کشور اهمیت دارد این است که در کل آن‌ها چقدر از کشورهای دیگر خرید و تا چه حد به کشورهای دیگر می‌فروشند و هویت منحصر به فرد کشورهایی که خرید و فروش را انجام می‌دهند اهمیتی ندارد.

با فرض اینکه بازار کار انعطاف‌پذیر معقول است

این نتیجه‌گیری که تجارت تعداد کلی مشاغل را کاهش نمی‌دهد بر فرضیات متعددی استوار است که واقع‌گرایانه آن‌ها از کشوری به کشور دیگر متفاوت است. مهم‌ترین این فرضیات این است که بازارهای کار به طور منطقی کارآمد و انعطاف‌پذیر هستند یعنی اینکه کارگران به طور کلی آزادند تغییر شغل دهند و کارفرمایان به طور کلی آزادند کارهایشان را توسعه دهند و برای کارگران رقابت کنند، همچنین از آنجایی که دست‌مزدها و عرضه‌ی کارگران با هم در تعامل اند، دست‌مزدها در طول زمان طوری تنظیم می‌شوند تا تقاضای هر نوع کارگری را منعکس کند.^۱

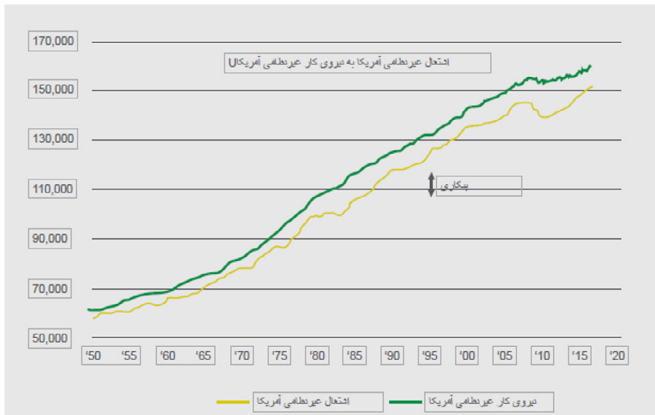
تا حدی موانع ایجاد مشاغل جدید مانند محدودیت‌های صدور مجوز شغلی و یا قوانین اتحادیه‌ی کارگری که اعضای اتحادیه را به مشاغل مشخصی محدود می‌کنند، چوب لای چرخ بازارهای کار می‌کنند به طوری که کارگرانی که شغل خود را در برابر واردات از دست می‌دهند به جای یافتن مشاغل جدید مشکلات بیشتری خواهند داشت. به همین ترتیب، برای نشان دادن عرضه‌ی بیشتر کارگران نسبت به تقاضا اگر و تا حدی که از کاهش دست‌مزدها جلوگیری شود، در آن صورت کارگرانی که شغل خود را به خاطر واردات از دست می‌دهند برای یافتن شغل در جای دیگر با مشکلات بیشتری روبه‌رو خواهند شد.

زمانی که اقتصاددانان درباره‌ی تجارت بحث می‌کنند، با این

۱. دو دلیل دیگر هم اینجا ذکر شده است. اولی این فرض است که کشور در حال رکود اقتصادی نیست. دوم اینکه بیمه‌ی بی‌کاری دولت آن‌قدر زیاد نیست که کارگران را دلگرم کند تا به سادگی نیروی کار را به دلیل از دست دادن شغل خاصی برای همیشه ترک کنند.

فرض توجیه شده‌اند که بازارهای کار به اندازه‌ی کافی کارآمد و انعطاف‌پذیرند که کارگرانی که از مشاغل فعلی خود برکنار شده‌اند، در نهایت مشاغل مختلف و جدیدی پیدا خواهند کرد. یک توجیه این است که این فرضیه، تا حد زیادی واقعیت را برای اکثر کشورهای جهان اول، دست‌کم در طولانی‌مدت، توصیف می‌کند. شرکت‌های جدید با فرصت‌های شغلی جدید ایجاد می‌شوند. کارگران اغلب می‌توانند تغییر شغل دهند. دست‌مزد و دیگر شرایط اشتغال می‌تواند به اندازه‌ی کافی تغییر کند تا تغییرات در عرضه و تقاضای کارگران مختلف را منعکس کند.

شکل ۱: شغل و اندازه‌ی جمعیت (هزاران)



در شکل ۱، می‌بینیم بیش از ۱۵۰ درصد افزایش نیروی کار ایالات‌متحد از سال ۱۹۵۰ با افزایش اندازه در تعداد مشاغل در ایالات‌متحد برابری می‌کند (فاصله‌ی عمودی بین دو خط

نرخ بی‌کاری است). این داده‌ها دلیلی محکم از صحت فهم اقتصاددانان مبنی بر این که تعداد مشاغل در یک اقتصاد بازار محور در بلندمدت توسط تعداد نیروی کار، نه از طریق سیاست تجاری، تعیین می‌شود.

دومین توجیه برای فرض بازار کار کارآمد و انعطاف‌پذیر این است که وقتی بحث درباره‌ی تجارت و سیاست تجاری است، ما می‌خواهیم تا جایی که می‌توانیم، اثرات عوامل تجاری را از غیرتجاری مجزا کنیم. مثلاً اگر موانع تحمیلی دولت برای ایجاد مشاغل جدید، جوری سد راه بازارهای کار کشور شوند که کارگرانی که از طریق واردات از کار بی‌کار شدند هیچ‌وقت نتوانند شغل جدیدی پیدا کنند، آیا باید تجارت را مقصر بدانیم یا این موانع را؟ در حالی که تصمیم درباره‌ی اینکه چه کسی را مقصر بدانیم ممکن است غیرعملی و بی‌ربط به نظر برسد، اما چنین نیست. اگر مردم درک کنند زمانی که بازارهای کار انعطاف‌پذیر هستند تغییر در الگوهای تجاری خود باعث کاهش دائمی اشتغال نمی‌شوند، به درستی درک خواهد شد که کاهش استخدام در طولانی‌مدت که به دنبال افزایش نفوذ واردات رخ می‌دهد، در نهایت توسط مداخله‌های دولت در بازار کار ناشی می‌شود تا تجارت. تمرکز فشار عمومی بر پاک‌سازی بازار کار از موانع تحمیلی دولت محتمل‌تر از آن است که نرخ بی‌کاری مشاهده‌شده به اشتباه تجارت را سرزنش کند. شاید راهی بهتر برای درک این نکته این باشد که بازار کار غیر کارآمد و انعطاف‌ناپذیر بدون توجه به اینکه چرا کارگران مشاغل خاص خود را از دست می‌دهند خسارت وارد می‌کند. اگر بازارهای کار بد عمل کنند و در نتیجه مثلاً مصرف‌کنندگان تصمیم بگیرند کمتر نان و بیشتر ماهی بخرند،

کارگرانی که کارشان را به خاطر نفوذ واردات بیشتر از دست می‌دهند به تأثیر کمتر و کم‌زیان‌بارتری دچار نشده‌اند. با فرض این که در بحث تجارت، که بازارهای کار به‌طور معقولانه کار می‌کنند، ما زیاد متمایل نیستیم پیامدهای تجاری را که به‌طور مناسب به منابع دیگر نسبت داده می‌شوند، نسبت دهیم. به‌طور خلاصه، به‌منظور درک علل و پیامدهای تجارت، و سیاست تجاری، تا زمانی که تغییرات و سیاست‌های اقتصادی به‌طور قابل ملاحظه‌ای از تجارت و سیاست‌های تجاری متمایز هستند، بهتر است که آن‌ها را از دیگر تغییرات و سیاست‌ها جدا در نظر بگیریم.

کمیاب نبودن مشاغل

اگر بازار کار به‌طور معقولانه خوب عمل کند، در آن صورت، افزایش عرضه‌ی برخی از کارگران، حداقل در ابتدا، نرخ‌های دست‌مزد را کاهش داده و در نتیجه استخدام چنین کارگرانی را افزایش می‌دهد. به همین ترتیب، افزایش در دسترس بودن برخی از کارگران، به کارفرمایان انگیزه می‌دهد به چنین کارگرانی استخدام سودآوری پیشنهاد دهند. روی هم رفته، افراد توانا و راغب به کار، منابع پربرازده‌ای هستند و وظیفه‌ی اصلی کارآفرینی، یافتن راه‌هایی برای استخدام سودمند منابع پربرازده است. همچنین، نتیجه این است که سطح کلی اشتغال در بلندمدت تحت تأثیر تجارت قرار نمی‌گیرد و به جای آن با تعداد نیروی کار در ترکیب با کارایی بازار کار مشخص می‌شود. این نتیجه‌گیری به‌طور مستقیم با استدلال «توده‌ی کار» مغایرت دارد. استدلال توده‌ی کار نظریه‌ای است که در یک اقتصاد، مقدار ثابتی کار برای انجام وجود دارد و برای انجام

این کار تعداد ثابتی شغل لازم است. برخلاف ادعاهای بی‌دقت توسط برخی حامیان تجارت آزاد، استدلال توده‌ی کار لزوماً به این نتیجه نمی‌رسد که واردات بیشتر منجر به کاهش مشاغل در اقتصاد داخلی می‌شود. همان‌طور که در بالا دیدیم، اگر واردات بیشتر سیب از آمریکا منجر به صادرات بیشتر آجیو به آمریکا شود، تعداد مشاغل در اقتصاد داخلی و در آمریکا ثابت می‌ماند. تنها چیزی که به خاطر تجارت اتفاق افتاده است این است که در انگلستان، برخی مشاغل در باغ‌های سیب با مشاغلی در آجوسازی جایگزین شده‌اند، در حالی که در آمریکا برخی مشاغل در آجوسازی جایگزین مشاغلی در باغ‌های سیب شده‌اند.^۱

با این وجود، کسانی که استدلال توده‌ی کار را مرتکب می‌شوند نسبت به واردات بدبین هستند. آن‌ها مشاغل را چیزی ثابت و مسلم در یک اقتصاد در نظر می‌گیرند نه چیزی که توسط اقتصادی که بخشی از آن هستند ایجاد و تحت تأثیر قرار گرفته باشد. آن‌ها تصور می‌کنند مشاغل مستقل از اقتصاد ایجاد می‌شوند و به طور مستقل از تعداد کارگران در اقتصاد، شرایط بازار کار، شرایط اقتصاد کلان و همه‌ی مؤسسات و جزئیات بی‌شماری که اقتصاد را تشکیل می‌دهند، وجود دارند. در این جهان بینی غلط، تخریب هر شغل بخشی از فرآیندی نیست که شغل دیگری ایجاد می‌کند. بنابراین، حتی اگر استدلال توده‌ی کار، خودش به طور منطقی به این نتیجه برسد که واردات بیشتر لزوماً به معنای بی‌کاری بیشتر نیست، جهان بینی‌ای

۱. در حالی که این استدلال توده‌ی کار به طور منطقی دال بر این نیست که واردات منجر به مشاغل کم‌تر می‌شود، به طور منطقی نشان می‌دهد فن‌آوری صرفه‌جویی کار منجر به مشاغل کم‌تر می‌شود. اگر بگویم، موترهای باربری بدون راننده، شغل رانندگان موترهای سنگین را نابود کنند، پس اگر استدلال توده‌ی کار درست باشد، نرخ بی‌کاری به طور دائم افزایش خواهد یافت.

که این استدلال غلط، بخشی از آن است کسانی را که به آن اعتقاد دارند به سمتی می‌برند که نابودی هر شغلی را به عنوان یک فاجعه بدون هیچ جنبه‌ی مثبتی ببینند.

برخلاف سوءتفاهم رایج، مشاغل کمیاب نیستند. یا به عبارت دیگر، مشاغل تنها به اندازه‌ی تمایلات انسانی کمیاب هستند. تا زمانی که تمایلات انسانی راضی نشده وجود داشته باشد، مشاغلی برای انجام این کار وجود دارد، مثلاً مشاغلی که این نیازهای را برآورده نشده را بهتر برآورده کند. مشاغل تنها در صورتی واقعاً ناپدید خواهند شد که انسانیت به شرایطی برسد که در آن تمام تمایلات ممکن هر انسانی کاملاً ارضا شود. البته در چنین وضعی -وضعیت بهشت برین- هیچ کس احتیاج به یک شغل نخواهد داشت، زیرا بنا به تعریف همه‌ی ما به صورت تصورناپذیری ثروتمند می‌شویم.

بنابراین چالش عملی، ایجاد شغل نیست. پس به این دلیل که نیازها و تمایلات انسانی عملاً نامحدود هستند، مشاغل به وفور هستند و همیشه خواهند بود. چالش عملی، این است که هر فرد را جوری سازماندهی کند تا برای برآورده کردن نیازهای انسانی ممکن از جمله خودش بتواند کار کند. برخورد با این چالش بر نیاز به اجتناب از هدر دادن منابع محدود و تلاش انسانی دلالت دارد. این به معنای نیاز، برای تغییر منابع و تلاش انسانی در هر زمان ممکن، به سوی ارضای تمایلات شدیدتر و در نتیجه، دوری از ارضای تمایلات کم‌فشارتر است. و به این دلیل که هزینه‌ی برآورده کردن امیالی که به آن راضی هستیم، رضایت از دست‌رفته‌ی خواسته‌های دیگر است، تلاقی با این چالش‌ها قطعاً به نیاز اجتناب از استفاده از منابع کمیاب بیشتر و نیروی کار انسانی کم‌تر از آنچه به‌طور حداقل

برای برآورده ساختن هر گونه میل انسانی نیاز است دلالت دارد. اگر ما از منابع و نیروی کار بیشتری برای راضی کردن برخی تمایلات استفاده کنیم، در نتیجه از رضایت برخی خواسته‌ها که می‌توانستند ارضا شده باشند ولی نشده‌اند، صرف‌نظر می‌کنیم. به طور خلاصه، ما از آنچه در غیر آن صورت خواهیم بود، خودمان را فقیرتر می‌سازیم. از این منظر، تعرفه‌ها و دیگر مداخلات دولت که به طور مصنوعی از تخریب برخی از مشاغل موجود توسط نیروهای بازار رقابتی حمایت می‌کنند، از رضایت هرچه ممکن ما از خواسته‌های مان جلوگیری می‌کنند.

کسری تجاری

در بخش قبلی متوجه شدیم خرید واردات باعث کاهش کلی اشتغال در اقتصاد نمی‌شود. یک دلیل مهم برای این نتیجه‌گیری این است که پول خرج شده که زمانی صادرکنندگان خارجی برای واردات دریافت کرده‌اند، مجدداً به صورت تقاضای محصولات و خدمات تولید داخل کشور به اقتصاد داخلی بازمی‌گردد. اما اگر پول برنگردد، چه می‌شود؟ ترس از این که پولی که صرف واردات می‌شود هرگز به صورت تقاضای محصولات تولید داخل به اقتصاد داخلی باز نگردد، حمایت بیشتر از تولیدات داخلی را تقویت می‌کند. با این حال این ترس‌ها نابخاست. هیچ‌کس با کالا یا دارایی‌های با ارزش کار نمی‌کند که در نهایت پول بگیرد. پول وسیله‌ای برای مبادله است. مردم فقط به دلیل اینکه انتظار دارند از پول برای به دست آوردن کالاها و خدمات واقعی برای مصرف خانواده‌هایشان استفاده کنند پول نقد را می‌پذیرند.

البته لزومی ندارد استفاده از پول برای به دست آوردن کالاها و خدمات واقعی برای مصرف، بلافاصله بعد از دریافت آن اتفاق بیفتد و در واقعیت نیز به ندرت این اتفاق می‌افتد. تا زمانی که هر یک از ما با یک معامله‌ی به قدر کافی جذاب

روبه‌رو نشویم که توجه ما را طوری جلب کند از خیر پول‌مان بگذریم، آن را مصرف نمی‌کنیم. به طور چشم‌گیری، بسیاری از ما پس‌انداز می‌کنیم که کلاً به این معنی است که امروزه از پول‌مان برای به دست آوردن کالاها یا خدمات برای مصارف فوری استفاده نمی‌کنیم، اما در عوض، برای به دست آوردن دارایی‌هایی که پیش‌بینی می‌کنیم در طول زمان ارزش آن‌ها افزایش خواهد یافت از پول استفاده می‌کنیم. هنگامی که پس‌انداز می‌کنیم، به امید و انتظار افزایش مبلغی که قادر به مصرف در آینده هستیم، مصرف را به تعویق می‌اندازیم.

خارجی‌هایی که زمانی از فروش صادرات خود به ما، از ما پول دریافت می‌کردند، فرقی ندارند. علاوه بر این که آن‌ها برخی از درآمدهای پولی خود در طول دوره‌ی کنونی را برای خرید صادرات مصرف می‌کنند؛ برخی از درآمدهای خود را نیز نقد و از دیگر درآمدهای‌شان برای خرید دارایی به واحد پول خود استفاده می‌کنند. زمانی که خارجی‌ها در حال حاضر (مثلاً یک ماه)، کم‌تر از آنچه ما از صادرات‌شان خریداری می‌کنیم، از صادرات ما خریداری کنند، گفته می‌شود کشور ما دچار «کسری تجاری» شده است.

در طول این مقاله من از عبارت «کسری تجاری» (یا مازاد تجاری) را هم معنی با «کسری حساب جاری» (یا مازاد حساب جاری) استفاده خواهم کرد. با اینکه فرد عالم‌نما به این نکته اشاره می‌کند که از نظر فنی بین کسری تجاری و کسری حساب جاری تفاوت وجود دارد، برای اهداف ما این تفاوت ناچیز است و می‌توان آن را نادیده گرفت. به عنوان یک موضوع عملی، زمانی که واژه‌ی «کسری تجاری» در مباحثات سیاسی و عمومی استفاده می‌شود، همیشه منظور افزایش واردات (اندازه‌گیری

شده به ارزش پولی) نسبت به صادرات آن کشور است. این واردات مازاد بر صادرات، عامل اصلی کسری بر «حساب جاری» کشور است که نام دفتر کلی است که ارزش تمام واردات و صادرات را ثبت می‌کند. با این حال صرف نظر از آن که چه نامیده شود - کسری حساب جاری یا عموماً کسری تجاری - در تمامی اقتصادها هیچ مفهومی به اندازه‌ی این مفهوم موجب این همه سوءتفاهم، سردرگمی و مایه‌ی دردسر نیست. همان‌طور که در حال حاضر می‌بینیم، کشوری که کسری تجاری دارد، نه در واقعیت در اعمال تجاری و یا نتایج خود از کمبود واقعی رنج می‌برد و نه اینکه کسری تجاری نشان‌دهنده‌ی روابط تجاری بین‌المللی نامتعادل است و یا لزوماً شاهده‌ی بر سلامت اقتصادی ضعیف، سیاست‌های اقتصادی نسنجیده و یا اقدامات ناعادلانه تجاری از سوی خارجی‌ها نیست. با این حال بیشتر مردم با شنیدن این که کشورشان کسری تجاری دارد، به این نتیجه‌ی اشتباه می‌رسند که در اقتصاد داخلی‌شان و یا در روابط تجاری آن‌ها با کشورهای دیگر، یا هر دو، چیزی مشکل دارد. سیاستمداران که همیشه می‌خواهند بهانه‌های بیشتر برای اعمال بیشتر قدرت بر شهروندان داشته باشند، از پذیرش عمومی این نتیجه‌ی اشتباه به عنوان بهانه‌ای برای ممانعت از تجارت استفاده می‌کنند.

کسری حساب جاری برابر با مازاد حساب سرمایه و برعکس

درک کسری تجاری یا به طور کلی، درک تراز پرداخت‌ها که سیستمی از حساب‌هاست که در آن کسری تجاری (یا مازاد تجاری) ثبت می‌شوند، دشوار نیست. اما رسیدن به

چنین درکی نیاز به آشنایی با چند اصطلاح خاص و قوانین حسابداری ساده دارد.

هر کشور دو حساب متفاوت دارد که همه‌ی تراکنش‌های اقتصادی شهروندان خود با خارجی‌ها را ثبت می‌کنند. یکی از این حساب‌ها، همان‌طور که در بالا ذکر شد، حساب جاری و دیگری حساب سرمایه است.^۱ ارزش هر تراکنش اقتصادی بین‌المللی روی یکی از این دو حساب ثبت می‌شود. علاوه بر این، به دلیل اینکه این حساب‌ها همیشه برای تراز کردن یکدیگر ساخته می‌شوند، معمولاً این‌گونه است که در آن تراکنش در یک حساب دقیقاً خنثی شدن تراکنش در حساب دیگر را نشان می‌دهد. بنابراین، وقتی ارزش حساب جاری یک کشور به‌علاوه‌ی ارزش حساب سرمایه‌ی یک کشور می‌شود، حاصل جمع همیشه صفر است. اگر مثلاً امسال انگلستان ۷۳ میلیارد پوند کسری حساب جاری با بقیه‌ی جهان داشته باشد، امسال انگلستان ۷۳ میلیارد پوند رقم متعادل کننده‌ی مازاد حساب سرمایه را با بقیه‌ی جهان دارد. به همین ترتیب، اگر امسال آلمان ۲۰۹ میلیارد یورو مازاد حساب جاری با بقیه جهان داشته باشد، این کشور دقیقاً کسری حساب سرمایه با بقیه جهان را با ۲۰۹ میلیارد یورو جبران می‌کند. در این صورت، تجارت همیشه متوازن است.

۱. آنچه اینجا به‌طور کلی «حساب سرمایه» می‌نامیم، گاهی به دو بخش به نام «حساب سرمایه» و «حساب مالی» تقسیم می‌شود. هر دو این حساب‌ها با هم تمام فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را ثبت می‌کنند. برای اینکه بحث خود را تا حد امکان ساده نگه داریم، از «حساب سرمایه» برای اشاره به حسابی که همه‌ی فعالیت‌های سرمایه‌گذاری را ثبت می‌کند استفاده خواهیم کرد، مالی باشند یا «واقعی».

در جدول مجاور، شما مؤلفه‌های هر حساب را با جزییات بیشتر خواهید یافت. اما آگاهی از این جزییات برای درک عمل کرد اساسی هر یک از دو حساب ضروری نیست. در حساب جاری، خرید و فروش کالا و خدماتی که به منظور مصرف یا استفاده در طول دوره‌ی جاری می‌باشند، ثبت می‌شود. در حساب سرمایه، تمامی فعالیت‌های سرمایه‌گذاری که به امید آینده انجام می‌شوند شامل خرید و فروش دارایی‌ها (از جمله املاک و مستغلات) ثبت می‌شوند.

حسابداری بین‌المللی دو قاعده‌ی اساسی دارد:

اول اینکه اگر مردم کشور الف در طول مدتی بیشتر از واردات، صادرات داشته باشند، کشور الف کسری تجاری یا حساب جاری دارد. اگر مردم کشور الف کم‌تر از صادرات خود واردات داشته باشند، کشور الف مازاد تجاری، یا حساب جاری دارد. اگر مردم کشور الف دقیقاً همان مقدار که صادرات دارند واردات داشته باشند، حساب جاری کشور الف برای آن دوره تراز است، که نه کسری دارد و نه مازاد.

دوم اینکه، اگر در طول مدتی مردم کشور الف در کشورهای خارجی از خارجی‌ها در کشور الف کم‌تر سرمایه‌گذاری کنند، کشور الف مازاد حساب سرمایه دارد. اگر مردم کشور الف در کشورهای خارجی از خارجی‌ها در کشور الف بیشتر سرمایه‌گذاری کنند، کشور الف کسری حساب سرمایه دارد. هر یک از این قوانین به وسیله‌ی این واقعیت به هم گره خورده‌اند که تمامی تراکنش‌های اقتصادی بین‌المللی که روی حساب جاری ثبت نمی‌شوند (یعنی بیشتر تراکنش‌ها به‌غیر از خرید و واردات و فروش صادرات) اصولاً معاملات

سرمایه‌گذاری هستند و در نتیجه، روی حساب سرمایه ثبت می‌شوند. سرمایه‌گذاری خارجی در کشور می‌تواند به چهار بخش مختلف تقسیم شود. این سرمایه‌گذاری می‌تواند در موارد زیر باشد:

سهام که به عبارت دیگر کسب مالکیت شرکت‌های تجاری واقع در کشور مقصد به طور کلی و یا جزئی است.

بدهی که به عبارت دیگر قرض دادن پول برای هر مدت، به شهروندان کشور مقصد است که بدین وسیله از نظر قانونی موظف به بازپرداخت وام‌هایی هستند که از سوی بستانکاران خارجی به آن‌ها قرض داده می‌شود.

املاک و مستغلات که به عبارت دیگر خرید زمین یا ساختمان‌های واقع در کشور مقصد است.

نقدینگی که به عبارت دیگر پولی است که خارجی‌ها به عنوان بخشی از سهام‌شان به واحد پول کشور مقصد نگه می‌دارند.

هر زمان که خارجی‌ها در هر یک از این چهار فعالیت در کشور مقصد مشغول به کار باشند، کشور مقصد از خارج جریان سرمایه را دریافت می‌کند. از دیدگاه کشورهای که شهروندان‌شان این سرمایه‌گذاری‌های خارجی را انجام می‌دهند، این سرمایه‌گذاری‌ها خروج سرمایه به خارج است.

هر گونه ورود سرمایه به داخل کشور مقصد باعث افزایش کسری حساب جاری در کشور مقصد می‌شود (یا مازاد حساب جاری آن را کاهش می‌دهد). به طور همزمان، این جریان ورودی سرمایه از خارج به همان میزان مازاد حساب سرمایه‌ی کشور مقصد را افزایش (و یا کسری حساب سرمایه را کاهش) می‌دهد. در نتیجه هر کشوری که شهروندان‌ش سرمایه‌گذاری

خارجی می‌کنند، این خروج سرمایه، مازاد حساب جاری کشور را افزایش می‌دهد (یا کسری حساب جاری خود را کاهش می‌دهد). همزمان، این خروج سرمایه به کشورهای دیگر به همان مقدار کسری حساب سرمایه‌ی آن کشور را افزایش (یا مازاد حساب سرمایه‌ی آن را کاهش) می‌دهد.

تجارت بین‌المللی و حسابداری سرمایه‌گذاری حساب جاری

واردات کالا [-] و صادرات [+]

واردات خدمات [-] و صادرات [+]

- گردشگری

- حمل و نقل

- تجارت و خدمات رسمی

درآمد پرداختی به خارجی‌ها به علت سرمایه‌گذاری آن‌ها در کشور مقصد [-] و درآمد دریافتی توسط ساکنان کشور مقصد به علت سرمایه‌گذاری آن‌ها در کشورهای خارجی [+]

انتقال پولی یک‌طرفه

- کمک‌های دولتی داده‌شده [-] و دریافت شده [+]

- وجوه ارسالی خصوصی [+] داده‌شده [+] و دریافت [+]

حساب سرمایه

سرمایه‌گذاری مستقیم، ورودی [+] و خروجی (شامل سرمایه‌گذار ی در املاک و مستغلات)

سرمایه‌گذاری سهام، ورودی [+] و خروجی [-] (اوراق بهادار و گردش بانکی، از جمله سهام بانک‌های مرکزی)

- سهام

- بدهی

- نقدینگی

مالکیت [+] و واگذاری طلا [-]

اعتبار صندوق بین‌المللی پول و دریافت حقوق ویژه‌ی برداشت از حساب [+] و واگذاری [-]

دریافت [+] و واگذاری رسمی [-] از ذخایر ارز خارجی
 نشانه‌ها در هر گروه نشانه نشان می‌دهد ارزش پولی تراکنش روی حسابی که در آن ثبت می‌شود به عنوان اعتبار [+] و یا به عنوان بدهکاری [-] ثبت می‌شود.

طبق تعریف، ارزش مثبت یک حساب همیشه برابر با ارزش منفی دیگری است، به طوری که وقتی ارزش دو حساب جمع می‌شود، مقدار صفر است.

فرض کنید در جنوری، مردم انگلستان ۵۰ میلیارد پوند از خارج وارد می‌کنند. فرض کنید در همان ماه مردم انگلستان مبلغ دقیق ۵۰ میلیارد پوند کالا و خدمات صادر کنند. در این مورد، با برابر بودن ارزش صادرات آن با ارزش واردات آن، حساب جاری انگلستان در ماه جنوری با رقم صفر پوند تراز است. علاوه بر این، چون تمامی پوند دریافتی توسط خارجی‌ها برای فروش صادراتشان به انگلستان به عنوان تقاضا برای کالاهای صادراتی انگلستانی به انگلستان رسیده، هیچ پوندی برای سرمایه‌گذاری خارجی‌ها در انگلستان باقی نمی‌ماند. به همین ترتیب، چون ساکنان انگلستان تمام آنچه در صادرات کسب می‌کنند برای واردات هزینه می‌کنند، آن‌ها نیز هیچ سرمایه‌ای برای سرمایه‌گذاری در خارج ندارند. بنابراین، به دلیل اینکه در جنوری هیچ فعالیتی در حساب سرمایه‌ی انگلستان وجود ندارد، این حساب در مقدار صفر پوند تراز است. و البته، اضافه کردن ارزش حساب جاری به حساب سرمایه، مثل همیشه، تراز کلی صفر پوند را حاصل می‌شود. در حال حاضر

فرض کنید در ماه فوریه، مردم انگلستان سرجمع ۴۶ میلیارد پوند وارد می‌کنند اما تنها ۴۴ میلیارد پوند را صادر می‌کنند که این مبلغ ۲ میلیارد پوند بیشتر از صادرات‌شان است. در آن صورت، انگلستان در فبروری کسری حساب جاری یا «تجاری»، بالغ بر ۲ میلیارد پوند دارد. اما خارجی‌ها با این مبلغ ۲ میلیارد پوندی که در آن ماه انتخاب کرده‌اند برای صادرات انگلستان هزینه نکنند، چه کار می‌کنند؟ پاسخ این است که خارجی‌ها، لزوماً آن دو میلیارد پوند را در دارایی‌های به واحد پول پوند سرمایه‌گذاری می‌کنند. شاید از ۲ میلیارد پوند برای خرید سهام در بورس اوراق بهادار لندن استفاده شود. یا شاید این قیمتی است که برای املاک و مستغلات در لندن و گلاسکو پرداخت شده است. احتمال دیگر این است که مبلغ ۲ میلیارد پوند به دولت انگلستان (به شکل خرید اوراق قرضه صادر شده از خزانه‌ی اعلی‌حضرت) قرض داده شده است. صرف‌نظر از شکل خاص سرمایه‌گذاری، هر یک از ۲ میلیارد پوندی که در فبروری به عنوان تقاضای صادرات انگلستان به حساب جاری در انگلستان باز نمی‌گردند، به حساب سرمایه‌باز می‌گردد.^۱ در فبروری، کسری حساب جاری انگلستان به میزان ۲ میلیارد پوند دقیقاً با مازاد حساب سرمایه‌ی انگلستان معادل ۲ میلیارد پوند جبران می‌شود.

در صورتی که کشور شما کسری تجاری دارد، تشخیص اینکه هر کسری حساب جاری دقیقاً توسط مازاد حساب سرمایه جبران می‌شود دلیل خوبی برای از کوره در نرفتن است. وقتی همه‌ی فعالیت‌های اقتصادی بین‌المللی توجیه شوند، در واقع هیچ کسری‌ای وجود ندارد. تمام پوندی که به عنوان تقاضای واردات انگلستان را ترک می‌کند، چه به عنوان تقاضای صادرات

انگلستان و چه به عنوان سرمایه‌گذاری در انگلستان به انگلستان بازمی‌گردد. از آنجا که فعالیت اقتصادی بین‌المللی شامل هر دو فعالیت مصرف و سرمایه‌گذاری است، همیشه زمانی متوازن می‌شود که هر دو نوع از این فعالیت‌های اقتصادی سالم توجیه شوند.

ابهامات کسری تجاری

با وجود این واقعیت که به طور ساختاری حساب جاری و سرمایه‌ی هر کشور، یکدیگر را تراز می‌کنند، به گونه‌ای که وقتی آن‌ها جمع می‌شوند این مبلغ همیشه صفر پوند است، هزاران ابهام پیرامون توازن پرداخت‌ها وجود دارند. بیایید این ابهامات مهم را بررسی کنیم.

ابهام ۱: کسری تجاری باعث کاهش استخدام می‌شود

این نگرانی بی‌جا که کشوری که کسری تجاری دارد به موجب آن از بی‌کاری بیشتری رنج می‌برد به دلیل تمرکز فقط بر این واقعیت که صادرات کشور کم‌تر از واردات آن است به وجود آمده. «چون ما کم‌تر از آنچه وارد می‌کنیم صادر می‌کنیم»، استدلال اشتباه ادامه می‌یابد که «ما کم‌تر از آن چیزی تولید می‌کنیم که دچار هیچ کسری تجاری نشویم. مشاغل از بین رفته توسط واردات مان به طور کامل توسط مشاغل ایجاد شده توسط صادرات مان جبران نمی‌شود. بنابراین، کسری تجاری باعث کاهش استخدام در کشور ما می‌شود.»

کسانی که فقط روی واردات و صادرات تمرکز می‌کنند، یعنی فقط روی آن فعالیت‌های اقتصادی که در حساب جاری ثبت

۱. حتی پوندی که خارجی‌ها به صورت طولانی‌مدت نگهداری می‌کنند به انگلستان بازگشته و یا حداقل قدرت خرید این پوند برمی‌گردد. با این حال توضیح این «تراز نقدی واقعی» فراتر از محدوده‌ی این کتاب مقدماتی است.

می‌شوند، فرض می‌کنند تولید کالا و خدمات بیشتر برای صادرات، تنها منبع ایجاد شغل است که می‌تواند مشاغلی را که توسط واردات نابود می‌شوند جبران کند. این فرضیه بی‌اساس است. مشاغل در اقتصاد داخلی نه تنها زمانی که خارجی‌ها صادرات ما را بیشتر بخرند بلکه هنگامی که خارجی‌ها در کشور ما بیشتر سرمایه‌گذاری می‌کنند ایجاد می‌شوند. سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد داخلی سرمایه را برای راه‌اندازی تجارت‌های جدید، توسعه و به‌روز کردن شرکت‌های موجود، تأمین بودجه‌ی تحقیق و توسعه بیشتر و هزینه برای آموزش بیشتر کارگران تأمین می‌کند. در واقع فهرست استفاده‌های احتمالی از صندوق‌های سرمایه‌گذاری طولانی است و هر یک از این کاربردها شغل ایجاد می‌کند. مثلاً زمانی که شرکت ایکیا یک فروشگاه در ادینبورگ افتتاح می‌کند، این سرمایه‌گذاری توسط این شرکت سویدنی کسری تجاری انگلستان را افزایش می‌دهد، اما در انگلستان نیز مشاغلی ایجاد می‌کند.^۱ کارگران برای ساخت این فروشگاه و البته برای راه‌اندازی آن استخدام می‌شوند. این حقیقت که هیچ‌یک از این مشاغل در بخش صادرات قرار نمی‌گیرند،

۱. این ادعا همیشه دقیقاً درست نیست. زیرا حساب پرداخت‌ها برای دوره‌های به‌خصوص و محدودی، مثلاً یک ماه، ثبت می‌شوند. لزومی ندارد افزایش یک نوع سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد داخلی در همان دوره‌ای که سرمایه‌گذاری روی می‌دهد باعث افزایش کسری تجاری آن کشور شود. سرمایه‌گذاری افزایش‌یافته از یک نوع را می‌توان منحصرآز وجود به دست آمده توسط فروش خارجی‌ها از سایر دارایی‌هایی که به واحد پول آن کشور است تأمین مالی کرد. مثلاً ایکیا می‌تواند این ماه هزینه‌ی ساخت فروشگاه جدیدش در ادینبورگ را نه با سرمایه‌هایی که این ماه از خرید صادرات بریتانیا روانه شده، بلکه با درآمد حاصل از فروشش در این ماه (مثلاً) از اوراق قرضه‌ی بریتانیا که در دوره‌های قبلی به دست آورده، پرداخت کند. اما این امکان فقط به این دلیل وجود دارد که خارجی‌ها در دوره‌های گذشته اوراق قرضه‌ی بریتانیا را خریداری کرده و در نتیجه کسری تجاری انگلستان را در دوره‌های گذشته افزایش داده‌اند. نکته‌ی مهم این است که هر زمان که خارجی‌ها از سرمایه برای سرمایه‌گذاری در کشور شما استفاده می‌کنند، آن‌ها تمام صادراتی را که ممکن است از کشور شما خریداری کنند خریداری نمی‌کنند. با این حال این حقیقت به این معنا نیست که سرمایه‌ای که به صورت سرمایه‌گذاری به کشور شما برمی‌گردد نسبت به زمانی که این سرمایه به صورت تقاضا برای صادرات کشور شما به کشورتان بازمی‌گردد به ایجاد شغل کمتری کمک می‌کند.

بی‌ربط است: آن‌ها مشاغل ویژه‌ای هستند که فقط به این دلیل میسر شده‌اند که برخی سویدنی‌ها انتخاب کرده‌اند از مقداری پوند استرلینگ‌شان برای خرید صادرات انگلستان استفاده نکنند و به جای آن برای سرمایه‌گذاری در انگلستان استفاده کنند.

به طور کلی، هر زمان که خارجی‌ها در اقتصاد داخلی سرمایه‌گذاری می‌کنند، درآمد صادراتی‌شان برگشته و در اقتصاد داخلی استفاده می‌شود. فرض کنید که یک صادرکننده‌ی چینی خانه‌ای در لندن خریداری کند. از آنجا که همه‌ی خریدهای املاک و مستغلات روی حساب سرمایه ثبت می‌شوند، پوند هزینه شده برای خرید این خانه در لندن از طریق حساب جاری، یا همان تقاضای صادرات انگلستان، به انگلستان بازمی‌گردد، بلکه از طریق حساب سرمایه بازمی‌گردد. اما قطعاً به انگلستان بازمی‌گردد.

و سپس این پوند در انگلستان مصرف و یا علاوه بر این سرمایه‌گذاری خواهد شد. شاید فروشنده‌ی انگلیسی داخلی از برخی از عواید فروش برای خرید خودروی تولیدشده در انگلستان استفاده کند و از بقیه‌ی عواید فروش برای خرید سهام در شرکت BP و یا راه‌اندازی یک شرکت فن‌آوری اطلاعات جدید در لندن استفاده کند. هر استفاده‌ی خاصی از این پوند در انگلستان، باعث ایجاد شغل در انگلستان می‌شود. مشاغلی که ایجاد آنها از دست رفتن فرصت‌های شغلی انگلستان به خاطر واردات را جبران می‌کند.

برای درک بهتر اشتباه این تفسیر که کسری تجاری به عنوان تخلیه‌ی خالص اقتصاد داخلی از تقاضای کل برای ایجاد شغل، به این نتیجه برسید که پوند می‌تواند به همان روشی که ساکنان کشورهای خارجی خرج و یا سرمایه‌گذاری می‌کنند،

توسط ساکنان داخلی خرج و یا سرمایه‌گذاری شود. خارجی‌ها ممکن است از همه‌ی پوند خود برای خرید آججوی انگلیسی خانگی و اتومبیل‌های ساخت انگلیس استفاده کنند، در نتیجه منجر به نبود کسری تجاری در انگلستان می‌شوند. اما خارجی‌ها ممکن است در عوض از همه‌ی پوند خود مثلاً برای خرید سهام در بورس لندن استفاده کنند که در نتیجه منجر به کسری تجاری انگلستان می‌شود. اما فرض کنید در این مورد آخر غیرمعقول نیست که فروشندگان انگلستانی سهام، بلافاصله از درآمد فروش خود برای خرید آججوی انگلیسی خانگی و موترهای ساخت انگلستان استفاده کنند. واضح است که اثر مثبت روی اشتغال در کارخانه آجوسازی و کارخانه‌های موترسازی انگلستانی در هر دو مورد یکسان است. با این حال در مورد اول انگلستان هیچ‌گونه کسری تجاری ندارد در حالی که در حالت دوم، دارد. این مثال به تنهایی کافی است تا اشتباه این ادعا را آشکار کند که کسری تجاری لزوماً منجر به کاهش استخدام داخلی می‌شود.

ابهام ۲: کسری تجاری لزوماً دلیلی بر مشکلات اقتصادی یا سیاسی است

اعتقاد بر این است که کسری تجاری به طور معمول گواه بر این است که به دلیل بی‌مسئولیتی از سوی شهروندان و یا به دلیل اجحاف در خط مشی از سوی دولت (یا هر دو) اقتصاد کشور متزلزل است. این باور احتمالاً نتیجه‌ی ترکیبی از معنای منفی واژه‌ی «کسری» یا بی‌اطلاعی همه‌گیر از این حقیقت است که هر گونه کسری تجاری همیشه با مازاد حساب سرمایه جبران می‌شود. به سادگی نامیدن «مازاد تراز تجاری» به نام دیگرش که به همان اندازه درست (و در عین حال کمتر

ترسناک) که همان «مازاد حساب سرمایه» است، راهی طولانی برای آرام کردن این ترس‌ها در مورد کسری تجاری خواهد بود. عقل سلیم و نظریه‌ی اقتصادی به ما می‌گوید کشورهای که به طور نامتناسبی جریان‌ات سرمایه‌گذاری هنگفتی دریافت می‌کنند احتمالاً کاری درست انجام می‌دهند، تا این که کار اشتباهی انجام دهند؛ دست کم نسبت به بسیاری از کشورهای دیگر. کسری حساب جاری که با نام مستعار مازاد حساب سرمایه نیز شناخته می‌شود، به این معناست که کشوری که یکی از آن‌ها را دارد، به باور سرمایه‌گذاران جهانی، جایی به نسبت جذاب برای سرمایه‌گذاری سرمایه‌شان خواهد بود. هیچ‌کس آگاهانه در شرکت‌ها یا کشورهای سرمایه‌گذاری نمی‌کند که اعتقاد دارد اقتصاد آن رو به زوال است. بنابراین وجود کسری تجاری برای کشور شما حاکی از آن است که سرمایه‌گذاران جهانی کشور شما را نسبت به بسیاری از کشورهای دیگر ترکیبی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری آتی خالص، بی‌خطر و سودآور می‌دانند. و در حالی که ممکن است سرافکنندگی و تأسف ملی در کشور شما زمانی رخ دهد که سرمایه‌گذاران جهانی که باور به یک آینده‌ی امیدبخش اقتصادی برای توجیه سپرده‌گذاری سرمایه‌شان در کشورتان دارند، به طور گروهی درباره‌ی جذابیت فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کشور شما در اشتباه باشند.

مسلماً کسری تجاری، در حالی که خودش هرگز علت مشکلات اقتصادی نیست، می‌تواند نشانه‌ای از مشکلات اقتصادی باشد. اگر شهروندان کشور مقصد بدون حس مسئولیت به ولخرج‌های

. البته، برای اینکه تحت این شرایط کشور کسری تجاری داشته باشد، طلب‌کاران خارجی باید باور داشته باشند که شهروندان کشور هنوز به اندازه‌ی کافی مولد و یا به اندازه‌ی کافی ثروتمند هستند تا بدهی‌های خود را بازپرداخت کنند.

افراطی تبدیل شوند و اگر آن‌ها برای تأمین هزینه‌های پر زرق و برق امروزی از خارجی‌ها پول قرض کنند، کسری تجاری کشور افزایش خواهد یافت و از آنجایی که این مسئولیت‌ناپذیری، امروزه هم بدهی افزایش یافته و هم کاهش توانایی شهروندان کشور برای بازپرداخت این بدهی را ایجاد می‌کند، کسری تجاری تحت این شرایط در واقع نشانه‌ی مشکل اساسی اقتصادی در کشور وطن یعنی ولخرجی بدون حس مسئولیت شهروندان کشور است.^۱

در این مثال هرچند که کمبود تجاری یکی از نشانه‌های مشکل اقتصادی کشور است، مشکل ناشی از تجارت نیست. در عوض این مشکل ناشی از آن چیزی است که اقتصاددانان آن را نرخ بالای ترجیح زمانی در سمت شهروندان کشور مقصد می‌نامند، که اکثر مردم این را افراط کوتاه‌نظرانه می‌خوانند. اگر شهروندان کشور اصلی به هر دلیلی برای اینکه امروز ولخرجی کنند، با بی‌مسئولیتی نادیده‌گرفتن آینده را انتخاب کنند، بعید به نظر می‌رسد که محدود کردن تجارت آن‌ها با خارجی‌ها این بیماری را درمان کنند.

محتمل‌ترین مثال واقعی از چنین هزینه‌های گزاف، کسری بودجه‌ی دولت است.^۱ زیرا خرج کردن پول دیگران آسان‌تر از خرج کردن پول خود است و از آنجایی که قرض گرفتن دولت در عمل خرج کردن پول مالیات‌دهندگان آینده‌ای است که بسیاری از آن‌ها هنوز متولد نشده‌اند (و در نتیجه رأی نمی‌دهند)، توانایی دولت‌ها برای تأمین مالی هزینه‌هایشان

۱. کسری بودجه دولتی اصلاً مانند کسری تجاری نیست. در واقع، اولی لزوماً نشان‌دهنده‌ی افزایش هزینه‌ها در رسیدن و در نتیجه افزایش بدهی دولت است. برخلاف کسری تجاری، کسری بودجه‌ی دولت همیشه بدهی ایجاد می‌کند که به استثنای ورشکستگی و یا انقلاب، باید بازپرداخت شود.

۲. مراجعه شود به: Buchanan, J. M. and Wagner, R. E. (۱۹۹۷)، دموکراسی در کسری بودجه، نیویورک: انتشارات آکادمیک.

با پول قرض گرفته شده، به طور قطع به هزینه‌های اضافی امروز دولت منتهی می‌شود که با پول قرض گرفته شده پرداخت می‌شود.^۲ تا جایی که خارجی‌ها در میان طلب کاران دولت هستند، کشوری که کسری بودجه دارد در نتیجه کسری تجاری بالاتری (یا مازاد تراز تجاری کمتری) نسبت به غیر از آن را دارد. اگر این قرض گرفتن دولت واقعاً غیرعاقلانه و یا بیش از حد است، پس کسری تجاری این کشور تا حدی گواه بر این سیاست مالی بی‌تدبیرانه خواهد بود.

اما اگر در عوض این اقدامات دولت به طور کلی برای منافع عمومی باشد، پس هر کسری بودجه که صورت می‌گیرد، نه شاهدهی بر مخارج اضافی دولت نسبت به درآمدهای مالیاتی بلکه نتیجه‌ی تصمیم‌گیری‌های مالی دوراندیشانه و در راستای حفظ منافع عمومی باید در نظر گرفته شود. در این مورد، در حالی که هر گونه وجهی که توسط خارجی‌ها به دولت وام داده می‌شود، مانند مورد اول، باعث افزایش کسری تجاری کشور (با کاهش مازاد تجاری آن) می‌شود، افزایش حاصل در کسری تجاری این کشور، بر خلاف مورد اول، شاهدهی بر هیچ‌گونه مشکل اساسی اقتصادی یا سیاستمداری نیست.

با این وجود، در هر دو مورد، وجوه داده شده به دولت توسط خارجی‌ها برای شهروندان این کشور سودمند است. هر چه خارجی‌ان بیشتر به دولت داخلی قرض دهند، پس‌اندازهای بیشتری از سوی شهروندان کشور مقصد برای سرمایه‌گذاری در اقتصاد خصوصی در دسترس خواهد بود. به عبارت دیگر، وقتی خارجی‌ها مقداری از پس‌انداز خود را با پس‌انداز شهروندان کشور داخلی شریک می‌شوند تا به تأمین مالی کسری بودجه‌ی دولت کشور اصلی کمک کنند، مجموع ذخیره‌ی

پس انداز برای استفاده در کشور اصلی بیشتر است. در نتیجه نرخ بهره‌ی بلندمدت کم‌تر است، چرا که مقدار سرمایه‌گذاری خصوصی توسط استقراض دولت پر شده است. این حقایق بدون توجه به دوراندیشی یا بی‌احتیاطی سیاست‌های مالی دولت در نظر گرفته می‌شوند.

ابهام ۳: کسری تجاری ناشی از ممارست به تجارت «ناعادلانه» توسط دولت‌های خارجی است

در بالا به اندازه‌ی کافی در مورد کسری تجاری گفته شد تا نشان داده شود چرا آن‌ها شاهی بر تجارت نابرابر دولت‌های خارجی نیستند. کارشناسان، سیاستمداران و طرفداران حمایت از محصولات داخلی که استدلال خود را به این دلیل مطرح می‌کنند که اگر دولت‌های خارجی واردات این کشورها را به شدت محدود نکنند و یا به صادرات این کشورها کمک مالی ندهند، در آن صورت اقتصاد داخلی بیشتر صادرات و کمتر واردات خواهد داشت. بنابراین در نتیجه کسری تجاری برای اقتصاد داخلی کمتر خواهد بود. اما این استدلال غلط است.

زمانی که دولت خارجی واردات شهروندان را محدود می‌کند از آن راه صادرات شهروندان را محدود می‌کند. اگر در نتیجه محدودیت‌های وارداتی، شهروندان یک کشور در کل کم‌تر برای واردات خرج کنند، شهروندان کشورهای دیگر کم‌تر پول رایج آن کشور برای خرید از صادرات آن کشور را دریافت می‌کنند. به همین ترتیب، اگر دولت خارجی با موفقیت از یارانه‌ها برای افزایش صادرات کشورش استفاده کند، پس از آن افزایش درآمدهای صادراتی از سوی شهروندان آن کشور امکان واردات بیشتر را برای آنها فراهم خواهد ساخت.

این که آیا یک کشور کسری تجاری دارد یا نه و این که آیا

این کمبود زیاد است یا نه، عمدتاً به جذابیت سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران جهانی در آن کشور نسبت به جذابیت سرمایه‌گذاری در سایر کشورها بستگی دارد. کشوری که سرمایه‌گذاران آن را جذاب می‌یابند، مقدار نسبتاً زیادی از سرمایه را از سراسر جهان به دست می‌آورد و از این رو دچار کسری تجاری می‌شود و هرچه سرمایه‌گذاران، این کشور را جذاب‌تر ببینند، کسری تجاری آن بیشتر و با قاعده‌تر خواهد بود. در مقابل، کشورهایی که برای سرمایه‌گذاران جهانی جذاب نیستند، مازاد تجاری خواهند داشت. بنابراین، محدودیت‌های تجاری و یارانه‌های صادراتی دولت‌های خارجی تأثیر مستقیم کم داشته و یا هیچ تأثیری بر تراز پرداخت‌ها در کشور مقصد ندارد.

اگرچه از قضا ممکن است یک اثر غیرمستقیم وجود داشته باشد ولی اثری بر خلاف آنچه از سوی طرفداران حمایت از محصولات داخلی و دیگر افراد بدبین به تجارت پیش‌بینی می‌شود. از آنجایی که دولت‌هایی که استفاده از محدودیت‌های واردات و کمک‌های صادراتی را ترجیح می‌دهند اقتصاد کشورشان را در طول زمان تضعیف می‌کنند، این کشورها نسبت به کشورهای دیگر که دولت‌های آن‌ها مداخله نمی‌کنند و یا کم‌تر به چنین مداخله‌ای می‌پردازند، کم‌تر مورد توجه سرمایه‌گذاران جهانی قرار می‌گیرند. بنابراین، در بلندمدت، تعرفه‌های حمایتی دولت خارجی یا کمک‌های صادراتی (یا هر دو) سرمایه‌ی جهانی را از کشورهای دیگر که به شدت بر چنین مداخله‌ای تکیه می‌کنند دور و به کشورهای دیگر که کمتر با چنین مداخله‌ای مواجه می‌شوند، هدایت خواهند کرد. در نتیجه‌ی مداخلات تجاری دولت خارجی، کشورهای دیگر که در آن‌ها سهم بیشتری از تخصیص منابع توسط بازارهای رقابتی هدایت می‌شود تا سیاستمداران و کارمندان اداری، کسری تجاری رو به افزایشی را تجربه خواهند کرد.

ابهام ۴: کسری تجاری نشان‌دهنده‌ی کمبود پس‌انداز در کشورهای است که کسری دارند

به عنوان یک موضوع حسابداری، درست است که هر زمان کشوری کسری تجاری دارد، میزان سرمایه‌گذاری که در آن کشور صورت می‌گیرد از میزان پس‌انداز شهروندان آن کشور بیشتر است. با این حال این حقیقت لزوماً به این معنا نیست که شهروندان کشورهای است که کسری تجاری دارند خیلی کم پس‌انداز می‌کنند. این اشتباه است که فرض کنیم اگر شهروندان کشورهای است که کسری تجاری دارند پس‌انداز خود را به میزان این کمبودها افزایش دهند و در نتیجه این کمبودها از بین خواهند رفت.

این اشتباه بسیار رایج است و اغلب حتی توسط اقتصاددانان حرفه‌ای صورت می‌گیرد.

مثلاً در ۲ می ۲۰۱۸ در صفحه‌ی مقابل صفحه‌ی سرمقاله‌ها در مجله‌ی وال‌استریت، جیسون فورمن، اقتصاددان دانشگاه هاروارد که به عنوان رئیس شورای مشاوران اقتصادی رئیس‌جمهور باراک اوباما خدمت کرده بود، چنین نوشت:

کسری حساب جاری، شکافی بین سرمایه‌گذاری کل و پس‌انداز کل است. اگر کشوری پول کمتری نسبت به پول چیزهایی مانند کارخانه‌ها و تجهیزات در نظر گرفته است پس‌انداز کند، باید تفاوت را با استقراض خارجی تأمین کند.^۱ بیانیه‌ی آقای فورمن این تصور اشتباه را بیان می‌کند که همه‌ی ایده‌ها و ابتکارها برای سرمایه‌گذاری که در یک کشور اتفاق می‌افتد منحصراً متعلق به شهروندان آن کشور است،

۱. کمی نگران کسری تجاری باشید، مجله‌ی وال‌استریت، ۲ می ۲۰۱۸.

شهروندانی که هر یک از آن‌ها سرمایه‌گذاری لازم را برای به وجود آوردن «چیزهایی مثل کارخانه‌ها و تجهیزات» فراهم می‌کنند. با وجود این، این روایت رایج همچنان ادامه دارد که همان شهروندان، به عنوان یک گروه، قادر به پس‌انداز کافی برای تأمین مالی همه‌ی این سرمایه‌گذاری‌ها نیستند. بنابراین، وقتی این شکست اتفاق می‌افتد، این شهروندان باید پس‌انداز خارجی را برداشت و یا جذب کنند تا کسری پس‌انداز خود را جبران کنند.

اما این روایت اشتباه است. این واقعیت ندارد که همه‌ی سرمایه‌گذاری‌هایی که در یک کشور اتفاق می‌افتد سرمایه‌گذاری‌هایی است که در آن مردم آن کشور هستند که به چیزهایی مثل کارخانه‌ها و تجهیزات کمک می‌کند. سرمایه‌گذاری در اقتصاد داخلی می‌تواند و اغلب توسط خلاقیت و ابتکار عمل خارجی‌ها جرقه زده می‌شود. به هر حال، چون در خلاقیت کارآفرینی و یا در زیرکی برای انجام سرمایه‌گذاری‌های پرمخاطره، هیچ کشوری دارای انحصار نیست، اگر خارجی‌ها از سرمایه‌گذاری در کشوری منع شوند و یا به هر دلیلی از تصمیم برای سرمایه‌گذاری در آنجا منصرف شوند، بسیاری از سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده توسط خارجی‌ها در اقتصاد داخلی صورت نخواهد گرفت.

و از آنجایی که افراد با ایده‌های کارآفرینی اغلب تنها کسانی هستند که اعتماد کافی به ایده‌های خود برای تأمین مالی آن‌ها دارند، جای تعجب نیست که بیشتر سرمایه‌گذاری خارجی در اقتصاد داخلی نه با پس‌انداز داخلی، بلکه با پس‌انداز خارجی‌ان تأمین مالی می‌شود.

با این حال، عادی صحبت کردن از این که همه‌ی سرمایه‌گذاری‌هایی که در یک کشور صورت می‌گیرد نه توسط

افراد خاصی که سرمایه‌گذاری می‌کنند، بلکه توسط کشوری که در آن سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد، جرقه زده می‌شود این واقعیت پوشیده شده است. این گامی کوتاه از این تصور است که همه‌ی سرمایه‌گذاری که در یک کشور اتفاق می‌افتد به‌گونه‌ای مقدر شده که داخل آن کشور رخ دهد، در نتیجه این که تنها دلیلی که خارجی‌ها وجه این سرمایه‌گذاری را تأمین می‌کنند این است که شهروندان داخلی به اندازه‌ی کافی پس‌انداز نداشته‌اند. این نتیجه‌ی نادرست، به نوبه‌ی خود منجر به این باور نادرست می‌شود که اگر شهروندان کشوری که کسری تجاری دارد، پس‌اندازهای خود را به میزان کسری تجاری افزایش داده باشند، پس‌انداز آن‌ها به جای پس‌انداز خارجی‌ها وجوه تمام سرمایه‌گذاری‌ها را تأمین خواهد کرد، در نتیجه منجر به این می‌شود که آن کشور هیچ کسری تجاری‌ای نداشته باشد.

فرصت‌های سرمایه‌گذاری «مسلم» نیستند. آن‌ها از ادراکات، استعدادها و ترجیحات، از جمله ترجیح برای پس‌انداز در مقابل مصرف و ذات سرمایه‌گذارانی که آن‌ها را می‌سازند، مستقل نیستند. فرصت‌های سرمایه‌گذاری به جای این که به نوعی خودبه‌خود به وجود بیایند، اغلب توسط افرادی که سرمایه‌گذاری می‌کنند ایجاد می‌شوند. زمانی که مدیران ایکیا مقداری از منابع آن شرکت را در ساخت یک فروشگاه خرده‌فروشی مبلمان سرمایه‌گذاری می‌کنند، آن‌ها هیچ فرصت سرمایه‌گذاری را که در غیر این صورت توسط سرمایه‌گذاران دیگر پر خواهد شد پر نمی‌کنند. آن‌ها با استعداد و ترجیحات منحصر به فرد شرکت خود فرصت‌های خاصی برای فروش مبلمان ایجاد می‌کنند. بنابراین، در حالی که ساختن مغازه توسط ایکیا در خارج از سویدن منجر به افزایش کسری تجاری

کشورهای دیگر می‌شود، اما اشتباه است فرض کنیم فقط برای این که شهروندان کشورهای دیگر خیلی کم پس‌انداز کرده‌اند، ساخت این فروشگاه‌ها به‌ایکیا محول شده است. البته اگر شهروندان آن کشورها بیشتر پس‌انداز می‌کردند، امکان داشت برخی از آن‌ها فروشگاه‌های مبلمان را در داخل کشور باز کرده و در نتیجه سودآوری مورد انتظار فروشگاه‌های جدید ایکیا را در آن کشورها کاهش دهند. اما حتی اگر این احتمال تبدیل به یک واقعیت شود، نتیجه آن نیست که کشورهای دیگر به‌موجب آن کسری تجاری کمتری داشته باشند.

ابهام ۵: کسری تجاری لزوماً بدهی شهروندان داخلی به خارجی‌ها را افزایش می‌دهد

این ابهام، ابهام دیگری است که در مقاله‌ی نقل‌قول شده بالا از آقای فورمن در مجله‌ی وال‌استریت درباره‌ی کسری تجاری چاپ شده است. این زمانی رخ می‌دهد که او می‌نویسد «شکاف» بین کل سرمایه‌گذاری و کل پس‌انداز در داخل کشور باید «با قرض گرفتن از خارج» تأمین شود.

این که کسری تجاری لزوماً شامل قرض گرفتن از خارجی‌ها نمی‌شود به‌آسانی با اشاره به چهار روش مختلف که سرمایه‌گذاری خارجی صورت می‌گیرد، دیده می‌شود. تنها یکی از این چهار روش شامل بدهی می‌شود. سه روش دیگر شامل سرمایه‌گذاری سهام، خرید املاک و مستغلات و دارایی‌های نقدی هیچ‌گونه بدهی شهروندان داخلی به خارجی‌ها را ایجاد نمی‌کند.

مثلاً باز هم تصمیم ایکیا را برای ساخت یک فروشگاه در انگلستان در نظر بگیرید. در ساخت این فروشگاه، ایکیا برای ساخت فروشگاه‌هایی که پس از آن صاحبش است و فعالیت

می‌نماید از پوند استفاده می‌کند. تصمیم ایکیا کسری تجاری انگلستان را افزایش می‌دهد، اما در نتیجه‌ی آن، بدهی هیچ شهروند یا مقیم انگلستانی بیشتر نخواهد شد. ارزش این سرمایه‌گذاری مقدار پولی نیست که هر کسی در انگلستان و یا هر جایی برای آن باید بازپرداخت کند. اگر فروشگاه شکست بخورد، شکست منحصراً صاحبان ایکیا را دربرمی‌گیرد. هیچ کس موظف به جبران خسارات وارده به صاحبان ایکیا نیست.

به همین ترتیب، اگر این فروشگاه موفق به دستیابی سود حاصله توسط ایکیا شود، نشان‌دهنده‌ی ارزشی است که توسط موفقیت ایکیا در ساخت و عملکرد این فروشگاه ایجاد شده است. این سودها از بازپرداخت هیچ‌گونه بدهی حاصل نمی‌شود. این سودها ارزشی که از اقتصاد انگلستان گرفته شده باشد نیز نیست. لازم است به دلیل آن تاکید کرد: این سودها به وسیله‌ی ایکیا ایجاد می‌شوند. اگر ایکیا این ریسک را نکرده بود و برای ساخت و راه‌اندازی این فروشگاه در انگلستان تلاش نکرده بود این سودها به‌وجود نمی‌آمدند. در واقع، از آنجایی که این سودها میزانی که ایکیا استفاده از منابع درون انگلستان بهبود داده را منعکس می‌کنند، وجود این سودها به طور کلی افزایش رفاه برای مردم انگلستان را نشان می‌دهد. حرف آخر این است که کسری تجاری، یا حساب جاری، یک محصول حسابداری است که تنها یک برش از مجموعه‌ی بزرگ‌تر معاملات اقتصادی را اندازه‌گیری می‌کند. وجود چنین کمبودی نشان‌دهنده‌ی هیچ نقص واقعی در اقتصاد داخلی و یا در تجارت آن اقتصاد با خارجی‌ها نیست. در واقع، کسری تجاری به طور کلی نشان‌دهنده‌ی قابلیت اقتصادی است. نگرانی‌ها درباره‌ی کسری تجاری کاملاً توجیه‌ناپذیر است.

نتیجه‌گیری

تجارت کسانی را که در آن شرکت می‌کنند ثروتمند می‌کند. ایده‌های کمی توسط اقتصاددانان کمتر مورد مناقشه قرار گرفتند. با وجود این، حفظ اجماع سیاسی به نفع تجارت آزاد دشوار است. هزینه‌های تجارت -مانند از بین رفتن مشاغل در صنایعی که شرکت‌های خارجی دارای مزیت نسبی هستند- متمرکز و از این رو قابل رؤیت هستند. اگرچه منافع بسیار بیشتر پراکنده و کم‌تر مورد توجه قرار می‌گیرند. این که چون هیچ تعرفه‌ای برای واردات فولاد اعمال نمی‌شود (برای مثال) موثر و لوازم خانگی تان ارزان‌تر هستند و یا این که اگر از فولاد وارداتی مالیات دریافت کنند، حقوق شما کمتر می‌شود، حقایقی نیستند که از دفتر وجوه نقد و یا فیش حقوقی شما بپرنند. بنابراین، آن‌ها اغلب از دهان سیاستمداران هم نمی‌پرنند. توافق بین‌المللی ۵۰ ساله پس از جنگ جهانی دوم به نفع تجارت آزاد، پیروزی سیاست خردمندانه بر عوام‌فریبی بود. با وجود این، این توافق در حال فروپاشی است. ایده‌ی قدیمی سیاست موازنه‌ی اقتصادی که کشورها با صادرات سود می‌برند و یا زیان می‌کنند نیز در بین سیاستمداران محبوب است و تعرفه‌های جدید تجاری معرفی می‌شوند. همچنین از نظر سیاسی سودآور است که ادعا کنیم وقتی یکی از هموطنان ما از یک خارجی چیزی خریداری کند ما آسیب خواهیم دید. این اندیشه‌ای خطرناک است و نه فقط از نظر اقتصادی. سیاستمداران و کسانی که به آن‌ها رأی می‌دهند باید محاسن تجارت آزاد را به خاطر داشته باشند.

نتیجه گیری

تجارت هر دو طرفی را که در آن شرکت می کنند ثروتمند می سازد. کم پیش می آید اقتصاددانان راجع به گزاره ای چنین توافقی داشته باشند. با این همه، حفظ توافق سیاسی به نفع تجارت آزاد مسئله ای دشوار است. هزینه های تجارت، مانند از دست رفتن مشاغل در صنایعی که شرکت های خارجی در آن ها برتری نسبی دارند، متمرکز و در نتیجه محسوس می شود؛ اما مزایای تجارت آزاد، با وجود این که بسیار بیشتر است، اما پراکنده بوده و کمتر به چشم می آید. این که ماشین و لوازم خانگی شما ارزان تر هستند چون هیچ تعرفه ای بر فولاد وارداتی اعمال نمی شود (به طور مثال) و یا این که اگر بر فولاد وارداتی مالیاتی اعمال شود حقوق کمتری دریافت خواهید کرد حقایقی نیستند که از صندوق پول یا فیش حقوقی شما بیرون بیایند؛ بنابراین، این حقایق کمتر از دهان سیاستمداران نیز خارج می شوند.

توافق بین المللی ۵۰ ساله پس از جنگ جهانی دوم که به نفع تجارت آزاد بود، بیانگر پیروزی سیاست های عاقلانه در مقابل عوام فریبی بود. افسوس اگر این توافق از بین برود. ایده ی قدیمی سوداگرایان (مرکانتیلیست ها) که کشورها با

صادرات سود و با واردات ضرر می‌کنند، در میان سیاستمداران دوباره محبوبیت پیدا می‌کند و تعرفه‌های تجاری جدید معرفی می‌شوند. مجدداً از لحاظ سیاسی سودمند است ادعا کنیم وقتی یکی از هموطنان ما چیزی از یک خارجی خریداری می‌کند، ما آسیب می‌بینیم. این یک ایده‌ی خطرناک است نه فقط از لحاظ اقتصادی. سیاستمداران و کسانی که به آنها رأی دادند، باید خوبی‌های تجارت آزاد را به یاد داشته باشند.

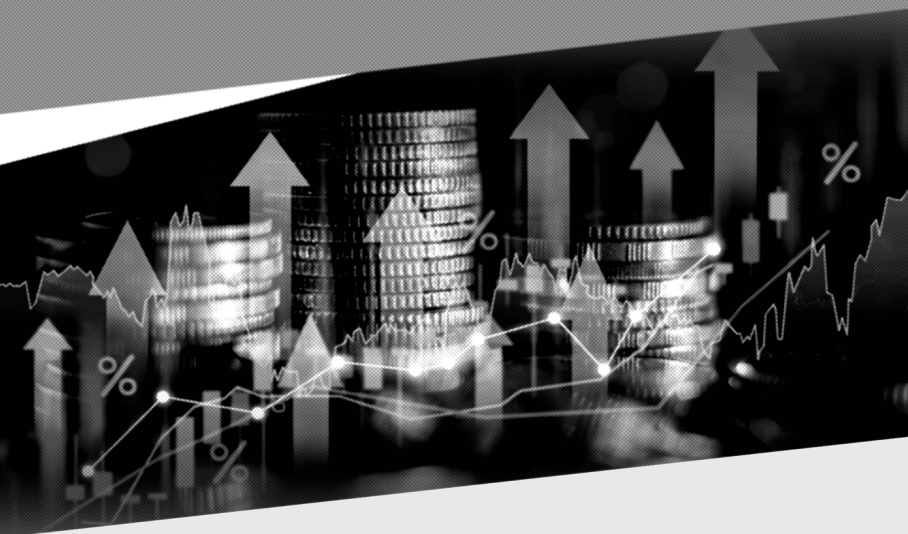
درباره‌ی نویسنده

دونالد جی. بودرو^۱ استاد اقتصاد و مدیر سابق دپارتمنت اقتصاد در دانشگاه جورج میسون ویرجینیا در آمریکا و کرسی استادی گتشل در مرکز مرکاتوس جورج میسون است. او نویسنده‌ی کتاب‌های ضروریات هایک^۲ (۲۰۱۴) و جهانی‌سازی (۲۰۰۸) نوشته‌های معروف او به شکلی گسترده در نشریات مانند وال استریت ژورنال، نیویورک تایمز، یو. اس. نیوز و ورلد ریپورترس^۳ و یو. اس. ای. تودی^۴ منتشر شده‌اند. او وبلاگی به آدرس www.cafehayek.com دارد و به طور مستمر برای پیتزبورگ تریبون ریویو^۵ و مؤسسه‌ی آمریکایی پژوهش اقتصاد ستون‌نویسی می‌کند. او دکترای خود در رشته‌ی اقتصاد^۶ را از دانشگاه آبرن و مدرک حقوق را از دانشگاه ویرجینیا دریافت کرده است. بودرو مشتاق است تا طرز تفکر اقتصادی را به دانشجویان و عموم مردم آموزش دهد.

-
1. Donald J. Boudreaux
 2. The Essential Hayek
 3. U.S. News & World Reports
 4. USA Today
 5. Pittsburgh Tribune-Review
 6. American Institute for Economic Research

FREE TRADE & HOW IT ENRICHES US

Donald J. Boudreaux



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

Edited by: Khalid Ramizy

ADVANCING THE IDEAS FOR A PEACEFUL AND PROSPEROUS AFGHANISTAN

FREE TRADE & HOW IT ENRICHES US

Donald J. Boudreaux



Edited by: Khalid Ramizy
www.AELSO.org

ISBN 978-964-3-4795-3



9 78-9643 47953