

المجتمع التجاري

مقدمة في علم الأخلاق والاقتصاد



كاثلين جونسون، روبرت لوش، وديفيد شميدتز

ترجمة | أحلام قفص

مراجعة وتدقيق | محمد مطيع، عدنان هريوى

المركز العربي للأبحاث
Arab Center for Research

المجتمع التجاري

محررون في مجالات الاقتصاد والسياسات والمجتمع:

فيرجيل إتش. ستور، أستاذ باحث مشارك في الاقتصاد وزميل Fellow أول، ف. أ. هايك، برنامج الدراسات المتقدمة في الفلسفة والسياسة والاقتصاد، جامعة جورج ماسون.

جايم س. ليمك، زميل أبحاث أول، مركز ميركاتوس، جامعة جورج ماسون.

تعتبر أسس الاقتصاد السياسي منذ آدم سميث، مروراً بالمدرسة النمساوية في الاقتصاد، إلى البحوث المعاصرة في مدرسة الخيار العام والتحليل المؤسساتي قوية وراسخة، إلا أنها في نفس الوقت بعيدة كل البعد على أن يَطالها التَّكلُّس. وعلى العكس من ذلك، تتجدد حدود البحوث المبنية على أساسها وتتوسع باستمرار. من مقاربات حقل "الاقتصاد السياسي" التي اكتست وزناً كبيراً في السنوات الأخيرة تلك التي تجمع بين الرؤى والمناهج التي تتبناها ثلاثة مدارس فرعية متميزة ومرتبطة فيما بينها في مجالي الاقتصاد والعلوم السياسية: المدرسة النمساوية، ومدرسة فرجينيا، ومدرسة بلومنجتون للاقتصاد السياسي. تتلخص رؤية سلسلة الكتب هاته في الاستفادة من المكاسب الفكرية المترتبة على التفاعلات بين هذه المقاربات من أجل تغذية الاهتمام المتزايد بهذا النهج وتعزيز فهم المختصين في العلوم الاجتماعية للاقتصاد، والسياسات، والمجتمع. تسعى هذه السلسلة إلى عرض أعمال تجمع بين أفكار المدرسة النمساوية في مجال المعرفة، وآراء مدرسة فرجينيا في ما يتعلق بالحوافز المرتبطة بسياقات غير ذات صلة بالسوق، والمقاربات المتعددة لمدرسة بلومنغتون، ونهج أقرب ما يكون لواقع التصميم المؤسساتي كأداة قوية لفهم السلوك الاجتماعي في سياقات متنوعة.

عناوين من هذه السلسلة:

- دراسات متعددة التخصصات لنظام السوق: التطبيقات الجديدة لنظرية عملية السوق.
بقلم بيتر ج. بويتك، كريستوفر ج. كوين، وفيرجيل هنري ستور

- المعرفة والحوافز في مجال السياسات: استخدام نظرية الخيار العام وعملية السوق لتحليل قضايا السياسة العامة.
بقلم ستيفاني هافيل

- استكشاف الاقتصاد السياسي والفلسفة الاجتماعية لجيمس بوكانان.
بقلم بول دراغوس أليغيكا، كريستوفر ج. كوين، وستيفاني هايفلي

- استكشاف الاقتصاد السياسي والفلسفة الاجتماعية لفريدريش فون هايك.
بقلم بيتر ج. بويتك، جايمي س. ليمك، وفرجيل هنري ستور

- عين على السياسة العامة: تحليل القضايا المعاصرة في السياسة الأميركية والدولية من خلال اقتصاد السوق.
بقلم ستيفاني هافيل، وأبيجيل ر. هال، وآدم ميلساب

- دراسات متعددة التخصصات للنظام السياسي: تطبيقات جديدة لنظرية الخيار العام.
بقلم دونالد ج. بودريو، كريستوفر ج. كوين، وبوبي هيرزبيرغ

- الحاجة إلى التواضع في عملية صنع القرار: الدروس المستفادة من السياسات التنظيمية.
بقلم ستيفاني هافيل وآن هوبسون

- المجتمع التجاري: مقدمة في علم الأخلاق والاقتصاد.
كاثلين جونسون، روبرت لوش، وديفيد شميدتز

المجتمع التجاري :

مقدمة في علم الأخلاق والاقتصاد

كاثلين جونسون، روبرت لوش، وديفيد شميدتز

ترجمة: أحلام قفص

مراجعة وتدقيق: محمد مطيع، عدنان هريوى

الفهرس

شكر وتقدير i

1 الفصل الأول : الأخلاق والاقتصاد وريادة الأعمال 1

2 الفصل الثاني : عن جدوى الأخلاق 7

3 الفصل الثالث : ما جدوى الاقتصاد؟ 14

4 الفصل الرابع : ما الفائدة من ريادة الأعمال؟ 17

الجزء الأول : المفاهيم الرئيسية 21

5 الفصل الخامس : التجارة 22

6 الفصل السادس : الموارد 28

7 الفصل السابع : التكلفة 32

8 الفصل الثامن : المؤسسات 37

9 الفصل التاسع : القيمة 41

الجزء الثاني : التقدم 47

10 الفصل العاشر : ماذا قال آدم سميث عن التقدم؟ 49

11 الفصل الحادي عشر : تكلفة المعاملات والتقدم 55

12 الفصل الثاني عشر : التجارة والتقدم 61

13 الفصل الثالث عشر : حدود إمكانيات الإنتاج 74

14 الفصل الرابع عشر : التقدم المزعوم 80

الجزء الثالث : فهم التجارة 86

15 الفصل الخامس عشر : شروط التجارة 87

16 الفصل السادس عشر : الميزة النسبية 89

17 الفصل السابع عشر : تقسيم العمل 97

18 الفصل الثامن عشر : المشترون 102

19 الفصل التاسع عشر : البائعون 112

20 الفصل العشرون : السوق: العرض والطلب 120

21 الفصل الواحد والعشرون : استجابة السوق: السعر والكمية 124

22 الفصل الثاني والعشرون : الفائض الاقتصادي 128
23 الفصل الثالث والعشرون : إشارات الأسعار والأوامر التلقائية 130
24 الفصل الرابع والعشرون : تحديد الأسعار 134
25 الفصل الخامس والعشرون : علم الاقتصاد: وضع النظرية على محكّ الاختبار 138
26 الفصل السادس والعشرون : التقدم وخلق الثروة 145

الجزء الرابع : الثقة، الوكيل، وغير المشاركين 148

27 الفصل السابع والعشرون : إطار الوكيل الرئيسي 149
28 الفصل الثامن والعشرون : الكلفة بالنسبة لغير المشاركين 151
29 الفصل التاسع والعشرون : المنافسون ليسوا غير مشاركين 157
30 الفصل الثلاثون : منطق المشاعات 160
31 الفصل الواحد والثلاثون : المآسي البيئية 165
32 الفصل الثاني والثلاثون : الملكية 170
33 الفصل الثالث والثلاثون : نظام القسائم Parcels 174
34 الفصل الرابع والثلاثون : الممتلكات الجماعية 178
35 الفصل الخامس والثلاثون : الثقة 184
36 الفصل السادس والثلاثون : منافع لغير المشاركين 188
37 الفصل السابع والثلاثون : قوة السوق 194
38 الفصل الثامن والثلاثون : قوة الاحتكار 196
39 الفصل التاسع والثلاثون : قوة احتكار الشراء 199
40 الفصل الأربعون : التجارة الدولية وحماية التجارة 202
41 الفصل الواحد والأربعون : أشياء ليست للبيع 205

الجزء الخامس : تسيير المجتمع التجاري 208

42 الفصل الثاني والأربعون : المؤسسات المالية 209
43 الفصل الثالث والأربعون : نظام الاحتياطي الجزئي Fractional Reserve Banking 211
44 الفصل الرابع والأربعون : قياس الاقتصادات 213
45 الفصل الخامس والأربعون : الناتج المحلي الإجمالي 215
36 الفصل السادس والأربعون : معدل البطالة 219
47 الفصل السابع والأربعون : قياس مستوى السعر 222

48 الفصل الثامن والأربعون : السياسة المالية 227
49 الفصل التاسع والأربعون : السياسة النقدية 231
50 الفصل الخمسون : نظرية الخيار العام 234
51 الفصل الواحد والخمسون : الفساد 237

الجزء السادس : التمويل الشخصي والتجاري 241

52 الفصل الثاني والخمسون : أساسيات المحاسبة 242
53 الفصل الثالث والخمسون : النمو المركَّب 247
54 الفصل الرابع والخمسون : الادخار، الاقتراض والاستثمار 252
55 الفصل الخامس والخمسون : أساسيات التسويق 262
56 الفصل السادس والخمسون : التأمين 266
57 الفصل السابع والخمسون : عتبة الربح Break-Even Analysis 269
58 الفصل الثامن والخمسون : الميزانية 274
59 الفصل التاسع والخمسون : إدارة الشؤون المالية 280

الجزء السابع : الابتكار وريادة الأعمال 285

60 الفصل الستون : اكتشاف المعرفة 286
61 الفصل الواحد والستون : الحاجة إلى أكثر من مجرد أفكار 288
62 الفصل الثاني والستون : كيف يبدو الابتكار 291
63 الفصل الثالث والستون : الدخول، والخروج ودور الربح 295
64 الفصل الرابع والستون : التدمير الخلاّق 298
65 الفصل الخامس والستون : رواد الأعمال كمدمجين للموارد 301
66 الفصل السادس والستون : عملية ريادة الأعمال 304
67 الفصل السابع والستون : خلق الأسواق 308
68 الفصل الثامن والستون : الميزة التنافسية: ديناميات البقاء على قيد الحياة 313
69 الفصل التاسع والستون : الأخطاء الجسيمة 315
70 الفصل السبعون : رائد الأعمال والتقييم الذاتي 317

الفهرس 319

عن المؤلفين 327

شكر وتقدير

في سنة 2014، شرع بوب لوش في حضور دورة تدريبية من دورات الدراسات العليا لديف شميدتز عن ريادة الأعمال الأخلاقية. وبعد أسابيع قليلة، عرض على بوب وفرجينيا لوش شميدتز وكايت جونسون قضاء عطلة نهاية أسبوع في مزرعتهما جنوب توسان. وهناك، سنحت الفرصة للأربعة لمناقشة إمكانية إنشاء دورة تدريبية بخصوص هذا الموضوع، بل وأيضاً التفكير في نشر كتاب بخصوصه. بعد سنة، أي في 2015، قام بوب وكايت ودايف بتقديم هذه الدورة في جامعة ولاية أريزونا استفاد منها ستة عشر مُدرّساً بالسلك الثانوي في جنوب السودان ورواندا. ونخصّ بالشكر إيد إيزيل على الدعم المالي واللوجستيكي والفكري الذي جعل من الممكن تنظيم هذه الدورة التدريبية.

قام ثلاثتنا بعد ذلك بإعطاء دورة تدريبية في توسان خلال صيف سنة 2015 لمجموعة متكونة من أربعة عشر أستاذاً في بالسلك الثانوي موزعين على جميع أنحاء ولاية أريزونا. ودعمت الورشة مادياً من طرف مؤسسة جون تمبلتون. بطبيعة الحال، لا تخص الآراء الواردة هنا سوى المؤلفين المعنيين ولا تعكس بالضرورة وجهات نظر مؤسسة تمبلتون. نحن ممتنون أيضاً للدعم المقدم لهذا المشروع من مؤسسة Social Philosophy & Policy Foundation ومؤسسةBradley Foundation وكذا مؤسسة Thomas W. Smith ومؤسسة Sarah Scaife Foundation.

كان جونسون وشميدتز ضمن مجموعة قراءة المتخصصين في مجال الفلسفة، السياسة والاقتصاد داخل كلية الملك في لندن King's College London. نشكر أعضاء لجنة القراءة هذه على بصيرتهم وحماسهم: ألكسندرا بيكون، وزين تشي يونغ وي، ودافني فريدريش، وروبرتو فوماغالي، وسوكيرتي لوهاني، وبيت رويج، وميرلين وير.

هناك أيضاً العديد من الزملاء الذين يستحقون الشكر والثناء على تشجيعاتهم ومساهماتهم (مع الاعتذار لأولئك الذين تعذر علينا ذكر أسمائهم): ريتشارد أبوت، ديفيد أهومادا، روبرت أرمستررونج، ليزا بندر، سينثيا بيرينز، بيتر بوتكي، مونتي براون، ريك برايسون، فرانك بايرز، ماريانو شافيز، نيكول كوكران، سارة كوركر، كارولين وغارلاند كوكس، دان داليوال، كورتني دن، سوزان إليوت، تحية فاروق، تاوني فيراريني، هانا فورنييه، شونا جارلاند، إستيبان جونزاليس، دانيال جرين، إنجريد جريج، تيد جيلوري، ستيف هايسلر جوناثان هايدت، جوش هول، جيمس هاريجان، سكوت هاريس، ويليام هاسيلبرجر الثالث، كارمن أورتيز هينلي، ماندي هيرنج، روبرتا هيرزبرج، أنجيليس هيرارا، تشارلز هولت، كاري هيوستن، ريتشارد هاتشيسون، بيتر ليبسي، ماكس إيرفينغ، وماريو خواريز، كين و راندي كندريك، ساندرا كيمبال، تيفاني كيراميدجيان، هايدي كيركلاند، ترافيس كلاين، شيلا مارتينيز، جيم ماكدويل، فريد ميلر، ديف مونتانو، بريان مورينو، جون وكاثي مورتون، رودريجو مونجولا، كلينت نيلسون، جيم أوتسون، روبن بالمر،

جيف بول، باتريك بيتروسكي، سكوت بايبر، فان برايم، إيمي برولكس، تاوهيدور رحمان، مات راهر، ستاسيا ريفز، تشارلز روزيت، دان شاهار، تمارا شارب، مارك شوج، كانديس سميث، توماس دبليو سميث، دورين سورس، فيرجيل ستور، شون تيرني، جون توماسي، توبي توري، إيمي تاكر، دوج دين أويل، ستيف فارجو، ألبرتو فيدانا، تريفور واجنر، لورانس وايت، جيمس ويتينغ، وكين زاردا. على الرغم من أن هذه القائمة قد تبدو طويلة، إلا أنها تقتصر فقط على الأفراد الذين كان لهم أثر محوري، والذين ندين لهم بشدة.

كما أنه يتوجّب علينا تقديم الشكر الخاص لشخصين بالتحديد: "باتريك هارليس" الذي قام بتأليف دليل المُدرّس المرافق لهذا الكتاب وهو يتضمن شرحاً شاملاً ومبسطاً، و"كيري مونتانو" التي رافقتنا بصفتها مديرة للبرنامج منذ بدايته تقريباً، حيث أشرَكت ثُلة من العلماء مثل باتريك، وكانت مصدر إلهام لنا جميعاً بحكمتها وخبرتها وعزمها وتصميمها. إنها العنصر الذي كان دائماً يضمن لُحمة الفريق.

كان فيرنون سميث مشرفاً على ماجستير في الاقتصاد الذي درس به شميدتز، وقام بتعيين هذا الأخير كباحث مساعد في مختبر العلوم الاقتصادية خلال تلك المرحلة الصعبة التي بات من الواضح من خلالها أن عمل سميث في هذا المجال سيكسبه يوماً ما جائزة نوبل. أشرف فيرنون أيضاً على زمالة Cate Johnson خلال أبحاث ما بعد الدكتوراه في الاقتصاد التجريبي، والتي ساعدته في أن يستهل حياته المهنية في هذا المجال. يعود الفضل في تعرف شميدتز على جونسون في سنة 2006 إلى فيرنون وكانديس سميث. ونشكرهما على قيامهما بخلق رابط صداقة بين الإثنين.

أخيراً، لن يفوتنا ذكر وفاة أحد أعز أصدقائنا الذي كان بمثابة القوة الدافعة لهذا المشروع، وأحد أفضل العلماء وأكثرهم شهرة على الإطلاق في مجال التسويق. إنه المؤلف المشارك روبرت لوش. لن ننسى أبداً تأثيره الإيجابي على حياتنا الشخصية وفصلنا الدراسي.

كاثلين جونسون وديفيد شميتز، 2019

1

الفصل الأول : الأخلاق والاقتصاد وريادة الأعمال

إذا كانت قيادة السيارة تستوجب التحلي بمهارة معينة، فإتقان دور لاعب خلف وسط (quarterback) في كرة القدم الأمريكية يتطلب بعض التقنيات المحددة. ويمكنك تعميم هذه الفكرة بخصوص كيف تكون مواطناً ناجحاً ومسؤولاً، وتتمتع بالعيش الرغيد. كل تلك أمور تتطلب منك اكتساب مهارات لأنه لا يمكن ببساطة أن يمنحك إياها فرد آخر. في قصص الخيال العلمي وحدها، يمكن للشخصيات تحميل البرامج التي تجعلها قادرة، بسرعة وبدون عناء، على العزف على البيانو، أو قيادة طائرة هليكوبتر، أو التحدث باللغة الروسية. أما في الحياة الواقعية، فيتطلب ذلك كله تطوير مهارات تستلزم الكثير من الجهد والعمل.

تقتضي الطبيعة البشرية أن يولد كل منا في عالم لا يحتاج إليه على الإطلاق (أو على الأقل ليس بعد). تتمثل أكثر التحديات الممتعة في حياتنا في تطوير المهارات التي تجعل الناس من حولنا في وضع أفضل بوجودنا. بمقدورك دائمًا أن تقدّم في السوق منتجاً يجعل الآخرين يسعدون لمعرفتك.

ستجد كل يوم دافعاً أو أكثر سيجعلك ممتناً لملايين من الأفراد الذين لن تتاح لك فرصة مقابلتهم. تخيّل أنك تستيقظ ذات صباح فتقرر أن تفعل شيئاً ما بمفردك، دون مساعدة من أي فرد آخر، شيئاً بسيطاً مثل إعداد بيتزا. من المحتمل أن تبدأ بصنع العجين، وقد تعتقد أنه يجب عليك ببساطة الذهاب إلى السوق لشراء بعض الدقيق، لكن بما أنك تريد صنع هذه البيتزا بنفسك، يتعين عليك أن تزرع الحبوب وتطحنها لتوفير الدقيق. كيف تفعل ذلك؟ قد تفكر في شراء محراث، غير أنك ستحتاج لصنع محراث خاص بك بما أنك تريد إعداد البيتزا من الصفر. وبالطبع، فأنت لا تريد أي مساعدة في الحفر لاستخراج المعدن اللازم لذلك (بيداك العاريتان، لأنك ستكون بحاجة أيضاً إلى المعدن لصنع مجرفة) وبناء مصهر.

في الأخير، ستتخلى عن فكرة صنع البيتزا دون مساعدة. لحسن الحظ، هناك طريقة أخرى للحصول على البيتزا، يمكنك العمل مقابل أجر لمدة ساعة، و أجرك هذا سيصبح سبيلاً لمكافأة الآلاف من المجهولين في شتى أنحاء العالم على تأديتهم لآلاف الوظائف التي سهّلت عملية إعداد وإيصال البيتزا التي يستحيل على أي شخص على الإطلاق أن يصنعها بمفرده.

يستكشف هذا الكتاب ذلك العالم، العالم الذي تساهم فيه عندما تترك صفوف الدراسة. إنه عالم لم يخترعه أحد، وحدثت فيه أشياء عديدة لم يُخطط لها أحد. والسؤال المُوَجه لك الآن، ماذا بعد؟

كيف ستتعامل مع فرصتك في عيش هذه الحياة؟ لا أحد يستطيع الإجابة على هذا السؤال، فالأمر منوط بك. نؤكد لك أنك ستحتاج إلى بعض الحظ، و أنت أيضا بحاجة إلى بعض الشجاعة: الشجاعة لتؤمن بنفسك في الأوقات العصيبة، وقبل ذلك، شجاعة الاستعداد لبذل سنوات من العمل الجاد للتمكن من تطوير المهارات اللازمة للإيمان بنفسك في تلك الأوقات العصيبة.

مفهوم التجارة

أصبح الإنسان البدائي العاقل أكثر "الحيوانات الرئيسية" حكمة عندما تعلم منذ أربعين ألف سنة من اليوم عقد الصفقات والاتفاقيات مع الغرباء[1]. خلال مسلسل تطوّرنا كحيوانات اجتماعية، تسنَّى لنا تحسين إمكاناتنا بشأن التعاون المتبادل والمنفعة. إن ابتكار طرق مختلفة لخدمة بعضنا البعض، وحتى لخدمة من هم غرباء عنا، هو السر الكامن خلف البقاء البشري. هذه هي القوة الخارقة للإنسان: فهو لا يملك أجنحة، و لا زعانف، و لا أنياب، بل يمتاز بالقدرة على التعاون حتى مع الغرباء، وهذا في حدّ ذاته شيء مذهل، تتمكن بفضله من صنع بيتزا في ساعة، بيد أنك لم تكن تستطع صنعها بمفردك حتى لو بقيت تحاول عشرة آلاف سنة.

يتمتع البشر بالعديد من الخصائص المذهلة. لدينا إبهامان متقابلان، ما يمنحنا المهارات اللازمة لبناء الأدوات. نمتلك أيضاً حبالاً صوتية تجعلنا قادرين على إصدار مجموعة متنوعة من الأصوات التي تمكّننا من إيصال الأفكار بدقة (فمثلاً، يمكننا أن نقترح على من نتعامل معه أن يؤدي لنا الخدمة في الوقت الحالي في حين أننا لن ندفع له المقابل إلا يوم الثلاثاء الموالي – إذا فكرنا مليّاً في الأمر نجدها فكرة معقدة فعلا). أضف إلى ذلك أننا نمتلك ذكاء قادراً على التقاط الأفكار ممن هم أكبر منا سناً وأكثر منا حكمة، وأيضاً ملاحظة وتحديد الأفكار الجديدة التي يقدّمها عنصر ما من مجموعتنا. وعندما نسافر، نلاحظ كيف أن مجتمعات أخرى تحل المشاكل بطرق غير اعتيادية بالنسبة لنا، وقد تكون هذه الطرق الجديدة أفضل. إن فكرة وجود حلول أنجع بالقرب منا قد تكون فعلاً فكر ملهمة. فإذا كان البشر يعيشون فُرادى ومنعزلين عوض العيش كحيوانات اجتماعية، لما استطاعوا تطوير أي من هذه الخصائص المميَّزة. تعتبر سماتنا المميزة أكثر قيمة بحكم كوننا حيوانات اجتماعية، ولدينا الرغبة والقدرة على التعاون.

لاحظ آدم سميث أن قدرتنا على التواصل هي شرط لازم للتبادل الطوعي. فمع نمو المجتمع البشري، أصبح التعاون مرتبطاً بالعمل مع الغرباء. تطورت القدرة والحاجة إلى "النميمة" أيضاً، وأدى ذلك إلى ابتكار الناس

[1] يؤرخ علماء الأنثروبولوجيا ظهور أقدم الأنواع البشرية الحديثة المعروفة، "رجل الكرومانيون"، في ذلك الزمن تقريباً. يُعتقد أيضاً أن النحت والنقش والرسم والموسيقى كلها ظهرت منذ حوالي أربعين ألف سنة، شأنها شأن الأدوات والحلي التي تشير إلى وجود شبكات تجارية تمتد إلى ما أبعد من المناطق المجاورة. ومع ذلك، يجب التذكير أن هذا المجال سريع التطور، لذلك من المرجح أن تتغير العديد من جوانب فهمنا الحالي عندما نكتشف معلومات جديدة. لذا، نقترح عليك أن تتحقق من مصادرنا عبر الإنترنت للحصول على مراجع أحدث.

لمفهوم السّمعة، إذ يحتاج البشر إلى إرسال واستقبال معلومات حول ما إذا كان من يتعاملون معهم ذوو "نيات حسنة".

ومع تطور مفهوم السمعة، تطورت أيضاً إمكانية توسيع شبكات التداول التجاري. وصف فيلسوف القرن العشرين جون رولز المجتمع بأنه مشروع تعاوني لتحقيق المنفعة المتبادلة، وهذا بطبيعة الحال ليس مجرد وصف. كان راولز يدعونا بذلك للتفكير في مجتمع مثالي وفي أفضل حالاته، حيث يتعاون الناس من أجل المنفعة المتبادلة، فيصبحون بذلك سعداء كونهم في خدمة بعضهم البعض. في الواقع، في هذا المجتمع المثالي، يتوق الناس إلى خدمة بعضهم البعض لدرجة أنهم يتنافسون من أجل ذلك.

هل من منافع للتجارة؟

هناك طرق عديدة للحصول على ما نريد، ويمكن تصنيفها ضمن صنفين: أولها إمكانية الحصول على ما نريد بطرق تجعل الآخرين في وضعية سيئة، عن طريق السرقة مثلاً؛ وثانيها يتمثل في إمكانية الحصول على ما نريد بطرق تجعل الآخرين أفضل حالاً مثل التجارة. بعبارة أخرى، يمكننا تقديم الخدمات التي يحتاجها الغير من خلال السوق مقابل سعر يستطيعون دفعه. بهذه الطريقة، نهدف إلى جعل زبائننا أفضل حالاً، ونكون في حال أفضل نحن أيضاً. وبناء على ذلك، نتطلع إلى أن نصبح طرفاً فاعلاً في مجتمع يمثل مشروعاً تعاونياً لتحقيق المنفعة المتبادلة.

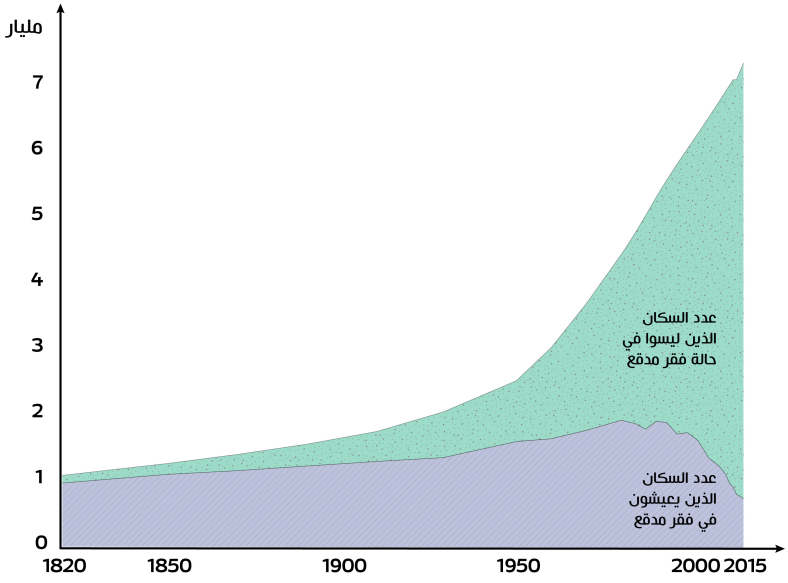
يوصف المجتمع القائم على نظام السوق أحياناً بأنه مَدٌّ يرفع كل القوارب. إن هذه الاستعارة هي تذكير لطيف بأن هذا المجتمع قادر على إنتاج ما يُقدّره الآخرون. يصبح الأفراد أثرياء عندما يقومون بتسويق المصباح الكهربائي أو الهاتف أو الكمبيوتر. وكل هذه الاختراعات في المحصلة، تجعل الزبناء في حال أفضل.

قد يقول البعض: "إن الغني يزداد غنى، والفقير يزداد فقراً". وتصديق هذا القون يعني الاعتقاد بأننا إذا أردنا أن نصبح أكثر ثراءً، فإن الحيلة تكمن في إيجاد طريقة لجعل الآخرين أكثر فقراً. قد لا تتجاوز عبارة "الغني يزداد غنى والفقير يزداد فقراً" حد عبارة متداولة تفتقر للأدلة. (نصيحة: المجرم هو شخص لا يفرّق بين السرقة والتبادل. يجب توخي الحذر من الأشخاص الذين لا يفرقون بينهما).

سيكون من الصواب هنا التعامل مع هذه العبارات المتداولة كفرضية قابلة للاختبار. هناك بعض المواضع التي قد تبدو فيها هذه الفرضية وكأنها صحيحة، لكن من الواضح أنها خاطئة في العديد من المواضع الأخرى. ماذا لو وُجِدت دلائل على أن هذه العبارات المتداولة خاطئة في زمان ومكان محددين؟ كتب ماكس روزر، الاقتصادي بجامعة أكسفورد ومؤسس "عالمنا في البيانات" Our World in Data، مقالاً بعنوان "التاريخ القصير لظروف المعيشة في العالم وأهمية معرفتها". ومن خلال دراسة كل بُعد من أبعاد الرفاهية المادية: خط

الفقر، محو الأمية، الصحة، الحرية، والتعليم، خلص روزر إلى أن العالم أصبح اليوم، بشكل عام، مكاناً للعيش أفضل بكثير مما كان عليه قبل قرنين من الزمن.[2]

في الأماكن التي يرتفع فيها أمد الحياة، يزداد ثراء الجميع استناداً لأهم معايير الرفاهية القابلة للقياس. (لماذا التركيز على أمد الحياة؟ لأنه يرتبط بكل ما يهم الناس تقريباً. فكر في أي فرد تعرفه. إذا كان الأشخاص الذين تعرفهم مثل أولئك الذين نعرفهم، فإن ما يجعل الحياة في أعينهم أفضل هو ما يجعلها أيضاً أكثر أماناً وصحة بالنسبة لهم ولأحبائهم). في هذه الأماكن إذاً، تُعتبر تلك العبارات المتداولة والأحكام المسبقة خاطئة. على النقيض من ذلك، إذا كانت هناك استثناءات للقاعدة العامة، أي إذا كانت هناك أماكن ارتفع فيها أمد الحياة للأثرياء بينما انخفض بالنسبة للفقراء، فإن هذه العبارات المتداولة ستصبح صحيحة في تلك الأماكن: إذ يحصل الأغنياء على ثروات أكبر حتى في الوقت الذي يزداد فيه الفقراء فقراً. وهنا يجب أن نتساءل عن السبب، عن ماذا خسروا وكيف خسروه؟



الشكل 1.1: سكان العالم الذين يعيشون في فقر مدقع[3]، 1820-2015

ليس هناك ما يضمن بطبيعة الحال أن يكون المجتمع هو ذلك المد الصاعد الذي يُضرب به المثل في رفع كل القوارب. التجارة هي تعاون من أجل المنفعة المتبادلة، وهناك بالفعل منافع من التجارة، ولكن ليس هناك ما

[2] انظر الشكل 1.1: https://ourworldindata.org/a-history-of-global-living-conditions-in-5-charts

[3] يُعرّف الفقر المدقع بأنه العيش بأقل من 1.90 دولارًا أمريكيًا في اليوم. يتم تعديل الدولارات الدولية وفقًا لفروق الأسعار بين البلدان ولتغيرات الأسعار بمرور الوقت (التضخم). المصدر: استنادًا إلى البنك الدولي (2019) OWID و Bourguignon and Morrison (2002).

يضمن أن كل فرد من أفراد المجتمع سوف يشارك في تجارة متبادلة المنفعة. على الصعيدين الأخلاقي والاقتصادي، حَرِيٌّ بالمجتمع أن يبذل ما بوسعه للتأكد من أن كل شخص يمتلك فرصة لإبراز قدراته في إمكانية المساهمة في مشاريع تعاونية. يولد كل يوم عباقرة في عائلات فقيرة، ولا أحد يتمنى أن تُهدَر هذه الطاقات. يريد الجميع العيش في أرض الفرص الحقيقية، أرض حيث يمكن أن نكون فقراء في سن العشرين، ولكن مع إمكانية ألا نكون كذلك عندما نصبح في الأربعين.

ما السؤال المحوري في الاقتصاد؟

في العصور الوسطى، اعتقد كبار العلماء أن ظاهرة الحركة كانت في حاجة إلى تفسير: "لماذا تستمر الأجسام مثل الكواكب في الحركة في غياب وجود قوة تجعلها تتحرك؟" انطلقت الثورة العلمية، وأعطت ضوء البداية لما نسميه الآن بعصر التنوير، عندما أدرك غاليليو ونيوتن أن علماء العصور الوسطى كانوا يطرحون السؤال الخطأ. ونتيجة تطوير مفهوم القصور الذاتي، خلص غاليليو، ثم نيوتن فيما بعد، إلى أن الأشياء تميل إلى البقاء في حركتها المعتادة ما لم تتعرض لقوة خارجية. إذن، عندما نلاحظ أن الأشياء غيرت من حركتها وجب علينا أن نتساءل عن السبب، وليس العكس.

تنطبق نفس النظرية على العلوم الاجتماعية، بما في ذلك الاقتصاد. القول باستحالة وجود "رجل يعيش كجزيرة منعزلة" يعني أن العيش بدون تعاون، يُفضي بأن نعيش ونموت كأي حيوان ثديي. فالازدهار ليس تلقائياً. لعشرات الآلاف من السنين، عاشت البشرية في الكهوف. ثم بعد ذلك تغير شيء ما. السؤال الذي يطرحه الاقتصادي هنا ليس لمعرفة السبب الذي يجعل بعض الأفراد يستمرون في العيش في الكهوف، بل لماذا تركها الجميع؟ ما الذي تغير؟ لماذا يوجد شيء مثل التقدم المادي في المقام الأول؟ فوجود التقدم في حد ذاته يحتاج إلى شرح.

ما الذي يفسّر التزايد المهول للثروة منذ عهد آدم سميث؟ الجواب الرئيسي هو وجود ازدهار كبير في ميدان التجارة. تمتاز التجارة بمحصلتها الإيجابية. لدى الجميع احتمال الفوز بدون استثناء، وفي بعض الأحيان، تتحقق كل تلك الاحتمالات ويفوز الجميع بالفعل. فبعض المجتمعات تحتضن حقيقةً التعاون كسبيل لتحقيق المنفعة المتبادلة.

قبل قرن، كان يتوفى عدد كبير من الأطفال قبل بلوغهم سن الخامسة (وهو شيء مُروّع). يتمتع الآن كل شخص بالأمل في حياة أفضل مقارنة بما كان عليه الوضع قبل قرن من الزمان. لقد تضاعف أمد الحياة خلال القرن العشرين، والأمر لا يخص فقط طبقة معينة. فعلى سبيل المثال، لم تتعرض مجموعة لسوء المعاملة بشكل مخجل أكثر من الزنوج الأمريكيين. لكن لا يجب تجاهل الحقائق والتظاهر بأنه لم يتم إحراز أي تقدم. بين عامي

1900 و 2010، ارتفع أمد الحياة عند الأمريكيين من أصل أفريقي من 33 إلى 75 عاماً[4]. من الواضح أن أمد الحياة وحده غير كاف، ولكن دعونا لا نغفل حقيقة أن الأفراد يهتمون أكثر بمعرفة ما إذا كان أحباؤهم سيعيشون بصحة جيدة حتى سن الشيخوخة أو أنهم سيفقدونهم قبل سن الخامسة.

للمناقشة:

1. ما هي أوجه التشابه والاختلاف بين التعاون والتجارة؟ هل بإمكان الناس التعاون بدون تجارة؟ وهل بإمكانهم المُتاجرة دون تعاون؟

2. بمرور الوقت، هل يميل البشر إلى أن يصبحوا أكثر ثراءً أو فقرًا؟ لماذا؟

3. هل بإمكان التجارة أن تجعل الجميع أفضل حالاً؟ هل من الممكن أن يربح الجميع من التجارة؟

---

[4] انظر http://www.cdc.gov/nchs/data/hus/2012/018.pdf

2

الفصل الثاني : عن جدوى الأخلاق

كيف تُحبذ أن تعيش؟ كيف تتخيل المجتمع الذي تريد أن تعيش فيه؟ هذه أسئلة مرتبطة أساساً بالأخلاق، ويوجد الكثير غيرها، وهي أيضاً أسئلة ذات صلة وثيقة بالشأن الاقتصادي:

- ما الغاية من العمل؟
- هل التجارة شيء جيد في حد ذاته؟ وإذا كان الجواب بالإيجاب، فبموجب أي شروط؟
- هل التعاون شيء جيد؟ ما السبب الذي يجعله كذلك؟

ما الغاية من تكوين فكرة شاملة عن الأخلاقيات؟

حتماً سبق لك أن شاهدت أعمالاً درامية تدور أحداثها في قاعة المحكمة حيث يقول القاضي للمتهم: "لا يُعذَر أحد بجهله القانون". قد نعتقد أن الجميع على دراية بالقانون، لكن في الواقع، عندما يتعرض الأفراد للضغط، من المحتمل جداً أن ينسوا ما هو بديهي. عندما عمل زميلنا (شميدتز) في هيئة كبار المحلفين قبل بضع سنوات، رأى أفراداً حمقى يُقبض عليهم كل يوم بتهمة الاتجار في المخدرات غير المشروعة. في كثير من الأحيان، دافع الأفراد عن أنفسهم بالقول إن أحدهم أعطاهم 1000 دولار لنقل طرد لا يعرفون محتواه إلى مدينة توسان، وفي الغالب، هم اختاروا أن لا تكون لهم معرفة بذلك.

ما حقّ للمحكمة إظهار تعاطف مع هؤلاء. فمن المفترض أن المُدَّعَى عليه قد توقف عن التفكير. إذ أن 1000 دولار كانت بالفعل كفيلة لإيقاف عقله عن العمل للحظة. ولحظة غباء كهذه كفيلة بتدمير حياة بأكملها.

قد تتساءل: إذا كان المعني بالأمر لا يعرف أنه معني بتهريب المخدرات، فأي تهمة سَيُدَانُ بها؟ تهريب المخدرات. فالجهل بالوقائع كالجهل بالقانون، لا يُعذَر به أحد. إذا ارتأت الهيئة أنه بإمكان الفرد العادي أن يتوخى الحذر في مثل ذلك الموقف، فسيتم حتما إدانة المُدَّعَى عليه.

إن الجهل بالأخلاق أيضاً لا يُمثل عذراً. تقوم الأخلاق في جزء منها على تحمل مسؤولية معرفة الحقائق. إذا كنت لا تعرف الحقائق، قد يُواجهك لومُ جدتك وهي تقول: "كان عليك أن تكون على دراية"، وهي بذلك تقصد بأنك تتحمل مسؤولية أن تكون أكثر وعياً بالموقف الذي كنت فيه. لا تقوم الأخلاق على معرفة

القانون ضمن حدود المعقول فحسب، بل ترسم لنفسها كحد أدنى تشكّل الرغبة في جعل شركائك ومحيط عملك سعداء لأنهم وضعوا ثقتهم فيك.

تمنحنا دراسة الأخلاق والاقتصاد وريادة الأعمال جميعاً فرصة للتساؤل عن نوعية الحياة التي نريد عيشها، ونوع المجتمع الذي نريد الانتماء إليه. تتطلب الإجابة عن هذه التساؤلات التي قد تبدو بسيطة طرح أسئلة أخرى ليست أقل تعقيداً، والإجابة عنها أيضاً: ما هو الهدف الأسمى من العمل؟ هل التجارة شيء جيد في حد ذاته؟ أم فقط في ظل ظروف معينة؟ هل التعاون شيء جيد؟ ولماذا؟

النزاهة

كونُك تقرأ هذه الأسطر الآن، يؤكد أنك على الأرجح مواطن تعيش في مجتمع تجاري. فهذا ما نفترضه لكونك تخوض تحدي البحث عن معرفة سبيل لعيش حياة جيدة، وبشكل أكثر تحديداً، تحدي عيش حياة جيدة في كنف مجتمع تجاري. لذلك، فإن أول شيء يجب أن تضعه نُصب عينيك أثناء قيامك بعملك في مجتمع تجاري، هو أن كل قرار عمل تتخذه يجب أن يكون أيضاً قراراً أخلاقياً. يمكن لبعض القرارات المُتخَذة في العمل أن تخلق عداوات، فيعود شبح تجاهل الأخلاقيات ليطاردنا.

النزاهة كلمة مثيرة للاهتمام. فقول "كن صادقًا مع نفسك" يخفي دلالات عدة. جزء من الفكرة هو أنه عليك أن تكتشف بنفسك مغزى هذه المقولة، والجزء الآخر هو أنه يجب أن تواجه نفسك دائماً بالحقيقة. أن تكون صادقاً مع نفسك هو أحد أبعاد النزاهة. تتعلق النزاهة بـ "العمل المشترك" وبالقدرة على إدراك ما تريده. إن أهم جزء في معرفة ما تريده، على المدى الطويل، هو معرفة كيفية البقاء فخوراً بنفسك.

النزاهة لها بعد اجتماعي كذلك، فالأشخاص الذين يتمتعون بالنزاهة ليس لديهم ما يخفونه. إن اقتناعك بأنك لا تملك شيئاً لتخفيه هو جوهر الفخر الحقيقي. على النقيض من ذلك، يجعل الكبرياء الزائف الأفراد يلجؤون للكذب على أنفسهم والتظاهر بما ليسوا عليه. لذا، يمكننا القول أن الكبرياء يكاد يكون نقيض النزاهة.

يقول الفلاسفة أحياناً إن النزاهة في حد ذاتها مكافأة. إن مجرد قدرتك على النظر في المرآة وأنت تعلم أنه ليس لديك ما تخفيه يعتبر أعظم مباهج الحياة. ومع ذلك، فالنزاهة لها مكافآت ملموسة أيضاً، فهي لا تتعارض مع كسب المال. في الواقع، يمكن للنزاهة أن تساعد الأفراد على اتخاذ قرارات عمل أفضل لأن من ليس لديه ما يخفيه، لا يخشى الحقيقة. نفس الشيء بالنسبة لرواد الأعمال الذين لا يخدعون أنفسهم، فهم لا يخشون رؤية حقيقة الواقع. إن عدم خوفهم من الواقع يجعلهم أفضل في الاستجابة له، فهم يعترفون بأخطائهم ويتعلمون بسرعة ومن ثمة يتأقلمون. ويصححون أخطاءهم ويمنحون أنفسهم فرصة للتوصل إلى أفكار أفضل.

هناك الكثير من الأفراد رغم افتقادهم للنزاهة، أصبحوا أثرياء، ولكن يبدو أيضاً أن غير النزيهين يعيشون على حافة الهاوية، وهم عرضة لسقوط رهيب. يكفي أن تطَّلع على أخبار اليوم لمعرفة آخر المشاهير الذين أفسدوا

حياته بأنفسهم، وستعرف ما المقصود بالهاوية. قد لا يتم قتل هؤلاء، أو حتى الزجّ بهم في السجن، لكنهم متأكدون أنهم لا يستحقون نجاحاتهم، ويعيشون في خوف دائم من خسارة كل شيء يملكونه. حتى من منظورهم المشوه وغير النزيه، لن يحظوا بحياة رائعة. فلا أحد يحترمهم، بما في ذلك أطفالهم. بل إنهم أنفسهم لا يفعلون.

نلمس هنا مفتاح النجاح الأخلاقي والاقتصادي. إنه في إيجاد الطريقة المُثلى لجعل العالم مكاناً أفضل، في البحث عن طريقة للنجاح، بل وعن طريقة لاستحقاق النجاح وعدم الرضا بالقليل.

تخيل نفسك بعد سبعين سنة من اليوم وأنت مستلقٍ على السرير. تخيل أنك قد قمت بكل ما كنت تريد فعله في هذه الحياة. حينها ستسأل نفسكَ ما كان المغزى من حياتكَ؟ حينها ستعلم، ولعلك تعلم ذلك الآن، بأن كل ما تريده هو أن يكون العالم أفضل بوجودك، وأن تكون فخوراً بذلك.

أنت على يقين بذلك. لكنك تعرف أيضاً أنه، من وقت لآخر، تقدم لك الحياة مغريات عديدة تغويك لتنسى. فسواء أكان ذكاؤك عالياً أو متدنياً، فإن لحظات الإغراء تلك هي التي ستحدد كيف ستحكم على معنى حياتك فيما بعد.

قد تقول : "لقد كسبت كمية مهمة من المال". ذلك جيدٌ، فلا تدع أحداً يقنعك بعكس ذلك. لكنك تعرف في قرارة نفسك أن هنالك شيئاً ما أفضل من كسب "كمية من المال". من الأفضل أن تكون قادراً على قول "لقد جعلت العالم مكاناً أفضل، من حسن الحظ أنني كنت موجوداً. لقد كان لدي إيمان بفكرة، وعندما جاءت الأوقات العصيبة وكان العالم بحاجة إلي، كان علي أن أثبت وجودي وكافحت من أجل قضية معينة".

لقد التقينا (نحن المؤلفون) بأفراد في سن الأربعين يتقدمون للحصول على شهادة الدراسات العليا، إنهم أفراد هدفوا للنجاح كمحامين أو أطباء أو أشياء أخرى، وقد حصلوا دائماً على كل ما يريدون. لكن عندما كبروا، أدركوا في وقت لاحق من الحياة أن طموحاتهم لم تكن كافية، فإذا بهم يريدون العودة إلى صفوف المدرسة، والبدء من جديد، لكن هذه المرة سيختارون شيئاً مرضياً بالفعل.

تنتج هوليوود أفلاماً عن الجشع وعن أشكال أخرى من الرغبة المفرطة، ولكن من جهة أخرى، قليلاً ما نتحدث عن الخطأ الفظيع الذي يكمن خلف الرغبة في الحصول على القليل. لا تريد أن تستيقظ عندما تبلغ الأربعين لتكتشف أن خطة حياتك ليست سوى مجرد تخمين مراهق حول طبيعة الحياة الجيدة، فأنت أفضل من ذلك. لذا، لا تدع أبداً أحداً يُقنعك بخلاف ذلك.

الطاعة والسلطة والمسؤولية

ننصح بمشاهدة فيلم ستانلي ملغرام "الطاعة"[5]

بعد مشاهدة الفيلم، فكر كيف يمكن للضغط الاجتماعي أن يجعل الأفراد يقومون بأشياء سيخجلون منها في وقت لاحق. نحن لا نقترح أن تصدق كل ما تقرأه عن تجربة ملغرام، بيد أنها تنبّهنا لأشياء جديرة بالدراسة و التحليل. دعنا لنتساءل: ما الخطأ في أن يكون المرء من النوع الذي لم يتوقف (مثل الأفراد الذين خضعوا لتجارب ميلجرام)، بل استمر في تنفيذ تعليمات صاحب التجربة حتى بعدما بدا أن زملاءه يموتون نتيجة لذلك؟ فلا أحد يريد أن يكون هذا النوع من الأفراد. يريد الجميع أن يكون بطلاً. فلماذا إذن يرضى أي فرد بأقل من ذلك؟ ما الذي يجعل الأفراد يخافون من الدفاع عن فكرة أو قضية "ماما" الذي يجعل الأفراد يتوقفون عن التفكير فيما يفعلونه؟ ما الذي يتطلبه الأمر للتأكد من أنك لن تستيقظ يوماً ما فتجد نفسك فقط تابعاً للأوامر، أو سائراً مع الحشد الذي ينظر في نفس الاتجاه، وأنك لم تعد تتذكر كيف يكون شعورك وأنت مؤمن بقضية؟ الأمر عائد لك وحدك.

نتعلم جميعاً عاجلاً أم آجلاً أن الأخلاق ليست مجرد مسألة رأي، تماماً كما يتعلم مهربو المخدرات عاجلاً أم آجلاً أن لا أحد يعذر بجهله للقانون. إن ذلك ليس بالأمر الهين، إذ لا يمكننا ببساطة أن نعرف كيف نكون أخلاقيين، فلا يكفي مراقبة طيار يحلق بطائرة هليكوبتر لكي نستطيع نحن أيضاً التحليق. فالتحلي بالأخلاقيات يعتبر مهارة في حد ذاتها، لأن الأمر يتطلب جهداً و ممارسة. ومع ذلك، فهي لا تتطلب الكثير.

إن الأخلاق متعلقة بالدافع والنتيجة. والأخلاقيات هي موضوع يخص كيفية عيش الأفراد لكي يصبح العالم مكاناً أفضل بوجودهم.

كل من خضع لتجربة ملغرام كان يعرف أن القاعدة الأساسية للحضارة الإنسانية "لا تقتل". قد تكون هناك حالات فظيعة حيث تتشكل لدى الأفراد دوافع للقتل، أو على الأقل، أعذار، ولكن الجميع يعلم أن قول "كنت أتبع أوامر" ليس مبرراً لأفعاله. ويبدو أن أحد أهم النتائج المثيرة للاهتمام لتجارب ملغرام هو أن الأفراد الذين انتهكوا هذه القاعدة الأساسية للحضارة الإنسانية لم يرغبوا في الواقع في خرقها، بل وقد كان يؤلمهم ذلك، إذ وصل العديد منهم حد الهستيريا، لكنهم يفتقرون إلى القوة الضرورية للتمكن من مواجهة الضغط الاجتماعي. إنهم يعلمون أن ما أمروا بفعله كان خاطئاً، ولكن بطريقة ما، لم تكن هذه المعرفة كافية لمواجهة "السلطة". لو كان واحداً منا في مكان هؤلاء الأفراد، كان ليفعل الشيء نفسه. إلا أن الجميع يقول العكس، فالجميع يتخيل نفسه متمرداً.

---

5 http://www.simplypsychology.org/milgram.html#video

ولنَفكر في وضع أقرب إلينا من ذلك. ماذا لو كان صديقك المفضل يعمل في مجال البناء ورئيسه يأمره بقطع الزوايا واستخدام مواد لا تستجيب للمعايير المعمول بها، وبناء منزل قد ينهار بعد بضع سنوات من دفع عميل موضوع ثقة مالاً مقابل البناء؟ وأنت الآن تَسْألُ صديقَكَ عما قد يقوله للقاضي عندما يُكشف أمره. هل سيقول أنه لا يعرف؟ هل سيقول أن الجميع يفعلها؟ هل سيقول أنه كان يمتثل للأوامر؟ ماذا تنصحه أن يفعل في هذه الحالة؟ ليس هناك سوى نصيحة واحدة يمكنك أن تعطيها لذلك الصديق، وتُذكّر نفسك بها أيضاً في الأوقات العصيبة. عندما تأتي الأزمة، قد يتملكك الخوف، وقَدْ تُلاحظُ شدة خفقان قلبَكَ. قَدْ تُحاولُ خَدْاع نفسك بالاعتقاد أنك مُجبَر على أَنْ تُطيعَ السلطة لأنك لا تَستطيعُ تَحَمُّل فَقْدان وظيفتكَ، فلديك أطفال تُعيلهم. إذا قمت بالتمرد و العصيان، فإن عائلتك قد تموت جوعاً.

نصيحتنا لك حينها، خذ نفَساً عميقاً فالخوف يغرّرُ بك ويبالغ في المخاطر. فلا تنخدع، إنها مجرد وظيفة. فحتى إذا كنت بحاجة للعثور على وظيفة أخرى، فعائلتك لن تموت جوعاً. إن أطفالك سوف يكبرون وهم فخورون بمن تكون. وفي النهاية، هذا هو الأهم بالنسبة لك ولعائلتك.

مكوك الفضاء تشالنجرChallenger

هذه ليست أموراً افتراضية. في 28 يناير 1986، انفجرت إحدى عربات الفضاء التابعة لناسا. تبين بعد ذلك أن ختم صاروخ المكوك المعزز لم يكن آمناً في درجات حرارة تقل عن 40 درجة فهرنهايت، وقد كانت درجة الحرارة عند الإطلاق 18 درجة فقط. أدرك مدراء ناسا بذلك، لكن شيء ما منعهم من دق ناقوس الخطر وإيقاف عملية الإطلاق. ونتيجة لذلك، مات سبعة أفراد في ذلك الحادث، وكان لأولئك الأفراد عائلات تنتظر عودتهم للمنزل.

عندما نتخيل أنفسنا مكان مدراء ناسا قبل عملية الإطلاق، ماذا كنا نعرف؟ إذا اتخذنا موقفاً، ورفضنا التراجع، ونجحنا في إجهاض عملية الإطلاق، فلا أحد منا سيعرف بالتأكيد ما إذا كنا قد اتخذنا القرار الصحيح. إن الأحكام الخاطئة لا يتم اختبارها أبداً تحت التشغيل الكامل في درجة حرارة منخفضة. قد يتم طردنا دون أن يعرف أحد (بما في ذلك نحن) ما إذا كنا على صواب. هل سنكون شجعان بما فيه الكفاية لدق ناقوس الخطر؟ نحن نعيش في عالم اللايقين. في بعض الأحيان، تتجلى الأخلاق في أن تكون غير منفعل رغم الضغط، وهذه في حد ذاتها مهارة. ما الذي بإمكانك فعله عندما تعلم بما يمكن أن يحدث، وليس بماذا سيحدث فعلاً؟

ماذا يوجد في الاختبار النهائي؟

يقوم الأساتذة في عصرنا الحالي بتنبيه التلاميذ دوماً بوجود اختبار قادم. إن الحياة عبارة عن اختبار قد يأتي عندما لا تتوقع ذلك، قد لا تكون مستعداً حينها. بإمكاننا أن نساعدك على إجراء الاستعدادات المطلوبة طالما لديك الوقت الكافي لذلك. سوف تجد أن الأغنياء، في آخر العمر، لا يكتفون فقط بكونهم أغنياء، بل يبحثون عن إجابات لأسئلة أخرى. يشغلهم ما إذا كانوا يؤمنون بشيء ما، وما إذا كانوا قد اتخذوا موقفاً نزيهاً عندما تطلب الأمر ذلك. يريدون أن يعرفوا، كما تريدون أنتم كذلك، ما إذا كان مرورهم على هذه الأرض مهماً وذا جدوى. أسئلة مثل هذه سوف تشكل الامتحان الأصعب من بين كل الامتحانات النهائية.

غالباً ما تأتي الاختبارات النهائية في وقت مبكر نسبياً من الحياة. كانت هناك فضيحة تحايل في النقاط تورط فيها فريق كرة السلة بجامعة ولاية أريزونا (ASU). وافق لاعبو جامعة ولاية أريزونا على أخذ المال مقابل تفويت التسديدات الكافية للتأكد من أن فريقهم لم يفز بهامش يفوق فارق النقاط. بعض الناس لا يرون في الأمر مشكلة، طالما أن ذلك لا "يؤذي الفريق". كيف إذن يمكن الكشف عن وجود مشكلة؟ وكيف يمكن لأي فرد ألا يرى في ذلك أية مشكلة؟

هل من حقنا بيع ما لا يسعنا بيعه؟ ما الذي قد يدفع أي فرد للوصول إلى قناعة مفادها أنه لا يؤذي أحداً عندما يحوّل رياضة إلى سيناريو مُفتعل، بدلاً من السماح بأن تحكمها منافسة شريفة شاملة دفع المشجعون ثمن مشاهدتها؟

كان ستيفين سميث أول لاعب يأخذ المال في إطار هذه الفضيحة. رغم أن سميث كان رجلاً طبيعياً محترماً، إلا أنه وقع في إغراء لم يكن مستعداً له. لم يحذّره أحد على ما يبدو. حتى في ذلك الوقت، كان يجب أن يكون متأكداً أنه سيخرب حياته بأكملها ويسيء لمهنة رائعة كفيلة بأن تجعل منه مليونيراً. يبدو أن رفاق سميث لم يهتموا بما فيه الكفاية بتوعيته، بل هو نفسه لم يكن مهتماً. لقد بلع الطعم كالسمكة، على الرغم من أن الطعم كان جلياً وواضحاً. في حالة سميث، كان ينصاع بالأساس لأمر بالانتحار بدلاً من الانصياع لأمر يقوده لارتكاب جريمة قتل (كما في تجارب ملجرام)، لكن امتثال سميث أمر مُحيّر ويجعلك تطرح العديد من التساؤلات.

كوننا أساتذة، هناك الكثير مما يمكننا القيام به. لكن، بإمكاننا أن نقول على الأقل أننا قمنا بتحذير الجميع. ما الذي تستطيع أن تفعله للتأكد من أنك في هذه اللحظة الحاسمة لن تتمسك بخيال المراهق عديم الخبرة: الخيال الذي يوهمك أنك إما أنه لن يتم القبض عليك، أو حتى إذا ما تم القبض عليك، فسوف تتمكن من إنقاذ نفسك بالتوسل و طلب الرحمة؟ هل يمكنك التأكد من أنك لن يتم إغراؤك من قبل رئيس غير نزيه لا تعدو أن تكون أداة بالنسبة له؟ كيف سيكون الأمر عندما تكون ذكياً لدرجة أنك ستعرف كيف تفلت من المدعين العامين الذين تعوّدوا على حصار حمقى عديمي الخبرة والزجّ بهم في السجن حتى قبل ولادتك؟ هل

يستحق الأمر أن تراهن بحياتك عليه بداعي استعمال ذكائك أو أن رئيسك سيأتي لإنقاذك؟ فكر في الأمر. يوماً ما سيضغط عليك الرئيس وسيكون مخطئاً. إذا فكرتم في الأمر الآن، استعداداً لذلك اليوم، من الأرجح أن تكونوا قادرين على إيجاد الشجاعة لتقولوا لا وترحلوا.

للمناقشة:

1. ما المشكلة في فضيحة التحايل في النقاط؟ ما الذي كان يجب أن يفعله سميث؟
2. ما الذي يمكنك فعله للتأكد من عدم وقوعك في نفس الإشكال؟
3. كيف يمكنك أن تعرف متى لا تتبع الأوامر في موقع سلطة؟

3

الفصل الثالث : ما جدوى الاقتصاد؟

لاتخاذ قرارات ذكية في الحياة، يجب أن تفكر في كيفية تقديم خدمات للآخرين. وهذا هو ما يسمى كسب المال، أي تطوير القدرة على خدمة الآخرين بطرق فريدة، إذ يدرك هؤلاء أن ما تقدمه يستحق أن تأخذ شيئاً مقابله.

هل من انعكاسات سلبية لعدمك معرفة لشيء عن الاقتصاد؟

للبدء بالجزء الأكثر وضوحاً من الجواب، فالبشر هم حيوانات اجتماعية، ووسيلتنا للبقاء على قيد الحياة هي قدرتنا على التعاون. هناك حيوانات اجتماعية أخرى، لكن البشر لا يتعاونون فحسب، بل يشكلون مجتمعات، وأحياناً مجتمعات كبيرة. الاقتصاد هو إطار تعاوننا. فالاقتصادات الفعّالة تمكن حتى الغرباء من التعاون مع بعضهم البعض من خلال تبادل الخدمات.

عندما تكون على دراية بالاقتصاد، فإنك على دراية بمختلف الطرق التي تمكنك من تأدية الخدمات، بل بخدمات تسمح لك بأن تكون الأكفأ. أما عن الربح، فإنه يخبرك إن ما تفعله يستحق العناء. الربح هو المؤشر الذي يبين إذا كان من الممكن والمرغوب بقاؤك في ميدان الأعمال التجارية.

يكمن الهدف من الحياة ومؤشر النجاح فيها في جعل خدماتك ذات قيمة قدر الإمكان بالنسبة لمن هم حولك. عليك أن تفهم أن من تنافسهم في السوق هم موجودون لسبب ما. إنهم مثلك، جاؤوا إلى السوق على أمل ممارسة التجارة رغم أنهم في الظاهر يأملون شراء أو بيع فنجان قهوة، أو أنبوب معجون الأسنان، أو سيارة بورش. إذا سار كل شيء على ما يرام، يجد المشترون منتجاً يشترونه بسعر يرضيهم، ويجد البائعون بضاعة يبيعونها بسعر يرضيهم أيضاً، ويعود الجميع إلى ديارهم بعد أن حصلوا على ما يريدون. لا ينجح الجميع في ممارسة التجارة، لكن من ينجحون يصبحون أفضل حالاً، أو على الأقل، يبقى الأمر نظرياً صحيحاً. و لكن هل النظرية صحيحة فعلاً؟ لكي نجيب على هذا السؤال، يتعين علينا أن نفهم لماذا يتاجر الأفراد في المقام الأول؟ وما الذي يأملون في تحقيقه عندما يتاجرون؟ هل من الممكن تحقيق تلك الآمال أصلاً؟

الأسئلة الاقتصادية الرئيسية في الاقتصاد

أسهم آدم سميث في ابتكار المجال الذي نسميه اليوم الاقتصاد، لقد قام بملاحظة المجتمع من حوله وبطرح عدة أسئلة من قبيل: ما هو تقسيم العمل؟ لماذا يوجد تقسيم للعمل؟ لماذا لا يوفر الأفراد أموالهم عن طريق فعل كل شيء بأنفسهم؟ ماذا يعني التخصص؟ لماذا يتخصص الناس؟ ومن المثير للاهتمام أن آدم سميث تساءل أيضاً عن هوية المتخصصين، ولماذا هم كذلك؟ لماذا نجد متخصصين في المدن الكبيرة أكثر بكثير من القرى الصغيرة؟ لمَ سعر الألماس أكبر بكثير من سعر الماء؟ مع أن الألماس مجرد حلية، في حين أن الماء أساسي للبقاء على قيد الحياة.

الاقتصاد والقانون

سنتحدث عن المؤسسات في فصل لاحق، لكن سنتطرق فيما يلي للمؤسسات التي نعتبر أنها تساعدنا على معرفة توقعاتنا من بعضنا البعض. فإذا ذهبت إلى محل بقالة، على سبيل المثال، غالبا ما تصطفُّ في الطابور عند أمين الصندوق؟ هذا الأخير يخدم الفرد الموالي ويبدو أن الجميع يعرف من سيكون التالي دونما الحاجة للحديث عن ذلك، فالجميع يتوقع نفس الشيء. يوجد لدينا إطار ثقافي وقانوني وأخلاقي لإدارة الحركة التجارية.

هناك سبب لوصف النشاط التجاري بأنه "حركة تجارية". فالتحدي المتمثل في إدارة الحركة التجارية لا يختلف عن التحدي المتمثل في إدارة حركة المرور في الطرقات. في أمريكا الشمالية، نقود على الجانب الأيمن من الطريق ونتوقف عند الأضواء الحمراء. ونحن نفهم ذلك ونتوقع من سائقين آخرين أن يفهموا ذلك أيضاً. يوجد هناك نظام متكامل من علامات التوقف، وإشارات المرور، والقواعد الثابتة للقيادة. إن مؤسسات كهذه ليست بالمعجزة، ووجودها يمكن أن يساعدنا على فهم ما نتوقع من بعضنا البعض. ويساعدنا قانون العقود شأنه شأن نظام إدارة حركة المرور على التنسيق والتعاون، وهو مثال المؤسسة التي تساعدنا على معرفة ما نتوقع من بعضنا البعض، متجاوزاً في ذلك حتى إدارة حركة المرور. فزيادة على مساعدتنا على عدم تداخل مساراتنا، فإن قانون العقود يمكننا من العمل من أجل الوصول إلى وجهة مشتركة. قانون العقود يجعلنا أكثر أماناً وتعاونا وثقة في بعضنا البعض.

الأخلاق والاقتصاد

التعاون هو أحد المفاهيم الأخلاقية المحورية التي تدور حولها حياة الإنسان، هل يوجد شيء أهم من التعاون؟

في المجتمع التجاري، هناك شيء ما يسبق التعاون. فقبل أن يتمكن الأفراد من التعاون فيما بينهم، عليهم امتلاك شيء ليقدموه. عليك إذن أن تفكر في إمكانياتك، وفي كيفية تطويرها إلى مهارة قيمة، وخدمة قابلة للتسويق. قد تكون قد تعلمت هذه المهارات في المدرسة أو العكس، ولكن تصبح ملزماً بتعلّمها في مكان ما.

الاقتصاد يحلل كيف تعطي بعض المجتمعات الأفراد الأسباب والفرص لاستخدام مواهبهم بطريقة جيدة تُفيدهم وتُفيد الآخرين. قد لا يكون هذا الأمر مُتعلقاً بالأخلاقيات، لكنه أقرب لها مما قد تعتقد.

تريد حتماً أن يكون لديك الكثير لعرضه، تريد أيضاً أن يحترم الأفراد ما تُقدمه بل وأن يُقدِّروه. من الواضح، وفي نفس الوقت، تُريدُ أَنْ يمتلك شركاؤكَ التجاريينَ الكثير لعَرْضه.

يحرز المجتمع تقدماً عندما يحشد أعضاؤه الوقت والجهد بناء على منطق "رابح-رابح"، ويكون لديهم أشياء للقيام بها أفضل من محاولة تحقيق مكاسب على حساب الآخرين. يريد الجميع العيش في مجتمع يعطي الأفراد سبباً ليكونوا مسالمين ومنتجين.

تطرّق الفصل السابق للتحدي الأخلاقي الفردي القائم على أساس تحوّل العالم لمكان أفضل بوجودك أكثر مما كان سيكون عليه في حال عدم وجودك. أما هذا الفصل فيشرح التحدي الاقتصادي للمجتمع والمتمثل في التأكد من أن الأفراد لديهم أسبابٌ وفرصٌ لجعل عالمهم مكاناً أفضل. من الواضح أن هذين التحديين يمكن أن يكونا مترابطين ارتباطاً وثيقاً، ولكن عندما يفشل المجتمع في مواجهة التحدي الاقتصادي، فإن ما يفيدك وما يفيد عملاءَك قد لا يكون نفس الشيء. ومع أن الضمانات قليلة بهذا الشأن، فالمؤكد أن المؤسسات الجيدة تجعل النجاح الأخلاقي والنجاح الاقتصادي يتخذان نفس المنحى. فالمجتمع الذي يحترم الأخلاق يبذل كل ما في وسعه للجمع بين النجاح المعنوي والمادي دون التفريق بينهما.

للمناقشة:

1. ما هو الاقتصاد؟ كيف يتم تنظيمه؟

2. ماذا يتضمن الهيكل القانوني للمجتمع؟ كيف يدعم الاقتصاد؟

3. إذا كانت كل من العقود وقوانين المرور عبارة عن مؤسسات، فماهي المؤسسات الأخرى؟

4. قارن بين مصطلحي "مربح" و "مستدام". متى تكون الظروف التي تجعل الاستمرار في تقديم الخدمة مربحاً نفسها التي تجعله مستداماً؟

4

الفصل الرابع : ما الفائدة من ريادة الأعمال؟

إن النجاح لا يتحقق بين عشية وضحاها. فالثروات بُنِيَت باطّراد[6]. ولا أحد يستطيع أن ينكر أن عالم الأعمال محفوف بالمخاطر. الكل يرتكب الأخطاء، لكن القلة القليلة فقط تستفيد من تلك الأخطاء. إن خوض غمار عالم الأعمال ليس مرادفاً للاندفاع إلى عالم مجهول، بل إنه يرتكز على التفكير بروية في كيفية التعرف على الفرصة المواتية.

لم يبدو ضرورياً أن تكون على دراية بريادة الأعمال؟

أن تكون رائد أعمال يعني أن تتوفر على نوع خاص من اليقظة، فرائد الأعمال يرى الفرصة التي لم يرها الأفراد آخرون، ثم يقرر المخاطرة بالسعي لهذه الفرصة والتفكير في كيفية الاستفادة منها، وقد يتمثل ذلك في الشروع في عمل تجاري. يميل رواد الأعمال إلى الدفع بعجلة التقدم، ولكن يوجد بينهم الصالح و الطالح، فبعضهم يخترع أشكالاً جديدة من التخريب، أو أشكالاً جديدة من القرصنة (الإرهاب الإلكتروني مثلاً).

إن الهدف من هذا الكتاب هو مساعدتكم على التفكير في كيفية سير الحياة بالنسبة لكم. لذلك فالنقطة المهمة هنا هي أنه في يوم من الأيام قد تجد أنت أيضاً فرصة لتصبح رائد أعمال، أو فرصة للعمل لحساب فرد آخر. في كلتا الحالتين، تحتاج إلى معرفة بعض الأساسيات إذا كنت تريد كسب المال. إنك تحتاج أولاً إلى معرفة بعض الأساسيات للبقاء خارج السجن، أو بالأحرى، لتجنب الرفع من إمكانية ولوجك إلى السجن.

تريد من شركائك أن يثقوا بك؟ عليك أن تتمكن من تقديم معلومات دقيقة عما تبيعه. إنك تحتاج أيضاً إلى تطوير العادات التي تجعل حياتك نزيهة، لأنك تريد من شركائك أن يثقوا بك بما فيه الكفاية ليظلوا حاضرين من أجلك على المدى الطويل. يجب أن تبني سمعة ترتكز على وجود منتج تعتز به حقاً، فأنت لن تكون فخوراً بخداع الأفراد في حين أن منتجك ليس بالجيد. إذا كنت تريد أن تحب ما تفعله، فابدأ بالتأكد من أن ليس لديك ما تخفيه.

---

[6] Karl Eller, Integrity Is All You've Got (New York: McGraw-Hill, 2005). للتعرف على سيرة ذاتية مفيدة حول مدى جودة أو سوء صفقة تجارية، انظر

تحتاج أيضاً إلى التفكير في مزايا وعيوب العمل لصالح فرد آخر. يعمل معظم الأفراد لدى رب عمل ولا يتقاضون أجراً مباشراً من زبائنهم. هذا طبيعي. لا يوجد شيء سيء في العمل لصالح شركة بناء، أو شركة تهيئة المرافق الطبيعية، أو مطعم، أو خدمة تنظيف، لكنك قد تقضي حياتك المهنية كلها في خدمة فرد آخر، ليعيش هو حياة سعيدة تماماً. ليس هناك عار في بحثك عن استقرار مادي وتجنب خطر الدخول في الأعمال التجارية بنفسك. يمكنك العمل لساعات منتظمة، وربما العمل لساعات أقل من عمل الرئيس نفسه. إن العمل مقابل الأجر يمكن اعتباره آمناً نسبياً. وبالنسبة لمعظمنا، فإن تلك هي الطريقة التي نجمع بها رأس المال الاستثماري عندما نكون في البدايات. وهي أيضاً طريقة جيدة للحصول على خبرة في عمل معين بحيث تطوّر فكرتك الخاصة عن كيفية إدارة مثل هذا العمل.

هناك أيضاً أشياء أساسية قد تحتاج إلى معرفتها مثل كيفية أخذ رخصة عمل. نحن لا نُريدُك أَنْ تَتوقف بسببَ نقصٍ في المعلوماتِ. بل إننا نؤمن بأنك إذا كنت ذكياً بما فيه الكفاية، وذا نفس طويل بما فيه الكفاية لتذهب للعمل كل يوم وتقوم به على أحسن وجه سواء في خدمة التنظيف أو غيرها من الشركات، فأنت إذن ذكي بما فيه الكفاية وقوي بما يكفي لتملك شركة بنفسك، وتبني شبكتك الخاصة من العملاء المخلصين. مهمتنا هي التأكد من أن لديك المعلومات اللازمة وتشجيعك. لا نعتقد أن عالم الأعمال هو حكر فقط على أبناء الأغنياء.

لن يتيح لكم هذا الكتاب كل ما تحتاجون معرفته لتتمكنوا من النجاح في إدارة أعمالكم الخاصة، لكنه سوف يعطيكم بعض المؤشرات، وسيخبركم بأنكم بحاجة إلى خبرة في العمل. سيخبرك أنك تحتاج إلى التعلم. تحتاج إلى أن تكون متعلماً بما فيه الكفاية للتعامل مع الموردين، المحامين، المحاسبين، والموظفين في البلدية للتمكن من الحصول على الرخص اللازمة. بالطبع، عليك أن تكون قادراً على التعامل مع الزبائن، وعليك أن تعرف كيف تصل إلى المعلومة الصحيحة.

يبدو ذلك تحَدٍّ، وهو كذلك، لكنه قد يقودك إلى حياة عظيمة أيضاً. هل أنت صادق بما فيه الكفاية؟ هل يهمك جعل الآخرين سعداء عند تقديم خدمات تجعلهم أفضل حالاً؟ هل تريد أن تعطي زبائنك سبباً مقنعاً للقيام بمزيد من المعاملات معك؟ هل تريدهم أن ينصحوا أصدقاءهم بالتوجه إليك؟ إذا كان الأمر كذلك، ستتمكن من كسب الكثير من المال، ستكون فخوراً بكل دولار تكسبه.

الأعمال وريادة الأعمال

يتعين على رائد الأعمال أن يفهم عناصر العمل التجاري الناجح. يساعده ذلك على الشعور بتحدي التسويق، فهو يحتاج إلى معرفة كيفية تسويق منتجه. فمجرد توفير خدمة قيمة للسوق لا يعد أمراً كافياً. يجب أن يكون زبناؤك المحتملون على علم بما ستقدمه. لذلك، سوف تحتاج إلى مهارات الاتصال، وإلا فكيف ستنقل المعلومات عن قيمة الخدمة التي تحاول بيعها ؟

تعتبر الحقيقةَ أفضل أداة تسويقيةِ. فإذا وجدت أن الحقيقة ليست كذلك، فاعلم بإن العالم يحاول إخبارك بشيء بالغ الأهمية: ألا وهو أن منتجك ليس جيداً بما فيه الكفاية. يتطلب الأمر الشجاعة للإصغاء لتلك الرسالة. وعندها، ستتعلم شيئاً هاماً سيفتح لك باباً للنجاح الأكبر في عالم الأعمال، بل وأيضاً في الحياة.

من الجيد أن يكون لديك إحساس بتحديات المحاسبة. شيء واحد يجب أن تعرفه عن المحاسبة هو أن كل قرار محاسبي هو قرار أخلاقي. تعتبر المحاسبة الجيدة طريقة لقول الحقيقة. ولكن الفن الحقيقي في المحاسبة لا يتمثل فقط في إضافة أرقام، بل في قول الحقيقة ذات الصلة. عليك أن تعرف كيف تعرض الحقيقة التي تمكن عملاءك من معرفة ما إذا كانت أعمالهم سليمة. فالمحاسبة الصحيحة تتضمن التأكد من أنك لا تخدع نفسك، والتأكد من أنك لا تخدع أي فرد آخر أيضاً. يعتبر عدم خداع نفسك إنجازاً في حد ذاته. إذ يتطلب الأمر حكمة، ويتطلب بعض التدريب أيضاً.

ما هو نوع التدفق النقدي الذي تُدِرُّه أعمال زبونك؟ فالمعرفة بالحصول على الدخل لا تكفي. يحتاج زبونك لمعرفة متى سيكون هناك دخل، وما إذا كان ذلك الدخل سيأتي في الوقت المناسب لتغطية التكاليف في حينها.

يجب أن تَعيَ بكل التكاليف المحتملة لأعمالك التجارية، والتي تتطلب منك الاعتماد على خطة محكمة لتكون قادراً على التحمل. ما هي المخاطر التي سوف تكون قادراً على تحملها؟ وبالمقابل، ما هي تلك المخاطر التي بإمكانها أن تدمرك في حال ما تجسدت؟ هل لديك خط ائتمان؟ هل تمتلك الرخص المناسبة؟ هل لديك استراتيجية للخروج من المآزق؟ ماذا ستفعل إن وجدت أنك تعمل في المجال الخطأ بعد مرور سنة؟ أو أنك فشلت في توقع صعوبات التي تواجهك في العمل؟ هل ستكون قادراً على الاعتراف أنك ارتكبت خطأ؟ هل ستكون قادراً على تصحيح الأخطاء والسير في مسار أفضل؟

ليس من المفترض بك أن تكون عبقرياً، ولست مجبراً كذلك أن تخطط لكل شيء، ولكن عليك أن تكون قادراً على الاعتراف بأن الأمور لا تسير وفقاً لخطتك إذا تطلب الأمر ذلك. إن معظم المطاعم لا تشرع في العمل الفعلي إلا بعد مرور سنتين على تاريخ الافتتاح. في كثير من الأحيان، لا يرتكب أصحاب المشاريع التجارية خطأً كبيراً، بل يدركون ببساطة أن لديهم خيارات أفضل وأنه سيكون من الخطأ الاستمرار في تلك المحاولة. إنهم يُنهون تلك المغامرة ويعيدون الاستثمار ليس لأنهم أفلسوا، بل لأن التجربة علمتهم دروساً قيمة، وأصبح لديهم أفكار أفضل عن كيفية استثمار وقتهم وأموالهم وكيفية توفير خدمة يزداد الطلب عليها. إن التعلم من التجربة أو تغيير الرأي ليس بالأمر السيء.

للمناقشة:

1. ما المقصود بريادة الأعمال؟

2. من بإمكانه أن يصبح رائد أعمال؟

3. ما هي بعض الفوائد والتكاليف المرتبطة بريادة الأعمال؟

4. ما هي الفوارق؟ ما هي أوجه الشبه التي توجد بين ريادة الأعمال والعمل لحساب فرد آخر؟

الجزء الأول
المفاهيم الرئيسية

سنتطرق في هذا الجزء من الكتاب لأدوات صلبة تساعد على فهم الظواهر الاقتصادية. سوف نرى أيضاً دور الجانب الأخلاقي في ريادة الأعمال لرفع تحدي بناء حياة جيدة كعضو منتج في الاقتصاد. في الحقيقة، يمكن اعتبار بعض المفاهيم الاقتصادية الأساسية ضمن خانة المفاهيم الأخلاقية.

5

الفصل الخامس : التجارة

يزدهر البشر بتعلم كيفية التعاون مع الغرباء. فالإنسان بطبيعته كائن اجتماعي، وآليته الفريدة للبقاء هي قدرته على العمل مع نُظرائه. والعلاقة الأكثر جوهرية في السوق هي علاقة تعاونية لا علاقة تنافسية. إن العلاقة الأساسية في السوق تتلخص في العلاقات التجارية، حيث يتبادل الأفراد الخدمات بشروط متبادلة. إن التعاون والتجارة هما نفس الشيء تقريباً. فأحدهما ينبثق من الأخلاق والآخر من الاقتصاد، ولكن النقطة المهمة هي أن أياً كان الاسم الذي نستخدمه، فذلك النشاط - التعاون مع الآخرين - هو بمثابة أفضل فرصة لنا في عيش حياة أفضل على المدى الطويل. وعندما ندرس التجارة والتعاون، فإننا ندرس المنطق الذي يحقق ذلك الوعد بحياة أفضل.

خرافة: التجارة معادلة (لعبة) محصلتها صفر

إن اللعبة التي محصلتها صفر هي معادلة لا يكسب فيها أحد ما لم يخسر الطرف آخر. وفي بعض الأحيان، يفسر الناس التجارة بنفس الطريقة ـ تماماً مثل معظم الألعاب الترفيهية التي ترعرعنا معها ـ حيث تكون الطريقة الوحيدة للفوز هي جعل لاعب آخر يخسر. إن هذه ألعاب الطفولة علمتنا درساً أصبحنا نطبقه على فهمنا للتجارة؛ فإذا كان فردان يتاجران وكان أحدهما رابحاً، فبالتأكيد سيكون الآخر خاسراً. ذلك الدرس خاطئ، لَكنَّ الخطأ هنا طبيعي ويَستوجب بذل مجهود لتصحيحه[7].

لنفترض أنك عطشان، ودخلت إلى متجر مناسب لشراء قارورة ماء. من يفوز هنا؟ ومن يخسر؟ هل هذه اللعبة محصلتها صفر، أم أن هناك طريقة أكثر واقعية لفهم الأشياء؟

ما قبل التاريخ التجاري

ظهر الإنسان العاقل قبل أكثر من 40.000 سنة. ومنذ ذلك الوقت، بدأ في تعمير الأرض. و تزامناً مع ذلك، يبدو أن أقرب أبناء عمومتهم النياندرتال قد اختفوا. لم يا ترى؟ إن الانقراض أمر طبيعي. لذا ربما السؤال الحقيقي ليس "لماذا اختفى النياندرتال؟" بل "لماذا لم تُفضِ الأسباب المُؤدية إلى انقراض النياندرتال إلى زوال الإنسان العاقل في ذلك الوقت أيضاً؟". قبل حوالي 500.000 سنة، تكوّن النياندرتال من

[7] انظر Paul Rubin, "Folk Economics," Southern Economic Journal 70, 1 (2003), pp. 157–171. كمثال على الخطأ المذكور، يقدم روبن فكرة خاطئة مفادها أنه "إذا تحصّل شخص ما على وظيفة، يجب أن يفقد شخص آخر وظيفته".

مجموعات هرمية من الصيادين وجامعي الثمار. وقبل 000 40 سنة، كان لا يزال النياندرتال متشكّلين في مجموعات معزولة لا تتجاوز العشرين فرداً في المجموعة الواحدة. وإذا كان من الصعب تخيل عدم تطور أي مجتمع إنساني لمدة 460 سنة، فما بالك ب 460.000 سنة.

وحسب ما توصّل إليه العلماء بناء على الأدلة المتوفرة لديهم لحد الساعة، فإن النياندرتال لم يكونوا إطلاقا رواد أعمال، ولم يحرزوا أي تقدم ثقافي أو اجتماعي. وعلى النقيض من ذلك، من الواضح أن الإنسان العاقل استخدم مهارة تقسيم العمل منذ البداية، وانخرط في التجارة داخل المجموعات وفيما بينها. لقد أبان الإنسان العاقل عن ابتكار فريد[8].

الإنسان العاقل واللغة الحديثة

لماذا لم يتعلم النياندرتال من تجارب الإنسان العاقل بغرض توسيع شبكات تعاونهم؟ تكمن أحد الأسباب في عدم امتلاك النياندرتال للعدد الكافي من الحبال الصوتية لتطوير القدرة على الكلام كما فعل الإنسان العاقل. إن القدرة على الكلام هي القدرة على التعرف على نوايا المرء. والقدرة على التعرف على نوايا المرء تَصحَبها القدرة على تقديم الوعود، والتفاوض على الصفقات، وتنفيذ الخطط المشتركة المتطورة في بيئات مختلفة، حيث أصبح التعاون الفعّال يتطلّب، على نحو متزايد، التواصل مع الغرباء.

ما قبل التاريخ التكنولوجي

بدأ تحقيق التقدم من خلال التجارب، وتعمَّمَ بفضل التجار والرحل المتجوّلين الذين تقاسموا التجارب الناجحة والأفكار التي تستحق التجربة من طرف الغير. إلا أن نقل السلع التجارية لمسافات بعيدة يتطلب قدرة واستعداداً من لدن الشركاء التجاريين المحتملين للدخول في هذا النوع من المعاملات. فالناس بحاجة إلى سيادة القانون عموماً، وإلى حماية حقوق الملكية خاصةً. كان على الأجيال السابقة أن تكون ذكية بما فيه الكفاية لتذكّر من قام بجلب كل تلك السلع، وإلا لما كان للتجارة أن تنجح.

تبدأ عملية المقايضة عند شعور الفرد بالأمان الكافي اتجاه ممتلكاته لدرجة يصبح فيها التبديل ممكناً: فبدلاً من الخوف من أن نكون محاطين باللصوص والقراصنة، نبدأ في النظر إلى من يحيطون بنا على أساس كونهم شركاء تجاريين. فهم أفراد نستطيع الوثوق بهم، ومن ثمة التعاون معهم. نشعر حينها أننا أقل ضعفاً وأكثر أمناً. ونتيجة لذلك، بدلاً من قضاء معظم وقتنا في الدفاع عن ما أنتجناه، يمكننا تخصيص وقت أكثر في عملية

---

[8] فهمنا لهذه الأحداث آخذ في التوسع بسرعة! يرجى التحقق من مواردنا على الإنترنت لتتبع أحدث الأخبار. هناك أدلة على أن إنسان نياندرتال قد فقد قوته أمام العصور الجليدية المختلفة قبل وقت طويل من اتصالهم بالإنسان العاقل. وهناك أدلة على نجاة البشرية من عصور الجليد من خلال ترويض الكلاب مما جعلهم أفضل بكثير في ميدان الصيد. توجد كذلك أدلة على أن الإنسان العاقل يطور علاقات رعوية بخصوص الماشية مما جعل الغذاء أكثر وفرة لديهم في الأوقات التي لم يستطع فيها أولئك الذين اعتمدوا على الصيد وجمع الحشرات العثور مواجهة نذرته.

الإنتاج. وبهذه الطريقة، نحرز تقدماً ملحوظاً. إذ يتخلى الأفراد عن فكرة الحاجة إلى إخفاء أي شيء ثمين يمتلكونه، وبدلاً من ذلك، يقومون بعرض منتجاتهم في السوق، ويُظهرون سلعهم الثمينة لكل العالم لرؤيتها. والواقع أنه يأتي وقت لا يحتاج فيه الناس إلى إخفاء ممتلكاتهم خشية من اللصوص، والأمر يعود لوجود قوانين ناجعة. باختصار، مع تطور المجتمع، يبدأ الناس في عرض سلعهم عبر التجارة، شريطة أن يشعروا بالأمان وتأكدهم من ضمان حقهم في رفض العروض التي لا يحبذونها. إن ظاهرة إبراز ثمار إنتاجهم هي دلالة واضحة على أن المجتمع يصبح أكثر سلماً.

يشرح الخبير الاقتصادي بول سيبرايت لماذا حياتك الآن تعتبر أفضل مقارنة بتلك التي عاشها أسلافك القدامى:

> "لم يعُد المواطنون الذين يعيشون في كنف اقتصادات السوق الصناعية يشعرون بالعجب لإمكانية حصولهم تلقائياً وفَور خروجهم على كل ما يبحثون عنه من طعام، وملابس، وأثاث، وآلاف الأشياء الأخرى المفيدة أو الجذابة أو حتى التافهة، والتي في مرات عديدة قد تكون منقذة للحياة. وفي واقع الأمر، كل تلك الأشياء هي متوفرة في السوق لكون شخص ما توقع احتياج الناس لها بشكل مدروس. أما بالنسبة لأسلافنا، فقد جالوا السهول بحثاً عن لعبة، و خدشوا الأرض لزراعة الحبوب تحت سماء متقلبة. و كان يبدو لهم مثل هذا المستقبل معجزة، واحتمال أن يتحقق دون أي تدخل هو أمر مدهش حقاً. وحتى عندما فتح المسافرون المغامرون الطرق التجارية الأولى وأُتيحت لمواطني أوروبا وآسيا الفرصة أولاً لملاحظة ترف بعضهم البعض، ثم لوصولهم إلى بر الأمان، كان الأمر لا يزال خاضعاً للصدفة والطبيعة بشكلٍ مُلهمٍ للدراما على شاكلة "يوم شكسبير".[9]

لغة مكتوبة

يعتقد علماء الأنثروبولوجيا حالياً أن التجارة ظهرت قبل 40000 سنة على الأقل، والزراعة قبل حوالي 10000 سنة. وفي وقت أقرب من ذلك، أُتيحت فُرَص جديدة مع ظهور الكتابة. وأي لغة، مكتوبة كانت أو منطوقة، هي شكل مفصّل وسريع التطور من أشكال التعاون، وعادة ما تكون تلقائية وعفوية. وهذا يعني أن اللغات تشبه القانون كونها تخضع لقواعد مثل قواعد النحو وما إلى ذلك. لكن هذه القواعد ذاتها لم يخترعها أحد؛ كما أنها لم تظهر نتيجة لأي نوع من الإجراءات التشريعية، ومستخدمو الإنترنت اليوم سوف يفهمون ذلك. ففي بعض الأحيان نجد قصة إنترنت قد "انتشرت بسرعة". لم تقم أية جهة رسمية بإصدار قانون يحدد معاني الكلمات، بل على النقيض من ذلك، قام فرد ما في مكان ما، في فترة زمنية غير بعيدة، باستخدام تلك الكلمات في محاولة منه لإيصال معنى معين. فَهِمَ الآخرون ما يعنيه الكاتب (أو الناطق)، وانتشرت طريقة الكاتب في استخدام الكلمات بسرعة. وهكذا، فإن معنى كلمة "سريعة الانتشار" هو في حد ذاته مثال ممتاز لما يصبح سريع الانتشار. هذه هي اللغات إذن: إنها مجموعات من الأدوات لنقل المعاني التي أصبحت متداولة.

---

[9] Paul Seabright, The Company of Strangers. (Princeton: Princeton University Press, 2004), p. 15.

البرونز والحديد

العصر البرونزي هو العصر الذي كان فيه المعدن متاحاً على نطاق واسع فقط للطبقة الحاكمة بسبب ندرة المكونات الأساسية، أي النحاس والقصدير، في حين واصل الفلاحون العاديون استخدام الأدوات المصنوعة من الحجر. بدأ العصر الحديدي في القرن الثاني عشر قبل الميلاد، وكان ذلك بمثابة ثورة. بخلاف النحاس والقصدير، لم يكن الحديد بتلك الندرة، بل كان مُتاحاً بوفرة. إلا أن المشكلة الأساسية كانت في حاجة الحدادين إلى درجات حرارة عالية وخبرة كبيرة للتمكن من صهر الحديد. و بمجرد أن طوّر البشر طريقة عملية لصهر الحديد، أصبحت الأدوات الحديدية غير مكلفة. ويفسّر التطور الحاصل في عملية صهر الحديد في أن القصدير أصبح أكثر ندرة، وأصبح البرونز أكثر تكلفة. كان القصدير أكثر ندرة ليس لأن المادة الخام أصبحت كذلك، ولكن لأن شبكات التجارة التي تزود مدناً مثل أثينا بالقصدير كانت تنهار.

إن الجانب المثير للاهتمام في هذا الجزء من التاريخ هو أن الأغنياء حوّلوا استعمالهم من الأدوات الحديدية إلى الأدوات البرونزية، لكن الفقراء لم يستطيعوا أبداً تحمّل تكلفة البرونز. لذا كانوا يعوّضون الأدوات الحجرية بالحديدية. وهكذا، كان الحديد أحد عوامل المساواة والتحرير. أما بالنسبة للذين كانوا غير قادرين على تحمل تكلفة البرونز، كان الحديد بمثابة تذكرة للخروج من العصر الحجري.

حياة ما بعد المقايضة، ما بين حُلوِها و مُرِّها

ظهرت النقود في القرن السابع قبل الميلاد في "ليديا"، وبذلك تضاعفت إمكانيات الإنتاج والتجارة مَرة أخرى. سارع اليونانيون، الذين كانوا سبَّاقين لاستغلال جيد للأبجدية، إلى الاستفادة من اختراع العملة قبل 600 عام قبل الميلاد تقريباً. في الواقع، سهّل استبدال قضبان المعادن بالعملات النقدية الموحدة التجارةَ وشجّع الصناعة، إلا أن الابتكار الأكثر ثورية كان نتاج تغيير في غاية البساطة. كانت العملات النقدية المبتكرة، من الفضة والذهب، تكتسي قيمة مرتفعة جداً مقارنة بالمعاملات اليومية بين الفقراء، غير أن تغييراً طفيفاً مكَّن عامَّة الناس من شراء وبيع البضائع بكميات صغيرة.

زاد النمو السكاني خلال القرنين المواليين من الطلب على الأخشاب والأراضي والمنتجات الزراعية، مما خلق ضغوطاً جعلت تحقيق الاكتفاء الذاتي من الناحية الزراعية أمراً يزداد صعوبة.

عندما أصبحت اليونان في حاجة إلى المزيد من الغذاء، أدركت أنها لم تعد تستطيع تحمل تكاليف استخدام أراضيها لزراعة الغذاء. هل هذا منطقي؟ نعم، هو كذلك. في الواقع يشكل الأمر درساً اقتصادياً غاية في الأهمية. عندما يعاني الأفراد من نفاد الغذاء، فإنهم يشرعون في استخدام الأرض لإنتاج أي محصول يمكن استخدامه لتوفير كمية أكبر من الغذاء. فزراعة القمح، على سبيل المثال، لا يمكن أن تحل المشكلة إذ لم يعد من الممكن إنتاج ما يكفي من القمح محلياً لإطعام جميع السكان اليونانيين. اضطر اليونانيون أكثر فأكثر إلى

استيراد الغذاء، وهو ما يعني أن اليونان تحتاج إلى شيء لبيعه لتتمكن من أداء الثمن المقابل. وكلما زادت قدرة المنتجات اليونانية على التفوق على المنتجات الزراعية الأجنبية كلما كان ذلك أفضل. دفعت حاجة اليونان المتزايدة إلى استيراد الأغذية إلى تحويل أراضيها الزراعية نحو إنتاج العنب والزيتون لتتمكن من تصديرها، إذ أن شركاءها التجاريون كانوا يدفعون ثمناً أعلى مقابل العنب والزيتون مما كانوا يدفعونه مقابل القمح. تخصصت اليونان في زراعة العنب والزيتون، ونتيجة لذلك، قاموا بإنتاج حصة طعام أكبر مما كانوا سيحصلون عليها لو أنهم استخدموا أراضيهم لتوفير الغذاء.

للمناقشة:

1. قم بشرح الفكرة الأخيرة باستخدام أسلوبك الخاص، كيف تمكن اليونان من التوصل لفكرة أن أفضل استجابة لنقص الحبوب هي زراعة كميات أقل من ذلك المنتوج؟

2. ما الذي ساهم في انقراض إنسان نياندرتال؟

3. ما هي المؤسسات التي يجب أن تكون متوفرة من أجل تسهيل التجارة ذات المسافات الطويلة ؟

4. لماذا أصبح يصرّح الأفراد بممتلكاتهم الثمينة بدلاً من إخفائها؟

5. كيف أخرج الحديد الناس من العصر الحجري؟

6. كيف تطوّرت التجارة بالعملة المعدنية؟

7. ما الدافع الذي جعل اليونانيين يفكرون في التخصص؟

8. لماذا لا تعتبر التجارة لعبة محصلتها صفر؟

9. إليكم سؤالاً صعباً لم نجد له جواباً بعد. نميل إلى تخيل التاريخ البشري على أنه مسألة قبائل بدوية تعتمد على الصيد واللّم، استقرت تدريجياً عندما بدأت في تطوير المحاصيل، وبعد ذلك اندمجت على شاكلة قرى لتتحول فيما بعد إلى مدن. لكن هناك لغز مُحَيِّر. وفقاً للصحفية والمؤلفة جين جاكوبسJane Jacobs ، تأتي المدن في المرتبة الأولى، لأن "الزراعة لا تعتبر منتجة حتى بشكل محتمل ما لم تتضمن العديد من السلع والخدمات المُقدّمة في المدن أو مصدرها المدن. يبدو أن معظم البلدان الريفية تقوم على زراعة ذات مردودية ضعيفة على العموم. ومن ناحية أخرى، فإن أكثر البلدان تحضراً هي بالتحديد تلك التي تنتج الغذاء بكثرة "[10]. ما هي وجهة نظر جاكوبس؟ ما الذي ظهر أولاً؟ هل هي التجمعات السكانية الكبيرة الممركزة، أم الزراعة واسعة النطاق لإطعام تلك التجمعات السكانية الكبيرة؟ ما نوع المعلومات التي نحتاجها لنتمكن من الإجابة على سؤال كهذا؟

المصدر: هذه المادة مقتبسة من David Schmidtz and Jason Brennan، A Brief History of Liberty، Wiley Blackwell 2011. الفصل الأول.

[10] Jacobs (1970, p. 7).

6

الفصل السادس : الموارد

المورد هو أي شيء صالح للاستخدام.

تخضع الموارد لوظيفة التقييم البشري، إذ تتحوّل الأشياء لموارد عندما يخترع الناس طرقاً للاستفادة منها. "الموارد لا تُخلَق موارداً، بل تُصبح كذلك"[11]

إريك زيميرمان Erich Zimmerman

ما هو المورد ؟

نحن نميل إلى النظر إلى الموارد كأشياء تبقى في حالتها الأولية في انتظار استخدامها، وبطبيعة الحال هذه الحقيقة صحيحة. إلا أن هناك طريقة أخرى لرؤية الأشياء، إذ لا شيء يعتبر مورداً في حد ذاته حتى نجد له وسيلة لاستخدامه. بعبارة أخرى، فإن المورد بالنسبة للبشر يعتمد على تقييمهم له. وإذا كانت الموارد خاضعة للتقييم البشري، فإن الموارد لا تكون ثابتة أو ساكنة. فكّر في ذلك. تخيّل طالباً في المدرسة الثانوية يمتلك وقت فراغ أثناء العطلة الصيفية، آلة جزّ العشب، شاحنة صغيرة، ولديه أيضاً بعض الأصدقاء الذين يبحثون عن وظائف خلال الصيف، وزيادة على ذلك، يظل قادراً على الشروع في مشروع صغير لترتيب الحدائق.

بمجرد بدء العمل التجاري، يرى أحد أولئك الأصدقاء، وهو أيضاً طالب في المرحلة الثانوية، أنه كان بإمكانه أن يطلق مثل هذا المشروع بنفسه لأنه، مثل صديقه، لديه إمكانية استعمال شاحنة صغيرة وآلة جزّ العشب التي تقعد قابعة في مرآب والديه، كما أن له أيضاً أصدقاء يبحثون عن وظائف صيفية. لدينا هنا شخصان: كل واحد منهما لديه آلة جزّ العشب، وشاحنة، وصديقان يبحثان عن عمل، وكل منهما له منظوره الخاص. أحدهما رأى أشياء مهملة في المرأب، والآخر رأى من خلالها فرصة للعمل.

الأشياء ليست في حد ذاتها موارد. قد تتوفر تلك الإمكانية، ولكن الشيء يصبح مورداً فقط عندما يصبح مفيداً. ما نعتبره الآن موارداً بنظرة بديهية لم يكن كذلك منذ البداية. فقد كان على فرد ما أن يكتشف أن

[11] Erich Zimmermann, World Resources and Industries: A Functional Appraisal of the Availability of Agricultural and Industrial Resources (New York: Harper & Brothers, 1933), p. 3; 1951, pp. 14–15.

النار يمكن أن تستخدم للطهي وتوفير الدفء، وأن الرياح يمكن أن تزود السفن بالطاقة، وأن النجوم يمكن أن تستخدم لتوجيه السفن، وأن الخيول يمكن أن تكون مُدَرَّبَة لأداء بعض المهام لخدمة البشر.

"الأراضي"، و"العمل" و"رأس المال"

في النظرية الاقتصادية، كثيراً ما تناقش ثلاثة أنواع من الموارد: الأرض، والعمل، ورأس المال. ترمز الأرض إلى الموارد الطبيعية التي توفرها الكرة الأرضية، مثل المحيطات، والأنهار، والبحيرات، والغابات، والرواسب المعدنية، والحياة البرية. و يشير العمل إلى المهارات والقدرات البشرية. لقد فكرنا تاريخياً في العمل من حيث المهارات البدنية والقدرات، ولكن العمل يشير أيضاً في تعريفه الحالي إلى المهارات والقدرات العقلية. وأخيراً، يُقصَد "برأس المال" البيئة المبنية أو البيئة الاصطناعية مثل الآلات، والمباني، والبنية الأساسية (الطرق السريعة، والسكك الحديدية، وما إلى ذلك).

ورغم أن الأرض، والعمل، ورأس المال كثيراً ما يتم تعريفها على أنها موارد، فإنها لا تصبح مواردا بالنسبة لنا إلا بعد أن نستفيد منها. على مدى آلاف السنين، سكن البشر كوكباً يتميّز بتربة خصبة وأنهار غزيرة. بيد أن هذه التربة والأنهار لم تصبح مواردا إلا عندما اكتشف البشر أن المياه الجارية يمكن استخدامها لتوليد الطاقة الكهرومائية، وأن بعض النباتات يمكن إعادة إنتاجها كمحاصيل، وغيرها من الاكتشافات. إن الموارد دائماً ما تعتبر نتاجاً للتقييم البشري. إن الإبداع البشري هو الذي يحدد ما إذا سيصبح المورد مورداً أو سيبقى مجرد شيء.

أنواع الموارد

إن تعريفنا للموارد واسع النطاق، إذ هناك أكثر من طريقة للنظر إليها. ونحن هنا نستخدم المصطلح على أنه أي شيء ذو فائدة. يمكن أن تكون الموارد ملموسة مثل الأرض أو المعادن، ويمكن أيضاً أن تكون غير ملموسة. فولاء وصدق الموظفين، ورعاية الجيران لبعضهم البعض، وبراءة الاختراع، يمكن تصنيفها على أنها موارد قيّمة فعلاً. وأخيراً، نستطيع أن نميز الموارد التي يتوفر عليها أصحاب المشاريع (مهاراتهم، معارفهم وأصولهم الشخصية) عن الموارد التي يكتشفونها مثل استخدامات التيارات المائية أو المطارات، أو أي المحاصيل تناسب المناخ المحلي، وما الى ذلك.

تكامل الموارد وإنشاؤها

إن البشر في الواقع يخلقون الموارد ولهذا يتم اعتبارها نتيجة للتقييم البشري. وهذا الخلق هو دائماً عمل اكتشاف، حيث يمكن أن يكون في بعض الحالات "معمقاً" مثل حالات إدراكنا لإمكانية تحويل الرمل إلى

زجاج، أو النفط إلى بنزين. وفي بعض الأحيان، يكون التقييم مجرد تصور كيفية الدمج المحتمل للجوانب التي قد تبدو منفصلة. ففي حالة المقاول الشاب الذي بدأ العمل في تزيين الحدائق، فقد كان قادراً على ربط الموارد الملموسة، مثل الشاحنة وآلة جزّ العشب، بأشياء غير ملموسة، مثل مهارات ومعرفة الأفراد الذين وظّفهم، بالإضافة إلى ثقة والديه. لقد منحته تلك الثقة إمكانية الوصول إلى شاحنتهم وجزازة العشب. كما كان لديه ثقة الأصدقاء الذين وافقوا على العمل لصالحه، فقد وثقوا في أنه سيعاملهم بإنصاف. فالثقة هي فعلاً مورد رغم أنها غير ملموسة.

إن الأشخاص عادة ما يدمجون الموارد لخلق موارد جديدة تمكنهم من تقديم الخدمات لأنفسهم أو لغيرهم. وهذا التكامل في الموارد يمكن أن يشمل، وكثيراً ما يحصل ذلك، أموراً ملموسة وغير ملموسة. وفي كثير من الأحيان، عندما يندمج مورد مع مورد آخر، تنشأ أشياء أكثر فائدة. تصبح الموارد إذن أكثر تكاملاً وقيمة. ومع مرور الوقت، يسير المجتمع نحو الأفضل.

امتلاك الأشياء

قبل أكثر من 700 سنة، وجد ماركو بولو مادة سوداء لزجة تتدفق من الأرض. هل كانت هذه المادة مورداً؟ لقد لاحظ أن السكان الأصليين يستخدمونها كمرهم للجروح الجلدية. بما أنها كانت تستخدم بالنسبة للسكان الأصليين، فهي إذن مورد. في وقت لاحق، أصبحت أكثر قيمة كمصدر للطاقة، ولكن لا يحصل ذلك حتى يتعلم الأفراد كيفية استخدام المادة. إن "الموارد لا تخلق مواردا، بل تصبح كذلك".

قد تعتقد أن امتلاك الأشياء يجعلك غنياً. قد تفكر في أن الدول الغنية هي تلك التي تمتلك ثروات معدنية، وتربة خصبة، وسلاسل من الأنهار، وقد تكون لديها سواحل على المحيطات. قد تقودكم هذه الفرضية إلى توقع أن نيجيريا دولة غنية لأنها تتوفر على ثروات معدنية ونفطية ضخمة، في حين ستتصورون كل من هونغ كونغ وسنغافورة على أنها دول فقيرة لأنها لا تمتلك كمية الموارد التي تمتلكها نيجيريا. ولكن العكس تماماً هو الصحيح. وبطريقة ما، كل ما هو غير ملموس ينطوي على قيمة كبيرة تجعل منه عاملاً حاسماً. تمتلك كل من هونج كونج وسنغافورة ذلك على خلاف نيجيريا.

ليس من السهل أن نلاحظ كل ما يجري، ولكن نعتبر أن مهمة بناء مدينة عظيمة تتطلب استعمال العديد من المعادن. إن توفير تتلك المعادن يبدأ بالبحث عنها داخل أراضيك. وإذا لم تكن في متناول اليد، فتوجد وسيلة أخرى للوصول إليها تتلخص في تأمين الاتفاقيات التجارية، والبيئة التنظيمية، والصناعة المالية: غير المادية، النادرة والثمينة. واتضح أن مثل هذه الممتلكات غير الملموسة يمكن أن تكون مكونات رئيسية لمقترحات الأعمال التي تنبني عليها اقتصادات عظمى في نهاية المطاف.

للمناقشة:

1. ما هو الفرق بين العنصر غير المستخدم والمورد؟
2. حدد واعط مثالاً للأرض والعمل ورأس المال.
3. اشرح كيف يمكن أن تكون الموارد غير الملموسة بنفس أهمية الموارد الملموسة.
4. ماذا نقصد بتكامل الموارد؟
5. ماذا نقصد ب "الموارد لا تُخلَق مواردا، بل تُصبح كذلك" ؟ أعط مثالاً لمورد يوضّح هذه الفكرة.

7

الفصل السابع : التكلفة

لدينا زوايا مختلفة لمقاربة التكلفة. كلما قمنا بتصرف ما، إلا ونجد أن له تكلفة. فمثلاً، كل عمل يستغرق وقتاً. تميل هذه السلوكيات إلى استهلاك موارد نادرة أخرى أيضاً. فإذا دفعت دولاراً واحداً لشراء الصودا، يعني أن الصودا تكلفك دولاراً واحداً. فنحن نساوي التكلفة بالسعر.

في الواقع، يمتلك خبراء الاقتصاد طريقة أخرى للتفكير في التكاليف، والفرق هنا مهم. اعتبر أنّك أيضاً صَرفتَ بعض الوقتَ لَتوقّفُك لشراء الصودا. في هذه الحالة، الدولار الواحد ليس التكلفة الوحيدة التي تَهُمُّ عندما تقرر ما إذا كنت ستتوقف لاقتناء الصودا في طريقك إلى مشاهدة مباراة البيسبول. إذا أخذت في الحسبان سعرَ الصودا فقط، فَقَدْ تَتغيّبُ عن المباراة. ماذا يمكن أن تفعل حينها؟ ماذا لو كان الوقت الذي تقضيه في شراء الصودا هو الوقت الذي يمكن أن تكون قد قضيته للوصول إلى المباراة في الوقت المناسب للاستمتاع بالمشاهدة من صافرة البداية ؟

تكلفة الفرصة البديلة

تكلفة الفرصة البديلة هي كل ما كنت ستفعله بوقتك وأموالك. قد لا تمانع في إنفاق دولار على صودا، ولكن إذا كان سيكلفك فرصة مشاهدة أول عشرة دقائق من الشوط الأول، قد ترتئي أن المدة الضائعة من اللعبة تتجاوز في قيمتها ثمن قنينة صودا. عندما تفكر في تضييع بضع دقائق من المباراة، فإنك تفكر في المقابل في تكلفة الفرصة البديلة للصودا.

تكلفة الفرصة البديلة للصودا ليست ببساطة سعر الملصق. تكلفة الفرصة البديلة هي ما كان بمقدورك فعله بنفس الموارد التي أنفقتها لاقتنائها. في هذه الحالة، ما أنفقت على الصودا يشمل أيضاً الوقت الذي كنت ستقضيه لمشاهدة المباراة. يستخدم عالم الاقتصاد في جامعة فرجينيا تشارلي هولت عبارة "ماذا تخسر عندما تختار" كوصف لهذه الحالة. يعتقد علماء الاقتصاد بأن التعوُّد على بناء على منطق "تكلفة الفرصة البديلة" أمر مُلِحٌّ.

تكلفة الفرصة البديلة هي جزء مما تحتاج للتفكير فيه من أجل اتخاذ قرارات صائبة. وتكلفة الفرصة البديلة لسلك مسار ما، هِيَ في الأصل قيمة المسار الذي لم تسلكه.

فكّر في الخيارات التي قمت باتخاذها في نهاية الأسبوع الماضي. لقد قلت أنك ستذهب إلى السرير في وقت مبكر يوم الجمعة حتى تتمكن من النهوض باكراً صباح يوم السبت للذهاب في نزهة. تكلفة فرصتك للذهاب إلى الفراش في وقت مبكر كانت فَرَضاً للفيلم الذي كنت ستشاهده، أو الحفلة التي كنت ستذهب إليها.

كثيراً ما تكون تكلفة هذه الفرصة خفية، بل يصبح من المستحيل قياسها كمياً في بعض الأحيان. ولكنها غالباً ما تكون الأمر الرئيسي الذي ينبغي أخذه بعين الاعتبار عندما محاولة اتخاذ قرارات سليمة بشأن كيفية استثمار وقتنا النادر. يعتبر المورد نادراً طالما لا يستطيع الجميع الحصول على القدر الذي يريدون منه، و الوقت خير مثال على ذلك.

لنفترض أنك فزت بطابعة ثلاثية الابعاد في الرسم، لكن شخصاً ما في الحشد عرض عليك 500 دولار في مقابل شرائها منك. والآن أصبح لديك الخيار: الاحتفاظ بالطابعة أو بيعها. إذا كانت 500 دولار أفضل بديل للاحتفاظ بالطابعة، فإن حفظك للطابعة الآن يكلفك 500 دولار، لكن قبول مبلغ الـ 500 دولار ينطوي أيضاً على تكلفة فرصة بديلة، تكلفة الفرصة لأخذ الـ 500 دولار في هذه الحالة هي أن تتخلى عن خيار الاحتفاظ بالطابعة. إذا اخترت الخيار ذو القيمة الأعلى، فإن تكلفة فرصة الاختيار ستكون قيمة خيارك الأفضل التالي. غالباً ما يتم تجاهل تكاليف الفرصة نظراً لغياب الفاتورة، لكن تكلفة الفرصة البديلة هي طريقة جيدة للتفكير المَليّ في الأمور الأكثر أهمية عند اختيار أحد الخيارات.

تكلفة المعاملات

كثيراً ما يتم تجاهل تكاليف الفرص البديلة، وهذا فقط جزء من السعر الحقيقي الشامل لكل ما يتضمنه حتى مرحلة الوصول إلى الزبون.

تكلفة المعاملة هي مجموع تكاليف تقديم الخدمة من البائع إلى المشتري. ويمكن أن تشمل تكلفة المعاملة كل من تكلفة الإعلان، واستئجار المحل، وتوظيف عمال الأمن، والمساومة، والتعاقد، والنقل، والتحميل والتفريغ، والتعبئة، والتخزين، وتتبع البند أثناء العبور، وتوثيقه قانونياً، وقائمة طويلة من الأشياء الأخرى. إن تكاليف المعاملات هي عادة جزء كبير من تكلفة القيام بالأعمال التجارية.

سنعود إلى موضوع تكلفة المعاملات في الجزء الثاني، ولكن فيما يلي، نود أن نشير إليها ببساطة لكون تكلفة المعاملات مفهوم متميز وأساسي.

التكاليف مرتبطة بالندرة

إن تكلفة الفرصة البديلة هي نتيجة ضمنية للندرة، وكذلك تكلفة المعاملات. نحن نصنع روتينات وتقنيات تمكّننا من ربح بضع دقائق من الوقت اللازم لإتمام المعاملات لأن الوقت نادر. نحن نَقتصدُ على تكلفةِ الوقتِ، والتقليل إلى أدنى حدٍّ من تكلفة المعاملات هو نفسه تقليل من تكلفة الوقت والموارد النادرة الأخرى (مثل تكلفة التعبئة والشحن والتسويق) التي تدخل في المعاملات.

تعتبر كل من تكلفة الفرصة البديلة وتكلفة المعاملات شيآن مختلفان، لكنهما بطبيعة الحال مرتبطتان ببعضهما. فالسبب في ندرة الوقت في المقام الأول هو أن لدينا أشياء أخرى لنفعلها. بعبارة أخرى، يعتبر الوقت نادراً لأنه يمتلك تكلفة الفرصة البديلة. إذا استطعنا تقليل الوقت الذي نقضيه في معاملة واحدة، فهذا يمنحنا المزيد من الوقت للقيام بأشياء أخرى.

كلنا نعمل تحت ضغط الوقت. فالوقت نادر بالنسبة لنا جميعاً. افترض أنك كنت غنياً لدرجة أن الأسعار تبدو قريبة من الصفر بالنسبة إليك. يمكنك شراء الكثير من أي شيء كلما أردت. في هذه الحالة، هل ستؤثر عليك الندرة؟ فكر في استخدام، تذوق، ارتداء، أو قيادة كل تلك الأشياء التي تمتلكها. بالطبع، أنت لن تكون قادراً على استهلاك كل شيء والاستمتاع بكل شيء في نفس الوقت. قد تكون قادراً على استهلاك أشياء متعددة في آن واحد (على سبيل المثال، عشاء رائع وأنت تبحر في البحر الأبيض المتوسط). لكن لا يمكنك الاستمتاع برحلة بحرية على يختك في نفس الوقت الذي تستمع فيه بتمضية وقت في التزلج بمدينة أسبن. إن وقتك محدود. فالاستهلاك يستغرق وقتاً، والوقت نادر. وندرة الوقت تقيدنا جميعاً، على الأقل في المستقبل القريب. لدى الأغنياء والفقراء على حد سواء أربعاً وعشرين ساعة في اليوم. الوقت نادر جداً لدرجة أن الآلات بأكملها صُنعت لتوفير الوقت للأفراد. ومع تحسّن استخدام الموارد من قبل الأفراد والمجتمعات، أصبحت الموارد أقل ندرة نسبياً. لكن حتى أغنى الأفراد في العالم عليهم أن يقرروا كيف يقضون وقتهم. لذا، حتى بالنسبة لأغنى الأفراد في العالم، فإن الندرة لا يمكن تجنبها، وهي طريقة أخرى للقول بأن الاختيار لا يمكن تجنبه، والتكلفة لا يمكن تجنبها.

مقارنة ما هو مجاني بما ندفع ثمنه أمر مفيد في التفكير في الندرة، ولكن علينا أن نكون حذرين عندما نفكر في ما هو مجاني. قد يحسب البعض أن الهواء النظيف والمياه النظيفة أشياء متاحة مجاناً، ولكن في غالبية الأحيان، يؤدي فرد ما ثمنها. يصعب ملاحظة التكاليف في هذه الحالة. كمجتمع، نقوم بمراقبة الملوّثين حتى نتمكن من الاستمتاع بهواء وماء أنظف. والقواعد التي نضعها لتسهيل ذلك ليست مجانية. يقوم دافعو الضرائب والمستهلكون بتمويل هذه المراقبة بأموال كان من شأنها أن تستعمل لغرض آخر. وتعتبر تكلفة الفرصة البديلة هنا حقيقية. وبالمثل، فإن الوصول إلى الطرق والأرصفة المبنية جيداً يبدو مجانياً بالنسبة لنا. بالتأكيد، نحن بحاجة لدفع ثمن استخدام سيارة، ولكن في العادة لا يتعين علينا دفع رسوم لاستخدام طريق

معين. نحن نستخدم بعض الطرقات بالقدر الذي نريده. ولكن هذه الطرق تتطلب مواراداً نادرة، مثل التصميم الهندسي، والآلات الثقيلة، واليد العاملة، والمواد الخام التي تمولها الحكومات المحلية، والحكومات الوطنية من أموال ضريبية، التي كان من الممكن إنفاقها على المدارس أو المستشفيات. كان يمكن لتلك الأموال الآتية من الضرائب أن تُترك أيضاً في أيدي دافعي الضرائب، الذين كان بإمكانهم أن يستخدموها لاقتناء شيء آخر.

فكّر في الأشياء التي تبدو متاحة وغير محدودة الكمية. قد لا يكون الهواء النقي نادراً على جزيرة مهجورة. قد لا تكون الرمال نادرة في وسط الصحراء. وقد لا تكون المياه نادرة في النهر. ماذا عن القمامة في مدينة نيويورك؟ ليست نادرة. هناك ما يكفي من القمامة في مدينة نيويورك للجميع. يمكنك الحصول على ما تريد مجاناً من كل هذه الأشياء. ولكن، في الحقيقة، من المحتمل أن يكون الهواء النقي، الرمال، مياه الشرب، وحتى أكوام من القمامة نادرين. وفي الوقت الحالي، فرصة إيجاد هواء نقي في بكين وشنغهاي وأماكن أخرى تعتبر ضئيلة. والرمال النظيفة أصبحت تساوي سعراً معيناً لإنتاج الزجاج. ويستلزم توفير مياه الشرب في المملكة العربية السعودية محطات تحلية المياه. أما بالنسبة للقمامة، فكّر في علب الألومنيوم. في وقت من الأوقات، تم رمي العلب بكل بساطة. الآن يتم جمعها، إعادة تدويرها، وتحويلها إلى منتجات جديدة. أحياناً، حتى القمامة تصبح مورداً. وكما قلنا من قبل، فإن مثل هذه الأمور تعتمد على التقييم البشري.

حياة البشر ديناميكية

إلى جانب الندرة هناك عامل آخر يجعل الاختيار أمراً لا مفر منه. العالم ليس ثابتاً. كل يوم نستيقظ في عالم مختلف مقارنة بما كان عليه في اليوم السابق. فكّر في نفسك قبل سنة مضت، أو حتى قبل خمس سنوات. فكّر كيف تغيرت وكم تعلمت، وكم أعطيت وكم تلقيت، كيف صقلت أذواقك، عززت صداقاتك، وطورت مهاراتك. فكر في التغيرات في بيئتك التي كان عليك أن تستجيب لها. الآن فكّر كيف ستتغير في العام القادم، أو الخمس سنوات التالية. من الصعب التنبؤ بذلك.

نحن نتعلم، نتبادل، نعطي، نستقبل، نبتكر، نستثمر، أو نبذل جهداً. وباختصار، نحن نستجيب لبيئة متغيرة باستمرار، وما ننفقه الآن سيؤثر على ما سنتمكن من القيام به في المستقبل. هذه حقيقة مستمرة في الحياة يتحدث عنها علماء الاجتماع أحياناً تحت مسمى فرصة متغيرة. إن بيئتنا لا تتغير نتيجة أعمالنا فقط؛ بل هي تتشكل باختيارات اتخذناها في الماضي. الاختيار لا مفر منه، حتى وإن كان بعدم الاستجابة، فإن قرار التأخير إلى أن نحصل على المزيد من المعلومات أو إلى أن نتمكن من جمع المزيد من الموارد هو أيضا خيار (وفي بعض الأحيان خيار حكيم).

للمناقشة:

1. في حال شحّ الموارد، ما دور الصفات الشخصية كالنزاهة، أو ميزات العلاقة كالثقة؟ قد تكون سمعة المتداول كفرد جدير بالثقة هي أثمن ما يملكه. إذا فُقِدت هذه السمعة على الإطلاق، فلن يتمكن من استعادتها بين عشية وضحاها. ما هي تكلفة السمعة السيئة؟

2. ماذا تعني هذه العبارات بالنسبة لك. كُتبت هنا بالنفي. حاول إعادة كتابتها بأسلوبك الخاص.

· في عالم خالٍ من الندرة، سيكون كل شيء ممكنًا.

· في عالم خالٍ من التغيير، ستبقى البدائل ثابتة.

· في عالم خالٍ من الندرة والتغيير، لن يكون الاختيار ضرورياً، ولن تكون التكلفة موجودة.

3. قد يبدو أننا نريد تقليص تكلفة الفرصة البديلة، لكن هل هذا صحيح؟ تخيل كيف ستبدو حياتك إذا كانت تكاليف الفرصة البديلة باهظة جداً ولماذا، إذ من بعض النواحي، قد يكون ذلك شيئاً جيداً.

4. قارن بين فكرة أننا نفضل تكلفة فرصة بديلة أقل مع فكرة أننا نفضل تكلفة أقل للمعاملات.

5. فكر في هذه العبارة: أي شيء يقلّل من تكاليف المعاملات من شأنه أن يساهم في ازدهار الإنسان.

· هل ساهم الإنترنت في تخفيض تكاليف المعاملات؟ أعطِ أمثلة.

· ابحث عن مصطلح "حاوية النقل متعدد الوسائط". كيف تمَّ تحميل أو تفريغ السفن قبل اختراع حاوية النقل متعددة الوسائط؟ هل ساهموا في تخفيض تكاليف المعاملات؟ كيف كانت ستصبح حياتك بدونهم؟

8

الفصل الثامن : المؤسسات

تعتبر المؤسسة إطاراً للتفاعل. تتطور القواعد والقوانين والعادات لمساعدة الأفراد على معرفة ما يمكن توقعه من بعضهم البعض. المؤسسات هي آليات اجتماعية أمدها طويل نسبياً تُمكّن من تحديد التوقعات المتبادلة. غالباً ما يستخدم الناس كلمة "مؤسسة" كما لو كانت وسيلة للإشارة إلى مبنى، لكن هذا التعريف خاطئ. فالزواج، على سبيل المثال، هو مؤسسة و ليس بمبنى. إنه ليس بعنصر نبحث عنه في مبنى، على الأقل ليس بالطريقة التي قد نذهب بها إلى "قاعة أو مبنى" لنجد فيها "المحكمة". وعندما نذهب إلى أحد البنوك، فإننا نذهب إلى مبنى، لكن البنك كمؤسسة ليس هو المبنى. فالبنك هو النشاط التجاري القائم داخل المبنى. إذا تم إنهاء العمل، فإن المبنى الذي يُترك شاغراً بعد ذلك لن يكون مصرفاً. إنه مجرد مبنى. لا نريد التركيز كثيراً على التعريفات هنا. فالنقطة المهمة تتمثل في تكوين فكرة عن ماهية المؤسسات. تمعَّن إذن في هذه الفكرة العامة: المؤسسات هي إطارات عمل دائمة للتفاعل والتوقعات المتبادلة. تشمل المؤسسات القواعد والعادات والمعتقدات والمعاني المشتركة التي تمكننا من العيش معاً لأنها تساعد في جعلنا أكثر قابلية للتنبؤ ببعضنا البعض. باختصار، تُمكّن المؤسسات المواطنين من معرفة ما يمكن توقعه من بعضهم البعض. وبهذه الطريقة، تساعدنا على تعلم كيفية التفاعل بطرق مفيدة.

التوقعات

التوقعات المتبادلة هي توقعات مشتركة. وهكذا، فإن المؤسسات الفعالة هي مؤسسات مشتركة. إذا كنت أنا الوحيد الذي يؤمن بضرورة احترام الطابور وانتظار الجميع لدورهم أمام صندوق المدفوعات النقدية، فإن إيماني هذا لن يساعدنا في احترام المسافات بيننا. إذا كنت أعتقد أنني يجب أن أقود على اليمين، وأتصرف بناءً على هذا الاعتقاد في لندن، حيث يقود الجميع على اليسار، فإن إيماني هذا يشكل خطراً. لذلك، لا يكفي أن يكون لدي وحدي ذاك الاعتقاد بخصوص أي جانب من الشارع يجب أن أقود فيه، فأنا أحتاج إلى الاهتمام بما يعتقده الآخرون أيضاً، ورؤية الشارع من منظورهم، والتصرف بالطريقة التي يتوقعون مني أن أتصرف بها. إذا فشلت في رؤية ما يتوقعونه مني، فأنا أشكل خطراً على نفسي وعلى الآخرين. لمعرفة ما يمكن توقعه من الآخرين، علينا أن نعرف طريقتهم ورؤيتهم للموقف والقواعد التي تنطبق عليه.

الحوافز

عندما نحاول أن نفهم لماذا يتخذ الأفراد قراراً ما عوض آخر، فإننا نجد حوافزاً تقدّم تفسيراً في بعض الأحيان. يعتبر الحديث عن الحوافز حديثاً عن المكافآت التي تتناسب مع التصرف بطريقة دون الأخرى. نطرح موضوع الحوافز هنا نظراً لكون المؤسسة هي الهيكل الذي يخلق الفرص والحوافز. إن هيكل الحوافز عبارة عن مجموعة كاملة من المخاطر والمكافآت التي تقود الناس إلى فعل شيء بدل آخر. إذا كنت تلعب لعبة البيسبول، فلماذا قد ترمي الكرة إلى القاعدة الأولى؟ الإجابة: إن قواعد اللعبة عبارة عن هيكل تحفيزي يمنحك، في مواقف معينة، سبباً لرمي الكرة إلى قاعدة دون أخرى. إن مجموعة الحوافز هي عبارة عن هيكل يضاف إلى ما تمثله لعبة البيسبول. عندما يركّز القانون على أهمية التعاون، قد تتوقع أنه سينتج نسبة أكبر منه. عندما ترتفع تكلفة تحوّلك للصّ، فقد تتوقع انخفاض نسبة السرقة. بعبارة أخرى، يعتبر النظام القانوني هيكلاً محفّزاً يدفع الأفراد للتصرف وفق طريقة ما دون الأخرى. وصفنا قانون العقود بأنه مؤسسة تساعدنا على معرفة ما يمكن توقعه من بعضنا البعض، وتضعنا في موقف يمكننا من خلاله الثقة في بعضنا البعض. تحدثنا في وقت سابق أيضاً عن الندرة والاقتصاد. لذا، وبطريقة ما، يمكننا القول أن نظام قانون العقود يقلل من المخاطر المرتبطة بالثقة.

لماذا تنشأ المؤسسات؟

تنطوي التجارة على تكاليف المعاملات، لكن يمكن أن تقوم المؤسسات بخفض هذه التكاليف. فعلى سبيل المثال، نتعلم في بعض الثقافات أن نقف في الطابور للاستفادة من خدمة ما، الأمر الذي يجعل التعامل أسهل لكل من الزبائن وموظفي المتجر. نتعلم في بعض الثقافات أيضاً أن نتناوب عند التقاطعات الطرقية، ونتوقف عندما نرى الضوء الأحمر ونتم السّير عند ظهور اللون الأخضر. نتعلم أيضاً القيادة على نفس الجانب من الطريق مثل أي فرد آخر.

إن الأهم من كل ذلك أن المؤسسات تمكننا أيضاً من معرفة ما يمكن توقعه من الغرباء. عندما تشتري مشروباً غازياً في حدث رياضي، فإنك تمرر المال عبر عدة أفراد إلى البائع ويتم تمرير مشروبك إليك دون أن يسرق أي فرد أموالك أو مشروبك. عندما تشتري منزلاً أو سيارة، تحصل على سند قانوني لذلك الأصل. عندما تتقاضى راتبك في العمل، فإنك تفترض أنه سيتم قبول العملة الاقتصادية كعملة قانونية في جميع أنحاء البلاد. عندما تزور متجراً للبيع بالتقسيط، فأنت لا تسرق في الأصل، وإذا كنت مثل معظم الأفراد، فإن الاحتمال لا يخطر ببالك حتى. قد تكون اللغة هي المؤسسة النهائية، والانتصار النهائي للتنسيق الاجتماعي البشري. يمكننا مشاركة اللغة مع الغرباء. يمكن أن تساعدنا اللغة، إلى جانب العديد من المؤسسات الأخرى، في حل مشكلة رئيسية: مشكلة القدرات المعرفية المحدودة. لدينا الكثير من القدرة على جمع ومعالجة وتخزين واسترجاع المعلومات. تزيد اللغة المكتوبة، على وجه الخصوص، بشكل كبير من قدرتنا على الاحتفاظ بالمعلومات الهامة.

بشكل عام، فإن الاقتصاد في استعمال قدرتنا العقلية المتواضعة هو أحد أسباب تطويرنا للروتين. تسمح لنا الإجراءات الروتينية بالقيام بأشياء مختلفة دون تفكير كبير حتى نتمكن من التركيز على جوانب أخرى غير مألوفة لدينا. لا نفكر عادة أثناء القيادة في جانب الطريق الذي سوف نسير فيه، فنحن فقط نتبع السائقين الآخرين. في بعض الأحيان لا نقرر أي التجار سنثق به. فأنت تثق في أحد البنوك على الرغم من أن الشيء الوحيد الذي تعرفه عن البنك هو أن الآخرين يثقون به، وهكذا دواليك. تخيل مدى صعوبة معرفة ما يجب فعله إذا لم تكن لديك فكرة بمن تثق به أو ما تتوقعه من الأفراد من حولك.

يقدّم الاقتصاديون نظرية حول الفاعلين العقلانيين: تصبح الأمور مثيرة للاهتمام عندما نبدأ في التنظير حول كيفية التعامل مع حقيقة كوننا مقيدين، إذ لدينا قوة معالجة محدودة. على أية حال، يمكن للمؤسسات أن تساعدنا على معرفة ما يمكن توقعه وطرق التنسيق. وفي أفضل حالاتها، يمكنها المساعدة في جعل بعض جوانب الموقف مألوفة للغاية بحيث لا نحتاج إلى التفكير فيها على الإطلاق. هذا يحررنا من التركيز بشكل أكبر على جوانب أخرى جديدة. يقول الفيلسوف ألفريد نورث وايتهيد Alfred North Whitehead في هذا الصدد:

> "من البديهيات الخاطئة، التي تكرّسها العديد من الكتب المطبوعة وخطابات الأفراد البارزين تنمية عادة التفكير فيما نقوم به، بيد أن الحقيقة تظهر أن العكس هو الصحيح. تتقدم الحضارات من خلال زيادة عدد العمليات المهمة التي يمكننا القيام بها دون التفكير فيها".

تميل المؤسسات إلى أن تكون شبكات تجمعها التوقعات المتبادلة. افترض أن لديك شبكة من 100 من الأصدقاء أو المعارف، حيث أن كل زوج محتمل من الأصدقاء يتكون من فردين يعاملان بعضهما البعض بشكل أفضل وبكل احترام وإنصاف. إنها شبكة من التوقعات المشتركة.

إن الأشياء العظيمة تنبني على الثقة، لكن الثقة يمكن أن تنهار. فإذا تعرضنا للخيانة في أي وقت، يمكن أن نصبح على استعداد بأن نشكك في كل شيء. تبدأ التجربة السيئة في تعليمنا من أن نكون أكثر حذراً من الآخرين، وهكذا تتعرض شبكاتنا لخطر الانهيار. وبالطبع، فإن التَّعَوُّدَ على معرفة ما يمكن توقعه من بعضنا البعض ليس بالأمر الجيد دائماً، إذ ليست كل المؤسسات جيدة. فعلى سبيل المثال، لنفترض أننا جميعاً نتوقع أن تحصل النساء على أجر أقل من الرجال عن نفس العمل. هذا التوقع المشترك ليس عادلاً، ورغم ذلك يمكن أن يكون مستقراً. إذا كان كل واحد منا لديه هذا التوقع المشترك، فقد لا نتمكن حتى من إدراك وجود مشكلة.

لن نتظاهر بوجود حل سهل، فهناك أوقات يجب أن نفكر فيها أخلاقياً فيما هو متوقع، وفي أوقات أخرى أن نتصدى للضغوط الاجتماعية، ونعترف بأن "العمل كالمعتاد" ليس بالطريق الصحيح. فكر في الأمر وناقشه مع من تثق بهم.

للمناقشة:

1. اشرح كيف يمكن اعتبار الثقة مورداً. اعط بعض الأمثلة المماثلة؟

2. يقول وايتهيد إن الحضارة تتقدم عندما يمكننا القيام بالمزيد من الأشياء دون التفكير فيها. كيف تساعدنا المؤسسات على القيام بذلك؟

3. صف بعض المؤسسات التي تصادفها كل يوم. هل هذه المؤسسات مفيدة أم ضارة؟

9

الفصل التاسع : القيمة

قيمنا هي ما نهدف إليه شريطة أن نكون مقتنعين بأن ذلك الهدف يستحق أن يكون كذلك. إن الاقتصاد، وريادة الأعمال، والأخلاقيات، كلها طرق مختلفة للتمكن من دراسة القيمة.

يُعنى الاقتصاد بدراسة ما يهدف إليه الأفراد، وطرقِ السعي لتحقيق الغايات الأكثر نجاحاً، وكذا المؤسسات التي تساعد على الحصول الأفراد حاجياتهم. إن أصحاب المشاريع يتنبهون لوجود الفرص الجديدة، ولكن ما هي الفرصة؟

إن الفرصة هي فرصة للعمل بطريقة ذات قيمة. فالمقاول الناجح إذن، هو، بطريقة ما، طالب ذو قيمة. إنه يتنبه لطرق مبتكرة ليكون في الخدمة. إن رائد الأعمال يولي اهتماماً لما يقدّره الأفراد، ويُخمّن في طرق جديدة، طرق أفضل وأقل كلفة، وأحياناً، طرق غير معروفة لتقديم خدمة قد يقدرها الناس.

تَدرس الأخلاقيات كل ما يستحق أن يكون هدفاً. هي إذن صعبة جداً لدرجة أننا نميل للتراجع عنها. نحن نميل أيضاً إلى تسميتها مسألة رأي ونتجنب التدبر فيها. إذا بدا أن هناك آراء مختلفة، وإذا لم نتمكن من تحديد أحسنها، فإننا نميل إلى التراجع عن فكرة كون الأخلاق مجرد رأي، لا أقلّ ولا أكثر.

يحاول البعض جاهدين تجنب توجيه الأحكام والانتقادات فينتهي بهم الأمر بالتراجع حتى عن فكرة وجود سبب وجيه لتقدير شيء بدلاً من آخر. "إلى أي حد يجب أن تصل لتجنب المخاطرة بالاعتراف بأنك كنت مخطئاً؟" قد تعتقد أن التراجع عن الأخلاق هو السبيل الوحيد لتكون آمناً. قد يتملكك الشعور أنك آمن إذا لم يكن لديك وجهة نظر حول ما إذا كان منتج ما أفضل من غيره. قد يسبب منتجك السرطان، وأنت تعتقد أنك بأمان إذا لم يكن لديك رأي حول ما إذا كان ذلك أمرٌ جيدٌ أم سيئ. قد تعتقد أنك آمن أيضاً إذا لم يكن لديك إشكال للكذب بخصوص جودة منتجك. خلاصة القول، قد تعتقد أنه طالما أنك لا تفكر، فلن تكون أفكارك خاطئة.

المشكلة تتلخّص في التالي: تمتلك مسؤوليات، وبعضها لا يمكن تجنبها. هل يجب أن تتراجع إلى هذا الحد لتجنب التعلم من الخطأ؟ إذا قدمت الكثير من الأعذار، وتجنبت المسؤولية إلى أقصى الحدود، فهذا في حد ذاته يمكن أن يصبح خطأً قاتلاً. ربما كان الدرس ببساطة: لا تخدع نفسك؛ فالأخلاق صعبة حقاً. لدينا الكثير لنتعلمه، وإليك بعض الأفكار الصعبة التي تحتاج إلى معرفتها.

القيمة الموضوعية

ضع في اعتبارك شيئًا أنت على علم بصحته: فيتامين سي C مفيد لك. توجد آراء مختلفة حول هذا الموضوع، لكن على الرغم من ذلك، توجد حقيقة أساسية: إما أن جسمك يحتاج إلى جرعات صغيرة من فيتامين سي لكي يظل سليماً، أو أنه لا يحتاج إلى ذلك. نحن ندرك وجود حقيقة، حتى لو كنا لا نعرف على وجه اليقين ما هي.

قبل بضعة قرون، أي قبل أن يكتشف العلماء فيتامين سي، لم يكن لدينا أي فكرة أن جسم الإنسان يحتاج إليه، رغم أن الحاجة إليه كانت بالفعل قائمة. إذا كان جسم الإنسان بحاجة إلى مصادر غذائية تزوده بفيتامين سي، فإن كميات صغيرة منه مفيدة لنا. هذه مسألة علم أحياء، وليست مسألة رأي. إن أهمية فيتامين سي بالنسبة لصحة الإنسان حقيقة موضوعية. فأنت تقرر ما إذا كنت تفضل أن تكون بصحة جيدة، لكنَّك لا تقررُ ما إذا كانت تفضيلاتَكَ صحيةٌ. إما أنها كذلك، وإلا فالعكس هو الصحيح، لأن الخيارات لها عواقب، وجودة حياتك ستعكس نوعية خياراتك. من الواضح أن الأمر متروك لك لتقرر ما إذا كنت تهتم للأمر. فكل ما تختاره سيكون له عواقب.

القيمة السوقية

ما هي العلاقة بين القيمة السوقية والقيمة الموضوعية؟

يرى البعض جمالية خاصة في لوحات بيكاسو، في حين يجدها آخرون مزعجة لدرجة أن النظر إليها يكاد يكون معذّباً. يُقال إن الجمال يكمن في عين الناظر، ويقصد بهذا أن القيمة الجمالية نسبية، أي أنها في الواقع مسألة رأي.

لنفترض الآن تواجد ثلاثة أصدقاء في متحف وينظرون إلى لوحة بيكاسو، يقول الأول: "هل تعرفون أن هذه اللوحة تساوي 14 مليون دولار ؟" يجيبه الثاني : "أنا أفهم ذلك، ولكن شخصياً، لن أدفع حتى 14 سنتا مقابل ذلك". أما الثالث فيقول: "وصلتني فكرتك، لكنني شخصياً أحب هذه اللوحة، ولو كان بإمكاني ذلك، لدفعت عشرين مليون مقابل الحصول عليها". إن الغريب في هذه المحادثة أن الأصدقاء الثلاثة يفهمون بعضهم البعض، ولا يختلفون.

يُعزى ذلك إلى كونهم واعون بوجود نوعين من القيمة. ويتفق الثلاثة جميعاً على ماهية القيمة في السوق، لكن يفهم الثلاثة معاً أيضاً أن هناك نوعاً آخر من القيمة، قيمة القدرة على الاستمتاع بهذه اللوحة على حقيقتها، حيث لا ينتابهم نفس الشعور تجاه اللوحة، وهم أيضاً غير مجبرين على ذلك. إن تلك المحادثة منطقية، وهي كذلك فقط لأن كل فرد يفهم أن اللوحة لديها أكثر من نوع واحد من القيمة. يُعتبر التفضيل الذاتي نوعاً من

أنواع القيمة، بينما الآخر هو الحقيقة الموضوعية. ويفهم الفرد الثاني تماماً أن قيمتها السوقية الموضوعية تعادل 14 مليون دولار. لذا، من الواضح أنه سيدفع أكثر من 14 دولار من أجلها. ولكن ما لن يدفع الكثير من المال من أجله هو الحق في تعليق اللوحة على الحائط والإعجاب بجمالها. فالقيمة السوقية هي حقيقة موضوعية. فإذا قال مُثمّنٌ أنّ اللوحة ستباع بأربعة عشر مليون، فإنّ المُثمّن إما أن يكون على صواب أو خطأ، ويمكننا معرفة ذلك من خلال عرض اللوحة للبيع. وهكذا يكتشف الناس الحقائق عندما تكون هناك حقائق يجب معرفتها.

تعتمد قيمة لوحة بيكاسو السوقية على العرض والطلب، ولكن إذا كانت تلك القيمة تساوي 14 مليون دولار أميركي في واقع الأمر، فإن هذه الحقيقة هي فعلاً حقيقة. قد أعتقد أن منزلي يساوي مليون دولار، وقد يخبرني وكيل عقاري أنه في الواقع لن يباع بهذا القدر من المال. فمن منا على خطأ؟ يمكننا معرفة ذلك عن طريق عرض المنزل للبيع. قد يكون كلانا على حق لكننا نتحدث عن شيئين مختلفين. فالمنزل يساوي حقاً مليون دولار بالنسبة لي، في حين أن وكيلي على حق أيضاً في القول إن قيمته السوقية أقلّ من ذلك. إنه يخبرني أن السياق الحالي سيء بالنسبة لي لمحاولة بيع منزلي. يعتبر الوقت المناسب لبيع شيء ما عندما يقدّر المجتمع هذا الشيء أكثر منك. وفي هذه الحالة، توجد فرصة للمنفعة المتبادلة. لديك سبب لبيع الأشياء للأفراد الذين يريدون ما لديك أكثر مما تريده، تماماً كما لديك سبب لشراء الأشياء من الأفراد الذين لا يضاهون حاجتك لها. كل فرد لديه سبب لنقل السلع والخدمات من الأفراد الذين يقدّرونها أقل إلى الأفراد الذين يقدّرونها أكثر. هل هذا سبب أخلاقي أم اقتصادي؟ أم كلاهما معاً؟

ليس الأمر بتلك السهولة، فحتى إذا وُجد فرد في الضفة الأخرى من العالم يُقدّر الشيء أكثر منك، فهذا لا يعني أن الفارق يستحق تكلفة الشحن، فهناك ما يسمى بتكاليف المعاملات. عندما ينجح المشترون والبائعون الراغبون في الاتفاق بشأن عملية تجارية ـ المال مقابل اللوحة مثلاً ـ ويعتبر كلا الطرفين نفسيهما أفضل حالاً، فإننا نصف هذه العملية بأنها خلق لفائضٍ في القيمة. بطبيعة الحال، لم تخلق التجارة اللوحة؛ بل تقتصر على نقل اللوحة من فرد لآخر. ومع ذلك، فقيمة اللوحة عند الفرد الذي يمتلكها الآن قد ارتفعت. اللوحة لم تتغير، ومع ذلك ارتفعت قيمتها. وتعاون كل من البائع والمشتري بطريقة تجعل العالم مكاناً أفضل.

ما هو المال ؟

يشكل المال شكلاً من أشكال التعاون؛ فهو يساعد الأفراد على أن يكونوا مفيدين لبعضهم البعض. افترض أنك تذهب إلى السوق لشراء المسامير وشخص آخر يريد شراء الذرة. بدون المال، سيكون من الصعب التنبؤ بما سيحدث. يمكن للأمور أن تنجح بشكل جيد، فربما تقول: "يمكنني أن أدخر بعض الذرة، لكنني أبحث عن فرد ادخر بعض المسامير" والتي قد يكون في حاجة إليها. يمتلك هذا الشخص مسامير إضافية، والذرة هي بالضبط ما كان يبحث عنه! في هذه الحالة، تصبح المتاجرة ممكنة، وكلاكما سيعود لمنزله سعيداً. هذا هو اقتصاد المقايضة.

ولكن ما مدى احتمالية أن تجد فرداً يحاول بيع ما تريد شراءه بالضبط، وهو أيضاً يحاول في نفس الوقت شراء ما تريد بيعه بالضبط؟ ذلك أمر ممكن، لكنه يتطلب الكثير من الحظ. إذا لم تجد الشريك التجاري المثالي، فقد لا تكتمل الصفقة أبداً، وسوف تتعفن الذرة الفائضة لديك. فهي تتعرض للتلف، وقد تختار التخلص من فائض الذرة. إذا أعطيت الذرة لفرد في مكان بعيد، فقد يقول لك: "شكراً! أنا مدين لك". وهذه هي بداية قصة ما نسميه المال.

افترض أن أحدهم يريد الذرة ويريد أن يعطيك مقابض أبواب في المقابل. إذا كنت لا تريد مقابض الأبواب، فقد تعتقد أنه ليس لديك اهتمام بقبول العرض. لكن عندما تفكر في الأمر، فإنك تدرك شيئاً ما. إذا كنت ستأخذ مقابض الأبواب، على الرغم من أنك لا تريدها، فسوف يكون لديك شيئان للبيع: الذرة ومقابض الأبواب. هذا يزيد من فرصك في العثور على فرد على استعداد لأخذ ما لديك، وفي المقابل، يمنحك ما تريده حقاً: المسامير.

إنها الطريق نحو المال. كيس من مقابض الأبواب ثقيل ومرهق. وإذا كنت لا تريد مقابض أبواب، فأنت لا تريد حمل كيس منها. يمكنك عوضاً عن ذلك قبول سندات.

لديك الآن قطعة من الورق في جيبك يمكن استبدالها بمقابض الأبواب. لذا، يمكنك الآن الوصول إلى الفرد الذي يبيع المسامير ويمكنك أن تقول: "قد لا ترغب في مقابض الأبواب. لم أكن أريدهم أيضاً، لكنني ما زلت أقبلهم. ولديك نفس السبب لقبولهم كما فعلت أنا. يجب أن تكون على استعداد لإعطائي بعض المسامير مقابل هذا السند لأن هذه الوثيقة تستحق شيئاً بغض النظر عما إذا كنت تريد مقابض الأبواب".

ربما تكون فكرة العملة المدعومة بمقابض الأبواب فكرة سخيفة بعض الشيء، لكن قصة كيفية اختراع المال تشبه هذه القصة إلى حد كبير. حتى لو لم يرغب أي فرد في الحصول على الأصل الملموس الذي يمكن من أجله استبدال قطع الورق، يظهر نوع مختلف من الاقتصاد عندما تبدأ سندات الدين هذه في التداول وتسهيل المعاملات. يأتي الجميع بالسلع والخدمات إلى السوق، دون الحاجة إلى جمع سلع وخدمات حقيقية مقابل ما يبيعونه. وبدلاً من ذلك، وبشكل مثير للدهشة، يهدفون إلى جمع قدر كبير من سندات الدين. وسرعان ما يتعلمون أن سندات الدين تلك هي عبارة عن مطالب متعلقة بخدمات معينة يمكن استردادها متى كان ذلك مناسباً، وزيادة على ذلك، فإن سندات الدين أسهل كثيراً من حيث التخزين والنقل.

يأتي التوحيد القياسي كخطوة موالية في هذه العملية. تخص بعض سندات الدين مقابض الأبواب، بينما البعض الآخر فاتح الزجاجات، وهذا قد يُعقد الأمر في الحقيقة. فتداول الأشياء مقابل عملة مشتركة يجعل كل شيء أسهل بكثير. تحدد الأسواق مقدار تكلفة هذه الأشياء بالعملة. يمكنك بيع أي شيء بالعملة، سواء كانت مدعومة بالذهب أو بمقابض أبواب، ويمكنك شراء أي شيء بها أيضاً. يمكنك حتى توظيف الناس باستخدامها، مما يفتح لك عالماً من الإمكانيات. يمكن اعتبار المال أفضل ما تم اختراعه على الإطلاق لخفض

تكاليف المعاملات. يقوم المال بذلك عن طريق تسهيل العثور على الأفراد الذين يتبادلون الخدمات فيما بينهم. إذا كان لدى فرد ما مال، فهذه علامة على أنه وفَّر شيئاً لمجتمع كان فرد ما على استعداد لدفع ثمنه. لا نحتاج لمعرفة ما يوفر الأفراد. كل ما نحتاج معرفته هو ما إذا كانوا يحبون ما أحضرناه وما إذا كنا نحب ما يقدمونه في المقابل.

في القصة أعلاه، ظهر المال كوسيلة للتبادل ووحدة محاسبة. يمكنك التفكير في سندات الدين كمقياس للخدمات التي قدمتها لمجتمعك والتي لم يعدها إليك بعد مجتمعك مقابل ما وفرته له.

يمثل المال إذن الوعود التي نقطعها لبعضنا البعض عندما نتاجر. إنه أيضاً طريقة يمكننا من خلالها تخزين القيمة مع مرور الوقت. فلا داعي للقلق أبداً الآن بشأن تلف الذرة أو تراكم مقابض الأبواب في كل مكان. بالإضافة إلى ذلك، عندما تقوم بتجميع الأموال، فإن ما جمعته هو مخزن للثروة يمكنك استخدامه لشراء الأشياء التي تحتاجها للعيش.

إن الأموال الموجودة في حسابك المصرفي هي في جوهرها، كومة من سندات الدين، أي مجموع الخدمات التي قدمتها لمجتمعك دون أن تطلب أي شيء في المقابل. إذا ربحت هذا المال حقاً، فعليك أن تفخر به.

القيمة الحدّية

إذا قصدتَ متجراً لشراء قنينة ماء، فلن يُفاجئك وجود مبرد مملوء بمئة قنينة ماء تباع مقابل دولار لكل منها. إذا سلّمتَ عن طيب خاطر دولاراً مقابل قنينة، فمن الواضح أنّ الماء يساوي بالنسبة لك دولاراً، وربما أكثر. هل كنت ستدفع دولارين؟ ربما، لكن هل ستدفع طوعاً مائة دولار مقابل مائة قنينة ؟ على الأرجح لا. إذا كانت قنينة واحدة تساوي دولاراً، فلماذا لا تشتري مائة منها ؟ لأن الماء بالنسبة لك له قيمة حدية.

إن القيمة التي تتعلق بشرب قنينة واحدة قد تكون عالية جداً، ولكن تنخفض هذه القيمة مع كل قنينة تشربها. وهذا ما نعني عندما نقول إن القيمة تنخفض عند الهامش. إن قيمة الكمية الإجمالية المستهلكة هي مسألة مختلفة عن القيمة عندما تقرر ما إذا كنا ستشرب قنينة أخرى أم لا. والسؤال هنا ليس ما إذا كان من الجيد أن تشرب الماء، ولكن كم سيكون من الجيد والمفيد لك شُرب قنينة إضافية في تلك اللحظة. عندما يتحدث خبراء الاقتصاد عن القيمة الحدية، فإن ما يعنونه هو قيمة ما يأتي بعد ذلك. في هذه الحالة، يعنون قيمة شرب زجاجة ثانية بالإضافة إلى الأولى.

في العالم الحقيقي، يمكن أن تنخفض الأسعار على الهامش، بمعنى أنه يمكننا الحصول على خصم إذا اشترينا المزيد. ولكن إذا كان سعر القنينة في المتجر ثابتاً في دولار واحد، فإن الشيء الوحيد الذي يتغير على الهامش هو القيمة التي تربطها بالقنينة الإضافية. ففي مرحلة ما، سوف تتوقف عن الشرب. إنك ستتوقف

بالرغم من أن السعر الذي دفعته للتو ودفعته بكل سرور لم يرتفع. تتوقف لأن قيمة الحصول على القنينة الأولى كانت عالية، لكن قيمة الحصول على القنينة الثانية، فوق الأولى، ليست كذلك.

التكلفة الحدّية

إذا كنت تختار بين المشي إلى المدرسة أو ركوب الحافلة للوصول إليها، فأنت تفكر في المفاضلة tradeoff. هناك إيجابيات وسلبيات لكل خيار. إذا كنت ستتمشى، فستمارس بعض التمارين الرياضية وستستمتع بالتواجد في الخارج. أما إذا كنت ستستقل الحافلة، فيمكنك توفير الوقت والخروج مع الأصدقاء. لكن التفضيلات الخاصة بك لا تنتهي عند هذا الحد. سيتعين عليك أيضاً التفكير في تكلفة ركوب الحافلة.

هل اشتريت بالفعل تذكرة الحافلة الشهرية؟ لنفترض أنك دفعت بالفعل 20 دولاراً مقابل الخدمة الشهرية للحافلة. في هذه الحالة، تبلغ التكلفة الإجمالية لركوب الحافلة هذا الشهر 12 دولاراً، لكن التكلفة الحدية لركوب الحافلة في هذا اليوم بالذات هي صفر. لقد دفعت 20 دولاراً عن الشهر، لكنك لم تعد تدفع أي مقابل لركوب الحافلة في هذا اليوم بالذات.

للمناقشة:

1. كيف يتم تحديد القيمة؟ هل لأي شيء قيمة ذاتية، أم أن كل شيء يستحق فقط ما سيبادله فرد ما به؟
2. ما أوجه التشابه بين سندات الدين والمال؟ و ما أوجه الاختلاف؟
3. ما هي فوائد الاقتصاد القائم على المال مقارنة باقتصاد المقايضة؟
4. ماذا يعني مصطلح "حديّ Marginal"؟

الجزء الثاني
التقدم

كيف تعرف ما إذا كنت تحرز تقدماً؟ يمكنك أولاً أن تبدأ بتحديد ما تعتبره تقدماً. هناك سؤال واضح يمكنك محاولة الإجابة عليه وهو: ماذا تريد حقاً من الحياة؟ بمجرد أن تكون لديك إجابة واضحة، يمكنك المضي قدماً. يمكنك قياس تقدمك بمعرفة ما إذا كنت تقترب من تحقيق أهدافك.

في الواقع، عندما نحرز تقدماً، فذلك لا ينحصر فقط في تحقيق أهداف المرحلة الثانوية. إن أهدافنا ذاتها هي أهداف متغيرة. كلما تقدم بنا العمر، كلما طوّرنا أفكاراً أكثر نضجاً بشأن الأهداف التي تستحق العناء. وهذا يعني أننا بحاجة إلى أن نبقى منفتحين بشأن معرفة ما إذا حان الوقت لتنقيح أهدافنا. إنها حياتك. لديك إذن الحق والمسؤولية لإعادة النظر في قيمة أهدافك لتجعل الحياة مرضية.

هذه إحدى الطرق لفهم تقدمك الشخصي، والبدء بالتفكير في كيفية قياسه. ماذا عن التقدم الاجتماعي؟ كيف تقرر ما إذا كان مجتمعك بأسره يحرز تقدماً؟ لم يضع الاقتصاديون مقاييس للنمو الاقتصادي؟ تتمثل إحدى النقاط في أننا لا نستطيع ببساطة أن نتساءل عما إذا كان المجتمع يحرز تقدماً نحو تحقيق أهدافه الحياتية. فالمجتمع ليس له حياة، وليس له هدف في الحياة كما هو الحال بالنسبة للفرد. ومع ذلك، لدينا طرق للتفكير في كيفية تقدم المجتمعات ككل.

يمكننا أن نتساءل عما إذا كان أفراد المجتمع في وضع أفضل من سابقه لتحقيق أهدافهم. هذا سؤال معقول، لكن كيف سنجيب؟ تتلخص إحدى الطرق الفعالة والقابلة للقياس جزئياً للإجابة على هذا السؤال في التحقيق في التغيرات التي طرأت على المجتمع على مدى قرن من الزمان وطرح أسئلة مثل: هل ارتفع أمد الحياة أم أنه انخفض؟ هل ارتفع معدل وفيات الرضع أم انخفض؟ هل تمكنَّا من إيجاد العلاج لبعض الأمراض؟ كم يستلزم العامل في المتوسط من ساعات العمل في الأسبوع لإطعام أسرة مكونة من أربعة أفراد؟ وإذا كان عدد الساعات اللازمة لإطعام الأسرة قد انخفض، فهذا يعطي مؤشراً على التقدم الذي

يطمح إليه الجميع تقريباً. هل يستفيد الأطفال من التعليم لمدة أطول مما كان عليه الحال بالنسبة لآبائهم أو أجدادهم؟ إذا كانت الإجابة بالإيجاب، فهذا أيضاً مؤشر جيد.

بصفة عامة، يمكننا أن نتساءل عما يمكن أن يتحمله أفراد المجتمع. ما هي المنافع المتاحة لهم، وبأي ثمن؟ إذا كان أغلب الأفراد قادرين على توفير خدمات لأنفسهم لم يكن أجدادهم ليسمعوا بها حتى، فأين سيقودنا هذا؟ هذا لا يثبت أن الأفراد أصبحوا أكثر سعادة الآن. لا أحد بإمكانه أن يثبت أن حياتك ستكون أكثر سعادة إذا كنت ستعيش لثمانين سنة مقارنة بإذا ما عشت أربعين سنة. إن ما نريد أن نستكشِفَّه هنا ليس برهاناً بل احتمالية. إذا كان بإمكان الأفراد في مجتمعك أن يتوقعوا العيش لثمانين عاماً، وبصحة جيدة، بدلاً من أربعين عاماً فقط، فإن سقف إمكانياتهم يصبح مرتفعاً.

10

الفصل العاشر : ماذا قال آدم سميث عن التقدم؟

يعتبر آدم سميث اليوم مؤسساً لعلم الاقتصاد الحديث. كان آدم سميث أحد أعظم الفلاسفة على الإطلاق، وكان لديه الكثير ليقوله عن التقدم. لقد أشار أولاً إلى أن مجتمع السوق يحررنا من الجوع. ثانياً، يُحرّرنا مجتمع السوق أيضاً من الرّق (العبودية). ثالثاً، يؤكد أنه بالرغم من ذلك، فإن التأثير التحريري للأسواق غير مضمون لأن الأسواق يمكن أن تفسد في ظل رأسمالية المحاباة (من قبل الملوك، أو ذوي النفوذ السياسي، أو التجار الذين بإمكانهم الحصول على الامتيازات السياسية).

أولاً، التحرر من المجاعة

أبصر سميث كيف حرّر المجتمع التجاري الفقراء من الفقر المدقع بشكل مباشر نتيجة تقسيم العمل وتحديد التخصص. كان موضوع الفقر المهم جداً بالنسبة له، بحيث كان أول المواضيع التي تطرق لها في كتابه ثروة الأمم. في قرية ما، قد يكبر ابن رجل فقير ليصبح طبيباً، ولكن من المؤكد أنه لن يتخصص في جراحة الفم. فلا يوجد في القرية عدد كافٍ من الزبائن ليزدهر هذا التخصص. لإيجاد حرف متخصصة، يجب الذهاب إلى مركز مزدهر تجارياً مثل لندن. فهناك، يمكن للفرد الذي كان يمكن أن يكون نجاراً في القرية أن يتخصص في صناعة الكمان. عندما تصبح التجارة عالمية، ومنفتحة على ملايين الزبائن، يمكن لأي فرد أن يكسب لقمة العيش، أو حتى أن ينتج ثروة، من خلال اختراع شيء بسيط مثل ظرف به فتحة صغيرة شفافة بحيث يمكنك رؤية العنوان مكتوباً على الرسالة داخل المغلف. قد لا يبدو الأمر مهماً، لكنه يوفر للشركات بضع ثوانٍ (لكل زبون، كل شهر) من إعادة كتابة العناوين. يعتبر الربح من بيع مغلف واحد لعميل واحد أمر بسيط يكاد لا يُذكر، ولكن إذا قمت ببيع مئات الملايين من الأظرفة، فسيكون ذلك مربحاً. وبالمثل، يمكن أن تحقق شركة وول مارت أرباحاً مذهلة ليس عن طريق كسب الملايين من كل زبون، ولكن من خلال جمع بضعة سنتات من ملايين المعاملات في اليوم. إن حجم التبادل التجاري هائل إلى الحد الذي يجعل الشركة ترج المليارات حتى إذا استحوذ زبائنها على جل القيمة المضافة التي خلقتها صفقاتها.

كيف نضمن أن يمتهن المزيد من الأفراد النجارة عندما تحتاج لندن إلى مزيد من النجارين؟ إجابة سميث هي إحدى أبرز وألمع أفكاره. تعطي الأسعار إشارات، فعن طريق التحقق من سعر أجر النجار نتحقق مما إذا كانت هناك مشكلة (وحينها نستطيع المساعدة في حل المشكلة). هذه الآلية البسيطة والأنيقة، التي يتم

استيعابها بشكل بديهي من قبل كل من يشتري ويبيع، تنسق الجهود الإنتاجية للأفراد الذين قد لا يجمعهم دين أو حتى لغة، وهم في الواقع مدركون تماماً لوجود بعضهم البعض. ويُنَبِّهُ ارتفاع أجور النجارين، بشكل موثوق به أكثر من أي شيء آخر، المستهلكين إلى ضرورة الاقتصاد خلال استخدامهم لخدمات النجارة، وفي نفس الوقت تنبيه الموردين المحتملين إلى حاجة المجتمع المتزايدة لخدمات النجارة. يُخبر انخفاض الأسعار، بشكل أكثر موثوقية من أي شيء آخر، الموردين المحتملين إلى أن المجتمع يمتلك أكثر مما يحتاج.

من خلال هذا التنسيق الاقتصادي، الذي أصبح ممكناً من خلال إشارات الأسعار العائمة الحرة، تشكلت ثروة الدول. إن ما سيصنف على أنه فقر هو ذاته ما تسميه الأجيال السابقة بالترف. فعلى سبيل المثال، يتجاوز أمد حياة أفقر أفراد مجتمعات اقتصاد السوق الخمسين عاماً. افترض أفلاطون أن ثروة الأمم يجب أن تعتمد في نهاية المطاف على فئة وصية تكلَّف كل عامل بالمهام المناسبة لطبيعته. أدرك سميث أنه لا يمكن لطبقة وصية على الإطلاق أن تعرف ما يكفي (أو تهتم بما يكفي) للقيام بهذه المهمة. يمكن فقط لآلية السعر تتبع التدفق الهائل غير المفهوم للتعليقات اليومية من المشترين والبائعين الذي يشير إلى ما إذا كان X يستحق أن يُنتَج، وأين يجب أن يُشحَن ليصل إلى المستهلكين الراغبين في ذلك. إن الإنجازات الهائلة التي تحققت بفضل تقسيم العمل، إلى جانب التجارة، سمحت للإنسانية بالخروج من حالتها الطبيعية: الفقر. لكن هذا هو الجزء الأول فقط من القصة.

ثانياً، التحرر من الرق (العبودية)

إن حرية الأفراد في التعاقد مع أشخاص آخرين غير أسيادهم كانت إحدى أهم الحريات التي غيرت اقتصاد أوروبا في عصر آدم سميث. في الأنظمة الإقطاعية للعصور السابقة، إذا ولدتَ عبداً، يحق لك أن تنعم بحماية سيدك، لكنك تفتقر إلى العديد من الحقوق التي نأخذها الآن كأمر مسَلَّم به. في النظام الإقطاعي، يعيش المرء حيث يسمح له سيده أن يفعل، يقوم بزراعة ما يمليه عليه سيده، ثم يبيع حصاده لسيده بثمن يختاره هذا الأخير. لا يمكنه التفاوض على أي من ذلك. إذا أراد المغادرة، فهو بحاجة إلى إذن السيد. عندما يقابل سيده، فهو يحييه بالانحناء. من المؤكد أن السيد لا يراه أبداً على قدم المساواة. عندما تم استبدال هذا النظام بمجتمع يقوم على نظام السوق، كان ذلك محرراً للجميع، وعلى رأسهم الفقراء. تم استبدال الاعتماد على رحمة السيد بالتعاون المتبادل في مجتمع كبير وفعال من العملاء والموردين. إذا اخترت العمل لدى صاحب عمل بدلاً من بدء إطلاق عمل تجاري خاص بك، فأنت تترك الأمر لصاحب العمل لاتخاذ القرارات الرئيسية، وتترك صاحب العمل ليتحمل مخاطر تبعات هذه القرارات. تظل وكيلاً حراً بالمعنى المحوري، أي أنه عندما تستنتج أنه من الأفضل لك ترك العمل، فلن تحتاج إلى إذن للمغادرة. حتى كموظف، فأنت نوعاً ما شريك أيضاً، ولست ملكاً لأحدهم. إنك حتما تفضل أن تكون شريكاً على أن تكون عبداً. قد لا تشعر بالأمان كما تريد، لكنك ستكون حراً. باختصار، تنطوي الحرية في المجتمع التجاري على الاعتماد على الكثيرين ولكن دون أن يكون الفرد تحت رحمة أحد.

ثالثًا، انعدام وجود ضمانات

إن سميث ليس مجرد أب مؤسس للمجتمع التجاري فحسب، بل إنه أيضاً صاحب نقد هيمن على الفكر السياسي الأوروبي حتى يومنا هذا[12]. إنه يخشى على نظام السوق أن يصبح فاسداً لسببين: أولاً، يميل الأفراد إلى أن يكونوا عازمين جداً على إدارة حياة الآخرين، والثاني، هو كون الأفراد غير عازمين بما فيه الكفاية على إدارة حياتهم الخاصة. فالأمر الأول مفسد للسياسة؛ والثاني مفسد للروح.

كان سميث قلقاً بشأن مدى استقرار السوق عندما لا يكون هناك ما يمنعه من التدهور إلى ما نسميه الآن برأسمالية المحاباة. كان آدم سميث مناصراً للتجارة الحرة، لا ل "الشركات الكبيرة". ورأى أن الشركات الكبيرة تفضل الإعانات والحماية، لا التجارة الحرة. وتؤدي الشراكات بين الشركات الكبرى والحكومات الكبرى إلى إعانات كبيرة، وممارسات تكرس الاحتكار، والتعريفات الجمركية تُهدد هذه السياسات الحرية رغم أنها تُعرض دائماً كوسيلة لحماية الطبقة المتوسطة، إلا أن هدفها الحقيقي يتمثل في نقل الثروة والسلطة من المواطنين العاديين إلى النخب ذات النفوذ. ونتيجة لهذا، فإن العلاقات المحورية للمواطن العادي ليست مع شركاء تجاريين أحرار ومتساوين، بل مع حكام بيروقراطيين، وهم الأفراد الذين يسيطرون على مجتمعنا بالكامل إلى الحد الذي يجعلنا غير قادرين على الابتعاد عن شروط المشاركة التي يقترحونها من جانب واحد. وهكذا، نعيد إحياء النظام الإقطاعي، وها نحن مرة أخرى تحت رحمة اللوردات.

لاحظ سميث أنه نادراً ما يجتمع رجال الأعمال دون أن يثير أحدهم موضوع تحديد الأسعار. ورأى أن التجار يحاولون باستمرار أيضاً تشكيل نقابات من أجل تقديم التماس للحصول على ترخيص احتكاري من الحكومة أو التواطؤ بطريقة أخرى من أجل رفع أجورهم إلى مستويات أعلى بكثير من المستويات التنافسية. وخلُص سميث على أنه نادراً ما يكون من المفيد إنشاء سلطة حكومية لمنع التواطؤ لأن تلك السلطة ذاتها تميل إلى أن تصبح الجائزة التي يسعى المحتكرون إلى نيلها. وعليه، فقد حذر سميث، في المقام الأول، من أن الحكومة لابد وأن تتجنب تيسير تواطؤ المحتكرين المحتملين.

ولكن بقدر انشغاله بالفساد السياسي، تلخّص قلق سميث الأكبر في الكيفية التي يمكن بها للرأسمالية أن تفسد الروح، وبالتالي تفشل في التحرير الذي كان غايتها الأولى. لقد رأى سميث أن كسب التقدير مرتبط بكسب لقمة العيش.

يتعلم التاجر أو منتج السلع كيفية تقديم خدمة ما للمجتمع تجعل المجتمع مكاناً أفضل لأي فرد على صلة به. إن دافعنا الطبيعي، على حد تعبير سميث، أي "المقايضة والمبادلة"، هو دافع لا ينحصر في كسب المال فقط، بل يتجاوزه لأن نصبح جزءاً ضمن مجتمع من المتبادلين الأحرار والمسؤولين الذين يقدمون شيئاً جيداً. هؤلاء

[12] Ryan Patrick Hanley, Adam Smith and the Character of Virtue (New York: 2009), p. 24

هم الأفراد الذين يستحقون التقدير، والذين يستحق تقديرهم شيئاً في المقابل. هذا التقدير بالنسبة لسميث هو النقود.

إن جوهر العلاقة الحميدة في مجتمع السوق يتلخص فيما يلي: يأتي إليك الزبون فتقدم له منتجاً لأنك تتصور أن هذا المنتج يجعله أفضل حالاً. يدفع لك سعراً يناسبك جزئياً لأنه يريدك أن تكون سعيداً برؤيته متوجهاً إليك لعلمك أن وجوده يمكّنك من إعالة أسرتك. يظهر أخلاقياً أن الاهتمام ببعضنا البعض ينمُّ عن إظهار الاحترام لبعضنا البعض أيضاً. هذا ما يعنيه الاهتمام بالآخرين، فأنت تهتم بما يصبّ في مصلحتهم.

لكن لدى آدم سميث مخاوف واضحة حول كيف يمكن للأفراد أن يؤذوا أنفسهم في مجتمع السوق. إن التخصص هو مصدر أعظم مميزات الحضارة، لكنه عندما ينحصر في ملء يوم العامل بمهام متكررة كئيبة، فإنه يُشعره بالملل ويُفقده الاهتمام. وهذه واحدة من القضايا التي ناقشها ماركس حين تحدث عن استعباد العمال. يمكن أن نتحدث عن مشاكل أخرى أسوأ. فالكل يطمح إلى التقدير، لكن إذا لم يكن هذا الطموح منضبطاً، فيمكن أن يدمرنا بثلاث طرق.

أولاً، قد يستمر العمال في العمل لفترة طويلة بعد حصولهم على ما يكفي لتلبية احتياجاتهم. والسبب هو رغبة الأفراد في جمع ثروة كافية للظفر بتقدير الآخرين لهم ومواكبة مستوى الجيران. كان سميث سعيداً لأن الأفراد يعملون بجد لإرضاء زبائنهم، لكنه أعرب عن أسفه لأن العمال ذاتهم لا يهتمون كثيراً بأنفسهم. يتطلب الأمر النضج واحترام الذات الحقيقيين لتجاوز هذا الدافع. ليس الجميع قادر على معرفة متى يجب عليه أن يتوقف.

ثانيًا، توقع سميث أن هذا الوضع لن يقتصر فقط على العمال، بل سيصيب حتى ذوي الرواتب الجيدة والعمال ذوي الياقات البيضاء. لا يتطلب الأمر ظروف عمل كئيبة. يمكن أن يحدث ذلك في المكاتب الفخمة للمديرين التنفيذيين الذين لم يعودوا يرون صلة بين عملهم وإمكانية الرضا عن عمل جيد. يمكن أن يحدث ذلك للمبدعين الذين يعملون فقط من خلال وسطاء، وبالتالي يفقدون الاتصال بكل من منتجهم وزبائنهم. يمكن أن يحدث ذلك للمستثمرين الذين يرون أن الاستثمار هو شكل راقٍ من أشكال المقامرة وليس فرصة مشرفة للاستثمار في مساعدة المنتجين على تحقيق التميز.

وأخيراً، علينا الاعتراف أن هذه المشكلة ليست حكراً على المجتمع التجاري، ولكنها في الواقع مشكلة حقيقية لكل مجتمع. تكمن المشكلة في أننا لا نميل إلى ملاحظة ميلنا إلى تعديل مواقفنا لتتوافق مع مواقف الآخرين من حولنا، وهو دافع يجعلنا أكثر عرضة للضغط الاجتماعي. إذا لاحظنا بأنفسنا حدوث ذلك وانسجمنا، يمكننا حينها المقاومة، أو على الأقل، المضي قدماً بطريقة نحترم من خلالها ذواتنا. ولكن إذا لم نلاحظ حدوث ذلك، فإن قدرتنا على تجنبه معرضة للخطر. كل هذا ينبع من قلة حب الذات لا أكثر و لا أقل.

ورغم كل هذا، لا شيء يظل خارجاً عن سيطرتنا. لدينا ما يلزم للتمييز بين التقدير والاستحقاق، والحفاظ على استقلالنا النفسي من خلال تذكير أنفسنا كل يوم بأننا لا نسعى لكسب التعاطف مع الصورة الخاطئة

التي نعرضها. إن جوهر ذواتنا الحقيقية هو ما نريد تحقيق الشعور بالانتماء إليه. يقول إيرل وارين Earl Warren، كبير القضاة السابق بالمحكمة العليا الأمريكية "كل ما فعلته في حياتي وكان يستحق العناء، عوقبت بشدة لأجله". إنها طريقة للتعبير عن الفرق بين أن تكون محترماً وأن تستحق التقدير. بالطبع، هذا لا يوقف القلق من أن ينتهي الأمر بالاحتيال، لا يوجد حل سحري.

هل هناك شيء فريد بشأن الاغتراب في المجتمع التجاري؟ إذا كان هناك شيء فريد ومميّز، فربما قد يكون تفسيره كما يلي: يرفع المجتمع التجاري حدود الإمكانات البشرية. خارج شبكات التعاون التي نجدها في المجتمعات التجارية، كان من الممكن أن نَسعد بجمع ما يكفي من الغذاء لتجنب المجاعة. في المجتمع التجاري، يصبح من الممكن التخصص في جراحة الفم، أو عزف الكمان، أو أي عمل آخر. عندما يجعل المجتمع التجاري مثل هذه الأشياء ممكنة، فإنه يرفع سقف توقعاتنا. في مجتمع تجاري، قد تكون قادراً على جمع ما يكفي لتناول الطعام مع توفير بضع سويعات في نهاية اليوم للتفكير مثلاً في الأفراد الذين يحققون نجاحاً أكبر في الحياة. يمكنك أن تتخيل نفسك في وضعية أحسن بكثير مما أنت عليها الآن، ويمكنك أن تندم على التقصير في تحقيق ما قد يكون في النهاية طموحاً معقولاً. إذا قضيت وقتك في التفكير في مثل هذه الأشياء، فلن تكون سعيداً. إنه اختيارك.

رأى سميث الاغتراب في سياقه الكامل؛ فبغض النظر عن مقدار إنجازاتنا، يتم تذكيرنا في كل مرة نرى فيها سيارة باهظة الثمن أنه كان بإمكاننا تحقيق المزيد، بل إن مجتمع السوق يجعل من الممكن للناس أن يحصلوا على وقت فراغ كافٍ للشكوى! أثنى سميث على المجتمع التجاري بالقول إنه حتى في حالة الفشل في أن يكونوا ما يريدون، فإن أفرد المجتمع التجاري يمكن أن يكونوا في وضع ممتاز لجعل الحياة أفضل لبعضهم البعض. فحتى العمال الذين يعملون لساعات إضافية لصنع الحلي يجعلون عالمنا مكاناً أفضل، أو على الأقل هكذا يعتقد سميث. وهذا ما يحققونه حتى لو أهدروا الفرص لإنفاق أرباحهم بطرق أكثر عقلانية وإبداعاً وتحقيقاً للذات.

هذا الفشل المحتمل ذو الأبعاد المتعددة والذي قد يَحُولُ دون الوصول إلى أقصى إمكانياتنا هو في نظر سميث ليس نقداً بسيطاً للرأسمالية بقدر ما هو انعكاس للأشياء البسيطة التي يجعلها المجتمع التجاري ممكنة ومضمونة. إن الشرط المسبق للمجتمع الحر هو أن يقبل الأفراد بفكرة العيش في عالم مليء بالإمكانيات والمسؤوليات، وهي على نفس القدر من الأهمية، فهم يفهمون استحالة تتحقق كل الاحتمالات.

خلاصة

حكى سميث قصة عن ثروة الأمم وكيفية نموها، وكيف يحررنا ذلك. روى أيضا قصة عن كيفية فشلنا المنهجي في الاستفادة الكاملة من فرص التحرير التي تتيحها الثروة. وشهد سميث ظهور المجتمع التجاري، وتحرير الأفراد اقتصادياً من قيود الفقر المدقع، وثقافياً من قيود الإقطاع. رأى أن المجتمع التجاري قد يحرر الأفراد نفسياً أيضاً للتمكن من فتح باب لسيل من الإمكانيات البشرية. ومع ذلك، تساءل سميث أيضاً: "من

سيكون لديه ما يلزم للسير في هذا المستقبل الذي لا حدود له؟ هل سيكون الأفراد متعلمين بما فيه الكفاية؟ وهل سيشكل السّكان عموماً مخزوناً من المواهب وينجبون أطفالاً قادرين على رفع سقف التقدم البشري؟ "كانت هذه، بالنسبة إلى سميث، دائمًا أسئلة مفتوحة.

للمناقشة :

1. هل لدى البشر رغبة طبيعية في " المقايضة، والمبادلة" كما اعتقد سميث؟

2. ما هو الخُنوع؟ هل يميل اقتصاد السوق إلى تعزيز أو الحد من الرق؟ اشرح كيف.

3. لماذا قلق سميث بشأن فساد أرواح الأفراد في مجتمع السوق؟ هل يوجد حلّ لذلك؟

4. وصفنا الدعم والتراخيص الاحتكارية والتعريفات بأنها سياسات "تضرّ بالحرية". كيف يمكن أن يكون ذلك صحيحاً؟ حرية من ستتعرض للخطر من قبل الاحتكارات المرخصة؟ ماذا عن الإعانات؟ ماذا عن التعريفات؟ راجع القسم التالي لمزيد من المعلومات حول موضوع التعريفات.

11

الفصل الحادي عشر : تكلفة المعاملات والتقدم

المرجو قراءة مقالات فريدريك باستيا المعنونة "سكة حديد سلبية" و "اكتشاف هائل". نستعرض فيما يلي النص الكامل لتلك المقالات.

سكة حديد سلبية

لقد قلت إنه ما دمنا نراعي، كما يحدث عادة للأسف، مصلحة المنتج فحسب، فمن المستحيل تجنب حدوث تعارض مع المصلحة العامة، لأن المنتج نفسه، لا يطالب بأي شيء سوى مضاعفة العقبات والطلبات والجهود. لقد وجدت توضيحاً رائعاً لهذا في إحدى صحف بوردو.

يطرح السيد سيميوت Simiot السؤال التالي: هل ينبغي أن يكون هناك انقطاع في مسار السكة الحديدية في بوردو على الخط الرابط بين باريس و إسبانيا؟ يجيب بالإيجاب، ويقدم عدداً من الأسباب:

لابد وأن يكون هناك انقطاع في مسار السكك الحديدية من باريس إلى بيونة في بوردو؛ فإذا اضطرت البضائع والمسافرين إلى التوقف عند تلك المدينة، فسيكون ذلك مربحاً لرجال القوارب والحمّالين وأصحاب الفنادق، وغيرهم.

نرى هنا بوضوح كيف يتم تقديم مصالح مؤدي الخدمات على مصالح المستهلكين. ولكن إذا كان بوردو لديه الحق في الاستفادة من تقطّع السكة الحديدية، وإذا كان هذا الربح يتّسق مع المصلحة العامة، فإن أنغوليم، بواتييه، تور، أورليان، وكل النقاط الوسيطة، بما في ذلك روفيك وقشتال، وغيرها، ينبغي أيضاً أن تطلب كسر المسارات خدمة للمصلحة العامة، أي الصناعة المحلية، لأنه كلما زاد عدد هذه الانقطاعات في الخط، زاد المبلغ المدفوع لزيادة تكاليف التخزين، والحمالين، وعربات النقل، في كل نقطة على طول الطريق. وبهذه الطريقة، سينتهي بنا الأمر بالحصول على سكة حديدية تتخللها سلسلة كاملة من الاستراحات، أقل ما يقال عنها أنها سكة حديدية "سلبية".

أيّاً كان ما قد يقوله مناصرو الحمائية، فمن المؤكد أن المبدأ الأساسي للتقييد هو نفسه المبدأ الأساسي المتمثل في قطع المسارات: التضحية بالمستهلك (الهدف النهائي) لصالح المنتج (الوسيلة).

إن أحد الدروس المستفادة من مقالة "السكك الحديدية السلبية" هو أن القفزات النوعية في الازدهار البشري غالباً ما تنتج من الابتكارات التي تخفض تكلفة المعاملات، مثل سفن الحاويات، خدمات توصيل البريد السريع FEDEX، اللغة المكتوبة، السكك الحديدية، السيارات، والنقل الجوي. هذا هو الموضوع الذي تطرقت له مقالات باستيا في أغلب الأحيان. المقال التالي هو مثال آخر للتأكيد.

اكتشاف هائل!

في الوقت الذي يحاول فيه الجميع إيجاد طريقة لخفض تكاليف النقل، وعلى الرغم من أن أحلام اليقظة للمخترعين أبانت عن تفاءل كبير، فإنني على يقين من أنني اكتشفت وسيلة رائعة لجلب منتجات العالم بأسره من وإلى فرنسا، وبتكلفة منخفضة. هذه الوسيلة لا تتطلب أي خطط أو تقديرات أو دراسات تحضيرية أو مهندسين أو ميكانيكيين أو مقاولين أو رؤوس أموال أو أصحاب أسهم أو مساعدات حكومية! لا يكتنفها أي خطر من قبيل الغرق أو الانفجار أو التصادم أو الحريق أو الخروج عن السكة! ويمكن أن تدخل حيز التنفيذ في يوم واحد!

وأخيراً، وهذا بلا شك شيء جيد، لن تضيف سنتاً واحداً للميزانية، بل على العكس تماماً. لن تزيد في عدد موظفي الحكومة أو المتطلبات البيروقراطية؛ و لن تمس بحرية أحد؛ بل على العكس تماماً.

لم أكتشف ذلك بالصدفة، بل من خلال الملاحظة. كنت أبحث عن إجابة لهذا السؤال: "لماذا يجب أن يكون الشيء الذي يُصنع في بروكسل، على سبيل المثال، أكثر تكلفة عندما يصل إلى باريس؟ لم يستغرق الأمر وقتاً طويلاً حتى أدركت أن ارتفاع الأسعار ناتج عن وجود عقبات من عدة أنواع بين باريس وبروكسل.

أولاً، المسافة. لا يمكننا اجتيازها دون جهد وضياع للوقت، وعلينا إما أن نقوم بذلك بأنفسنا أو ندفع لفرد آخر مقابل ذلك. ثم تأتي الأنهار والمستنقعات وعدم انتظام التضاريس. ننجح في التغلب على هذه العوائق عن طريق بناء الجسور، ورصف الطرق، وإرساء قضبان حديدية، وغيرها. لكن كل هذا يكلف مالاً، أي نفقات جديدة. أضف إلى ذلك وجود اللصوص على الطرق السيارة، مما يستلزم وجود الشرطة وقوات للحماية.

زيادة على هذه العقبات بين بروكسل وباريس، هناك عراقيل وضعناها بأنفسنا وبتكلفة باهظة. يوجد رجال ينتظرون على طول الحدود. إنهم مسلحون، ومكلفون بمهمة وضع صعوبات أثناء نقل البضائع من بلد إلى آخر. إنهم مسؤولو الجمارك. فهم يعملون على تأخير التجارة وإعاقتها؛ ويساهمون في زيادة الفارق الذي لاحظناه بين السعر الذي يدفعه المستهلك والسعر الذي يتلقاه المنتج، وهو فارق نسعى أن نقلله قدر الإمكان.

يكمن حل المشكلة إذن من خلال خفض التعريفة الجمركية.

تخفيض تكلفة المعاملات

يعتبر مقال باستيا "اكتشافاً هائلاً" في تكاليف المعاملات. إنها تشمل الإعلانات، والبحوث المتعلقة بالمنتجات، والعمولات، والوقت، والأموال التي تنفق على نقل السلع من وإلى السوق، والمعدات وتأجير الأماكن، والوقت الذي يُقضى في الانتظار في الطابور، وقائمة لا حدود لها على ما يبدو من العوامل الأخرى. وكما أدى تقسيم العمل للتقدم البشري، كذلك فعل خفض تكاليف المعاملات. هناك طرق عديدة لخفض تكاليف المعاملات. ويعتبر خفض تكلفة النقل الأكثر تأثيراً. فكلما سهّلنا نقل السلع والخدمات عن طريق الماء أو الهواء أو السكك الحديدية أو الطرق، كلما انخفضت هذه التكاليف. ويعتبر جعل التواصل أسهل وأقل تكلفة من بين الفئات الأساسية والحاسمة الأخرى في هذا الأمر. بما أن البريد الإلكتروني، والرسائل النصية، والمكالمات المرئية قد حلت محل البريد العادي والمكالمات الهاتفية، فقد انخفضت التكاليف بشكل كبير. وبشكل أكثر تجريداً، فإن المبادلات أضحت أكثر سهولة من خلال استخدام المال، والائتمان، إضافة إلى اللغة التي أدت إلى خفض التكاليف إلى حد كبير. وخفض تكاليف المعاملات يعني خفض تكلفة التجارة نفسها، وهذا يُمكّن الأفراد من ابتكار طرق جديدة لتقديم المنفعة المتبادلة. قد لا تستقطب تكلفة المعاملات اهتمام أحد حالياً، لكن هذه الكلفة كانت فيما مضى سبباً يستحيل بوجوده عيش حياة تعتبرها أنت اليوم عادية. صدّق أو لا تصدق أن الثورة الصناعية البريطانية ما كانت لترى النور، والسبب أن شركة رويال مينت فشلت في توفير ما يكفي من القطع النقدية الصغيرة للعمال، وكانت الأوراق النقدية الصغيرة غير قانونية. أولي مصنع صك النقود اهتماماً أكبر من العملات الذهبية، لكنها لم تكن تصلح للمعاملات اليومية. كما عرفت العملات الفضية في ذلك الوقت مشاكل عديدة. حلّ صانعو الأزرار المشكلة بإصدار عملات خاصة عالية الجودة. تم استخدام "عملة رمزية تجارية Tradesmen's tokens" بكثافة في المعاملات الصغيرة حتى سنة 1821، عندما قامت الحكومة أخيراً باتخاذ بعض الإجراءات. لو لم يحدث هذا التخفيض في تكاليف المعاملات، لأتخذ التاريخ مجرىً مغايراً. أما اليوم، فهناك بطاقات الائتمان وبطاقات الخصم وبايبال PayPal و خدمة الدفع عبر الهاتف فينمو Venmo ومجموعة من الوسائل الأخرى التي تجعل شراء وبيع وتسوية الديون أسهل سنة تلو الأخرى. تخيل لو لم يكن أي منها موجود، وتخيل لو كانت ورقة بقيمة 50 دولاراً هي أصغر وحدة نقدية.

من الصعب أن نتخيل ذلك الآن، ولكن الوضع كان على ذلك الحال في السابق. من أجل القيام بأعمال تجارية، كان يجب على الأفراد السفر وحمل النقود، بكميات كبيرة أحياناً. اليوم، تحوّلت الأسابيع لثوانٍ. أصبح بإمكاننا القيام بمكالمة مرئية عبر جهاز كمبيوتر أو هاتف دون الحاجة إلى الإبحار إلى مكان بعيد. يمكننا إرسال الأموال لبعضنا البعض، بأي عملة، بضغطة زر. وهذه الأشياء ليست حكراً على الأغنياء والأقوياء. يشتري الأفراد الأشياء التي يريدونها كل يوم من أفراد في بلدان أخرى، ويدفعون بعملات لم يتعاملوا بها مادياً من قبل. انخفضت تكاليف التعامل مع هذه الصفقات الصغيرة عبر مئات السنين حتى الآن. لقد ازدادت إمكانات الازدهار البشري باطراد.

حقوق الملكية

لا يروي تقسيم العمل وتخفيض تكاليف المعاملات القصة الكاملة للتقدم البشري. والواقع أنه بدون حقوق الملكية التي يقوم عليها النظام بأكمله، لم نكن لنحرز تقدماً كبيراً. ظلّت حقوق الملكية قائمة بشكل أو بآخر منذ آلاف السنين. وكانت ستكون الوصية الثامنة " لا تسرق" ضمن الوصايا العشر دون معنى في حال عدم توفّر الناس على بعض الممتلكات. نجد نفس الشيء في نصوص أفلاطون، سون تزو، وعند قدماء المؤلفين تقريباً. وما لا نلحظه في إنتاجات العالم القديم هو محاولة منهجية لمعرفة سبب تمتع الأفراد بحقوق الملكية. لذلك، كان علينا أن ننتظر إصدارات جون لوك (كتاب رسالتان في الحكم المدني مثلاً) الذي نشر في سنة 1689.

من خلال ذلك الكتاب، أصبح لوك من أوائل المؤلفين الذين تعاملوا مع الواقع الإقطاعي الذي عايشه الجميع بشكل أو بآخر. يقول لوك أن الأفراد لم يولدوا ليُبدوا ولاءهم لسادتهم، بل ولدوا متساوون. ولأنهم كذلك، فلا يمكن لأحد أن يحكم أي فرد آخر أو يمتلك أي فرد آخر، أو على الأقل، أي في حالة ما امتلكه، سيكون ذلك بشكل غير شرعي. بما أن هؤلاء الأفراد المتساوين لهم أجسادهم الخاصة، فلهم كامل الحق في ما ينتجونه باستخدام تلك الأجساد. ومن هذه الفكرة تنبثق مسألة حقوق الملكية. إن حقوق الملكية تنبع من حقوق الإنسان الأساسية في المساواة. لكن ما نفع حقوق الملكية هاته؟ ما علاقتها بالتقدم البشري؟ في الواقع، إن حقوق الملكية تسمح للأفراد باختيار ما يفعلونه بالموارد المحتملة. وعندما يحدث ذلك، نرى الإبداع في إنشاء المشاريع التجارية.

هناك بعض القصص التي توضح هذه النقطة بشكل أفضل. نذكر على سبيل المثال ما حدث في قرية Xiaogang الصينية سنة 1978. صادرت الحكومة الشيوعية آنذاك المزارع باسم "الشعب". قال المزارع Yen Jingchang القاطن في xiaogang في ذلك الوقت، في مقابلة أذاعتها الإذاعة الوطنية، أن "لا أحد يمتلك أي شيء". وفي حدث يلخّص حقيقة الوضع سأل مزارع مازحاً مسؤولي الحزب الشيوعي عما إذا كان يمتلك فرشاة أسنانه. الجواب كان مقلقاً لأنه رد عليه بالنفي. قال: "إن أسنانك ملكٌ للجماعة". بعد أخذها للأراضي، فرضت الحكومة على الأفراد العمل في المزارع وتمكينها من حصة إنتاجية محدودة.

ولم يكن لدى أولئك الأفراد الحوافز التي تحثهم على الإنتاج لأنه في هذا النظام لا يكافأ أحد على إنتاجه أكثر مما عليه فعله. غيَّر المزارعون أنفسُهم القواعد سراً مُجازفين بحياتهم، فغيروا بذلك التاريخ الصيني بأكمله. لم يكن هناك ما يمكنهم فعله بشأن الحصة التي تفرضها الحكومة، لذا قبلوا بذلك ككلفة للعمل. لقد كانوا يعملون حسب ميثاق سري فيما بينهم. فلقد اختاروا تقديم "الحصة المحددة" للحكومة والاحتفاظ بالبقية لصالحهم. في المحصّلة، زادت الإنتاجية بشكل كبير، وتم إنتاج المزيد من الأغذية لأن الحافز كان حاضراً بهدف العمل بجد أكبر.

قبل ذلك الاتفاق، كان العمل مجرد عبء أجبر المزارعون على القيام به. أما بعده، وبوجود حقوق الملكية، أصبح العمل نوعاً من التنافس لمعرفة من يستطيع أن يكسب أكبر قدر من خلال بذل مزيد من الجهد والإبداع. كان Yen Jingchang أحد المزارعين الذين وقعوا ذلك الميثاق السري.[13]

وكما لاحظ الفيلسوف والمؤرخ ديفيد هيوم في القرن الثامن عشر، فإن اتفاقيات الملكية تبدو ضرباً من السحر بالنسبة للمراقب الخارجي. لكن التقدم الذي تحققه ليس سحراً؛ إنه ببساطة نتاج العمل على الاستجابة للقواعد التي تمكّن الجميع من معرفة أن العمل يؤتي ثماره.

ومع ذلك، يمثل الاستقرار على القواعد تحدياً، لأن القواعد في الممارسة الفعلية هي استجابة متطورة لمشكلة تتطور في حد ذاتها. فعلى سبيل المثال، إذا امتلك فرد ما رقعة أرض، فهل يملك أيضاً الهواء الذي يوجد فوق منزله؟ إذا كان الأمر كذلك، ما هو ارتفاع هذه الملكية؟ بضعة أقدام؟ بضعة أميال؟ كان هذا بالضبط جوهر قضية هينمان ضد باسيفيك للنقل الجوي Hinman v. Pacific Air Transport، وهي قضية نظرت فيها الدائرة التاسعة لمحكمة الاستئناف في سنة 1936. رفع أحد مالكي الأراضي دعوى ضد شركة طيران بتهمة التعدي على ممتلكاته، مؤكداً على حقه في منع هذه الشركات من العبور فوقها. وضعت المحكمة في مأزق متعلق بإيجاد التوازن بين نظام الملكية الخاصة من جهة، وضرورة التعاون بين أصحاب الممتلكات من جهة أخرى، خاصة وأن الغاية من الملكية هو تسهيل الحركة التجارية. حكمت المحكمة بأن مالكي الأراضي يمكن أن يستخدموا حق النقض الفعلي في قضايا الحركة الجوية، يعني أن حقوق الملكية قد تصبح ترخيصاً لكبح التقدم. وكما اتضح بعد ذلك، قضت المحكمة بأن هذا الحق لا يمتد إلا بقدر الارتفاع الذي يمكن لمالك الأرض أن يستخدم أرضه بموجبه. وكانت تخضع الارتفاعات العالية لحقوق الملاحة، التي كانت تديرها الحكومة الاتحادية. إن الحكم الصادر عن Hinman فيما يتعلق بحقوق الملكية، يتعلق أيضا بتكاليف المعاملات. فإجبار شركات الطيران على التعامل مع آلاف من مالكي الأراضي للحصول على إذن بالمرور فوق أراضي كل فرد سيكون مكلفاً للغاية. إن ذلك يوضح مدى تعقيد هذه الأشياء التي قد تبدو بسيطة. ولا يعتبر التعامل معها ضرباً من السحر، بل فقط محاولات قد تصيب و قد تخطئ.

[13] https://marginalrevolution.com/marginalrevolution/2012/02/the-secret-agreement-that-revolution ized-china.html

للمناقشة :

1- أمعن في فكرة أن المستهلك هو الغاية، والمنتج هو الوسيلة. ماذا يعني ذلك؟ ما هي وجهة نظر باستيا في ذلك؟

2- هل حقوق الملكية متلازمة مع وجود الملكية؟ إذا كان الأمر كذلك، لماذا لم تظهر نظرية حقوق الملكية حتى قبل كتابات لوك في القرن السابع عشر؟

3- إلى أي مدى يمكن (أو يجب) أن تمتد حقوق الملكية؟ هل كانت الدائرة التاسعة لمحكمة الاستئناف مُحقة في نهجها في قضية هينمان Hinman ؟

12

الفصل الثاني عشر : التجارة والتقدم[14]

جايسون برينان Jason Brennan

من الفقر إلى الحرية

كان وقع المفاجأة كبيراً عندما عرض نائب الرئيس ريتشارد نيكسون، في 24 يوليوز 1959، على رئيس الوزراء السوفيتي نيكيتا خروتشوف نموذجاً لمنزل أمريكي من ست غرف. سخِر خروتشوف والصحافة السوفيتية قائلين إن المنزل النموذجي لا يمثل معيشة الأمريكي العادي كما لا يمثل تاج محل الحياة في الهند. أدرك الصحفيون الغربيون المذهولون أن خروتشوف لم يكن يمزح. كان خروتشوف قائداً، وليس بيدقاً ساذجا لآلة سوفيتية. ومع ذلك، وبطريقة ما، خدعته الدعاية. لقد أصرّ بعض العلماء والصحفيين الأمريكيين على أن الاتحاد السوفيتي يُوسّعُ حدود الإنتاجية البشرية والازدهار.

لكن في تلك اللحظة، أدرك الجميع أن الاتحاد السوفيتي كان متخلفاً بشكل لا يصدق إلى حد أن زعيمه خروتشوف لم يكن لديه أي معرفة بنمط حياة الأمريكيين العاديين. تم بيع المنزل النموذجي الذي اعتقد خروتشوف أنه غير موجود مقابل 14000 دولار. لقد بُنيَ ليكون في متناول عمال الصلب في ذلك الوقت. أوضح نيكسون بعد ذلك أن 44 مليون عائلة أمريكية تمتلك 56 مليون سيارة، و50 مليون جهاز تلفزيون، و143 مليون جهاز راديو، وتمتلك حوالي 31 مليون أسرة منزلاً خاصاً. واختتم نيكسون بالقول: "ما توضحه هذه الإحصائيات هو أن الولايات المتحدة، التي تعتبر أكبر دولة رأسمالية في العالم، تقترب من حيث توزيع الثروة من المثل الأعلى المتمثل في توفير الرفاه للجميع في مجتمع غير طبقي".

في اقتصاد مُوجَّه مثل اقتصاد الاتحاد السوفيتي، لا يستطيع المخطط المركزي معرفة ما إذا كان سيُطلب من مصنعٍ إنتاج مجارف بلاستيكية أو معدنية، أو أسلاك الذهب أو الألومنيوم، أو أحذية جلدية أو قماشية. يجب على المخططين تخمين ما يجب إنتاجه وأين يتم إرساله. سيدفع هذا الأمر الزبائن إلى الاصطفاف لساعات ليتمكنوا من أخذ حاجياتهم اليومية. ربما يعودون إلى المنزل وليس معهم سوى مجرفة بلاستيكية يستبدلونها (في السوق السوداء) بأحذية قماشية، حصل عليها فرد آخر في يوم آخر؛ تتمثل الحقيقة التي لا يمكن إنكارها في أن المصنع الذي ينتج مجارف بلاستيكية لن يعرف ولن يهتم بما إذا كان ما ينتج مفيداً أم لا،

[14] هذا الفصل هو عن من موجز تاريخ الحرية بقلم ديفيد شميدتز وجيسون برينان.

فلا سبب يدعوه للاهتمام، لأنه لا يوجد زبائن يدفعون، باستثناء زبائن السوق السوداء. كان الناتج المحلي الإجمالي السوفياتي لكل ساعة عمل في سنة 1987 أقل من ثلث نظيره الولايات المتحدة. في القرن التاسع عشر، عندما كان يمثل المزارعون 95% من الطبقة العاملة، كانت العديد من البلدان غير قادرة على إطعام جل مواطنيها. أما الآن، أضحت بعض هذه البلدان التي توظف أقل من 2 بالمئة من قوتها العاملة في الزراعة، تنتج أكثر من احتياجها الداخلي للغذاء. لقد تخلّص غالبية الأفراد من الحاجات الغذائية لدرجة أصبحوا فيها غير مهتمين بإنتاج الغذاء وصبّوا اهتمامهم بدل ذلك إلى تقديم مساهمات في الأدب أو الفن أو التكنولوجيا. والنتيجة على مر التاريخ، هي أن المجتمعات المتقدمة تجارياً لا تنتج الأدوات والمواد الغذائية فحسب، بل تنتج أيضاً الفنانين والشعراء والمخترعين. فليس من قبيل المصادفة أن المناطق الأكثر إنتاجاً للثقافة، كانت تاريخياً مراكز تجارية أيضاً: أثينا في اليونان القديمة، والبندقية وفلورنسا في عصر النهضة بإيطاليا، و نيويورك اليوم.

يلاحظ غريغ إيستربروك Greg Easterbrook أنه "قبل أربعة أجيال، كان الفقراء ضعفاء مثل أعمدة السياج، وكانت عظام أذرعهم ووجوهم بارزة". أما في الآونة الأخيرة، يصعب تصديق أن حتى الفقراء يأكلون أكثر من احتياجاتهم". لم تكن الثروة التي نتمتع بها في القرن الحادي والعشرين موجودة في أي مكان في العالم قبل ألف عام أو حتى خمسين عاماً. بالقيمة الثابتة للدولار، تمتلك الولايات المتحدة اليوم، بمفردها، ناتجاً اقتصادياً (حتى حسب التقديرات الأكثر تحفظاً) أكبر بنحو 50 في المئة الناتج العالمي بأكمله لسنة 1950.

لقد قطعنا أشواطاً طويلة، كيف ذلك؟ عندما نتحدث عن سيادة القانون كإطار عمل للتجارة، فإننا لا نعني فقط إطار الشحن أو المقايضة، ولكن حتى النتيجة بعيدة المدى لها، أي المد المتصاعد للابتكار. بعبارة أخرى، عندما تعمّ سيادة القانون، فإنها تشكل تحرراً مزدوجاً للبراعة البشرية والمجتمع البشري. إنه يحررنا فنتمكن بذلك من أن نتوقع احتياجات الأفراد من حولنا، بل وتجاوز تلك التوقعات من خلال ابتكار طرق جديدة لجعل الآخرين أفضل حالاً. بطريقة ما، أنجزنا ما تحدث عنه فرانسيس بيكون (وتوماس هوبز) من كوننا بهذه الطريقة تجنبنا السقوط من فرط الغرور في حرب الكل ضد الكل. توصلت القوى الغربية إلى كيفية إبعاد الأفراد عن الحرب دافعة بهم نحو التبادل والمقايضة. لقد حوّل الغرب مواهب الآخرين إلى نعمة بدلاً من أن تضحى تهديداً.

باختصار، يمكن لأكثر إنجازات المجتمع تحرراً إظهار كيف يمكن للثقة في بعضنا البعض دفعنا لتفادي الحرب وإحلال السلام، والتطوع، والتعاون القائم على المنفعة المتبادلة. من المؤكد أن السلام الذي حلم به بيكون لا يزال بعيد المنال. ومع ذلك، لم تعد القوى الغربية متورطة في حروب استمرت قرناً فيما بينها. لقد تبين أن رؤية بيكون لما يمكن أن يحققه العلم كانت صحيحة.

من الفقر المدقع إلى الحرية

إن ما قامت به العالمة ماري كوري يعتبر نموذجاً نبيلاً لما طمح إليه فرانسيس بيكون للبشرية. كما أن آدم سميث، بطريقة أقل وضوحاً، أدى دور النموذج الآخر الإضافي. في الواقع، اتبع سميث خطى بيكون. فقد فكر كلاهما، تماماً مثل هوبز، في كيفية توجيه الميول البشرية الطبيعية في اتجاهات من شأنها أن تجعل بقية البشر أفضل حالاً. وسيجسد الابتكار التكنولوجي مثالاً على أنبل طموحات بيكون. نذكر في القرن الثامن عشر الميلادي الاسكتلنديين رائدَي المحركات البخارية جيمس وات وماثيو بولتون، وفي القرن التاسع عشر، شركة تشغيل البواخر الأمريكية كورنليوس فاندربلتCornelius Vanderbilt والقاطرات التي تعمل بالبخار التي اخترعها الكندي صانع السكك الحديدية "جيمس جايهيل". وفي الوقت نفسه، أدت "قناة السويس، التي اكتملت سنة 1869، وقناة بنما، التي انتهت أشغالها في سنة 1914، إلى تقليص أوقات الشحن الدولية بشكل كبير، كما كان شأن التطور التدريجي للسفن البخارية الأكبر والأسرع منذ أربعينيات القرن التاسع عشر[15]."

نجد بحلول الأربعينيات من القرن التاسع عشر شهادات من هذا القبيل:

> لقد خلقت البرجوازية، خلال حكمها النادر الذي استمر لمدة مائة سنة، قوى إنتاجية أكثر ضخامة مما خلقت جميع الأجيال السابقة مجتمعةً. إن إخضاع قوى الطبيعة للإنسان، والآلات، وتطبيق الكيمياء في الصناعة والزراعة، والملاحة البخارية، والسكك الحديدية، والبرق الكهربائي، وتسخير قارات بأكملها للزراعة، وفتح قنوات للأنهار، ما كانت البشرية لتتصور أنها كانت قابعة في حضن العمل الاجتماعي في القرن السابق[16].

بينما كان ماركس وإنغلز يسجلان هذا الفكر، كانت الثورة التكنولوجية التي نراها من حولنا اليوم تكتسب زخماً. حلّت السيارات محل الخيول وبذلك أصبحت المدن أكثر نظافة. تخيل أنك تمشي في شارع مليء بروث مائة ألف حصان وسط لندن في منتصف القرن التاسع عشر. كانت عائلة سكرانتون Scrantons رائدة في الابتكارات في مجال الصناعة الثقيلة وحلّ محلها تشارلز شواب Charles Schwab وأندرو كارنيغي Andrew Carnegie. طور Schwab العوارض الفولاذية المسماة "كمرة إش H-beam". كان تحسينها وتطويرها سبباً في إنتاج نظيرتها كمرة آي I-beam التي كانت أخف وأقوى وأكثر مرونة بشكل يكفي للتمكن من بناء ناطحات السحاب. من جهته، اخترع أبراهام غيسنر الكيروسين kerosene (سائل هيدروكربوني، مشتق من النفط، قابل للاشتعال وذو رائحة فريدة) في سنة 1854. وبحلول سبعينيات القرن التاسع عشر، طوّر جون دافيسون روكفلر تقنية التنقيب عن النفط وتكريره ما مكّن من تخفيض سعر النفط من

---

[15] Effrey D. Sachs and Xiaokai Yang, Economic Development and the Division of Labor, (Malden: MA: Blackwell, 2003), p. 5.

[16] Karl Marx and Friedrich Engels, The Communist Manifesto, (London: Verso, 2012) p. 40–41

58 إلى 8 سنتات للغالون. أصبح بإمكان الناس إضاءة منازلهم بالكيروسين مقابل سنت واحد فقط في الساعة، الشيء الذي خفض الطلب على زيت الحيتان.

نشأت التعاونيات والجمعيات في أمريكا وإنجلترا وأستراليا وجميع أنحاء العالم لتوفير التأمين الصحي والخدمات الاجتماعية الأخرى للمهاجرين والعمال وسكان المدن بشكل عام. ففي فرنسا، اخترع لويس باستور وكلود برنارد تقنية تسمى البسترة والتي أبطأت نمو الميكروبات. أتمّ باستير أيضاً عمل إدوارد جينر في تطوير لقاح للجدري وداء الكلب والعديد من الأمراض الأخرى. وفي القرن العشرين في إنجلترا، اكتشف جيمس تيندال وألكسندر فليمنغ المضادات الحيوية (تعود سلائف كل من اللقاحات والمضادات الحيوية الحالية إلى الصين قبل 2500 سنة على الأقل). قادت التكنولوجيا الصناعةَ الثقيلة التي أسست للتوسع الحضري، وتمت تلبية حاجة البشر إلى دواء فعال وقنوات صرف صحي أفضل من سابقتها. حصل ألكسندر غراهام بيل على براءة اختراع الهاتف سنة 1876، واخترع المهندس المجري تيفادار بوشكاش، بمساعدة مساعده توماس إديسون بدالة الهاتف، ثم لوحة المفاتيح المتعددة فيما بعد. كانت تكلفة النقل وتكلفة الاتصالات تتراجع بشكل كبير، مما أنتج عصراً جديداً من التقدم التجاري والتكنولوجي. في الآونة الأخيرة، أي قبل مائتي عام، عاش الشخص العادي بدولار واحد تقريباً في اليوم – وهو معدل يصنفه البنك الدولي اليوم في خانة الفقر المدقع. ووفقاً لأحد التقديرات، لم يتضاعف نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بين 5000 قبل الميلاد و 1800م، ولكن مباشرة بعدها، تزايد بثلاثين ضعفاً. لقد خُلقت الثروة في هذه الفترة، ولم يخلق الاستيلاء عليها كما يُزعم.

يعتقد الكثير منا أن الحياة كانت أبسط بالنسبة لأسلافنا، وبطريقة وربما كان الأمر كذلك: كان لدى أسلافنا قائمة أصغر وأقل تخويفًا من خيارات الحياة. ومع ذلك، ارتفع أمد الحياة في الغرب لعدة عقود خلال القرن الماضي، مما يترجم مكاسب مذهلة من حيث ما يمكن للأفراد العاديين فعله في حياتهم. نحن لا نقول إن هذا الانفجار الهائل في الثروة جعل الأفراد أكثر حرية. في الواقع، نعرف جميعاً بعض أفراد لم تحررهم ثروتهم المتزايدة. ورغم ذلك، يمكن للأفراد العاديين بشكل عام، أن يعيشوا حياة أكثر ثراءً وحرية أطول من تلك التي عاشها الأفراد العاديون في القرن السابع عشر. وما يمكن أن يشتريه العمال العاديون بأجر يوم واحد من العمل قد ارتفع بشكل كبير. وتقدم الثروة المتزايدة في هذا الصدد تفسيراً على تحقيق المزيد. فعلى سبيل المثال، كانت كلفة شراء دراجة في سنة 1895 في أمريكا حوالي 36 ضعفاً من ساعات العمل التي ستكلفها دراجة أفضل جودة بكثير سنة 1997. كان شراء الموسوعة البريطانية يكلف خمسة وثلاثين ضعفاً عدد ساعات العمل سنة 1895. يلج اليوم حوالي ثلثي الأمريكيين الجامعات بعد المدرسة الثانوية؛ ويحصل ثلثهم على ديبلومات جامعية. وإذا عدنا إلى مائة سنة من الآن، فالسؤال الذي يمكن طرحه يخص فقط نسبة إنهاء هؤلاء للمرحلة الثانوية. قبل مئات السنين، كان بمقدور القليل من العائلات شراء الكتب. أما اليوم، يمكن لمعظم العائلات الوصول إلى ملايين الكتب مجاناً، دون مغادرة منازلهم، إذا ما امتلكوا، وهذا حال معظمهم، جهاز كمبيوتر متصل بالإنترنت.

حرية الانتقاد

انتقد جان جاك روسو المجتمع التجاري لأنه يعلّم الأفراد العبث، والغباء، والتلاعب، والانشغال بالحلول الرخيصة. يقول الخبير في اقتصاد الثقافة تايلر كوين: نعم، ينتج السوق فنانين لا يثيرون الإعجاب. سيكون هناك دائماً موسيقيون مثل فرقة الروك البريطانية ذا كلاش The Clash (وسيكون هناك دائماً أفراد مثل صديقنا Tyler to Rock theCasbah). قد يكون منهم من حقق ناجحاً تجارياً أكثر من كتابات روسو. اليوم، وعلى الرغم من مرور قرون من الزمن، من المرجح أن يقرأ الطفل المولود لأبوين من الطبقة العاملة روسو في أيامنا هذه أكثر من أولئك الذين عاصروه.

لاحظنا سابقاً أن المراكز التجارية للحضارة ستلعب دور مراكزها الثقافية. لنفترض أنك وجدت مجتمع اقتصاد السوق مثيراً للاشمئزاز، وأنك تبحث عن الانتقادات الهدامة للأسواق. أين يمكنك إيجادها؟ فالأماكن التي بها انتقادات عالية الجودة هي لندن أو نيويورك أو بوسطن، وليس بيونغ يانغ أو هافانا أو حتى موسكو. فقط في المجتمع التجاري كان النقاد مثل ماركس وروسو أحراراً في التعبير عن آرائهم. وغنيٌ عن القول أن النقاد ينحدرون من اليمين واليسار. لا يودّ المحافظون والأصوليون والإنجيليون اليوم، الذين يتحسرون على الانحلال الأخلاقي للمجتمع التجاري، تركه للعيش في مجتمعات أخرى، لأن أسلافهم خاطروا بحياتهم بالهجرة إلى المجتمعات التجارية لسبب وجيه. فقط في مجتمع تجاري تمتعوا بالحق في اختيار عقيدتهم. بعبارة أخرى، تميل بدائل أنماط الحياة المادية إلى أن تكون آمنة في المجتمعات التجارية، وأقل من ذلك في أماكن أخرى، لأن المجتمعات التجارية تميل أيضاً إلى أن تكون مجتمعات متسامحة.

مكونات التقدم التجاري

تشكّل تعاملاتنا اليومية مع بعضنا البعض شبكة متطورة من التوافقات المتبادلة. وتتجلى مظاهرها في كل مرة نتوقف عند إشارة مرور، أو نترك إكرامية في مطعم، أو نترك أسلحتنا في المنزل، أو ندخل إلى كشك التصويت. نحن نعرف إلى حد كبير ما يمكن توقعه من بعضنا البعض، ومعرفة ما يمكن توقعه تمكننا من العيش معاً بشكل جيد. لهذا السبب يمكننا أن نعيش بالقرب من بعضنا البعض، بينما نمتلك في نفس الوقت مساحة كبيرة للعيش كما نريد. يمكّننا معرفة ما يمكن توقعه من التكيف مع بعضنا البعض. وبالمثل، فألاّ تكون مجبراً على الامتثال للتوقعات يمثل ميزة أيضاً. يبدو أن الميزتين متنافيتان، لكن حرية التعاقد تتيح لنا الاستفادة من كليهما في نفس الوقت. يمكننا الذهاب إلى السوق والعثور على فرد يبيع القرنبيط بسعر مناسب، كما يمكننا أيضاً الذهاب إلى السوق والعثور على فرد حوّل ما كان يُعتبر قبل بضع سنوات تقنية متطورة إلى بضاعة عفا عليها الزمن. نحرز تقدماً من خلال اختبار ما لم يتم اختباره مسبقاً، فنحن نجرب. ومع ذلك، تطرح التجارب مشكلة، فالكثير منها غير مُجد. فبعض الأفكار يتبين أنها أفكار سيئة. وبالتالي، ينطوي التقدم الاجتماعي

طويل المدى على تشجيع الأفراد ليس فقط على التجربة ولكن أيضاً لإيقاف التجارب عندما تكون الأفكار التي تقف وراءها غير سليمة.

ما نوع الإطار الذي يشجع على التجريب دون الاحتفاظ بالأفكار السيئة؟ إليكم إحدى الفرضيات: في المجتمعات التي تعمل وتحافظ على التقدم على مدى فترات طويلة، يميل الأفراد إلى التحرر من عبء دفع تكاليف التجارب الخاطئة للآخرين وإلى أن يكونوا أحراراً في محاولة (ودفع ثمن) تجاربهم الخاصة. تتمثل إحدى المكونات الحاسمة للتقدم التجاري في ميل المثقفين إلى أن الحرية في الابتكار وتوسيع حدود التقدم التكنولوجي. إذا اختار بعض المثقفين أن يصبحوا نقاداً اجتماعيين أو فلاسفة بدلاً من مخترعين، فليكن. يخدمنا النقاد والفلاسفة بشكل جيد على طريقتهم الخاصة. إنهم يجعلوننا نتمعّن في ماهية التقدم التكنولوجي، ويذكروننا أحيانًا أنه، في النهاية، يوجد تقدم. لم يكن المجتمع دائماً على ما هو عليه اليوم، ولن يكون للأبد كما هو عليه اليوم.

الحق في الرفض

في أوروبا العصور الوسطى، حددت الكنيسة الأسعار. كان للقوانين هدف نبيل: منع الاستغلال والرفع من العدالة وخدمة احتياجات الفقراء. لكن القوانين لم تحقق النتيجة المرجوة. وبدلاً من ذلك، عززوا بعض التكتلات في العصور الوسطى التي كانت تحتكر تجارة بضائع وخدمات معينة، ومنعت إنتاج السلع على نحو قد يعكس الندرة النسبية لهذه السلع والطلب عليها. أبقت القوانين أوروبا في حالة ركود اقتصادي وأبقت الفقراء على حالهم. ساعد إلغاء تحديد الأسعار أوروبا وطبقاتها الفقيرة على أن يصبحوا أغنياء. كتب الفلاسفة كثيراً عن فكرة أن موافقة المحكومين هي شرط أساسي للحكومة الشرعية، ولكن قليلاً ما دوّنوا عن الفكرة الموازية بأن الموافقة هي شرط أساسي للتجارة المشروعة. في مجتمع حر، يمكنك التصويت. لكن في مجتمع حر فعلي، يمكنك التصويت حتى باستعمال بقدميك. إن الشيء الأساسي في التجارة في السوق هو أن لديك الحق في الابتعاد عن أي شروط تجارية مقترحة بحثاً عن شيء أفضل.

كان هذا حقاً يفتقر إليه المزارعون في ليموج عندما كان آدم سميث يؤلف كتاب ثروة الأمم. لذلك، في عام 1774، عندما تبوّأ آن روبرت جاك تورجوت منصب المراقب العام في فرنسا، حاول أن يفعل شيئاً حيال ذلك. كان تورجوت مفتشاً للضرائب في مقاطعة ليموزين منذ عام 1761. وجد هناك نصف مليون فلاح يعيشون في أكواخ من الطين ويستخدمون محاريث تشبه تلك التي استُخدمت في روما القديمة. بين دفع الضرائب وتأدية عشور الكنيسة، يتبقى للفلاحين نحو خمس دخلهم الضئيل. رأى تورغوت أنه طالما لم يُسمح للفلاحين ببيع منتجاتهم لمن يدفع أعلى سعر فلن يتغير حالهم. لقد كانوا ملزمين بقوة القانون ببيع منتجاتهم إلى أحد الأرستقراطيين بأسعار من اختياره، ويعيشون هم على حافة المجاعة. في عام 1776، وبصفته مراقباً عاماً، أصدر تورجوت المراسيم الستة، والتي تضمنت إزالة الضوابط على إنتاج الحبوب،

وخفض التعريفات، وإنهاء السخرة. (كانت السخرة من بقايا الإقطاع التي دافع عنها روسو، وتتطلب من الفلاحين قضاء ما يصل إلى أربعة عشر يوماً في السنة دون أجر في بناء وصيانة طرق الملك). لم يعد الأفراد بحاجة إلى إذن لاختيار مهنتهم أيضاً. فقد تدخّل تورجوت وفاز مؤقتاً لناخبيه بالحق في اختيار مهنتهم. ففي ظل الإقطاع، لم يكن للفلاحين مثل هذا الحق. بالإضافة إلى ذلك، زاد تورغوت أيضاً من الضرائب على عقارات الطبقة النبيلة، مما قلّص من شعبيته بين النبلاء وأصدقائهم، حتى أنه تم فصله بعد رفضه منح خدمات لأصدقاء ماري أنطوانيت. تم بعدها إلغاء إصلاحاته واستمرت السخرة قائمة حتى الثورة الفرنسية عام 1789.

باختصار، وجد تورجوت الريف الفرنسي في حالة يرثى لها، حيث كان الفلاحون يفتقرون إلى الحريات الأكثر بداهة: حرية اختيار المهنة، اختيار زبائنهم، اختيار أسعارهم، وما إلى ذلك. في ظل هذه الظروف، كان من المحتم أن يكون الفلاحون على حافة المجاعة. عرف تورغوت ما يحتاجه العمال. لقد رأى أن الحرية الأساسية هي المفتاح لإطلاق البراعة والمثابرة التي يمكن للفلاحين من خلالها تحرير أنفسهم من الحرمان المادي. بذل تورجوت كل ما في وسعه لمنح الفلاحين الحرية التي يحتاجونها، لولا أن الملكية الفاسدة عارضته.

كان Turgot ذا مكانة في الدوائر الفكرية وكذلك السياسية. كان أحد المعارف المؤثرين لبنجامين فرانكلين وفولتير. التقى بآدم سميث في عام 1765 وأعطاه العديد من الكتب المتعلقة بالأبحاث التي أنارت سميث حول ثروة الأمم. في عام 1750، تنبأ تورجوت بالثورة الأمريكية وتوقع أن هذه الدولة الجديدة، أمريكا، ستعاني من إرث العبودية ومن الحرب الأهلية أكثر بكثير مما ستعاني على أيدي الغزاة الأجانب. كما تنبأ بحدوث ثورة دموية في فرنسا ستبلغ ذروتها حينما سيتم إعدام الملك. كما أنه حذر من أن التحول إلى العملة الورقية يمكن أن يؤدي إلى تضخم مفرط، وبالفعل حدث ذلك.

بالنسبة لتورغوت إن الأرض نفسها، وليست براعة الإنسان، هي المنتج الحقيقي لانفجار الثروة الذي نراه في كل مكان حولنا. لو كان بيننا اليوم، لرأى أنه كان مخطئاً بشأن ذلك. لا أحد يقيم في المنزل في الوقت الحاضر على أمل أن يرث مزرعة العائلة ؛ تتشكل ثروة أي شخص بشكل أساسي من مهاراته الوظيفية، طالما أن الناس أحرار في الانتقال إلى حيث يتم تقدير مهاراتهم. يرتفع سعر الأراضي داخل المدن بسرعة نسبية، ويرجع ذلك جزئياً إلى استعداد الناس لدفع ثمن أعلى للعيش على مقربة من التركيزات الإنتاجية المتزايدة لمهارات العمل.

عصر البارونات المُستولية

رأى تشارلز كونت، الذي كتب في عام 1817، أن سلطة الحكومة تنتج "نوعاً من الخضوع لدى العمال الكادحين لصالح بعض الجشعين الكسالى، حيث تُمنح الطبقة الأخيرة وسيلة للوجود دون الإنتاج."[17]، تحدث كارل ماركس عن ما يمكن أن نطلق عليه اليوم اسم "المجمع الصناعي العسكري"، وأعرب عن أسفه قائلاً: "كل الثورات أبدعت في تحسين هذه الآلة في حين كان عليها تحطيمها، أي الدولة. فالأطراف التي تنافست اعتبرت امتلاك هذا الصرح الضخم غنيمة رئيسية للمنتصر". في عمل لاحق، الحرب الأهلية في فرنسا، كتب ماركس عن "طفيلي الدولة الذي يتغذى على الحركة الحرة للمجتمع ويعيقها".[18]

في عام 1846، ألغت إنجلترا أخيراً قوانين الذرة، التي كانت تحمي ملاك الأراضي الإنجليز بالحد من استيراد الذرة منذ عام 1689. وتبع ذلك عهد من التجارة الحرة نسبياً. في هذه الأثناء، أفلست كل خطوط السكك الحديدية العابرة للقارات التي كانت تدعمها حكومة الولايات المتحدة في القرن التاسع عشر، بينما ازدهرت السكك الحديدية الوحيدة غير المدعومة عبر القارات شمال غريت نورثرن. يبذل الداعمون جهوداً من أجل خدمة مصالحهم بدلاً من أن تُستخدم تلك الجهود لجذب الزبائن. على سبيل المثال، إذا تم دعم خط سكة حديدية من خلال منح قدر من المال عن كل ميل من السكة الحديدية، فإن ذلك يصبح حافزًا لأن يمتد المسار على طول أكبر عدد من الأميال. في حين أنه بدون الدعم، يكون حافزهم هو الانتقال من النقطة "أ" إلى النقطة "ب" بأكثر الطرق فعالية. هكذا أصبحت بعض خطوط السكك الحديدية تستحق لقب "البارونات المُستولية".

اختار الزبائن الذين يعانون من سوء الخدمة استخدام خط السكك الحديدية الشمالية الكبرى غير المدعوم - وهو خط السكة الحديدية العابر للقارات الذي سعى لتقليل تكاليف النقل إلى الحد الأدنى، والذي كانت مهمته تقديم خدمة قَيِّمة بأسعار معقولة، وبالتالي كان الخط الوحيد الذي لم يفلس أبداً.

كان المُسيِّرون رواد أعمال في كلتا الحالتين، لكن الظروف هي التي تحدد ما إذا كان رواد الأعمال أولئك منتجين أو مدمرين. لاحظ ويليام بومول أن بعض المجتمعات بها عدد أكبر من حيث رواد الأعمال منها في مجتمعات أخرى، إلا أن عدد رواد الأعمال لا يفسر سبب ثراء بعض المجتمعات بينما يظل البعض الآخر فقيراً. المتغير الرئيسي هو ما إذا كان رواد الأعمال في المجتمع منتجين أو غير منتجين أو حتى مدمرين أحياناً. من خلال الاستشهاد بأدلة من روما القديمة، والصين قديماً، وأوروبا في العصور الوسطى وعصر النهضة، وجد

---

[17] Comte, Charles (1817) "De l'organisation sociale considérée dans ses rapports avec les moyens de subsistence des peuples," La Censeur Européen 2: 1–66, at 22.

[18] For the first quotation, see Karl Marx and Friedrich Engels, Selected Works in Three Volumes, Moscow: Progress Publishers (1983), Volume 1, p. 477. For the second quotation, see Karl Mark, and Friedrich Engels (1983b) Selected Works in Three Volumes, Moscow: Progress Publishers (1983). Volume 2, p. 222.

بومول تبايناً هائلاً بين المجتمعات من حيث كيفية تخصيص رواد الأعمال لوقتهم ومواردهم. ببساطة، يقوم رواد الأعمال بدور الريادة، فهم يذهبون حيث تكون الفرصة سانحة. فإذا كان هناك أموال يمكن جنيها على حساب الآخرين في إطار الجريمة المنظمة مثلاً، أو البحث عن الريع كالاستفادة من الإعانات، فسنجد رواد الأعمال حاضرين، ويقومون بما يفعله رواد الأعمال الآخرون. وإذا أمكن جني الثروات من خلال ابتكار طرق جديدة لجعل الزبائن أفضل حالاً، فهناك أيضاً، سنجد رواد أعمال. وعندما يحرص الفلاسفة والقادة الأخلاقيون على التمييز بين الاثنين - تمجيد رواد الأعمال الذين يصنعون الثروة، وإدانة رواد الأعمال الذين يستحوذون عليها - فإنهم يساعدون على توجيه طاقة ريادة الأعمال في اتجاه إيجابي.

الإرث الذي خلفه سميث

رأينا كيف أن الخلفية المؤسسية تشجع الابتكار التكنولوجي، وتقسيم العمل، وتوسيع الأسواق، وأن الأشخاص يجب أن يشعروا بالأمان بالنسبة لممتلكاتهم حتى يستطيعوا إظهارها في السوق ضمن السلع المعروضة للبيع، وأن الاستثمار في المستقبل يتطلب الشعور بقدر كاف من الأمان. تساعد بعض طرق تخصيص حقوق الملكية على تكوين الثروة، في حين يُعيقها البعض الآخر. يتم تخصيص حقوق الملكية بطريقة واحدة في زيمبابوي بحيث يأخذ الرئيس موغابي ما يشاء، والنتيجة هي الفقر المدقع. على النقيض من ذلك، تُترجَم الملكية الخاصة المستقرة لوسائل الإنتاج في خلاصة أن الجيل الحالي أصبح أغنى من نظيره السابق تقريباً.

من السمات العامة للدول المزدهرة أنها تأخذ حقوق الملكية على محمل الجد. لكن بالنسبة لماركس، فإن ذلك لا معنى له. حلّل ماركس مجتمعات كباريس ولندن في القرن التاسع عشر، ورأى تبايناً مادياً صارخاً بين الأغنياء والفقراء. كان لدى كل من الرجل الغني والعامل الفقير في الملكية، لكن الحرية الرسمية التي يهدف المجتمع الليبرالي إلى توفيرها - التحرر من التدخل – لم تكن كافية. على سبيل المثال، لا يوجد قانون يمنعك من شراء منزل، لكن بالنسبة لماركس إذا كنت لا تستطيع دفع السعر الكامل للمنزل نقداً مقدماً، وإذا لم تتمكن من اقتراض المال لأن سعر الفائدة يصل إلى 60 في المائة، فإن هذه الحرية المزعومة التي يمنحك إياها القانون هي مجرد دعابة ثقيلة الظل. يقول الماركسيون إن الحرية الحقيقية هي مسألة ما يستطيع العمال الحصول عليه بالفعل. فأين توجد هذه الحرية "الحقيقية" في العالم؟ تاريخياً، تطورت المجتمعات التجارية لتصبح أكثر حرية بالمفهوم الماركسي، إذ يبدو أن الحريات القانونية كانت ممنوحة لجميع الطبقات التي أصبحت ثرية بما يكفي لتحقيق المزيد في حياتهم. هذا يحدث فعلاً ولكن كيف؟ بالنسبة لماركس، تكمن المشكلة في أن الفقراء قانونياً لديهم حقوق لكن ليس لديهم ملكية فعلية. هل من الممكن أن يكون ماركس قد نسي شيئاً ما لم يأخذه بعين الاعتبار؟ إن الأمر كذلك بالنسبة للخبير الاقتصادي البيروفي هيرناندو دي سوتو الذي رأى أن عكس اعتقاد ماركس يحدث في البلدان النامية. لاحظ دي سوتو أن الفقراء في بلدان مثل بيرو يمتلكون الكثير من الأصول الحقيقية، في حين تنقصهم الحقوق القانونية. بحسب تقدير دي سوتو، فإن أفقر الفقراء في العالم النامي

يتوفرون على 9.3 تريليون دولار من الأراضي، وهذا ما يعادل حجم الناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة في ذلك الوقت، وربما كان حجمه يعادل ألف مرة حجم ميزانية المساعدات الخارجية في العالم بأسره (باستثناء المساعدات العسكرية). لكن لماذا يوجد مثل هذا التناقض بين الغرب حيث قليل من البؤس في محيط من الرفاه، وبقية العالم حيث بعض من الرفاه في محيط من البؤس؟ إذا كان العمال في البلدان النامية يتوفرون على تريليونات الدولارات من الأراضي، فلماذا لا يزالون معدومين مقارنة بنظرائهم في الغرب؟

هناك فرق كبير بين التوفر على الأرض وامتلاكها, فالشخص الذي قد ينشئ سلسلة مطاعم مكسيكية في توكسون يبذل نفس الجهد لبيع الطعام محلي الصنع على جانب الطريق في ريف المكسيك. وفي الحالة الثانية هو لا يتوفر على ما يُثبت تأسيسه لمقاولة، إذ ليس لديه وثائق. بالنسبة للحكومة، مقاولته لا وجود لها. فعدم توفره على ملكية قانونية، لا يمكّنه من بيع الأسهم أو عقود الامتياز. لذلك، لا يمكنه زيادة رأس المال الاستثماري، بل لا يمكنه حتى الحصول على قرض لعدم وجود ضمانات قانونية لتأمين القرض. لن يجمع حتى ما يكفي من المال لبناء مسكن به مطبخ ومرحاض.

وفقًا لتحليل De Soto، يعمل رواد الأعمال الغربيون ضمن بنية تحتية يعترف بها القانون تُمكنهم من توسيع أعمالهم. من السهل نسبياً بالنسبة لهم الحصول على ترخيص تجاري، وبالتالي، يسهل عليهم أيضاً الحصول على قروض منخفضة التكلفة. هذه القروض قد شجعت على نمو البراعة البشرية في الغرب و يوماً ما، سيكون الحال هكذا في بقية أنحاء العالم.

دي سوتو محق في هذا الصدد. تخيل بلداً كبلدك بدون مؤسسات للإقراض العقاري. ففي هذه الحالة، أولئك الذين يستطيعون الدفع نقداً مقدماً هم الوحيدون الذين يمكنهم شراء منازل. هل ستتمكن أنت من شراء منزل؟ سيكون الجواب بالنفي على أغلب الظن. إذن ماذا ستفعل؟ هل ستستأجر شقة؟ على الأغلب لن تفعل. فمن يمكنه تحمل تكلفة بناء مبنى سكني في مثل هذا البلد إذا كان عليه دفع ثمن المبنى نقداً مقدماً؟ كيف سيكون شكل هذا البلد؟ لا توجد قروض عقارية ولا توجد وسيلة لأي شخص للحصول على قرض قليلة التكلفة. من المستحيل أن يشبه هذا العالم ما نسميه اليوم ببلاد الغرب. سيكون هذا البلد حتماً دولة نامية. يشبه دي سوتو حال هذا البلد بالبيرو.

في المناطق الريفية في بيرو، تعرف أنك تعبر من أرض مالك إلى أرض آخر لأن كلباً أخذ بالنباح. يقول دي سوتو: لا يمكنك اصطحاب كلبك إلى البنك! إذا كنت ترغب في الحصول على قرض، فأنت بحاجة إلى ضمانات حقيقية وموثّقة. لذا، فإن إجابة دي سوتو عن سبب نجاح الرأسمالية في الغرب وليس في أي مكان آخر هي أن الرأسمالية تعتمد على وجود الائتمان. للحصول على القروض، يجب على المرء أن ينشئ سنداً ثابتاً للضمانات حتى يتمكن المقرضون من تحمل مخاطر الإقراض بأسعار فائدة منخفضة.

يخلص دي سوتو إلى أن العولمة في حد ذاتها لم تفشل، بل أن دولًا معينة فشلت في "عولمة" رؤوس أموالها. لن تكون العولمة ناجحة بمجرد التقاء النخب. يرى دي سوتو أن رأس المال هو المصدر الحقيقي للإنتاجية، وبالتالي لثروة الأمم، لكنه يضيف أن استثمار رأس المال الأجنبي، على المدى الطويل، لن يكون مجدياً بما يكفي. لن تعُمَّ فوائد الرأسمالية الأطراف النائية من البلدان النامية حتى يتم وضع الأسس اللازمة للملكية القانونية. (وحتى هذا، نفترض أن دي سوتو De Soto سيتفق مع فكرتنا القائلة بأن هذا لن يكون سوى البداية).

هناك ثقافات تُروِّج لكره فكرة الشراء بالدين. غالباً ما يتم التسويق لفكرة الحصول على قرض عقاري من أجل شراء منزل في العشرينات من العمر على أنها أسوأ أشكال الجشع. لكن ما البديل؟ أين ستكون لو لم يكن بإمكان والديك اقتراض الأموال الكافية لشراء منزل؟ كان مفهوم إقراض المال، وفرض رسوم - تحصيل الفائدة - مقابل خدمة منح الزبائن قرضاً لشراء منزل، والاستثمار في شركة، وغيرها، ابتكاراً من بلاد الرافدين حوالي 3000 قبل الميلاد. لقد سهّلت القروض حركة واستثمار رأس المال منذ ذلك الحين. من المؤكد أن الدول الإسلامية كانت متقدمة على الغرب كثيراً في العلوم حتى بداية العصر الحديث، ثم حدث شيء ما منع العلوم الإسلامية من أن تتحوّل إلى نمو تكنولوجي واقتصادي. هناك بالطبع العديد من الأسباب خلف ذلك، ولكن أحد العوامل هو أن الشريعة الإسلامية تتعامل مع إقراض المال مقابل الفائدة باعتباره أمراً غير أخلاقي، وقد أعاقهم ذلك.

عندما تكون الحريات الرسمية كافية

رأى ماركس أن الرأسمالية المبكرة محصلتها صفر. رغم أنه كان مخطئاً، إلا أنه امتلك وجهة نظر. كان ماركس ينظر إلى ولادة الرأسمالية كمؤسسة غريبة. استناداً لما عايشه ماركس، فإن ساعات العمل في النسخة الأولى للرأسمالية قد امتدت إلى ست عشرة ساعة، بخلاف ما هي عليه اليوم، إذ تنحصر في ثماني ساعات فقط، وخمسة أيام فقط بدلاً من ستة أو سبعة. حسب المعايير الحالية، كانت رأسمالية عصر آدم سميث وكارل ماركس مروّعة مقارنة بما أفضت إليه في النهاية. يجب أن نندهش جميعاً من مدى تحسن ظروف العمل منذ عهد كارل ماركس. لم يستطع آدم سميث في عام 1776 ولا كارل ماركس في عام 1848 توقع أن أمد الحياة عند الطبقة العاملة سيتجاوز في يوم من الأيام خمسين عاماً. يتحدث بعض المنظرين السياسيين المعاصرين عن أن الاقتصاد الساكن ("حالة ثابتة") مرغوب فيه، كما لو أننا وصلنا إلى ذروة الابتكار التكنولوجي، والشيء الوحيد المتبقي لاكتشافه هو كيفية القيام بعمل أفضل لتوزيع ما ننتجه الآن. تحدث العامة في زمن فرانسيس بيكون (القرن السادس عشر الميلادي) كما لو أن كل شيء يستحق المعرفة كان مدركاً بالفعل بحلول (300 سنة قبل الميلاد). كما رأى بيكون (أحد مخترعي الأساليب الحديثة للعلم القائم على الملاحظة) في هذه الأشياء ضرباً من الجنون في الماضي.

إن التقدم له حتما كلفة. فعلى سبيل المثال، سمح لنا التقدم في العلوم أن نكون قادرين على طلاء منازلنا بشيء آخر غير الطلاء المعتمد على الرصاص. نحن سعداء لأننا تعلمنا ذلك، حتى وإن كنا نتمنى تعلمه في وقت أبكر. وعموماً، غالباً ما نتمنى لو أننا اكتشفنا ما يفيدنا في وقت سابق.

للمناقشة:

1. إذا كانت الأراضي الزراعية ذات قيمة كبيرة، فلماذا يتدفق الدعم من أولئك الذين لا يمتلكون مزارعاً لمن يمتلكونها؟

2. في اقتصادات السوق، يحصل الأفراد (المهندسون، رواد الأعمال، مقرضو المال، المخترعون) الذين يكتشفون كيفية جعل اليد العاملة غير الماهرة أكثر إنتاجية على رواتب أكثر من العمال غير المهرة أنفسهم. لماذا ؟

3. كيف يمكن للناس الوصول إلى أعظم الفنون والموسيقى والأدب في العالم؟ لماذا؟

4. ما مستوى الفضيلة عند الناس في مجتمعات السوق؟ مهما كانت إجابتك، ما الدليل (إن وجد) الذي سيجعلك تغير رأيك؟

5. لنفترض أننا وجدنا نظاماً مصرفياً معيناً يعمل بشكل جيد - وهو يعزز التجارة السلمية - في الولايات المتحدة وكندا، هل يترتب على ذلك أن صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي يجب أن يجبر البلدان الأفريقية وأوروبا الشرقية على تبني نظام أمريكا الشمالية؟ ما هي بعض المخاطر التي تواجه مؤسسات التصدير التي يبدو أنها تعمل بشكل جيد في سياق معين؟

6. ما مقدار الحرية الاقتصادية التي نريدها؟ لهذا السؤال أبعاد عدّة: هل يجب أن نكون أحراراً في شراء وبيع الكحول؟ الهيروين؟ الإجهاض؟ تعليم صنع أسلحة كيماوية أو نووية؟ هل يجب أن نكون أحراراً في التجارة مع أشخاص من دول أخرى؟ هل يجب أن يكون الموظفون أحراراً في البحث عن أرباب عمل يدفعون أكثر؟ هل يجب أن يكون أرباب العمل أحراراً في البحث عن موظفين أقل تكلفة؟ هل يجب أن يكون المصنعون أحراراً في تسويق منتجات جديدة قد تكون خطيرة؟ تحت أية ظروف؟ ما الذي قد يدّق ناقوس الخطر؟

7. هل يمكن جعل الشخص أقل حرية من خلال منحه خيار تولي وظيفة بأجر منخفض؟

8. اشرح بأسلوبك الخاص كلمة "ضمانات". ما الذي يتطلبه تحويل قطعة أرض إلى شيء يمكنك أخذه إلى أحد البنوك واستخدامه كضمان للاستفادة من القروض؟

13

الفصل الثالث عشر : حدود إمكانيات الإنتاج

لفهم التجارة، يجب أولاً تصور عالم بدون التجارة. حدود إمكانيات الإنتاج (PPF) هي تمثيل بياني لما هو ممكن، بالنظر إلى بعض الاعتبارات الأساسية. بعبارة أخرى، فإن PPF عبارة عن مجموعة من النقاط التي توضح العلاقة بين أقصى ما يمكن إنتاجه في ظل وجود كمية ثابتة من الموارد على مدى فترة زمنية معينة. تسمى هذه المنحنيات أحياناً "منحنيات إمكانيات الإنتاج" أو "حدود إمكانيات الإنتاج".

لنفترض وجود رجل يدعى روبرتو في جزيرة مهجورة، وهو يستطيع فقط إنتاج شيئين: الحطب والأسماك. موارده هي الجزيرة نفسها ووقته. إذا أمضى اليوم كله في جمع الحطب، سيجمع ثلاث حزم. إذا أمضى اليوم كله في الصيد، فسيصيد ستة أسماك.

بمجرد أن تفهم PPF، يمكنك استخدامها كأداة لتصور وفهم تأثير الموارد والإنتاجية على الرفاهية. يمكن أن يكون المنحنى مفيداً أيضاً عند دراسة مفهوم الميزة النسبية. غالباً ما تُستخدم PPF لشرح أشياء معقدة، لكننا نبدأ هنا منحنى إمكانيات الإنتاج لروبرتو في جزيرته المهجورة، حيث لا يوجد لدينا سوى شيئين، الخشب والأسماك. في الجدول 13.1، تم تنظيم إنتاج روبرتو وفقاً لما إذا كان يقضي يومه بالكامل في جمع الحطب أو في صيد الأسماك. لاحظ أنه يمكنه تخصيص بعض الأيام الستة لجمع الحطب وبعضها لصيد الأسماك. يصف الصف الأول من الجدول إنتاج روبرتو إذا أمضى ستة أيام في جمع الأخشاب ولم يصطد أبداً. يتمكن إذن من الحصول على ثماني عشرة حزمة من الخشب، لكن وفاضه يبقى خالياً من الأسماك. يخصص الصف التالي خمسة أيام لجمع الحطب ويوما واحداً للصيد، وهكذا.

	عدد الأيام المقضية في إنتاج الخشب	إنتاج ثلاث حزم من الخشب في اليوم الواحد	عدد الأيام المقضية في صيد السمك	اصطياد ست سمكات في اليوم الواحد
ستة أيام في إنتاج الخشب	6	18	0	0
خمسة أيام في إنتاج الخشب، يوم واحد في صيد السمك	5		1	
أربعة أيام في إنتاج الخشب، يومان في صيد السمك	4		2	
ثلاثة أيام في إنتاج الخشب، ثلاثة أيام في صيد السمك	3		3	
يومان في إنتاج الخشب، أربعة أيام في صيد السمك	2		4	

يوم واحد في إنتاج الخشب، خمسة أيام في صيد السمك	1		5	
ستة أيام في صيد السمك	0	0	6	36

الجدول 13.1. تحديد إمكانيات إنتاج روبرتو على مدار ستة أيام.

إنتاج ثلاثة حزم من الخشب في اليوم الواحد	إنتاج ست سمكات في اليوم الواحد
18	0
15	6
12	12
9	18
6	24
3	30
0	36

الجدول 13.2. احتمالات إنتاج روبرتو على مدى ستة أيام.

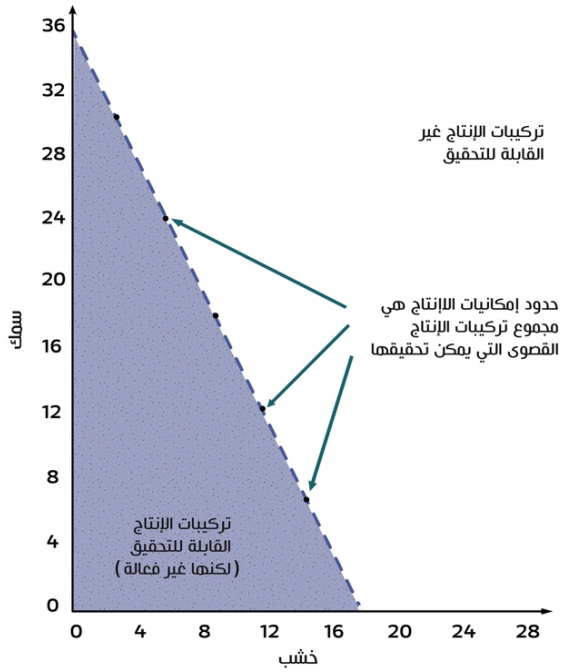
إذا قمنا بملء الفراغ في الجدول، فنلاحظ أنه مع تحول روبرتو من جمع الأخشاب إلى صيد الأسماك، فإن عدد الأسماك التي يتم اصطيادها يزيد كلما تناقصت كمية الأخشاب التي تم جمعها. تمثل أزواج الأرقام هذه (كمية الخشب، عدد الأسماك) أقصى إنتاج يمكنه تحقيقه بالنظر إلى الطريقة التي يستغل بها وقته. ويمكن لروبرتو اختيار إنتاج أقل من ذلك. كان سينتج أقل إذا قرر أن يأخذ يوم عطلة مثلاً.

لنفترض أنه إذا كان روبرتو في أقصى قدرة إنتاجية لديه وقرر جمع الحطب لمدة ثلاثة أيام والصيد لمدة ثلاثة أيام، فإنه سيجمع تسع حزم من الخشب ويصطاد ثماني عشرة سمكة.

الطريقة الوحيدة التي يمكن لروبرتو من خلالها الحصول على المزيد من الأسماك هي تخصيص المزيد من الأيام لصيد الأسماك، مما يعني التخلي عن الوقت المخصص لجمع الحطب. إذا زاد من وقت الصيد ليوم واحد، فستكلفه تلك الأسماك الإضافية الست ثلاث حزم من الخشب. عندما يكون في ذروة إنتاجيته، عليه أن يتخلى عن ثلاث حزم من الخشب ليحصل على ستة أسماك أخرى. حتى لو كان على استعداد لتقسيم يومه بين النشاطين، فإن كل سمكة يصطادها ستكلفه نصف حزمة من الخشب. بعبارة أخرى، فإن اختيار إنتاج سمكة أخرى له تكلفة، تكلفة فرصة بديلة والتي هي نصف حزمة من الخشب. وينطبق الشيء نفسه إذا كان يريد إنتاج المزيد من الخشب. تكلفة الفرصة البديلة لإنتاج حزمة أخرى من الخشب هي سمكتان.

يوضح الجدول 13.1 هذه العلاقة بوضوح، لكن التمثيل البياني هذه المعلومات يجعل الأمر أكثر وضوحاً. يوضح الشكل 13.1 كيف تبدو هذه المعلومات في شكل رسوم بيانية إذا وضعنا حزماً من الخشب على المحور الأفقي أو المحور الأفقي والسمك على المحور الرأسي أو المحور الرأسي. هذا الرسم البياني يمثل PPF.

كل شيء على يسار الخط هو إنتاج محتمل، وكل شيء على يمينه هو إنتاج مستحيل. تمثل جميع النقاط الموجودة على الخط بالضبط أكبر عدد ممكن من الأسماك ومن حزم الخشب التي يمكن لروبرتو إنتاجهما، ويبقى الخيار له.



الشكل 13.1. حدود إمكانيات الإنتاج لروبرتو

الانحدار السلبي ل PPF

محدودية الموارد تجعل انحدار PPF سلبياً. إن الميل هو نسبة التغير في متغير المحور y أي الأسماك، مقسوم على تغيّر متغير المحور x أي الخشب. نطلق على ذلك اسم "الصعود على المدى". يشير المنحدر السلبي إلى أنه بمجرد وصول روبرتو إلى الحد الأقصى للإنتاج، توجد كلفة فرصة بديلة، أو مقايضة، لزيادة إنتاج سلعة واحدة. وكون الخط مستقيماً، فهذا يعني أن كلفة الفرصة البديلة ثابتة في كل مستوى من مستويات الإنتاج.

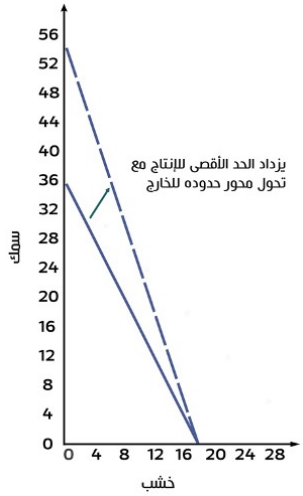
مع وجود الأسماك على المحور الرأسي والخشب على المحور الأفقي، يكون منحدر PPF لروبرتو ثابتاً قيمته "2-". إذا تم تبديل المحاور، فسيكون المنحدر بقيمة "½-" .لكن هذا يعني ببساطة نفس الشيء بطريقتين

مختلفتين. إن تفسير المنحدر على أنه كلفة الفرصة البديلة لسلعة مقابل الأخرى هو صحيح بغض النظر عن كيفية تحديد المحاور. بعبارات بسيطة، إن كلفة الفرصة البديلة لحزمة من الخشب هي سمكتان، وتكلفة الفرصة البديلة لسمكة واحدة هي نصف حزمة من الخشب. تذكر أن روبرتو يمكنه دائماً اختيار إنتاج أقل من هذه الأزواج كلها من خلال اتخاذ قرار بالعمل أقل من ستة أيام كاملة. يتم تمثيل نقص توظيف موارده على أنه أي نقطة داخل PPF، وهي المنطقة المظللة بالشكل 13.1.

إن كل شيء على يمين الخط هو بعيد المنال كالإمكانيات للإنتاج، إلا أنه ليس بعيد المنال كالإمكانيات للاستهلاك. يستطيع روبرتو أن يستهلك أخشاباً وأسماكاً أكثر مما يستطيع إنتاجه من خلال التجارة. ومع ذلك، لا تزال هناك بعض الأشياء التي يجب مراعاتها. إن أي شيء يغيّر القدرة الإنتاجية لروبرتو، سواء كان ذلك جيداً أو سيئاً، سيغيّر من حدود إمكانيات الإنتاج الخاصة به، وذلك بطريقتين.

محور حدود إمكانيات الإنتاج

لنفترض أن روبرتو يتجول على جزيرته ليلتقط الحطب، فإذا به يجد شبكة صيد. هذا يوم حظ روبرتو لأنه يستطيع الآن صيد المزيد من الأسماك. فبشبكته الجديدة، يمكنه صيد تسع أسماك في اليوم بدلاً من ست. سيؤدي هذا إلى زيادة إنتاج روبرتو من الأسماك، لكن قدرته على جمع الحطب لن تتغير. ومع ذلك، سيصبح أفضل حالاً. إذا أمضى ستة أيام في الصيد بشبكته الجديدة، يمكنه الآن صيد 54 سمكة! عندما يؤثر التغيير على إنتاج شيء واحد فقط، كما هو الحال مع وجود الشبكة، فإن PPF يتمحور نحو الخارج مع وجود تأثير إيجابي، وإلى الداخل إذا كان التأثيرُ سلبياً. يوضح الشكل 13.2 محوراً إيجابياً في PPF لروبرتو عندما تتحسن قدرته على صيد الأسماك.



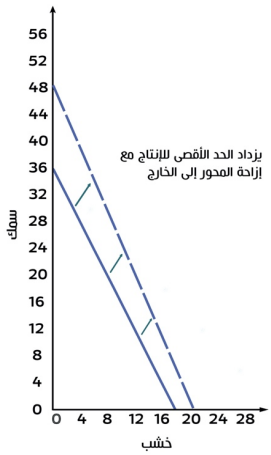
الشكل 13.2. PPF لروبرتو بعد اكتشاف شبكة الصيد

انتقال حدود إمكانيات الإنتاج

يعني ذلك أن قدرة روبرتو على فعل كل شيء يمكن أن تتغير للأفضل أو للأسوأ. يمكن لروبرتو اكتشاف ركن جديد من الجزيرة به جميع أنواع الأخشاب في متناول اليد وأيضاً مكان أفضل لصيد الأسماك. سيكون هذا تحولاً إيجابياً في PPF الخاص به. كما يمكن أن يُصاب روبرتو بالتواء في الكاحل، مما قد يؤدي إلى تغيير سلبي في PPF. تذكر أن PPF هو مجرد تمثيل بياني للوضع الأساسي لروبرتو. عندما تتغير تفاصيل وضعه، فيتغير هو أيضاً.

إذا تحكمنا في تعداد الساكنة، يمكن أن يشير PPF إلى الثروة النسبية للمجتمع، تماماً كما لاحظنا مع روبرتو في مثالنا البسيط. تشير المحاور والانتقالات إلى الخارج إلى زيادة في الثروة، بينما تشير المحاور والانتقالات إلى الداخل إلى تناقص الثروة.

على الأقل من الناحية النظرية، تعتبر إمكانيات الإنتاج نسبياً ذات نتائج مباشرة، لكن السؤال الحقيقي دائماً ما يتعلّق بما سينتجه المجتمع بالفعل وما الذي سيستهلكه. ليس من الغريب أن تصبح حدود إمكانيات الإنتاج الفعلية أكثر تعقيداً مما كانت عليه في مثال روبرتو. ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى أن كلفة الفرصة البديلة، التي تقع في قلب PPF، ليست ثابتة في العادة. في كثير من الأحيان، تتزايد كلفة الفرصة البديلة. في حال ثبات كلفة الفرصة البديلة، فإن PPF الخاص بروبرتو هو ببساطة خط مستقيم. لكن الواقع سيُظهر أن روبرتو يمكنه جمع عدد لا بأس به من حزم الخشب في البداية، لكن العثور على هذا الخشب يصعب كلما قام بجمع المزيد. نفس الشيء ينطبق على الأسماك أيضاً. هذا يزيد من كلفة الفرصة البديلة. إن PPF الذي يأخذ كلفة الفرصة البديلة المتزايدة في الاعتبار له خطوط منحنية غير مستقيمة. يختلف المنحدر على طول الخط، وتزداد القيمة المطلقة أثناء التحرك من اليسار إلى اليمين (من أجل x الجيد، الناتج على المحور الأفقي)، وتزداد القيمة المطلقة للميل المعكوس أثناء التحرك من اليمين إلى اليسار (من أجل y جيد، الإخراج على المحور الرأسي).



الشكل 13.3. PPF لروبرتو مع زيادة إجمالية في القدرة الإنتاجية

للمناقشة :

1. ما الذي يظهره منحنى إمكانيات الإنتاج؟ كيف يمكنك تحديد ما إذا كان الإنتاج يستخدم الموارد بكفاءة؟

2. افترض أنه يمكنك إنتاج الهامبرغر أو البطاطس المقلية. قم بتمثيل هذا الموقف باستخدام PPF ووصف ما يظهره الشكل.

3. ما الفرق بين محور PPF وانتقال PPF.

14

الفصل الرابع عشر : التقدم المزعوم

يقول البعض أن الحروب والكوارث الطبيعية مفيدة للاقتصادات أحياناً. فهي تساعد المجتمع على إحراز تقدم بخلقها لفرص عمل. هل يمكن أن يكون ذلك صحيحاً؟ هل الدمار مفيد للاقتصاد؟ دعونا نفكر في الأمر. عندما تضرب كارثة مثل الإعصار، يكون مسار تدميرها واسع النطاق وواضحاً. في أعقابه، يعيد الناس البناء كما العادة. عندما يقومون بذلك، فإنهم يوظفون عمال البناء وعمال الأسقف والمحاسبين وخبراء تسوية التأمين وغيرهم. كتب الفيلسوف والسياسي الفرنسي فريديريك باستيا عن هذه الظاهرة في أربعينيات القرن التاسع عشر. لقد مدح دور الحكومة في تأمين حدود فرنسا، وصيانة الطرق، وتوفير عدد من الوظائف الأساسية الأخرى، لكنه تساءل أيضاً، هل يجب أن نعتمد على الحكومة حقاً في خلق مناصب الشغل؟ مقال باستيا عن "ما يُرى وما لا يُرى" مهم في هذا الصدد. (زر موقعنا عبر الإنترنت للحصول على نسخة مختصرة منه).

يدعونا باستيا أن نتخيل أن شخصاً ما يكسر نافذة. يتم إذن تعيين شخص آخر لإصلاحها. لنفترض أن الشخص الذي يصلح النوافذ يتقاضى ستة فرنكات مقابل الخدمة، تلك هي الكلفة التي يمكن إدراكها بسهولة، والفائدة التي يمكن أيضاً إدراكها هي أن النافذة سيتم إصلاحها. يقوم باستيا بتحليل أعمق للوصول إلى ما لا يُدرَك (غير المرئي).

يشير باستيا إلى نقطة مثيرة للاهتمام. إنه يشير إلى وجود كلفة غير مرئية، وهي أن الفرنكات الستة التي تم إنفاقها على إصلاح النافذة كانت ستُستخدم لولا ذلك لتوظيف شخص آخر للقيام بشيء آخر. لذلك، إذا أردنا أن نفهم الصورة بأكملها يجب طرح التساؤل التالي: ما هو التأثير الصافي لاستخدام ستة فرنكات؟ ما هي الكلفة؟ إنها كل ما كانت لتنتجه الفرنكات الستة ولم يتم إنتاجه. تميل كلفة الفرصة إلى أن تكون غير مرئية، فهذا ما كان يمكن فعله بالمال.

ما يزيد مخزون الثروة هو إنجاز العمل، أما كسر النوافذ فهو عكس إنجاز العمل تماماً. كسر النوافذ هو التراجع عن العمل، مما يجعل من الضروري تكراره مرة أخرى. لذلك، كان باستيا يستغرب لقول الناس إن هناك جانباً مضيئاً للكوارث الطبيعية. أدرك باستيا أن الحكومة تأتي ببرامجَ لخلق فرص شغل، لكنه ذكّر بشيء مهم، إن الهدف من الوظائف هو خلق الثروة. فإعادة بناء مدينة مثل نيو أورليانز في أعقاب الإعصار ليس وسيلة لتكوين الثروة. إن إعادة الإعمار أمر جيد، لكن الحاجة إلى إعادة الإعمار أمر سيء. إذا لم تتضرر نيو أورليانز، لكان هذا العمل قد ذهب إلى تكوين ثروة جديدة بدلاً من إعادة بناء ما فُقد.

أراد باستيا من قُرائه أن يفكروا فيما يُرى وما هو واضح. لكنه كان قلقاً أيضاً بشأن الكلفة غير المرئية، الكلفة التي لم نلاحظها. وقال إن هذه الكلفة غير المرئية ستبدو صغيرة، ليس لأنها في الواقع صغيرة، ولكن لأنها موزعة بين كثير من الناس على شكل ضرائب، وبالتالي فهي مخفية عن الأنظار. لم يقل باستيا قط أنه لا ينبغي أن يكون لدينا حكومة، كما لم يقل أبداً أن الحكومة باهظة الثمن، بل طرح سؤالاً محدداً: ما هي كلفة الفرصة البديلة لخلق منصب شغل؟

لماذا لم يجعل إعصار كاترينا نيو أورلينز غنية؟ كان إعصار كاترينا من الدرجة الخامسة وضرب نيو أورليانز سنة 2005، وكان من أكثر الكوارث الطبيعية تدميراً في التاريخ الأمريكي، حيث أثّر على أكثر من 93000 ميل مربع، وجعل حوالي 300 ألف منزل غير صالح للسكن، وخلَّف 118 مليون متر مكعب من الحطام. كان يتعين بذل الكثير من الجهد والعمل، فكيف كان من المفترض أن يخلق العمل الثروة في هكذا حالة!

عندما يتم تدمير الثروة بسبب كارثة طبيعية أو أي شيء آخر، يتعين علينا إعادة الإعمار، لكننا لا نحرز تقدماً. نحن نتعامل فقط مع الانتكاسة بأفضل ما نستطيع. إن جهود إعادة الإعمار هي ببساطة كفاح للعودة إلى ما كنا عليه قبل وقوع الكارثة. سوف تتغلب نيو أورليانز على إعصار كاترينا دون أدنى شك، لكنها لن تكون غنية كما كانت لتكون عليه لو لم يحدث الإعصار، و الأمر صحيح أيضاً بالنسبة للولايات المتحدة ككل. من منظور باستيا، مثلت نيو أورليانز نافذة عملاقة محطمة. وكلنا نميل إلى التفكير في النوافذ المكسورة بشكل غير صحيح، بسبب ما يُرى وما لا يُرى. فنحن نرى نافذة مكسورة تحتاج إلى إصلاح، ونرى أن الزجاج الذي يصلحها يوفر فرصاً للشغل، وبالتالي لتوفير الدخل. لكن ما الذي لا نراه؟

يريدنا باستيا أن نفكر في العامل الخفي، الشخص (أو الأشخاص) الذي كان سيتم توظيفه بقيمة كلفة الزجاج إن لم تكن النافذة قد كسرت. كان صاحب المتجر سيستخدم هذا المال في شيء آخر، لشراء بِدلة، أو اقتناء لحم للعشاء، أو ابتياع لافتة جديدة لمحل عمله. من هو إذن الخاسر الأكبر بعد تحطم النافذة؟ في بادئ الأمر يبدو أنه صاحب المحل، ولكن الأمر يشمل أيضاً الخياط والجزار وصانع اللافتات. وعندما نعتقد أن الحكومة يمكنها ببساطة خلق الوظائف، وبالتالي خلق الثروة، فإننا لا نأخذ بعين الاعتبار أياً منها.

بالفطرة، لا أحد يعتقد أن كسر نوافذ الحي سيكون مفيداً للاقتصاد، حتى لو كان زجاج الحي سيعاد استعماله. يوجد أشخاص بحاجة للعمل، ماذا سنفعل حِيال ذلك؟ بقطع جميع الإطارات على جميع السيارات لإبقاء متجر الإطارات شغالاً؟ هل نقوم بحرق محل البقالة أو بحفر الشوارع؟ سنحصل بالتأكيد على المزيد من فرص العمل، لكن الجميع سيكونون أسوأ حالاً. وفي المحصّلة، سنخسر الأمر الجديد والنافع: الثروة الفعلية.

خطوتان للخلف، خطوة واحدة للأمام

يسخر باستيا من فكرة "تحفيز الاقتصاد" من خلال إخراج الأموال من الاقتصاد ثم إعادة وضعها فيه. ماذا لو طلبنا من المعنيين بالأمر أن يتحملوا مسؤولية خلق فرص العمل الخاصة عن طريق كسر النوافذ بأنفسهم أو إتلاف الإطارات؟ هل يجب أن نشجعهم على أخذ هذه المبادرة؟ عادة ما نفكر في هذه الأشياء على أنها جرائم، ولكن إذا كان التدمير مفيداً للاقتصاد، فلماذا لا نسمح لهم بالمبادرة؟

بدلاً من تحطيم جميع النوافذ وإتلاف جميع الإطارات، يمكن للحي أن يتظاهر بحدوث ذلك ويدفع لمحلات الزجاج والإطارات كما لو كانت خدماتهم مطلوبة. من الواضح أن هذا أفضل من التسبب في ضرر لتحفيز الاقتصاد، لكن الفكرة مع ذلك لا تزال غير مقبولة، فالناس سينفقون أموالهم في إصلاح الأشياء التي تحتاج إلى إصلاح، زيادة على الأشياء التي يريدونها ويستمتعون بها. ومن هنا تنشأ الثروة.

احذر من خلق الوظائف

يستغرق حفر خندق باستخدام جرافة ساعة واحدة فقط. إذا كنت تعتقد أن ثروة الأمة مصدرها خلق الوظائف، فيمكن إذن خلق الكثير من الثروة من خلال التخلص من الجرافة واستخدام عشرة عمال بدلاً من ذلك لحفر الخندق باستخدام مجارف على مدار يوم كامل، أو لربما كان من الأفضل التخلص من المجارف واستخدام مائة عامل لقضاء أسبوع كامل في حفر نفس الخندق بالملاعق. استبدال الجرافات بالمجارف سيخلق فرص عمل، وسيكون استبدال المجارف بالملاعق أفضل إذا كان الهدف هو خلق فرص عمل.

لعبة الدائرة

يجعل العمل البلد أكثر ثراء لأنه يضيف إلى رصيد الثروة، في حين يؤدي تدمير الثروة إلى العمل، ولكنه يخطئ الهدف. إن إضافة خدمات جديدة إلى الاقتصاد يدفع به خطوة إلى الأمام. عندما تقع أية كارثة، سواء كانت طبيعية أو مُفتَعَلة، فهي تشكل خطوة إلى الوراء. إذا كان اتخاذ خطوة إلى الأمام أمراً جيداً، فيجب ألا يكون مسبوقاً بالتراجع. إليكم توضيح آخر (من آلية الحرية لديفيد فريدمان):

تخيل دائرة تتكون من 100 من دافعي الضرائب و أنت الجابي. تتجول في الدائرة، وتأخذ بنساً واحداً من كل منهم، ثم تختار دافع ضرائب واحداً من بين المائة وتعطيه مكسباً غير متوقع قدره 50 سنتاً. هذا الشخص حتماً سيشعر بالسعادة، ويعتقد أن الضرائب شيء جيد ومتوازن.

افعل نفس الشيء الآن مئات المرات، واختر شخصاً مختلفاً في كل مرة مقابل ربح غير متوقع قدره 50 سنتاً. في النهاية، أخذنا مائة من كل دافع ضرائب، وأعطينا خمسين لكل منهم، والجميع سعداء ويعتقدون أن الضرائب شيء جيد و متوازن. ما سر سعادتهم؟ لأنهم يرون أن 50 سنتاً مكسب غير متوقع، وربما يعولون عليه. إنهم لا يرون المائة سنتات التي دفعوها مقابل تلك الزيادة المفاجئة البالغة 50 سنتاً لأن مائة سنت تم أخذها منهم سنتاً واحداً في كل مرة. فالطريقة التي تجمع بها البنسات غير مرئية.

طبّق لعبة الدائرة لديفيد فريدمان على نظرية النافذة المكسورة لباستيا. تجول في الدائرة، وحطم مائة نافذة، وأسعد عامل الزجاج. تجول مرة أخرى محطماً مائة إطار، وأسعد صاحب متجر الإطارات. في النهاية، سيعمل الجميع، ويسعَد الجميع بالحصول على عمل، لكن سيكونون جميعهم أفقر مما كانوا عليه. إنهم يشعرون بأنهم محظوظون لأن لديهم وظائف لأن هذه هي الطريقة الوحيدة التي يمكنهم من خلالها تحمل تكاليف جميع الأضرار التي لحقت بممتلكاتهم. لكن لا يوجد جانب إيجابي للعمل الإضافي لمجرد البقاء واقفاً على قدميك بدلاً من العمل لإضافة شيء جديد إلى مخزون ثروة المجتمع.

للمناقشة :

1. فيما يلي أسباب استخدام أموال الضرائب لدفع رواتب عالية للموظفين العموميين، حدد من منها يعتبره باستيا سلبياً؟

أ. خلق الوظائف.
ب. جذب المزيد من الموهوبين نحو الخدمة العامة.
ج. زيادة عائدات الضرائب.
د. الحاجة لإحراز تقدم في الأشغال العامة.

سؤال صعب لأن جميع الإجابات تخفي جزءاً من الحقيقة. ومع ذلك، فإن إجابة واحدة أدّق من الإجابات الأخرى.

2. ما هي الكلفة غير المرئية لاستخدام الضرائب لخلق فرص عمل؟

أ. كلفة المعاملة.
ب. الكلفة الخارجية.
ج. كلفة الفرصة البديلة.
د. صافي الكلفة الإجمالية.

3. استنادا إلى باستيا، لماذا لا يؤدي توظيف الجنود بأموال الضرائب إلى تحفيز الاقتصاد وخلق فرص عمل؟

السؤال صعب مرة أخرى، لأن كل إجابة بها شيء من الحقيقة. و مع ذلك، إذا فهمت مقصد باستيا، فسترى أن إجابة واحدة أدقّ من غيرها.

أ. السياسيون الفاسدون الذين يسرقون الأموال ويحولون دون وصولها إلى الجنود.
ب. لا يقوم الجنود بعمل منتج.
ج. ينفق الجنود الكثير من الأموال في الخارج، مما يزيد من العجز التجاري.
د. كان لابد من نزع أموال الضرائب من القطاع الإنتاجي.

4. فكر في مجموعتين تقومان ببناء منزل في الفترة 1. في الفترة 2، بَنَت المجموعة "أ" منزلًا آخر يحمل الرقم 2. في نفس الوقت، قامت المجموعة "ب" بتدمير المنزل رقم 1 وإعادة بنائه. ثم في الفترة 3، قامت المجموعة "أ" ببناء المنزل رقم 3، بينما قامت المجموعة "ب" بالهدم وإعادة بناء المنزل رقم 1 مرة أخرى. ثم في الفترة 4، قامت المجموعة "أ" ببناء المنزل رقم 4، والمجموعة "ب" تهدم وتعيد بناء المنزل رقم 1. إذا كنت قادراً على مراقبة كلا

المجموعتين، فإن كلفة الفرصة البديلة تصبح واضحة للعيان. لذا، يسألك باستيا، هل هناك بالفعل تفسير إيجابي للتواجد في المجموعة "ب"، وعدم إنشاء أكثر من المنزل رقم 1؟

5. تخيل بلداً يضربه إعصار كبير كل يوم، من الواضح أن ذلك لن يجعله غنياً. لم لا؟ فمن المؤكد أنه ذلك سيخلق فرص عمل. إذا كانت التدمير مرة واحدة أمراً جيداً، فلماذا ليس من المثالي أن يتم ذلك كل يوم؟ أو إذا لم يكن هناك جانب إيجابي للتدمير ولو مرة واحدة، فلماذا يكون خلق الوظائف شيئاً إيجابياً؟

6. اشرح مغالطة "النافذة المكسورة". ما المغالطة التي ينطوي عليها التفكير في أن كسر الأشياء هو شكل من أشكال تكوين الثروة؟ ما المغالطة التي ينطوي عليها التفكير في أن "خطوتين إلى الوراء، وخطوة للأمام" لها نفس تداعيات خطوة واحدة إلى الأمام؟ فكر في ذلك على أنه مسألة كلفة غير مرئية.

الجزء الثالث
فهم التجارة

تجعلنا التجارة مفيدين لبعضنا البعض، فعندما يتبادل الناس السلع والخدمات، يصبح كل شخص منهم أفضل حالاً. باختصار، كلما زاد عدد الأشخاص الممارسين للتجارة، كلما ازدهرت مجتمعاتهم. ولكن كيف نتوصل للاتفاق على شروط التبادل، كيف نتوصل إلى تسوية بشأن الأسعار التي يتم بها تبادل خدماتنا؟ هل تغيرات الأسعار متوقعة؟ هل يمكن جعلها أكثر قابلية لذلك؟ ما هو الفائض في التعاون؟ كيف يتم خلقه و توزيعه؟ كيف تتأثر هذه الأشياء كلها بتنظيم السوق وسيرورة الأحداث؟

15

الفصل الخامس عشر : شروط التجارة

تطرقنا سابقا للتجارة والتبادل بشكل عام، وتوصّلنا لفكرة أن الأمر يتعلق بالمنفعة المتبادلة. إن التجارة المفيدة للطرفين تعتمد على عوامل شتى مثل الاختلاف بين الأشخاص، القدرة على التواصل، القدرة على النقل، والإطار المؤسسي الذي يبعث على الثقة.

التشكيلات غير المتجانسة

تشير هذه العبارة غير المألوفة إلى فكرة بسيطة مفادها أن الناس ليسوا متشابهين، وأن ما يقدمونه ليس كذلك أيضاً. إذا كان الجميع راغباً في بيع المسامير وشراء الزبدة، ولكن لم يجلب أحد أي زبدة ليبيعها، فستكون التشكيلة متجانسة، والسوق المتجانس يُضعِف إمكانية تحقيق المكاسب من التجارة. عندما يرغب الأشخاص في أشياء مختلفة، ويعرضون في مقابل ذلك بضائع مغايرة، تصبح احتمالية تحقيق مكاسب من التجارة أكبر.

إلا أنه حتى مع وجود تشكيلات متجانسة، يمكن أن تتم عملية التجارة. تخيل أن كلا من "بول" و"ليونارد" يمتلكان سيارتين نادرتين: بورش و لامبورغيني. سيارتا بورش لهما نفس العمر واللون والطراز وهما في حالة ممتازة، وينطبق الشيء نفسه على سيارتي لامبورغيني. التشكيلة إذن متجانسة (كلاهما له سيارة من كل صنف)، فبالتالي، لا مجال للتجارة هنا. ولكن هناك احتمال وارد: قد يعتقد كل من بول وليونارد أنه سيكون من الأفضل لهما امتلاك سيارتين متطابقتين بدلاً من امتلاك واحدة من كل صنف. لذلك، حتى لو كان لدى بول وليونارد حزم متطابقة، فلا يزال من الممكن تحقيق مكاسب من التجارة. ومع ذلك، وبشكل عام، يزيد عدم التجانس من إمكانية تحقيق مكاسب من التجارة.

التواصل

يحتاج الناس إلى التواصل للتمكن من خوض غمار التجارة. يجب أن يكونوا قادرين على تقديم العروض، ومناقشة السعر أو شروط التجارة، وطرح الأسئلة والإجابة عليها. فكر في مدى صعوبة شراء المواد الأساسية إذا كنت لا تستطيع التحدث باللغة المحلية، أنت تحتاج إذن للمساعدة حتى في قراءة الملصق لمعرفة ما إذا كنت تشتري الزبادي أو القشدة. غالباً ما نعتبر أن التواصل والمعرفة الخلفية المشتركة أمر بديهي.

التسليم

التواصل شيء، والتسليم شيء آخر. تفترض التجارة مسبقاً أطرافاً يمكنها الوفاء بما وعدت به. يجب أن يكون المنتَج متاحاً، وقد تكون هناك حاجة إلى توفير أدوات للتغليف والنقل، كما قد يتطلب نقل المنتج تخزينه أو تبريده أو تأمينه.

المؤسسات

يُعَوَّل على المؤسسات عملية تأطير التوقعات المتبادلة. فهي ضرورية لحدوث عملية التجارة. لاحظنا أن التقدم البشري يعمل من خلال تطوير مؤسسات الثقة. يعد قانون العقود والتحكيم القضائي والتأمين من بين المؤسسات التي مهدت الطريق لنكون قادرين على الثقة ببعضنا البعض، وتُمهد هذه الثقة بدورها الطريق لتحقيق مزيد من التجارة.

تحقيق المكاسب المشتركة

تكمن أحد الشروط الأساسية الأخرى للتجارة في كون المكاسب المتبادلة يجب أن تكون ممكنة ويمكن التنبؤ بها. يحتاج الأفراد إلى رؤية أنهم سيكونون أفضل حالاً بعد الخوض في تلك العملية.

للمناقشة :

1. ما هي بعض الشروط المسبقة التي تسهل التجارة؟ أي منها ضروري؟
2. ما هي الشروط التي قد تمنع من حدوث التجارة؟ هل يمكن التغلب على هذه الظروف؟
3. ما هو الفرق بين التجانس وعدمه؟

16

الفصل السادس عشر : الميزة النسبية

الميزة النسبية هي تطبيق لكلفة الفرصة البديلة. ببساطة، تعتبر الكلفة الأكثر انخفاضاً للفرصة ميزةً نسبيةً في إنتاج تلك الخدمة.

كيف ستكسب لقمة العيش وتساهم في مجتمعك؟ للإجابة على هذا السؤال، عليك أن تجد ميزتك النسبية. الفكرة الأساسية في اقتصاد السوق، هي أنك لست بحاجة إلى أن تكون الأفضل على الإطلاق من أجل تحقيق النجاح. كل ما تحتاجه هو أن يكون لديك شيء ما تساهم به، وفي الحقيقة، كل شخص لديه شيء ما ليقدمه. يتمتع كل فرد بميزة نسبية طالما أن هناك اختلافات بين الأشخاص.

كيف يمكننا التأكد؟ لنبدأ بالسؤال عن سبب تعاطي الناس للتجارة. لماذا يتخصص الناس في تقديم خدمة دون أخرى؟ يكمن السر في الميزة النسبية.

نفترض أن ليبرون جيمس هو أفضل لاعب كرة سلة في العالم. ليس من الصعب أن نتخيل أنه إذا أراد ليبرون من الممكن أن يكون الأفضل في حالة ما اختار أن يصبح بائعاً في متجر البقالة. هو أكثر طولاً منك وأكثر قوة، لديه ذراعان طويلتان كذلك. لذا، إذا كانت الميزة المطلقة هي ما يؤخذ بعين الاعتبار، فإن ليبرون سيتفوق عليك في كلتا الحالتين. لكن الحقيقة أن الميزة المطلقة ليست هي الأهم. لا يستطيع ليبرون التنافس معك على وظيفة بائع في متجر البقالة، لأنه لا يريد منافستك. فالوقت الذي يقضيه ليبرون في ترفيه الناس في ملاعب كرة السلة يعد ثميناً للغاية بالنسبة له، لن يأخذ منه للتنافس على وظيفتك في متجر البقالة. في الحقيقة، لديك ميزة كبيرة، لكن ميزتك هي ميزة نسبية وليست مطلقة. لا يمكنك التنافس مع ليبرون في ملعب كرة السلة، لكنك تستطيع إيجاد مكانتك في مكان ما. وبمجرد أن تجدها، ستعرف أن ليبرون لا يمكنه منافستك في مجال تخصصك.

يتمتع كل فرد وكل بلد بمزاياه النسبية. بمجرد أن نجد ميزتنا النسبية، ننتج تلك الأشياء التي يمكننا إنتاجها، ونحصل على تلك الأشياء التي لا يمكننا إنتاجها عن طريق التجارة. بإمكان التجارة أن تسمح للبلدان باستهلاك بمستوى أعلى من قدرتها الإنتاجية، أي PPF الخاص بها. مفهوم الميزة النسبية نستنتجه بالفطرة السليمة، وفي ذلك "إثبات للمفهوم" بشقه الاقتصادي. لبرهنة المفهوم من الناحية الرياضية، نعود إلى جزيرة روبرتو، حيث يوشك هذا الأخير ألا يبقى وحيداً.

روبيرتو

لا يزال بإمكان روبرتو إنتاج شيئين فقط: الحطب والأسماك. إذا أمضى اليوم بأكمله في جمع الحطب، يمكنه جمع ثلاث حزم، أما إذا أمضاه في الصيد، فإنه يحصل على ست سمكات. باستعمال جدول لإمكانيات إنتاج روبرتو على مدار ستة أيام، فيمكننا رؤية النطاق الكامل لقدرته الإنتاجية.

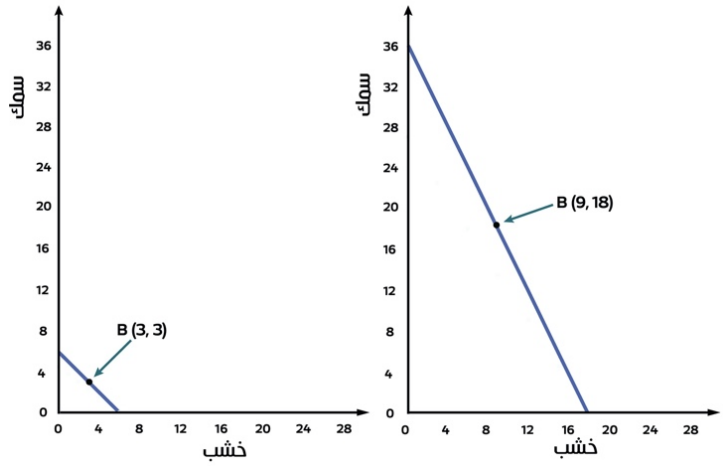
يوضح العمودان الأخيران من الجدول 16.1 الحد الأقصى لكمية الخشب وعدد الأسماك التي يمكن لروبرتو إنتاجهما في ستة أيام. يمكّننا الجدول من رسم تمثيل بياني لهذه الأزواج حيث الخشب على المحور الأفقي والأسماك على المحور الرأسي. يشير المنحدر السلبي للخط إلى أنه بمجرد وصول روبرتو إلى الحد الأقصى للإنتاج، توجد كلفة فرصة لزيادة إنتاج أي من العناصر التي يمكن أن ينتجها.

منحدر PPF الخاص به هو عدد ثابت و يساوي "2-"، مما يعني أن زيادة إنتاج حزم الخشب بمقدار واحد يقلل إنتاج الأسماك بمقدارين اثنين. بمعنى آخر: كلفة الفرصة البديلة لحزمة من الخشب هي سمكتان. في غياب التجارة، يمكن لروبرتو أن يستهلك فقط ما يوجد داخل نطاق PPF الخاص به. كل التركيبات التي هي خارج حدودها، على يمين الخط، غير متاحة له إذا كان يعتمد فقط على قدرته الإنتاجية. إذا كان روبرتو يفضل المزيد من الأسماك والخشب، فسوف يستهلك في مكان ما على طول PPF، وليس على يسار الخط.

مثل معظم الناس، سيختار أن يقوم روبرتو بمزيج من السلع بدلاً من اختيار سلعة واحدة. في مثالنا البسيط، هذا يعني أنه يجب أن يكون لديه خشب وسمك، لذلك دعونا نختار نقطة استهلاك لروبرتو تحتوي على المنتوجين معاً. لنفترض أن (9،18) هو الاختيار الأمثل لروبرتو عندما يكون مقيداً بقدرته الإنتاجية. دعونا نسمي هذه النقطة "ب" و تعني "ما قبل التجارة". انظر إلى الجانب الأيمن من الشكل 16.1

	إنتاج 3حزم من الخشب في اليوم الواحد	إنتاج 6 سمكات في اليوم الواحد
6 أيام في إنتاج الخشب	18	0
5 أيام في إنتاج الخشب، يوم واحد في صيد السمك	15	6
4 أيام في إنتاج الخشب، يومان في صيد السمك	12	12
3 أيام في إنتاج الخشب، 3 أيام في صيد السمك	9	18
يومان في إنتاج الخشب، 4 أيام في صيد السمك	6	24
يوم واحد في إنتاج الخشب، 5 أيام في صيد السمك	3	30
6 أيام في صيد السمك	0	36

الجدول 16.1. احتمالات إنتاج روبرتو على مدى ستة أيام



الشكل 16.1. PPF الخاص بكيت وروبرتو

كيت

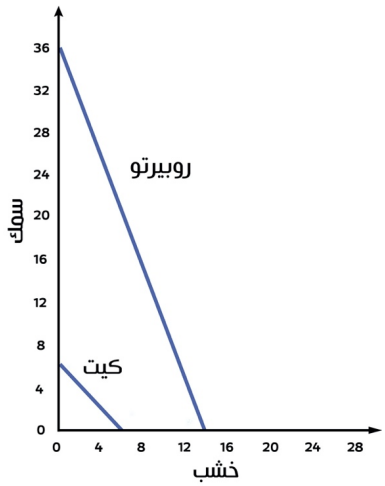
روبرتو ليس وحيداً في عالمه، إذ توجد جزيرة قريبة منه تسكنها كيت، بإمكان هذه الأخيرة إنتاج نفس ما ينتجه روبرتو: الحطب والأسماك. وكما هو الحال بالنسبة لروبرتو، تعتمد إنتاجية كيت على الوقت الذي تقضيه في جمع الأخشاب وصيد الأسماك، لكن قدرتها على فعل هذين الأمرين تختلف عن قدرة روبرتو. إذا أمضت يوماً كاملاً في جمع الحطب، يمكنها جمع حزمة واحدة من الخشب. أما إذا قضته في الصيد، فيمكنها صيد سمكة واحدة فقط. إن PPF الخاص بكيت بسيط للغاية، حتى إن الجدول ليس ضرورياً لتلخيص جهودها في ستة أيام.

ولأننا سنقارن ناتج روبرتو و كيت، سيتم رسم PPF بنفس السلم وعلى نفس المحاور. إذا أمضت كيت ستة أيام في جمع الحطب، فإنها ستجمع ست حزم من الخشب ولن تصطاد أي سمكة (6،0). أما إذا أمضت ستة أيام في صيد الأسماك فقط، فإنها لن تجمع الحطب وستصيد ست سمكات (0،6). ونظراً لأن كيت لديها كلفة فرصة ثابتة وهي سمكة واحدة لكل حزمة من الخشب، فإننا نعلم أن PPF الخاص بها هو خط مستقيم يربط بين نقطتي التقاطع.

إذا كانت كيت تفضل المزيد من الأسماك أو الخشب أو كليهما، فسوف يتموقع استهلاكها في مكان ما على طول PPF الخاص بها، وليس داخله. دعونا نختار نقطة استهلاك لكيت في مكان ما بين النقطتين سالفتي الذكر. دعنا نحدد (3،3) كأفضل نقطة استهلاك لكيت عندما تكون مقيدة بقدرتها الإنتاجية. وسنسمي هذه النقطة "ب" أيضاً.

الميزة المطلقة

من الواضح أن روبرتو أكثر إنتاجية من كيت. إن PPF الخاص بكيت صغير جداً بحيث يتناسب تماماً مع ذلك الخاص بروبرتو. يتمتع هذا الأخير بميزة مطلقة في إنتاج الخشب على كيت لأنه يستطيع إنتاجه خارج نطاق PPF الخاص بها (18> 6). لديه أيضاً ميزة مطلقة في صيد الأسماك (36> 6). يبدو أنه أفضل من كيت في كل شيء. انظر الشكل 16.2.



الشكل 16.2. PPF الخاص بكيت وروبرتو

هل هناك أي سبب يجعل روبرتو راغباً في التجارة مع كيت؟ هل لديها أي شيء لتقدمه له؟

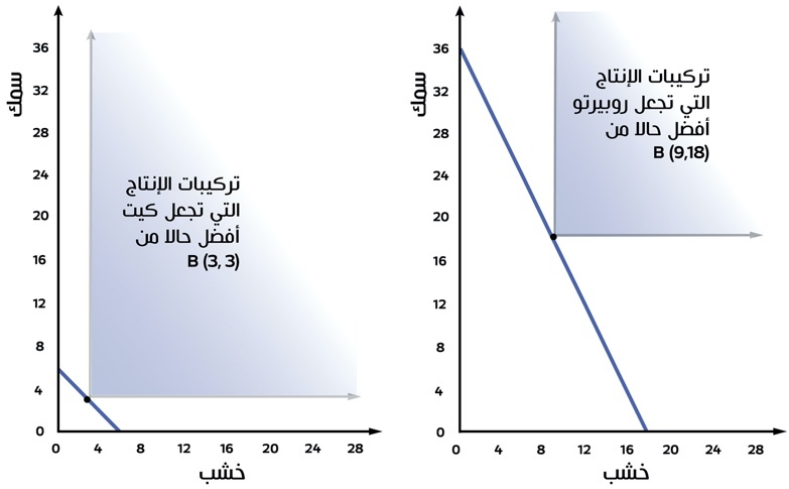
التجارة الطوعية: إيجاد مجموعة من النتائج المربحة للطرفين

إليكم أحد مفاتيح التجارة البشرية والازدهار البشري: لا يهم ما إذا كان روبرتو أغنى من كيت، أو كونهما ينتجان نفس العناصر، أو أن روبرتو ينتج أكثر. ما يهم هو ما إذا كانت التجارة تجعل كليهما في وضع أفضل.

يمكننا معرفة ما إذا كانت هناك تجارة ذات منفعة متبادلة بين روبرتو وكيت. نعود إلى منحنيَي الPPF ثم نحدد المنطقة التي تمثل النقاط التي تجعل روبرتو أفضل حالاً. تشير المنطقة الرمادية في الرسم البياني إلى كمية الخشب (9) والأسماك (18) التي يفضلها روبرتو(18، 9) "B" (انظر الشكل 16.3). ببساطة، إذا كان روبرتو يمكن أن يكون في نقطة ما إلى الشمال الشرقي من "B"، فسيكون ذلك أفضل بالنسبة له من أن يكون في "B". الشيء نفسه ينطبق على كيت. إذا تمكنت كيت من الحصول على نقطة في المنطقة الواقعة إلى الشمال الشرقي من (3،3)، فستكون أفضل حالاً.

التجارة

على شخص ما أن يُبادر. نفترض أن كيت أدركت أنها بحاجة إلى تقديم عرض من شأنه أن يجعل روبرتو أفضل حالاً، وبالتالي يجعله يرغب في التجارة معها. ستحتاج أيضاً إلى تقديم عرض يجعلها أفضل حالاً أيضاً، وإلا لأصبح الأمر برمته بلا معنى. ما المعلومات التي تتوفر كيت عليها؟ إنها تعرف كلفة للخشب بالنسبة لها وهي سمكة واحدة (تذكر أن هذه هي كلفة الفرصة البديلة عندها).



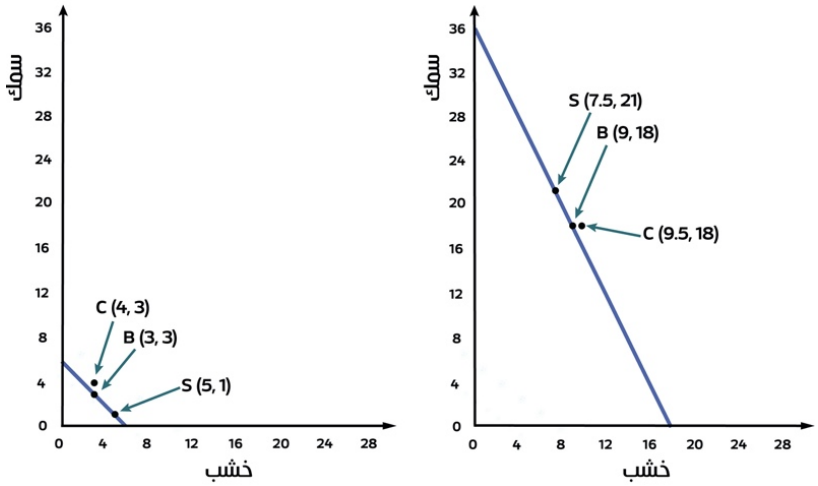
الشكل 16.3. تركيبات خارج PPF من شأنها أن تجعل كيت وروبرتو أفضل حالًا

إذا عرضت كيت على روبرتو حزمتين من الخشب مقابل ثلاث أسماك من عنده، فهل ستكون تلك صفقة مُربحَة لكليهما؟ أجل، ستكون كذلك. لإنتاج ثلاث سمكات، سيكلفها الأمر ثلاث حزم من الخشب. إذا قبل روبرتو بعرضها، فإن كلفة الحصول على ثلاث سمكات لن يتجاوز حزمتين من الخشب، عوض ثلاث.

هل هذه صفقة جيدة لروبرتو؟ أجل كذلك. يكلف إنتاج حزمتين من الخشب روبرتو أربع سمكات. إذا قَبِل روبرتو عرض كيت، ستكون كلفة الحصول على حزمتين من الخشب ثلاث سمكات فقط عوض أربع. إضافة لاستفادة هذين الشخصين من التجارة، أصبح لديهما الآن مسار يمكن من خلاله الاستفادة دائماً من هذا النوع من التجارة، على الرغم من أن ذلك بدى في البداية غير محتمل نظراً لإنتاجية كيت المنخفضة.

إذا قام كل من كيت وروبرتو بالإنتاج بهدف التجارة (أي للاستهلاك من قبل شريكها التجاري) بدل الاستهلاك الشخصي، تبدأ المكاسب من التجارة في الظهور بشكل واضح تماماً. إذا زادت كيت من إنتاجها للخشب بمقدار اثنين وخفضت إنتاجها من السمك بمقدار اثنين، فإن إنتاجها يتغير من (3،3) في "الوضعية السابقة" إلى (5،1) بعد "التخصص". و إذا زاد روبرتو إنتاجه من السمك بمقدار ثلاثة، وخفض إنتاجه من

الأخشاب بمقدار واحد ونصف، يتغير إنتاج روبرتو من (9،18) في "الوضعية السابقة "، إلى(7.5،21) بعد "التخصص". انظر الشكل 16.4.



الشكل 16.4. استهلاك كيت وروبرتو بعد التجارة

إن الصفقة لصالحهما، يأخذ استهلاكهما النهائي اسم "C" في الشكل 16.4.

مسار روبرتو للتجارة

كانت B أنسب نقطة علىPPF بالنسبة لروبرتو، حيث أنتج تسع حزم من الخشب وثماني عشرة سمكة. وبعد خوض غمار التجارة مع كيت، تخصص روبرتو في إنتاج الأسماك، إذ لديه كلفة فرصة نسبياً أقل. نتج عن تخصصه S، حيث أصبح لديه سبع حزم ونصف من الخشب وواحد وعشرون سمكة. ثم قام بتبادل ثلاث من أسماكه مقابل حزمتين من الخشب. هذا يعني أنه بعد التداول، ارتفع استهلاكه C إلى تسع ونصف من حزم الخشب وثمانية عشر سمكة، مما يعني أن روبرتو أفضل حالاً في C منه في B.

مسار كيت للتجارة

كانت B أنسب نقطة علىPPF بالنسبة لكيت، حيث أنتجت ثلاث حزم من الخشب وثلاث سمكات. على وبعد خوض غمار التجارة مع روبيرتو، تخصصت كيت في إنتاج الخشب، إذ تتمتع بكلفة فرصة نسبياً أقل. نتج عن تخصصها S، حيث أصبح لديها خمس حزم من الخشب وسمكة واحدة. ثم استبدلت حزمتين من الخشب بثلاث سمكات. هذا يعني أنه بعد التداول، ارتفع استهلاكها C إلى ثلاث حزم من الخشب وأربع سمكات، مما يعني أن كيت أفضل حالاً في C منها في B.

وهذا هو سحر التجارة والتعاون البشري: الشيء الوحيد الذي تغير بالنسبة لروبرتو وكيت هو تعديلها لما كانا ينتجانه حتى يكون لديهما ما يمكن تداوله. في هذه القصة، لا اكتشاف للموارد أو لتقنيات جديدة، فالشيء الوحيد الذي احتاجه كل من روبرتو وكيت لإحراز التقدم هو التخصص في إمكانية الإنتاج بكلفة أقل للفرصة البديلة.

الميزة النسبية

إذا كانت كلفة الفرصة البديلة ليست نفسها لدى روبرتو وكيت، فيجب أن يتمتع كل منهما بميزة نسبية، و تؤكد ذلك منحدرات PPF الخاصة بكليهما. لكل PPF منهما منحدر مختلف عن الآخر، لذلك يجب أن يتمتع كل منها بميزة نسبية في شيء ما. إنتاج السمك عند روبرتو نسبياً غير مكلف (½ حزمة من الخشب مقابل حزمة من الخشب بالنسبة لكيت)، وإنتاج الخشب عند كيت نسبياً غير مكلف (سمكة واحدة مقابل سمكتين بالنسبة لروبرتو). حتى في عندما يكون روبرتو أفضل في كل شيء، فإنه ليس هو الشخص الذي يفعل كل شيء.

شروط التجارة التي اقترحتها كيت (حزمتان من الخشب مقابل ثلاث سمكات) ليست الوحيدة الممكنة. أي شرط تجاري يدفع بموجبه روبرتو أقل من سمكتين مقابل حزمة واحدة من الخشب، وتدفع بموجبه كيت أقل من حزمة واحدة من الخشب مقابل سمكة، من شأنه أن يدفع استهلاك روبرتو وكيت إلى ما هو أبعد من حدود قدرته الإنتاجية.

من المهم ملاحظة أن روبرتو وكيت لن يستفيدا من التخصص إذا لم تتح لهما الفرصة للتداول. فرصة التجارة هي إذن السبب الرئيسي للتخصص. لقد وضعنا جانباً، حتى الآن، أحد المفاهيم المهمة في هذا التحليل: كلفة المعاملة. تكاليف المعاملات هي تكاليف وصول السلع والخدمات من البائعين إلى المشترين. ومن الأمثلة على تكاليف المعاملات بين روبرتو وكيت تكلفة نقل الأخشاب والأسماك بين الجزيرتين. من الواضح أن تكاليف المعاملات قد تكون في بعض الأحيان مرتفعة إلى حد عدم التشجيع على وجود التجارة.

مثال روبرتو وكيت لا ينطبق فقط على المتداولين الأفراد ولكن أيضاً على المجموعات التجارية الأكبر كالبلدان أو المناطق. تستفيد الدول من التجارة مثلما يستفيد الأفراد. وتكون الفوائد المحتملة للتجارة أكبر إذا كان هناك نطاق أوسع من تكاليف الفرصة البديلة والموارد المختلفة بين الشركاء التجاريين.

للمناقشة :

1. يعيش روبرتو وكيت في عالم بسيط يتمتع فيه كل منهما بميزة نسبية واضحة. هل يمكنك التفكير في أمثلة أخرى من الواقع الذي تعيشه؟

2. اشرح لماذا بالرغم من أن شخصاً ما قد يكون في وضع غير مؤات مطلقاً في كل شيء، يظل بإمكانه، وبإمكان أيضاً الأفراد الذين يتمتعون بمزايا مطلقة، الاستفادة من عملية التجارة فيما بينهم.

3. اشرح كيف أن تحليل PPF لشخصين (أو أكثر) يساعد على توضيح مكاسب التجارة التي يمكن تحقيقها.

17

الفصل السابع عشر : تقسيم العمل

يخلق تقسيم العمل فرصاً لخدمة الغير والاستفادة من خدماتهم. في مجتمع تجاري متقدم، ينتج الأفراد أشياء لزبائن قد لا يلتقون بهم أبداً. في الواقع، قد لا تتجاوز دراية المنتجين احتياجات زبائنهم المحتملين دون إدراكهم لوجوديتهم كأفراد. إنهم يعرفون فقط أن المبيعات جيدة؛ أي أنه يوجد فرد ما يحكم على استحقاق المنتج لسعره. هذا هو كل ما يحتاج المُنتِج العادي لمعرفته. هذا هو الأساس الذي يقوم عليه المجتمع والازدهار الحديثان.

تقسيم العمل، وفورات الحجم والتخصص

نشر دانيال ديفو سنة 1719 قصة روبنسون كروزو، وهي قصة بحار انقطعت به السبل على جزيرة لمدة ثمانية وعشرين سنة، وكان عليه أن يتعلم البقاء على قيد الحياة بمفرده. لقد التقينا جميعاً بأفراد يبدون مكتفين ذاتياً إلى حد ما، ولكن عندما نطلق عليهم لقب "المكتفين ذاتيا"، فإننا لا نقارنهم مع روبنسون كروزو. إنهم لا ينتجون ما يكفي لتلبية احتياجاتهم الخاصة بنفس طريقته. عندما نسميهم مكتفين ذاتياً، فإننا نفكر في شيء آخر. وبالتحديد، أثناء تطويرنا للعلاقات التجارية، تظهر الفرص للكائنات الاجتماعية لتكون مكتفية ذاتياً بمعنىً جديد، وليس عن طريق الإنتاج لتلبية احتياجاتها الخاصة بشكل مباشر.

يذهب السباكون (على سبيل المثال) إلى السوق لتقديم مهاراتهم في السباكة لأفراد آخرين. وبعد سلسلة من التداول في السوق، يعودون إلى منازلهم بالكثير من الطعام لعائلاتهم دون أن يقوموا بزرع واحدة من الحبوب أو غيرها. إنهم يتمتعون بالاكتفاء الذاتي، ويحافظون على أنفسهم بالتعاون بدل عزل أنفسهم عن الآخرين. إنهم يحصلون على السلع من خلال تقديم خدمات مفيدة، وهو شيء يعتبره شركاؤهم التجاريون أكثر قيمة في ظل هذه الظروف مما سيعطونه في المقابل. يمتد تحليلنا من الأفراد إلى البلدان ككل. يمكن لدول بأكملها أن تحاول إعالة نفسها في معزل عن غيرها، لكنها، شأنها في ذلك شأن الأفراد، تكون أفضل حالاً بالتعاون مع الشركاء التجاريين.

المذهب المركنتيلي

عندما كتب آدم سميث كتابه "ثروة الأمم" سنة 1776، كانت الحكومات الأوروبية ترى أن لها دوراً مباشراً في تعزيز التجارة من خلال حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية. يُعرَف سميث بدفاعه عن التجارة

الحرة، لكن هدفه الحقيقي المخفي تمثّل في انتقاد المذهب المركنتيلي فيما يخص حماية الصناعة المحلية على حساب مصلحة المستهلكين.

يرتكز المذهب المركنتيلي على فرضية كون الدولة تزدهر حين تفوق صادراتها الواردات، وبالتالي، الحفاظ على تدفق نقدي إيجابي. من الناحية العملية، يستوجب ذلك فرض تعريفات وقيود أخرى للحد من الواردات قصد التمكن من حماية المنتجين المحليين ذوي النفوذ السياسي من المنافسة الأجنبية. علّق سميث على الفكرة قائلاً: "إن الصناعة التي تخدم لصالح الأغنياء والأقوياء، هي التي يشجعها بشكل أساسي نظامنا المركنتيلي. وما يجري لمصلحة الفقراء والمعوزين كثيراً ما يكون مهملاً أو مضطهداً".[19]

كانت فكرة سميث هي أن الدول، على المدى الطويل، تصبح غنية من خلال كونها منتجة ومن خلال جعل السلع أرخص، وليس من خلال دعم المؤسسات غير المنتجة وزيادة تكلفة السلع. ورغم بساطة المبدأ، كما يقول سميث، فإن معظم السياسات الاقتصادية كانت تحاول القيام بعكس ذلك. يشرح سميث أن نتيجة فرض حقوق الاحتكار أو الحماية الجمركية لأي صناعة من شأنها توجيه رأس المال من العمل الأكثر إنتاجية إلى عمل ذي إنتاجية أقل (مثل رعاية مزارع الكروم في اسكتلندا).

ما نوع السياسة الخارجية التي تتماشى مع المذهب المركنتيلي؟ حسب أفلاطون، هي سياسة لا يطبعها الاستقرار. وتبنى آدم سميث (الذي درس أفلاطون) نفس الموقف بعد 2000 سنة. إذا اعتقد الفرد أن شراء المنتجات الأجنبية يجعل الجميع خاسراً في لعبة محصلتها صفر، سيرغب عندئذٍ في الحصول على منتجات أجنبية ولو باستعمال طرق أخرى. على نفس المنوال، إذا كان المرء يؤمن بالاكتفاء الذاتي باعتباره نموذجاً اقتصادياً مثالياً، فلن يكون تجنب التجارة مع الدول المجاورة كافياً، بل سوف يرغب المرء في الحصول على أراض خاصة به والبحث عن العاملين لخدمته بمفرده، وبالتالي الاقتراب من تحقيق الاكتفاء الذاتي الوطني. يفكر المركنتيلي في القوة العسكرية كملاذ أول، تليها التجارة الطوعية. لا يرى المذهب المركنتيلي أن التجارة مفيدة للطرفين. إنهم يرون في التجارة، من ناحية، مدعاة للخسارة (الدفع مقابل استيراد البضائع المطلوبة)، ومن ناحية أخرى، وفي القوة العسكرية وسيلة لإخضاع الطرف الآخر. لذلك، باسم حماية الصناعة المحلية من المنافسة الدولية، والرغبة في المجد بطريقة ما، بدأت الدول الأوروبية التجارية في بناء إمبراطوريات.

أراد سميث تفكيك النظام المركنتيلي. استناداً لأفكاره، تصبح الدول غنية من خلال توسيع أسواقها، وعليه، توسيع الفرص أمام الأفراد ليصبحوا أكثر تخصصاً لتوفير المنتجات المتطورة المتاحة لملايين الأوروبيين بدلاً من القلة من ساكنة نفس البلدة التي يقطنون بها. تشرح الصفحات الافتتاحية من كتاب "ثروة الأمم" كيف أن تقسيم العمل في اقتصاد السوق يجعل العمال أكثر إنتاجية بآلاف المرات مما يمكن أن يكونوا عليه في غيابه. وحقيقة، لم يكن ذلك مبالَغةً من سميث. بالعودة إلى مثال سابق، إذا كنت تريد بيتزا اليوم، يمكنك الحصول

[19] Adam Smith, Wealth of Nations (New York: Oxford University Press, originally published 1776). Book IV, chap. 8, p. 644.

على شريحة منها مقابل بضع دقائق من العمل. لكن إذا حاولت صنع بيتزا بنفسك، في غياب تقسيم العمل، فلن تعيش طويلاً بما يكفي للحصول على تلك البيتزا. بمفردك، لن تتمكن حتى من الشروع في ذلك. لن تتمكن من صهر الحديد لصنع الفرن والأدوات الأساسية اللازمة الأخرى.

على نفس المنوال، يشير سميث إلى أن مهنة الحمَّال لم تكن لتتواجد في القرية، لأن الحمالين لا يتواجدون إلا في الأماكن التي توجد فيها تجارة مزدهرة. في القرى، يقوم النجارون بصناعة أي شيء بمادة الخشب. في مقابل ذلك، يتخصص النجار في لندن في صناعة الخزائن، وقد يتخصص المصنع في صناعة المسامير، ويتمكن، بفضل ذلك، الآلاف من النجارين حول العالم من كسب لقمة عيشهم من خلال جعل أدوات عملهم متاحة. قد يكون المصنع قادراً على صنع ملايين المسامير سنوياً والربح من خلال بيعها مقابل فلس واحد لكل منها. ومع ذلك، بغض النظر عن أي ميزة اقتصادية للتخصص، يجب توفير الحجم الذي سيؤدي إلى خفض تكاليف الإنتاج. قبل أن تتمكن الشركات المصنعة من العمل على نطاق واسع، هي تحتاج إلى الوصول إلى قاعدة كبيرة من الزبائن. وهكذا، يشير سميث لكون التخصص محدود بحجم السوق. يسمح نظام التجارة الموسعة للسلع بأن تصبح أرخص بشكل تدريجي، وبالتالي، فهي تسمح للأفراد بأن يصبحوا أكثر ثراءً.

التخصص

يعتقد سميث أن جزءاً مما يجعل التخصص ناجحاً هو حقيقة أن الأفراد سوف يتخصصون فيما يتفوقون فيه مقارنة بالآخرين. بعد مرور أربعين عاماً على نشر كتاب "ثروة الأمم"، أتى ديفيد ريكاردو، بفكرة حديثة وهي الميزة النسبية. فالتخصص الناجح والتجارة ذات المنفعة المتبادلة لا تتطلب من الأفراد أن يكونوا الأفضل على الإطلاق في ما يفعلونه. يقوم رؤساء الشركات بتوظيف المراهقين لقص العشب ليس لأن المراهقين أفضل منهم في جز العشب، ولكن لأن رؤساء الشركات لديهم أشياء أكثر قيمة للقيام بها في ذلك الحيز من الزمن. لذلك، سيتنافس المراهقون دائماً على وظائف المبتدئين، ليس لأن المراهقين هم الأفضل، ولكن لأن من هم أفضل منهم مشغولون بإدارة الشركة بحيث لا يمكنهم التنافس على وظيفة قص العشب. لدى المراهقين كلفة فرصة أقل، لهذا يتمتعون بما يسميه الاقتصاديون ميزة نسبية. فبغض النظر عن مدى مهارة الرئيس في العمل اليدوي، يتفوق المراهقون عليه في وظائف العمل اليدوي لأنه يجب أن يتخلى عن الكثير للتنافس على مثل هذه الوظائف.

وبالمثل، حتى لو تمكنت فرنسا من إنتاج صوف أفضل من بريطانيا، فقد تقوم بشراء الصوف الإنجليزي بدلاً من إنتاجها له لأن فرنسا لديها منتجات أفضل لتنتجها. يمكنها عن طريق استغلال أراضيها الصالحة للزراعة أن تقوم بزراعة العنب وإنتاج النبيذ عوض ذلك. إذا اعتبرت فرنسا، عن طريق الخطأ، بأن الاكتفاء الذاتي في مادة الصوف مهم وقامت بتخصيص الأرض لتربية الأغنام عوض أن تنتج أفضل أنواع العنب في العالم، فستضيع الفرصة سواء بالنسبة لفرنسا أو لأولئك الذين يريدون شراء الشمبانيا الفرنسية.

حقق سميث بعض النجاح في دحر تيار المذهب المركنتيلي وفي الخفض من الحواجز التجارية. في السياق عينه، أشار أنغوس ماديسون إلى أنه منذ سنة 1820، "ارتفع حجم الصادرات لكل فرد من الساكنة بمقدار 103 أضعاف في المملكة المتحدة، و 114 ضعفاً في الولايات المتحدة. أدت التجارة إلى القضاء على عائق محدودية الموارد الطبيعية لدى البلدان، وساهمت كذلك في نشر المنتجات والتكنولوجيا الجديدة."[20] يُقدّم جون ناي الأرقام التالية: بين عامي 1820 و1910، ارتفعت نسبة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي في المملكة المتحدة وفرنسا من أقل من 10 في المائة، و5 في المائة على التوالي، إلى حوالي 20 بالمائة. ارتفعت نسبة الواردات في الناتج المحلي الإجمالي من 5 في المائة إلى 20 في المائة في فرنسا، ومن 15 في المائة إلى حوالي 35 في المائة في المملكة المتحدة. وهكذا، خلال تسعين عاماً، انتقلت المملكة المتحدة من 25 إلى 55 في المائة من اقتصادها القائم على التجارة الدولية، في حين أن فرنسا تحولت من 10 إلى 30 في المائة من اقتصادها بفضل التجارة الدولية.[21]

تُشعِرنا أعمال ماركس وتشارلز ديكنز بالسعادة لأننا بطبيعة الحال لا نعيش خلال السنوات الأولى للثورة الصناعية، فالحياة الآن أفضل. لكن هل الحياة أفضل الآن بفضل تطور الصناعة أم العكس؟ أو إذا كنا نشكك في أن الحياة أفضل الآن، وظننا أن بداية عهد الثورة الصناعية كانت فترة أفضل نسبياً، فما دليلنا؟ قد تكون لدينا معلومات كافية بخصوص التغيرات التي همَّت أمد الحياة، والأمية، والدخل الحقيقي للفرد، لكن تبقى آراء العلماء متضاربة. تؤيد أحدث معلوماتنا وجهة النظر القائلة بأن الثورة الصناعية كانت تحمل الحرية معها منذ البداية. قدّر بيتر ليندرت وجيفري ويليامسون، أن الأجور الحقيقية للطبقة العاملة في إنجلترا تضاعفت بين عامي 1819 و1851، وقد كانت تلك الفترة هي الأولى للثورة الصناعية والأكثر صعوبة.[22]

في القرن الثامن عشر الميلادي، كان آدم سميث ذو نظرة متفائلة. فإذا كان القانون والعرف والحذر المناسب يحدّان من فرص الإثراء على حساب الآخرين، وإذا كانت التجارة ضمن سيادة القانون تعزز فرص إثراء الذات بطرق تساهم في ازدهار المجتمع بشكل عام، فإن المجتمع سيكون مشروعاً تعاونياً ومزدهراً بشكل متزايد وتسوده المنفعة المتبادلة.

---

[20] Angus Maddison, The Resurrection of Western Europe and the Transformation of the Americas (Washington: The AEI Press), p. 74.

[21] John V. C. Nye, War, Wine, and Taxes: The Political Economy of Anglo-French Trade, 1689–1900. Princeton: Princeton University Press (2007).

[22] Peter Lindert and Jeffrey G. Williamson, "English Workers' Living Standard During the Industrial Revolution: A New Look." Economic History Review 36 (1983): 1–25.

للمناقشة :

1. تدور رواية روبنسون كروزو عن رجل كان مجبراً على الاكتفاء ذاتياً. ما الذي يعنيه ذلك، وما نوع الحياة التي يمكن أن يحققها هذا الشخص؟

2. ما هي المبادئ الأساسية للمذهب المركنتيلي؟

3. ما الاختيار الأكثر عقلانية بالنسبة للبلدان: أن تتخصص وتتاجر مع بعضها البعض، أو أن تكون مكتفية ذاتياً؟

18

الفصل الثامن عشر : المشترون

عندما يتخذ الناس قرارات بشأن السلع والخدمات التي يعزمون على شرائها، فإن التنبؤ بسلوكهم فيما يتعلق بالمقدار الذي يرغبون في شرائه خلال فترة زمنية معينة أمر ممكن. نسمي هذا النمط من السلوك "الطلب Demand". يمكن أن يكون المشترون أفراداً أو أسراً أو شركات أو حكومات. وبغض النظر عمن هو المشتري، نفترض أن المشترين يبذلون قصارى جهدهم في حدود إمكانياتهم. غالباً ما يشار إلى هذا الفرضية في علم الاقتصاد ب "العامل العقلاني" أو "الفاعل العقلاني". عندما يختار الأفراد عن طيب خاطر القيام بشيء لا يخدم مصلحتهم الفضلى، فإننا نصنف ذلك على أنه فشل للعقلانية.

العوامل التي تؤثر على الرغبة في دفع الثمن

من الممكن التنبؤ بالاستعداد لدفع مقابل السلع والخدمات بالنسبة للأفراد الذين يبذلون قصارى جهدهم في حدود إمكانياتهم من أجل ذلك. وهناك عدة عوامل تؤثر على هذا الاستعداد. تقدم البيتزا مثالاً جيداً.

التذوق

يعتمد استعداد الأفراد لدفع ثمن البيتزا على ما إذا كانوا يحبون البيتزا ويريدونها أم لا. علاوة على ذلك، هناك مجموعة أكبر من الأفراد لن يأكلوا البيتزا لتفسيرات متعددة منها مسألة الذوق. كما هو الحال بالنسبة لمعظم الأشياء، تؤثر المعلومات على رغبة الناس في تناول البيتزا. المعلومات السلبية كالآثار الصحية لنظام غذائي غني بالكربوهيدرات أو الغلوتين، ستؤثر على الرغبة في شراء المزيد من البيتزا. والمعلومات الإيجابية، فيما يتعلق بخصائص الطماطم المضادة للأكسدة، أو فوائد نظام غذائي غني بزيت الزيتون للقلب، ستحرك الناس في الاتجاه المعاكس.

السعر الخاص

"السعر الخاص" هو أحد المصطلحات التي يستخدمها الاقتصاديون والتي قد يُساء فهمها. يشير هذا المصطلح إلى سعر الشيء، سعره الخاص، بدلاً من سعر الأشياء ذات الصلة به. من المحتمل أن يؤثر سعر البيتزا على استعداد المشترين للدفع مقابل اقتنائها. إذا كنت في طريقك إلى المنزل ومعك مجموعة من

الأصدقاء، ثم دخلت إلى مطعم بيتزا، قد يعتقدون أنك تريد شريحتين، سعر الواحدة دولاران، فتكتشف أن السعر الفعلي للشريحة هو 10 دولارات. من المحتمل أن ينتهي بك الأمر إلى أن تشتري شيئا آخر. من المحتمل أيضاً أن تتغير مشترياتك إذا علمت أن سعر الشرائح هو 50 سنتاً، عادة ما يكون الناس على استعداد لشراء المزيد من السلع أو الاستفادة من الخدمات لأن أسعارها منخفضة.

السلع والخدمات ذات الصلة: المكملات والبدائل

هناك بطبيعة الحال أشياء تحب الاستمتاع بها مع البيتزا. يشار إلى السلع والخدمات التي يتم استهلاكها معاً بالسلع والخدمات التكميلية. فهناك "Hot Dog" في لعبة البيسبول، والشوكولاتة الساخنة في حلبة التزلج، والمشروبات الباردة مع البيتزا الساخنة، وتعتبر تكلفة هذه السلع التكميلية مهمة أيضاً. ستبدو حزمة الشراء الخاصة بك مختلفة تماماً إذا كان ثمن المشروبات الغازية 5 دولارات في المجموع، أو دولارا لكل واحدة مع عبوات مجانية. ليست كل البضائع مكملة، فبعض البضائع هي بدائل. فقد ترغب في البرغر أو التوفو المقلي أو السلطة. تعتبر تكلفة الخيارات مهمة، لأن السلع بديلة، يمكنك اقتناء البرجر عوض البيتزا باهظة الثمن لأنه كبديل أقل تكلفة.

كما أشرنا سابقاً، نطلق على سعر الشيء الذي نركز عليه (البيتزا في هذه الحالة) السعر الخاص، ونسمي سعر السلعة ذات الصلة، السعر الآخر. إذا كنا نتحدث عن أسعار سلع أخرى ونريد أن نعرف كيف تؤثر هذه الأسعار على الطلب، فنحن بحاجة إلى معرفة ما إذا كانت السلعة الثانية مكملة (تُستهلك مع السلعة الأولى) أم بديلاً (تُستهلك بدلاً من السلعة الأولى). نظراً لاستهلاك المكملات، فإن أي تغير للسعر المكمل يغير سعر حزمة الاستهلاك بأكملها. سوف يتناقص الاستهلاك بالنسبة للحزم التي تصبح نسبياً أكثر تكلفة. على النقيض من ذلك، فإن تأثير تغير السعر البديل له تأثير معاكس. إذا أصبح البديل أقل تكلفة نسبياً، فإننا نتوقع أن نرى تحول الاستهلاك في اتجاه البديل الأقل تكلفة نسبيًا.

الدخل

عندما تقرر عدد شرائح البيتزا المراد شراؤها بسعر دولارين للواحدة، فإنك عادة ما تأخذ في الاعتبار مقدار الأموال التي يتعين عليك إنفاقها. لذلك، إذا وجدت فاتورة بقيمة 20 دولارًا على الرصيف خارج المطعم، فقد تغير حساباتك. يصف أحد الاقتصاديين البيتزا بأنها "سلعة عادية" إذا اشتريت المزيد منها عندما يكون لديك المزيد من المال. على النقيض من ذلك، إذا كنت تشتري بيتزا أقل عندما يكون لديك المزيد من المال، ربما تشتري سرطان البحر بدلاً منها، عندئذٍ يطلق الاقتصاديون على البيتزا مصطلح "سلعة أدنى". هذا يعني أنه كلما ارتفع دخلك، وأصبح بإمكانك شراء المزيد، فأنت تشتري أقل، لأنك تقوم بتحويل إنفاقك في اتجاه ما كان بديلاً نسبيًا أكثر تكلفة.

التوقعات

تؤثر توقعاتنا بشأن المستقبل أيضاً على رغبتنا في شراء سلعة أو خدمة ما. على سبيل المثال، إذا كنا نتوقع ارتفاع دخلنا في المستقبل القريب، فقد نكون أكثر استعداداً للقيام بالشراء اليوم.

الطلب وفقاً لجميع العوامل

الطلب الفردي، أي الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما خلال فترة زمنية معينة، هو دالة تشمل العديد من المتغيرات. الطلب على الكمية هو إذن دالة تجمع كل الأشياء التي ذكرناها سابقاً: السعر الخاص، سعر المكملات، سعر البدائل، الدخل، الأذواق، التوقعات، وكل ما يهتم به الأفراد. تؤثر العديد من العوامل على طلب الفرد: الأذواق، والسعر، وسعر السلع ذات الصلة والدخل. ستؤثر كذلك توقعاتنا بشأن هذه الأشياء على طلبنا. يمكننا تحويل هاتين الجملتين إلى الكتابة بهذا الشكل:

$$q_d = f(P, Pc, Ps, I, T, E[P, Pc, Ps, I, T, \dots] \dots)$$

حيث:

qd = الكمية المطلوبة
P = السعر الخاص
Pc = سعر المكملات
Ps = سعر البدائل
I = الإيرادات
T = المذاق
E = التوقعات حول أي من هذه العوامل
... = أي شيء آخر يهتم به الأفراد

يشار السعر الخاص بالحرف (P)، وهو ببساطة ما يكلفه الشيء، أما أكثر العوامل تفسيرا للطلب فيُشار إليها ب (qd). لمعرفة كيف يؤثر عامل واحد على النتيجة، يجب أن نقوم بتجربة نحافظ فيها على ثبات جميع العوامل الأخرى. على سبيل المثال، إذا تغير الدخل خلال التجربة، فستحصل على إجابات تعتمد على كل من الدخل والأسعار المتغيرة. لن تعرف تأثير تغيير السعر بمفرده، ستعرف في نفس الآن تأثير كل من الدخل وتغير الأسعار دون التفريق بينهما.

سيساعدنا مثال بسيط في تفريغ جميع المتغيرات التي يجب أخذها في الاعتبار لفهم الطلب. تخيل أنك في مجموعة تتكون من خمسة من زملائك في الفصل، وأنت مسؤول عن أخذ طلب البيتزا للجميع. أنت لا

تعرف سعر البيتزا بالتحديد، لكنك تصف خيار البيتزا الوحيد الذي لديك، وتقدم مجموعة من الأسعار حتى تتمكن من إجراء الطلب دون الحاجة إلى العودة إلى المجموعة بمجرد معرفة السعر. لنفترض أنك قمت بتدوين قائمة مثل هذه على قصاصة ورق:

السعر	#البيتزا (qd)
$10	____
$5	____
$2	____
$0	____

إذا تغير أي من العوامل التي تمت مناقشتها مسبقاً، فقد يتغير استعداد الأفراد للدفع مقابل البيتزا، وقد لا يكون الاستطلاع الذي أجريته صالحاً. ومع ذلك، يمكنك أن تكون على يقين من أنه أثناء إجراء استطلاع، ستبقى العوامل الأخرى ثابتة. في الدقائق الثلاث التي تحتاج فيها إلى إجراء الاستطلاع، لن يتغير دخل أي فرد، ولن يتغير سعر المشروبات الباردة، ولن تنقطع المعلومات بشأن انخفاض أسعار البرغر، ونأمل ألا يكره أحدهم فجأة البيتزا. من خلال إجراء استطلاع رأي لزملائك في الفصل، تكون قد قمت بوضع جدول طلب، وهو طريقة لإظهار العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر الخاص.

جدول الطلب هو ببساطة العلاقة بين الكمية المطلوبة والسعر الخاص، مع إبقاء جميع العوامل الأخرى ثابتة. يشار إليها هنا بالحفاظ على العوامل في الترميز مع الدلالة بأنها ثابتة من خلال وضعها بالخط العريض.

$$q_d = f(P, \mathbf{Pc, Ps, I, T, E[P, Pc, Ps, I, T \ldots]} \ldots)$$

سنجري تبسيطاً آخر. نتخلص من كل هذه العوامل التي ظلت ثابتة في الترميز ونشير إلى الشكل المبَسَّط على أنه منحنى الطلب:

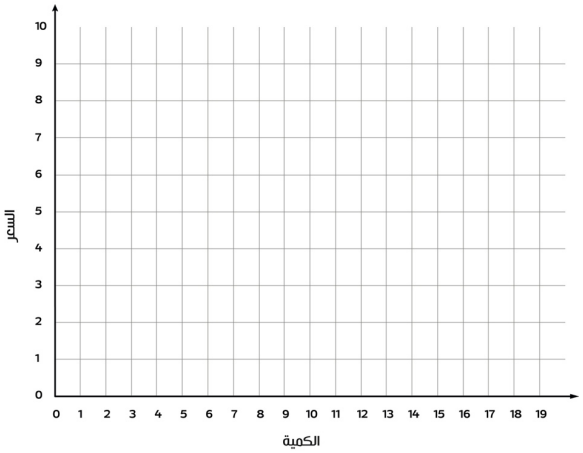
$$q_d = f(P)$$

نستخدم كلمة منحنى هنا بدلاً من دالة للتذكير بأنها مجرد علاقة بين شيئين - السعر والكمية المطلوبة – مع الاحتفاظ بالعوامل الأخرى ثابتة. إذا تغيرت العوامل الأخرى، فسيلزم إعادة فحص منحنى الطلب. بعبارة

أبسط، منحنى الطلب هو دالة لسعر الشيء، شريطة ألا تتغير أي من التفاصيل الأخرى. منحنى الطلب هو علاقة بين متغيرين: q (الكمية) و P (السعر الخاص، أو السعر)، ويمكننا رسم هذه العلاقة في بعدين.[23]

يمكنك القيام بالتمثيل البياني للجدول بوضع طلب البيتزا والسعر على المحور الرأسي، والكمية على المحور الأفقي، بعد ملئه بالأرقام التي تناسب. تأكد من تطابق المحاور مع التسميات في الشكل 18.1. يمكن أن يكون لديك أرقام مختلفة على كمية محور البيتزا، لكن لا يلزم أن يزيد السعر عن 10 دولارات، فالبيتزا ليست باهظة الثمن.

يمكنك الآن ربط النقاط الأربع التي رسمتها، وإذا كان حدسك حول كمية البيتزا التي يرغب الناس في شرائها بأسعار مختلفة صحيحاً، ستلاحظ أن الرسم البياني الخاص بك ينحدر إلى أسفل. ما الذي يمكن استنتاجه؟ عندما تصبح البيتزا أكثر تكلفة، سيشتري الأفراد منها كميات أقل. هناك طريقة أخرى للتطرق للعلاقة بين qd وP كونها علاقة سلبية. عندما يرتفع أحد المتغيرات، ينخفض في هذه الحالة السعر، وتزداد كمية البيتزا المطلوبة. هذه العلاقة السلبية، أو منحنى الانحدار للأسفل، تسمى "قانون الطلب".



الشكل 18.1. بناء الطلب الفردي على البيتزا

[23] في العلاقة بين السعر والكمية، غالباً ما يوصف السعر بالمتغير المستقل. سألنا، "كم عدد البيتزا التي نرغب في شرائها عندما تكون p = 2 دولار؟ متى يكون p = 4 دولارات؟ " لم نبدأ بالعكس. إذا كان السعر هو المتغير المستقل (الكمية المطلوبة تعتمد على السعر)، فإن الاصطلاح الرياضي ينص على أنه يجب أن يستمر على المحور الأفقي. في علم الاقتصاد، نضع p على المحور الرأسي. قد يبدو الأمر غير منطقي، لكننا نواصل هذه الممارسة هنا.

السعر	#البيتزا (qd)
$10	0
$5	2
$2	5
$0	8

الجدول 18.1. جدول الطلب على البيتزا، المجموعة 1

إذا لم يكن منحنى الطلب الخاص بك منحدرا2، فحاول مرة أخرى. ارسم جدول الطلب الخاص بك وارسم الجدول الملخص في الجدول 18.1 لطلب المجموعة 1 على البيتزا.

الطلب في عالم متغير

لقد قمنا للتو بتمرين حول "الاستعداد لدفع ثمن البيتزا". افترضنا أن هذه الأرقام لن تتغير خلال فترة قصيرة، إذ لا نتوقع أن تمثل هذه القيم جدول طلب المجموعة في العام المقبل أو حتى الشهر المقبل. يعيش الناس في سياق ديناميكي، تتغير فيه العوامل التي تؤثر على استعدادهم للدفع مقابل السلع أو الخدمات بمرور الوقت.

تغيرات الأسعار الخاصة

نتوفر على معلومات كاملة عن عدد البيتزا التي ستشتريها المجموعة 1 عندما يكون السعر 0 دولار أو دولارين أو 5 دولارات أو 10 دولارات. إذا كان السعر 5 دولارات، فإن المجموعة 1 تشتري قطعتين من البيتزا. إذا ارتفع السعر إلى 10 دولارات، فلن يشتروا أية قطعة. يمكنك رؤية ذلك من خلال الجدول 18.1. إذا تغير السعر الخاص، فسترى التغيير في الكمية المطلوبة. إذا تغير شيء آخر غير السعر الخاص، فيجب تحديث جدول الطلب لدمج هذه التغييرات.

أنت الآن تعرف عدد البيتزا التي ستشتريها مجموعتك بهذه الأسعار طالما لم يتغير شيء آخر. لكن أي من الأشياء يمكن أن تتغير؟ دعنا نعيد النظر في الأشياء التي يمكن أن تحدث للتأثير على الطلب على البيتزا.

تغيرات سعر المواد التكميلية

تذكر أن المشروبات الباردة والبيتزا هي منتوجات مكملة فيما بينها. لنفترض أن سعر المشروب البارد يتضاعف من دولارين إلى 4 دولارات. كيف يمكن أن يؤثر ذلك على جدول الطلب الأصلي للبيتزا؟

إن التوقع الصحيح هو أن الطلب سينخفض لأن التكلفة الإجمالية لما قد نسميه "تجربة البيتزا" سترتفع.

استخدم الأرقام المقترحة في الجدول 18.2 لإنشاء رسم بياني جديد. ارسم منحنى الطلب الأصلي ومنحنى الطلب الجديد عندما يرتفع سعر المكمل. قم بتسمية المنحنى الأصلي (Pc = $ 2) والمنحنى الجديد ($ = Pc 4). عندما ينخفض الطلب في ظل الظروف الجديدة، نقول "انخفض الطلب" أو "تحول الطلب إلى اليسار". لكننا لا نقصد الإشارة إلى أنه بالنسبة لكل كمية، يتم دفع سعر أقل، بل نعني أنه عند كل سعر، يتم طلب كمية أقل. هذا هو السبب في أننا نؤكد أن انخفاض الطلب هو تحول إلى اليسار.

السعر	#البيتزا (qd) Pc = $2	#البيتزا (qd) Pc = $4
$10	0	0
$5	2	0
$2	5	3
$0	8	6

الجدول 18.2. جدول الطلب للبيتزا، المجموعة 1، تغير في سعر المكمل

السعر	#البيتزا (qd) Pc = $4	#البيتزا (qd) Pc = $8
$10	0	1
$5	2	3
$2	5	7
$0	8	10

الجدول 18.3. جدول الطلب للبيتزا، المجموعة 1، تغير في سعر البديل

تغيرات سعر المواد البديلة

لنعتبر أن البرغر بديل جيد للبيتزا، لنعتبر كذلك أن سعر البرغر يتضاعف من 4 دولارات إلى 8 دولارات.

بغض النظر عن سعر البيتزا، تم وضع جدول الطلب الأصلي بناءً على افتراض أن سعر البديل كان، على سبيل المثال، 4 دولارات. أما الآن، فقد أصبح البرغر باهظ الثمن. قد يتحول بعض الأفراد من شراء البرغر إلى شراء البيتزا. عندما يرتفع سعر البديل، فإن الطلب على السلعة (البيتزا) يتزايد.

استخدم الأرقام الواردة في الجدول 18.3 لإنشاء رسم بياني لمنحنى الطلب الأصلي ومنحنى الطلب الجديد عندما يرتفع سعر البديل. عندما يكون الطلب أعلى في ظل ظرفية جديدة، نقول إن "الطلب قد ارتفع" أو "تحول الطلب إلى اليمين"، لكننا لا نعني الإشارة إلى أنه يتم دفع المزيد عند كل كمية، بل نعني أنه عند كل سعر، يتم طلب المزيد. هذا هو السبب في أننا نؤكد أن زيادة الطلب هي تحول إلى اليمين.

تغيرات الدخل

نفترض أن أولئك الطلاب الجائعين وجدوا 20 دولاراً على الرصيف، لقد أصبحوا أكثر ثراءً. كيف سيؤثر هذا على قرارهم بشراء البيتزا؟ لنفترض أن البيتزا سلعة عادية، مما يعني أنها بضاعة يشتريها الأفراد أكثر عندما يشعرون أن لديهم المزيد من المال. مرة أخرى، قم بإنشاء رسم بياني يحتوي على منحنيي طلب يتشكّلان من منحنى الطلب الأصلي ومنحنى الطلب الجديد عندما زيادة الدخل.

استخدم الأرقام الواردة في الجدول 18.4. لقد استخدمنا البيتزا في كل هذه الأمثلة، ولكن يمكنك فعل الشيء نفسه مع أي سلعة أو خدمة يتم تداولها. ما عليك سوى أن تضع في اعتبارك ماهية السلعة، وما هي مكملاتها، وما هي بدائلها، وما إذا كانت عادية أم لا، وما الذي يمكن أن يؤثر على الذوق بالنسبة لتلك السلعة أو الخدمة.

في هذا الصدد، لا تختلف البيتزا عن القهوة و الجينز الأزرق والشباشب والآيفون واستئجار الشقق وقصات الشعر والأظافر وخدمات تنظيف المنزل وركوب سيارات الأجرة.

السعر	#البيتزا (qd) الدخل الأصلي	#البيتزا (qd) الدخل الأعلى
$10	0	2
$5	2	4
$2	5	8
$0	8	8

الجدول 18.4. جدول الطلب على البيتزا، المجموعة 1، عند زيادة الدخل

السعر	المجموعة 1 (q_{d_1})	المجموعة 2 (q_{d_2})	المجموعة 3 (q_{d_3})	المجموعة 4 (q_{d_4})
$10	0	0	1	1
$5	2	1	2	1
$2	5	2	5	4
$0	8	6	8	5

الجدول 18.5. جداول الطلب على البيتزا، المجموعات 1-4

إجمالي الطلب في السوق

نحن مهتمون بالطلب الفردي، لكننا مهتمون أكثر بكيفية تفاعل جميع السكان مع التغيرات في الاقتصاد. إذا عرفنا جميع منحنيات الطلب الفردية، فيمكننا إيجاد منحنى إجمالي طلب السوق. على سبيل المثال، لنفترض

أن هناك أربع مجموعات من الطلاب، وقد أجروا جميعاً نفس تجربة البيتزا. لنفترض أنهم يشكلون مجموع من سيشترون البيتزا.

إذا قمت برسم منحنى الطلب لكل مجموعة في الجدول 18.5، فستجد أن كل مجموعة منحدرة إلى أسفل، إذ يُطلب أقل عند الأسعار المرتفعة مقارنة بالأسعار المنخفضة. تماماً كما تمثل منحنيات الطلب الفردي المبلغ الذي يرغب الأفراد (أو مجموعات صغيرة من الأفراد) في شرائه بأسعار معينة، فإن منحنى طلب السوق الإجمالي يمثل المبلغ الذي يرغب كل فرد في السوق في شرائه خلال فترة زمنية معينة بأسعار معينة.

يمكننا جمع جداول الطلب الفردية (qd1 + qd2 + qd3 + qd4) عند كل سعر قبل القيام بالرسم البياني، أو يمكننا رسم منحنى الطلب وإضافة طلب كل مجموعة لكل نقطة سعر على التوالي. وهذا ما يسمى بالتجميع الأفقي عند كل نقطة سعر. ينتج عن أي من الطريقتين نفس منحنى إجمالي طلب السوق.

إجمالي طلب السوق هو مجموع جميع دالات الطلب الفردية، لذا فإن أي شيء يمكن أن يحدث تحولاً في دالة الطلب الفردي يمكن أن يؤدي أيضاً إلى تحول إجمالي الطلب في السوق. بالإضافة إلى جميع العوامل التي تؤثر على الطلب الفردي، ستؤثر التغيرات في عدد المستهلكين على طلب السوق. إذا تركنا N هو عدد المستهلكين، فيمكن تمثيل دالة طلب السوق كما يلي:

$$Qd = f(P, Pc, Ps, I, T, E[P, Pc, Ps, I, T], N \ldots).$$

السعر	المجموعة 1 (q_{d1})	المجموعة 2 (q_{d2})	المجموعة 3 (q_{d3})	المجموعة 4 (q_{d4})	إجمالي طلب السوق (Q_D)
$10	0	0	1	1	2
$5	2	1	2	1	6
$2	5	2	5	4	16
$0	8	6	8	5	27

الجدول 18.6. مجموع الطلب الفردي = إجمالي طلب السوق

للمناقشة :

1. قم برسم منحنى إجمالي طلب السوق حسب الجدول 18.6. هل ينحدر منحنى طلب السوق الإجمالي إلى أسفل؟

2. هل يبدو أكثر انحداراً من منحنى طلب الفرد؟ لماذا؟

3. افترض أن هناك "مجموعة 5" مضافة حديثاً تتصرف تماماً مثل "المجموعة 4". كيف يؤثر ذلك على إجمالي طلب السوق؟

4. قم برسم إجمالي طلب السوق الجديد، بما في ذلك "المجموعة 5"، على نفس الرسم البياني مثل المجموعات الأربع الأولى.

5. يقع منحنى إجمالي طلب السوق الجديد على يمين المنحنى القديم. هل هو أكثر انحداراً من القديم؟

19

الفصل التاسع عشر : البائعون

كما هو الشأن بالنسبة للمشترين، يمكن للبائعين أن يكونوا أفراداً أو أسراً أو شركات أو حتى حكومات. وبغض النظر عن هوية البائع، نفترض أنه سيبذل قصارى جهده. يجب أن تكون لدينا القدرة على مراقبة والتنبؤ بسلوك البائعين لمعرفة مدى استعدادهم لبيع السلع والخدمات بأسعار مختلفة. نحن نسمي هذا النمط بسلوك العرض.

بالنسبة لهذا التمرين، نفترض أيضاً أن البائع لا يمكنه اقتراح مبلغ البيع، لديه فقط إمكانية العرض بمبلغ البيع عند سعر معين. هذا الأمر مشابه للقوة التي افترضنا وجودها لدى المشترين، إذ يمكنهم اختيار الشراء أو عدم الشراء عند سعر معين. بعبارة أخرى، لا وجود هنا لأية مساومة. في بعض الأحيان يُشار إلى هذا على أنه "متلقّي الأسعار Price taker"، أي أن الوكيل يأخذ السعر كما هو محدد ولا يحاول تغييره. عندما يأخذ المشترون والبائعون الأسعار على هذا المنوال، نقول إن السوق تنافسي. قد يبدو ذلك غريباً لأنه لا يبدو أن الفئتان تتصرفان بشكل تنافسي، ولكن هذه هي الطريقة التي يتم بها تعريف السوق التنافسية في الاقتصاد، كلٌّ من المشتري أو البائع، يتصرف كما لو أنه لا يمكنه التأثير على السعر. نستخدم هذا الافتراض بشأن السلوك هنا ونستكشف السلوكيات الأخرى لاحقاً.

دافع الربح

تبدو الأشياء من جانب البائع أبسط قليلاً من تلك التي تتعلق بالمشتري، فالحافز عند البائع هو كسب الربح. الأرباح هي ببساطة الإيرادات إذا طرحنا منها تكلفة الإنتاج. الإيرادات هي المبيعات (أي سعر الوحدة مضروباً في الكمية، أي $p \times q$). نحن نعتبر أن تكلفة الإنتاج تشمل تكلفة كل ما تم استخدامه في صنع السلعة أو الخدمة.

نسمي أرباح المحاسبة تلك الأرباح التي يبلغ عنها المحاسب، وهذا هو الاستخدام الشائع لكلمة "ربح"، أما في سياقنا هذا، فالأرباح تعني أرباحاً اقتصادية. الأرباح الاقتصادية هي أرباح تأخذ في الاعتبار جميع التكاليف، بما في ذلك تكاليف الفرصة البديلة. عادة ما تكون تكاليف المحاسبة أقل من التكلفة الحقيقية لإدارة الأعمال التجارية. على سبيل المثال، واحدة من أكبر التكاليف التي لم يتم أخذها في الحسبان هي ما كان يمكن لصاحب العمل القيام به خلال نفس الفترة.

إن كون الربح هو حافز البائعين قد يبدو أمراً مثيراً للجدل، من بين تبعاته أن البائعين الذين يرغبون في الاستمرار في العمل يجب عليهم مراقبة التكاليف، وهذا صحيح بالنسبة للنشاطات "غير الهادفة للربح". تريد المؤسسات الخيرية أن تقوم بتقديم أفضل شيء (مقياس المبيعات) مع ما لديهم من عاملين وتبرعات (المدخلات).

تنقسم الأرباح إلى عنصرين رئيسيين: الدخل والتكلفة.

الدخل

نعلم أن الدخل هو السعر مضروب في الكمية المباعة. نحن نعلم أن البائع لا يمكنه تحديد السعر، لذا فإن السؤال المطروح هو كيف يؤثر السعر على استعداد البائع للبيع؟ كتمرين فكري، تخيل أن زميلاً لك كان يفكر في الدخول في تجارة البيتزا. ما هو عدد البيتزا التي قد يرغب هذا الفرد في بيعها إذا كان سعرها 20 دولاراً لكل واحدة؟ 10 دولارات؟ 5 دولارات؟ أو دولاران للواحدة؟ ماذا لو كان سعر البيتزا 0 دولار ؟

الكلفة

عند تحديد مقدار البيع بسعر معين، يأخذ البائعون بعين الاعتبار كلفة إنتاجهم. تشمل هذه الكلفة كل المدخلات (الإيجار، والأجور، وأسعار الفائدة، والتنظيم، وجميع النفقات الأخرى). يتم اعتماد التحسينات في التكنولوجيا من قبل الشركة لخفض التكاليف الإجمالية، و تؤثر التوقعات حول كل من هذه العوامل على كلفة الفرصة البديلة للإنتاج.

العوامل التي تؤثر على الرغبة في البيع

يؤثر كل من السعر وكلفة الفرصة البديلة للإنتاج على مدى استعداد الفرد لتقديم ما يحفزه الربح على تقديمه. نقول أن العرض الفردي هو دالة للسعر وكلفة الإنتاج.

العرض الفردي = f (السعر، كلفة الإنتاج)

أي

$$q_s = f(P, c)$$

حيث:

qs = الكمية التي توفرها شركة واحدة
P = السعر الخاص
c = (الفرصة) كلفة الإنتاج

من بين كل هذه العوامل، نعتبر أن السعر (P) يلعب دوراً رئيسياً في فهم عرض الشركة (qs). عندما نفحص كيف يؤثر السعر على الرغبة في التوريد، يجب أن نحافظ على ثبات جميع العوامل التي تدخل في كلفة الإنتاج.

إن التركيز على سلعة معينة وفي إطار زمني محدد يساعدنا على الفهم بصورة أوضح. لنفترض أن صديقتك ماري تفكر في صنع البيتزا وبيعها. لنفترض أن هذه البيتزا بمقاس 7 بوصات مع الصلصة والجبن وبعض التوابل الرائعة. إذا لم تكن تعرف السعر الجاري لمثل هذه البيتزا، فقد تضع جدولاً زمنياً مثل الجدول الوارد هنا. يمثل هذا الجدول عدد البيتزا التي ترغب في بيعها في اليوم بأسعار مختلفة. انظر الجدول 19.1.

مع ارتفاع السعر، تكون ماري مستعدة لتقديم المزيد من البيتزا. ماذا يعني ذلك؟ إذا كانت الأسعار منخفضة جداً، لا تتمكن ماري من الدفع مقابل استخدام الكثير من الموارد لصنع البيتزا. فعندما لا يتجاوز السعر دولارين، تكون على استعداد لتوريد فقط عدد قليل من البيتزا. أما إذا كان سعر البيتزا أعلى، فستكون ماري على استعداد لاستخدام المزيد من الموارد وتحقيق المزيد من الدخل. يبدو إذن أن العرض عبارة عن علاقة إيجابية، حيث يرتفع السعر والمبلغ المعروض للبيع معاً.

سنقوم بالتبسيط أكثر. بالنسبة لجدول العرض، يتم الاحتفاظ بكل شيء باستثناء السعر الخاص ثابتاً، ونقوم بإسقاط كل تلك العوامل التي تظل ثابتة في الترميز ونشير إلى الشكل المختصر للدالة على أنه منحنى العرض:

$$q_s = f(P)$$

السعر	بيتزا ماري (qs)
$0	0
$2	6
$5	30
$10	100

الجدول 19.1. جدول توريد ماري للبيتزا

نستخدم كلمة "منحنى" هنا بدلاً من الدالة لنشير إلى أنها مجرد علاقة بين عنصرين - السعر والكمية المعروضة - ولا تمثل جميع العوامل الأخرى التي نحتفظ بها ثابتة لإنشاء جدول العرض.

هذا التبسيط مفيد، لأنه يمكننا الآن رسم هذه العلاقة في بعدين: q و P. هنا سنقوم أيضاً بوضع P على المحور الرأسي. تذكر أنه إذا تغيرت كلفة الإنتاج، فقد تؤثر على الرغبة في العرض للبيع. وقد لا يكون جدول العرض صالحاً.

كتمرين، ارسم جدول العرض الخاص بالبيتزا على شكل رسم البياني، بحيث يكون P (السعر) على المحور الرأسي، و q (الكمية) على المحور الأفقي. قم بوصل النقاط الخمس التي رسمتها. يجب أن يكون اتجاه الرسم البياني إلى الأعلى.

التوريد في عالم ديناميكي

تغيرات الأسعار الخاصة

يمكنك أن ترى تأثير تغير السعر على العرض من خلال النظر إلى الرسم البياني الذي رسمته، أو من خلال جدول العرض. إذا تغير سعر البيتزا، يمكنك رؤية التغير في الكمية المعروضة مباشرة من خلال فحص الرسم البياني أو جدول التوريد. هناك معلومات كاملة حول عدد البيتزا التي ترغب ماري في بيعها عندما يكون السعر 0 دولار أو دولاران أو 5 دولارات أو 10 دولارات أو 20 دولاراً.

يتم وصف عدد البيتزا التي ستكون ماري على استعداد لتوريدها من خلال منحنى العرض الخاص بها طالما لم يتغير شيء فيما يتعلق بالأجور أو معدلات الفائدة أو الإيجار أو التنظيم أو تكنولوجيا صنع البيتزا أو حتى الفرص المتاحة لها. لنستعرض بعض الأمور التي من شأنها أن تغير جدول عرض ماري.

كلفة الإنتاج: تغير أجور العمال

اتضح أن ماري تواجه صعوبة في توظيف صانعي بيتزا أكفاء والاحتفاظ بهم، فقد تم إنشاء مطعم كبير في مكان قريب منها وهو يقدم أجوراً أعلى. للحفاظ على إنتاجها للبيتزا، يتعين على ماري أن تدفع أكثر لعمالها. كيف يمكن أن يؤثر ذلك على جدول العرض الأصلي للبيتزا؟

ارسم منحنى العرض الأصلي ومنحنى العرض الجديد عندما يرتفع سعر عنصر ما. استخدم القيم الواردة في الجدول 19.2 وقم بتسمية كل منحنى.

السعر	كمية البيتزا مع الأجور الأصلية	كمية البيتزا مع أجور أعلى (QS
$0	0	0
$2	6	4
$5	30	20
$10	100	60
$20	1000	700

الجدول 19.2. جدول عرض ماري للبيتزا بعد ارتفاع الأجور

عندما ينخفض منحنى العرض في ظل ظروف جديدة، فإننا نقول إن "العرض قد انخفض" أو "تحول إلى اليسار"، لكننا لا نعني أن في كل كمية معروضة، يتم دفع أقل، بل نعني أنه في كل سعر، يتم توفير كمية أقل. هذا هو السبب في أننا نؤكد أن انخفاض العرض هو تحول في منحنى العرض بأكمله إلى اليسار. التحول إلى اليسار هو انخفاض في العرض، ولكن بالنسبة للفرد غير العادي، فقد يبدو أن منحنى العرض المنخفض المرسوم في المرحلة الثانية يقع "فوق" منحنى العرض الأصلي، مما قد يؤوله بشكل خاطئ على أنه زيادة في العرض. يمكن أن يكون هذا إشكالاً حقيقياً. لنقرأ الرسم البياني أفقياً، عندما نسأل عن المقدار المعروض بسعر معين، تكون الإجابة أقل بالاتجاه إلى اليسار، أو أكثر بالاتجاه إلى اليمين.

كلفة الإنتاج: مقدمة للتكنولوجيا الجديدة

لنفترض أن هناك برنامجاً جديداً يُمَكِّن ماري من التنبؤ بالوقت الذي يريد فيه مشتروها الحصول على البيتزا، سيصير بإمكانها جدولة عملها بشكل أكثر فعالية، وبالتالي التقليل من تكاليفها. سيؤدي هذا أيضا إلى زيادة استعداد ماري لتقديم البيتزا في كل سعر. انظر الجدول 19.3.

ارسم منحنى العرض الأصلي، ثم ارسم منحنى العرض الجديد عند إدخال التقنية الجديدة. عندما يكون العرض أعلى في ظل ظروف جديدة، نقول إن العرض قد زاد، أو أن هذا العرض قد تحول إلى اليمين. لقد استخدمنا البيتزا كمثال، ولكن ذلك صحيح كيفما كانت السلعة أو الخدمة التي يتم تداولها. ما عليك سوى أن تضع في اعتبارك بالضبط ما هو الصالح، وما هي المدخلات المستخدمة لإنشاء وتوزيع السلعة، وكيف يمكن أن تؤثر التكنولوجيا والتوقعات على عملية الإنتاج. جرب ذلك مع السلع والخدمات التالية: القهوة، الجينز الأزرق، النعال، أجهزة الآيفون، تأجير الشقق، قصات الشعر، تزيين الأظافر، خدمات تنظيف المنزل، وركوب سيارات الأجرة.

السعر	كمية البيتزا مع الأجور الأصلية (QS)	كمية البيتزا مع أجور أعلى (QS الجديدة)
$0	0	0
$2	6	10
$5	30	50
$10	100	150
$20	1000	1600

الجدول 19.3. جدول توريد ماري للبيتزا بتقنية جديدة

السعر	بائع البيتزا 1 (qs1)	بائع البيتزا 2 (qs2)	بائع البيتزا 3 (qs3)
$0	0	0	0
$2	6	10	14
$5	30	40	20
$10	100	90	120
$20	1000	750	1250

الجدول 19.4. جداول التوريد لثلاثة منتجين للبيتزا

إجمالي عرض السوق

نحن نعلم أن العرض الفردي هو العلاقة بين السعر الخاص والكمية المطلوبة لبائع واحد، مع إبقاء جميع عناصر تكاليف الإنتاج ثابتة. إذا افترضنا أن هذا المجال بأكمله يتكون من شركات لها دوافع تشبه إلى حد كبير شركات ماري، فيمكننا إيجاد منحنى إجمالي عرض السوق. يوضح منحنى إجمالي عرض السوق العلاقة بين السعر والقدر الذي يرغب جميع البائعين في بيعه.

لنفترض وجود فقط ثلاثة بائعين للبيتزا في البلدة. هؤلاء البائعون الثلاثة هم مجموع السكان الذين سينتجون البيتزا. يلخص الجدول 19.4 جداول العرض الفردية الخاصة بهم.

إذا قمت برسم منحنى العرض لكل مجموعة، فستجد أن كُلا منها مائلة إلى الأعلى: يتم توفير المزيد عندما تكون الأسعار مرتفعة والعكس عندما تنخفض الأسعار.

تماماً كما تمثل منحنيات العرض الفردية مقداراً محدداً، يكون البائعون الأفراد على استعداد لتقديمه بأسعار معينة. يمثل إجمالي منحنى عرض السوق القدر الذي يرغب جميع البائعين في السوق في تقديمه بأسعار معينة. يمكننا جمع جداول العرض الفردية (qs1 + qs2 + qs3) عند كل سعر قبل الشروع في الرسم البياني، كما يمكننا رسم منحنى العرض وإضافة عرض كل بائع لكل نقطة سعر على التوالي. وهذا ما يسمى بالتجميع الأفقي عند كل سعر. ينتج عن أي من الطريقتين نفس منحنى إجمالي عرض السوق. انظر الجدول 19.5.

السعر	بائع البيتزا 1 (qs1)	بائع البيتزا 2 (qs2)	بائع البيتزا 3 (qs3)	إجمالي عرض السوق (QS)
$0	0	0	0	0
$2	6	10	14	30
$5	30	40	20	90
$10	100	90	120	310
$20	1000	750	1250	3000

الجدول 19.5. جداول التوريد لثلاثة من منتجي البيتزا ومنحنى عرض السوق

إجمالي العرض في السوق هو مجموع جميع دالات العرض الفردية. أي عامل يتغير ويتسبب في تحول منحنى العرض الفردي يمكن أن يؤدي أيضاً إلى تحول منحنى عرض السوق الإجمالي. بالإضافة إلى جميع العوامل التي تؤثر على العرض الفردي، ستؤثر التغييرات في عدد البائعين على العرض في السوق.

$$Qs = f(P, c, \mathbf{N} \ldots)$$

حيث N هو حجم السكان. سيؤدي المزيد من البائعين إلى زيادة عرض السوق، وبالمثل، سيؤدي انخفاض عدد البائعين إلى انخفاض العرض في السوق.

للمناقشة :

1. ارسم عرض السوق الإجمالي انطلاقاً من الجدول 19.5. هل منحنى إجمالي عرض السوق يتجه إلى الأسفل أم إلى الأعلى؟

2. هل يبدو أكثر انبساطاً أو انحداراً من منحنى العرض الفردي؟ برأيك لماذا؟

3. لنفترض أن بائعاً جديداً أتى إلى المدينة وتحمّل نفس التكاليف، أي أن البائع الجديد لديه نفس جدول العرض الفردي. كيف يؤثر ذلك على إجمالي العرض في السوق؟ قم برسم إجمالي عرض السوق الجديد على نفس الرسم البياني السابق.

4. ستجد أن منحنى إجمالي عرض السوق الجديد يقع على يمين المنحنى القديم. هل هو أكثر انحداراً أم انبساطاً من القديم؟

20

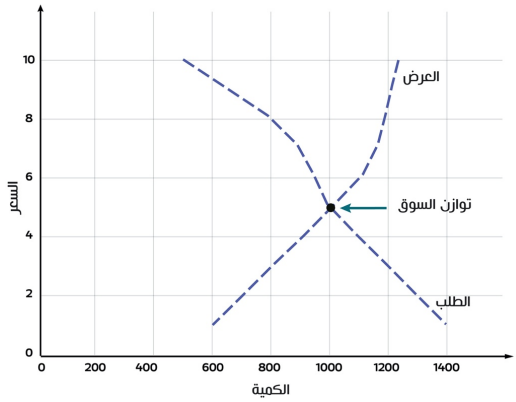
الفصل العشرون : السوق: العرض والطلب

تساعدنا منحنيات العرض والطلب على التنبؤ بالكمية المتداولة وبالسعر في ظل ظروف معينة. يعتبر وضع المنحنيات والعرض والطلب على نفس الرسم البياني شيء في غاية البساطة إذ يتم إنشاء كل منحنى بنفس الطريقة، مع سعر السلعة أو الخدمة على المحور الرأسي وكمية السلعة أو الخدمة على المحور الأفقي. لمنحنى العرض ميلان موجب، فمع ارتفاع السعر، يكون البائعون على استعداد لبيع المزيد من البيتزا، أما منحنى الطلب فميلانه سلبي. فمع انخفاض السعر، يصبح الناس على استعداد لشراء المزيد من البيتزا. يسمى تقاطع هذين المنحنيين بتوازن السوق.

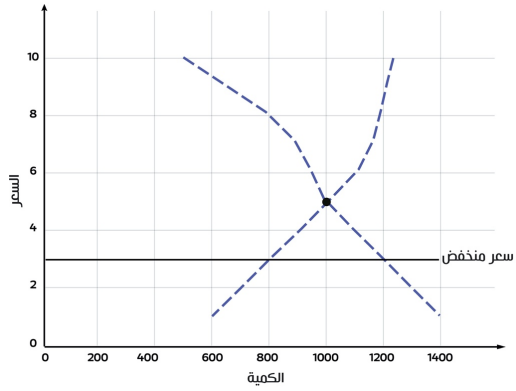
التوازن هو حالة تكون فيها القوى أو التأثيرات المتعارضة متوازنة. في هذه الحالة، يمثل القوى المتعارضة المشترون الذين يميلون إلى الشراء بسعر أقل، والبائعون الذين يميلون إلى البيع بسعر أعلى. انظر الشكل 20.1.

تبرير التقاطع باعتباره نقطة التوازن

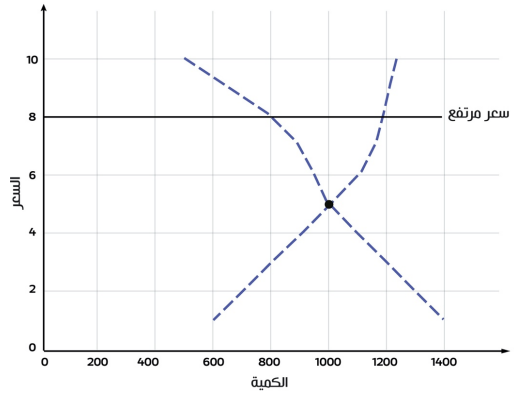
في سوق البيتزا، يتقاطع العرض والطلب حيث P = $5 و Q = 1000. انظر الشكل 20.1. اختر سعرا أسفل التقاطع. عند أي سعر أقل من نقطة التوازن، تكون الكمية المطلوبة أكبر من الكمية المعروضة (1200> 800). انظر الشكل 20.2. نسمي هذا الطلب الزائد. هذا الوضع حيث يفوق عدد المشترين البائعين، يعمل على خلق ضغط تصاعدي على السعر. يستمر هذا الضغط التصاعدي حتى تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. اختر أي سعر فوق التقاطع. عند أي سعر أعلى من نقطة التوازن، تكون الكمية المطلوبة أقل من الكمية المعروضة (~ 1170> 800).



الشكل 20.1. رسم بياني للعرض والطلب على البيتزا



الشكل 20.2. السعر الأقل من نقطة التوازن سيخلق طلباً زائداً



الشكل 20.3. السعر الأعلى من نقطة التوازن سيخلق فائضاً في العرض

في الشكل 20.3، نسمي ذلك فائض العرض، وهذا الوضع يعمل على خلق ضغط نزولي لخفض السعر. يستمر هذا الضغط النزولي حتى تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. أي سعر بخلاف سعر التوازن يخلق إما فائضاً في العرض أو زيادة في الطلب، مما يؤدي إلى انخفاض السعر أو صعوده باتجاه التوازن.

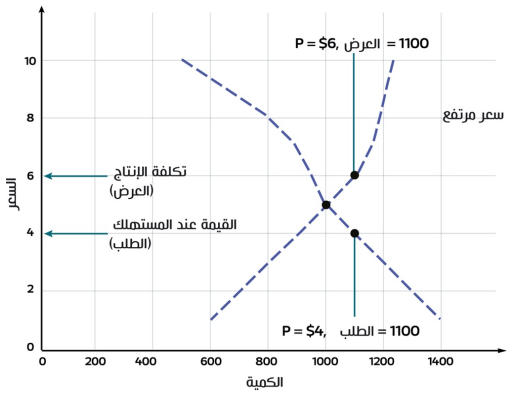
التوازن والفعالية

يستخدم سعر التوازن موارد المجتمع بأكثر الطرق فعالية بالنظر إلى ما يريده الأفراد.

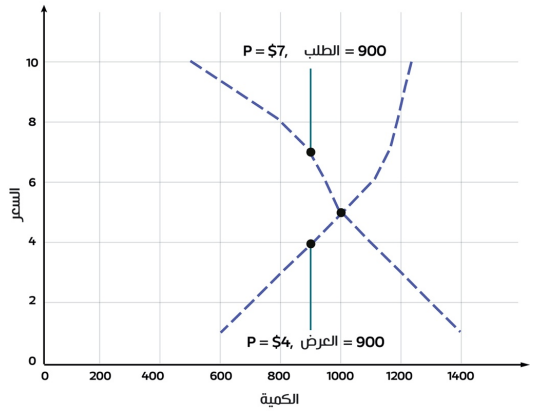
لنفترض أن فرداً ما أراد من صانعي البيتزا أن يصنعوا 100 قطعة من البيتزا بما يتجاوز ما ينتجه السوق. يمكننا أن نقول من خلال النظر إلى منحنى العرض أن الأمر سيستغرق 6 دولارات للبيتزا لحث صانعي البيتزا على صنع تلك البيتزا الإضافية. سيستخدم المورد ما يصل إلى 6 دولارات لإنتاج بيتزا تبلغ قيمتها 4 دولارات فقط عند المشترين. كيف نعرف أن هذه البيتزا الإضافية تساوي 4 دولارات فقط عند المشترين؟

نستخدم تفسيراً لمنحنى الطلب يسمى منحنى الطلب العكسي. منحنى الطلب هو دالة P، على سبيل المثال Q(P). منحنى الطلب العكسي $Qd(P)^{-1}$، أو P(Qd) هو مجرد عكس دالة الطلب، حيث نحل دالة الطلب بواسطة Q بدلاً من P. ويوضح لنا التفسير العكسي قيمة 1100 قطعة من البيتزا عند المشترين، وكذلك تكلفة هذه الكمية بالنسبة للبائعين. تُشير P(Qd) إلى "الاستعداد للدفع" بالنظر لكميات معينة. توضح لنا P(Qs) السعر الذي يقبل به البائعون عن طيب خاطر بكميات معينة. عند مردود Output أكبر من ناتج التوازن (أي نقطة على يمين التوازن)، ينتهي الأمر بجعل البيتزا تكلف البائعين أكثر مما يرغب المشترون في دفعه. لذلك، فإن أي كمية أكبر من كمية التوازن يكون تداولها غير فعال.

لنفترض الآن أن هناك رغبة في تحديد الكمية المنتجة في 900 قطعة من البيتزا، أي أقل بـ 100 قطعة من كمية التوازن. عندما يتم تداول كمية قليلة من البيتزا، يتم تقييم كل منها بـ 7 دولارات أو أكثر. (انظر منحنى الطلب إلى يسار q = 900 في الشكل 20.5). على الأكثر، سيُكلف إنتاج هذه الكمية من البيتزا 4 دولارات لكل قطعة (انظر منحنى العرض إلى يسار 900 بيتزا في الشكل 20.4). إذا توقفت المعاملات عند q = 900، وهي كمية أقل من كمية التوازن، فهناك فرصة ضائعة للمجتمع لخلق قيمة لأولئك الذين يرغبون في دفع سعر أعلى من تكلفة الإنتاج، فأي كمية أقل من كمية التوازن هي إذن غير فعالة.



الشكل 20.4. يؤدي إنتاج كمية أكثر من نقطة التوازن إلى إنتاج سلع ذات قيمة أقل بكلفة أعلى



الشكل 20.5. يؤدي الإنتاج الأقل من نقطة توازن السوق إلى عدم تلبية الاحتياجات ذات القيمة الأعلى من خلال انخفاض كلفة الإنتاج

للمناقشة :

1. ما هو سعر التوازن؟
2. لماذا يميل السعر في السوق إلى التحرك نحو سعر التوازن؟ صف تلك العملية.
3. ما هو المقصود بالفعالية؟ كيف ترتبط الفعالية بالتوازن؟

21

الفصل الواحد والعشرون : استجابة السوق: السعر والكمية

يمكننا استخدام منحنيَي العرض والطلب معاً لتفسير تأثير التغيرات الاقتصادية على نتائج السوق. يساعداننا هاذين المنحنيين على التنبؤ بكمية وسعر التداول في ظل ظروف معينة. عندما تتغير هذه الظروف، نقوم بتحديث المنحنيات ومقارنة السعر والكمية المتوقعين مع نتائج السوق الأصلية. باستخدام هذه الأداة البسيطة، يمكننا تفسير التأثير النوعي للتغيرات الاقتصادية على نتائج السوق.

قمنا بإنشاء منحنيات العرض والطلب مع الأخذ بعين الاعتبار العديد من المتغيرات. يتم رسم كلا المنحنيين في ظل التغير المستقل لسعر السلعة أو الخدمة. يسمح لنا هذا البناء بمعرفة كيفية تأثير تحركات الأسعار على الكمية المطلوبة والكمية المعروضة.

يمكن وضع منحنيَي العرض والطلب لسوق واحد (سلعة أو خدمة متطابقة خلال نفس الفترة الزمنية) على نفس الرسم البياني، يمكننا بعد ذلك أن نرى أين يتم حل التفاعل بين المشترين (الرغبة في المزيد بسعر أقل) والبائعين (الراغبين في بيع المزيد بأسعار أعلى) في حالة توازن. عند سعر التوازن، يمكن لجميع المشترين الذين يرغبون في الشراء، وجميع البائعين الذين يرغبون في البيع، القيام بذلك. التوازن هو النقطة الوحيدة حيث لا يوجد مشترون غير راضين يقدمون عروضاً للأسعار، ولا يوجد بائعون غير راضين يقدمون خصومات.

تحويلات الطلب

إذا تغير سعر سلعة ذات صلة (بديل أو مكمل) من جانب المستهلك، فسوف يتغير منحنى الطلب. إذا تغير الدخل أو الأذواق أو التوقعات أو عدد المشترين، فسيؤدي ذلك إلى تغير منحنى الطلب أيضاً. إذا تغير عدد المشترين، فسوف يستجيب منحنى طلب السوق بتحول في نفس الاتجاه.

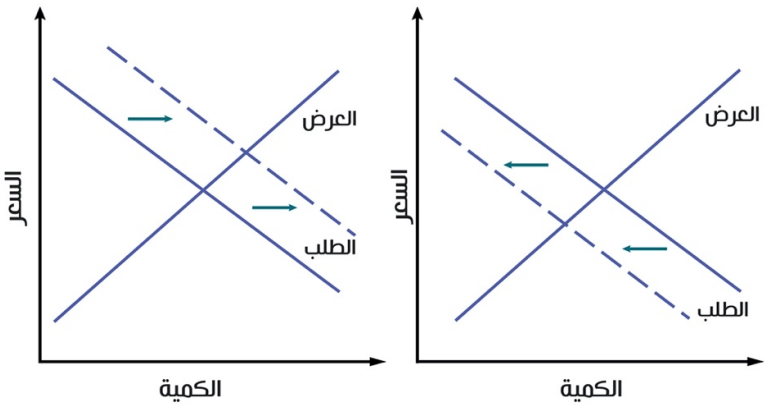
زيادة الطلب (التحول إلى اليمين) مُوَضح في الصورة على اليسار في الشكل 21.1. إن سبب الزيادة في الطلب قد يكون هو الزيادة في سعر البديل، أو انخفاض سعر المكمل، أو زيادة الدخل، أو التغيير الإيجابي في تقَبل السلعة أو الخدمة، أو زيادة عدد المشترين، و ستؤدي جميعها إلى زيادة الطلب. لاحظ أن منحنى

العرض لم يتغير في الصورة على اليسار. ومع ذلك، يتم توفير المزيد من الكمية في السوق المحدث، فقد زاد الطلب وزادت الكمية المعروضة أيضاً. لاحظ ما حدث لسعر التوازن مع زيادة الطلب.

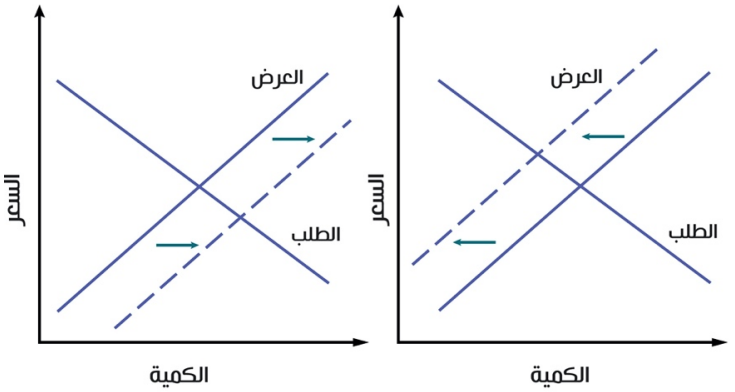
تحويلات العرض

أي شيء يمكن أن يتسبب في زيادة أو نقصان في كلفة الإنتاج سيغير منحنى العرض. إذا تغير عدد البائعين، فسوف يستجيب منحنى العرض بالتحول في نفس الاتجاه.

انخفاض العرض (التحول إلى اليسار) مُوَضح في الصورة على اليمين في الشكل 21.2. إن السبب في انخفاض العرض قد يكون الزيادة في سعر أحد المُدخلات، أو زيادة التنظيم الحكومي، أو زيادة الضرائب، أو انخفاض عدد البائعين، وستؤدي جميعها إلى انخفاض العرض. لاحظ أن منحنى الطلب لم يتغير في الصورة الموجودة على اليمين حيث تحول منحنى العرض. ومع ذلك، يتم طلب كمية أقل في السوق المحدث. انخفض العرض وانخفضت الكمية المطلوبة أيضاً. لاحظ ما يحدث لسعر التوازن مع انخفاض العرض. هل انخفاض العرض له نفس التأثير على سعر التوازن مثل ارتفاع الطلب؟ عادةً، إذا تحرك أحد المنحنيين، فلن يؤدي ذلك إلى إزاحة المنحنى الآخر. هناك استثناءات، ولكن عادةً ما يكون التأثير الرئيسي للتغيير في ظروف السوق على منحنى واحد.



الشكل 21.1. تحولات الطلب



الشكل 21.2. تحولات العرض

تأثيرات أخرى على التوازن

ستؤثر لوائح الأسعار (ضوابط الأسعار) ولوائح الكمية (الحصص) أيضاً على السوق. سنتطرق لكل ذلك في ما يلي.

للمناقشة :

طبق ما تعلمته عن العرض والطلب لتتمكن من توقع تأثير الأحداث التالية:

1. ابتعد الأفراد عن نيو أورلينز بعد إعصار كاترينا واستقروا في باتون روج. لتَكُن Q عدد المنازل و P سعر المنزل في باتون روج. برأيك، كيف تغيرت أسعار وكمية المنازل المباعة في باتون روج؟ ادعم إجابتك برسم بياني.

2. بعد غياب طويل عن سوق النفط، عادت إيران إلى سوق النفط العالمي. لنفترض أن Q هو عدد براميل النفط و P هو سعر برميل النفط. برأيك، ماذا سيحدث لسعر النفط؟ ادعم إجابتك برسم بياني.

3. انخفض سعر الحليب، وكما نعلم، يُستخدم الحليب في صنع لاتيه Latte. ما هو تأثير ذلك على سوق اللاتيه؟

4. انخفض سعر الحليب. يستخدم كثير من الأفراد الحليب مع الحبوب المعبأة الجاهزة للأكل (على سبيل المثال، Honey Nut Cheerios). ما هو تأثير ذلك على سوق Cheerios؟

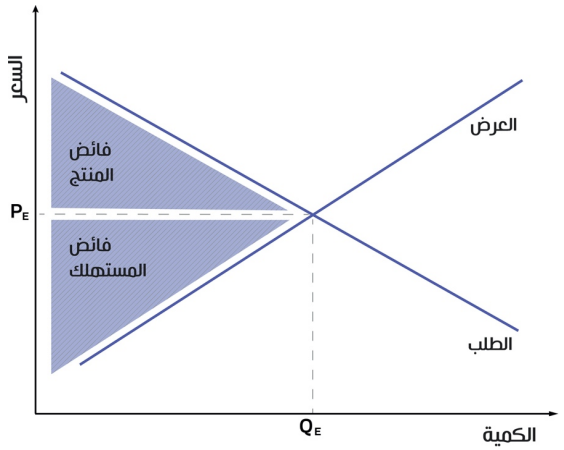
5. يستخدم الحليب في صناعة الجبن. انخفض سعر الجبن لأن اللبن غير مكلّف للغاية. ما هو تأثير ذلك على سوق بيتزا الجبن؟

22

الفصل الثاني والعشرون : الفائض الاقتصادي

يُعدُّ الفائض نتيجة مباشرة للتجارة المفيدة، إنه القيمة الناتجة عن التداول. بدون تجارة، لا وجود لفائض لدى لمشترين أو البائعين. يعتمد مقدار الفائض الناتج في السوق على الكمية المتداولة ومن الذي يتداولها.

إن الفائض الاقتصادي هو مرادف للرفاهية الكاملة الناتجة عن التجارة. تُنسب الرفاهية، أو الفائض، إلى طرفَي السوق: المشترون والبائعون. فائض المستهلك هو المكسب الذي يحصل عليه المشترون عندما يتمكنون من شراء منتج بسعر أقل من السعر الذي يرغبون في دفعه، أما فائض المنتج فهو الربح الذي يحصل عليه البائعون لأنهم يستطيعون البيع بسعر سوق أعلى من القيمة المتوقعة للبيع (انظر الشكل 22.1). عندما يمكن للمشترين ذوي القيمة الأعلى والبائعين ذوي الكلفة الأقل التداول، وتكون الأسعار مرنة، يتم زيادة الفائض إلى أقصى حد. الفائض هو نتيجة مباشرة للتجارة المفيدة. بدون تجارة، لا يوجد فائض استهلاكي أو فائض منتج. يعتمد مقدار الفائض الناتج في السوق على الكمية المتداولة والفرد الذي يتداول. فكلما ارتفعت القيمة لدى المشترين للسلع والخدمات، وانخفضت كلفة السلع، زاد الفائض بالنسبة للمجتمع.



الشكل 22.1. إجمالي الفائض المتولد في السوق

للمناقشة :

1. ما هو الفائض وما أهميته؟

2. ماذا يعني الاقتصاديون بفائض المستهلك والمنتج؟ كيف يتم قياسه؟ ما أهميته؟

3. ما هي مصادر فائض المستهلك والمنتج؟ كيف يمكن زيادتها؟

23

الفصل الثالث والعشرون : إشارات الأسعار والأوامر التلقائية

تُمكن الأسعار الناسَ من أن تكوين توقعات مشتركة، إذ تساعدهم على التنسيق بطرق معقدة، حيث يقررون بشكل فردي ما يجب إنتاجه أو استهلاكه.

فما هي اللغة مثلاً؟ هناك لغات صناعية، لغات كمبيوتر، وغيرها. لكن معظم اللغات هي ما نسميه باللغات الطبيعية، مما يعني أنه لم يخترعها أحد. اللغة هي عملية لا تنتهي يقوم فيها الأفراد بالتكيف مع بعضهم البعض. لم يكن على أحد أن يصمم العملية التي من خلالها تتطور اللغات. ومن المثير للاهتمام أن جميع اللغات هي نتاج عمل بشري ولكنها ليست نتاج تصميم بشري. إن افتراض مجتمع عقلاني سيصمم لغته من الألف إلى الياء يتناقض مع تاريخنا الفعلي. تساعدنا اللغة على التواصل لأن بناء اللغة عملية لا تنتهي يقوم خلالها الأفراد بالتكيف مع بعضهم البعض. إن اللغات عبارة عن تكيفات عالية الدقة وهي فعالة لسد احتياجات الاتصال المتطورة لسكان معينين.

كما هو الحال بالنسبة للغة، فإن الأسعار هي شكل من أشكال التواصل. كيف يمكننا معرفة ما الذي يجب أن نوصله من منتجاتنا لمن يريدها أو يحتاجها أكثر من غيرها؟ قد نأخذ المقابل. لطالما نحن (ومنافسونا) نتلقى المقابل للحصول على الخدمة، فإن هذه الخدمة لها سعر. وكما هو الحال بالنسبة للغة، تمكّن الأسعار الأفراد من تكوين توقعات مشتركة، فهي تساعد على التنسيق بين الأفراد بطرق معقدة حيث يقررون بشكل فردي ما يجب إنتاجه أو استهلاكه. إن الاعتقاد بأن السلطة يجب أن تحدد سعر الأرز يشبه التفكير في أن السلطة يجب أن تحدد الصوت الذي يجب أن يصدره الأفراد عندما يريدون الإشارة إلى الأرز. في الحقيقة، لا أحد يجب أن يقرر ذلك أو ذاك، فالتنسيق يأتي بشكل عفوي.

إن إحدى الحقائق الأكثر إثارة للاهتمام هنا هي أن إشارات الأسعار تمكن الأفراد، بل وتشجعهم على الاستجابة للمعلومات التي لا يتوفرون عليها. ربما تغيرت تكلفة الحفر، أو تم اكتشاف بديل رخيص، أو أن الاضطرابات السياسية جعلت من الصعب الحصول على عنصر رئيسي ما. في غياب وجود فكرة واضحة عن مثل هذه المتغيرات، فإن المشترين يستجيبون بشكل مناسب لأنهم يعرفون الشيء الوحيد الذي يحتاجون إلى معرفته، السعر. كتب فريدريك هايك بهذا الصدد في مقالة نشرها سنة 1945 تحت عنوان "استخدام المعرفة في المجتمع":

افترض أنه في مكان ما في العالم ظهرت فرصة جديدة لاستخدام بعض المواد الخام، كالقصدير مثلاً، أو أن هناك نقصاً في مصادر توريده. لا يهمنا - ومن المهم جداً كونه لا يهم - أيٌّ من السببين يكمن خلف جعل القصدير أكثر ندرة. كل ما يحتاج مستخدمو القصدير إلى معرفته هو أن بعض القصدير الذي اعتادوا استهلاكه أصبح الآن مستخدماً بشكل أكثر ربحية في أماكن أخرى، وبالتالي، يجب عليهم توفير القصدير.[24]

ما ينشأ عن المساومة ليس صفقة فحسب، بل هو شيء أكبر: إنه المجتمع. لم يكن هناك قرار مركزي حول من يجب أن ينتج القصدير، أو ما إذا ما كان ينبغي ذلك؛ لا يوجد قرار مركزي بشأن من يجب أن يستهلك القصدير، أو ما إذا كان ينبغي استهلاكه؛ لا يوجد أيضاً قرار مركزي حول ما يجب التنازل عنه مقابل القصدير. كل ما حدث هو أن بعض الافراد خمّنوا أنه إذا كانت لديهم طريقة لجلب القصدير إلى السوق، فسيكون هناك ما يكفي من طلب المستهلك لجعل المشروع جديراً بالاهتمام. عندما تثبت صحة بعض هذه التخمينات، ويبدأ الأفراد في التداول، يظهر سوق القصدير ويصبح جزءاً مما يجمع الأفراد معاً كشركاء في مشاريع مفيدة للطرفين.

تقتصد إشارات السعر في المعلومات، مما يؤدي في النهاية إلى أنماط من التعاون تشمل شبكات كبيرة من الأفراد في جميع أنحاء العالم. يتطور التعاون بين الأفراد الذين لا يحتاجون إلى مشاركة نفس اللغة، ولا يحتاجون إلى إدراك وجود بعضهم البعض، ولا يحتاجون إلى إدراك اعتمادهم المتبادل. قد يكونون معنيين بعمل يعتمد على بعض الأدوات (مفاتيح) دون أن يسمعوا أبداً عن وجودها. قد لا تعرف تلك الأداة بالتحديد، ولكن إذا كنت تستخدم لوحة مفاتيح فإنك ستعتمد عليها. لا يدرك الأفراد على وجه التحديد آلاف الوظائف التي نحتاج إليها لتزويدهم بما يمكنهم من الحصول على منتج نهائي للبيع. نادراً ما يكون لدى الوكلاء أكثر من مجرد لمحة عن الصورة بأكملها، ومع ذلك فإن جهودهم تجعل من المجتمع مشروعاً تعاونياً لتحقيق المنفعة المتبادلة.

قد نفهم منطق النظام بما يكفي للقيام بعملية تنبؤ على المستوى العام. فعلى سبيل المثال، نعلم أن العرض النقدي المتزايد يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. قد نكون قادرين على التنبؤ بأن مجموعة من الحشرات تُطور مقاومتها للمبيدات، أو أن السائل المبرد بدرجة كافية يتبلور ويصبح صلباً، على الرغم من أننا بالكاد نستطيع التنبؤ بدقة بسلوك أي عنصر على وجه التحديد من هذا النظام. وبالمثل، قد نكون قادرين على التنبؤ بأن المجتمع الذي يعلن الحرب على المخدرات سيخسر تلك الحرب في النهاية. ومع ذلك، وعلى الرغم من قيام النظام على منطق معين، تظل الاقتصادات فوضوية لدرجة يصعب فيها حتى التنبؤ بأسعار النفط في الأسبوع المقبل من قبل الخبراء. بشكل حاسم، وبعيداً عن مسألة ما يمكننا التنبؤ به، فإن النقطة الإضافية هي أن هناك حداً لما يمكننا ببساطة أن نصله. لا أحد يستطيع أن يتخذ قراراً ضد استجابة الأشخاص للحوافز، كما لا يمكن لأحد أن يفعل شيئاً ضد مقاومة البكتيريا للمضادات الحيوية.

---

[24] F. A. Hayek. "The Use of Knowledge in Society," American Economic Review 35 (1945), pp. 519–530.

آلية الأسعار

للأسعار الحرة بعدٌ أخلاقي. فإذا كنت تتقاضى كل ما يلزم لتغطية كلفة الإنتاج، لن تتمكن من المنافسة ببيعك بسعر أقل، ما لم تتمكن من الإنتاج بكلفة أقل. وإذا كان بإمكانهم الإنتاج بكلفة أقل، وبالتالي يمكنهم البيع بسعر أقل، فهذه إشارة إلى أنه يجب عليك إنتاج شيء آخر، شيء يمكنك تقديمه إلى مستوى التميز، فتصير قادراً على المنافسة بنجاح. إذا لم يكن لديك أي منافسة، فأنت في وضع يسمح لك بالتحصيل أكثر. سيمكنك الربح الإضافي على المدى القصير من تغطية كلفة البحث والتطوير. أما على المدى الطويل، فستجذب ربحية عملك المنافسين وبالتالي تنخفض الأسعار، مما يؤدي في النهاية إلى مزيد من البحث حول طرق جديدة للخفض من كلفة الإنتاج. يفسر هذا المنطق سبب ميل أسعار الخدمات التي تستخدم التكنولوجيا الجديدة إلى الانخفاض بمرور الوقت، حتى في ظل وجود التضخم.

يمكننا أن نتوقع تطور سيادة القانون بشكل يجمع الأفراد معاً ويبدأ في توليد المعلومات على شكل أسعار. عندما تتوفر لدى الأفراد المعلومات الموثوقة حول الأسعار، تصبح لديهم معرفة بكيفية تقديم أفضل خدمة للآخرين. ومع ذلك، يجب أن تكون الأسعار مرنة، فمعرفتها فقط غير كافية. لماذا؟ لأنه عندما تكون الأسعار مرنة، تضحى تشكل إشارة عندها. تُعتبر الأسعار المتغيرة إشارة لتغيير الحقائق حول ما يريده البائعون والمشترون من بعضهم البعض. لذلك، كما أخبرنا الاقتصادي هايك، لا يمكن تحديد الأسعار أو حتى التخطيط لها. لكي تتمكن الأسعار من أن تخبرنا بما يريده الأفراد في الوقت الحالي، وكم هم على استعداد لفعله مقابل الحصول على ما يريدون، يجب أن ترتفع الأسعار وتنخفض مع العرض والطلب.

للمناقشة :

1. ما الذي يحتاجه الأفراد لامتلاك دافع للاقتصاد؟ ما الذي يتطلبه الأمر حتى يرغب الأفراد في الحفاظ على المورد واستخدامه بحكمة؟ ما الذي يتطلبه الأمر للإشارة إلى أن المستهلك يتعامل مع شيء نادر؟

2. هل هناك فرق بين تأثير الحافز لفرض رسوم مقدمة واحدة لبوفيه مفتوح مقابل الاضطرار إلى دفع التكلفة الهامشية لكل عنصر إضافي تطلبه؟

3. ألق نظرة على سعر أي خدمة. هل تغير هذا السعر مؤخراً؟ هل تغير السعر تاريخياً على المدى الطويل؟ انظر إذا كان يمكنك معرفة السبب. تتغير الأسعار لسبب ما.

24

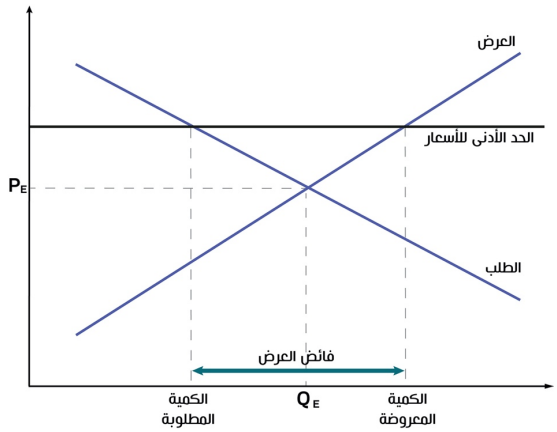
الفصل الرابع والعشرون : تحديد الأسعار

يشار إلى القيود في حركة الأسعار بتسمية "تحديد الأسعار". وتأتي على شكلين: السعر الأدنى وسقف الأسعار. سقف السعر هو الحد الأقصى للأسعار المسموح بها. لكي يكون فعالاً، يجب تحديد سقف السعر في مستوى أدنى مما كان سيكون عليه في غياب التحديد. من ناحية أخرى، فإن السعر الأدنى هو الحد الأدنى المسموح به من الأسعار. لكي تكون فعالة، يجب تعيين الحدود الدنيا للسعر أعلاه حيث كانت الأسعار لتكون في غياب التحديد. سيؤدي التحديد الفعال للأسعار إلى تقليل الكمية المتداولة بالإضافة إلى خسارة في الفائض عند مقارنتها بسوق غير خاضع للرقابة بهذه الطريقة.

تتشكل الأسعار نتيجة قيام المشترين والبائعين بالبحث عن أفضل سعر يمكنهم الحصول عليه في السوق. ترتفع الأسعار وتنخفض استجابة لتغير الظروف التي تؤثر على العرض أو الطلب. ومع ذلك، يَحول كل من السعر الأدنى وسقف الأسعار من الاستجابة بطرق مُتَوقَّعة لتغيرات العرض أو الطلب. يجعل الحد الأدنى للسعر بيع أو شراء أي شيء أقل من السعر الإلزامي أمراً غير قانوني. على نفس المنوال، تضمن الحكومات أحياناً للمنتجين سعراً معيناً لمنتجهم، حتى لو لم يكن هناك عميل آخر على استعداد لدفع هذا السعر المرتفع، وهذا يسمى بدعم السعر. لا يكون الحد الأدنى للسعر أو الدعم فعالاً إلا إذا كان أعلى مما كان يمكن أن يكون عليه السعر في غياب التحديد.

يمكن أن نرى من خلال الشكل 24.1 أن الحد الأدنى للسعر المرتفع نسبياً يتقاطع مع منحنى الطلب بكمية أقل، ومنحنى العرض بكمية أعلى. ما الحجم الذي سيتم تداوله بالفعل في هذا السوق؟ سيتم تداول الكمية الأقل. لن يتم بيع الإضافات المعروضة للبيع عند السعر المرتفعة نسبياً في هذا السوق، مما يتسبب في زيادة العرض.

هناك مثالان على الحد الأدنى للسعر وهما دعم الأسعار (الحد الأدنى للأسعار المضمونة لبعض المنتجات الزراعية على سبيل المثال) وقوانين الحد الأدنى للأجور. إذا تم تغيير قانون الحد الأدنى للأجور بفرض ألف دولار كأجر مقابل ساعة عمل المراهق، فلن يقوم أحد بتوظيف العمال المراهقين.

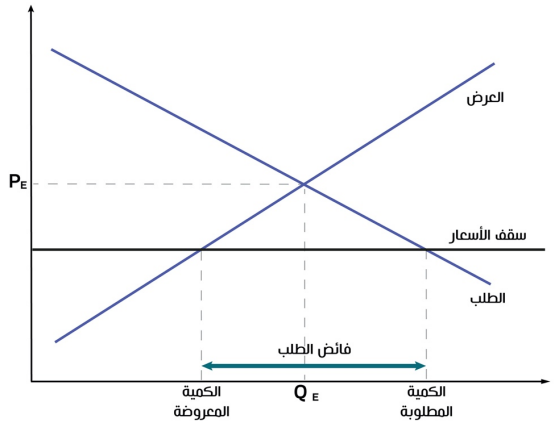


الشكل 24.1. آثار الحد الأدنى للسعر

ماذا يحدث لفائض القيمة المتولد في هذه الأسواق عند فرض حد أدنى للسعر؟ من يفوز ومن يخسر؟

يعتبر سقف الأسعار الحد الأقصى للأسعار المسموح بها. لكي يكون فعالاً، يجب أن تكون أسقف السعر أقل مما كان السعر سيكون عليه بدون سقف. يمكنك أن ترى من الشكل 24.2 أن السعر المنخفض نسبياً للسقف يتقاطع مع منحنى العرض بكمية منخفضة، ويتقاطع مع منحنى الطلب بكمية عالية. لن ينتج المنتجون نفس القدر بالسعر المنخفض، بينما سيطلب المستهلكون المزيد لأن البضائع صارت أرخص. كم سيتم التداول في هذا السوق؟ سيتم تداول الكمية الأقل. يجعل سقف السعر الشراء أو البيع بسعر أعلى من السعر الإلزامي أمراً غير قانوني.

في بعض الأحيان يكون التحكم في الأسعار فعالاً، وفي بعض الأحيان لا يكون كذلك. إذا جعلت الحكومة بيع كتاب مدرسي بأكثر من مليون دولار أمراً غير قانوني، فلن يتأثر قرار أي فرد بالشراء أو البيع أبداً. من ناحية أخرى، سيكون تسقيف سعر الكتب المدرسية في دولار واحد فعالاً للغاية، لأنه أقل من السعر غير المقيد المتوقع. سيتوقف الناشرون عن إنتاج الكتب المدرسية، وسيختفي سوق هذه الكتب.



الشكل 24.2. آثار سقف الأسعار

يخفض سقف السعر الفعال الكمية التي يتم توفيرها مقارنة بما قد تكون عليه بسعر أعلى. لذلك، عند هذا السعر المنخفض، يتجاوز الطلب العرض. بعبارة أخرى، تؤدي أسقف السعر إلى حدوث نقص.

قد تبدو تسمية الأسقف والحدود مختلفة. السقوف الفعالة أقل من سعر التوازن، والحد الأدنى للسعر الفعالة هي أعلى من سعر التوازن. ولكن ليس من المربك أن تفكر في كيفية عملها في السوق، فالهدف هو منع النشاط. تحدد الأسقف الحد الأقصى للأسعار المسموح بها، وهي الطريقة الوحيدة التي تؤثر بها الأسقف على السوق من خلال منع الأسعار من الارتفاع إلى مستوى التوازن. يجب أن تكون أقل من سعر السوق حتى تكون فعالة. وبالمثل، يمثل الحد الأدنى للأسعار، الأسعار المسموح بها. إنها تؤثر على السوق إذا تم وضعها فوق سعر السوق، ولا تسمح للسعر بالهبوط للوصول إلى مستوى التوازن. إذا نسيت يوماً ما، فما عليك سوى اختيار السعر واسأل نفسك ما إذا كان هذا السعر سيمنع السوق من الوصول إلى التوازن. إذا كانت إجابتك نعم، فأنت تضع عنصر التحكم حيث سيُحدث فرقًا.

اختبار النظرية: دليل تجريبي

تعتبر الأدلة التجريبية مثيرة للجدل. إذا ارتفع الحد الأدنى للأجور، فإننا نتوقع ارتفاع معدل البطالة بين المراهقين استجابة لذلك، لكن التنبؤ لن يكون صحيحاً دائماً. في بعض الأحيان، يحدث شيء آخر في نفس الوقت يفوق تأثير ارتفاع الحد الأدنى للأجور. إذا تم فرض ضوابط فعالة على الإيجار، فقد يسهّل ذلك العثور على سكن يمكنك تحمل كلفته، أو قد يعني أنه عندما يبحث الأفراد عن سكن، فإنهم يتعلمون البدء في دفع مدفوعات جانبية، بالإضافة إلى الإيجار، لأصحاب العقارات.

يوجد قدر لا بأس به من حالة عدم اليقين، حتى عندما نعرف الكثير عن العلاقة بين المتغيرات. هذه حقيقة أساسية عن طبيعة العلم عموماً. لاختبار الفرضية، نحتاج إلى تجربة مسيطر عليها جيدًا، لكن ملاحظة كيفية تفاعل الاقتصاد مع تغير السياسة لن تكون أبدًا تجربة جيدة. يبدو أن هناك دائمًا متغيرات لا حصر لها تدخل في قانون اللعبة، وبالتالي هناك تفسيرات بديلة لا حصر لها. ما زلنا نريد أن يكون تفكيرنا علمياً قدر الإمكان، ولكن تظل الحقيقة، خاصة في العلوم الاجتماعية، أن العلم الجيد هو علم متواضع. لا يتم دائمًا تأكيد توقعاتنا الجيدة من خلال الأدلة التجريبية. في بعض الأحيان يكون هناك خطأ ما في التنبؤ. وفي أحيان أخرى، سيعني ذلك أنه ليس لدينا أدلة كافية حتى الآن. قد يعني أيضًا أن بعض المتغيرات الخفية مهمة للغاية في ظل الظروف أو أن أدلتنا بطريقة أخرى غير موثوقة.

للمناقشة :

1. كيف من المحتمل أن تؤثر مراقبة الإيجارات على سوق الإسكان في المدينة؟ متى تنصح بمثل هذه السياسة؟

2. ماذا سيحدث لعدد العاملين إذا تضاعف الحد الأدنى للأجور؟ ماذا لو تم تقسيمه إلى نصفين؟

3. غالباً ما يتم وضع سقوف الأسعار في شكل قوانين "مكافحة التلاعب" في أعقاب الكوارث الطبيعية. ماذا يحدث للسلع النادرة (مثل مولدات الطاقة والبنزين والمياه) عندما لا تتحرك أسعارها في ظل زيادة الطلب؟

4. لا يكون السقف ساري المفعول إلا إذا كان أقل من السعر الذي كان سيغيب عن التداخل. هل يمكنك أن تشرح لماذا؟ متى يكون سقف السعر فعالاً بطريقة جيدة؟

5. إذا تم وضع ضوابط على الإيجارات، فما هو التأثير الذي تتوقعه على المساكن المؤجرة؟ كيف ستؤثر ضوابط الإيجارات على المعروض من المساكن الميسرة؟ في ظل أية ظروف؟ عندما يتم فرض ضوابط على الإيجار، من سيفوز؟ ومن سيخسر؟ بشكل عام، هل يتم توليد فائض أكثر أو أقل في سوق الإسكان الخاضع للتحكم في الإيجار؟

25

الفصل الخامس والعشرون : علم الاقتصاد: وضع النظرية على محكّ الاختبار

تمنع عناصر التحكم في الأسعار المشترين والبائعين من تبادل الإشارات فيما بينهم. إذا لم يرتفع السعر، فلن يتلقى البائعون إشارة تفيد أن الطلب قد زاد. وإذا لم يحصل البائعون على هذه الإشارة، وفشل العرض في الاستجابة للطلب المتزايد، فإن ارتفاع الطلب يترجم إلى نقص وليس إلى نمو اقتصادي.

هناك بعض الحالات تبدو أنها تتطلب تحديد الأسعار. تخيل مدينة معزولة تتوفر على عدة مناجم مملوكة لشركة واحدة، وكل سكان المدينة يعملون عندها، بل وحتى الحانات هي ملك لها. إن سوق العمل في هذه المدينة يمثل حالة تسمى ب"احتكار المشتريmonopsony "، مما يعني أنه لا يوجد سوى مشتر واحد في سوق الشغل. فبسبب عزلة المدينة، لا يوجد هناك مشترون آخرون. وبالتالي، لا توجد منافسة على العمل. في هذه الحالة، يمكننا أن نرى فائدة وجود حد أدنى للسعر.

وبالمثل، إذا تعرض السوق لصدمة خارجية، مثل إعصار أو كارثة طبيعية أخرى تهدد بقطع العرض أو تتسبب في ارتفاع الطلب، فقد نقوم بضبط الأسعار لمنع "التلاعب بالأسعار Price Gouging"، وبالتالي يكون هناك مبرر لوجود سقف سعري. إن المبرر ضد الأسعار العائمة يقوم على الافتراض المسبق أن الأسواق ليست تنافسية. يكون هذا الافتراض المسبق صحيحاً في بعض الأحيان. وفي ظل هذه الظروف، يكون لدى الاقتصاديين سبب لقبول بعدم قابلية الحجة الاقتصادية العامة للأسعار العائمة.

لماذا تميل الدول الغربية إلى الابتعاد عن الأنظمة الشاملة لمراقبة الأجور والأسعار؟ هناك إجابة واحدة: لنفترض أننا فرضنا سقفاً للسعر، وبالتالي نجعل ارتفاع السعر أمراً غير قانوني. قد يبدو هذا جيداً، ولكن في غياب ارتفاع السعر، لن يتمكن المشترون من إرسال إشارة إلى المنتجين بأن الطلب يفوق العرض وأن زيادة العرض ستزيد من مكاسب التجارة. ما لم يقم المنتجون بزيادة العرض، فإن ارتفاع الطلب يؤدي إلى خفض معدل النمو الاقتصادي وليس إلى الرفع منه. هذا ما تبينه النظريات الاقتصادية وتؤكده التجربة القاسية أيضاً.[25]

[25] على سبيل المثال، يمكن مراجعة إعادة إعمار المجتمع في أعقاب كوارث فيرجيل هنري ستور، وستيفاني هيفيلي بالش، ولورا جروب، (نيويورك: بالجريف ماكميلان (2015). ومؤخراً، هناك أيضا الحاجة إلى التواضع في صنع السياسات ستيفاني هيفيلي وآن هوبسون، (لندن: رومان وليتلفيلد، 2019)

السعر العادل والفلسفة التجريبية

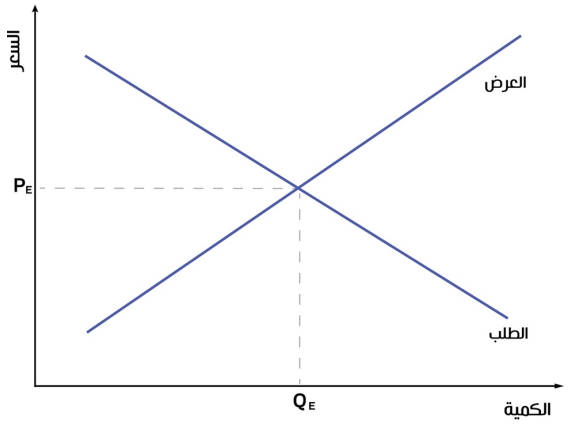
إن المجتمع الذي يتمتع فيه الناس بحرية التجارة سيشكّل مشروعاً تعاونياً لتحقيق المنفعة المتبادلة. طالما أن هناك فرصة سانحة لتحقيق ميزة متبادلة ناتجة عن منحنى الطلب المتجه إلى أسفل ومنحنى العرض المتجه إلى الأعلى (طالما أن تكاليف المعاملات ليست باهظة)، فستتولّد عن التجارة مكاسب.

ليس الثمن، بل الفائض

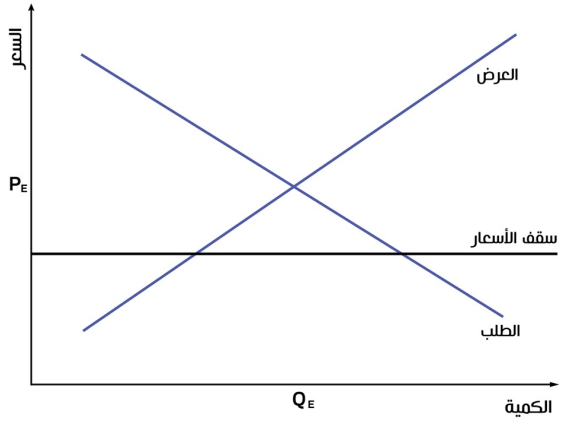
لتحقيق مكاسب من التجارة يجب فقط أن نشرع فيها. إنها لا تتطلب أن نتداول بسعر معين عندما تتوفر الفرصة. ربما توزيع المكاسب لا يتم بشكل عادل، ولكن المكاسب موجودة لا محالة. إن الهوس بالسعر فقط يجعل التداول أقل احتمالية، مما يؤدي إلى تبديد البعض من الفائض التعاوني.

لذلك، حذارِ من التركيز على السعر قبل الأوان المحدد له. لا نريد أن نغفل عن حقيقة أن هناك وقتاً ومكاناً للتفكير في النمو الاقتصادي وثروة الأمم. من الواضح أننا كأفراد عندما نشتري الخدمات أو نبيعها، نبحث جميعاً عن أفضل سعر يمكننا الحصول عليه. لكن في الحقيقة، ما الذي نريده؟ هل نريد أن يكون لدى الأفراد أكبر قدر ممكن ليقدموه لبعضهم البعض؟ أم نريد أن يتمكنوا من الحصول على معلومات دقيقة حول المبلغ الذي يرغب الآخرون في دفعه مقابل خدماتهم؟ يُبيّن التحليل الاقتصادي القياسي أن ثروة الأمة مرتبطة بمكاسب التجارة وليس لها علاقة بتحديد الأسعار. يمثل الشكل 25.1 مكاسب من الممكن تحقيقها عبر التجارة. يعتمد مقدار الربح الذي يتم جَنيْه على مقدار التداول، ويتشكل سعر التوازن عند الحد الأقصى لعدد الصفقات. عند هذا السعر، يرتفع عدد الأشياء التي يتم توفيرها للتمكن من تلبية القدر الذي يرغب المستهلكون في شرائه. إذا تجاوز السعر تلك العتبة، يتم إجراء عدد أقل من الصفقات لأن عدداً أقل من المشترين يرغبون في الشراء. يوضح الشكل 25.2 إنشاء سقف للسعر يمنع الموردين من البيع بسعر أعلى من ذلك السعر "العادل".

عندما يصل السوق إلى التوازن عند ذلك السعر، يمكن لكل زبون الحصول على السلعة. على النقيض من ذلك، فإن المشكلة الموضحة في الشكل 25.2 تتمثل في أن قطع العرض الناتج عن تحديد سقف الأسعار، يُنتج طلباً غير مستوفى إذ يتم استبعاد المشترين الذين كان من الممكن أن يحصلوا على خدمة جيدة من خلال فرصة للشراء بسعر أعلى. يوضح الشكل 25.3 التمثيل القياسي لما يعرف باسم "خسارة المكاسب القصوى deadweight loss" لسقف السعر.



الشكل 25.1. المنافسة

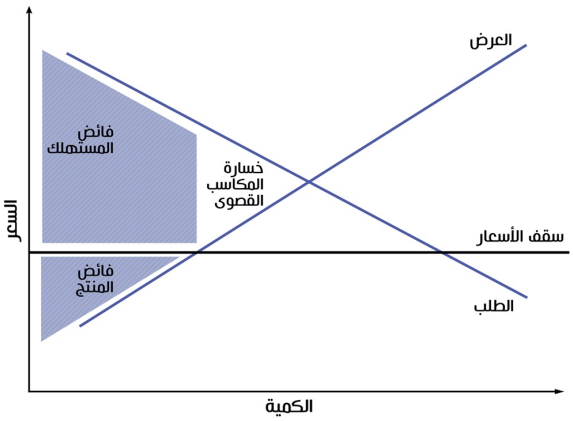


الشكل 25.2. سقف الاسعار

إن الصورة القياسية لخسارة المكاسب القصوى (المثلث غير المظلل في الشكل 25.3، أي الصفقات ذات المنفعة المتبادلة التي يمنعها سقف السعر) تفترض ضمنياً أن الوكلاء المنغلقين بشكل منهجي هم المشترون المستعدون لدفع سعر أقل، والمنتجين الذين تكون كلفة إنتاجهم أعلى. في الواقع، يحدث في سوق حقيقي (بعيداً عن مجرد احتمال نظري، نتحدث هنا عن نتيجة نموذجية في المَزادات التجريبية)، أن يرحل مشترون وهم خالوا الوفاض مع أنهم ليسوا بالضرورة الأقل استعداداً للدفع، ومن ثم يتم المزايدة بشكل منهجي.

تكشف تجارب المزاد أن المشترين الذين ينجحون في إجراء عملية شراء هم مجموعة عشوائية من المشترين الذين يصادف وجودهم في مكان ما يعتبر مناسباً، عَرْضُ عنصر نادر بشكل غير تلقائي للبيع. على سبيل المثال، تخيل أن هناك عاصفة رهيبة، تبعها انقطاع في التيار الكهربائي، والثلاجات لا تعمل مع أن الناس يريدون الثلج. من الصعب الحصول على الثلج بدون ثلاجات. لذلك، وبدون ضوابط على الأسعار، يمكن أن

يتقاضى المتلاعبون في الأسعار مبالغ أعلى بكثير من الأسعار العادية للثلج الذي أصبح ثميناً. إذا كان البائعون الذين يتلاعبون في الأسعار يتقاضون مبالغ أعلى بكثير من الأسعار العادية، فلن يتمكن المشترون الذين يريدون ثلجاً فقط لتبريد جعتهم الدافئة التنافس مع المشترين الذين يحتاجون إلى الثلج لتبريد الأنسولين أو حليب الأطفال. سيقوم هؤلاء المشترون ذوو الحاجة العالية بعرض السعر إلى مستوى يُزيح من يريدون فقط تبريد جعتهم. ينسحب الثلج الموجه لتبريد الجعة من السوق، وسعره دولاران، بينما يظل الثلج الذي ينقذ الأرواح وفيراً، لكن سعره يصل إلى 12 دولاراً.



الشكل 25.3. تمثيل نموذجي للفوائض وخسارة المكاسب القصوى

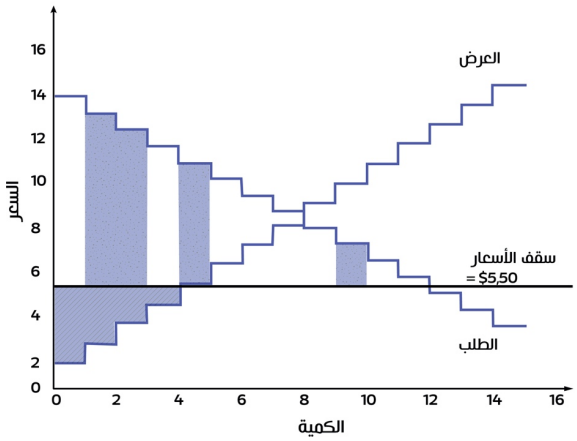
على النقيض من ذلك، إذا تم منع السعر من الارتفاع بقوة القانون فوق عتبة دولارين، فستكون هناك نتيجتان بدل واحدة. أولاً، ووفقاً للنموذج القياسي، سيكون العرض منخفضاً لأن الموردين لن يوفروا الكثير من الثلج بسعر أقل، والثانية تكمن في تأثير توزيعي مأساوي يغفله التحليل القياسي. إذا تم تحديد الأسعار عند دولارين، فإن أولئك الذين يريدون الثلج فقط لتبريد الجعة الخاصة بهم يظلون في السوق. سيستهلك شاربو الجعة جزءًا من الإمدادات النادرة التي كان من الممكن أن يحتفظ بها السعر الحر لمستخدمي الأنسولين الذين يحتاجوا إليه أكثر.

إذا نظرنا إلى مثلث خسارة المكاسب القصوى الموضح في الشكل 25.3، فإننا لا نلحظ هذا. ومع ذلك، فإن النطاق الحقيقي لمأساة ضوابط الأسعار أكبر من المثلث القياسي غير المظلل بالشكل 25.3. المأساة هي نتيجة وهمٍ معين، وهو وهم نحتاجه للتأكد من أن الأسعار عادلة، ويجب ألا نرضى بأن يكون الجميع أفضل حالاً. فمن خلال وضع حد أقصى لسعر الثلج عند دولارين، تأكدنا من أن ارتفاع الأسعار لن يشير إلى أن المستهلكين ذوي القيمة المنخفضة يجب عليهم الإذعان لصالح المستهلكين ذوي القيمة العالية.

يوضح الشكل 25.4 نتيجة نموذجية لإجراء مزاد في الفصل الدراسي مع عشرات المشترين والبائعين. (يمكنك تجربة هذا في فصلك الخاص) بدون تحديد للأسعار. يمكن للمشترين والبائعين، الذين لا يعرفون شيئاً سوى

قيمة إعادة البيع وكلفة الإنتاج، أن يقوموا في غضون ثلاث دقائق بإجراء الصفقات، وتكون النتيجة حالة من التوازن التنافسي في السوق مع تحقيق جميع المكاسب المحتملة من التجارة.

أما في وجود تحديد لسقف الأسعار، يميل البائعون الناجحون بشكل منهجي إلى أن يكونوا مجموعة من المنتجين منخفضي الكلفة، ويتم استبعاد البائعين ذوي تكاليف الإنتاج المرتفعة. أما المشترون الناجحون فهم مجموعة عشوائية من المشترين ذوي القيمة الإيجابية الذين يصادف وجودهم في المكان المناسب في الوقت المناسب إعلان البائع عن العرض.



الشكل 25.4. تمثيل نموذجي لفرض سقوف الأسعار في تجربة الفصل الدراسي

خاتمة

إذا وقعنا في قبضة الوهم الذي مفاده أن الأسعار يجب أن تكون منخفضة حتى تكون عادلة، فسنعتقد أن لدينا سبباً لفرض سقف لمنع الأسعار من الارتفاع إلى مستوى يتجاوز قدرة بعض الأفراد على الدفع. وفقاً لهذا المنطق، سنحدد الأسعار عند 0 دولار، لأنه بالنسبة لأي سعر أعلى من الصفر، يمكننا أن نتخيل مستهلكاً يائساً غير قادر على تحمله. ومع ذلك، فإن تحديد الأسعار عند الصفر يضمن عدم حصول أي مستهلك على أكثر من حصة عادلة من خلال ضمان عدم حصول أي فرد على أي حصة على الإطلاق.

لا يمكن أن يحل تحديد الأسعار المشكلة التي يرى الفلاسفة الأخلاقيون أن الأسعار الحرة هي السبب فيها، أي مشكلة ضمان عدم تقييد الوصول إلى السلع بالقدرة على الدفع. حين يتجاوز السعر الصفر، فلا ضمان يوجد. إذا كان ما يزعجنا هو احتمال نظري يتمثل في عدم قدرة الأفراد على تحمل كلفة إنتاج عنصر ما، فإننا نشعر بالقلق حيال مشكلة لا يمكن لتحديد الأسعار حلها.

إن عدم القدرة على الدفع هي حتماً مسألة خطيرة. وستظهر بشكل واضح عندما تكون لدينا لمحة سريعة عن الحياة في السوق وكيفية استجابة المنتجين والمستهلكين لارتفاع الأسعار. في نظام بدون سقف للسعر، يمكننا أن نتخيل شاربي الجعة أثرياء للغاية لدرجة أنهم سيدفعون أي مبلغ مقابل الحصول على الثلج، وبالتالي، المزايدة على أولئك الذين يحتاجون إلى الثلج لتبريد الأنسولين. ومع ذلك، إذا كان شاربو الجعة موجودين ويجعلون بيع الثلج أمراً مربحاً للغاية، فسيغمر الثلج السوق، ويتم نقله بطائرة الهليكوبتر إذا لزم الأمر.

عندما يكون مسموحاً لسعر الثلج بالارتفاع، يخلق المستهلكون ذوو الطلب المرتفع ظروفاً يصبح الجليد فيها وفيراً، وبالتالي تُحلّ المشكلة للجميع. على النقيض من ذلك، إذا فرضنا ضوابط على الأسعار حيث يكون بعض شاربي الجعة على استعداد للدفع، ويكون كذلك من هم بأمس الحاجة للأنسولين مستعدين حتى للتسول من أجل الحصول على الثلج، فإن وجود شاربي البيرة كمشترين مُفتَرَضِين لا يزال جزءاً من المشكلة. الفرق هو أنه في ظل تحديد الأسعار، فإن طلبهم (أي شاربو الجعة) لن يشكل جزءاً من الحل في نفس الوقت لأن ضوابط الأسعار تمنعهم من إعطاء المنتجين سبباً حقيقياً لجلب الثلج إلى هذا السوق.

وبغض النظر عن حالات الطوارئ المتعلقة بالحياة والموت، فإن الوصول واسع النطاق إلى المنتجات الجديدة يعتمد على الأوائل الذين يدفعون أسعاراً عالية، وبالتالي تمويل زيادة الإنتاج. تخلُق الأسعار الحرة توازناً ديناميكياً للعرض والطلب يؤدي في النهاية إلى إرجاع الأسعار إلى حدود تقارب كلفة الإنتاج. علاوة على ذلك، فإن نفس عملية الموازنة تشجع الاستثمارات في البحث والتطوير التي تقلل كلفة الإنتاج، وبالتالي تسمح للأسعار بالانخفاض أكثر.

عندما يكون بعض المستهلكين على استعداد لدفع أي ثمن مقابل الحصول على هاتف محمول، فإنهم يخلقون ظروفاً تؤدي في النهاية إلى جعل الهواتف المحمولة ذات الجودة المحسّنة في متناول حتى المراهقين والفلاحين في البلدان النامية. على المدى الطويل، يحدث الانتشار الواسع النطاق لأجهزة الكمبيوتر المحمولة والهواتف الذكية والسندويشات الرخيصة (بمكونات من جميع أنحاء العالم) من خلال التنسيق الاقتصادي الذي تتيحه الأسعار الحرة.

لا يمكن ضمان ما إذا كان بإمكان المستفيدين المتأخرين تحمّل انتظار دورهم للحصول على المنتوج، سواء من الناحية النظرية أو العملية. يعتمد ذلك على ظروف الوكلاء في حالات معينة. كقاعدة عامة، يُعتَبَر منع إشارات الأسعار من إبلاغ رواد الأعمال حول المكان الذي يقدّر فيه المجتمع جهودهم لخفض تكلفة الإنتاج خطأً كارثياً.

وفي الختام، لا يبين التحليل الاقتصادي القياسي حقيقة أن خسارة المكاسب القصوى لا تقع بالضرورة على المشترين ذوي القيمة المنخفضة. الحقيقة هي أن خسارة المكاسب القصوى للمشترين تميل إلى التوزيع العشوائي، وبالتالي فإن تحديد الأسعار يبدد المزيد من الثروة، المزيد من المكاسب المحتملة من التجارة، مما

يوحي به التحليل الاقتصادي القياسي. سيكون التأثير أيضاً أكثر اعتباطاً، وعليه، يمكن القول إنه أكثر ظلماً مما يشير إليه التحليل القياسي. إذا رأينا أن الإنصاف يتطلب تدفق السلع والخدمات إلى المستهلكين الذين هم في أمس الحاجة إليها، فمن الأحرى ألا نرى الإنصاف كمسألة يجب معالجتها من خلال تحديد الأسعار.

للمناقشة :

1. كيف ترتبط الأسعار بالإنصاف؟ هل السعر المنخفض دائماً أفضل من السعر المرتفع؟

2. ما الذي يمكن أن نتعلمه عن الاقتصاد من خلال التجارب؟

3. لماذا قد تختلف النتائج التجريبية عن النتائج في العالم الحقيقي؟ كيف يجب أن نأخذ في الحسبان هذه العوامل؟

26

الفصل السادس والعشرون : التقدم وخلق الثروة

يعتقد آدم سميث أن الدول تصبح غنية عندما تكون حرة في إنتاج ما يكون الطلب عليه مرتفعاً، وأن تقوم ببيعه في المكان الذي يكون الطلب فيه كبيراً.

لماذا تصبح الدول غنية؟ هذا هو السؤال الذي حاول آدم سميث الإجابة عليه منذ حوالي 250 عاماً. طرح سميث أفكاره خلال المراحل الأولى من الثورة الصناعية. وخلص إلى أن الدول تصبح غنية عندما تنتج بكفاءة فائضاً من السلع التي يمكنها بعد ذلك تبادلها مع الدول الأخرى مقابل العملات أو غيرها من السلع الملموسة. ضع في اعتبارك أن كل ذلك حدث 200 سنة قبل ازدهار وسائل التواصل عبر العالم. كان النقل في الغالب عن طريق الماء أو على ظهور الخيل، بسرعة تقدر بحوالي ثلاثة أميال في الساعة. وبهذه السرعة، لم يكن من الممكن حتى تخيّل وجود الطائرات. ما نسميه عصر المعلومات لم يكن في الحسبان. كان الناس يقيسون ثروة الأمم بحسب مخزونها من السلع الملموسة.

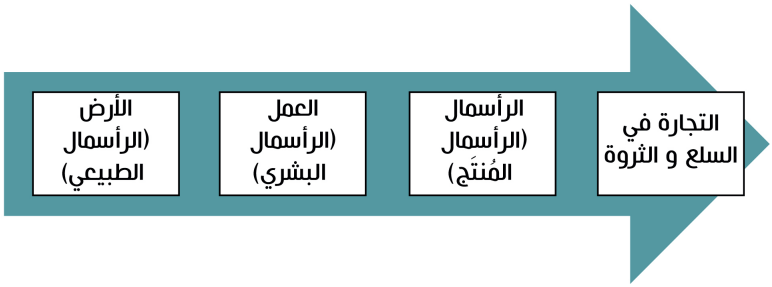
اليوم عندما نقيّم ثروة أمة ما، ننظر أولاً إلى مخزونها من المعرفة والمهارات. وبشكل أعمق، قد نفكر في السلع الملموسة باعتبارها ذات قيمة بشكل أساسي من حيث ما إذا كان بإمكاننا الاستفادة منها أو ما إذا كانت تخدم أغراضنا. بمعنى آخر، لِمَ تصلح هذه السلعة؟ هذه هي الفكرة الكامنة وراء ما يسمى الآن بمنطق الخدمات المهيمنة.

منطق السلع المهيمنة

لقد أصبح الأفراد والأمم أثرياء، ولكن كيف حدث ذلك؟ تستخدم إحدى طرق تحليل النشاط التجاري ما نسميه "منطق السلع المهيمنة". دمج البشر الأرض والموارد الطبيعية الأخرى (كالتربة والمحيطات والغابات) بالعمالة أو رأس المال البشري لتحويل الموارد الطبيعية إلى منتجات مصنعة، كما يوضح ذلك الشكل 26.1.

شرح آدم سميث في كتابه "ثروة الأمم" أنه كلما تخصصنا، خصوصا مع تحول السوق إلى مكان يتم تحديده بشكل متزايد من خلال تقسيم العمل، كلما أصبح العمل أكثر كفاءة. وبمرور الوقت، ننتقل من حالة يقوم فيها كل فرد تقريباً بكل شيء بنفسه ولنفسه، إلى حالة يمكننا فيها ملاحظة العمال وهم يؤدون نشاطاً متخصصاً مثل وضع العجلة الأمامية اليمنى لسيارة أثناء تحركها أسفل خط التجميع.

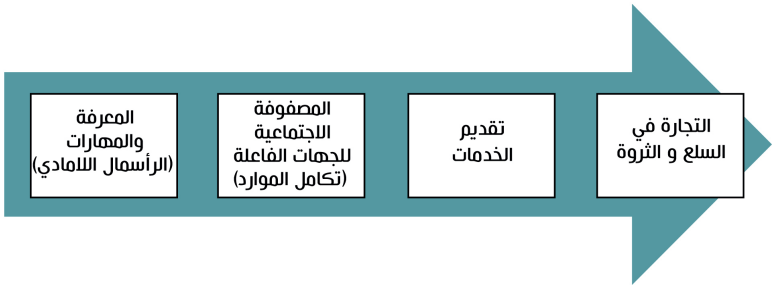
أنتجت الدول الصناعية ذات التقسيم العالي للعمل من السلع أكثر مما تحتاج إليه، وبالتالي، تمكنت من تصدير البضائع إلى بلدان أخرى مقابل موارد طبيعية أخرى أو منتجات مصنعة أو أموال. هذه هي وجهة النظر السائدة في شرح تكوين الثروة.



الشكل 26.1. منطق السلع المهيمنة منطق الخدمات المهيمنة

يتمثّل الطريق إلى الثروة في تبادل الخدمات إذا ما علمنا أنها تطبيق للمعرفة والمهارات (شيء غير ملموس بطبيعته). قد يبدو تبادل المعرفة والمهارات طريقة مختلفة لفهم التجارة كما يوضح ذلك الشكل 26.2.

لا يرتكز هذا التحليل على الموارد الطبيعية، بل على رأس المال غير الملموس: معرفة ومهارات الأفراد والمنظمات والأمم. أصبح السوق مكاناً لتداول الأفكار بشكل متزايد، إذ يتفاعل فيه الأفراد والمنظمات مع بعضهم البعض لدمج الموارد (الطبيعية والمنتجة وغير الملموسة) وتقديم الخدمات لبعضهم البعض. الشيء الوحيد الذي لم يظهر في هذا النموذج هو المؤسسات، وهي ضرورية لتكوين الثروة بسبب دورها في تنسيق الجهات الفاعلة في السوق.



الشكل 26.2. عملية منطق الخدمة المهيمنة

للمناقشة :

1. قارن بين منطق السلع المهيمنة ومنطق الخدمة المهيمنة. صف الأمثلة الحديثة التي تناسب كل نموذج.

2. هل تتوقع أن يكون التوجه في المستقبل أكثر نحو إنتاج السلع أو الخدمات؟ لماذا؟

الجزء الرابع
الثقة، الوكيل، وغير المشاركين

كل المجتمعات هي عبارة عن شبكات تعاون. تنمو المجتمعات الناجحة لتصبح الشبكات التي تتكون منها أكثر تعقيداً. ويصاحب نمو المجتمعات هذا نمو بعض الشركات أيضاً. عندما تبدأ الشركة في التوسع، تصبح مجتمعاً في حد ذاتها، إذ لا يستطيع المالكون القيام بكل شيء بأنفسهم، ويتوجب عليهم تفويض بعض صلاحياتهم. تبدأ الشركات في تعيين أعداد كبيرة من الموظفين، وهم أفراد من المفترض أن يكونوا محل ثقة المالكين لإدارة العلاقات مع العملاء والشركاء والمساهمين والأوصياء والمقاولين وكل من له علاقة مباشرة أو غير مباشرة بالأعمال. في المحصلة، يحتاج المالك إلى الوثوق بالموظف ليس فقط كامتداد ليديه، ولكن أيضاً كامتداد لعيونه وآذانه، فالموظفون هم وكلاء المالك. مع نمو الشركة، يتعين على المالكين بشكل متزايد الوثوق في الموظفين لفهم ما يجري في الشركة.

27

الفصل السابع والعشرون : إطار الوكيل الرئيسي

عندما يتطلب عمل الشركة أن يقوم المالكون بتفويض المسؤولية، عليهم التفكير أولاً في كيفية مواءمة مصالح مختلف الأطراف التي فوضوا المسؤولية إليها. كيف يصبح لدى الموظف سبب للاهتمام بما إذا كانت منتجات الشركة فعالة وآمنة، أو ما إذا كانت إعلاناتها صادقة ودقيقة، أو ما إذا كان نشاط الشركة لا يلوث بيئتها؟

هناك احتمال وجود ما يُصطلح عليه بمشكلة الوكيل الرئيسي، فالعلاقة بين "الموكل" و"الوكيل" هي تسوية يعتمد فيه فرد باعتباره الطرف "الموكل"، على فرد آخر باعتباره الطرف "الوكيل"، للتصرف نيابة عنه. وهذا الأمر ينضوي على شيء من المخاطرة. فإذا كنت أنت المدير، وتريد أن تعتمد على فرد آخر ليكون وكيلك، عليك أولاً أن تستشرف إمكانية عدم توافق اهتماماتك مع مصالح وكيلك. تنبع هذه الاحتمالية من حقيقة بسيطة مفادها أن الوكلاء من المفترض أن يمثلوا مصلحة المدير، لكن الوكلاء لديهم مصالحهم الخاصة. فعلى سبيل المثال، إذا نصحك مستشارك المالي بشراء منتج معين، لكنك تعلم أن المستشار يعمل بدوام جزئي كبائع ويتقاضى عمولة مقابل بيع نفس المنتج، فهناك تضارب في المصالح. عليك أن تأخذ نصيحته بكثير من الحيطة والحذر، فقد تخدم نصيحة وكيلك مصلحته وليس مصلحتك. يكمن جانب آخر من جوانب المخاطرة في كون المدراء لا يعرفون كل شيء، فالوكلاء لديهم معلومات يفتقرون إليها. لذلك، فالمدراء مجبورون على وضع الثقة في وكلائهم.

ستكون دائماً المعلومات المتعلقة بتفاصيل الزمان والمكان استثنائية بالنسبة لكل فرد. افترض أن المدير ليس لديه طريقة لمعرفة مدى جدية عمل الوكيل، عندما تكون المعلومات الأساسية غير متاحة سوى لهذا الأخير، فإن مديره يواجه مشكلة. لذلك، لكي تكون قادراً على الوثوق بموظف (الوكيل)، يجب على المالك (المدير) أن يتساءل: "هل الموظف يعرف ما يكفي عما أريده؟" و إذا كان الأمر كذلك، هل يهتم بذلك؟".

إذا كنت تمتلك فريقاً لكرة القدم، فيمكنك أن تتوقع أن يشاركك لاعب الوسط رغبتك في الفوز بالمباريات. لكنه في الوقت نفسه، قد يرغب في أن تختار اللاعبين بطريقة معينة تجعل منه هو البطل ليكون له الفضل المباشر في الفوز، الشيء الذي قد ينعكس سلباً على فرصتك في الفوز. وبالمثل، يمكنك أن تتوقع أن يشاركك لاعب الوسط رغبتك في حمايته من الإصابة، لكنه قد يذهب للمشاركة في سباق الدراجات النارية غير الرسمية من باب الاستمتاع، الشيء الذي يعرض استثمارك للخطر. أو ربما يكون لاعب الوسط قد أصيب بالفعل عند ممارستها، لكنه يخفي عنك الإصابة. أنت بحاجة إلى الوثوق في لاعب الوسط لمشاركة المعلومات مع أطباء الفريق لكي يقوموا بدورهم بنقل نوع وكمية محددة من المعلومات التي يجب مشاركتها

معك. فإذا أخبروك بالكثير، سيتوقف لاعب الوسط عن الوثوق بهم، وسيكون ذلك سيئاً بالنسبة لك. لذلك، وفي جميع الأحوال، سيكون لدى موظفيك معلومات تفتقر أنت إليها، ويجب أن تتقبل ذلك.

يمكن أن تساعد آليات مختلفة في التوفيق بين مصالح الوكيل والموكل. في التوظيف، قد يسعى أصحاب العمل (المدراء) إلى مكافأة الوكلاء على إنتاجهم القابل للقياس بدلاً من الدفع لهم بالساعة. هذا هو السبب في أن بعض الموظفين يعملون على العمولة. إذا أراد المدير أن ينتج الوكيل أدوات، فإن الدفع للوكيل لكل وحدة منتجة يكون محفزا بشكل أفضل من الدفع للوكيل مقابل تخصيص الوقت. هناك العديد من الآليات الأخرى التي يحاول أصحاب العمل أو مديرو المدارس الآخرون من خلالها ربط المكافآت بأشكال النجاح القابلة للقياس.

للمناقشة :

1. فكّر في العلاقات بين المالك والمدير، المدير والموظف، المحامي والموكل، المريض والطبيب، مشتري المنزل والوكيل العقاري. من بين كل هذه العلاقات، أيها يمكن اعتباره أساسياً؟ من هو الوكيل؟

2. في العلاقة بين الأستاذ والطالب من هو المدير ومن هو الوكيل؟ هل المعلم وكيل للطالب، أم هم أولياء الأمور، أم هو مدير المدرسة، أم المجتمع، أم كل هؤلاء الأفراد؟ لماذا يختبر المعلمون الطلاب؟

3. افترض أنك لاعب وسط وأبرمت عقداً بملايين الدولارات. أنت بحاجة إلى لاعبين يتموقعون على الخط لحمايتك، لكن عقدهم لا يشرح بدقة كيفية حمايتهم لك جيداً. ماذا يمكن أن تفعل؟

28

الفصل الثامن والعشرون : الكلفة بالنسبة لغير المشاركين

تعتبر العوامل الخارجية السلبية، أو الكلفة الخارجية كلفة المعاملة التي يدفعها غير المشاركين الذين لم تتم استشارتهم، والذين لم تُؤخذ مصالحهم بعين الاعتبار. قد تخلق المعاملة أيضاً عوامل خارجية إيجابية، لها فوائد خارجية.

لكل معاملة تكاليف وفوائد. إذا باع البائع أداة ما لمشترٍ مقابل دولار ونصف، فإن فائدة الصفقة للبائع هي دولار ونصف، مطروحاً منها كلفة إحضار هذه الأداة إلى السوق. من المفترض أن يصبح كلا الطرفين أفضل حالاً، فكلاهما وافق على الصفقة. إذا أنتج البائع الأداة مقابل 79 سنتاً، فإنه يحقق ربحاً ببيعها مقابل دولار ونصف. وإذا كانت هذه الأداة تتيح للمشتري إنجاز بعض الوظائف بسرعة أكبر وبالتالي كسب المال بسرعة أكبر، فيبدو أن الجميع أفضل حالاً. أين تكمن المشكلة إذن؟

تعد الكلفة الخارجية كلفة مفروضة على غير المشاركين، كالجيران مثلاً. حتى إذا كان البائع والمشتري سعداء بالصفقة، فهما بالتأكيد ليسا وحدهما الطرف المتأثر بها. لنفترض أن استخدام الأداة يُحدث ضوضاء مروعة، وعندما يستخدمها المشتري في الساعة 4 صباحاً، لا يستطيع الجيران النوم. في هذه الحالة، يتضح أن الأداة لها تكاليف على الجيران. تؤثر الصفقة على حي بأكمله، وليس فقط كل من البائع والمشتري. هناك إذن كلفة خارجية. بسبب هذا التأثير السلبي غير المعروف على الجيران، لم يعد من الواضح ما إذا كان المجتمع ككل أفضل حالاً نتيجة لعملية بيع وشراء الأدوات.

قد تخلق المعاملة أيضًا عوامل خارجية إيجابية، أي منفعة خارجية. من السهل إيجاد الأمثلة، يزرع المزارعون الأشجار، ويربي النحالون النحل الذي يقوم بتلقيح أشجار الجيران، وتجعل أنظمة أمن الشركات في بعض الأحيان الأحياء بأكملها أكثر أماناً على الرغم من أن الجيران لا يساعدون في دفع تكاليف الأمن الخاص والإضاءة، تلك كلها عوامل خارجية إيجابية. وعلى النقيض من ذلك، عندما تلوّث الشركات الهواء والماء، أو تصدر الكثير من الضوضاء، أو تتسبب في تعطيل حركة المرور، فإننا نواجه عوامل خارجية سلبية.

العوامل الخارجية، الحس السليم، وحسن الجوار

في بعض الأحيان لا تستوجب العوامل الخارجية السعي للقضاء عليها. عندما يعيش الأفراد بعيداً عن بعضهم البعض، فإننا لا نكلف أنفسنا عناء تطوير قوانين تنظم إطلاق النار في الهواء. لكن إذا ارتفعت الكثافة السكانية، تصبح الكلفة الخارجية أكثر خطورة. وبالمثل، هناك كلفة خارجية للقيادة. إذا كنت على الطريق، فإن مشاركة الطريق لها كلفة بشكل أو بآخر. لكننا بالطبع لا نريد أن يتوقف الأفراد عن القيادة. نريد ببساطة مراقبة المخاطر والكلفة للتأكد من أنها لا تتجاوز المستويات المعقولة.

ليس الهدف القضاء التام على التكاليف الخارجية. عندما نفكر فيما يعنيه حسن الجوار، نجد أن الأمر يتعلق بإدارة مقايضة بين شيئين: يجب أن لا نكون على استعداد لبدء الهجوم وعلينا أيضاً أن نتسامح في حال وجود إزعاج بسيط. قد نفضل عدم سماع الجيران يتحدثون بصوت عالٍ في الجوار، لكن يتسامح الجيران الجيدين في ذلك. من جهة أخرى، يتجنب الجيران الجيدون التسبب في هذا الإزعاج. لذلك، إذا كان لدينا حفل، فإننا نطلب من ضيوفنا إبقاء أصواتهم منخفضة لأننا لا نريد إثارة غضب جيراننا، وقد ندعو الحي بأكمله إلى الحفلة، أو قد نطلب الإذن من الجيران لتنظيم حفل صاخب. إذا كانوا جيراناً جيدين، فمن المحتمل أنهم سيسمحون لنا بذلك، وبدلاً من أن يغضبوا، سيُقَدرون أننا أظهرنا لهم الاحترام بطلبنا لموافقتهم.

باختصار، نريد أن نتفادى إزعاجهم ما أمكن. أحد الدروس المستخلصة هنا هي أنه لا يوجد بديل مثالي عن المراعاة، إذ لا يمكننا تعويضه بمجرد إصدار قانون ضد الانزعاج. لن يجعلنا أي نظام قانوني جيراناً جيدين بالخضوع لسلطة القانون. إن كونك جاراً جيداً، أو شريكاً تجارياً جيداً، ينطوي دائماً على المراعاة بطريقة تتجاوز مجرد الامتثال للقانون. يمكن للقوانين أن تساعدنا جميعاً على فهم الحد الأدنى من المعايير، لكن يتجاوز حسن الجوار تلك المعايير.

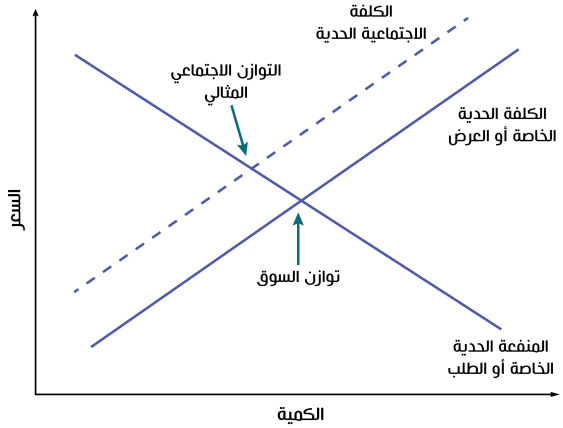
الكلفة الاجتماعية في إطار السوق

يمكننا استخدام إطار العرض والطلب لإظهار كيفية تأثير العوامل الخارجية على نتائج السوق. تذكر أن منحنى طلب السوق يمثل المبلغ الذي سيشتريه كل فرد في السوق بسعر معين. هناك طريقة أخرى لتعريف منحنى الطلب وهو كونه يمثل المنفعة الحدية للاستهلاك بحيث تُمثّلُ القيم الممثلة على طول المنحنى فوائداً للمشترين المحتملين للسلعة أو الخدمة.

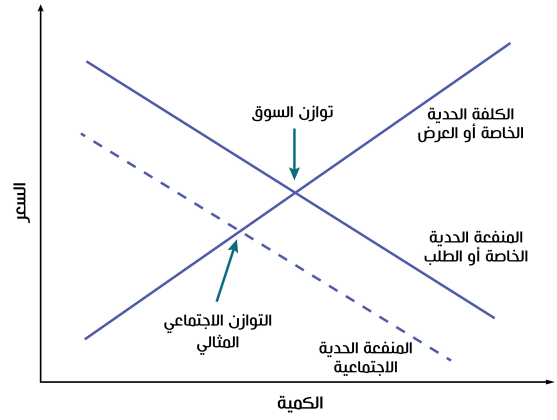
نعلم أن منحنى عرض السوق يمثل المبلغ الذي يرغب جميع البائعين في السوق في تقديمه بسعر معين. وبنفس الطريقة التي يمثّل بها منحنى الطلب القيم الخاصة، يمثل منحنى العرض الكلفة الحدية الخاصة للبائعين لكل وحدة إنتاج محتملة.

تصنّف منحنيات العرض والطلب على أنها فوائد وتكاليف خاصة، لأن هذه الفوائد والتكاليف تذهب إلى الجهات الفاعلة المعنية، وليس لأطراف أخرى. لوضع نموذج لفوائد وتكاليف الأطراف الأخرى، نحتاج إلى رسم منحنى. عندما نقدم العوامل الخارجية في إطار العرض والطلب، نحتاج إلى إعادة رسم منحنيات العرض والطلب بحيث تعكس بدقة الكلفة التي تتكبدها المجتمعات ككل.

يمكن أن تظهر العوامل الخارجية إما على إثر إنتاج السلعة أو استهلاكها. إذا نشأت هذه العوامل الخارجية أثناء إنتاج السلعة كأن يلوث المصنع نهراً قريباً تُستخدَم مياهه للشرب، فإن الكلفة الحقيقية التي يتحملها المجتمع لإنتاج تلك السلعة أعلى مما يحتسبه المنتجون عند اتخاذ قرارات الإنتاج. يوضّح الشكل 28.1 ارتفاع كلفة الإنتاج في المجتمع مع الأخذ بعين الاعتبار الكلفة الحدية الاجتماعية.



الشكل 28.1. العوامل الخارجية السلبية في الإنتاج



الشكل 28.2. العوامل الخارجية السلبية في الاستهلاك

إذا حدثت عوامل خارجية من خلال استهلاك سلعة ما، كانبعاث الدخان مثلاً، فإن الفائدة الحقيقية للمجتمع من استهلاك تلك السلعة تعد أقل مما يحتسبه المستهلكون عند اتخاذ قراراتهم. بمعنى آخر، تكون المنفعة الاجتماعية الحدية أقل من المنفعة الحدية الخاصة. يوضح الشكل 28.2 وجود فائدة أقل لدى المجتمع عند إدخال منحنى المزايا الاجتماعية الهامشية.

تداعيات العوامل الخارجية السلبية

يشير تقاطع منحنيي العرض والطلب الأصليين إلى سعر وكمية توازن السوق. وفي غياب وجود عوامل خارجية، فإن هذا السعر والكمية سيميلان إلى مستويات تزيد من القيمة داخل المجتمع. عندما تكون هناك عوامل خارجية، فإن منحنيات العرض والطلب الأصلية لا تمثل التكاليف والفوائد بشكل كامل. قد لا تؤدي نتائج السوق إلى تعظيم الفائض. تحدث الكفاءة الاجتماعية عندما تتساوى المنفعة الاجتماعية الحدية والمنفعة الحدية الخاصة (يتحقق ذلك في غياب أية عوامل خارجية). إذا كان لدينا عوامل خارجية سلبية من جانب الإنتاج (الشكل 28.1)، فإن رسم خط عمودي من خلال توازن السوق يوضح أن المنفعة الاجتماعية الحدية أعلى من المنفعة الحدية الخاصة (الطلب). ويعني ذلك أنه على الهامش، يكلف إنتاج تلك السلعة المجتمع أكثر مما يقدرها المستهلكون. تتساوى المنفعة الاجتماعية الحدية والمنفعة الحدية الخاصة على يسار توازن السوق، وهذا يعني أن هناك فائض في الإنتاج. عندما يكون هناك عوامل خارجية سلبية للاستهلاك (الشكل 28.2)، يمكننا أن نرى كيف أن المنفعة الاجتماعية الحدية أقل من المنفعة الحدية الخاصة (العرض). على الهامش، يستفيد أفراد المجتمع من استهلاك السلعة بشكل أقل مما يكلف إنتاجها. تتساوى المنفعة الاجتماعية الحدية والمنفعة الحدية الخاصة على يسار توازن السوق وهذا يعني تواجد استهلاكاً مفرطاً.

الضريبة على العوامل الخارجية السلبية

تهدف الضرائب على العوامل الخارجية السلبية إلى زيادة كلفة إنتاج أو استهلاك السلعة، وبالتالي، التوفيق بين الفوائد والتكاليف الخاصة والاجتماعية. تعتبر الضريبة رسماً تفرضه هيئة حاكمة، يمكن أن تكون متناسبة مع السعر المدفوع مقابل سلعة أو خدمة أو مبلغ ثابت. تؤدي الضريبة المفروضة على المنتج إلى إزاحة منحنى العرض في نفس اتجاه منحنى الكلفة الاجتماعية الحدية الهامش. تعمل الضريبة على المستهلك على إزاحة منحنى الطلب في نفس اتجاه منحنى المنفعة الاجتماعية الحدية. ستؤدي أي من الضريبتين إلى خفض المبلغ المتداول وزيادة السعر الذي يدفعه المستهلكون.

هذه هي إحدى الحالات حيث يؤدي انكماش السوق إلى زيادة القيمة في المجتمع، إلا أن إنشاء ضريبة تؤدي هذه الوظيفة أمر معقد. أولاً، يجب أن تكون لدى كلفة الضريبة والكلفة الاجتماعية للعوامل الخارجية نفس القيمة تقريباً، ونعلم أن قياس التكلفة الاجتماعية أمر صعب. فما هي تكلفة التلوث الذي تتسبب فيه

السيارات مثلاً؟ في بعض الأحيان لا يستجيب الطلب لتغيرات السعر، وبالتالي لا تقود الضريبة إلى خفض الطلب بشكل ملحوظ. فعلى سبيل المثال، يبدو استهلاك البالغين للسجائر أقل استجابة لارتفاع الأسعار من استهلاك السجائر لدى المراهقين. بالإضافة إلى ذلك، إدارة نظام الضرائب ليست مجانية. إنها في حد ذاتها نشاط يستهلك مواردا نادرة. فهناك تكاليف مرتبطة بمراقبة الضرائب وتحصيلها والوقوف على تنفيذها. إذا فرضنا ضريبة على السجائر، فقد يستهلك الأفراد القليل منها، وقد تنخفض ربحية تصنيع السجائر. للإشارة، في حالة السجائر، قد يكون تقليل الاستهلاك أمراً جيداً.

بالطبع، هناك فرق بين ما نريده وما يحدث بالفعل. عندما نفرض ضريبة على نشاط ما، تقلّ حوافز الانخراط في ذلك النشاط، ويُتوقع انخفاض مستواه، لكن في بعض الأحيان يصير النشاط غير مهيكل بدلاً من ذلك، إذ يستمر الأفراد في مزاولته. ولكن بدلاً من القيام بالنشاط على مرأى من الجميع، يخفونه لتجنب الضريبة.

إن هذه الحالة تساعد على دراسة الأخلاق والاقتصاد معاً. فجميعنا نتخذ خيارات أخلاقية، لكن تبقى الحقيقة الاقتصادية متمثلة في أن السلوك البشري يستجيب بقوة لوجود الحوافز. عندما نزيد الرسوم على رمي النفايات في المكب، يؤدي الأمر إلى الزيادة في ذلك بشكل غير قانوني. يمكننا أن نتفق جميعاً على أنه من غير الأخلاقي أن يرمي الأفراد النفايات بطرق خطيرة. تتطلب الأخلاق منا تجنب إعطاء الآخرين حافزاً (كجعلهم يدفعون) لإلقاء النفايات بتلك الطرق الخطيرة.

قد نصدر قانوناً لأننا نريد من الأفراد أن يتصرفوا على نحو معين، لكن ما يحدث عندما نمرر هذا القانون لا يعطينا النتيجة المتوخاة، لأن ما يحدث هو ما أعطى القانون الناسَ الحافز لفعله. في الحقيقة، قد يكون من الصعب للغاية معرفة كيفية سن القوانين بالطريقة التي تجعل الأفراد يحققون ما نريده.

للمناقشة :

1. ضع قائمة ببعض الأمثلة الهامة عن العوامل الخارجية. ما الذي يجعلها مهمة؟

2. هل يعطي السوق عادة عوامل خارجية إيجابية؟ هل سينتج السوق كمية فعالة؟

3. عندما نفكر فيما نتمنى حدوثه، ما مقدار الاهتمام الذي يجب أن نوليه لكيفية رد فعل الأفراد؟

29

الفصل التاسع والعشرون : المنافسون ليسوا غير مشاركين

لنتخيل أن شخصاً ما اشترى أداة تُحدث ضوضاء تزعج الجيران. يعتبر هذا الضجيج في هذه الحالة كلفة خارجية. ما يدفعه المشتري مقابل الأداة هو كلفة لا تعكس السعر الذي يدفعه الجيران. لذلك، سيكون الطلب على الأداة أعلى مما ينبغي، أي أعلى مما سيكون عليه الطلب إذا تم أخذ الكلفة الكاملة الحقيقية بعين الاعتبار. سيتم استخدام الأداة إذن بشكل مفرط. وبطريقة ما، هذا النوع من الإفراط في الاستخدام يشكل مشكلة أخلاقية، لأن آلية السعر لا تُعْلِم المشترين بالسعر الذي يدفعه الجيران.

لنفترض الآن أنك قمت بابتكار طريقة أقل كلفة لتصنيع الأدوات. يمكنك إذن بيع الأدوات بشكل مربح مقابل 1.99 دولار بدلاً من سعرها السابق الذي يبلغ 3.14 دولار. نتيجة لذلك، فإن المنافسين الذين كانوا يبيعون الأدوات مقابل 3.14 دولار ستتدهور وضعيتهم. في كلتا الحالتين، يكون فرد ما في حال صعب، لكن على العموم، تبقى الحالة الثانية أفضل. تشكل الحالة الأولى شكلاً من أشكال التعدي على الآخرين عن طريق إيقاظهم في منتصف الليل بسبب الضجيج. على النقيض من ذلك، تدفع الحالة الثانية (بيع الأدوات مقابل 1.99 دولار) المنافسين الغاضبين إلى اتهامك بـ "سرقة" زبائنهم، لكن الحقيقة هي أن هؤلاء ليسوا ملكاً لهم، أنت إذن لست بسارق. يتنافس منافسوك على تزويد الزبائن بخدمة أفضل، وهم ببساطة خسروا تلك المنافسة، لا أكثر ولا أقل. لم يحدث أي تجاوز، على الرغم من غضب منافسيك.

العوامل الخارجية المالية

تشكل هذه العوامل الخارجية النقطة الاقتصادية الأساسية، فهي تؤثر على رفاهية الأفراد فقط من خلال التأثير على سعر ما يحاولون بيعه. أما من منظور اجتماعي، فهي لا تشكل أية مشكلة. ظاهرياً، تبدو العوامل الخارجية المالية وكأنها تكاليف خارجية بالنسبة للمنافسين، لكنها ليست عوامل خارجية على الإطلاق. في هذه الحالة، تأخذ الأسعار بعين الاعتبار كل تكلفة اجتماعية. بدلاً من ذلك، ينخفض سعر الأدوات استجابةً للتغييرات الحقيقية في كلفة تزويد الزبائن بالأدوات.

إن آلية السعر في هذه الحالة تنجح ولا تفشل، ونجاحها وليس فشلها هو بالذات ما يشكو منه منافسوك. لا تزداد وضعية غير المشاركين سوءاً بطريقة لا تعكسها الأسعار. على العكس المنافسين، فهم يتلقون إشارة

سعرية فعالة تفيد بأن الزبائن لم يعودوا يقدرون منتجاتهم، وعليهم الآن أن يقدموا لهم خدمة أفضل إذا كانوا يريدون البقاء في السوق. يرسل الاقتصاد إشارة واضحة للمنافسين. إذا كانوا يحسنون الإصغاء، فسوف يتلقّون الإشارة من الأخلاق أيضاً. يحتاجهم مجتمعهم لاستخدام أفضلَ لمواردهم، لم يعد مجتمعهم يريد أدوات تكلف 3.14 دولار. فلا أحد يريد أن يفقد زبائنه. لكن الحل لا يكمن في محاولة جعل تقديم خدمة أفضل مما تقدمه أنت أمراً غير قانوني، فَحَرِيٌّ بك أن تقوم بتقديم الأفضل. مع الأسف، غالباً ما يحاول الأفراد والشركات استخدام القانون لصالحهم بهذه الطريقة.

العوامل الخارجية والقانون العام

في سنة 1707، عُرضت قضية كيبل ضد هيكرينجيل Keeble vs. Hickeringill أمام المحكمة الملكية بإنجلترا. كان كيبل مزارعاً يستخدم الشراك الخداعية لجذب الطيور المائية إلى الفخاخ، ثم يبيع الطيور في المدينة. بدأ جاره، هيكرينجيل، في إطلاق النار في الهواء من أجل تخويف الطيور والتدخل في ما يقوم به كيبل، فقام الأخير برفع دعوى. حكم القاضي هولت لصالح كيبل لأنه كان يهتم بشؤونه المشروعة الخاصة به، أما هيكرينجيل فليس له الحق في التدخل.

تضمن حكم رئيس المحكمة العليا هولت إشارة إلى قضية أخرى تدخّل فيها مدعى عليه في مدرسة أحد الجيران بعد شروع مدرسة أفضل في العمل. فاز المدعى عليه في هذه القضية لأن الطلاب لم يكونوا من ممتلكات المدعي. لم يكن للمدعي الحق في يتم حمايته من "سرقة" المدعى عليه للطلاب من خلال تقديم بديل أفضل لهم. افترض هولت موقفاً مشابهاً حيث يتدخل المدعى عليه في مدرسة أحد الجيران بإطلاق النار في الهواء لإخافة الطلاب. سيكون ذلك تعدياً متعمداً على ممتلكات الغير، لأن المدعى عليه يهدف إلى تخريب منتج المدعي. الخطأ في الحالة الأخيرة هو أن المدعى عليه لا يهدف إلى تقديم منتج أفضل لزبائن، لكنه يهدف بدلاً من ذلك إلى خفض قيمة منتج المنافس. ما يجعل هذه القضية مثيرة للاهتمام هو أن القاضي هولت رأى الفرق بين مفهومي العوامل الخارجية الحقيقية والمالية قبل قرون من صياغة تلك المصطلحات. رأى القاضي هولت أن المجتمع التجاري بحاجة إلى أن يكون قادراً على القيام بهذا التمييز. لقد صقل نظام الملكية الخاصة من أجل الحد من العوامل الخارجية الحقيقية، مع ترك حرية المنافسة في السوق كما هي، مما يسهل علينا العيش وكسب العيش معاً.

للمناقشة :

1. تخيل نفسك في وضع المنافسين الذين يجدون أنفسهم يخسرون أعمالهم لصالح مقدمي خدمات جدد أكثر كفاءة. لقد قاتلت للوصول للقمة، والآن أنت تخسر معركة البقاء فيها. تذكر الميزة النسبية، وبالتحديد، تذكر أنه ليس عليك أن تكون الأفضل على الإطلاق في شيء ما للعثور على عمل، خاصة عندما تكون قد بدأت للتو، إذ يكون لديك فرصة منخفضة الكلفة. هذا الوضع في حد ذاته ميزة، وإذا كنت على استعداد للعمل بهذه الميزة، فستكون كافية لتبدأ. قد تبدو مؤلمة تلك الحاجة إلى البدء من جديد، خاصة إذا كان ذلك يعني أن عليك البدء من الصفر والعمل من جديد، لكن هذا يحدث. يمكن للحياة أن تفاجئك. هذا هو أحد أسباب أهمية المواد المتعلقة بالتمويل الشخصي. يمكن أن يساعدك في التخطيط لمواجهة التحدي المتمثل في الحاجة فجأة إلى التكيف مع دخل أقل.

2. ما هو الفرق بين العوامل الخارجية المالية، العوامل الخارجية الإيجابية، والعوامل الخارجية السلبية؟ أعط أمثلة على كل منها.

3. هل قرر القاضي هولت أن هيكرينجيل كان على صواب؟ لم أو لم لا؟

30

الفصل الثلاثون : منطق المشاعات

للأرض قدرة تحمل، وهو مستوى الاستغلال الذي يمكنها تحمله إلى حد ما على طول الأمد. ويشير مفهوم القدرة الاستيعابية إلى شيء حقيقي ملموس، لأن هناك حدوداً حقيقية لما يمكن أن تتحمله الأرض. ومع ذلك، فإن هذه الحدود ليست جامدة، فالقدرة الاستيعابية مرنة نوعاً ما، وهي دالة للعديد من المتغيرات. على سبيل المثال، هل يمكن أن تستطيع حديقة كروجر في جنوب إفريقيا استيعاب 15000 فيل؟ تعتمد الإجابة على ما إذا كنا نريد ترك مجالاً لوحيد القرن أم لا. وذلك شيء علينا أن نقرره آخذين بعين الاعتبار مواصفات العالم الذي نريد أن نعيش فيه. إنها ليست مجرد قضية بيئية.

إليك مثال بسيط لما يمكن أن يحدث بشكل خاطئ. لنفترض أن القدرة الاستيعابية لقطعة أرضية ما تبلغ مائة حيوان، وهي مملوكة بشكل مشترك لعشرة رعاة، لكل منهم عشرة حيوانات. في هذه الحالة، بلغت الأرض قدرتها الاستيعابية. لنفترض الآن أن كل حيوان يتطلب دولاراً واحداً من مالكه (لإبقاء الحساب بسيطاً قدر الإمكان)، ما يجعل قيمة مائة حيوان عند القدرة الاستيعابية تبلغ 100 دولار. على الرغم من تعامل الرعاة العشرة مع قطعانهم الفردية كملكية خاصة، إلا أنهم يتعاملون أيضاً مع الأرض على أنها مرعى جماعي واحد كبير، بدون أسوار داخلية، لذلك فإن كل قطيع من قطعانهم يرعى بِحُرية.

10 رعاة × 10 حيوانات لكل منهم = 100 رأس. قيمة القطيع الفردي = 10 حيوانات × 1 دولار = 10 دولارات
إجمالي قيمة القطيع = 100 حيوان × 1 دولار = 100 دولار

لنفترض الآن أن أحد الرعاة أضاف الحيوان الحادي عشر. لدينا الآن إجمالي 101 حيوان، مما يتجاوز القدرة الاستيعابية للأرض. لا يوجد طعام كافٍ لكل حيوان الآن. لذلك، فهي أنحف. وبالتالي، فإن قيمتها الفردية تنخفض إلى 95 سنتاً للرأس على سبيل المثال. يبلغ إجمالي المخزون البالغ 101 حيواناً الآن 95.95 دولاراً، وهو أقل بمقدار 4.95 دولاراً من إجمالي المخزون الذي كان من قبل، عندما كان يراعي القدرة الاستيعابية للأرض.

إجمالي قيمة القطيع = 101 حيوان × 0.95 دولار = 95.95 دولاراً

من الواضح أن هذا يبدو وكأن اقتراح إضافة حيوان فكرة غير صائبة، فلماذا يقوم الراعي بذلك إذن؟ في القدرة الاستيعابية الأصلية، كانت القُطعان الفردية المكونة من عشرة أفراد تساوي 10 دولارات. بعد إضافة خروف واحد، أصبح لدى الراعي الآن أحد عشر خروفاً، وتبلغ قيمة كل واحد منها 95 سنتاً. يصل المجموع

إلى 10.45 دولاراً، مما يعني أن الراعي سيحقق ربحاً قدره 45 سنتاً عن طريق إضافة الحيوان، على الرغم من أن قيمة إجمالي المخزون قد انخفضت من 100 دولار إلى 95.95 دولاراً.

قطيع الراعي الفردي مع الخروف الزائد = 11 حيواناً × 0.95 دولاراً = 10.45 دولاراً

على الرغم من أن الكلفة الإجمالية للمجموعة تجاوزت المنفعة الإجمالية، إلا أن الكلفة التي يتحملها ذلك الراعي أصبحت أقل، والسبب في ذلك يعود إلى منطق المشاعات. يحصل الراعي على 100 في المائة من فائدة إضافة الخروف الحادي عشر، بينما يدفع 10 في المائة فقط من الكلفة. أما الـ 90 في المائة الباقية فيدفعها الرعاة التسعة الآخرون؛ يمتلكون 90 في المائة من الحيوانات، لذا فهم يعانون 90 في المائة من الخسارة الناجمة عن انخفاض سعر الحيوان. ومع ذلك، لا يحسب الرعاة الأفراد إلا التكاليف والفوائد الفردية ويتصرفون وفقاً لذلك. ما يُعتبر كلفة صافية بالنسبة للمجموعة هو في نفس الوقت فائدة صافية بالنسبة للراعي. يقود منطق المشاعات بشكل حتمي على ما يبدو إلى مصير مأساوي.

مشاكل المَشاع هي مشاكل خارجية

تصبح المشاعات مأساة عامة عندما يتجاوز الاستخدام الجماعي للملكيات المشتركة أو المشاعات المُتاحة قدرتها الاستيعابية. تعتبر مأساة المشاعات مثال حي لمشكلة العوامل الخارجية الأكثر شيوعاً، وهي الكلفة "غير المباشرة" أو الثمن الذي يدفعه غير المشاركون الأبرياء مقابل قرارات الآخرين. نقول إن الكلفة "داخلية" عندما يتم تغيير الأشياء بحيث يتحمل صانعو القرار الكلفة الكاملة لقراراتهم. يعتبر استيعاب العوامل الخارجية مغزىً أساسياً لمؤسسة الملكية، إذ تحول دون تحويل الأفراد لكلفة أنشطتهم نحو الغير والخارج. تظهر عوامل الخارجية جديدة بشكل متكرر. فعندما اختُرعت الهواتف النقالة على سبيل المثال، لم يكن في الحسبان أن تخلق الرسائل النصية مشاكل أثناء القيادة كما هو الحال عليه الآن. من المحتمل أن يكون النظام مستداماً واقتصادياً وبيئياً، ولكن ضمن الحدود التي تجعل الوكلاء يدفعون الكلفة الحقيقية لقراراتهم. يمكن رؤية آثار المآسي في الصيد الجائر للشعاب المرجانية كما في أنظمة الرعاية الصحية الاجتماعية، حيث يقتصر الوصول إلى خدمة الرعاية الصحية فقط على رغبة المريض في الانتظار في الطابور. يخلق ذلك تخوفاً يُثار ضمنيًا في المناقشات حول المجاعة (هل يجب أن نحضر الطعام للأفراد؟)، والهجرة (هل يجب أن نجلب الأفراد حيث يوجد الطعام؟)، والتحكم في حجم السكان (كم عدد الرعاة الذين يجب أن يُسمَح لهم بالتواجد؟).

الملكية الخاصة كحل لمشاكل المشاع

في المشاعات غير الخاضعة للتسيير، يقرر الرعاة فُراداً ما إذا كانوا سيرفعون مستوى استغلالهم أم لا. ومع ذلك، فهم لا يدفعون الكلفة الكاملة في حالة الإفراط، لأن الكلفة تقع بشكل أساسي على عاتق الآخرين. إن مردود الإفراط في الاستغلال سلبي بالنسبة للمجموعة، لكنه إيجابي بالنسبة للفرد الذي يختاره.

ألا يوجد شيء يمكن أن يفعله الرعاة حيال ذلك؟ قد يكون أحد الخيارات هو تقسيم الأراضي المملوكة بينهم بشكل مشترك إلى عشر قطع صغيرة، بحيث يمتلك كل راع قطعة أرض صغيرة بقدرة استيعابية فردية. بموجب هذا الترتيب الجديد، بدلاً من تشتيت التدهور البيئي على المشاعات بأكملها، يتركز الضرر على الأراضي الخاصة بالفرد المعني بالأمر. وهكذا، في المثال المذكور، بدلاً من تشتيت أضرار بقيمة 4.95 دولار على مائة حيوان وعشرة مالكين، يتركز الضرر في طرد الراعي الفردي. للحفاظ على المثال بسيطاً، افترض أن قطعة الأرض تغطي مساحة عُشر حجم قطعة الأرض المشتركة الأصلية، ويكون بالتالي الضرر الناتج أكبر بعشر مرات لكل قدم مربع. في هذه الحالة، قطيع العَشَرة الذي كان يساوي 10 دولارات، أصبح الآن قطيعاً جائعاً مكوناً من 11، وتبلغ قيمته حوالي 5.05 دولاراً. لقد تم خفض قيمة كل حيوان إلى النصف تقريباً، وهو بالتأكيد شيء مؤلم. في ظل نظام الحصص الفردية، يعي الرعاة بسرعة فائدة عدم إضافة الخروف الحادي عشر.

تمنح الملكية الخاصة المالك الحق في الانتفاع، وهكذا يكون لدى المالك الفرصة والحافز للحفاظ على المورد لأن كل ما يذخره المالكون يحتفظون به لأنفسهم.

التسيير الجماعي كحل بديل

غالباً ما يكون تقسيم الأرض إلى قطع خاصة بديلاً جيداً لتسييرها على شكل مشاعات غير منظمة، لكن ذلك ليس بالبديل الوحيد. يوجد خيار آخر في ترك الأرض كوحدة مشتركة. فبدلاً من رعاية قطيع صغير من عشرة أغنام، متجاهلين التكاليف التي يفرضونها على بعضهم البعض عند إضافة المزيد من الأغنام، يمكنهم تجميع قطعانهم ويصبحوا مالكين مشتركين لقطيع كبير واحد من مائة رأس. كل راعٍ الآن معنيٌّ بكل الخراف. بفضل التسيير الجماعي، لن يفكر الراعي في إضافة الخروف الحادي عشر، بل الخروف 101. إضافة الخروف رقم 101 يعني أن النتيجة بالنسبة لكل راعي ليست أن قيمة قطيعه تتراوح من 10 دولارات إلى 10.45 دولارات، بل تنتقل القيمة من 10 بالمئة من حصة الملكية في 100 دولار إلى 10 بالمئة في 95.95 دولار.

لذلك، في ظل التسيير الجماعي، لا أحد سيرغب في زيادة الخراف. هنا أيضاً، كما في حالة التحول إلى الحصص الخاصة، تم استيعاب كلفة خارجية، وأصبح لكل من الرعاة العشرة سببٌ يجعل احترام القدرة الاستيعابية للأرض من مصلحته الشخصية. سيحتاج الرعاة في هذه الحالة إلى معالجة معلومات أكثر مما يحتاجه مالك القطعة الصغيرة، وسيكون لديهم حافز أقل ليكونوا دؤوبين في جمع المعلومات ومعالجتها لأن حصتهم في القرار هي 10 في المائة فقط. علاوة على ذلك، ونظراً لكون كل صوت قيمته فقط واحد من أصل عشرة، فلن يمتلك أي راع صوتاً حاسماً. ومع ذلك، فإنهم يريدون اتخاذ قرارات تتوافق مع الاستخدام المستدام. بغض النظر عما إذا كان الرعاة يقسمون أراضيهم إلى قطع أو يجمعون قطعانهم من الأغنام، تظل

الحقيقة أنه في العالم الحقيقي، يتمتع مجتمع مكون من عشرة أشخاص بفرصة إنشاء وإنفاذ القواعد التي تحكم استخدام الأرض والتي ستمكنهم من تجنب الخسارة الجماعية. على الرغم من كل ذلك، لا تزال هناك مشكلة إضافية يجب البث فيها.

مشاع مفتوحة الوصول: نوع مختلف من المشاكل

لنفترض أن الجماعة اختارت التسيير الجماعي، حيث قامت بتجميع أراضيهم وقطعانهم، ووضعت قواعد لتنظيم إضافة المزيد من الخراف. لكن لنفترض أنه ليس بإمكانهم منع الراعي الحادي عشر وقطيعه من الانضمام إليهم. مع وجود مجموعة ثابتة ومعروفة من الأطراف، تكون الاتفاقيات قابلة للتطبيق، لكن إذا لم يكن المجتمع قادراً على تقييد تدفق الأطراف الجدد، فعندئذ يكون لدينا مشاعات مفتوحة الوصول، الأمر الذي يجعل حدوث المأساة أكثر احتمالاً.

في بعض الأحيان، يكون الإشكال هو الراعي الجديد وليس الحيوان الذي يضاف للقطيع. لكي يتمكن المجتمع من إدارة نفسه بنجاح، يجب أن يكون قادراً على التحكم في العوامل الخارجية السلبية بين أعضاء المجتمع. تاريخياً كان من المهم أن يكون المجتمع قادراً على تقييد الوصول، والتحكم في حجم وعضوية الأطراف أو الأفراد. يعتبر الوصول إلى الجماعة مقيداً غير مفتوح. في الجماعة، تكون أيضاً الممتلكات مملوكة للمجموعة لا للأفراد، حيث يمارسون حق الاستغلال كمجموعة. عادة ما يوجد اختلاف حاد بين الأعضاء وغير الأعضاء، ويكون شرط الوصول للانتماء للجماعة وفقاً لذلك. إذا فكرت في أسرتك على أنها جماعة، فأطفالك هم أفراد في الأسرة، مما يعني أنهم أحرار في أخذ كل ما هو موجود في الثلاجة. أما أنت، فترسم الخط الفاصل بين أطفالك والغرباء. إنك لا تريد أن يشعر الغرباء بالحرية في التصرف كما يفعل أطفالك. يقتصر الوصول المجاني على أفراد الأسرة.

استمرت بعض المشاعات في العصور الوسطى، بشكل مُتَقبل لمئات السنين. تصف إلينور أوستروم الحائزة على جائزة نوبل في الاقتصاد مشاعاً سويسرياً يعود تاريخ تسجيلاته المكتوبة إلى القرن الثالث عشر. كانت الماشية مملوكة ملكية خاصة لكنها ترعى في المرتفعات الجماعية في الصيف. قام الأفراد بزراعة محاصيل خاصة في قطع أراضي فردية في الوديان، بهدف استخدام جزء من محاصيلهم لإعالة ماشيتهم خلال فصل الشتاء. كان القيد الأساسي على الرعي الصيفي الجماعي هو تحديد عدد الماشية في مروج المرتفعات بالقدر الذي يمكن معه الحفاظ على الأرض خلال الشتاء مع العلف الذي يزرع خلال الصيف.

لا يستطيع حكام المشاعات السماح للمالكين الأفراد بأن يقرروا بحرية ما إذا كانوا سيضيفون إلى مخزونهم الفردي. لتجنب المأساة، يجب على حكام المراعي المشتركة إدارة إجمالي الثروة الحيوانية، بناءً على تقديرهم للقدرة الاستيعابية الإجمالية لها. هناك عدة طرق للقيام بذلك. يمكن للمديرين السماح لمالك معين برعي الماشية على أرض مشتركة فقط بما يتناسب مع (أ) كمية التبن التي ينتجها ذلك المالك، (ب) نسبة الأرض

التي يمتلكها، أو (ج) عدد الأسهم التي يمتلكها. تقول أوستروم إنه في المشاع السويسري، لا يمكن لأي مواطن أن يرسل أبقاراً إلى المراعي المشتركة أكثر مما يستطيع إطعامه خلال فصل الشتاء.

في الجماعة، يدرك الشركاء ضرورة منع الأفراد من اتخاذ خيار الرعي الجائر. ومع ذلك، يوضح التاريخ كيف أن أعضاء الجماعات الناجحة يستفيدون من الفوائد التي تنتج عن التسيير الجماعي، خصوصاً وأنهم يستبعدون غير الأعضاء. إن المجتمع الناجح لا يدير نفسه كمشاع مفتوح الوصول.

للمناقشة :

1. اشرح مشكلة "الخروف الحادي عشر". ثم اشرح لماذا يصعب حل مشكلة "الراعي الحادي عشر".

2. تستخدم كلمة "مأساة" اليوم للإشارة بشكل عام إلى أي نتيجة مروعة. الكلمة لها معنى أقدم، على الرغم من أنها تعود إلى الأعمال الأدبية التي تعود إلى الإغريق القدماء، وهي الأعمال التي تصور بطل الرواية المحاصر في أحداث مصيرها سيء بغض النظر عما يختاره بطل الرواية. إذن، ما الذي يجعل المآسي العامة "مأساوية"؟ عندما لا يدير الأفراد الموارد النادرة بطريقة مسؤولة، وتكون النتيجة مثل مأساة يونانية، ما الذي يجعل المأساة تبدو حتمية، أو على الأقل يمكن التنبؤ بها؟

3. لماذا تظهر المشاكل مع المشاعات؟

31

الفصل الواحد والثلاثون : المآسي البيئية

إليكم قصتان عن مآسي المشاعات توضحان أهمية وجود نظام جيد لقانون الملكية.

الشعاب المرجانية

تخص القصة الأولى الشعاب المرجانية في جزر الفلبين وتونجا. اصطاد الناس تلك الشعاب ذات مرة باستخدام الشراك والفخاخ، لكنهم بدأوا بعد ذلك في عملية التبييض، والتي تقتصر على إلقاء مادة التبييض على الشعاب المرجانية. لا يمكن للأسماك أن تتنفس مادة التبييض (هيبوكلوريت الصوديوم)، فتختنق وتطفو على السطح ويسهل جمعها. يقوم الصيادون باستخدام ما قيمته مئات الآلاف من الجنيهات من السيانيد سنوياً في الشعاب المرجانية في الفلبين للسبب نفسه.

المشكلة هي أن المرجان نفسه يتكون من مخلوقات حية، فتختنق الشعاب المرجانية مع الأسماك، ولا تصبح موطناً قابلاً للحياة. هناك أسلوب آخر، وهو الصيد بالتفجير، أي تفجير الشعاب المرجانية بالديناميت. ينتج عن ذلك حصاد سهل للأسماك والمرجان الميت. ربما يكون رد فعلك الأول هو ببساطة أن تشعر بالرعب، وأن تعتقد أن على الناس أن تصبح أكثر مسؤولية. يجب عليهم الحفاظ على الشعاب المرجانية للأجيال القادمة. لكنك ستغفل شيئاً مهماً، وهو افتقار الصيادين إلى خيار آخر. ماذا يحدث إذا اختاروا عدم التدمير؟ ما يريدونه هو الحفاظ على الشعاب المرجانية مستقبلاً، لكن ما يحدث في الواقع هو أنهم سيتركونها لصيادين آخرين سيقومون بتفجيرها. إذا أراد الصياد أن يعطي شيئاً ما لأطفاله، فعليه أن يتصرف بسرعة، ويدمر تلك الشعاب بنفسه، ويصطاد تلك الأسماك بنفسه. لا يفيد إخبار الصيادين على تحمل المسؤولية، فهم يتحملونها عن أطفالهم.

لا تمكنهم المؤسسات القائمة من تحمل المسؤولية بطريقة من شأنها إنقاذ الشعاب المرجانية. ففي ظل هذه الظروف، يتمتعون بحرية عدم تدمير الشعاب المرجانية، لكنهم ليسوا أحراراً في فعل ما هو ضروري لإنقاذ الشعاب المرجانية من أجل أطفالهم. ولهذا، سيحتاج الصيادون إلى القوة اللازمة لتقييد الوصول إلى الشعاب المرجانية، أي الحق في استبعاد الصيادين المفجرين. أن يقوموا بذلك كأفراد أو كمجموعة هو أمر ثانوي، طالما أنهم سينجحون في المهمة بشكل فعال.

السلحفاة الخضراء الأطلسية

القصة الثانية هي من جزر كايمان، حيث طالما تم اعتبار السلاحف الخضراء الأطلسية كمصدر للحم والبيض. كانت السلاحف من الموارد المتوفرة، ويتم صيدها بطريقة غير مستدامة. في سنة 1968، عندما صار العدد قليلاً، إذ لم يتبقى في البرية سوى 3000 إلى 5000 سلحفاة وفقاً لبعض التقديرات، قامت مجموعة من رواد الأعمال والعلماء المهتمين بإنشاء "Mariculture Ltd" (بيعت في سنة 1976 وأعيدت تسميتها بمزرعة Cayman Turtle Farm)، حيث شرعت في تربية وبيع السلاحف في مزارع بحرية أُعدت لهذا الغرض. في البرية، لا يصل سوى عُشر الصغار إلى سن الرشد. يتم افتراس معظمها من قبل الحيوانات الأخرى قبل أن تتمكن من الزحف من العش في اتجاه البحر. رفعت مزرعة كايمان المعدل إلى 50 في المئة أو أكثر. كانت المزرعة تربي ما يفوق مئة ألف سلحفاة. أطلقت المزرعة 1 في المائة من صغارها في البرية عندما بلغوا عشرة أشهر، وهو عمر تتمتع فيه الصغار بفرصة جيدة للبقاء على قيد الحياة حتى سن النضج.

في سنة 1973، تم تقييد التجارة في السلاحف الخضراء الأطلسية بموجب CITES (اتفاقية التجارة الدولية في الأنواع المهددة بالانقراض). وفي الولايات المتحدة، سعت لتنفيذ ذلك كل من خدمة الأسماك والحياة البرية، وزارة التجارة ووزارة الداخلية. صنفت الولايات المتحدة السلاحف الخضراء الأطلسية من بين الأصناف المهددة بالانقراض بفضل القانون الذي تم اعتماده. لكن عمل مزرعة كايمان لم يتأثر في البداية، لأن اللوائح المتعلقة بالتجارة في السلاحف الخضراء الأطلسية تهم فقط السلاحف البرية، مما يعفي ضمنياً مزرعة كايمان لتربية الحيوانات. ومع ذلك، في سنة 1978، تم نشر اللوائح في شكلها النهائي، وعلى الرغم من منح الإعفاءات للتجارة في الحيوانات المربية في الأَسر من باقي الأصناف، لم يتم منح أي إعفاء بخصوص السلاحف. لم يعد بإمكان الشركة القيام بأعمال تجارية في الولايات المتحدة. والأسوأ من ذلك، أن الشركة لم تعد قادرة على شحن منتجاتها عبر الموانئ الأمريكية، لذلك لم يعد بإمكانها الوصول عبر ميامي إلى الأسواق العالمية. واليوم، تستطيع المزرعة فقط التسويق داخل جزر كايمان.

تحاول مزرعة كايمان تيرتل أن تعمل كمؤسسة تجارية خاصة. كان لأصحابها خطة لإنقاذ صنف معين من الانقراض. وفي ظل الظروف الأولية، كانت خطتهم مستدامة مالياً. لم يهدف المالكون إلى زيادة إيراداتهم فحسب. فهم يمتلكون أجندة بيئية أيضاً، وهذه التفاصيل مهمة جداً. في هذه الحالة بالذات، كان هناك قلق من أن تربية السلاحف ستحفز الطلب، وأن الطلب المتزايد سيؤدي إلى ارتفاع الأسعار، مما قد يعني زيادة ضغط الصيد الجائر على القطعان البرية. لكن كقاعدة عامة، بدا من المرجح أن العكس هو الصحيح. عندما يكتشف منافسوك طريقة لتقديم نفس المنتج في السوق بكلفة أقل بكثير، يميل السعر إلى الانخفاض بدلاً من الارتفاع. (تذكر العوامل الخارجية المالية. كانت مزرعة كايمان "تسرق" عملاء الصيادين البريين، لكن

الصيادين لم يكن لديهم إمكانية رد الفعل. لم يكن لديهم سوق لمنتجاتهم البرية غير القانونية، لذلك قاموا بطلب التوظيف في Turtle Farm). فما حدث، هو أن الصيد الجائر قد انخفض بدلاً من أن يرتفع.

هناك خطر آخر يتمثل في أن المزارع الكبيرة، مثل مزارع السلمون والماشية على سبيل المثال، تولّد أمراضاً تُعرض السكان البرية وكذلك السكان المحليين للخطر. كما هو الحال عند ظهور صناعة جديدة، هناك دائماً مشاكل غير متوقعة وعوامل خارجية يجب احتواؤها.

أحد الدروس المستفادة هو أن ترك البيئة على المشاع لا يضمن بقاءها على حالها حتى تصل كإرث للأجيال القادمة. هناك طرق للحفاظ على ما نجده في المشاعات. وقبل أن نتمكن من ذلك، علينا أن نقوم بملاءمته، مما يعني أن نطالب باستهلاك زيت الحوت داخلياً، أي يتعين علينا المطالبة بالحق في تقرير ما يجب فعله به.

تتبع المنظمة الخاصة غير الربحية The Nature Conservancy مثل هذه الاستراتيجية. لقد حصلت (عن طريق الشراء أو الهبة) على أكثر من مليار دولار من الأرض في محاولة للحفاظ على النظم البيئية الطبيعية. ومن المثير للاهتمام أن هذا يشمل موطن الأصناف المهددة بالانقراض التي ليس لها قيمة في السوق. هذه ميزة أخرى لاقتصاد السوق، فهو يجعل الأفراد قادرين على توفير شيء يعتبرونه ذا قيمة ما للمستقبل.

إنقاذ سمك الحوت

لا يفكر المستهلكون جيداً في كثير من الأحيان. فالماء سلعة نادرة، لكن عندما يتم دعمه، يستهلك الأفراد المزيد منه، وبذلك فإنه ينفذ. تعتبر الكهرباء أيضاً سلعة نادرة. عندما ندعمها، يستهلك الأفراد المزيد منها فتنفذ. لو استفاد استهلاك زيت الحيتان من الدعم بشكل كبير في أواخر القرن التاسع عشر، لكان من المحتمل جداً أن تكون الحيتان منقرضة اليوم. لم يكن المنتجون المحتملون لمصادر الطاقة البديلة، مثل البترول، ليتمكنوا من المنافسة.

تخيل أن بيع الطعام يتم عن طريق فرض قيمة شهرية ثابتة على كل أسرة، ثم تصبح محلات البيع (السوبر ماركت) مفتوحة أمام الجميع، حيث يأخذون منها ما يشاؤون. كان المحل مجهزاً بالكامل للعمل، فكم من الوقت يحتاجونه قبل أن يجعلوا رفوفه فارغة تماما؟

من البديهي أن نقول إنه إذا قمنا بذلك فسوف ينفد الطعام من السوبر ماركت على الفور تقريباً. وإذا قمنا بإدارة بلد بأكمله بهذه الطريقة، فإن الطعام سينفد بالتأكيد، إذ سيتم إهدار كمية هائلة من الطعام. قد نوبخ الناس لتصرفهم بهذه الطريقة، لكن ذلك سيكون خطأنا، لأننا خلقنا لهم الظروف التي جعلتهم يقومون بذلك.

من منظور بيئي، نريد من المستهلكين الاقتصاد بضبط الأنفس. لن يحدث ذلك ما لم يدفع المستهلكون الكلفة الحقيقية للاستهلاك، والدفع مقابل كل وحدة يستخدمونها. وبالتالي، لجعل المستهلكين يتوقفون عن التفكير قبل استهلاك وحدة إضافية، يجب أن يكون للوحدة الإضافية سعر.

بشكل عام، إذا أردنا إنقاذ الحيتان، فلا يجب أن ندعم استهلاك زيتها. لا تمنح جوائز نقدية لأفراد يقومون بأشياء لا تريدهم أن يفعلوها. عندما تدعم الاستهلاك، فإنك تدفع الأفراد للاستهلاك أكثر مما يفعلون. أما إذا لم يكن ذلك هدفك، فقم بإلغاء الدعم. دع الأسعار ترتفع ودع السوق يقوم بعمله المتمثل في توجيه المستهلكين والمنتجين نحو مصادر طاقة بديلة مثلاً.

من منظور حماية البيئة، تتمثل إحدى مسؤوليات سياستنا الأساسية في وضع السياسة العامة لتجنب الاستهلاك غير المسؤول. إنه استهلاك يصبح مصدراً لمعضلات المستقبل.

أن تكون أخلاقياً لا يعني مجرد تتبع القواعد الصحيحة. ومع ذلك، هناك أشياء كثيرة مثل المبادئ الأخلاقية ذات أهمية كبيرة تقودنا بشكل موثوق نحو الاتجاه الصحيح. أحد الأمثلة الواضحة على المبدأ الأخلاقي هو أنه يجب علينا دائماً مراعاة عواقب أفعالنا. يجب أن يقترن هذا المبدأ الأخلاقي بمبدأ آخر أيضاً. لا تعامل الناس كما لو كانوا مجرد أرقام، بحيث يبدو من المقبول ببساطة التضحية بعدد قليل من أجل مجموعة أكبر. تعامل مع جميع الناس على أنهم لديهم حياة خاصة بهم ليعيشوها.

عندما يقول الفرد "إنها حياتي"، فإنه يقول شيئاً مهماً. غالباً ما يقوم الأفراد بأشياء بطولية عندما يضحون بآمالهم وأحلامهم من أجل الصالح العام. لذا، كن مستعداً للتضحية من أجل ما تؤمن به، فهذا ما يفعله الأبطال. لكن احذر من الرغبة في التضحية بالآخرين من أجل الصالح العام، هذا ليس ما يفعله الأبطال.

للمناقشة :

1. تقدم الشعاب المرجانية والسلاحف أمثلة صارخة على الكيفية التي تغير بها الحوافز السلوك البشري. هل يمكنك تطبيق نفس الدرس على اهتمامات بيئية أخرى؟ كيف ذلك؟

2. ماذا سيحدث إذا فرضنا ضريبة استهلاك على القيادة، إما عن طريق فرض رسوم على الطرق أو عن طريق فرض رسوم للاستخدام المحسوب؟

3. نفرض رسوماً على الاستخدام الجيد للكهرباء على سبيل المثال لا الحصر. هل يمكنك التفكير في أشياء أخرى؟

32

الفصل الثاني والثلاثون : الملكية

يُستخدم مصطلح حق الملكية للإشارة إلى مجموعة من الحقوق التي يمكن أن تشمل حقوق البيع، الإقراض، التوريث وما إلى ذلك. تشير العبارة بشكل أساسي إلى حق المالكين في استبعاد غير المالكين. وهذا الحق هو سمة من سمات حقوق الملكية بشكل عام، بما في ذلك الممتلكات العامة والممتلكات الجماعية، إذ لا يقتصر ذلك على الملكية الخاصة على وجه الخصوص، فذلك صالح أيضاً بالنسبة للحدائق العمومية و غيرها.

قانون الملكية

قانون الملكية هو بحث مستمر عن طرق لاستيعاب ما يسميه الاقتصاديون بالعوامل الخارجية، العوامل الخارجية الإيجابية المرتبطة بالجهود الإنتاجية والعوامل الخارجية السلبية المرتبطة بإساءة استخدام الموارد الشائعة.

إذا سارت الأمور على ما يرام، فإن قانون الملكية يمكّن المنتجين المحتملين من الاستمتاع بفوائد جهودهم، كما أنه يمكّن الأفراد من عزل أنفسهم عن التكاليف الخارجية المرتبطة بأنشطة الآخرين. تشوب قانون الملكية بعض العيوب لأن التغيير يكون دائماً قاب قوسين أو أدنى، والمشكلة تكمن هنا فإن ما يعتبر حلاً سيتغير أيضاً. تعمل قوانين الملكية على تطوير تكيفات مع مشكلة متغيرة باستمرار. على سبيل المثال، في سنة 1936، بدأت الرحلات الجوية في الظهور، ولكن لم يتم تحديد ما إذا كان التحليق فوق أرض فرد ما على ارتفاع 10000 قدم يعد تعدياً على ممتلكات الغير. ما مدى الارتفاع المسموح به؟ كيف سيقرر القاضي ذلك؟ تذكر قضية Hinman v. Pacific Air Transport، آنفة الذكر في الجزء الخاص بكلفة المعاملات والتقدم.

المشاعات غير المنظمة

تحفز الملكية الخاصة الأفراد وتُمكّنهم من تحمل مسؤولية الحفاظ على الموارد النادرة في ظل ظروف متفاوتة. إنها الوسيلة البارزة لتحويل المشاعات السالبة إلى أنظمة ملكية موجبة. ومع ذلك، فهذه ليست الطريقة الوحيدة، ومن الواضح أنها ليست دائماً أفضل طريقة أيضاً. نرى الملكية العامة في كل مكان حولنا، وليس الحكومات وحدها من ينشئها. فللملكية العامة تاريخ من التطور التلقائي استجابة لمشاكل حقيقية، وهي تمكين الناس من إزالة مورد من المشاعات غير الخاضعة للتنظيم وتحمل المسؤولية في تسييره بشكل جماعي.

تشكل المشاعات غير المنظمة كارثة. فهي تعمل جيداً طالما بقي مستوى الاستخدام ضمن القدرة الاستيعابية للأرض. ومع ذلك، وفي ظل اقتراب الاستخدام من القدرة الاستيعابية، سيكون هناك ضغط للتحول إلى نظام أكثر خصوصية. ولتجسيد ذلك، يوجد مثال واقعي عن المشاعات غير المنظمة التي تتطور إلى نظام من الحصص الخاصة. فقد بدأت التبادلات المتزايدة تتجاوز القدرة الاستيعابية في رواية الاقتصادي هارولد ديمسيتز الكلاسيكية لكيفية تطور مؤسسات الملكية بين القبائل الأصلية في شبه جزيرة لابرادور. كان سكان المنطقة، على مدى أجيال، يتعاملون مع الأرض كمشاعات مفتوحة. كانوا قلة، بينما كان الطعام متوفراً. وبالتالي، كان نمط الاستغلال ضمن القدرة الاستيعابية للأرض. لكن مع ظهور تجارة الفراء، ارتفع حجم نشاط القنص والاصطياد، فبدأ عدد الحيوانات في التناقص. عملت المشاعات غير المنظمة لفترة من الوقت، لكن القبائل واجهت "مأساة المشاعات" الكلاسيكية. ومأساة المشاعات ما هي إلا جانب من مشكلة أكثر عمومية من العوامل الخارجية. في هذه الحالة، تم استيعاب فوائد استغلال المورد، لكن التكاليف لم تكن كذلك، وبدأت المشكلة.

رداً على ذلك، بدأ أفراد القبائل في تحديد حصصهم من الأرض، كانت الحيوانات المعنية صغيرة مثل القندس وثعالب الماء وهي بطبيعتها لا تميل إلى الهجرة من قطعة أرض إلى أخرى. وبالتالي، فإن تحديد قطع الأراضي أدى إلى خصخصة الحيوانات الصغيرة وكذلك الأرض نفسها.

باختصار، حولت القبائل المشاع في مسألة الفراء إلى نظام الحصص العائلية عندما بدأت تجارتها في تحفيز الطلب المتزايد الذي تجاوز القدرة الاستيعابية للأرض.

هناك تفاصيل أخرى تتعلق بخصخصة الحيوانات ذات الفراء: فعلى الرغم من خصخصة الفراء، لم تخضع اللحوم لنفس المصير، فقد كانت تتواجد بوفرة. لذلك سمح القانون للأفراد بالبحث عن اللحوم في أرض بعضهم البعض. يمكن للزوار غير المعلنين قتل حيوان وأخذ لحمه، لكن كان عليهم ترك الفرو معروضاً في مكان بارز، وفي ذلك احترام للمالك. في الواقع، ذلك يعني "شكراً لك على إطعامي. ها هو فروك الذي قطعته ونظفته بعناية لإظهار احترامي لك".

قلبت العادات الجديدة الأمر وشملت خصخصة ما كان يجب خصخصته، وتركت الحريات التي كان يتمتع بها الأفراد فيما يتعلق بالموارد الأخرى على حالها.

حقوق الملكية والتكاليف الخارجية

يمكننا مقارنة المشاعات غير المنظمة أو المفتوحة مع الجماعات، والجماعة هي المشاعات ذات الوصول المقيد تكون فيها الممتلكات مملوكة للمجموعة وليس للأفراد، ويمارس جميعهم الحق في الاستغلال. عادة، تعرف

الجماعات تمييزاً بين الأعضاء وغير الأعضاء، وتنظم الوصول وفقاً لذلك. تميل الممتلكات العامة إلى تقييد الوصول حسب الوقت من اليوم أو العام، و يصبح بعض الأنشطة مسموحاً به، والبعض الآخر محظور.

يعتقد العديد من الخبراء في تاريخ حقوق الملكية أن الملكية الخاصة والعامة والجماعية هي استجابات فعالة محتملة لمشاكل العوامل الخارجية، ويؤدي كل نوع منها إلى الرفاه الاجتماعي بطريقته الخاصة. وبالمثل، فإن كل نظام ملكية لديه عوامل خارجية خاصة. تؤدي الإدارة الجماعية إلى الاستهلاك المفرط والتباطؤ في الصيانة والتحسينات، لأن الأفراد لا يتلقون سوى جزء بسيط من قيمة عملهم، ولا يدفعون سوى جزء بسيط من تكاليف استهلاكهم. للحول دون ذلك، يجب على الجماعة مراقبة أنشطة الإنتاج والاستهلاك. من الناحية العملية، يمكن أن تؤدي الأنظمة الجماعية إلى إلقاء النفايات بإهمال، بدءًا من أكوام الأطباق غير المغسولة إلى الكوارث البيئية التي تهدد قارات بأكملها. يصبح الأفراد كسالى ولا يهتمون بما يكفي بأشياء أساسية كتنظيف ما تسببوا في اتساخه مراعاة لحسن الجوار.

تتمثل إحدى ميزات الملكية الخاصة في أنه يمكن للمالكين الانتقال إلى قطع أرض مختلفة وإعادة ترتيب أحيائهم لخدمة الأهداف المشتركة بشكل أفضل. على سبيل المثال، يمكن أن تساعد قوانين الإزعاج وقوانين تقسيم المناطق في إنشاء مساحات منفصلة بحيث يمكن للجيران الذين يفضلون الهدوء اختيار موقع يضع بعض المسافة بينهم وبين الجيران الذين يرغبون في إقامة حفلات صاخبة. هذه إحدى الطرق التي يتخذ فيها الجيران بشكل عفوي خطوات لتقليل الكلفة الخارجية. في حالات أخرى، قد تحدث التكاليف الخارجية على نطاق أوسع، وتكون منتشرة على نطاق واسع بحيث يصعب الابتعاد عنها، وقد تتطلب هذه الحالات تدخل الهيئات التنظيمية.

للمناقشة :

1. ماذا يعني امتلاك شيء ما؟ ما هي الحقوق التي تشملها الملكية الخاصة؟

2. ما الذي تعتبره أنت أو أسرتك ملكية مشتركة؟ لماذا؟

3. ما الذي لا يمكن أن تعتبره أنت أو أسرتك ملكية مشتركة؟ ولم لا؟

4. اشرح معنى اعتبار المنزل الذي تعيش فيه ملكية. اشرح المعنى الذي تعتبر به الحدائق الوطنية ملكية.

33

الفصل الثالث والثلاثون : نظام القسائم Parcels

هل من الأفضل بشكل عام تحويل المشاعات غير الخاضعة للتنظيم إلى قسائم صغيرة خاصة، أو إدارتها كمجتمع يتمتع بسلطة استبعاد غير المنتمين؟ يعتمد ذلك على نوع المشكلة التي يهدف نظام الملكية إلى حلها. على وجه الخصوص، ليست كل المشاكل متساوية في الحجم؛ بعضها محلي أكثر من البعض الآخر. مع تغير مقياس المشكلة، ستكون هناك تغييرات تكون فيها الاستجابات مجدية وفعالة. أكل الخروف للعشب في المرعى هو ما يسميه بعض الأفراد حدثاً بسيطاً، يؤثر فقط على مساحة صغيرة بالنسبة لحجم الأرض. إذا دمرت الأحداث البسيطة المشاعات، فهناك حل سهل، تقطيع الأرض إلى حصص. نرى هذا الحل في كل مكان. إذا تمكنا من تقسيم الأرض إلى قطع ذات حجم معين، بحيث يتحمل المالك الفردي كلفة رعي الخروف بالكامل، والذي يقرر ما إذا كان سيرعى خروف إضافي، فعندئذ يكون لدينا عوامل خارجية وحل للمشكلة. إذا قمنا بتقسيم المرعى إلى حصص خاصة، فإن ما يأكله خروف معين في مرعى مالك معين لا يهم أي فرد آخر. فلم يعد العشب مشتركاً.

لنفترض أن ستة بقع أرضية تقع فوق بركة من النفط بطريقة تتيح لكل من المالكين الستة، عبر آبار النفط، الوصول إلى البركة المشتركة. وكلما زاد عدد الأفراد الذين يقومون بحفر الآبار، زادت قدرتهم على استخراج النفط. مع زيادة عدد الآبار، ينخفض الضغط. ففي نهاية المطاف، زيادة على محدودية احتياطي النفط، فإنه يتناقص مع زيادة عدد الآبار. يحدث هذا النوع من المشاكل عندما يكون الحدث أكبر من أن يتم احتواؤه في حصة واحدة، أو عندما لا يكون له موقع دقيق ومحدد، أو عندما ينتقل من مكان إلى آخر. لسبب أو لآخر، يكون الحدث كبيراً بدرجة كافية بحيث تمتد آثاره إلى الحصص المجاورة. لا يستطيع الجيران حل المشكلة ببساطة عن طريق إقامة الأسوار.

في المشاعات غير المبرمجة، يوجد في الواقع حصة واحدة فقط، لذا فإن الكلمات "صغير" و "متوسط" و"كبير" تشير ببساطة إلى نصف القطر الذي يتم الشعور بتأثيرات الحدث عليه، أي أجزاء صغيرة أو متوسطة أو كبيرة من الحصة بأكملها. في نظام التقسيم إلى قطع صغيرة، يكون التمييز الأكثر إثارة للاهتمام بين حدث صغير يؤثر على مالك واحد، وحدث متوسط يؤثر على الجيران المباشرين، وحدث كبير يؤثر على كل المجتمع. عندما يتم تقسيم الأرض إلى قطع، يعتمد ما إذا كان الحدث صغيراً أو متوسطاً أو كبيراً بالنسبة لحجم قطع الأرض. يعتمد نجاح النظام في استيعاب العوامل الخارجية على ما إذا كان سينجح في اقتطاع أحجام حصص كبيرة بما يكفي لاحتواء الأحداث التي من الأهمية بمكان استيعاب آثارها.

في الواقع، إذا كان من الممكن زيادة حجم حصة المالك الفردي دون حدود، فيمكن جعل أي حدث "صغيراً". يقول روبرت إليكسون إن الأنظمة الخاصة تتفوق بشكل واضح كطرق لتقليل تكاليف الأحداث الصغيرة والمتوسطة. فيما يتعلق بالأحداث الصغيرة، فإن النقطة الأولى هي أن التكاليف الخارجية للأحداث الصغيرة تكاد لا تُذكر. لا يبالي الجيران عندما نقطف الطماطم من أرضنا، فهم يهتمون فقط عندما نقطف الطماطم في قطعة أرضية مشتركة. في الحالة الأولى، نحن ندير أعمالنا الخاصة، أما في الحالة الثانية فالأمر يعنيهم.

في النهاية، لا توجد أحداث صغيرة على الأرض الجماعية، فكل ما نقوم به يؤثر على جيراننا. حتى عدم القيام بأي شيء على الإطلاق يؤثر عليهم، نظراً لأنه كان بإمكاننا بدلاً من ذلك المساعدة في رعاية الحدائق العامة.

تتعلق النقطة الثانية بأنظمة الملكية الخاصة المتعلقة بكلفة المراقبة. لاستيعاب العوامل الخارجية، مهما كان نظام الملكية، يجب أن يكون المالكون قادرين على مراقبة المستخدمين المحتملين الآخرين. في النظام الخاص، على الرغم من ذلك، فإن المعابر الحدودية وحدها التي تحتاج إلى المراقبة، ويمكن لكلاب الحراسة وأجهزة استشعار الحركة التعامل مع ذلك. على النقيض من ذلك، تتضمن المراقبة المطلوبة داخل نظام مجتمعي تقييم ما إذا كان العمال يمرون فقط بالحركات، وما إذا كانوا يأخذون أكثر من نصيبهم.

كما قال إليكسون، "إن الكشف عن وجود متسلل أقل أهمية من تقييم سلوك الفرد الذي يحظى بامتياز التواجد في مكانه". وبالتالي، تقضي الحصص الخاصة بشكل أساسي على الكلفة الخارجية للأحداث الصغيرة. والمراقبة، رغم أنها مهمة، فهي رخيصة نسبياً وغير مزعجة في نظام الحصص الخاصة. تميل تأثيرات الأحداث المتوسطة إلى الامتداد إلى الجيران، وبالتالي يمكن أن تكون مصدراً للاحتكاك. لذلك، قد تكون حفلة عشاء هادئة حدثاً صغيراً ليس له أي عواقب على الجيران، ولكن عندما يتسكع الضيوف في الخارج ويرفعون الموسيقى بصوت عالٍ، يصبح ذلك حدثاً متوسطاً. ومع ذلك، تتمتع الخصخصة بميزة الحد من عدد الأفراد الذين يتعين استشارتهم حول كيفية التعامل مع العوامل الخارجية، مما يقلل من تكاليف المعاملات. فبدلاً من استشارة المجتمع المحلي للمالكين الجماعيين، يستشير المرء حفنة من الأفراد الذين يمتلكون حصصاً في المنطقة المجاورة للحدث المتوسط.

تكمن الميزة الأخرى للخصخصة ميزة في كون ميل النزاعات الناشئة عن الأحداث المتوسطة إلى أن تُترك للآخرين، أي الأفراد الذين يميلون إلى فهم الظروف المحلية بشكل أفضل، وبالتالي يكونون في وضع أفضل لاتخاذ قرارات دون عواقب ضارة غير مقصودة. إنهم في وضع أفضل يمكنهم من التنبؤ بتكاليف وفوائد حدث متوسط. عندما يتعلق الأمر بالأحداث الكبيرة، لا توجد طريقة سهلة لتحديد المزيج الأفضل للملكية الخاصة والعامة. تتضمن الأحداث الكبيرة عوامل خارجية بعيدة المدى بين الأفراد الذين ليس لديهم علاقات وجهاً لوجه. تكمن الصعوبات بالنسبة لأي نوع من أنظمة الملكية في الكشف عن هذه العوامل الخارجية، وتتبع مصدرها، ومحاسبة الأفراد عنها. ليس من السهل إنشاء مؤسسات تشجع مصانع الأوراق على تحمل مسؤولية كلفة الإفراغ في النهر مع الاستمرار في تشجيع الأفراد على تحمل مسؤولية رفاهيتهم، وبالتالي

تجنب الضرر. على سبيل المثال، إذا كان المستخدمون في المصب يتحملون مسؤولية اختبار جودة المياه بانتظام، فإنهم يبذلون قصارى جهدهم لتجنب الضرر، ومن الواضح أننا نريدهم أن يفعلوا ذلك بالضبط حتى عندما نحاول معالجة المشكلة من مصدرها. يقول إليكسون أنه لا يوجد ما يجعلنا نجزم في اختيار نظام أفضل من حيث التكاليف الخارجية البعيدة المدى للأحداث الكبيرة.

ستندرج الأحداث الكبيرة ضمن واحدة من فئتين، اعتماداً على ما إذا كانت القوانين ذات الصلة وقواعد المجتمع قد تمت تسويتها. إذا فهم الجميع أن مصنع الورق ليس له الحق في إلقاء النفايات السامة في النهر، فلن يتم إغلاقه دون عقاب. إذا أطلقوا النفايات عن طريق الصدفة، فيجب أن تكون الاستجابة القانونية سريعة نسبياً. من ناحية أخرى، إذا لم تكن الحقوق القانونية ذات الصلة ومعايير المجتمع سارية المفعول بعد، ومن غير الواضح ما إذا كان للناس الحق في استخدام النهر لصيد الأسماك أو السباحة أو الري أو الإفراغ، فقد تكون النزاعات صعبة، متكررة، ولا نهاية لها. تنشأ معظم المشاكل عندما تفشل العادات أو القوانين القائمة في تحديد من (في الواقع) له الحق. هذه ليست مشكلة في تقسيم الأرض في حد ذاتها، بل هي مشكلة الغموض وعدم اليقين فيما يتعلق بحقوق الاستخدام العام التي تظل سارية والتي تم إلغاؤها. و بالتالي، فالخصخصة موجودة بدرجات مختلفة وتتخذ أشكالاً مختلفة.

لا يكفي مجرد تقسيم الأرض أو البحر لتحقيق الاستقرار في حيازة الموارد التي تجعل الأرض أو البحر ذات قيمة في المقام الأول. افترض أنه من المعلوم أن الأسماك تهاجر من بقعة إلى أخرى. في هذه الحالة، يكون لدى المالكين حافز للاستيلاء على أكبر عدد ممكن من الأسماك كلما مرت عبر مجالهم. وبالتالي، فإن مجرد تقسيم مناطق الصيد إلى قطع قد لا يكون كافياً لجعل الصيادين يتجنبون هذا النوع من التجاوزات. إن ذلك يعتمد على مدى هجرة الأسماك المرغوبة من حيز إلى آخر، وعلى الاتفاقيات المتجددة باستمرار بحيث تساعد الجيران على التعامل مع الحدود لتمييز مناطقهم. من الواضح إذن أنه ليست كل أشكال الخصخصة جيدة بنفس القدر في استيعاب العوامل الخارجية، فهي ليست الدواء الشافي في حد ذاتها، وأشكالها غير متساوية.

إن السؤال الحقيقي حول حقوق الملكية من منظور أخلاقي واقتصادي لا علاقة له بالأيديولوجيات المألوفة للملكية الخاصة مقابل الملكية العامة، أو الرأسمالية مقابل الاشتراكية. نتساءل ما حجم الحصص اللازمة من أجل استيعاب تكاليف الأنشطة الرئيسية؟ تكون القسائم صغيرة جداً عندما تكون الكلفة الخارجية عالية، وتكون كبيرة جداً عندما ترتفع كلفة المعاملة. يجب أن تكون القسائم الفردية كبيرة بما يكفي ليتمكن الأفراد من الاهتمام بشؤونهم الخاصة والاستمتاع بها دون الإخلال بالسلام، ولكن أيضاً صغيرة بما يكفي بحيث لا يحتاجون لقضاء ساعات من التنقل للوصول إلى السوق أو إلى مكان عملهم. إن الحجم الأمثل يمكّن الأفراد من تعظيم الفائدة وتقليل كلفة وجود الآخرين.

للمناقشة :

1. ما هي القسيمة، وكيف يستخدم المفهوم عند التفكير في حقوق الملكية؟

2. ما هي المزايا والعيوب النسبية للقسيمة الصغيرة، المتوسطة والكبيرة؟

3. هل يمكنك التفكير في بعض الأشياء التي يتم الاعتناء بها بشكل أفضل بشكل مشترك، وأخرى عندما تخضع للملكية الخاصة؟ ما الذي يميز بينهما؟

34

الفصل الرابع والثلاثون : الممتلكات الجماعية

هناك صعوبات واضحة في كيفية تعامل أنظمة الملكية الخاصة مع الأحداث الكبيرة، إذ تعتمد طبيعة ومدى الصعوبات على التفاصيل. لذلك، وبهدف المقارنة، نظر روبرت إليكسون إلى كيفية تعامل الأنظمة المجتمعية مع الأحداث الكبيرة.

أول مثال هنا هو مستعمرة جيمستاون التي كانت أول مستوطنة إنجليزية دائمة في أمريكا الشمالية. بدأت قصتنا في سنة 1607، حيث كانت جيمستاون بلدية ترعاها شركة فيرجينيا ومقرها لندن. تم الاحتفاظ بالأراضي وإدارتها بشكل جماعي بحيث يضمن ميثاق المستعمرة لكل مستوطن نصيباً متساوياً من المنتج الجماعي بغض النظر عن حجم العمل الذي ساهم به. من بين المجموعة الأصلية المكونة من 104 مستوطنين، مات الثلثان بسبب الجوع والمرض قبل مرور الشتاء الأول. جددت حمولات السفن الجديدة المستعمرة وأدى شتاء 1609 إلى خفض عدد السكان من جديد، هذه المرة من 500 إلى 60.

كتب المستعمر ويليام سيمونز ما يلي: "كان ما تحملناه رهيباً، وكان ذلك بسبب نقص العناية الإلهية، والصناعة، والحكومة، وليس لأن البلد كانت قاحلة، كما يُفترض". في سنة 1611، وصف شاهد عيان رالف هامور الجندي توماس ديل (الذي عينه الحاكم توماس جيتس لإدارة المستعمرة) وقد وجد هياكل عظمية حية تتجول في الشوارع، في انتظار فرد آخر لزرع المحاصيل. ("الهياكل العظمية" ليست الكلمة الفعلية التي اختارها شاهد العيان جورج بيرسي. كانت الكلمة التي استخدمها، إن وجدت، أكثر ترويعاً. لقد أطلق عليها اسم "التشريح"). كانت مصادر طعامهم الرئيسية هي الحيوانات البرية مثل السلاحف والراكون، كان يصطادها المستوطنون ويأكلونها بحلول ظلام الليل قبل أن يأتي الجيران للمطالبة بحصص متساوية.

كتب المستعمر جورج بيرسي أن المياه الملوثة تسببت في بعض الوفيات، لكن معظمها كانت من الجوع. كان رد فعل عالم الآثار المعاصر إيفور هيوم مذهلاً. وقد كتب أن "عدم رغبة مستعمري جيمس فورت أو عدم قدرتهم على العمل من أجل خلاصهم"، "يمثل أحد الألغاز العظيمة في التاريخ الأمريكي". اصطاد أفراد طاقم السفينة الذين وصلوا حديثاً إلى خليج تشيسابيك سبعة أقدام من سمك الحفش والمحار للعشاء، وتركوا معدات الصيد الخاصة بهم للمستعمرين. فكيف يمكن لهؤلاء أن يتضوروا جوعاً في ظل هذه الظروف؟ يتساءل هيوم، "إن إدراك بيرسي أن المياه الملوثة كانت سبب بعض الوفيات، ولم يتم فعل أي شيء لمكافحة ذلك، فقد كانت تلك المياه مضرة منذ قرون". يضيف هيوم: "تمكن الدراسة الجيولوجية لجزيرة جيمستاون

من معرفة أنه سيكون من غير المجدي محاولة الوصول إلى المياه العذبة عن طريق حفر الآبار، لكنهم لم يعرفوا ذلك، فَهُم لم يحاولوا حتى!"

بحلول سنة 2007، اتضح أن المستعمرين حاولوا بالفعل حفر بئر، لكن وجهة نظر هيوم لا تزال قائمة. عندما فشل مشروع البئر، بدا أن المستعمرين قد استسلموا. لسبب غير مفهوم، قاموا بهدم أجزاء من الحصن لاستخدامها كحطب، على الرغم من وصف شهود عيان حافة الغابة بأنها "على مرمى حجر". بصرف النظر عن الحاجة إلى الحطب، كان ينبغي قطع الغابة من أجل تأمين محيط الحصن.

في سنة 1614، قام توماس ديل بتعيين قطع أرض مساحتها ثلاثة أفدنة للمستوطنين الأفراد، مما أدى إلى زيادة الإنتاجية لدرجة أنه، كما لاحظ المستعمر الكابتن جون سميث، سيكون الفرد الذي يعمل في ظل النظام المجتمعي سعيداً بـ "الانفلات من عمله، أو النوم بسبب مهمته" و"الأكثر أمانة بينهم لن يتحمل الكثير من الآلام الحقيقية في أسبوع واحد، كما يفعلون الآن في يوم واحد".

قمنا (جونسون وشميدتز) بزيارة جيمستاون في سنة 2007. وتحدثنا إلى أربعة مؤرخين يعملون هناك، وقرأنا مجموعة من روايات شهود العيان. نعلم الآن أن عدة عوامل أدت إلى تفاقم آثار الحوافز المدمرة للميثاق المجتمعي. أولاً، كانت شركة فيرجينيا تنوي تحقيق ربح، لذا كان سلب إنتاج المستعمرة يوماً ما هو الهدف الحقيقي. استاء المستعمرون من تضليلهم بشأن مدى صعوبة الحياة، وفكرة العمل بشكل أكثر من اللازم لعيشهم لجني الأرباح للذين كذبوا ووضعوهم في محنتهم تلك في البداية. علاوة على ذلك، أراد المستعمرون العودة إلى ديارهم وكان لديهم فكرة أنه يمكنهم الفوز بلعبة "الدجاج" القاتلة. كانت الفكرة، كما ذكر توماس ديل المرعوب: "سوف ننهك الشركة بإرسال المؤن إلينا. وبعد ذلك، عندما يتعبون ويرون أننا لا نجدي نفعاً، سيرجعوننا إلى المنزل. لذلك دعونا نتعبهم".

حولت المستعمرة جميع حيازاتها من الأراضي إلى قطع أراضي خاصة في سنة 1619. وفي النهاية أسسوا نظام "Headright" الذي بموجبه تم منح المستوطنين قطعاً أرضية مساحتها 50 فداناً، بالإضافة إلى 50 فداناً أخرى لكل خادم لديهم. بهذه الطريقة، كان المستوطن يزرع التبغ، ويحصد المحصول، ثم يستخدم المال للعودة إلى إنجلترا لتجنيد مستوطنين جدد. يقوم المجند بعد ذلك بتحصيل منحة المستوطن الجديد البالغة 50 فداناً. سيحصل المستوطن الجديد على وسيلة نقل مجانية إلى فرجينيا، بالإضافة إلى جزء من الخمسين فداناً مقابل العمل في أرض المجند لبضعة مواسم لتعلم المهارات الأساسية. وهكذا بدأ المجندون في تجميع المزارع الكبيرة معاً. أصبح المجندون الجدد بدورهم مجندين، وبدأ اقتصاد التبغ في فرجينيا بالازدهار.

ما الهدف؟

لماذا يأتي النظام الجماعي في المقام الأول؟ هل له مزايا؟ إن الميزة الواضحة هي أن الأنظمة المجتمعية يمكن أن تساعد الأفراد على تقسيم وطأة المخاطر في ظل ظروف تكون فيها المخاطر كبيرة وحيث لا تتوفر آليات بديلة مثل التأمين. كانت الشركة ترسل المستوطنين إلى المناطق الحدودية بدون مساعدة، حيث حدوث شيء بسيط مثل التواء في الكاحل يمكن أن يكون قاتلاً. كان الشكل الوحيد المتاح للتأمين في الواقع، هو التأمين المتبادل بين المستوطنين مدعوماً بقدرتهم على العمل لوقت إضافي عند الجيران الأقل حظاً. ولكن مع قيام المجتمعات بتكوين احتياطيات رأس المال إلى الحد الذي يمكنهم فيه ضمان التأمين، فإنهم يميلون إلى الخصخصة. يمكّن التأمين الأفراد من العمل مع الشركات، وإدارة المخاطر الفردية بأدوات مالية دقيقة لا تسبب الكلفة الخارجية التي تدمر الأنظمة المجتمعية.

قد يكون النظام الجماعي أيضاً عبارة عن استجابة فعالة لوفرات الحجم في الأشغال العمومية الكبيرة التي تعتبر مهمة في انطلاقة المجتمع. لبناء حصن، وإقامة جدرانه، وحفر الآبار، وما إلى ذلك، فإن الاقتصاد الجماعي هو خيار واضح لتنفيذ هذه المهام العاجلة. ولكن مرة أخرى، مع اكتمال هذه المهام والوصول إلى رفاهية المجتمع بشكل متزايد، يفسح النظام الجماعي المجال للحصص الخاصة. في جيمستاون، وبليموث، ومستعمرات أمانا، وسالت ليك، كما لاحظ إليكسون، كان من الطبيعي أن يتحول المستوطنون "إلى حيازة الأراضي الخاصة، وهو النظام الذي يدفع الأفراد بكلفة أقل إلى القيام بأحداث صغيرة ومتوسطة مفيدة اجتماعياً". تقول أسطورة بحيرة الملح إن التحسن المفاجئ في حظوظ المورمون الذين كانوا يتضورون جوعاً يعود لعام 1848 عندما أرسل الله طيور النورس لإنقاذهم من وباء الجراد، في نفس الوقت الذي كانوا فيه بالصدفة يتخذون نظام الحصص خاصة. وبالمثل، تُعزى مأساة جيمستاون أحياناً إلى الظروف الطبيعية القاسية، كما لو أن الظروف الطبيعية تغيرت بشكل مفاجئ في سنة 1614، حيث تضاعفت الإنتاجية سبعة مرات في الوقت الذي قام فيه الحاكم ديل بالصدفة بتقسيم الأرض.

تاريخياً، لم تكن فوائد الإدارة الجماعية كافية للحفاظ على تماسك الجماعات إلى أجل غير مسمى. ربما تكون أكثر المجتمعات ديمومة ونجاحاً في ذاكرة الإنسان هي المستوطنات الزراعية في Hutterites، التي يعود تاريخها في النمسا إلى القرن السادس عشر. هاجروا إلى داكوتا في سبعينيات القرن التاسع عشر، ثم إلى كندا لتفادي الخدمة العسكرية الإجبارية خلال الحرب العالمية الأولى. تضم مجتمعات الهوتريتيون في أمريكا الشمالية الآن حوالي 40 ألف فرد، معظمهم في البراري الكندية. يؤمن الهوتريتيون بالتقاسم الصارم للأصول إلى حد ما. إنهم يمنعون الإذاعة والتلفزيون، لإعطاء مثال على مدى صرامة تحكمهم في الاتصال بالعالم الخارجي.

يقول إليكسون أن لدى مجتمعات الهوتريتيون ثلاثة سمات: (1) الحد الأقصى للسكان. عندما تصل مستوطنة إلى 120 نسمة، يجب أن يغادر جزء من المجتمع لفسح المجال أمام مجتمع جديد. تساعدهم هذه العتبة

على الاحتفاظ بمجتمع متماسك ؛ (2) العشاء الجماعي والعبادة. يتجمع الناس عدة مرات في اليوم، مما يسهل المراقبة السريعة والمكثفة للسلوك الفردي وتوفير وسيلة جاهزة لتقديم إجابة سريعة لأولئك الذين يختلف سلوكهم عن التوقعات؛ و(3) حظر تحديد النسل. تنجب المرأة في المتوسط عشرة أطفال (أعلى معدل خصوبة مسجل لأي مجتمع بشري)، وهو ما يعادل أكثر من عدد المهاجرين القادمين. قد نضيف أن ثقافة الهوتريتيون والتعليم يترك الناس غير مهيئين للعيش في أي مكان آخر غير مجتمعهم، الشيء الذي يفسر معدل الهجرة المنخفض.

يقدم إليكسون أمثلة أخرى لأنظمة الملكية الجماعية، لكنه يقول إن المثال الأكثر انتشاراً للملكية المجتمعية في أمريكا هو الأسرة المعيشية. تتكون الضواحي الأمريكية من مجتمعات عائلية متداخلة داخل شبكة طرق مفتوحة الوصول. تدرك المنازل العائلية ضمنياً حدود المدى الذي يمكن الوصول إليه في تحويل الممتلكات المشتركة إلى قطع فردية. استحضر غرفة المعيشة الخاصة بك، يمكنك خصخصتها بحيث يمتلكها أحد أفراد الأسرة بينما يدفع الآخرون رسوم المستخدم. يمكن استخدام الرسوم للدفع لأفراد الأسرة أو لمساعدة خارجية للحفاظ على نظافتها. قد يكون من الأفضل ذلك. في المتوسط، فإن غرفة المعيشة المشتركة اليوم، تخضع بشكل ملحوظ للرعي الجائر والتهرب من الصيانة، ومع ذلك فإننا نتحملها. لا أحد يفرض رسوم المستخدم على أفراد الأسرة. قد تكون رؤية غرفة المعيشة تتدهور بسبب الاستخدام الجماعي مزعجة، لكنها أفضل من التعامل معها على أنها مجال خاص لشخص واحد.

تنجح بعض المؤسسات حين تجسد شكلاً من أشكال الملكية الجماعية. ومع ذلك، يشير التاريخ إلى أن أعضاء المجتمعات الناجحة يستوعبون المكافآت التي تأتي مع تلك المسؤولية الجماعية. على وجه الخصوص، يحتفظون بالحق في استبعاد غير المنتمين. إن المجتمع الناجح لا يدير نفسه كمشاع مفتوح.

بيوسفير 2، توسان، أريزونا: جيمستاون الحديثة

في سبتمبر 1991، تم عزل ثمانية أفراد لمدة عامين داخل بيوسفير 2، شمال توسان، أريزونا. أُعدت بيوسفير 2 كمثال لمجتمع نموذجي مكتفٍ ذاتياً وقادر على العيش على المريخ أو القمر، عالم اصطناعي على مساحة تقدر بثلاثة أفدنة.

لقد اعترف الجميع بمدى صعوبة التحدي وأرادوا إثبات إمكانية تصميم نظام بيئي صغير قائم بذاته. جون ألين، الذي عرف نفسه كمخترع لبيوسفير 2، أخذ أيضاً بعين الاعتبار الأبعاد الاجتماعية والاقتصادية للتحدي. علم ألين أن إنتاج ما يكفي من الطعام لن يكون سهلاً، لكنه كان يعتمد على القوة المحفزة للجوع. وأشار إلى أن "علماء المحيط الحيوي لم يتمكنوا من الحصول على الطعام عن طريق دفع الفواتير أو بطاقات الائتمان في سيفوي. لن يأكلوا جيدًا إلا إذا وجدوا طريقة خلاقة للقيام بذلك. إذا أخطؤوا، فإنهم سيأكلون أقل. تجعل ردود الفعل السريعة منحنيات التعلم تتجه نحو الأعلى. كنت واثقاً من أن الإنتاج الأولي سيزداد "(أنا وساكة

بيوسفير، ص 173). كان ذلك شبيها بقناعات مخططي مشروع جيمستاون، سيتعاون الأفراد إذا لم يكن لديهم خيار آخر، فالظروف ستجبرهم على أن يكونوا أحراراً.

فقد الأفراد الثمانية الذين شكلوا طاقم بيوسفير 2 ما متوسطه عشرون رطلاً خلال فترة إقامتهم التي استمرت عامين. لم تكن تلك الخسارة مهددة لبقائهم على قيد الحياة، لكنهم لم يكونوا راغبين في إنقاص وزنهم. لقد فقدوه لأن اقتصادهم لم يكن مستداماً. لم يكن اقتصادهم كافياً للحفاظ على نوع الحياة الذي نفكر فيه الآن على أنه طبيعي وسليم. كان طاقم بيوسفير 2 من المفكرين. كانوا من ذوي القدرات غير العادية، ملتزمين فلسفياً بحياة مشتركة متناغمة. لقد ارتكبوا أخطاء بالطبع. فقد رفضوا فرص تطوير التخصصات داخل مجتمعهم لأنهم لا يريدون أن يصبحوا مجتمعاً طبقياً. لم يرغبوا في أن يصبح أحدهم باباً بينما يصبح آخر طاهياً. ولكن حتى لو كان علماء البيوسفير قد فهموا مأساة المشاعات، وتاريخ جيمستاون، فإن الدرس الأساسي الذي استوعبوه لم يكن محوره الخطأ، بل كان حول الإمكانات المحدودة بطبيعتها لاقتصاد يبلغ عدد سكانه ثمانية أفراد. في مجتمع مكون من ثمانية أفراد، حتى مع وجود ميزات كثيرة، إذا غاب تقسيم العمل، فسيعمل الفرد حتماً طوال اليوم لمجرد البقاء على قيد الحياة. تخيل علماء البيوسفير أنه سيكون لديهم ثماني أو عشر ساعات في اليوم للقراءة والكتابة، لأنهم سيتحررون من مشتتات العالم الخارجي. لقد تصوروا البستنة على أنها هواية أرستقراطية تستغرق وقتاً أقل من القيادة عبر المدينة للتسوق. لكن الواقع كان مخالفاً للتنبؤات.

يقول جين بوينتر أحد أفراد الطاقم: "يمكنني تقييم التجربة، وآمل أن أكون قد تعلمت شيئاً منها. ها أنا ذا داخل بيوسفير 2 أصنع بيتزا. يتوجب علي أن أحصد القمح من أجل صنع العجين، وبعد ذلك بالطبع يجب أن أحلب الماعز الذي أطعمته من قبل من أجل صنع الجبن. استغرق صنع بيتزا أربعة أشهر في بيوسفير 2. هنا في بيوسفير 1، يستغرق الأمر حوالي دقيقتين، لأنني اتصل بالهاتف وأقول: مرحباً، هل يمكنك توصيل البيتزا؟[26]"

يجب أن نعترف بأن ما قامت به بوينتر في أربعة أشهر كان مثيراً للإعجاب حقاً. وقد عملت بأدوات مستوردة بالطبع. لم تكن في وضع يسمح لها ببناء فرن لصهر الحديد. زرعت البذرة، وحصدت الحبوب، وطحنت الدقيق، وبعد كل ذلك، أعدت العجين. ما فعلته كان حقاً مذهلاً. النقطة المهمة هي أننا يجب أن ندهش أيضاً مما يمكّن اقتصاد المحيط العادي الأفراد مثل بوينتر من تحقيقه في دقيقتين.

أحد الدروس المستقاة من هذا كله هو أن المرونة تشكل مفتاح المجتمع الناجح وكذلك النظام البيئي المزدهر. يعتمد بقاء نظامك بالأساس على كيفية استشرافه للتغييرات التي لا يتوقعها أحد. استورد بيوسفير 2 بالقرب من توسان الأكسجين والغذاء والرعاية الطبية والأدوات وأشياء أخرى أيضاً، مع أن "الاكتفاء الذاتي" يعني ضمناً أن لا اتصال لديهم بالعالم الخارجي. من ناحية أخرى، إذا تخيلنا مستعمرة على القمر، فلن نتخيل أنها لم

[26] https://www.ted.com/talks/jane_poynter_life_in_biosphere_2?language=en&t-16028-0278e-2pass-r01.indd

تزرها أبداً سفن الإمداد من الأرض. لذا، وبشكل واقعي أكثر، فإن الاكتفاء الذاتي الذي اتجه إليه بيوسفير 2 لم يكن غشاً، فقد كان هدف علماء البيوسفير تعلم حدود مجتمعهم القائم بذاته.

ما نقوم به حقاً هو أننا نتخصص، فنحن نهدف إلى أن نكون أفضل ما يمكننا تحقيقه بمفردنا.

كتب الشاعر جون دون أحد أكثر العبارات لفتاً للانتباه باللغة الإنجليزية: "لا رجل كالجزيرة". كثيراً ما يتم اقتباس هذه العبارة، ويرجع ذلك أساساً إلى أنها طريقة مؤثرة للتعبير عن الحقيقة العميقة المتمثلة في أن البشر كائنات اجتماعية. تذكر ما قلناه في الجزء الثاني عن روبنسون كروزو. تتمتع بعض الكائنات الاجتماعية باعتمادها على نفسها أكثر من غيرها، وذلك لأنها تدعم نفسها من خلال كونها تختار شركاءها وتقوم بخدمتهم. لكن الاعتماد على النفس لا يعني أن تكون جزيرة. إذا كنت تريد أن تعيش حياة إنسانية كريمة، فأنت تعيش في مجتمع أو سوق، حري بك أن تبحث عن فرص للتعاون بطرق مفيدة للطرفين. إذا كنت تريد أن تعيش بشكل جيد، فيجب أن تنخرط في العيش في سوق كبير جداً. عندما يحلم الناس فقط برغباتهم واحتياجاتهم، يستغرق صنع البيتزا أربعة أشهر. أما إذا كانوا يحلمون بمساعدة الآخرين، فسينتهي بهم الأمر إلى القيام بذلك في دقيقتين.

للمناقشة :

1. لماذا قد يبدأ أي فرد مشروعاً تجارياً مثل كايمان تيرتل فارم؟ لقد كانوا يطلقون عشرات الآلاف من الحيوانات التي تعيش في عام واحد في البرية كل عام، ولكن لماذا؟ لا يوجد ربح من القيام بذلك، لديهم إذن بعض الأجندات الأخرى، ولكن ماهي؟

2. ما الخطأ الذي حدث في تجربة بيوسفير 2؟ قارن بين ما حدث هناك وما حدث في جيمستاون.

3. يتاجر البشر لأن طبيعتهم تفرض ذلك، ولأنها تجعل الحياة أفضل بالنسبة لهم. هل هناك شيء ما في حياتك اليومية لا يرتبط بالتجارة، على الأقل جزئيًا؟

35

الفصل الخامس والثلاثون : الثقة

تجعلك الثقة عرضة للضعف أمام فرد آخر. إذا وعدك روبرتو بالقيام بشيء من أجلك يوم الثلاثاء، وقمت بوضع خططك بناءً على افتراض أن روبرتو سيفعل ذلك، فأنت تثق فيه. تميل التفاعلات الاقتصادية، وخاصة تفاعلات السوق، إلى أن تستند إلى أشكال مختلفة من الثقة المتبادلة.

الجانب الشخصي للثقة

تعتبر الفكرة الرئيسية الأولى في علم الاقتصاد في أن التجارة لها مكاسب، فنحن نصبح أفضل حالاً بالتعامل مع الآخرين. في علم الاقتصاد، بافتراض أن الأفراد يتصرفون لمصلحتهم الخاصة، يمكننا أن نتنبأ بشكل موثوق من سيتاجر، وبأية كمية، وبأي سعر في ظل ظروف السوق.

تفترض الفكرة الرئيسية الثانية مسبقاً بأن لجميع التفاعلات الاقتصادية، وخاصة تفاعلات السوق، مستوى معيناً من الثقة. فالمخاطر كامنة في التجارة، خاصة في التداولات التي تتطلب بمرور الوقت نمطاً ممتداً من التفاعلات المستقبلية. نستخدم العقود لتحديد شروط التجارة، لكن العقود، كما سيخبرك أي محام أو خبير اقتصادي، لا تكتمل أبداً. يحدد العقد الكامل الاستجابة المناسبة لكل تطوير مستقبلي محتمل. ومع ذلك، من المستحيل توقع كل الاحتمالات، فهناك حد لمقدار ما تريد كتابته في العقد، ومن المهم أيضاً إبقاء العقود بسيطة (أنت لا تريد أن يكون عقدك طويلاً إلى حد تصبح قراءته شبه مستحيلة).

ذكرنا سابقاً أن أحد أنواع كلفة المعاملات يتمثل في كلفة الحصول على المعلومات، بما في ذلك المعلومات حول نوع الخدمة التي نحصل عليها مقابل أموالنا. إن هدف بعض السياسات لدى الشركات من قبيل "إذا لم تكن راضياً عن منتوجاتنا فيمكنك استرداد أموالك" هو جعل التداول أقل خطورة على العملاء.

إن كلفة معرفة ما إذا كان الشريك جديراً بالثقة هو نوع مهم من كلفة المعاملة، فالثقة هي قضية دائمة الوجود في كل الصفقات. كلما زادت الثقة بين فردين، كلما انخفضت كلفة عقد الصفقة. لكن الوثوق بفرد ما عبارة عن مخاطرة، لذلك فإن أي فرد يريد أن يكتسب سمعة تفيد بأنه جدير بالثقة يجب أن يكسبها.

يمكن للمؤسسات أن تساعد الأفراد مثلاً على تأمين أنفسهم ضد المخاطر الكامنة في التبادل. فهي توفر إطاراً لعمل قانون العقود يمكّن المتداولين من إنشاء سجل مكتوب لبعض العناصر الرئيسية لما يتوقعونه من بعضهم البعض في المستقبل. في هذه العملية، يمنح أطراف العقد لأنفسهم بعضاً من حق الرجوع في حالات الإخفاق

الكبير في تنفيذ ما تم الوعد به. لكن من المفترض أن يكون قانون العقود هو المرتكَز. في بلد يتسم بسيادة القانون، ليس من المفترض أن يحتاج الأفراد إلى إضاعة وقتهم في المحكمة لحماية حقوقهم. خلاصة القول، يجب أن يشعر الأفراد بالارتياح لفكرة تحمل مخاطر الثقة في الآخرين، وبذلك تنمو الاقتصادات وتحقق المجتمعات التقدم المُتوخَّى. علاوة على ذلك، إذا توفرت ثقة الأفراد في بعضهم ببعض، فإن ذلك يعزز شعور الأفراد بالثقة في المؤسسات المتعلقة بقانون العقود وقانون الملكية، والمؤسسات التي تجعل التفاوض آمناً للناس.

تزدهر أنماط التعاون ذات الإنتاجية المرتفعة حينما تكون الحقوق الأساسية المتعلقة بالعقد والممتلكات مضمونة.

الجانب المؤسسي للثقة

في فلسفة الأخلاق، تدور الكثير من النقاشات حول الحالتين التاليتين: الحالة الأولى هي حالة من نسج الخيال وغالباً ما يتم مناقشتها في إطار دروس الأخلاق.

العربة: تنزلق العربة في طريق من المحتمل أن تقتل فيه خمسة أفراد. إذا قمت بتبديل مسارها، فستقتل فرداً واحد فقط عوض خمسة.

في هذه الحالة، هناك ستة أرواح على المحك، ولا يمكننا إنقاذ الجميع. يكمن التحدي النظري الأكبر في الناحية الأخلاقية. يتعلق الأمر بخمسة أرواح مقابل حياة واحدة، ويتعلق الأمر كذلك بقتل فرد واحد عمداً مقابل ترك خمسة كانوا حتما سيموتون، وقد لا تتعلق المسألة فقط بحياة واحدة مقابل خمسة.

و في ما يلي عرض للحالة الثانية، وقد تكاد تكون نفس الحالة:

المستشفى: يوجد خمسة مرضى على طاولات العمليات مهددون بخطر الموت بسبب عدم وجود المتبرعين اللازمين. وفي هذه الأثناء، تدخل عاملة التوصيل، وأنت تعلم أنها ستكون متبرعاً مناسباً لجميع المرضى الخمسة. إذا خطفت هذه المرأة واستخدمت أعضائها، فسوف تنقذ خمسة أفراد وتقتل فرداً واحداً. هل يجب أن تفعل ذلك أم لا؟ لماذا؟

لماذا لا تكون المسألة عددية فقط: خمسة مقابل واحد، أو احتياجات الأغلبية في مقابل احتياجات القلة؟ الجواب هو أن المستشفيات هي مؤسسات، ومن سمات المؤسسات الجيدة توفير بيئة للناس يمكنهم فيها الثقة بعضهم ببعض. لا يمكن للمستشفيات أن تؤدي واجبها ما لم يثق الأفراد بالأطباء والموظفين لعلاج المرضى أو أي فرد آخر باعتبارهم أصحاب حقوق.

تأتي فائدة المؤسسات من خلال خلق الظروف التي تُمكن الأفراد من الثقة في بعضهم البعض حتى لا يعملوا بطريقة نفعية، كما لو كان الأفراد الآخرون مجرد بيادق يتم نقلهم بطريقة تؤدي إلى تعظيم الصالح العام. تحصل

المؤسسات على أفضل النتائج، ليس عن طريق فرض قيود على المساعي الفردية ولكن بتحقيق انسجام أفضل بين المساعي الفردية. تخدم المؤسسات مثل المستشفيات الصالح العام من خلال خلق فرص للمنفعة المتبادلة ثم الثقة في الأفراد للاستفادة منها.

في المحصلة، هناك جانبان يوضحان أن المنفعة المؤسسية تقوم على الثقة. أولهما قدرة الأفراد على الوثوق بمجتمعهم باعتبارهم أصحاب حقوق وليسوا مجرد بيادق. وثانيهما، وثوق المجتمع في أفراده للاستفادة من الفرص المتاحة لهم بصفتهم أصحاب حقوق. وحتى من المنظور النفعي، ليست الأرقام دائمًا الشيءَ الأهم. إن تقدير القيم في التعامل هو أفضل ما يمكننا فعله في بعض الأحيان للترويج لها.

إن المبدأ هنا واضح: يجب مراعاة العواقب. ومع ذلك، عند التطبيق ندرك بأن التفكير في العواقب لا يُحسَب دائمًا بالأرقام. يمكن أن تكون الأرقام صورة مضللة لما هو مهم بالفعل.

يقول شميدتز: "أينما قمت بعرض قصة العربة، أسأل الناس عما إذا كانوا سيغيرون المسار، يجيب الكثيرون، "يجب أن يكون هناك حل آخر!" في رحلة إلى كازاخستان، عرضت الحالة على واحد وعشرين أستاذاً من تسع جمهوريات كان يحكمها قبل الاتحاد السوفيتي، وقالوا نفس الشيء. أجبت كما كنت أفعل دائماً: "الهدف هنا، هو أنك عليك أن تقرر ما ستفعله عندما لا تكون هناك طريقة أخرى". عندما قلت لهم ذلك، تحدثوا فيما بينهم لفترة وجيزة باللغة الروسية، ثم أجابوا: "لقد سمعنا هذا من قبل. قيل لنا طوال حياتنا أنه يجب التضحية بالقلة من أجل الأغلبية. قيل لنا أنه لا توجد طريقة أخرى، وما قيل لنا كان كذبة. كانت توجد دائماً طريقة أخرى".

تجاوز قواعد الأخلاق

أن تقودك الأخلاق لا يعني مجرد اتباعك لمجموعة ما من القواعد، إنه فن بقدر ما هو علم. سيكون من غير العلمي وغير الواقعي التظاهر بخلاف ذلك. يتطلب الأمر منك التحلي ببعض الحكمة والخبرة. ضع في اعتبارك هذه الحقيقة: كل مدونة لقواعد السلوك هي اختراع بشري، إنها محاولة فرد ما للتنبؤ بما ستكون عليه المشاكل وما الذي يلبي الحد الأدنى من المعايير. لا يمكنك جعل آفاقك الشخصية منخفضة إلى هذا الحد، فعلى انتظاراتك أن تفوق ذلك. أنت تريد أن تتمتع بسمعة طيبة تستحقها لأنك قطعت شوطاً إضافياً، ولأنك تؤدي وظيفتك إلى مستوى من التميز غير المألوف.

لا يتسم الواقع دائماً بالنزاهة، سوف تعترض طريقك مواقف ستكون أعقد مما فكر فيه أي كاتب أو مُشَرع. يجب أن تكون مستعداً لذلك أيضاً. هناك أيام يكون فيها الامتثال للقانون أمراً سهلاً مقارنةً بالتحدي المتمثل في اتخاذ قرارات يمكنك أن تفتخر بها. لطالما كان للجانب الشخصي من الأخلاق، وسيظل دائماً، علاقة باستيعاب العوامل الخارجية. لن تكون الأخلاق أبداً مثل علم الاقتصاد، لكن الأخلاق الحميدة والاقتصاد

الجيد سيظلان دائماً متلازمين. فكلاهما يؤمن بالتعاون، ويحترم كلا من الثقافة والنظام القانوني الذي يشجع الأفراد في السوق على البحث عن فرص للقيام بخطوات مفيدة لصالح جميع الأطراف. علاوة على ذلك، يعترف كلا من الأخلاق الحميدة والاقتصاد الجيد بأن تحقيق المنفعة المتبادلة يخضع للتطور المستمر.

للمناقشة :

1. ضع قائمة بالطرق التي تحتاج من خلالها إلى تبادل الثقة مع الآخرين حتى تتمكنوا من التعايش.
2. هل هناك فرق جوهري بين قصتي المستشفى و العربة؟ ما هو؟

36

الفصل السادس والثلاثون : منافع لغير المشاركين

تتولّد العوامل الخارجية الإيجابية عندما ينتج عن استهلاك أو إنتاج شيء ما فائدة لطرف ثالث. يوصف مجتمع السوق أحياناً بأنه مد يرفع كل القوارب، وهذه الصورة المستعارة مواتية نسبةً لنواح كثيرة. إن مفتاح كسب العيش والمضي قدماً في مجتمع السوق هو إنتاج ما يقدره الآخرون، ولا يتم تحقيق الأرباح على حساب الآخرين. يصبح الأفراد أثرياء عندما يقومون بتسويق المصباح الكهربائي أو الهاتف أو الكمبيوتر، لأنها تجعل الناس أفضل حالاً وليس العكس. تقول السياسية إليزابيث وارين:

> "لا يوجد أحد في هذا البلد أصبح ثرياً بمفرده. فإذا قمت ببناء مصنع، وهذا أمر جيد بالنسبة لك، فإنك تقوم أيضاً بنقل بضائعك إلى السوق عبر طرق دفع ثمنها أناس آخرون، وتستأجر موظفين دفع الباقون مقابل تعليمهم. مصنعك أيضاً بأمان بفضل رجال الشرطة والإطفاء الذين دفعنا ثمن خدماتهم. سوف تحتفظ بنصيب الأسد من استثمارك في فكرة رائعة. بيد أن جزءًا من العقد الاجتماعي الأساسي هو أن تستفيد من جزء كبير وتدفع مقدماً لفائدة طفل سوف يأتي فيما بعد".

هناك الكثير من الحقيقة فيما قالته وارن. إذا كان المجتمع يعمل بشكل سليم، فإن الحياة داخله أفضل بكثير من الحياة خارجه، وذلك بفضل العمل الجاد والأفكار العظيمة لأعداد لا حصر لها من الأفراد الذين سبقوك أو الذين يعملون بجانبك الآن. إذا كنت تقوم بعمل جيد الآن، فيجب أن تدفع مقابل استفادتك. يجب أن ندفع لكل فرد مقابل العمل الجيد الذي يقوم به والذي يجعل الحياة أسهل بالنسبة لنا جميعاً، وليس بالضرورة أن يكون ذلك بصفة مباشرة. عندما يدفع أصحاب العمل أو العملاء للأفراد مقابل القيام بعمل جيد، فإن النتيجة تكون مُرضية للجميع. إذا وافق عملاؤك على الدفع لك، فعليهم أن يفعلوا. إذا وافقت على دفع رواتب موظفيك، فعليك أن تفعل أيضاً. وإذا كان هناك موظفون عموميون يساعدون في الحفاظ على نظام الخدمات العامة، الخدمات التي نعتمد عليها جميعاً، فيجب أن يتلقوا رواتبهم أيضاً. فبالنسبة إلى وارين، وهي محقة، يحتاج المجتمع لوجود موظفين عموميين، ويتوجب عليه إيجاد طريقة لدفع رواتبهم. هذه هي الحجة الأساسية حول سبب تبرير بعض الضرائب أخلاقياً.

يعود الفضل إلى توماس إديسون في اختراع المصباح الكهربائي. وقد أصبح ثرياً من خلال المساعدة في تمكين الناس من رؤية ما يفعلونه، خاصة في الليل. أصبح متوسط العمر المتوقع لدينا الآن أطول بعدة عقود مما كان عليه في زمن إديسون، والمصباح الكهربائي هو أحد الأسباب الرئيسية لذلك. فالجراحون يستطيعون الآن رؤية ما يفعلونه. لذلك، يمكننا أن نقول، أولاً، أصبح إديسون ثرياً، ثانياً، ساعده الكثير من الأفراد على أن يصبح ثرياً، ثالثاً، أصبح العديد منهم أثرياء أيضاً من خلال ذلك، رابعاً تأكد أحدهم من حصولهم على أموال

بالمقابل، خامساً، كان بعضهم موظفين عموميين، وقد تم دفع أجورهم مقابل جهودهم جنباً إلى جنب مع الآخرين، وأخيراً، سادساً، إذا لم يدفع إديسون لهؤلاء الموظفين العموميين مباشرةً، فيبدو من العدل أن يكون نصيبه من الضرائب المدفوعة متناسباً مع نصيبه من المزايا المحصل عليها.

ما تبرير الدفع مقدماً؟ يُفترض أن على إديسون التزامات تتجاوز التأكد من أن كل من حوله قد حصلوا على رواتبهم، إنها التزامات تجاه الأجيال القادمة. كما عبرت إليزابيث وارين عن ذلك، فإن عليه التزامات "تجاه الطفل الذي سيأتي بعد ذلك". في هذه الحالة، يصبح السؤال: ماذا لو ساعد إديسون الطفل القادم؟ في الحقيقة لقد وفر له المصباح الكهربائي. لنفترض أن إديسون أعطى كل قرش حصل عليه من المصباح الكهربائي كضريبة من أجل الدفع مقدماً. حتى لو فعل، فلن يكون بأهمية المنفعة التي حصلنا عليها من خلال المصباح الكهربائي نفسه. وبالطبع، ليس إديسون سوى مثال واحد، والأمثلة كثيرة. يقوم أي ميكانيكي مرآب كفؤ بعمل الكثير لجعل العالم مكاناً أفضل بمجرد إعادة سائقي السيارات إلى الطريق أكثر مما يمكن أن يفعله من خلال دفع الضرائب على الخدمات التي يقدمها.

في العالم المتقدم، أي العالم الذي بناه أفراد مثلك بمساعدة قليلة من أفراد مثل توماس إديسون، يمكن للأشخاص العاديين اليوم تشغيل الضوء (بدون تكلفة تقريبًا!) ورؤية ما يفعلونه بعد غروب الشمس. يمكن للأفراد العاديين الطيران عبر المحيط الأطلسي، والتحدث إلى فرد ما في الجانب الآخر من العالم. يمكن لأي فرد أن يسألك عن المكان الذي نشأ فيه توماس إديسون، وبواسطة الإنترنت، يمكنك تقديم تقرير مفصل في دقيقتين. إذا كنت قد تمكنت من القيام بهذه الأشياء في زمن توماس إديسون، كانوا سيعتبرونك بطلاً خارقاً. قد لا تكون توماس إديسون، ومع ذلك يمكنك القيام بأشياء لم يكن إديسون يتخيلها. ما الذي يمكن للأطفال فعله بعد مائة عام من الآن؟ قد يعتمد ذلك عليك، فلديك قوى تجعل العالم مكاناً أفضل لا يشبه أي شيء شهده من قبل.

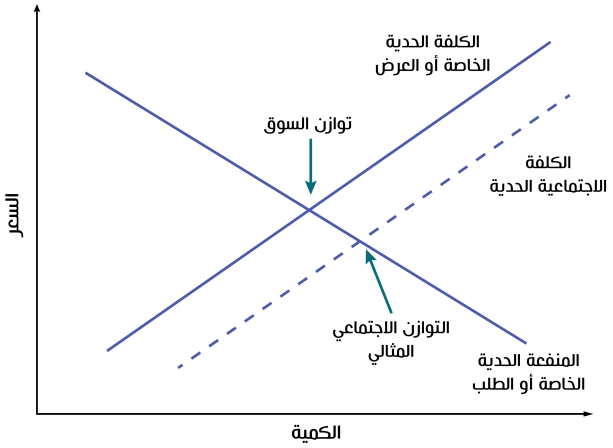
العوامل الخارجية الإيجابية في إطار السوق

يمكننا استخدام إطار عمل للسوق من الرسوم البيانية للعرض والطلب، مثلما قمنا به لشرح العوامل الخارجية السلبية، لإظهار كيف تؤثر العوامل الخارجية الإيجابية على نتائج السوق. نستخدم إذن نفس الأدوات، منحنيات الكلفة الحدية الاجتماعية والكلفة الحدية الخاصة، لكننا هنا نجد التأثير المعاكس. تذكر أن منحنى الطلب يمثل المنفعة الحدية الخاصة بالدولار لكل وحدة من وحدات الاستهلاك المحتملة، ويمثل منحنى العرض الكلفة الحدية الخاصة بالدولار لكل وحدة إنتاج محتملة. تذكر أيضاً أن العوامل الخارجية الإيجابية أو المنفعة الخارجية هي فائدة قرار أو معاملة يتمتع بها غير المشاركين. عندما نقوم بنمذجة العوامل الخارجية الإيجابية في إطار العرض والطلب، نحتاج إلى رسم منحنى جديد تماماً، يتضمن المنفعة الممنوحة لأعضاء المجتمع غير

المشاركين. و هنا نجد تمهيداً لفكرة الكلفة الاجتماعية، و يوضح هذا الفصل كيف يمكن تمثيل الفكرة في شكل بياني.

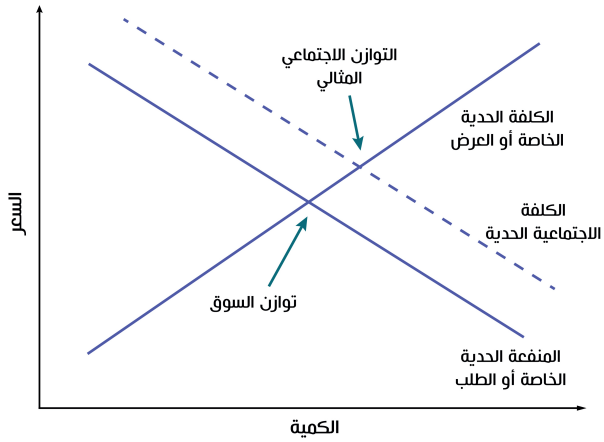
إذا حدثت عوامل خارجية من خلال إنتاج السلع والخدمات، أو من خلال فتح مركز جديد للاتصالات وسط المدينة، تجعل حركة مرور الدائمة للموظفين المكان أكثر أماناً بالنسبة للسكان الآخرين. وهذا يعني أن الكلفة الحقيقية التي يتحملها المجتمع لإنتاج تلك الخدمة أقل مما تعتبره الشركة كلفة للإنتاج. بمعنى آخر، الكلفة الحدية الاجتماعية (Social MC) <الكلفة الحدية الخاصة (MC الخاصة، أو العرض). يوضح الشكل 36.1 انخفاض كلفة الإنتاج في المجتمع عند أخذ منحنى الكلفة الحدية الاجتماعية بعين الاعتبار. من الناحية النظرية، توضح الكلفة الحدية الاجتماعية منحنى العرض إذا تم احتساب جميع التكاليف، وليس فقط تكاليف الشركة، خلال اتخاذ قرار الإنتاج.

إذا أدى تجميل الجيران لمنازلهم، على سبيل المثال، إلى زيادة قيمة جميع المنازل في الحي. فهذا يعني أن الفائدة الحقيقية التي تعود على المجتمع من استهلاك تلك السلعة أقل مما يعتبره المستهلكون. بمعنى آخر، المنفعة الاجتماعية الحدية (MB Social)> المنفعة الحدية الخاصة (MB الخاصة أو الطلب). تظهر هذه الميزة الاجتماعية الكبيرة من خلال منحنى المنفعة الحدية الاجتماعية في الشكل 36.2. من الناحية النظرية، يوضح Social MB منحنى الطلب إذا تم أخذ جميع الفوائد، بما في ذلك تلك التي تتمتع بها الأطراف الأخرى، بعين الاعتبار في قرار الاستهلاك.



الشكل 36.1. العوامل الخارجية الإيجابية في الإنتاج

الشكل 36.2. العوامل الخارجية الإيجابية في الاستهلاك



تداعيات العوامل الخارجية الإيجابية

يبقى الحدس هو نفسه سواء اعتبرنا العوامل إيجابية أو سلبية. سيشير تقاطع منحنيي العرض والطلب الأصليين إلى سعر وكمية توازن السوق. عندما لا تكون هناك عوامل خارجية، فإن كمية التوازن ستزيد من القيمة الممكنة للمجتمع. أما في حال تواجدها، فإن منحنيات العرض والطلب الأصلية لن تمثل بالكامل التكاليف والفوائد التي تعود على المجتمع، فنتائج السوق إما أن تتجاوز أو لا تحقق الهدف الأمثل. تحدث الكفاءة الاجتماعية حيث يكون Social MC = Social MB (إذا لم تكن هناك عوامل خارجية، فعندئذٍ يتساوى الخاص بالعام).

إذا كان لدينا عوامل خارجية إيجابية من حيث الإنتاج (الشكل 36.1)، ورسمنا خطاً رأسياً يمر من نقطة توازن السوق، يمكننا أن نرى أن الكلفة الاجتماعية الحدية أقل من المنفعة الخاصة الحدية (الطلب). على الهامش، يكلف المجتمع إنتاج تلك السلعة أقل مما يقدّره المستهلكون. تعتبر النتيجة الاجتماعية المثلى هي عند التساوي بينهما، أي على يمين توازن السوق. هذا يعني أن هناك نقصاً في الإنتاج في السوق. عندما يكون هناك عامل خارجي إيجابي من حيث الاستهلاك (الشكل 36.2)، يمكننا أن نرى أن المنفعة الحدية الاجتماعية أعلى من الكلفة الحدية الخاصة (العرض). على الهامش، يستفيد أفراد المجتمع من استهلاك تلك السلعة أكثر من كلفة إنتاجها. تتمركز النتيجة المثلى اجتماعياً، أي التساوي، على يمين توازن السوق. وهذا يعني وجود نقص في الاستهلاك في السوق.

الإعانات الخارجية الإيجابية

تهدف الضرائب المفروضة على العوامل الخارجية السلبية إلى زيادة كلفة إنتاج أو استهلاك السلعة، وبالتالي، التوفيق بين الفوائد والتكاليف الخاصة والاجتماعية، وتقليل المبلغ المتداول. بالنسبة للعوامل الخارجية الإيجابية، لدينا إنتاج قليل جداً، لذلك نود زيادة حجم السوق. نريد عكس ما تفعله الضريبة.

تعتبر الضريبة السلبية إعانة، فبدلاً من تحصيل رسوم مقابل نشاط ما، يتم منح مكافأة للمشاركة في النشاط. كلما استهلكت أكثر، زادت الفوائد. من شأن دعم إنتاج أو استهلاك السلعة أن يزيد الكمية المتداولة ويزيد السعر الذي يدفعه المستهلكون. وبنفس الطريقة التي تؤدي بها الضريبة على البائعين إلى انحراف منحنى العرض إلى اليسار. فإن الدعم المقدم لهم ينقل منحنى العرض إلى اليمين. تهدف الإعانات إلى تقليل كلفة إنتاج أو استهلاك السلعة، وبالتالي مواءمة الفوائد والتكاليف الخاصة والاجتماعية، وزيادة المبلغ المتداول. الفكرة هنا هي أننا إذا استخدمنا الإعانات للمساعدة في جعل السلعة في متناول الجميع، فمن المفترض أن يؤدي ذلك إلى زيادة حجم التجارة في السلعة المدعومة. يبدو الأمر نظرياً مُجدياً، لكن حذرنا باستيا من تجاهل الكلفة الخفية لتحويل أموال الدعم إلى استخدامات أخرى. ومع ذلك، يتم دعم الذرة والقمح وفول الصويا وغيرها من الأطعمة، كما يتم دعم النفط والإيثانول والسكن. كيف نقرر ما إذا كان دعم هذه المنتجات مُجديا ؟

للمناقشة :

1. قم بالبحث عن دعم حالي وحدد ما إذا كانت هناك عوامل خارجية إيجابية مرتبطة باستهلاك أو إنتاج السلعة المدعومة؟

2. اعط ثلاثة أمثلة على العوامل الإيجابية التي تختبرها بانتظام في حياتك.

3. عندما زعمت إليزابيث وارين أن لا أحد يصبح ثرياً بمفرده، تكون قد رددَت فكرة تحدثنا عنها بشكل مطول في هذا الكتاب. لا أحد يعيش حياة خالية تماماً من الآخرين، ولا ينبغي لأي فرد أن يرغب في ذلك. إذا كان هذا صحيحاً، فما مقدار نجاحنا الذي ندين به لبعضنا البعض؟ كيف ينبغي سداد هذا الدين؟

37

الفصل السابع والثلاثون : قوة السوق

إذا كان بإمكان جهة ما التأثير على السعر إما عن طريق تحديد الكمية المتداولة أو عن طريق تحديد السعر، فإنها تتمتع "بقوة السوق". تؤثر قوة السوق، عند استخدامها، على نتائج السوق مما يؤدي إلى نتيجة أقل من كفاءة.

في النموذج المعروف باسم المنافسة الكاملة، يُفترض أن ليس لدى الشركات القوة الكافية للتلاعب بالأسعار. من ناحية أخرى، لدينا منافسة كاملة، لا قوة سوقية للمشترين أو البائعين. وفي المقابل، لدينا قوة إجمالية وهي قوة الاحتكار (بائع واحد يحدد سعراً أعلى من السعر التنافسي) أو قوة احتكار الشراء (مشتر واحد يحدد سعراً أقل من السعر التنافسي). في الواقع، تتموقع الأسواق في مكان ما بين النموذجين.

هناك العديد من النماذج لهيكل السوق والسلوك المتوقع بين طرفي المنافسة الكاملة والاحتكار الكامل / احتكار الشراء. لدينا مصطلحات مثل "احتكار القلة" (عدد قليل من البائعين) و "احتكار ثنائي Duopoly" (بائعان اثنان) للإشارة إلى بعض الأشكال الموجودة بين النقيضين. تم تطوير نظريات تربط هيكل السوق بالسلوك والأداء. في ظل ظروف معينة، يمكن للاحتكار الثنائي (في شكل كارتل) أن يعمل مثل الاحتكار الكامل، وفي ظل ظروف أخرى يمكن لشركتين فقط أن يتنافسا مثلما يفعل المنتجون في سوق تنافسية تامة. من الناحية النظرية، فإن النتيجة التنافسية التامة هي أفضل ما يمكن أن يكون عليه السوق. دائماً ما يُقارَن السلوك في السوق وحجم التجارة في الواقع بتلك التي قد تحدث في ظل ظروف تنافسية تماماً. نتحدث إذن عن معيار ذهبي، مع العلم أن هذا ليس نهائياً بالأمر السهل، ولكنه يظل الهدف.

في عالم ديناميكي، يمتلك البائعون غالباً درجة معينة من القوة في السوق. تميل الشركات التي تنجح في استخدام الموارد على أفضل وجه، عن طريق خفض التكاليف وخدمة العملاء، على سبيل المثال، إلى التمتع بفترات من القوة وأرباح أعلى.

للمناقشة :

1. هل تعرف سوقا تنافسيا تماماً؟ ما هي خصائصه؟ ما الذي يجعله كذلك؟

2. هل يمكنك التفكير في عدد قليل من الشركات التي تتمتع بدرجة هائلة من القوة في السوق؟ كيف حققت ذلك؟ هل هناك بالضرورة مشكلة عندما تحقق الشركات قوة ساحقة في السوق؟

3. إذا كانت "نتيجة المنافسة الكاملة هي المعيار الذهبي"، فما الذي يجعل هذه النتيجة ممكنة؟ هل ستكون هذه النتيجة مرجحة ؟

38

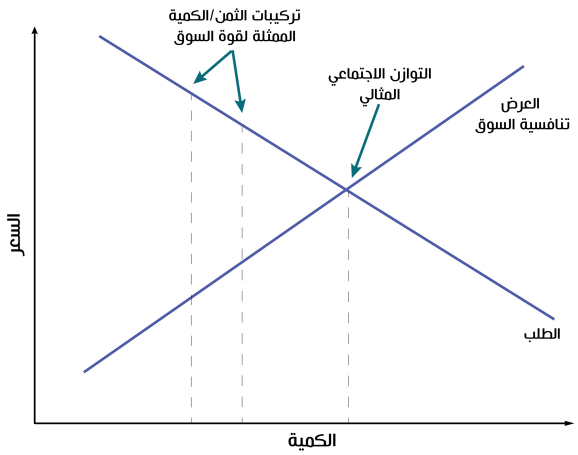
الفصل الثامن والثلاثون : قوة الاحتكار

وضعية الاحتكار هي وصف لسوق لا يوجد فيه سوى بائع واحد، و بالتالي لديه قوة تسعير. في سوق يخدمه بائع واحد، محتكر، قد يرتفع السعر فوق المستوى التنافسي. إن الهدف الأول لدى المحتكر، هو نفسه هدف الشركات الأخرى، فهو يهدف إلى جني الأرباح، غير أنه يتمتع بقوة التسعير.

يختار المحتكر سعراً وكمية لإنتاجهما من أجل تعظيم الأرباح. وللتذكير، يختار أصحاب الشركات في سوق المنافسة الكمية التي يرغبون في إنتاجها بسعر السوق (انظر فصل البائعين في الجزء الثالث). لا تتاح لأصحاب الشركات المنافسة الفرصة لاختيار السعر، فهم فقط يختارون المقدار الذي يرغبون في توفيره للسوق بالسعر الجاري. تسمى الشركات المتنافسة ب"محددي الأسعار price-takers".

أحد الانتقادات الموجهة للمحتكرين هو أنهم يفرضون أسعاراً أعلى ويقدمون كميات أقل في السوق مما توفره السوق التنافسية (انظر الشكل 38.1). يتم تلخيص السوق الذي يخدمه المحتكر من خلال منحنى الطلب في السوق (مع عدم وجود منحنى عرض). يبقى المحتكر حراً في اختيار مجموعات السعر والكمية لتحقيق أقصى قدر من الربح. يدرك المحتكر، الذي يشار إليه أحياناً باسم صانع السعر، أن منحنى الطلب مائل للأسفل ودور السعر بالنسبة له هو تعظيم الربح.

إذا حقق البائعون في السوق أرباحاً اقتصادية إيجابية، فيمكنهم توقع دخول شركات أخرى إلى السوق. ستدخل الشركات الجديدة لأن الأرباح الاقتصادية الإيجابية تعني ضمناً أن الموارد عالية الإنتاجية في صناعة معينة، وهناك فرصة أخرى للاستفادة من عملهم.



الشكل 38.1. مجموعات الإنتاج والسعر المحتملة لشركة ذات قوة احتكارية

وهنا يصبح المحتكر على المحك. فالشركات الأخرى تريد جني الأرباح. وإذا تمكنوا من ذلك، فسوف تكون تلك إشارة للمنافسين لدخول السوق، الشيء الذي يؤدي إلى تناقص أرباح المحتكر الذي يفضل عدم دخولهم السوق. الطريقة الوحيدة لتأخير أو إلغاء الدخول هي العمل داخل سوق به حواجز تحول دون دخول الآخرين إليه، تلك الحواجز هي إما من صنع الإنسان أو تحدث بشكل طبيعي.

تكون الحواجز طبيعية عندما لا يكون السوق كبيراً بما يكفي لدعم أكثر من شركة واحدة. يمكنك أن تتخيل شركة واحدة تعمل في سوق بتكاليف عالية لإنشائها. ولأن هذه الشركة تلبي الطلب، يتوسع السوق وتشهد انخفاضاً مستمراً في متوسط كلفة الإنتاج. وهذا من شأنه أن يجعل من الصعب على الوافد الجديد التنافس مع المحتكر الطبيعي (بافتراض أن الشركة الجديدة تواجه تكاليف إنشاء مماثلة).

تنبع العديد من الحواجز غير الطبيعية من الهيئات الحكومية، فالوصول إلى المواد الخام وبراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر ومتطلبات الترخيص والعلامات التجارية كلها أمثلة على الحواجز التي تفرضها الحكومة. تحتكر العديد من الولايات والبلدان مبيعات المشروبات الكحولية (مثل النرويج والسويد وفنلندا وأيسلندا وأونتاريو وكولومبيا البريطانية وبنسلفانيا وفيرجينيا).

للمناقشة :

1. هل وجود بائع واحد أمر جيد أم سيئ؟

2. كيف يمكن أن ينشأ الاحتكار، الاحتكار الثنائي، احتكار القلة والكارتل؟

3. إذا كان الاحتكار مشكلة، فهل يوجد له حل؟ وهل هو ناجع؟

39

الفصل التاسع والثلاثون : قوة احتكار الشراء

يعتبر الاحتكار حالة اقتصاد لا يوجد فيه سوى بائع واحد، أما احتكار الشراء فهو اقتصاد لا يوجد فيه سوى مشتر واحد، الشيء الذي يمنح للبائع سُلطة التسعير. على النقيض من ذلك، في احتكار الشراء، مع مشتر واحد فقط، يكون المشتري هو الذي يتمتع بسلطة التسعير.

يتوقع الاقتصاديون ارتفاع السعر فوق المستويات التنافسية في حالة الاحتكار. فعندما يكون هناك بائع واحد فقط للمياه، على سبيل المثال، فمن المرجح أن يكون سعر المياه مرتفعاً. أما في حالة احتكار الشراء، فسينخفض السعر إلى ما دون المستويات التنافسية. في سوق العمل مثلاً، إذا كان صاحب عمل واحد فقط هو الذي يقوم بتعيين العمال، فمن المرجح أن يكون الأجر منخفضاً.

رأى كارل ماركس في سوق العمل احتكاراً للشراء. من وجهة نظره، هناك "جيش احتياطي" من العمال اليائسين الذين سيقبلون أي أجر طالما يخول لهم التغلب على الجوع. لذا، فإن جانب العرض أو جانب العمال في سوق العمل يتسم بتنافس شديد. على النقيض من ذلك، وحسب ماركس أيضاً، لا توجد منافسة على الإطلاق من حيث الطلب. من جانب المشتري، إما أن يكون هناك صاحب عمل واحد، أو إذا كان هناك العديد منهم، فإنهم قادرون على تشكيل كارتل، والتواطؤ والعمل معاً للتأكد من أن الأجور تقارب "أجر الجوع".

يظهر لنا من خلال التحليل الاقتصادي القياسي أنه إذا كانت المنافسة من جانب المشتري في سوق العمل شديدة مثل المنافسة من جانب البائع، فإن الأجور سترتفع إلى مستوى يتوافق مع قيمة عمل العامل. لقد اقتحم هنري فورد سوق السيارات، وكان يوظف أفضل عمال شفروليه ويمنحهم أجراً أعلى. استجابت شيفروليه إدراكاً منها أن ربحيتها تعتمد على الاحتفاظ بالعاملين الأكثر إنتاجية، وكانت بذلك تحاول الاحتفاظ بهم من خلال محاكاة عرض فورد. لا يرغب فورد ولا شيفروليه في إعطاء العمال أكثر مما يستحقون، ولكن في النهاية إذا كان عمّال فورد يستحقون أكثر بكثير مما تدفعه شركته، و كان لديه منافسون، فإن أحدهم سيقدم للعمال أجوراً أعلى بقليل ليتمكن من أخذهم. لذلك، فإن النموذج الاقتصادي المثالي هو أن يكون كل من المشترين والبائعين، أي طرفاً سوق العمل، قادرين على المنافسة، وبذلك يحصل العمال على أجر يقارب ما يستحقونه.

هذا صحيح من الجانب النظري، لكن هل العالم الحقيقي يؤكد ذلك؟ يجيب ماركس بالنفي. بالنسبة له، كان لأصحاب العمل سلطة تسعير، بينما لم يكن للعمال خيار سوى قبول كل ما يُعرض عليهم. لم يكن بإمكان العمّال البحث عن عرض أفضل بسبب كارتل أصحاب العمل. لقد كانوا مجبرين على قبول ما يقدمه صاحب العمل طالما العرض أفضل خيار من الجوع.

للمناقشة :

1. افترض للحظة أن ماركس كان على حق. ما الذي يمكن القيام به؟ فيما يلي ثلاثة حلول محتملة (قد يكون هناك أكثر من ثلاثة). هل يمكنك التفكير في الآخرين؟

أ. يمكن للعمال تشكيل اتحاد. إذا كان جميع العمال ينتمون إلى اتحاد واحد، فإن احتكار الشراء، القوة المركّزة للمشتري الفردي للعمالة تقابلها قوة احتكارية مركّزة لبائع العمل الفردي. هذا لا يضمن أن العمال سيحصلون على أجر يساوي قيمة عملهم، ولكن على الأقل ستكون القوى متوازنة. علاوة على ذلك، إذا كان المنظور الماركسي خاطئاً، ولم يكن هناك احتكار، وإذا كان الطرف المشتري في المعادلة يتسم بالمنافسة، فلدينا سبب للاعتقاد بأن العمال يتقاضون بالفعل أجوراً تعادل ما يستحقون. في هذه الحالة، لن يؤدي تركيز قوة الاحتكار على جانب البائع إلى حل المشكلة.

ب. يمكن للمشرعين أن يضعوا حداً أدنى للأجور. لنفترض أن العمال يتقاضون "أجر الجوع" وقدره دولار واحد في الساعة، لكنهم يستحقون في الواقع 10 دولارات. إذا طلب الاتحاد 12 دولاراً في الساعة، فلن ينجح ذلك، ولكن إذا طلب الاتحاد مبلغاً يعادل المتوسط بين واحد وعشرة، فعندئذٍ يوجد

أجر ما قد يرضي الطرفين معاً. بشكل عام، يجب أن تكون هناك فجوة بين ما يتقاضاه العمال وما يستحقونه، والحد الأدنى للأجور يجب أن يتناسب مع هذه الفجوة. هذه هي الطريقة التي يمكن أن ينجح بها الحد الأدنى للأجور في وضع حد أدنى لقوة تسعير صاحب العمل الاحتكار.

ج. يمكن للمشرعين أن يجعلوا من غير القانوني امتلاك سلطة تسعير من جانب المشتري في السوق بنفس الطريقة التي قد يحاول بها المشرعون صياغة تشريع "مناهض للاحتكار" يجعل من غير القانوني امتلاك سلطة تسعير من جانب البائع. هل هناك مشكلة فعلية؟ وهل يساعد التشريع في حل المشكلة؟ هناك تفاصيل أخرى تحدد ذلك. لكن الفكرة الأساسية هي أنه إذا كان من الممكن أن تكون هناك قوانين ضد هيمنة البائع، فقد تكون هناك أيضاً قوانين مماثلة ضد هيمنة مشتري قوة العمل.

2. هل وجود مشترٍ واحد أمر جيد أم سيئ؟ كيف يمكن أن ينشأ احتكار الشراء؟

3. إذا كان احتكار الشراء يمثل مشكلة، فما الحل؟ هل سيكون ناجعاً؟

4. هل سيكون الحد الأدنى للأجور استجابة لمشكلة للاحتكار أم لاحتكار الشراء؟ اشرح ذلك.

5. لنفترض أن لاعبي كرة القدم المحترفون سيحصلون على 3 دولارات على الأقل في الساعة في عالمنا الحالي، ماذا سيحدث؟ من سيتأثر؟ هل سيعتبر ذلك حلاً؟

6. لنفترض أن طلاب المدارس الثانوية الذين يقدمون البيتزا بدوام جزئي سيحصلون على 100 دولار على الأقل في الساعة. ماذا قد يحدث؟ من سيتأثر؟ هل سيعتبر ذلك حلاً؟

7. بشكل عام، متى يؤدي فرض حد أدنى للأجور إلى حل مشكلة ما؟ ما هي بالضبط المشكلة التي سيحلها الحد الأدنى للأجور؟ أنظر أيضاً: تحديد الأسعار: اختبار تجريبي.

40

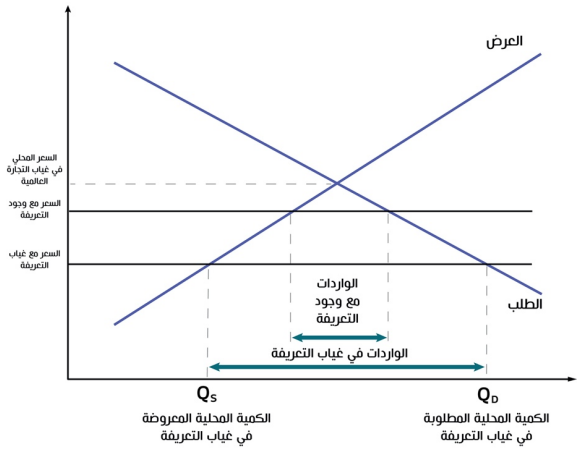
الفصل الأربعون : التجارة الدولية وحماية التجارة

تُعرّف التجارة الدولية ببساطة على أنها تجارة تحدث عبر الحدود الدولية، إذ يمنح التداولُ الدولي المستهلكين والدولَ الفرصةَ للتعرّف على أسواق ومنتجات جديدة. نُسَمي تصديراً عملية بيع السلعة أو الخدمة في السوق العالمية، بينما الاستيراد يُطلق على المنتج الذي يتم شراؤه من السوق العالمية. يمكننا استخدام أدوات العرض والطلب التي أنشأناها مسبقاً لفهم ما يحدث للأسعار والاستهلاك والإنتاج والفائض عندما تكون الدولة مفتوحة أو مغلقة أمام التجارة الدولية.

نستخدم المصطلح "محلي" لتمييز البلد الأم محل الاهتمام والدولي أو العالمي لتمثيل السوق العالمية بأكملها. من المفترض أن يكون لفتح الأسواق أمام العالم بعض التأثير على الإنتاج أو الاستهلاك المحليين. لكي لا يكون له أي تأثير، يجب أن يكون السعر العالمي هو نفسه السعر السائد في السوق المحلية، ولكن من المرجح أن يكون السعر العالمي أعلى أو أقل من ذلك. إذا كان السعر العالمي أعلى من السعر المحلي (بدون تجارة)، فقد يصبح البلد الأصلي مُصدِّراً، أما إذا كان السعر العالمي أقل من السعر المحلي (بدون تجارة)، يمكن للمستهلكين في الوطن الأم الاستفادة من الواردات الأقل سعراً.

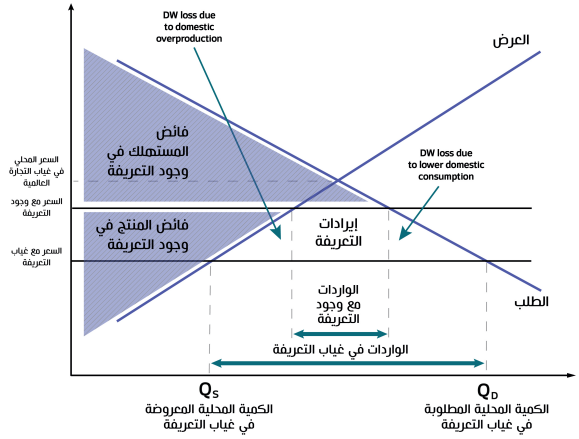
يمكّننا الشكل 40.1 من ملاحظة كيف أن السعر العالمي المنخفض P (بدون تعريفة) يسمح بمزيد من الاستهلاك (Qd) ولكن بكمية أقل من الإنتاج المحلي (Qs). عندما تكون الدولة منفتحة على التجارة، ويسود السعر العالمي في السوق، فإن الحدس هو أن الإنتاج أو الاستهلاك المحلي أقل نسبياً مقارنة بالإنتاج أو الاستهلاك الدولي.

يمكن أن يختلف السعر المحلي عن السعر العالمي عندما تكون هناك قيود تجارية تتمثل في التعريفة الجمركية، وهي ضريبة تُفرض على السلع أو الخدمات المستوردة. يوضح الشكل 40.1 أن فرض تعريفة جمركية من شأنه أن يرفع السعر المحلي منP (في غياب التعريفة) إلى P (بوجود تعريفة جمركية).



الشكل 40.1. السعر العالمي أقل من السعر المحلي

تُعَرَّف الحمائية بكونها قيوداً قانونية توضع على التجارة الدولية، وتشمل التعريفات والحصص والإعانات وغيرها من الحواجز البيروقراطية. تعمل التعريفة بنفس الطريقة التي تعمل بها الضريبة على السلع والخدمات المحلية. رأينا فيما سبق أن الزيادة في تكاليف الإنتاج ترفع تكلفة ممارسة الأعمال التجارية، مما يؤدي إلى تحويل منحنى العرض إلى اليسار. في هذه الحالة، يكون منحنى العرض الخاص بالسلع الأجنبية المستوردة أفقياً، مما يشير إلى أن السوق المحلي صغير نسبياً مقارنة بالسوق العالمية. ترفع التعريفة فقط سعر البضائع المستوردة بما يعادل قيمة التعريفة الجمركية P.



الشكل 40.2. إيرادات مصدرها التعريفة المفروضة على البضائع

للمناقشة :

1. يمكننا أن نرى من الشكل 40.2 أن التعريفات الجمركية ترفع السعر المحلي. كيف تؤثر التعريفات على الاستهلاك و الإنتاج المحليين؟ كيف تؤثر على الفائض وعلى كيفية تخصيصه؟

2. هل للمستهلكين مصلحة في السماح بالاستيراد غير المقيد؟ لماذا؟ هل للمنتجين مصلحة في حماية الأسواق المحلية من الواردات؟ لماذا؟ إذا كان هناك تضارب في المصالح بين المستهلكين والمنتجين، فما المجموعة التي من المحتمل أن يكون لها تأثير سياسي أكبر؟ لماذا؟

3. ما هي الاختلافات الجوهرية بين التجارة المحلية والدولية؟

41

الفصل الواحد والأربعون : أشياء ليست للبيع

إن أهم تأثير للأسواق ليس في كونها تُمكننا من بيع كل شيء، بل على العكس، فهي تمكننا من عدم القيام بذلك. إن الأسواق تجعلنا أغنياء بما يكفي بحيث يصبح لدينا حق الرفض.

للجميع الحق في تحديد الخط الفاصل، لكن بعض الأشياء لا ينبغي أن تعرض للبيع. كِليتك على سبيل المثال مُلك لك، فلماذا لا يمكنك بيعها؟ تعتمد الإجابة على التمييز بين نوعين من الحقوق. يسري حق الملكية العادي على الشيء الذي لديك حق بيعه، لكن هناك نوع آخر من الحقوق لا يعطيك حق التصرف، وهو يخص بعض الممتلكات التي لا يمكن شراؤها وبيعها على الإطلاق. فعلى سبيل المثال، قد يكون للمواطنين البالغين الحق في التصويت دون أن يكون لهم أي حق في بيع أصواتهم. لاحظ أنه بالنسبة للسلع التي يحق لك بيعها، هي أيضاً من الممكن أن تكون مقيدة بطرق مختلفة. إذ يمكن للبالغين مثلاً امتلاك سيارات، وبيعها إذا أرادوا ذلك، لكن لا يمكنهم بيع سياراتهم لطفل.

هناك أشياء يتم بيعها وشراؤها كل يوم يعتقد العديد أنه لا يجب عرضها للبيع أبداً، أشياء مثل الجنس، الأسلحة، الملوثات، الأصوات، أعمال المرتزقة، الأعضاء البشرية، والحق في الاستعباد مدى الحياة. قد يكون من القانوني بيع بعض هذه الأشياء في المكان الذي تعيش فيه، لكن يجب مراعاة البعد الأخلاقي أيضاً، إذ هناك أسئلة أخلاقية حول ما يجب أن يكون قانونياً للشراء والبيع.

تتحدث الفيلسوفة ديبرا ساتز عن ما تطلق عليه اسم "الأسواق الضارة"، وهي أسواق تخص أشياء تعتقد أنه لا ينبغي بيعها[27]. لاحظت ساتز أن اليأس يمكن أن يجعل الناس عرضة للخطر. يمكن لليأس أن يدفع الناس إلى عقد صفقات سيئة. من المرجح أن يدفع الفرد الذي يموت من العطش أي ثمن مقابل زجاجة ماء، حتى لو كان سعر المياه في السوق منخفضاً للغاية.

يمكن أن يؤدي نقص المعلومات أيضاً إلى قيام الأفراد بعقد صفقات سيئة. لقد سمعنا جميعاً قصصاً عن أشخاص اشتروا سيارات تبين أنها ليست في حالة جيدة، وآخرين خسروا مدخراتهم لشراء منازل تبين أنها غير صالحة للسكن.

---

[27] Debra Satz. Why Some Things Should Not Be for Sale. (New York: Oxford University Press, 2010).

علاوة على ذلك، بعض المنتجات هي في حد ذاتها خطيرة، قد تسبب الادمان، أو تسيء للثقة في المجتمع أو المؤسسات الحكومية، والمثال على ذلك هو بيع و شراء الأصوات، أو الرشوة.

علينا أن نأخذ بعين الاعتبار الضرر الناجم عن الابتزاز، وهي صناعة تستثمر في إنتاج المعلومات التي يدفعها العملاء بعد ذلك للحفاظ على خصوصيتهم. لقد كانوا ليكونوا أفضل حالاً إذا لم يكن هذا السوق موجوداً بالأساس.

التجارة هي جوهر التعاون. يبذل التجار قصارى جهدهم لجعل منتجاتهم مفيدة، لكن جزءًا مما يجعل النظام يعمل هو أن العملاء مستعدون وقادرون على الابتعاد بحثاً عن صفقة أفضل. هذا الحق في الابتعاد مهم من الناحية النظرية والتاريخية.

بالنسبة لآدم سميث، كان إنهاء الاستعباد أهم المكتسبات التي منحتها الأسواق. إذا كان على صواب، فيجب أن نشعر بالقلق عندما نجد أفراداً قد لا يستطيعون تحمل تكاليف الابتعاد. في الوقت نفسه، ندرك أنه في المجتمع الليبرالي، الجميع يهتم بشؤونه الخاصة، وأن العديد من الأفراد الذين سنحميهم (إذا استطعنا ذلك) يبذلون قصارى جهدهم. إن استبعاد أفضلَ خيار لدى الفرد اليائس هو أحد الطرق لإثبات اهتمامك، لكن الأفراد الذين يهتمون فعلاً سوف يبحثون عن طرق أحسن.

نحن جميعاً مستاؤون من الذوق السيئ. قد يصدمك ذوق بعض الأفراد في الموسيقى والطبخ، أين هي المشكلة؟ الأسواق هي البوتقات التي تتشكل فيها القيم، لكن نفس الأسواق التي قدمت لنا فرقة الروك يونيون جاب (وإذا لم تكن تعرفهم فذاك هو الهدف، فلم تكن موسيقاهم مميزة)، هي أيضاً التي قدمت لنا موزارت.

لا يعني ذلك أن الجميع يحب موزارت، ولكن الأسواق جعلت سماع موسيقاه ممكناً. وهذا يعني أن أسواق الموسيقى قد أدخلت موزارت إلى عالم ما هو ممكن تجارياً. لم تُقَدّر سلطات الموسيقى في فيينا عبقرية موزارت ولم تفعل شيئاً لدعمه، ولكن في النهاية لم يكن بحاجة إلى موافقة السلطات. لقد كان لديه عملاء على استعداد للدفع لسماعه.

تخلق الأسواق لنفسها أقوى الأدوات لمقاومة اقتحامها للجوانب الحميمة من حياتنا. على سبيل المثال، لا تنتشر أسواق تشغيل الأطفال إلا في البلدان الفقيرة. يمكن استخدام قوانين الحد الأدنى للسن والأجور لمنع تشغيل الأطفال، ولكن الهدف الحقيقي ليس منع الأطفال من العمل، ولكن رفع مستويات المعيشة إلى درجة لا يحتاج فيها حتى أفقرهم إلى الدفع بأطفاله للعمل.

إن ما نريده من الأسواق ليس تمكيننا من بيع كل شيء، بل العكس، فهي تضعنا في موقف لا نحتاج فيه إلى بيع كل شيء من أجل البقاء. لدى الأسواق القدرة على جعلنا أغنياء بما يكفي بحيث يمكننا قول لا.

للمناقشة :

1. تذكر قصة كايمان تيرتل فارم ونظرتنا السابقة لحقيقة أنها تتطلب مركزاً تجارياً مزدهراً مثل فيينا أو فلورنسا أو لندن أو نيويورك أو أثينا لتمكين شخص مثل موزارت من كسب لقمة العيش كفنان. يجب أن يكون هناك الكثير من العملاء من ذوي الدخل المرتفع للإنفاق على الفنون. هل مزرعة كايمان تيرتل هي ظاهرة ذات صلة، تتكون من أشخاص لديهم الكثير من الدخل المتاح بحيث لم يعد عليهم القلق بشأن تسويق خدمة ما، ويمكنهم بدلاً من ذلك تحمل تكاليف بدء عمل تجاري هدفه الرئيسي هو إنقاذ الأنواع المهددة من الانقراض؟

2. لقد ناقشنا العديد من الأدوات التحليلية الأساسية في هذا الجزء من الكتاب: مشاكل الوكيل، العوامل الخارجية، المآسي العامة، مشاكل الاحتكار واحتكار الشراء والأسواق الضارة. يبدو أن مهمة تنظيم الأسواق ستكون صعبة للغاية. هل هناك طريقة لجعل ذلك أسهل، أم أن هذا المستوى من الصعوبة هو مجرد كلفة يجب أن ندفعها للعيش في مجتمع تجاري؟

3. هل بعض الأسواق سيئة لدرجة أنه يجب منعها؟ إذا كان الأمر كذلك، فما هو التبرير المبدئي الذي يمكن من خلاله تحقيق ذلك؟

الجزء الخامس
تسيير المجتمع التجاري

المجتمعات التجارية والاقتصادات التي تُبنى عليها هي ترتيبات معقدة تشمل، في كثير من الأحيان، مئات الملايين من الأفراد، لكل منهم أهدافه وتطلعاته الخاصة. إنهم يبذلون قصارى جهدهم لتحقيق غاياتهم في سياق أوسع يحدده أي فرد آخر يفعل نفس الشيء بالضبط. غالباً ما يكون الأمر ممكناً، ولكن هناك دائماً احتكاك عندما يكون لدى الأفراد أهداف قد تتعارض مع أهداف الآخرين. كيف يمكننا إبقاء الأمور تعمل بشكل جيد بما يكفي للسماح للأفراد بالحرية الكافية لتحقيق أهدافهم، مع توفير الحماية الكافية للجميع في نفس الوقت؟

الجواب هو أن المؤسسات الوظيفية والسياسة السليمة يمكن أن تُحدث فرقاً حاسماً في هذا الشأن.

42

الفصل الثاني والأربعون : المؤسسات المالية

غالباً ما تضع الدول القواعد والمبادئ التوجيهية التي تساعد في تحديد عرض ووفرة العملة الاقتصادية (النقود). هناك العديد من المؤسسات المالية، لكن المؤسسة التي تشرف على المؤسسات المالية الأخرى في الولايات المتحدة هي نظام الاحتياطي الفيدرالي. أنشأ الكونجرس في سنة 1913 نظام الاحتياطي الفيدرالي، المعروف باسم "الاحتياطي الفيدرالي"، في محاولة لخلق نظام مالي ونقدي أكثر استقراراً. بصفته البنك المركزي للدولة، تغطي مسؤوليات الاحتياطي الفيدرالي أربعة مجالات عامة:

1. تنفيذ السياسة النقدية للدولة من خلال التأثير على المال وظروف الائتمان في الاقتصاد سعياً وراء التوظيف الكامل والأسعار المستقرة.

2. الإشراف على البنوك والمؤسسات المالية الهامة الأخرى وتنظيمها لضمان سلامة النظام المصرفي والمالي للدولة وحماية حقوق الائتمان للمستهلكين.

3. الحفاظ على استقرار النظام المالي واحتواء المخاطر النظامية التي قد تنشأ في الأسواق المالية.

4. تقديم الخدمات المالية إلى حكومة الولايات المتحدة، والمؤسسات المالية الأمريكية، والمؤسسات الرسمية الأجنبية، ولعب دور رئيسي في تشغيل أنظمة المدفوعات في البلاد والإشراف عليها.

خارج الاحتياطي الفيدرالي، هناك مؤسسات مالية مثل البنوك والاتحادات الائتمانية وشركات التأمين وشركات الاستثمار التي تتاجر في الخدمات المالية والنقدية، مثل الودائع وتحرير الشيكات وبطاقات الائتمان والخصم وصرف العملات الأجنبية والقروض والاستثمارات.

لدى المؤسسات المالية فئتان من العملاء، التجاريون وأصحاب التقسيط. يعتبر العملاء التجاريون شركات ومؤسسات، أما عملاء التقسيط فهم أفراد وأسر. يتم تنظيم المؤسسات المالية بالأساس من قبل الحكومة الفيدرالية وأيضاً حكومات الولايات التي تخصها.

تُعتَبَر بورصات الأوراق المالية والسلع من بين أهم المؤسسات المالية. هذه "البورصات" هي أسواق تسمح بالتداول الفعال للسندات وأسهم الملكية، وسلع مثل الذرة والقمح والفضة والذهب. هناك بورصتان كبيرتان هما بورصة نيويورك (NYSE) ومجلس شيكاغو للصرافة (CBOE). يتداول هذا الأخير أيضاً أسعار السلع المستقبلية. فإذا كنت مزارعاً، يمكنك شراء خيار بيع الذرة بسعر محدد خلال فترة زمنية معينة في المستقبل،

مثل ستة أو اثني عشر شهراً. من ناحية أخرى، قد تضع شركة مثل صانع الحبوب خيار شراء الذرة في المستقبل بسعر معين. يمكن للشركات أو الأفراد استخدام هذا النوع من التداول لتقليل مخاطرهم، وهذا مهم خاصة في حال وجود تقلبات كبيرة في الأسعار.

للمناقشة :

1. لمعرفة المزيد حول تداول الأسهم والسندات والسلع، قم بزيارة مواقع الويب الخاصة بـ NYSE وCBOE.

2. فكر في الخدمات المختلفة التي تقدمها البنوك. كم واحدة قمت بالاستفادة منها؟ كم خدمة ستستفيد منها خلال العشرين سنة القادمة؟

3. إذا كان بإمكان المزارعين بيع الذرة في المستقبل بسعر محدد اليوم، ويمكن لمصنع الحبوب شراء الذرة في المستقبل بسعر محدد اليوم، فكيف يستفيد كلاهما؟

43

الفصل الثالث والأربعون : نظام الاحتياطي الجزئي

Fractional Reserve Banking

يعتبر المال أفضل اختراع على الإطلاق لتسهيل تداول الأفراد لخدماتهم ليصبح الجميع أفضل حالاً. يتم تصنيف المال حسب مكان نشأته. العملة الأساسية، التي تسمى أحياناً "الأموال الخارجية" أو "أموال البنك المركزي"، هي العملة التي أنشأها الاحتياطي الفيدرالي. يستخدم النظام المالي الأموال الأساسية لتوليد "أموال الودائع"، والتي يطلق عليها أحياناً "النقود الداخلية"، من خلال عملية بنكية احتياطية جزئية.

تقوم البنوك أو المؤسسات المالية بشكل عام بتجميع المدخرات الصغيرة وإقراضها. تتلقى البنوك الودائع، وتقوم بإخراج الأموال على شكل قروض، وتصبح القروض نفسها ودائع. يتم إقراض هذه الودائع، وتستمر العملية هكذا.

هذا التقدم في الودائع والقروض من خلال الوسطاء الماليين هو شكل آخر من أشكال خلق الأموال. تسمى عملية حجز جزء صغير من الودائع المصرفية كاحتياطيات وإقراض الباقي بنظام الاحتياطي الجزئي. يستفيد المودعون من ترك أموالهم في البنك من خلال تلقي الفائدة. تستفيد البنوك من قبول الودائع لأنها تستخدم تلك الأموال في القروض، والتي تحصل مقابلها على مدفوعات فائدة أعلى. هذه القروض، في الواقع، تجعل الأموال المودعة تعمل من خلال الاستثمار في المجتمع. يعدّ شرط الاحتياطي أحد الأدوات التي يمتلكها الاحتياطي الفيدرالي تحت تصرفه (سيتم تغطية الآخرين في قسم السياسة النقدية)، والتي تمكنه من التحكم في كمية الأموال المتداولة.

متطلبات الاحتياطي هي نسبة الاحتياطيات المطلوب الاحتفاظ بها وعدم إقراضها من قبل البنك. إذا كان متطلب الاحتياطي 5 بالمئة، على سبيل المثال، فإن البنك الذي يتلقى وديعة بقيمة 1000 دولار قد يقرض 950 دولاراً من هذا الإيداع. إذا أنفق المقترض مبلغ 950 دولاراً مع مورديه، وقام هؤلاء الموردون بإيداع نفس المبلغ، 950 دولاراً، مرة أخرى في أحد البنوك، فيمكن للبنك أن يعامل هذا الإيداع الجديد كاحتياطي إضافي يمكّنه من إصدار قرض آخر بمبلغ 902.50 دولاراً (950 دولاراً ناقص المبلغ المطلوب، أي 5 في المئة محتفظ بها كاحتياطي). إذا قام الموردون الذين تم شراء منتجاتهم عن طريق هذا القرض بإيداع الدخل لدى أحد البنوك، فيمكن للبنك إصدار قرض آخر بنسبة 95 في المئة من ذلك القرض، وهكذا دواليك. قد يبدو

الأمر كالسحر، لكن النتيجة النهائية هي أن نظام الاحتياطيات الجزئية يمكّن مؤسسات الإقراض من توفير رأس المال لمستويات أعلى بكثير من الاستثمار والإنتاج والاستهلاك مما هي عليه.

للمناقشة :

1. ما هي العلاقة بين الودائع والقروض في البنوك التجارية؟
2. بالنظر إلى الودائع والقروض، كيف يمكن للبنوك أن تحقق ربحاً رغم دفع فائدة للمودعين؟
3. ما هو شرط الاحتياطي، وكيف يعمل؟

44

الفصل الرابع والأربعون : قياس الاقتصادات

قد تكون الحقيقة معقدة وصعبة الفهم، لكن الإحصائيات دائماً أكثر مرونة.

- مارك توين

تُمكننا المؤشرات الاقتصادية من استشراف مستقبل الاقتصاد، ومعرفة الاتجاه الذي من المحتمل أن يتخذه في المستقبل، وبالتالي المساعدة على وضع الخطط. عندما نتحدث عن مقاييس الاقتصاد، فمن المهم أن نفكر في ما تمثله الأرقام.

نرى هذا عندما نفكر، على سبيل المثال، في هدف نجاح الطالب. يريد المعلمون أن يكون الوقت الذي يقضيه الطالب في المدرسة هو أصل النمو والتعلم، لكن معنى الحياة الجيدة يختلف باختلاف الأفراد. علاوة على ذلك، فإن التقييم المستمر لحياة جيدة يستغرق وقتاً. إذن، ما الذي نقيسه؟ ومتى نقوم بذلك؟ يبدو الأمر الآن أكثر تعقيداً.

عندما تحدث النتائج في المستقبل البعيد أو يصعب قياسها، فإننا نختار أحياناً قياس المدخلات، والأشياء التي نعتقد أنها تؤدي إلى النتائج التي نريدها. يجب أن يعمل قياس المدخلات على اتخاذ قرارات حول كيفية تخصيص الموارد طالما أن العلاقة بين المدخلات المقاسة والعوامل الخارجية مباشرة ومستقرة، لكن الأمر لا يخلو من وجود صعوبات.

بالرجوع إلى مثال نجاح الطلاب، لنفترض أننا نلاحظ أنه كلما زاد عدد الذين يتخرجون من المدرسة الثانوية، كلما أصبح مواطنونا أكثر سعادة، وانخفض معدل الجريمة. قد ندعو إلى بعض التحفيز لتحسين معدلات التخرج عن طريق نظام جديد يمنح مكافآت لمديري المدارس عن كل طالب متخرج.

ما الخطأ الذي يمكن أن يحدث؟ يعتمد ذلك على ما يتغير نتيجة لتدخلنا. إذا كان يتفوق الطلاب لأنهم يتعلمون أكثر في المدرسة، فإن البرنامج الجديد سينجح. ومع ذلك، يمكن للبرنامج الجديد في الواقع تقويض العلاقة بين التعلم والتخرج. تتبنى السياسة الجديدة التخرج كدليل على التعلم، وتعرضنا لخطر "تحويل الإشارة إلى هدف". إذا كنا ندفع للمعلمين مقابل تخريج طلابهم بدلاً من تعليمهم، فإن تأثير تدخلنا لا يتمثل في تعلم الطلاب المزيد، بل بالأحرى أن متطلبات التخرج يمكن أن تصبح متساهلة. غالباً ما نواجه مشاكل مثل هذه عندما نقيس المدخلات بدلاً من العوامل الخارجية. لذلك علينا أن نكون حذرين عندما نقيس المدخلات

لتجنب اتخاذ تدابير تفسد النظام بأكمله. من ناحية أخرى، قد يكون من الصعب قياس العوامل. تتمثل الحكمة في أن علينا توخي الحذر وإحكام الضمير بغض النظر عن كيفية التعامل. ليس هناك بديل عن تشجيع كل المعنيين على أن يضعوا في اعتبارهم الهدف الحقيقي، وتجنب الانغماس في أي إجراء متسرع.

يشار إلى النتائج على مستوى الاقتصاد ككل باسم الاقتصاد الكلي. يعتبر الاقتصاد الكلي مجال الاقتصاد المعني بالعوامل واسعة النطاق مثل الإنتاج والقدرة الإنتاجية. تعتبر مقاييس الاقتصاد الكلي بشكل عام أهم المؤشرات بالنسبة لواضعي السياسات. ويعتبر النشاط الاقتصادي والعمالة والمستوى العام للأسعار هي المؤشرات الاقتصادية الأكثر استعمالاً. من المهم أن نفهم كيف يتم إنشاء هذه التدابير، حتى نفهم السياق الذي يتم استخدامها فيه.

للمناقشة :

1. لماذا يمكننا قياس المدخلات بدلاً من العوامل الخارجية؟ متى يكون قياس المدخلات مضللاً؟

2. يقدم مثال نجاح الطالب مناقشة واضحة حول كيف أن صعوبة قياس النتائج تسفر عن نهج سياسي ينتهي به الأمر إلى تقويض الهدف الأصلي. هل يمكنك التفكير في مثال آخر؟

3. يختلف معنى "الحياة الجيدة" باختلاف الأفراد ولا يمكن تقييم ذلك إلا على مدى فترة طويلة من الزمن. ومع ذلك، يجب اتخاذ قرارات سياسية تخص الجميع، وفي الوقت الحاضر. فكّر في الإشكال الأساسي الذي خلقته هاتان الملاحظتان.

45

الفصل الخامس والأربعون : الناتج المحلي الإجمالي

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي مقياساً شاملاً للنشاط الاقتصادي. ويستخدم عادة لقياس الأداء الاقتصادي لبلد أو منطقة بأكملها، بغرض إجراء مقارنات دولية. وبشكل أكثر تحديداً، يُترجم الناتج المحلي الإجمالي القيمة في السوق بالنسبة لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة داخل حدود الدولة في فترة زمنية محددة. قد يكون هذا أحد أفضل المقاييس في علم الاقتصاد. لنأخذ كل جزء من التعريف ونطابقه مع المصطلحات الموجودة في الاسم:

قيمة السوق ← إجمالي.

جميع السلع والخدمات النهائية المنتجة ← منتج.

داخل حدود الدولة ← محلي.

في فترة زمنية محددة.

يقاس الناتج المحلي الإجمالي، كما هو مستخدم في أغلب الأحيان، على أساس سنوي أو ربع سنوي، وهناك ثلاثة طرق لحسابه. نظرياً، يجب أن تقدم جميعها نفس التقدير، ولكن نظراً لأن كل مقياس يستخدم مصادر بيانات مختلفة، فإن المقاييس لا تتطابق دائماً. تعتبر هذه الأساليب الثلاثة هي نهج الإنفاق، ونهج الإنتاج، ونهج الدخل.

يقيس نهج الإنفاق المجموع الإجمالي لجميع المنتجات والخدمات المستخدمة في تطوير منتج نهائي للبيع. بدلاً من القياس الحصري لتكاليف المدخلات التي تؤدي إلى نشاط اقتصادي، يقدّر نهج الإنتاج القيمة الإجمالية للناتج الاقتصادي ويطرح تكاليف السلع الوسيطة المستخدمة في العملية. لا تعتبر السلع الوسيطة سلعاً وخدمات نهائية، ولكنها مواد وخدمات تُستخدم في إنتاج شيء آخر.

على عكس المقياسين الآخرين، لا يركز نهج الدخل على السلع والخدمات بل على الدخل الذي تخلقه تلك السلع والخدمات عند تبادلها. يقاس الناتج المحلي الإجمالي عن طريق إجمالي الدخل المحلي المكتسب. أحياناً

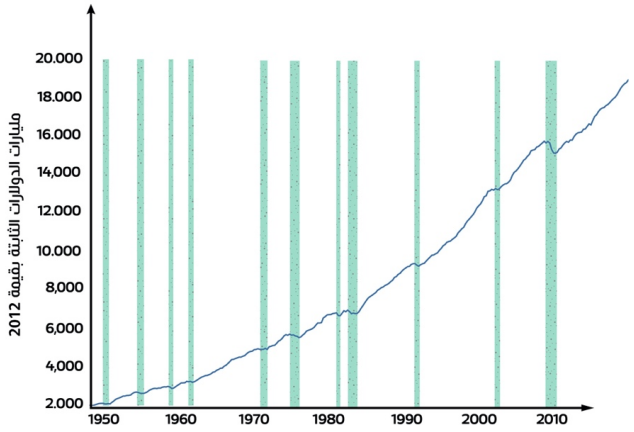
يُطلق على الناتج المحلي الإجمالي المحسوب من خلال نهج الدخل اسم الدخل المحلي الإجمالي. أما من حيث نهج الإنتاج، فيمكن حساب الناتج المحلي الإجمالي باستخدام الصيغة التالية:

$$GDP = C + G + I + NX$$

حيث C تساوي كل الاستهلاك الخاص، والإنفاق الاستهلاكي، و G هو مجموع الإنفاق الحكومي، و I هو مجموع استثمارات الدولة، و NX هو إجمالي صافي صادرات الدولة (NX = الصادرات - الواردات).

الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي

نسمي هذا المجموع "الناتج المحلي الإجمالي الإسمي" إذا تم حسابه باستخدام أسعار السنة الجارية. إذا تم حساب الناتج المحلي الإجمالي بأسعار سنة الأساس، وهي سنة تُستخدم كمرجع، فإننا نسمي هذه القيمة إجمالي الناتج المحلي الحقيقي. تتم مقارنة الناتج المحلي الإجمالي من سنة إلى أخرى عبر استخدام الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لأن ذلك يعطينا فكرة أصح. يمكن تتبع الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على فترات زمنية طويلة واستخدامه في قياس النمو الاقتصادي لأي دولة. يوضح الشكل 45.1 كيف تغير نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (بقيمة دولار سنة 2012) في الولايات المتحدة بين عامي 1947 و 2018.



الشكل 45.1. النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي للولايات المتحدة، 1947-2018[28]

الناتج القومي الإجمالي

[28] تم تعديل GDP لمراعاة التضخم باستخدام مليارات الدولارات بقيمة سنة 2012، والمعدل السنوي المعدل موسمياً. تشير المناطق المظللة إلى فترات الركود في الولايات المتحدة. حسب مكتب الولايات المتحدة للتحليل الاقتصادي، الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي [GDPC1]، تم استرداده من FRED، بنك الاحتياطي الفيدرالي في سانت لويس https: //fred.stlouisfed.org/series/GDPC، وتم الوصول إليه في 5 مايو 2019.

أما الناتج القومي الإجمالي (GNP) فهو مقياس مختلف، يُخلط بينه وبين الناتج المحلي الإجمالي في بعض الأحيان. الفرق بين المقياسين هو أن الناتج المحلي الإجمالي يجمع كل الإنتاج داخل الحدود المحلية للبلد، بينما يجمع الناتج القومي الإجمالي كل الإنتاج المملوك لمواطني البلد، سواء كانوا داخل أو خارج حدوده.

انتقاد الناتج المحلي الإجمالي

يعتبر الناتج المحلي الإجمالي في كثير من الأحيان مؤشراً غير فعال، إذ لا يأخذ في الاعتبار مثلاً المعاملات التي لا يتم التصريح بها للحكومة والتي قد تتجلى في أنشطة غير قانونية أو عمليات مقايضة غير رسمية، كما لا يتم الإبلاغ عن مدفوعات التحويل التي تجريها الحكومة، مما يعني أن أشياء مثل الضمان الاجتماعي وأشكال الرفاهية المختلفة لا يتم تضمينها في الحسابات. لا يتم الإبلاغ عن بعض الأنشطة لأنها ليست معاملات سوق. ولا يتم احتساب الأعمال الفردية المنزلية في الناتج المحلي الإجمالي عندما يقوم بها صاحب المنزل، ولكن يتم احتسابها إذا تم تعيين فرد ما للقيام بنفس العمل. لا يتم أيضا تضمينه لمبيعات البضائع المستعملة. غالباً ما تنبع انتقادات الناتج المحلي الإجمالي من استخدام الناتج المحلي الإجمالي كبديل للرفاهية المادية للسكان. هناك علاقة قوية بين الإنتاجية والرفاهية المادية، لذلك في بعض الأحيان يتم استبدال الناتج المحلي الإجمالي كرقم متاح بسهولة بأمر بعيد المنال لقياسه: أي فكرة الرفاهية. ضع في اعتبارك أن الناتج المحلي الإجمالي ليس سوى مقياس لإنتاجية البلد. لا يتضمن هذا المؤشر كذلك بيانات عن أشياء مهمة كالجودة البيئية، ومستوى الأمية، والترفيه، أو أمد الحياة.

للمناقشة :

1. ما هي مكونات الناتج المحلي الإجمالي باستخدام منهج الإنفاق؟ ما هي بعض العناصر المدرجة في كل مكون؟

2. صِف النشاط الذي سيتم إدراجه في الناتج القومي الإجمالي ولكن ليس في الناتج المحلي الإجمالي.

3. هل يمكن استخدام الناتج المحلي الإجمالي لقياس الرفاهية؟ لماذا؟

36

الفصل السادس والأربعون : معدل البطالة

لا يعتبر معدل البطالة مقياساً للنسبة المئوية للسكان العاطلين عن العمل، بل هو يمثل نسبة عدد الأفراد العاطلين عن العمل من مجموع الأفراد المكوّنين لقوة العمل. يكون الفرد عاطلاً عن العمل إذا لم يكن لديه أو لديها عمل مدفوع الأجر ويسعى بنشاط للحصول عليه، أما القوة العاملة فهي عدد الأفراد المؤهلين للعمل. يتم التعبير عن معدل البطالة كنسبة مئوية، ويتم حسابه على النحو التالي:

معدل البطالة = عدد العاطلين عن العمل ÷ القوة العاملة × 100

فعلى سبيل المثال، إذا كان هناك عشرة أفراد في القوة العاملة وأحدهم عاطل عن العمل، فإن ضرب العُشر في 100 ينتج عنه معدل بطالة يبلغ عشرة بالمئة. يمكن أن تساعدنا معرفة مقدار البطالة في الاقتصاد في قياس الصحة العامة لهذا الاقتصاد. يمكن أن يكون النشاط البشري في العمل المأجور أحد أهم الموارد التي تمتلكها الدولة. لا يُعد العدد الأولي للموظفين العاملين بمفرده مفيداً، ولكن يمكن أن يساعدنا عدد الأفراد العاملين بالنسبة إلى مجموعة مرجعية في إجراء مقارنات ذات مغزى بمرور الوقت. فإذا استشهدنا مثلاً فقط بعدد الأفراد الذين يبحثون عن عمل، فإننا لا نعرف ما إذا كان المزيد من الأفراد يبحثون بسبب زيادة عدد السكان أو بسبب وجود عدد أقل من الوظائف. إذا نظرنا إلى عدد الأفراد الذين يبحثون عن عمل كنسبة مئوية من القوى العاملة، وهو عدد الأفراد المؤهلين للعمل، نحصل على المقياس المفيد لمعدل البطالة.

نقوم بإجراء تعديل واحد على تعريف معدل البطالة من خلال تقسيم القوى العاملة إلى مكوناتها من العمال العاملين والعمال العاطلين عن العمل.

معدل البطالة = عدد العاطلين ÷ (عدد المشتغلين + عدد العاطلين عن العمل) × 100

لاحظ أن عدد العاطلين عن العمل يظهر في كل من البسط والمقام. إذا زاد عدد العاطلين عن العمل بشكل أكبر بالنسبة إلى عدد العاملين، فإن البسط سيزيد أكثر من المقام وستزداد النسبة الناتجة. ومع ذلك، يمكن أن تكون العملية مضللة.

تعتبر المشكلة في تعريف العاطل عن العمل. فالعمال العاطلون عن العمل هم أولئك الذين لا يعملون حالياً ولكنهم مستعدون وقادرون على العمل مقابل أجر، والمتاحون حالياً للعمل، ويبحثون عن نشاط. يجب على الأفراد الذين يسعون بنشاط للحصول على عمل بذل الجهد. إذا كانوا يرغبون فقط في العمل، فلا يتم

احتسابهم على أنهم عاطلون عن العمل. أما الأفراد الذين ينفصلون عن سوق العمل إما عن طريق عدم العمل أو عن طريق عدم السعي بنشاط للحصول على عمل يطلق عليهم اسم العمال المحبطين. لا يتم احتساب العمال المحبطين كعاطلين عن العمل أو موظفين.

إذا انخفض عدد العاطلين عن العمل بسبب إحباط الأفراد، وتركهم سوق العمل بالكامل، فقد يظهر ذلك على أنه معدل بطالة منخفض على الرغم من أن حالة التوظيف تزداد سوءًا. هذه الظاهرة تسمى تأثير العامل المحبط.

يستشهد بعض الاقتصاديين بمعدل مشاركة القوى العاملة كمؤشر بديل للعمالة. يقارن هذا المقياس عدد الأفراد في القوى العاملة بالسكان المدنيين. يشير السكان المدنيون في هذا السياق إلى الأفراد الذين تزيد أعمارهم عن ستة عشر عاماً وليسوا داخل مؤسسة ما كالسجن، أو مرفق رعاية صحية ذات المدى الطويل الأجل، أو المجندون العسكريون.

معدل المشاركة في قوة العمل = قوة العمل ÷ عدد السكان × 100

يُقصد بالسكان الأفراد الذين تجاوزوا سن التقاعد، والطلاب، والأفراد دون سن العمل، إلا أن هذا الإجراء أيضاً لا يخلو من المشاكل. إذا بدأ عدد كبير من الأفراد في التقاعد لأنهم أغنياء بما يكفي للتوقف عن العمل على سبيل المثال، ينخفض معدل المشاركة في القوى العاملة. يعتبر معدل البطالة والإجراءات ذات الصلة سهلة الحساب من الناحية المفاهيمية، ومع ذلك، فإن القليل من التدقيق في بناء التدابير وتعريف المصطلحات يكشف عن مدى سهولة إساءة تفسيرها وبالتالي احتمال إساءة استخدامها.

للمناقشة :

1. ما هي بعض الأسباب التي قد تحول دون احتساب الفرد في القوى العاملة؟
2. ما هي بعض التغييرات التي يمكن أن تؤدي إلى زيادة البطالة المقاسة؟
3. لماذا قد نهتم باحتساب معدل البطالة؟

47

الفصل السابع والأربعون : قياس مستوى السعر

مستوى السعر هو قياس شامل لأسعار السلع والخدمات في الاقتصاد أثناء فترة معينة، وهو مقياس يسمح لنا بمراقبة الاتجاهات والتغيرات التي تؤثر على الأسعار بشكل عام. أما التضخم فهو زيادة مستدامة في متوسط أسعار جميع السلع والخدمات. إذا ارتفعت الأسعار بمرور الوقت، وبوتيرة أسرع من ارتفاع الدخل أو سعر الفائدة، ستنخفض القدرة الشرائية. تساعدنا معرفة كيفية تغير الأسعار بشكل عام على فهم كيفية تطور القدرة الشرائية.

مؤشر أسعار الاستهلاك

من المهم أن نفهم أنه عندما نقيس معدل التضخم، فإننا نحاول قياس الاتجاه العام للأسعار. نحن نبحث عن دليل على حدوث تغير عام في الأسعار الإجمالية بمرور الوقت. لذلك، فإن مهمتنا الأولى هي قياس مستوى السعر العام. مؤشر أسعار الاستهلاك (CPI) هو إحدى طرق قياس مستوى السعر بعد أن يتم أولاً تحديد بعض الأجزاء المكونة له.

(1) يتم اختيار سنة الأساس (0) كسنة مرجعية لقياس التغيرات.

(2) يتم اختيار السنة المستهدفة (t) لمقارنتها بسنة الأساس.

(3) يتم اختيار سلة ثابتة من السلع والخدمات لتمثيل نمط الاستهلاك لمستهلك نموذجي نسبةً إلى سنة الأساس.

مؤشر أسعار الاستهلاك للسنة المستهدفة (t) هو ببساطة كلفة السلة الثابتة في السنة المستهدفة (t) مقسومة على كلفة السلة في سنة الأساس (0) مضروبة في 100. نضرب في 100 فقط لتبسيط التعبير عن الرقم القياسي لأسعار المستهلك.

CPI للسنة (t) = كلفة السلة في السنة (t) ÷ كلفة السلة في سنة الأساس × 100

إذا كان مؤشر أسعار الاستهلاك يساوي 100 فهذا يعني أنه في المتوسط لم يكن هناك أي تغيير عام مستدام في الأسعار مقارنة بسنة الأساس. وإذا كان أقل من 100 فيعني ذلك أن الأسعار، في المتوسط ،

انخفضت مقارنة بسنة الأساس. أما إذا فاق المؤشر ال 100 فذلك يعني أن الأسعار، في المتوسط ، أعلى مما كانت عليه في سنة الأساس.

يعتبر حساب مؤشر أسعار الاستهلاك مهمة معقدة يقوم بها مكتب الإحصاءات. الجزء الأكثر أهمية في هذا العمل هو اختيار سلة السلع والخدمات لتمثيل الإنفاق الاستهلاكي الحضري. تتكون هذه السلة من الإيجار، الأطعمة، المشروبات، الملابس، الأشياء المعمرة، السلع غير المعمرة، والخدمات المنزلية والطبية، النقل، بالإضافة إلى نفقات استهلاكية أخرى. تعتبر الأشياء المعمرة أشياء صُنعت لتدوم لمدة ثلاث سنوات أو أكثر، كالأثاث والإلكترونيات الاستهلاكية والسيارات والأجهزة. أما المواد غير المعمرة أو السلع الخفيفة فهي غير مصممة لتدوم كالمنتجات الورقية والملابس والأحذية.

للتمكن من حساب مؤشر أسعار الاستهلاك، يجب تحديد السلة من سنة إلى أخرى. يتم تمثيل العناصر ومقدار تلك العناصر في السلة بكل xi في الصيغة التالية. الرمز i هو تسمية لتعيين العناصر المختلفة في السلة. يمكنك أن ترى أن نفس العناصر (xs) تظهر في بسط الصيغة ومقامها. يعتبر الفرق الوحيد بين البسط والمقام هو السنة التي يتم فيها جرد الأسعار. نقول أحيانًا إن السلة "مرجحة" بالأسعار في العام t. فالسلة ثابتة و الأسعار تشير إلى حجم كل من المجاميع في البسط والمقام.

$$CPI_t = \frac{P_1^t x_1 + P_2^t x_2 + P_3^t x_3}{P_1^{Base} x_1 + P_2^{Base} x_2 + P_3^{Base} x_3} \times 100$$

للتوضيح، سنستخدم البيانات الواردة في الجدول 47.1 لحساب مؤشر افتراضي. تتكون سلتنا الوهمية من أربعين فنجان قهوة، واثنتي عشر قنينة من الغاز، وقميصين، واشتراكاً واحداً للإنترنت. لنفترض أن سنة 2008 هي سنة الأساس وسنة 2016 هي السنة المستهدفة. تمثل البنود الواردة في الجدول 47.1 السلة بأكملها، وأسعار السنة الأساس، وأسعار السنة المستهدفة، وبالتالي يمكننا استخدام هذه البيانات لحساب مؤشر الأسعار لسنة 2016. سنحسب أولاً كلفة السلة الثابتة في كل سنة.

Basket	*2008 Prices*	*2016 Prices*
Coffee × 40	$1.50	$1.75
Gallon of gas × 12	$4.35	$2.00
T-shirts × 2	$7.00	$6.95
Internet subscription × 1	$35.99	$54.99

الجدول 47.1. محتويات السلة وأسعارها في سنة 2008 وسنة 2016

Basket	Cost of basket weighted by 2008 prices			Cost of basket weighted by 2016 prices		
40 cups	$P_1^{2008} \bullet x_1$	= $1.50/cup • 40 cup =	$60.00	$P_4^{2016} \bullet x_4$	= $1.75/cup • 40 cup =	$70.00
12 g. gas	$P_2^{2008} \bullet x_2$	= $4.35/gas • 12 gas =	$52.20	$P_2^{2016} \bullet x_2$	= $2.00/gas • 12 gas =	$24.00
2 shirts	$P_3^{2008} \bullet x_3$	= $7.00/shirts • 2 shirts =	$14.00	$P_3^{2016} \bullet x_3$	= $6.95/shirts • 2 shirts =	$13.90
1 net	$P_4^{2008} \bullet x_4$	= $35.99/net • 1 net =	$35.99	$P_4^{2016} \bullet x_4$	= $54.99/net • 1 net =	$54.99
		Sum 2008 = $162.19			Sum 2016 = $162.89	

الجدول 47.2. كلفة السلة في سنة 2008 وسنة 2016

يساوي مؤشر أسعار الاستهلاك لسنة الأساس 100 في جميع الحالات. وباستخدام الأرقام الواردة في الجدول 47.2، نحسب مؤشر أسعار الاستهلاك لسنة 2016، وهو نسبة كلفة السلة الثابتة في السنة المستهدفة على كلفة السلة في سنة الأساس مضروبة في 100.

CPI لسنة 2016 = 100 × (162.19 ÷ 162.89) = 100.43

إن رقم 100.43 يفوق ال 100 لذلك نعلم أنه في المتوسط، ارتفعت الأسعار قليلاً خلال الفترة الزمنية الممتدة بين سنتي 2008 إلى 2016.

حساب التضخم

معدل التضخم هو معدل النسبة المئوية للتغير في مؤشر الأسعار.

معدل النسبة المئوية للتغيير = (العنصر 1 - العنصر 2) ÷ العنصر 1 × 100

وفقاً للأرقام الواردة في المثال أعلاه، كانت هناك زيادة بنسبة 0.43 في المئة في الأسعار منذ سنة الأساس. نشير عادةً إلى الحركات على أنها تغيرات بالنسبة المئوية وليس على أنها تغييرات في نقاط المؤشر.

تعد النسبة المئوية للتغير في مؤشر أسعار المستهلك عموماً أفضل مقياس لتعديل المدفوعات للمستهلكين عندما يكون القصد هو السماح للمستهلكين بالاستمرار في الشراء بأسعار اليوم بقدر ما كانوا يشترون في فترة زمنية سابقة. من المحتمل أن يكون مؤشر أسعار الاستهلاك هو المؤشر الأكثر شيوعاً. إنه بمثابة مؤشر اقتصادي مهم يُستعمل لتعديل مدفوعات الدخل. هناك على سبيل المثال أكثر من ثمانين مليون فرد منهم من يستفيدون من الضمان الاجتماعي، ومنهم العاملون في الجيش، ومنهم متلقي برنامج المساعدة الغذائية التكميلية الذين يستند دخلهم إلى مؤشر أسعار الاستهلاك.

معامل انكماش الناتج المحلي الاجمالي

في علم الاقتصاد، يعتبر مُعامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي، الذي يُطلَق عليه أحياناً معامل انكماش السعر الضمني، مقياساً لمستوى أسعار جميع السلع والخدمات النهائية الجديدة المنتجة محلياً في الاقتصاد. (نعلم أن الناتج المحلي الإجمالي يرمز إلى القيمة الإجمالية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة في الاقتصاد خلال فترة محددة) يقيس معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي نسبة الناتج المحلي الإجمالي الإسمي مقارنة بالمقياس الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي، والصيغة المستخدمة لحساب معامل الانكماش هي:

معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي = الناتج المحلي الإجمالي الإسمي ÷ الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي × 100

تذكر أنه يتم حساب الناتج المحلي الإجمالي الإسمي لسنة معينة باستخدام أسعار تلك السنة، بينما يتم حساب الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي لتلك السنة باستخدام أسعار السنة الأساس. إذا أعدنا ترتيب الصيغة، فيمكننا إظهار أن قسمة الناتج المحلي الإجمالي الإسمي على معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي وضربه في 100 سيعطي الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. لا يعتمد معامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي على سلة ثابتة من السلع والخدمات، مثل مؤشر أسعار الاستهلاك. تتغير السلة كل سنة مع تغير أنماط استهلاك الأفراد واستثماراتهم. أما بالنسبة لمعامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي، فإن "السلة" في كل سنة هي مجموع جميع السلع المنتجة محلياً، والمرجحة بقيمتها في السوق لإجمالي استهلاك كل سلعة. من الناحية العملية، غالباً ما يكون الفرق بين معامل الانكماش ومؤشر الأسعار CPI ضئيلاً نسبياً. ومع ذلك، إذا كان أفضل مقياس للتضخم يحتاج إلى مراعاة سلة متغيرة، فسنعتبر معامل الانكماش أفضل من مؤشر أسعار الاستهلاك. تذكر أن "أفضل" مقياس للتضخم يعتمد على الغرض من استخدام البيانات.

للمناقشة :

1. ما هو التضخم؟ من المرجح أن يتأثر بالتضخم؟

2. كيف يتم قياس التضخم، ولماذا نريد قياسه؟

3. ما هي الأشياء التي يجب تضمينها في مؤشر أسعار الاستهلاك؟ وما الأشياء التي لا ينبغي أن تكون كذلك؟ لماذا؟

48

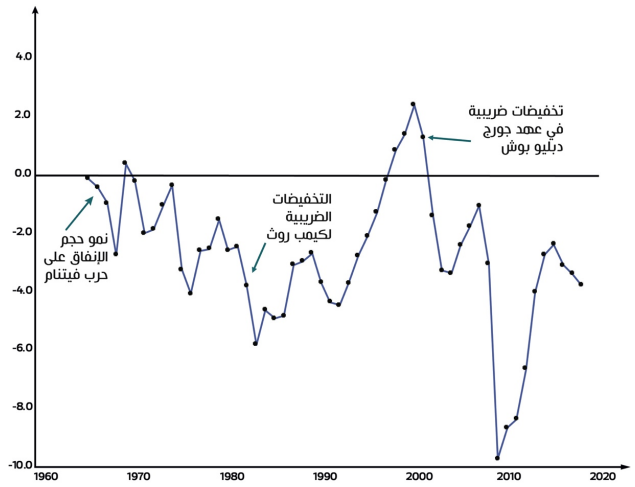
الفصل الثامن والأربعون : السياسة المالية

عندما تقترن كلمة المالية بالسياسة، فإنها تعني دائماً السياسة "المتعلقة بالإيرادات والنفقات الحكومية". عادة ما يتم تحصيل الإيرادات الحكومية من خلال الضرائب. لذا فإن السياسة المالية هي الوسيلة التي تقوم بها الحكومة بتعديل مستويات الإنفاق ومعدلات الضرائب للتأثير على اقتصاد الدولة. يمكن للحكومات شراء السلع والخدمات، وتحصيل الضرائب، وتحويل المدفوعات من بعض المستهلكين إلى آخرين.

الديون، العجز والفائض

تجمع الحكومات معظم إيراداتها من خلال رسوم الخدمات والضرائب على المعاملات والضرائب على الدخل. الميزانية هي خطة معتمدة للإنفاق على مدى فترة زمنية، عادة ما تكون سنة. عندما تتجاوز الإيرادات الضريبية الإنفاق، تعرف الميزانية فائضاً، أما عندما تنفق الحكومة أكثر من إيراداتها في عام معين، فإن الميزانية تعاني من عجز. تراكم العجز مع مرور الوقت هو الأصل في الديون. ويمكن للميزانية أن تكون في فائض أو أن تظل الدولة في حالة مديونية. تُستخدم الإيرادات الضريبية الحالية والمستقبلية لسداد الديون المستحقة، إلى جانب أي فوائد متراكمة. يقال إن سياسة مالية صارمة، أو انكماشية، أي عندما تؤدي خطة الإنفاق إلى فائض، أو توسعية، أي عندما يكون الإنفاق أعلى من الإيرادات أو يؤدي إلى عجز، أو التغير الحاصل في مستوى الدين هو محور هذا التصنيف. وبالتالي، يقال إن تخفيض العجز هو سياسة مالية انكماشية، حتى لو كانت الميزانية تعاني من عجز.

يوضح الشكل 48.1 فائض الميزانية الفيدرالية خلال الفترة 1965-2018 الذي أنتجه مكتب الميزانية بالكونغرس للولايات المتحدة. من الملحوظ في الشكل فترات الثلاث التوسعية الكبيرة للسياسة المالية: الإنفاق العسكري لحرب فيتنام، وتخفيضات كيمب روث الضريبية في أوائل الثمانينيات، وبرنامج التخفيضات الضريبية الذي تم سنه في عهد جورج دبليو بوش.



الشكل 48.1. فائض الميزانية من الناتج المحلي الإجمالي بالنسبة المئوية: 1965-2018

إجمالي الطلب هو مجموع الطلب على جميع السلع والخدمات في الاقتصاد، ينحدر للأسفل عندما يتم رسمه مقابل مستوى السعر. فكلما ارتفع مستوى السعر، مع بقاء جميع العوامل الأخرى ثابتة، كلما انخفض الطلب. ويحتوي الطلب الكلي على نفس المكونات الرئيسية للناتج المحلي الإجمالي، أي C وG وI وNX.

يمكن أن يحدث التوسع المالي، أو الإنفاق بالعجز، من خلال زيادة الإنفاق من قبل الحكومة أو من قبل المستهلك (حيث يمكن تمكين هذا الأخير عن طريق التخفيضات الضريبية أو زيادة مدفوعات التحويل). إذا زادت الحكومة مشترياتها مع إبقائها على الضرائب ثابتة، فإنها تزيد الطلب الكلي بشكل مباشر، أما إذا خفضت الحكومة الضرائب التي تدفعها الأسر، فإن الدخل المتاح للأسر يرتفع، وسيكون لديها الخيار لإنفاق المزيد. سيؤدي ارتفاع الإنفاق بدوره إلى زيادة الطلب الكلي. لنفترض أن الحكومة رفعت الضرائب التي تدفعها الأسر ثم أنفقت الأموال نفسها. في هذه الحالة، إذا زاد الدولار الذي أنفقته الحكومة من إجمالي الطلب بأكثر من دولار واحد، فستكون النتيجة صافي التحفيز. من ناحية أخرى، إذا أدى دولار واحد من الإنفاق الحكومي إلى زيادة الطلب الكلي بأقل من دولار، فستكون النتيجة عكس صافي التحفيز.

للسياسة التوسعية تأثير فوري يغير الطلب الكلي على السلع والخدمات. ومع ذلك، يؤثر حدوث عجز أيضاً على تكوين الطلب الكلي. عندما تعاني الحكومة من عجز، فإنها تغطي بعض نفقاتها بإصدار سندات، مما يعني طلب قروض. عند القيام بذلك، تتنافس الحكومة بشكل مباشر مع المقترضين من القطاع الخاص. إن الحجة ضد السياسة التوسعية هي أنها سترفع أسعار الفائدة، والتي بدورها ستؤدي إلى "مزاحمة" الاستثمار الخاص إلى حد ما. بمعنى آخر، يمكن للسياسة التوسعية أن تُضعف الإنتاج الذي مصدره الاستثمار الخاص (I) لصالح زيادة الاستهلاك الخاص (C) والإنفاق الحكومي (G).

في الاقتصاد المفتوح، تؤثر السياسة المالية أيضاً على سعر الصرف والميزان التجاري، وهو ببساطة الفرق بين قيمة واردات وصادرات بلد ما خلال فترة معينة. في حالة التوسع المالي، فإن ارتفاع أسعار الفائدة بسبب الاقتراض الحكومي يجذب الاستثمار الأجنبي. والنتيجة هي أنه على المدى القصير، يصبح الدولار الأمريكي أكثر كلفة مقارنة بالعملات الأجنبية. يؤدي هذا الارتفاع الكبير في قيمة الدولار، أو ارتفاع قيمة العملة، إلى أن تكون الواردات رخيصة نسبياً في حين تصبح الصادرات أكثر كلفة. ومع ذلك، يمكن أن تظهر ظاهرة أخرى على المدى الطويل: العجز الحكومي المستمر يمكن أن يقود الآخرين إلى عدم الثقة في الأصول الحكومية ويمكن أن يتسبب في انخفاض قيمة الدولار.

رأى جون ماينارد كينز أن التأثير الأول للتوسع المالي هو زيادة الطلب على السلع والخدمات. يؤدي هذا الطلب المتزايد (إما C أو G) إلى زيادات في كل من الإنتاج والأسعار. إذا كان الاقتصاد في حالة ركود، مع وجود بطالة أي موارد بشرية غير مستخدمة، فإن التحفيز سيؤدي في الغالب إلى مزيد من الإنتاج دون تغيير الأسعار. ومع ذلك، إذا لم يكن الاقتصاد في حالة ركود، فسوف يؤدي التحفيز إلى رفع الأسعار الإجمالية ويكون تأثيره أقل على إجمالي الناتج. إن قدرة السياسة المالية على التأثير في الإنتاج تجعلها أداة محتملة لتحقيق الاستقرار الاقتصادي. كما رأينا سابقاً، في فترة الركود، يمكن للحكومة أن توسع الطلب الكلي وبالتالي إعادة الموارد العاطلة إلى الاقتصاد. إن أداة السياسة التكميلية التي تكمل النظرية الكينزية هي أنه عندما يعاني الاقتصاد من التضخم، يمكن للحكومة أن تحقق فائضاً وتساعد في تقليص الاقتصاد. يجب أن تؤدي ممارسة السياسة التوسعية والانكماشية عند الحاجة إلى إنشاء ميزانية متوازنة بشكل عام.

للمناقشة :

1. ما هي الأدوات التي تستخدمها الحكومات لتنفيذ السياسة المالية؟

2. ما هي أهداف السياسة المالية الانكماشية من جهة والسياسة المالية التوسعية من جهة أخرى؟

3. ما هي مخاطر كل من السياسات الانكماشية والسياسات التوسعية؟

49

الفصل التاسع والأربعون : السياسة النقدية

السياسة النقدية هي الوسيلة التي تؤثر من خلالها الحكومة عن طريق البنك المركزي على المعروض النقدي. تؤثر قرارات السياسة النقدية على مقدار الائتمان والمال في الاقتصاد الأمريكي. تقوم اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة (FOMC)، وهي هيئة صنع السياسة النقدية في نظام الاحتياطي الفيدرالي، بصياغة الجزء الأكبر من السياسة النقدية للدولة. تتمثل الأهداف المحددة للسياسة النقدية في (1) تعظيم التشغيل، (2) استقرار الأسعار، و(3) التحكم في أسعار الفائدة طويلة الأجل.

يتألف الأعضاء المصوتون في اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة من سبعة أعضاء في مجلس المحافظين، ورئيس بنك الاحتياطي الفيدرالي في نيويورك، ورؤساء أربعة بنوك احتياطية أخرى يعملون على أساس دوري لمدة سنة واحدة. تجتمع اللجنة الفيدرالية للسوق المفتوحة ثماني مرات في السنة. للسياسة النقدية للاحتياطي الفيدرالي أدوات أساسية هي (1) عمليات السوق المفتوحة، (2) سعر الفائدة الذي يدفعه الاحتياطي الفيدرالي على احتياطيات البنك، و(3) متطلبات الاحتياطي.

قبل 2008، كانت عمليات السوق المفتوحة هي الأكثر استخداماً من بين الأدوات الثلاثة لأنها الأكثر مرونة. تتكون عمليات السوق المفتوحة من مشتريات ومبيعات الاحتياطي الفيدرالي للأدوات المالية، وعادة ما تهم الأوراق المالية الصادرة عن الولايات المتحدة.

عندما يريد الاحتياطي الفيدرالي زيادة الاحتياطيات، فإنه يضخ الأموال في النظام المصرفي، أو يشتري الأوراق المالية، ويدفع ثمنها عن طريق إيداع في الحساب المحتفظ به في الاحتياطي الفيدرالي من قبل بنك تجار الأوراق المالية. عندما يريد الاحتياطي الفيدرالي خفض الاحتياطيات، فإنه يسحب الأموال من النظام المصرفي، أو يبيع الأوراق المالية، ويجمع الأموال من تلك الحسابات.

من خلال تداول الأوراق المالية، يؤثر بنك الاحتياطي الفيدرالي على مقدار احتياطيات البنك. إذا كانت الاحتياطيات منخفضة للغاية، يؤثر ذلك على معدل الأموال الفيدرالية، أو مباشرة على معدل الإقراض الذي تقترض فيه البنوك الاحتياطيات من بعضها البعض. وهذا بدوره يؤثر على المبلغ الذي يُقرَض على المقترضين من القطاع الخاص.

أصبح بنك الاحتياطي الفيدرالي يقوم في الغالب بتنفيذ السياسة عن طريق تغيير سعر الفائدة على الاحتياطيات، وهو ما تدفعه البنوك الاحتياطية الفيدرالية للبنوك التجارية على أرصدة الحسابات التي

تحتفظ بها في الاحتياطي الفيدرالي (يعمل الاحتياطي الفيدرالي بمثابة "بنك البنوك"). نتيجة لبرامج "التيسير الكمي" والفوائد على الاحتياطيات التي بدأت في سنة 2008، يحتفظ النظام المصرفي الأمريكي حالياً بتريليونات الدولارات من الاحتياطيات الزائدة (الاحتياطيات فوق المستوى المطلوب). يشجع المعدل الأعلى على الاحتياطيات البنوكَ على الاحتفاظ بمزيد من الاحتياطيات الفائضة، مما يعني تقديم قروض أقل، وبالتالي، إنشاء عدد أقل من الودائع للجمهور. في حال بقاء كل الأشياء الأخرى على حالها، تكون النتيجة هي انكماش في إجمالي المعروض من النقود التي يحتفظ بها الأفراد، فانخفاض معدل الاحتياطيات له تأثير معاكس.

متطلبات الاحتياطي هي ودائع قد لا تقرضها البنوك. يمكن لمجلس الاحتياطي الفيدرالي تغيير متطلبات الاحتياطي، وبالتالي إجبار البنوك على الاحتفاظ بقدر أكبر أو أقل من الاحتياطي، أي خلق أموال أكثر أو أقل. ومع ذلك، لم تتغير متطلبات الاحتياطي منذ سنوات عديدة.

إن السياسة النقدية قد تكون إما توسعية أو انكماشية. تعمل السياسة التوسعية على تسريع التوسع في إجمالي المعروض من النقود في الاقتصاد، بينما تؤدي السياسة الانكماشية إلى إبطاء توسع المعروض النقدي أو حتى تقليصه. إذا زاد عرض النقود والائتمان بسرعة كبيرة بمرور الوقت، فقد يؤدي ذلك إلى التضخم، وانخفاض القوة الشرائية لكل دولار.

في بعض الأحيان، وبُغية كبح خطر التضخم، تؤدي السياسة النقدية الانكماشية إلى إبطاء نمو المعروض النقدي. ومع ذلك، يمكن أن يؤدي إبطاء نمو المعروض النقدي إلى إبطاء النمو الاقتصادي مؤقتاً، وزيادة البطالة، وخفض الاقتراض والإنفاق من قبل المستهلكين والشركات. وعلى العكس من ذلك، فإن توسيع عرض النقود بسرعة كبيرة يؤدي إلى خطر حدوث تضخم غير مستدام أو فقاعة في النمو مصحوبة بتضخم غير مرغوب فيه.

يهتم الأفراد والشركات بأسعار الفائدة الحقيقية (المعدلة على ضوء التضخم)، ويمكن اعتبارها كلفةً لممارسة الأعمال التجارية. الفائدة هي إذن كلفة استخدام أموال فرد آخر لتحقيق أغراضك. قد تعيق أسعار الفائدة الحقيقية المرتفعة قدرتك على توسيع أو تنمية عملك، في حين أن انخفاضها يجعل قروض الأعمال في متناول اليد. قد تؤدي السياسة النقدية التوسعية إلى خفض أسعار الفائدة الحقيقية مؤقتاً، وبالتالي قد تبدو جذابة لواضعي السياسات، لكنها لا تستطيع إبقاءها منخفضة بشكل دائم.

للمناقشة :

1. ما هي الأهداف الأساسية للسياسة النقدية؟

2. ما هو الفرق بين السياسة النقدية التوسعية والانكماشية؟

3. كيف يدير الاحتياطي الفيدرالي السياسة النقدية عادة؟

50

الفصل الخمسون : نظرية الخيار العام

تتمثل إحدى الأفكار الأساسية للنظرية السياسية الليبرالية في أنه إذا كان للمجتمع البشري أن يكون مسالماً ومزدهراً، فنحن بحاجة إلى سيادة القانون لمحاسبتنا على عواقب أفعالنا. لكن الأشخاص الذين يديرون سيادة القانون هم بشر عاديون لديهم نفس القضايا والرغبات والدوافع شأنهم في ذلك شأن الآخرين. هل يوجد نظام حكم يمكن أن يعمل بشكل جيد علماً أن الحكام ليسوا بملائكة؟

عندما يتعلق الأمر بتصميم إطار عمل لمجتمع تجاري، فإن التحدي يكمن في هيكلة الفرص والمكافآت في السوق بطريقة تدفعها لمتابعة أجندة مقبولة للعملاء والجيران والآخرين بشكل عام. لا أحد يقول أن الأمر سهلاً، إلا أن الفكرة الأساسية لنظرية الاختيار العام هي أن التحدي نفسه يطرح نفسه لنا عندما نحاول هيكلة الفرص والمكافآت التي تتماشى مع الحوكمة.

يتمثل جوهر نظرية الخيار العام في فكرة أن الأفراد الذين يديرون الحكومات والمحاكم والهيئات التشريعية لا يختلفون عن أولئك الذين يديرون الشركات أو المنظمات. فإذا كان هؤلاء يسعون لكسب المال، فالآخرون يسعون للسلطة، ومن يقضي حياته في التنافس على السلطة، فهو يريد حتماً أن يستخدمها لغرض ما.

فاز جيمس بوكانان بجائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1986 عن عمله من خلال توضيح الآثار النظرية لهذه الرؤية. ومع ذلك، زكّى بوكانان نفسُه فكرة شريكه في التأليف، جوردون تولوك، القائلة بأنه "إذا وُجدت هناك مكاسب من خلال السياسة، فسوف يستثمر الأفراد الموارد للوصول إليها".

تولوك لم يقل أن الجميع أنانيون، ما قاله هو أنه إذا كانت السلطة ذات قيمة، وإذا رأينا أفراداً يتنافسون للحصول عليها، فإننا نعلم أن لديهم أسبابهم للتنافس. سيحدد المبلغ الذي يرغبون في إنفاقه للتنافس على الجائزة قيمة تلك الجائزة. إذا رأينا المرشحين ينفقون أكثر فأكثر، فهذا دليل على أن قيمة الجائزة تزداد.

أيضاً، تولوك لم يقل ذلك بدافع التشاؤم أو الإحباط، ولم يقل إن عملية المنافسة السياسية دائماً منحرفة أو أنها تُفرز أسوأ الأفراد. كان سؤال تولوك البسيط هو ماذا لو كان القادة السياسيون مثل أي فرد آخر؟ وماذا لو لم يكونوا ملائكة ولا شياطين؟ ماذا لو كانوا أفراداً عاديين، يستجيبون للتكاليف والفوائد تماماً مثل أي فرد آخر؟

كما ذكرنا آنفاً، يرى آدم سميث أننا بحاجة إلى مشرّعين لتوفير إطار عمل يسمح لنا بأن نتعامل مع بعضنا البعض في السوق بطرق متحضرة. تتمثل رؤية الخيار العام في أننا نريد أيضاً أن يعمل المشرعون أنفسهم ضمن إطار حضاري من القواعد. إذا وجدنا أن الأفراد الذين يحكموننا ليسوا جيدين، فسنقول أننا بحاجة إلى انتخاب أفراد أفضل. ومع ذلك، على جميع مستويات التصميم المؤسسي، فإن المهمة الحقيقية هي تصميم إطار يقود البشر غير الكاملين لأنهم من المفترض أن يخدموا الصالح العام.

توضّح الفلسفة السياسية الواقعية أن قواعد اللعبة يتم بناؤها ثم إعادة بنائها من الداخل، بواسطة مجموعة من اللاعبين الذين يتنافسون ويتفاوضون ويتنازلون مع بعضهم البعض. يمكن للأفراد أن يفرطوا في الثقة بشكل رهيب في صحة قراراتهم. إذا كنت مخطئاً في السوق، فإن شركاءك التجاريون يفصحون لك بأن عرضك ليس جيداً بما يكفي، وهم بذلك يجعلونك تبحث عن فكرة أفضل، فالضرر هنا محدود بطبيعته. على النقيض من ذلك، عندما تهَب حياتك للتنافس على السلطة وتحقيق رؤيتك السياسية على حساب الأفراد الذين يعارضونها، فلن تهتم بالضرورة بأن من دفعوا مقابل حلمك غير راضين عما تقوم بفعله بأموالهم. لا يوجد أي نوع من الضوابط التي تجعلنا، على غرار ما يوجد في السوق، ندفع ثمن تلك الثقة الزائدة.

عندما يكتسب الناس سلطة الحكم، وبالتالي إعادة صياغة القواعد في المستقبل، ما الذي يمنعهم من متابعة أجندتهم على حساب الآخرين؟ إنه سؤال تصعب الإجابة عليه. بالنسبة لبوكانان، وما أثنى عليه بشأن واضعي الدستور الأمريكي، هو أن الجزء الدستوري من الديمقراطية الدستورية هو الجزء الذي يحد مما يحق للحكام المنتخبين ديمقراطياً القيام به. لا يتسنى لنا أن نكون ديمقراطية دستورية ما لم تكن بعض الأشياء بعيدة عن متناول الأغلبية. فالحزب الفائز، على سبيل المثال، لا يجب أن يستغل فوزه بالأغلبية للمطالبة بالتصويت على أن يفقد حزب الأقلية حقه في التصويت بشكل دائم.

بفضل الدستور، يتعين على المشرعين الامتثال لقانون الأرض مثل أي فرد آخر، يبقى ذلك على الأقل صحيحاً من الناحية النظرية. لا أحد يدري إذا ما كانت هناك أية طريقة للتأكد من تحقيق هذا الهدف. إن اليقظة الأبدية هي ثمن الحرية. لدينا مؤسسة تشريعية تتألف من كونغرس متكون من غرفتين، بالإضافة إلى مجلس تنفيذي يرأسه الرئيس، ومجلس قضائي مسؤول أمام المحكمة العليا. كان الهدف هو تقسيم السلطة قدر الإمكان مع الحفاض على فعاليتها. قُسّمت السلطة بشكل أكبر بين الحكومة الفيدرالية وحكومات الولايات، وكُرّسَت حرية الصحافة في التعديل الأول، حيث انتُظر من كل ذلك أن يؤدي إلى إرساء حكم القانون الذي يفرض بعض القيود حتى على أعلى المناصب. هذا هو كل ما كان بالإمكان القيام به.

للمناقشة :

1. كيف يصور الخيار العام السياسيين والعاملين في الحكومة؟ ما هي دوافعهم؟

2. لماذا قد يرغب المجتمع في الحد من الإجراءات التي قد تتخذها الحكومة؟

3. تطبّقُ نظرية الخيار العام ملاحظات السلوك البشري في الأسواق على الاهتمامات السياسية. هل يصح ذلك؟ هل للسياسيين نفس حوافز الأفراد الآخرين، أم أنهم مختلفون اختلافًا جوهريًا؟

51

الفصل الواحد والخمسون : الفساد[29]

ما هي التدابير الاجتماعية التي لها دور تاريخي في تعزيز التقدم والازدهار؟ تتمثل إحدى الإجابات، وفقاً لآدم سميث، في أنه إذا تواجد الإطار الصحيح للقواعد، بالإضافة إلى التسيير اللائق، فإنه يأخذنا بعيداً عن احتكار الشراء والبيع الاحتكاري ويوجهنا نحو خدمة الأفراد من حولنا، وسنكون بالفعل جزءًا من المحرك التي يقود التقدم البشري ويخلق ثروة الأمم.

إلا أن الحصول على دولة الحق و القانون حيث يمكن للأسواق أن تنمو، يجب على المسؤولين ممارسة الرقابة. لا يفرض المسؤولون القواعد فحسب، بل يجب عليهم أيضاً تفسيرها وتعديلها. أدرك سميث حقيقة مأساوية أخرى: إن قوة الإشراف على الأسواق هاته هي ما يشتريه ويبيعه الرأسماليون المقربون من السلطة.

تُغيّر ملاحظة سميث كل شيء. تخيل قوة مركزة في يد أسوأ الحكام. يمكننا أن نتساءل: "مبدئياً، ما مقدار القوة التي يمكن أن يستخدمها أفراد مثل هؤلاء؟ ما مقدار القوة التي سيستخدمها الحكام المثاليون؟"

يقوم نموذج الفساد على تلقي المسؤولين للرشاوى، وبالتالي معاملة سلطتهم الائتمانية كخدمة يحق لهم بيعها وشراؤها لتحقيق مكاسب شخصية. ومع ذلك، فاستخدام المنصب العام لتحقيق مكاسب خاصة هو نموذج للفساد، لكنه ليس تعريفاً حصرياً. يمكن أن يكون الفساد وليد الجشع بالتأكيد، ولكن له أيضاً مصادر أخرى. على سبيل المثال، أن تسعى لتعيين أخيك في منصب المدعي العام هو فساد لا ينبع من الجشع. (قد تحد قاعدة المحسوبية من الفساد من خلال منعك من توظيف أخيك، لكن، ماذا لو كان أخوك فعلاً هو أفضل مرشح لنيل الوظيفة؟ قد لا يشك أحد في أن بوبي كينيدي هو أفضل مرشح لمنصب المدعي العام، و بالتالي لا يُعتَبر الأمر فسادًا، ولكن هذا لا يعني أن تعيينه لا ينتهك قاعدة المحسوبية. مرة أخرى، نرى أن الأخلاق لا تتعلق فقط باتباع القواعد، فهذه الأخيرة لا يمكنها تأطير كل شيء).

قد يتغاضى السياسي عن جرائم زميله من منطلق الولاء الحزبي، وهذا يعتبر فساداً بغض النظر عما إذا كان هناك تحقيق لمكاسب شخصية. يمكن اعتباره إساءة لاستخدام المسؤولية دون أن يكون إساءة لاستخدام السلطة. تصبح اللوائح المطلوبة أكثر تعقيداً بمرور الوقت، ويرجع ذلك جزئياً إلى أن اللوائح الجديدة ستحتاج إلى التوافق مع البيئة التنظيمية الحالية التي ازدادت تعقيداً هي الأخرى. عندما يحدث هذا، يصبح من الصحيح بشكل متزايد أن الأفراد الوحيدين الذين يعرفون ما يكفي لتصميم اللوائح وتفسيرها وتطبيقها

[29] David Schmidtz, "Corruption," Performance & Progress, ed. S. Rangan (London: Oxford Press, 2015), pp. 490–464

سيكونون هم نفسهم من يُفترض أن يقوموا بتنظيمها. في الوقت الحاضر، يقوم المصرفيون بصياغة الإصلاحات المصرفية، وشركات التأمين بصياغة إصلاحات التأمين الصحي، وهكذا دواليك. إن تصرفات مثل هؤلاء من السهل توقعها، فمن خلال إنشاء القواعد يحدون من إمكانية وصول المستهلك إلى خدمات بديلة.

تساءل آدم سميث عن مدى استقرار المجتمع في مواجهة ميل بنيته التحتية السياسية للانحلال في ظل رأسمالية المحسوبية. يضغط المذهب المركنتيلي من أجل تقديم الإعانات للمصدرين، ويضغط الحمائيون من أجل فرض التعريفات الجمركية أو غيرها من الحواجز التجارية لمنع منافسة المستوردين، والمحتكرون يدفعون للملوك بغية الحصول على رخصة تمنع المنافسة تماماً. تنوج الشراكات بين الشركات الكبيرة والحكومات الكبيرة بإعانات كبيرة. تُقَدَّم طرق المساومة بالحرية هذه للناخبين على أنها حماية للطبقة الوسطى، ولكن غالباً ما يكون هدفها الحقيقي هو نقل الثروة والسلطة من المواطنين العاديين إلى النخب ذات العلاقات الجيدة. ونتيجة لذلك، فإن العلاقات المحورية للمواطن العادي ليست مع شركاء تجاريين أحرار بل ومتساوين مع بيروقراطيين: الأفراد الذين يحكمون قبضتهم على مجتمعنا لدرجة أننا لا نستطيع التخلص من شروط المشاركة التي يفرضونها. وهكذا، فإننا نعيد اختراع الإقطاع، وكأن الناس تحت رحمة اللوردات. إن الفساد يجعلنا أقل حرية، وليس فقط أقل ثراء، فهل هناك من حل؟ هل تمتلك المجتمعات أي أدوات للحد من مخاطر الفساد؟

نحن نواجه لغزاً آخر حسب آدم سميث. إذا أراد مجتمعنا تحقيق سيادة القانون، فلا بد من وجود مسؤول. سنحتاج إلى حكام جيدين، نمنحهم القدرة على القضاء على المعاملات غير الرضائية والاحتيالية. إذا تمكنا من القيام بذلك، فسوف يتعلّم اللاعبون التصرف بطرق إيجابية لجميع المشاركين في التجارة بحيث لا يوجد هناك طرف خاسر.

لكن مرة أخرى، نحتاج إلى منح حكامنا القوة لضمان انضباط اللاعبين، وهذه مشكلة في حد ذاتها، لأن إحدى الألعاب التي يلعبها اللاعبون هي لعبة الفوز بالانتخابات التي تمنحهم الوصول إلى السلطة السياسية. إذا واصلنا محاولة خلق المزيد من القوة للسيطرة على الفساد، فستزداد جائزة الفوز في لعبة القوة، والقوة التي نمنحها للمرشحين الفائزين لدفع أجندتنا هي أيضاً القوة لدفع أجندتهم. وإذا أنشأنا قوة سياسية تساوي المليارات، فإن المنافسة للفوز بالسيطرة على تلك القوة سوف يفوز بها المليارديرات. من المنطقي أن العملية التي يتم من خلالها الحصول على التعيين السياسي تميل بشكل منهجي ومتزايد إلى اختيار الشخص الخطأ. إن السلطة مفسدة وهذا يعني أن المسؤولين المختارين عشوائياً سيكونون عرضة للفساد. ومع ذلك، فإن الحقيقة أسوأ من ذلك، لأن عملية الاختيار ليست عشوائية، فنحن نختار بهدف الفساد. إنه ليس ثعلباً تم اختياره عشوائياً، ولكنه الثعلب الأكثر نهماً والذي يميل إلى أن يدفع أكثر مقابل مهمة الإشراف على حظيرة الدجاج. في الديمقراطية، على الأقل يمكننا التصويت ضد الثعلب الأكثر نهماً، ولكن ماذا لو كان الثعلب الأكثر نهماً هو أيضاً الفرد القادر على الإنفاق أكثر من أجل التحلي بمظهر الكاريزما؟ ماذا لو كان الثعلب الأكثر نهماً هو أيضاً الأكثر مهارة في إقناع الناخبين بأنهم لن يخسروا شيئاً من خلال منح زعيم ذي كاريزما المزيد من

السلطة؟ إذا تمكن الثعلب من جعل الناخبين ينظرون إلى السياسة كرياضة جماعية، وأنه هو الفريق المحلي، فسوف يهتف الناخبون للثعلب حتى عندما يلتهمهم.

قوّتنا الأقل تركيزاً هي حريتنا كمواطنين متساوين في إمكانية الابتعاد عن الصفقات السيئة: الحرية في قول "لا" كأفراد، أي "التصويت بالأقدام". هذه هي الحرية التي نهدف قبل كل شيء إلى حمايتها: حرية كل فرد في أن يكون منفصلاً عن الآخرين وأن يحتفظ بحقه في الابتعاد. هذه هي الحرية التي تفصل المجتمع الليبرالي عن المجتمع الإقطاعي، إنه الحق الفعال في الخروج من علاقة للحد من الفساد الذي يمكن أن يتسم به الشريك.

كما ذكرنا سابقاً، في نقاشنا حول التقدم عند آدم سميث، فإن المحصلة النهائية الحاسمة فيما يتعلق بالحق في الابتعاد هي أن الحرية في المجتمع التجاري تنطوي على الاعتماد على الكثيرين الذين لا يخضعون لرحمة أحد.

للمناقشة :

1. في نظام يحكم فيه البعضُ البعضَ الآخر، هل من الممكن العيش بدون فساد؟ إذا لم يكن الأمر كذلك، فما هو أفضل ما يمكن عمله؟

2. يجلب المجتمع التجاري معه مستوى معيناً من التنظيم، ويزداد مستوى التنظيم بمرور الوقت. عندما يحدث ذلك، يستخدم الأفراد المسيطرون هذا التنظيم لإفادة البعض على حساب الآخرين. هل هناك من طريقة لمنع حدوث ذلك؟

3. يحذرنا اقتصاد الخيار العام من أن نتوقع من السياسيين أكثر مما نتوقعه من أي فرد آخر. بينما يشير آدم سميث إلى أن ازدهار الإنسان يزداد عندما نخدم بعضنا البعض. إن هذا الازدهار قد ازداد بلا شك. فهل وجدنا طريقة ما لعقلنة توقعاتنا بشأن السياسيين، أم يمكننا بطريقة ما أن نحقق نتائج أفضل؟

الجزء السادس
التمويل الشخصي والتجاري

إن كسب المال لا يضمن العيش بشكل جيد أو مساعدة الآخرين على ذلك في وقت لاحق من الحياة. لكي تعيش حياة مستقبلية جيدة، يتوجب عليك الادخار والاستثمار بحكمة. لذلك، يجب أن تفهم دور المؤسسات المالية وكذلك متى تستخدم الائتمان، وما هي أفضل طريقة للادخار والاستثمار في المستقبل.

ستكون هناك أزمات، فوجودها شيء طبيعي. سيحتاج منزلك أو سيارتك إلى إصلاحات باهظة الثمن. قد تكون لديك أنت أو أحد أفراد أسرتك مشاكل صحية تتطلب منك مبالغ مالية كبيرة، أو قد تفقد وظيفتك، أو تبدأ مشروعاً تجارياً يتبين لك عدم جدواه وينتهي بك الأمر لخسارة الكثير من المال. إنك لا تريد أن تضع نفسك في موقف يجعلك دائماً تعيش أزمة السيولة الفورية بدلاً من الادخار والاستثمار. يجب أن تكون مستعداً لأي شيء ينتظرك، وأن تدخر ما يكفي لتضمن تقاعداً مريحاً. ستتخذ قرارات مالية، ولن تكون دائماً قرارات صحيحة. ولكن إذا فهمت الأساسيات، يمكنك بذل قصارى جهدك للاستعداد.

تتعلق بعض المفاهيم المالية التي نناقشها بالأعمال التجارية أكثر من غيرها، بينما تتعلق المفاهيم الأخرى بالتمويل الشخصي أو المنزلي. ومع ذلك، يمكن تطبيق جميع المفاهيم على السياقين معاً، كما يمكن أيضاً تطبيقها على سياقات أخرى، كمدى جودة إدارة الحكومات المحلية والولائية والفدرالية للموارد المالية.

52

الفصل الثاني والخمسون : أساسيات المحاسبة

لماذا نحتاج للمحاسبة؟ لنفترض أن رائد أعمال لديه سلسلة من مئة متجر بيع بالتقسيط في مدن مختلفة، وأراد أن يعرف كيف كان أداء كل متجر. سيستخدم المديرون، الذين يرفعون تقاريرهم إلى رائد الأعمال، المعلومات المحاسبية للمساعدة في الإجابة على هذا السؤال. في النهاية، يحتاج الجميع إلى معرفة كيفية تفسير المعلومات المحاسبية وإلى أي مدى يمكن الوثوق بها. يتم تنظيم المحاسبة من خلال مجموعة من المبادئ والمعايير المحاسبية التي يضعها ممارسو وعلماء المحاسبة والهيئات الحكومية، باستخدام مدخلات من مختلف أصحاب المصلحة مثل الصناعة والمستثمرين والمستخدمين والمستفيدين الآخرين من المعلومات المحاسبية.

لغة الأعمال

تحتاج جميع الأعمال للأصول، ومعظمها تَدرُّ إيرادات (مبيعات)، وتتحمل تكاليفاً ومديونية. ما يتبقى بعد خصم التكاليف من الإيرادات (المبيعات) هو الربح أو الخسارة، أما حقوق الملكية فهي ما يتبقى بعد خصم الديون من الأصول.

غالباً ما يشار إلى المحاسبة على أنها لغة الأعمال، وذلك لأن جميع الشركات تحتاج إلى إنشاء تبادلات اقتصادية مع العملاء (توليد المبيعات أو الإيرادات)، ومع الموظفين والموردين (مقابل هذه الموارد). من المنتظر أيضاً من الشركات أن تولد فائضاً في الإيرادات مقارنة بالتكاليف، ويعني ذلك جني الأرباح. وبالطبع فإنها تحتاج إلى أصول (مخزون ومرافق ومعدات وما شابه). وبالتالي، ليس من غير المعتاد سماع رواد الأعمال ورجال الأعمال وهم يناقشون أشياء مثل حجم المبيعات، سواء كان ذلك من الأسبوع الماضي أو الربع الأخير، والأرباح، والاستحواذ على الأصول أو غيرها. فالصحافة المالية وأخبار الأعمال على التلفزيون تستعمل لغة الأعمال التي تدور حول المحاسبة. هذا الجزء سيساعدك على فهم هذه اللغة بشكل أفضل.

يتطلب النجاح في الأعمال التجارية فهماً أساسياً للمحاسبة. وربما الأهم من ذلك أنه يمكن أن يساعدك أيضاً كفرد. ففي الحقيقة، يمكنك أن تدير منزلك وكأنه شركة صغيرة. تحصل الأسر المعيشية على دخل في شكل أجور ورواتب تتقاضاها. يتحملون تكاليف الطعام والمأوى والملبس والنقل والتعليم والضرائب والخدمات الأخرى. أسرتك لديها أيضاً أصول، وهي كل الأشياء التي تمتلكها، ومعظم الأسر لديها ديون أيضاً. يشمل الدين ما يدينون به من خلال بطاقات الائتمان والرهون العقارية وقروض السيارات. بعض الأسر لديها قروض تعليمية أيضاً. وأخيراً، تمتلك أسرتك أصولاً فائضة على الديون أو العكس.

الكشوفات المحاسبية

في البداية، نحتاج إلى الإشارة إلى أن البيانات المحاسبية لا توضح جميع التكاليف أو الأصول أو الديون التي قد تتحملها الشركة. لقد تعرفنا على كلفة الفرصة البديلة، وهي غير واردة في السجلات المحاسبية. قد يكون أيضاً المورد الأكثر قيمة هو الثقة التي بنيتها على مدار سنوات من العمل الأخلاقي، لكن الثقة هي شيء غير ملموس ولا يتم تفسيرها بشكل صريح. ومع ذلك، ستخسر الشركة إذا أصبح يُنظر إليها على أنها غير جديرة بالثقة.

هل سبق أن كنت مديناً لشخص ما بمعروف؟ إن ذلك لا يتم تسجيله. تخيل أن حريقاً اندلع في مبنى تجاري، وسرعان ما اتصل أحد عمال النظافة الذي يعمل ليلا بإدارة الإطفاء. بعد مجيئهم، عثروا على رئيسة الشركة في مكتبها وقد غمرها الدخان. لقد تم إنقاذ حياتها، وهي ممتنة للغاية للجميع، وخاصة عامل النظافة، لكن شعورها بالمديونية هذا لا مكان له في دفاتر المحاسبة. تعتبر المعلومات المحاسبية مفيدة، لكنها لا تعطي أبداً الصورة كاملةً. يتم تجميع سجلات المعاملات التجارية في بيانين ماليين رئيسيين: ورقة التوازن وبيان الأرباح والخسائر.

ورقة التوازن

تُظهر ورقة التوازن الأصول والخصوم وحقوق الملكية للشركة. يشار إليها باسم ورقة التوازن لأن القيمة الإجمالية للأصول يجب أن توازن أو تساوي المطلوبات وحقوق الملكية. المعادلة المحاسبية الأساسية هي: A = L + E، حيث A = الأصول، L = الخصوم، و E = حقوق الملكية.

الأصل هو أي شيء تمتلكه الشركة. هناك يجب التركيز على شيئين:

أولاً، الأصول ليست سوى أشياء تمتلكها الشركة. بشكل عام، يمكن أن تشمل النقد والمخزون واللوازم والمعدات والمباني. على النقيض من ذلك، ومع أن الموظفين ذوو أهمية في العمل، لكنهم غير ممثلين علماً أن الشركة قد تكون استثمرت الكثير في تدريبهم. ومرة أخرى، قد يعتمد العمل التجاري على الطرق، والنظام القانوني، والسوق نفسه، لكن إذا لم يكن النشاط التجاري يمتلك هذه الأشياء، فلن يمثلها في ورقة التوازن كأصول.

ثانياً، قد يكون هناك دين مرتبط بأصل. على سبيل المثال، قد تمتلك الشركة مبانٍ، لكنها ربما قد اقترضت من أحد البنوك لشرائها. المسؤولية هي ما تدين به الشركة للآخرين، ف"الدين" هو مصطلح آخر يستخدم للمسؤولية. قد تكون الكيانات المستحقة هي الأفراد أو الموردين أو البنوك أو حاملي السندات أو الحكومة (للضرائب) أو أي كيان مستحق الموارد المالية. تمثل حقوق الملكية المصالح المالية للمالكين (المستثمرين) في

الشركة. بغض النظر عما استثمره الملاك، فإن قيمة حقوق الملكية هي الأصول بعد خصم الالتزامات أو الديون. في حال كانت الخصوم أو الديون أكبر من الأصول، فإن الشركة لديها حقوق ملكية سلبية.

في ورقة التوازن، يتم سرد الأصول بترتيب معين محدد بمدى سرعة تحويلها إلى سيولة، أي سيولة الأصول. تسمى الأصول الأكثر سيولة الأصول المتداولة، مما يعني أنه يمكن تحويلها إلى نقد أو معادلات نقدية في غضون عام. أكثر الأصول سيولة هو النقد نفسه، لذلك عادةً ما يكون النقد المتوفر هو العنصر الأول المدرج، كما ترى من نموذج ورقة التوازن (الجدول 52.1). بالنسبة للشركات التي لديها مخزون، سيكون ذلك العنصر التالي المدرج كأصل، لأن معظم المخزون يتم الاحتفاظ به للبيع الذي يكون متوقعاً في غضون بضعة أسابيع أو أشهر. وبالمثل، يتم سرد الخصوم بترتيب موعد سدادها. الالتزامات الحالية هي تلك التي تستحق ويجب سدادها في غضون عام.

الأصول		الخصوم وحقوق المساهمين	
الاصول المتداولة		الخصوم المتداولة	
نقدي	$40,000	حسابات قابلة للدفع	$30,000
جرد	$80,000	الضرائب المستحقة	$10,000
مجموع	$120,000	قرض مصرفي	$20,000
		مجموع	$60,000
الاصول طويلة الاجل		خصوم طويلة الأجل	
بناء	$100,000	الرهن العقاري	$50,000
ادوات	$30,000	قرض مصرفي	$30,000
الأرض	$20,000	مجموع	$80,000
مجموع	$150,000	القيمة المالية	$130,000
إجمالي الأصول	$270,000	مجموع الخصوم وحقوق المساهمين	$270,000

الجدول 52.1. ورقة التوازن لشركة ABC للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2015

بيان الأرباح والخسائر

بيان الربح والخسارة هو ملخص لفترة زمنية لجميع مبيعات أو إيرادات الشركة ونفقاتها والأرباح الناتجة (أو الخسارة). تخضع الفترة الزمنية لتقدير الشركة، لكن معظم الشركات لديها بيانات أرباح وخسائر شهرية وربع سنوية وسنوية. توضح المعادلة التالية بيان الربح والخسارة:

$$P = S - CGS - SGA - T$$

حيث P = الربح أو الخسارة، S = المبيعات أو الإيرادات، CGS = تكلفة السلع والخدمات المباعة، SGA = البيع والنفقات الإدارية العامة، و T = الضرائب

يظهر نموذج بيان الربح والخسارة في الجدول 52.2. لاحظ أن عرض الربح يتم قبل الضرائب وبعد الضرائب. ورقة التوازن وبيان الربح والخسارة وثيقتان لهما أغراض مختلفة. تهدف ورقة التوازن إلى إظهار قيمة الشركة، بينما يهدف بيان الربح والخسارة إلى إظهار ما إذا كانت الشركة مربحة في لحظة معينة. عندما يتم استخدام الاثنين معاً، فإنهما يساعداننا على تقييم ما إذا كانت الشركة تعمل بشكل مربح في الوقت الحالي، وما إذا كانت تتجه إلى الربحية المستدامة.

إجمالي المبيعات	$700000
مطروحًا منه: تكلفة البضائع المباعة	$350.000
إجمالي الربح	$350.000
ناقصاً: SGA	
إعلان	70.000$
مندوبي المبيعات	80.000$
رواتب الإدارة	140.000$
للسفر	15000$
مصاريف متنوعة	10000$
إجمالي SGA	315000$
صافي الربح	35000$
ضرائب الدخل	$12000
صافي الربح (بعد الضرائب)	$23000

الجدول 52.2. بيان أرباح وخسائر شركة ABC للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2015

التدفق المالي

في بعض الأحيان لا يكون السؤال الرئيسي ما إذا كان عملك مربحاً أو ما إذا كان صافي ثروة أسرتك إيجابياً، بل يجب أن تعرف متى يتم ذلك: إنها مسألة التدفق النقدي. عندما يكون الربح هو ببساطة الإيرادات بعد خصم الكلفة، يكون مفهوم التدفق النقدي حساساً بالنسبة للتوقيت. بمعنى، هل تأتي الإيرادات في الوقت المناسب؟ ربما سيكون عملك مربحاً بعد سنة من الآن، ولكن إذا لم يكن لديك التدفق النقدي لتغطية رواتب الشهر المقبل، فقد لا تتوفر لديك فرصة ربحية العام المقبل. إذا كان صافي ثروة أسرتك كبيراً، فهذا

رائع. ولكن ما لم يكن لديك التدفق النقدي لتغطية فاتورة الرسوم الدراسية للشهر المقبل، فإن صافي ثروة أسرتك لا ينفع. باختصار، ما يهم هو التدفق النقدي وليس فقط مقدار الأموال التي تملكها.

للمناقشة :

1. لماذا تنجز الشركات بيانات الربح والخسارة؟ ما المعلومات التي توفرها هذه البيانات؟

2. بأي معنى، إن وجدت، تعتبر لغة المحاسبة تمريناً في الاتصال الأخلاقي؟

3. ما الأصول والخصوم التي ستظهر في ورقة التوازن الشخصية الخاصة بك؟ ما الذي من شأنه تحسين وضعك؟

4. قارن بين أفكار الربح والتدفق النقدي.

53

الفصل الثالث والخمسون : النمو المركَّب

التعاملات المالية هي عمليات تحدث بمرور الوقت. فعندما نقَيِّم التكاليف والفوائد، سنحتاج إلى موازنتها وحسابها في فترات زمنية معينة. ربما تحتاج في وقت ما إلى سداد قرض قيمته 100.000 دولار كنت قد حصلت عليه عندما اشتريت منزلاً، ولكن السؤال الأهم هو كم سيتم سداده هذا الشهر بالتحديد؟ على الجانب الآخر من الدفتر، تحتاج إلى التفكير في كيفية إنماء مدخراتك واستثماراتك مع مرور الوقت.

نادراً ما يمكن التنبؤ بمعدلات النمو، ولكن النمو في حد ذاته ظاهرة شائعة. قد ينمو الطفل حديث الولادة بسرعة كبيرة في البداية، ثم بشكل أبطأ بعد ذلك. وقد ينمو مشروع تجاري جديد من حجم مبيعات صغير في السنة الأولى إلى حجم مبيعات كبير جداً في السنوات اللاحقة. بدأت شركة وول مارت، التي تبلغ من العمر ستين عاماً تقريباً، كمتجر صغير لا تتجاوز مساحته 20000 قدم مربع في ريف أركنساس بمبيعات سنوية لا تصل لمليون دولار. اليوم، وول مارت هي مؤسسة عالمية ذات 450 مليار دولار، بما يقرب من 5000 متجر موزعة في أكثر من اثني عشر دولة.

لفهم النمو المركب، يجب فهم القيمة الزمنية للنقود، وهي مقدار قيمة دولار اليوم في المستقبل، وما قيمة الدولار الذي يتم تلقيه في المستقبل اليوم.

القيمة المستقبلية (FV) هي مقدار قيمة شيء ما اليوم في وقت لاحق محدد. في مثالنا، سيكون هذا هو المبلغ الذي ستدين به بعد عشر سنوات من الآن. القيمة الحالية (PV) هي قيمة البداية التي ستنمو بمرور الوقت. في هذه الحالة، هو القرض الذي تحصل عليه اليوم. لنفترض أنك اقترضت 40 ألف دولار لتغطية نفقات تعليمك الجامعي. نحتاج إلى معرفة المبلغ المستحق عليك عندما يحين وقت سداد هذا القرض، لذلك نحتاج إلى معرفة سعر الفائدة. معدل الفائدة (i) على القرض مشابه لمعدل النمو، لأنه المعدل الذي سينمو به الدين. هنا، نستخدم فائدة سنوية أو عامل نمو بنسبة 8 بالمئة. يمكن وضع المعلومات التي وصفناها للتو في الصيغة التالية:

$$FV = PV(1+i)^n = 40000(1+0.08)^{10} = 40000(2.1589)^{10} = 86356$$

وفي نهاية العشر سنوات، سوف تكون مديناً بمبلغ 86356 دولار. إذا لم تتمكن من سداد هذه الدفعة عند استحقاق القرض، فقد تحتاج إلى الحصول على قرض آخر حيث تقوم بسداد دفعات شهرية لسداد هذا الدين. بالطبع، سيكون لهذا القرض الجديد معدل فائدة ومدة خاص به.

التفكير الطويل والنمو

تتمة للمثال السابق، فإنك تدخل الكلية في الثامنة عشرة وتتخرج في الثانية والعشرين. يصبح القرض مُستَحَقاً عندما تبلغ من العمر اثنين وثلاثين عاماً، لكنك في وضع لا يسمح لك بالسداد، لذلك تحصل على قرض آخر مدته عشر سنوات، ومرة أخرى بمبلغ إجمالي مستحق في النهاية عندما تبلغ الثانية والأربعين من عمرك. في سن الثانية والأربعين، يستعد طفلك الأول للالتحاق بالجامعة، ولديك نفقات أخرى وتعتقد أنك "ستكون في وضع أفضل لسداد هذا القرض عندما ستبلغ من العمر 52 عاماً". لذا فأنت مرة أخرى تضطر لأخذ قرض آخر مدته عشر سنوات.

في جميع هذه الحالات، يستمر القرض بفائدة سنوية تبلغ 8٪. كم ستكون مديناً في سن الثانية والخمسين؟ يجب ضرب مبلغ 86356 دولاراً الذي كان مستحقاً عندما كان عمرك 32 عاماً في عامل النمو 2.1589 (انظر سابقًا). وعندما يتم ذلك، تكون مديناً بمبلغ 186.434 دولار. ثم تحصل على قرض آخر، ويجب ضرب هذا المبلغ 186،434 دولاراً في عامل النمو البالغ 2.1589، والنتيجة هي 402492 دولاراً.

لسوء الحظ، في سن الثانية والخمسين، لديك مفاجأة غير سارة بموت شريكك بشكل غير متوقع، مما يؤدي إلى فقدان دخل شريكك. تشعر أنك محظوظ لأن منزلك قد قُدِّرت له قيمة مرتفعة، بل إنه أفضل من ذلك، فقد تم سداد الدين تقريباً. أنت تعلم أنه في غضون عشر سنوات أخرى، يمكنك جمع مساهمات الضمان الاجتماعي، وسيكون لديك أيضاً بعض مدخرات التقاعد. وتشعر أنك محظوظ، لأن شخصاً ما على استعداد لإقراضك مبلغ 402492 دولاراً مقابل حجز منزلك في حالة تخلفك عن السداد. معدل الفائدة يظل ثابتاً في 8 في المئة.

المبلغ الذي ستدين به خلال عشر سنوات عندما يكون عمرك 62 عاماً هو 868940 دولاراً أمريكياً، أي ما يناهز مليون دولار. لقد أصبح قرض الكلية الذي لا تتجاوز قيمته 40.000 دولار والذي تم الحصول عليه منذ أكثر من أربعين عاماً الآن أكبر بشكل مضاعف. يبدو إذن أنك ستحتاج إلى تأخير التقاعد. ضع في اعتبارك أنك لست الوحيد الذي من الممكن أن يضع نفسه في مثل هذا الموقف. على سبيل المثال، لدى الحكومة الفيدرالية ديون مالية متراكمة تبلغ حوالي 22 تريليون دولار أمريكي اعتباراً من أوائل سنة 2019.[30] يستمر هذا المبلغ في النمو بشكل عام لأن الحكومة تواصل الاقتراض (كما في الحالة المذكورة سابقًا) لسداد ديون سابقة. وفي نفس الوقت، تتزايد أكثر من أي وقت مضى. ستصدر الحكومة في بعض الأحيان سندات بدون قسيمة. هذه هي السندات التي لا تدفع فائدة لحامل السند كل شهر أو ربع سنة أو سنة بأكملها، ولكن في نهاية مدة السند. هذا مشابه للموقف أعلاه حيث اقترضت مبلغاً محدداً اليوم ولم تدفع أي فائدة وتركته يتراكم (ينمو) لفترة زمنية محددة. على سبيل المثال، إذا اشتريت سندات بقيمة 10 آلاف دولار،

[30] www.treasurydirect.gov

لمدة ثلاثين عاماً، بفائدة 8 في المئة، بدون قسيمة من الحكومة الفيدرالية، فما المبلغ الذي ستدفعه لك في غضون ثلاثين عاماً؟ نحصل على الجواب باستخدام الصيغة المعطاة سابقًا هو:

$$FV = 10000(1+0.08)^{10} = 40000(10.0627) = 100627$$

التفكير والنمو على المدى الطويل للغاية

في المثال المذكور أعلاه، تعلمنا كيف يمكن أن يؤدي تراكم الفائدة (شكل من أشكال النمو) على الدين إلى التزامات مستقبلية كبيرة جداً، خاصةً إذا كان هذا الالتزام طويلاً في المستقبل، وإذا كان سعر الفائدة مرتفعاً. يمكننا استخدام نفس الصيغة التي تم استخدامها للديون للنظر في المدخرات والاستثمار. مبلغ صغير جداً من المال، عند استثماره لفترة طويلة جداً، حتى مع معدل نمو منخفض، ينتج عنه مبلغ غير عادي من المال في المستقبل.

عندما نتحدث عن وقت طويل للغاية (1000 سنة مثلاً)، رغم أنه المحتمل جداً ألا تكون موجوداً خلال 1000 سنة، لكن سوف نتغاضى عن ذلك، أو أنك ربما تعتقد أن هذا الاستثمار يمكن تخصيصه لسبب ما (ربما جامعتك أو مدينتك أو كنيستك) يتم دفعها خلال 1000 سنة. السؤال الذي نود طرحه هو: إذا استثمرت دولاراً واحداً اليوم (وهو شيء يمكن أن يفعله الجميع) ويمكن أن يربح (ينمو) 2 في المئة سنويًا (معدلة للتضخم) فما القيمة التي ستزداد خلال فترة 1000 سنة؟ 1 دولار أمريكي يتم استثماره اليوم بفائدة 2٪ لمدة 1000 سنة:

$$FV = 1(1+0.02)^{1000} = 398.264.652$$

افترض الآن أنك مستثمر حكيم، وتعتقد أن الآخرين سيديرون أموالك بحكمة بعد وفاتك. وبالتالي، فأنت تعتقد بالتأكيد أنك يمكن أن تكسب 2.1 في المئة سنوياً على مدار 1000 سنة. هل سيحدث هذا فرقاً كبيرًا؟ الجواب هو نعم. الاختلافات الصغيرة جدًا في النمو على مدى فترة طويلة جدًا لها نتائج غير عادية. الحسابات هنا. 1 دولار أمريكي مستثمر اليوم بفائدة 2.1 بالمئة لمدة 1000 سنة:

$$FV = 1(1+0.021)^{1000} = 1.061.065.239$$

يصاب معظم الأفراد بالصدمة عندما يعلمون أنهم إذا استثمروا دولاراً واحداً اليوم بنسبة 2.1 في المئة لمدة 1000 سنة، فإن أحفادهم أو المستفيدين منهم سيحصلون على مليار دولار.

القيمة الحالية

إذا فهمت كيفية حساب القيمة المستقبلية، فلديك الأساس لفهم القيمة الحالية. القيمة الحالية هي قيمة الأموال التي يتم تلقيها في المستقبل اليوم. يمكن أن يكون المستقبل أي فترة زمنية، سواء كانت سنة أو عقداً أو خمسة وعشرين عاماً. غالباً ما تحسب الشركات القيمة الحالية لمختلف المشاريع أو الاستثمارات في عروض السوق الجديدة، وتفترض، على سبيل المثال، أننا نتوقع أن ينتج منتج جديد صافي دخل يبلغ مليون دولار سنوياً لمدة عشر سنوات على الأقل. السؤال هو، ما هي قيمة هذا المنتج الآن؟ ما المبلغ الذي يجب أن نكون على استعداد لدفعه الآن مقابل هذا العائد المتوقع؟

إن القيمة الحالية هي أكثر من مجرد مفهوم تجاري. إنها أيضاً مفهوم يمكنك استخدامه لإدارة أسرتك أو استثماراتك الفردية. قد يكون أحد أجزاء إدارة استثماراتك الفردية هو تحديد مقدار الاستثمار في تعليمك. في الولايات المتحدة، لديك حرية الوصول إلى التعليم العام حتى الصف 12. يجب أن يركز جزء من قرارك بالاستثمار في التعليم على الدخل مدى الحياة، وكيف يتأثر الدخل مدى الحياة بمستوى التعليم. قبل ذلك، تحتاج إلى النظر في صيغة القيمة الحالية (PV). ابدأ بمعادلة القيمة المستقبلية (FV) واظهر كيف يمكن اشتقاق PV من تلك الصيغة.

$$FV = PV(1+i)n$$

$$PV=FV/(1+i)n$$

لنفترض أنه على الرغم من أنك تخطط للعمل لمدة أربعين عاماً على الأقل، فأنت تريد معرفة القيمة الحالية لتعليمك في السنوات العشر الأولى بعد التخرج. هنا، أنا لست سعر الفائدة تقنياً، ولكن ما تريده كعائد على مبلغ من المال كان لديك اليوم لاستثماره. قد تعتبرها كلفة الفرصة البديلة للمال.

في الأعمال التجارية، غالباً ما يشار إليها باسم كلفة رأس المال. ماذا يمكنك أن تفعل بهذه الأموال اليوم، بخلاف الاستثمار في التعليم، وما نوع العائد الذي ستدفعه لك؟ افترض عائداً بنسبة 5 بالمئة أو تكلفة رأس مال. كما ذكرنا أعلاه، يمكنك تمديد الأرباح المتزايدة إلى أفق زمني أطول، ربما يصل أربعين عامًا. نحاول أن نجعل هذا المثال بسيطًا. الجواب باستخدام الصيغة السابقة هو:

وبالتالي، فإن القيمة الاقتصادية لتعليمك الجامعي اليوم، مع زيادة الأرباح لعشر

$$PV = \$40,000/(1.05)^1 + \$40,000/(1.05)^2 + \$40,000/(1.05)^3 + \$40,000/(1.05)^4 + \$40,000/(1.05)^5 + \$40,000/(1.05)^6 + \$40,000/(1.05)^7 + \$40,000/(1.05)^8 + \$40,000/(1.05)^9 + \$40,000/(1.05)^{10}$$

$$PV = \$40,000/1.05 + \$40,000/1.1025 + \$40,000/1.1576 + \$40,000/1.2155 + \$40,000/1.2763 + \$40,000/1.3401 + \$40,000/1.4071 + \$40,000/1.4775 + \$40,000/1.5513 + \$40,000/1.6289$$

$$PV = \$39,216 + \$36,281 + \$34,554 + \$32,908 + \$31,341 + \$29,849 + \$28,427 + \$27,073 + \$25,785 + \$24,556$$

$$PV = \$309,990$$

سنوات ستكون 309990 دولاراً أمريكياً. إذا قمت بحساب ذلك للأربعين عاماً بأكملها، فستكون الإجابة أكثر من مليون دولار[31]. يمكنك استخدام الصيغة السابقة لوضع افتراضات مختلفة حول أرباحك السنوية المتزايدة، وعدد سنوات زيادة الأرباح، والكلفة. يمكنك أيضاً استخدام هذه الصيغة لمساعدتك في تحديد المبلغ الذي قد ترغب في استثماره اليوم في تعليمك. يجب أن يكون هذا المبلغ أقل من القيمة الحالية لذلك الاستثمار. لكنه عادة أقل بكثير.

للمناقشة :

1. افترض أنك بفضل تعليمك ربحت 20000 دولاراً إضافية سنوياً لمدة عشر سنوات، و50000 دولار سنوياً للسنوات العشر التالية. كم ستكون قيمتها اليوم؟ ما الافتراضات التي تحتاجها للإجابة على هذا السؤال؟

2. كيف يمكنك أن تعيش بشكل مختلف بعد أن عرفت بوجود القيمة الحالية والمستقبلية للمال؟ ما أنواع القرارات التي ستتخذها إثر ذلك؟

3. ما هي الأسئلة التي قد تطرحها إذا كنت تحاول أن تقرر ما إذا كان عليك اقتراض المال للالتحاق بالكلية؟

[31] https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/current_issues/ci20-3.pdf

54

الفصل الرابع والخمسون : الادخار، الاقتراض والاستثمار

سواء كنت تعيش بمفردك أو كرب أسرة، فإنك غالباً ما تلجأ للخدمات البنكية. يمتلك كل فرد على الأرجح حساباً جارياً أو بطاقة ائتمان أو بطاقة خصم، كما تشمل علاقتنا بالبنوك عدداً من الأشياء الأخرى أيضاً.

تمنحنا خدمات البنوك نوعاً من الراحة يجعلنا نعتبرها، عن خطأ، أمراً مفروغاً منه. إنها العمود الفقري للمجتمع التجاري. يوجد البنك عادة على بعد أميال قليلة من منزلك، ويمكنك العثور على أجهزة الصراف الآلي (ماكينات الصرف الآلي) في العديد من المناطق ذات الرواج كمحلات السوبر ماركت ومحطات خدمة البنزين وحتى في زوايا الشوارع.

الادخار

تعتبر البنوك مكانًا يساعد الأفراد على ادخار المال لاحتياجاتهم المستقبلية، إذ يمكن للمرء بسهولة فتح حساب توفير مقابل فائدة، أو شراء شهادة إيداع (CD). شهادات الإيداع هذه هي وسيلة لتوفير المال على فترات زمنية مختلفة، تتراوح بين تسعين يومًا وخمس سنوات، وعادةً ما يكون فيها سعر الفائدة ثابتًا، وأعلى مما يدفعه حساب التوفير المعتاد. تبلغ قيمتها الفردية في الغالب 500 دولار أو 1000 دولار. إذا اشتريت شهادة مدتها خمس سنوات بقيمة 1000 دولار أمريكي وكانت الفائدة السنوية بقيمة 3 في المئة، فسيكون المبلغ الذي ستحصل عليه خلال خمس سنوات، هو:

1159.30 أو (1000x1.1593) أو $1000(1.03)^5$

إذا رغبت في شراء شهادة إيداع، فتأكد من أن يكون سعر الفائدة تنافسياً. تفحص جيداً كل البنود، وتحديداً إذا كانت هناك أية عقوبات مترتبة عن السحب المبكر. في معظم الحالات، إذا سحبت مبكراً، يتم خفض سعر الفائدة، لذلك يجب أن تكون في غير حاجة للأموال التي تودعها طوال تلك المدة.

إذا كنت ترغب في حياة كريمة، فأنت بحاجة إلى خطة ادخار للتقاعد. يتضمن جزء من هذه الخطة الاقتطاعات الخاصة بذلك، بالإضافة إلى ما يدفعه رب العمل لفائدة الضمان الاجتماعي الأمريكي. لن يوفر لك كل ذلك الدخل الذي تريده للتقاعد. لدى العديد من الشركات برامج تقاعد مكملة، حيث يساهم أصحاب العمل والموظفون في مدخرات تقاعد الموظف أو حساب الاستثمار. إذا كان لدى صاحب العمل برنامج كهذا، فحاول الاستفادة منه إلى أقصى حد ممكن. على سبيل المثال، إذا كان صاحب العمل يدفع مقابل

مساهماتك قيمة تصل إلى 7 في المئة من راتبك، فيمكنك الحصول على 14 في المئة من راتبك تُضاف إلى مدخرات التقاعد أو حساب الاستثمار الخاص بك. تعتبر كل هذه الأموال معفاة من الضرائب إلى حين تقاعدك وسحبك لها. في كثير من الحالات، يمكنك تحديد كيفية استثمار أموالك، بما في ذلك شراء الأسهم في عدد من الشركات أو الصناديق. قد يشمل أيضاً شراء سندات الدين مثل تلك الصادرة عن وزارة الخزينة الأمريكية أو العديد من الشركات.

الاقتراض

البنوك هي مصدر مشترك لمنح القروض سواء للأفراد أو الأسر. يمكنك استخدام القروض لأحد الأغراض كشراء سيارة أو منزل أو غيرها، إذ يمكنك استخدام القروض كذلك لتغطية تكاليف التعليم الجامعي. وبطبيعة الحال يجب سداد القروض بالإضافة إلى الفائدة في وقت لاحق، وهنا نشير إلى إمكانية الحصول على القروض لفترات زمنية مختلفة وبأسعار فائدة مختلفة. بشكل عام، تتطلب القروض على مدى فترة زمنية أطول نسبة فائدة أعلى، إذ تزيد الرغبة في الحصول على سعر تنافسي، خاصة إذا كان القرض رهناً عقارياً يمتد لثلاثين عاماً! على مدى فترة الرهن العقاري هاته، ستدفع مبلغاً كبيراً من الفائدة التراكمية، لذلك قد يكون القرض العقاري ذي الخمسة عشر عاماً أفضل. في هذه الحالة، ستكون الأقساط الشهرية أعلى، لكنك ستسدد القرض في نصف المدة، وستوفر الكثير من المال الذي كنت ستدفعه كفائدة. من المحتمل أن تحصل على العديد من القروض طوال حياتك، ويجب أن تفهم الشروط التي تقترض بموجبها قبل التوقيع على أي منها.

كيف تقرر البنوك مَن سيحصل على قرض؟ تقرض البنوك الأموال للأفراد والشركات، ولكن من المهم استحضار سبب قيام البنوك بتقديم القروض. يقوم العملاء بإيداع أموال التي تتحول فيما بعد إلى قروض مصرفية في حسابات التوفير الخاصة بهم، ثم تفرض البنوك فائدة أعلى على القروض من تلك التي تدفعها مقابل الودائع. إذن، من الضروري أن تقرض البنوك الأموال فقط للأفراد والشركات القادرين على تسديدها في الوقت المحدد. عندما يتم أخذ القرار بشأن القرض، ينظر البنك إلى ثلاثة أبعاد: القدرة، الضمان والشخصية.

القدرة هي مدى استطاعة المقترض أن يسدد الأقساط المطلوبة خلال مدة معينة (شهرياً مثلاً). عندما يقترض الفرد، فغالباً ما يأخذ البنك في الاعتبار معدل الائتمان الخاص به.[32] معدل الائتمان هي مؤشر يأخذ في الاعتبار سلوكك السابق والحالي المتعلق بالائتمان، وقدرتك على سداد القرض. تُعرف النتيجة الأكثر استخداماً ب FICO. وهو رقم يتراوح بين 300 و850، ويخص نظام تسجيل شائع تستخدمه معظم البنوك لتقييم المخاطر النسبية التي ينطوي عليها تقديم القروض. كلما زاد معدل الفرد، كلما قلت المخاطرة

[32] http://www.myfico.com/CreditEducation/WhatsInYourScore.aspx

بالنسبة للبنك. وبذلك، يمثل الأفراد ذوي المعدلات الائتمانية المنخفضة مخاطر أعلى للبنك، ويعوض البنك عن هذه المخاطر من خلال فرض رسوم أعلى على هؤلاء (فائدة أعلى).

تعني الضمانة ما إذا كان لديك ضمان أم لا، وهو أمر آخر تضعه البنوك في الحسبان عندما تقرر ما إذا كانت ستقرضك المال أم لا. إن الضمانات هي أحد الأصول التي يمكنك التعهد بها وهي تجعل البنك في وضعية أكثر أماناً. إذا حصلت على قرض لشراء سيارة، فمن المرجح أن يضع البنك رهناً على عنوان تلك السيارة، مما يمنحهم الحق في استعادة السيارة إذا لم تسدد الأقساط. في هذه الحالة، أنت تقلل من المخاطر التي يتحملها البنك عندما يؤمن لك قرض سيارة. يمكنك القيام بذلك من خلال تقديم السيارة نفسها كضمان لتأمين القرض. قد لا تتوفر الضمانات دائماً، كما هو الحال بالنسبة قروض الطلاب، وعندها قد تحتاج إلى فرد يوقع إلى جانبك، وهو فرد يوافق على دفع أقساطك إذا لم تتمكن من ذلك. هذا هو السبب في أن الآباء غالباً ما يشاركون في القروض الطلابية لأبنائهم.

أخيراً، يهتم البنك بمعرفة شخصية المُقتَرض. يصعب الحكم على الشخصية، لكنها تتضمن أشياء مثل المصداقية والسمعة. يمكن التعرف على بعض جوانب الشخصية من خلال معدل الائتمان، كأن يكون لديك تاريخ يوحي بالثقة في سداد الأقساط على القروض أو بطاقات الائتمان. يمكن للبنوك أيضاً التحقق من وثائق كالسجلات العدلية وإعالة الطفل وقواعد البيانات العامة الأخرى.

إن سمعتك غاية في الأهمية. عندما تحصل على قرض، ستكون سمعتك معرضة للخطر. إذا لم تسدد الأقساط، فسيلطخ ذلك سمعتك. سيعلم المقرضون أن لديك تاريخاً سيئاً بشأن ذلك، مما سيجعل من الصعب عليك الحصول على قروض في المستقبل.

القروض الطلابية

إن الدراسات الجامعية قد تكون جد باهظة في بعض الحالات، وقد لا تكون قادراً على تحمل تكاليف الكلية، مما يعني أنك ستحتاج إلى إيجاد طريقة أخرى. هذا يعني غالباً الحصول على قروض سيتم سدادها في المستقبل عندما يمكنك الاستفادة من تعليمك للحصول على أجر. يعتبر التعليم الجامعي في هذه الحالة استثماراً، وأول شيء يجب أن تسأله لنفسك هو ما إذا كان الأمر يستحق ذلك. للإجابة على هذا السؤال، ستحتاج إلى معرفة شيئين: تكاليف الدراسة الجامعية، والراتب المتوقع الذي ستحصل عليه من خلال تلك الدراسات. هذه أشياء ستحتاج إلى معرفتها بشكل كامل عندما يحين الوقت لذلك، ولكن هناك بعض الأشياء التي يجب أن تعرفها منذ البداية. أولاً، يكلف متوسط الدرجة الجامعية في الولايات المتحدة حوالي 250 ألف دولار لإكمالها. ثانياً، سيحصل طالب المدرسة الثانوية المتوسط الملتحق بالكلية على راتب يقارب 25000 دولار سنوياً. يعد الراتب الضائع البالغ 100000 دولار جزءًا من متوسط الكلفة الإجمالية البالغ 250 ألف دولار أمريكي للتعليم الجامعي.

لقروض الطلاب عدة أنواع، لكن أهم ما يجب فهمه هو أنها ديون حقيقية يجب سدادها. إذا حصلت على قروض طلابية لتغطية متوسط كلفة التعليم الجامعي البالغ 250 ألف دولار، فستكون أقساطك الشهرية (بفائدة 6.8 بالمئة) نحو 2877 دولاراً لمدة عشر سنوات. بعد ذلك، سيكون عليك أن تدفع 345.240 دولاراً على هذا القرض، ويبقى لك حرية تقرير ما إذا كنت تستطيع تحمل هذا المستوى من الديون. قد تقرر اقتراض مبلغ أقل، أو توفير المال من خلال العيش في المنزل، أو الذهاب إلى الجامعة العمومية لمدة عامين، أو بالذهاب إلى مدرسة حكومية أقل كلفة. إذا اقترضت 100000 دولار "فقط"، فستكون أقساطك 1150 دولاراً في الشهر لمدة عشر سنوات. في نهاية العشر سنوات، سيكون عليك أن تدفع مبلغ 138 ألف دولار. هل قرض الطالب استثمار جيد؟ مهما كانت إجابتك، فمن المحتمل ألا يكون النجاح دائمًا حليفك. ومهما كانت إجابتك، يجب أن تعرف أيضاً أن قروض الطلاب ليست قابلة للتجديد في حالة الإفلاس.

قروض السيارات

قروض السيارات شائعة بين صفوف الشباب، فبمجرد الحصول على الوظيفة، تفكر في شراء سيارتك الخاصة. يبلغ متوسط كلفة السيارة الجديدة في الولايات المتحدة أكثر من 36000 دولار، في حين أن متوسط كلفة السيارة المستعملة يزيد عن 19000 دولار[33]. بغض النظر عن اختيارك، تعتبر السيارة نفقة كبيرة، وهذا ليس سوى سعر الشراء. سيتعين عليك بعد ذلك تحمل كلفة الملكية، والتي تشمل البنزين والإصلاحات وتكاليف التسجيل والتأمين. تختلف أسعار الفائدة على قروض السيارات بشكل كبير، وترتبط إلى حد كبير بمعدل الائتمان. يحصل الأفراد ذوو الائتمان الجيد أو الكبير على قروض بنسب فائدة أقل بكثير[34]. ويحصل الأفراد ذوو المعدلات الائتمانية الممتازة، بين 740 و850، على قروض سيارات بفائدة 3.2 في المئة في المتوسط. في حين، يحصل الأفراد ذوو الائتمان المتوسط، ذو المعدلات من 680 إلى 739، على فائدة بنسبة 4.5 بالمئة في المتوسط. بينما يحصل الأفراد ذوو المعدلات الائتمانية الضعيفة، أقل من 680، على قروض سيارات ب 6.5 إلى 12.9 في المئة كفائدة في المتوسط. يصل الفرق بين الائتمان الممتاز والضعيف على قرض سيارة بقيمة 20000 دولار إلى أكثر من 5500 دولار، فهناك تكاليف حقيقية لضعف الائتمان.

---

[33] https://roadloans.com/blog/average-car-price

[34] https://www.carsdirect.com/auto-loans/what-credit-score-do-you-need-for-an-auto-loan

الرهون العقارية

بالنسبة لمعظم الأفراد، سيكون الرهن العقاري هو أكبر قرض يحصلون عليه على الإطلاق. متوسط كلفة المنزل في الولايات المتحدة هو 200000 دولار. هذا مبلغ كبير، لكن هذا ليس كل شيء، فهناك بعض الأسواق في الولايات المتحدة أغلى بكثير. يصل متوسط سعر المنزل في سان خوسيه وكاليفورنيا، على سبيل المثال، إلى ما يزيد عن مليون دولار. يحدد اختيارك بشكل كبير جودة حياتك المالية في السنوات القادمة.

متى تقترض المال لشراء منزل؟ تختلف الإجابة على هذا السؤال من فرد لآخر، ولكن هناك بعض العناصر التي يجب أن تكون على دراية بها. أنت بحاجة إلى مكان للعيش فيه، يمكنك إذن (ومن المحتمل أن) تستأجر لبعض الوقت. لا ينبغي التفكير في شراء إذا لم تكن متأكداً تماماً من أنك لن تنتقل في وقت قريب. آنذاك، يصبح من المنطقي شراء منزل. عليك حينئذٍ توفير ما يكفي لدفع دفعة أولى تمثل عادة 20 في المئة من إجمالي سعر المنزل. هناك أيضا قاعدةُ 36 بالمئة: لا ينبغي تخصيص أكثر من 36 في المئة من إجمالي دخلك لسداد ديونك كلها مجتمعة. إذا كان لديك قروض طلابية وقرض سيارة، فسيقلل ذلك من إنفاقك على المنزل.

لذلك إذا كنت ترغب في شراء منزل متوسط في الولايات المتحدة، والذي يكلف تقريبا 200000 دولار، فستحتاج إلى 20 بالمئة من هذا الإجمالي كدفعة أولى. هذا يعني توفير 40000 دولار. سيتعين عليك تمويل 160 ألف دولار المتبقي برهن عقاري، والذي سيكلفك بنسبة 4.5 في المئة حوالي 811 دولاراً في الشهر لمدة 30 عاماً. سينتهي بك الأمر بدفع 291960 دولاراً مقابل 100000 دولار، لذلك قد يكون من مصلحتك اختيار رهن عقاري لمدة 15 عاماً بعد كل شيء. لكن، إذا كان لديك 1150 دولاراً أمريكيًا كقسط مقابل قرض الطالب، و400 دولار أمريكي للسيارة، ورهناً عقارياً بقيمة 800 دولار أمريكي، فأنت تدفع 2350 دولاراً أمريكياً شهرياً في أقساط الديون وحدها. يبلغ متوسط دخل الأسرة في الولايات المتحدة حوالي 4500 دولار. ستشكل الأقساط أكثر من 50 في المئة من إجمالي دخل أسرتك، لكن لا تنس أنك يجب أن تحافظ على نسبة أقل من 36 في المئة، علما أننا لم نقم باحتساب أشكال الديون الأخرى مثل ديون بطاقات الائتمان.

بطاقات الائتمان

لا نفكر عادةً في بطاقات الائتمان كقروض مع أنها كذلك. على عكس بطاقات الخصم، التي تسحب الأموال مباشرة من حسابك المصرفي، تسمح لك بطاقات الائتمان بإنفاق أموال قد لا تكون لديك. بطاقة الائتمان هي قرض تمنحك إياه مؤسسة مالية كل شهر. يقرر البنك الذي يصدر بطاقتك الائتمانية مقدار الائتمان الذي

يجب أن يكون لديك، عادةً من خلال مراعاة معدل FICO. يحصل الأفراد في الغالب على حدود ائتمانية منخفضة في البداية، لكنها تميل إلى الزيادة بمرور الوقت إذا كان السلوك المالي جيداً.

شأنها شأن القروض الأخرى، يجب سداد ديون بطاقات الائتمان بفائدة. تجني البنوك الأموال من القروض وأرصدة بطاقات الائتمان المستحقة. ومن ثم، فإنهم يريدونك أن تقترض أكثر طالما أنك تستحق الائتمان، ولكن بالنسبة للمستهلكين الذين يستخدمون بطاقات الائتمان، فإن الفائدة هي فخ باهظ الثمن. أفضل نصيحة هي عدم استخدام بطاقتك الائتمانية على الإطلاق ما لم تكن لديك خطة قوية لسداد الرصيد قبل أن تتراكم الفائدة، لأن أسعار الفائدة على بطاقات الائتمان هي من بين أعلى معدلات الفائدة الموجودة. يبلغ متوسط سعر الفائدة على بطاقات الائتمان في الولايات المتحدة أكثر من 15 بالمئة، وقد تفوق ال 20 في المئة. ويحصل الأفراد الذين لديهم سجل ائتماني قليل جداً على أعلى النسب على الإطلاق.

يجب أن تكون حكيماً للغاية في مقدار الديون التي تتحملها. عندما يكون لديك قروض لسدادها، يجب عليك أولاً سداد القروض بأعلى معدلات الفائدة، وعادةً ما تكون البطاقات الائتمانية هي الأعلى. مرة أخرى، عليك أن تفهم أن بطاقات الائتمان ليست أموالاً مجانية. على العكس من ذلك، فهي عادةً أغلى أموال يمكنك اقتراضها. إنهم ما يمكن أن نسميه "خادماً خطيراً وسيداً رهيباً". إنها وسيلة راحة ثمينة، ولكن لا تدعها تغريك بالعيش فوق إمكانياتك.

الإفلاس

يعيش بعض الأفراد فوق حدود إمكانياتهم، بسبب عدم المسؤولية أحياناً، ولكنها في كثير من الأحيان مسألة تغير الظروف. قد نقوم جميعاً بالافتراض على حساب صحتنا المالية في المستقبل. لن تحصل على قرض عقاري كبير، على سبيل المثال، إذا لم يكن لديك مصدر دخل ثابت. لكن الرهون العقارية تستمر عادة لمدة 30 عاماً، في حين أن متوسط طول الفترة الزمنية للعمل لدى نفس رب العمل في أمريكا هو حوالي عن أربع سنوات ونصف. ستكون هناك أوقات عصيبة. يمكن لحالات كالطوارئ الطبية، أو فقدان أحد أفراد الأسرة، أو الأزمات الاقتصادية الخارجة عن سيطرة أي فرد أن تشكل عائقاً. ماذا يفعل الأفراد عندما يدركون أن سداد ديونهم قد تحوّل من شيء روتيني إلى شيء مستحيل؟

لقد سُجن أفراد لعدم قدرتهم على السداد. لحسن الحظ، كان ذلك في وقت مضى. تمتلك الولايات المتحدة قوانين إفلاس منذ سنة 1800، ولكن ما نعتبره الآن إفلاساً ظهر في منتصف القرن التاسع عشر كوسيلة للسماح للأفراد بطريقة إنسانية وكريمة لإعادة هيكلة ديونهم التي لا يستطيعون سدادها، والبقاء أعضاء منتجين في المجتمع. يتم حذف بعض الديون تماماً، بينما تتم إعادة هيكلة البعض الآخر للسماح بالسداد على فترات زمنية أطول دون عقوبة. في بعض الأحيان، يتم إعادة ملكية الممتلكات المستخدمة كضمان. مهما كانت التفاصيل، عندما يمر الأفراد بعملية إفلاس، فإن ذلك سيضر بقدرتهم على اقتراض الأموال في المستقبل.

لكنهم قادرون على البدء من جديد، وهذا هو الأهم. ومع ذلك، تبقى قروض الطلاب غير قابلة للإلغاء في حالة الإفلاس، لذلك فهي قروض تستوجب التفكير ملياً.

الاستثمار

قد يكون طموحك أكبر من مجرد امتلاك مدخرات وشهادات الإيداع في أحد البنوك، أو ربما قد ترغب في الحصول على عوائد أعلى، وتكون على استعداد لتحمل المزيد من المخاطر للحصول عليها. غالباً ما يكون المزيد من المخاطر ضرورياً، لأن البنوك مؤمنة، وبالتالي فإن مدخراتك وشهادات الإيداع خالية نسبياً من المخاطر. إذا أفلس البنك، فستكون ودائعك في أمان. لا يمكن شراء هذا النوع من الأمان إلا من خلال الرغبة في العائدات الكبيرة.

أسهم الملكية

هناك العديد من الخيارات للاستثمار للحصول على عائدات أعلى مما تحصل عليه من خلال الادخار. الاستثمار في الأسهم هو الأكثر شيوعاً. يتم تداول العديد من الشركات علناً، وهذا يعني أنه يمكن للأشخاص شراء أسهم الشركة، وأن يصبح المساهمون مالكين لجزء من الشركة بفضل الأسهم. بعض الأسهم المملوكة على نطاق واسع من قبل الأفراد في الولايات المتحدة تشمل شركات معروفة ك Apple وCoca-Cola وWalmart وGeneral Electric. هناك الآلاف من الشركات المتداولة علناً التي يمكنك شراء أسهم فيها.

الأسهم التي يتم تداولها علناً لها سعر يحدده العديد من مالكي الأسهم الذين يبيعون أسهمهم بأسعار مختلفة ومشترين مستعدين لدفع أسعار متفاوتة أيضاً. وبالتالي، فإن العرض والطلب على تلك الأسهم يعملان معاً لتحديد السعر في وقت معين عندما يكون سوق الأوراق المالية مفتوحاً وتحدث التداولات. باختصار، إنه سوق مثل جميع الأسواق الأخرى.

عندما تستثمر في سهم معين، يمكنك التركيز على النسب المالية مثل تلك التي ناقشناها سابقاً، وكذلك على الشركة أو الصناعة الأكثر نمواً خلال السنوات القليلة الماضية وأكثرها ربحية. ليس من السهل أبداً تحديد المبلغ الذي يجب أن تكون على استعداد لدفعه مقابل السهم. فعندما تشتري حصة من الأسهم في شركة معينة، فإنك تشتري سهماً يبيعه مستثمر آخر بهذا السعر. فهل تعرف شيئًا لا يعرفه البائع؟ (بصيغة أخرى، هذا النوع من التجارة هو مثل أي تجارة أخرى مفيدة للطرفين. فالبائع يفضل التخلي عن مخاطر امتلاك هذا السهم بينما تفضل أنت تحمل المخاطرة. إذا استمر سعر السهم في الارتفاع، من السهل أن نتخيل أن كلاً من البائع والمشتري يسعدان بإجراء الصفقة. ومع ذلك، فإننا نعترف أنه عندما يشتري الناس ويبيعون فقط من

أجل قيمة إعادة البيع المتوقعة لعنصر ما، فإن التداول يشبه إلى حد ما المقامرة، حيث يربح فرد واحد فقط إذا خسر اللاعبون الآخرون).

غالباً ما يأخذ المستثمرون في الأسهم بعين الاعتبار ربحية السهم (EPS). يتم تحديد ربحية السهم بأخذ آخر صافي الربح السنوي الصافي من الضرائب، وقسمته على عدد الأسهم القائمة. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة لديها صافي ربح بعد الضرائب قدره 5000000 دولار وكان لديها مليون سهم قائم، فسيكون لديها 5 دولارات لكل ربحية السهم (5000000 دولار/1000000). وهكذا، يمكن حساب نسبة السعر مقارنة بالأرباح (P/E))، وهو سعر السهم الواحد مقسوماً على EPS. إذا كان سعر السهم في المثال السابق 60 دولاراً وكان العائد على السهم 5 دولارات، فإن ربحية السهم ستكون 12 (60 دولاراً / 5 دولارات).

ربحية السهم هي رقم يجيب على السؤال: ما المبلغ الذي يجب أن أدفعه مقابل حصة من الأسهم لكل دولار من الأرباح المحصل عليها؟ الأسهم ذات P/E المرتفع هي أسهم مكلفة، إلا أن هذا لا يعني أنها ليست استثماراً جيداً. بشكل عام، تتراوح ربحية السهم ما بين 8 إلى 20، ومع ذلك، توجد شركات تخرج عن نطاق هذه القاعدة.

سندات الدين

تنقسم سندات الدين المتداولة إلى السندات والأوراق المالية والسندات الصادرة عن وزارة الخزينة الأمريكية وسندات الشركات.

تصدر وزارة الخزينة الأمريكية مجموعة متنوعة من سندات الدين التي تسمح للحكومة الأمريكية باقتراض الأموال من الأفراد والمستثمرين الآخرين ومعظمهم من الأجانب. دين الخزينة الأمريكية له تاريخ استحقاق، هو تاريخ محدد يخص سداد رأس المال وجميع الفوائد المتبقية، ومدته ثلاثون عاماً بالنسبة لسندات الخزينة الأمريكية. تصدر وزارة الخزينة الأمريكية أيضاً أذونات وسندات الخزينة. أذون الخزينة هي سندات دين قصيرة الأجل تستحق في أقل من 365 يوماً. تكون آجال الاستحقاق إما أربعة أسابيع، أو ثلاثة عشر أسبوعاً، أو ستة وعشرين أسبوعاً أو اثنان وخمسين أسبوعاً. أما بالنسبة لسندات الخزينة فتصل المدة عادة إلى عامين، ثلاث سنوات، خمس سنوات، سبع سنوات وحتى عشر سنوات. عادةً ما يتم إصدار السندات بقيمة قدرها 100 دولار، ويمكن شراؤها من خلال شركة استثمار أو مباشرة من الخزينة.

عندما تصدر وزارة الخزانة ديوناً جديدة، فإنها تستخدم المزاد لتحدد سعر الفائدة. يُنظر إلى سعر الفائدة على ديون الحكومة الأمريكية على أنه مخاطر منخفضة للغاية لأن التخلف عن سداد الدين لن يتحقق إلا إذا أفلست الحكومة الأمريكية أو انهارت. تتمثل الميزة الرئيسية لالتزامات ديون وزارة الخزينة الأمريكية في وجود سوق نشط لإعادة البيع. على سبيل المثال، إذا اشتريت سنداً لمدة ثلاثين عاماً، ثم احتجت إلى بيعه بعد

سبع سنوات، فستتمكن من القيام بذلك. بالطبع، ليس هناك ما يضمن أنك ستتمكن من بيعه بثمن شرائه، فذلك يعتمد على وضعية السوق (العرض والطلب). ومع ذلك، فإن النقطة المهمة هي أنك ستكون قادراً على بيع أصولك بسرعة نسبياً إذا كنت ترغب في ذلك. يصبح الفرد الذي يشتري السند بعد ذلك هو الفرد الذي تدين له الخزينة بأصل الدين بالإضافة إلى أي فائدة متبقية في تاريخ استحقاق السند (في هذا المثال 23 عاماً، لأننا نفترض أنك اشتريت السندات لمدة 30 عاماً قبل سبع سنوات).

غالباً ما تحتاج الشركات إلى الاقتراض على المدى الطويل. وعندما يفعلون ذلك، فإنهم يتجهون إلى سوق السندات. تختلف سندات الشركات من حيث مدتها ولكنها عادة ما تتراوح بين عشر سنوات وثلاثين سنة. عندما يتم إصدار جديد لسندات الشركات، يتم بيعه عادة بالمزاد العلني، وبالتالي تحدد الأسواق المالية سعر السند والفائدة. على سبيل المثال، قد تصدر الشركة سندات بقيمة اسمية قدرها 1000 دولار تدفع فائدة تقدر ب 6 في المئة، ولكن نتيجة للمزاد، قد يتم تداول السندات عند 975 دولاراً، مما يعني أن معدل الفائدة الفعلي أكبر من 6 في المئة، أو ربما تداول بمبلغ 1025 دولاراً، مما يعني أن معدل الفائدة الفعلي أقل من 6 في المئة.

قد يستثمر الأفراد في السندات لأنهم يدفعون عائداً أعلى من سندات الخزينة الأمريكية ذات الاستحقاق المماثل. توفر السندات أيضاً تدفقاً منتظماً للدخل ينعكس في دفع الفائدة (غالباً شهرياً أو ربع سنوي). كما أنها تسمح بحماية رأس المال، لأنه عند الاستحقاق، يتم دفع القيمة الإسمية للسند إلى حامل السند. غالباً ما يتم تصنيف سندات الشركات وفقاً لجودتها. إذا كان التصنيف عالياً، فمن شأنه أن يدفع عائداً أقل والعكس صحيح.

عندما يشتري المستثمرون محفظة من سندات الشركات، يمكنهم إدارة مخاطر الاستثمار بشكل أفضل. قد تمثل المحفظة شركات في مجالات مختلفة، ذات جودة ائتمانية متفاوتة، وآجال استحقاق متفاوتة. كما هو الحال مع التزامات ديون وزارة الخزينة الأمريكية، فمن السهل نسبياً بيع السندات في الشركات المتداولة علناً. وبالتالي، إذا وجدت أنه لا يمكنك الانتظار حتى وصول الأجل، يمكنك بيعه وقد تحصل على ما دفعته مقابل ذلك، وربما أكثر أو أقل.

للمناقشة :

1. لماذا يجوز للفرد أن يقترض ويستثمر المال في نفس الوقت؟

2. تعتبر بعض الاستثمارات بطبيعتها أكثر خطورة من غيرها. حساب التوفير في أحد البنوك مؤمن من قبل الحكومة الفيدرالية، لكن الأموال المستثمرة في الأسهم معرضة دائماً للخطر. ما هي الاعتبارات التي يجب مراعاتها عند تحديد ما يجب الاستثمار فيه؟

3. ما جدوى القدرة على الاقتراض؟ كتجربة فكرية، تخيل كيف ستكون الحياة إذا كان اقتراض المال مستحيلاً.

55

الفصل الخامس والخمسون : أساسيات التسويق

من الممكن أن تعمل الأسواق بدون تسويق، لكن يجب أن يكون بإمكان الزبائن العثور على ما يبحثون عنه، وهذا هو دور التسويق الفعال.

أفضل تسويق هو الذي لا يظهر على أنه تسويق.

- توم فيشبورن

تعريف التسويق

التسويق هو الاستجابة لاحتياجات الزبائن من خلال تطوير العرض وتعبئته وتسعيره بطرق تساعدهم على فهم قيمة المنتج وتقديرها، وربما حتى تعزيز تلك القيمة. تتضمن بعض الأنشطة التسويقية الشائعة التي قد تلاحظها في الحياة اليومية كلاً من تحليل السوق والبحث، ونقل البضائع، وتخزينها، والبيع بالجملة و التقسيط، والترويج، والتعبئة، والإعلان، والبيع الشخصي، والمعارض التجارية، والضمانات، والعلامات التجارية، والائتمان وتمويل المشتريات.

منافع التسويق

في معظم الأسواق، يقوم المشترون بدفع الأموال مقابل الخدمات التي يقدمها لهم البائعون. يعكس السعر المقدار الذي يرغب المشترون في تقديمه مقابل عرض السوق. يمكن للبائع أن يعرض تقديم خدمة معينة بسعر معين، لكن تبقى للمشتري الكلمة الأخيرة بخصوص ما إذا كان العرض يستحق هذا السعر أم لا يستحقه.

أربعة أنواع منفعة المنتوج

1. المنفعة الشكلية. تعني المنفعة الشكلية أن المنتج تم توصيله إلى المشترين في شكل مفيد لهم. يصلح كل من القرص المضغوط وشريط الكاسيت لتسجيل حفلة موسيقية، ولكن لا فائدة منهما للزبائن المحتملين إذا لم يكن لديهم المعدات اللازمة للتشغيل.

2. المنفعة الزمنية. تشير المنفعة الزمنية إلى توصيل المنتج للمشترين في وقت مناسب لهم. قد يسعد الأفراد بدفع الكثير من المال لحضور حفل موسيقي في المساء أو خلال عطلة نهاية الأسبوع، لكن عرض يوم الأربعاء على الساعة الثانية ظهراً لن يكون مغرياً للعديد منهم بسبب التوقيت غير الملائم.

3. المنفعة المكانية. تشير المنفعة المكانية إلى توصيل المنتوج إلى المشترين في موقع مفيد لهم. قد يكون الأفراد على استعداد لدفع الكثير مقابل تذاكر عرض في المدينة، لكن إذا كان الموقع الجغرافي للعرض على بعد مئة ميل، فهذه مشكلة. يوفر المكان الأكثر ملاءمة على العملاء الوقت والمال.

4. المنفعة الحيازية. تشير المنفعة الحيازية إلى تسهيل حصول المشترين على المنتوج. ومن الأمثلة على ذلك تسليم تذاكر الحفل إلى الزبون في باب منزله أو جعلها متاحة على الإنترنت. وربما يكون أفضل مثال على ذلك هو السماح للعملاء بالدفع عن طريق بطاقة الائتمان، مما يوفر مستوى آخر من الراحة.

التسويق والطلب

يساعد التسويق على توفير كل تلك المنافع المذكورة، لذلك، يمكنه أن يؤثر على تفضيلات العملاء. كيف سيكون الطلب على الإسكان إذا كان على المشترين دفع 360 حصة شهرية قبل أن يتمكنوا من حيازة المنزل؟ تُحدث منفعة الحيازة التي جعلتها مؤسسة الإقراض العقاري ممكنة اختلافاً كبيراً في العالم من حيث ما يمكن للعملاء تحمله.

ضع في اعتبارك ما نتخيله عادةً عندما نفكر في الإعلان: إنشاء صورة علامة تجارية فريدة وجذابة. إذا كنت تفكر في منحنى طلب نموذجي، يمكنك أن ترى أنه مع ارتفاع السعر، تنخفض الكمية المطلوبة. لكن التسويق الفعال يمكن أن يحوّل منحنى الطلب إلى اليمين، بحيث يطلب المشترون المزيد دون المبالاة للسعر. يمكن للتسويق الفعال أن يجعل منحنى الطلب أكثر حدة أيضاً، بحيث لا ينخفض الطلب بسرعة عندما يرتفع السعر.

التسويق والتوريد

بالنسبة للشركة، يشبه التسويق الفعال إلى حد كبير اختراع شبكة نقل أكثر فاعلية، إذ يسمح للشركة بالوصول إلى قاعدة أكبر من العملاء. إذا انخفضت الكلفة الحدية للإنتاج للشركة لأنها تتعامل بكميات أكبر، فإن بيع المنتوج يمكن أن يكون مربحاً بسعر أقل.

يمكن للتسويق الفعال أن يجعل السوق يعمل بشكل أفضل بطريقة أخرى أيضاً. فمع تطوير الشركات للوعي بعلامتها التجارية وزيادة ولاء العملاء، تنخفض كلفة الاحتفاظ بهم. يمكن أن تكون كلفة العثور على عميل

جديد وتحفيزه أكثر بكثير من كلفة الاحتفاظ بالعملاء الحاليين. باختصار، يمكن أن تؤدي جهود التسويق عالية الجودة التي تعمل على تطوير العلاقات مع العملاء، على المدى الطويل، إلى قدرة العملاء على العثور على خدمات أفضل بأسعار أقل. نظراً لأن جهود التسويق يمكن أن توسع الطلب وتخفض كلفة الإنتاج على الهامش، فيمكن أن تؤثر بشكل إيجابي على صافي الإيرادات. بالطبع، تنفق بعض الشركات الكثير على التسويق، مما من شأنه أن يقلل من الأرباح.

يجب أن يكون التسويق مفيداً

غالباً ما تحيلنا كلمة التسويق على فكرة الإعلانات الضاغطة وأساليب البيع الملتوية، إلا أن الأفراد الذين يعملون في مجال التسويق هم وكلاء البائع، ويجب أن يكون هذا الأخير قادراً على الوثوق في أنهم يبذلون قصارى جهدهم لبيع المنتج.

يثير الأمر أسئلة استراتيجية وأخرى أخلاقية. لماذا يجب أن يصدق المشترون ما يقوله المعلِن؟ يعتبر الأفراد الذين يعملون في المبيعات وكلاء البائع، ويعرف المشترون ذلك، وهذا يعني أن المُسَوّقين يجب أن يكونوا قادرين على إعطاء المشترين سبباً للوثوق بهم. يجب أولاً أن يفهم المشتري أنه يعمل مقابل راتب وليس مقابل عمولة، أي أنهم لا يتقاضون أجراً إضافيًا إذا قرر هو الشراء، وأن دورهم هو المساعدة فقط. أو يجب أن يكون موظفو المبيعات قادرين على قول "يمكنك تجربة ذلك بنفسك، أو يمكنك قراءة المراجعات، حتى يكون لديك دليل مستقل على صحة ما أقوله لك". أو ربما يحتاجون إلى أن يكونوا قادرين على القول: "صاحب العمل لديه سمعة بُنيت عبر سنوات وساهم في ذلك في كل مرة رضا العملاء. يمكنك الوثوق بي عندما أخبرك أننا لا نسعى إلى أن تشتري شيئاً لا يناسبك".

صحيح أن موظفي المبيعات والتسويق هم وكلاء للبائع، لكن تمنح كل من الأخلاق وحافز الربح على المدى البعيد البائعين أسباباً لتشجيع المسوقين على إيجاد طرق ليصبحوا وكلاء للمشتري أيضاً. إذا كان التسويق ناجحاً، فيجب على العملاء المحتملين تقدير قيمة التسويق وربما يكونون على استعداد لدفع ثمنه. يجب أن يجدوا تلك خدمة مفيدة وذات قيمة. قد تكون الأمثلة عبارة عن إعلانات إعلامية يمكن الوثوق بها لمساعدة العميل المحتمل على اتخاذ قرارات جيدة. وفي البيع بين الشركات، يمارس بعض أفضل مندوبي المبيعات البيع الاستشاري. إنهم يعملون كمستشارين موثوق بهم في تقديم المشورة للمشتري المحتمل. قد يوصي مندوبو المبيعات هؤلاء بمنتج منافس إذا كانوا يعتقدون أنه أفضل حل للعميل. في هذه العملية، يمكن لفريق المبيعات الصادق أن يعمل كنظام إنذار مبكر للبائع، لأن موظفي المبيعات يكونون في بعض الأحيان أول من يدرك أن منتج البائع ليس جيداً بما يكفي، وبالتالي يحتاج البائع إلى تحسين المنتج أو التخلي عنه. إن إطلاق تحذير مبكر يتطلب الصدق والشجاعة. بصيغة أخرى إلى النزاهة، في غير تعارض مع المصلحة الذاتية.

للمناقشة :

1. لماذا تنخرط الشركات في التسويق؟ ما هي مزايا التسويق الناجح؟
2. هل يفيد التسويق المستهلكين؟ كيف ذلك؟
3. هل للتسويق علاقة بالسلوك الأخلاقي؟ كيف ذلك؟

56

الفصل السادس والخمسون : التأمين

إذا كنت لا تريد المخاطرة بالخسارة، فيمكنك التأمين ضدها من خلال شراء التأمين. في بعض الحالات، يكون التأمين مفروضاً من الناحية القانونية. فكر في جميع الأمور السيئة التي يمكن أن تحدث، كسرقة سيارتك أو تحطيمها أو حرق منزلك أو فقدان وظيفتك وعدم القدرة على دفع فاتورة بطاقتك الائتمانية أو دفع السيارة. قد تتفاجأ عندما تعلم أن هناك من قد يكون على استعداد لتحمل هذه المخاطرة، إلا أنه سوف يريدون أن يُكافأ مقابل تحمل هذه المخاطر. يشار إلى الشركات التي تتحمل هذه المخاطر مقابل الدفع باسم شركات التأمين.

لماذا قد تحتاج إلى التأمين؟

التأمين هو شكل من أشكال إدارة المخاطر. إذا كنت لا تستطيع تحمل العواقب المالية لحدث ما، فقد تقرر أن الأمر يستحق دفعة صغيرة نسبياً للسماح لك بتحويل المخاطر. أنواع الأشياء المؤمنة هي عديدة بالنسبة للأغنياء وغير الأغنياء على حد سواء. بغض النظر عن الشيء المؤمن عليه، فإن التأمين هو نقل المخاطر من طرف، عادة ما يكون فرداً أو شركة، إلى طرف آخر، والذي عادة ما يكون شركة تجارية.

تقوم شركات التأمين بتقييم المخاطر من خلال فحص مجموعة من خصائص الفرد والممتلكات التي يتم التأمين عليها. فالسائقون الشباب، على سبيل المثال، أكثر خطورة من السائقين الأكبر سناً. وهذا هو السبب الذي يجعل شراء التأمين على السيارات يكلف الشاب أكثر مما يكلفه للذين يكبرونه سناً. بمجرد تعرض الفرد لحوادث أو الحصول على مخالفات تجاوز السرعة، سترتفع أيضاً أسعار التأمين بالنسبة له، لأنه يمثل مخاطرة أكبر، والمخاطرة الأكبر تكلف أموالاً أكثر. من جهة أخرى، تقدم معظم شركات التأمين خصماً للطلاب، لأن الطلاب الذين يقومون بعمل جيد أكاديمياً هم في الأصل سائقون أقل خطورة. إذا كنت تعيش في مدن معينة حيث يكون خطر سرقة السيارات أعلى، فإن تكلفة التأمين تكون أعلى. إن إصلاح أنواع معينة من السيارات أكثر تكلفة، لذلك فهم يكلفون أكثر للتأمين. نفس الأشياء تنطبق أيضاً على التأمين الصحي، فالأصغر سناً يدفع أقل والمدخنون يدفعون أكثر.

تأخذ شركات التأمين بعين الاعتبار عوامل مختلفة لتقييم نسبة الخطر، مما يعني أنه كلما تناسبت هذه العوامل، زادت خطورة وضعك، وكلما زادت استفادتك من التأمين. تحتاج إلى التفكير في كلفة التأمين مقارنة بعدم التأمين، مع العلم أن الأحداث السيئة من المحتمل حدوثها. أنت بحاجة إلى التفكير في النتائج المحتملة

مقارنة بالتكاليف المحتملة، مع مراعاة رفاهيتك المالية. قد تحتاج أيضاً إلى تأمين لأن لديك ديناً أو حجزاً على أحد الأصول. عندما يكون هناك دين أو امتياز، قد يطلب منك صاحب الدين أو الرهن أن يكون لديك تأمين. هذا لأنك لست الفرد الوحيد المعرض للخطر نظراً لأن معظم الأفراد يقترضون المال لشراء سيارة أو منزل أو حتى رهن عقاري، فقد يكون التأمين مطلوباً كشرط للقرض.

يكتسي التأمين أهمية قصوى نظراً لوجود حاجة كبيرة للتأمين بشكل عام، فعادة ما تكون هناك منافسة على أشغال التأمين. يمكن أن تختلف الأقساط اختلافاً كبيراً بالنسبة لنفس مقدار التغطية. الأمر متروك لك كمستهلك للتسوّق. والسعر ليس هو الشيء الوحيد الذي يهم، يجب التحقق أيضاً من سمعة شركة التأمين. هل تدفع شركة التأمين مدفوعات عادلة و المستحقات في الوقت المناسب؟ هل شركة التأمين سليمة من الناحية المالية؟ هل لديها احتياطيات مالية كافية لدفع المستحقات؟

يقرر بعض الأفراد التأمين على ذواتهم، وهذا هو دافعهم لتخصيص بعض المال شهرياً ووضعه في حساب توفير أو حساب آخر للتعويض عن أي شيء سيئ قد يحدث. تكمن مشكلة التأمين الذاتي في أن الكوارث تختلف إمكانية حدوثها حسب الزمن و الأفراد. قد يدمر الإعصار كلاً من المنزل والسيارة في نفس اليوم. قد تفقد وظيفتك بعد أسبوع (لأن الإعصار دمّر المصنع الذي تعمل فيه أيضاً). وبالتالي، يعد التأمين الذاتي خياراً عالي المخاطرة. تتمثل إحدى طرق موازنة المخاطر في شراء بوالص التأمين التي تكلّف أقل نظراً لوجود "خصومات" عالية. على سبيل المثال، إذا كان لديك تأمين على السيارة يحمي سيارتك ولكن لديك مبلغ 1000 دولار قابل للخصم، فهذا يعني أنه في حالة تلف سيارتك، فإنك تدفع أول 1000 دولار وتغطي شركة التأمين الباقي. من خلال زيادة المبلغ المقتطع، أو المبلغ الذي تتحمل مسؤوليته في حالة حدوث خسارة، فأنت في الواقع تتحمل قدراً أكبر من المخاطر، ولكن القيام بذلك يمكن أن يخفض أقساط التأمين بشكل كبير.

أنواع التأمين

هناك أنواع عديدة من التأمين، ومن أكثرها شيوعاً التأمين على السيارات (بما في ذلك الشاحنات أو الدراجات النارية)، والتأمين على المنزل أو الممتلكات، والتأمين على الحياة، والتأمين الصحي، وتأمين الدفن، وتأمين الائتمان، وتأمين المستأجرين. ورغم وجود أنواع أخرى، فإن المبدأ لا يختلف: إنه نقل المخاطر مقابل المال.

يختلف مقدار المخاطر التي تريد نقلها إلى شركة تأمين وفقاً لتفاصيل حياتك. عندما تكون في مقتبل العمر، فمن المحتمل أنك ستحتاج إلى أقل مما يحتاجه الأكبر سناً، وأن لديك الكثير ليخسره. سيتعين عليك إعادة تقييم احتياجات التأمين الخاصة بك بشكل مستمر مع تقدمك في الحياة، لذلك لا توجد قواعد صارمة، فقط التفاصيل هي التي تتغير بمرور الوقت.

للمناقشة :

1. ما الذي يجب عليك تأمينه؟ ومتى؟

2. ماهي مكونات بوليصة التأمين النموذجية.

3. كيف يختلف التأمين الذاتي عن بوالص التأمين التي قد تشتريها؟ ما هي إيجابيات وسلبيات كل منها؟

57

الفصل السابع والخمسون : عتبة الربح Break-Even Analysis

متى يصبح مسار العمل مربحاً؟ يمكن أن تساعد معرفة متى يصبح النشاط مربحاً في تحقيق الأهداف قصيرة المدى واستراتيجيات الاستثمار طويلة الأجل. تمثل عتبة الربح مبلغ المبيعات المطلوبة لتغطية التكاليف الإجمالية سواء من حيث الوحدة أو الإيرادات. يجب مراعاة جميع التكاليف، سواء كانت ثابتة أو متغيرة، عند تحديد عتبة الربح. كمفهوم محاسبي، تستخدم عتبة الربح التكاليف المحاسبية فقط، لكننا سنناقش لاحقاً فهماً أوسع لعتبة الربح الذي يأخذ بعين الاعتبار التكاليف الاقتصادية الأخرى (خاصة كلفة الفرصة البديلة) عند تطبيقه على قرارات المدى البعيد.

التكاليف المتغيرة والثابتة

هناك طرق عديدة لتصنيف التكاليف، من أهمها ما يلي :

1. ارتفاع التكاليف المتغيرة بالتناسب المباشر مع مبيعات الوحدة أو بعض المقاييس الأخرى للنشاط (سنفترض وجود علاقة خطية). على سبيل المثال، قد تكون كشوف المرتبات الخاصة بك 15 بالمئة من كل دولار مبيعات (للموظفين الذين يعملون مقابل عمولة)، أو يمكن أن يكون إعلانك 3 بالمئة من كل دولار مبيعات، أو قد تتطلب كل وحدة من المنتج المُصنَّع مدخلات بقيمة 5 دولارات في المواد والعمالة.

2. من ناحية أخرى، فإن تكاليفك الثابتة هي تلك التي يجب دفعها بغض النظر عن حجم المبيعات. قد يكون هذا من أجل إيجارك والتأمين على المبنى الخاص بك، أو رواتب الإدارة المدفوعة شهرياً بغض النظر عن حجم المبيعات.

فاصل الكمية

في هذا المثال البسيط، سنفترض أن الشركة تبيع منتجاً واحداً فقط بالسعر (p)، والكمية المباعة (q).(f) هي التكاليف الثابتة و(vc) هي التكاليف المتغيرة لكل وحدة مباعة من المنتج. نفترض أيضاً أن المبلغ المنتج لكل فترة يساوي المبلغ المباع.

معادلة الربح (**π**) هي المبيعات (السعر لكل وحدة مضروباً في عدد الوحدات المباعة) مطروحاً منه الكلفة الإجمالية (الكلفة المتغيرة لكل وحدة، مضروبة في عدد الوحدات المباعة، بالإضافة إلى الكلفة الثابتة). وتكتب المعادلة بالشكل التالي:

$$\pi = (p \times q) - [(vc \times q) \div f]$$

حيث:

π = صافي الربح

p = السعر

q = الكمية

vc = الكلفة المتغيرة لكل وحدة

f = الكلفة الثابتة

نقطة التعادل هي النقطة التي يكون فيها الإنتاج موجباً والأرباح صفراً.

$$0 = (p \times q) - [(vc \times q) \pm f]$$

نقطة التعادل هي أيضًا حيث تكون إيرادات مبيعات الشركة (p × q) مساوية لإجمالي التكاليف (vc × q + f)، وهكذا نجد :

$$(p \times q) = (vc \times q) \div f$$

نستمر لإيجاد كمية نقطة التعادل:

$$p \times q - vc \times q = f$$

$$q(p - vc) = f$$

$$q = f/(p - vc)$$

نجد أن كمية نقطة التعادل هي إجمالي الكلفة الثابتة مقسومة على الفرق بين السعر والكلفة المتغيرة. كنا نعلم حتماً أن السعر يجب أن يكون على الأقل في نفس مستوى الكلفة المتغيرة، لكننا الآن نعلم أن هذا السعر أن يكون كافيا لتغطية جميع التكاليف الثابتة أيضا.

تخبرنا المعادلة الأخيرة أنه لتحقيق الربح، يجب أن يساوي متوسط التكاليف الثابتة الفرق بين السعر والكلفة المتغيرة.

$$(f/q=p-vc)$$

لنأخذ مثالاً على ذلك، للأعمال التجارية تكاليف سنوية ثابتة تبلغ 60 ألف دولار، وتكاليف متغيرة تبلغ 20 دولاراً لكل وحدة مباعة. يبلغ سعر الوحدة 50 دولاراً. كم عدد الوحدات التي تحتاج لبيعها لتحقيق التوازن؟ الجواب هو:

$$Q=60000/(50-20)=60000/30=2000$$

تحتاج الشركة إلى بيع 2000 وحدة لتحقيق نقطة التعادل. غالباً ما تسمى قيمة السعر ناقص التكلفة المتغيرة لكل وحدة (p.vc) بهامش المساهمة. حتى نقطة التعادل، تساهم كل وحدة مبيعات بمبلغ 30 دولاراً لتغطية التكاليف الثابتة. بمجرد تغطية التكاليف الثابتة (أي بمجرد التوازن)، فإن كل وحدة إضافية من المبيعات تولد هامش المساهمة كأرباح. يمكنك استخدام معادلة نقطة التعادل لفحص مدى تأثير مستويات الأسعار المختلفة على نقطة التعادل. على سبيل المثال، بسعر 60 دولاراً لكل وحدة، سيكون التعادل:

$$Q=60000/(60-20)=60000/40=1500$$

عليك أن تضع في اعتبارك أن عتبة الربح لا تعطيك فكرة واضحة عما إذا كان هناك طلب على منتجك بحسب الأسعار المختلفة، ما تعلمته عن العرض والطلب هو ما سيوفر هذه المعلومات. من غير المعقول أن تنظر إلى هيكل الكلفة أعلاه وتقرر ببساطة تحديد السعر في 1020 دولار، لأنك بهذا السعر لن تبيع إلا ستين وحدة من منتجك: 60 ألف دولار (1020 دولاراً - 20 دولاراً أمريكياً). السؤال هو هل سيدفع أي فرد، ناهيك عن الستين فرداً، 1020 دولاراً مقابل منتجك؟ باختصار، أنت لا يمكنك تجاهل الطلب عند تحديد السعر الخاص بك.

استخدامات إضافية لتحليل عتبة الربح

يمكن استخدام تحليل عتبة الربح للمساعدة في اتخاذ قرارات أخرى. على سبيل المثال، إذا كنت تدير نشاطًا تجارياً، وأراد مدير المبيعات تعيين مندوب مبيعات إضافي، فعليك تقييم ضرورة اتخاذ ذلك القرار. يجب تقدير الكلفة السنوية للمرشح، بما في ذلك الراتب والمزايا الإضافية وتكاليف السفر، ستصل إلى مبلغ 80000 دولار. أنت تبيع منتجاً سعره 300 دولاراً، والتكاليف المتغيرة قدرها 200 دولار. ما مقدار المنتج الإضافي الذي تحتاج إلى بيعه لتحقيق التعادل على هذه النفقات المضافة؟ الجواب هو: "80000 دولار /

(300 دولار - 200 دولار)" أو "80000 دولار / 100 أو 800" وحدة أخرى يجب أن يتم بيعها لتحقيق التعادل عند تعيين مندوب مبيعات جديد.

يمكن للأسر أيضاً استخدام تحليل عتبة الربح. غالباً ما يكون علينا اتخاذ قرارات شراء كبيرة، مثل شراء سيارة جديدة أو تركيب نظام تدفئة أو تبريد جديد. عند اتخاذ مثل هذه القرارات، قد ترغب في معرفة مردود شراء سيارة أو نظام تدفئة وتبريد أكثر كفاءة. نفترض أن شراء نظام تدفئة وتبريد جديد يكلف 7000 دولاراً، ويبلغ متوسط فواتير الطاقة الشهرية 300 دولاراً. ومع النظام الجديد، من المتوقع أن ينخفض متوسط الفاتورة إلى 160 دولاراً. كم من الوقت يلزمنا للوصول إلى نقطة التعادل بالنسبة لهذا الاستثمار؟ من المتوقع أن تنخفض فاتورة الطاقة الخاصة بك بما مقداره 140 دولاراً شهرياً. هذا يعني أن الأمر سيستغرق 50 شهراً لتسديد استثمارك الأولي البالغ 7000 دولاراً. هل هذا يجعل الاستثمار الأولي جديراً بالاهتمام؟ عليك أن تقرر، فقد ترى أنه استثمار جيد على المدى الطويل. وفي هذه الحالة، المدى الطويل يعني 50 شهراً. وهذا يعني أنك ستحقق التعادل في غضون 50 شهراً. إذا كنت تتوقع أن النظام الجديد سيوفر لك 140 دولاراً شهرياً لمدة عشر سنوات، فأنت أفضل حالاً (على المدى الطويل) ولا تحتاج للقيام بالاستثمار.

للمناقشة :

1. لماذا يعتبر تحليل عتبة الربح مهماً للشركات؟

2. كيف يمكن لتحليل عتبة الربح أن يساعد في اتخاذ قرارات الأسرة؟

3. ما هي الأشياء التي لا يمكن أن يساعد تحليل عتبة الربح في توضيحها؟

58

الفصل الثامن والخمسون : الميزانية

تعد الميزانية أداة مفيدة للجميع من أجل التحكم في النفقات والديون، ولتطوير عادة الادخار والاستثمار من أجل المستقبل. يمكن للأسر كما الشركات، أن تجد نفسها بسرعة في وضع تدفق نقدي سلبي في غياب التخطيط الدقيق. الميزانية في جوهرها أداة تخطيط، إنها خطة تمكننا اليوم من تقرير ما يجب القيام به في المستقبل فيما يتعلق بالدخل والمدخرات والنفقات المستقبلية المتوقعة.

ولأن الخطط تستند إلى التوقعات، فإنها نادراً ما تمثل ما سيحدث في الواقع. عندما يكون لديك ميزانية، فمن المرجح أن يكون دخلك ومدخراتك ونفقاتك كما تتوقع أو تخطط. في الواقع، تتضمن خطة الميزانية الجيدة احتياطياً لأشياء غير متوقعة قد تنشأ. نظراً لأن المفاجآت غير السارة يمكن أن تحدث، وغالباً ما تحدث. فمن المهم التوفير والاستثمار فيما يسميه البعض يوماً ممطراً.

اليوم الممطر هو الوقت الذي لا تسير فيه الأمور وفقاً للخطة: قد تكون لديك أزمة صحية تكلفك الكثير، أو قد تحتاج إلى سيارة جديدة. إذا كنت تمتلك منزلاً، فإن ما هو غير متوقع سيحدث عاجلاً أو آجلاً. ستحتاج إلى استبدال السقف الخاص بك، وسخان المياه، وما إلى ذلك.

نموذج ميزانية الأسرة

تحتوي جميع الميزانيات على عنصرين رئيسيين: مصادر الدخل واستخداماتها. يأتي الدخل عادة من الوظائف، لكنه قد يأتي من مصادر أخرى أيضاً مثل الاستثمار. بعض الأسر لديها دخل واحد، ولكن في كثير من الأحيان، يعمل فردان أو أكثر في الأسرة. في بعض الحالات، قد يشغل الفرد وظيفة بدوام كامل وبدوام جزئي.

تتنوع استخدامات الدخل، لكنها تشمل في المقام الأول المدخرات، وأقساط الديون، والمرافق، والتأمينات، ونفقات الأسرة. كما ترى في نموذج الميزانية أدناه، يجب أن تتضمن الميزانية كل فئة من فئات الإنفاق لديك. عندما تلاحظ أنك أنفقت أموالاً في حساب غير مصنف، يجب عليك مراجعة ميزانيتك.

يمكن أن تكون ميزانيتك شهرية أو سنوية أو لأي فترة زمنية أخرى تعتقد أنها مناسبة. يجب أن يتضمن دخلك المدرج في الميزانية راتبك بعد خصم الضرائب وأي أموال منتظمة أخرى. يجب أن تتضمن التزامات ديونك جميع الديون التي يتعين عليك سدادها. احذر: يمكن أن يصل الدين بسهولة إلى 50٪ أو أكثر من

ميزانيتك الشهرية أو السنوية. أخيراً، يجب أن تتعامل مع المدخرات كما تفعل مع أي أقساط شهرية أخرى، وهو حساب تضع فيه الأموال بشكل منتظم. قد يفيدك استخدام جدول بيانات إلكتروني. هذا يمكن أن يسهل مراجعة الميزانية في حال وجود معلومات جديدة (الجدول 58.1).

افحص بين الحين والآخر ميزانية الإيرادات الفعلية والمصروفات مقارنة بميزانيتك المتوقعة. أين تبالغ في الإنفاق؟ هل تدخر بما يكفي؟ يجب أن يكون لديك مدخرات كافية لحالات الطوارئ الكبرى مثل فقدان الوظيفة. في أحسن الأحوال، ستكون قادراً على ادخار ما يكفي لتتمكن من تغطية نفقاتك لمدة 6 أشهر على الأقل بدون دخل. على أساس سنوي أو أكثر، اسأل نفسك: ماذا لو اضطررت إلى خفض النفقات بنسبة 20 في المئة؟ في ماذا ستقتصد؟ لماذا لا تفعل ذلك الآن؟ انتبه بشكل خاص لسعر الفائدة على أي رهن عقاري، وقرض ملكية منزل، وقرض السيارة، وديون بطاقة ائتمان.

عادةً ما يكون لديون بطاقة الائتمان أعلى كلفة فائدة. يجب أن تتجنب مجرد سداد أقساط شهرية قليلة لأنه بحلول الوقت الذي تسدد فيه الدين، تكون قد دفعت أضعاف ما اقترضته. الدرس الحقيقي من إعداد الميزانية هو أنه ببساطة لا يوجد سر خاص بهذه العملية، فالمال يأتي ويخرج. كيفية تعاملك مع هذه الحقائق البسيطة سوف يدفعك لقطع شوط طويل نحو تحديد مدى سعادتك، لكن العمل الشاق يتطلب الانضباط. يبقى السؤال هو: ما نوع الحياة التي تريدها؟

نموذج ميزانية الأعمال

تساعدك ميزانية العمل على معرفة ما يمكن توقعه فيما يتعلق بإيرادات المبيعات. يصعب تطوير ميزانية العمل بشكل أساسي لأن مصادر إيرادات المبيعات لا يمكن التنبؤ بها. فعندما يكون لدى أحد أفراد الأسرة وظيفة، عادة ما يكون الأجر أو الراتب ثابتاً، وما لم يتم طرد الفرد أو تسريحه، يكون الدخل مضموناً إلى حد ما. ليس هذا هو الحال بالنسبة للشركات لأن كل معاملة مبيعات مع عميل محتمل غير مضمونة. ربما يجد عميلك عرضاً أفضل، أو لم يعد قادراً على تحمل عرضك. قد يقرر العملاء فقط تقليل الاستهلاك والادخار.

	في الشهر	في السنة	ملاحظات
الدخل (المنزل) الفرد # 1 الفرد # 2 مصادر أخرى إجمالي الدخل مدخرات			
التزامات الديون الرهن العقاري / الإيجار قسط السيارة قرض ملكية المنزل الضرائب العقارية أقساط بطاقات الائتمان قرض الدراسة الجامعية الديون الأخرى إجمالي أقساط الديون			
المرافق الكهرباء / الطاقة الهاتف الإنترنت المياه والصرف الصحي مختلفات إجمالي المرافق التأمينات منزل / شقة سيارة (سيارات) الصحة الحياة خطط ضمان الخدمة إجمالي التأمينات			
المصاريف المنزلية البقالة الأكل خارج المنزل المستلزمات المنزلية العناية بالأطفال الملابس صيانة السيارات / الغاز الهدايا الهبات المصاريف الطبية العطل صندوق الطوارئ إجمالي النفقات المنزلية إجمالي الدخل إجمالي المدخرات أقساط الديون المرافق التأمينات المصاريف المنزلية			
النقص وفورات إضافية			

الجدول 58.1: ورقة عمل ميزانية الأسرة

في نموذج ميزانية الأعمال، ستلاحظ أن هناك ثلاثة أعمدة: الخطة، والمنجز، والخطة الفعليّة، هذه الأخيرة هي أداة تحكم. عندما تكون إيرادات المبيعات الفعلية أكبر من المخطط لها، فهذا يعني أن المبيعات أعلى من المخطط لها. عادة، عندما ترتفع المبيعات، عليك القيام ببعض النفقات المتغيرة على الأقل. المفتاح هو النظر إلى النتيجة النهائية أو صافي الربح (بعد الضرائب)، لأنه إذا كان للمبيعات ارتفاع غير متوقع، ولكن المحصلة النهائية أقل من المخطط لها، فلن يتم التحكم في النفقات بشكل جيد. بالطبع، قد يكون هناك سبب آخر متمثل في أن الشركة تخفض سعر عرضها في السوق.

قد ترغب أيضاً في مراجعة القسم الخاص بتحليل عتبة الربح لأنه يوفر معلومات مفيدة حول كيفية تحديد ما إذا كانت النفقات متغيرة أم ثابتة. في قسم تحليل عتبة الربح أيضاً، يتم حساب إيرادات المبيعات على أساس السعر لكل وحدة مضروباً في الكمية المباعة. غالباً ما تبيع الشركة منتجات متعددة، وبالتالي يمكنك تقسيم تقدير مبيعاتك حسب كل منتج.

صافي الربح التشغيلي هو الربح من مجرى الأعمال العادي. ولكن رغم ذلك، تظل لدى بعض الشركات مداخيل أو نفقات أخرى. ربما لديهم بعض الأراضي الإضافية التي يأجرونها، أو مكتب أو مخزن إضافي يستأجرونه. قد تكون هناك أيضاً نفقات أخرى، كالمصاريف المتعلقة بمكتب إضافي ومساحة المستودعات.

الإيرادات والمصروفات	خطة (تقديرية) للإيرادات والمصروفات	الإيرادات والمصروفات الفعليّة	الخطة الفعليّة
إيرادات المبيعات المصاريف كلفة السلع أو الخدمات المباعة إجمالي الربح			
البيع والنفقات الإدارية العامة موظفون غير إداريين موظفون إداريون مزايا إضافية للموظفين الإعلان والترويج تأجير المعدات الخدمات القانونية الإيجار أو الإشغال مصاريف الفوائد السفر والترفيه الاتصالات الاستهلاكات مختلفات إجمالي البيع والنفقات الإدارية العامة صافي الربح التشغيلي (قبل الضرائب) الضرائب صافي الربح (بعد الضرائب)			

الجدول 58.2. نموذج ميزانية الأعمال

التكلفة المتناقصة

التكلفة المتناقصة هي مفهوم مصاحب لاتخاذ القرارات المالية في المنزل والعمل عندما تتم المقارنة بين تكاليف وفوائد خياراتك المتنوعة. كلفة القرار الذي توشك على اتخاذه وكلفة القرارات التي اتخذت بالفعل في الماضي شيآن مختلفان. ومن الخطأ التعامل معهما بنفس الطريقة.

لنفترض أنك تمتلك منزلاً وتريد بيعه لأنك ستنتقل إلى مدينة أخرى وعُرض عليك سعر 200 ألف دولار. كيف ستقرر قبول العرض؟ افترض أن 200 ألف دولار أقل مما اشتريت به المنزل قبل بضع سنوات. هل هذا سبب كافٍ لرفض العرض؟ إذا رفضت العرض لأنه أقل مما دفعته قبل بضع سنوات، فأنت تركز على الكلفة الباهظة. لا يمكنك التفكير في الأمر بهذه الطريقة، فأنت بحاجة إلى بيع المنزل. لذا، فإن السؤال الوحيد المهم هو: هل من الأفضل لك امتلاك منزل، أو امتلاك 200 ألف دولار؟ إذا كان من الأفضل لك الحصول على 200 ألف دولار، فاقبل العرض. أما إذا كان من الأفضل لك امتلاك المنزل، فعليك رفض العرض. في كلتا الحالتين، ما دفعته قبل بضع سنوات هو في تعداد الماضي، وليس له أي تأثير على مهمة تحديد أفضل خيار لك الآن.

التكاليف التي تم دفعها ولا يمكن استردادها تسمى التكاليف المتناقصة. بشكل عام، لن يساعدك التفكير فيها لتحديد ما يجب فعله بعد ذلك.

للمناقشة :

1. ما المعلومات التي تحتاجها لإعداد ميزانية شخصية؟

2. ما هي أنواع القرارات التي يمكن أن تساعدك الميزانية على اتخاذها؟ كيف ذلك؟

3. ما هي الفروق بين الميزانية الشخصية وميزانية الأعمال؟

59

الفصل التاسع والخمسون : إدارة الشؤون المالية

تمثل البيانات المالية والبيانات المحاسبية فرصة حقيقية لاتخاذ قرارات أكثر ذكاءً عندما يتعلق الأمر بفرص الاستثمار الخاصة بك، سواء بصفتك فرداً أو رجل أعمال.

نسب البيانات المالية

يمكن أن يوفر تحليل النسبة المالية، عند حسابه بشكل صحيح، الكثير من المعلومات والرؤية الاستراتيجية للأعمال التجارية، لتقييم الأداء الحالي واقتراح اتجاهات للتغيير. يعتمد تحليل النسبة المالية على المعلومات الواردة في البيانات المحاسبية التي تعكس المعاملات الاقتصادية.

يمكن أن تستغرق آليات إعداد بيان الربح والخسارة والميزانية العمومية وقتاً طويلاً، حيث أنه حتى الشركة الصغيرة لديها العديد من المعاملات لتسجيلها. لكن يمكن لرجال ومديري الأعمال فهم ميزانياتهم وبيانات الأرباح والخسائر بسهولة نسبية عن طريق حساب النسب المالية المختلفة. تعطي هذه النسب نظرة ثاقبة حول مدى جودة أداء الأعمال من منظور مالي.

نسب الميزانية

هناك نوعان من النسب المالية الأولية المشتقة من الميزانية، وهي النسبة الجارية ونسبة الرفع المالي.

النسبة الجارية تساوي الأصول المتداولة مقسومة على الخصوم المتداولة. تذكر أن هذه الفئات تشمل الأصول الأكثر سيولة والمطلوبات الأكثر إلحاحاً. من المستحسن دائماً أن تكون هذه النسبة أعلى من 1.0، وتسعى بعض الشركات إلى أن تكون أقرب إلى 2.0. إذا كانت النسبة 1.0، فذلك يعني أن الشركة ستمتلك موارد مالية كافية على مدار عام لسداد التزامات الديون أو الالتزامات التي تستحق في غضون تلك السنة. عندما تكون النسبة 2.0، فهذا يعني أن الشركة لديها 2 دولار من الأصول المتداولة لدعم كل 1 دولار من الالتزامات أو الديون المستحقة في غضون سنة. وهذا من شأنه أن يمنحها هامش أمان كبير في سداد التزاماتها المالية. وبالتالي، فإن الشركات ذات النسب الجارية المرتفعة تكون أكثر سيولة، وأقل عرضة للتخلف عن سداد التزاماتها المالية.

نسبة الرفع المالي هي نسبة إجمالي الأصول مقسومة على مجموع الأسهم. عندما لا يكون لدى الشركة التزامات (ديون)، فإن نسبة الرفع المالي هي 1.0 لأن جميع الأصول يتم احتسابها كأسهم. لكل 1 دولار من الأسهم، تمتلك الشركة دولاراً واحداً من الأصول. ذلك يعني أن الشركة لا تتمتع برفع مالي على الإطلاق، أو أنها لا تستخدم الديون لتمويل الأصول.

عندما يكون لدى الشركة نسبة رفع مالي بقيمة 2.0، فهذا يعني أن 1 دولار من الأسهم ينتج 2 دولار من الأصول. في هذه الحالة، يتم رفع الشركة مالياً. تذكر المعادلة المحاسبية الأساسية حيث الأصول تساوي الخصوم بالإضافة إلى الأسهم (A = L + E). إذا نتج عن 1 دولار من حقوق الملكية 2 دولار من الأصول، فيجب أن تكون المطلوبات 1 دولار. وبالتالي، فإن الشركة التي تتمتع برفع مالي بمقدار 2.0 سيكون لديها 50 في المئة من الأسهم و 50 في المئة من الخصوم في ميزانيتها العمومية. يخبرنا هذا بشكل أساسي أن الشركة تمتلك 50 في المئة من أصولها، وأن الـ 50 في المئة الأخرى تمّول بالديون أو الخصوم.

لدى معظم الشركات في الولايات المتحدة نفوذ مالي يتراوح بين 1.5 و 3.0. مع ارتفاع نسبة الرفع المالي، تكون الشركة في وضع أكثر خطورة. وذلك لأن الشركة ذات الاستدانة العالية تحتاج إلى سداد مدفوعات كبيرة منتظمة على التزاماتها وديونها، وقد يؤدي عدم القيام بذلك إلى الإفلاس.

نسب بيان الربح والخسارة

يتم احتساب نسبتين ماليتين معروفتين من بيان الربح والخسارة وهما "إجمالي هامش الربح" و"صافي هامش الربح".

إن أخذ إيرادات الشركة وطرح كلفة السلع والخدمات المباعة يساوي إجمالي الربح. عندما يتم تقسيم هذا الربح الإجمالي على المبيعات، فإنه ينتج عنه ما يعرف باسم هامش الربح الإجمالي، وهو النسبة المئوية لكل دولار من الإيرادات المتبقية بعد دفع تكلفة إنتاج السلع أو تقديم الخدمات. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة لديها مبيعات بقيمة 100000 دولار، وكلفة إنتاج السلع أو تقديم الخدمات 60 ألف دولار، فإن ربحها الإجمالي 40 ألف دولار (100 ألف دولار - 60 ألف دولار) أو هامش إجمالي بنسبة 40 في المئة (40 ألف دولار / 100 ألف دولار).

صافي الربح يساوي المبيعات أو الإيرادات مطروحاً منه كلفة الإنتاج والخدمة والإدارة (كلفة السلع والخدمات المباعة والبيع والنفقات الإدارية العامة، وفقاً للفصل الخاص بأساسيات المحاسبة). هامش الربح الصافي هو صافي الربح مقسوماً على المبيعات أو الإيرادات. إذا كانت الشركة لديها صافي ربح 5000 دولار ومبيعات أو عائد 100000 دولار، فإن هامش ربحها الصافي هو 5 بالمئة (5000 دولار / 100000 دولار)، وهذا هو هامش الربح الصافي قبل الضرائب. يجب دفع الضرائب، وهي كلفة إضافية لممارسة الأعمال التجارية.

صافي الربح بعد الضرائب كما يوحي الاسم: صافي الربح مطروحاً منه الضرائب. يتم الحصول على هامش الربح الصافي بعد خصم الضريبة بقسمة صافي الربح بعد الضرائب على إجمالي المبيعات أو الإيرادات. في المثال السابق، إذا كان لدى الشركة 2000 دولار من الضرائب، فإن صافي ربحها هو 3000 دولار (5000 دولار في صافي الربح مطروحاً منه الضرائب أي 2000 دولار). وبذلك يكون هامش الربح الصافي (بعد الضرائب) 3000 دولاراً مقسوماً على 100000 دولار، أي 3 بالمئة.

في الولايات المتحدة، من المألوف أن تدفع الشركات ما بين 30 في المئة و40 في المئة مجتمعة في ضرائب الدخل المحلية والولائية والفيدرالية. بالطبع، لا تدفع الشركات الضرائب فقط. كما أنهم يخلقون وظائف، ويدفع موظفوهم أيضاً الضرائب، وتقوم العديد من الشركات بتحصيل ضرائب المبيعات للحكومة أيضاً. من السهل أن نفهم لماذا تبدو الحكومات حريصة على جذب الشركات ورجال الأعمال إلى مجتمعاتهم.

نموذج دوبونت

يعد نموذج دوبونت للأداء المالي أحد الأساليب الشائعة للجمع بين المعلومات الهامة في الميزانية وبيان الربح والخسارة. غالباً ما يشار إلى نموذج دوبونت على أنه نموذج الربح الاستراتيجي، وهو يتكون من خمسة نسب مالية، تم تحديد اثنتين منها: هامش الربح الصافي (بعد الضرائب) ونسبة الرفع المالي، أما النسب الثلاثة الأخرى فهي معرّفة أدناه.

معدل دوران الأصول هو مقياس لمدى إنتاجية الشركة في استخدام أصولها. تأخذ هذه النسبة عنصراً رئيسياً واحداً من بيان الربح والخسارة (المبيعات أو الإيرادات)، وعنصراً رئيسياً واحداً من الميزانية (إجمالي الأصول). يتم احتساب معدل دوران الأصول بقسمة إجمالي المبيعات أو الإيرادات على إجمالي الأصول. على سبيل المثال، إذا كانت مبيعات الشركة بقيمة 100000 دولار و الأصول بقيمة 25000 دولار، فإن معدل دوران الأصول هو 4.0. هذا يعني أنه مقابل كل دولار من الأصول، تحقق الشركة 4 دولارات من المبيعات أو الإيرادات. تسعى الشركات بشكل عام إلى الرفع من معدل دوران الأصول.

يُحسَب العائد على الأصول بقسمة صافي الربح (بعد الضرائب) الموجود في بيان الأرباح والخسائر على إجمالي الأصول في الميزانية. الشركة التي يبلغ إجمالي أصولها 25000 دولار و 3000 دولار في صافي الأرباح (بعد الضرائب) سيكون لها عائد على الأصول (ROA) بقيمة 3000 دولار / 25000 دولار، أي 12 في المئة. مقابل كل دولار من الأصول، تحصل الشركة على أرباح قدرها 12 سنتاً (بعد الضرائب).

يتم حساب العائد على الأسهم، المعروف أيضاً باسم ROE، عن طريق أخذ صافي الربح (بعد الضرائب) وتقسيمه على إجمالي الأسهم (كما هو موضح في الميزانية). لنفترض شركة ذات ربح صافٍ بقيمة 3000 دولار

بعد الضرائب و 12500 دولار في الأسهم. ستحصل على عائد على الأسهم بقيمة 3000 دولار / 12500 دولار، أي 24 في المئة.

الربط بين النسب

تشمل النسب المالية الخمسة التي يتكون منها نموذج دوبونت أو نموذج الربح الاستراتيجي هامش الربح الصافي (بعد الضرائب)، ودوران الأصول، والعائد على الأصول، والرفع المالي، والعائد على الأسهم.

عندما يتم ضرب هامش الربح الصافي (بعد الضرائب) في معدل دوران الأصول، فإن النتيجة هي العائد على الأصول. وعندما يتم ضرب العائد على الأصول في الرفع المالي، تكون النتيجة هي عائد الأسهم. على سبيل المثال، الشركة التي لديها هامش ربح صافٍ (بعد الضرائب) بنسبة 3 في المئة، ودوران الأصول 4.0، سيكون لديها عائد على الأصول بنسبة 12 في المئة (3 في المئة × 4.0). هذا العائد على الأصول، عند ضربه في نسبة الرفع المالي 2.0، سوف ينتج عائداً على حقوق المساهمين بنسبة 24 بالمئة (12 بالمئة × 2.0).

يخبرنا نموذج دوبونت أيضاً أن هناك حاجة إلى ثلاثة أنواع من المديرين. كما أنه يمكن لفرد أو فردين أداء جميع المهام المطلوبة. في كثير من الأحيان، يحتاج رجل أعمال واحد إلى أداء جميع هذه الوظائف. أولاً، يتحمل مديرو الهامش مسؤولية مساعدة الشركة في الحفاظ على هوامش ربح إجمالي وصافي كافية. هذا يعني التركيز على كل من توليد الإيرادات وإدارة النفقات. ثانياً، يتحمل مديرو الأصول مسؤولية مساعدة الشركة على تحقيق المستويات المناسبة من إنتاجية الأصول. وهنا يجب التركيز على امتلاك مزيج من الأصول الفعالة في تحقيق المبيعات. وأخيراً، يتحمل مديرو الديون مسؤولية التأكد من أن الشركة تستخدم الديون بشكل صحيح، ولا تتحمل ديوناً مفرطة. يجب إدارة كل من الخصوم المتداولة والديون والالتزامات طويلة الأجل.

يشير نموذج دوبونت أيضاً إلى أن الهدف المالي الأساسي يجب أن يكون عائد الأسهم، أو مقدار الربح الذي يتم تحقيقه فيما يتعلق بالأسهم المستثمرة من قبل مالكي الشركة. يجب على الشركات أن تسعى جاهدة لتحقيق نتائج عالية الأداء والتي غالباً ما يُعتقد أنها ضمن أعلى 25 في المئة من صناعتها من حيث عائد الأسهم.

وأخيراً، يُظهر النموذج أن هناك مسارات استراتيجية بديلة لعائد الأسهم. قد تعمل بعض الشركات بهامش صافي ربح منخفض ولكن لديها معدل دوران مرتفع نسبياً للأصول ورفع مالي متواضع. وقد يكون لدى شركات أخرى هامش ربح صافٍ مرتفع، وإنتاجية أصول منخفضة، ورفع مالي عالٍ. على سبيل المثال، ضع في اعتبارك مثالين للمسارات المحتملة لعائد الأسهم بنسبة 24 بالمئة؛ يمكن أن يكون لدى شركة واحدة هامش ربح صافٍ بنسبة 3 في المئة، ومعدل دوران للأصول يبلغ 4.0، ورفع مالي 2.0 (3 في المئة × 4.0 × 2.0

= 24 في المئة)، بينما يمكن أن يكون لدى شركة أخرى هامش ربح صافٍ بنسبة 1 في المئة، ومعدل دوران أصول يبلغ 6.0، ورفع مالي 4.0 (1 بالمئة × 6.0 × 4.0 = 24 بالمئة).

للمناقشة :

1. ارسم شكلاً مبيانياً يمثل نموذج دوبونت.

2. تنظم هيئة الأوراق المالية والبورصات الأمريكية (SEC) الأوراق المالية للشركات المملوكة ملكية عامة وتُتَداوَل في السوق. يتعين على جميع هذه الشركات تقديم بيانات مالية مدققة بانتظام إلى لجنة الأوراق المالية والبورصات. لمعرفة المزيد حول كيفية البحث عن الملفات واستخدامها مع SEC، يجب أن تتابع برنامج EDGAR التعليمي على الموقع الإلكتروني التالي www.sec.gov. بمجرد أن تتعلم كيفية استخدام EDGAR، قم بتنزيل البيانات المالية لشركة ما. طبق ما تعلمته واحسب النسب المالية الخمسة لنموذج دوبونت.

3. ما الذي يمكنك تعلمه من هامش ربح الشركة؟

4. ماذا يقيس العائد على الأسهم؟ ما أهميته؟

الجزء السابع
الابتكار وريادة الأعمال

الابتكار وريادة الأعمال من المفاهيم المرتبطة ارتباطاً وثيقاً بالمجتمع التجاري. فالأفكار هي نقطة الانطلاق للمشاريع الريادية العظيمة، لكنها تبقى مجرد بدايات. يكتسي تفعيل الابتكار إذن أهمية قصوى، ورجال الأعمال محوريون في تحديد الاحتمالات الجديدة وتقديمها إلى السوق.

60

الفصل الستون : اكتشاف المعرفة

يُشبّه سير العملية [العلمية] برمته إلى حد كبير بالتطور البيولوجي. وتشبه المعادلة المنظومة البيئية (حيز مخصص)، والنظريات هي الجينات أو الأصناف التي يتم اختبار قدرتها على البقاء في هذه المنظومة.

- ديفيد دويتش

لاحظ الفيزيائي ديفيد دويتش أن "سير العملية [العلمية] برمته يشبه إلى حد كبير التطور البيولوجي. وتشبه المعادلة المنظومة البيئية (حيز مخصص)، والنظريات هي الجينات أو الأصناف التي يتم اختبار قدرتها على البقاء في هذه المنظومة". وبالمثل، تعتبر الفرصة حيزاً مخصصاً في السوق، والعرض يشبه الجينات أو الأصناف التي يتم اختبارها للتأكد من جدواها في السوق.

إن رائد الأعمال جزء لا يتجزأ من هذا العالم ويشتغل على منواله. فكلاهما يرتكز على المعرفة المتقدمة. تعمل الأسواق، شأنها شأن العلم على تطوير المجتمع بشكل أساسي. إنها تمكن من إفشال النظريات والفرضيات غير المجدية، وبالتالي تقدم المعرفة البشرية.

رائد الأعمال كعالم

يبدأ كل من العالم ورائد الأعمال باستكشاف العالم من حولهما وطرح تساؤلات، وغالباً ما تأتي أسئلتهم من قدرة حادة على مراقبة العالم. قد يتساءل رائد الأعمال عن سبب عدم قيام العملاء بشراء عروض الشركة، أو لماذا أصبحوا زبائن لدى المنافس، أو قد يلاحظون أن الأفراد يعانون من مشكلة شائعة ولا يجدون حلاً لها، ثم يطور رائد الأعمال نظرية تشرح ما لاحظه. بالطبع، لا يفكر معظم رواد الأعمال في تطوير نظرية، لكنهم يفعلون شيئاً مشابهاً جداً إن لم يكن متطابقاً بشكل أساسي مع ما يقوم به العلماء، إنهم يطورون تفسيراً لما يلاحظونه. غالباً ما تكون هذه التفسيرات على شاكلة "إذا كان "أ" فإن "ب"، وهي تأخذ مثلاً شكل "إذا قمت بتطوير منتج بهذه السمات، فسيشتري العملاء ذلك المنتج". يقوم رواد الأعمال بعد ذلك باختبار فرضياتهم، ليس في المختبر، إنما في السوق. قد يخلقون سوقاً اختبارياً أو يتبعون تسويقاً واسع النطاق. وفي

كلتا الحالتين، يقومون بجمع البيانات التجريبية، ويقومون بتحليلها بعد ذلك إما لتأكيد أو دحض فرضيتهم. بغض النظر عن تأكيد الفرضية أو رفضها، يرتفع مستوى المعرفة في المجتمع. فنتيجة لهذا الاختبار، نعرف ما الذي يصلح وما لا يصلح. إذا لم ينجح شيء ما، يقوم رائد الأعمال بتعديل نظريته ويقدم عرضاً آخر ليتم اختباره في بوتقة واقع السوق.

كيف يتعلم الأفراد؟

قد يظهر لك بأن الأفراد لا يحتاجون بالضرورة إلى أن يكونوا علماء أو رواد أعمال للنهوض بالمعرفة. صاحب التعلم الحياة منذ عصور، ومع التقدم في العمر، يصبح الفرد أكثر معرفة. بالطبع، نحن نعلم أن البعض منا أصبح أكثر دراية من غيره، تماماً كما نعلم أيضاً أن بعض العلماء يقومون باكتشافات أكثر، وبعض رواد الأعمال هم أفضل من غيرهم في رؤية وتوفير ما يريده الأفراد ويحتاجون إليه.

في اقتصاد السوق، يتمتع معظم الأفراد بالعديد من عروض السوق ويحتاجون إلى الاختيار بينها. بشكل عام، لا يُجبر المستهلكون ولا المنتجون على الخيارات التي يجب عليهم اتخاذها في السوق ولا يُخبرون بها. كما هو معلوم، هناك مؤسسات موجودة في المجتمع قد تقيد أو قد تأخذ بعض الخيارات في منأى عن الجهات الفاعلة. على سبيل المثال، يُحظر بيع التبغ والأسلحة النارية والمشروبات الكحولية للقاصرين. بشكل عام، وعلى الرغم من ذلك، فإن الأسواق تبقى حرة ومنفتحة، وبفضل هذا الانفتاح يتعلم الناس كيفية خدمة بعضهم البعض بشكل أفضل. بالطبع، تتعلّم بعض الشركات أسرع من غيرها، تماماً كما يتعلم بعض رواد ورجال الأعمال بسرعة أكبر من أقرانهم. على أية حال، يصبح أولئك الذين يتعلمون بشكل أسرع أكثر معرفة، وهم الأكثر قدرة على النجاح في اقتصاد السوق.

للمناقشة:

لماذا يمكن تشبيه رواد الأعمال بالعلماء؟ ما هو دور السوق؟

61

الفصل الواحد والستون : الحاجة إلى أكثر من مجرد أفكار

يتطلب النجاح كرائد أعمال أكثر من مجرد التوفر على أفكار أو اختراع؛ يتطلب الأمر ابتكاراً يغير كيفية قيام الأفراد ببعض الأشياء. يرى أفضل رواد الأعمال إمكانيات لعروض سوق جديدة لا يراها الآخرون. ليس من الصعب العثور على أفراد يرون كيف يمكن أن تكون المنتجات أفضل، فكلنا نفعل ذلك، إنما رجل الأعمال هو الذي يعمل على تطوير مثل هذه الأفكار.

الأفكار، وخاصة منها الجديدة، تشكل بدايات محتملة لمشاريع ريادية كبيرة. ومع ذلك، حتى أفضل فكرة لا تساوي الكثير أو لا تساوي شيئاً ما دامت لم تترجم إلى اختراع، وهذه هي النقطة التي يفشل فيها معظم رواد الأعمال المحتملين، فالأفكار ليست كافية. لجعل الناس أفضل، يجب طرح الأفكار في السوق.

يعتبر الاختراع خطوة حاسمة لترجمة الفكرة على أرض الواقع. يمكن أن يكون الاختراع شيئاً ملموساً أو تطويراً جديداً لبرنامج ما أو موقعاً الكترونياً. بغض النظر عن أي شيء، يجب التفكير في كل اختراع من حيث الخدمة التي سيقدمها للمستخدمين المحتملين. يمكن أن يساعد هذا التركيز على الخدمة المقدمة للمستخدم، في وقت مبكر من العملية، أي التصميم الذي قد يتضمن تطوير واختبار وتقييم سلسلة من النماذج الأولية.

إذا كنت مخترعاً، فيمكنك الحصول على براءة اختراع لحماية حقوق الملكية الفكرية الخاصة بك. ومع ذلك، لا يمكنك بكل بساطة الذهاب إلى مكتب براءات الاختراع الأمريكي والحصول على براءة اختراع لفكرة. ما تحتاجه هو رسم هندسي أو تصميم ووصف تفصيلي لعملية صنع الاختراع. للحصول على براءة اختراع، يجب أن يكون تصميمك جديداً ولا ينتهك حقوق الملكية الفكرية للآخرين. بالطبع، لست مجبراً على تسجيل براءة اختراعك. قد تفضل إبقاءه سرياً، أو قد تعتقد أن المجتمع سيكون أفضل حالاً إذا لم تحصل أنت على براءة الاختراع تلك، ولكن سيكون عليك ترك الآخرين ينسخون تصميمك بحرية أو يحاولون تحسين قطع أساسية فيه.

يتم اختراع آلاف الأجهزة كل سنة، وتُمنح العديد من براءات الاختراع. منذ يونيو 1995، أصبحت براءة الاختراع الأمريكية المسجلة تصل إلى مدة عشرين عاماً، مما يمنح المخترع حقوقاً حصرية لاستخدامها. يمكن للمخترع بعد ذلك أن يقرر دخول السوق، إما عن طريق بيع مكون (الاختراع)، أو تقديم حلول مغايرة.

يمكن لمخترع الركبة الاصطناعية بيعها لجراحي الركبة كأحد مكونات الخدمة التي يقدمها الجراحون، أو بيع نظام استبدال الركبة الذي يتكون من الركبة الاصطناعية، بالإضافة إلى أدوات تركيبها ومواءمتها. يمكن أن يقترن ذلك بضمان لمدة خمس سنوات مدعومة ببوليصة تأمين لتغطية استبدال الركبة إذا لزم الأمر. يمكن للمخترع أيضاً ترخيص التكنولوجيا في براءة الاختراع. هذا من شأنه أن يمنح طرفاً آخر الحق في استخدام التكنولوجيا مقابل رسوم.

هناك خيار آخر بعيداً عن الذهاب إلى السوق أو أخذ الترخيص، فعدد مذهل من براءات الاختراع لم يتم استخدامه. إذا أخذ المخترع أو رائد الأعمال الاختراع إلى السوق، من خلال البيع أو الترخيص، وتم تبنيه من قبل العملاء، فذلك ابتكار. يتم إذن تحديد الابتكارات في خضم السوق. وعلى العكس، إذا لم يتم اعتماد الاختراع، فلا يوجد ابتكار. عندما يكون القبول قوياً، فإنه يجذب منافسين يأتون غالباً بعروض متفوقة. لا يمكن لرجل الأعمال أن يكتفي بنجاح ابتكاره، لأن هذه النجاحات دائماً ما تكون قصيرة العمر في عالم ديناميكي وسريع التغير.

أنواع الابتكار

من المفيد تصنيف أنواع الابتكار. لكن قبل ذلك، دعونا نلاحظ أولاً أن العديد من الشركات تخصص جزءاً من ميزانيتها السنوية للبحث والتطوير (R & D). في معظم الصناعات، يتم إنفاق نسبة صغيرة من المبيعات من أجل البحث والتطوير، ولكن في بعض الصناعات مثل الأدوية وأشباه الموصلات، يمكن أن تصل إلى 10-20 بالمئة من كل دولار مبيعات. باختصار، إن البحث والتطوير، كان وسيظل، استثماراً كبيراً، وهو متواجد أيضاً في جامعات الأبحاث الكبرى حول العالم. وتعتبر تلك المرحلة الانطلاقة لشركات تجارية جديدة.

تتم معظم الابتكارات بشكل تدريجي. ما يحدث هو القيام بتعديلات بسيطة في عرض السوق، وبالتالي يكون لها تغيير طفيف على كيفية عيش الأفراد، كالتعديل في تركيبة منظف الغسيل لتحسين قدرته على التنظيف، أو تغيير أحد الحبوب لتحسين قيمته الغذائية. غالباً ما نرى ابتكارات تدريجية بشكل مستمر كما هو الحال بالنسبة للنماذج الجديدة للسيارات سنوياً. تشارك معظم الشركات في الابتكار التدريجي.

يوجد نوع آخر أكثر شراسة من الابتكار التدريجي وهو الابتكار الجذري أو التخريبي. إنه متفرد، ولا يشبه ما قد يتوقعه الأفراد. هذه الابتكارات هي مفاجآت كبرى تعطل الصناعة، مثل المحرك البخاري والهاتف والسيارات والكمبيوتر الشخصي. إنها ابتكارات مُشَوِّشة لأنها تغير طريقة عيش الأفراد. لا يكون المسبب للاضطراب بالضرورة الفرد صاحب الفكرة أو حتى الاختراع، بل هو الفرد الذي يطرح الفكرة في السوق بنجاح.

للمناقشة :

1. تعرف على المزيد حول عملية تسجيل براءات الاختراع على موقع الويب الخاص بمكتب براءات الاختراع الأمريكي http://www.uspto.gov.

2. ناقش أخلاق الابتكارات التخريبية. لنفترض أنك تتوقع كسب الكثير من صنع حدوات الأحصنة، أو سياط عربات التي تجرها الدواب، لترى خطة حياتك قد دمرها اختراع "عربة بلا أحصنة". ربما تعلمت تلك الحرفة من والديك، وتوقعت أن تمررها إلى أطفالك، لأنك كنت تتوقع أن تستمر الحياة بنفس الطريقة، أما الآن، فقد تحطم حلمك. أنت وجميع صانعي سياط العربات التي تجرها الدواب، في حاجة إلى إيجاد طريق أخرى. من السهل أن يقول فرد ما أن "منطقة الراحة" التي أنت فيها لا ترسم الحدود الأخلاقية للتقدم. قد يكون ردك على ذلك أن العالم غير مدين لك بقوت العيش. لقد أمضيت عمرك في أن تصبح حرفياً ماهراً في مهنة معينة أصبحت فجأة شيئاً من الماضي. يمتلك عقلك ويديك عالماً من الخبرة، وطوال حياتك يبدو فجأة تميزك غير ذي قيمة، وهذا مؤلم. ما الذي يتوجب على المجتمع فعله؟ من الواضح أنه من الخطأ كبح التقدم، ولكن يبدو أيضاً أنه من الخطأ ترك العمال المهرة الذين امتهنوا حرفة تقادمت يعانون من البطالة.

3. كيف يجب أن يستجيب هؤلاء العمال العاطلون عن العمل؟ ما الذي يجب أن تفعله المجتمعات حيال ذلك؟ هل هناك أي شيء يمكن القيام به ليتمكن هؤلاء من الوقوف مجدداً على أقدامهم، وتجديد إيمانهم بقدرتهم على المساهمة في مجتمعاتهم بطرق كريمة ومنتجة؟ إذا أُسندت لك مهمة رئيس بلدية أو وزير أو مدرس في بلدة صغيرة كان المشغل الرئيسي فيها هو صانع البطاقات المُثقبة (تستخدم هذه البطاقات في أجهزة الحاسب الآلي لتخزين البيانات والبرامج)، أو شيئاً ما لم يصبح لديه عملاء فجأة وأغلقه. في هذا الصدد، ماذا لو كنت مخترعاً، وتفكر في فكرة شراء ذلك المصنع المهجور وتشغيله بطريقة أخرى لاستخدامه في بعض الاستخدامات الأخرى؟ ما هو الشيء الصحيح الذي ينبغي عمله؟

62

الفصل الثاني والستون : كيف يبدو الابتكار

الابتكار ليس عملية خطية ويمكن التنبؤ بها، لأنه بالأحرى عملية غير منتظمة ومدهشة. هناك العديد من الأجزاء المتحركة والعوامل غير المرئية في أي محاولة للابتكار. الابتكار لا يمكن التنبؤ به وهو محفوف بالمخاطر. فإذا كنت تبحث عن الأمان، فمن الأفضل ألا تلجأ إلى الابتكار. يتعلق الابتكار بتصميم المستقبل، وهو أمر بطبيعته لا يمكن التنبؤ به من ناحية لأن المبتكر يصمم طرقاً جديدة للقيام بالأشياء، وكذلك يفعل الآخرون، ومن ناحية أخرى وعلى نحو متزايد، أصبحت ساحة المنافسة للابتكار عالمية، مما يجعلها أكثر غموضاً.

التخطيط للابتكار

عدم القدرة على التنبؤ لا يمنع المنظمات أو رواد الأعمال من أن يكون لديهم خطة ابتكار. تستخدم العديد من المنظمات نموذج "البوابات المرحلية"، وهو نموذج لمراحل متعددة، حيث يتم في نهاية كل مرحلة فتح بوابة افتراضية تسمح بالتقدم إلى المرحلة التالية.

الخطوات الست في نموذج "البوابات المرحلية"

- تحديد الاحتياجات أو المشاكل: يجب أن يأتي الابتكار بحل لمشكلة ما. قد يخوض المخترعون في صنع جهاز جديد دون أن يتساءلوا عن المهمة التي يتعين على الجهاز الجديد القيام بها، أو عن جدواه. يمكن أن يكون الموظفون والموردون والعملاء مصدراً للأفكار التي تخدم عروض السوق الجديدة.

- البحث: قد نفتقد لوجود حل لمشكلة ما لأنه يستلزم تطوير المزيد من المعرفة خصوصاً فيما يخص العالم الطبيعي أو العالم الاجتماعي.

- التطوير: في هذه المرحلة، يجب تطوير نموذج أولي عملي للجهاز أو العرض. هذه هي المرحلة التي يخرج فيها الاختراع للوجود، وتصبو الشركة أو الفرد للحصول على براءة اختراع.

- التسويق: لمعرفة ما إذا كان الاختراع مفيداً أم لا، يجب القيام بتسويقه، وينطوي ذلك على طرح العرض الجديد في السوق. يتطلب الأمر أربعة قرارات أساسية: شكل المنتج النهائي، التعبئة، التغليف، التوزيع أو التسويق، ثم الترويج والتسعير. من المهم أيضاً في هذه المرحلة تحديد السوق المستهدف. تحاول الشركة آنذاك تقدير إيرادات المبيعات بالإضافة إلى تكلفة الإنتاج والتوزيع/التسويق.

- الانتشار والاعتماد: بعد التسويق، يبدأ عرض السوق في الانتشار مع تزايد المشترين.

- تقييم النتائج: يتضمن التقييم عادةً مقارنة المبيعات والتكاليف المتوقعة، وبالتالي الربح والخسارة، بالنتائج الفعلية.

كما ذكرنا سابقاً، لا يمكن التنبؤ بالابتكار. فعلى سبيل المثال، في مرحلة البحث، قد تؤدي المعرفة الجديدة إلى إطلاق أفكار لحل المشكلات والاحتياجات الأخرى. أو مع اعتماد العرض، قد تكتشف الشركة أن المشترين غير متواجدين في السوق المستهدف، وبالتالي قد تحتاج إلى تعديل استراتيجيتها التسويقية. قد يؤدي تقييم النتائج إلى إعادة تصميم العرض أو تغيير السعر.

الابتكار بطبيعته محفوف بالمخاطر. قد تقوم الشركة بتقييم مئة فكرة للحصول على فكرة تستحق الانتقال إلى مرحلة البحث. قد تفشل الأفكار أيضاً أثناء انتقالها من خلال التطوير إلى التسويق. تفشل معظم عمليات إطلاق المنتجات الجديدة، حتى بعد عمليات البحث والتطوير المكثفة والمكلفة، لأنها لم يتم نشرها واعتمادها بشكل كافٍ لتكون مجدية اقتصادياً.

طريقتان للتفاعل مع عالم متغير

العالم غير ثابت و غير آمن، وفي المستقبل، سيختبر الجنس البشري مستوى غير مسبوق من الابتكار والتغيير، سوف تتعطل العديد من الصناعات، وستختفي تماماً صناعات أخرى. هل ستبقى معرفتك ومهاراتك وقدراتك مفيدة؟ إذا كنت مثل الغالبية العظمى، فستكون الإجابة على هذا السؤال متغيرة على مدار حياتك.

الاستغلال: قد يكون أحد الخيارات هو استغلال ما تعرفه إلى جانب مهاراتك وقدراتك. أنت تعتقد أنه بغض النظر عن كيفية تغير العالم من حولك. إذا كنت ذا مستوىً جيد فيما تفعله، فسيكون هناك دائماً طلب على خدماتك. سوف يفاجئك العالم، لكنك مع ذلك ستنجو. قد تقرر الشركات التي تواجه قوى التغيير أن لديها علامة تجارية مشهورة وقنوات تسويق راسخة وقاعدة عملاء مخلصين. وبالتالي، فإن تحسين عرضها سيضمن لهم النجاح. قد يقومون في هذا الإطار بالقيام بابتكارات تدريجية أو مستمرة تساعد في خفض التكلفة أو زيادة الإيرادات. تبدو الاستراتيجية هنا آمنة.

الاستكشاف: الخيار الثاني هو أن تصبح مستكشفاً، وهذا هو ما يجعلك تتخطى ما تعرفه، وتتجاوز مهاراتك الحالية، وتتعلم أشياء جديدة لتطور مهارات جديدة. كما هو متوقع، ونظراً لأن العالم مليء بالمفاجآت وعدم اليقين، فأنت لست متأكداً من المكان الذي تركز فيه على التعلم الجديد وتنمية المهارات. وبالتالي، لتتمكن من تقليل المخاطر، فإنك تقوم باستثمارات متعددة في مجالات مختلفة من المعرفة وتنمية المهارات. ما هي بعض خياراتك الآن؟

الاستكشاف هو أيضاً خيار شائع. سينصح العديد من الخبراء الشركات بالالتزام بكفاءاتهم الأساسية، والأشياء التي يجيدون فعلها. وفي كثير من الحالات، قد تكون هذه نصيحة سيئة. فقد تقوم الشركات بالاستكشاف، وغالباً ما يمكنها القيام بذلك عن طريق توظيف أفراد لديهم معرفة مختلفة ومجموعات مهارات مختلفة. في بعض الأحيان، قد تقوم الشركة بحيازة بسيطة لصناعة ناشئة حديثاً تؤدي بها إلى الانخراط في التغيير.

يُعرَف رواد الأعمال باستكشاف طرق جديدة. فقد يشعرون بالملل، ويقررون البيع أو تكليف فرد آخر بالمسؤولية حتى يتمكنوا من استكشاف مجالات جديدة. لدى معظم رواد الأعمال فضول بطبيعتهم، وبالتالي يثابرون على تعلم أشياء جديدة. غالباً ما يؤدي التعلم الجديد إلى وجهات نظر ورؤى يمكن أن تحفز فكرة ريادية عظيمة.

الخيار الغامض

في عالم غير آمن، من الصعب معرفة ما إذا كان يجب أن نتوجه إلى الاستغلال أو الاستكشاف. يبقى هناك خيار ثالث، وهو القيام بالأمرين معاً. يستمر الفرد أو رائد الأعمال أو الشركة، الذين يتسمون بالبراعة، في استغلال المعارف والمهارات الحالية وصقلها، مع القيام بالاستكشاف من خلال الاستثمار في المعرفة والمهارات الجديدة. كلما زاد اضطراب العالم الذي تعمل فيه، كلما فضلت وضع الاستكشاف على الاستغلال. في عوالم أكثر استقراراً، قد نفضل الاستغلال، في حين، في عالمنا الحالي، سيساعد النهج اللطيف على تحقيق التوازن بين المخاطر والمكافآت المحتملة المتنافسة.

للمناقشة :

1. كيف يمكنك معرفة ما إذا كان تطوير مهارات جديدة هو النهج الصحيح بدلاً من التمسك بنقاط قوتك؟
2. قم بتقييم المزايا النسبية للاستغلال والاستكشاف في حياتك الخاصة في الوقت الحالي.
3. ما هي مزايا الجمع بين نهجي الاستغلال و الاستكشاف؟ وما نقاط ضعفها؟

63

الفصل الثالث والستون : الدخول، والخروج ودور الربح

المدى القصير والطويل هما فترات زمنية نظرية، في الواقع تختلف الفترات الزمنية حسب ميدان العمل أو الصناعة المراد دراستها.

على المدى الطويل، لا توجد عوامل إنتاج ثابتة. بمعنى آخر، كل عامل للإنتاج هو عامل متغير. على سبيل المثال، لا توجد عقود ملزمة، ولا يوجد موردون محددون، ولا قدرات إنتاجية لمصنع معين. لا توجد قيود على تغيير مستوى الإنتاج عن طريق تغيير مخزون رأس المال أو القوى العاملة أو حتى الولوج إلى صناعة ما أو الخروج منها.

على العكس من ذلك يتسم المدى القصير بطابع آخر، حيث تكون بعض العوامل متغيرة والبعض الآخرى ثابتة. على المدى القصير، قد تكون الشركة مقيدة من حيث ولوج الصناعة أو الخروج منها. تُطرَح بعض الأسئلة في المدى القصير من قبيل: "بالنظر إلى حجم مصنعي والسعر السائد في السوق، ما هي الكمية التي يجب أن أنتجها؟"

عندما لا تكون هناك عوائق لولوج السوق أو الخروج منه، تقرر الشركات الولوج عندما تكون الأرباح إيجابية وتخرج منه عندما تكون الأرباح سلبية. عندما تقود الأرباح الشركات إلى ولوج السوق، تنخفض الأسعار، مما يؤدي إلى تآكل الأرباح في الصناعة. في ظل هذه الظروف، عادة ما تكون الشركات ذات الكلفة الأعلى والأقل كفاءة هي أول من يغادر، لأنها ستكون أول من يتجرع الخسارة مع انخفاض الأسعار.

اعتماداً على كلفة إنتاج الشركة وسعر منتجها في السوق، فإنها إما ستحقق ربحاً اقتصادياً أو نقطة التوازن أو تحقق ربحاً اقتصادياً سلبياً. الربح الاقتصادي هو ببساطة إيرادات الشركة بعد خصم الكلفة (أي كلفة الفرصة البديلة بالإضافة إلى الكلفة النقدية الصريحة). هذا يختلف اختلافاً طفيفاً عن الربح المحاسبي، وهو إيرادات الشركة بعد خصم التكاليف المالية فقط. الربح الاقتصادي هو إذن مقياس أكثر دقة يأخذ بعين الاعتبار فهماً أشمل لكلفة ممارسة الأعمال التجارية.

إذا تم اكتشاف تقنية جديدة لتوفير التكاليف، يمكن للشركة إنتاج المزيد بكلفة أقل. بالأسعار الحالية، ستحظى بأرباح اقتصادية أعلى مما كانت عليه قبل وفورات الكلفة. هل يجب إذن على الشركة التحول إلى التكنولوجيا الجديدة؟ مع بقاء كل الأشياء الأخرى على حالها، يعد التغيير بالربح على المدى الطويل، ولكن ماذا عن المدى القصير؟

على المدى الطويل، تعتبر الأرباح الاقتصادية الإيجابية إشارة للوافدين المحتملين على أن العمل في هذا السوق هو استخدامٌ مُربحٌ للموارد. سيؤدي الولوج إلى تحويل منحنى طلب السوق إلى اليمين ويسبب انخفاض السعر. سيؤدي انخفاض السعر بدوره إلى انخفاض أرباح الشركات المشاركة في هذا السوق. سيستمر الولوج وستنخفض الأسعار إلى أن يصل الأمر إلى ألا تحقق أي شركة من الشركات أرباحاً اقتصادية إيجابية.

إذا كانت أكثر الشركات ربحية في صناعة ما تصل إلى حد تصبح فيه الأرباح الاقتصادية منعدمة، فلا يوجد حافز لولوج هذا السوق. لا يوجد أيضاً حافز على المدى البعيد للخروج من الصناعة، لأن الأرباح الاقتصادية الصفرية تعني أن كلفة الفرصة البديلة للبقاء في السوق يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار.

إذا كانت الشركة تحقق أرباحاً اقتصادية سلبية، فإنها ستخرج من السوق على المدى الطويل حتى وإن استمرت في الإنتاج على المدى القصير. ببساطة، إذا كانت الشركة تعمل رغم الخسارة لأن ذلك أفضل من الإغلاق، فستستمر في ذلك حتى تتاح لها فرصة الخروج من ذلك السوق. إذا تم إغلاق الشركة في المدى القصير، فسيكون لديها بعض النفقات الثابتة (FC) التي ستدفعها بالرغم من ذلك. من خلال الإغلاق، توفر الشركة النفقات التي تتغير بشكل مباشر مع تغير مستوى الإنتاج، ونقصد بذلك التكاليف المتغيرة (VC). تذكر أنه عندما يتم إغلاق شركة ما، فإنها تفقد إيرادات المبيعات.

من خلال مقارنة نتائج الإغلاق (الناتج = 0) والاستمرار في العمل (الناتج = x)، يمكن للشركة على المدى القصير، اتخاذ القرار الأفضل.

الربح (الناتج = 0) = FC -

الربح (الناتج = x) = الإيرادات - FC – VC

ستتخذ الشركة قرار الإنتاج كلما كان الربح أعلى، وسيتم إغلاقها إذا كان الإنتاج = 0 أفضل بالنسبة لها.

الإيرادات< FC – VC – FC

أو الإيرادات < VC

إذا لم تستطع الشركة تغطية الكلفة المتغيرة، فسيتم إغلاقها. ومع ذلك، إذا كانت إيرادات الشركة أعلى من كلفتها المتغيرة، فهذا يعني أنها يمكن أن تغطيها، زيادة على بعض تكاليفها الثابتة إذا استمرت في العمل. وهذا أفضل من خسارة كل التكاليف الثابتة.

للمناقشة :

1. من الناحية الاقتصادية، ما الذي يميز المدى القصير عن المدى البعيد؟
2. ما هي بعض الأمثلة على التكاليف الغارقة؟ هل يجب أن تؤثر هذه التكاليف على قراراتك المستقبلية؟
3. كيف يؤثر الربح على قرار الشركة بالولوج أو الخروج من السوق؟
4. ما المقصود بالربح الاقتصادي المنعدم؟ هل هو مرغوب فيه أم لا؟ بالنسبة لمن؟

64

الفصل الرابع والستون : التدمير الخلاّق

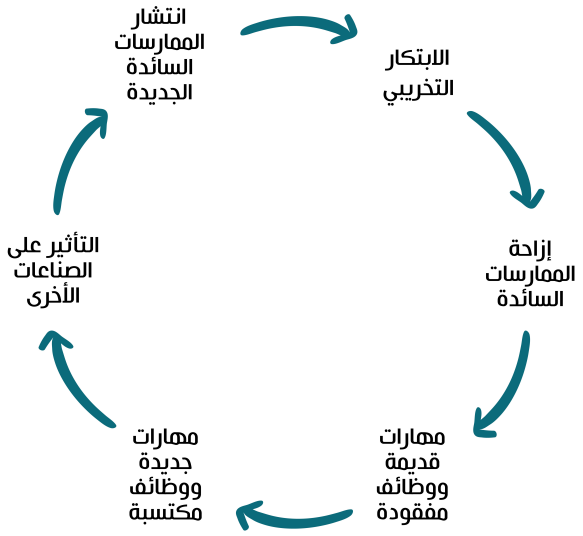
يزيل المبتكرون التخريبيون أساليب الإنتاج القديمة فيما وصفه الخبير الاقتصادي جوزيف شومبيتر بأنه "عاصفة دائمة من التدمير الإبداعي". يتحدث الصحفيون والمعلقون الاجتماعيون عن "جنازات" الوظائف القديمة. مصنعو العربات التي تجرها الدواب والذين توقفوا عن العمل هم مثال واضح على ذلك لأن السيارات ساهمت في اندثار هذه الوظيفة. لا يوجد أبداً أي نقص في الشركات التي تفشل في التكيف مع الأوقات المتغيرة. عندما أصبحت المزرعة آلية منذ أكثر من مئة عام، كان هناك خوف شائع من أن عمال المزارع الذين يتم تهجيرهم لن يتوفروا على وظائف. فُقِدَت بعض الوظائف في الزراعة بلا شك، ولكن تم خلق وظائف أخرى. نادراً ما يتحدث الصحفيون والمعلقون الاجتماعيون عن تلك الوظائف الجديدة. تصبح تلك الوظائف الجديدة في حد ذاتها "فوائد غير مرئية" من نوع ما، مماثلة للتكاليف غير المرئية التي نوقشَت سابقاً.

نرى حالياً مخاوف مماثلة فيما يتعلق بالمصانع الآلية. هل ستحل الروبوتات محل العمال؟ بكل تأكيد! على المستوى الجزئي، يمكننا بالفعل أن نرى خسارة وظائف الإنتاج المباشر للمصنع. لكن تظهر النظرة الأكثر شمولاً نمواً في الوظائف. ففي تصميم البرمجيات، الصيانة والإصلاح، أجهزة الكمبيوتر، ونمو الوظائف المرتبطة بدعم مستويات أعلى من إيرادات المبيعات الناتجة عن انخفاض كلفة الإنتاج، فوائدُ غير مرئية إلى حد كبير للتحول في هذه الأسواق. قلة من الناس اليوم حزينون لفقدان متاجر أشرطة الفيديو Blockbuster، فقد عوّضت خدمات البث مثل نتفليكس Netflix وهولو Hulu وأمازون برايم Amazon Prime متاجر الفيديو قديمة.

التدمير الإبداعي هو العملية التي يعطل الابتكار من خلالها بعض الأسواق والصناعات، بحيث تطرد الأساليب الجديدة تلك التي سبقتها، وهذا الخروج في حد ذاته هو محور ديناميكيات المجتمع التجاري.

في الشكل 64.1، نوضح عملية التدمير الإبداعي، فهو مدفوع بالابتكار التخريبي الذي هو نتاج ريادة الأعمال.

يمكن النظر إلى عملية التدمير الخلاق على أنها موجة. يبدأ الابتكار التخريبي صغيراً ثم يتحول إلى موجة أكبر، وينهار أخيراً عندما تبدأ موجة أخرى بالبروز. العملية دائمة ولا تنتهي أبداً. يؤدي الابتكار التخريبي إلى إزاحة الممارسات السائدة، وهذا بدوره يؤدي إلى تقادم المهارات والوظائف مع فقدان الوظائف. وكما هو متوقع، فإن ذلك يفسح المجال لمهارات ووظائف جديدة. ثم نشهد بعد ذلك تأثر الصناعات ذات الصلة، وأخيراً انتشار الممارسات السائدة الجديدة.



الشكل 64.1. التعلم من خلال التحفيز والاستجابة

إذا أخذنا كمثال اختراع السيارة في بداية القرن العشرين، نجد أنها قد حلت محل العربة التي تجرها الخيول في الولايات المتحدة مثلاً، وكان يطلق عليها في البداية "عربة الخيول". قبل ذلك، كانت "القوة الحصانية" حقيقة ملموسة من خلال استعمال الخيول: آلاف الخيول كانت تتجول في أزقة المدن. استوجب ذلك إطعامها ورعايتها وتنظيفها من قبل جيوش من العمال. مع ظهور السيارات، كان على كل هؤلاء العمال تطوير مهارات جديدة تصلح للصناعات الجديدة، بما في ذلك بالطبع صناعة السيارات. كانت هناك صناعات أخرى تهم الإطارات والبطاريات وغيرها، وهي ضرورية لتصاحب صناعة السيارات. علاوة على ذلك، كانت السيارات باهظة الثمن وخطيرة، لذلك أنشأنا فرص عمل في المالية والتأمين أيضاً. تطلبت السيارة أيضاً توفر طرق سريعة ومحطات وقود ومحلات إصلاح. كل هذا أدى إلى نشوء مؤسسات جديدة وحتى ثقافة جديدة. ما نسميه الآن "ضواحي المدن" هو كيان ساهمت في وجوده السيارة، حيث أصبح من الممكن التخطيط للعيش على بعد أميال عديدة من أماكن العمل، ناهيك عن كل ما جاء به هذا الاختراع من تغيير في حياتنا. يظهر الكمبيوتر أيضاً الآن كتكنولوجيا ستغير طريقة عيشنا أكثر مما فعلت السيارات, فبالنسبة للكثيرين منا، جعلت تكنولوجيا الكمبيوتر من الممكن جعل مكان عملنا موقعاً مادياً غير ملموس.

رائد الأعمال

تُظهر عجلة التدمير الإبداعي المكان الذي يسمح لرواد الأعمال بالولوج إلى الأسواق، وهذا يحدث في خطوتين منفصلتين. الأهم، بطبيعة الحال، هو توفير الابتكار التخريبي نفسه وهو ما يعطي إشارة البدء للعملية في المقام الأول. يؤدي ذلك إلى إنتاج بعض الآثار إذ يتم إزاحة الممارسات المهيمنة، وفقدان المهارات والوظائف

التي عفا عليها الزمن. ولكن هنا، نستنجد برائد الأعمال من جديد. هذه المرة بخصوص اكتساب مهارات ووظائف جديدة، وهذا بدوره يؤدي إلى المزيد من التأثيرات. تتأثر الصناعات الأخرى، وتنتشر الممارسات المهيمنة الجديدة. وعندما تعتقد أن كل شيء هادئ وعلى ما يرام، وترجع العملية برمتها للعودة من جديد، وكل هذا يحتاج إلى رائد الأعمال.

يأخذ رواد الأعمال على عاتقهم المخاطر التي لا يحبذ الآخرون الخوض فيها. عندما يخلقون شيئاً جديداً ويدمجون جميع الموارد اللازمة لتقديمه للآخرين، فإنهم يخاطرون في غياب وجود ضمانات. غالباً ما يستيقظون مبكراً ويسهرون لساعات متأخرة، قلقين بشأن كيفية إعطاء الرواتب، وتغطية النفقات المنزلية، وتأمين القروض، وإقناع المستثمرين، والتعلم والتعامل مع القوانين والتنظيمات المعمول بها، وكل ذلك مع توقع أنه بغض النظر عن مدى جودة منتجهم، إنها مجرد مسألة وقت قبل أن تأتي المنافسة بشيء أفضل، ففي بعض الأحيان يمضون أياماً جد سيئة.

للمناقشة :

1. ما الذي يتم إنشاؤه خلال عملية التدمير الخلاق؟ ما الذي يُدمَّر؟
2. ما هي بعض الأمثلة على التدمير الخلاق التي لاحظتها؟ ما كانت النتائج؟
3. هل الابتكار دائمًا مخرّب؟

65

الفصل الخامس والستون : رواد الأعمال كمدمجين للموارد

تؤدي القوى التي يطلقها رواد الأعمال إلى تدمير إبداعي، ومع ذلك فهم مدمجون للموارد بامتياز. إنهم يتحملون المخاطر لاستكشاف ما يكمن وراء الموارد التي يمتلكها العملاء المحتملون حاليًا. يهدف رواد الأعمال إلى الوصول إلى الموارد التي ستمكنهم من تقديم خدمة جديدة وقيمة للعملاء ودمجها.

يبدو أن رواد الأعمال هم موضوع ساخن بالنسبة للصحافة الشعبية، وكذلك في المحادثات اليومية. عندما نسمع كلمة "رائد أعمال"، فإننا نفكر عادةً في أفراد مثل هنري فورد، مؤسس شركة فورد Ford Motor Company؛ سام والتون، مؤسس شركة وول مارت؛ أوبرا وينفري؛ ستيف جوبز وستيفن وزنياك، مؤسسا شركة أبل؛ كوكو شانيل أو مارثا ستيوارت. لكن معظم رواد الأعمال ليسوا مشهورين، وهم متواجدون في كل مكان. رواد الأعمال العاديون هم المحركون الحقيقيون للنمو الاقتصادي، إلا أن رجال الأعمال ليسوا كلهم رواد أعمال. والفرق بينهما يمكن تلخيصه فيما يلي:

- يحدد رواد الأعمال الفرص لخدمة احتياجات الآخرين،
- يبحث رواد الأعمال عن أفكار وموارد واستخدامات جديدة للأفكار القديمة،
- يسأل رواد الأعمال كيف يمكنهم الوصول إلى جميع الموارد اللازمة ودمجها حتى يتمكنوا من تقديم خدمة يقدرها العملاء،
- يتحمل رواد الأعمال مخاطر لا يرغب الآخرون أو لا يستطيعون تحملها في كثير من الأحيان.

هذه هي خصائص رائد الأعمال، ويمكن أن يكون لأي مؤسسة تجارية توجه ريادي. الشركات الريادية: (1) تستكشف بانتظام فرصًا جديدة لخدمة العملاء بشكل أفضل، (2) منفتحة فيما يتعلق بطبيعة الموارد وكيفية الحصول عليها، (3) تحدد طرقاً إبداعية للإنتاج لدمج الموارد أو العمل بشكل أكثر فعالية، (4) تُقر بالمخاطر المرتبطة بما سبق وتقبلها.

يمكن وصف الأعمال التي تتجنب هذا النوع من المخاطر بأنها أكثر تحفظًا. الأعمال التي تتبنى معادلة المخاطرة / المكافأة التي تتماشى مع الاستثمار في أفكار جديدة هي، إلى هذا الحد، مؤسسة ريادية.

تستجيب الشركات المحافظة للفرص، بل وتخلقها، فهي لا تكتفي برد الفعل. تقول هذه الأشياء من أجل وصف ريادة الأعمال لا لتمجيدها، فإدارة المخاطر هي مفتاح مستمر لنجاح الأعمال. من الواضح أن هناك وقتًا ومكانًا لاتباع النهج الأكثر تحفظًا.

لرواد العمل وظيفتان

لرائد الأعمال وظيفتان يؤدي أداؤهما بنجاح ليس فقط لاستفادته بشكل مباشر، ولكن أيضاً إلى إفادة الآخرين (بما في ذلك الموظفين والموردين والعملاء والحكومة).

أولاً، رواد الأعمال يبتكرون، والابتكارات هي طرق جديدة لعمل شيء ما. تكون في بعض الأحيان الابتكارات غير ملموسة، كأن يقوم فرد ما بتطوير عملية جديدة تمكن من توفير الوقت والمال عن طريق شحن شاحنة بالكامل بدلاً من تعبئة البضائع في علب.

ثانيًا، يخلق رواد الأعمال العملاء، إذ يصبح الناس عملاء عندما يقدم رواد الأعمال عرض قيمة مقنع.

مواجهة المخاطر

يقبل رائد الأعمال المخاطرة، كما يتطلب خلق العملاء التفكير فيهم كمستفيدين محتملين والتغلب على قيود الموارد مع أخذ المعرفة والمهارة والتكنولوجيا بعين الاعتبار. هناك احتمال حقيقي للفشل في كل خطوة. غالبًا ما يفشل رواد الأعمال في البداية، ثم يجدون طريقة للبقاء والاستمرار.

لإعطاء مثال صغير لكنه غاية في الأهمية فيما يخص الابتكار في تطوير أدوات لإدارة المخاطر، نستشهد باستخدام التجار في أمستردام لخيار الشراء call وخيار البيع put في أوائل القرن السابع عشر. خيار الشراء وخيار البيع يخص سهماً أو سلعةً بسعر محدد. بمعنى آخر، لنفترض أنك تمتلك أسهماً في شركة تُقدر قيمة الأسهم فيها بـ 75 دولارًا. قد تعطي وكيلك أمرًا مستديمًا لشراء المزيد من الأسهم في الشركة إذا انخفض السعر إلى 50 دولارًا، وربما أيضًا لبيع أسهمك في الشركة إذا ارتفع السعر إلى 100 دولار. الأمر المشروط للشراء بسعر 50 دولارًا هو call، والأمر المشروط للبيع بسعر 100 دولار هو put. تمنح عمليات الشراء والبيع للمتداولين أدوات لإدارة مخاطر الاستثمار بشكل عام وتقلبات السوق بشكل خاص.

رائد الأعمال هو مُدمج للموارد، والاختراعات والابتكارات هي مجموعات من الموارد الموجودة. ما نعتبره اليوم من المسلمات، كوجود العجلة أو النظارات أو الدراجة، قد استغرق وقتًا طويلاً ليتطور عبر العديد من محاولات التجميع وإعادة تجميع الموارد بطرق ذكية أدت في النهاية إلى ابتكار قدَّم فوائد كبيرة للناس. تسمى هذه العملية أحيانًا بالابتكار الاندماجي، وهو تكامل الموارد الموجودة. يمكن دمج السيارة مع مطعم لإنشاء

سيارات تصلح لتقديم وجبات الإفطار. أو يمكن دمج السيارة مع أجهزة الاستشعار عن بعد وبرامج تحديد المواقع الجغرافية لإنشاء سيارة بدون سائق. تتحدد القائمة بالإبداع البشري لا غير.

للمناقشة :

1. ماذا يعني "دمج الموارد"؟

2. كيف تختلف شركة المقاولات عن الشركة المحافظة؟

3. ما هي الوظائف الأساسية لرائد الأعمال؟ كيف ينجز رائد الأعمال هذه الوظائف؟

66

الفصل السادس والستون : عملية ريادة الأعمال

رواد الأعمال، أولئك الذين يستمرون طويلاً، لا يميلون إلى التهور، إنهم يقومون بحساب المخاطر التي يتعرضون لها. قبل الولوج، يفضلون التأكد من أنهم سيكونون قادرين على التعامل مع الجانب السلبي، ومن أن الصعود المحتمل يستحق المخاطرة. يتعامل جميع رواد الأعمال مع معلومات غير كاملة عن العملاء والتقنيات وعوامل خارجية أخرى. إنهم لا يعرفون يقيناً كيف سيستجيب العملاء المحتملون للإمكانيات الجديدة، أو ما إذا كانت كلفة تقديم تقنية جديدة واعدة ستنخفض بما يكفي لجعل التكنولوجيا الجديدة قابلة للتطبيق تجاريًا.

ضع في اعتبارك سبب وجود الكثير من المخاطر وعدم اليقين في عالم رواد الأعمال. تعتبر لعبة الشطرنج مثلا لعبة بسيطة، قواعدها قليلة و محددة جيدًا، إلا أنها تضم أكثر من لاعب، هذا وحده يجعل لعبة الشطرنج مجالًا غير يقيني. تخيل الآن أن هناك الملايين من اللاعبين الآخرين، وتخيل أن بعض المربعات على لوحة الشطرنج بعيدة جدًا لدرجة أن أفضل ما يمكنك فعله هو البحث عنها على الخريطة. تخيل كذلك أن عدد القواعد كبير إلى حد ما، وليس هناك ما يمنع اللاعبين الأكثر ريادة من ابتكار طرق جديدة للتنقل في جميع أنحاء اللوحة. يمكن للعلم دراسة هذا العالم وتحديد جميع أنواع الأنماط المثيرة للاهتمام، لكنه لن يكون قادرًا على جعل هذا العالم قابلاً للتنبؤ بدقة. لن تعطيك فكرة واضحة عن سعر النفط بعد أسبوع من الآن على سبيل المثال. ومع ذلك، بإمكان علم ومنطق الاقتصاد المساعدة على ذلك. يمكن للمنطق الاقتصادي أن يخبرك أنه إذا قمت بزيادة العرض النقدي، فإن الأسعار سترتفع إذا ما بقيت كل المتغيرات الأخرى على حالها، تمامًا كما سترتفع كلفة اقتراض الأموال. لكن في الواقع لا نعلم إذا ما كانت المتغيرات الأخرى ضلت على حالها. بينما يلتزم كل رائد أعمال بالموارد ويتخذ خطوته التالية، الآلاف بل الملايين يفعلون الشيء نفسه. وبالتالي، فإن نظام السوق ديناميكي بطبيعته وغير يقيني. لا يمكن أن يكون علم الاقتصاد علمًا دقيقًا، ولا ينبغي له. يمكن التنبؤ بالعالم الذي يعيش فيه رواد الأعمال من نواحٍ عديدة، ولكن رغم ذلك، فإن كل يوم يحمل في طياته مفاجآت مكلفة أحيانًا.

يمكننا الآن تحديد ووصف وشرح الخطوات السبع المنفصلة والمتميزة لعملية ريادة الأعمال. يرجى ملاحظة أنه على الرغم من وصفنا سبع خطوات متتالية، إلا أن رواد الأعمال لا يتبعونها بالضرورة بهذا الترتيب على أرض الواقع. باختصار، هذه الخطوات هي عبارة عن مجموعة متكاملة وشاملة. وتعتبر نقطة الانطلاق هي طرح رائد الأعمال لثلاثة أسئلة مهمة:

1. من نحن؟ يمكن أن يضع هذا السؤال حدودًا واقعية للمساحة التي يستكشفها رائد الأعمال للاختراع والابتكار. إذا كنتُ شاباً في مدينة كانساس ولدَيَّ اهتمامات بالطعام، فيمكن أن يساعدني ذلك في تحديد نوع الحياة الريادية التي أريدها. قد يتراءى لي أن علاج سرطان الثدي أهم بكثير من فتح مطعم آخر في مدينة كانساس، لكن هذا لا يعني أنني في وضع يجعلني أستطيع المساعدة في علاج سرطان الثدي. فالسؤال عمن أكون وما يمكنني فعله أجدى من الأسئلة المجردة حول ما يمكن فعله.

2. ماذا الذي نعرفه؟ يضع هذا السؤال حدوداً واقعية للمساحة التي تستكشفها للاختراع والابتكار. بشكل عام، سترتكب أخطاء أقل وستكون المخاطرة أقل أيضاً في المجالات المتعلقة بمهاراتك. إذا نشأت في مدينة كانساس وكان والداك يديران مطعمًا، فإن ما تعرفه بالفعل عن المدينة يصبح موردًا رئيسيًا لك.

3. من نعرف؟ تساعد الإجابة على هذا السؤال في تحديد إلى أي مدى يمكن لرائد الأعمال الاعتماد على العائلة والأصدقاء والمعارف والعلاقات الاجتماعية الأخرى للوصول إلى الموارد. يمكن أن تكون هذه الموارد مساعدة مالية أو معرفة وخبرة أو موظفين محتملين أو موردين. ينجح رواد الأعمال الناجحون بشكل خاص في استخدام شبكاتهم لتجميع الموارد من أجل تقليل المخاطر.

من خلال الإجابة على هذه الأسئلة الثلاثة المهمة، من نحن وماذا نعرف ومن نعرف، يبدأ رائد الأعمال في تحديد المجالات أو الأماكن التي قد يتابع فيها مسعى ريادة الأعمال. عند تناول هذه الأسئلة الثلاثة، تصبح لدينا فكرة عما يمكننا القيام به، وما نستطيع تحقيقه، وما يتعين علينا، على وجه الخصوص، تقديمه لمجتمعنا.

4. التفاعلات مع الآخرين. إذ بمجرد أن تعرف ما تريد القيام به، سوف تحتاج إلى المساعدة. في الواقع، أحد الموارد الرئيسية التي يدمجها رائد الأعمال مع الموارد الأخرى هم الأفراد. قد يسمح لك التفاعل مع الآخرين بجمع الموارد المالية الأولية، أو اختبار صلاحية فكرتك مع العملاء والموردين المحتملين. في العديد من المجتمعات، توجد نوادي المستثمرين حيث تلتقي مجموعات من الأفراد ذوي الخبرة السابقة في ريادة الأعمال والاستثمار معًا للتواصل وتوفير الخبرة والدعم المالي للمشاريع الريادية الواعدة. تعد هذه النوادي طريقة ممتازة للتفاعل مع الأفراد الذين قد يساعدونك في مشروعك.

يتيح لك التفاعل مع الآخرين أيضًا توسيع شبكتك. قد لا يكون لدى الأفراد الذين تعرفهم الخبرة أو الاتصالات اللازمة، لكنهم قد يعرفون أفراداً يعرفون ذلك. يحتاج العديد من رواد الأعمال إلى بعض المساحة والاتصالات، وبالتالي قد يبحثون عن حاضنة. الحاضنة هي منشأة يقيم فيها رواد الأعمال مؤقتًا جنبًا إلى جنب مع رواد الأعمال والمستشارين الآخرين لتطوير خطط أعمالهم وتجارب إثبات المفهوم. تعتبر تجارب إثبات المفهوم إثبات لوجود سوق قابل للتطبيق والطلب على عرضك المقترح. يوجد في العديد من المجتمعات حاضنات تتقاضى القليل من الإيجار أو لا تتقاضى إيجارًا لفترة محدودة.

5. التزامات أصحاب المصلحة: يقوم رواد الأعمال بالتعهدات لأصحاب المصلحة قبل الشروع في عملهم. يمكنك التعامل مع شريك وبالتالي الموافقة على شروط معينة للملكية أو المسؤولية المشتركة، يمكنك أيضاً توظيف موظفين. ربما تحتاج كذلك إلى خدمات مصرفية أو مالية، مما يؤدي إلى العديد من الالتزامات. وبالمثل، قد تلتزم مع العديد من الموردين والموزعين (الذين يساعدون في نقل عرضك إلى السوق). إن اتخاذ قرار بتحديد موقع عملك في مجتمع معين هو في حد ذاته التزام تجاه هذا المجتمع.

6. وسائل جديدة: بالنسبة إلى رائد الأعمال، يبدو دائمًا أنه "إذا كانت هناك إرادة، فالطريقة حتماً موجودة،" فهناك دائمًا مسارات أو وسائل لتحقيق الأهداف. العالم معقد بطبيعته، لذلك سيكون هناك دائمًا عدم اليقين والمخاطر. ومع ذلك، عندما يتفاعل رواد الأعمال ويتعهدون بالتزامات أصحاب المصلحة، فإنهم يكتشفون وجود وسائل جديدة. على سبيل المثال، قد يجد المستثمر طريقة أفضل للولوج إلى السوق أو قد يجد مورداً أقل كلفة، وقد يرى الموظف حلاً هندسيًا مختلفًا. يستمع رائد الأعمال المتيقظ دائمًا ويتعلم شيئًا جديدًا.

7. أهداف جديدة: عندما تظهر احتمالات جديدة، يمكن أن تظهر معها فرصٌ جديدة معها. توسع الأدوات الجديدة من نطاق الاحتمالات، وبالتالي، عندما نكتشف طرقًا أفضل للتعامل مع هدف قديم، يمكن لتلك الأدوات والقدرات الجديدة أن تدفعنا إلى تطوير أهداف أكثر طموحًا أيضًا. إن العثور على طريقة أفضل للقيام بشيء نريد القيام به يمكن أن يسمح لنا بالقيام بأشياء أفضل.

ربما يكون هدف صاحب المشروع هو أن يكون أكثر مقدمي الخدمة كفاءة وبالتالي كلفة أقل. مع مرور الوقت، قد يكتشف طرقًا جديدة لتحقيق هذا الهدف. ومع ذلك، قد يجد رائد الأعمال في هذه العملية أن العملاء المحتملين يهتمون بدرجة أقل بالسعر المنخفض وأكثر اهتمامًا بإيجاد حل عالي الجودة لمشكلتهم. مع هذه المعرفة الجديدة، قد يتحول رائد الأعمال بعيدًا عن الكفاءة نحو الفعالية، وبالتالي إرضاء العميل بشكل أفضل.

للمناقشة :

1. كيف تساعد الأسئلة الثلاثة الأولى رائد الأعمال في تحديد جهوده؟
2. كيف تساعد الخطوات الأربع المتبقية في تركيز نشاط رائد الأعمال؟
3. كيف يخفف رواد الأعمال من حدة المخاطر؟

67

الفصل السابع والستون : خلق الأسواق

ما هو السوق؟ سؤال معقد لأن الأفراد يعطون هذه الكلمة معاني مختلفة. رغم ذلك، هناك نقطة رئيسية واحدة وهي أن السوق ليس شيئًا محدداً بعينه، بل هو عملية. في أي سوق، ما نلاحظه هو عملية البيع والشراء بين الأفراد، ومن خلاله ترى الأفراد يعرضون ويتفاوضون ويقررون. من المفترض وجود عرض، ثم قبول، ومن ثم عقد صفقة.

في أفضل حالاته، ينطوي السوق على احترام الناس لبعضهم البعض بطريقة معينة. تفترض فكرة العرض والاستيعاب، البيع والشراء، أن للناس الحق في الرفض والابتعاد، لا يوجد نقل للخدمات إلا إذا توافق كل من البائع والمشتري. عندما يتواصل الأفراد فقط عن طريق الموافقة، فإنهم يعاملون بعضهم البعض على أنهم مالكو القرار. يبدأ احترام الأفراد، معاملتهم كأفراد، باحترام حقهم في الرفض. إذا كنت تريد أن تنجح تجارتك، فعليك أن تجعل الناس يشعرون بالأمان حين يتعاملون معك. يبدأ الأمر كله بجعلهم يفهمون أنك ستحترم حقهم في الرفض، مهما كان الأمر.

لاحظ أن حرية الاختيار التي نتحدث عنها ثنائية، فلكل من البائع والمشتري الحق في الابتعاد إذا كان ما يتم تقديمه لا يصل إلى مستوى تطلعاته. يمكّن الحق الثنائي في الرفض المشترين من البحث عن شيء أفضل للشراء، ويحفز البائعين على البحث عن شيء أفضل للقيام ببيعه.

يمكن لأي شيء أن يحدث بشكل خاطئ بين الأفراد في معاملات السوق، ولكن عادةً ما تتم عملية إبرام الصفقات بشكل جيد. عادة ما يعود الأفراد إلى منازلهم دون الاحساس بالندم لقيامهم بشراء أو بيع شيء ما. في أغلب الأحيان، عندما نغامر بولوج الأسواق كما نختبرها في العالم الحقيقي، نجد ما نبحث عنه وبسعر نرغب في دفعه، مع أننا قد نشعر بخيبة أمل في بعض الأحيان إذ نفشل في العثور على ما نبحث عنه ونعود إلى المنزل خالي الوفاض، أو قد نعقد صفقة ولكننا نستنتج بعد ذلك بأن المنتج ليس كما كنا نظن، وما كان ينبغي لنا شراؤه.

إن الأمر الأكثر غرابة هو أن خيبة الأمل الأكبر في بعض الأحيان هي أننا نكتشف في وقت لاحق أنه كان بإمكاننا الحصول على صفقة أفضل. هذا النوع من خيبة الأمل يكمن في كوننا اعتقدنا أن السوق يوفر أقل مما توقعناه، في حين أنه في الحقيقة يوفر المزيد. نتعلم هذا الدرس، ونعاود التجربة، ثم نعود إلى السوق كحل

لنقوم بما هو أفضل، ليس لأن المنتج لم يكن يستحق ما دفعناه ولكن لأننا نعلم الآن أن السوق كان يقدم شيئًا أفضل.

كان متاجر أشرطة الأفلام عملاً ناجحا بشكل فعال، الآن أصبح مُتَجاوَزاً ولا يفتقده أحد. لم تتمكن متاجر أشرطة الفيديو من ممارسة الضغط أو التشريع أو حماية نفسها بأي شكل من الأشكال من قوى السوق. لم تكن قادرة على جعل البث غير قانوني بحجة أن البث المباشر سيكلف آلاف الوظائف أو يضر بنسيج الثقافة الأمريكية. على أي حال، لم تحاول متاجر أشرطة الفيديو حتى حماية نفسها بهذه الطريقة البغيضة، وكما حدث بالفعل، كانت عاصفة التدمير الإبداعي في السوق قادرة على العثور على استخدامٍ أفضل للموارد التي تم إهدارها على منتج عفا عليه الزمن.

باختصار، فإن جوهر الأسواق في أفضل حالاتها، والسبب الذي يجعل الأسواق هي الأماكن التي تحقق فيها المجتمعات تقدمًا، يتلخص في: (1) يمكن للعملاء تحديد أفضل الخيارات، و(2) لا يستطيع مقدمو المنتجات السيئة حظر الوصول إلى خيارات أفضل.

على النقيض من ذلك، وفي الحالات السيئة، يتم الاستيلاء على الأسواق من قبل الرأسماليين المقربين من السلطة (أو نقابات المقربة من السلطة). نلاحظ في بعض الأحيان وجود شركات ومنتجات المدعومة والمُكلفة، والتي عفا عليها الزمن، محمية من المنافسة الدولية التي من شأنها أن تطيح بها من حيث سعر المنتج وجودته. في أفضل الحالات، تترك الأسواق الأمر للعملاء للاختيار بحسب مزايا الخدمات التي تقدمها بعض التجارات مثل متاجر أشرطة الفيديو. لن نترك لمنظمي الصناعة حق التقرير في أن متاجر أشرطة الفيديو لا يجب أن تندثر. مثل هذه القرارات مهمة للغاية بحيث لا يمكن تركها للمنظمين. إن العملاء الذين يدفعون ثمن المنتج هم الذين لديهم الحق والمسؤولية في اتخاذ قرارات من هذا القبيل.

لاحظ أن السوق عبارة عن عملية تغيير مستمر، فلنتساءل، هل كان هناك سوق لسيارات البنزين في سنة 1890، وأجهزة التلفزيون سنة 1920، والركبة الاصطناعية سنة 1960، وأجهزة الكمبيوتر الشخصية سنة 1970، وفأرة الكمبيوتر سنة 1980، والإنترنت في 1990، والهاتف الذكي سنة 2000؟ تم إنشاء كل هذه الأسواق وربما لن يستمر أي منها إلى ما لا نهاية.

خلق القيمة

قد نُسند خلق القيمة إلى رواد الأعمال. إنهم يخترعون خدمةً ويقومون بدمجها وتطويرها وإيجاد العملاء الراغبين فيها. لا شك أن رائد الأعمال هو مساهم رئيسي في خلق القيمة. ومع ذلك، ونظرًا لأن رواد الأعمال يعتمدون على أنواع مختلفة من الموارد، وأن العديد من هذه الموارد تم إنشاؤها أو تطويرها من قبل أفراد آخرين، فمن المعقول أن نرى القيمة على أنها مشتركة مع رائد الأعمال نظراً لإدماجه للموارد.

هناك اعتقاد شائع أن القيمة تكمن في الأشياء الملموسة، لكن القيمة في الواقع تشبه الموارد من حيث كونها وظيفة للتقييم البشري. تخيل أنك في متحف فني حيث تتأمل أنت وصديقك لوحةً ما وتتناقشان. فقد أحببتَ اللوحة بعكس صديقك. من وجهة نظر مادية أو ملموسة، نعلم أنك وصديقك كنتما تنظران إلى نفس العمل الفني. قد تكون على استعداد لدفع 10000 دولار مقابلها، بينما يفضل صديقك تدميرها على امتلاكها. تذكر ما سبق شرحه بشأن القيمة النسبية أو الذاتية.

لا يمكن للشركة أو البائع تزويد العميل المحتمل بالقيمة، يمكنهم فقط عرضها. وعرض القيمة هو وعد ببعض الفوائد المرتبطة بعرض السوق. ومع ذلك، يتنافس البائعون والشركات، ويواجه العميل المحتمل بحرًا من عروض القيم المتنافسة. يجب أن تتنافس الشركات في تقديم عرض قيمة أكثر جاذبية، علماً أن هناك عدة أنواع من القيم التي يمكن التأكيد عليها في عرض القيمة.

استكشاف القيمة

هناك أربعة أنواع على الأقل من القيمة يمكن للشركة التأكيد عليها في عرض القيمة الخاص بها، وهي قيمة التبادل، قيمة الاستخدام، القيمة حسب السياق، والقيمة في تحقيق الذات.

قيمة التبادل: ربما يكون أكثر أنواع القيمة شيوعًا التي يتم التأكيد عليها في عرض القيمة هو ببساطة سعر عرض السوق. السعر هو القيمة في التبادل، أو مقدار المال الذي يتخلى عنه المشتري للحصول على عرض في السوق. في الولايات المتحدة، ربما تكون قد لاحظت أن الإعلان عن الأسعار أمر شائع، ولكن من الصعب التنافس بنجاح بالاعتماد على السعر وحده. هذا لأنه غالبًا ما يكون من السهل على المنافسين نسخ عرض القيمة الخاص بك إذا كان التركيز كبيراً على السعر.

قيمة الاستخدام: يحصل قلة من الأفراد على قيمة في نقطة البيع، حيث يدفعون على الفور أو بواسطة الائتمان. ما يحصل عليه معظم الأفراد هو استخدام عرض السوق، ربما تكون قد حصلت على سيارة دفع رباعي جديدة تصلح لنقل عائلتك المكونة من أربعة أفراد، بالإضافة إلى كلبك والكثير من الأشياء الأخرى إذا احتجت إلى ذلك. من المحتمل أن تقوم شركة سيارة دفع رباعي بالإعلان عن هذه السيارة والترويج لها لإظهار مدى ملاءمة استخدامها في الحياة اليومية. وبالتالي فإن جزءًا من المنفعة الموعودة هو مرونة الاستخدام.

القيمة حسب السياق: لاستخدام عروض السوق طبيعة سياقية، فكر في السياق باعتبار الجهات الفاعلة والموارد الأخرى المرتبطة باستخدام عروض السوق. عند قيام العديد من الشركات بالإعلان عن عروض القيمة الخاصة بهم والترويج لها لعروضهم في السوق، فإنها تؤكد على سياقات معينة قد يكون لها جاذبية خاصة. على سبيل المثال، إذا كان السوق المستهدف هو العائلات التي تتضمن أبوين في منتصف العمر

وأطفال، فقد يعرضون مشهداً به سيارة للدفع الرباعي تُقِل أفراد الأسرة مع كلبهم وهم ذاهبون في رحلة تخييم. وبالتالي، ينصب التركيز على قيمة الاستخدام، ولكن في سياق معين.

القيمة في تحقيق الذات: يكتسب الأفراد السلع وعروض السوق الأخرى لغرض القيام بعمل ما. غالبًا ما يكون تحقيق الذات هو محور الترويج والإعلان. وبالتركيز على القيمة في الإنجاز، من الشائع البحث عن إشباع الرغبات الأعلى مستوىً. القيمة هنا إذن لا تتعلق أبدًا بما تصنعه الشركة، بل يتعلق الأمر بكيفية شعور الأفراد بتحقيق ذواتهم من خلال استخدام عرض السوق. بالنسبة لمستحضرات التجميل، قد يكون ذلك بمثابة تحقيق للأمل، وقد تكون الدراجة النارية تحقيقا للحرية الشخصية، تجربة المطاعم الراقية، قد يكون تحقيق التواصل العميق مع العائلة أو الأصدقاء.

مرونة السعر

عندما تكون القيمة عالية عند العميل، يمكننا رفع السعر. يتم تحديد السعر جزئيًا حسب الطلب، أي ما يرغب العميل في دفعه. نأمل أن هذا يغطي التكاليف الخاصة بالمنتِج. لا يهتم العملاء للتكاليف بطبيعة الحال، ما يهتمون به في الحقيقة هو القيمة التي يحصلون عليها من خلال عرض السوق. يتم تحديد مرونة أسعار البائع من خلال الاختلاف بين كلفة البائع وقيمة العميل. في أحسن الأحوال، يرغب البائعون في إنشاء عرض يتمتع بقدر كبير من المرونة في الأسعار، إذ يمكن أن يعزز التسويق عرض القيمة. من خلال بناء صورة العلامة التجارية، يمكن للشركة أن تميز نفسها عن المنافسين. تحمي العلامات التجارية من هذا النوع البائع إلى حد ما من المنافسة على مستوى الأسعار، وتوفر بذلك مرونة أكبر. إذا كانت عروض القيمة فعالة، يحصل العملاء على قيمة ليس فقط من منتج ملموس، ولكن من منتج ممتد يجسد العديد من الأصول غير الملموسة.

للمناقشة :

1. ما هي أنواع القيمة الأربعة؟ ما هي الاختلافات بينها؟

2. كيف يتم إصلاح الأسواق؟ ماذا يمكن أن يفعل رائد الأعمال بهذه المعلومات؟

3. كيف يتم إنشاء القيمة بشكل مشترك؟

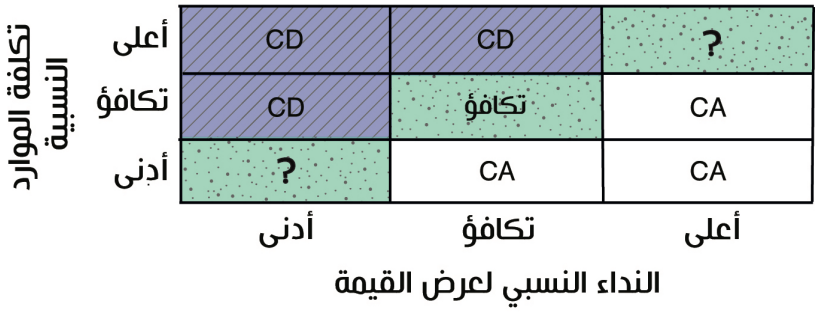
68

الفصل الثامن والستون : الميزة التنافسية: ديناميات البقاء على قيد الحياة

من المعروف أن الشركات تتنافس على صعيدين: أن تكون أكثر كفاءة أي أن تكون تكاليف مواردها أقل، وأن تكون أكثر فعالية أي أن تكون عروض القيمة أكثر جاذبية. وعلى الصعيدين، يمكن أن تكون الشركة في إحدى هذه الحالات: التميز والتكافؤ والنقصان. ينتج عن تفاعل ثلاث حالات تسع حالات ممثلة في مصفوفة الميزة التنافسية أدناه.

هناك ثلاث حالات من النقصان التنافسي (CD)، وبالمثل، هناك ثلاث حالات للميزة التنافسية. تحدث حالة عدم وجود ميزة أو نقصان في منتصف المصفوفة، حيث تكون الشركة على قدم المساواة في تكاليف الموارد النسبية وعرض القيمة الجذاب. الجاذبية النسبية المنخفضة لعرض القيمة والكلفة النسبية المنخفضة للموارد غير مؤكدة من حيث الميزة أو النقصان، والاستئناف النسبي المرتفع لعرض القيمة والكلفة النسبية المرتفعة للموارد غير واضحة أيضًا فيما يتعلق بالميزة أو النقصان.

تحتاج الشركات التي تجد نفسها في المنطقة اليمنى السفلية من المصفوفة إلى إحياء استراتيجي وتشغيلي جذري، فهم يحتاجون إلى تحسين وضع الكلفة وعرض القيمة. إذا فشلوا في القيام بذلك، فسوف يفشلون بالتالي في السوق التنافسية. الشركات الموجودة في المنطقة اليسرى العلوية من المصفوفة في الوضع المثالي، ولكنها تحتاج إلى حماية هذا الموقف لأن الآخرين سيحاولون تعزيز ميزتهم التنافسية. ستكون الشركات التي تتعلم بسرعة وتطبق هذا التعلم والمعرفة أكثر قدرة على الحفاظ على ميزتها التنافسية.



الشكل 68.1. مصفوفة الميزة التنافسية (شيلبي دي هنت Shelby D. Hunt)

للمناقشة :

1. ما هي الميزة التنافسية؟ ماذا يترتب عنها؟

2. ما الذي يجب على رواد الأعمال التفكير فيه لتحديد ما إذا كانت منتجاتهم تتمتع بمزايا أو نقائص تنافسية؟

3. ماذا يعني أن تكون الشركة على قدم المساواة مع الشركات الأخرى؟ هل يمكن لمثل هذه الشركة أن تكون ناجحة؟

69

الفصل التاسع والستون : الأخطاء الجسيمة

تتطلب ديناميكيَة الشركة في بيئة تنافسية أن تبتكر باستمرار. كما استعرضنا سابقًا، يمكن أن يركز هذا الابتكار على تطوير عرض قيمة أكثر جاذبية نسبيًا وتطوير ميزة في الكلفة النسبية للموارد. وفي إطار سعي رواد الأعمال للابتكار، قد يسقطون في ثلاثة أخطاء.

فشل عرض القيمة

في كثير من الأحيان، لا يتوافق عرض القيمة الذي تطوره الشركة مع ما يريده العملاء. يمكن للشركة أن تفكر مليًا في أفضل ما يمكنها فعله، وبعض الشيء في كيفية تمكين عروض السوق للعملاء من تحقيق أشياء لا يمكنهم تحقيقها بطريقة أخرى. يخلق عرض القيمة الجيدة نوعًا من العلاقة التي تربط العميل بعرض الشركة. يشير بعض الخبراء إلى ذلك على أنه مشاركة العملاء. يدعو عرض القيمة المقنع العميلَ إلى المشاركة.

التسوق

تواجه الشركات عادةً الكثير من المنافسة، وهذا يعني محاولة المنافسين دائمًا الابتكار والتفوق على بعضهم البعض من خلال عرض قيمة أكثر جاذبية أو كلفة موارد أقل. هنا تكمن المشكلة: تعمل بعض الشركات بجهد كبير لتطوير عروض السوق الجديدة المثالية. ومن خلال السعي لتحقيق الكمال، يستغرقون وقتًا طويلاً للوصول إلى السوق بابتكاراتهم. في الواقع، في بعض الشركات، يؤدي المحاسبون دون داعٍ إلى إبطاء العملية وقد يجهضون في كثير من الأحيان مشاريع جديدة حتى لا يتمكنوا من الوصول إلى السوق أبدًا. على نحو متزايد، تحتاج الشركات إلى الاستجابة بسرعة وإلى التعلم المستمر دون أن تصبح محبوسة بالكمال.

التركيز على التكنولوجيا

تركز بعض الشركات على العملاء. يركز البعض على التكنولوجيا: كيف يمكن للتقنيات الجديدة أن تحسن عرض السوق بشكل كبير. يمكن أن يكون هناك ميل إلى المبالغة في هندسة المنتج لتمكينه من القيام بالعديد من الأشياء التي قد لا يحتاجها العملاء ولا يريدونها. يحتاج المهندسون إلى تعلم كيفية التركيز على العملاء.

يمكن للمهندسين أيضًا فهم كيفية استخدام العملاء للمنتجات وفهم أن العملاء يمكن أن يكونوا مصدرًا قيمًا لأفكار المنتجات الجديدة.

للمناقشة :

1. ما هي بعض المخاطر التي يجب على رائد الأعمال تجنبها حتى يكون ناجحا؟
2. لماذا قد تستمر الشركات الناجحة في الابتكار؟
3. لماذا تغفل العديد من الشركات عن متطلبات عملائها عندما تقدم المنتجات إلى السوق؟

70

الفصل السبعون : رائد الأعمال والتقييم الذاتي

قد يبدو بعض رواد الأعمال متعجرفين، لكن رواد الأعمال الناجحين باستمرار لا تتجاوز ثقتهم في أنفسهم الحدود، ولا يستصغرون أنفسهم كذلك. إنهم يفهمون عرض القيمة الأساسي، وهم كائنات سياسية وبالتالي فهم يفهمون أن النجاح في الحياة يتطلب بناء مكان لأنفسهم في مجتمع من الكائنات السياسية الأخرى. إنهم يريدون أن يحصلوا على شيء ما من الآخرين، وجزء كبير مما يريدونه يتلخص في أن يكونوا مطلوبين. إنهم يريدون أن يعرف الآخرون ويقدرون ما يفعلونه ليكونوا في الخدمة، وهم يريدون أيضا أن يكون الآخرون على دراية بما يفعلونه للتأكد من أن مجتمعهم في وضع أفضل بوجودهم عما سيكونون عليه في غيابهم.

لديك الكثير لتعيش من أجله

كثيرًا ما نسمع من هم أكبر منا سناً وأكثر حكمة يقولون "الحياة كلها أمامك" أو "لديك الكثير لتعيش من أجله". من المفترض أن تكون هذه الصورة النمطية مطمئنة بالطبع، ولكن قد يكون من المزعج أن تومئ لهم برأسك لتوحي لهم بأن الفكرة جيدة. إنهم يحاولون المساعدة فقط، وأنت تعلم جيدًا أنهم على صواب فيما يقولون، لكنك تعلم بالفعل أن وجود دوافع كثيرة للعيش من أجلها ليس بالأمر الهين، فمعنى ذلك أن يكون لديك هدف، وهذا في حد ذاته إنجاز، لأنه ليس من الأشياء التي يمكن أن تأخذها كمسلمات.

إنك تعلم أن حياة المستهلك المحضة ليست طريقة لامتلاك الكثير للعيش من أجله. أنت تعرف أفراداً لديهم كل السلع الاستهلاكية التي يمكن تخيلها. يبدو بعضهم سعيدًا جدًا، ويجب أن يكونوا كذلك. لكنك تعلم أيضًا أن البعض منهم بائس، ويعيشون حياة فارغة.

يفعل بعض الناس أفضل من ذلك، إنهم ليسوا أثرياء. قد تكون لديهم أيضًا موهبة غريبة في عالم الترفيه مثل الفنانين. ما يفعلونه على خشبة المسرح أو ملعب كرة القدم يلهم الملايين. يبدو مجيداً. ثم تعلم بعدها أنهم انتحروا، أو ماتوا بسبب جرعة زائدة من المخدرات. الثروة، حتى وإن اقترنت بالشهرة، لا تكفي مطلقاً.

من الواضح أنه لا يضمن حتى أدنى مستوى من احترام الذات. إذن، ما الذي يتطلبه الأمر أيضًا؟ ما الذي كنت حقاً تبحث عنه؟ نحن نعلم أن هذا ليس بالسؤال الهين، وأننا جميعًا على متن نفس القارب. ما الذي يتطلبه الأمر لكي تكون قادرًا على الاستيقاظ في الصباح، مُمتنا لحقيقة أن لديك هذا اليوم، هذه الهدية الرائعة لعيش يوم آخر من الحياة التي لا يجب إهدارها على هذه الأرض؟ ما الذي يتطلبه الأمر لتعرف أن

هذا يومك؟ قلنا لك أنه سيكون هناك اختبار. ستجري هذا الاختبار كل يوم لبقية حياتك. لكن كما قلنا في البداية، نحن نحب فرصك.

للمناقشة :

1. ما نوع المؤسسة التي ترغب في العمل بها؟ لماذا؟

2. ما نوع المشروع الذي قد ترغب في أن تكون مسؤولاً عنه يومًا ما؟ لماذا؟

3. ما هي أفضل لحظاتك التي تتذكرها؟ ما الذي سيتذكره الناس من حولك عنك؟

4. ما هو أفضل شيء بالنسبة لك الآن؟ ما هو أفضل شيء فيك بعد عشرين أو ثلاثين أو أربعين عامًا من الآن؟ نصيحة: لا تكن متواضعا حيال هذا! إذا كنت لا ترى بذرة العظمة في مكان بداخلك، فابحث بجدية أكبر. قد لا تبدو هذه البذرة كشجرة بلوط بعد، لكنها موجودة هناك في مكان ما.

الفهرس

شكر وتقدير i

1 الفصل الأول : الأخلاق والاقتصاد وريادة الأعمال 1

مفهوم التجارة 2

هل من منافع للتجارة؟ 3

ما السؤال المحوري في الاقتصاد؟ 5

2 الفصل الثاني : عن جدوى الأخلاق 7

ما الغاية من تكوين فكرة شاملة عن الأخلاقيات؟ 7

النزاهة 8

الطاعة والسلطة والمسؤولية 10

مكوك الفضاء تشالنجرChallenger 11

ماذا يوجد في الاختبار النهائي؟ 12

3 الفصل الثالث : ما جدوى الاقتصاد؟ 14

هل من انعكاسات سلبية لعدمك معرفة لشيء عن الاقتصاد؟ 14

الأسئلة الاقتصادية الرئيسية في الاقتصاد 15

الاقتصاد والقانون 15

الأخلاق والاقتصاد 15

4 الفصل الرابع : ما الفائدة من ريادة الأعمال؟ 17

لم يبدو ضرورياً أن تكون على دراية بريادة الأعمال؟ 17

الأعمال وريادة الأعمال 18

الجزء الأول : المفاهيم الرئيسية 21

5 الفصل الخامس : التجارة 22

خرافة: التجارة معادلة (لعبة) محصلتها صفر 22

ما قبل التاريخ التجاري 22

الإنسان العاقل واللغة الحديثة 23

ما قبل التاريخ التكنولوجي 23

لغة مكتوبة 24

البرونز والحديد 25

حياة ما بعد المقايضة، ما بين حُلوِها و مُرّها 25

6 الفصل السادس : الموارد 28

ما هو المورد ؟ 28

"الأراضي"، و"العمل" و"رأس المال" 29

أنواع الموارد 29
تكامل الموارد وإنشاؤها 29
امتلاك الأشياء 30
7 الفصل السابع : التكلفة 32
تكلفة الفرصة البديلة 32
تكلفة المعاملات 33
التكاليف مرتبطة بالندرة 34
حياة البشر ديناميكية 35
8 الفصل الثامن : المؤسسات 37
التوقعات 37
الحوافز 38
لماذا تنشأ المؤسسات؟ 38
9 الفصل التاسع : القيمة 41
القيمة الموضوعية 42
القيمة السوقية 42
ما هو المال ؟ 43
القيمة الحدّية 45
التكلفة الحدّية 46

الجزء الثاني : التقدم 47

10 الفصل العاشر : ماذا قال آدم سميث عن التقدم؟ 49
أولاً، التحرر من المجاعة 49
ثانياً، التحرر من الرق (العبودية) 50
ثالثًا، انعدام وجود ضمانات 51
خلاصة 53
11 الفصل الحادي عشر : تكلفة المعاملات والتقدم 55
سكة حديد سلبية 55
اكتشاف هائل! 56
تخفيض تكلفة المعاملات 57
حقوق الملكية 58
12 الفصل الثاني عشر : التجارة والتقدم 61
من الفقر إلى الحرية 61
من الفقر المدقع إلى الحرية 63
حرية الانتقاد 65
مكونات التقدم التجاري 65
الحق في الرفض 66

عصر البارونات المُستولية 68
الإرث الذي خلفه سميث 69
عندما تكون الحريات الرسمية كافية 71
13 الفصل الثالث عشر : حدود إمكانيات الإنتاج **74**
الانحدار السلبي ل PPF 76
محور حدود إمكانيات الإنتاج 77
انتقال حدود إمكانيات الإنتاج 78
14 الفصل الرابع عشر : التقدم المزعوم **80**
خطوتان للخلف، خطوة واحدة للأمام 82
احذر من خلق الوظائف 82
لعبة الدائرة 82

الجزء الثالث : فهم التجارة 86

15 الفصل الخامس عشر : شروط التجارة **87**
التشكيلات غير المتجانسة 87
التواصل 87
التسليم 88
المؤسسات 88
تحقيق المكاسب المشتركة 88
16 الفصل السادس عشر : الميزة النسبية **89**
روبيرتو 90
كيت 91
الميزة المطلقة 92
التجارة الطوعية: إيجاد مجموعة من النتائج المربحة للطرفين 92
التجارة 93
مسار روبرتو للتجارة 94
مسار كيت للتجارة 94
الميزة النسبية 95
17 الفصل السابع عشر : تقسيم العمل **97**
تقسيم العمل، وفورات الحجم والتخصص 97
المذهب المركنتيلي 97
التخصص 99
18 الفصل الثامن عشر : المشترون **102**
التذوق 102
السعر الخاص 102
السلع والخدمات ذات الصلة: المكملات والبدائل 103

الدخل 103
التوقعات 104
الطلب وفقاً لجميع العوامل 104
الطلب في عالم متغير 107
تغيرات الأسعار الخاصة 107
تغيرات سعر المواد التكميلية 107
تغيرات سعر المواد البديلة 108
تغيرات الدخل 109
إجمالي الطلب في السوق 109

19 الفصل التاسع عشر : البائعون 112

دافع الربح 112
الدخل 113
الكلفة 113
العوامل التي تؤثر على الرغبة في البيع 113
تغيرات الأسعار الخاصة 115
كلفة الإنتاج: تغير أجور العمال 115
كلفة الإنتاج: مقدمة للتكنولوجيا الجديدة 116
إجمالي عرض السوق 117

20 الفصل العشرون : السوق: العرض والطلب 120

تبرير التقاطع باعتباره نقطة التوازن 120
التوازن والفعالية 122

21 الفصل الواحد والعشرون : استجابة السوق: السعر والكمية 124

تحويلات الطلب 124
تحويلات العرض 125
تأثيرات أخرى على التوازن 126

22 الفصل الثاني والعشرون : الفائض الاقتصادي 128

23 الفصل الثالث والعشرون : إشارات الأسعار والأوامر التلقائية 130

آلية الأسعار 132

24 الفصل الرابع والعشرون : تحديد الأسعار 134

اختبار النظرية: دليل تجريبي 136

25 الفصل الخامس والعشرون : علم الاقتصاد: وضع النظرية على محكّ الاختبار 138

السعر العادل والفلسفة التجريبية 139
ليس الثمن، بل الفائض 139
خاتمة 142

26 الفصل السادس والعشرون : التقدم وخلق الثروة 145

منطق السلع المهيمنة 145

الجزء الرابع : الثقة، الوكيل، وغير المشاركين **148**

27 الفصل السابع والعشرون : إطار الوكيل الرئيسي **149**

28 الفصل الثامن والعشرون : الكلفة بالنسبة لغير المشاركين **151**

العوامل الخارجية، الحس السليم، وحسن الجوار 152

الكلفة الاجتماعية في إطار السوق 152

تداعيات العوامل الخارجية السلبية 154

الضريبة على العوامل الخارجية السلبية 154

29 الفصل التاسع والعشرون : المنافسون ليسوا غير مشاركين **157**

العوامل الخارجية المالية 157

العوامل الخارجية والقانون العام 158

30 الفصل الثلاثون : منطق المشاعات **160**

مشاكل المَشاع هي مشاكل خارجية 161

الملكية الخاصة كحل لمشاكل المشاع 161

التسيير الجماعي كحل بديل 162

مشاع مفتوحة الوصول: نوع مختلف من المشاكل 163

31 الفصل الواحد والثلاثون : المآسي البيئية **165**

الشعاب المرجانية 165

السلحفاة الخضراء الأطلسية 166

إنقاذ سمك الحوت 167

32 الفصل الثاني والثلاثون : الملكية **170**

قانون الملكية 170

المشاعات غير المنظمة 170

حقوق الملكية والتكاليف الخارجية 171

33 الفصل الثالث والثلاثون : نظام القسائم Parcels **174**

34 الفصل الرابع والثلاثون : الممتلكات الجماعية **178**

ما الهدف؟ 180

بيوسفير 2، توسان، أريزونا: جيمستاون الحديثة 181

35 الفصل الخامس والثلاثون : الثقة **184**

الجانب الشخصي للثقة 184

الجانب المؤسسي للثقة 185

تجاوز قواعد الأخلاق 186

36 الفصل السادس والثلاثون : منافع لغير المشاركين **188**

العوامل الخارجية الإيجابية في إطار السوق 189

تداعيات العوامل الخارجية الإيجابية 191

الإعانات الخارجية الإيجابية 192

37 الفصل السابع والثلاثون : قوة السوق **194**
38 الفصل الثامن والثلاثون : قوة الاحتكار **196**
39 الفصل التاسع والثلاثون : قوة احتكار الشراء **199**
40 الفصل الأربعون : التجارة الدولية وحماية التجارة **202**
41 الفصل الواحد والأربعون : أشياء ليست للبيع **205**

الجزء الخامس : تسيير المجتمع التجاري 208

42 الفصل الثاني والأربعون : المؤسسات المالية **209**
43 الفصل الثالث والأربعون : نظام الاحتياطي الجزئي Fractional Reserve Banking **211**
44 الفصل الرابع والأربعون : قياس الاقتصادات **213**
45 الفصل الخامس والأربعون : الناتج المحلي الإجمالي **215**
الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي 216
الناتج القومي الإجمالي 216
انتقاد الناتج المحلي الإجمالي 217
36 الفصل السادس والأربعون : معدل البطالة **219**
47 الفصل السابع والأربعون : قياس مستوى السعر **222**
مؤشر أسعار الاستهلاك 222
حساب التضخم 224
معامل انكماش الناتج المحلي الاجمالي 225
48 الفصل الثامن والأربعون : السياسة المالية **227**
الديون، العجز والفائض 227
49 الفصل التاسع والأربعون : السياسة النقدية **231**
50 الفصل الخمسون : نظرية الخيار العام **234**
51 الفصل الواحد والخمسون : الفساد **237**

الجزء السادس : التمويل الشخصي والتجاري 241

52 الفصل الثاني والخمسون : أساسيات المحاسبة **242**
لغة الأعمال 242
الكشوفات المحاسبية 243
ورقة التوازن 243
بيان الأرباح والخسائر 244
التدفق المالي 245
53 الفصل الثالث والخمسون : النمو المركَّب **247**
التفكير الطويل والنمو 248
التفكير والنمو على المدى الطويل للغاية 249

القيمة الحالية 250
54 الفصل الرابع والخمسون : الادخار، الاقتراض والاستثمار 252
الادخار 252
الاقتراض 253
القروض الطلابية 254
قروض السيارات 255
الرهون العقارية 256
بطاقات الائتمان 256
الإفلاس 257
الاستثمار 258
أسهم الملكية 258
سندات الدين 259
55 الفصل الخامس والخمسون : أساسيات التسويق 262
تعريف التسويق 262
منافع التسويق 262
أربعة أنواع منفعة المنتوج 262
التسويق والطلب 263
التسويق والتوريد 263
يجب أن يكون التسويق مفيداً 264
56 الفصل السادس والخمسون : التأمين 266
لماذا قد تحتاج إلى التأمين؟ 266
أنواع التأمين 267
57 الفصل السابع والخمسون : عتبة الربح Break-Even Analysis 269
التكاليف المتغيرة والثابتة 269
فاصل الكمية 269
استخدامات إضافية لتحليل عتبة الربح 271
58 الفصل الثامن والخمسون : الميزانية 274
نموذج ميزانية الأسرة 274
نموذج ميزانية الأعمال 275
التكلفة المتناقصة 278
59 الفصل التاسع والخمسون : إدارة الشؤون المالية 280
نسب البيانات المالية 280
نسب الميزانية 280
نسب بيان الربح والخسارة 281
نموذج دوبونت 282
الربط بين النسب 283

الجزء السابع : الابتكار وريادة الأعمال **285**

60 الفصل الستون : اكتشاف المعرفة **286**
رائد الأعمال كعالم 286
كيف يتعلم الأفراد؟ 287
61 الفصل الواحد والستون : الحاجة إلى أكثر من مجرد أفكار **288**
أنواع الابتكار 289
62 الفصل الثاني والستون : كيف يبدو الابتكار **291**
التخطيط للابتكار 291
الخطوات الست في نموذج "البوابات المرحلية" 291
طريقتان للتفاعل مع عالم متغير 292
الخيار الغامض 293
63 الفصل الثالث والستون : الدخول، والخروج ودور الربح **295**
64 الفصل الرابع والستون : التدمير الخلاّق **298**
رائد الأعمال 299
65 الفصل الخامس والستون : رواد الأعمال كمدمجين للموارد **301**
لرواد العمل وظيفتان 302
مواجهة المخاطر 302
66 الفصل السادس والستون : عملية ريادة الأعمال **304**
67 الفصل السابع والستون : خلق الأسواق **308**
خلق القيمة 309
استكشاف القيمة 310
مرونة السعر 311
68 الفصل الثامن والستون : الميزة التنافسية: ديناميات البقاء على قيد الحياة **313**
69 الفصل التاسع والستون : الأخطاء الجسيمة **315**
فشل عرض القيمة 315
التسوق 315
التركيز على التكنولوجيا 315
70 الفصل السبعون : رائد الأعمال والتقييم الذاتي **317**
لديك الكثير لتعيش من أجله 317
الفهرس **319**
عن المؤلفين **327**

عن المؤلفين

تعمل كاثلين جونسون الخبيرة في الاقتصاد التجريبي في ثلاثة مجالات رئيسية: الجوانب السلوكية للاستثمار والأعراف الاجتماعية، تنفيذ المشاريع البحثية الكبيرة وتكوين الفرق البحثية، وتعليم الاقتصاد من خلال استخدام التجارب المخبرية. للحصول على درجة الدكتوراه في الاقتصاد (Virginia Tech، 2000)، جمعت بين العمل في مجالات كنظرية الألعاب ونظرية الرسم البياني لتطوير نماذج من الشبكات الاجتماعية والمعايير ورأس المال الاجتماعي. يركز عملها التجريبي على تطبيقات نظرية التشبيك لنماذج تشكيل الشبكة والعمل المتعمق على تفضيلات الوقت، والنفور من المخاطرة والتفاعل والتبادل ومحو الأمية. لقد صممت ونفذت العديد من الدراسات الميدانية المبتكرة واسعة النطاق التي فحصت الاستثمار الفردي في التعليم ما بعد الثانوي في كندا. قادها هذا العمل إلى تطوير أدوات تجريبية لقياس التفضيلات الزمنية وتفضيلات المخاطر، وتطوير أحدث التقنيات التكيفية والرسوم البيانية. كما استخدمت أيضًا أساليب مخبرية في الميدان لقياس التفضيلات الشخصية، وتفضيلات الوقت والمخاطر بين طلاب المدارس الثانوية في هيوستن وقرى المكسيك. لقد طورت مجموعة كبيرة من البروتوكولات التجريبية لتدريس المفاهيم الاقتصادية، وتصميم التجارب لصانعي القرار، كما أدارت مكتب التعليم الاقتصادي في جامعة أريزونا. وهي أيضًا عضو في مجلس إدارة مجلس أريزونا للتعليم الاقتصادي. نشرت في مجلات اقتصادية مثل Games and Economic Behavior، وJournal of Risk and Uncertainty، وJournal of Economic Behavior and Organization.

كان روبرت لوش (1949-2017) أستاذًا لمادة التسويق. يترأس باميلا وجيمس موزي لريادة الأعمال، وهو المدير التنفيذي لمركز ماكجواير لريادة الأعمال بجامعة أريزونا. شغل سابقًا منصب عميد كلية إدارة الأعمال في جامعة أوكلاهوما وكلية إم جي نيلي للأعمال في جامعة تكساس كريستيان. كان البروفيسور لوش باحثًا نشطًا في مجال استراتيجية التسويق وتسويق الخدمات ونظرية التسويق. كان محررًا لأقدم مجلة علمية في مجال التسويق "مجلة التسويق". قام بتأليف أو الإشراف على 20 كتابًا وأكثر من 150 مقالة، بما في ذلك منطق الخدمة المهيمنة: المباني والآفاق والوعود (مع ستيف فارجو). منحته الرابطة الوطنية للمحاسبين الميدالية البرونزية ليبراند لمساهماته في الأدب المحاسبي. منحته أكاديمية علوم التسويق جائزة أستاذ التسويق المتميز، كما منحته جمعية التسويق الأمريكية جائزة IOSIG Lifetime Achievement Award، وجائزة Sheth Foundation لإسهاماته في الأدب التسويقي، وجائزة Irwin / McGraw-Hill المتميز لمعلم التسويق، وجائزة Harold Maynard (مرتين، في عامي 1997 و2005) لمساهمته في نظرية التسويق. كرمته جمعية إدارة التسويق بجائزة لمساهماته المهنية الإبداعية في التسويق.

ديفيد شميتز (http://davidschmidtz.com) هو أستاذ للفلسفة في كندريك ورئيس Eller للخدمة المهيمنة في مركز McGuire لريادة الأعمال بجامعة أريزونا. وهو مؤسس قسم الاقتصاد السياسي والعلوم الأخلاقية، وأستاذ علم اقتصاد المحاباة، والمدير المؤسس لمركز فلسفة الحرية. في مجال الفلسفة السياسية، تم تصنيف جامعة أريزونا على أنها البرنامج الأول في العالم منذ سنة 2011. وهو أيضًا رئيس تحرير الفلسفة والسياسات الاجتماعية، والتي تعد من خلال قاعدة المشتركين أكبر مجلة فلسفية باللغة الإنجليزية. تمت إعادة طباعة أعماله المنشورة حتى الآن 97 مرة، وإلى 13 لغة، وهي واردة في مئات مناهج الكليات حول العالم.



المجتمع التجاري

مقدمة في علم الأخلاق والاقتصاد

تقتضي الطبيعة البشرية أن يولد كل منا في عالم ليس بحاجة إليه على الإطلاق (أو على الأقل ليس بعد). تتمثل أكثر التحديات الممتعة في حياتنا في تطوير المهارات التي تجعل الناس من حولنا في وضع أفضل بوجودنا. بمقدورك دائما أن تقدِّم في السوق منتجاً يجعل الآخرين يسعدون لمعرفتك.

ستجد كل يوم دافعاً أو أكثر سيجعلك ممتناً لملايين من الأفراد الذين لن تتاح لك فرصة مقابلتهم. تخيَّل أنك تستيقظ ذات صباح فتقرر أن تفعل شيئا ما بمفردك، دون مساعدة من أي فرد آخر، شيئاً بسيطاً مثل إعداد بيتزا. من المحتمل أن تبدأ بصنع العجين، وقد تعتقد أنه يجب عليك ببساطة الذهاب إلى السوق لشراء بعض الدقيق، لكن بما أنك تريد صنع هذه البيتزا بنفسك، يتعين عليك أن تزرع الحبوب وتطحنها لتوفير الدقيق. كيف تفعل ذلك؟ قد تفكر في شراء محراث، غير أنك ستحتاج لصنع محراث خاص بك بما أنك تريد إعداد البيتزا من الصفر. وبالطبع، فأنت لا تريد أي مساعدة في الحفر لاستخراج المعدن اللازم لذلك وبناء مصهر.

في الأخير، ستتخلى عن فكرة صنع البيتزا دون مساعدة. لحسن الحظ، هناك طريقة أخرى للحصول على البيتزا، يمكنك العمل مقابل أجر لمدة ساعة، و أجرك هذا سيصبح سبيلاً لمكافأة الآلاف من المجهولين في شتى أنحاء العالم على تأديتهم لآلاف الوظائف التي سهّلت عملية إعداد وإيصال البيتزا التي يستحيل على أي شخص على الإطلاق أن يصنعها بمفرده.

يستكشف هذا الكتاب ذلك العالم، العالم الذي تساهم فيه عندما تترك صفوف الدراسة. إنه عالم لم يخترعه أحد، وحدثت فيه أشياء عديدة لم يُخطط لها أحد. والسؤال المُوَجه لك الآن، ماذا بعد؟

كيف ستتعامل مع فرصتك في عيش هذه الحياة؟ لا أحد يستطيع الإجابة على هذا السؤال، فالأمر منوط بك. نؤكد لك أنك ستحتاج إلى بعض الحظ، و أنت أيضا بحاجة إلى بعض الشجاعة: الشجاعة لتؤمن بنفسك في الأوقات العصيبة، وقبل ذلك، شجاعة الاستعداد لبذل سنوات من العمل الجاد للتمكن من تطوير المهارات اللازمة للإيمان بنفسك في تلك الأوقات العصيبة.

المركز العربي للأبحاث
رقم 4 الطابق الثاني، شارع أبو عنان، الرباط
الهاتف : 71 79 70 37 5 212+