



اقتصاد کی سیاسی

اقتصاد کی سیاسی



نوشتہ رمون بلو

ترجمہ ڈاکٹر منوچہر فرہنگ

جلد اول



اقتصاد سیاسی

اقتصاد سیاسی

نوشتهٔ رمون بار

ترجمهٔ دکتر منوچهر فرهنگ

جلد اول

سروش
تهران ۱۳۷۵

این کتاب ترجمه‌ای است از:

Economie politique

Raymond Barre

Presses Universitaires de France (P. U. F.) 10^e edition: 1975.



تهران، خیابان استاد مطهری، تقاطع خیابان دکتر مفتاح، ساختمان جام جم

چاپ اول: ۱۳۶۷

چاپ دوم: ۱۳۷۵

حروفچینی: لاینوترون انتشارات سروش

این کتاب در سه هزار نسخه در چاپخانه سروش چاپ و صحافی شد.

همه حقوق محفوظ است.

فهرست مندرجات

۱۱	یادداشت مترجم
	مقدمهٔ عمومی
	عنوان نخست
	موضوع و تاریخ علم اقتصاد
۱۹	فصل نخست. موضوع علم اقتصاد
۲۰	قسمت اول — روش عمومی علوم اجتماعی
۲۱	قسمت دوم — فعالیت انسانی و اقتصاد سیاسی
۳۵	قسمت سوم — خصلت جزئی تحلیل اقتصادی
۴۴	فصل دوم. تاریخ علم اقتصاد
۴۶	قسمت اول — پیدایش علم اقتصاد
۷۴	قسمت دوم — جنبهٔ علمی اقتصاد سیاسی جدید
۸۰	قسمت سوم — دریافت «انسانی» از علم اقتصاد
	عنوان دوم
	تحول تاریخی فعالیت اقتصادی
۸۹	فصل نخست. مراحل مهم توسعهٔ اقتصادی جهان
۹۲	قسمت اول — توسعهٔ اقتصادی اروپای غربی
۱۰۰	قسمت دوم — زوال برتری اقتصادی اروپا و ترقی دولتهای پیرامونی
۱۱۵	فصل دوم. نتیجهٔ کلی و درسهایی از توسعهٔ اقتصادی جهان
۱۱۷	قسمت اول — رشد و ترقیات اقتصادی در کشورهای توسعه یافته
۱۲۲	قسمت دوم — توسعه نیافتگی
۱۲۵	قسمت سوم — عوامل توسعه

عنوان سوم
فعالیت اقتصادی در محدوده ملت

جزء نخست از عنوان سوم
عاملان فعالیت اقتصادی ملی

۱۴۴	فصل نخست. انواع گوناگون اشخاص اقتصادی
۱۴۴	قسمت اول - تحول اندیشه اقتصادی
۱۴۹	قسمت دوم - طبقه بندی نظری اشخاص اقتصادی
۱۵۵	فصل دوم. برنامه ها و تصمیمات اشخاص اقتصادی
۱۵۷	قسمت اول - تصمیمات خرد
۱۸۴	قسمت دوم - تصمیمات کلان
۱۸۸	قسمت سوم - مسائل مربوط به تصمیم

جزء دوم از عنوان سوم
سازمان فعالیت اقتصادی ملی

۱۹۹	فصل نخست. شناخت شکل فعالیت اقتصادی: نظامها و انواع سازمان
۲۰۰	قسمت اول - مفهوم نظام اقتصادی
۲۰۶	قسمت دوم - مفهوم نوع سازمان
۲۱۲	قسمت سوم - تحول کنونی انواع سازمان
۲۲۳	فصل دوم. ساختار اقتصاد ملی
۲۲۴	قسمت اول - تحلیل اقتصادی و مفهوم ساختار
۲۲۸	قسمت دوم - نقش تحلیل ساختار

جزء سوم از عنوان سوم
روشهای تحلیل فعالیت اقتصادی ملی

۲۳۳	فصل نخست. روشهای حسابداری ملی
۲۳۴	قسمت اول - حسابداری ملی بر حسب موجودی ذخایر، ثروت ملی و سرمایه ملی
۲۴۳	قسمت دوم - حسابداری ملی ناظر به گذشته به صورت جریان
۲۴۶	بخش اول از قسمت دوم - حسابداری محصول ملی و درآمد ملی
۲۵۹	بخش دوم از قسمت دوم - تحلیل روابط میان صنایع
۲۶۴	بخش سوم از قسمت دوم - حسابداری جریانهای پول و اعتبار
۲۶۸	قسمت سوم - حسابداری ملی آینده نگر
۲۷۳	قسمت چهارم - خصوصیات حسابداری اجتماعی در اتحاد شوروی
۲۸۲	فصل دوم. حسابداری ملی فرانسه
۲۸۴	قسمت اول - روش حسابها و جدول جامع اقتصادی
۲۹۹	قسمت دوم - جدول مبادلات میان صنایع

۳۰۷	قسمت سوم - کمیته‌های کلی
۳۱۴	قسمت چهارم - حسابداری ملی و پیش بینی: بودجه اقتصادی
۳۱۵	قسمت پنجم - به سوی روش گسترده حسابداری ملی
۳۲۰	نتیجه گیری از مقدمه عمومی و برنامه کتاب
	بخش نخست
	محصول ملی
	عنوان نخست
	تشکیل محصول ملی
	جزء نخست از عنوان نخست
	عوامل تولید
۳۳۹	فصل نخست. کار
۳۴۰	قسمت اول - جنبه‌های جمعیتی کار
۳۵۱	قسمت دوم - جنبه‌های اقتصادی کار
۳۵۹	قسمت سوم - شرایط حقوقی و اجتماعی کار
۳۶۶	فصل دوم. سرمایه
۳۶۷	قسمت اول - شکلهای سرمایه فنی: سرمایه ثابت و سرمایه جاری
۳۷۰	قسمت دوم - تشکیل سرمایه
۳۷۰	بخش نخست از قسمت دوم - تشکیل سرمایه در اقتصاد نامتمرکز
۳۸۷	بخش دوم از قسمت دوم - تشکیل سرمایه در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای
۳۹۳	بخش سوم از قسمت دوم - تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه نیافته
۳۹۵	قسمت سوم - سرمایه تولید: ضریب سرمایه
	جزء دوم از عنوان نخست
	واحدهای تولید
۴۰۱	فصل نخست. واحدهای تولیدی در اقتصادهای سرمایه‌داری
	قسمت اول - انواع گوناگون واحدهای تولیدی
۴۰۲	بخش اول از قسمت اول - بنگاه سرمایه‌داری و کارآفرین اقتصادی
۴۱۳	بخش دوم از قسمت اول - بهره‌برداری کشاورزی
۴۱۹	بخش سوم از قسمت اول - بهره‌برداری پیشه‌وری
۴۲۰	بخش چهارم از قسمت اول - بهره‌برداری تعاونی
۴۲۴	بخش پنجم از قسمت اول - بهره‌برداری عمومی
۴۳۶	قسمت دوم - واحدهای بزرگ و اتحادیه‌ها
۴۶۱	فصل دوم. واحدهای تولیدی در اقتصاد متمرکز اشتراکی

۴۶۱	قسمت اول — خصوصیات عمومی
۴۶۵	قسمت دوم — سازمان تولید صنعتی
۴۷۰	قسمت سوم — سازمان تولید کشاورزی
۴۷۵	قسمت چهارم — سازمان توزیع
	جزء سوم از عنوان نخست
	ترکیب عوامل تولید
۴۷۹	قسمت اول — کیفیات ترکیب
۴۸۴	قسمت دوم — حدود ترکیب: قانون بازده‌های نامتناسب
۴۹۱	قسمت سوم — کارآیی ترکیب: بهره‌وری
۴۹۷	قسمت چهارم — مقدمه بر برنامه‌ریزی خطی
	عنوان دوم
	قیمت کالاها و خدمات
۵۱۲	فصل نخست. عناصر تعیین‌کننده قیمت در بازار: تقاضا و عرضه
۵۱۴	قسمت اول — تقاضا
۵۳۸	قسمت دوم — عرضه
۵۵۶	فصل دوم. عوامل تعیین‌کننده قیمت‌ها در رقابت کامل
۵۵۶	قسمت اول — الگوی رقابت کامل
۵۶۷	قسمت دوم — انتقاد بر الگوی رقابت کامل
۵۷۳	فصل سوم. وضعیتهای انحصار فروش و انحصار خرید
۵۷۴	قسمت اول — انحصار ساده فروش
۵۷۹	قسمت دوم — انحصار تبعیض‌گر
۵۸۱	قسمت سوم — انحصار خرید
۵۸۴	قسمت چهارم — انحصار فروش دوجانبه
۵۸۷	فصل چهارم. وضعیتهای رقابت
۵۸۷	قسمت اول — رقابت و طرز رفتار فر و شنده
۶۰۸	قسمت دوم — رقابت و تمایز محصول: رقابت نامتجانس
۶۲۲	قسمت سوم — رقابت و آزادی ورود
۶۲۵	قسمت چهارم — رقابت و تغییر محصول
۶۲۸	قسمت پنجم — نظریه قیمت‌ها و واقعیت
۶۲۸	بخش اول از قسمت پنجم — ایراد بر تحلیل نهایون
۶۳۳	بخش دوم از قسمت پنجم — واقعیات تولید متعدد
۶۳۹	فصل پنجم. نظامهای خاص تشکیل قیمت‌ها در اقتصاد نامتمرکز
۶۳۹	قسمت اول — قیمت‌های کشاورزی

۶۴۶	قسمت دوم - تعیین قیمت در بهره برداریهای عمومی
۶۵۳	قسمت سوم - دخالت دولت در قیمتها
۶۶۲	فصل ششم. نفوذ پدیده‌های توزیع
۶۶۱	قسمت اول - عناصر هزینه توزیع
۶۶۸	قسمت دوم - هزینه توزیع و قیمت
۶۷۱	فصل هفتم. قیمتها در اقتصاد متمرکز
۶۷۱	قسمت اول - نظام قیمتها در شوروی
۶۷۶	قسمت دوم - برنامه‌ریزی و قیمت
۶۸۰	فهرست راهنما

یادداشت ناشر

کتاب اقتصاد سیاسی (*Economie politique*) که توسط «نشر دانشگاهی فرانسه» (Presses Universitaires de France) نخستین بار در سال ۱۹۵۵ درآمد، تاکنون ۱۸ بار به طبع رسیده و در شمار کتابهای درسی دانشگاههای فرانسه است. نویسنده کتاب، رمون بار (Raymond Barre)، استاد دانشگاه پاریس و یکی از اقتصاددانان بلندپایه است. کتاب حاضر از معدود منابع معتبر و جامع علم اقتصاد است که به تفسیر و تشریح مبانی و اصول اکثر مکاتب اقتصادی دنیا پرداخته است. مطالعه کتاب اقتصاد سیاسی، بویژه با ترجمه سلیس و محققانه‌ای که مترجم ارائه کرده است، برای همه دست‌اندرکاران علم اقتصاد، استادان، دانشجویان، مسئولان برنامه‌ریزی و اجرایی کشور و جز آنان ضروری به نظر می‌رسد و بدین دلیل نیز برای چاپ و نشر برگزیده شده است.

یادداشت مترجم

«اقتصاد سیاسی»^۱ نام سنتی «علم اقتصاد» است که انتوان دومونکرتین^۲ نخست بار آن را عنوان کتاب خود ساخته و با این ابداع بر اهمیت قاطع فعالیت‌های اقتصادی تولید و مبادله کالاها در ابعاد جامعه تأکید گذاشته است.

ریشه *économie* در واژه یونانی *oikos*^۳ و *neimein*^۴ است که در گذشته فقط به مدیریت امورخانه محدود می‌شد، حال آنکه طبیعت افعال انسانی نه تنها متضمن قضاوت ارزشی و دریافت انسانها بلکه مستلزم درک زندگی اجتماعی اینان است. بدین مضمون، علم اقتصاد به عمل فردی اکتفا نمی‌کند، بلکه مجموعه‌ای از پدیده‌های اجتماعی را در نظر می‌گیرد. این علم علاوه بر عمل اقتصادی فردی به دستگاه اقتصادی و به نوع سازمان آن نیز توجه دارد، زیرا اینان به هدفهای انسانها به طریقی مناسب و مطلوب تحقق می‌بخشند.

منکرترین صفت *politique* از ریشه واژه یونانی *politikos* یا *polis* به معنای «شهر» یا «دولت شهر» و یا کشور را بر *oeconomie* می‌افزاید تا گستره فعالیت انسانها را از «خانه» به «جامعه» بکشاند. صفت «سیاسی» در اینجا بار معنی و تعریف امروزی از سیاست را در بر ندارد.

رمون بار، مؤلف این کتاب، در دوازدهم آوریل سال ۱۹۲۴ میلادی در شهر

1. *économie politique*

2. Antoine de Montchrestien, *Traité d'économie politique*, 1616.

۳. خانه

۴. اداره کردن

سن-دنی^۵ مرکز ایالت فرانسوی جزیره رئون^۶ در قلب اقیانوس هند و به فاصله یازده هزاروپانصد کیلومتری سرزمین اصلی فرانسه چشم به جهان گشود؛ تحصیلات عالی خود را در رشته اقتصاد و حقوق به پایان رسانید و به مقام استادی رسید. نویسنده نامدار اثر حاضر، که از معدود انگشت شمار اقتصاددانان جهان می باشد، عنوان سنتی «اقتصاد سیاسی» را به جای اصطلاح نوین «اقتصاد» یا «علم اقتصاد» برگزیده و به این ترتیب همچنان بر گزینش پیشینیان ارج نهاده و بدان وفادار مانده است.

این اقتصاددان بزرگ آثار گرانبهای دیگری را نیز به جامعه دانشگاهی ارزانی داشته است.^۷

و اما بعد، در این کتاب، نویسنده دانشمند کلیه اصول، نظریه ها و پدیده های اقتصادی در مقیاسهای خرد و کلان و در محدوده روابط بین المللی و دادوستدهای جهانی را به رشته نگارش کشیده و در این زمینه ها به شایستگی حق مطالب را ادا کرده است.

از جمله مزایای بسیار شایان توجه این اثر معتبر دو مزیت مهم و برجسته را می توان بر شمرد: یکی توضیح تحلیلی و تاریخی موضوعات به عنوان شاهد مثال در کنار مباحث اصلی و اساسی و آموزش روش پژوهش اقتصادی به پژوهندگان؛ درخور تذکر اینکه

5. Saint-Denis 6. L'île de Réunion

۷. افزون بر شماری گزارشهای مهم، آثار زیر شایان توجه است:

La période dans l'analyse économique, Une approche de l'étude du temps, Société d'édition d'enseignement supérieur, 1950. (دوره در تحلیل اقتصادی)

Principes d'analyse économique, I. Introduction générale-Analyse micro-économique, Paris, Cours de droit, 1965-1966, II. Analyse macro-économique.

(اصول تحلیل اقتصادی)

Objectifs d'aciton pour les libertés et la justice, présentés à Blois le 7 janvier 1978, Fayard, 1978.

(هدفهای اقدام برای آزادیها و عدالت)

Une politique pour l'avenir, Plon. 1981.

(سیاستی برای آینده)

Réflexions pour demain. Hachette, 1984, collection «Pluriel».

Un plan pour l'Europe. La communauté européenne, problèmes et perspectives, Presses universitaires de Nancy, 1984.

(برنامه ای برای اروپا)

داده‌های آماری در این قسمتها می‌توانند مورد استناد قرار گیرند؛ و دیگر نگرش به دانش اقتصاد از سه دیدگاه سرمایه‌داری، سوسیالیستی و اقتصادهای کم‌رشد و رو به توسعه، که به این ترتیب نه تنها دانشجویان مشتاق و کنجکاو را در ابعاد گوناگون پرورش می‌دهد و پژوهشگران را راهنمایی می‌کند، بلکه به معلومات صاحب‌نظران علم اقتصاد غنای بیشتر می‌بخشد.

این ویژگیهای کم‌مانند که برای پیشرفت فکری و توسعه اجتماعی مردم جهان سوم و از جمله ایران سودمندتر است، انگیزه مترجم در برگردانیدن این نوشته بلند به فارسی بوده است، با این هدف که حالت يك بُعدی یا تك بُعدی را از وجود دانشجویان و پژوهشگران بزدايد و در نتیجه در این تنگ غروب ستاره حیات خود خدمتی دیگر به دانشگاهیان و به میهن ارجمندمان ایران عرضه بدارد.

انگیزه دوم در اقدام به این کار دشوار این بوده است که باز زبان فارسی در میدان رقابت علمی - فرهنگی مجال جلوه‌گری پیدا کند و غنای سرشار خود را در برابر رقیبان پیشتاز دیگر نشان بدهد.

در ویراستن دستنوشته این ترجمه، بانوی ارجمند پرتو رجب‌نیا حقی‌گران برگردن مترجم دارند. جُستن عبارات «مغشوش» یا اصطلاحات نامائوس، از قلم افتادگیها، سهوها و خطاها و عنایات اضافی دیگر به صورت تهیه فهرست اعلام شایستگی این ویراستار موشکاف را نشان می‌دهد. مراتب امتنان فراوان خود را عرضه می‌دارم.

زحمات مسئولان و کارکنان محترم انتشارات سروش در جریان حروفچینی (خانم فرشته حسین‌پور)، در نمونه‌خوانی (خانم بهناز کوشا)، صفحه‌بندی (خانم صدیقه فولادی و آقای سیدعلیرضا فتورچه)، طراحی، چاپ و نشر کتاب درخور همه‌گونه سپاسگزاری است؛ بدین مناسبت خود را همیشه رهین منت همه این دوستان می‌دانم.

اسفندماه سال ۱۳۶۶ خورشیدی

مقدمهٔ عمومی

مسائل اقتصادی، در این دوران، شایان توجه و علاقهٔ فراوان است؛ زیرا درد و قلمرو ملی و بین‌المللی اهمیت سیاسی و اجتماعی انکارناپذیری را عرضه می‌دارند. علم اقتصاد به عنوان موضوعی پر سابقه و مبتنی بر سنت‌های استوار می‌کوشد به حل این مسائل کمک کند، بدین ترتیب که آشنایی با فعالیت اقتصادی و مکانیسم‌های آن را از طریق یک سلسله بررسی‌های پر زحمت و پژوهش‌های سخت پیوسته بهبود می‌بخشد. هدف این مقدمهٔ عمومی، پیش از آغاز به مطالعهٔ عمیق مکانیسم‌های اقتصادی، تعریف موضوع، شرح تاریخ این علم، توصیف تحول فعالیت اقتصادی طی قرون گذشته به منظور درک جنبه‌های اساسی اقتصاد معاصر و ارائهٔ خطوط مشخصهٔ فعالیت اقتصادی در محدودهٔ یک ملت است.

عنوان نخست

موضوع و تاریخ علم اقتصاد

از موقعی که انتوان دومونکرتین^۱ نخست بار در سال ۱۶۱۵ از اقتصاد سیاسی سخن به میان آورد تا این زمان این اصطلاح پیوسته در معرض تفسیرات گوناگون قرار داشته است. مونکرتین به سهم خویش می خواست اندرزهایی به شاه در زمینه طرز تصدی اموال عمومی بدهد. علم «ریشه شناسی» توضیح می دهد که این دانشمند کتاب خود را رساله اقتصاد سیاسی نامیده و این واژه ها بر روی هم به معنای «مدیریت دارایی سیته^۲» است.

از آن زمان تاکنون، همراه با تحول موضوع اقتصاد یا بر اثر استنباطهای خود نویسندگان از این علم، تعریفهای بسیار مختلف و مبهمی شده است. ما به جای آنکه به شمارش و به حذف این تعاریف یکی پس از دیگری بپردازیم، مسیر فکری دیگر را اختیار می کنیم و نخست بر آن می شویم تا اقتصاد سیاسی را براساس موضوع بشناسیم و این نیز در پرتو روش عمومی در علوم اجتماعی مشخص می شود. سپس مراحل عمده توسعه این علم را که بیان کننده خصوصیات کنونی آن است تشریح می نماییم.

بنابراین فصول زیر را به ترتیب بررسی می کنیم:

— فصل نخست: موضوع علم اقتصاد.

— فصل دوم: تاریخ علم اقتصاد.

1. Antoine de Montchrestien

2. cité (=city)

فصل نخست

موضوع علم اقتصاد

امروزه، میان علوم طبیعی یا علوم فیزیک از یک سو و علوم انسانی یا علوم اجتماعی از سوی دیگر تمایز آشکار وجود دارد. علوم نخست مانند زمین‌شناسی، فیزیک یا شیمی روابط میان اشیاء و ارتباطات میان پدیده‌های طبیعی را بررسی می‌کنند. علوم دوم دربارهٔ اعمال انسان، روابط میان انسانها و اشیاء و روابط میان خود انسانها بحث می‌نمایند. در اینجا داده‌ها جنبهٔ ذهنی دارند، زیرا فقط به استناد مقاصد، عقاید و معتقدات انسان می‌توانند معین بشوند نه به صورت مادی یا عینی.

علوم انسانی پر شماره و گوناگون است، مانند جمعیت‌شناسی؛ علوم جامعه‌شناسی (روانشناسی اجتماعی؛ جامعه‌شناسی گروه‌ها؛ جامعه‌شناسی سیاسی، اقتصادی، مذهبی)؛ علوم جغرافیایی؛ علوم تاریخی؛ علم سیاست. اقتصاد سیاسی یکی از همینهاست، زیرا موافق اصطلاح الفرد مارشال^۱ «بررسی انسانی است در باب مسائل متعارف و جاری زندگی». این دانشها همه در قرن بیستم توسعهٔ سریع و شایان اهمیت پیدا کرده‌اند.

هر علم اجتماعی فقط یک جنبه از واقعیت گوناگون و پیچیدهٔ اجتماعی را بیان می‌کند و با زاویهٔ دید معینی از فعالیت کلی انسان مطابقت دارد. در این مورد نیز مارشال چنین نوشته است: «اقتصاد بررسی آن بخش از فعالیت فردی و اجتماعی است که اساساً برای رسیدن به وضع مادی رفاه و استفاده از آن اختصاص می‌یابد».

با این همه خطاست چنین بیندیشیم که علوم اجتماعی واقعیت را به صورت برشهایی در می‌آورد و روی هم می‌چیند، بلکه این روش را دارد که یک جنبه از مجموعه

کلی روابط اجتماعی را در نظر می‌گیرد و تحلیل می‌نماید. در نتیجه، پیش از آنکه بینیم اقتصاد سیاسی به کدام صورت از فعالیت انسانی می‌پردازد، درخور اهمیت است که این مسیر را روشن سازیم و سپس به خصلت جزئی تحلیل اقتصادی برسیم.

قسمت اول - روش عمومی علوم اجتماعی

هر علم اجتماعی امر واقع^۲ را برمی‌گزیند و به قاعده مناسب اولمو^۳ چنین پاسخ می‌دهد: «برخلاف مکتب ایده‌آلیست که می‌گویند ما امر واقع را ایجاد می‌کنیم و برخلاف مکتب واقع‌گرا که می‌گوید ما به امر واقع تن در می‌دهیم، تحلیل تفکر علمی جواب می‌دهد، ما امر واقع را بر می‌گزینیم.»^۴

علم اجتماعی امر واقع را تجزیه می‌کند: به رویدادها، به مقادیر، به افعال و به سازمانهای معین اهمیت خاصی می‌بخشد. به هر کدام تعریفی می‌دهد. این علم تجربیدی است که بر پایه بعضی اصطلاحات پایه و مرجع و موافق نمای معینی از تفسیر برای درک واقعیت به کار می‌رود. این علم نظریه‌ای را پیشنهاد می‌کند که رویدادهای منفرد و مجزا یا تحقیقات پراکنده را سازمان می‌دهد و رشته راهنمایی است در قبال پیچیدگی گمراه‌کننده واقعیت.

مثال زیر که از بالدینگ^۵ اقتباس گردیده است این نکته را می‌فهماند: الیور کرامول^۶ روی بینی خود زگیلی داشت. این يك واقعیت است. اما چگونه واقعیتی است؟ از نظر شیمیدان این واقعیت توده انباشته‌ای از اتم و مولکول است؛ از دید زیست‌شناس، نوعی طرز کار نامناسب و نادرست سلولهاست؛ از نگاه روانشناس می‌تواند خصلت انسان را مشخص کند؛ از نگاه تاریخ‌نویس ممکن است واقعه تاریخی مهم یا بدون ارزشی باشد؛ از نظر اقتصاددان زگیل را می‌توان برداشت، به شرط آنکه کرامول مبلغی برای این کار خرج کند.

این مثال نشان می‌دهد که ممکن است يك واقعه از دیدهای مختلف معانی گوناگون بگیرد؛ هر معنی که به هر رویداد نسبت داده شود، بستگی به نمای عمومی تفسیری دارد

2. le réel

3. J.Ullmo

4. *Revue Philosophique*, nov. déc. 1936, p. 339.

5. K. Boulding

6. Oliver Cromwell

که رویداد در آن جای می‌گیرد. واقعه به صورت خام وجود ندارد؛ هر واقعه ساخته می‌شود. هر علم اجتماعی بازسازی عقلایی و موضعی از واقعیت است. مارک بلاک^۷ در اثر خود تحت عنوان ستایش از تاریخ یا حرفه تاریخ‌نویس^۸، درباره روش علوم اجتماعی بهترین کلامی را که می‌توانستیم کشف کنیم آورده و چنین نوشته است:

«علم، واقع را فقط برای مشاهده بهتر تجزیه می‌کند و بدین منظور از بازی تقاطع انوار استفاده می‌نماید که اشعه‌ها به طور متداوم بر هم منطبق و از هم دور می‌شوند و مرزهای تفکیک و حدود مشترک در جریان این حالات روشن و مشخص می‌گردند... (صفحه ۷۵).

«خطر هنگامی جدی و سنگین است که این سلسله پایان‌ناپذیر صفات انسانها در واژه‌هایی همانند انسان مذهبی^۹، انسان اقتصادی^{۱۰}، انسان سیاسی^{۱۱} که به یای نسبت پایان می‌پذیرند، جز آنچه در حقیقت هستند، انگاشته شوند؛ اینان اشباح آرامند به شرط آنکه مزاحمت فراهم نیاورند. تنها جاندار مرکب از گوشت و استخوان همانا انسان است و بس که همه این صفات را یکجا در خود جمع می‌کند... (صفحه ۷۶).

«به نظر می‌رسد که هیچ امری موجه‌تر و مشروع‌تر از این نباشد که بررسی جامعه روی یکی از این جنبه‌های خاص و یا بازهم اولی‌تر بر اساس یکی از مسائل مشخص ناشی از این جنبه‌های خاص تمرکز یابد. بر اثر این انتخاب عقلایی، مسائل، به طور کلی، نه فقط با استحکام بیشتر مطرح می‌گردد، بلکه در نتیجه اعمال تماس و مبادله با وضوح بیشتر نمودار می‌شود...» (صفحه ۷۸).

قسمت دوم - فعالیت انسانی و اقتصاد سیاسی

اقتصاد سیاسی، مانند هر دانش اجتماعی، نمایی از تفسیر واقعیت عینی و محسوس است.

چه موقع می‌توان گفت که فعالیت انسانی خصلت اقتصادی دارد؟ اقتصاددان از چه

7. Marc Bloch

8. *Apologie pour l'histoire ou métier d'historien.*

9. Homo religiosus

10. Homo oeconomicus

11. Homo politicus

زاویه‌ای این فعالیت را می‌نگرد و بررسی می‌کند؟

§ ۱. فعالیت اقتصادی و مبارزه با کمیابی

الف) مفهوم کمیابی

فعالیت انسانی، هنگامی که مبارزه با کمیابی انجام می‌گیرد، جنبه اقتصادی پیدا می‌کند.

هر انسان احتیاجاتی دارد، یعنی می‌خواهد وسایلی را در اختیار بگیرد که بتواند تأثرات ناشی از رنج و زحمت یا عدم ارضاء را پیشگیری نماید و یا احساسات دلپذیر و مطبوع را تحریک نماید و یا افزایش بدهد.

این احتیاجات به منتهی درجه جنبه ذهنی دارند: هر انسان تصمیم می‌گیرد که چه احتیاجی را رفع کند و این احتیاج به چه میزان است. نیازیک فرد با دیگری فرق دارد. به این دلیل مفهوم اقتصادی احتیاج متمایز از دیگر مفاهیم بوده و بر پایه ضوابط عینی به شرح زیر قرار می‌گیرد:

— مفهوم فیزیولوژیک احتیاج که به عنوان مثال مبین شماره کالریهایی است که انسان برای زیستن نیاز دارد.

— مفهوم اجتماعی احتیاج که انواع تمدن و محیطی را در نظر می‌گیرد که فرد بدانها تعلق دارد.

— مفهوم اخلاقی احتیاج که بر ضابطه فایده یا زیان و یا بر ارزشهای معین قرار دارد. البته احتیاجاتی که انسان احساس و ابراز می‌کند متأثر از عوامل فیزیولوژیک، اجتماعی، روانی و اخلاقی است. اما پیش از هر چیز به توقعات خود انسان نیز وابسته است. چنان که کارل منگر^{۱۲} اقتصاددان اطریشی اهل وین اظهار داشته است، احتیاجات «حقیقی» و احتیاجات «خیالی» وجود ندارند.

احتیاج انسانی متعدد و بسیار و دارای جنبه‌های گوناگون مادی و ذهنی، فیزیولوژیک و روانی است که پیوسته افزایش می‌یابد و تنوع پیدا می‌کند؛ زیرا انسان در برابر آمال و آرزوهای خود حدی نمی‌شناسد و دائماً مقاصد تازه و وسایل جدید را کشف می‌نماید و زندگی اقران و همگنان، انگیزه‌های تقلید و چشم و همدچشمی را در بشر پدید می‌آورد و این جریان همیشه تجدید می‌شود.

و اما وسایلی که باید احتیاجات انسان را بر آورد محدود است. بشر در دنیایی پر از کمیابی زندگی می کند، منابعی که در اختیار دارد، در زمان معین، نامکفی بوده و یا در مکان به طرزی بد توزیع شده است. انسان، حتی اگر از منابع فراوان برخوردار می بود و در سرزمین افسانه ای و فور نعمت^{۱۳} می زیست، در برابر عامل زمان که کمیاب ترین کالا است باز هم محدود می شد.

انسان، بدین سبب که نمی تواند در يك زمان همه چیز را دارا باشد و همه کار را انجام بدهد، باید به انتخابهایی دست بزند؛ ناگزیر است برای رسیدن به هدف معین اهداف دیگر را قربانی نماید و وسایل محدود و زمان کمیاب را برای تحقق مقاصد دیگر به کار نبرد. بنابراین، هر انتخاب همراه با يك قربانی و هزینه ای است که هزینه فرصت^{۱۴} نام دارد. هنگامی که من يك جفت کفش می خرم، از رضایتی که خرید کالای دیگر می توانست پدید آورد صرف نظر می کنم. هزینه فرصت، يك قربانی واقعی است که هر شخص اقتصادی می دهد تا میان چند عمل ممکن به انتخاب مبادرت ورزد: موقعی که این شخص به فعالیت ویژه، مثلا به تولید دست می زند، هزینه ای را که انجام می دهد همانا در ارزش موقعیتهایی است که بهره برداری نکرده، یعنی در ارزش کالاها یا خدماتی است که جای دیگر نمی تواند ایجاد بشود، زیرا، از این پس، منابع مورد استفاده برای مصارف دیگر در دسترس قرار ندارد.

کمیابی وسایل، انتخاب از میان هدفها و هزینه، سه اندیشه اند که زمینه درك جوهر فعالیت اقتصادی را آماده می سازند. چنان که روپکه^{۱۵} به استعاره می گوید «چه کسی می توانست فکر بکند که سراپای مکانیسم اقتصاد انسانی تنها سلسله بی انتهایی از تغییرات بسیار پیچیده بر پایه مضمون ساده بنیادی، یعنی بار سفر بستن باشد؟ زندگی ما سراپا مرکب از انبوهی تصمیمات مشابه است که برای ایجاد تعادل میان وسایل و نیازها به کار می رود. بر پایه این نظر است که ما درآمد خود را به کار می اندازیم و امور خود را رهبری می کنیم و تولید را سازمان می دهیم و زمان را میان کار و فراغت، خواب و بیداری توزیع می نماییم»^{۱۶}.

13. Pays de Cocagne

14. coût d'opportunité

15. W.Röpke

16. *Explication économique du monde moderne*, p. 45.

ب) فراگرد فعالیت اقتصادی

مبارزه با کمیابی مبین فعالیت اقتصادی انسان است، خواه مانند روبنسون کروزوئه^{۱۷} در جزیره غیر مسکونی زندگی بکند و در آنجا ناگزیر به گزینشهایی دست بزند، خواه جزئی از اجتماعی باشد که در آن هر عضو تخصصی فرا می‌گیرد، یعنی کوشش خود را فقط در یک فعالیت به سود همه افراد دیگر متمرکز می‌سازد، با این فرض که منابع کلی از طریق مبادله میان همه توزیع می‌شود.

فراگرد مبارزه با کمیابی را می‌توان به شیوه زیر تحلیل کرد. اشخاص اقتصادی، بر اثر احساس نیاز، درصدد بر می‌آیند تا وضع اجتماعی خود را بهبود بخشند، به این ترتیب که به کارهای تولید و مبادله کالاها و خدمات اقدام کنند؛ این کالاها و خدمات، سرانجام، به مصرف اختصاص می‌یابند.

۱) تحلیل اقتصادی احتیاج بر پایه قانون شدت نزولی یا قانون اشباع احتیاجات صورت می‌گیرد و به طرز زیر بیان می‌شود: هر کس مصرف نخستین واحد یک کالا را در برابر مجموعه نیازهای همزمان با بیشترین شدت طلب می‌کند، سپس در هر مورد بعدی مصرف واحدهای همانند حداکثر با شدتی برابر یا نزولی درخواست می‌شود تا مرز اشباع فرا برسد. تمایل به مصرف فراسوی این حد به بیزاری و دلزدگی تبدیل می‌گردد.

گوسن^{۱۸}، در سال ۱۸۵۴، درباره احتیاج دو قانون زیر را وضع کرده است:

الف) قانون تمديد: شدت لذت، هنگامی که بدون انقطاع ادامه یابد، در آغاز بسیار زیاد است ولی سپس کاهش می‌پذیرد و در پایان هیچ می‌شود.

چون گوسن احتیاج را بر حسب لذت ارزیابی می‌کند، می‌توان این بیان را قانون شدت نزولی یا اشباع‌پذیری نیازها دانست.

در هر احتیاج و بنا بر تغییر شدت آن تحت تأثیر رضایتهای متوالی، شکل و درجه انحنای منحنی نزولی احتیاج بر حسب افراد و یا یک فرد تغییر می‌کند.

ب) قانون تکرار: هنگامی که احساس مطبوع تکرار شود، درجه شدت لذت و مدت آن در هر بار تکرار کاهش می‌پذیرد: هر قدر تکرارها به سرعت بیشتر به دنبال یکدیگر آید، شدت لذت نیز به همان اندازه سریع‌تر تنزل می‌نماید.

قانون اول گوسن درباره اشباع صعودی نیازها را ویزر^{۱۹} و مایر^{۲۰} دو اقتصاددان اهل وین از نو چنین تدوین کرده‌اند:

17. Robinson Crusóe

18. Gossen

19. Friedrich von Wieser

20. Hans Mayer

ویزر اصل میل به مصرف واحدهای گوناگون يك کالا را جایگزین تحلیل لذت می سازد. هانس مایر این واقعیت را در نظر می گیرد که هر شخص اقتصادی، هنگامی که برنامه فعالیت‌های خود، مثلاً نقشه مصرف خود را می ریزد، لزوماً به چندین دوره احتیاج می اندیشد و نیازهای خود را بنا بر اهمیت هر يك به نظم در می آورد نه بر پایه ترتیب پیدایش. احتیاجات با شدت برابر، که به صورت دوره ای پدید می آیند، برای کلیه دوره های زمانی نیازهای محتوی در دوره پیش بینی فرد ارزیابی می شوند. مکتب وین بررسی حوائج را از نظریه حداکثر لذت جویی جدا می سازد و حالت دوره ای احتیاجات را طی زمان عرضه می دارد.

۲) اعمال تولید عبارت است از ترکیب عوامل طبیعی یا ابزار فنی با عامل کار به منظور تحصیل کالاها و خدمات برای مصرف. تولید شامل عملیات تبدیل و حمل و نقل منابع اقتصادی است.

کالای اقتصادی چیزی است که نیاز انسانی را برمی آورد و برای مصرف در دسترس قرار می گیرد. کالای اقتصادی با رعایت سه شرط زیر موجودیت پیدا می کند: — وجود احتیاج عینی نزد فرد ر ارتباطی که فرد به تصور ارضای خود میان احتیاج و شیء برقرار می کند (منگر این تعریف را از استورک^{۲۱} بدین شرح نقل می کند: «حکمی که در نتیجه قضاوت ما درباره فایده اشیاء صادر می گردد، کالاها را به وجود می آورد»؛

— امکان مصرف شیء از طرف فرد برای ارضای احتیاج خود؛
— محدودیت مقادیر موجود نسبت به نیازهای انسان. اعمال تولید و مبادله فقط درباره کالاها و وسایل کمیاب مفهوم و مصداق پیدا می کند. هنگامی که دنیای خارجی، اشیاء، یعنی کالاها «آزاد» را برای انسان به فراوانی فراهم می آورد، این فرد از این گونه کالاها استفاده می کند و موارد ارضای دیگر را نیز قربانی نمی نماید: مثلاً هوا يك کالای آزاد است و در نتیجه کالای اقتصادی نیست. محدودیت کالاها ممکن است از علل طبیعی (کمیابی فلزات گرانبها)، نهادی (محدودیت شکار یا صید ماهی) یا مذهبی (محرّمات، چنان که در هند گاو مقدس است) ناشی شود.

تولید شامل کالاها ی مادی و خدمات غیر مادی است. زمانی در گذشته، اندیشه اقتصادی تولید برای ایجاد این خدمات را نفی می کرد. ادام اسمیت در جمله ای مشهور در ثروت ملل^{۲۲} از میان مشاغل غیر تولیدی علاوه بر ارتش و شاه،...، «قانونگذاران،

21. Storch

22. *La richesse des nations* [Wealth of Nations] (liv. II, chap. III).

پزشکان، نویسندگان، دلقکان، موسیقی دانان، آوازخوانان و رقاصه‌های تماشاخانه را در شمار پاره‌ای از سخت‌ترین و مهم‌ترین و در عین حال بی‌هوده‌ترین حرفه‌ها قرار می‌دهد. این اقتصاددان، در واقع، چنین می‌پندارد که کار این افراد به محض تولید از میان می‌رود و تحت تأثیر این واقعیت قرار دارد که برای تحصیل کالاهای مادی زمانی معین ضروری است، حال آنکه فراگرد تولید و مصرف خدمات، آنی و تفکیک‌ناپذیر است. با این همه، خدمات، نیاز انسانی را برمی‌آورد و تقاضا می‌شود و تهیه‌کنندگان آنها فعالیت تولیدی انجام می‌دهند.

هر کاری که فایده ایجاد کند، می‌توان گفت، یک عمل تولیدی به شمار می‌آید. عمل تولیدی این است که از عوامل تولید «جریان رویدادهای مفید» را بیرون آورد (کوزنتز^{۲۳}).

فایده یک مفهوم خنثی و نسبت به اخلاق یا بهداشت بی تفاوت است. کالا یا خدمت به محض آنکه مصرف‌کننده واقعاً درخواست بکند، مفید می‌شود. در این مورد ویلفردو پارتو^{۲۴} پیشنهاد کرده است که به جای اصطلاح فایده که به نظر مبهم می‌آید «مطلوبیت^{۲۵}» گذاشته شود.

کالاها و خدمات را می‌توان به دو گروه مهم تقسیم کرد:

— یکی کالاها و خدمات مصرفی یا قطعی که مستقیماً احتیاجات مصرف‌کننده را برمی‌آورند (مانند نان)؛

— و دیگر کالاها و خدمات تولیدی یا غیرمستقیم که در نخستین مرحله تولید برای تهیه کالاهای مصرفی مورد استفاده قرار می‌گیرند (ابزار یا ماشین).

کالاهای تولیدی و کالاهای مصرفی دو گونه‌اند:

— یکی کالاهایی که فقط یک بار مصرف می‌شود و استفاده از آن بی‌واسطه و فوری است (نان، برق)؛

— دیگر کالاهای مصرفی با دوام که استفاده از آن طی زمان صورت می‌گیرد (خانه، پوشاک، ماشین).

این تمایز از دیدگاه ثبات اقتصادی اهمیت دارد. تولید کالاهایی که فقط یک بار به مصرف می‌رسند تقاضای منظم مصرف را برآورده می‌سازد، حال آنکه تولید کالاهای بادوام نامنظم‌تر است، زیرا احتیاج خریداران تغییرپذیر می‌باشد.

۳) اعمال مبادله کار افرادی است که کالاها و خدمات را برای یکدیگر فراهم می‌کنند و بدین صورت نیازهای متقابل خود را برمی‌آورند. در واقع، هر کس در آن واحد هم تولیدکننده و هم مصرف‌کننده کالاها و خدمات است. ناخواه خریدار گوشت است و هم خدمات آرایشگر را مصرف می‌نماید.

بنابراین، مبادلات، بنا بر درجه تخصص در فعالیتها، کما بیش صورت پیچیده‌ای دارند. در دنیای نوین، تقسیم کار گسترش یافته و در نتیجه مبادلات افزایش پیدا کرده است.

این مبادلات بر اثر کاربرد پول آسان گردیده است. پول مبادله غیرمستقیم را جایگزین مبادله مستقیم یا کالا به کالا می‌کند: پول بر انعطاف‌پذیری و بر قابلیت تغییر دادوستدهای اقتصادی می‌افزاید.

اما پول فقط کالای مبادله نیست، بلکه فایده ویژه‌ای نیز دارد؛ زیرا بهترین نقدینه^{۲۶} است.

هر کس ثروت خود را از کالاهای واقعی غیر منقول (زمین، خانه) یا اوراق بهادار (سهام شرکتها، برگه‌های قرضه، اوراق بهادار دولتی) تشکیل دهد، در صورت تمایل، باید این کالاها یا اوراق بهادار را معامله کند و به شکل نقدینه درآورد، یعنی به پول مبدل سازد. پول در برابر هر کالا بی‌درنگ قابل معامله است.

بنابراین، پول برای افراد خدمات خاصی را انجام می‌دهد و نیازهای خزانه‌داری آنها را برمی‌آورد تا بتوانند خود را در برابر خطرات پیش‌بینی نشده حفظ نمایند و با توجه به تغییر قیمتها به فوریت به خرید کالا یا اوراق بهادار دلخواه مبادرت ورزند. لذا منفعت و مصلحت افراد در این است که پول نقد پیش خود نگاهدارند. پول به عنوان کالای مبادله ابزار تهیه موجودی نقد نیز به شمار می‌آید.

پول به شکل پول فلزی و سکه‌های پولی یا اسکناسهای بانک و یا به صورت چک یا انتقال در حسابهای بانکی یا حساب چکهای پستی می‌باشد و بنا بر این مجموعه وسایل پرداخت به صورت واگذاری مادی است و یا اعمال نوشتن را در برمی‌گیرد.

۴) مصرف، احتیاجات را برآورده می‌سازد و به صورت نابودی کالاها و خدمات نمایان می‌شود: نان هنگامی که خورده شود گرسنگی ما را تسکین می‌دهد؛ نمایش در صحنه وقتی که به پایان برسد، تمایل و آرزوی ما را به تماشا ارضاء می‌کند و اتومبیل،

یعنی يك كالای مصرفی با دوام، هنگامی باید تعویض شود که چندین هزار کیلومتر راه پیموده باشد.

در برابر کالاهای مصرفی با دوام یا جز اینها که ذاتاً به تخریب اختصاص یافته‌اند، کالاهای لذت بخش بصری (تابلوهای نقاشی، بناهای با شکوه و غیره) قرار دارند که بنا بر خصلت همیشگی خود باید پاره‌ای از نیازهای ما را برآورند.

§ ۲. تعریف علم اقتصاد

تحلیل فعالیت اقتصادی، که هم اکنون از آن گذشتیم، به ما امکان می‌دهد تا تعریفی از علم اقتصاد ارائه بدهیم. این تعریف مفاهیم مختلفی را در نظر می‌گیرد که از این پس بدانها برمی‌خوریم.

علم اقتصاد، علم مدیریت منابع کمیاب است و شکل‌های رفتار انسانی را در آزمایش این منابع بررسی می‌کند، یعنی به تحلیل و توضیح کیفیاتی می‌پردازد که فرد یا جامعه، وسایل محدود را برای ارضای احتیاجات گوناگون و بی‌پایان خود تخصیص می‌دهد. این تعریف ملاحظات زیر را در بردارد:

الف) علم اقتصاد کلیه شکل‌های رفتار انسانی را در مبارزه با کمیابی بررسی می‌کند. مدیریت منابع کمیاب، چنان که کسانی بسا اوقات و مدت‌های مدید چنین می‌اندیشیده‌اند، فقط به مبادله محض و پرخرج خلاصه نمی‌شود، بلکه کاربرد جبر و فشار عمومی و خصوصی از منشاء دولت یا عاملان اقتصادی نیرومند یا گروه‌ها و نیز اقدام به هدیه یا به انتقالات بلاعوض به صورت محصول یا پول (مانند پرداخت‌های اجتماعی) را در برمی‌گیرد.

آمایش منابع کمیاب، چنان که فرانسوا پرو «مبارزه - مسابقه» یا «کشمکش - همکاری» نامیده^{۲۷}، این است که اشخاص اقتصادی در جریان آن در صدد ارضای احتیاجات خود بر می‌آیند و در عین حال می‌کوشند تا مراتب رجحان خود را تغییر بدهند و بر رفتار یکدیگر متقابلاً تأثیر بگذارند.

ب) علم اقتصاد روابط میان هدف‌های فعالیت انسانی و وسایل مورد استفاده را بررسی می‌کند، اما در برابر هدف‌های متفاوت و خنثی است. این هدف‌های کشش‌های فراوان و گوناگون پدید می‌آورند. علم اقتصاد الزامی ندارد که این هدف‌ها را تشریح و یا ارزشیابی نماید، لکن باید نشان بدهد که چگونه هدف حاکم بر فعالیت اقتصادی انسان

است و چگونه تغییر هدف روی کیفیات این فعالیت اثر می گذارد. اما به ویژه بر علم اقتصاد است که در مرحله عمل از میان هدفهای مختلف، از یک سو آنهایی را پژوهش کند که با یکدیگر توافق دارند و تحقق پذیر می باشند و از سوی دیگر آن روشهای اقتصادی را مشخص نماید که برای رسیدن به این هدفها به بهترین صورت مناسب است.

اکنون بر اساس تعریفی که عرضه داشته ایم، می توانیم محتوی علم اقتصاد را چنین روشن نماییم:

(۱) علم اقتصاد، در مرحله نخست، این هدف را دارد که روشهای مدیریت منابع کمیابی را که در زمان و در مکان پیدا می شود، شرح دهد و معلومات تجربی را مشاهده و تنظیم نماید.

(۲) علم اقتصاد، در مرحله دوم، وقایع را به طرزى سازمان می دهد که یکنواختیها و نظامات توصیف کننده رفتارهای انسانی نمودار شود. اصول نظری یا تحلیل اقتصادی باید مفاهیم را فراهم آورد و عوامل تعیین کننده و آثار پدیده ها را تحقیق کند و روابط عمومی و پایدار میان آنها را برملا سازد و توضیح ساده درباره طرز کار اقتصاد را از واقعیت جدا نماید. نظریه اقتصادی، اصول منطقی تشکیل دهنده طرحهای توضیحی واقعیت اقتصادی را تهیه می بیند.

نظریه اقتصادی، بنابر اصطلاحی بسیار مناسب و برازنده، همچون «جعبه ابزار»ی نیست که نتایج ساخته و پرداخته بیرون بدهد، بلکه یک روش و یک فن است که نتیجه گیریهای درست از امور واقعی را امکان پذیر می گرداند.

(۳) علم اقتصاد، در مرحله سوم، در تعیین جهت سیاست اقتصادی مشارکت می کند. علم اقتصاد هدفهای سیاسی یا اجتماعی را ارائه نمی دهد. اما میان سیاست اقتصادی و هدفهای مشخص سیاسی و اجتماعی سازش پدید می آورد؛ بدین معنی که از یک سو نشان می دهد آیا هدفهای مورد نظر میان خود توافق دارند و از لحاظ اقتصادی تحقق پذیر هستند و از سوی دیگر آیا وسایل برگزیده برای دستیابی به هدفها به صورتی مناسب با این هدفها موافق بوده و برای نیل بدانها بهترین است؟ علم اقتصاد مضامین گوناگون یک سیاست را بیان می کند و به این ترتیب حدود یا هزینه و اعتبار این حدود را معین می نماید.

۴) علم اقتصاد، سرانجام، قواعد استفاده بهینه^{۲۸} از منابع اقتصادی را با رعایت کیفیات تحقق بهزیستی^{۲۹} در جهت پاره‌ای از هدفها و برای شرایط تجربی معین وضع و تدوین می‌نماید.

§ ۳. استقلال اقتصاد سیاسی

اگر علم اجتماعی زاویه دید خود را در جهان مشخص کند، فقط ترسیم مرزهای آن با موضوعات نزدیک و همجوار باقی می‌ماند، که هرگاه موضوع بررسی کلیت پیچیده و گوناگون انسانی باشد، این کار بسیار دشوار می‌شود. هر یک از علوم اجتماعی سببیت خاص خود را سازمان می‌دهد، ولی هرگاه در حالت انزوای مطلق قرار می‌گیرد، به سرعت به بی‌ثمری می‌رسد. با این همه، اگر یکی از این علوم نتواند حدود موضوع خود را مشخص نماید و از تجاوز به زمینه‌های دیگر خودداری نکند با این خطر روبه‌رو می‌شود که تحلیل خود را فاقد لطف و لذت سازد.

کشمکش درباره دارایی امری جاری است. با این وصف، برای تصریح خودمختاری علم اقتصاد می‌توانیم به آزمون پردازیم، به شرط آنکه بپذیریم که خودمختاری به معنای استقلال نبوده و متضمن همکاری و تمرکز مساعی است. اصولاً ممکن است این خودمختاری درباره جامعه‌شناسی، تاریخ، جغرافیا و فن‌شناسی^{۳۰} مشخص گردد.

الف) اقتصاد سیاسی و جامعه‌شناسی

مناسبات میان اقتصاد و سیاسی و جامعه‌شناسی مبهم بوده و به این جهت مسائلی را پیش می‌کشد مشعر به اینکه واقعیت اجتماعی صورت پیچیده‌ای دارد و علوم اجتماعی خاص، این واقعیت را بررسی می‌کند. بنابراین، شایان اهمیت است که موضوع خاص جامعه‌شناسی روشن و مشخص بشود.

برخی از جامعه‌شناسان چنین می‌انگارند که جامعه‌شناسی موضوعی است که علوم گوناگون اجتماعی خاص را در دایره «علوم انسانی» گرد می‌آورد. این استنباط بسیار وسیع، علی‌رغم جاه‌طلبی‌هایی که عرضه می‌دارد، به هیچ‌وجه سودمند نیست، زیرا هرگونه جنبه علمی را از جامعه‌شناسی سلب می‌کند.

برخی دیگر از جامعه‌شناسان را عقیده بر این است که موضوع مطالعه آنها همانا گونه‌ای از نقشهای واقعیت است که می‌کوشد ضابطه‌ای را برای تشخیص واقعیت اجتماعی یا پدیده اجتماعی تعیین بنماید، مانند ضابطه جبر (دورکیم)^{۳۱}، ضابطه تقلید (تارد)^{۳۲}، ضابطه نظارت اجتماعی

28. optimum

29. bien-être (welfare)

30. technologie

31. Durkheim

32. Tarde

(برجس^{۳۳} و پارک^{۳۴})، ضابطه رفتار اجتماعی (ماکس و بر)^{۳۵}.

در میان این گروه دوم نویسندگان، برخی به تعریف يك روش مشخص می پردازند؛ چنان که ماکس وبر روش «نمونه های برگزیده خیالی» را به کار می برد تا بتواند به درک رفتارهای اجتماعی نایل آید

ژرژگورویچ^{۳۶}، در اندیشه توصیف و ویژگی جامعه شناسی بنا بر قلمرو موضوع و روش، این علم را همچون «دانشی» می داند «که پدیده های کلی اجتماعی را در مجموعه حالات و حرکات بررسی می نماید، به این ترتیب که این پدیده ها را در قالب نمونه های مستدل و منطقی و در مقیاس خرد اجتماعی، یا به صورت گروهی و کلی جای می دهد. از خصوصیت این پدیده ها این است که خود را به وجود می آورند و از میان می برند»^{۳۷}.

چنین استنباطی که از جامعه شناسی می خواهد تا واقعیت پیچیده و پیوسته در تغییر را در دایره کلی ملاحظه نماید، می تواند جامعه شناسی را از علوم اجتماعی خصوصی و از شاخه های ویژه جامعه شناسی بهتر تشخیص بدهد و روابط میان آنها را بهتر دریابد:

الف) علم اقتصاد، یعنی علم اجتماعی خاص، از کل اجتماعی يك برش سطحی یا تکیه گاهی در عمق جدا می کند، در صورتی که جامعه شناسی کلیه سطوح و کلیه مبانی واقعیت اجتماعی را در نظر می گیرد.

علم اقتصاد روش تحلیلی و اصولی را به کار می برد، حال آنکه علوم اجتماعی روش بحث و جدل را مورد استفاده قرار می دهد.

جامعه شناسی وظیفه دارد، در قلمرو عمل خود، علم اجتماعی خاص را به خاطر برش بیش و کم ساختگی واقعیت اجتماعی و خصلت از پیش مفروض محدوده اجتماعی در بوتۀ «آزمایش وجدان» بگذارد.

چنان که گورویچ به حق خاطر نشان می سازد، «فقط بر اثر ایجاد گاه رابطه مکملیت دیالک تیک و زمانی مفاهیم ضمنی متقابل و گاه تناقض دیالک تیک (هنگامی که یکدیگر را به قدری دوست دارند که یکی می خواهد دیگری را جذب کند) و گاهی در ارتباط با قطبی کردن (موقعی که با یکدیگر رقابت می نمایند) میان جامعه شناسی و علوم اجتماعی خاص است که می توان وضعیت واقعی را در نظر گرفت»^{۳۸}.

ب) جامعه شناسی اقتصادی که شاخه ای ویژه از جامعه شناسی است، مانند علم اقتصاد مربوط است به مرحله یا بخشی از واقعیت اجتماعی، ولی «همه چیز را به کار می گیرد تا در این موضع متوقف نشود و سرانجام همیشه نقطه آغاز خود را با کلیه طبقه بندیها و بخشهای دیگر ربط بدهد، یعنی حدود و تغییرات علوم اجتماعی را در کل پدیده اجتماعی ادغام می نماید»^{۳۹}.

33. Burgess

34. Park

35. Max Weber

36. G.Gurvitch

37. G.Gurvitch, *Traité de Sociologie*, t.I, p. 27.

38. *op. cit.*, p. 26

39. *op. cit.*, p. 26.

جامعه‌شناسی اقتصادی اطلاعات لازم را درباره محیط فعالیت اقتصادی به دست می‌دهد و می‌کوشد تا «روشن کند قوانین مختلف اقتصادی در چه شرایط تاریخی و ساختاری به مرحله اجرا درمی‌آید و در نتیجه، در عین حال، به علم اقتصاد قدرت انتخاب و کارآیی می‌بخشد».^{۴۰}

«تحلیل اقتصادی» موافق قاعده برارزنده شومپتر، «می‌خواهد بداند که مردم در هر زمان چگونه رفتار می‌کنند و از رفتار آنها چه آثاری به بار می‌آید؛ جامعه‌شناسی اقتصادی به این پرسش پاسخ می‌گوید که این افراد چگونه موفق شده‌اند موافق کردار و رویه خود رفتار بکنند».^{۴۱}

ب) اقتصاد سیاسی و تاریخ

روابط میان اقتصاددانان و تاریخ‌نویسان همیشه پر جوش و خروش بوده است. مشاجراتی که مکتب تاریخی آلمان در قرن نوزدهم به راه انداخته، بیش از آنکه سازنده باشد، بدفرجام و بیهوده بوده است. ما باز بر سر این گفت‌وگو خواهیم آمد.

در اینجا فقط به این اشاره بسنده می‌کنیم که علم اقتصاد به هیچ وجه نمی‌تواند به تاریخ استناد جوید. در واقع، این علم در نظر دارد که قواعد را به دست آورد و قوانین را کشف کند، حال آنکه آگاهی تاریخی در صدد است رویدادها و وقایع را از نظر ویژگی محسوس^{۴۲} آنها تشریح نماید. به این ترتیب، گورویچ صفت «ویژگی دادن» را روش دید تاریخ از واقعیت اجتماعی توصیف می‌کند.

این روش معتبر و ارزنده است، خواه مقصود تاریخ جنبه تاریخی دادن به يك حادثه باشد یا منظور تاریخ ساختاری یا نهادی باشد که در فرانسه روپنل^{۴۳} و مکتب آنال‌ها^{۴۴} از آن به دفاع برخاسته‌اند: مکتب دوم بیشتر در اندیشه استمرار تاریخی و عمل متقابل پدیده‌هاست و می‌خواهد بیشتر تاریخ نبردها و همایشهای سیاسی باشد و «به واقعیت عمیق و به حرکات برجسته تاریخ وقوف یابد» (روپنل). پژوهش تاریخی برای اقتصاددان فایده‌ای بی‌چون و چرا دارد، چون که در این صورت مرزهای حقوقی، اجتماعی، اقتصادی، روانشناسی و مذهبی فعالیت اقتصادی را می‌فهماند و تحول نهادها را تجزیه و تحلیل می‌کند و توضیحات پویا را در اقتصاد آسان می‌گرداند.

شومپتر در اپوکن^{۴۵}، پس از بررسی نتیجه‌گیری از مکتب تاریخی آلمان به روشنی دریافته است که انتظار اقتصاددان از تاریخ نکات آموزنده‌ای است که تاریخ عرضه می‌دارد و عبارتند از:

(۱) دیدگاه نسبت، نه بدین معنی که دسترسی به شناخت عمومی و ارزنده از محالات است، بلکه به تعبیر بهتر، به معنای وجود قواعد عملی و خاص در زمینه سیاست اقتصادی می‌باشد.

(۲) دیدگاه وحدت حیات اجتماعی و همبستگی باطنی میان عناصر آن (که با این همه در آن جهت نیست که موافق با نظر کارل کنیس^{۴۶} اقتدا و تبعیت اقتصاد، یعنی نقش حیاتی عناصر غیر اقتصادی را

40. Ch. Bettelheim. *Annales*, 1948, n°3, pp. 267 sqq.

41. J. Schumpeter,

History of Economic Analysis, p. 21.

۴۲. به آلمانی Einmaligkeit

43. Roupnel

44. *Annales*

45. *Epochen* (chap. IV, § 7).

46. Karl Knies

در قلمرو اقتصاد بپذیرد؛

۳) دیدگاه خردستیزی و ضداصلت عقل، در این جهت که تعدد انگیزه‌ها در اعمال انسانی مورد ملاحظه قرار گیرد؛

۴) دیدگاه تحول؛

۵) دیدگاه اهمیت همبستگیهای انفرادی و واقعی در دایره بررسی وسیع در طبیعت عمومی رویدادها؛

۶) دیدگاه سازمانی با این دریافت که «اقتصاد نمی‌تواند به توده‌ای از وجودهای جداگانه و مستقل اقتصادی تجزیه شود و پدیده‌های اقتصادی صرفاً منتهج عوامل مرکبه فردی نیستند».

برُدل^{۴۷} نزدیک‌تر به نظریه ما «سه مرحله مقدماتی تاریخ» را تشخیص می‌دهد که گفت‌وشنود با اقتصاددان درباره آنها برای تاریخ نویس کمتر از گفت‌وشنود با جامعه‌شناس جالب نخواهد بود: یکی تاریخ به صورت وقایع‌نگاری که در زمان کوتاه ثبت می‌شود، دوم تاریخ تصادفات که سیمیان^{۴۸} از پیش تشریح کرده است؛ سوم تاریخ در درازمدت یا تاریخ ساختارها و گروه ساختارها. اقتصاد روزانه، اقتصاد نوسانات اقتصادی، اقتصاد رشد و توسعه به هر یک از این زمینه‌های تاریخ پاسخ می‌گویند. مصالح اساسی محدوده‌های استنباطی، تصاویر توضیحی به سود تماس فراوان و مبادلات مفید میان دو موضوع است.^{۴۹}

پ) اقتصاد سیاسی و جغرافیا

علم جغرافیای نوین از بررسی محیطهای فیزیکی و اقلیمی، بدون تغییر در آنها، به دست آمده و به صورت دانش انسانی، و یا دقیق‌تر، «علم اجتماعات انسانی در محدوده فضایی درآمده است» (پیرژرژ)^{۵۰}.

مکتب فرانسوی جغرافیای انسانی که ویدال دُلابلاش^{۵۱}، تحت تأثیر ماکس سور^{۵۲}، رژه دیون^{۵۳}، موریس لولانو^{۵۴}، پیرژرژ و ژان گوتمن^{۵۵} برپا کرده (از دیگران اسم نبرده ایم)، می‌کوشد تا کنش و واکنش میان انسانها و پیرامون آنها را دنبال کند، انواع زندگی، یعنی مجموعه انطباقات و شیوه‌های فنی را که گروههای انسانی بر آن اساس معاش خود را فراهم می‌آورند، تجزیه و تحلیل نماید و خلاصه «سازمان فضای متفاوت و قابل دستیابی انسان» را بررسی کند (گوتمن).

47. F. Braudel 48. Simiand

۴۹. رجوع کنید به F. Braudel, *Histoire et sociologie* در p.92 *Traité de sociologie* که تحت نظر ژرژ گورویچ انتشار یافته است و مجله *Revue économique*, mai 1956 درباره سهم تاریخ در شناخت محیط اقتصادی و اجتماعی و نیز:

J. Lhomme, *Economie et Histoire*, (Genève, Droze, 1967).

50. Pierre George 51. Vidal de La Blache 52. Max Sorre

53. Roger Dion 54. Maurice Le Lannou 55. Jean Gottmann

علم جغرافیا بهترین شناخت درباره شرایط و اوضاع فیزیکی و طبیعی فعالیت اقتصادی را برای اقتصاددان تهیه می‌بیند و او را از موارد تمرکز مکانی نیرو، مواد اولیه و نفوس آگاهی می‌دهد. این علم برای کلیه بررسیها در زمینه تعیین و تخصیص مکان ضرورت دارد.

اما دیدگاه اقتصاددان، چنان که تحلیل مکانی اقتصادی نشان می‌دهد (در این نقطه تماس میان دو موضوع برقرار می‌گردد)، صورت خاصی دارد. اقتصاددان کمتر از جغرافیادان در اندیشه تفاوت‌های کیفی است که انسان در مکان پدید آورده و بیشتر به مکانی علاقه‌مند است که به منظور بالاترین بازده و کمترین هزینه سازمان داده است. اقتصاددان مکان اقتصادی را بر اساس نقشه‌هایی تعریف می‌کند که اشخاص اقتصادی ترتیب داده‌اند، مانند محیط تأثیر و نفوذ یک واحد اقتصادی و سلسله روابطی که زندگی این واحد را تشکیل می‌دهد. ما در اینجا مقایسه بسیار عالی آقای ژانته^{۵۶} را می‌آوریم: «به نظر من، نقش جغرافیادان بررسی پدیده‌های اقتصادی در ارتباط با داده‌های فیزیکی (به صورت طبیعی یا آنچه انسان ایجاد کرده است) در مکان است. نقش اقتصاددان، کشف عمل مکانیسمهای اقتصادی و اندازه‌گیری آثار آنهاست. در فضای جغرافیادان اثر خطوط تقسیم‌کننده‌ای وجود دارد که طبیعت یا انسان روی همان خاک ترسیم کرده است. مرزهای فضای اقتصاددان، حدود تأثیر جریانهای اساسی را نشان می‌دهد که نظریه اقتصادی تشخیص داده است»^{۵۷}.

ت) اقتصاد سیاسی و فن شناسی

شناخت اقتصادی پدیده‌ها با شناخت فنی آنها تفاوت دارد. گاتن پیرو^{۵۸} ثابت کرده است که کاردان فنی^{۵۹} به حجم و به مقدار می‌پردازد، ولی اقتصاددان به ارزش توجه دارد. این تمایز دقیق و درست نیست؛ اقتصاددان به آمار قیمت و به آمار مقدار و حجم نیز علاقه‌مند است.

سخن درست‌تر این است که کاردان فنی مشهودات محضاً فیزیکی را پژوهش می‌کند حال آنکه اقتصاددان به مسائل هزینه توجه دارد؛ ماشین در صورتی مورد علاقه اوست که داده‌های آمایش پرخرج دنیایی را که در آن زندگی می‌کنیم (ازدیاد مقدار تولید، کاهش قیمت، افزایش مصرف، بهره‌گیری از منابع اولیه جدید، پیدایش جریانهای تازه بازرگانی و غیره) تغییر بدهد. همچنین، شیوه فنی را نباید با امکان مصرف کالاها یکی دانست: یک روش یا یک کار فنی در مرحله عمل، به شرطی مورد استفاده قرار می‌گیرد که اقتصاد بازار سودآور و مقرون به صرفه باشد. کاربرد این روش نیز ممکن است به موانع اجتماعی بر بخورد.

56. J. M. Jeanneney

57. *Revue de Géographie alpine*, 1955, t. XLIII, fasc. I, p. 222.

در این باب می‌توان به منابع زیر مراجعه کرد:

R. Courtin et P. Maillat, *Précis d'économie géographique* (Dalloz, 1962).

و به ویژه:

J.-R. Boudeville, *Les espaces économiques* (P.U.F., 1961).

58. Gaétan Pirou 59. technicien

به طور کلی، دید اهل فن با دید اقتصاددان و جامعه شناس تفاوت بسیار دارد؛ چنان که هایک^{۶۰} ثابت کرده، مهندس از کوشش کاملی که پیشاپیش در ذهن خود شکل داده و مبتنی بر بررسی خواص عینی اشیاء است دید مشخص دارد. غایت مطلوب و آرمان وی حداکثر استفاده از قدرت ماشینهایی است که باید به کار افتد، یعنی همه آنچه مانند قیمت، مواد اولیه، سطح دستمزدها، نرخ بهره و عرضه سرمایه در اندیشه اقتصاددان می گذرد، به منزله داده تلقی می شود. مهندس به محاسبه «برحسب مقدار»^{۶۱} علاقه مند است، در صورتی که اقتصاددان به محاسبه برحسب ارزش و قیمت توجه می کند، یعنی نقشه فنی مهندس را در شبکه فعالیت‌های اقتصادی جامعه ادغام می کند و به دنبال این پژوهش نمی رود که بهترین ماشین کدام است و بهترین مواد اولیه چیست، بلکه تحقیق می نماید که «ماده اولیه یا ماشین در چه زمان با بیشترین کارایی مورد استفاده واقع می شود و کجا این دو عامل تولید می توانند هر چه سریع تر و به بهترین قیمت به دست آیند» (هایک).

* * *

ما کوشیده ایم استقلال پژوهش اقتصادی را روشن سازیم و در ضمن فقط خواسته ایم ثابت کنیم که واقعیت را می توان از زوایای گوناگون بررسی کرد و تصاویر نظری تفسیر باید به یکدیگر پیوندند و یکی بشوند و همیشه بی دریغ با هم متوافق و همساز باشند. ما افزون بر «علم انسانی» به وجود علوم خاص نیز باور داریم، تحلیل این دانشها در جهت هدف مشترك می تواند به تفسیر درست تر واقعیت انسانی برسد. آقای دوپریئل^{۶۲} می نویسد «عمل همگانی مکمل بودن روابط اجتماعی از تمام پرده های حایل می گذرد. به همین علت است که هر کس بخواهد به توضیحی تام و تمام نایل آید باید از قلمرو علوم اجتماعی گوناگون عبور کند». اما، در عین حال، آیا این مطلب اعترافی بر این نیست که تحلیل در علوم مختلف و در نتیجه تحلیل اقتصادی خصلت جزئی و غیر کلی دارد؟

قسمت سوم - خصلت جزئی تحلیل اقتصادی

کاربرد تحلیل اقتصادی بر وضعیتهای تاریخی که زندگی انسانها در جامعه عرضه می دارد، اگر مشاهدات پیشین درست باشد، فقط می تواند توضیح جزئی از واقع را به دست دهد. اقتصاددان، جز به حکم قطع و یقین حق ندارد به طرز توضیح که موضوع علم اقتصاد فراهم می آورد، ارزش ممتاز بدهد و «رمز همه رازهای تاریخ بشری را در آن

60. Hayek, *Scientisme et sciences sociales*, chap. X.

61. in natura

62. E. Dupréel, *Sociologie générale*, p. 381-382.

بداند» (شومپتر).

این اشتباه «ماتریالیسم تاریخی» است که نقش قاطع و تعیین کننده در تحول جوامع انسانی را فقط از عوامل اقتصادی می داند. کارل مارکس نظریه ماتریالیسم تاریخی را در مانیفست کمونیست^{۶۳} ارائه داده و در آثار عمده خود تکرار کرده است. این نظریه به دو صورت تحلیل می شود:

الف) روبنای هر جامعه، یعنی حقوق، سیاست، معتقدات، هنر، پدیده های وجدانی، تحت فرمان زیر بنا، یعنی مجموعه افعال، ارتباطات و نهادهایی است که تولید ثروت را تعریف می نمایند و روابط تولیدی را تشکیل می دهند.

ب) به علاوه، شکل های تولید منطبق درونی دارند: نظام «ساخت با نیروی بازو» پذیرش ساخت ماشینی را آسان می سازد و این يك، به نوبه خود، موجد ساختارهای جدید اجتماعی و طرز تفکرهای جدیدی است که توسعه می یابند تا از حدود خود نیز فراتر بروند.

«انسانها در تولید اجتماعی وسایل معاش خود»، به گفته مارکس، «پا به دایره روابط معین، ضروری و مستقل از اراده خویش می نهند و این مناسبات تولیدی با درجه ای از توسعه معین نیروهای مادی تولیدی آنها مطابقت دارند. مجموعه این روابط، ساختار اقتصادی جامعه را تشکیل می دهد و بر این پایه واقعی است که روبنای حقوقی و سیاسی بالا می رود و با شکل های معین وجدان و معرفت اجتماعی مطابقت می نماید»^{۶۴}. طرز تولید زندگی مادی «مؤثر در»^{۶۵} فراگرد اجتماعی، سیاسی و فکری مجموعه زندگی است.

چنان که برخی از انتقادهای مارکس وانمود کرده است، مقصود همانا این تعبیر نیست که انسانها را تنها انگیزه های اقتصادی و مادی راهنمایی می کنند. مارکس و پیروان وی، هیچ يك واکنش پدیده های سیاسی یا مرامی و فکری را در یکدیگر انکار نکرده اند. به نظر پلخانف^{۶۶}، مفهوم تأثیر درونی میان مبنا و روبناها برای درك عقیده مارکس ضرورت دارد. طرز تولید در عامل کار «شکلی را می گیرد که منحصرأ به انسان تعلق دارد... آن کس از همان آغاز بدترین و ماهرترین زنبور معمار را از یکدیگر باز می شناسد همان است که خانه ها را پیش از آنکه در کندو بسازد، در سر خود ساخته است و نتیجه ای که کار بدان می رسد به صورت خیالی از پیش در تصور کارگر وجود دارد»^{۶۷}.

63. *Communist Manifesto*

64. Karl Marx, *Contribution à la critique de l'économie politique* [A Contribution to the Critique of Political Economy], p. 4-5, Giard, Paris, 1928.

65. Bedingt 66. Plekhanov

67. K. Marx, *Le Capital*, [Das Kapital], I, chap. VII, trad. Roy, éd. 1875, p. 76.

این نکته باقی می ماند که، به نظر مارکس، نیروی محرکه تحول جوامع «در واپسین تحلیل» از پدیده های اقتصادی بر می آید. انگلس^{۶۸} در تاریخ بیست و یکم سپتامبر سال ۱۸۹۰ به جوزف بلاک^{۶۹} صراحتاً چنین می نویسد: «بنابر استنباط بر پایه مادیگری، عامل تعیین کننده در تاریخ، در آخرین مرحله، همانا تولید و آفرینش زندگی واقعی است. مارکس و من فقط و فقط همین را تأیید کرده ایم. اما اگر به ما بگویند که عامل اقتصادی یگانه عنصر تعیین کننده است، در این صورت قضیه نخست به جمله میان تهی و انتزاعی و پوچ تبدیل می شود. وضع اقتصادی به منزله پایه است، اما عوامل مختلف روبنایی... نیز نفوذ خود را بر جریان مبارزات تاریخی اعمال می کنند و در بسیاری موارد شکل های اسلوب برتر را معین می نمایند».

به تازگی اسکار لانگه^{۷۰} اقتصاددان لهستانی ارائه جالبی از استنباطات مارکس کرده است و سه قانون بنیادی جامعه شناسی را به شرح زیر تشخیص می دهد:

— قانون ارتباط ضروری میان مناسبات تولیدی و خصلت نیروهای تولیدی (نیروهای مادی تولیدی و نیروهای انسانی تولیدی)؛

— قانون سازگاری ضروری میان روبنا و پایه اقتصادی؛

— قانون توسعه فزاینده نیروهای تولیدی که فراگرد تاریخی گذر از یک جامعه انسانی دارای تشکل اجتماعی (یا نظام اجتماعی) معین و طرز تولید و روبنای مشخص را به تشکل اجتماعی دیگر توضیح می دهد.^{۷۱}

درباره این نظریه چه باید اندیشید و چه ارزشی می توان بدان داد؟

استنباط مارکسیستی را می توان همچون فرضیه ای درباره عامل کار و «رشته راهنمای» تحقیق (به گفته انگلس) و یک روش تحلیل جامعه ها دانست. در این صورت وضع فن و سازمان اقتصادی به عنوان سرآغاز برگزیده می شود؛ سپس اندک اندک طرز کار دستگاه اقتصادی، نظام مالکیت و توزیع ثروت دنبال می گردد؛ این روش غالباً درست و حتی گاهی روشن کننده است و به کشف این جریان می رسد که نیروهای تولیدی، در وضع معین، پاره ای از خصوصیات را در نظام مترقی یا سیاسی به بار می آورند.

اما، چنان که رمون آرون^{۷۲} دریافته است، بجاست سرآغاز یک تحقیق با علت

68. Engels

69. Joseph Bloch

70. Oscar Lange

۷۱. در این باب رجوع کنید به:

A. Nòwicki, L'Economie généralisée et la pensée actuelle d'Oscar Lange, Cahiers de l'I.S.E.A, n°114, juin 1961.

72. Raymond Aron, *Le Grand Schisme*, chap. V.

اصلی و اساسی مجموعه‌ای از پدیده‌ها اشتباه نشود: فرضیه درباره‌ی عامل کار نمی‌تواند آگاهانه یا از روی ناآگاهی به علت توضیح دهنده‌ی کلی تبدیل گردد.

در زمینه‌ی تحلیل سببی، هیچ دلیلی وجود ندارد که مناسبات اجتماعی تولید به منزله‌ی آغاز مطلق تلقی بشود. هیچ نقطه‌ای از زمان لحظه‌ی آغاز نیست. در سلسله‌ی بی‌پایان علت و معلول، هنگامی که می‌کوشیم پیشینه‌های یک رویداد را به دست آوریم، چرا در برابر یک نظم اقتصادی توقف کنیم؟ هیچ عملی با اعمال پیشین و همزمان خود بی‌ارتباط نیست. هرگاه واقعیتهای فنی یا اقتصادی منظور باشد، نمی‌توان بخصوص خصلت مرکب و متضاد اینان را از یاد برد؛ این واقعیتهای فقط «به کمک این زمینه‌ی فکری و در ارتباط با تمام یک مجموعه، مفهوم تاریخی و عملی پیدا می‌کنند. آسیای بادی، آسیای بخاری، موتور انفجاری، توربین، پلهای معلق جز در وابستگی با دنیایی از معتقدات، قواعد و نهادهای حقوقی و فعالیتهای اداری و سیاسی معنی ندارند» (فرانسوا پرو). از سوی دیگر، تحلیل جامعه‌شناسی آشکار می‌کند که میان جوامع واقعی و الگوهایی که بحق می‌شد از موجودیت شکل‌های مسلط تولید انتظار داشت، اختلافاتی وجود دارد. زیربنای سرمایه‌داری در زمینه‌های متفاوتی، مانند فرانسه، آلمان، ژاپن و انگلستان جای گرفته است. به همین مناسبت شومپتر نیک دریافته است که «ساختارها، نمونه‌ها و رفتارهای اجتماعی می‌توانند با نشانهای فلزی مقایسه شوند که به آسانی ذوب نمی‌شوند و پس از آنکه ساخته شدند محتملاً قرن‌ها دوام می‌آورند...».

بنابراین، همه چیز دست به دست هم می‌دهد تا خصلت یک طرفه و مشترک استنباط مارکسیستی به دور انداخته شود. جالب‌ترین مثال از این ادعا را نظریه‌ی امپریالیسم به دست می‌دهد که مکتب مارکسیستی جدید در آغاز قرن بیستم (اتوبائر^{۷۳}، هیلفردینگ^{۷۴}، روزالوکزامبورگ^{۷۵}، بوخارین^{۷۶} و لنین^{۷۷}) بسط داده است. این نظریه جنگ‌های مستعمراتی، اروپایی و جهانی پایان قرن نوزدهم و قرن بیستم را به حساب توسعه‌ی سرمایه‌داری می‌گذارد. اقتصادهای سرمایه‌داری، ناتوان از جذب و مصرف تولید خود و زیان دیده از نرخ نزولی سود، بازارهایی را در سرزمینهای توسعه نیافته آن سوی دریاها جستجو می‌کنند و فتح مستعمرات تصادمات و برخوردهایی میان ملتهای سرمایه‌دار به بار می‌آورد: تقسیم اقتصادی دنیا داو واقعی در جنگ‌های اروپایی است. هیچ کس نمی‌تواند انکار کند که کشورهای سرمایه‌داری، در آغاز این قرن، برای فتح و تسخیر

73. Otto Bauer 74. Hilferding

75. Rosa Luxemburg 76. Boukharine 77. Lénine

بازارهای خارجی مبارزه کرده اند و از سیاستهای قدرت نیز الهام گرفته اند. «مارکس چه تصویری بهتر از سسیل رودز^{۷۸} و جنگ بوئرهای می توانست آرزو بکند؟» (شومپتر). اما نمای مارکسیستی وقایع مهم و غیرقابل اغماض تاریخی را در سایه ابهام باقی می گذارد.

— در آن دوران که امپراتوری مستعمراتی فرانسه تشکیل می شود، سرمایه داری فرانسه در اروپا از همه کمتر جنب و جوش دارد؛ و آیا به همین مناسبت «سرمایه داری سود خوار» لقب نگرفته است؟
— روسیه تزاری در منچوری و اروپای شرقی اسلاو، سیاست توسعه طلبی را به راه می اندازد؛ و اما سرمایه داری روس آغاز قرن بیستم هنوز ناموجود یا در جریان پیدایش است.

— هیچ يك از مؤسسه های اقتصادی مستعمراتی، خواه در مراکش یا مصر و یا در تونس، «برخوردهای سیاسی بسیار مهم را در اروپا برنینگیخته اند و از جستجوی منافع سرمایه داری الهام نگرفته اند و منشاء همه آنها جاه طلبیهای سیاسی بوده است که دیوانخانه ها با توسل به انگیزه های واقع بینانه پرده پوشی می کردند».

— رقابت انگلیس و آلمان، پیش درآمد جنگ سال ۱۹۱۴، جنبه بازرگانی ندارد؛ زیرا، آمار نشان می دهد که آلمان و انگلستان بهترین مشتری یکدیگر بودند. این رقابت هنگامی بروز می کند که گیوم دوم اعلام می نماید که بنیاد آینده آلمان بر آب است.

بنابراین آشکار می گردد که اراده قدرت ملتها، اگر بیشتر نباشد، لااقل همان قدر به تحریک سرمایه داری متکی بوده است. تحلیل مارکسیستی به سبب غفلت از نقش ویژه ساختارهای اجتماعی و سیاسی و تأثیر مشربهای فکری مرتکب خطا می شود.^{۷۹}

این تحلیل هدف دیگری جز این نداشت که خصلت جزئی و غیر کلی و موقتاً توصیفی بررسی اقتصادی جامعه ها را به اثبات برساند. اقتصاددان با وقوف بر حدود موضوع سودی بیش از زیان به دست می آورد.

کتابشناسی

- M. BLOCH, *Apologie pour l'histoire ou métier d'historien* (A. Colin, 1950).
E. DUPRÉEL, *Sociologie générale* (Paris, 1948).
H. GUITTON, *L'objet de l'économie politique* (Paris, Rivière, 1951).
G. GURVITCH (et alii), *Traité de sociologie* (Presses Universitaires de France).
O. LANGE, *The Scope and Method of Economics, Review of Economic Studies*, 1946, n° 33.
A. MARCHEL, *Methodes scientifique et sciences économique* (Paris, Médicis, 1951).
F. PERROUX, *Economie et société* (Presses Universitaires de France, 1961).
F. PERROUX (et alii auctores), *L'univers économique et social, L'Encyclopédie française* (t. IX), Paris, Larousse, 1960.

- L. ROBBINS, *Essai sur la nature et la signification de la science économique* (Paris, Médicis, 1957).
 M. WEBER, *The Methodology of Social Sciences* (Free Glencoe Press, Illinois, 1949).

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

La littérature économique est aujourd'hui si vaste qu'il ne saurait être question ici de fournir une bibliographie exhaustive.

Nous nous bornerons à indiquer quelques ouvrages principaux, d'un caractère général, que l'on peut avoir intérêt à consulter. Des bibliographies spéciales figurent à la fin des divers chapitres de cet ouvrage.

Trois instruments de travail sont très précieux sur le plan bibliographique :

- La *Documentation économique* (Paris, Presses Universitaires de France) ;
- *Titles of New Books and Periodicals*, dans chaque livraison de *The American Economic Review* (The Journal of the American Association) ;
- *Recent Periodicals and New Books*, dans chaque livraison de *The Economic Journal* (Londres, Macmillan).

1) Traités et ouvrages généraux

- M. ALLAIS, *Traité d'économie pure*, Librairie des Publications officielles, Paris, 1952.
 L. BAUDIN (et alii), *Traité d'économie politique* (2 vol.), Paris, Dalloz.
 H. GUTTON, *Précis d'économie politique* (2 vol.), Paris, Dalloz.
 J. MARCHAL, *Cours d'économie politique*, Paris, Médicis.
 F. PERRON, *Cours d'économie politique* (4 vol.), Paris, Centre de Documentation Universitaire.
 — *L'économie du XX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 1961.
 F. PERRON (et alii), *L'univers économique et social*, t. IX de *L'Encyclopédie française*, Paris, Larousse.
 G. PIROU, *Economie libérale et économie dirigée* (2 vol.), Paris, S.E.D.E.S., 1946.
 C. RIST, *Précis des mécanismes économiques élémentaires*, Paris, Sirey, 1947.
 W. RÖPKE, *Explication économique du monde moderne*, Paris, Médicis, 1946.
 P. A. SAMUELSON, *L'économie* (2 vol.), Paris, A. Colin.
 J. R. HICKS, *The Social Framework*, Oxford, At the Clarendon Press, 1950.
 A. MARSHALL, *Principles of Economics* (8^e éd.), Londres, Macmillan.
 A. C. PIGOU, *Income*, Londres, Macmillan, 1948.
 Sir D. ROBERTSON, *Lectures on Economic Principles* (3 vol.), Londres, Staples, 1959.
 R. G. LIPSEY, *An introduction to positive economics*, Londres, Weidenfeld and Nicolson, 2^e éd., 1963.
 K. E. BOULDING, *Economic Analysis*, New York, Harper, 1955.
 W. FELLNER, *Modern Economic Analysis*, New York, Mac Graw Hill, 1960.
A Survey of Contemporary Economics (2 vol.), Homewood, Illinois, Irwin, 1948-1952.
 E. SCHNEIDER, *Einführung in die Wirtschaftstheorie* (3 vol.), Tübingen,

Möhr, 1961.

F. ZEUTHEN, *Økonomisk Teori og Metoda*, trad. angl. : *Economic Theory and Method*, Londres, Longmans, 1957.

C. BRESCIANI-TURRONI, *Corso di Economia Politica*, Milan, 1954.

F. de FENIZIO, *Corso di Economia Politica*, Padoue, 1955.

G. U. PAPI, *Principii di Economia*, Padoue, 1955.

Académie des Sciences de l'U.R.S.S., Institut d'Economie, *Manuel d'économie politique*, Paris, Editions sociales.

O. LANGE, *Ekonomya polityczna*, Varsovie, 1959, trad. fr. : *Economie politique*, Presses Universitaires de France, 1962 (une excellente étude en a été faite par A. NOWICKI, L'économie « généralisée » et la pensée actuelle d'Oscar Lange, *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 114, juin 1961).

2) Revues

Leur consultation est nécessaire pour suivre l'évolution de la pensée et des faits économiques. Nous indiquons les principales d'entre elles.

a) FRANCE

Economie appliquée (Archives de l'I.S.E.A.).

Revue d'Economie politique.

Revue Economique.

Revue de Science financière.

Etudes et Conjoncture.

Statistiques et Etudes financières.

Problèmes économiques (publication hebdomadaire, particulièrement recommandée pour suivre l'actualité).

b) GRANDE-BRETAGNE

The Economic Journal.

Economica.

The Review of Economic Studies.

Oxford Economic Papers.

National Institute Economic Review.

c) ETATS-UNIS D'AMÉRIQUE

The American Economic Review.

The Quarterly Journal of Economics.

The Journal of Political Economy.

The Review of Economics and Statistics.

Econometrica.

d) ALLEMAGNE ET AUTRICHE

Weltwirtschaftliches Archiv.

Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.

Wirtschaft und Statistik.

Schmollers Jahrbuch.

e) ITALIE

Giornale degli Economisti e Annali di Economia.
Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review.
Economia Internazionale.
Metroeconomica.

f) AUTRES PAYS

Kyklos (Suisse).
Ekonomisk Tidskrift (Suède).
Nationalekonomisk Tidskrift (Suède).
De Economist (Hollande).
The Canadian Journal of Economics and Political Science.
The Economic Record (Australie).
The Indian Economic Journal.

g) PUBLICATIONS D'ORGANISMES INTERNATIONAUX

Revue internationale du Travail.
Bulletin économique des Nations Unies pour l'Europe.
International Monetary Fund Staff Papers.
Rapports annuels de la Banque des Règlements internationaux.

Depuis 1948, les Nations Unies publient annuellement des Etudes sur la Situation économique du Monde, de l'Europe, de l'Amérique latine, de l'Afrique et du Moyen-Orient, de l'Asie et de l'Extrême-Orient.

L'Organisation pour l'Agriculture et l'Alimentation (F.A.O.) fait établir aussi de nombreux documents.

Des publications concernant l'Europe sont réalisées par l'Organisation européenne de Coopération économique et par les communautés économiques européennes.

3) Recueils d'articles

Sous l'égide de l'Association économique internationale, sont publiés en langue anglaise des *International Economic Papers* (articles extraits des principales revues des divers pays).

L'*American Economic Association* a édité d'autre part des *Readings*, qui regroupent les articles essentiels concernant diverses parties de la science économique, parus depuis plusieurs années. Signalons en particulier :

Readings in Business Cycle Theory.
Readings in the Theory of Income Distribution.
Readings in the Theory of International Trade.
Readings in the Social Control of Industry.
Readings in Monetary Theory.
Readings in Price Theory.
Readings in Fiscal Policy.

4) Sources statistiques et documentaires

Chaque pays possède des publications statistiques officielles. Pour la France, on dispose :

- 1) De l'*Annuaire statistique de la France*.
- 2) Du *Bulletin (mensuel) de la Statistique générale de la France*.

Sur le plan international, le Bureau statistique des Nations Unies publie un *Bulletin mensuel de Statistique* et des *Annuaire*s couvrant toutes les activités économiques des pays du monde.

Pour la France, un instrument de travail utile est fourni par les *Textes de Droit économique et social français*, de J.-M. JEANNENEY et M. PERROT (A. Colin, 1957).

L'étudiant aura intérêt à se reporter aux *Documents économiques* publiés dans la collection « Thémis » (Paris, Presses Universitaires de France).

Signalons enfin divers *dictionnaires*, qui permettront un meilleur usage des termes et des concepts :

- *Dictionnaire des Sciences économiques*, publié sous la direction de J. ROMEUF, aux Presses Universitaires de France.
- *L'anglais économique, dictionnaire de concepts*, d'Edmond LISLE (Paris, Ed. Cujas, 1961).
- *Dictionnaire économique et social*, de Th. SUAVET, Paris, Les Editions ouvrières, 1962.
- *Dictionnaire de Science économique*, sous la direction d'Alain COTTA, Tours, Mame, 1968.

فصل دوم

تاریخ علم اقتصاد

تاریخ علم اقتصاد را می‌توان از دودیدگاه که شوپتر به خوبی روشن ساخته است، انشاء کرد:

(۱) نخست ممکن است مسیر تحول اندیشه اقتصادی را ترسیم نماییم. در این صورت بجاست آراء، عقاید، اسناد و مدارك سیاست اقتصادی را که از وقایع اقتصادی دوران مختلف الهام گرفته‌اند و به نظامهای دانش اقتصاد، مبتنی بر پاره‌ای اصول هنجاری وابسته‌اند، مورد بررسی قرار بدهیم.

(۲) همچنین ممکن است تحول علم اقتصاد، یعنی فرضیه‌ها و ابزارهای تحلیلی را که اقتصاددانان به کار برده‌اند و کوشیده‌اند بر واقعیت اقتصادی تسلط یابند و در نتیجه توضیحی را فراهم آورند، تشریح کنیم. شوپتر در کتاب خود، که پس از مرگ وی انتشار یافته است، می‌نویسد: «منظور من از تاریخ تحلیل اقتصادی، تاریخ کوششهای فکری است، که انسانها برای درک پدیده‌های اقتصادی به عمل آورده‌اند، و یا تاریخ جنبه‌های تحلیلی یا علمی اندیشه اقتصادی است»^۱.

در این فصل ما به سنت فرانسه، که به تاریخ اندیشه اقتصادی تفصیلات مقدماتی و طولانی تخصیص می‌دهد، پایبند می‌مانیم. در گذشته، بسیاری از اقتصاددانان در زمره اصلاح طلبان سیاسی و اجتماعی بوده‌اند و آثار آنها نیز بحق در تاریخچه‌های اندیشه اقتصادی، در بررسیهای آثار مهم سیاسی یا در تاریخچه‌های عقاید اجتماعی دیده می‌شود. البته فایده این آثار در زمینه افکار و فرهنگ بسیار است، اما، هر چند فوریه^۲، کابه^۳ یا باستیا^۴ شخصیت‌های جذابی به شمار می‌آیند، می‌توان درباره

1. J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, p. 3.

2. Fourier 3. Cabet 4. Bastiat

اهمیت مشارکت و کمک فکری آنها در شناخت پدیده های اقتصادی و روابط میان اینان پرسشهایی را مطرح کرد.

وانگهی، تاریخ اندیشه اقتصادی غالباً با این ایراد رو به رو است که موضوعات علم اقتصاد، یعنی شرح یکنواختیها و مشابهتهای نظری راجع به وقایع را با موضوعات عقیدتی، یعنی قضاوت ارزشی (مذهبی، اخلاقی یا سیاسی) و جهان بینی^۵ معین مخلوط می کند. و اما در این مورد موافقت حاصل است که به عنوان مثال، میان نظریه تعیین دستمزد در بازار کار که سطح واقعی دستمزدها را توضیح می دهد و عقیده درباره فلان یا بهمان سطح مطلوب دستمزد تفاوتی چند وجود دارد.

جان نویل کینز^۶ در کتاب کلاسیک خود تحت عنوان میدان دید و روش علم اقتصاد^۷ وجوه تمایز را بدین گونه می آورد: «هر علم اثباتی... مجموعه ای است از شناخته های مدون درباره آنچه هست و علم هنجاری یا نظم دهنده... مجموعه ای است از شناخته های مدون درباره ضوابط آنچه باید باشد؛ هنر... یک سلسله قاعده است برای نیل به هدف خاص»؛ نویسنده می افزاید که وجود ابهام در این زمینه های مختلف اندیشه، سرچشمه اشتباهات بسیار و وخامت بار بوده و بی توجهی نسبت به این وجوه تمایز سزاوار تأسف است. به علاوه، یک چنین حالت و رفتاری عدم توافقی را آشکار می کند که بر اثر جهان بینیهای گوناگون میان اقتصاددانان پدید می آیند و زمینه توضیح مشترک میان همه اقتصاددانان را نادیده می گیرند، آن هم زمینه ای که می تواند میان صاحبان آرای متضاد تفاهم پدید آورد. در این صورت به آسانی می توان در برابر عقاید رنگارنگ به شکست دانش اقتصاد اعتراف کرد. لایونل رابینز^۸ از سر مزاح و ذوق سلیم خاطر نشان می سازد: «آقای هاتری^۹ را به عنوان منشی کمیته ای متشکل از بنتام^{۱۰}، بودا^{۱۱}، لنین و ریاست عالی شرکت فولاد ایالات متحده، برای اخذ تصمیم درباره جنبه اخلاقی ربا گرد آورید و در اطاقی زندانی کنید. احتمال اندک می رود که آقای هاتری بتواند سندی به اتفاق آراء تهیه نماید؛ آن گاه همین کمیته را برای تعیین نتایج عینی یک آیین نامه دولتی درباره نرخ تنزیل گرد آورید؛ به نظر نمی رسد که اخذ اتفاق آراء یا لاقول گزارشی با آرای اکثریت، از مرز امکانات انسانی بگذرد و شاید تنها لنین رأی مخالف بدهد»^{۱۲}.

ما به سهم خود، اساساً، بر اهمیت تاریخ علم اقتصاد یا تحلیل اقتصادی تأکید می ورزیم. روشن است که این علم را به تفصیل نمی توانیم شرح بدهیم، چه این کار به شناخت دقیق پدیده ها و مکانیسمهای اقتصادی نیاز دارد. یک چنین بررسی فقط می تواند حسن ختام کار باشد. همچنین به این کوشش بسنده می کنیم که وضع علم اقتصاد معاصر را با ارائه پایه های عمده توسعه آن نشان بدهیم.

5. Weltanschauung 6. J. N. Keynes

7. *Scope and Method of Political Economy*, p. 34. 8. Lionel Robbins

9. Hawtrey 10. Bentham 11. Boudha

12. *Essai sur la nature et la signification de la science économique*, p. 145.

ابتدا طرز تکوین و پیدایش علم اقتصاد را شرح می‌دهیم و بدین منظور از این دیدگاه آغاز می‌کنیم که «یگانه و مهم‌ترین ضابطه بلوغ يك علم وضع نظریه اصولی آن است» (تالکوت پارسونز)^{۱۳}. بنابراین، ما مسیر کوششهای پیاپی را برای تدوین و تنظیم این علم ترسیم می‌نماییم. به علاوه در جزئیات نظریه‌ها و تحول دستگاههای تحلیل وارد نمی‌شویم (ولی این حق را برای خود محفوظ می‌داریم که برای هر يك از مضامین مهم پژوهش اقتصادی، این کار را انجام بدهیم).

سپس علل و موجبات را در بوته آزمایش می‌گذاریم تا سرانجام خصلت علمی اقتصاد را در مرحله توسعه کنونی بشناسیم. در پایان «استنباط انسانی» علم اقتصاد را که در حال حاضر الهام بخش پژوهشهای اقتصادی است، موشکافانه روشن می‌نماییم.

قسمت اول - پیدایش علم اقتصاد

کوکلن در اثر خود به نام فرهنگ اقتصاد سیاسی^{۱۴} خاطر نشان می‌کند که اگر علم از لحاظ نظم منطقی مقدم بر هنر است و هنر جز استنتاجی از علم نبوده و نباید باشد و اگر هنر بر علم تقدم دارد، در نظم تاریخی روشی وارونه ملاحظه می‌شود، یعنی، عمل بر هنر و هنر بر علم مقدم است. علم اقتصاد نیز از دایره این قاعده بیرون نمانده است. مدتی دراز، این علم فقط مجموعه‌ای برگزیده از احکام یا راه‌حلهایی منطبق بر موارد یا مسائل خاص بوده و تنها از آغاز قرن هجدهم به شرح کلی درباره زندگی اقتصادی پرداخته و توافق و دقت در این توضیح را تا به امروز گسترش داده است.

در این تحول چهار مرحله را باز می‌شناسیم: مرحله ما قبل علمی تا قرن هجدهم، مرحله تکوین و پیدایش علم اقتصاد (۱۷۵۰-۱۸۷۰)، مرحله کشف و تهیه اصول نظری بنیادی (۱۸۷۰-۱۹۳۰) و مرحله کوشش برای تعمق در علم اقتصاد و گسترش آن از سال ۱۹۳۰ تاکنون.

§ ۱. مرحله ما قبل علمی: از آغاز تا سال ۱۷۵۰

چنان که شومپتر در *اپوکن* ثابت کرده، ریشه علم اقتصاد از يك سو در فلسفه و از سوی دیگر در مباحثات درباره مسائل روز است.

نخستین جریان فکری وابسته به اندیشه یونانی است. ارسطو و افلاطون و

13. Talcott Parsons

14. Coquelin, *Dictionnaire d'économie politique*, 1873.

رواقیون^{۱۵} و پیروان اپیکور مسائل زندگی اقتصادی را در بررسیهای سیاسی خود از دیدگاه «اشراف منشی»^{۱۶} مورد بحث قرار می دهند. «این اشرافیت با طبقه بالا رونده و ترقی یابنده سوداگران روم رومی شود و دورنمای ارضی کشاورزی دارد» (شومپتر). تنها ارسطو در تحلیل اقتصادی فراست و تیزهوشی نشان می دهد: این فیلسوف اقتصاد را علم ثروت تعریف می کند و در نظریه ارزش، قیمت و پول سهم علمی شایسته ای دارد.

رومیها، در حقیقت، هیچ گونه سهمی در علم اقتصاد ندارند. در نتیجه، می بایستی تا قرون وسطی انتظار کشید تا در نزد نویسندگان حکمت و فلسفه قدیم^{۱۷} «اندیشه» اقتصادی پدید آید و این هم با ادراک و اخلاق آنها بر پایه مسیحیت ارتباط پیدا می کند: مفهوم بهای عادلانه و محکومیت نرخ بهره، جلوه های مهم فکری اینهاست.

پس از آغاز رنسانس^{۱۸} و اصلاحات، دوره ای فرا می رسد که در آن گرایش به سوی تشریح زندگی اجتماعی، و بیشتر بر اساس تحلیل وقایع و تجربه تا بر مبنای حکمت الهی^{۱۹}، نمودار می شود. اخلاق از حکمت الهی جدا می گردد و بر اصول عمومی از قبیل تمایز نیک و بد اخلاق از شافتمبری^{۲۰}، اصل ارتباط معنوی از ادام اسمیت، اصل خودپرستی از مندویل^{۲۱} و جز اینها قرار می گیرد. اما از آغاز قرن شانزدهم، نظریه قانون طبیعی است که بارورترین آثار را پدید می آورد. تصور قانونی که بتواند از تجربه طبیعت انسانی و نیازهای عمیق یک جامعه به دست آید، الهام بخش نویسندگان مختلف، مانند گروتیوس^{۲۲}، گساندی^{۲۳}، هابز^{۲۴}، لاک^{۲۵} و هاجسن^{۲۶} می باشد.

دومین جریان فکری، که سهمی در توسعه اقتصاد سیاسی دارد، به صورت بحث درباره مسائل عینی و محسوس جلوه گر می شود. از سال ۱۵۰۰ تا ۱۷۰۰ میلادی، به ویژه در انگلستان، پیرامون موضوعات «اوضاع پولی، سیاست افراز اراضی و در نتیجه

15. Stoïciens

16. aristocratie

17. Scolastiques

18. Renaissance

19. théologie

20. Shaftesbury

۲۱. Mandeville. سراینده منظومه کندوی زنبور عسل.

22. Grotius

23. Gassendi

24. Hobbes

25. Locke

۲۶. هاجسن (Hutcheson) که در گلاسکو، به ویژه با اثر خود به نام نظام فلسفه اخلاقی (System of Moral Philosophy) مستقیماً ادام اسمیت را زیر نفوذ می گیرد.

انحطاط کشاورزی، تضییقات دیرین حکومت بر بازرگانی، امتیازات سوداگران خارجی...، نرخهای ارز، به ویژه درباره هلندیها، پیکار با انحصارات تجاری... و استقرار نظام بانکی، مباحثات و مناظرات و جدلهای ادبی برپا می شود» (شومپتر). در آن زمان اقتصاد سیاسی هنر تجربی و جنگی از دستورها و قواعد مخصوص دولتهاست. اقتصاددان درباره مسائل جاری به تفکر می نشیند و راه حلهایی به منظور افزایش درآمد ملت و شاه پیشنهاد می نماید.

مشغله اساسی و فکری مرکانتیلیستها^{۲۷} در دو قرن شانزدهم و هفدهم همانا یافتن وسایلی است که دولت را قادر سازد تا ثروتهای درجه اول، طلا و نقره، برای خود گرد آورد.

در اسپانیا و پرتغال، هدف حفظ فلزات گرانبهائی است که از قاره آمریکا می رسد: همچنین اقتصاددانان این کشورها (الیوارس^{۲۸}، دسانتیس-آرتیز^{۲۹}) توصیه می کنند که خروج این فلزات گرانبها و ورود کالاهای خارجی منع گردد. نتیجه ای که به دست آمد، اختناق اقتصادی شبه جزیره ایبری بود.

در فرانسه، بجاست صنعت ملی گسترش یابد تا هر قدر ممکن است کالا بیشتر به خارج فروخته شود و هر اندازه امکان دارد کالا کمتر خریده شود: اصل دخالت در صنعت و حمایت گمرکی، از مشخصات کلبرتیسم^{۳۰} است.

در انگلستان، بازرگانی و دریانوردی به منزله مطمئن ترین سرچشمه ثروت جلوه گر است. در قرن شانزدهم آیین نامه بسیار سختی درباره مبادلات تجاری قصد داشت بر پایه «اصل موازنه قراردادهای ذخایر طلا را به دست آورد. در قرن هفدهم، «قوانین دریانوردی» کرامول و چارلز دوم حمایت از بازرگانی دریایی را تأمین کرد و هلندیها را به نابودی کشانید؛ بدین ترتیب که هیچ کشتی خارجی نمی توانست جز کالاهای ساخت کشور اصلی و مبداء را به انگلستان وارد کند (این امر شامل حال کشتیهای هلندی نمی شد). به علاوه بازرگانی میان انگلستان، امریکا، افریقا و آسیا فقط می توانست با کشتیهای ساخت انگلیس و متعلق به جهازگیر و جاشویان و افسران انگلیسی انجام گیرد. در نتیجه لندن جایگزین آمستردام می گردد و مرکز اصلی جریانهای مبادلات بین المللی می شود.

در انگلستان، «بازرگان با بازرگان مکاتبه دارد و در آلمان مقام رسمی به مقام رسمی

نامه می فرستد». به این ترتیب، چنان علم سوداگری^{۳۱} گسترش می یابد که پیش از هر کار در اندیشه تدوین عقیده و آیین نامه دولتی و مدیریت عمومی است. سهم مرکانتیلیست ها در علم اقتصاد بسیار ناچیز است؛ اینان پیش از هر چیز در این فکر بودند که تدابیر سیاست اقتصادی را پیشنهاد نمایند. این بررسیها در باب اقتصاد ملی و روش حمایتی و مبادلات خالی از فایده نیست؛ اما، چنان که اشمولر^{۳۲} خاطر نشان می سازد، ضعف این نویسندگان در این است که اقتصاد را «مانند يك مکانیسم تصنعی می پندارند که تعادل در اجزای مختلف آن فقط با يك سلسله آیین نامه و دستور می تواند حفظ بشود». مرکانتیلیست ها دید ترکیبی^{۳۳} از اقتصاد و طرز کار آن ندارند.

با این همه، در همان پایان قرن هفدهم و در آغاز قرن هجدهم چند اثر علمی نشانه کوشش در جهت ایجاد نظم و قاعده ای است که در طول قرن هجدهم توسعه پیدا می کند. سرویلیام پتی (۱۶۲۳-۱۶۸۷) در کتاب خود به نام حساب سیاسی^{۳۴}، اندیشه تحلیل مسائل اقتصادی را بر اساس آمار ابراز می دارد. اما به ویژه کانتیون^{۳۵} (۱۶۸۰-۱۷۳۴) است که مرحله علمی دانش اقتصاد را با اثر عظیم خود به نام آزمونی درباره ماهیت بازرگانی، به طور کلی^{۳۶} اعلام می نماید. وی نخستین دانشمندی است که نظری متوافق درباره پدیده های اقتصادی ارائه می دهد و پیش از ژان باتیست سه^{۳۷} وظیفه کارآفرین^{۳۸} را تحلیل می کند. عنصر کارآفرین پرداختهایی در وجه عوامل تولید به عمل می آورد و کالا را به قیمت نامعین می فروشد و به این ترتیب خطرات احتمالی تولید را به عهده می گیرد. سرانجام، کانتیون نخستین دید کلی را درباره «مدار» اقتصادی عرضه می دارد: بدین مناسبت، شومپتر به او عنوان پدر جدول اقتصادی^{۳۹} را می دهد و دیر زمانی پس از آن کنه^{۴۰} شکل بندی دقیق آن را عرضه می کند.

31. Caméraliste (Kameralwissenschaft)

32. Schmöller 33. synthétique

34. Sir William Petty, *Political Arithmetick*. 35. Cantillon

36. *Essai sur la nature du commerce en générale*, 1755.

37. Jean-Baptiste Say

38. entrepreneur 39. *Tableau économique* 40. Quesnay

§ ۲. تکوین و پیدایش علم اقتصاد (۱۷۵۰-۱۸۷۰)

از آغاز سال ۱۷۵۰، بر ضد تحلیل خرده خرده اقتصادی که مشخصه دوره پیشین است، واکنشی نمایان می شود. دو اثر علمی این راه تازه رامی گشایند:
 — در سال ۱۷۵۸، دکتر کنه، بنیادگذار مکتب فیزیوکرات ها، جدول اقتصادی را منتشر می کند. در آن زمان میرابو اعلام کرد که این کشف پس از خط و پول سومین اختراع اساسی فکر انسانی محسوب می شود؛
 — در سال ۱۷۷۶، ادام اسمیت در انگلیس، اثر خود به نام پژوهشی در ماهیت و علل ثروت ملتها^{۴۱} را عرضه می دارد و به این ترتیب مکتب کلاسیک انگلیس را تأسیس می نماید.

الف) فیزیوکرات ها

از سال ۱۷۶۰ میلادی، «فرقه» فیلسوفان اقتصاددان، پیرامون دکتر کنه پزشک شاه و مورد حمایت خانم پمپادور^{۴۲} گرد می آید.
 دکتر کنه در سالهای ۱۷۵۶ و ۱۷۵۷ مقاله های «مزرعه داران»، «غلات» و «انسانها» را در دائرة المعارف منتشر می کند و در سال ۱۷۵۸ با نشر جدول اقتصادی می خواهد جریان کالاهای اقتصادی را در پیکر اجتماعی به اثبات برساند، به همان صورت که هاروی^{۴۳}، یک قرن پیش از آن (۱۵۷۸-۱۶۵۷) قانون گردش خون را در بدن انسان کشف کرده بود؛ دکتر کنه، در سال ۱۷۶۰، جدول خود را با نتایج عمومی حکومت اقتصادی در قلمرو کشاورزی^{۴۴} تکمیل می نماید.
 اعضای اصلی «فرقه» عبارتند از مارکی دومیرابو^{۴۵}، دوپن دو نمور^{۴۶}، مرسیه دولاریویر^{۴۷}، کشیش بودو^{۴۸} و لوترون^{۴۹}.

41. *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations.*

42. Mme Pompadour

43. Harvey

44. *Maximes générales du Gouvernement économique d'un royaume agricole*

45. marquis de Mirabeau, *La philosophie rurale*, 1763.

46. Dupont de Nemours, *La physiocratie ou constitution essentielle du gouvernement le plus avantageux au genre humain*, 1761.

47. Mercier de la Rivière, *L'ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, 1767.

48. Baudeau

49 Le Trosne

عقاید فیزیوکرات‌ها (مکتب طبیعیون) نخست به صورت عقیده «نظم طبیعی» نمودار می‌شود. بر اساس این استنباط قوانین مطلق طبیعی تغییر ناپذیرند و دنیایی وجود دارد که «خداوند متعال» برپا کرده است. خداوند به انسان امکان می‌دهد تا با واسطهٔ عقل خود نظم مشیت او را کشف کند و این نظم در حد تصور بهترین است.

دکتر کنه در حقوق طبیعی^{۵۰} می‌نویسد، «منظور از قانون فیزیکی جریان منظم هر رویداد فیزیکی از نوع طبیعی بوده و سودمندترین قانون برای بشر است. منظور از قانون اخلاقی، قاعده در هر عمل اخلاقی انسان و البته موافق با سودمندترین نظم فیزیکی برای بشر است. این قوانین مجموعه‌ای را به نام قانون طبیعی تشکیل می‌دهند.»

در نتیجه، قوانین اثباتی باید فقط بازتابی از قوانین طبیعی باشند: «فرمانهای حکام که قوانین اثباتی نامیده می‌شوند، فقط احکام اعلام‌کنندهٔ این قوانین اساسی دربارهٔ نظم اجتماعی می‌باشند، یعنی قوانینی که واجب‌الوجود مقرر کرده است» (دوین دومور). شاه نگهبان و حافظ نظم طبیعی است. فلسفهٔ نظم طبیعی در سیاست استبدادی روشن‌بینانه خلاصه و تمام می‌شود. محاورهٔ مشهور میان کاترین روسیه و مرسیه دولاریویر این فلسفه را روشن می‌گرداند:

کاترین. — «بنابر این شما شأن علم حکومت را تا به کجا تنزل می‌دهید؟»

مرسیه. — «به بررسی قوانینی که خدا از روز آفرینش در جامعهٔ بشری چنین بی‌پرده وضع کرده است»^{۵۱}.

با این همه، خطاست هرگاه فقط به علت غایی در نظام فیزیوکرات‌ها باور داشته باشیم و در آن جز مفاهیم حکمت الهی نبینیم. البته معتقدات کنه توانسته است بر توصیه‌های سیاسی و قضاوت‌های ارزشی نافذ باشد، اما نظریهٔ اقتصادی که بخش تحلیلی از اثر علمی اوست، از این گونه دخل و تصرف برکنار است؛ زیرا، این قبیل مداخلات بر پایهٔ مشاهدهٔ مستقیم وقایع اقتصادی قرار دارد. کنه در اثر خود تحت عنوان گفت‌و شنود دربارهٔ بازرگانی^{۵۲} چنین اندرز می‌دهد: «مزارع و کارگاه‌ها را درنوردید و آن گاه دریابید...»؛ وی در بحث از مناسبات میان طبقات مختلف چنین می‌نویسد: «جریان بازرگانی میان طبقات مختلف و شرایط اساسی آن به هیچ وجه فرضی نیست. هر کس بخواهد و در این باب به تفکر پردازد، می‌بیند که مو به مو از روی طبیعت تقلید شده است.»

کنه در استدلال نظری خود بنا را بر این اصل می‌گذارد: «بیشترین افزایش ممکن در انتفاع را از

50. *Droit naturel*, 1765.

۵۱. نقل از: Thiébaud, *Souvenirs de Berlin*, 2^e éd., vol. III, p. 167 sqq.

52. *Dialogue Sur le commerce*, 1766.

بزرگترین کاهش ممکن در هزینه‌ها به دست آید.» از سوی دیگر، وی تصور می‌کند که حداکثر ارضای نیازهای همه اعضای يك جامعه، در شرایط رقابت کامل، به این ترتیب به دست می‌آید که هر کس بتواند نفع شخصی خود را تأمین نماید. دکتر کته از این خصوصیت که منافع افراد مکمل یکدیگر است، به هماهنگی همگانی میان منافع طبقات اجتماعی می‌رسد. جدول اقتصادی، ضمن آنکه نشان می‌دهد هر طبقه چگونه در شرایط زندگی خود به طبقات دیگر وابسته است، دلیلی بر مفاهیم بالا نیز می‌باشد. اما این جدول، پیش از هر چیز، نخستین نمایش مدار اقتصادی و وابستگی میان فعالیت‌های اقتصادی و روابط میان تولید و توزیع است و ثابت می‌نماید چگونه کشاورزی «محصول خالص» را فراهم می‌آورد و میان طبقات مختلف جامعه پخش می‌کند.

به عقیده کته و فیزیوکرات‌ها، تنها زمین جنبه تولیدی دارد و فقط زمین است که می‌تواند محصول خالص، یعنی بازده افزون بر هزینه را به دست دهد. فعالیت‌های دیگر (صنعت، بازرگانی) «بی‌بار» و «عقیم» هستند، زیرا کالاها را تبدیل می‌نمایند بی آنکه چیزی بر آنها بیفزایند. کته طبقات مالک (یا طبقه فرمانروا یا طبقه توزیع کننده) اجاره دار اراضی کشاورزی و طبقه عقیم و بی بار (صاحبان صنایع، بازرگانان، اهل خانه و مشاغل آزاد) را از یکدیگر متمایز می‌کند. طبقه اجاره دار محصول ناخالص را به دست می‌آورد و بخشی از آن را برای بذر، تغذیه دام و معاش خود نگاه می‌دارد و مانده را به شکل اجاره به طبقه مالک می‌پردازد. طبقه مالک این وجوه را در برابر مساعده‌هایی که برای بهره برداری از زمین پرداخته است، دریافت می‌دارد و بخشی را در برابر خرید مواد غذایی به اجاره دار و قسمتی را در مقابل محصولات ساخت کارخانه‌ها یا خدمات به طبقه عقیم می‌دهد. طبقه عقیم این سهم را دریافت می‌دارد و در عوض وسایل امرار معاش مورد نیاز خود به کشاورزان می‌پردازد. «مدار» بدین گونه است.

شومپتر ضمن تفسیر این بخش از کار علمی فیزیوکرات‌ها در اپوکن (فصل دوم، قسمت سوم) می‌نویسد: «فیزیوکرات‌ها ثابت کرده‌اند چگونه در هر دوره اقتصادی مقدار جدیدی کالاهای بازرگانی و موافق طرز تفکر خود از منشاء خزانه لایزال طبیعت وارد اقتصاد می‌شود و به تصرف در می‌آید و تا مرحله واپسین مصرف، به وسیله گروه‌های مختلف اعضای این اقتصاد به گردش می‌افتد. از مشخصات این گروه‌ها وظایف خاص آنهاست و فراگرد جریان کالاهای بازرگانی بر اثر مبادله به وجود می‌آید. اعمال مبادله، چونان حلقه‌های زنجیر، این گروه‌ها یا طبقات را به هم می‌پیوندند. به این ترتیب زندگی اقتصادی يك ملت به صورت سلسله روابط مبادله‌ای نمودار می‌شود که دوره به دوره تجدید می‌گردد و فضای موجود میان تولید و مصرف را پر می‌نماید. مقدار کالاهایی که طی هر دوره اقتصادی در دستگاه اقتصادی تولید شده، به منزله محصول اجتماعی است که در همه اوقات توزیع می‌گردد.»

کنه و فیزیوکرات‌ها، به یاری جدول اقتصادی، مفهوم وابستگی میان فعالیت‌های اقتصادی را که لئون والراس^{۵۳} زمانی دیرتر بدان برمی‌خورد، نمایان کرده‌اند و آن روش تحلیل را پذیرفته‌اند که لئون تیف^{۵۴} در قرن بیستم از نو زنده نموده است؛ اینان ضمن تشکل روابط و مناسبات میان طبقات عمده اجتماعی، تعادل مقادیر کلی را که پیروان مکتب کینز از سال ۱۹۳۶ بررسی کرده‌اند، به دست آورده‌اند.

ب) مکتب کلاسیک انگلیس

در سال ۱۷۶۴، ادام اسمیت استاد فلسفه اخلاق در دانشگاه گلاسکو، طی مسافرت به فرانسه با فیزیوکرات‌ها تماس گرفت و در سال ۱۷۷۶ ثروت ملل، یعنی نخستین اثر بسیار پُر اهمیت مکتب کلاسیک انگلیس را منتشر ساخت. این مکتب از این زمان تا سال ۱۸۵۰ نمایندگان نامی و بلندآوازه و آثار شایان توجهی به دانش اقتصاد ارزانی داشته است.

تامس رابرت مالتوس^{۵۵}، کشیش پروتستان کلیسای انگلیکان (۱۷۶۶-۱۸۳۴) بر اثر نگارش مقاله‌ای در باب اصول جمعیت^{۵۶} به شهرت می‌رسد. این کتاب که اندکی اندیشه افراطی دارد، اثر دیگر این نویسنده تحت عنوان اصول اقتصاد سیاسی^{۵۷} را به فراموشی می‌سپارد. برخی از نویسندگان، به ویژه کینز، بخشی از افکار خود را از این کتاب الهام می‌گیرند.

دیوید ریکاردو^{۵۸} (۱۷۷۲-۱۸۲۳)، بانکدار صاحب منطق قوی و دقیق، کتاب اصول اقتصاد سیاسی و مالیات بندی^{۵۹} را بر اساس انتقادی بر ثروت ملل تدوین می‌کند و دستگامی می‌سازد که نتایج انعطاف‌ناپذیر به صورت مجموعه متوافقی از ابزارهای تحلیل از اصول متعارف برای استفاده عمومی ناشی می‌شوند.

جان استوارت میل^{۶۰} (۱۸۰۶-۱۸۷۳)، با انتشار آثاری در علم منطق^{۶۱} و نیز

53. Léon Walras

54. Léontief

55. Thomas Robert Malthus

56. *Essai sur le principe de population* [An essay on the principle of population] (1^{re} éd. en 1798, 2^e éd. en 1803, 6^e éd. en 1826).57. *Principles of Political Economy* (1820).

58. David Ricardo

59. *Principles of Political Economy and Taxation* (1817).

60. John Stuart Mill

61. *System of Logic* (1843)

اصول اقتصاد سیاسی، همراه با چند مورد کاربرد در فلسفه اجتماعی^{۶۲}، اهمیت خاص پیدا می‌کند. کتاب اخیر برجسته‌ترین ترکیب از نظام کلاسیک و در عین حال نمونه کوشش برای تلفیق تعالیم ریکاردو و کارهای علمی ژان باتیست سه (۱۷۶۷-۱۸۳۲) است. ژان باتیست سه، صاحب صنعت فرانسوی، که به آموزش اقتصاد سیاسی روی آورده بود، «شخصیت کارآفرین را در صحنه اقتصادی نشان داده» (بُدن^{۶۳}) و قانون معروف بازارها را عرضه داشته است که بنا بر آن «محصول در برابر محصول مبادله می‌شود» و در نتیجه امکان بروز بحران ناشی از اضافه تولید عمومی را نفی می‌کند. در اندیشه کلاسیک‌های انگلیس اندکی اختلاف دیده می‌شود. با این همه، مختصات عمومی نظام کلاسیک را می‌توان با سه نشانه زیر تعریف نمود:

(۱) مکتب کلاسیک در مرحله نخست دید ایستار را در اقتصاد، به ویژه پیرامون تشکیل ارزش و قیمت کالاها، بازرگانی، عرضه می‌دارد. ارزش جاری پیرامون ارزش طبیعی، متناسب با هزینه تولید کالاها، دور می‌زند و به مجرد آنکه این ارزش با ارزش طبیعی تفاوت پیدا کند، نیروهای تصحیح کننده بی‌درنگ دخالت می‌نمایند.

به عقیده کلاسیک‌های انگلیس، هزینه تولید يك کالا فقط به عامل کار بازمی‌گردد. ادام اسمیت، در زمینه فلسفی، نظریه ارزش - کار را می‌پذیرد و عقیده دارد که کالا به ارزش مقدار کاری است که در آن صرف شده و تملك کالاها این مقدار کار را پس انداز می‌کند: این نظریه فقط در حالت طبیعی، به طور کامل کاربرد دارد. اما ادام اسمیت نظریه اقتصادی دیگری را نیز می‌پذیرد که موافق آن، ارزش مبادله يك کالا به مرور زمان و اندک اندک با دستمزد، درآمد مالکانه زمین و بهره سرمایه مورد نیاز برای تولید این کالا انطباق پیدا می‌کند. ریکاردو، به نوبه خود، بهره مالکانه ارضی را نفی می‌نماید. به نظر وی، این درآمد فقط نتیجه قیمت محصول است؛ ریکاردو بر عامل کار تأکید می‌ورزد و سرمایه را بدان وابسته می‌داند و بعدها، کارل مارکس نظریه خود را درباره ارزش - کار از ریکاردو می‌گیرد. نظریه توزیع همراه با نظریه قیمت بر آن است تا درآمد مالکانه زمین، مزد، بهره و سود را توضیح بدهد.

کلاسیک‌های انگلیس می‌کوشند تا قوانین این پدیده‌ها را کشف کنند، یعنی مختصات عمومی و اجتناب ناپذیر پاره‌ای از روابط را بدون توجه به نتایج سودمند یا مخرب آنها تدوین نمایند (و این جریان کار لایل^{۶۴} را برمی‌انگیزد تا اقتصاد سیاسی را

62. *Principles of Political Economy*,.... (1843).

63. L. Baudin 64. Carlyle

در «دانش شوم»^{۶۵} توصیف نماید). استوارت میل، به نوبه خود، میان قوانین تولید که ضروری می‌پندارد، از یک سو و قوانین توزیع که به عوامل نهادی و اجتماعی بستگی دارند، از سوی دیگر، تفاوت می‌گذارد.

۲) مکتب کلاسیک، در مرحله دوم، دید کلی از تحول اقتصاد را عرضه می‌دارد. گرچه مفسران این نظر را تا اندازه‌های نادیده گرفته‌اند، اما به تازگی برخی از نویسندگان بجا و بحق بر این نکته تأکید ورزیده‌اند و حتی از «پویایی عظیم»^{۶۶} کلاسیک‌ها سخن رانده‌اند (بامل)^{۶۷}.

سه عنصر مؤثر و قاطع در این پویایی عبارتند از:

— اصل جمعیت مالتوس که بنا بر آن در نبود هرگونه عامل بازدارنده، جمعیت رشدی به صورت تصاعد هندسی دارد، حال آنکه وسایل معیشت موافق تصاعد حسابی افزایش می‌یابد؛

— قانون بازده‌های نامتناسب، مشعر بر اینکه کار اضافی که روی قطعه زمین معین انجام بگیرد، به طور کلی، بازده نزولی به وجود می‌آورد، مبتنی بر این عقیده که مقدار اراضی مرغوب و قابل کشت بیش از پیش محدود می‌شود؛

— اصل تراکم که موافق آن سرمایه‌گذاری که بر مقدار سرمایه جامعه می‌افزاید و ازدیاد تولید را امکان‌پذیر می‌گرداند، بستگی به میزان سود دارد؛ منابع سرشار هم برای تحریک و تشویق سرمایه‌گذاری و هم به عنوان سرچشمه درآمد به کار می‌آید و این جریان پس‌انداز را ممکن می‌نماید.

کلاسیک‌های انگلیس بر پایه این اصول ثابت می‌کنند چگونه یک اقتصاد مترقی به اقتصاد ساکن تبدیل می‌شود. از خصوصیت‌های وضع مترقی، سطح عالی سرمایه‌گذاری است که بر مقدار تولید کل می‌افزاید، اما دستمزد را نیز بالا می‌برد: در نتیجه جمعیت رشد پیدا می‌کند، در صورتی که کارگران، هنگامی که سطح زندگی‌شان ارتقاء می‌یابد، میل به ازدیاد افراد خانواده پیدا می‌نمایند. و اما مقدار زمین ثابت است، در نتیجه بازده یک واحد کار اضافی نزولی می‌شود و چون شماره نفوس افزایش پذیرد، دستمزدها، مانده محصول کل را پس از پرداخت بهره مالکانه جذب می‌نماید. بنابراین، سود بخشی سرمایه‌گذاری تا بدان میزان کاهش می‌یابد که انگیزه سرمایه‌گذاری از میان می‌رود و در این وضع حالت سکون فرا می‌رسد.

این حالت سکون، به نظر استوارت میل، گرچه در زمینه مادی با رکود مطابقت دارد، می‌تواند انسان را رهنمون شود تا به سوی کمال فکری و معنوی روی آورد و «دور از غوغای انبوه مردمی که یکدیگر را لگدمال می‌نمایند و یا به هم فشار وارد می‌سازند و همدیگر را له و خرد می‌کنند و یا سایه‌وار یکدیگر را تعقیب می‌کنند»، فراغت و تنهایی را بیابد و این دو شرط تکامل اخلاقی اوست.

۳) سرانجام، کلاسیک‌های انگلیس نظام آزادی اقتصادی الفرد مارشال را پیشنهاد

می نمایند و عقیده دارند که در درون محدوده معین نهادی، این مکانیسم غیر شخصی بازار است که می گذارد تا منافع فردی به صورت بهتر هماهنگ بشوند. اسمیت در جمله معروفی می نویسد، تولیدکننده «فقط نفع خود را می جوید»، اما «در این حالت، مانند بسیاری حالات دیگر، وسیله يك دست نامرئی راهنمایی می شود تا بی آنکه قصد و نیتی داشته باشد به سوی هدف پیش برود».

لایونل رایبیز، در بررسی نظریه سیاست اقتصادی کلاسیک های انگلیس ثابت کرده است که مکتب اینان يك درس هماهنگی^{۶۸} نبوده بلکه از يك سو بر تحلیل قابل درک فعالیت اقتصادی، به طور کامل، و از سوی دیگر، بر اصل غیر اقتصادی، یعنی اصل فایده قرار دارد که به ارزیابی اعمال، قوانین، نهادها بر مبنای تأثیر آنها در سعادت انسانی منجر می شود. به این ترتیب، کلاسیک های انگلیس با هر نظام اخلاقی یا خداشناسی به سود مکتب اصالت فردی قطع رابطه می کردند. بنا بر نظر مکتب اخیر، سعادت نمی تواند تحمیلی باشد، بلکه فقط بر اثر قضاوت اطراف ذینفع موجودیت پیدا می کند.

يك چنین استنباطی نقش دولت را نفی نمی نماید؛ اما رسالت دولت را تدوین قواعدی می داند که ابتکارات فردی در محدوده آنها به مرحله اجرا درمی آیند. در واقع، بازار همانا کار خلاقه انسان است و جز در محیط خاص نمی تواند به صورتی مناسب عمل کند: رایبیز می نویسد، «دست نامرئی همار دست قانونگذار است، دستی که امکانات ناهماهنگ با خیر و صلاح عمومی را از قلمرو سودجویی شخصی دور می سازد.» اما پس از آنکه بازار موجود و آماده گردید، هرگونه دخالت در طرز کار آن زیان بخش می شود.

با این وصف، «برنامه کارهای روزانه» دولت بنا بر مقتضیات تاریخی و درجه تحول جوامع تغییر می پذیرند؛ بنتام در برابر وضعیت انگلستان که قلمرو فعالیت فردی در آن گسترده و دامنه دار است، وضع روسیه را در دوره پطر کبیر در نظر می گیرد که «فهرست اعمال غیر ارادی^{۶۹} دست نخورده و برنامه کارهای روزانه متناسباً فراوان است».

هر گاه بخواهیم با رعایت ایجاز جهت یابی فکری کلاسیک های انگلیس را خلاصه کنیم، کافی است تفسیر ریکاردو را درباره تعریف ژان باتیست سه از اقتصاد سیاسی، در سال ۱۸۱۴، بیاوریم. به عقیده سه «هدف اقتصاد سیاسی این است که بیاموزد چگونه ثروت تشکیل، توزیع و مصرف می شود» و ریکاردو در یادداشت هایی درباره مالتوس^{۷۰} می افزاید: «آقای سه چه خوب گفته است که حرفه اقتصاددان این نیست که پند و اندرز بدهد؛ اقتصاددان، در اینجا، بدین منظور عرض وجود می کند که بگوید چگونه می توانید ثروتمند شوید، نه آنکه مو عظه کند که ثروت را بر سستی و کاهلی و یا سستی و کاهلی را بر ثروت برتر بدانید.»

پ) واکنشهای عقیدتی

واکنشهای عقیدتی بر ضد مکتب کلاسیک گسترش می‌یابد. این واکنشها، گرچه از دیدگاه اندیشه‌های اجتماعی و سیاسی برای بررسی جالب و شایان توجه است، اما هیچ‌گونه کمک مهمی به علم اقتصاد نکرده‌اند.^{۷۱}

از سال ۱۸۲۰، جهان بینیها رودرروی یکدیگر قرار می‌گیرند، اما توضیح واقعیت اقتصادی در این میان نادیده گرفته می‌شود. ما شاهد شکفتن «گرایشهایی» مانند دخالت‌گرایی سیسموندی^{۷۲}، صنعت‌گرایی سن‌سیمون^{۷۳} و پیروان وی، نظام ملی‌گرایی اقتصاد سیاسی فریدریش لیست^{۷۴} (۱۸۴۰)، سوسیالیسم‌های خوش‌پندارانه^{۷۵} فوریه و پرودن^{۷۶} و آزادی‌گرایی خوش‌بینانه باستیا هستیم. این زمان همانا دوره اقتصاد شاعرانه، احساساتی و حتی عشقی است و شومپتر چهار عنصر در آن کشف می‌کند: عنصر عرفانی، عنصر ملی، عنصر اجتماعی و عنصر تاریخی: «وجه مشترک تمام اینها تحقیر شدید نسبت به شکل‌خنده آور جامعه‌ای است که به عقیده آنها کلاسیک‌ها برای پژوهش اصولی سودتهیه‌دیده‌اند و کلاسیک‌ها نظریه فلسفی تشکیل و تکوین گیتی از جوهرهای فرد و حرکات فیزیکی و فردگرایی و گرایشهای همانند را به خاطر بی‌اعتنایی نسبت به ملاحظات اخلاقی موعظه می‌کردند».^{۷۷}

در پایان این دوره، مردی به نام کارل مارکس (۱۸۱۸-۱۸۸۳) از این جریان فکری جدا می‌شود، در سال ۱۸۴۸ مانیفست کمونیست را با همکاری انگلس می‌نویسد و انتشار می‌دهد، در سال ۱۸۵۹ انتقاد بر اقتصاد سیاسی^{۷۸} و سرمایه^{۷۹} را منتشر می‌کند. ما در گذشته، درک ماتریالیستی مارکس را از تاریخ دیده‌ایم و مورد بحث قرار

۷۱. برای بررسی رجوع کنید به:

Louis Baudin, *Précis d'histoire des doctrines économiques*.

72. Sismondi

73. Saint-Simon

74. Friedrich List

75. socialismes utopiques

76. Proudhon

77. Schumpeter, *Epochen*. chap III, §7.

78. *A Contribution on to the Critique of Political Economy*

79. *Das Kapital*

داده ایم. این اثر در زمینه علم اقتصاد در همان سنت کلاسیک های انگلیس باقی می ماند: مارکس پیش از هر کس شاگرد ریکاردو است و ابزارهای تحلیل او را به کار می برد: اندیشه جدول اقتصادی را از کنه اقتباس می کند و برای بسط الگوی طرز کار فراگرد سرمایه داری (الگوی تولید مجدد ساده و تولید مجدد گسترده) مورد استفاده قرار می دهد.

عظمت علمی مارکس بیشتر در سهمی است که وی در زمینه روش علوم اجتماعی دارد تا مشارکت در نظریه اقتصادی و البته در این زمینه نیز ادراکات نبوغ آمیز داشته است. این مشارکت و کمک فکری دو جنبه دارد:

— مارکس، نظریه تحول نظام سرمایه داری را مربوط به نیروهای درونی آن پنداشته است (قانون تمرکز سرمایه، قانون تشکیل فزاینده کارگر صنعتی)؛

— مارکس در اثر خود «یک ترکیب شیمیایی» (شومپتر) میان نظریه اقتصادی و وقایع تاریخی انجام داده که پیش از او هیچ کس در این کار توفیقی نداشته است.^{۸۰}

§ ۳. کشف و تهیه اصول نظری بنیادی (۱۸۷۰-۱۹۳۰)

علم اقتصاد، در این دوره سوم، بر اثر جهش شدید نظریه اقتصادی بر شالوده های استوار قرار می گیرد. البته زمینه فکری برای این توسعه نظری بیش و کم آماده نبوده است؛ در واقع، در آن زمان، پژوهش در علوم اجتماعی زیر سلطه روحیه تاریخ پردازی، یعنی توجه به سوی توصیف وقایع و ذوق و سلیقه ای برای تک نگاری^{۸۱} قرار داشت. نخستین مکتب تاریخی آلمان (۱۸۴۰-۱۸۶۰) پیرامون گیوم روشه^{۸۲}، برونو هیلدبرانت^{۸۳} و کارل کنیس گرد آمد. دومین مکتب از آغاز سال ۱۸۷۰ با مشارکت اشمولر، واگنر^{۸۴}، بوخر^{۸۵} شهرت پیدا کرد. اینان از این گرایش، که از تفکر نظری دوری گزیده است، دفاع می کنند.

از سوی دیگر اشتغالات عملی، که به عنوان مثال نهضت مشهور اتحادیه سیاست اجتماعی^{۸۶} را در سال ۱۸۷۲ الهام می بخشد، «این نوع تحلیل نافذ و دلنشین را که

۸۰. از این دیدگاه، رجوع شود به بررسی بسیار نافذ و دلنشین شومپتر درباره کارل مارکس که بخش اول کتاب *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* بدان اختصاص یافته است.

81. monographie

82. Guillaume Roscher

83. Bruno Hildebrand

84. Wagner

85. Bücher

86. Verein für Sozialpolitik

بدین پایه برای ترقی علم اهمیت دارد و در کشاکش شدید منافع سیاسی نمی تواند پیشرفت کند» (شومپتر)، به صورت هدف درجه دوم و فرعی درمی آورد. در نتیجه، سهم قضاوت‌های ارزشی در پژوهش اقتصادی برتری می یابد.

واکنش نظری جریان معروف به «مبارزه روشها» را به راه می اندازد. کارل منگر در اثر خود به نام پژوهش درباره روشهای علوم اجتماعی^{۸۷} در موضع مخالف با نظر اشمولر قرار می گیرد و ثابت می کند که اگر یک پایه تاریخی برای حل مسائل اقتصادی و موارد خاص ضرورت پیدا نماید، از کاربرد مفاهیم عمومی و کلی وجست وجوی نظامات در قالب قوانین نمی توان چشم پوشید. اثر علمی منگر مورد پشتیبانی کارهای فلسفی ویندلبان^{۸۸} و ریکرت^{۸۹} واقع می شود. ویندلبان دیدگاه «نمایش افکار با تصاویر»^{۹۰} را در برابر دیدگاه «قانونگذاری»^{۹۱} می نهد و ریکرت میان دودید «علمی» و «تاریخی» تفاوت قائل می گردد.

در آغاز قرن بیستم، ماکس وبر اثر مشهور خود را درباره عینیت در علوم اجتماعی منتشر می سازد و به این ترتیب فرق میان قضاوت‌های واقعی و قضاوت‌های ارزشی را روشن تر می کند.

در جریان بحث و جدل درباره روشها، نظامهای نظری نیرومندی پدید آمد که برای ترقی علم اقتصاد اهمیت بسزا داشت. در این دوره سه مکتب وین، لوزان و کیمبریج تفوق پیدا می کنند.

الف) مکتب وین: نظریه فایده نهایی

این مکتب از آغاز سال ۱۸۷۰ پیرامون کارل منگر توسعه یافته است. کارل منگر در نوشته های خود تحت عنوان اصول علم اقتصاد^{۹۲} نظریه فایده نهایی را عرضه می دارد.

معروف ترین نمایندگان نخستین مکتب وین از این قرارند:
- بوم-باورک^{۹۳} (۱۸۵۱-۱۹۱۴)، صاحب آثار مهم سرمایه و بهره^{۹۴} و نظریه اثباتی سرمایه^{۹۵} است.

87. *Recherches sur la méthode des sciences sociales*, 1883.

88. Windelband

89. Rickert

90. idiographique 91. nomothétique

92. *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871. 93. Böhm-Bawerk

94. *Capital et intérêt*, 1884. 95. *Théorie positive du capital*, 1889.

— فریدریش فن ویزر (۱۸۵۱-۱۹۲۶) که ارزش طبیعی^{۹۶} معروف ترین اثر اوست. این هر دو دانشمند نظام فکری منگر را توسعه می دهند.

مکتب نهاییون^{۹۷}، بنا بر اصطلاح فرانسوا پرو، در چهل سال بعدی تغییر می پذیرد. به این ترتیب از سال ۱۹۲۰ می توان مکتب نهاییون جدید را یادآور شد که نظریه محاسبه اقتصادی را بنا می نهند. هانس مایر، هایک و مورگنشرن^{۹۸} از بلندپایه ترین نمایندگان این مکتب جدید هستند.

انقلاب نهاییون، اساساً سر آغاز تحلیل اقتصادی را نیازهای انسان و قانون اشباع این نیازها می انگارد و در انسان مراتب رجحان را ناشی از انگیزه ها و علل بسیار مختلف می داند؛ این انقلاب، ضمن بررسی مراتب رجحان يك فرد برای چند کالا و برخورد این مراتب به محدودیتهایی که طبیعت بر نیازهای انسانی وارد می کند و مواجهه مراتب رجحان اشخاص اقتصادی میان خودشان، هر فعالیت اقتصادی را دوباره سازی می نماید. مکتب نهاییون، بنا بر نظر فرانسوا پرو، در اصل، تحلیل مقدماتی کلیه اعمال اقتصادی بر اساس مراتب رجحان فردی است.

بدین قرار، تحلیل نهاییون به فراسوی نظریه های کلاسیک های انگلیس می رود. مکتب اخیر فقط به بررسی پدیده های قیمت در اقتصاد مبادله اکتفا می کند. تحلیل نهاییون نظریه ارزش، یعنی قضاوت افراد را درباره اهمیت کالاها تهیه می نماید. مکتبهای وین، به جای مفهوم عینی ارزش کالا، که به نظر کلاسیک ها به مقدار کار مصرفی در آن بستگی دارد، مفهوم ذهنی را می گذارد. این مفهوم ارزش را بر پایه فایده کالای موجود به مقدار محدود (مفهوم نهاییت) و بر قابلیت قرار می دهد که این کالا در ارضای نیازهای اشخاص اقتصادی دارد. این مکتبها نه تنها بر تقاضای يك کالا بلکه روی هزینه آن نیز تأکید می ورزند. این هزینه به صورت «نامطلوبیت» و یا به منزله چشمپوشی از موارد استعمال دیگر و در نتیجه مصرف معین و مشخص آن کالا تعبیر می شود (به صفحه ۱۵ مراجعه شود).

خلاصه، تحلیل نهاییون يك نظریه اساسی اقتصادی، یعنی نظریه توصیفی هر گونه اقتصاد را عرضه می دارد، خواه در آن مبادله انجام بگیرد یا نگیرد و خواه بنا بر تصمیمات رؤسای اقتصادی در جهت نفع خاص بگردد یا نگردد و یا تصمیمات رؤسای اقتصادی که همه این کالاها و خدمات را جور و اداره می نمایند عمل بکنند یا نکنند.

96. *La valeur naturelle*, 1889.97. *marginalisme*98. *Morgenstern*

ب) مکتب لوزان: نظریه تعادل عمومی

بنیادگذار این مکتب، دانشمند فرانسوی لئون والراس (۱۸۳۴-۱۹۱۰) است که از سال ۱۸۷۰ تا ۱۸۹۲ در لوزان تدریس می نمود. در این تاریخ ویلفردو پارتو ایتالیایی (۱۸۴۸-۱۹۲۳) جانشین وی گردید.

والراس در فاصله سالهای ۱۸۷۴-۱۸۷۷ کتاب مبادی اقتصاد سیاسی محض^{۹۹} و در سال ۱۸۹۶ بررسیهای اقتصاد اجتماعی^{۱۰۰} و در سال ۱۸۹۸ بررسیهای اقتصاد سیاسی کاربردی^{۱۰۱} را منتشر کرد.

پارتو فکر خود را در دوره اقتصاد سیاسی^{۱۰۲} (۱۸۹۶-۱۸۹۷) ابراز می دارد، که در سال ۱۹۰۶ کتاب درسی اقتصاد سیاسی^{۱۰۳} را جایگزین آن کرده است. پارتو در سال ۱۹۱۷ نوشته اقتصادی خود را توسط رساله جامعه شناسی عمومی^{۱۰۴} تکمیل می کند. این دو نویسنده شرح می دهند چگونه همه ارزشهای اقتصادی در ارتباط با یکدیگر تعیین می شوند، یعنی وابستگی عمومی میان بازار محصولات و بازار عوامل تولید (به اصطلاح والراس، بازار خدمات تولیدکننده) را روشن و مشخص می نمایند و ثابت می کنند که ارتباط بین آنها بدین ترتیب تأمین می گردد: از یک سو، با عمل کارآفرین اقتصادی که عوامل تولید را می خرد و کالاها و خدمات را می فروشد، از سوی دیگر با این واقعیت که جمع کل دریافتی از محل فروش کلیه وسایل تولید، در حالات رقابت خالص و تعادل برابر با جمع کل دریافتی از منشاء فروش کلیه کالاهای مصرفی است. به این ترتیب، مفهوم تعادل به مفهوم وابستگی افزوده می شود: والراس و پارتو شرایط تعادل پایدار را تعیین می نمایند، یعنی تعادل ناشی از نیروهایی که خودکارانه انحرافات را جبران می کنند و می کوشند حالت اولیه را از نو برقرار سازند.

با این همه، در اینجا نمی توان از تذکار نفوذ و تأثیر کار علمی اقتصاددان فرانسوی اگوستن کورنو^{۱۰۵} (۱۸۰۱-۱۸۷۷) در افکار والراس چشم پوشید. کورنو در

99. *Eléments d'économie politique pure*

100. *Etudes d'économie sociale*

101. *Etudes d'économie politique appliquée*

102. *Cours d'économie politique*

103. *Manuel d'économie politique*

104. *Traité de sociologie générale [Trattato di Sociologia Generale]*

105. Augustin Cournot

پژوهشهایی درباره اصول ریاضی نظریه ثروتها^{۱۰۶} ابراز تردید می کند که «برای یافتن راه حل کامل و دقیق مسائلی که با بخشی از نظام اقتصادی سروکار دارد، از این فکر که دستگاه باید تماماً مورد توجه قرار گیرد، بتوان صرف نظر کرد» (فصل یازدهم)؛ و این کاری است که والر اس انجام می دهد. اما کورنو، در فصول چهارم و نهم کتاب خود، یک سلسله مسائل (تابع تقاضا، نظریه انحصار، نظریه رقابت کامل، نظریه انحصار چند جانبه) را مورد بحث قرار داده است که بعدها الهام بخش بسیاری از اقتصاددانها می شود و الفرد مارشال این موضوعات را در زمینه بسیار نزدیک در تحلیل تعادل جزئی، از نو مطرح می نماید.

پ) مکتب کیمبریج: نظریه تعادل جزئی

این مکتب پیرامون الفرد مارشال (۱۸۴۲-۱۹۲۴) تشکیل می شود. انتشار کتاب اصول علم اقتصاد^{۱۰۷}، آغاز «عصر نوین در علم اقتصاد انگلستان» است (کینز). این اثر نظری را دو تصنیف دیگر، یکی صنعت و تجارت^{۱۰۸} و دیگری پول، اعتبار و بازرگانی^{۱۰۹} تکمیل کرده است. مارشال در این آثار شناخت عمیق خود را درباره وقایع اقتصادی نشان داده است.

هر چند مارشال اندیشه تعادل عمومی را در سر دارد (چنان که، به ویژه، یادداشتهای چهاردهم و بیست و یکم، ضمیمه اصول بدین نکته اشارت دارند)، الگوی تعادل جزئی را که واقع بینانه تر و در عمل آسان تر می پنداشت، مورد استفاده قرار می دهد. وی، در اغلب موارد، بر اساس ابعاد متوسط بنگاههای اقتصادی استدلال می کند. این بنگاهها در درون «صنایع» فعالیت دارند. این بنگاهها دارای چنان اهمیتی نیستند که بتوانند بقیه اقتصاد را زیر نفوذ بگیرند و روی کالاهای بازرگانی مشخصی که فقط جزء اندکی از خرج کلی خریداران را تشکیل می دهند، تأثیر بگذارند؛ به این ترتیب، مارشال می توانست هر رویدادی را که ممکن بود در بخشها به وقوع بپیوندد، به منزله داده تلقی کند و این فرض را بپذیرد که تغییرات در تولید و در قیمت بخشهای کوچک مورد نظر تأثیری بر مقادیر کلی (درآمد ملی پولی یا واقعی) ندارد.

ابزارهای تحلیل، مانند کشش تقاضا، تمایز میان کوتاه مدت و بلندمدت برای

106. *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, 1838.

107. *Principles of Economics*. 1st ed., 1890.

108. *Industry and Trade*, 1919.

109. *Money, Credit and Commerce*, 1923.

احتساب آثار زمان در فعالیت اقتصادی، تحلیل صرفه جوییهای داخلی و خارجی تولید در نظریه بنگاه اقتصادی که مارشال در این موقعیت از پیش خود ساخته، امروزه به جمع گنجینه و داراییهای مشترک اقتصاددانها افزوده شده است.

پیگو^{۱۱۰}، جانشین الفرد مارشال در استادی کیمبریج است. شرایط بهینه اقتصادی^{۱۱۱}، در اقتصاد رفاه^{۱۱۲} اثر بزرگ این استاد که در سال ۱۹۱۹ انتشار یافت، برای نخستین بار تحلیل شد. لرد کینز و سردنيس رابرتسن^{۱۱۳} در بحبوحه انقلابات فکری نظری سی سال اخیر، همچنان سنت و شیوه مارشال را حفظ کردند، گرچه گهگاه چنین به نظر می‌رسید که از این مسیر دور می‌شوند.

کنت ویکسل^{۱۱۴} بنیادگذار مکتب سوئدی معاصر به این دوره تعلق دارد، هر چند نفوذ وی از سال ۱۹۳۰ به صورتی درخشان آشکار می‌گردد: دو کار علمی و اساسی این اقتصاددان بهره‌تلا و قیمت کالاها^{۱۱۵} و سخنرانیها^{۱۱۶} می‌باشد. این آثار پیرامون سال ۱۹۳۰ بر افکار اقتصاددانان اطریشی (میزس^{۱۱۷} و هایک) و بر کینز (در رساله درباره پول^{۱۱۸}) نافذ بوده است. سهم اساسی ویکسل این بود که نظریه ارزش و قیمتها را با نظریه پول که تا آن زمان بدون ارتباط با یکدیگر بسط پیدا کرده بودند، هماهنگ ساخت. وی، همچنین، به تحلیل نوسانات اقتصادی پرداخت و در نتیجه فراگرد جمع شونده جهش و انقباض را نمایان کرد و به این ترتیب با این عقیده ژان باتیست سه که عرضه کالاها همیشه تقاضای خودش را ایجاد می‌کند («محصولات در برابر محصولات مبادله می‌شوند») پیوند فکری را گسست و نظریه عمومی درآمد کلی را ارائه نمود. پیروان مکتب سوئدی و کینز این نظریه را پس از سال ۱۹۳۰ بسط و توسعه دادند.

۴۹. کوشش برای تعمق در علم اقتصاد و گسترش آن از سال ۱۹۳۰ تا کنون
علم اقتصاد معاصر هیچ يك از دستاوردهای اقتصاددانان اواخر قرن گذشته را به دور

110. A. Pigou

111. optimum économique

112. *Economics of Welfare*

113. Sir Dennis Robertson

114. Knut Wicksell

115. *Geldzins und Güterpreise*, 1898 (trad. anglaise, 1936: *Interest and Prices*).116. *Vorlesungen*, 1903-1922 (trad. anglaise, 1934-1935: *Lectures*).117. Mises 118. *Treatise on Money*

نمی‌افکند. علم اقتصاد، در این مورد، نه تنها به مخالفت نمی‌پردازد بلکه این نظریات را در جهات تازه که نادیده گرفته شده‌اند و یا فقط به اشاره‌ای اکتفا گردیده‌اند، ادامه می‌دهد، توسعه می‌بخشد و تکمیل می‌کند. به علاوه، یکی از خصوصیات علم اقتصاد همگرایی روشهای تحلیل است.

الف) جهات تازه تحلیل

الف) اقتصاد کلان

نظریه‌های قرن نوزدهم و آغاز قرن بیستم، اساساً در مقیاس خرد اقتصادی قرار داشتند و فعالیت و رفتارهای اشخاص فردی را بررسی می‌کردند و فقط مقادیر را در قلمرو اختیار خود در نظر می‌گرفتند.

ما اکنون شاهد گسترشی از اقتصاد کلان، یعنی توسعه بررسی گروهها و مقادیر کلی هستیم که با رفتار گروهها می‌توانند ارتباط یابند و نیز روابط میان این مقادیر کلی را مطالعه می‌کنیم.

تحلیل اقتصاد در مقیاس کلان مورد تشویق خاص جان مینارد کینز قرار گرفته است. اثر معروف این اقتصاددان به نام *نظریه عمومی اشتغال*، بهره و پول^{۱۱۹} درباره تعیین درآمد کلی و تغییرات آن می‌باشد.

نظریه اقتصادی در مقیاس کلان، بر پایه کارهای آماری راجع به مقادیر کلی، به ویژه بررسی حسابداری اجتماعی و درآمد ملی قرار دارد و مستقیماً در جهت این هدف سیاست اقتصادی هدایت می‌شود. هدف سیاست اقتصادی این است که بر انطباقات کلی در درون اقتصاد تأثیر بگذارد. امروزه تصمیمات اقتصادی در مقیاس کلان، مقادیر اقتصادی در مقیاس کلان و انطباق غیرارادی آنها مکمل یکدیگرند (فرانسوا پرو). این گونه تصمیمات، از روی قصد و اراده، برنامه‌های واحدهای مسلط را در گروهها مشخص می‌نمایند.

ب) رقابت ناقص

اقتصاددانان دوره پیشین بر پایه فرضیه رقابت کامل میان اشخاص اقتصادی استدلال می‌کردند، حال آنکه تحلیل اقتصادی از سال ۱۹۳۰ به وضعهای رقابت

۱۱۹. این کتاب:

General Theory of Employment, Interest and Money, 1936

ترجمه دکتر منوچهر فرهنگ، از انتشارات مؤسسه تحقیقات اقتصادی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران، سال ۱۳۴۸ است.

ناقص، یعنی حالات رقابت موجود در دنیای واقعی اختصاص می‌یابد. در سال ۱۹۳۳ خانم رابینسون کتاب *اقتصاد رقابت ناقص*^{۱۲۰} را منتشر می‌کند و این نظریه سرافا^{۱۲۱} نویسنده ایتالیایی را بسط می‌دهد که مناسب‌ترین فرضیه برای بررسی بازار و قیمت‌هاست.

در سال ۱۹۳۳، ادوارد چمبرلین *نظریه رقابت انحصاری*^{۱۲۲} را منتشر می‌کند و اصولاً پدیده اختلاف میان محصولات را تجزیه و تحلیل می‌نماید. بررسی انحصار چند جانبه (عده اندک فروشنده) بر شالوده‌ای که در گذشته کورنو ریخته است، بر اثر مساعی استاکلبرگ (در انواع بازار و تعادل)^{۱۲۳} و فلنر (رقابت میان عده کم)^{۱۲۴} توسعه پیدا می‌کند. سرانجام، کارهای علمی فرانسوا پرودرباره اثر سلطه^{۱۲۵} رهنمونی است تا بازارها و قیمت‌ها بر حسب نابرابریها و موارد عدم تقارنی که در روابط اقتصادی پدیدار می‌شود از نو مورد بررسی قرار گیرند.

(پ) حالت پویا: نوسانات، رشد و توسعه

نویسندگان جدید، در کنار نظریه‌های اساساً ایستا، بررسیهای پویا را تدارک می‌بینند و نقش زمان را در زندگی اقتصادی در نظر می‌گیرند و ارتباطات موجود میان پدیده‌های اقتصادی را طی زمان تشریح می‌نمایند.

اقتصاددانان سوئدی، با الهام از اثر ویکسل، در این زمینه پیشگام بوده‌اند. از آغاز سال ۱۹۳۴، میردال تحلیل پیش‌بینیها را در تعادل پولی^{۱۲۶} بسط می‌دهد و تمایز میان پدیده به اعتبار آینده و پدیده به اعتبار گذشته، یعنی تعریف مقادیر اقتصادی را «بر حسب اقداماتی که در آغاز یک دوره برای آینده طرح شده» و «بر حسب اقداماتی که در پایان دوره مورد نظر انجام گرفته است» می‌شناساند. لوندبرگ در اثری به نام *مطالعاتی در نظریه توسعه اقتصادی*^{۱۲۷}، لیندال در *مطالعاتی در نظریه پول و سرمایه*^{۱۲۸}

120. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, 1933.

121. P. Sraffa

122. Edward Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933.

123. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*

124. Fellner, *Competition among the few*, 1949.

۱۲۵. در مجله *Economie appliquée*, 1948.

126. Myrdal, *L'équilibre monétaire* (p. 57-58).

127. Lundberg, *Studies in the Theory of Economic Expansion*, 1937.

128. Lindahl, *Studies in the Theory of Money and Capital*, 1939.

تحلیل در توالی زمانی را مورد استفاده قرار می‌دهند، دال بر اینکه چگونه وضعیتی به دیگری تغییر می‌پذیرد و با توجه به عامل زمان، فراگردهای انطباق متغیرهای اقتصادی را توضیح می‌دهد. حالت ایستا فقط موضع غایی تعادل و نتیجه تلاقی نیروهای اقتصادی فعال را بررسی می‌کند، در صورتی که حالت پویای توالی زمانی، عمل این نیروها و تسلسل دوره‌ای را مطالعه می‌نماید.

بسط تحلیل پویا به توضیح نوسانات اقتصادی کمک کرده است. موضوع اخیر توانسته بود تا آن زمان در نظامهای تعادل ایستا ادغام شود. این توضیح بر اثر تلاقی نظریه اقتصادی درآمد کلی با نظریه پویا در مقیاس کلان به دست آمده است. اقتصاددانان دوره پیشین بر پایه درآمد کلی معلوم و ثابت استدلال می‌کردند، ولی اقتصاددانان معاصر تغییرات درآمد کلی را طی زمان بررسی می‌کنند و همچنین آثار درآمد یا انطباق با تغییر درآمد و عناصر متشکله آن را نشان می‌دهند، در صورتی که پیش از آن فقط برای آثار قیمتها اهمیت خاصی قائل بودند؛ آثار اخیر نیز به نوبه خود نادیده انگاشته می‌شدند، ولی امروزه در یک توضیح ترکیبی از طرز کار اقتصاد با آثار درآمد تلفیق شده است.

اکنون، بررسی نوسانات اقتصادی در کوتاه مدت در نظریه عمومی رشد وارد گردیده است و این نظریه تحول پدیده‌های اقتصادی را در بلند مدت تحلیل می‌کند و به تغییر در ساختار اقتصادی مرتبط می‌سازد. به علاوه، ضروریات توسعه اقتصادی، در کشورهایی که رشد کندتر دارند پژوهشهای بسیار سودمند را بر می‌انگیزد.

ت) بهینه اقتصادی

یکی از شاخه‌های نظریه اقتصادی، که به تازگی توسعه خاصی یافته است، نظریه بهزیستی یا بهینه اقتصادی است.

منظور تعیین «ضابطه‌های درست سیاست اقتصادی، کشف بهترین هدف از میان اهداف گوناگون و یا راهی است که از لحاظ اقتصادی برای رسیدن به یک هدف غیر اقتصادی معلوم»^{۱۲۹} بهترین باشد.

نظریه بهزیستی اصولاً با مسائلی سروکار پیدا می‌کند که توزیع منابع اقتصادی را میان مصارف مختلف و ممکن، و توزیع کالاهای تولید شده را میان مصرف‌کنندگان مطرح می‌سازد و به سبب وابستگیهای موجود بین فعالیتهای اقتصادی و منابع محدود،

رابطه بسیار نزدیک با نظریه تعادل عمومی دارد.

تحلیل بهیئگی^{۱۳۰}، که در مقیاس بنگاه یا ملت ارزنده است، توجه به تصمیمات گوناگون و ممکن داشته و نیز پژوهش درباره تصمیماتی است که به هدفهای معین پاسخ بهتر می دهند؛ به دیگر سخن، جست و جوی تصمیمات بهینه یا بهترین است. بنابراین، هدف تحلیل بهیئگی تأمین کارآیی در فعالیت اقتصادی است.

ب) همگرایی روشهای تحلیل

امروزه، در زمینه های گوناگون تجسس و پژوهش، این اندیشه اساسی به تحلیل اقتصادی الهام می بخشد که بجاست کلیه رویه های شناخت علمی به کار رود تا توضیح رضایت بخش واقعیت در دسترس قرار گیرد.

مشاجرات گذشته درباره روش، امروزه دیگر به دورانی بسیار دور می رسد.

تقابل میان روشهای استقراء و قیاس گمراه کننده است. استقراء متکی بر قیاس می باشد، اما هیچ قیاسی نمی تواند بدون فرضیه اولیه انجام گیرد.

همین طور، هر بررسی مقداری، از پیش، مستلزم توسل به تحلیل کیفی و به نظریه است. لیکن همچنان که اندازه و سنجش بدون نظریه وجود ندارد، نظریه سودمند نیز بدون استناد به مفاهیم تجربی و بدون تحقیق آماری پدید نمی آید. به هر صورت، موافق دستور زیننده فرانسوا پرو «بررسی کمی تا به عمق مسائل انسان نفوذ نمی کند».

اختلاف میان اقتصاد توصیفی و اقتصاد ریاضی روز به روز کمتر می شود. اقتصاد ریاضی که در گذشته وسیله کورنو و والراس، اجورث^{۱۳۱} و پارتو تشریح گردیده، اکنون توسعه پر دامنه یافته است. ریاضیات مسائلی را که اقتصاد توصیفی پیش می کشد به دقت و به روشنی به صورت قاعده و دستور در می آورد و در صورتی که بعضی از انواع روابط صوری مقدار زیادی معلومات را در خود متراکم سازد، به عنوان ابزار پژوهش مؤثر است. ریاضیات برای استفاده از روشهای آماری ضروری می باشد. سرانجام، ریاضیات بسیار پیشرفته می تواند روابط پیچیده واقعیت را بیان کند و به این ترتیب وسیله مؤثری به شمار می آید. با این همه اقتصاددانان بسیار بزرگ ریاضی دان همیشه بر محدودیت تأثیر ابزار آگاهی داشته اند و با خطری که گاهی از گزینش فرضیه های غیر واقع بینانه پدید می آمده و در عین حال برای حل ریاضی بسیار خوب و مناسب بوده است با خبر بوده اند و ضرورت تکمیل ابزار را به گونه ای که رنگر فریش^{۱۳۲} «حدس،

هنر ساختن الگوهای واقع بینانه، هنر اقدام به تجریدات واقع بینانه» می خواند، خاطر نشان ساخته اند.^{۱۳۳}

مساعی تازه برای ترکیب روشها را می توان در دو زمینه ارزیابی کرد: یکی در پژوهش اقتصادسنجی و دیگر در ساخت الگوها (که با زمینه پیشین ارتباط دارد).

۱. اقتصاد سنجی

در پایان سال ۱۹۲۹، دو اقتصاددان جوان، رنکترفیش و چارلز روس^{۱۳۴} به اروینگ فیشر^{۱۳۵} پیشنهاد کردند تمامی همکاران مشتاق مشارکت در گسترش روش ریاضی در علم اقتصاد در انجمنی گرد آورد. در بیست و نهم دسامبر ۱۹۳۰، انجمن بین المللی اقتصادسنجی در ایالات متحده تشکیل گردید. این انجمن در ژانویه سال ۱۹۳۳ مجله ای را به چاپ رسانید و منتشر کرد. در سرمقاله به قلم رنکترفیش این عبارت را می خواندیم: «تجربه ثابت کرده است که هر يك از سه نظرگاه آماری، اقتصادی و ریاضی برای درك حقیقی روابط مقداری در زندگی اقتصادی امروزی شرط لازم است، اما به خودی خود کافی نیست. یگانگی این دیدهاست که مؤثر می باشد. این یگانگی است که اقتصادسنجی را پدید می آورد.»

اقتصادسنجی از سال ۱۹۳۰ به سرعت ترقی کرده است. اما آغاز آن به گذشته های دور می رسد. شومپتر منشاء آن را از پتی می داند؛ برخی دیگر آن را به ارنست انگل^{۱۳۶}، نویسنده قوانین مشهور درباره روابط میان میزان درآمد و مصارف، نسبت می دهند و سرانجام، به عقیده بسیاری، مقام کورنو در اقتصادسنجی همانند آدام اسمیت در اقتصاد سیاسی است. از سال ۱۹۰۰ دوره ای گشایش می یابد که لئون تیف آن را دوره طوفان و فشار^{۱۳۷} اقتصادسنجی نامیده و کارهای فیشر^{۱۳۸} و هنری شولتز^{۱۳۹} آن را مشخص کرده است. در دوده اخیر، پژوهشهای اقتصادسنجی افزایش یافته است. انتشار نخستین رساله اقتصادسنجی در سال ۱۹۵۱ (به ویژه علم اقتصادسنجی اثر یان تین برخن^{۱۴۰}) اهمیت این روش علمی را در تحلیل اقتصادی تأیید می نماید.

133. Schumpeter, *Social Scientist*, Harvard University Press, 1951. p. 7.

134. Charles Roos

135. Irving Fisher

136. Ernst Engel

137. Sturm und Drang Period

138. Fisher, *The Purchasing Power of Money*.

139. Henry Schultz, *Theory and Measurement of Demand*.

140. Jan Tinbergen, *Econometrics*.

صفت مشخصه اقتصادسنجی همانا کوشش ترکیبی است که میان هدف و روشهای آن به عمل می‌آید. این دانش، که چهارراه علوم و محل تلاقی موضوعات گوناگون است، می‌کوشد تا روشهای تحلیل تا آن زمان متروک و دور افتاده را در هم آمیزد، یعنی نظریه منطقی و قیاسی را با تحلیل تجربی ترکیب نماید. نظریه نخست نتیجه‌گیریهای عمومی از طرز کار زندگی اقتصادی را شرح می‌دهد و غالباً از زبان ریاضی مدد می‌گیرد و نظریه دوم روابط میان وقایع قابل اندازه‌گیری را به کمک آمار بررسی می‌نماید. لئون تیف از «نوع ویژه‌ای تحلیل اقتصادی» سخن می‌گوید «که در آن دیدنظری عمومی، غالباً، به وسیله رویه‌های پیچیده آماری با اندازه تجربه‌ی پدیده‌های اقتصادی ترکیب می‌شود. این دیدنظری گاهی صریحاً به صورت عبارات ریاضی تدوین گردیده است»^{۱۴۱}. بدین شرح، لئون تیف، بی‌گمان، کامل‌ترین تعریف را از اقتصادسنجی ارائه می‌دهد. تین برخن، به نوبه خود، در رساله‌ای تعریفی دیگر با عبارت بسیار ظریف زیر پیشنهاد می‌کند: اقتصادسنجی همانا مشاهده آماری مفاهیمی است که از لحاظ نظری درست می‌باشد یا اقتصاد ریاضی است که روی داده‌های قابل اندازه‌گیری کار می‌کند.

همین میل به ترکیب، در روشهای اقتصادسنجی نیز دیده می‌شود. اقتصاددانان، ریاضی‌دان و آمارشناس در ارتباط نزدیک با یکدیگر کار می‌کنند. تین برخن تصویر بسیار دقیقی از بازی تنیس را مورد استفاده قرار می‌دهد. اقتصاددان بازی را شروع می‌کند: یعنی روابطی را پژوهش می‌نماید که میان پدیده موضوع توضیح و پدیده‌هایی که می‌توانند به این توضیح کمک برسانند، برقرار است؛ اقتصاددان این روابط را به صورت ریاضی نمایش می‌دهد. سپس نوبت به آمارشناس می‌رسد تا وارد بازی شود، یعنی بکوشد این مطلب را روشن کند که آیا روابط نظری از لحاظ آماری ثابت شده‌اند و در صورت پاسخ مثبت، آیا اندازه بعضی از ارقام امکان می‌دهد تا اطلاعات عینی وسیع‌تر درباره این روابط به دست آید. آمارشناس فقط می‌تواند رابطه میان ارقام اقتصادی مورد نظر (به وسیله روشهای همبستگی ساده یا همبستگی متعدد) و یا مجموعه‌ای از روابط اقتصادی همزمان را در بوته آزمون آماری بگذارد. آمارشناس می‌تواند به نتیجه‌گیریهای بدون قید و شرط نایل آید. هرگاه این گونه نتایج منفی باشد، نظریه رد می‌شود. نتیجه‌گیریهای مثبت شرطی هستند و در این حالت هدف اطلاع تکمیلی قرار می‌گیرند.

ممکن است به دنبال آزمون آماری، تجدیدنظر اولیه ضرورت پیدا کند. در این صورت کار به نزد اقتصاددان پس فرستاده می‌شود تا از نو کارهای خود را در اختیار آمارشناس قرار دهد. امروزه، روشهای اقتصادسنجی، اصولاً، در تهیه الگوها مورد استفاده قرار می‌گیرند

۲. الگوها

«الگو»، بنا به تعریف بسیار آشنای آقای ونسان^{۱۴۲}، «نمایشی ساده اما کامل از

141. Léontief, *Survey of Contemporary Economics*, vol I, p. 388.

142. Vincent

تحول اقتصادی جامعه (مثلاً يك ملت) طی دوره معین بر حسب رقم است»^{۱۴۳}. هر الگو مستلزم ساده کردن است؛ میان يك الگو و واقعیت اقتصادی همان رابطه میان نقشه و واقعیت جغرافیایی وجود دارد، یعنی الگو، بنا بر شدت و ضعف در ساده کردن همیشه جزئیاتی را کم دارد، اما ممکن است از واقعیت يك دید کلی داشته باشد. فن الگوها، نقشه برداری از اقتصاد است.

الگو، از دیدی که بیشتر جنبه فنی دارد، طرز کار دستگاه اقتصادی را با يك رشته معادلات همزمان شرح می دهد. معادلات، روابط موجود میان مقادیر اقتصادی قابل اندازه گیری را بیان می کنند. این روابط برای کار دستگاه شایان اهمیت است.

الف) نخستین گام، تهیه الگوی نظری است

متغیرهای مورد استفاده در الگو دو گونه اند:

— متغیرهای بیرونی که اقتصاددان خارج از دستگاه مورد نظر می انگارد و به منزله داده تلقی می کند (مانند رشد جمعیت، سیاست دولت). گاهی در این مورد از متغیرهای مستقل نیز نام برده می شود.

— متغیرهای درونی که اقتصاددان چنین فرض می نماید که بنا بر طرز کار دستگاه معین می گردد، مانند قیمت، دستمزد، اشتغال، نرخ بهره و غیره. این متغیرها گاهی متغیرهای وابسته نیز نامیده می شوند. معادلات الگو می توانند چهار نوع رابطه به شرح زیر را عرضه بدارند:

— اتحادها یا معادلات تعریف که حقایق بدیهی و مسلم به شمار می آیند (ارزش = مقدار × قیمت؛ در آمد قابل تصرف = پس انداز + مخارج مصرفی)؛

— روابط نهادی، مانند روابط میان موضوع مشمول مالیات و نرخ مالیات؛

— روابط فنی که با توابع تولید مطابقت دارند و رابطه میان مقدار عوامل و محصول را نشان می دهند؛

— روابط رفتار که واکنش گروه عاملان اقتصادی را در برابر برخی شرایط بیان می کنند؛ به عنوان مثال چنین داریم:

$$S = f(y, r, \dots, v)$$

یا پس انداز تابعی است از درآمد، نرخ بهره و...، متغیر تصادفی شامل کلیه آثار عوامل نامشخص.

v متغیر تصادفی، گاهی به صورت توزیع احتمالات بیان می‌شود. معادلات گوناگون و مختلفی که این روابط را بیان می‌کنند، معادلات ساختاری نامیده می‌شوند، زیرا ساختار اساسی دستگاه مورد نظر را تعریف می‌نمایند. دستگاه از لحاظ منطقی هنگامی کامل است که متغیرهای بیرونی معلوم و شماره معادلات ساختاری برابر با شماره متغیرهای درونی مجهول باشد. رفتار این متغیرها نیز باید تشریح شود.

روابط محتوی در الگو هنگامی خطی است که متغیرهای وابسته نسبت به متغیرهای مستقل بنابر تناسب ثابت تغییر بپذیرند.

مثلاً می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$S = aY + bZ + V$$

یا اگر بخواهیم تغییرات را در نظر بگیریم:

$$\Delta S = a\Delta Y + b\Delta Z + \Delta V$$

در تساوی بالا، a و b ضرایب ثابتی هستند که دقیقاً میزان تأثیر متغیرهای توضیحی (Z و Y) را روی متغیر موضوع توضیح (S) اندازه‌گیری می‌کنند.

ممکن است الگو ایستا باشد، یعنی نخواهد روابط تبعی میان متغیرهای اقتصادی در لحظات مختلف زمان را در نظر بگیرد، ولی این روابط را برای زمان معین تعریف بکند. الگو ممکن است در حالت ایستای مقایسه‌ای مورد استفاده قرار گیرد؛ خصوصیات الگو در حالت تعادل با خصوصیات مقایسه می‌شود که الگو در وضعیت تعادل دیگر ارائه می‌دهد، آن هم بدون توجه به فراگرد واسطه که بر اثر انطباق متغیرها به وضعیت دوم رسیده است.

الگو ممکن است پویا باشد. در این صورت گذشت زمان را در نظر می‌گیرد، یعنی به جای بیان روابط آنی میان متغیرهای مستقل و وابسته، روابط را با فاصله زمانی مورد استفاده قرار می‌دهد. به عنوان مثال، هرگاه روابط بالا را از نو در نظر بگیریم، چنین داریم:

$$S_{t_1} = aY_{t_0} + bZ_{t_0} + V_{t_1}$$

t_0 و t_1 دوره‌های مختلفی است که ارقام Y ، Z و V بر حسب آنها به دست می‌آیند. توضیح آنکه نخست الگوی نظری را می‌سازیم و سپس آن را به الگوی تاریخی تبدیل می‌کنیم.

پارامترها بر اساس آمار، یعنی اعداد ثابت نظری، ارزیابی می‌شوند.

پس از گردآوری و تنظیم آمارها، معادلات را با هم حل می‌کنیم. در نتیجه، «شکل ملخص و ساده» دستگاه را به دست می‌آوریم که چون بعضی از روشهای آماری را بر آن به کار بندیم، معادله را به ازای این پارامترها حل می‌نماییم.

پس از ارزیابی پارامترها، هرگاه ارزش متغیر مستقل و ارزشهای متغیر مجهول را برای دوره‌های پیشین در «شکل ساده و ملخص» بگذاریم، ارزش متغیر وابسته را می‌توانیم بیابیم.

پویا کردن الگوها مسئله آمار و موارد بی‌نظمی ناشی از تصادف را پیش می‌کشد؛ چون اقتصاددان فقط متغیرهای اصلی را در نظر می‌گیرد، بی‌نظمیها و اختلالات ناشی از تصادف را آثار متغیرهای کم اهمیت تر می‌داند. به این ترتیب، اقتصاددان در هر يك از معادلات ساختاری (به استثنای معادلات تعریف) يك متغیر تصادفی وارد می‌سازد. در این حالت، الگو تصادفی نامیده می‌شود.

ب) روش الگوها به محدودیتهایی چند بر می‌خورد

در مرحله نخست، هر الگو مستلزم حسن انتخاب متغیرهاست؛ هر اقتصادسنج یا هر صاحب‌نظر، دنیا را از دید خود می‌شناسد و جهان بینی خاص خود را دارد.

گزینش متغیرها، سرانجام، به «حدس»، به هنر ساختن الگوهای واقع بینانه» وابسته است و بر «معنای الگو، یعنی بر امکان کاربرد آن بر مسئله مورد نظر و ماهیت داده‌ها، همان طور که از دنیای پیوسته در تغییر بر می‌آیند» فرمان می‌راند (رنگر فزیش). الگو می‌تواند به شکل ساده درآید، اما نباید از صورت عادی خارج شود.

این تذکر و ایراد تنها بر علوم انسانی جاری نیست. دو بروی در کتاب فیزیک و میکروفیزیک^{۱۴۴} در بخش میکروفیزیک تابع ψ را در نظر می‌گیرد: «این تابع چیز مهمی را نشان نمی‌دهد، یعنی در زمان معین جایی در نقطه‌ای از فضا ندارد، ولی هرگاه بر روی هم ملاحظه شود، در زمان مورد نظر، وضع معلومات يك ناظر را درباره واقعیت فیزیکی موضوع مطالعه نشان می‌دهد. در نتیجه، هرگاه تابع ψ از يك ناظر به ناظر دیگر تغییر کند، به هیچ وجه شگفتی نمی‌آفریند؛ زیرا به طور کلی، ناظرها درباره دنیای پیرامون خود معلومات یکسان ندارند، چون که مشاهدات همانندی را انجام نداده و مقیاس واحدی را به کار نبرده‌اند.»

به علاوه، الگو غالباً بر حسب مقادیر کلی تهیه می‌شود. در این صورت مسئله این است که به چه شدت و به چه میزان عمل «جمع‌بندی و تجمع»^{۱۴۵} انجام گرفته است. امروزه تجزیه و تفکیک مقادیر کلی ضرورت دارد و نه فقط باید در زمان (مثلاً استفاده از داده‌های آماری سه ماهه) و در مکان (تفکیک حوزه‌های جغرافیایی یا مناطق) صورت گیرد، بلکه در خود انتخاب متغیرها باید گروههای متجانس تر و کوچک تری از عاملان

اقتصادی و بخشها بررسی و دقت گردد.

در حال حاضر، استفاده از روش الگو عمومیت یافته و تحت تأثیر اندیشهٔ مکتب کینز و دورهٔ پس از کینز گسترش پیدا کرده است. در واقع، ساختار «نظریهٔ عمومی» کینز، به خاطر ماهیت اقتصادی آن در مقیاس کلان و تمایز میان داده‌ها و متغیرهای مستقل و وابسته و روابطی مانند میل به مصرف یا رجحان نقدینگی، به ویژه قابل انطباق بر پژوهش اقتصادسنجی است. بسط همزمان و همپای آمارهای درآمد ملی، ساختمان الگوهای ناظر به گذشته و دارای جنبهٔ پیش‌بینی را امکان‌پذیر کرده است.

اکنون، چنین به نظر می‌رسد که بتوان دو نوع مهم الگوی اقتصادسنجی را تشخیص داد:

۱) الگوی توصیفی ناظر به گذشته که دارای جنبهٔ پیش‌بینی است و برای تحلیل طرز کار یک مجموعهٔ اقتصادی به کار می‌آید. ما یکی از مهم‌ترین الگوها از این گروه، یعنی الگوی لئون تیف را در آینده ملاحظه خواهیم کرد.

۲) الگوهای سیاست اقتصادی (یا الگوهای تصمیمی) که اصولاً توسط رنگرفریش و یان تین برخن تهیه شده‌اند و این هدف را دارند که آثار سیاستهای گوناگون اقتصادی را در کشور معین و در زمان مشخص نشان بدهند و ترکیبات مختلف و ممکن را در «اهرمهای فرماندهی» و توافق اینان را با هدفهای مورد نظر در سیاست اقتصادی و نیز سازش میان خود این اهرمها را بررسی کنند. الگوی تصمیمی در درون مرزهایی که عوامل روانی، سیاسی یا اجتماعی کشیده‌اند، از یک سو متغیرهای عمل دولت را مشخص می‌نماید و از سوی دیگر ارزشی مناسب به این متغیرها می‌دهد تا هدف سیاست به دست آید.

به این ترتیب، تین برخن، برای هلند، یک الگوی تصمیمی به منظور ارائهٔ تأثیر سیاست دستمزد، سیاست مالیاتی و سیاستهای قیمت (منجمله کاهش ارزش واحد پول) و همچنین تأثیر افزایش قدرت تولیدی روی تراز پرداختها و اشتغال ساخته است.

«شرایط حد»^{۱۴۶}، به عنوان مثال، این است که سطح درآمد ملی از اشتغال کامل تجاوز نکند و دستمزدها یا قیمتها به میزانی نامتوافق با مقتضیات اجتماعی و سیاسی تنزل ننماید. پارامترهای سیاسی را مثلاً گروههای فشار (سطح دستمزدی که اتحادیه‌های کارگران معین نموده است) تعیین می‌کنند.

تین برخن، در الگوی تصمیمی، میان دستورهای کلی (ارزش خاص و مطلوب متغیر) و ابزارها

(مثلاً نرخ دستمزد) فرق می‌گذارد. دستوره‌های کلی معلوم و ابزارها-متغیرهای مجهول می‌باشند.^{۱۴۷}

قسمت دوم - جنبه علمی اقتصاد سیاسی جدید

علم، خواه علم طبیعی یا علم اجتماعی باشد، با دو نشانه، یکی طرز تدوین قوانین آن؛ و دیگری عینیت، یعنی پذیرش عام اعتبار قضایای آن، شناخته می‌شود. آیا در باب اقتصاد سیاسی نیز وضع چنین است؟ درباره این مطلب، به ویژه، کسانی وسیعاً بحث کرده‌اند که خواسته‌اند در اقتصاد سیاسی فقط به بیان یا به طراحی فلسفه و یا جانبداری عقیدتی بپردازند.

برای آنکه به این پرسش پاسخ بدهیم، لازم است ببینیم در برابر دو شرطی که هم اکنون ارائه کردیم وضعیت اقتصاد سیاسی از چه قرار است.

§ ۱. قوانین اقتصادی

اقتصاد سیاسی می‌کوشد تا با تعریف روابط جانشینی و مشابهت میان پدیده‌های اقتصادی یکنواختیهای عمومی ایجاد بکند.

چنان که در گذشته دیدیم، در قرن هجدهم است که مفهوم قانون در اقتصاد سیاسی پیدا می‌شود. فیزیوکرات‌ها اندیشه قانون طبیعی را ابراز داشته‌اند. ژان باتیست سه، نماینده سنت‌گرایی کلاسیک، در اثر خود به نام دوره درس اقتصاد سیاسی^{۱۴۸} اظهار می‌دارد که «شناخت قوانین طبیعی و با ثبات، که جوامع انسانی نمی‌توانند بدون آنها ادامه حیات بدهند، دانش جدیدی به نام اقتصاد سیاسی را به وجود می‌آورد».

مکتبهای تاریخی آلمان دوره شک و تردید را می‌گشایند. مکتب قدیمی همراه با هیلدبرانت ابتدا تنها موجودیت قوانین پویای تحول را می‌پذیرد، اما سپس با کنیس همفکری پیدا می‌کند و فقط «نظامات» مبهم را قبول می‌نماید. مکتب جوان تاریخی، از سال ۱۸۷۰، قانون اقتصادی را پذیرا می‌شود و در عین حال خصلت موقتی و احتمالی آن را در محدوده زمان معین خاطر نشان می‌سازد.

الفردمارشال، در اقتصاد سیاسی، فقط «قوانین تا اندازه مبهم را کشف می‌کند که با قوانین جاذبه زمین یا قوانین بقای انرژی در فیزیک بدون رابطه می‌باشند».

۱۴۷. درباره این الگو رجوع کنید به:

Jan Tinbergen, *L'économétrie*, A. Colin, Paris, 1954.

148. J. B. Say, *Cours d'économie politique*.

با این همه، برخی از نویسندگان جدید، بر اثر تحول علوم فیزیک ثابت کرده اند که قوانین اقتصادی دارای «درجه ای از استمرار و یقین» (بُدن) هستند و در این مورد با قوانین فیزیک تفاوتی ندارند^{۱۴۹}.

امروزه، مفهوم قانون اقتصادی دقیق تر شده است:

الف) در مرحله نخست، اعتبار قانون فقط در مقیاس معینی از مشاهدات است. همچنین باید میان قوانین اقتصادی و قوانین دیگر فرق گذاشت. قوانین اقتصادی در اقتصاد خرد اعتبار دارند و قوانین دیگر روابط میان مقادیر کلی و پدیده ها را در مقیاس اقتصاد کلان تعریف می نمایند.

ب) به علاوه، لازم است قوانین اقتصادی را بنابر طبیعت آنها تشخیص داد:

۱) قوانین منطقی از تحلیل کیفی یا انتزاعی ناشی می شوند.

این قوانین به مقدمات و به انتخاب شرایط بستگی دارند. این قضایا نتیجه گیریهایی است بر اساس یک سلسله قواعد مسلم و بدیهی که واقعیات مبتنی بر تجربه ساده و غیر قابل بحث را در بر می گیرند، به این معنی که مثلاً افراد می توانند رجحانهای خود را بنا بر اصولی طبقه بندی نمایند و واقعاً چنین می کنند. این قوانین، چنان که برخی وانمود کرده اند، جنبه تاریخی - نسبی ندارند و اساس آنها بر تجربه بسیار کلی درباره رفتار انسان در قبال مبارزه با کمیابی است. هرگاه مقدمات و شرایط فرضی باشند، روابط استنتاجی ضرورت پیدا می کنند. این قوانین، بنابر اصطلاح رایینز، مضامین اجتناب ناپذیر را تشریح و توصیف می نمایند.

۲) قوانین آمار از تحلیل مقداری به دست می آیند و نظاماتی را بیان می نمایند که تحقق پذیر هستند و به اثبات می رسند. اما، مانند حالات پیشین، وحدت شکل میان آنها به هیچ وجه ضرورت منطقی ندارد. این قوانین می توانند دو نوع رابطه را نشان بدهند: - روابط تبعی، که دو متغیر اقتصادی A و B را به یکدیگر ربط می دهد، هنگامی که مقدار کاملاً معین A با مقدار کاملاً معین B مطابقت کند؛

- روابط تصادفی، که دو متغیر A و B را به یکدیگر مربوط می نماید، هنگامی که مقدار معین A با مقدار فقط احتمالی B، یعنی نقطه ای از منحنی فراوانی B مطابقت داشته باشد. قوانین اقتصادی، بدون توجه به ماهیت، دو خصلت زیر را عرضه می دارند:

۱۴۹. درباره قانون اقتصادی رجوع کنید به مقاله لویی بُدن در مجله

(۱) این قوانین جنبه سببی دارند و پدیده‌هایی را در نظر می‌گیرند که در طول زمان به دنبال هم می‌آیند. این قوانین مفهوم تقدم و توالی را طی زمان می‌رسانند و در نتیجه با قوانین ریاضی تفاوت پیدا می‌کنند. قوانین ریاضی یا مقادیر یا نمادهای ذهنی سر و کار دارند.

(۲) این قوانین شرطی هستند؛ یعنی قانون اقتصادی مانند هر قانون دیگر، در صورت رعایت شرایط معین اعتبار پیدا می‌نماید، وگرنه نمی‌تواند به مرحله اجرا در آید. ضرورت قانون همیشه تابع شرایطی است که قانون بنا بر آنها عمل می‌کند. • بر عکس، نظریه اقتصادی بر اساس داده‌هایی درباره وضعیت خاص می‌تواند به نتایجی در باب مفاهیم ضمنی این داده‌ها برسد؛ اگر داده‌ها بدون تغییر باقی بمانند، این موارد الزامی مطمئناً تحقق می‌پذیرند.

چنان که دُرُل در نوشته خود تحت عنوان مسائل قیاس^{۱۵۰} ثابت می‌کند، نتیجه کار علمی «این نیست که رابطه را به تمام موارد عمومیت و بسط بدهد، بلکه مواردی را معین می‌کند که رابطه حقا بدانها گسترش و تعمیم می‌یابد» و باید «موارد استعمال» را مشخص نماید.

همین طور، انتونلی^{۱۵۱} چنین می‌نویسد: «چون حتی یکی از انواع پدیده‌ها را هیچ‌گاه عمیقاً بررسی نکرده‌ایم، قوانینی نیز که یک دانشمند تدوین می‌کند به هیچ وجه مطلق و قطعی نبوده و فقط درباره پدیده‌هایی معتبر می‌باشند که کاملاً ملاحظه و مشاهده شده‌اند. امروزه به نظر سودمند می‌آید که از اندیشه قانون بگذریم و به مفهوم اثرات آن بپردازیم. پژوهشگران در پاره‌ای از علوم مثبت، مانند فیزیک، ناگزیر شده‌اند مفهوم اثر را به جای اندیشه قانون بپذیرند تا بتوانند حتی گهگاه به پدیده‌های مورد مشاهده خصلت دقت ناموجود در واقعیت را ندهند. همان طور که در برق از اثر ادیسن^{۱۵۲} و اثر ژول^{۱۵۳} صحبت می‌شود، در اقتصاد سیاسی نیز از اثر کینگ^{۱۵۴} و از اثر ژبر^{۱۵۵} گفت‌وگو به میان می‌آید. این آثار برای نمایش روابطی به کار می‌روند که در بعضی موارد به صورت قانون نمودار می‌شوند، بدون آنکه بتوان اثبات کرد که کلیت آنها به قدری است که سزاوار عنوان قانون باشند.» بنابراین ضروری است حقیقت نظریه اقتصادی را از قابلیت اجرای نظریه اقتصادی تشخیص بدهیم؛ حقیقت نظریه اقتصادی به منطق استدلال بستگی دارد؛ قابلیت اجرای نظریه اقتصادی مستلزم آن است که شرایط ضروری برای بقای قانون رعایت گردد.

از آنجا، نقش اساسی بررسیهای واقعی و محسوس در قبال نظریه‌ها ملاحظه

150. Dorolle, *Problèmes de l'induction*.

151. Antonelli, *Manuel*, p. 12. 152. Edison

153. Joule 154. King 155. Gibrat

می‌گردد. این گونه بررسیها موارد استعمال نظریه را محدود می‌سازند و امکان کاربرد هر نظریه را در وضعیت معین آشکار و معلوم می‌کند. این گونه بررسیها تحلیل نظری مناسب را الهام می‌بخشد، عمومیت قضایایی را که نظریه اقتصادی بدان رسیده است در معرض آزمایش قرار می‌دهد و مسائل تازه نیازمند به تشریح و توضیح را مطرح می‌سازد. زیرا، بر اثر فراگرد پیوسته مبارزه جویی و پاسخ‌گویی است که علم اقتصاد به پیش می‌رود. مشاهده واقعیتهای و وضعیتها را به همراه می‌آورد: نظریه، این وضعیتها را دقیقاً تعریف می‌کند و مکانیسمهای آنها را تجزیه و تحلیل می‌نماید؛ نظریه، نماهایی را که تهیه می‌بیند با حقیقت می‌سنجد تا در آنها مکانیسمها را بیابد و ناهماهنگیها را کشف کند. نظریه اقتصادی در برابر مبارزه جویی وقایع پاسخهای جزئی و در عین حال احتمالی می‌دهد.

§ ۲. عینیت علم اقتصاد

آیا پاسخهای نظریه جنبه عینی دارند؟ در این نقطه به نکته‌ای بس ظریف و بسیار دشوار در روش علوم اجتماعی بر می‌خوریم.

مسئله عینیت را می‌توانیم به دو صورت متفاوت مطرح کنیم:

(۱) در هر علم اجتماعی، قوه تفکر برای تعیین دامنه پژوهش و گزینش روش تجزیه و تحلیل فعالانه دخالت می‌کند. عقل، چنان که ماکس وبر^{۱۵۶} ثابت کرده است، اصل انتخاب بهتر را به کار می‌برد و این اصل زمینه بررسی را تعریف می‌نماید. هر اقتصاددان جهان بینی خاص خود را دارد: بدین قرار، بنا بر اصطلاح ریمون آرون که در پایان اثر خود تحت عنوان مقدمه‌ای بر فلسفه تاریخ^{۱۵۷} به کار برده است، آیا می‌توان از چندگانگی نظامهای تفسیر سخن به میان آورد؟ آیا جهان می‌تواند عینیتی داشته باشد؟

(۲) هر اقتصاددان برای خود يك «معادله شخصی» دارد. اقتصاددان به دوره زمانی مشخص، به يك طبقه و به ملیت معین متعلق است. «روح پرسشگر به دنیای مورد بررسی او وابسته است». در اینجا، عینیت به معنای بی‌طرفی است. آیا موارد عدم توافق میان اقتصاددانها دلیلی بر «ذهنی بودن» اقتصاد سیاسی نیست؟ برای مطالعه این مسئله شایسته است از تمایزهایی که شومپتر پیشنهاد کرده است،

156. M. Weber, *The Methodology of Social Sciences*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1949.

157. R. Aron, *Introduction, à la philosophie de l'histoire*.

یاری بگیریم. شوپتر «تعصب آرمانی»^{۱۵۸} مربوط به نگرش روشنفکرانه یک مدافع حق^{۱۵۹} را از قضاوت‌های ارزشی اقتصاددانها درباره وقایع مورد مشاهده خود جدا می‌کند.^{۱۶۰}

بیشتر اوقات، نظام و مشرب فکری در دید اقتصاددان از جهان مورد بررسی وی عیان می‌گردد. این، اقتصاددان را در انتخاب موضوع به عنوان زمینه کوشش تحلیلی خود راهنمایی می‌کند.

شوپتر چنین می‌نویسد، «قضاوت‌های ارزشی اقتصاددان غالباً نظام و مشرب فکری او را نشان می‌دهند، اما خود این قضاوتها نظام و مشرب فکری وی نیستند: ممکن است قضاوت‌های ارزشی درباره وقایعی که بدون عیب و نقص انجام گرفته‌اند، یا درباره روابط میان این وقایع باشد و نیز می‌توان از هر گونه قضاوت ارزشی درباره وقایعی که به طور غیرمستقیم تحت تأثیر نظام و مشرب فکری قرار گرفته‌اند، امتناع ورزید».^{۱۶۱} قواعد رویه علمی حاکم بر هر تحلیل این اثر را دارند که اعتبار یا بی اعتباری این دید و خصلت وافی یا تحریک کننده آن را ظاهر می‌سازند، خواه وقایع جدیدی که در نمای تحلیل جای می‌گیرند تجدید نظر در این دید را الزام آور کنند و یا کارهای پژوهشگران دیگر بر اساس این دید، حدود آن را نشان بدهند.

بنابراین، قضاوت‌های واقعی می‌توانند از نظام فکری و از دید شخصی درباره وقایع ناشی بشوند؛ حتی می‌توان گفت که این قضاوتها همیشه از همین منشاء می‌باشند. لکن روش علمی امکان می‌دهد تا این تعصب آرمانی کشف گردد.

قضاوت‌های ارزشی در مرحله توصیه ما بعد تحلیل نمایان می‌شوند: عقیده شخصی حاکم بر عمل است. ماکس وبر و ریمون آرون و سارتر^{۱۶۲} ثابت کرده‌اند که تصمیمات هیچ‌گاه از وضعیت و فقط از شناخت این وضعیت نتیجه نمی‌شوند و به همین جهت نیز پژوهش و آزمایش انتقادی را مردود نمی‌شمارند. موريس مرلو-پونتی^{۱۶۳} درباره این موضوع چه عالی نوشته است: «از این مطلب چنین بر نمی‌آید که تمام تصمیمات

158. bias idéologique

159. Special pleader

160. J. Schumpeter, Science and Ideology. *The American Economic Review*, March 1949.

161. *History of Economic Analysis*, p. 37.

162. Sartre

163. Maurice Merleau-Ponty

ارزش واحدی دارند و آن تصمیم که در بوتهٔ آزمون وقایع یا انتقاد و شناخت قرار گرفته باشد با تصمیم دیگری که مراحل را نادیده گرفته است متفاوت نبوده باشد و یا یک کار خود شخص در زمینهٔ وقایع و انگیزه‌ها وجود نداشته باشد که آن شخص را غنی بکند و در همان زمان که وقایع و انگیزه‌ها را روشن می‌گرداند در آن شخص تغییر پدید نیاورد. تصمیمات دور از عقل و منطق ممکن است پس از اقدام به کار محال اتخاذ گردند تا وضع موجود به روشنی رؤیت بشود. به عقیدهٔ ما و در حقیقت، میان تصمیمات و قضاوتهایی که بحق خودستایانه نام گرفته‌اند از یک سو و تصمیمات و قضاوتهای دیگری که نتیجتاً عینی باید نامیده شوند، از سوی دیگر، از حیث کلیت، ارزش و منفعت، تفاوت‌های بسیار وجود دارد».^{۱۶۴}

بنابراین، اقتصاددان به ظاهر می‌تواند به دو گونه رفتار یا عمل کند:
— یا بر اساس عقیدهٔ خاصی عمل نماید، ادراکات خود را با واقعیت مواجهه دهد و در بوتهٔ آزمون روش عملی بگذارد؛ در این صورت لازم است آن عقیده یک نظام فکری را فراهم آورد، نه آنکه تفسیرات و تعبیرات از پیش ساخته و پرداخته را به کار گیرد؛
— و یا از هر تعهد قبلی سر باز بزند و بدون توجه به سود و زیان پژوهش کند و بر آن شود تا بداند، نه آنکه ارزش گذاری کند؛ و در عین حال جنبهٔ شخصی دیدگاه خود را فراموش نکند.

اما در هر دو حالت، اعتبار تعلیمات اقتصاد سیاسی، مانند هر علم اجتماعی دیگر، متأثر از انگیزه‌های شخصی و نظامهای فکری خاص نمی‌شود، زیرا به رعایت قواعد روش علمی بستگی دارد و همهٔ کسانی که این قواعد را مراعات می‌کنند، به نتایج یکسان می‌رسند. بنابر عقیدهٔ اُسکار لانگه حکم قطعی میان افراد اعتبار دارد، زیرا افعال بین اشخاص جریان پیدا می‌کند.^{۱۶۵}

در واقع، موارد عدم توافق میان اقتصاددانان از سه منشاء به شرح زیر است:
الف) عدم توافق دربارهٔ هدفهای اجتماعی: در این صورت کافی است اقتصاددانان تصمیم بگیرند و از موضوع واحد سخن بگویند و دربارهٔ هدفهای دقیق وارد بحث بشوند؛

۱۶۴. مستخرجه از:

«A quoi sert l'objectivité?», *L'Express*, 29 janvier 1955, p.4.

165. O.Lange, The Scope and Method of Economics, *Review of Economic Studies*, 1945-1946. n°33.

ب) عدم توافق درباره وقایع: بررسی عینی گسترده فقط می تواند میان اقتصاددانان تفرقه بیندازد؛

پ) فقدان منطق استدلال: هرگونه اشتباه از این سنخ می تواند تصحیح شود، به شرط آنکه هرکس بپذیرد که ممکن است اشتباه بکند. تحلیلی که در بالا گذشت تمام مشکلاتی را نشان می دهد که تشخیص بین نظریه و عقیده به میان می آورد. مسئله همانا ضرورت اساسی پژوهش اقتصادی است و هیچ کس انکار نمی کند که این کار نه فقط دشوار بلکه بسیار سخت است. اما مراعات این ضرورت حاکم بر هر ترقی علمی در اقتصاد است و موافق فرمول ریپر^{۱۶۶} «تنها قادر است اقتصاددانان را بر حذر بدارد که به صورت پیامبران برحق و یا پنداره گرایانی^{۱۶۷} از خود بی خبر ظهور نمایند».

قسمت سوم - دریافت «انسانی» از علم اقتصاد

توسعه علم اقتصاد، در هر دوره بنا بر مفاهیم مختلف و گوناگون انجام گرفته است. در گذشته، یک درک ماشینی^{۱۶۸} و یک دریافت اندام واری^{۱۶۹} بر اقتصاد غلبه داشته است. این دریافتها از دانشهای ما قبل اقتصاد سیاسی اقتباس گردیده اند. امروزه، دریافت انسانی از علم اقتصاد است که علی رغم نوعی ادامه حیات مفاهیم گذشته جای خود را باز کرده است.

۱) دریافت ماشینی عبارت است از این نظر که علم اقتصاد فقط هنگامی وجود دارد که مسئله سازش عناصر عینی بیرون از وجود انسان مورد توجه قرار گیرد. آنچه ذهنی است حذف می شود و مفاهیم تعادل پایدار یا ناپایدار، ایستا و پویا، سطح، سیلان و غیره از فیزیک و مکانیک اقتباس می گردد. این دریافت در اثر آقای ژاک روئف^{۱۷۰} به وضوح به چشم می خورد. وی در کتابی تحت عنوان / از علوم فیزیک تا علوم اخلاقی^{۱۷۱}، چنین می نویسد: «قوانین اقتصاد سیاسی کاملاً با قوانین گاز قابل مقایسه اند. افراد در اقتصاد سیاسی نقش مولکول را در نظریه حرکت^{۱۷۲} ایفاء می کنند». این نویسنده

166. George Ripert 167. Idéalistes 168. Conception mécaniste

169. Conception organiciste

نظریه اندام واری، از هربرت اسپنسر فیلسوف انگلیسی (۱۸۲۰-۱۹۰۳) است که بعداً امیل دورکیم (۱۸۵۸-۱۹۱۷) جامعه شناس بزرگ فرانسوی بر آن خط بطلان کشید و جامعه شناسی را به صورت علمی دارای روش و هدف خاص خود در آورد. - م.

170. Jacques Rueff 171. *Des sciences physiques aux sciences morales*, 1922.

172. la théorie cinétique

در کتاب معروف خود به نام *نظم اجتماعی*^{۱۷۳} قصد و نیت خود را بر تدوین «يك نظریهٔ حرکات اقتصادی» ابراز می‌دارد، «به همان گونه که مکانیک استدلالی^{۱۷۴} نظریهٔ تغییر مکانهای اجسام جامد یا نظریهٔ حرکت که نظریهٔ پدیده‌های گاز را تنظیم و تدوین می‌نماید». متن زیر به بهترین وجه دریافت ماشینی از فعالیت اقتصادی را مجسم می‌کند: «نیروی که بر جرم وارد می‌شود و حرکتی به صورت شتاب پدید می‌آورد، به ازای همان نیرو، هر قدر جرم ضعیف‌تر باشد، این شتاب بیشتر است. همین طور، تقاضایی که نسبت به ثروت معین به عمل می‌آید، مبادله‌ای را ایجاد می‌کند که با قیمت جاری مشخص می‌گردد. هر اندازه مقدار ثروت‌های عرضه شده کمتر باشد، به ازای همان میزان تقاضا، بر حسب واحدهای پولی، قیمت بالاتر است. بنابراین، مقدار عرضه شده مقاومتی است در برابر ترقی قیمت‌ها، مانند جرم که مقاومتی است در برابر حرکت. در هر دو حالت قوهٔ جبر^{۱۷۵} متناسب است با مقدار موادی که نفوذ محرک بر آنها اعمال شده است.»

۲) دریافت اندام‌واری در اقتصاد سیاسی، قیاس را از زیست‌شناسی گرفته است. در اینجا کوشش به عمل می‌آید که نیازهای يك سازمان اجتماعی شرح داده شود و وظایف گوناگون و ضروری برای برآوردن این نیازها و سازمان‌هایی که با این وظایف و اجرای فیزیولوژیک یا پاتولوژیک این وظایف ارتباط دارند، تحلیل گردد. جامعه به منزلهٔ يك «موجود والا» تصور شده است. به این ترتیب، جدول اقتصادی فیزیوکرات‌ها بر آن بوده است تا قوانین هاروی دربارهٔ گردش خون در بدن انسان را بر مورد جریان ثروت در پیکر اجتماع به کار بندد.

ژان باتیست سه نیز، به نوبهٔ خود، چنین می‌نویسد: «بخشهای اصلی اقتصاد اجتماعی عبارتند از آنهایی که با سازمان‌هایی که جامعه برای تولید، توزیع و مصرف کالاها به کار می‌برد، رابطه دارند، به همان گونه که بخشهای اصلی فیزیولوژی انسان، سازمان‌هایی است که با تغذیه و رشد و نشو و نماي بدن انسان سروکار دارد.»

واگمان^{۱۷۶}، اقتصاددان آلمانی، در دوره‌ای بسیار نزدیک به زمان ما، مطالعات و فعالیت‌های انستیتوی پیش‌بینی وقایع^{۱۷۷} برلن را بنا بر «اصل آلی - زیست‌شناسی» و این اندیشهٔ اساسی که سازمان اقتصادی همانا يك سازمان زنده است» راهنمایی کرده است.

۳) دریافت انسانی از اقتصاد سیاسی نیز از انتقاد بر دریافتهای پیشین و از مشاهدهٔ دقیق‌تر و صحیح‌تر پدیده‌های اقتصادی ناشی می‌شود.

دریافت ماشینی و دریافت اندام‌واری این عیب اساسی را دارند که این واقعیت را در نظر نمی‌گیرند که اجتماعات و گروه‌های انسانی مرکب از انسان‌های با شعور و صاحب عقل و اراده می‌باشند. این دو مفهوم، اصالت وجود و عمل انسانی را یا نادیده می‌گیرند

173. *L'ordre social*174. *mécanique rationnelle*175. *inertie*176. *Wagemann*177. *Institut für Konjunkturforschung*

و یا اینکار می‌کنند. نظام اقتصادی مانند يك نظام فیزیکی تغییرناپذیر نیست و نظام اجتماعی يك «نظام سابقه‌دار و دیرینه» است که تغییر می‌پذیرد و تأثیر می‌گذارد، به سبب آنکه انسانها تغییر می‌پذیرند و تأثیر می‌گذارند. دوبارل^{۱۷۸} می‌نویسد، «فیزیک از روی غریزه به ابدیت مطلق قوانین خود، به عمومیت روشهای تعریف علمی و در نتیجه به نوعی ابدی بودن موضوعات و مقاصد خود می‌اندیشد. لیکن ما در می‌یابیم که علم پدیدهٔ انسانی مکلف است این اندیشهٔ ابدیت را رها کند. ماهیت پدیده‌های انسانی، قوانین کلی جهان آنها، همانا طبیعت و نیز قوانینی است که با زمان تغییر می‌پذیرند، به قسمی که تاریخ يك فراگرد انسانی فقط برای زمانی اندک، قیاس و شباهت با الگوی فیزیکی ملهم از این قیاس را حفظ می‌کند»^{۱۷۹}.

به علاوه، به نظر دشوار می‌آید که بتوان قانون اعداد بزرگ را بر موضوع اقتصادی اعمال کرد. این قانون فقط برای مجموعه‌های بسیار مهم معتبر است. مثلاً عده مولکول در يك گرم هیدروژن را عددی نمایش می‌دهد که از مرز هر تصور فراتر می‌رود (۲۳ رقم پس از عدد سه). کاربرد قانون اعداد بزرگ، برای جهانهای کم شماره‌تر، دشوارتر به نظر می‌رسد. از اینجاست که موافق عقیدهٔ شرودینگر^{۱۸۰} این قانون نمی‌تواند در زیست‌شناسی که شمارهٔ اتمهای محتوی در عنصر زاد به چند میلیون نمی‌رسد، مورد استفاده قرار گیرد. در نتیجه، می‌توان چنین تصور کرد که مجموعه‌های اقتصادی نسبتاً کم شماره که در جهان نوین باز هم گرایش به کاهش بیشتر دارند، زمینهٔ کمتری برای کاربرد این قانون ارائه می‌دهند^{۱۸۱}.

به علاوه، جامعه‌شناسی نوین وجود مستقلی به اجتماع نمی‌دهد؛ تنها موجود حقیقی همانا انسان است. اجتماع بیرون از افراد نیست و مجموعه‌ای است از مناسبات میان فعالیت‌های فردی.

سرانجام، اقتصاد سیاسی، مانند هر علم اجتماعی، نمی‌تواند «واکنش موضوع را در برابر هدف نادیده بگیرد» (اندره مارشال)^{۱۸۲}: انسان از پدیده‌ها آگاهی می‌یابد،

178. R.P.Dubarle

179. *Humanisme scientifique et raison chrétienne*, p.65.

180. Schrödinger

۱۸۱. رجوع کنید به:

G.di Nardi, *Giornale degli Economisti*. nov-déc. 1951, p.561.

182. André Marchal

قوانین یا نظامات اقتصادی را کشف می‌کند، اما دانش خود را در کوشش به منظور سرپیچی از این قوانین و تغییر اینان به سود خود به کار می‌برد؛ وجود انسانی که بر اثر آگاهی بصیرت یافته است؛ به صورت انفرادی یا جمعی واکنش نشان می‌دهد؛ «در واقع، انسان، همان طور که در مسیر نوعی اختیار طبیعی نشو و نما می‌یابد، درباره خود به تفکر می‌پردازد»^{۱۸۳}.

قیاس چون به دور افکنده شود، باقی می‌ماند تعریف دریافت انسانی از اقتصاد سیاسی. این مفهوم فعالیت اقتصادی را چونان «مجموع فعالیت‌های موجودات انسانی، به صورت فردی و شخصی، در نظر می‌گیرد. این فعالیتها در زیر فشار برگزیده و پذیرفته شده اند و در مشربهای جبر اجتماعی وارد گشته‌اند» (فرانسوا پرو).
این تعریف مزیت دوگانه‌ای را عرضه می‌دارد:

— از يك سو، انسان را همچون فرد و مانند شخص در مرکز فعالیت و پژوهش اقتصادی قرار می‌دهد: فرد، به این جهت که به بازگشت به سوی خود و ادار شده است؛ شخص از این حیث که «به روی دیگران و جهان، باز و گشوده است». انسان يك اتم یا يك مولکول نیست؛ وجود منفعل نمی‌باشد، بلکه حساب می‌کند، ارج می‌گذارد و ارزیابی می‌نماید، زیرا باید به گزینش بپردازد؛ انسان پیش بینی می‌کند، تأثیر می‌گذارد و واکنش نشان می‌دهد، به سبب آنکه در زمان زندگی می‌نماید؛ انسان بعد اقتصادی ویژه‌ای دارد و فعالیتی بیش و کم بزرگ و نفوذی کمابیش زیاد. انسان یا مسلط است و یا زیر سلطه قرار می‌گیرد؛

— از سوی دیگر، این تعریف انسان را در محیط خود که دستخوش تغییر بیش و کم شدید شرایط است، جای می‌دهد. عامل اقتصادی «توانا» است. بسیاری از اصطلاحات مانند حدود زندگی اقتصادی، شرایط فعالیت اقتصادی، قواعد کارکرد اقتصادی این «وضعیت» را به یاد می‌آورند. اما چون انسان نمی‌تواند ناظر غیر فعال باشد، این حدود را مورد تردید قرار می‌دهد و در پی واژگون ساختن این شرایط بر می‌آید و قوانین بازی را به جای منظور از بازی می‌گیرد.

بنابراین، اقتصاد سیاسی به دو معنی دانش انسانی است: از يك سو، روابط انسان را با اشیاء و انسانهای دیگر شرح می‌دهد و از سوی دیگر، برای ایفای نقش توضیح‌دهنده باید فعالیت انسانی را در کل ثروت و غنای خود منظور بدارد.

واقعیت انسانی پیچیده است؛ هر علم اجتماعی یا انسانی، نمایی از تفسیر موضعی و جزئی این واقعیت است و بدان اهمیت خاص می‌دهد: امر مسلم این است که جنبه‌های گوناگون این واقعیت درهم می‌آمیزد؛ اما واقعیت دیگر این است که هر نمای تفسیر نیز «زبان خاص» خود را دارد. بنابراین، علم اقتصاد برای آنکه وظیفه خود را انجام بدهد، باید با موضوعات دیگری که انسان را در راه هدف خود می‌یابد، همکاری کند.

کتابشناسی

1) Ouvrages généraux

- L. BAUDIN, *Précis d'histoire des doctrines économiques*, Paris, Domat-Montchrestien.
- G.-H. BOUSQUET, *Essai sur l'évolution de la pensée économique*, 1927.
- H. DENIS, *Histoire de la pensée économique*, Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Thémis ».
- Ch. GIDE et Ch. RIST, *Histoire des doctrines économiques*, Paris, 1947.
- R. GONNARD, *Histoire des doctrines économiques* Paris, L.G.D.J., 1943.
- E. JAMES, *Histoire de la pensée économique au XX^e siècle*, Paris, Presses Universitaires de France, 1955.
- A. PASQUIER, *Les doctrines sociales en France : vingt ans d'évolution*, Paris, Librairie générale de Droit et de Jurisprudence, 1950.
- A. PIETTRE, *Histoire de la pensée économique et analyse des théories contemporaines*, Paris, Dalloz.
- D. VILLEY, *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Paris, Presses Universitaires de France.

Nous signalons tout particulièrement trois ouvrages en langue anglaise, dont la connaissance nous paraît indispensable à quiconque s'intéresse à l'évolution de la science économique : ils sont dus à Joseph SCHUMPETER :

- *Economic Doctrine and Method*, Londres, Allen & Unwin, 1954, trad. anglaise des *Epochen der Dogmen und Methodengeschichte*, Mohr Verlag, 1912.
- *Ten Great Economists : From Marx to Keynes*, New York, 1951.
- *History of Economic Analysis*, New York, 1954.

2) Ouvrages spéciaux

Nous n'indiquons ici que les ouvrages les plus importants ; nous renvoyons aux ouvrages précédents pour une bibliographie plus développée :

a) SUR LES MERCANTILISTES

HECKSHER, *Mercantilism*, Londres, 1935.

b) SUR LES PHYSIOCRATES

G. WEULERSSE, *Le mouvement physiocratique en France de 1756 à 1770*, Paris, 1910.

— *La physiocratie sous les ministères de Turgot et de Necker*, Paris, Presses

Universitaires de France, 1950.

François Quesnay et la physiocratie, Editions de l'Institut national d'Etudes démographiques, Paris, Presses Universitaires de France, 1958.

c) SUR LES CLASSIQUES ANGLAIS

E. CANNAN, *Les doctrines de la production et de la répartition dans l'économie politique anglaise de 1776 à 1848*, Paris, 1910.

L. ROBBINS, *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres, 1952.

d) SUR MARX

H. BARTOLI, *La doctrine économique et sociale de Karl Marx*, Paris, Ed. du Seuil, 1950.

J. BÉNARD, *La conception marxiste du capital*, Paris, S.E.D.E.S., 1952.

J.-Y. CALVEZ, *La pensée de Karl Marx*, Paris, Ed. du Seuil, 1956.

J. MARCHAL, *Deux essais sur le marxisme*, Paris, Médicis, 1955.

JOAN ROBINSON, *Essay on Marxian Economics*, Londres, Macmillan, 1942.

J. SCHUMPETER, *Capitalisme, Socialisme et Démocratie* (première partie), Paris, Payot.

P. M. SWEEZY, *Theory of Capitalist Development*, New York, Oxford University Press.

e) SUR LES ÉCOLES DE VIENNE

F. PERROUX, *La valeur*, Paris, Presses Universitaires de France, 1943.
— *Le néo-marginalisme*, Paris, Domat-Montchrestien, 1945.

G. PIROU, *L'utilité marginale de C. Menger à J. B. Clark*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938.

f) SUR L'ÉCOLE DE LAUSANNE

G. PIROU, *Les théories de l'équilibre économique*, Paris, Domat-Montchrestien, 1938.

Giornali degli Economisti, numéros spéciaux consacrés à Pareto en nov.-déc. 1948 et janv.-fév. 1949.

Revue d'économie politique, 1949, numéro spécial consacré à Pareto.

g) SUR LES DÉVELOPPEMENTS RÉCENTS DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

J.-C. ANTOINE, *Introduction à l'analyse macro-économique*, Presses Universitaires de France, 1952.

A. BARRÈRE, *Théorie économique et impulsion keynésienne*, Dalloz, 1954.

S. HARRIS, Ed., *The New Economics : Keynes' Influence on Theory and Public Policy*, Dobson, 1949.

A. MARCHAL, *Les principaux courants de la pensée économique suédoise*, *Revue d'économie politique*, 1948.

TORD PALANDER, *On the Concepts and Methods of the Stockholm School*, dans *International Economic Papers*, n° 3, Londres, Macmillan, 1953.

F. PERROUX, *Histoire des doctrines économiques contemporaines*, Centre de Documentation universitaire, 1947.

— *La généralisation de la General Theory*, Istamboul, 1950.

3) Textes

Une « Collection des Grands Economistes » est publiée sous la direction de M. le P^r Louis BAUDIN à la librairie Dalloz, Paris.

Un petit livre précieux est constitué par le recueil de textes choisis par M. Pierre GEMAEHLING, *Les grands économistes*, Paris, 1933.

عنوان دوم

تحول تاریخی فعالیت اقتصادی

از زمانهای بسیار دور، انسان با کمیابی مبارزه می کند و کوششهای بدنی و فکری خود را برای ارضای احتیاجات کثیری که احساس می نماید، گسترش می دهد، می کوشد محیط طبیعی را با تقاضاهای خود منطبق سازد و شیوه های گوناگون را برای افزایش کالاهای ضروری خود، همراه با کاهش رنج و زحمت خویش به کار برد. تاریخ اقتصادی و اجتماعی وظیفه دارد حوادث جزئی و جنبی، شکلها و نتایج مبارزه ای را که طی قرنهای، انسانها بر ضد کمیابی به راه انداخته اند جزء به جزء شرح بدهد.

هدف ما ترکیبی و بسیار ساده و عبارت از این است که فعالیت اقتصادی معاصر را در متن توسعه تاریخی زندگی اقتصادی جای بدهد.

به این ترتیب، ابتدا قسمتهای بسیار مهم مراحل عظیم توسعه اقتصادی دنیا را عرضه می داریم (فصل نخست)، سپس از این توسعه ارزیابی واقعی به عمل می آوریم و می کوشیم درسهایی از آن فرا گیریم (فصل دوم).

فصل نخست

مراحل مهم توسعه اقتصادی جهان

در سراسر جریان تاریخ، کانونهای زندگی اقتصادی یکی جای دیگری را گرفته اند و کمابیش به شدت نفوذ خود را بر نواحی مختلف این کره خاکی گسترده اند. در اینجا، شایان توجه است مضمون اصلی نقش دریا در ایجاد و شکوفایی تمدنهای گوناگون که ژاک پیرن اثر خود را به نام جریانهای عظیم تاریخ عمومی^۱ پیرامون آن پدید آورده است، خاطر نشان سازیم. این مضمون، که مانند هر اصل ترکیبی توضیحی جای بحث دارد، می تواند با نتیجه ثمر بخش برای تشریح و راهنمایی يك واریسی و تحقیق سریع به کار رود.

در هزاره سوم پیش از میلاد مسیح، مدیترانه اهمیت پیدا می کند: تمدنهای دریایی در سواحل این دریا از تماسهایی که با ملل دیگر می گیرند سود و ثروت به دست می آورند. برتری مدیترانه شرقی که ابتدا بر مصری ها، فنیقی های صور و صیدا تسلط می یابند و در سال یکهزار به جبل الطارق و اسپانیا می رسند، در سال ۸۱۴ پیش از میلاد مسیح کارتاژ را بنیاد می گذارند و مدیترانه غربی را به روی بازرگانی می گشایند. یونان، شرق مدیترانه را متحد می کند، در صورتی که روم تمام منطقه مدیترانه را که در قلمرو امپراتوری خود گرد می آورد، حوزه وسیع مبادلات و مرکز زندگی اقتصادی عهد قدیم می کند. بیزانس در برابر اسلام باقی می ماند. اسلام در سال ۶۹۵ کارتاژ، یگانه دولت مسیحی متمدن را به تصرف خود در می آورد. امپراتوری بیزانس که راه ارتباطی اش با مدیترانه غربی قطع شده است به سوی شمال باز می گردد و از طریق رودخانه های روسیه با مراکز لندن و بروژ^۲ روابطی را برقرار می کند. ملت اسکاندیناوی از این دو نقطه محصولات روسیه و آسیا را فراهم می نماید: لندن نقطه انتهایی جاده بزرگ بازرگانی می شود که از چین و هند می گذرد و از راه بغداد، کیف و نوگورود^۳ به

1. Jacques Pirenne, *Grands courants de l'histoire universelle*.
2. Bruges 3. Novgorod

لوبک^۴ می‌رسد و از آنجا به سوی اروپای غربی روی می‌آورد. در قرن دهم، جنگهای داخلی اسلام را ضعیف می‌گرداند. و نیز در سایه قدرت دریایی راه عبور و مرور میان بیزانس و بالتیک را که بر اثر اشغال جنوب روسیه به وسیله ترک‌ها بسته شده بود به سوی دریا تغییر جهت می‌دهد. بنادر جنووا و پیزه^۵ توسعه می‌یابند. در سال ۱۸۰۷ ناوگان جنگی این بندرها، مهدیه، در ساحل شرقی کشور مغرب و مسلط بر تنگه سیسیل، را تصرف کردند. در نتیجه مدیریتانه غربی به صورت حوزه فعالیت کشتیرانی ایتالیا در می‌آید. با این همه یک راه تازه از مسیر لومباردی^۶، الزاس و فلاندر^۷ بندر ونیز را به بروژ و لندن می‌پیوندد؛ در دو قرن دوازدهم و سیزدهم، در شهرهای بزرگ ایتالیا و فلاندر، صنعت نساجی آغاز به توسعه می‌کند و طبقه‌ای از ثروتمندان در این نقاط به وجود می‌آید.

اما در آغاز قرن شانزدهم، بندر ونیز را که انحصار تجارت ابریشم و ادویه را بر اثر دستیابی انحصاری به بنادر سوریه و اسکندریه در اختیار داشت، به وسیله پرتغالی‌ها از دست می‌دهد. در سال ۱۵۰۹، پرتغالی‌ها ناوگان جنگی مسلمانان را در دیو^۸ نابود می‌سازند و راه دریای سرخ را قطع می‌کنند و در سال ۱۵۳۴ بمبئی را اشغال می‌نمایند و راه ادویه را به سوی لیسبون باز می‌گردانند. لیسبون با فروش ادویه به بهای پنج برابر ارزان‌تر از ونیزی‌ها موجب انحطاط این جمهوری بسیار آرام می‌شود. از این پس، مدیریتانه برتری اقتصادی خود را از دست می‌دهد و مرکز ثقل اقتصادی جهان به ساحل اروپایی اقیانوس اطلس جا به جا می‌گردد: اروپای غربی، که طی قرنهای پیشین شکلی پیدا کرده بود، برتری خود را از دور در افق می‌بیند. کاستیلیایی‌ها^۹ که امریکا را (در سال ۱۴۹۲) کشف و مکزیک و پرو را فتح کرده بود، اقیانوس اطلس را به روی اروپا می‌گشایند. در سال ۱۵۲۱ نخستین گروه از کشتیهای جنگی پر از نقره در کادیت (قادس) پهلو می‌گیرد.

همزمان با آغاز قرن شانزدهم، بسط اقتصادی اروپای غربی سر می‌گیرد. زندگی اقتصادی از بنیاد دگرگون می‌گردد و تغییر شکل می‌دهد و اندک و اندک وسعت و یویایی پیدا می‌کند و این حالت بی سابقه، از این پس، این دوره را مشخص می‌نماید.

زندگی اقتصادی در طول قرنهای پیشین چه از دید مقیاس فعالیت اقتصادی یا سازمان تولید و یا شدت مبادلات و سرانجام انگیزه‌های آن نسبتاً محدود به نظر می‌آید.

الف) مقیاس فعالیت اقتصادی کوچک گردیده است، گرچه پس از عهد قدیم گسترش تدریجی در محدوده زندگی اقتصادی به چشم می‌خورد.

خانواده، واحد مشخصه اقتصاد ابتدایی است؛ در اقتصاد فتودال، خانه اربابی جانشین اقامتگاه تابستانی گل-رومی^{۱۰} و فرانک می‌شود. در اینجا، ما به نمونه‌های اقتصاد بسته بر می‌خوریم که کالاها و خدمات حاصله از این واحد بزرگترین بخش از احتیاجات را بر می‌آورد. نفع فردی در ورای نفع گروه خانوادگی پنهان می‌گردد و در اقتصاد اربابی تابع روابط میان ارباب و دهقان باقی می‌ماند.

4. Lübeck 5. Pisa 6. Lombardy 7. Flanders
8. Diu 9. Castillans 10. gallo-romaine

از دو قرن یازدهم و دوازدهم، جهش شهری میدان وسیع تری به فعالیت اقتصادی می بخشد. شهر به صورت جایگاه دائمی مبادله با روستای پیرامون و یا به ندرت با دیگر مراکز شهری در می آید. حدود فعالیت اقتصادی به تدریج که دولت مرکزیت شدیدتری می یابد و وحدت بیشتری پیدا می کند، قلمرو ملت را در بر می گیرد.

ب) سازمان تولید دو خصوصیت مهم و عمده را عرضه می دارد. از يك سو شیوه فنی اندك مترقی را مورد استفاده قرار می دهد و یا به تعبیر بهتر، ابزار را به کار می برد. از سوی دیگر، این سازمان تابع آیین نامه آمرانه و مؤکد است. توزیع فعالیتها و پخش محصولات، در اقتصاد بسته خانوادگی به تصمیم رئیس خانواده بستگی دارد. در کاخ اربابی، خان بیش از آنکه مالک باشد، رئیس است: مالکیت اموال را دارد، وسایل تولید را در اختیار و تملك می گیرد و به موجب روابطی که بیشتر جنبه سیاسی دارد تا اقتصادی، حقوق وسیعی را بر اشخاص اعمال می کند. در شهرها، بیشتر مشاغل در اجتماع پیشه وران سازمان یافته است و حکومت، بنابر اصطلاح الیویه مارتن^{۱۱} جنبه «اشرافی - دموکراتیک» دارد. هانری پیرن^{۱۲} «پیشه» قرون وسطایی را به منزله يك «گروه برخوردار از امتیازی» تعریف می کند «که منحصرأ شغل معین را بنا بر آیین نامه هایی انجام می دهد که مقامات دولتی مقرر داشته اند». پیش از قرن چهاردهم، «حرفه هایی» به ویژه وجود دارد که مقامات سیاسی «به نظم آورده اند»؛ اما اندکی بعد «حرفه های قسم خورده» صنفهای خودمختار مبتنی بر سلسله مراتب (استاد، دستیار، شاگرد) برخوردار از برخی امتیازات (مالیاتی و قضایی) دیده می شود که حق دارند اساسنامه خود را تهیه نمایند و ملزم به رعایت آن هستند.

پ) شدت مبادلات، حتی هنگامی که قلمرو فعالیت اقتصادی وسیع باشد، اندك و ناچیز است. در اقتصاد ابتدایی، مبادله صورت استثنائی دارد؛ در میان قبیله ها بیشتر دشمنی و کشمکش اصل و قاعده است. روابط اقتصادی تا به سطح مبادله تشریفاتی محصولات تجملی (مراسم مبادله هدایا)^{۱۳} یا به بازرگانی بی سروصدا تنزل می کند.

اقتصاد خالصه ای، موافق اصطلاح پیرن «اقتصاد بدون بازار» است. این مورخ، حتی از این اندیشه دفاع می کند که در قرن نهم، به دنبال فتوحات اعراب، يك دوره قطع و تعطیل کامل فعالیت بازرگانی وجود داشته که جزئاً تا عهد قدیم روم پیرامون مدیترانه حفظ شده است. هنگامی که داد و ستد تجاری از سر گرفته می شود، تجارت چنان شدت ندارد که بتواند دوام بیاورد: ناپیوستگی و بی دوامی مبادلات را برپایی بازارهای دوره ای، مانند بازارهای ایالت شامپانی^{۱۴} طی دو قرن دوازدهم و سیزدهم متمایز می کند. زوال اینان همراه با بهبود جاده ها، افزایش مراکز بزرگ شهری و استقرار نظم جدی صورت می گیرد. گسترش بازرگانی دائمی بورسهای مانند بورس آنور^{۱۵} و لیون را در قرن شانزدهم جایگزین این گونه بازارها می سازد.

در اقتصاد شهری، بازار كوچك است: پیشه ور برای گروه مشتریانی کار می کند که می شناسد و

11. Olivier Martin

12. Henri Pirenne

13. potlatch

14. Champagne

15. Anvers

تقاضای آنها یابدار است.

ت) انگیزهٔ فعالیت اقتصادی، اساساً جست‌وجوی وسایل معیشت گروه است، خواه مقصود اقتصاد ابتدایی باشد یا اقتصاد خالصه‌ای. سود فردی هرگز بر نفع جمعی تقدم پیدا نمی‌کند. سرانجام اخلاق حدی دیگر بر جست‌وجوی ارضای نیازهای فردی تحمیل می‌نماید.

در قرن شانزدهم، خصوصیات عمدهٔ زندگی اقتصادی دگرگون می‌شود. زندگی اقتصادی زیر تأثیر چندگانه (که برخی از قرن دوازدهم به تدریج آشکار شده است) «پویا و پرتحرک، تغییرپذیر و مترقی می‌گردد» (گاتتن پیر و). کشورهای اروپای غربی صحنهٔ این تغییرات و تبدیلات می‌شوند و دنیای اندیشه و فن خود را جلوه‌گر می‌سازند؛ اروپای غربی در این میدان پیشرفت تا به امروز تسلط دارد و تفرقه‌ها و سیه‌روزی این کشورها و همچنین «ظهور دولتهای پیرامونی»^{۱۶} (رمون آرون) که مدیون اروپای غربی است، موجب اعتراض به برتری اروپا می‌شود.

قسمت اول - توسعهٔ اقتصادی اروپای غربی

کشورهای اروپای غربی، از آغاز قرن شانزدهم، جهش بازرگانی و مالی برای تهیهٔ زمینهٔ ترقی صنعتی در قرن هجدهم پیدا کردند. در این کشورها نظام فعالیت اقتصادی مبتنی بر واحد تولیدی و جست‌وجوی سود، یعنی نظام سرمایه‌داری برپا گردید. نتایج این توسعه به صورت برتری اقتصادی اروپا در جهان و بازم، به ویژه، به شکل تفوق اقتصاد مسلط انگلستان پدیدار شد.

§ ۱. جهش بازرگانی و مالی در دو قرن شانزدهم و هفدهم

تشدید زندگی اقتصادی، نخست، در زمینهٔ بازرگانی و مالی ظاهر می‌شود. بی‌حرکتی دورهٔ قرون وسطایی بر اثر یک سلسله رویدادهای بسیار گوناگون به تحرك مبدل می‌گردد.

(۱) بسط ابعاد دنیای اقتصادی به وسیلهٔ جنگهای صلیبی و اکتشافات بزرگ تحقق می‌پذیرد. این جنگها از آغاز دو قرن دوازدهم و سیزدهم، روابط منظمی میان شرق و غرب برقرار می‌کند و این جریان بخصوص مساعد به حال شهرهای ایتالیا و به ویژه ونیز می‌شود.

در قرن پانزدهم هانری، امیر پرتغال (ملقب به دریانورد) ناوگان جنگی پرتغال را در امتداد سواحل افریقا به حرکت در می‌آورد. در سال ۱۴۹۷ واسکودوگاما^{۱۷} از دماغه

امید نیک می‌گذرد. از سال ۱۴۹۲ تا سال ۱۵۳۱، پرتغالی‌ها و اسپانیایی‌ها، امریکا را کشف و اشغال می‌کنند.

افق‌های تازه به روی اروپاییان ماجراجو و بی‌پروا از خطر گشوده می‌شود. گولیلمو فررو^{۱۸} رشته ارتباط میان دو احساس را ثابت کرده است: یکی احساس «محو حدود» که به مردم قرن شانزدهم اکتشافات بزرگ را امکان داد و دیگر آرزوی «ثروت پیش از هر چیز» که بر روحیه آن مستولی گردیده بود.

(۲) تراکم سرمایه‌های مالی، از قرن دوازدهم، ناشی از بازرگانی بزرگ و بین‌المللی کالاها و تجارت نقره است. مهم‌ترین قدرتهای مالی همانا بانکهای ایتالیا، صرافان، انجمن تجار آلمانی، یهودیان و کلیساست. اینان از اعتباری که به دولت‌ها، به شاهزاده‌نشین‌ها یا به کشورهای سلطنتی در راه شکل می‌دهند، سودهای سرشار می‌برند.

(۳) بر اثر کشف و غارت گنجینه‌های مکزیک و پرو و بهره‌برداری شدید از کانهای نقره و طلای امریکا «انقلاب پولی» رخ می‌دهد. در طول یک قرن، ذخیره فلز گرانبها به پنج برابر می‌رسد. در فرانسه، از سال ۱۵۰۰ تا ۱۶۰۰ قیمت‌ها چهار برابر می‌گردد. روحیه کارآفرینی در نتیجه ترقی درآمدهای متغیر تحریک می‌شود و این جریان کار و کسب را تشویق و ترغیب می‌کند. بازرگانان از «انقلاب قیمت‌ها» (سیمیان) سود می‌برند، حال آنکه نجبای زمین‌دار به چشم می‌بینند که اجاره، این مایه زندگی آنها، به پولی پرداخته می‌شود که ارزش واقعی آن کاهش می‌یابد.

(۴) تشکیل دولت‌های معظم نوین بدانجا می‌کشود که ملتها درباره وحدت و منافع خود آگاهی پیدا می‌نمایند. شاه، که به صورت خدا درآمده است، رهبری سیاسی و اقتصادی ملت را به دست می‌گیرد و بر طبقه بورژوا تکیه می‌کند و این طبقه اجتماعی به او وفاداری و پول ارزانی می‌دارد. وام‌هایی که شاه می‌گیرد بازرگانی نقره و سفته‌بازی را به نسبت‌های عظیم افزایش می‌دهد. از سوی دیگر، پادشاهان مطلقه با ایجاد دولت متحد و نیرومند، روی ویرانه‌های قدرت خانجانی، میدان عمل نیروهای بازرگانی و مالی را وسعت می‌بخشند.

(۵) ساختارهای روانی، بر اثر یک رشته نفوذهای فکری و مذهبی، دگرگون می‌گردد. رونسانس، اندیشه انسانی را به سوی منافع مادی و این جهانی می‌راند. «علم از

مذهب جدا می‌گردد و در عین حال تجزیه می‌شود. نفع جدید مادی نر و نفسانی تر از زندگی سلب می‌گردد» (رنه گونار)^{۱۹}. به این ترتیب، جریان قوی فردگرایی گسترش می‌یابد.

این جریان همراه با کالوینیسیم^{۲۰} که کار را به منزله تحقق قصد الهی می‌ستاید، تقویت می‌شود. ماکس وبر و تانی^{۲۱} نقش محرك اخلاق را در فرقه پرتستان نمایان کرده‌اند. این فرقه تحصیل ثروت را بنا بر مقدر و مشیت پروردگار می‌داند و اهمیت جمله کالون^{۲۲} را درباره منع وام بهره توجیه می‌کند. زومبارت^{۲۳}، به نوبه خود، نقش یهودیان را در ایجاد «اخلاق سرمایه‌داری» خاطر نشان می‌سازد: یهودیان مانند پیوریتن‌ها (پیرایشگران)^{۲۴} میان مسائل مادی و معنوی سلسله مراتب برقرار نمی‌کنند و کسب ثروت را به منزله مشغله درخور ستایش می‌پندارند و می‌دانند چگونه سرمایه‌های بزرگ را پس انداز و انباشته نمایند.

در پایان یادآور می‌شویم که بر اثر توسعه حسابداری زمینه «عقلایی کردن» فعالیت اقتصادی فراهم می‌شود. کشیشی از فرقه فرانسیسیان^{۲۵} به نام پاچولی^{۲۶}، در سال ۱۴۹۴ نخستین رساله را درباره آن منتشر می‌سازد.^{۲۷}

میشله^{۲۸} همه این آثار را در این جمله کوتاه و جذاب گرد آورده است: «عهد عتیق، چاپ، امریکا، شرق، نظام حقیقی جهان، این روشناییهای بهت‌انگیز، اشعه خود را به يك سو می‌تابند.»

این آثار پیدایش محیط مساعد برای جهش سرمایه‌داری بازرگانی را توضیح می‌دهد. قدرتهای به نوبت مسلط، برتری اقتصادی را به دست می‌گیرند. پرتغال در سراسر راههای دنیا، نمایندگیهای تجاری تأسیس می‌کند و سپس ثروتمند می‌شود و در

19. René Gonnard

20. Calvinism

21. Tawney

22. Calvin

23. Sombart

۲۴. «پیرایشگران» (Puritans) فرقه مذهبی شاخه presbytérien که به ظاهر کتاب آسمانی پایبند بودند. - م.

۲۵. Franciscans يك مسلک مذهبی که فرانسوای آسیزی تأسیس کرده است. - م.

26. Pacioli

27. *Détails sur la comptabilité et la tenue des livres*

28. Michelet

آغاز قرن هفدهم، این تفوق را به هلند وامی گذارد. این یکی نیز حرکت شدید رفت و آمد را میان دنیای غرب و خاور دور برقرار می کند و از بازرگانی دلالی خود سودهای سرشار به دست می آورد و در قرن هجدهم، به دنبال قوانین کشتیرانی که تجارت هلند را نابود می سازد، جای خود را به انگلستان می دهد.

نهادهای نمایشگر سرمایه داری بازرگانی و مالی بدین شرح افزایش می یابد: کمپانی هلندی هند شرقی (۱۶۰۲)؛ بانک آمستردام (۱۶۰۸)؛ بورسهای آنور (۱۵۳۱) و لیون؛ بانک انگلستان (۱۶۹۴)، بانک اسکاتلند، نخستین شرکت سهامی که در سال ۱۵۵۳ در انگلیس تأسیس یافت («مؤسسه مرچنت ادونچرز»^{۲۹} برای کشف نواحی، سرزمینها، جزایر و نقاط ناشناخته» - در واقع امر همان شرکت مسکوی^{۳۰} است)؛ کمپانی انگلیسی هند شرقی (آغاز قرن هفدهم). در پایان قرن هفدهم، در انگلیس و اسکاتلند، شماره شرکتهای سهامی به ۱۴۰ می رسد که جمع کل سرمایه آنها به ۴۲۵۰۰۰۰ لیره بالغ می گردد.

گسترش بازارها و اهمیت روابط بازرگانی اندک اندک بر صنعت فشار می آورد و موجب افزایش آهنگ تولید می گردد. در قرن هجدهم، جهش صنعتی به جهش بازرگانی و مالی افزوده می شود.

§ ۲. جهش صنعتی قرن هجدهم

عادت بر این است که قرن هجدهم همچون قرن «انقلاب» صنعتی تعریف شود. مراد همانا پیدایش یک سلسله اختراعات فنی در انگلیس، در فاصله سالهای ۱۷۶۰ و ۱۸۳۰ است که شرایط تولید را در بسیاری از شاخه های صنعت تغییر می دهد.

کبی^{۳۱}، در آغاز سال ۱۷۳۳ در صنعت نساجی ماکوی پُران را اختراع کرد که منسوجات پنبه ای را سریع تر می بافت. ریسندگی پنبه بر اثر اختراع ماشین ریسندگی جنی^{۳۲} (۱۷۶۵) و سپس دار ریسندگی^{۳۳} (وسیله آرکرایت^{۳۴} در سال ۱۷۶۷) و بعد با اختراع ماشین میول جنی^{۳۵} ساخته کرامپتن^{۳۶} (۱۷۷۹) بهبود می یابد. کارترایت^{۳۷}،

29. Merchant Adventurers

۳۰. تجارت با روسیه در انحصار شرکت مسکوی (Moscovie) و نمایندگان آن بود که در سال ۱۵۵۵ تشکیل شده بود. - م.

31. Kay 32. spinning jenny 33. water-frame 34. Arkwright

35. mule jenny 36. Crompton 37. Cartwright

در سال ۱۷۸۵، يك دستگاه نساجی اختراع می‌کند که با بخار به کار می‌افتد و به يك کارگر امکان می‌بخشد تا کار چهل بافنده را انجام بدهد.

در صنعت فولادسازی داربی^{۳۸} موفق می‌شود در روش احیای سنگ آهن كك را جایگزین چوب سازد و در سال ۱۷۸۴، کورتی^{۳۹} با کشف روش پالایش چدن خام^{۴۰} (ساخت فولاد بر اثر عمل اکسیژن روی چدن) تفوق فولادسازی انگلیس را بر سوئد (دارای جنگلهای فراوان) تأمین نماید.

در زمینه نیروی محرك، جیمزوات^{۴۱}، در سال ۱۷۶۹ توفیق می‌یابد تا نخستین ماشین بخار را بسازد و در يك کارخانه بافندگی پنبه کار بگذارد. به این ترتیب کار کارخانه‌ای نوین پدید می‌آید.

این مجموعه اکتشافات است که در سال ۱۸۸۴ مورخ انگلیسی توبینی^{۴۲} «انقلاب صنعتی» می‌نامد؛ پُل مانتو^{۴۳}، اندیشه‌های این مورخ را در رساله‌ای دربارهٔ انقلاب صنعتی قرن هجدهم^{۴۴} اقتباس کرده است.

با این همه خطاست هرگاه این پدیده‌ها را اسرارآمیز جلوه بدهیم. آثار علمی جان اولریک نف^{۴۵} مورخ امکان می‌دهد تا از خصوصیات تحول اقتصادی این دوره تصور دقیق‌تری داشته باشیم^{۴۶}. جان نف در ابتدا، نخستین انقلاب صنعتی در انگلستان را در پایان قرن شانزدهم و آغاز قرن هفدهم می‌داند. در آن زمان، در این کشور، بهره‌برداری از زغال و آهن بنابر مفهوم جدید تولید بر محور مقدار به کمک تصورات ذهنی حجم، کارایی و قیمت تمام شده انجام می‌گیرد.

چون زغال برای محصولات عادی و ارزان قیمت مناسب است، صنعتی به وجود می‌آید که آندره زیگفرید آن را «صنعتی پست» توصیف می‌کند «که با نشانهٔ مقداری و بازده فنی عمل می‌نماید». اقتصاد صنعتی مقداری که در آن زمان توسعه می‌یابد، ابزار استدلال کامل را در تجربهٔ بیکن^{۴۷} و به

38. Darby

39. Corty

۴۰. کورتی، کاشف روش puddlage که مترادف آن در انگلیسی واژهٔ puddling بوده و آن فراگرد تبدیل چدن خام به آهن کار شده یا به ندرت به فولاد با حرارت دادن آن و مکرراً به هم زدن در کوره‌ای در مجاورت مواد اکسید کننده است. - م.

41. James Watt

42. Toynbee

43. Paul Mantoux

44. *Révolution industrielle au XVIII^e siècle*

45. John Ulric Nef

46. *La route de la guerre totale*, A. Colin, 1949; *la naissance de la civilisation industrielle et le monde contemporain* A. Colin, 1954.

47. Bacon

ویژه در منطق دکارتی می‌داند. علم دیگر يك کنجکاوی عالی و بی‌غرض نیست. اندیشه، بنابر اصطلاحی که پگی^{۴۸} درباره دکارت به کار برده است، از روی سنجیدگی و با تأمل مانند يك عمل رفتار می‌کند.

پروفسور نف سال ۱۷۶۰ را به منزله نقطه انقلاب صنعتی رد می‌کند و سپس مجموعه سالهای ۱۷۳۵-۱۷۸۵ را به نام «وضع مترقی» توصیف می‌کند؛ مختصات آن به قدر کفایت بر این امر دلالت دارند که جهش صنعتی رو به پیدایش را این وضع به تدریج فراهم می‌آورد. ما شاهد تولیدات اساسی زغال و آهن و اختراع ماشین همراه با آغاز تمرکز در کارخانه‌ها، همزمان با افزایش بازرگانی خارجی هستیم. يك نویسنده بی‌نام انگلیسی در ملاحظاتی درباره بازرگانی هند شرقی^{۴۹} ثابت می‌کند که از آغاز سال ۱۷۰۱ واردات کالاها از مبداء هند شرقی چگونه صنعت را عمیقاً تغییر شکل می‌دهد: «بازرگانی هند شرقی موادی را به قیمت پایین‌تر از قیمت خودمان می‌آورد و ضمناً به احتمال بسیار، این اثر را دارد که ما را ناگزیر به اختراع روشها و ماشینهایی می‌سازد که بتوانیم با نیروی کار کمتر و یا هزینه نازل‌تر تولید بکنیم و در نتیجه قیمت اشیای ساخت کارخانه را تنزل بدهیم»^{۵۰}.

بنابراین، توسعه تجاری است که به طور عمده به توسعه صنعتی می‌پردازد. صادرکنندگان بنابر اصطلاح مانتو، «تحریک کنندگان صنعت» به شمار می‌آیند: به عنوان مثال، توسعه بندر لیورپول زمینه رشد صنعتی لنکستر^{۵۱} را آماده می‌سازد. بازرگانانی که در تجارت عمده و بزرگ دریایی ثروتمند شده‌اند، یا «کارآفرینان بازرگان» و یا «کارخانه‌داران بازرگان» که در صنعت روستایی و داخلی متمول گردیده‌اند، سرمایه‌های ضروری را فراهم می‌نمایند. زیرا، اینانند که صنعت بافت ماهوت را زیر «نظارت» دارند و برای صنعتگران روستایی مواد اولیه و کارگاه تهیه می‌کنند و محصولات را برای فروش مجدد در بازارهای دور گرد می‌آورند و همینها هستند که مسلم‌ترین منافع عایدشان می‌گردد. در قلمرو کشاورزی، مزایای پرورش گوسفند در انگلستان، عمده مالکان را به ترك زراعت وادار می‌دارد. اجاره‌داران اخراج می‌شوند. خرده مالکان^{۵۲} زمین خود را می‌فروشند: به این ترتیب، نیروی کار به سوی شهرها رهسپار می‌گردد. اصلاحات فنی در کشاورزی (رواج کشت شلغم در انگلیس، سیب‌زمینی در فرانسه) امکان می‌دهد تا مواد غذایی ارزان برای مردم شهری به دست آید. توسعه محضاً صنعتی، برخلاف عقیده‌ای که از جانب عموم پذیرفته شده است، فقط به انگلستان محدود نمی‌شود. فرانسه نیز در موضع خوبی قرار دارد. ژار^{۵۳} به دنبال يك مورد تحقیق در انگلیس تولید چدن را با كك از آغاز سال ۱۷۶۹ وارد فرانسه می‌کند. در سال ۱۷۸۲ مجتمع معدنی لوکروزو^{۵۴} تأسیس می‌گردد. واحدهای تولیدی بزرگ با اتکا به دولت ایجاد می‌شود و توسعه می‌یابد: مانند سن اتین^{۵۵}.

48. Péguy

49. *Considérations sur le commerce des Indes orientales*

50. *Sée, les origines du capitalisme*, p.131

51. Lancaster 52. yeomen

53. Jars 54. le Creusot 55. Saint-Etienne

کانهای زغال سنگ آنزن^{۵۶}، کارمو^{۵۷}، آلس^{۵۸} و پادوکاله^{۵۹}، کارخانه معروف هندی ژوی^{۶۰} که وسیله ابرکامف^{۶۱} تأسیس شده است. بنابراین، «وضع مترقی» یک جامعه اروپایی را نشان می‌دهد که به ظاهر وحدت تحول در آن تحقق یافته است.

انقلاب صنعتی به معنای اخص و با خصلت انفجاری خود، میان سالهای ۱۷۸۵ و ۱۸۲۵ جای دارد. انگلستان نخستین کشوری است که جهش خارق‌العاده صنعتی را انجام می‌دهد و آشکارا از فرانسه سبقت می‌گیرد؛ زیرا، فرانسه بر اثر جنگهای انقلاب و امپراتوری ویران شده بود. انگلیس بر آلمان نیز پیشی می‌جوید. پس از پیروزی سال ۱۸۱۵، آهنگ توسعه شتاب می‌گیرد. نشانه‌های این تحول، نخست، ترقیات صنعت زغال سنگ است: صادرات زغال از ۲۵۰۰۰۰ تن در سال ۱۸۲۸ به ۲۱۰۰۰۰۰ تن در سال ۱۸۴۵ می‌رسد. سپس افزایش عظیم در مقدار مواد اولیه وارداتی صورت می‌گیرد: پنبه (۵۱ میلیون لیره در سال ۱۸۱۳ و ۴۹۰ میلیون لیره در سال ۱۸۴۱) و پشم (۹۷۷۵۰۰۰ لیره در سال ۱۸۲۰ و ۴۹ میلیون لیره در سال ۱۸۴۰).

فرانسه و اروپای غربی از دوران محاصره بری اروپا رو به ترقی می‌نهد و به ویژه تحت نظام پادشاهی ژویه است که صنایع ماشینی در فرانسه توسعه می‌یابد. اما فقط در صنعت نساجی ترقیات نمایان تر است (۳۱۰۰۰ دستگاه بافندگی ماشینی در سال ۱۸۴۶). در استخراج فلزات چدن با استفاده از کک فقط در ۴۱ کوره بلند از ۴۶۲ کوره تولید می‌گردد. سرانجام سال ۱۸۵۰ فرا می‌رسد و تغییرات عمیق در اقتصاد فرانسه پدیدار می‌شود.

§ ۳. سالهای ۱۸۵۰-۱۹۱۴: اروپا در اوج

و تسلط اقتصادی انگلستان

توسعه اقتصادی اروپا، طی قرن نوزدهم، شتاب می‌گیرد. رشد جمعیت در اروپای غربی، در پایان قرن نوزدهم به بیشترین آهنگ خود می‌رسد. موافق نظر کار-ساندرز^{۶۲} یک پنجم جمعیت دنیا حدود سال ۱۶۵۰ از اروپایی‌ها تشکیل می‌شده است. این نسبت تا پیرامون سال ۱۷۵۰ ثابت می‌ماند؛ از این پس، سهم اروپا پیوسته افزایش می‌یابد و در قرن بیستم به ربع شماره نفوس دنیا بالغ می‌گردد. جمعیت اروپا از سال ۱۸۵۰ تا سال ۱۹۴۰ دو برابر و از سال ۱۸۰۰ تقریباً سه برابر و از قرن هفدهم تا بیستم بیش از پنج برابر شده است.

«خوشه‌های ابداع» تازه بر دامنه این توسعه می‌افزاید: از سال ۱۸۴۰، راه آهن و وسایل حمل و نقل گسترش می‌پذیرد، در صورتی که از سال ۱۸۹۰ برق، شیمی و

56. Anzin 57. Carmaux 58. Alès

59. Pas-de-Calais 60. Jouy

61. Oberkampf 62. Carr-Saunders, *World population*, 1946.

صنعت اتومبیل تسلط انسان را بر طبیعت افزایش می دهد.

از سال ۱۸۵۰ تا سال ۱۸۷۳، ترقی عمومی قیمت‌ها که به دنبال بهره برداری از کانهای طلای کالیفرنیا و استرالیا می آید، فعالیت شدید کار و کسب را به بار می آورد. پس از یک دوره تنزل قیمت‌ها، از سال ۱۸۷۳ تا ۱۸۹۲، دوره ترقی جدیدی تا آغاز جنگ جهانی سال ۱۹۱۴ فرا می رسد.

اروپای غربی در اوج شکوفایی قرار دارد: «در آن زمان، فضای اقتصادی جهان پوشیده از شبکه مبادلات و نیروهایی است که از قطبهای اقتصادی اروپای کهن به این سو و آن سو می رود» (فرانسوا پرو). انگلیس، بی چون و چرا، اقتصاد مسلط جهانی است، حال آنکه، از آغاز سال ۱۸۷۰، اندک اندک رقبای جوان اروپایی (آلمان) یا غیر اروپایی (ایالات متحده، ژاپن) پدیدار می شوند.

انگلیس کارگاه دنیاست: شاخص تولید صنعتی که در سال ۱۷۹۰ به ۴ و در سال ۱۸۱۵ به ۷/۴ می رسید، در سال ۱۹۱۳ به ۱۰۰ می رسد. در سال ۱۸۷۰، انگلستان، ۳۱/۸ درصد ظرفیت صنعتی جهان را در اختیار دارد، حال آنکه این رقم برای ایالات متحده ۲۳/۵ درصد، برای آلمان ۱۳/۲ درصد و برای فرانسه ۱۰/۳ درصد است. تفوق صنعتی انگلیس بر اساس زغال، استخراج فلزات سنگین، صنعت نساجی و ساختمانهای مکانیکی قرار دارد و این صنایع در سال ۱۹۰۷ بیش از نصف ارزش خالص تولید صنعتی این کشور را فراهم می آورد.

انگلیس خریدار درجه اول مواد اولیه و فرآورده های غذایی و فروشنده مرتبه نخست محصولات ساخته شده دنیاست: انگلیس نیز مانند اروپا «همه جا، ابزار استخراج فلزات و مکانیک را برای بهره برداری تهیه می کند و پوشاک پنبه ای سیاهانی را تولید می نماید که به تغییر مذهب وادارشان کرده است (آندره زیگفاید).

ناوگان بازرگانی انگلیس مرتبه نخست را در جهان دارد. در برابر ده میلیون تن ثبت رسمی، ظرفیت ناوگان آلمان فقط دو میلیون تن، فرانسه یک میلیون تن و ایالات متحده تقریباً هیچ است.

سیتی لندن^{۶۳} برای سراسر دنیا سرمایه فراهم می کند و نقش رهبر «ارکستر بین المللی پایه طلا» را ایفاء می نماید. بنا به گفته پیش^{۶۴}، سرمایه گذاریهای خارجی انگلستان در سال ۱۹۱۳ به ۱۹/۵ میلیارد دلار، یعنی نصف تمام سرمایه گذاریهای خارجی دنیا بالغ می شود: ۴۷ درصد از این سرمایه گذاریها در امپراتوری، ۲۰ درصد در ایالات متحده، ۲۰ درصد در امریکای لاتین و ۶ درصد در اروپا انجام گرفته است.

با این همه، از سال ۱۸۷۵، افول نسبی در وضعیت انگلیس نسبت به دیگر کشورها پدیدار می گردد. کشورهای دیگر سریع تر از آن به پیش می روند. حتی در اروپا، آلمان از آغاز سال ۱۸۷۰ با گامهای غول آسا ترقی می کند. از سال ۱۸۷۱ تا سال ۱۹۱۳ جمعیت آلمان از ۴۱ میلیون به ۶۷ میلیون بالا

می‌رود؛ تولید زغال رور^{۶۵} برابر با انگلیس می‌شود؛ آلمان به طور کامل شیوه فنی جدید مبتنی بر نیروی برق و شیمی را به کار می‌برد. ناوگان بازرگانی انگلیس از سال ۱۸۹۰ تا سال ۱۹۱۴ دو برابر می‌شود، حال آنکه ناوگان آلمان سه برابر می‌گردد؛ اگرچه بازرگانی خارجی انگلیس بیشتر از ۱۰۰ درصد افزایش می‌یابد، ولی بازرگانی خارجی آلمان ۲۵۵ درصد ترقی می‌کند.

دو نظام سرمایه‌داری غیراروپایی نیز در برابر برتری انگلستان تهدیدی ابراز می‌دارند: از یک سو، ایالات متحده که در سال ۱۸۸۵ در تولید صنعتی جهانی از انگلستان پیشی جسته است و از سوی دیگر ژاپن که پس از مأموریت دریادار پری^{۶۶} (۱۸۵۳-۱۸۵۴) در عصر میجی^{۶۷} (۱۸۶۸) به روی نفوذ غرب گشوده می‌شود و در پایان قرن نوزدهم توسعه سریع صنعتی را تحقق می‌بخشد و خود را «انگلیس آسیا» می‌سازد.

با این وصف، اروپای غربی موضع برتر خود را در دنیا حفظ می‌کند. در این باب، برای آنکه خود را متقاعد سازیم کافی است توزیع سرمایه‌گذاریهای خارجی جهانی را در سال ۱۹۱۴ به شرح زیر تحلیل نماییم:

انگلستان ۱۹/۵ میلیارد دلار، فرانسه ۸/۶، آلمان ۶/۷، هلند ۲/۰، ایالات متحده ۲/۵.

با این وجود، جنگ جهانی نخست آغازی است بر زوال برتری اقتصادی اروپا.

قسمت دوم - زوال برتری اقتصادی اروپا و ترقی دولتهای پیرامونی

پل مورن ، اندک زمانی پیش در اثر خود تحت عنوان هیچ چیز جز زمین^{۶۸} چنین نوشته است: «اروپا، مانند همه شبه جزیره‌های قدیمی، خودپسند، حسود، دموکراتیک و پراکنده است. در دورانی که دنیا بیش از پیش به قاره‌های عظیمی چون افریقا، آسیای چین، امریکای شمالی به شکل گرز و چماق تعلق دارد، این منظره عجیب و بسیار محدود از بیرون دیده می‌شود.» تشخیص درستی که تحول اقتصادی از پایان نخستین جنگ جهانی ارائه می‌دهد همانا زوال برتری اقتصادی ملتهای باستانی اروپای غربی است. مقارن با ظهور اقتصادهای مسلط جدید، یعنی ایالات متحده امریکا و اتحاد شوروی.

§ ۱. زوال برتری اروپا

موضع اقتصادی کشورهای اروپا، به ویژه انگلستان و فرانسه، پس از جنگ جهانی نخست، به تدریج ضعیف می‌شود. در فاصله سالهای ۱۹۲۰ و ۱۹۴۵، عوامل

65. Ruhr

66. Commodore Perry

67. Meiji

68. Paul Morand, *Rien que la terre*

گوناگونی به شرح زیر در این جریان مشارکت داشته اند:

(۱) در بیشتر کشورهای اروپا، کندی در رشد جمعیت جایگزین افزایش نفوس قرن نوزدهم می شود.

از پایان قرن هجدهم، رویداد اساسی کاهش میزان مرگ و میر است که بیشتر از افزایش زاد و ولد جهش اقتصادی را توضیح می دهد. اما نرخ زاد و ولد طی قرن نوزدهم، همچنان پایین می آید و این تنزل پس از جنگ ۱۹۱۴-۱۹۱۸ شتاب می گیرد.

نرخ تولد در فرانسه از سال ۱۸۳۰ به میزانی کمتر از ۳۰ در هزار سقوط می کند؛ همین پدیده پیرامون سال ۱۸۸۰ در سوئد، حدود سال ۱۸۹۰ در انگلیس و در فاصله سالهای ۱۹۰۰ و ۱۹۱۰ در آلمان و هلند به وقوع می پیوندد.

میزان تولد برای هزار نفر از سالهای ۱۹۱۱-۱۹۱۳ تا سال ۱۹۳۸ به شرح زیر کاهش می یابد:

برای انگلستان	از ۲۴/۳	به ۱۵/۴
برای آلمان	از ۲۸/۰	به ۱۹/۷
برای ایتالیا	از ۳۱/۸	به ۲۳/۸
برای فرانسه	از ۱۸/۸	به ۱۴/۶

اثر تنزل میزان مرگ و میر و زاد و ولد در یک زمان، افزایش طول عمر و ازدیاد شماره سالمندان را می رساند، در صورتی که جمعیت فعال بدون تغییر می ماند و یا بسیار اندک افزایش پیدا می کند. بیشتر نفوس اروپا را سالمندان تشکیل می دهند.

اقتصاد کشورهای اروپا که در قرن پیشین انگیزه نیرومندی در رشد سریع جمعیت به شمار می آمد، تحت تأثیر گرایشهای تازه جمعیتی واقع می شود.

(۲) تغییر در ساختار اقتصاد بین المللی موجب بروز آشفتگی در مبادلات بازرگانی می گردد. کشورهای اروپا از این جریان سود می برند. تهیه کنندگان محصولات کارخانه ای و سرمایه، محصولات غذایی و مواد اولیه ضروری برای فعالیت خود را از بقیه دنیا خریداری می نمایند. چنین تقسیم بین المللی کار، صنعتی شدن کشورهای نوپا را بر اثر رقابت ایالات متحده در بازارهای مواد اولیه و محصولات کارخانه ای و دارای سطح نازل دستمزد مانند ژاپن مواجه با خطر می سازد.

(۳) بحرانهای پولی و اقتصادی بر کشورهای اروپا تأثیر شدید می گذارد.

انگلستان که در سال ۱۹۲۵ تصمیم گرفته بود پایه طلا را از نو برپا کند و به لیره استرلینگ نرخ برابری پیش از سال ۱۹۱۴ را بدهد، دچار انقباض سخت می گردد و صادراتش به کاهش می گراید. بحران بزرگ سال ۱۹۲۹ و به دنبال آن تنزل اقتصادی به

جریان بیکاری شدت می‌بخشد.

فرانسه که از مدتها پیش از رکود جمعیت در زحمت است، در طول سالهای ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۶ دچار بحران اقتصادی می‌شود و این جریان به آشفتگی اجتماعی و تضعیف پولی سال ۱۹۳۶ منجر می‌گردد.

۴) تفرقه و رقابت میان ملتهای اروپا، اینان را به سوی جنگهای تمام عیار و خانمانسوز می‌کشاند. «بینوایان اروپا بیشتر دوست داشتند راه آرمانکها^{۶۹} و یا بورگینیونها^{۷۰} را پیش گیرند تا آنکه در سراسر کره خاکی رسالت بزرگی را بپذیرند که رومی‌ها توانستند به عهده بگیرند و طی قرن‌ها در عصر خود حفظ بکنند»^{۷۱}.

جنگ دوم جهانی به انگلستان به سختی لطمه وارد می‌سازد. این کشور، گرچه از لحاظ معنوی پیروزمندانه قد برمی‌افرازد، ولی از جهت اقتصادی زبون و ضعیف می‌شود: بدهی انگلستان به خارجه که در سال ۱۹۱۵ به ۶ میلیارد لیره استرلینگ می‌رسید، نمایشگر زیانهای عظیمی است که متحمل شده است.

زیانهایی که فرانسه از سال ۱۹۴۰ تا سال ۱۹۴۵ می‌بیند به ۹۹۰/۱۰۰۰ میلیارد فرانک سال ۱۹۳۸ تقویم شده است.

آلمان، بخشی از سرزمین خود را از دست می‌دهد و از لحاظ اقتصادی ویران می‌شود.

اروپای غربی از سال ۱۹۴۵ فقط با یاری و یآوری ایالات متحده به صورت کمک مارشال توانست ادامه حیات بدهد. این کمک تا سال ۱۹۵۲ ادامه داشت و به کشورهای اروپا امکان داد تا ویرانیها را به آبادانی تبدیل کنند و دستگاه تولیدی خود را از نو بسازند و پول مواد وارداتی را پردازند و بر میزان صادرات خود به بقیه دنیا بیفزایند. کشورهای اروپایی علی‌رغم این سلسله رویدادهای ناگوار، موفق شدند تا در دهه ای که به دنبال پایان جنگ جهانی دوم می‌آید، اقتصاد خود را احیاء کنند و در این راه کوشش خاصی را در زمینه‌های زیر به عمل آوردند:

در انگلستان سیاست ریاضتی از سال ۱۹۴۵ تا سال ۱۹۵۱؛ در فرانسه، برنامه‌های نوسازی و توسعه از سال ۱۹۴۵؛ در آلمان فدرال، احیای پولی، اقتصادی و مالی از سال ۱۹۴۸.

این کشورها در جهت همکاری نیز کوششهایی کردند. کلیه ممالک اروپای غربی که

69. Armagnacs

70. Bourguignons

71. Paul Valéry, *Regards sur le monde actuel*, 1931.

در درون اتحادیه اقتصادی اروپا (O.E.C.E) گرد آمده بودند، اقدامات ضروری برای آزادی و توسعه مبادلات بازرگانی میان خود و کشورهای اروپا به عمل آوردند و برای استقرار تعادل در تراز پرداختهای خود و احیای قابلیت تسعیر پولهای خود، کار جمعی انجام دادند.

شش کشور اروپای غربی، یعنی فرانسه، جمهوری آلمان فدرال، ایتالیا، بلژیک، لوکزامبورگ و هلند در راه یکپارچگی، نخست جامعه اروپایی زغال و فولاد (C.E.C.A)^{۷۲} را در سال ۱۹۵۱ ایجاد کردند، سپس در سال ۱۹۵۷ جامعه اقتصادی اروپا (C.E.E)^{۷۳} را بنیاد گذاشتند. «بازار مشترک» امروزی در اروپای غربی کانون رشد اقتصادی و قطب جاذب برای دیگر کشورهای اروپا و نیز پاره ای از کشورهای در راه توسعه به شمار می آید.

اروپای غربی، دیگر برتری اقتصادی بر دنیا ندارد. اما در اقتصاد بین المللی که دو «غول» ایالات متحده امریکا و اتحاد شوروی همزیستی دارند و رقابت می کنند، دست کم مقامی درجه اول به دست آورده است.

§ ۲. دستیابی ایالات متحده به موضع اقتصاد مسلط در قرن بیستم

ایالات متحده، از آغاز قرن بیستم، به رشد برق آسا دست می یابد. اما این رشد، برتری اروپای غربی را تهدید نمی کند. البته، طی یک قرن، جمعیت ایالات متحده از ۴ میلیون به ۷۶ میلیون بالغ می گردد و از سال ۱۸۶۰ تا سال ۱۹۰۰ در میان ملتهای صنعتی از مقام چهارم به نخست می رسد؛ تولید فولاد آن در سال ۱۹۰۰ به ۱۳/۴ میلیون تن می رسد. با این همه، باز هم به اروپا (تا سال ۱۹۱۷) بدهکار باقی می ماند. آغاز سال ۱۹۲۰ زمانی را نشان می دهد که دستیابی ایالات متحده به موضع اقتصاد مسلط شتاب می گیرد.

جنگ دوم جهانی تفوق این کشور را به صورتی مسلم و قاطع تأمین می نماید. نشانه های زیر توسعه اقتصادی ایالات متحده را طی دهها سال اخیر ترسیم می کند:

(۱) از سال ۱۹۲۰ تا سال ۱۹۶۰ جمعیت ایالات متحده از ۱۰۶ به ۱۸۰/۶ میلیون و نیروی کار آن از ۴۱ به ۷۰ میلیون افزایش می یابد.

(۲) از سال ۱۹۲۹ تا سال ۱۹۶۰، مقادیر کلی و عمده حسابداری ملی در این کشور

72. Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier

73. Communauté Economique Européenne

به گونه زیر تحول می پذیرد:

	۱۹۶۰	۱۹۲۹	
میلیارد دلار به قیمت سال ۱۹۵۴	}	۴۴۰/۸	محصول ناخالص ملی
		۲۵/۵	صادرات
		۲۳/۶	واردات
		۲۹۸/۳	هزینه های مصرفی افراد
		۶۰/۶	سرمایه گذاری ناخالص داخلی
میلیارد دلار جاری	}	۴۱۷/۱	در آمد ملی
		۲۹۳/۷	پاداش دستمزدبگیران

۳) شاخص تولید صنعتی که دفتر ملی پژوهش اقتصادی^{۷۴} (در سال ۱۸۹۹ برابر است با ۱۰۰) محاسبه کرده است در سال ۱۹۲۹ به ۳۶۴ می رسد.

همین شاخص بر پایه ۱۹۴۷ تا ۱۹۴۹ = ۱۰۰، از ۵۹ در سال ۱۹۲۹ به ۱۴۳ در سال ۱۹۵۷ ترقی می کند.

شاخصی که فدرال ریزرو سیستم^{۷۵} حساب کرده است از ۱۰۰ در سال ۱۹۵۷ به ۱۰۸ در سال ۱۹۶۰ می رسد.

مقام ایالات متحده در اقتصاد جهان را ارقام زیر مجسم می نماید:

تولید زغال (سال ۱۹۵۸)	۲۰٪ تولید دنیا
تولید نفت خام (سال ۱۹۵۸)	۳۶٪ تولید دنیا
نیروی برق (سال ۱۹۵۸)	۳۹٪ تولید دنیا
تولید پنبه (سالهای ۱۹۵۴-۱۹۵۸)	۳۱٪ تولید دنیا
تولید فولاد خام (سال ۱۹۵۹)	۳۰٪ تولید دنیا
تولید آلومینیوم (سال ۱۹۵۸)	۴۰٪ تولید دنیا
اتومبیل و کامیون (سال ۱۹۵۸)	۴۰٪ تولید دنیا
کشتیهای بازرگانی (سال ۱۹۵۹)	۲۰٪ ناوگان دنیا

74. National Bureau of Economic Research (N.B.E.R.)

75. Federal Reserve System

واردات (سال ۱۹۵۸)	۱۲/۶٪ واردات دنیا
صادرات (سال ۱۹۵۸)	۱۸/۴٪ صادرات دنیا
ذخیره طلا (سال ۱۹۶۱)	۴۱٪ ذخیره طلای دنیا

تسلط اقتصادی که ایالات متحده معمول داشته، به ویژه پس از جنگ جهانی دوم محسوس گردیده است، چه این کشور به منزله یگانه تهیه کننده محصولات و سرمایه برای بقیه جهان تشنه دلار تجلی می کند. در این صورت، درباره ظرفیت اقتصاد ایالات متحده می توان چنین ابراز عقیده کرد که مانند انگلستان در قرن نوزدهم و در آغاز قرن بیستم، یک اقتصاد «رهبر» است: آیا ایالات متحده که بیشتر صادرکننده است تا وارد کننده، مشارکت مثبت در تعادل مبادلات بین المللی دارد؟ آیا بیشتر طلا، ارز و نیز سرمایه را به درون اقتصاد خود به عنوان پناهگاه نمی کشاند و کمتر به توزیع آنها می پردازد؟ آیا احیای سریع اقتصادهای اروپا از این نگرانیها نمی کاهد؟

از سال ۱۹۵۸ دو جنبه اقتصاد امریکا، به ویژه دقت را جلب کرده است: از یک سو، نرخ ناچیز و اندک رشد اقتصاد که همراه با گرایی به سوی افزایش بیکاری است؛ از سوی دیگر، رقم بالای کسری تراز پرداختهاست که در اندوخته طلای ایالات متحده کاهش به بار می آورد و به اعتماد نسبت به دلار آسیب می زند.

مسئله رشد و بیکاری، با اجرای «سیاست اقتصادی جدید» که رئیس جمهور کندی به اجرا گذارد به طرز رضایت بخش حل شد. ایالات متحده از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۶۸ یک دوره پیوسته رونق و پیشرفت و سطح بالای اشتغال را طی کرده است. برعکس، کسری تراز پرداختها و تورم، دلار را پس از دوبار تضعیف (دسامبر سال ۱۹۷۱ و فوریه سال ۱۹۷۳) ضعیف ساخته و موجب کندی در فعالیت اقتصادی توأم با بیکاری شدید شده است.

§۳. رشد اقتصادی روسیه شوروی

این رشد پیش از هر چیز دستاورد نظام شوروی است، حال آنکه دوره ما قبل انقلاب سال ۱۹۱۷ را رشد مهم اقتصادی مشخص کرده است.

در واقع، روسیه از سال ۱۸۶۰ از سستی و خمودی بیرون آمد و پس از الغای بردگی^{۷۶} در سال ۱۸۶۱، تحت تأثیر قوه محرکه فعال و شدید ویتته^{۷۷} به پذیرش فنون اقتصادی اروپای غربی آغاز می کند.

76. servage

۷۷. ویتته (Witte) یکی از وزرای روسیه؛ در زمان وزارت او صنعت آن کشور رونق یافت. — م.

نرخ رشد صنعتی در روسیه، به نظر گرشنکرون^{۷۸}، بین سالهای ۱۸۸۵ و ۱۸۹۹ و میان سالهای ۱۹۰۷ و ۱۹۱۳، از نرخهای رشد مشابه در انگلستان، ایالات متحده و آلمان فراتر می‌رود^{۷۹}. از سال ۱۸۹۰ تا سال ۱۸۹۹، تولید صنعتی به طور متوسط ۸٪ در سال رشد می‌کند. از سال ۱۸۶۰ تا سال ۱۹۱۳، شماره کارگران شاغل در صنعت از ۸۰۰۰۰۰ به ۳۰۰۰۰۰۰ می‌رسد.

سرمایه خارجی که در روسیه سرمایه گذاری شده بود در سال ۱۸۹۰ یک سوم سرمایه شرکتها را تشکیل می‌داد، در سال ۱۹۰۰ به نصف کاهش پیدا می‌کند و در سالهای ۱۹۱۶-۱۹۱۷ به ۲/۲ میلیارد روبل بالا می‌رود.

با این همه، نظام شوروی توسعه اقتصادی روسیه را به صورتی خارق العاده تسریع می‌کند و از یک «اقتصاد نیمه آسیایی» دومین قدرت صنعتی جهان را می‌سازد. با این وصف، سیاست اقتصادی نظام، خالی از رویدادها و تبدلات نبوده است.

الف) از سال ۱۹۱۷ تا سال ۱۹۲۱ دوره کمونیسم جنگی^{۸۰} جریان دارد. شورای کمیسرهای خلق^{۸۱} به رهبری لنین، با وجود موقع وخامت بار بین المللی و نظامی، فعالیت‌های اقتصادی را ملی می‌کند و به شرح زیر اهرم فرماندهی اقتصاد را به دست می‌گیرد: فرمان درباره زمین که اموال مالکان را مصادره می‌کند (بیست و ششم اکتبر ۱۹۱۷)؛ ملی کردن بانکها، راه آهنها و واحدهای تولیدی صنعتی؛ انحصار بازرگانی خارجی؛ احیای نظارت کارگری بر واحدهای تولیدی. بازرگانی خصوصی ممنوع می‌شود و دولت در برابر امتناع دهقانان از تحویل محصولات خود به مصادره مازاد مواد غذایی مبادرت می‌ورزد. اینها از جمله کارهای دولت هستند.

ب) لنین، پس از بازگشت صلح در بهار سال ۱۹۲۱ به تجربه جدید نپ (N.E.P.)؛ سیاست اقتصادی نوین^{۸۲} دست می‌زند. لنین برای ساختمان سوسیالیسم استقرار اتحاد اقتصادی میان طبقه کارگر و دهقان را ضروری می‌داند. مصادره مازادها جای خود را به مالیات نزولی جنسی می‌دهد. فعالیت واحد کوچک تولیدی خصوصی مورد اغماض قرار می‌گیرد. آزادی بازرگانی بازرگردانیده می‌شود. به این ترتیب، سرمایه‌داری دولت شدیداً زیر نظارت قوای عمومی گسترش می‌یابد. نپ به شدت

78. Gerschenkron

79. *Journal of Economic History*, supplement VII, 1947, p. 156.

80. communisme de guerre

81. Conseil des Commissaires du Peuple

82. Nouvelle Politique économique

مورد حمله پاره ای از رهبران مانند تروتسکی^{۸۳} و کامنف^{۸۴} قرار می گیرد. اینان پیدایش و گسترش طبقه جدید سرمایه داری، یعنی افراد برخوردار نپ و کولاک ها را رسوا و محکوم می نمایند. نارسایی تولیدات کشاورزی و صنعتی در سال ۱۹۲۷ تجدید نظر در سیاست اقتصادی را توجیه می کند.

پ) در دسامبر سال ۱۹۲۷، عصر برنامه های پنج ساله گشایش می یابد. در واقع، پانزدهمین کنگره حزب کمونیست دستور می دهد تا یک برنامه پنج ساله برای توسعه اقتصاد تهیه شود.

لنین از آغاز سال ۱۹۲۰، در کنگره هشتم شوراها، برنامه دولت را برای ایجاد شبکه برق روسیه^{۸۵} مطرح می سازد. هدف برنامه آن بود که ظرف ده یا پانزده سال شالوده فنی تولید سوسیالیستی را بریزد. در سال ۱۹۲۱، کمیسیون دولتی برنامه (گوسپلان)^{۸۶} به منظور اطمینان بر اجرای این برنامه تشکیل شد. این کمیسیون بعداً سازمان مرکزی برنامه ریزی شوروی گردید. اما برنامه ریزی فقط از آغاز سال ۱۹۲۸ به صورت اصولی و مبتنی بر شیوه و قاعده درآمد.

نخستین برنامه که می بایستی در سال ۱۹۲۸ آغاز گردد، در عمل، در سال ۱۹۲۹ به مرحله اجرا گذاشته شد. پنج برنامه پنج ساله، بدین شرح توسعه اقتصادی شوروی را نشان می دهد: ۱۹۲۹-۱۹۳۲؛ ۱۹۳۳-۱۹۳۷؛ ۱۹۳۸-۱۹۴۰ (برنامه به سبب جنگ در سال ۱۹۴۱ نیمه کاره رها شد)؛ ۱۹۴۶-۱۹۵۰؛ ۱۹۵۱-۱۹۵۵.

ششمین برنامه پنج ساله در سال ۱۹۵۶ آغاز گشت؛ اما در سپتامبر سال ۱۹۵۷، کمیته مرکزی حزب کمونیست و شورای وزیران تصمیم خود را چنین اعلام داشتند که برنامه هفت ساله ۱۹۵۹-۱۹۶۵ به جای برنامه پنج ساله ۱۹۵۶-۱۹۶۰ به مرحله اجرا در آید. این اقدام با اصلاحات سازمان اقتصادی شوروی در سال ۱۹۵۶ ارتباط پیدا می کرد، پیش از بررسی جنبه های مهم این برنامه، می کوشیم «عصر برنامه ها» را توصیف کنیم.

برنامه ریزی شوروی را طی این دوره فقط می توان در دورنمای توسعه اقتصاد کشوری که هنوز عقب مانده است تجسم و درک کرد. این برنامه ریزی بیشتر در پی صنعتی کردن سریع و افزایش ظرفیت دفاع اتحاد جماهیر شوروی است تا برقراری تعادل اقتصادی (مانند برنامه ریزیهای محدود نظام سرمایه داری). ما در اینجا، از تعصبات سوسیالیست های غربی در مورد اقتصاد هماهنگ بهزیستی فارغ هستیم. کوشش در شاخه های استراتژیک تولید (به معنای اقتصادی و نظامی واژه) متمرکز می شود. اگر پیشرفت های بسیار سریع در یک بخش محرك عدم تناسب در دیگر بخشهای اقتصاد پدید

آورد، چه اهمیتی دارد؛ بنا بر اصطلاح پل باران^{۸۷} این «استراتژی پیشرویهای محلی همراه با تحکیم مواضع متصرفی» است. به علاوه، تجاوز از هدفهای برنامه اشتباه به شمار نمی آید، بلکه فضیلت و نفع ملی تلقی می گردد. برنامه ریزی شوروی، از همه جنبه ها، اساساً يك فن توسعه اقتصادی محسوب می شود.

سه خصوصیت زیر توسعه اقتصادی روسیه شوروی را از سال ۱۹۲۹ تا سال ۱۹۵۶ مشخص می کند:

(۱) تأکید اصولی بر اولویت توسعه صنعت سنگین، به زیان صنعت کالاهای مصرفی شده است. از سال ۱۹۲۸ تا سال ۱۹۵۶، سهم وسایل تولید (گروه الف) و کالاهای مصرفی (گروه ب) در تولید کل به صورت زیر تحول یافته است:

۱۹۵۶	۱۹۴۶	۱۹۴۰	۱۹۲۸	
۷۰/۸	۶۵/۹	۶۱/۲	۳۹/۵	گروه الف
۲۹/۲	۳۴/۱	۳۸/۸	۶۰/۵	گروه ب

(مأخذ:

Les progrès du pouvoir soviétique depuis 40 ans, p. 29, Moscou, 1958.

(۲) کشاورزی، پس از دوره نپ از فراگرد اشتراکی کردن به منظور افزایش تولید کشاورزی و آزاد کردن نیروی کار بر اثر استفاده از ماشین برای صنعت شهری پیروی می نماید. نظام کلخوزی باید در آینده و گام به گام نظام شهرکهای کشاورزی را برپا سازد. اما استالین، پیش از مرگ، «تفاوتهایی» را خاطر نشان می کند که باز هم میان صنعت و کشاورزی شوروی به جای می ماند: کشاورزی همچنان نقطه ضعف اقتصاد شوروی خواهد بود.

(۳) توسعه اقتصادی، از دید جغرافیایی، نه فقط به سوی غرب (که صنعت ابتدا در آنجا متمرکز شده بود)، بلکه به سمت مناطق آن سوی اورال، سیبری و آسیای مرکزی کشیده می شود.

جنگ، بهره گیری از مناطق شرقی را سرعت می بخشد. حدود پانزده میلیون نفر به همراه ماشینها جا به جا شدند. آسیای روسیه مورد بهره برداری قرار گرفت. مناطق بزرگ صنعتی در شرق اورال مانند مجتمع صنعتی اورال - کوزنتسک^{۸۸}، مراکز فولادسازی سیبری شرقی و ناحیه شط آمور پدید آمد. امروزه می توان تصور کرد که بیشتر از يك سوم تولید صنعتی شوروی از این مراکز آسیا به دست می آید.

(ت) حکومت شوروی، از سال ۱۹۵۷، زیر نفوذ قوه محرکه خروشچف، به اصلاحات عمیق در روشهای برنامه ریزی و تصدی اقتصادی دست می زند. این

اقدامات زمینه پذیرش يك برنامه هفت ساله ۱۹۵۹-۱۹۶۵ را آماده می سازد.

شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی پس از مباحثه وسیع در مورد پیشنهادهای خر و شچف، که در ماه مارس ۱۹۵۷ منتشر شد، در تاریخ دهم ماه مه سال ۱۹۵۷ به تجدید سازمان در تصدی صنعت و ساختمان فرمان می دهد. این کار بدین منظور بوده که به تمرکز زیاده از حد تصمیمات در مسکو و به سوء استفاده های ناشی از تقسیم بندی اداری و سخت گیری وزرای صنعت پایان بدهد. بیست و شش وزارتخانه صنعتی منحل گردید؛ چند وزارتخانه در سطح اتحاد شوروی، مانند صنایع شیمیایی، صنایع برق، وسایل حمل و نقل و دفاع از تغییر و تبدیل مصون ماند. یکصد و چهار سونارخوز^{۸۹} یا شورای اقتصادی منطقه ای ایجاد شد و واحدهای تولید صنعتی و کارگاه ساختمانی، بجز صنایع محلی تابع مقامات شهرداری و تعاونیها و برخی از کارخانه های باقیمانده و وابسته به وزارتخانه ها را در سطح اتحاد شوروی در اختیار گرفت. سونارخوزها تابع شورای وزیران جمهوریهای خودمختار می باشند و نقش آنها اساساً تصدی است و تحت نظارت گوسپلان های جمهوریها و گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی که اختیارات آن توسعه یافته و تقویت شده است (این سازمان جدید را در آینده مشروحاً بررسی خواهیم کرد) فعالیت می کنند.

در قلمرو کشاورزی، در سال ۱۹۵۸، تدابیر مهمی به شرح زیر به تصویب رسید: الغای مالیاتهای جنسی که از قطعه اراضی دهقانان کلخوزی گرفته می شد؛ واگذاری وسایل به کلخوزها که اکنون وسیله مراکز ماشین آلات و تراکتورها تصدی می گردد؛ لغو موارد تحویل اجباری کلخوزها به دولت. پس از انصراف از برنامه پنج ساله در سال ۱۹۵۷، برنامه هفت ساله ۱۹۵۹-۱۹۶۵ تهیه و پیش بینی شد که تولید ناخالص صنایع سنگین ۳/۹٪ در سال و در صنایع سبك ۳/۷٪ و در کشاورزی ۸/۷٪ افزایش یابد.

سرمایه گذاریها می بایستی ۹۰٪ افزایش پیدا کند و در آمد سرانه واقعی ۴۰٪ تا این هدف برنامه هفت ساله تحقق پذیرد: «اطمینان به ادامه توسعه اقتصادی کشور و بهبود وضع زندگی مردم شوروی است که زمینه را آماده می سازد تا از مسابقه و رقابت صلح آمیز در برابر کشورهای سرمایه داری پیروزمند بیرون آید.»

برنامه هفت ساله دورنمای بیست ساله را در بر می گیرد. در واقع، بیست و دومین کنگره حزب کمونیست در سال ۱۹۶۱ برنامه تازه ای را تصویب کرد که هدف آن ایجاد شرایط لازم و ضروری برای تأسیس جامعه اشتراکی است که در پایان این قرن پدیدار می شود.

بدین منظور، کارهایی که باید به انجام رسد در دو دهه به شرح زیر توزیع گردیده است: — در دهه ۱۹۶۱-۱۹۷۰، افزایش تولید باید امکان بدهد تا «به قدر کفایت» احتیاجات اساسی مردم تأمین گردد و شرایط کار بهبود پذیرد؛ تولید کل سرانه در سال ۱۹۷۰ باید از رقم مشابه در ایالات

متحدہ تجاوز نماید؛

— در دهه دوم ۱۹۷۱-۱۹۸۰، شالوده مادی و فنی کمونیسم ریخته خواهد شد؛ کاربرد اصل «هر کس به اندازه احتیاجاتش» امکان پذیر می شود و شکل‌های گوناگون مالکیت به قدر کفایت به یکدیگر نزدیک می گردد تا در نتیجه بتوان مالکیت ملی منحصر به فرد را برقرار کرد.

ث) با این همه، در پایان عصر خر و شچفنی، ابهاماتی بر اقتصاد شوروی سایه افکنده بود. کمیته مرکزی حزب کمونیست اتحاد جماهیر شوروی، بنابر گزارش آقای گاسیگین، اصلاحات دامنه داری در سپتامبر سال ۱۹۶۵ به عمل آورد.

مشخصات این اصلاحات به شرح زیر است:

— از يك سو، تغییر در ساختار دستگاه برنامه ریزی و مدیریت اقتصادی: شوراهای اقتصادی منطقه ای (سُونارخوزها)، شوراهای اقتصادی جمهوریها و شورای عالی اقتصادی منحل شد و وزارتخانه های صنایع که خر و شچف در سال ۱۹۵۷ از میان برده بود جایگزین آنها گردید؛ با این وصف نظام نوین وزارتی بر آن است تا عنصر ناحیه ای را در دستگاه تهیه مواد حفظ کند، به طوری که از سیاست خودبستگی هر وزارتخانه اجتناب شود؛

— از سوی دیگر، افزایش حدود خودگردانی واحدهای تولیدی. اگرچه از این پس واحد تولیدی فقط يك کارفرما دارد و آن هم وزارت صنایع است که وظیفه برنامه ریزی تولید و نظارت بر آن و تصمیم گیری درباره سیاست فنی و مسائل تدارک مواد و مسائل مالی، نیروی کار و دستمزدها را دارد، لیکن از استقلال بیشتری برخوردار است. واحدهای تولیدی، برنامه بهره برداری خود را بر پایه شاخصهای عینی و مقامات که مقامات عالی معین کرده اند، تنظیم می کنند و ترتیب می دهند. روش «محرکهای اقتصادی» (نقش فزاینده جایزه از محل سود)، واحدهای تولیدی را به افزایش تولید و بهبود کیفیت محصولات و به افزایش تنوع محصولات تشویق می نماید.

در این دورنمای تازه، قیمتها مفهوم مهم تری پیدا می کنند و اصلاحات در قیمتها به طرز عملی خواهد شد که هزینه های تولید را بیشتر به حساب آورد.

بنابراین، به نظر می رسد که مسئولان اقتصاد شوروی، ضمن حفظ اصل بنیادی رهبری اقتصاد از يك مرکز، امروزه برتری به اصطلاح «اهرمهای اقتصادی» را بر روشهای اداری مشروح و خرده بینی در کارها دریافته اند.

چنان که بعداً خواهیم دید، کشاورزی نیز هدف اصلاحات عمیق قرار گرفته است. در پایان اضافه می شود که از مشخصات برنامه پنج ساله ۱۹۶۶-۱۹۷۰، رعایت احتیاط است. هدفهای این برنامه نسبت به آنچه خر و شچف معین کرده بود، کمتر جاه طلبانه می باشد. به علاوه، این برنامه بیشتر تأکید بر تولید کالاهای مصرفی دارد تا ساخت کالاهای تجهیزاتی. هدف این برنامه بیشتر تصحیح موارد عدم تعادل و جبران تأخیرات در پاره ای از بخشهاست تا دستیابی به مقدار بسیار زیاد تولید.

برنامه ۱۹۷۱-۱۹۷۵ هیچ گونه تغییر بنیادی در ترتیب اولویتهایی که از چند سال پیش

تاکنون در اتحاد جماهیر شوروی در نظر گرفته شده است، پدید نمی آورد.

§ ۴. توسعه اقتصادهای سوسیالیستی

پس از جنگ جهانی دوم، با الهام از نمونه شوروی، تغییرات ژرف اقتصادی و اجتماعی در اروپای شرقی و آسیا به وجود آمد.

الف) دموکراسی‌های توده‌ای

پس از جنگ جهانی دوم، آلمان شرقی، چکسلواکی، لهستان، مجارستان، رومانی، بلغارستان، یوگسلاوی و آلبانی، روشهای شوروی را در برنامه‌ریزی و صنعتی کردن پذیرفتند. با این همه یوگسلاوی، از آغاز سال ۱۹۵۰، با حفظ مالکیت اشتراکی وسایل تولید، نظام جدید برنامه‌ریزی انعطاف‌پذیر و نامتمرکز را برپا کرد.

چهره اقتصادی اروپای شرقی بر اثر این اقدامات دگرگون شد. این منطقه که پیش از جنگ اساساً کشاورزی بود، از سال ۱۹۴۸ به بهای فداکاریهای بسیار مردم و به زیان کشاورزی جایگاه صنایع سنگین گردید.

کشورهای شرقی به نرخ بالای رشد متوسط سالانه درآمد ملی (بیشتر از ۱۰٪) رسیدند و موفق شدند تا از دور باطل رکود اقتصادی که تا آن زمان در آن گرفتار بودند به درآیند و به این ترتیب توانستند با افزایش جمعیت که تا آن موقع از آهنگ بهره‌گیری از منابع آنها تجاوز می‌کرد، مقابله نمایند. با این وصف، نتیجه کلی در دو نقطه مهم منفی است: یکی تولید کشاورزی به میزان ناچیزی افزایش یافته و دیگر، تولید کالاهای مصرفی همچنان به فراموشی سپرده شده است.

تنشهای سیاسی و اجتماعی ناشی از سیاست صنعتی کردن به هر قیمت، توضیح دهنده وقایع وخامت باری است که سال ۱۹۵۶ در لهستان و به ویژه در مجارستان رخ داده است. از آن پس، در کشورهای اروپای شرقی برای ارتقای سطح زندگی و ایجاد زمینه مساعد برای افزایش تولید کشاورزی اقداماتی به عمل آمد.

طی سالهای اخیر، دموکراسی‌های توده‌ای نیز نظام تصدی اقتصادی خود را در جهتی نزدیک به اتحاد شوروی بهبود بخشیدند.

در پایان، خاطر نشان می‌شود که این کشورها می‌کوشند تا برنامه‌های خود را در درون شورای همیاری متقابل اقتصادی به نام کومکون (COMECON) هماهنگ سازند. این سازمان که در سال ۱۹۴۹ تأسیس گردیده، درست از آغاز سال ۱۹۵۶ به صورتی مؤثر شروع به کار کرده است. امروزه کار این سازمان، از یک سو، در زمینه همکاری در سطح بخشها و از سوی دیگر، در زمینه ایجاد هماهنگی در مجموعه برنامه‌های اقتصادی است.

ب) چین کمونیست

چین نیز از سال ۱۹۴۹ نظام اقتصادی اشتراکی و برنامه‌ای را پذیرفته و در راه توسعه اقتصادی گام نهاده است. این رویداد شاید در دراز مدت، مهم‌ترین واقعه تاریخ اقتصادی معاصر باشد. حکومت مرکزی توده‌ای چین، از همان بدو تأسیس، چهره تازه‌ای به این کشور پهناور بخشیده، به

این ترتیب که هر چه به ملت داده است مردم یا تا آن زمان فقط اندکی از آن را می شناختند و یا هرگز چنین چیزی را به یاد نداشتند؛ مانند سازمان سیاسی و اداری کارآمد. نظام استبدادی و متمرکز متکی بر قدرت مطلق حزب کمونیست چین در کشوری مستقر شد که در آن هرج و مرج و اختلافات استانی هرگز نتوانسته بود از میان برود و نفوذ خارجی در همه زمینها بی دغدغه خاطر و بدون حفظ ظاهر اعمال می گردید. چین به سرعت صاحب بودجه، نظام مالیاتی، پول واحد و یک نظام بانکی زیر حمایت بانک توده ای چین و تحت نظارت شدید دولت گردید.

حکومت جدید، نخست بدین صورت شالوده و استخوان بندی نظام اقتصادی اشتراکی و برنامه ای راریخت و سپس هدفهای خود را معین نمود. صنعتی کردن، نیت اصلی نظام و برنامه پنج ساله ابراز آن است. مائوتسه تونگ^{۹۰} طی سخنرانی خود در چهارمین جلسه شورای مشورتی خلق اعلام کرد که لازم است «نه فقط نظریه های مارکس، انگلس، لنین و استالین، بلکه فن پیشرفته اتحاد جماهیر شوروی را نیز بیاموزیم».

از سال ۱۹۵۰ تاکنون می توان سه مرحله را در تحول سیاست چین تشخیص داد:

الف) نخستین مرحله «برنامه سه ساله» است که هرگز صریحاً عنوان نگردید، ولی شماری از اقدامات مقدماتی را برای اجرای اولین برنامه پنج ساله در برداشته است. قانون اراضی کشاورزی مورخ بیست و هشتم ژوئن ۱۹۵۰ منجر به مصادره ۸۰٪ از زمینها شد و به حذف اجاره بهایی که چون باری گران بر دوش دهقانان جزء سنگینی می کرد تحقق بخشید (میزان این اجاره بها به ۲۵ میلیون تن غله در سال تقویم می گردید) و موجب توزیع مجدد ۴۷ میلیون هکتار زمین شد. مع هذا، خانوار چینی فقط توانست قطعه زمینی به طور متوسط کوچک تر از یک هکتار را به دست آورد. واحدهای تولیدی صنعتی ملی گردید؛ امروزه ۸۰٪ از صنایع سنگین و ۴۰٪ از صنایع سبک به مالکیت دولت درآمده اند. در صنایع سبک، واحدهای تولیدی متعدد و مختلط و نیمه مختلط ایجاد شده است. انحصار دولتی بر بازرگانی داخلی و خارجی برقرار گشت: در سال ۱۹۵۲ سهم دولت در بازرگانی خارجی به ۹۰٪ رسید و سرانجام، طبقه بورژوا به سود جنبش «پنج ضد»^{۹۱} به سختی آسیب دید، توضیح آنکه حزب کمونیست می خواست پنج جنایت بدین شرح را کیفر بدهد: عمل رایج رشوه، خرابکاری و کاربرد مصالح پست، گریز از مالیات، دزدی اموال دولت و سرقت اسرار اقتصادی.

ب) از اول ژانویه ۱۹۵۳، مرحله دوم سیاست چین فرا می رسد: «برنامه پنج ساله». صنایع سنگین بخش برتر در توسعه بود. این برنامه توزیع سرمایه گذاری کل را به گونه زیر معین کرده است: صنعت: ۵۸/۲٪؛ حمل و نقل: ۱۹/۲٪؛ کشاورزی، جنگل و آبیاری: ۷/۶٪؛ فرهنگ، تعلیم و تربیت و تندرستی عمومی: ۷/۲٪؛ دیگر مصارف: ۸/۸٪. از مدتها پیش، منچوری سرشار از زغال، آهن و فلزات غیر آهنی، به وسیله ژاپنی ها تجهیز گردیده و امروزه ایالت شمال شرقی شده و از دیدگاه اقتصادی پیشرفته ترین مناطق است. آانشان^{۹۲} بزرگترین مرکز فولادریزی کشور را در اختیار دارد و از دید برنامه ناحیه ممتازی به شمار می آید.

دولت، برای مقابله با نیاز بسیار به کاردان فنی، به تقلید از اتحاد جماهیر شوروی در مقیاس وسیع اقدام به تربیت شمار بسیاری متخصص، مهندس و دانشمند کرده است. بر اساس تقاضای وزارتخانه‌ها، دانشکده‌ها و انستیتوها برپا نموده و برنامه‌های آموزش را با برنامه توسعه آنها و کارخانه‌ها منطبق کرده است. کلیه دیپلمه‌ها، بنا بر اولویت بخشهای کارهای بزرگ، بدون توجه به دوری این مناطق، به کار معین اختصاص یافته‌اند. به این ترتیب، برنامه‌ریزی اقتصادی بر سیاست بلندمدت توزیع نیروی کار اتکاء پیدا کرده است.

هدف صنعتی کردن به همراه اشتراکی نمودن کشاورزی این است که شکاف میان صنعت مترقی و کشاورزی مبتنی بر «اقتصاد انفرادی، پراکنده، رو به قهقرا و محافظه کار» پُر شود. تصمیم مورخ دهم ژانویه سال ۱۹۵۳ کمیته مرکزی حزب کمونیست چین سه مرحله را در اشتراکی کردن معین کرده است: تشکیل دسته‌های موقتی کمک متقابل، سپس ایجاد تعاونیهای تولید کشاورزی و سرانجام استقرار مزارع اشتراکی دارای خصلت سوسیالیستی. نخستین برنامه پنج ساله، ایجاد مزارع دولتی، تأسیس ایستگاههای کشاورزی - فنی و مراکز ابزار کشاورزی و تعاونیهای توزیع اعتبار را پیش بینی می‌کرد. به علاوه، کوشش ویژه در زمینه آبیاری و دستیابی به اراضی جدید در سراسر کشور به عمل می‌آمد.

نتایج برنامه پنج ساله نخست به منتهی درجه رضایت بخش بود. سرمایه‌گذاری در تجهیزات اساسی ۱۴٪ از هدفهای مورد پیش بینی برنامه تجاوز کرد. صنعت ۱۷٪ از هدفهای تولید خود فراتر رفت و ساخت کالاهای تجهیزاتی ۲۰۰٪ افزایش داشت.

برعکس، کشاورزی فقط برنامه تولید را اجرا کرد. تولید حبوبات در سال ۱۹۵۷ به ۱۸۵ میلیون تن رسید (هدف برنامه‌ای ۱۹۱ میلیون تن بود).

پ) برنامه پنج ساله دوم برای دوره زمانی ۱۹۵۸-۱۹۶۲ تهیه و تدوین گردید، وجه امتیاز آن تسریع حیرت آورده نرخ رشد است. هدف مورد نظر چین برابری با انگلستان و سبقت از آن طی پانزده سال بود. افزایش تصاعدی جمعیت (یک میلیارد چینی در سال ۱۹۸۰) علت عمده این «جهش به پیش» به شمار می‌آمد.

نظام کمون‌های توده جایگزین کلخوزها گشت. به این ترتیب، زندگی جمعی و اشتراکی جانشین زندگی خانوادگی می‌گردد و زنان دهقان را از خانه‌داری و مراقبت فرزندان آزاد می‌کند و امکان می‌دهد تا به تولید بپردازند. کلیه اعضای کمون، انضباط حقیقی نظامی را رعایت می‌نمایند. شماره مدرسه برای تهیه و تأمین کارکنان مورد نیاز اقتصاد چین افزایش می‌یابد.

صنعتی کردن مناطق روستایی با ایجاد واحدهای تولیدی کوچک (کوره‌های بلند روستا، کارگاههای کوچک آهنگری، سیمان‌سازی، ریسندگی، قندسازی، آب‌جوسازی) تحریک شد. این واحدها تقریباً و منحصرأً از منابع محلی تأمین مالی شدند و حتی الامکان بر کاردستی اتکاء داشتند و مصالح ساختمانی را به کار می‌بردند که در همان محل به آسان‌ترین صورت به دست می‌آوردند (آجر، چوب، نی). سیاست صنعتی کردن روستا پا به پای طرح عظیم صنعتی کردن، به ویژه توسعه پاره‌ای از صنایع اساسی و کلیدی مانند فولاد، ساختمان مکانیک، نفت و کود پیش می‌رفت.

هدفهای مورد پیش بینی برنامه دوم ۱۹۵۸-۱۹۶۲ برای سال پایان، از همان آغاز سال ۱۹۵۹ وسیعاً تحقق یافت؛ اما این نتایج پرشکوه بیشتر به صورت آمار است تا واقعیت. از آغاز سال ۱۹۵۹ چنین به نظر آمد که توسعه چین به دشواریها و تنشهای شدید ناشی از «جهش به پیش» برخوردار است. به علاوه، بحران کشاورزی که در سال ۱۹۶۰ به کشورزبان رسانده بود، مقامات چینی را بر آن داشت تا از تندی و شدت سالهای پیشین بکاهند. این بحران فقط نتیجه آفات طبیعی نبود، بلکه به ویژه، از اشتباهات در جریان «جهش به پیش» سرچشمه می گرفت. صنعتی کردن روستا و نظام کمون ها، کار در مزارع را دشوار یا دچار وقفه ساخت و موجب کاهش تولید کشاورزی گردید. کمون ها از نو سازمان یافتند و نقش کارکنان اداری و اتحادیه های تعاونی کشاورزی را به عهده گرفتند. این رویدادها ثابت کردند که توسعه اقتصاد چین پیش از هر چیز بر پایه کشاورزی قرار دارد که هم کالاهای مصرفی را تولید می کند و هم مواد اولیه برای ساخت محصولات صادراتی را فراهم می آورد و از این راه است که چین بهای تجهیزات صنعتی وارداتی را می پردازد.

*

*

*

در آستانه این بررسی تاریخی دیدیم که قدرتهای عمده اقتصادی در سواحل مدیترانه و سپس در کناره های اقیانوس اطلس پدید آمدند. اینک در پایان درمی یابیم که «مرکز ثقل اقتصادی» دنیای معاصر گرایش دارد تا به سوی اقیانوس آرام تغییر مکان بدهد. تیبورمند^{۹۳} با فراست و تیزهوشی ذاتی خود این نکته را بدین گونه ابراز کرده است: «قدرت صنعتی امریکا متدرجاً از اقیانوس اطلس به سوی مناطق نزدیک به ساحل اقیانوس آرام انتقال می یابد؛ سهم سیبری در تولید شوروی به سرعت افزایش پیدا می کند. ژاپن، قدم به قدم، آزادی عمل خود را به دست می آورد؛ چین و منچوری به نوبه خود آماده می شوند به سوی صنعتی شدن راه پیمایی اجباری بنمایند»^{۹۴}.

اکنون، تعادل اقتصادی دنیا نه فقط به روابط میان کشورهای بزرگ صنعتی (ایالات متحده، کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا و ژاپن)، بلکه به مناسبات فزاینده میان کشورهای سرمایه داری غرب و ممالک سوسیالیستی اروپای شرقی در درون شورای همیاری متقابل اقتصادی نیز بستگی دارد. حال آنکه مسئله مناسبات میان کشورهای صنعتی و ممالک رو به توسعه در یک نظام جهانی با خصوصیت وابستگی متزاید عناصر متشکله آن به یکدیگر با اهمیتی بیش از پیش جلوه گر می شود.

93. Tibor Mende

94. *Regards sur l'histoire de demain*, p. 134.

فصل دوم

نتیجه کلی و درس‌هایی از توسعه اقتصادی جهان

خصوصیت تحول فعالیت اقتصادی از چندین قرن تاکنون همانا رشد منظم است. افزایش تولید ناشی از ترقی فنی و آمایش بیش از پیش مؤثر منابع انسانی و طبیعی، امکان داده است تا نیازمندیهای انسان در مقیاس بسیار دامنه‌دار برآورده شود و در عین حال از مقدار کوشش و زحمت بکاهد. این رشد همراه با ترقی بوده است.

اما این جنبه مثبت ارزیابی تحول فعالیت اقتصادی نمی‌تواند این نکته را به فراموشی بسپارد که مزایای رشد و ترقی به صورتی برابر در دنیا پخش نشده است. بعضی از مناطق یا برخی از کشورها نتوانسته‌اند توسعه یابند و یا توسعه نامکفی پیدا کرده‌اند. دنیا، پس از پایان جنگ جهانی دوم، متدرجاً بر مسائل توسعه نیافتگی آگاهی یافته و در پاره‌ای موارد سطوح توسعه میان آنها چنان دور و دراز است که گویی اعصار مختلف زندگی بشری در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. جدول زیر نمایشی است از نابرابریهای توسعه در دنیا، در آغاز «سالهای شصت».

به مناسبت این ارزیابی شایان اهمیت است عللی را که می‌توانند اختلاف در تحول را توضیح بدهند جست‌وجو نماییم و در پرتو تجربه تاریخی، عوامل شرکت‌کننده و مؤثر در رشد و ترقی را نشان بدهیم.

نابرابریهای توسعه در جهان

محصول ناخالص داخلی سرانه در سال ۱۹۶۲ (به دلار ۱۹۶۰)	محصول ناخالص داخلی در سال ۱۹۶۲		جمعیت در سال ۱۹۶۲		ناحیه
	توزیع به درصد	به میلیارد دلار در سال ۱۹۶۰	درصد	میلیون نفر	
۳۲۲		۶۷		۲۰۸	امریکای لاتین
۱۰۷		۲۹		۲۷۲	افریقا
۸۹		۷۵		۸۴۰	خاور دور
۲۷۲		۱۴		۵۳	آسیای غربی ^(۱)
۴۳۰		۳		۶	دیگر کشورها
۱۳۶	۱۵/۶	۱۸۸	۶۷/۲	۱۳۷۹	جمع کشورهای روبه توسعه
۲۸۴۵		۵۸۴		۲۰۵	امریکای شمالی
۱۰۳۳		۳۵۴		۳۴۳	اروپای غربی
۶۲۰		۷۷		۱۲۵	دیگر کشورها ^(۲)
۱۵۰۹	۸۴/۴	۱۰۱۵	۳۲/۸	۶۷۳	جمع کشورهای توسعه یافته ^(۳)
۵۸۶	۱۰۰	۱۲۰۳	۱۰۰	۲۰۵۲	مجموعه کشورهای دارای اقتصاد غیر برنامه‌ای

(مأخذ: گزارش شورای اقتصادی و اجتماعی سازمان ملل متحد، درباره «گرایشهای اقتصادی دنیا» ماه مارس سال ۱۹۶۵).
 (۱) خاورمیانه، شامل قبرس و اسرائیل و به استثنای ترکیه و امارات متحده عربی. (۲) شامل ترکیه. (۳) استرالیا، ژاپن، زلاندنو و افریقای جنوبی.

قسمت اول - رشد و ترقیات اقتصادی در کشورهای توسعه یافته

الف) رشد اقتصادی می تواند، به اختصار، بر پایه افزایش دو عنصر تعریف شود: یکی شماره نفوس و دیگری منابع موجود.

۱) افزایش جمعیت واقعیت اساسی دنیای نوین است. شماره نفوس جهان از حدود ۵۰۰ میلیون در سال ۱۶۵۰ به ۱۶۰۰ میلیون در سال ۱۹۰۰ و به تقریباً ۲۵۰۰ میلیون در سال ۱۹۵۰ رسیده و در سال ۱۹۶۱ به رقم سه میلیارد بالغ گردیده است. تحول جمعیت کشورهای مهم و توسعه یافته دنیا به صورت زیر است (میلیون تن):

		۱۹۶۰	۱۹۰۰	۱۸۵۰	۱۸۰۰	سال ۱۶۵۰	
	(۱۹۵۸)	۵۱/۶	۳۷	۲۱	۱۰	۶	انگلستان
	(۱۹۶۱)	۴۶/۲	۴۱	۳۵	۲۷	۱۶	فرانسه
	(۱۹۵۹)	۵۳	۵۴	۳۵	۲۰	۱۴	آلمان
جمهوری فدرال آلمان	(۱۹۵۹)	۴۹/۲	۳۲	۲۴	۱۷	۱۳	ایتالیا
	(۱۹۵۸)	۱۷۷/۷	۷۵	۲۳	۵	—	ایالات متحده امریکا
	(۱۹۵۹)	۲۰۸/۸	۱۲۷	—	—	—	اتحاد جماهیر شوروی
							سوسیالیستی

۲) رشد منابع موجود به موازات افزایش جمعیت انجام می گیرد. شاخص مقدار کل تولید کشاورزی را نمی توان در دوره طولانی دنبال کرد. با این همه، شاخص تولید کشاورزی برای فرانسه، و ایالات متحده به شرح زیر تهیه گردیده که نشانه هایی از تحول تولید این بخش است:

ایالات متحده	فرانسه	
پایه ۱۰۰ است	سالهای	
	۱۹۱۳-۱۹۱۰	
—	۳۰	۱۷۹۰-۱۷۵۰
—	۸۰	۱۸۶۴-۱۸۶۰
۳۳	۹۱	۱۸۹۹-۱۸۹۵
۱۰۰	۱۰۰	۱۹۱۳-۱۹۱۰
۱۰۹	۹۲	۱۹۲۴-۱۹۲۰
۱۲۰	۱۰۴	۱۹۳۹-۱۹۳۵
۱۵۸	۸۷	۱۹۴۶

مقدار تولید صنعتی، به نوبه خود، در کشورهای متمدن از سال ۱۸۰۰ تا ۱۹۵۰ لاقلاً صد برابر شده است فولک هیلگرت^۱ تحول فعالیت کارخانه‌ای را بین سالهای ۱۸۷۰-۱۹۳۸ بررسی کرده و شاخصهای زیر را فراهم آورده است (سال ۱۹۱۳ پایه و ۱۰۰ است).

کشورها	۱۸۷۵-۱۸۷۱	۱۸۸۵-۱۸۸۱	۱۹۲۶-۱۹۲۹	۱۹۳۶-۱۹۳۸
فرانسه		۴۱	۱۳۱	۱۱۸
انگلستان	۴۹	۵۷	۹۳	۱۲۱
روسیه		۱۹	۱۳۵	۷۷۴
ایالات متحده	۱۵	۲۴	۱۶۴	۱۶۷
ژاپن			۲۹۰	۵۲۹
هند			۱۴۷	۲۳۰
تمام دنیا	۲۲	۳۰	۱۳۹	۱۸۵

(مأخذ: S.D.N., *Industrialisation et commerce extérieur*.)

۳) رشد منابع موجود همراه با بهبود بهره‌وری کار انسانی است. الف) شاخص مقدار محصولات سرانه و سالانه در کشاورزی (سال ۱۹۳۹ پایه و ۱۰۰ است) در فرانسه و ایالات متحده آمریکا به طرز زیر تحول پیدا می‌کند:

ایالات متحده	فرانسه	
۱۵(?)	۲۰	۱۸۰۰-۱۷۵۰
۷۳	۷۵	۱۹۱۰-۱۹۱۳
۹۴	۱۰۰	۱۹۳۵-۱۹۳۹
۱۲۵	۹۰	۱۹۴۸-۱۹۴۹

(مأخذ: Fourastié, *La civilisation de 1975*, p. 96)

ب) در باب صنایع کارخانه‌ای، بررسی بسیار مهم فبریکانت^۲ درباره ایالات متحده

1. Folke Hilgerdt 2. S. Fabricant, *Employment in Manufacturing*, 1899-1939.

را در اختیار داریم.

در صنعت اتومبیل شماره ساعات کار لازم برای ساخت يك واحد محصول از سال ۱۹۰۹ تا ۱۹۳۷ از ۱۰۰ به ۸ و در کارخانه‌های دخانیات از ۱۰۰ به ۱۵ و در شیشه‌سازی از ۱۰۰ به ۱۲ و در ابریشم و الیاف مصنوعی از ۱۰۰ به ۱۳ و در تولید آهن از ۱۰۰ به ۲۵ کاهش پیدا کرده است.

با این وصف، میان کشورها تفاوت‌هایی به چشم می‌خورد. بدین قرار، شاخص بازده سرانه در صنایع کارخانه‌ای از سال ۱۹۰۰ تا سال ۱۹۴۹ در ایالات متحده از ۱۰۰ به ۲۱۰ و در فرانسه از ۱۰۰ به ۱۳۰ بالا می‌رود؛ در همین دوره شاخص بازده برای این کشورها بر حسب ساعت به ترتیب از ۱۰۰ به ۲۷۰ و از ۱۰۰ به ۱۶۰ می‌رسد.

۴) همچنین، رشد همراه با کاهش زمان کار انسان است. انسان بالغ کمتر کار می‌کند: مثلاً در ایالات متحده، شماره متوسط ساعات کار هفتگی که در مجموعه صنایع انجام می‌گیرد از ۶۳ در سال ۱۸۵۰ به ۵۵/۳ در سال ۱۹۰۰ و از سال ۱۹۴۶ تاکنون به ۴۰ رسیده است. در فرانسه، این رقم از ۶۴/۵ در سال ۱۹۰۰ به ۴۵/۷ در سالهای ۱۹۳۰-۱۹۳۷ و به ۴۴ در سال ۱۹۴۹ پایین آمده است.

به علاوه، امروزه ما با ازدیاد تدریجی و قابل ملاحظه سنین آموزش روبه‌رو هستیم. ب) ترقی اقتصادی غالباً بر حسب رشد منابع موجود همراه با نسبتی بیشتر از درصد افزایش جمعیت تعریف شده است.

این تعریف تنها بیان بسیار اجمالی از پدیده است. در این صورت، ترقی اقتصادی را میانگینهای معنی‌داری افاده می‌نمایند که بر اثر تحلیل ساختارهای مصرف و تولید تصحیح شده‌اند.

سه میانگین معنی‌دار به شرح زیر وجود دارد:

الف) درآمد ملی واقعی و متوسط سرانه: رابطه‌ای است میان درآمد کل (جمع کل دستمزدها، منافع و درآمدهای سرمایه) به قیمت ثابت و شماره کل نفوس یا افراد فعال. بدین قرار، در ایالات متحده دفتر ملی پژوهش اقتصادی محاسبه کرده که این درآمد سرانه از ۲۱۵ دلار در دوره زمانی ۱۸۶۹-۱۸۷۸ به ۵۷۲ دلار در سالهای ۱۹۲۹-۱۹۳۸ و به ۱۰۰۰ دلار در دوره ۱۹۴۴-۱۹۴۵ رسیده است.

ب) محصول واقعی متوسط سرانه، یعنی رابطه میان محصول ناخالص ملی و شماره کل نفوس یا افراد فعال.

پ) مصرف واقعی متوسط سرانه.

به عنوان مثال، دفتر ملی پژوهش اقتصادی برای ایالات متحده محاسبه کرده که مصرف سرانه از ۸۰ دلار پیرامون سال ۱۸۷۹ (۴۰ دلار برای خوراک، ۴۰ دلار برای کالاهای کارخانه‌ای) به ۲۳۰ دلار در سال ۱۹۳۹ (منجمه ۹۰ دلار برای خوراک و ۱۴۰ دلار برای کالاهای دیگر) رسیده است. این میانگینها همچون شاخصهای معمولی ترقی اقتصادی به شمار می‌آیند. همچنین ضرورت دارد ساختارهای مصرف و تولید مورد توجه قرار گیرند:

الف) در زمینه مصرف، ترقی اقتصادی را تغییرات ساختاری زیر مشخص می‌کند: — از يك سو، هنگامی که درآمد رشد می‌نماید، هزینه‌های کمتر اساسی در بودجه‌های فردی یا خانوادگی اهمیت نسبتاً بیشتری پیدا می‌کند. به طور کلی، پیش از انقلاب صنعتی، ۸۵ تا ۹۰ درصد درآمد به خرید محصولات غذایی اختصاص می‌یافت و امروزه این وضع هنوز در چین و هند جریان دارد؛ برعکس، در اروپا و ایالات متحده، درآمد تخصیصی به خرید این محصولات از ۳۵ تا ۴۰ درصد تجاوز نمی‌نماید. این گرایشهای کلی باید موشکافی گردد تا احتیاجات گروههای مختلف اجتماعی مورد نظر قرار گیرد، اما همواره ارزنده و معتبر است.

— از سوی دیگر، در درون هر نوع هزینه (خوراک، پوشاک، مسکن، مخارج متفرقه)، هنگامی که درآمد بالا می‌رود به «کالاهای غنی‌پسند» نسبت به «کالاهای فقیر‌پسند» اهمیت بیشتری داده می‌شود.

مثلاً در فرانسه، «اغذیه مردم فقیر» در سال ۱۸۳۰ بیشتر از سه چهارم هزینه متوسط خوراک را نشان می‌داده است و اکنون فقط يك چهارم را نشان می‌دهد. لیکن، مصرف سرانه و سالانه گندم ۴۰٪ و مصرف سیب‌زمینی از سال ۱۸۳۰ تا ۱۹۳۰ دوبرابر و مصرف شکر ده برابر می‌شود.

در اروپا، مصرف گوشت که در سال ۱۸۰۰ فقط چند کیلو بود، در سال ۱۹۴۴ به سالانه ۶۷ کیلو سرانه می‌رسد. در ایالات متحده، مصرف شکر از ۸ کیلوگرم در سال ۱۸۶۵ به ۴۰ کیلوگرم در سال ۱۹۱۵ و به ۵۰ کیلوگرم در سال ۱۹۴۰ افزایش می‌یابد.

ب) ترقی اقتصادی را در زمینه ساختار تولید دو واقعیت اساسی مشخص می‌کند: — ابتدا رشد سهم نسبی کالاها و خدمات به عنوان عناصر مؤثر و تعیین‌کننده ترقی در تولید به چشم می‌خورد.

در هر دوره، کالاهایی مسلط وجود دارد که با مرحله عالی‌تر تحول مطابقت می‌نماید: مانند نیروی برق، سیمان، فولاد، وسایل حمل‌ونقل و تجهیزات در نخستین دهه قرن بیستم.

— در وهله دوم، تغییر در طرز توزیع جمعیت فعال میان بخشهای گوناگون فعالیت اقتصادی دیده می‌شود.

کالین کلارک^۳ اقتصاددان، در کتاب معروف خود تحت عنوان شرایط ترقی اقتصادی^۴، به ویژه، بر این نکته تأکید ورزیده و سه بخش را تشخیص داده که در آغاز چنین نامیده است:

— بخش اولیه که شامل کشاورزی، مراتع، جنگلها، ماهیگیری و شکار است؛
— بخش ثانوی که کانه‌ها، ساختمانها، صنعت و تولید نیروی برق را در برمی‌گیرد؛
— بخش ثالث که بازرگانی، حمل و نقل، خدمات و دیگر فعالیتهای اقتصادی را شامل می‌شود.

در چاپ سوم این کتاب که در سال ۱۹۵۷ انتشار یافته، کالین کلارک این نامگذاری را رها نموده و از بخشهای کشاورزی، صنعت و خدمات یاد کرده است. ترقی اقتصادی را انتقال تدریجی جمعیت فعال از کشاورزی به بخشهای صنعت و خدمات مشخص می‌کند. کشاورزی به سرعت بسیار به مرحله بازده‌های نزولی وارد می‌شود و با شماره اندکی انسان و سرمایه فراوان به حداکثر بهره‌وری خود می‌رسد. تشکیل سرمایه‌های جدید موجب انتقال نیروی کار به سوی بخش صنعت می‌گردد که بهره‌وری در آن بالاتر است. در اینجا، نخست صنایع کالاهای مصرفی و سپس صنایع کالاهای سرمایه‌ای ایجاد می‌شود و میان این دوگونه صنعت تعادلی برقرار می‌گردد. اما افزایش بهره‌وری و درآمد سرانه همراه با تغییر تقاضا در بازار است. هنگامی که استفاده از کالاهای بخش ثانوی به حداکثر برسد، مصرف از محصولات بخش ثانوی به سوی محصولات و خدمات بخش ثالث روی می‌آورد. برعکس، تقاضای محصولات و خدمات بخش ثالث بسیار پایدار است. به اصطلاح ژان فوراستیه^۵ «گرسنگی فردی و گرسنگی جمعی نسبت به محصولات و خدمات بخش ثالث» وجود دارد. چنین است تحولی که سرویلیام پتی از آغاز سال ۱۶۹۱ اعلام می‌دارد و در همه اقتصادهایی که توسعه می‌یابند، پدیدار می‌گردد.

مثالهای بسیار می‌توان درباره انتقال جمعیت فعال ارائه داد که به ویژه در ایالات متحده شایان توجه است.

به علاوه کالین کلارک گوشزد کرده است که کشورهای دارای درآمد سرانه بالاتر آنهایی هستند که فعالیتهای در بخش خدمات بیشترین سهم از جمعیت فعال را اشتغال می‌دهد.

هرگاه گرایشهایی که کالین کلارک خاطر نشان ساخته است درخور ایراد نباشد، لااقل باید نظریه‌های موافق با این موضوع با قید احتیاط تلقی شوند.

— مقولهٔ بخش ثالث، یعنی خدمات يك رقم باقیمانده است، و پس از حذف آن دودیدگر به دست می‌آید و شامل گروه‌های قدیمی (خدمتکاران) و دیگرانی کاملاً نوپا و تازه وارد است (افراد فنی و در عین حال روانشناس). این بخش «انبار پس ماندگان» است که در آن «تیمسار، استاد، رجل سیاسی، کشیش و ...» در کنار یکدیگر جای دارند (ویلی) ۶. از سوی دیگر، تا چه اندازه می‌توان پذیرفت که وسایط نقلیه جزء بخش ثالث است؟

— این حقیقت که درآمد متوسط گروه سوم بالاست، لزوماً این معنی را نمی‌دهد که بهره‌وری اینها زیاد است مثلاً، ممکن است ظرفیت تخصیص این گروه مدیون نیرو و قدرت قراردادی آن باشد (وبلن ۷ به سهم خود توانسته است نظریهٔ طبقهٔ مرفه را توسعه بدهد).

— توسعهٔ بخش ثالث نباید همیشه نشانهٔ ترقی تلقی گردد و هنگامی چنین است که از ترقی فنی نتیجه شود که این پدیده نیروی کار را از کشاورزی و صنعت آزاد می‌سازد.

با این همه، تحلیل ترقی اقتصادی را نمی‌توان تا به سطح بررسی میانگینها و ساختارهای تولید و مصرف پایین آورد. فرانسوا پرو و بحق تأکید کرده است که این راهنماها ترقیات اقتصادی را در نظر می‌گیرند و نه ترقی اقتصادی را؛ ترقی اقتصادی بستگی به استعداد ایجاد و خلاقیت انسانها و انتشار ابداعاتی دارد که به سرعت با کمترین هزینهٔ اجتماعی و انسانی، در يك شبکهٔ نهادهای اقتصادی در همهٔ جهات و جوانب انجام می‌گیرد. پیشرفتهای از نظر کمی، اگر با عناصر کیفی همراه نباشد، کفایت نمی‌کند تا يك جامعه را مترقی گرداند. عناصر کیفی شکفتگی همهٔ انسانهایی را آماده می‌سازد که این جامعه را بنا می‌نهند.

قسمت دوم - توسعه نیافتگی

تفاوت در آهنگ توسعه میان کشورهای گوناگون دنیا، نابرابری به ویژه دردناکی به وجود آورده است که مورد پذیرش قربانیان خود قرار نمی‌گیرد. در جهانی که در آرزوی وحدت است نمی‌توان گذاشت که این برخوردارترین از نعمات همچنان به حیات خود ادامه بدهند.

ضوابط مختلف زیر توسعه نیافتگی برخی از ملتها را نسبت به دیگران تشریح می‌کند:

- ضعف درآمد ملی سرانه و سالانه؛
- تغذیه نامکفی به معنای نوین اصطلاح، یعنی عدم کفایت جیره روزانه پایین‌تر از ۲۷۰۰-۲۸۰۰ کالری؛
- نرخ بالای مرگ و میر و خصوصاً نرخ بالای مرگ و میر کودکان؛
- نسبت وسیعی از جمعیت به صورت بیسواد و کم‌سواد؛
- سطح بسیار پایین شاخص‌هایی که بهترین نشانه فعالیت اقتصادی نوین است، مانند تولید برق، مصرف نفت و فولاد، اهمیت شبکه راه و راه آهن و غیره،
- واقعیات دیگری از توسعه نیافتگی نیز ممکن است در ملتهای توسعه یافته کنونی دیده شود.

بررسی‌های گوناگون، در فرانسه، نابرابری فعالیت اقتصادی و ثروت را به تقریب در دو سوی خط لوآر^۸ یا لوهاور-بزانشون^۹ نشان می‌دهد. میزان درآمد در بیست و پنج استان، پایین‌تر از ۴۰٪ میانگین ملی است. فعالیت اقتصادی در مناطق پاریس، لیون، مارسلی، شمال و شرق گسترش می‌یابد و سطح زندگی بالا می‌رود، حال آنکه وضعیت در غرب، مرکز و جنوب غربی به وخامت می‌گراید و به این ترتیب، در مردم این نواحی احساس محرومیت و بی‌عدالتی ایجاد می‌کند.

در انگلستان، نواحی محروم و دچار انحطاط وجود دارد.

در ایالات متحده نیز نواحی نسبتاً توسعه نیافته دیده می‌شود. چنین است که در ناحیه آلدسوت^{۱۰}، درآمد متوسط سرانه در مجموع تقریباً نصف این رقم در کشور است.

بنابراین، مسئله توسعه، در حال حاضر، هم برای این نواحی و هم برای ملتها مطرح است. اما روشن است که این پدیده در مقیاس جهانی با شدت بسیار و خطر فراوان نمایان می‌شود؛ زیرا، رشد جمعیت در کشورهای توسعه نیافته نیز سریع‌تر است. سیاست‌هایی که بخواهد توسعه را برانگیزد، باید بر اساس مختصات اساسی اقتصاد توسعه نیافته تهیه بشود.

الف) «اقتصادهایی که در اندیشه آینده نیستند، نمی‌توانند از دور باطل فقر بدر-آیند». در این گونه اقتصادها، سرمایه‌گذاری که می‌توانست رشد روزافزون به بار آورد، از یک سو به سبب کمبود پس‌انداز داخلی، ناشی از سطح پایین درآمد واقعی، و از سوی دیگر به علت فقدان فرصت‌های سرمایه‌گذاری، بر اثر تقاضای ناچیز مصرف داخلی و نبود نیروی کار ماهر و ضعف زیربنای اقتصادی به مانع بر می‌خورد و از حرکت باز می‌ماند. پس انداز صاحبان درآمد بالا به مصارف تولیدی اختصاص نمی‌یابد، یا بیهوده

اندوخته می شود و یا در خارجه به کار می افتد. سرانجام، روابط اقتصادی بین المللی، مبادله محصول و سرمایه در جهت تشدید فقر تدریجی کشورهای توسعه نیافته صورت می گیرد. به این ترتیب، فقر پدید آورنده فقر بیشتر است.

ب) اینها، اقتصادهایی وابسته به مؤسسات بزرگ خارجی اند. مؤسسات خارجی منابع اقتصادی آنها را مورد بهره برداری قرار می دهند و بخش بزرگی از صادرات این اقتصادها را تأمین می نمایند؛ این اقتصادها به کشورهای خارجی وابسته اند و از اینها کالاهای صنعتی، خدمات و سرمایه به دست می آورند.

پ) اینها، اقتصادهای دوگانه و ناپیوسته اند، به این معنی که میان بخش ماقبل سرمایه داری یا باستانی از یک سو و بخش سرمایه داری تشکیل دهنده آن (واردات)، از سوی دیگر، هیچ گونه ارتباط اقتصادی وجود ندارد. بخش اخیر در نتیجه وابستگی به خارج زندگی می کند و دنباله آن به شمار می آید و در مجموعه کشورهای اثری از نیروی خلاق توسعه به جای نمی گذارد.

ت) در این گونه اقتصادها، نوع خاص بیکاری دارای خصلت ساختاری وجود دارد: نشانه این پدیده اضافه اشتغال نیروی کار در کشاورزی و نیز عدم کفایت تجهیزات اساسی است که می تواند به صورتی فزاینده فرصتهای اشتغال پدید آورد.

ث) در این گونه اقتصادها «هزینه های انسانی»^{۱۱} زیر تأمین نمی گردد، یعنی:

— هزینه های خاص جلوگیری از مرگ و میر موجودات بشری؛

— هزینه هایی که برای همه انسانها حداقل زندگی فیزیکی و روانی را امکان پذیر کند (مانند فعالیت برای پیشگیریهای بهداشتی، مراقبتهای پزشکی و کمکهای از کار افتادگی، پیری و بیکاری)؛

— هزینه هایی که به همه انسانها زندگی با حداقل دانش و حداقل آسایش را ارزانی بدارد (مانند هزینه های آموزش ابتدایی، هزینه های اوقات فراغت مثل مرخصی و تعطیل با استفاده از حقوق).

به علاوه، اقتصادهای توسعه نیافته جوامع توسعه نیافته نیز هستند: بیشتر اوقات در فاصله اجتماعی اشرافیت زمیندار و گروه معدود رهبران از یک سو و توده های بینوا از سوی دیگر، گروههای اجتماعی متوسط یا واسطه وجود ندارد که بتواند عاملان اقتصادی و سیاستهای کارآمد عرضه بکنند. نهادهای سیاسی در این گونه اقتصادها

۱۱. یادداشتی از فرانسوا پیر و درباره هزینه های انسان در: *Economie appliquée*, 1952

بی‌ثبات و یا نامناسب است. توسعه ناچیز آموزش علت نارسایی سطح متوسط فکری است؛ کارگر متخصص بسیار کمیاب است. بنابراین، فعالیت اقتصادی، رئیس، کارمند و نیروی کار در اختیار ندارد. در کشورهای توسعه نیافته، مسائل توسعه فقط جنبه اقتصادی نداشته، بلکه، به ویژه، صورت انسانی نیز پیدا کرده است.

مسئله دوره کنونی این است که بدانیم اقتصادهای مترقی و ثروتمند تا چه اندازه در توسعه اقتصادی کشورهای عقب مانده مشارکت می‌کنند و بدین منظور چه شیوه‌های فنی را مورد استفاده قرار می‌دهند.

تاکنون، کوشش‌های گوناگون به عمل آمده است. کشورهای اروپایی، همان قدرتهای مستعمراتی پیشین، در توسعه کشورهای مشارکت دارند که از لحاظ سیاسی بدانها وابسته اند یا در قلمرو نفوذشان باقی مانده اند (فرانسه، انگلیس). ایالات متحده، به ابتکار رئیس جمهور ترومن تصمیم گرفت تا در «برنامه جدید و متهورانه» شرکت نماید و «مزایای ترقیات علمی و صنعتی را در خدمت بهبود و توسعه نواحی عقب مانده بگذارد» (اصل چهارم پیام رئیس جمهور ترومن به کنگره در بیستم ژانویه ۱۹۴۹)؛ ایالات متحده هر سال برنامه‌های مهم کمک به کشورهای توسعه نیافته را به مرحله اجرا می‌گذارد. نهادهای مالی بین‌المللی که زیر حمایت سازمان ملل (بانک بین‌المللی ترمیم و توسعه، شرکت بین‌المللی توسعه) کار می‌کنند یا سازمانهای بین‌المللی مانند سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (O.C.D.E.) که در سال ۱۹۶۰ جایگزین اتحادیه اقتصادی اروپا (O.E.C.E.) شده است، مساعی خود را برای انگیزش توسعه اقتصادی به کار می‌برند.

در سال ۱۹۷۴، گرچه کشورهای تولیدکننده و صادرکننده نفت منابع فراوانی برای تأمین مالی توسعه خود در اختیار گرفتند و اگرچه بسیاری از کشورهای رو به توسعه (برزیل، مکزیک، ایران، الجزایر، نیجریه و اندونزی) در «خیز و جهش اقتصادی» موفقیت یافتند، اما نیمی دیگر به نام جهان سوم با جمعیت تقریبی ۱/۵ میلیارد انسان، به ویژه شبه قاره هند، در فقر کامل باقی مانده است.

لیکن کمک خارجی، این کشورها را از این کوشش بی‌نیاز نمی‌دارد که توانایی برای توسعه را در خودشان جست‌وجو نمایند، به ویژه بجاست، برای بسیج مؤثر و کاربرد مناسب منابع خود، نظم ضروری و ثبات لازم را برقرار سازند. به علاوه، جد و جهد جمعی همه کشورها برای بقای نوع بشر و تحقق «اقتصاد انسانی» به هیچ وجه زیاده نخواهد بود.

قسمت سوم - عوامل توسعه

بررسی تحول تاریخی فعالیت اقتصادی زمینه را آماده می‌کند تا عوامل برتر و

برجسته در این تحول و شرایط اساسی توسعه اقتصادی نمودار شود. این بررسی، پیروزیهایی را که کشورهای توسعه یافته امروزی به دست آورده اند روشن می‌سازد و به همان اندازه علل ناکامیها و شکستها و عقب ماندگی کشورهای توسعه نیافته کنونی را توضیح می‌دهد.

اقتصاددانها نیروهای محرکه (ایکرمن)^{۱۲}، بر انگیزنده توسعه یا میل به رشد جوامع (روستو)^{۱۳} را تحلیل کرده اند و یا بر نقش اساسی پویایی انسانی (فرانسوا پرو) تأکید ورزیده اند. ما این پویاییهای عمده، مانند پویایی جمعیت، پویایی ابتکار و ابداع، پویایی تسلط و پویایی گروههای اجتماعی را به سرعت بررسی می‌کنیم.

§ ۱. پویایی جمعیت

در میان محرکهای تلاش و کوشش که در برابر شخص اقتصادی ظاهر می‌گردد، فشار خانوادگی و احتیاج به تأمین معاش خانوار از همه نیرومندتر است. همین طور، هر جامعه در پدیده فشار جمعیت، مؤثرترین انگیزه را برای کار و تولید می‌یابد.

جمعیت‌شناسان و جامعه‌شناسان (دویرتل، الفرد سووی^{۱۴}) ثابت می‌کنند که تمایز ملتهای پرجمعیت از ملتهای کم جمعیت، ملتهای جوان از ملتهای پیر، اغلب اوقات، به فرق میان ملتهای متمدنی از لحاظ اقتصادی و ملتهای رو به قهقرا از حیث اقتصادی می‌رسد. مثالهای فراوان وجود دارد حاکی از اینکه کاهش شماره نفوس برای افراد به هیچ وجه نشانه دوره فرخنده و خجسته نیست، با آنکه اینان در قالب تنگ زندگی خود آسوده ترند. مهاجرت در دو قرن هفدهم و هجدهم، اسپانیا را ضعیف کرد؛ انحطاط اقتصادی ایرلند در قرن نوزدهم با کاهش نیمی از شماره نفوس آن (از ۸ میلیون در سال ۱۸۴۰ به ۴۲۶۰۰۰۰ در سال ۱۹۴۰) مقارن بوده است. فرانسه از سقوط نرخ تولد که از سال ۱۸۴۰ تا به امروز بدان دچار شده، رنج برده است. برعکس، هلند از تراکم سیصد نفر در کیلومتر مربع سود برده است. آلمان بن از آغاز سال ۱۹۵۰ با وجود اضافه جمعیت و زیانهای گذشته نزدیک، درآمد ملی سال ۱۹۳۶ را باز می‌یابد و حتی در فرانسه، بسط ناحیه فقیر برتانی مثال جالبی به دست داده که از فراوانی جمعیت منفعت کرده و طی یک قرن از ناحیه ثروتمند گاسکونی^{۱۵} پیش می‌افتد، سرزمینی که «نه آفتاب کم داشت و نه طبیعت... ولی در آن از بچه‌های معروف سرودخوان خبری نبود»^{۱۶}. در این مورد تناقضی وجود ندارد. تا آن زمان که جمعیت ثابت و بدون تغییر بماند، هر کس به سطح زندگی موجود قناعت می‌کند و رقابت بدون خشونت حکمفرماست؛ واحدهای تولیدی موجود نیازمندیهای مردم را برمی‌آورند. اما فشار جمعیت بر ترقی اثر می‌گذارد؛ لازم است واحدهای تولیدی موجود توسعه یابند؛ ابزار خود را نوسازی نمایند؛ واحدهای تولیدی تازه بر پا گردد تا جنبش اقتصادی به سود

12. Akerman . 13. Rostow 14. Alfred Sauvy 15. Gascogne

16. Chombart de Lauwe, *Bretagne et pays de la Garonne*, Paris, 1946.

بهبود سطح زندگی پدید آید. به قول پگی اصل و نسب يك «ماجرا» است و «روحیه ماجراجویی» را برمی‌انگیزد.

الف) نفوذ پویایی جمعیت

این نفوذ به چهار صورت نمودار می‌شود:

۱) ازدیاد تقاضا که موجب افزایش تولید می‌گردد. دکتر لوش^{۱۷} جمعیت‌شناس آلمانی از این نظر دفاع کرده است که افزایش جمعیت روی تقاضای کالاهای تولیدی شدیدتر اثر می‌گذارد؛ زیرا، تقاضای مقدار کالاهای مصرفی بیشتر بر اساس قدرت خرید مردم تحت تأثیر شماره افراد مصرف‌کننده معین می‌گردد. برعکس، ورود افراد جدید به سن کار، تولید صنعت کالاهای تولیدی را تحریک می‌نماید. در سال ۱۹۳۷ لوش، ارزش تجهیزات ضروری برای هر کارگر را به ۲۰۰۰۰ مارک در برابر ۲۰۰۰ مارک افزایش کالاهای مصرفی تخمین می‌زد (بر اساس محصول متوسط هر کارگر تعیین شده است).

۲) سازمان مؤثر تولید، بر اثر تقسیم نیروی کار در مقیاس وسیع‌تر و تمرکز بیشتر نیروی کار؛
۳) کاهش بار هزینه‌های عمومی جامعه که روی جمعیت فعال فراوان‌تر سرشکن شده باشد؛
۴) تخفیف اختلافات و فواصل زمانی میان بخشهای اقتصادی که بر اثر توسعه اقتصادی پدید آمده‌اند. الفرد سووی مجموعه حرکت را با مد دریا می‌سنجد که در خط جدایی پیوسته دندان‌هایی ایجاد می‌کند، اما این دندان‌ها را ضمن پیشروی دائمی خود هم‌تراز می‌سازد، حتی اگر این پیشروی با مقاومت امواج روبه‌رو شود. «راز اصلاحات در پیشرفت و ترقی عمومی است؛ اقتصاد مانند يك گروه که به خود اطمینان دارد می‌تواند به سرعت پیش برود؛ زیرا، نگرانی از طرز آرایش ورده بندی در مرحله دوم اهمیت قرار می‌گیرد.»

جدول بعداقتباسی است از کتاب فولک هیلگرت^{۱۸} و امکان می‌دهد تا رشته‌های پیوند موجود میان تحول جمعیتی و تحول اقتصادی مورد نظر قرار گیرد. این جدول درصدهای افزایش (+) یا کاهش (-) متوسط سالانه تولیدات صنعتی [۱]، جمعیت [۲] و تولید صنعتی سرانه [۳] را برای يك سلسله از کشورها گرد آورده است.

بنابراین، در معنای بسیار وسیع است که باید این دستور را که غالباً از ژان بُدن^{۱۹} نقل می‌شود، درک کرد: «ثروتی جز انسانها وجود ندارد.»

17. Lössch

18. Folke Hilgerdt, *Industrialisation et commerce extérieur*, S.D.N. 1943.

19. Jean Bodin

۱۹۲۹-۱۹۲۶	۱۹۱۳-۱۹۱۱	۱۹۰۰-۱۸۹۶	۱۸۸۵-۱۸۸۱	۱۸۷۵-۱۸۷۱	
۱۹۳۸-۱۹۳۶	۱۹۲۹-۱۹۲۶	۱۹۱۳-۱۹۱۱	۱۹۰۰-۱۸۹۶	۱۸۸۵-۱۸۸۱	
					ایالات متحده:
+۰/۲	+۳/۸	+۵/۲	+۴/۲	+۵/۱	[۱]
+۰/۸	+۱/۵	+۱/۹	+۲/۱	+۲/۳	[۲]
-۰/۶	+۲/۳	+۳/۲	+۲/۱	+۲/۷	[۳]
					انگلیس:
+۲/۹	-۰/۰۶۳	+۱/۶	+۱/۸	+۱/۶	[۱]
+۰/۴	+۰/۴	+۰/۹	+۰/۹	+۱/۰	[۲]
+۲/۵	-۰/۴	+۰/۷	+۰/۹	+۰/۶	[۳]
					فرانسه:
-۱/۰	+۲/۰	+۳/۵	+۲/۵		[۱]
+۰/۲	-۰/۱	+۰/۲	+۰/۱		[۲]
-۱/۱	+۲/۱	+۳/۳	+۲/۴		[۳]
					بلژیک:
-۱/۱	+۱/۹	+۳/۹	+۳/۰		[۱]
+۰/۴	+۰/۳	+۰/۹	+۱/۰		[۲]
-۱/۵	+۱/۵	+۲/۹	+۲/۰		[۳]
					ژاپن
+۶/۶	+۷/۶	+۹/۰			[۱]
+۱/۶	+۱/۳	+۱/۲			[۲]
+۴/۹	+۶/۲	+۷/۷			[۳]
					کانادا:
+۱/۱	+۳/۰	+۷/۵	+۴/۷		[۱]
+۱/۴	+۱/۸	+۲/۶	+۱/۱		[۲]
-۰/۳	+۱/۲	+۴/۸	+۳/۶		[۳]

ب) اندیشه اقتصادی و پویایی جمعیت

اندیشه اقتصادی از مسائلی که رابطه میان جمعیت و وسایل معیشت مطرح کرده استنباطات گوناگون داشته است. در این مورد می‌توانیم سه مکتب فکری را تشخیص بدهیم؛ نخست جریان بدبینانه که مالتوس منشأ فکری آن است و دوم جریان موافق با افزایش جمعیت و سوم جریان بینابین و معتدل که می‌کوشد بهینه جمعیت را تعریف کند.

۱) مالتوس، خطرات اضافه جمعیت را با شدت و حدت خاطر نشان ساخته است. اثر مشهور او به نام مقاله‌ای در باب اصول جمعیت (۱۷۹۸) طی سراسر قرن نوزدهم بر عقاید مربوط به جمعیت نافذ بوده است.

مالتوس، در محیطی در جریان دگرگونی کامل اقتصادی و در اوج افزایش جمعیت که در آن بحرانه‌های سخت پدیدار می‌شود، نوشته‌هایی علیه قانون فقر^{۲۰} به رشته نگارش در می‌آورد. این قانون حق دریافت کمک برای هر نیازمند و فقیر را برقرار می‌سازد، به شرط آنکه لااقل یک سال در حوزه قلمرو کلیسا اقامت کرده باشد. مالتوس به عنوان واکنش در برابر یک گروه فیلسوف شیفته برابری که به دور ویلیام گادوین^{۲۱} نویسنده عدالت سیاسی^{۲۱} گردآمده بودند قلم به دست می‌گیرد، مالتوس می‌نویسد: «این نوشته آقای گادوین انگیزه‌ای بود تا برای نوشتن قلم را به دست من بنهد...»

نظریه مالتوس ساده است: هرگاه شماره جمعیت با هیچ مانعی متوقف نگردد، در هر دوره زمانی مطابق تصاعد هندسی رشد می‌کند و هر بیست و پنج سال دوبرابر می‌شود، در صورتی که وسایل معاش هرگز نمی‌تواند سریع‌تر از تصاعد عددی افزایش یابد. موانع تباہ سازنده (مانند فقر، جنگ، وبا و قحطی) و محظورات نفی‌کننده مانند حد اخلاقی یعنی امتناع از ازدواج و پارسایی، در برابر این گرایش جمعیت به مخالفت بر می‌خیزد. (لازم است یادآور شویم که بوترو^{۲۲} اصول مالتوس را برای نخستین بار در سال ۱۵۸۹ عرضه کرده است.)

مالتوس، بلافاصله پس از مسافرتی که او را از اسکاتلندیناوی به سویس و ساووا^{۲۳} کشانید، چاپ دوم کتاب خود را (۱۸۰۳) منتشر کرد. وی این بار می‌کوشد نظریات پیشین خود را به کمک آمارهای جمعیتی توجیه نماید.

تجسم شبح قحطی، آن‌هم دردورانی که اقتصاد انگلستان توسعه درخشانی را آغاز می‌کند، برداشتی شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد. شومپتر خاطر نشان می‌سازد که این برداشت بر اساس این واقعیت توجیه می‌شود که دنباله فراز و نشیبهای کوتاه مدت که از مشخصات عصر مالتوس است، گرایش بلندمدت اقتصاد انگلیس را در خود پنهان می‌دارد.

اصول جمعیت مالتوس را این رسالت است که پایه کلاسیک‌های جزمی انگلیس را بسازد و بسیاری از عقاید درباره جمعیت را در قرن نوزدهم به صورتی کمابیش ابهام‌آمیز الهام ببخشد.

مکتب مالتوس حدود یکصد و پنجاه سال بعد با نیروی خاصی در کتاب فوخت^{۲۴} تحت عنوان راهی

20. W. Godwin

21. *Justice politique [Enquiry concerning political justice]*, 1793.

22. Botero 23. Savoie 24. Vogt

به سوی بقا^{۲۵} از نو ظاهر می‌گردد. این اثر می‌خواهد ثابت کند که احتمال اندک می‌رود که دنیا از قحطیهای بزرگ بگریزد و باید جلوگیری از مولید و نظارت بر آن به فوریت تعمیم یابد. دلیل اصلی فوخت نارسایی وسایل معاش ناشی از تباهی و خرابی زمینهاست. در ایالات متحده یک سوم اراضی حیث و میل می‌شود؛ در آسیا ۲۵٪ زمینهای زیر کشت برای همیشه بارآوری خود را از دست داده است. این نظر به چند سالی است که به سختی مورد انتقاد قرار گرفته، چنان که الفرد سووی توانسته است از «مسائل نادرست جمعیت جهانی» ناشی از طرز توزیع جمعیت میان ملتها یا قاره‌ها و جلوگیری از حرکات مهاجرتی سخن به میان آورد. به نظر وی، مسئله وسایل معاش جمعیت جهانی را می‌توان با افزایش تولید و بهبود در توزیع محصولات غذایی حل کرد.

امروزه، تحول جمعیت دنیا، هشدارهای بیشتری را ایجاب می‌کند. گزارش تازه سازمان ملل متحد (رشد آینده جمعیت دنیا)^{۲۶} برآورد کرده است که جمعیت دنیا از ۲/۷ میلیارد در سال ۱۹۶۵ به ۴ میلیارد در سال ۱۹۸۰ و به ۶ میلیارد در پایان قرن می‌رسد. ظرفیت جمعیت جهان را می‌توان به سبب ترقیات علم (نیروی هسته‌ای، نیروی خورشیدی) ترقی داد. برآورد این گزارش میان ۵ و ۱۶ میلیارد نفر تغییر می‌کند. اما حد جمعیت‌پذیری دنیا به سازمان اجتماعی نیز بستگی دارد: ممکن است این پرسش مطرح شود که آیا این سازمان می‌تواند به همان سرعت که شماره نفوس افزایش می‌یابد خود را تطبیق دهد. در کشورهای توسعه نیافته که میزان زاد و ولد زیاد است، نمی‌توان از مسئله محدودیت زاد و ولد چشم پوشید. سیاست چین و هند دلیلی بر این اعتقاد است.^{۲۷}

(۲) جریان فکری طرفداران افزایش جمعیت نیز منشاء قدیمی دارد. مرکانتیلیست‌ها عقیده دارند که ثروت انسانی یکی از سرچشمه‌های قدرت ملی است و بورلی^{۲۸} نظر خود را در این گفته خلاصه می‌کند که «باید به ملتها تا بی‌نهایت زندگی بخشید و در قلمرو شاهی میلیونها طلا حفظ کرد».

در قرن هجدهم، مارکی میرابو در دوست انسانها^{۲۹} یا شرحی درباره جمعیت^{۳۰} از این نظر دفاع می‌کند که افزایش وسایل معیشت موجب ازدیاد جمعیت می‌شود و برعکس دکتر کنه بر این عقیده است که باید نخست ثروتها را چند برابر کرد، در این صورت جمعیت به شکل طبیعی افزایش می‌یابد.

گروه دیگر، به ویژه مارکس و پرودُن در برابر پیروان مالتوس در قرن نوزدهم قرار می‌گیرد. اما در نظریه نوین «بلوغ اقتصادی» توضیح جالبی بر ضد^{۳۱} جریان فکری طرفداران افزایش جمعیت دیده می‌شود. برخی از اقتصاددانان امریکایی به رهبری هنسن^{۳۲} نکاتی را که کینز در سال ۱۹۳۷ در اژنیکزریویو^{۳۳} راجع به «نتایج اقتصادی جمعیت کاهش یابنده» ارائه کرده، بسط داده‌اند. این گروه به کمک سه عامل زیر رکود نظامهای سرمایه‌داری معاصر را توضیح داده‌اند:

— پیدایش «دنیای متناهی» یعنی محدودیت بسط جغرافیایی؛

25. *Road to Survival* 26. *The Future Growth of World population*, 1958.

A. Sauvy, *De Malthus à Mao Tsé-Tung*, 1958 ۲۷. رجوع کنید به:

28. Burleigh 29. *L'ami des hommes* 30. *Traité de la Population*

31. a contrario 32. A. Hansen 33. *Eugenics review*

— زوال و محو ابداعات بزرگ که استفاده وسیع از سرمایه را امکان‌پذیر کند؛
— کاهش نرخ افزایش جمعیت: هنسین برای این واقعیت همان اهمیت «انقلاب صنعتی» را قائل است، زیرا عقیده دارد که تشکیل سرمایه ناخالص تا سال ۱۹۱۴ ناشی از رشد جمعیت به نسبت ۶۰٪ در ایالات متحده و ۴۰٪ در اروپا بوده است.

نظریه بلوغ اقتصادی، در مجموع، هر قدر در خور بحث و ایراد باشد، با این همه، دقت را به سوی نقش افزایش جمعیت در رشد اقتصادی معطوف می‌دارد. در اینجا به تأکید بر این نکته که فقط مورد علاقه ماست اکتفا می‌کنیم:

لیکن، آیا باید افزایش نفوس را مرتباً تشویق کرد یا بهتر و مهم‌تر آن نیست که راهی در میان کم‌جمعیتی و اضافه جمعیت معین نمود؟ این اندیشه بهینه جمعیت است که به سومین جریان فکری اقتصاددانان الهام می‌بخشد.

۳) تصور بهینه جمعیت، به نظر الفرد سووی بیان این مثل درباره آمار اجتماعات انسانی است. بهترین کارها میانه‌روی است^{۳۴}. نظریه بهینه جمعیت را به‌ویژه کنان^{۳۵} و ویکسل عرضه کرده‌اند؛ آثار الفرد سووی، در حال حاضر، بهترین مشارکت عملی در تدوین این فکر به شمار می‌آید. بهینه جمعیت ممکن است از چند دیدگاه قدرت، وضع بهداشتی و حتی زیبایی تعریف شود. ضابطه بهینه جمعیت از دید اقتصادی حداکثر تولید (یا درآمد) سرانه است.

عناصری که برای تصریح این بهینه به کار می‌روند، می‌توانند به روش زیر تجزیه شوند:
الف) عناصری که بهینه جمعیت را تعیین می‌نمایند، عبارتند از وضع فن؛ حجم منابع قابل استفاده و تجهیزات فنی؛ امکانات بازرگانی خارجی؛

ب) عناصری که ساختار بهینه جمعیت را مشخص می‌کنند، عبارتند از ساختار سنی، یعنی روابط میان جمعیت فعال و جمعیت غیر فعال؛ نسبت میان مصرف‌کنندگان محض و تولیدکنندگان. لازم است ساختار شغلی جمعیت (اهمیت نسبی بخش اولیه، ثانوی و ثالث) و توزیع جغرافیایی جمعیت (بهینه ملی و بهینه ناحیه‌ای) به ساختار سنی افزوده شود؛

پ) عناصر پویایی که بهینه را در زمان تعیین می‌کنند، عبارتند از آهنگ رشد جمعیت؛ آهنگ ترقی فنی؛ نرخ رشد درآمد ملی.^{۳۶}

لازم است به عقیده مارکسیست‌ها درباره جمعیت، مقام و اهمیت ویژه‌ای داده شود. مارکس از مدتها پیش در اثر خود به نام تاریخ عقاید اقتصادی^{۳۷} به شدت بر استنباطات مالتوس تحت عنوان «ابتدال مطلق احساسات وی» تاخته و از این نظر دفاع کرده است که ازدیاد جمعیت می‌تواند جذب شود، به شرط آنکه طرز توزیع درآمدها تغییر پذیرد. در این دوران، جمعیت‌شناسان ملهم از مارکس

۳۴. خیر الامور اوسطها: in medio stat virtus

35. Cannan

۳۶. در این مورد رجوع کنید به: L. Buquet, *L'optimum de population*, P.U.F., 1955

37. *Histoire des doctrines économiques*

عقیده دارند که اتحاد شوروی طی سالهای آینده جمعیتی پیوسته رشد یابنده دارد؛ زیرا، نظام سوسیالیستی عللی را که موجب محدودیت و ایجاد مضيقه در زاد و ولد است از میان می برد. اینان، همچنین با تصویر جمعیت شناسان غرب مخالفت می ورزند. به موجب این نظر، کشورهای صنعتی پس از آنکه انقلاب اقتصادی موجب رشد شدید جمعیت بشود، متمایلند به يك مرحله ایست جمعیتی برسند.^{۳۸}

مع هذا، این خوش بینی بنیادی به تازگی توسط پاره ای از واقعیات تکذیب شده است؛ چنان که در چین کمونیست، دولت از سال ۱۹۵۴ سیاست محدودیت موالید را به مرحله اجرا گذاشت، لیکن این سیاست را در سال ۱۹۵۹ «رسماً» رها کرد.

§ ۲. پویایی ابداع

الهام بخش ترین بررسی درباره این پویایی مدیون شومپتر است. سراسر اثر این اقتصاددان بزرگ پیرامون این مضمون دور می زند. شومپتر از همان زمان که نظریه تحول اقتصادی^{۳۹} را آغاز می نماید، «ترکیبات جدید» عوامل تولید را که کارآفرین اقتصادی مورد استفاده قرار می دهد و رشد را تحریک می کند، تعریف می نماید و پنج نوع عمده ترکیب را بر می شمارد:

الف) ساخت کالای تازه برای مجموعه ای از مشتریانی که کارآفرین بدان روی می آورد؛

ب) پذیرش روش جدید تولید در صنعت یا بازرگانی؛

پ) تسخیر بازار فروش اقتصادی جدید؛

ت) تصرف منبع تازه مواد اولیه؛

ث) استقرار سازمان جدید تولید.

شومپتر، اندکی بعد، در اثر خود به نام دورهای کار و کسب^{۴۰} نشان می دهد چگونه رشد اقتصادی سرمایه داری با پیدایش خوشه هایی از ابداعات بزرگ یکی پس از دیگری بدین شرح تحقق پذیرفته است: ابداعات «انقلاب صنعتی» (ماشین بخار)؛ ابداعات سالهای ۱۸۴۰ (عصر بخار و فولاد، گسترش راه آهن و وسایل حمل و نقل، «ساخت خطوط آهن در دنیا»)، ابداعات سالهای ۱۹۰۰ (شیمی، اتومبیل، نیروی

۳۸. ر. ک. به:

P. George, *Introduction à l'étude géographique de la population du monde*, P.U.F., 1951.

39. *Théorie de l'évolution économique*

40. *Business Cycles*

رق). این نوآوریها مبتنی است بر ایجاد کارهای جدید تولید. ابداعات آثار خود را مدتی بس دراز (پنجاه تا شصت سال) بسط می‌دهد و تغییرات عمیق در زندگی اقتصادی و محیط فکری و اجتماعی به بار می‌آورد و موجب ابداعات کوچک تری می‌شود که بر وسعت دامنه نفوذ نوآوریهای نخست می‌افزاید.

شومپتر ابداع را چنین تعریف می‌کند: «تغییر تاریخی و ناب‌گشتنی در طرز ساخت اشیاء» و می‌نویسد: «ابداعات تغییر در آن اعمال تولید است که نمی‌توانند به اجزاء تجزیه بشوند. هر قدر می‌خواهید بر شماره کالسکه‌ها بیفزایید، ولی هرگز راه آهن به دست نخواهید آورد»^{۴۱}.

ابداع با اختراع فرق دارد و قلمرو بسیار وسیع تری را دربر می‌گیرد. اختراع هنگامی ابداع می‌شود که به شکل محصول یا فراگرد جدید یا اصلاح شده در قلمرو بازرگانی وارد گردد. به این ترتیب است که مصرف تازه‌یک محصول قدیمی می‌تواند روی تحول صنعت بسی بیشتر از بازاری کردن یک اختراع تازه اثر بگذارد: «هرچند بیشتر ابداعات ممکن است در گذشته بسیار نزدیک یا دور به پیروزی در عرصه دانش نظری یا عملی مرتبط باشد، درباره بسیاری دیگر وضع چنین نیست. ابداع امکان‌پذیر است بدون آنکه پدیده‌ای به نام اختراع وجود داشته باشد»^{۴۲}.

عمل‌پویایی ابداع تابع شرایطی به شرح زیر است:

۱) شرط نخست میل به ابداع است که به عوامل انسانی (روحیه اختراع، خصلت و جسارت رؤسای واحدهای تولیدی)، عوامل فنی و مالی (توسعه پژوهش علمی و حجم منابع مختص این پژوهش) بستگی دارد. همچنین میل به ابداع، به دولت و نیز به مؤسسات بزرگ وابسته است که دفاتر تحقیق را توسعه می‌بخشند و مؤسسات جدید و واحدهای تولید قدیمی را که بدانند چگونه خود را تجدید و تبدیل نمایند، یکسان تشویق و تحریک می‌کنند.

۲) دومین سلسله شرایط با میل به پذیرش ابداع ارتباط دارد. مقصود قابلیت پذیرش محیط است که کما بیش در سرعت انتشار ابداع اثر می‌گذارد؛ بررسی پیشین ما درباره «انقلاب صنعتی» اهمیت محیط را نه فقط در زمینه اقتصادی (وجود سرمایه‌های فراوان مالی) بلکه در زمینه اجتماعی (وجود انواع اقتصادی و اجتماعی) و روانی (پیدایش و گسترش روحیه علمی) نیز نشان می‌دهد.

فرانسه، از نیمه دوم قرن نوزدهم، نمونه روشنی از ضعف این دو میل را عرضه می‌دارد. انگلیس، به نوبه خود، در فاصله سالهای ۱۹۲۰ و ۱۹۴۰ نمونه کشوری است که ظرفیت اختراع آن دیرپاست، اما به قدر کفایت میل به تأمین مالی ابداع ندارد. کینز در نظریه عمومی، مسئولیت را به دوش «حرفه‌ای»های سرمایه‌گذاری می‌گذارد که بیشتر در اندیشه اعمال نفوذ در سرمایه‌گذاریهای بسیار نقد و تغییر‌پذیرند تا آنکه زمینه را برای سرمایه‌گذاریهای دراز مدت آماده سازند.

41. The analysis of economic change, *Readings in Business Cycle Theory*, p.7.

42. *Business Cycles*, p.84.

آیا پویایی ابداع می‌تواند در دنیای معاصر به تحریک رشد اقتصادی ادامه بدهد؟ مکتب بلوغ اقتصادی به این پرسش پاسخ بدبینانه می‌گوید و عقیده دارد که کمتر محتمل است نظیر صناعی که از قرن هجدهم تاکنون منشاء توسعه اقتصادی بوده‌اند در آینده نیز صناعی به همان میزان ثروتمند و غنی در موقعیت سرمایه‌گذاری پدید آیند.

در برابر این بدبینی کافی است دورنماهای جدیدی را قرار بدهیم که استفاده از صنایع نیروی انمی (که انگلیس و فرانسه ابتکار را به دست گرفته‌اند) و «خودکاری» عرضه می‌دارند. خودکاری مدتی است در ایالات متحده آغاز گردیده است و در آن ظهور «انقلاب صنعتی جدید» دیده می‌شود.^{۴۳}

§ ۳. پویایی تسلط

این مطلب در نوشته‌های فرانسوا پرو مطرح شده است. این اقتصاددان به تحلیل آثار اقتصادی نابرابری و جبر و اراده روشی کلی‌تری یعنی نظریه نفوذ نامتقارن در زندگی اقتصادی پرداخته است.

واحد اقتصادی مسلط آن است که روی دیگر واحدهای اقتصادی نفوذی یک‌جانبه، نابرگشتنی یا فقط جزئاً برگشتنی اعمال می‌کند و منشاء آن سه علت است:
الف) ابعاد واحد که امکان می‌دهد تا مشارکت مهمی در فعالیت کلی اقتصادی داشته باشد؛

ب) قدرت چانه‌زنی که امکان می‌دهد تا شرکای خود را با وسایل بازار یا وسایل بیرون از بازار در برابر اراده خود وادار به تسلیم نماید؛

پ) نوع فعالیت‌هایی که واحد اقتصادی مسلط انجام می‌دهد و آن را ناظر بر بخش‌های اساسی و اصلی فعالیت اقتصادی می‌گرداند.

واحد اقتصادی مسلط می‌تواند ساده یا مرکب باشد:

۱) بنگاه بزرگ سرمایه‌داری تأثیری قاطع بر رقبا و همسایه‌های خود می‌گذارد و پیرامون خود را تغییر می‌دهد و یک استراتژی اقتصادی با بُرد زیاد را دارد و اقتصاد را با سیاست درهم می‌آمیزد. در این مورد واحدهای کروپ^{۴۴} در رور یا واحد میشلن^{۴۵} در فرانسه به ذهن متبادر می‌شوند؛ قدرت کمپانی نفت انگلیس و ایران^{۴۶} و مشاجرات آن با دولت ایران یا روش‌های نفوذ و دفاع کمپانی متحده میوه^{۴۷} در امریکای مرکزی و در منطقه کارائیب قابل ذکر است.

۲) در میان واحدهای مرکب به شهرها (مانند شهرهای ایتالیایی قرون وسطی)، حوزه‌های صنعتی

۴۳. رجوع کنید به مقاله‌ای که مجله *Fortune* در اکتبر سال ۱۹۵۴ به «قدرت فزاینده ترقی فنی» در ایالات متحده تخصیص داده است.
44. Krupp

45. Michelin 46. Anglo-Iranian Oil Company 47. United Fruit Company

(رور)، مراکز مالی (مثلا لندن)، ملتها (انگلیس در قرن نوزدهم و ایالات متحده امروزی) برمی خوریم.

واحد اقتصادی مسلط همچون قطب رشد یا توسعه جلوه گر می شود. این قطب گروهی از فعالیتهای سازمان یافته را در بر می گیرد که بر شماره زیاد دیگری فرمانروایی می کند و نقش محرك را دارد؛ میان واحدهای اقتصادی همبستگی و همکاری و وابستگیهای شدیداً نامتقارن ایجاد می نماید؛ محدوده و مختصات رقابت را مشخص و معین می کند؛ عمل قطب به عمل مقامات عمومی ارتباط بسیار دارد؛ این مقامات زمینه رشد قطب را آماده می سازند و در مقابل قطب عامل قدرت آنهاست. قطب داو مبارزه میان قدرتهای اقتصادی و سیاسی است؛ مبارزه گهگاه تندوتیز، همواره پنهانی است و هرگز پایان نمی پذیرد.

قطبهای صنعتی، قطبهای مالی، بنادر بزرگ، مراکز استخراج مواد اولیه یا محصولات بسیار اساسی؛ قطبهای بازرگانی؛ گرههای جهانی عبور و مرور (سوئز - پاناما)؛ هر يك نیروی ملتها را تشکیل می دهد و امکان می دهد تا ملتهای واقعی از «ملتهای ظاهری» تشخیص داده شود. تاریخ اقتصادی مثالهای فراوان از نقش پویایی تسلط عرضه می دارد، مثلاً در باب سرمایه داری، فرانسوا پرو خاطر نشان می سازد که «در طول قرنهای چهارم و پنجم نیروی محرك و ماجرای دورودراز و هیجان انگیز همانا شخصیتهای مسلط، خانواده های مسلط، مراکز مسلط، تلاقی بسیار درهم سلطه های سیاسی و سلطه های اقتصادی است».

هرگاه موضوع رشد اقتصادی شوروی باشد، نیازی نیست درباره نقش برنامه ریزی آمرانه و جبری که رؤسای اقتصادی بر ملت اعمال کرده است، آن هم در کشوری که به طور نسبی سنتهای آزاد وجود ندارد، تأکید به عمل آید.

از دیدگاه رشد و ترقی اقتصادی، واحد اقتصادی مسلط می تواند اثر کشش یا اثر بازدارنده اعمال نماید. دقیق تر آنکه در حالت نخست، واحد اقتصادی مسلط شیوه های کهنه را به دور می افکند، نوآوریهای فنی و اقتصادی را رواج می دهد و هنگامی که نتواند به شکلی اصولی به این کارها دست بزند، تقلیدکنندگان را برمی انگیزد تا مزایای این ابداعات را نشر بدهند. در حالت دوم، واحد مسلط قدرت خود را برای حفظ واحدهای زیر تسلط در وضع رکودی که برای توسعه خودش سودمند بدانند به کار می برد.

چنان که فرانسوا پرو یادآور می شود، «رشد اقتصاد جهانی، ترقی اقتصاد جهانی، تا به امروز، در نابرابری و به وسیله نابرابری انجام گرفته است و دلایل قوی بر این باور وجود دارد که رشدها و ترقیات بعدی، دیگر به برابری بسیار بیشتر بستگی نخواهد داشت، بلکه به محو یا تصحیح نابرابریهای بی ثمر وابسته است».

§ ۴. پویایی گروههای اجتماعی

تاریخ نشان می دهد که در درون جوامع، گروههای اجتماعی به خاطر عمل خود منبع رشد و ترقی اقتصادی است.

تاریخ سرمایه‌داری، از قرن شانزدهم تاکنون، نقش بورژوازی را که مارکس و انگلس در مانیفست کمونیست ستایش کرده‌اند، چنین افشاء کرده است:

«بورژوازی طی دورهٔ تفوق طبقاتی خود که به زحمت به یک قرن می‌رسد، بر روی هم، وسایل تولیدی انبوه‌تر و عظیم‌تر از سراسر دوران نسلهای پیشین، ایجاد کرده است. نیروهای رام شدهٔ طبیعی، ماشینیسیم، کاربرد شیمی در صنعت و کشاورزی، دریانوردی به کمک نیروی بخار، راههای آهن، تلگراف برقی، قاره‌های سراسر به زیر کشت، رودخانه‌های قابل کشتیرانی، مردمی که تماماً از درون زمین جوشیده‌اند — کدام یک از قرون پیشین پیش‌بینی می‌کرد که نیروهای مولد این گونه در کار اجتماعی به خواب برود و بیکار بماند؟ بورژوازی هر جا به قدرت رسیده، کلیهٔ اوضاع خانجانی، پدرسالاری، عشقهای ساده، رشتهٔ پیوند پیچیده و متغیر خانجانی که فرد را با مافوق طبیعی خود متحد می‌کرد، ویران ساخته و این روابط را در کمال بیرحمی از هم دریده و چیزی به جای نگذاشته است جز نفع و فقط همین و پرداخت نقدی بی‌عاطفه و تأثرناپذیر از انسان به انسان به جای ماند. فرجام نیک کار انقلابی بورژوازی در قلمرو اقتصادی همانا در انقلاب سیاسی است.»

طبقات متوسط یا واسطه‌ها که بورژوازی نمونه‌ای از آن است، برای توسعهٔ اقتصادی مهم‌ترین ابداعات اجتماعی را پدید می‌آورند. امروزه، این امر در کشورهای توسعه نیافته به خوبی مشهود است. در این کشورها، فقدان این گونه طبقات که صفات کارآفرینی و نوآوری در افراد آن وجود دارد، به نسبت زیاد، این ضرورت را توضیح می‌دهد که دولت می‌خواهد به صورت نوآور و پیشاهنگ درآید.

بر طبق بررسی اسپنگلر^{۴۸}، «ترقی اقتصادی به ویژه بستگی دارد: الف) به عده نسبی نوآوره‌های تخیل پرداز و پر حرارت و کارآفرینان حاضر در میان مردم؛ ب) به درجه‌ای که این اشخاص متخصص قدرت دارند تصمیم بگیرند و به مرحلهٔ اجرا بگذارند؛ پ) به درجه‌ای که این افراد از مقررات قانونی و نهادی دست و پاگیر فارغ و آزاد هستند. در گذشته، این طرز توزیع برای کشورهای که طبقهٔ متوسط نسبتاً قوی داشتند بسیار مناسب بوده است... در صورتی که کشورهای فاقد این طبقه، برای آنکه به قدر امکان جهت اقتصاد در فعالیت واحد تولیدی به دست آورند، به دولت وابسته بودند»^{۴۹}.

وانگهی، طبقات متوسط پیوسته تجدید می‌شوند. بدین ترتیب دیده می‌شود که در جوامع صنعتی نوین، نقش «طبقهٔ متوسط جدید» (شومپتر) و «دولت سوم جدید» (فرانسوا پرو)، کارگران متخصص، کارمندان، کارکنان اداری، مهندسان، در زندگی اقتصادی و سیاسی این جوامع رشد یابنده است. این تحول با آنچه نمای مارکسیستی پیش‌بینی کرده است، تفاوت دارد و در جهت اختلاف اجتماعی فزاینده تحقق می‌پذیرد.

48. J.J. Spengler

49. *Proceedings of the American Philosophical Society*, Feb. 1951, p.22

شومپتر، قبلاً در بررسی مختص مانیفست کمونیست (به مناسبت صدمین سال آن) چنین خاطر نشان کرده است: «فراگرد سرمایه‌داری طبقه متوسط جدیدی را ایجاد می‌کند که مدام همه فاصله‌ای که بورژوازی بزرگ مورد نظر اندیشه مارکس را از توده‌های زحمتکش نیمه‌گرسنه جدا می‌کرده است، پر می‌کند و طبقه خاصی را در مرز ثروتمندان بسیار و فقیران بسیار و غالباً دشمن هر دو تشکیل می‌دهد. درست بدان بنگرید: یک چنین نظامی لزوماً ترقی به سوی سوسیالیسم را نفی نمی‌کند، ولی می‌تواند ترقی به سوی سوسیالیسم را موافق مشی مارکسیستی و به علل مارکسیستی نفی نماید»^{۵۰}.

بررسی پویایی اقتصادی امکان می‌دهد تا نخستین دید کلی را درباره نیروهای پیدا کنیم که تأثیر آنها سرچشمه ترقی اقتصادی است. البته، شرایط عمل بنا بر دوره‌ها و کشورها تغییر می‌کند. با این همه، توسعه هر اقتصاد بر این نیروها استوار است. با تحریک این نیروها و حمایت از آنها و کمک به آنهاست که سیاست‌های توسعه بیشترین احتمال را برای دستیابی به موفقیت دارا می‌باشد.

کتابشناسی

1) Histoire économique générale

On se reportera aux grands traités d'histoire générale. L'importance des problèmes économiques a été mise particulièrement en relief, par Henri PIRENNE (*Histoire générale de GLOTZ*, t. VIII : *La civilisation occidentale au Moyen Age*), et par Jacques PIRENNE (*Les grands courants de l'histoire universelle*, Neuchâtel, Ed. de La Baconnière).

Il faut aussi signaler l'*Histoire générale des civilisations* (Presses Universitaires de France) et la *Cambridge Economic History of Europe*.

On connaît l'importance des travaux de Marc BLOCH, dont on lira en particulier *Les caractères originaux de l'histoire rurale française* et les essais d'histoire monétaire (notamment *Esquisse d'une histoire monétaire de l'Europe*, 1954).

Signalons deux ouvrages généraux, aisément accessibles :

J. MAILLET, *Histoire des faits économiques* (Payot, 1951).

H. HEATON, *Histoire économique de l'Europe* (Paris, A. Colin).

2) Sur l'histoire du capitalisme européen

H. PIRENNE, *Histoire économique de l'Occident médiéval* (Desclée de Brouwer).

R. H. TAWNEY, *La religion et l'essor du capitalisme* (Paris, Marcel Rivière).

Henri SÉE, *Les origines du capitalisme moderne* (A. Colin).

F. PERROUX, *Le capitalisme* (Presses Universitaires de France, 1958) et

L'Europe sans rivages (Presses Universitaires de France, 1954).

W. SOMBART, *L'apogée du capitalisme*, Paris, 1932.

- P. MANTOUX, *La révolution industrielle au XVIII^e siècle* (Paris, 1905).
 H. SÉE, *Histoire économique de la France* (Paris, 1935).
 J. U. NEF, *La route de la guerre totale* (A. Colin, 1949).
 — *La naissance de la civilisation industrielle et le monde contemporain* (A. Colin, 1954).

Tibor MENDE, *Regards sur l'histoire de demain* (Ed. du Seuil, 1954).

F. BRAUDEL, *Civilisation matérielle et capitalisme*, Paris, A. Colin, 1967.

C. MORAZÉ, *Les bourgeois conquérants* (A. Colin, 1957).

J.-M. JEANNENEY, *Forces et faiblesses de l'économie française* (2^e éd.) (Paris, A. Colin, 1960).

Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, *Growth and Stagnation in the European Economy* (Genève, 1955).

Rapports de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (depuis 1949).

Rapports de l'Organisation européenne de Coopération économique (depuis 1950).

3) Sur les États-Unis

L. ROSENSTOCK-FRANCK, *Histoire économique et sociale des États-Unis*.

F. PERROUX, *L'Europe sans rivages*, Paris, Presses Universitaires de France.

S. KUZNETS, *National Income, a Summary of Findings* (New York, 1946).

— *National Product since 1869* (New York, 1946).

— Long-term changes in the National Income of the United States since 1870, dans *Income and Wealth of the U.S.* (Cambridge, 1952).

GALBRAITH, *Le capitalisme américain* (Paris, Médicis, 1955).

A. H. HANSEN, *The American Economy* (New York, 1957).

4) Sur l'Union Soviétique et les démocraties populaires

A. NOVE, *The Soviet Economy. Minerva Series* (Londres, 1961).

DOBB, *Soviet Economic development since 1917* (Londres, 1948).

BAYKOV, *The development of the Soviet Economic System* (Cambridge, 1946).

A. BERGSON, éd., *Soviet Economic Growth* (Row Petersen, 1953).

N. JASNY, *The Soviet Economy During the Plan Era* (Stanford University Press, 1951).

D. R. HODGMAN, *Soviet Industrial Production, 1928-1951* (Cambridge, Mass., 1955).

C. BETTELHEIM, *L'économie soviétique* (Paris, Sirey).

H. CHAMBRE, *Le marxisme en Union Soviétique* (Paris, Ed. du Seuil, 1955).

— *Union soviétique et développement économique* (Aubier-Montaigne, 1967).

OFFICE CENTRAL DE STATISTIQUE de l'U.R.S.S., *Les progrès du pouvoir soviétique depuis 40 ans* (Moscou, 1958).

J. MARCZEWSKI, *Croissance et planification des démocraties populaires* (Presses Universitaires de France, 1956).

N. SPULBER, *The Economics of Communist Eastern Europe* (New York, 1957).

T. MENDE, *La Chine et son ombre* (Paris, Ed. du Seuil, 1961).

T. J. HUGHES et D. E. T. LUARD, *The Economic Development of communist China, 1949-1960* (2^e éd., 1962).

5) Sur la croissance et le progrès économique

F. PERROUX, *La théorie du progrès économique*, Cahiers de l'I.S.E.A., 1957.

Colin CLARK, *Conditions of Economic Progress* (3^e éd., 1957).

- M. ABRAHOVITZ, *Economics of Growth* (in *Survey of Contemporary Economics*, vol. II).
W. A. LEWIS, *The Theory of Economic Growth* (1955).
W. ROSTOW, *The process of Economic Growth* (New York, 1952).
FOURASTIÉ, *Le grand espoir du XX^e siècle* (Presses Universitaires de France, 1952).
— *Machinisme et bien-être* (1951).
— *La civilisation de 1975* (1953).
L. H. DUPRIEZ, éd., *Economic progress* (Louvain, Institut de Recherches économiques et sociale, 1955).
S. KUZNETS, *Modern Economic Growth*, Yale Univ. Press, 1966.

6) Sur le sous-développement

- R. BARRE, *Le développement économique : analyse et politique*, Cahiers de l'I.S.E.A., 1958.
E. GANNAGÉ, *Economie du développement* (Paris, Presses Universitaires de France, 1962).
MEIER et BALDWIN, *Economic Development* (Wiley, 1957).
B. HIGGINS, *Economic Development* (Constable, 1959).
I.S.E.A., *Cahiers, série F : Niveaux de développement et politiques de croissance*.

7) Sur les dynamismes humains et la croissance

a) DYNAMISME DÉMOGRAPHIQUE

- A. SAUVY, *Théorie générale de la population*, 2 vol. (Paris, Presses Universitaires de France).
L. CHEVALIER, *Démographie générale* (Paris, Dalloz).
P. FROMONT, *Démographie économique* (Payot, 1947).
B. THOMAS, *Migration and Economic Growth* (Londres, 1954).
M. REINHARD et A. ARMENGAUD, *Histoire générale de la population mondiale* (Paris, Ed. Montchrestien).

b) DYNAMISME DE L'INNOVATION

- J. SCHUMPETER, *La théorie du développement économique* (Paris, 1932) avec une importante préface de F. Perroux.
— *Business Cycles* (1939).
— *Capitalisme, socialisme et démocratie* (Paris, Payot).
W. Rupert MACLAURIN, *The sequence from invention to innovation and its relation to Economic Growth* (*Quarterly Journal of Economics*, févr. 1953).
— *The process of Technological Innovation*, *American Economic Review*, mars 1950.
— *Innovation and Capital Formation in some American Industries*, dans *Capital Formation and Economic Growth* (Princeton University Press, 1955).
M. S. LILLEY, *Men, Machines and History* (Londres, 1948).
J. JEWKES, *The Sources of Invention* (Londres, 1958).

Sur la théorie de la maturité économique. l'Essai de Paul COULBOIS (*Economies contemporaines*, mars 1950).

c) DYNAMISME DE LA DOMINATION

- F. PERROUX, *Esquisse d'une théorie de l'économie dominante (Economie appliquée, nos 2-3, 1948).*
 — Note sur le dynamisme de la domination (*Economie appliquée, 1950, n° 2*).
 — L'Anglo-Iranian Company et les effets de domination (*Economie appliquée, 1952*).

d) DYNAMISME DES GROUPES SOCIAUX

- J. LHOMME, *La grande bourgeoisie au pouvoir (1830-1860)* (Paris, Presses Universitaires de France, 1960).

Sur les aspects économiques et sociologiques des sociétés contemporaines, on consultera avec fruit R. ARON, *Dix-huit leçons sur la société industrielle* (Gallimard, coll. « Idées »).

عنوان سوم

فعالیت اقتصادی در محدوده ملت

اکنون که مسیر تحول تاریخی فعالیت اقتصادی را ترسیم کرده ایم و از شرایط عمومی و امروزی حاکم بر این جریان در جهان دید کلی یافته ایم، بجاست به بررسی طرز کار اقتصاد پردازیم.

بدین منظور، در محدوده ملت جای می گیریم.

در واقع، در دوران کنونی، گروه ملی، در میان همه گروههای اجتماعی، موقع ممتاز دارد و از زمانهای دور و در این دوره از تاریخ، شکل ملی از میان اشکال گوناگون اجتماعی مبارزه با کمیابی، متوافق ترین و کامل ترین به نظر می رسد.

اقتصاد ملی «آمیخته» ای است که اجزای مرکبه آن پیوستگیهای خاصی را نشان می دهند و بین بخشهای گوناگون آن خواص مکملیت به صورتی ویژه وجود دارند. پول ملی این به هم پیوستگی را تقویت می کند، زیرا این عادت را ایجاد می نماید که واحد یکسان ارزشیابی مورد عمل قرار بگیرد. گروه ملی تابع قدرت عالی تر تصمیم گیری یعنی دولت است که موافق اصطلاح ماکس وبر انحصارگر جبر مشروع و سازمان یافته است.

سرانجام، ملت «اصل معنوی» است؛ در رفتارهای آن توافق و تشابه اساسی و میان واکنشهای اعضای آن شباهتهای نسبی وجود دارد و این حالات وحدت عمیق به مجموعه اقتصاد ملی می بخشد.

توسعه کنونی شیوه های تحلیل مقادیر کلی و ملی (حسابداری ملی) و سیاستهای اقتصادی نیز گزینش محدوده ملی را توجیه می کند و هدف علم اقتصاد روشن کردن این مطالب است.

فرانسوا پیر و می نویسد، «تفسیر زندگی براساس اقلام بزرگ و مجموعه های وسیع، هر قدر خطرناک باشد و تصور کمیت کلی یا ملی اقتصادی هر اندازه در اصل مبهم به نظر آید، جهت توجه پژوهش کنونی است که خصوصیات تشکل و تبدیل «ثروت ملتها» را آشکار می نماید»¹.

در پایان، در این دوران که سخن از «سبقت گیری ملت» در میان است و مجموعه های بزرگ و

یکپارچه اقتصادی به وجود می‌آیند؛ در عصری که تحول سیاست به صورت تشکل ملتهای جدید نمایان می‌شود، بررسی موشکافانه اقتصاد ملی و اصول کارکرد و بخصوص روابط آن با اقتصادهای دیگر، سودمند می‌باشد.

برای درك بهتر فعالیت اقتصادی، در محدوده ملت، مقدمتاً موضوعات زیر را بررسی

می‌کنیم:

- (۱) عاملان فعالیت اقتصادی ملی؛
- (۲) شکلهایی که سازمان این فعالیت می‌گیرد؛
- (۳) روشهایی که تحلیل این فعالیت را امکان‌پذیر می‌سازد.

جزء نخست از عنوان سوم

عاملان فعالیت اقتصادی ملی

فراگرد اقتصادی تطبیق و تنظیم مقادیر اقتصادی بی نام و غیر شخصی نبوده و طرز کار آن به عاملان، به اشخاص اقتصادی^۱، به صاحبان قدرت واقعی تصرف اموال، به دارندگان روابط تولید و مبادله مربوط است.

شخص اقتصادی، چنان که ریچارد فن اشتریگل^۲ شناسانده است، با شخص فیزیکی انطباق نمی‌یابد؛ برخی از اشخاص فیزیکی، مانند اطفال خردسال، قدرت تصرف اموال را ندارند؛ از سوی دیگر اشخاص حقوقی نیز وجود دارند که یک چنین قدرتی را به دست اشخاص فیزیکی به منزله آلت اجرا، اعمال می‌کنند.

شخص اقتصادی همیشه بر شخص حقوقی نیز منطبق نمی‌شود. چون قانون همیشه حق توزیع و تقسیم اموال را می‌شناسد و از آن حمایت می‌کند، به طور کلی، انطباق در مرحله عمل به وقوع می‌پیوندد؛ اما مواردی در زمینه‌های نظری و تاریخی نیز وجود دارند که این انطباق تحقق نمی‌پذیرد، مانند اتحادیه بالفعل که قانون به رسمیت نشناخته باشد ولی قدرت واقعی تصرف اموال را اعمال نمایند.

شخص اقتصادی، فعال است؛ از روی قصد و اراده عمل می‌کند و تصمیماتی می‌گیرد تا برنامه‌هایی را که آماده کرده است به مرحله اجرا در بیاورد. بنابراین، فراگرد فعالیت اقتصادی، مانند شبکه‌ای متشکل از برنامه‌ها و تصمیماتی جلوه‌گر می‌شود که فعالیت انواع گوناگون اشخاص اقتصادی را بیان می‌کند.

1. sujets économiques

2. Richard von Strigl

فصل نخست

انواع گوناگون اشخاص اقتصادی

تحلیل شخص اقتصادی در اندیشه اقتصادی، تحول ساختار جوامع را دنبال کرده است. امروزه این تحلیل، طبقه‌بندی نظری اساسی از این اشخاص را برحسب واحدهای ساده و مرکب عرضه می‌دارد.

قسمت اول - تحول اندیشه اقتصادی

در نوشته‌های مرکانتیلیست‌ها، خواه اسپانیایی یا انگلیسی و قرانسوی، شخص اقتصادی اصلی همانا دولت است. هدف مرکانتیلیسم، چنان که هکشر^۱ ثابت کرده، افزایش قدرت دولت، مجسم در وجود ملت است. وانگهی دولت همان شاه است؛ ثروت شاه با قدرت دولت تطبیق می‌کند. فرد، وسیله یا ابزار این ثروت و قدرت است. در دو قرن هجدهم و نوزدهم ما شاهد رستاخیز و طلوع فرد بوده‌ایم، در صورتی که اندیشه اقتصاد در قرن بیستم نقش گروه‌ها و دولت را جلوه‌گر می‌سازد.

§ ۱. فردگرایی در قرنهای هجدهم و نوزدهم

در این دوران فرد همانا شخص اقتصادی و یگانه موضوع مورد توجه اقتصاددانان است، زیرا تحت این عنوان مصرف یا پس‌انداز می‌کند، تولید و مبادله می‌نماید. بر اثر مسابقه در فعالیت‌های فردی چنان دنیای اقتصادی هماهنگی خلق می‌شود که افسانه زنبوران عسل مندویل به وصف و شرح در می‌آورد.^۲ تحلیل اقتصادی

1. Heckscher

۲. این افسانه که تاریخ نگارش آن به سال ۱۷۰۵ میلادی می‌رسد، به شوخی نمایش می‌دهد چگونه یک کندوی زنبور عسل، تا آن زمان شکوفان و پر رونق، پس از آنکه زنبوران تصمیم گرفتند بارساو با تقوی بشوند به مخاطره می‌افتد. بدین مضمون، افسانه می‌خواهد نشان بدهد که جامعه انسانی بر پایه —

کلاسیک‌های انگلیس در زمینه فعالیت فردی متمرکز می‌شود. این فعالیت را سود شخصی هدایت می‌کند. نهایون درباره فعالیت اقتصادی، نظریه خود را بر اساس مراتب رجحان فردی می‌سازند. ملت، حتی در عرصه بین‌المللی، به عنوان گروه مؤثر و عامل تعیین‌کننده در مبادلات منظور نشده است؛ بررسی روابط اقتصادی بین‌المللی فقط از دیدگاه روابط میان افراد درک می‌گردد: «بازرگانی فقط به این سبب بازرگانی است که مأمور گمرک آن را متوقف می‌کند.» (ایوگویو)^۳. تورگو^۴، به نوبه خود، به خانم دولسپیناس^۵ می‌نویسد: «هر کس فراموش نماید که دولتهای سیاسی جدا از یکدیگر وجود دارند و به گونه‌های متفاوت تشکیل شده‌اند، هرگز نمی‌تواند موضوعی از اقتصاد سیاسی را به خوبی تشریح کند.» و اما فن ویزر از این فکر پشتیبانی می‌نماید که عرضه و تقاضای کشورهای امریکا، انگلستان و آلمان وجود ندارد بلکه بحث فقط بر سر عرضه‌ها و تقاضاهای امریکایی‌ها، انگلیسی‌ها و آلمانی‌ها می‌باشد.

اندیشه آزادی‌گرایی همراه با فردگرایی گسترش می‌یابد: مکتب اخیر در صدد است دخالت دولت را در فعالیتهای فردی اقتصادی به حداقل برساند. دولت انکار نمی‌شود، زیرا آزادی‌گرایی، هرج و مرج طلبی نیست؛ فقط مداخلات بی‌فایده در زمینه افراد به کنار نهاده شده است. باستیا در اواسط قرن نوزدهم جایزه یک میلیون برای کسی اعلام می‌کند که بتواند تعریف مفهوم و قابل درکی از واژه دولت بدهد. اگر این موضع‌گیری افراطی است، در مقابل، آزادی‌گرایی معتدل برای دولت فقط نقش ژاندارم و این وظیفه را می‌شناسد که نیازهای مشترک و عمومی (بهداشت، تندرستی، تعلیم و تربیت، دفاع ملی) را برآورد و هرگونه مشارکت دولت را در تولید و مبادلات محکوم می‌کند. کافی است دولت مانند «مدافع حقوق و مسئولیت حقوقی» رفتار نماید.

§ ۲. تحلیل نوین از گروهها و دولت

در اواخر قرن نوزدهم و در قرن بیستم دو جهت فردگرا و آزادی‌گرا در علم اقتصاد و در مرحله عمل به شکست می‌انجامد و خلاف آن ثابت می‌شود. توسعه گروههای اجتماعی از یک سو، دخالت روزافزون دولت در زندگی اقتصادی از سوی دیگر، تحلیل

— سود شخصی، آن هم هر چه باشد، قرار دارد.

رجوع فرمایید به نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول، نوشته جان مینارد کینز، ترجمه دکتر منوچهر فرهنگ، انتشارات مؤسسه تحقیقات اقتصادی دانشگاه تهران، سال ۱۳۴۸، صفحات ۴۱۷-۴۱۹. م.

اقتصادی را وارد می‌سازد تا عاملان تازه و فعال و نیرومند را به حساب آورد.

الف) گروهها

بخش بزرگی از اقتصاد نوین همانا اقتصاد گروهها می‌باشد. منشاء گرایش به تشکیل گروههای متوافق و نیرومند در عوامل اقتصادی، فنی و روانی نهفته است.

توضیح آنکه مشارکت نخست يك روش مقاومت در برابر رأی دنیای کار و کسب و بازار درباره اقتصاد است که غالباً دستخوش نوسانات و موجد نگون بختی است. رشد و ترقی اقتصادی با تکانه‌های ناگهانی همراه است. گروهها «فرزندان بدبختی» می‌باشند و با حرکت غیرارادی دفاع و نگرانی از افزایش قدرت اقتصادی یا سیاسی و کارایی در دخالت مطابقت دارند.

سپس، منشاء مشارکت در خصلت و جنبه فنی تمدن جدید است. اندره سیگفريد در روح ملتها^۶ خاطر نشان می‌کند: «فردگرایی، بیش از پیش خطای تاریخی به نظر می‌آید. در جامعه‌ای که پیرامون ماشین گرد می‌آید و مالکیت خصوصی در آن جز به دشواری زمینه مناسب نمی‌یابد، به هیچ وجه نمی‌توان به تنهایی تولید کرد» (صفحه ۱۴). و نیز «باید پذیرفت که شرایط نوین تولید صنعتی مخالف ابتکارات فردی و آزادیهای شخصی است... اقدام به صورت پراکنده دیگر مطرح نیست: توده مردم جایگزین بی‌نظمی فردی می‌شود» (صفحه ۱۲).

سرانجام، گسترش گروهها ناشی از عوامل روانی است. جریان صنعتی شدن، در فرد احساس تعلق به يك جامعه یا يك جماعت را نابود کرده است. انسان که از «محیط طبیعی» بریده است، به گروه می‌پیوندد تا احساس مشارکت به دست آورد.

این گروهها در تمام بخشهای فعالیت اقتصادی تشکیل شده‌اند: کارگران در اتحادیه‌ها گرد آمده‌اند و از این سازمان به عنوان «قدرت چهارم» یا «قدرت حرفه‌ای» (ماکسیم لوروا)^۷ یاد می‌شود، حال آنکه کارفرمایان را در برابر کارگران، اندکی دیرتر و با پیوستگی کمتر، گروه بندی کرده‌اند.

تولیدکنندگان، در مقیاس ملی و بین‌المللی، اتحادیه‌های نیرومند یا کارتلها را ایجاد نموده‌اند.

فردگرایی باطنی طبقات متوسط، کشاورزان، پیشه‌وران و واحدهای کوچک جای خود را به نیاز به مبارزه مؤثرتر از طریق ایجاد گروه بندی برضد جریان پروله‌تر شدن داده است.

شخص اقتصادی انفرادی، گاهی می‌خواهد وسیله این گروهها جذب شود؛

6. André Siegfried, *l'Ame des peuples*.

7. Maxime Leroy

دورنمای اقتصادی این فرد با افق دید رؤسای گروه انطباق پیدا می‌کند و بسا اوقات خود مختاری در تصمیم‌گیری را از دست می‌دهد. در اغلب موارد، گروهها به صورت «دسته‌های قدرت سیاسی - اقتصادی» در می‌آیند (اشپنگلر)، که در محدوده ساختار نهادی جامعه فقط روی روابط اقتصادی تأثیر نمی‌گذارند، بلکه بر آنند تا این ساختار را تغییر بدهند و باز هم بر مزایای خود بیفزایند. نیروی گروهها بستگی به سه عنصر دارد: اهمیت مکفی عددی و توزیع اعضا در بخشهای مهم و اساسی اقتصاد؛ آگاهی بر منافع و هدفهای ویژه، کارآیی سازمان آنها و وجود يك نظام ارتباطی سریع. بنابراین، تصمیمات اقتصادی، در مقیاس ملت، عمل میلیونها فرد نبوده، بلکه در اقلیتها، در سازمانهای رهبری کننده و مدیر متمرکز شده اند. اینان نیز به «بوروکراسی‌هایی» تغییر می‌یابند که تحت تأثیر رؤسای گروهها قرار می‌گیرند و تحریک می‌شوند. دولت خود را در محاصره این «گروههای فشار» می‌بیند و اینها به جاه‌طلبیهای صاحبان منافع خصوصی یا منافع «بخشهای» مختلف اقتصادی اهمیت افراطی می‌دهند؛ مجامع کم‌کم به «اتاق اصناف» مبدل می‌شوند. اعمال قدرت سیاسی به صورت گفت‌و شنود یا کشمکش میان رؤسای گروههای سیاسی، اقتصادی یا اجتماعی در می‌آید.

ب) دولت

دولت به موازات توسعه گروهها، مقام نخست را در زندگی اقتصادی احراز کرده است. به علاوه کافی نیست که این افزایش تازه در نقش دولت به ثبوت برسد، بلکه همچنین لازم است به این پرسش پاسخ داده شود که آیا نقش اقتصادی دولت همیشه در زندگی اقتصادی نمودار نمی‌شود و آیا آزادی‌گرایی محض، که بعضی می‌پسندند آن را از خصوصیات قرن نوزدهم بدانند، فقط دیدی ذهنی و غیرواقعی یا تحریفی به سود تاریخ است؟

دولت، در هر زمان مالیات گرفته، یعنی مدارهای خصوصی جریانهای پول و کالاها و خدمات را تغییر داده است؛ دولت در هر زمان نظامهای گمرکی و قانون حمایت از نیروی کار را برقرار کرده است؛ دولت دز هر زمان داوری را اعمال نموده است، زیرا دولت، بنا به تعریف و رسالتش، نمی‌تواند قواعد منافع عمومی و مصالح مشترك را نادیده انگارد.

دولت، حتی هنگامی که وانمود می‌کند که نسبت به زندگی اقتصادی بدون علاقه است، به دخالت مبادرت می‌ورزد، زیرا می‌گذارد که کار انجام بگیرد. (چنان که در مورد

گناه مصداق پیدا می‌کند، دخالت به صورت عمل است یا از طریق قصور و اهمال. وانگهی، آیا دولت، اغلب اوقات، به نمایندگی از گروه‌های اجتماعی یا سیاسی آن قدرت را اعمال نمی‌کند؟ دموکراسی آزادیخواه قرن نوزدهم، اصولاً «دموکراسی مالکان» بوده که مساوات را «به مثابه نابودی هرگونه نابرابری می‌داند بجز نابرابری ناشی از توزیع نابرابر ثروت»^۸. در این صورت آزادی‌گرایی نقابی است که در پشت آن منافع اقتصادی برتر و مسلط، از قدرت سیاسی برخوردار می‌شوند و این قدرت را برای هدفهای خاص خود مورد استفاده قرار می‌دهند.

از اینها گذشته، آیا می‌توان در سایه مطالعات تاریخ، نقش فعال دولت را در رشد اقتصادها انکار کرد؟ سرمایه‌داری آزادیخواه نقطه اتکایی در ارتش، نیروی دریایی و دیپلماسی ملتها یافته است. می‌دانیم که توسعه بازرگانی و صنعتی در فرانسه اگر وسیله دولت تحریک نشده باشد، چگونه تشویق شده است.^۹ همچنین می‌دانیم که توسعه آلمان پس از سال ۱۸۷۰ مربوط به قوه محرکه دولت بوده است.

در کشورهایی که طبقات متوسط، یعنی طبقات تأمین‌کننده رشد در کشورهای اروپای غربی وجود نداشته‌اند، دولت به صورت نوآور و پیشاهنگ در آمده است. ژاپن در پایان قرن نوزدهم نمونه‌ای از این وضع است و روسیه شوروی نمونه تازه‌تری به شمار می‌آید. اقتصادهای کم توسعه یافته امروزی این نکته بنام را درباره روسیه پطرکبیر مجسم می‌نمایند: «اگرچه صورت کارهای خود به خودی بکر و دست نخورده باقی مانده است، اما فهرست کارهای اجرایی روزانه بلند بالا و غنی می‌باشد».

در این دوران که آزادی‌گرایی قرن نوزدهم دیگر پیروزمند نیست، حتی اگر اقتصادهای تمام و کمال مشمول برنامه‌ریزی را به کنار بگذاریم، به این حقیقت پی می‌بریم که دخالت دولت در اقتصاد دامنه‌دار و به شکلهای گوناگون به شرح زیر می‌باشد:

الف) دولت «قواعد کار» اقتصادی را معین می‌کند (مثلاً، روش پیمانهای جمعی را مشخص می‌نماید؛ مدت قانونی کار را تثبیت می‌کند؛ مقررات مربوط به اتحادهای اقتصادی را تنظیم می‌نماید)؛

ب) دولت از طریق مالیات و هزینه عمومی، نظارت بر نشر پول و توزیع اعتبار، به طور

8. E. Carr, *Les Conditions de la paix*, Genève, 1944, p.19

۹. رجوع کنید به:

Cl.Fohlen, «Bourgeoisie, liberté et intervention de l'Etat», *Revue économique*, mai 1956.

غیرمستقیم به دایره فعالیت اقتصادی وارد می شود؛

پ) دولت بخش بزرگی از سرمایه گذاریها را هماهنگ و تأمین مالی می کند؛

ت) دولت بخش عمومی تولید (واحدهای بهره برداری عمومی) را به کار می اندازد؛

ث) دولت نظارت غیرمستقیم یا مستقیم بر قیمتها و نرخ ارز را اعمال می نماید؛

ج) دولت توزیع مجدد درآمد ملی را انجام می دهد؛

چ) دولت مسئول حفظ اشتغال کامل و رشد اقتصاد می باشد.

در نتیجه، می توان گفت که دولت يك عامل اقتصادی است که با مشارکت اشخاص

اقتصادی به صورت منفرد و گروهها اقدام می کند. اقتصادهای قرن بیستم، از این

دیدگاه، صورت جمعی و مختلط دارند.

ایالات متحده به عنوان نمونه عالی کشوری دارای آزادی کسب و کار شایان اهمیت است. مقام

دولت در زندگی اقتصادی پیوسته بالا می رود. بررسی تازه فبریکانت^{۱۰} اشارات زیر را در بردارد:

— سهم داراییهای دولت در سرمایه ملی از ۷٪ در سال ۱۹۰۰ به ۲۰٪ در سال ۱۹۵۰ رسیده است؛

— نیروی کار در استخدام دولت از ۴٪ در سال ۱۹۰۰ به ۱۲/۵٪ در سال ۱۹۵۰ بالا رفته است؛

— پرداختهای انتقالی دولت ۱٪ به درآمد فردی در سال ۱۹۰۰ می افزوده و امروزه به ۶٪ افزایش یافته است.

— عده افراد مورد استفاده در دفاع ملی در سال ۱۹۵۰ چهارده برابر رقم نظیر در سال ۱۹۰۰ شده

است. از سوی دیگر، به اثبات رسیده است که خرید کالاها و خدمات دولت فدرال که در سال

۱۹۲۹، ۱٪ محصول ناخالص ملی را نشان می داد، در سال ۱۹۵۴ به ۱۷٪ آن بالغ گردیده است.

به علاوه، در سال ۱۹۲۹ فلسفه تازه دولت اعلام و در سال ۱۹۴۶ قانون اشتغال^{۱۱} تدوین شده

است. به موجب این قانون، دولت برای کاهش آثار نوسانات اقتصادی و حفظ توسعه اقتصاد در «حداکثر اشتغال، تولید و قدرت خرید» خود را مسئول می داند.

بدین ترتیب، ملت در زمینه اقتصادی، همچون مجموعه ای از افراد، خانوار، بنگاه و

گروه جلوه گر می شود. دولت اینان را هماهنگ می سازد، داوری و هدایت می کند.

قسمت دوم - طبقه بندی نظری اشخاص اقتصادی

اشخاص اقتصادی را می توان در دو گروه گرد آورد:

الف) واحدهای اقتصادی ساده یا اشخاص در مقیاس خرد

اینها واحدهای ابتدایی مصرف می باشند و از این قرارند: افراد، خانوارها و

10. Salomon Fabricant, *The trend of Government Activity in the U.S. since 1900*, National Bureau of Economic Research, 1953.

11. Employment Act

واحدهای ابتدایی تولید (بنگاهها).

فعالیت اقتصادی این واحدها از منشاء قدرت تصرف و تملك کالاها و خدمات بر می آید. شخص در مقیاس خرد برنامه فعالیت خود را تهیه و تنظیم می کند. این برنامه مقادیر منفرد یا کمیتها را در مقیاس خرد، و تملك و دارایی شخصی را در بر می گیرد.

(ب) واحدهای اقتصادی مرکب یا اشخاص در مقیاس کلان

این واحدها چندین منشاء قدرت و تصرف و تملك کالاهای (صنعت گروهی از بنگاهها و اتحادیه گروهی از کارگران است) و چندین قدرت تصمیم گیرنده را در خود گرد می آورند: برنامه ها به صورتهای گوناگون و متضاد تهیه و تنظیم می گردد. این برنامه ها در قلمرو یکدیگر تداخل می نمایند ولی وسیله برنامه برتر، مانند برنامه دولت درباره ملت، متوافق می شوند.

از درون هر گروه قدرت تصمیم گیری يك نیروی تصمیم گیرنده مسلط بیرون می آید که بر اساس مقادیر کلی اقدام می کند. مقادیر کلی در این واحدهای مرکب تشکیل می شوند.

در اینجا این پرسش مطرح است که آیا امر *يك* چنین تحلیل در مورد خانوار و بنگاه اعتبار دارد. در هر خانواده خود رأی، برنامه های خانوار (مصرف و کسب درآمد) تابع قدرت تصمیم گیری رئیس خانوار است. هر عضو خانواده در برابر رشته های پیوندی که سست یا جزئاً تجزیه شده است، استقلال نسبی به دست می آورد. خانواده جدید، که در آن زن و شوهر و فرزندان غالباً در کنار یکدیگر — و حتی شاید قدری به حساب جیب خود — کار می کنند، با خانواده قرون گذشته فرق دارد. بنابراین، امروزه آیا می توان خانواده را همیشه به منزله *يك* واحد اقتصادی در مقیاس خرد در نظر گرفت؟^{۱۲} همین طور، در مورد بنگاه نیز این نتیجه به دست آمده است که بنگاه نوین از دواير گوناگون و قسمتهای مختلفی ترکیب می یابد که هر *يك* برای خود هدفها و مقاصدی دارد و می کوشد بدانها تقدم ببخشد.

ما، به سهم خویش، باور نداریم که خانوار یا بنگاه را بتوان با واحدهای مرکب همانند کرد. با وجود تغییراتی که تاکنون به وقوع پیوسته، سرانجام، *يك* رئیس خانوار یا *يك* رئیس بنگاه، یعنی *يك* قدرت

۱۲. این نکته توسط فرانسوا پرو تحت عنوان *paternité et fraternité* مورد توجه قرار گرفته

است.

ر.ك.:

تصمیم‌گیری به جای مانده است که بدون آن نه خانواده موجودیت پیدا می‌کند و نه بنگاه. ما در اینجا تمایزی را از متخصصان حقوق عمومی اقتباس می‌کنیم و می‌گوییم هنگامی که يك مقام رسمی در موردی، در واپسین مرحله، ابراز عقیده می‌نماید حالت عدم تمرکز وجود دارد و نه عدم مرکزیت: در هر گروه متشکل از قدرتهای تصمیم‌گیری خود مختار يك قدرت تصمیم‌گیرنده مسلط و برتر پدیدار می‌شود.

بنابراین، محیط اقتصادی اساساً نامتجانس است. تحلیل نوین اقتصادی اصل تجانس اشخاص اقتصادی را به دور می‌افکند. علم اقتصاد، در قرن نوزدهم، بر اساس این اصل بنا گردیده و افکار خود را در نمای انسان اقتصادی ابراز کرده است.

انسان اقتصادی موجود غیر فعال^{۱۳}، «انسان ماشینی، خودکار، آدمک مصنوعی خودکار است که به منظور اجرای يك سلسله اعمالی که در نظر است به دست او انجام گیرد، ساخته شده است» (نوگارو)^{۱۴}. این موجود، متأثر از نفع شخصی، فقط از عقل پیروی می‌کند و تحت تأثیر احتمالات ملی یا محلی قرار نمی‌گیرد: این موجود، اگر بیرون از زمان زندگی نکند، لااقل در زمان حال دائمی ادامه حیات می‌دهد و فقط رفتار انطباقی دارد، یعنی اشارات بازار و قیمت را دنبال می‌کند و مقدار کالاها و خدماتی که می‌تواند خریداری نماید یا به فروش برساند توسط رفتار کلیه انسانهای اقتصادی دیگر که اقران وی می‌باشند، معین شده‌اند. و بلن به انسان اقتصادی این سیمای معروف را داده است: «این انسان محاسبه‌کننده جامع لذتها و زحمتهاست، که مانند نوعی گلوبول متجانس آرزوی خوشبختی می‌کند، تحت تأثیر محرکها این سو و آن سو می‌رود، این محرکها همه جا او را هدایت می‌کنند، بی آنکه تغییر نامناسب در آن بدهند. این انسان نه گذشته دارد و نه آینده، بلکه يك واقعیت انسانی، منفرد، تغییرناپذیر و در تعادل پایدار است، مگر آنکه زیر ضربه متقابل بعضی از نیروهای محرك قرار بگیرد و در جهات مختلف تغییر مکان بدهد. انسان اقتصادی خود را در درون عناصر طبیعی جای می‌دهد و مرتباً پیرامون يك محور معنوی می‌چرخد تا مجموعه این نیروها بر او سنگینی کند و خط منتجه را دنبال نماید. هنگامی که تأثیر این نیروها قطع گردد، انسان اقتصادی به حالت سکون و آرامش بازمی‌گردد و مانند زمان پیشین فقط يك گلوبول ساده می‌باشد»^{۱۵}.

انتقادهای فراوان و ناروا بر انسان اقتصادی وارد شده است. این نمونه انسان واقعی، در قرن نوزدهم بدان میزان بارور بوده که امکان داده است تا علم اقتصاد از لحاظ علمی تشکیل گردد. این انسان فقط به منزله طرح مقدماتی است. اما «دقیقاً همین طرح مقدماتی به علم اقتصاد امکان می‌دهد تا مانند يك موجود مجهز به قوای عقلی و آمادگی بدنی خود را سرپا نگاه بدارد و راه برود. در تحول علم اقتصاد این واقعه يك ترقی است که با تحول زیست‌شناسی قابل مقایسه می‌باشد و گذار از حالت بی‌مهرگان را به مهره‌داران نشان می‌دهد»^{۱۶}.

13. passif 14. B. Nogaro 15. *The Theory of Business Enterprise*, p.310.

16. Ch. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, 7^e éd., p. 587.

اقتصاد نوین به تحلیل نامتجانس محیط اقتصادی می پردازد و نه فقط میان واحدها در مقیاس خرد و واحدها در مقیاس کلان فرق می گذارد، بلکه تنوع افراطی در موضوعات اقتصادی را نیز باز می شناسد.

الف) این تنوع، نخست، ناشی از تفاوت در میزان معقولیت^{۱۷} است. آندره مارشال افراد را به صورتی شایسته و سودمند در سه گروه زیر آرایش می دهد:

— افراد به حد افراط معقول^{۱۸}، که بر حسب شناخت قوانین اقتصادی و بنا بر تجربه خود انسانها و مکاشفه در آینده عمل می کنند؛

— افراد به حد تفریط معقول^{۱۹}، که متأثر از محیط، برده و اسیر افکار و روحیات محیط، تبلیغات بازرگانی و نشریات و تلقینات می باشند؛

— انسانهای اقتصادی، که از نفع شخصی و اصل صرفه جویی در نیروها (که باز هم در زمان و مکان به صور مختلف ارزش گذاری می شوند) پیروی می نمایند.

مکتب اطریشی نهایون جدید کوشیده است تا بر دشواریهای ناشی از درجات مختلف معقولیت در تحلیل رفتار فردی غلبه کند و در نظریه محاسبه اقتصادی مفهوم «رفتار درست» و «استعمال درست» وسایل را به معنای تطبیق بهینه وسایل بر هدفهای مورد نظر بسط دهد، حال هدف هر چه می خواهد باشد و نظام تمایلات استعمال شخص با عناصر عقلایی و غیر عقلایی مطابقت نکند یا نکند. به عنوان مثال، عقیده ریچارد فن اشتریگل این است که هیچ گونه رشته ارتباطی میان اقتصاد سالم^{۲۰} و معقولیت وجود ندارد و غیر معقولیت را به دو صورت در دستگاه توضیح خود وارد می سازد: یکی شناخت ناقص از وسایل و دیگری اشتباهی که در مقایسه هدفها شده باشد.

ب) در مرحله دوم، این تنوع ناشی از تفاوت در «افق اقتصادی» است. اشخاص اقتصادی وسعت پیش بینی و ظرفیت تخیل و فضای اندیشه یکسان ندارند؛

پ) و سرانجام، تنوع در اشخاص اقتصادی ناشی از نابرابری نیرو و نفوذ آنهاست: اشخاص اقتصادی با یکدیگر برابر نیستند. این اشخاص به سبب ابعاد اقتصادی، قدرت چانه زنی و مذاکره، نوع فعالیتی که انجام می دهند، بیش و کم مسلط یا زیر سلطه می باشند و مرکز قدرتها یا تابع قدرت دیگران می شوند.

تحلیل نوین اشخاص اقتصادی (واحدها در مقیاسهای خرد و کلان) قانون اعداد بزرگ را برای تشریح طرز کار اقتصاد بی اعتبار می کند. هنگامی که اجتماع انسانهای اقتصادی دارای ابعاد کوچکی بودند و در یکدیگر نفوذی نداشتند، ایجاد سازش میان

17. rationalité

18. ultra-rationnel

19. infra-rationnel

20. richtige wirtschaft

توقعات آزادی و اعتقادات جبری آسان می نمود (چنان که قبلا دیدیم، به این شرط که قانون اعداد بزرگ در اقتصاد قابل اجرا باشد).

واحدهای مختلف اقتصادی برنامه‌های نامتوافق خود را از روی قصد و اراده تهیه و تنظیم می نمایند، تصمیمات متضاد می گیرند و جریان زندگی اقتصادی به صورت «تداخل افقهای انسانی و تلاقی برنامه‌هایی» ظاهر می گردد « که انسانها آماده کرده اند، نه موافق شرح علم مکانیک و قانون انتقال فشار آب، مانند مجموعه‌ای از تغییر مکان اشياء مادی»^{۲۱}.

اکنون لازم است به بررسی این برنامه‌ها و تصمیمها بپردازیم.

کتابشناسی

a) Sur le rôle de l'État et des groupes

Maurice BYÉ, *Le pouvoir économique* (*Semaine sociale de Lille*, 1949).

G. A. STEINER, *Government's Role in Economic Life* (Mac Graw Hill, 1953).

William ORTON, *The Economic Role of the State* (University of Chicago Press, 1950).

J. J. SPENGLER, Power Blocs and the formation and content of Economic Decisions (*American Economic Review*, mai 1950).

HERRING, Lobby (dans *Encyclopedia of the Social Sciences*).

R. Mac IVER, Pressure Groups (*Encyclopedia of the Social Sciences*).

D. C. BLAISDELL, *Economic Power and Political Pressure* (Monograph Temporary National Economic Committee, 76th Congress, 1941).

W. J. BAUMOL, *Welfare Economics and the Theory of the State* (Cambridge, Mass., 1952).

Angelos ANGELOPOULOS, *Planisme et progrès social* (L.G.D.J., 1953).

U. PAFL, *Teoria della condotta economica dello Stato* (Milan, 1956).

On consultera avec profit l'intéressant petit livre *L'Etat*, de M. Jacques DONNEDIEU DE VABRES (Paris, Presses Universitaires de France, 1953).

La *Revue économique* a consacré un numéro spécial aux problèmes de l'intervention de l'Etat dans l'économie (1953, n° 2 : « Entre la planification et la Liberté »).

La revue *Esprit* a consacré un numéro spécial (juin 1953) aux rapports du pouvoir politique et du pouvoir économique.

Enfin une étude systématique du rôle des groupes et de l'Etat dans les divers domaines de l'économie des Etats-Unis se trouve dans *The American Economic Review* (mai 1954).

Voir également C. B. HOOVER, Institutional and Theoretical Implications of Economic Change, *The American Economic Review*, mars 1954.

21. F. Perroux, «Les macro-décisions», *Economie appliquée*, n°2, 1949.

b) Sur la classification des sujets économiques

- F. PERROUX, Les macro-décisions, *Economie appliquée* (avril-juin 1949).
— *L'Europe sans rivages* (Paris, Presses Universitaires de France, 1954).
A. MARCHAL, *Méthode scientifique et science économique*. t. I (p. 49 et suiv.).
Jean MÉRIGOT, Autour de l'« Homo œconomicus », *Economie contemporaine*
(mars-avril et mai-juin 1949).
— La nation dans la pensée économique, *Economie contemporaine*, juin-sep-
tembre 1950.
Jean VINCENS, La notion de ménage, *Revue économique*, mai 1957.

فصل دوم

برنامه‌ها و تصمیمات اشخاص اقتصادی

کلیه وقایع اقتصادی موجب تصمیم‌گیری اشخاص اقتصادی می‌شود و این تصمیمات در شمار وقایع جدید ثبت می‌گردد. اعمال اقتصادی انسان از انگیزه‌هایی مایه می‌گیرند که در برنامه معین عرضه می‌شوند.

اقتصاددانهای نوین مفهوم برنامه را در مرکز تمام کارهای نظری مدون خود جای داده‌اند. در واقع، به عنوان يك فرضیه قابل قبول می‌توان پذیرفت که اشخاص اقتصادی اعمال خود را برنامه‌ریزی می‌کنند:

— هر مصرف‌کننده برنامه‌ای برای استفاده از درآمد خود تهیه می‌بیند که به موجب آن درآمد را میان مصرف یا پس‌انداز، یا میان انواع مختلف هزینه‌های مصرفی تقسیم می‌کند. این برنامه شاید فقط دقیقاً جنبه کلی داشته باشد، اما بنا به تجربه، به دشواری می‌توان انکار کرد که انسان، لااقل يك برنامه زمان‌بندی مخارج دارد؛

— هر رئیس‌بنگاه برنامه‌ای برای فعالیت بنگاه خود می‌نویسد: برنامه عمومی برای دوره‌ای نسبتاً دراز، برنامه مشروح‌تر برای آینده‌ای که زیاد دور نیست؛

— هر گروه برنامه عملی و اجرایی دارد که دستگاه‌های مدیره یا رؤسا تهیه کرده‌اند؛
— هر دولت يك برنامه مالی دارد که بودجه آن است. دولتها، در دوره کنونی و در بسیاری موارد، برنامه‌های اقتصادی کلی یا جزئی، انعطاف‌ناپذیر یا انعطاف‌پذیر را تدوین می‌نمایند.

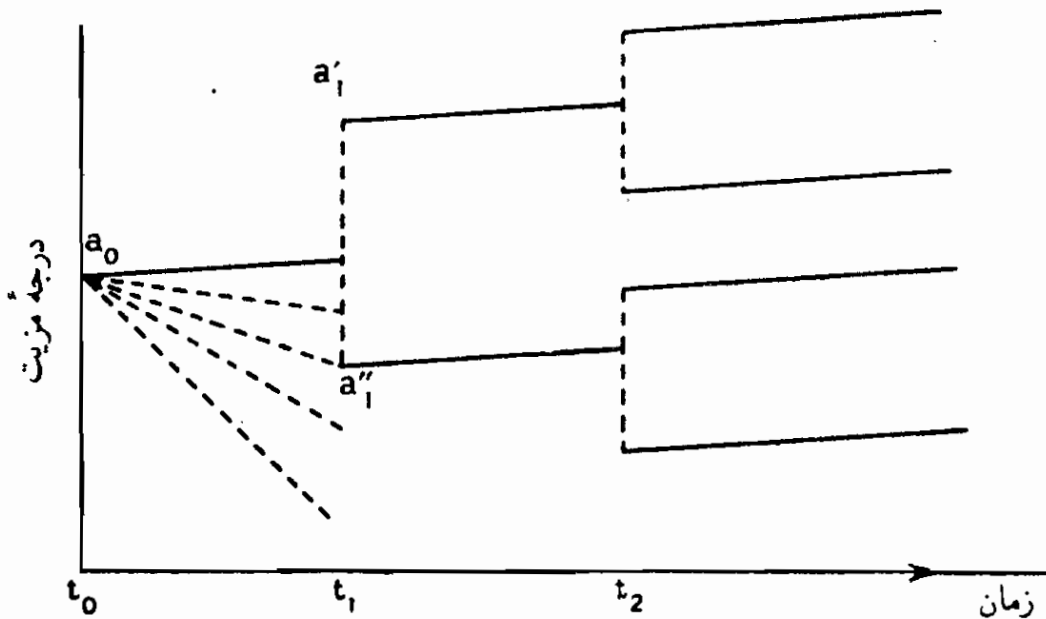
با این همه، حتی هنگامی که اشخاص اقتصادی از کارهایی که باید انجام بدهند تصور روشنی نداشته باشند، ممکن است در ورای این اعمال و در آنها «عادات و تمایلات پابرجا و دائمی یافت که در ذیل این اعمال خصلت معینی را عرضه بدارند، به طوری که قابل ارزیابی و مقایسه با برنامه‌ها باشند»^۱.

بنابراین، وجود برنامه را می‌توان به عنوان واقعیت تجربی در نظر گرفت و این امر به این دلیل نیز

1. Lindahl, *Etudes sur la théorie de la monnaie et du capital*, p. 33.

توجه می شود که شخص اقتصادی در درون زمان زندگی می کند. برنامه «یکی از الزامات جدایی ناپذیر از هر علمی است که آینده را در بر می گیرد.» (اوگو پاپی)^۲: انسانها، بر اساس پیش بینی درباره شرایط و اوضاع آتی اقتصادی می خواهند به هدفهای معین برسند؛ این پیش بینیها، خود، بستگی به تفسیر فردی رویدادهای گذشته دارند.

شخص اقتصادی، چنان که آثار علمی مکتب سوئدی ثابت کرده است (میردال و لیندال)، نخست شقوق مختلفی را بررسی می نماید که به وی عرضه می شود و اندک اندک که دوره پیش بینی طولانی تر می گردد، شماره آنها افزایش می یابد؛ لازم است احتمالات مختلف مورد نظر قرار گیرد و ارزیابی گردد؛ حد بالاتر میدان انتخاب بهترین شق ممکن را نمایش می دهد و مسیر عمل یک دوره نامیده می شود؛ این مسیر، خط سیرهای عمل مورد پیش بینی برای دوره های بعدی را معین می کند. بنابراین، برنامه ریزی ترکیبی از پیش بینی و ارزیابی است. لیندال نظریه برنامه ریزی را در شکل زیر^۳ بیان می کند.



شکل ۱

میان برنامه ها، بنا بر درجه دقت، می توان تفاوت های زیر را قائل شد:

الف) اعمال برنامه ریزی شده بدون شرط یا مشروط می باشند، بنا بر آنکه اجرای آنها به شرط معین بستگی داشته یا نداشته باشد و این شرط باید بی درنگ و یا با تأخیر معین تحقق پذیرد؛

ب) ممکن است برنامه ها به صورت مشترك (خط عمل) یا در حدود معین (میدان عمل) تهیه بشوند؛

پ) برنامه ها یا تغییر ناپذیرند و یا تغییر پذیر، بنا بر آنکه فرد آزاد باشد تا برنامه جدید یا برنامه تجدیدنظر شده را جایگزین برنامه اولیه بنماید و یا این آزادی را نداشته باشد.

در نتیجه، تحلیل فعالیت اقتصادی شخص در زمان باید برنامه هایی را در نظر بگیرد که در هر دوره

در جریان اجرا هستند و با یکدیگر ارتباط دارند. این تحلیل به ترتیب در موارد زیر انجام می‌گیرد:
الف) تشکل برنامه، که این کار را شخص بر پایه بعضی از داده‌های اقتصادی، مشخص کننده دوره تهیه برنامه و بر اساس پیش‌بینیها و انتظارات انجام می‌دهد؛

ب) اجرای برنامه‌ها در زمان واقعی که در قلمرو عدم یقین و خطر احتمالی بوده و قادر است برای شخص شگفتیهای گوناگون بیافریند؛

پ) تجدید نظر در برنامه‌هایی که شخص اقتصادی قبلاً در پایان دوره اجرای برنامه تهیه کرده است. در این صورت لازم است زمانهای واکنش شخص اقتصادی مورد توجه قرار گیرد: شخص اقتصادی در برابر وضعیت معین به فوریت واکنش نشان نمی‌دهد، نه فقط به این علت که امید را زنده نگاه می‌دارد و انتظار تغییر وضعیت موافق تر با پیش‌بینیهای قبلی را دارد، بلکه به این سبب نیز که باید مرزها و حدهای معین اقتصادی، اجتماعی یا روانی فرا برسد و پشت سر گذاشته شود تا پدیده‌ها به وقوع پیوندند و شخص متقابلاً واکنش نشان بدهد.

به این ترتیب، زمان از نو در مرکز تحلیل اقتصادی جای می‌گیرد: شخص مانند انسان اقتصادی در دنیای یقین و پیش‌بینی بدون عیب و نقص زندگی نمی‌کند و در درون زمان به سر می‌برد و گذشت بخشی از این عنصر از اختیار وی بیرون است.

برنامه اشخاص اقتصادی حاکم بر تصمیمات آنهاست. تحلیل نوین اقتصادی دو گونه تصمیم اقتصادی را تشخیص می‌دهد:

— تصمیمات واحدهای خرد یا تصمیمات خرد. این تصمیمها را واحدهای مصرفی و تولیدی خرد درباره مقادیر اقتصادی و راجع به دارایی خود می‌گیرند؛

— تصمیماتی که هدف آنها مقادیر کلی ناشی از فعالیت واحدهایی است که واحدهای مرکب (گروهها) را تشکیل می‌دهند و یا تصمیماتی که هدف آنها در مقیاس کلان قرار گرفته‌اند.

تحلیل تصمیمات خرد از قرن نوزدهم تهیه و تنظیم شده است، حال آنکه تحلیل تصمیمات کلان تازگی دارد و گسترش فعالیت گروهها و دولت بدان ضرورت داده و با توسعه تحلیل اقتصادی کلان همراه گردیده است.

بررسی تصمیمات اقتصادی تفسیری نو و غنی درباره زندگی اقتصادی فراهم می‌آورد که «نظریه بازیها» می‌کوشد بدان شکل مدون و صورت دستور بدهد.

قسمت اول - تصمیمات خرد

اکنون که موضوع تصمیمات خرد را روشن کرده‌ایم، به تحلیل نظری آنها

می‌پردازیم. در این کار مکاتب وین سهم اساسی داشته‌اند.

§ ۱. موضوع تصمیمات خرد: سرمایه و درآمد

تصمیمات مختلف واحدهای خرد مربوط به سرمایه و درآمد می‌شود. در واقع، رفتار و کردار اساسی اقتصادی هر واحد خرد عبارت است از آمایش مجموعه منابع که سرمایه را تشکیل می‌دهند تا جریان کالاها و خدمات طی دوره‌های محاسبه اقتصادی برقرار گردد: این جریان همانا درآمد است.

در اینجا، چنانکه اروینگ فیشر شرح داده است، به تعاریف اولیه سرمایه و درآمد برمی‌خوریم: سرمایه یک ذخیره کالاهای موجود در زمان معین است: درآمد یک جریان خدماتی است که از این ذخیره طی دوره‌ای از زمان ناشی می‌شود. مع هذا، در این دو تعریف باید تعمق و موشکافی بشود.

الف) مفهوم اقتصادی سرمایه

مفهوم سرمایه که موضوع نظریه اقتصادی نوین می‌باشد، ثمره تحلیلهای مختلف است. بر اثر این تحلیلهای خصلتهای اساسی این عامل نمودار گردیده است. سرمایه مجموعه‌ای از منابع نامتجانس و قابل تولید مجدد به نظر می‌آید که استعمال آن با روش انحرافی تولید بر بهره‌وری کار انسانی می‌افزاید.

الف) سرمایه مجموعه‌ای از منابع نامتجانس بوده و از کالاهای مادی، تجهیزات، محصولات واسطه‌ای، پول، اوراق بهادار اعتباری و نیز کالاهای مصرفی ضروری برای کارگران تشکیل شده است، اینان کالاهای غیرمستقیم را تولید می‌کنند و نقش این کالاها افزایش میزان کالاهای مصرفی موجود برای آینده است (که وجه معاش کارگران می‌باشد).

همه این منابع نامتجانس بر اثر محاسبه اشخاص اقتصادی، که سرمایه را مورد استفاده قرار می‌دهند، معنای اقتصادی پیدا می‌کند: این معنی کسب درآمد است. تمام این منابع می‌تواند بر حسب پول بیان گردد و در اقتصاد پولی، این گونه بیان می‌شود. اما، چنان که اقتصاددانان مکتب نهاییون جدید ثابت کرده‌اند، با معادل پولی یکی انگاشته نمی‌شود: فرانسوا پیر و می نویسد، «تا زمانی که دلیلی به دست نیامده بر اینکه یک دسته اسکناس برابر است با یک کارگاه بافندگی و یک حساب در بانک با یک پتک آهنگری تفاوتی نمی‌کند، می‌بایستی به این حقیقت تن در داد که تجرید مکاتب

وین بر تجرید محاسباتی رجحان دارد»^۴.

ب) سرمایه مجموعه‌ای از کالاهای غیرمستقیم است که از راه تولید غیرمستقیم بر بهره‌وری کار انسانی می‌افزاید.

مفهوم انحراف از راه مستقیم تولید که اصولاً منسوب به بوم-باورک^۵ است، نظر را به سوی جنبه بسیار خاص سرمایه می‌کشاند.

برای درک این مفهوم دوروشن را در نظر می‌گیریم که شخص اقتصادی می‌تواند به کار برد تا نیاز معینی را برآورد:

— یا بدون واسطه اقدام می‌کند و مستقیماً از کالاهایی کمک می‌گیرد که در طبیعت می‌یابد؛

— و یا آنکه کالاهای واسطه‌ای میان طبیعت و خود ایجاد می‌نماید تا نسبت به نیازهایش رضامندی بیشتر به دست آورد.

بوم-باورک مثال دهقانی را می‌زند که در کلبه دور از چشمه اقامت دارد؛ وی می‌تواند اگر بخواهد آب بنوشد، به سر چشمه برود و با دست آب بردارد، و همچنین می‌تواند با صرف وقت سطل بسازد؛ در این صورت قادر است جای ذخیره آب ایجاد کند و شماره دفعات رفت و برگشت خود را تا سرچشمه کاهش بدهد و نیازهای خود را منظم‌تر برآورد. هرگاه این دهقان وقت بیشتری صرف نماید، می‌تواند با خالی کردن تنه درختان ناوی درست کند که آب چشمه را به کلبه وی برساند.

کالاهای واسطه‌ای (سطل یا ناو) با صرف وقت برای ارضای احتیاجات تولید شده‌اند؛ این روش غیرمستقیم و این بیراهه تولید، بارور و غنی و ثروت خیز است، چون که ارضای حوائج زیادتر را ممکن می‌گرداند و در عین حال از شخص اقتصادی مساعی کمتری را طلب می‌نماید.

پ) سرمایه مجموعه‌ای از کالاهای قابل تولید مجدد است.

هایک تأکید دارد که مهم این نیست که سرمایه تولید می‌شود، بلکه مهم تولید مجدد آن است.^۶

از این دیدگاه تمایزی را که مکتب کلاسیک انگلیس میان هدایای طبیعت و کالاهای

4. F. Perroux, *Les comptes 'de la nation*, p. 117.

5. Böhm-Bawerk, *La théorie positive du capital*.

6. Hayek, *The Pure Theory of Capital*.

تولید شده قائل شده است، نمی‌توان پذیرفت: امروزه، عوامل طبیعی خودشان نشانه‌ای از هزاران سال همکاری با عامل کار را در بر دارند.

اما اندیشهٔ اساسی این است که سرمایه از منابع دائمی درست نشده است. هیچ منبعی، منجمله منابع طبیعی و نیروی کار جنبهٔ دائمی ندارند. سرمایهٔ فنی (ماشین) بر اثر فرسودگی فنی لطمه می‌بیند یا از پسند روز می‌افتد. مجموعهٔ کالاهای سرمایه‌ای نیز دائمی نیست، زیرا حالات مکمل فنی بودن و صرفهٔ اقتصادی داشتن تغییر می‌پذیرند. خود سرمایهٔ انسانی نیز دائمی نمی‌باشد.

هر سرمایه باید دست نخورده حفظ بشود.

نگهداری سرمایه از مفهوم *استهلاك* یا تعویض جدایی‌ناپذیر است. *استهلاك* یا تعویض بدین منظور است که سرمایهٔ اولیه در پایان دورهٔ استفادهٔ فنی یا اقتصادی از نو تشکیل بشود.

استهلاك سرمایهٔ فنی بر اثر فرسودگی عادی (طول عمر سرمایه) یا غیرعادی (استعمال شدید و افراطی از تجهیزات)؛ بر اثر کهنگی (در حالت ترقی سریع فنی) و تخریب ناشی «از عمل خداوند یا دشمنان شاه» (پیگو) ضرورت پیدا می‌کند.

همچنین شایان اهمیت است که *استهلاك* سرمایهٔ انسانی مورد توجه واقع شود، زیرا «ارزش بدنی انسان در معرض تغییر قرار می‌گیرد» (بالدینگ)؛ لازم است خطرات حوادث و بیماری و پیری و تشکل حرفه‌ای و فرهنگی فرد مورد توجه قرار گیرد. در اینجا ممکن است فرسودگی عادی یا غیر عادی انسان و یا کهنگی سرمایهٔ انسانی (پیری انسانها؛ عدم تطبیق تولیدکنندگان با مساعی و وظایف خودشان؛ ابتدال و تنبلی فکری، و غیره) نیز وجود داشته باشد.^۷

بنابراین، سرمایه نتیجهٔ تصمیمات اشخاص اقتصادی است که منابع غیر دائمی را، که باید در برابر عمل *استهلاك* حفظ بشوند، به منبع درآمد تبدیل می‌کند.

ب) مفهوم اقتصادی درآمد

درآمد جریان کالاها و خدماتی است که از سرمایه ناشی می‌شود. وجود و بقای درآمد منظم، طی دوره‌های پیاپی، بستگی به حفظ تمامیت سرمایه دارد.

الف) کسب درآمد. — یک فرد یا یک خانوار بر اثر مشارکت در عمل تولید کالاها و خدمات مقداری درآمد به دست می‌آورد و این کار را به عنوان تهیه‌کنندهٔ عامل کار یا

۷. برای آگاهی بر تحلیل جالب از مفهوم *استهلاك* انسانی رجوع نمایید به:

J. Avenir, *Santé collective et science économique*, thèse droit, Bordeaux, 1953.

فراهم آورنده سرمایه و یا به هر عنوان دیگر انجام می‌دهد؛ تصمیمات وی درباره عرضه عوامل تولید در برابر دستمزد یا حقوق، یا به ازای بهره سرمایه‌ای است که به وام گرفته است.

هر بنگاه برای تحصیل سود سازمان می‌یابد و عمل می‌کند. سود تفاوت میان قیمت فروش و قیمت تمام شده است. رئیس بنگاه، بدین منظور، سه رشته تصمیم به شرح زیر می‌گیرد:

- تصمیم خرید از دیگر واحدهای اقتصادی (خرید مواد اولیه و عوامل تولید)؛
- تصمیم فروش محصولات (یا تشکیل ذخیره)؛
- تصمیم مالی (تهیه وجه نقد برای واحد تولیدی، ایجاد ذخایر، تأمین مالی سرمایه‌گذاریها).

ب) مصرف درآمد. — درآمد ممکن است دو مورد استعمال پیدا نماید و یا به دو صورت خرج بشود:

- ۱) یکی استعمال یا خرج برای مصرف است: هر درآمد جمع خدمات قابل مصرف است. هزینه مصرفی عبارت است از استفاده از این کالاها و خدمات از راه مصرف مستقیم یا از طریق مبادله، به منظور ارضای نیازها طی دوره معین؛
- ۲) دیگری استعمال یا خرج پس انداز است: پس انداز کردن همانا خودداری از مصرف کردن است؛ «پس انداز بر خلاف مصرف است، ولی مخالف خرج نیست» (هیگس). پس انداز، خود می‌تواند به سه مورد اختصاص یابد:
 - وام مصرفی؛

— حفظ پول به شکل نقدینه: وجوهی که برای خرج منظور شده اند، اندوخته به صورت پس انداز یا اندوخته پولی نامیده می‌شوند.

— تأمین مالی سرمایه‌گذاری: پس انداز در این حالت می‌تواند مولد و خلاق توصیف شود، زیرا برای تولید کالاها و خدمات جدید به کار می‌رود.

اما این موارد استعمال فقط شامل خالص درآمد می‌گردد، زیرا درآمد باید حفظ شود.

پ) حفظ درآمد. — هر درآمد از منبعی به دست می‌آید که باید حفظ شود. سرمایه، خواه انسانی یا فنی و یا حقوقی و پولی باشد، باید دست نخورده باقی بماند. لازم است استهلاك درآمد از درآمد ناخالص برداشت شود. اجرای استهلاك عبارت است از برداشت جزئی از ارزش سرمایه از روی درآمد ناخالص و براساس طول عمر این

سرمایه محاسبه می‌گردد (به عنوان مثال، اگر طول عمر سرمایه ۱۰ سال باشد، میزان استهلاك $1/10$ ارزش سرمایه می‌شود)، به قسمی که در پایان دوره استفاده فنی سرمایه، ارزش سرمایه از نو تشکیل شده باشد. بسا اوقات، استهلاك تسریع می‌شود، یعنی برای آنکه ترقیات فنی احتمالی رعایت و منظور گردد، استهلاك در دوره ای کوتاه تر از طول عمر سرمایه انجام می‌گیرد. پس از وضع استهلاك، خالص درآمد به جای می‌ماند. در این معنی است که باید دستور هیکس در ارزش و سرمایه^۸ درک گردد: «درآمد آن است که شخص اقتصادی می‌تواند خرج کند بدون آنکه فقیر شود».^۹

بنابراین، تصمیم درباره تشکیل و حفظ سرمایه (نظریه استهلاك) با تصمیم راجع به درآمد ارتباط پیدا می‌نماید.

تصمیمات خرد در دورنمای مورد دید ما می‌تواند در جدول زیر آورده شود:

سرمایه ← محصول یا درآمد ناخالص ←	استهلاك	برای مصرف
	خالص درآمد ←	برای پس انداز:
		– وام مصرفی؛
		– پس انداز به صورت اندوخته
		یا اندوخته پولی؛
		– پس انداز خلاق و مولد

چنان که می‌بینیم، سرمایه جریان خدمت یعنی درآمد را ایجاد می‌کند. اروینگ فیشر این واقعیت را پیش کشیده است که اگر درآمد از سرمایه به دست آید، ارزش درآمد از ارزش سرمایه ناشی نمی‌شود و برعکس ارزش سرمایه است که از ارزش درآمد عاید می‌گردد. در حقیقت، ارزش کالای سرمایه یا دارایی، ارزش آن به عنوان منبع درآمد است و در نتیجه باید بر اساس ارزش درآمد خالص محاسبه شود که انتظار می‌رود در آینده وصول گردد. بدین منظور، ارزش درآمد مورد انتظار به ارزش حال تبدیل یا تنزیل می‌شود. به عنوان مثال ارزش کنونی مبلغ F برابر است با $\frac{1}{(1+i)^n} F$.

8. J.R. Hichs, *Value and Capital*.

۹. استهلاك اقتصادی سرمایه با تعویض سرمایه فرق دارد. این یکی بخشی از سرمایه‌های ثابت است که طی دوره معین ایجاد و جایگزین تجهیزات از کار افتاده می‌گردد. همچنین لازم است استهلاك مالی –

در اینجا i نرخ بهره است که قیمت زمان را بیان می‌کند و n شماره سالهای مورد نظر در عمل حال کردن ارزش است.

بنابراین، روابط میان سرمایه و درآمد را می‌توان در نمای زیر خلاصه کرد:

کالای سرمایه ← جریان خدمات (درآمد)

ارزش سرمایه → ارزش درآمد ↓

توالی در نمای بالا به این شرح است: کالای سرمایه به درآمد به منزله مجموعه خدمات؛ این خدمات به ارزش آنها؛ ارزش خدمات به ارزش سرمایه.

§ ۲. تحلیل نظری تصمیمات خرد

اقتصاددانان وین به ویژه مکتب دوم وین یا مکتب نهاییون جدید، این تحلیل را انجام داده‌اند. مکتب اخیر نظریه محاسبه اقتصادی در مقیاس خرد را استادانه آماده ساخته است. این نظریه مبارزه متشکل شخص اقتصادی را با کمیابی توضیح می‌دهد و موافق اصطلاح هایک «منطق محض انتخابها» را بنا می‌نهد: این نظریه به عمل آگاه انسانی و به رفتاری استناد می‌جوید که در نظر دارد نتیجه‌ای را که مفید تشخیص می‌دهد، به حداکثر برساند. مصرف‌کننده در جست‌وجو است تا فایده بیشینه به دست آورد و تولیدکننده در صدد است تا سود بیشینه کسب کند.

الف) محاسبه اقتصادی و فایده نهایی

نظریه محاسبه اقتصادی ممکن است بر حسب فایده نهایی ارائه گردد.

در این طرز نمایش، که به مکتب وین تعلق دارد، محاسبه اقتصادی متکی بر سه عنصر به شرح زیر است:

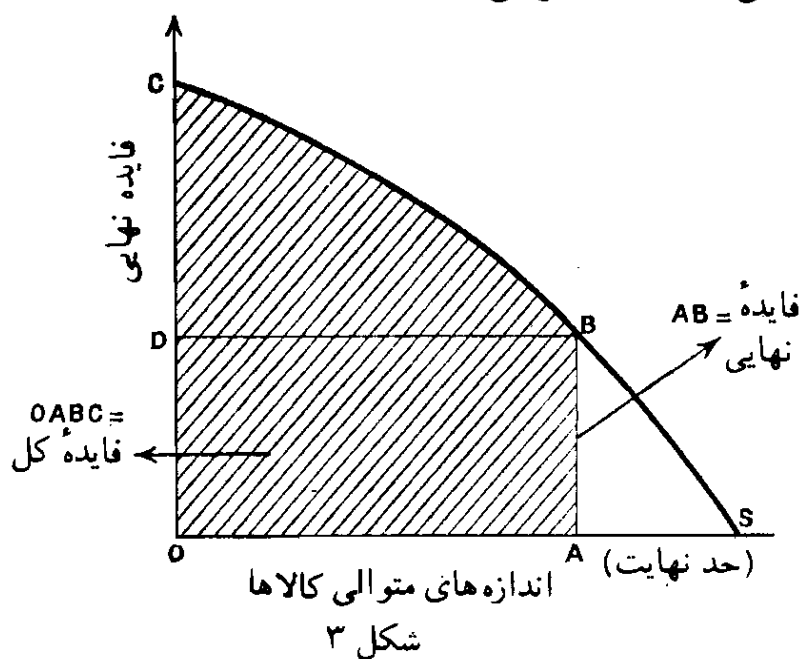
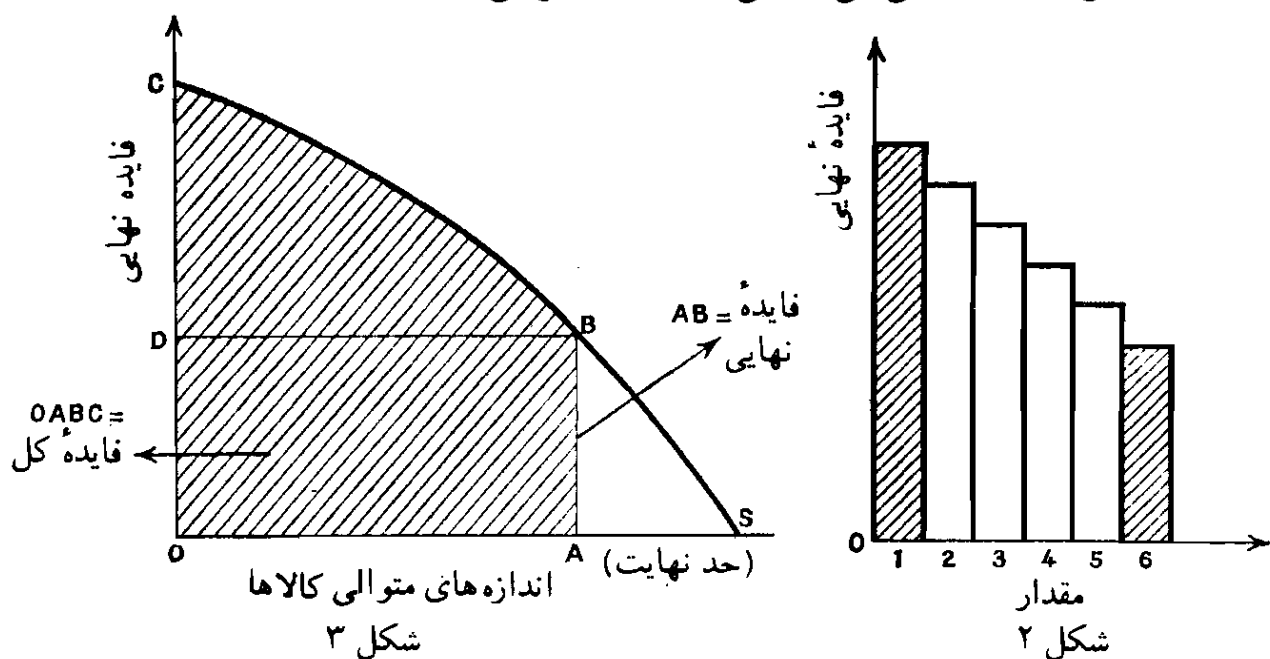
(۱) نظام نیازمندیها یا تمایلات مصرف. — شخص اقتصادی مجموعه‌ای از رجحان مبتنی بر سلسله مراتب دارد که به فرض اگر تحقق پذیرد، بهزیستی او را تأمین می‌نماید. این بهزیستی به شمار زیادی عوامل ذهنی و عینی، به انگیزه‌ها و به موجباتی دارای تنوع بسیار زیاد (اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و مذهبی؛ خودخواهی و نوع دوستی) بستگی دارد که یا از واکنشهای ذهنی فرد و یا از فشارهای محیط ناشی می‌شوند. بنابراین، نهاییون جدید نمای انسان اقتصادی متأثر از محاسبه ساده لذت و زحمت را نمی‌خواهند؛ بلکه بهزیستی ذهنی را تعریف می‌نمایند، یعنی، «هرچه را

→ نیز تشخیص داده شود. هدف این اصطلاح تسویه و کارسازی دین است بنا بر شرایط و سررسیدهای مورد پیش‌بینی به هنگام تشکیل این دین.

شخص واقعاً دنبال می کند» (همه در جد و جهد)^{۱۰}.

انگیزه های فکری و قوای محرکه شخص اقتصادی بر اساس مراتب رجحان معین ابراز می شود و تحلیل این موضوع در قلمرو روانشناسی یا جامعه شناسی می باشد. (۲) ذخیره محدود کالاها. — شخص اقتصادی مقدار محدودی کالا در اختیار دارد. به نظر او این کالاها ارزش دارند؛ این ارزش به فایده انتسابی کالاها وابسته است. فن اشتورک^{۱۱} در این مورد چه زیبنده می نویسد، «حکمی که درباره فایده اشياء صادر می کنیم، کالاها را می سازد». فایده خاصیت عینی کالاها نیست، بلکه رابطه ای است میان کالاها و شخص اقتصادی.

انسان تمام يك کالا را درخواست نمی کند، بلکه خواستار مقداری از این کالا می باشد و به تدریج که مقادیر پیاپی از آن را دریافت بدارد تمایل وی نسبت به کالا و نیز مقدار آن کاهش می یابد. هر گاه درباره مقادیری از کالا که ساخته شده است استدلال کنیم، مراتب ناپیوسته فایده را به دست می آوریم (شکل ۲) و اگر بر پایه مقادیر اعشاری استدلال نماییم، مقادیر به صورت نقطه های متوالی در می آیند و يك منحنی پیوسته و نزولی فایده (شکل ۳) را تا نقطه اشباع (S) تشکیل می دهند. منحنی فایده يك کالا، در عین حال، منحنی بی تفاوتی نیازمندی نیز می باشد.



منحنی فایده های ذهنی، در واقعیت، همیشه در نقطه ای که که یابی معین می کند (B) را مقدار OA تعیین می نماید) قطع می شود. آخرین مقدار کالایی که شخص اقتصادی

در اختیار دارد، یعنی مقدار نهایی، مورد توجه است: در واقع، فایده این مقدار نهایی (فایده غایی یا نهایی)، در صورتی که مقادیر جزئی غیر قابل معاوضه یا مقایسه باشند، اهمیتی را نشان می‌دهد که این شخص برای مقادیر مختلف کالای تحت اختیار قائل می‌شود.

این مطلب را می‌توان با مثال معروف کارل منگر درباره لیتراهای گندم توضیح داد. شخص اقتصادی سه لیتر گندم در اختیار دارد: نخستین لیتر برای رفع گرسنگی، دومین برای تغذیه دامها و سومین برای تهیه الکل به کار می‌رود؛ هر لیتر گندم می‌تواند جایگزین لیتر گندم دیگر گردد و برحسب اتفاق فلان لیتر به بهمان مصرف می‌رسد. ارزش يك لیتر گندم برای شخص اقتصادی چیست؟ عنصر رفاه ذهنی این شخص که به این لیتر گندم بستگی دارد، کدام است؟ این همان عنصری است که ضعیف‌ترین مزیت ذهنی موافق با مصرف گندم (تولید الکل) را نشان داده است. اگر شخص اقتصادی از يك لیتر گندم محروم بشود، دو لیتر برایش باقی می‌ماند که به دو مصرف نخستین تخصیص می‌دهد و این دو مصرف با شدیدترین احتیاج وی تطبیق می‌نماید. بنابراین، اهمیتی که به هر لیتر داده شده همان فایده‌ای است که آخرین مقدار یا آخرین تمایل به مصرف در بردارد. در نتیجه، ارزش ذهنی این مقادیر تحت اختیار با فایده کل این مقادیر $(L_1 + L_2 + L_3)$ و با فایده متوسط این مقادیر برابر نبوده، بلکه مساوی با فایده نهایی می‌باشد. شخص اقتصادی، هنگامی که یکی از این مقادیر نامشخص قابل معاوضه را از ذخیره معین کالایی از دست بدهد به قسمی عمل می‌کند که مقدار از دست رفته با احتیاج سبک‌تر، یعنی در مصرفی دارای فایده کمتر مطابقت بنماید.

کشف اندیشه فایده نهایی را می‌توان به گوسن و دپوئی^{۱۲} نسبت داد که همزمان با استنلی جونز^{۱۳}

کارل منگر^{۱۴} و والر اس^{۱۵} بدان برخورد کرده‌اند.

فایده نهایی، در آغاز، به عنوان فایده نهایی يك کالا فقط، بدون ارتباط با کالاهای دیگر در نظر گرفته می‌شد؛ نظریه نوین که بر اساس مجموعه‌ها عمل می‌کند، این اندیشه را به ذخیره‌ای از کالا ربط می‌دهد که مقایسه مستقیم یا غیرمستقیم میان آنها صورت می‌گیرد. اندازه فایده يك کالا نه فقط به مقدار این کالا، بلکه به مقدار کلیه انواع دیگر کالاهایی که شخص اقتصادی در تصرف و اختیار دارد، بستگی پیدا می‌کند. چون موارد استعمال تمام این کالاها انعطاف‌ناپذیر نمی‌باشد، فایده نهایی، با

12. Dupuit 13. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, 1871.

14. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871.

15. L. Walras, *Principes d'une théorie mathématique de l'échange*, 1873.

رعایت کلیه مصارف ممکن کلیه کالاها، باید معین و تعریف بشود. در این صورت موارد زیر مشخص می‌گردد:

— فایده بلاواسطه به مقدار معینی از يك كالای متجانس و قابل تقسیم وابسته بوده و فایده ای است که به طور عینی و مستقیم به مقداری از يك کالا در مصرف معین بستگی دارد.
— فایده با واسطه و وابسته که سرانجام به مقدار معینی از يك کالا، هنگامی که به طرزی مشخص مصارف کلیه کالاها را دیگر را تغییر بدهد، بستگی پیدا می‌کند: این فایده نهایی این کالا یا این مقدار از کالا است.

۳) برنامه مصرف. — شخص اقتصادی، با توجه به نظام احتیاجات یا تمایلات مصرفی و ذخیره محدود کالایی که در تصرف دارد (که عملاً بر اساس اهمیت درآمد خود و سطح قیمت‌ها معین شده است)، اقدام به يك سلسله اعمال تصرف و تملك می‌کند تا ترکیب بهینه از مصارف تمام کالاها را به دست آورد و رفاه اقتصادی خود را به بیشینه برساند؛ بدین منظور برنامه مصرف را تنظیم می‌نماید تا رفاه ذهنی خود را به حداکثر ارتقاء دهد.

در این حالت، اصل ایجاد تساوی میان فایده‌های نهایی تعدیلی است که تصمیمات گوناگون شخص اقتصادی را تحت شرایط ایستا توجیه می‌نماید. شخص اقتصادی فایده نهایی کلیه موارد مصرف را با رعایت قیمت این کالاها (فایده نهایی هر مقدار / قیمت مقدار) مساوی می‌گرداند و به این ترتیب به وضع تعادل می‌رسد.

الف) تصمیم برای مصرف

شخص اقتصادی مصرف خود را با ایجاد تساوی میان فایده نهایی کالاها مصرفی در اختیار خود برنامه‌ریزی می‌کند.

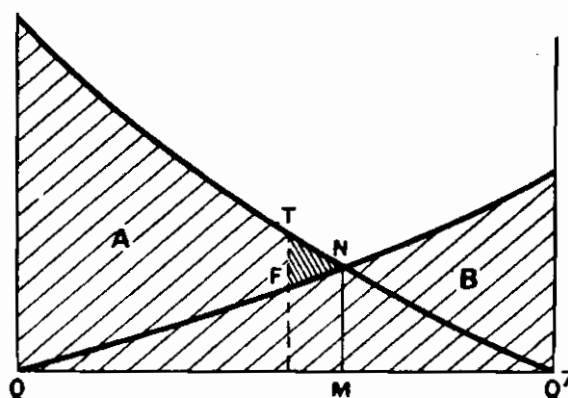
منظور، غالباً، تصمیم به خرج ذخیره پول در تصرف شخص است. شخص اقتصادی ذخیره پول خود را میان مصارف مختلف (مصرف، پس انداز، اندوخته پولی، شکل‌های مصرف، شکل‌های پس انداز و شکل‌های احتکار و اندوخته پولی) به طرزی تقسیم می‌کند که فایده نهایی پول در این موارد کاربرد مختلف و انواع گوناگون این موارد کاربرد مساوی بشود.

در نمودار زیر، فایده نزولی دو مصرف A و B را به ازای ذخیره معین کالا نمایش می‌دهیم (شکل ۴). ایجاد تساوی میان فایده‌های نهایی نقطه‌ای را نشان می‌دهد که مساحت دو سطح را به بیشینه می‌رساند. این دو سطح، فایده کل هر کالا را نشان می‌دهند که در غیر این صورت شخص اقتصادی متحمل «عدم النفع» می‌شود (اگر نقطه T انتخاب شده بود، شخص اقتصادی فایده ای به قدر مساحت T.F.N. را از دست می‌داد).

ب) تصمیم برای مبادله

فرض می‌کنیم شخصی يك كالای متجانس و تقسیم‌پذیر به مقادیر جزئی و متوالی را مبادله می‌کند

شکل ۴



(لیترهای شراب در برابر لیترهای روغن). در این صورت فایده نهایی کالایی که تحویل می‌دهد افزایش می‌یابد (زیرا ذخیره آن کاهش می‌پذیرد). فایده نهایی کالایی که به دست می‌آورد تقلیل پیدا می‌نماید (زیرا ذخیره آن زیاد می‌شود): مبادله هنگامی متوقف می‌گردد که فایده نهایی کالای خریداری شده برابر با فایده نهایی کالای تحویلی بشود.

پ) تصمیم به تولید برای بازار

تولیدکننده برای تولید يك کالا از عوامل تولید (کار و سرمایه) کمک می‌گیرد. فایده این عوامل همانا مصرف آنها در تولید کالاهای مصرفی مورد تقاضای بازار است. بنابراین، ارزش کالاهای تولیدی يك «ارزش انعکاسی» است. در این باب استنلی جونز از مثال بسیار سودمند و آموزنده‌ای کمک گرفته است: ما در جست‌وجوی مروارید تا به ژرفای دریاها فرومی‌رویم، زیرا مروارید ارزش زیادی دارد، یا چون مروارید ارزش زیادی دارد برای به دست آوردن آن باید تا به ژرفای دریاها فرو برویم؟ جونز یادآور می‌شود که اگر غواص بداقبالی بیاورد و سنگی به جای مروارید به همراه آورد، کاری که انجام داده بدون ارزش است. در نتیجه، ارزش مروارید حاکم بر ارزش کار غواص است. فایده يك عامل تولید بهره‌وری آن است؛ فایده نهایی عامل تولید بهره‌وری نهایی آن است. هر تولیدکننده‌ای که بخواهد مزیت خود را به بیشینه برساند، تا زمانی عامل تولید را خریداری می‌کند که قیمت پرداختی به واحد نهایی آن عامل (فایده‌ای که رئیس بنگاه واگذار کرده است) برابر با دریافتی باشد که واحد نهایی این عامل بازمی‌آورد (دریافتی نهایی یا فایده اکتسابی رئیس بنگاه). اما، در واقع، ترکیب عوامل متعدد وجود دارد. نسبت استفاده از عوامل به میزانی است که قیمت آنها متناسب با محصولهای نهایی آنها بشود:

$$\left(\frac{\text{عامل محصول نهایی B}}{\text{قیمت B}} = \frac{\text{محصول نهایی عامل A}}{\text{قیمت A}} \right)$$

تولیدکننده هنگامی تولید را متوقف می‌سازد که قیمت پرداختی برای ترکیب نهایی عوامل مساوی با دریافتی بشود که بر اثر این ترکیب نهایی به دست می‌آورد. قانون مصرف کالاهای، اساساً اهمیت نظری یا توضیحی دارد؛ در زندگی روزانه اقتصادی شایان اهمیت فقط محاسبه ملخص اقتصادی است. شخص اقتصادی از مقایسه کلیه فایده‌های خاص تمام کالاهای در هر بار به دو دلیل زیر بی‌نیاز می‌باشد:

— از يك سو، در بسیاری از احتیاجات، ثبات و انعطاف ناپذیری احساس می شود، به قسمی که فقط قشرهای نهایی نیازها و کالاها مورد مقایسه قرار می گیرند؛

— از سوی دیگر، در این قشرهای نهایی است که فایده های نهایی بسیار اندک بوده و خصوصیت مکمل بودن در اینها نسبتاً کمتر انعطاف ناپذیر است.

بنابراین، کافی است شخص اقتصادی، به تجربه اهمیت فایده های نهایی را دریابد تا برنامه مصرف خود را به صورتی مشخص تغییر بدهد و بدین منظور فایده های این کالا را در مصارف نهایی گذشته با یکدیگر مقایسه می کند؛ تغییر و تبدیل به شرطی انجام می گیرد که فایده در مصرف جدید زیاد بشود.

کافی است شخص اقتصادی فایده های نهایی را با هم بسنجد، زیرا این فایده های نهایی است که با نیازمندیهای نهایی مطابقت می نماید و تنها این نیازمندیهاست که در مورد ارضای آنها مشکلاتی بروز می کند، زیرا در این حالت شخص اقتصادی در مرز اتمام ذخیره کالاها قرار گرفته است. قانون ایجاد تساوی میان فایده های نهایی فقط گرایش را نشان می دهد. در واقع، کالاها یا عوامل تولید در عمل و از دیدگاه فنی و دیدگاه مصرف به مقادیر متجانس تقسیم پذیر نمی باشند؛ به علاوه منحنیهای فایده نیز پیوسته نیستند. میل به مصرف اشخاص اقتصادی نسبت به مقادیری است که صورت اعشاری ندارند و ملاحظات فیزیکی، روانی یا قراردادی اهمیت این موضوع را ثابت کرده است.

ویزر نیز قانون دقیق تر مصرف کالاها را جانشین قانون ایجاد تساوی میان فایده های نهایی کرده است: «شخص اقتصادی کالاهای دارای فایده متفاوت را به طرز مصرفی می نماید که در هر مصرف به کمترین فایده نهایی دسترسی یابد، بدون آنکه فایده نهایی نسبتاً بیشتر در مصرف دیگر را از دست بدهد.» بنابراین، ترکیب به طرز صورتی می گیرد که هیچ فایده خاص کمتری به قیمت از دست دادن فایده خاص بیشتر تحقق نپذیرد. بدین قرار، حداکثر فایده کل به ازای ذخیره معین کالاها به دست خواهد آمد.

برنامه مصرف که بدین ترتیب تهیه می شود با سه خصوصیت زیر مشخص می گردد:
الف) این برنامه خصوصیت مکمل بودن کالاها را در نظر می گیرد. این خاصیت می تواند جنبه فنی داشته باشد: دو یا چند کالای مورد احتیاج یکسان هنگامی مکمل یکدیگرند که عمل توأم و مشترك آنها برای ارضای این نیازمندی ضروری باشد.

اما لازم است مکمل بودن روانی نیز مورد توجه قرار گیرد. این خصوصیت از شمول و ارزیابی همزمان تمام کالاها در برنامه شخص اقتصادی نتیجه می شود. هیچ کس در مورد کالاهای معین به انتخابهای مستقل دست نمی زند و منطق انتخاب درباره

مجموعه‌ای از کالاها وجود دارد. در واقع، همهٔ احتیاجات انسانی مستقل از یکدیگر می‌باشند. روزنشتین-رُدان^{۱۶} بررسی شایان توجهی دربارهٔ پدیدهٔ مکمل بودن کرده و سه نوع عمل متقابل میان نیازها تشخیص داده است:

(۱) شرط پیدایش احتیاج دیگر بر اثر ارضای احتیاج معین: مثلاً ارضای نیازمندیهای ابتدایی فیزیولوژیک بستگی به پیدایش احتیاج به صورت خشنودیهای هنری دارد؛
 (۲) تقویت ارضای يك احتیاج بر اثر ارضای احتیاج دیگر (احتیاج به خوردن و نوشیدن)؛

(۳) کاهش یا رفع يك احتیاج بر اثر ارضای احتیاج دیگر. شخص اقتصادی نه فقط تمام کالاها، بلکه کلیهٔ مصارف این کالاها را نیز در نظر می‌گیرد. کالاها نباید مانند واقعیت‌های مادی یا فیزیکی ملاحظه شوند. این کالاها تنها بر اثر عرضهٔ امکانات برای استعمال در موارد مختلف معنای اقتصادی پیدا می‌کنند. بنابراین، شخص اقتصادی فواید يك کالا را فقط در مصارف مختلف میان خود می‌سنجد و با فایده‌های کلیهٔ کالاهای دیگر در مصارف مختلف مواجهه می‌دهد.

(ب) برنامهٔ مصرف برای دوره‌ای از زمان، یعنی دورهٔ محاسبهٔ اقتصادی یا افق اقتصادی (پان تین برخن) تهیه شده است.

این دورهٔ زمانی به عوامل عینی (ناپیوستگی در خرید کالاها و در وصول درآمدها) و به عوامل ذهنی بستگی دارد، یعنی «میدان دیده‌ها...، ظرفیت پیش‌بینی و تخیل» (هانس مایر).

این دورهٔ زمانی بنا بر ماهیت احتیاج تغییر می‌کند: روزنشتین-رُدان اشاره می‌نماید که اگر شخص بتواند نیازمندیهای مهم برای آیندهٔ دور را پیش‌بینی کند، احتیاجاتی که در درجهٔ اهمیت کمتر قرار دارند وسیلهٔ شخص «به صورت يك جا» و به تدریج در طول این دوره پیش‌بینی می‌شوند.

(پ) برنامهٔ مصرف مستقل از جنبهٔ عقلایی مبتنی بر این اصل روانی است که لذت همانا هدف زندگی می‌باشد. این برنامه محضاً بر پایهٔ «محاسبهٔ لذت و زحمت» قرار ندارد (جونز) و مبین فعالیت شخصی نیست که به قول اجورت به صورت «ماشین خوشگذرانی» در آمده باشد. برنامه بر اساس مراتب رجحانهای شخص معین می‌شود. این مراتب انگیزه‌ها و علل تنوع افراطی را بیان می‌کنند. معقولیت برنامه

مصرف در جست‌وجوی حداکثر ارضاء با اقل هزینه است و باز هم شخص اقتصادی است که حداکثر ارضاء و اقل هزینه را ارزش‌گذاری می‌کند.

این مفهوم معقولیت اجتناب از اشتباه بعضی از اقتصاددانان را امکان می‌دهد. اینان مفهوم عقلایی بودن را با «جنبه عقلایی سرمایه‌دار» یکی می‌انگارند و هرگونه رفتار دور از آن را غیر عقلایی می‌دانند. چنان که لوئی بُدن^{۱۷} تأکید ورزیده، لازم است «نسبیت در معقولیت» مراعات گردد.^{۱۸}

ب) محاسبه اقتصادی، منحنیهای بی‌تفاوت و منحنیهای محصول برابر در حال حاضر، گرایش بدین سو است که نظریه محاسبه اقتصادی در تحلیل مصرف بر حسب منحنیهای بی‌تفاوتی و در تحلیل تولید بر حسب منحنیهای محصول برابر (یا مقدار برابر) ارائه بشود.

(۱) انتخاب مصرف‌کننده

در تحلیل مصرف، توسل به اصل فایده‌نهایی دو مشکل زیر را به بار می‌آورد: هر صاحب‌نظر که توابع فایده را مورد استفاده قرار بدهد، مقدار کالا را روی محور x ها و مقدار مبین فایده‌های آن را روی محور y ها می‌برد. شخص اقتصادی، هنگامی که به طور ذهنی آثار مفید مقادیری از یک یا چند کالا را مقایسه می‌نماید، این کار را بر اساس رده‌های ترتیبی انجام می‌دهد و سپس این ردیفها را بر حسب اعداد اصلی بیان می‌کند. شخص اقتصادی نسبت به تفاوتها حساس است و نمی‌تواند تفاوتی را که احساس می‌نماید بر حسب رقم ابراز بدارد. وی فقط در برابر فایده‌های مختلف «احساس فاصله» (فن ویزر) می‌کند. لودویک فن میزس^{۱۹} این مطلب را بسیار خوب بدین مضمون شرح می‌دهد: «فعالیت نظم و ترتیب می‌دهد و فقط اعداد ترتیبی را می‌شناسد و نه اعداد اصلی را». در مرحله دوم، چون فایده وسیله فرد به طور ذهنی ارزیابی می‌گردد، مقایسه آثار مفید يك کالا برای چند نفر به صورت ذهنی امکان‌پذیر نمی‌باشد. میان افراد نمی‌توان اقدام به مقایسه فایده کرد، زیرا این کار به بن بست می‌رسد. در نتیجه، تابع فایده نمی‌تواند انتخاب گروهها و حداکثر رضایت يك گروه را نمایش بدهد و از سوی دیگر ارزیابی آثار ناشی از هر تدبیر در زمینه سیاست اقتصادی امکان ندارد. بعضی از نویسندگان برای رفع این معایب، تحلیل رفتار مصرف‌کننده را به گونه‌ای دیگر عرضه کرده‌اند.

17. Louis Baudin, Irrationality in Economics, *Quarterly Journal of Economics*, Nov. 1954.

۱۸. بررسی اقتصادی از دید روانشناسی طی سالهای اخیر گسترش یافته است. رجوع کنید به: P.-L. Reynaud, *La Psychologie économique*, collection «Bilans de la connaissance économique», Paris, Rivière, 1954.

19. Ludwig von Mises, *National Oekonomie*, p. 84.

منشاء این عرضه جدید از پارتو است. این اقتصاددان عقیده دارد که فایده (یا مطلوبیت) قابل اندازه‌گیری نیست، زیرا جنبه ذهنی دارد؛ و در این مورد خاطر نشان می‌سازد که هنگامی که یک فرد سلیقه خود را با انتخاب عینی ابراز می‌دارد، انتخابها این واقعیت را نشان می‌دهند که در برابر این شخص ترکیبات مختلف از کالاها وجود دارد و در گزینش از میان آنها دلیلی به جهت اخذ تصمیم نمی‌بیند و تصمیم‌گیری درباره هر یک تفاوتی به بار نمی‌آورد؛ مثلاً برای یک نفر تفاوتی ندارد که یک کیلوگرم نان و یک لیتر شراب مصرف بکند و یا یک پوند نان و یک لیتر و نیم شراب و غیره. تمام ترکیبات نان و شراب که ممکن است انتخاب از میان آنها انجام بگیرد و در عمل هم چنین می‌شود، یک سلسله بی‌تفاوتی را تشکیل می‌دهند که به صورت نمودار یا منحنی بی‌تفاوتی عرضه می‌گردد.

نویسندگان جدید، به ویژه اسلوتسکی^{۲۰} و هیکس نظریه انتخاب مصرف‌کننده را بر پایه تحلیل پارتو بسط داده‌اند.

مصرف‌کننده‌ای که درآمد محدود دارد، باید این درآمد را میان کالاها و خدمات متعدد و گوناگون تقسیم نماید؛ بدین منظور، باید ارزش نسبی این کالاها و خدمات را از نظر خود تخمین بزند و ارزش نسبی کالاها و خدمات را با هزینه نسبی، یعنی قیمت آنها بسنجد.

برای تشریح تصمیمات مصرف‌کننده می‌توان از یک الگوی نظری تفاضلی مصرف‌کننده کمک گرفت. این الگو توضیح می‌دهد چگونه مصرف‌کننده مصارف مختلف و ممکن خود را مقایسه و طبقه‌بندی می‌کند و چگونه به ازای مبلغ معینی که برای خرج در اختیار دارد بهترین مصرف ممکن را بر می‌گزیند.

الف) قواعد نظریه

این فرضیه سرآغاز این نظریه است که هر مصرف‌کننده مجموعه‌ای کاملاً مشخص از رجحانها را دربر دارد. فرض می‌کنیم دو ترکیب از مصارف C_1 و C_2 (مثلاً دو سبد لوازم خانه) به ارزش یکسان داشته باشیم، مصرف‌کننده می‌تواند C_1 را بر C_2 و یا C_2 را بر C_1 ترجیح بدهد و یا C_1 را با C_2 معادل انگارد و در نتیجه نسبت به هر دو بی‌تفاوت باشد؛ به دیگر سخن، رابطه‌ای از نوع $C_2 < C_1$ (C_1 برتر از C_2 یا معادل آن) کامل است. این نخستین قاعده نظریه است.

قاعدهٔ دوم همانا سرایت ناپذیری است. اگر C_1 بر C_2 و C_2 بر C_3 رجحان داشته باشد، در این صورت C_1 بر C_3 برتری دارد. هر گاه لازم باشد، انتخابهای متوافق میان شمارهٔ زیادی شقوق متبادل انجام بگیرد، این شرط ضرورت پیدا می کند.

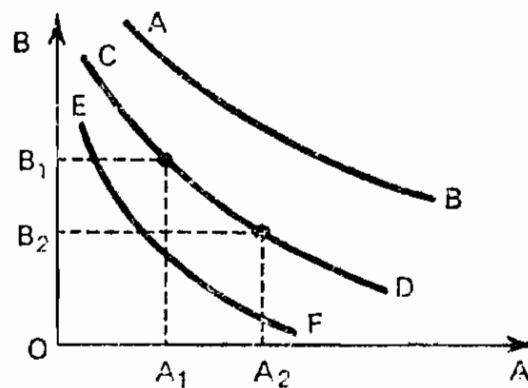
قاعدهٔ سوم همانا قاعدهٔ عدم اشباع است: اگر دو ترکیب از مصارف مثلاً محتوی مقداری برابر از کالای X باشد ولی در یکی از آن دو مقدار زیادتری از کالای Y باشد، مجموعهٔ اخیر رجحان پیدا می نماید.

قاعدهٔ چهارم استمرار است: فرض می کنیم ترکیب مصرف A با ترکیب مصرف B یکسان باشد، ولی B از کالای X اندکی کمتر دارد. موافق قاعدهٔ عدم اشباع، A بر B برتر است. اینک مقدار معینی از کالای Y را به B می افزاییم. موافق قاعدهٔ استمرار، مقدار معینی از کالای Y وجود دارد که چون بر ترکیب مصرف B افزوده شود، ترکیب B را نسبت به ترکیب A بی تفاوت می گرداند.

اینان قواعد اساسی نظریهٔ عمومی انتخاب می باشند و برای تدوین نظریهٔ انتخاب مصرف کننده به کار می روند.

(ب) منحنیهای بی تفاوتی

دو کالای (یا مجموعه ای از کالاهای) A و B را در نظر می گیریم. ترکیبهای مختلفی از مقادیر این دو کالا وجود دارد که در مصرف کننده رضایت یکسان ایجاد می کند.



شکل ۵

در شکل ۵، منحنی CD یک منحنی بی تفاوتی است، ترکیبهای A_1B_1 و A_2B_2 برای مصرف کننده فایده ای یکسان دارند.

در این شکل، منحنیهای بی تفاوتی بالاتر (AB) از CD و پایین تر (EF) از CD دیده می شود. این دو منحنی مکان ترکیبهایی است که به ترتیب رضایت بسیار زیاد و یا اندکی کمتر از ترکیبهای موجود در منحنی CD را به مصرف کننده ارزانی می دارد. می گوئیم

«ضریب برتری دهنده»^{۲۱} در منحنی AB بالاتر از منحنیهای CD و EF است. مجموعه منحنیهای بی تفاوتی نقشه بی تفاوتی مصرف کننده را پدید می آورد. منحنیهای بی تفاوتی خصوصیات زیر را عرضه می دارند:

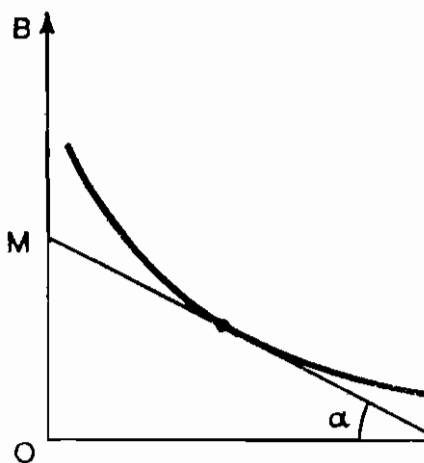
— شیب این منحنیها منفی است: مصرف کننده برای آنکه همچنان راضی بماند، لازم است انصراف از مقداری معین از کالای A همراه با پذیرش و اخذ مقدار معینی از کالای B صورت گیرد. این جریان را قاعده عدم اشباع توضیح می دهد.

اگر منحنی بی تفاوتی افقی باشد، این معنی را می رساند که مصرف کننده نسبت به دو ترکیب که هر دو محتوی مقدار یکسان از کالای B بوده، ولی یکی دارای مقدار بیشتری کالای A باشد، بی تفاوت است. این وضعیت هنگامی پدید می آید که مصرف کننده از کالای A اشباع بشود و این اشباع به هیچ وجه منشاء نامطلوبیت نباشد.

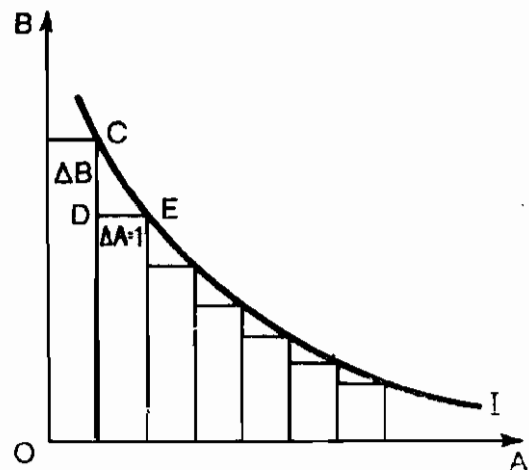
منحنی بی تفاوتی به صورت قائم به این معنی است که مصرف کننده میان دو ترکیب فرقی نمی گذارد، این دو ترکیب، هر دو، مقدار واحدی از کالای A را در بردارند، ولی در یکی نسبت به دیگری مقدار B بیشتر است. این وضعیت فقط هنگامی ایجاد می شود که مصرف کننده از کالای B اشباع شده باشد.

هرگاه شیب منحنی بی تفاوتی مثبت باشد، این وضع این مفهوم را می رساند که مقدار زیادتری از کالاهای A و B درجه رضایت مصرف کننده را تغییر نمی دهد.

— منحنیها نسبت به مبدا مختصات محدب هستند: در این صورت، تحدب منحنی بی تفاوتی کاهش نرخ نهایی جانشینی میان کالای A و کالای B را منعکس می کند (شکل ۶).



شکل ۷



شکل ۶

نرخ نهایی جانشینی میان دو کالای B و A مقداری از کالای B است که مصرف کننده آماده است از آن بگذرد تا یک واحد اضافی از کالای A را به دست آورد و همان سطح ارضاء را حفظ کند.

مصرف کننده، به تدریج که مقدار بیشتری از کالای A را به دست می آورد، آماده می شود تا از کالای B به مقدار بیش از پیش کمتر صرف نظر نماید. بنابراین، نرخ نهایی جانشینی نزولی می باشد.

شیب منحنی بی تفاوتی $\frac{\Delta B}{\Delta A}$ است. اگر $\Delta A = 1$ باشد، در این صورت $-\frac{\Delta B}{1}$ نرخ نهایی جانشینی میان A و B خواهد بود.

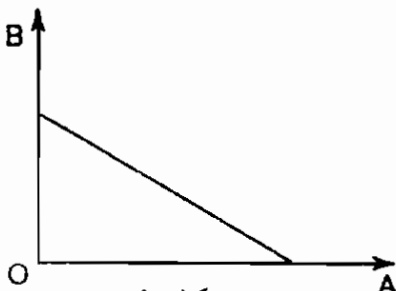
در شکل ۷ روابط زیر را مشاهده می نمایم:

$$T.M.S.^*_{BA} = MN \text{ شیب خط } = -\frac{OM}{ON} = -\tan \alpha$$

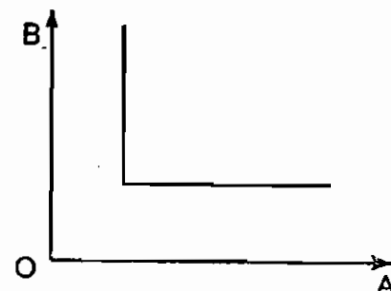
مطابق معمول، تحدب منحنیهای بی تفاوتی را اصل مسلم می انگاریم. ولی این اصل همیشه مسلم نبوده و ملاک قرار نمی گیرد.

منحنیهای بی تفاوتی در مورد کالاهای مکمل یکدیگر یا تقریباً در چنین حالتی، با محورها موازی بوده و یا به شکل L می باشند (شکل ۸) و هرگاه کالاها کاملاً مکمل یکدیگر باشند، به صورت لنگه کفش پای راست و لنگه کفش پای چپ نمودار می شوند.

منحنی بی تفاوتی درباره کالاهای کاملاً جانشین پذیر یا تقریباً جانشین پذیر به صورت خطوط مستقیم در می آید (شکل ۹).



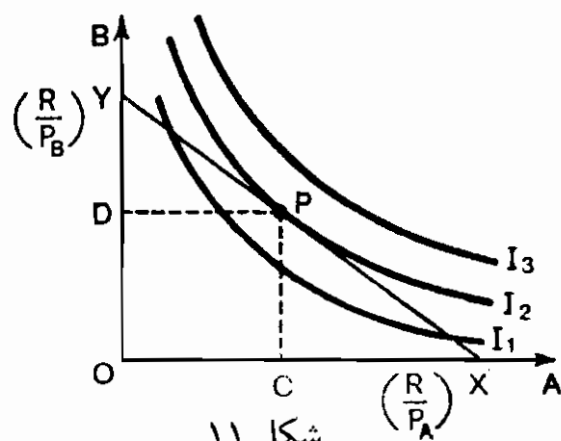
شکل ۹
کالاهای جانشین پذیر



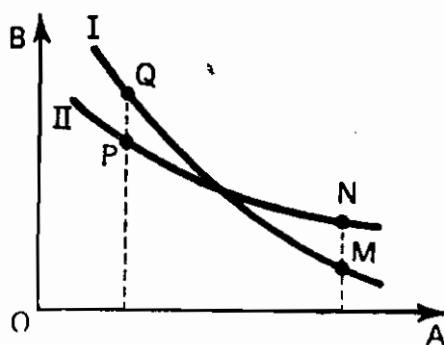
شکل ۸
کالاهای مکمل

— منحنیهای بی تفاوتی نمی توانند یکدیگر را تلاقی نمایند؛ تقاطع دو منحنی بی تفاوتی این مفهوم را می رساند که بعضی از ترکیبهای A و B مساوی با ترکیبهای دیگر این کالاهاست و ممکن است بعضی رجحانهای بالاتر یا رجحانهای ضعیف تر را

عرضه بدارند. چون یک ترکیب در یک زمان نمی‌تواند با ترکیب دیگری مساوی و یا از آن بهتر و یا بدتر باشد، تلاقی منحنیهای بی تفاوتی یک حالت بی‌معنی را می‌رساند. در شکل ۱۰ منحنی I شاخص معینی از مزیت و برتری دارد و منحنی II شاخص بالاتر، زیرا نقطه N بر نقطه M رجحان دارد. در این حالت، منحنی II نمی‌تواند منحنی I را قطع کند؛ این شکل تناقض ناشی از این جریان را نشان می‌دهد. در واقع، نقطه P می‌بایستی بر نقطه Q برتر باشد و این امر محال است، زیرا P در مقایسه با Q نشان‌دهنده همان مقدار A ولی مقدار کمتری از B است.



شکل ۱۱



شکل ۱۰

پ) تصمیم مصرف کننده

نقشه بی تفاوتی مصرف کننده نمایش دهنده سلیقه‌های اوست. تصمیماتی که مصرف کننده می‌گیرد بر اثر مواجهه رجحانها معین می‌شوند. نقشه بی تفاوتی به کمک بعضی از داده‌های اقتصادی این رجحان را مجسم می‌نماید. داده‌های اقتصادی، برای مصرف کننده، جبر و محدودیتهایی از نظر درآمد و قیمت محصولات ایجاد می‌کنند. جبر بودجه را خط بودجه یا خط قیمتها نمایش می‌دهد.

فرض می‌کنیم مصرف کننده درآمد R را دارد و قیمت محصولات A و B به ترتیب

P_A و P_B باشد.

اگر مصرف کننده تمام درآمد خود را صرف خرید محصول B می‌کرد، از این کالای B مقدار OY یعنی $(-\frac{R}{P_B})$ را به دست می‌آورد و اگر همه درآمد خود را به خرید محصول A اختصاص می‌داد، از این کالای A مقدار OX یعنی $(-\frac{R}{P_A})$ را دریافت می‌داشت.

خط XY مکان کلیه ترکیبهای کالاهای A و B است که مصرف کننده می‌تواند خریداری نماید، در صورتی که تمام درآمد خود را برای خرید این دو کالا، به قیمتهای معین خرج کند. در واقع، معادله بودجه مصرف کننده به صورت زیر خط مستقیم را

مشخص می نماید:

$$AP_A + BP_B = R$$

معادله بالا را می توانیم به صورت زیر بنویسیم:

$$B = \frac{R}{P_B} - \frac{P_A}{P_B} A$$

$$(A = \frac{R}{P_A} - \frac{P_B}{P_A} B \text{ و یا:})$$

شیب این خط نسبت به محور Xها $-\frac{P_A}{P_B}$ است.

مصرف کننده باید ترکیبی از A و B واقع بر خط قیمتها را خریداری کند؛ هرگاه ترکیبی از این دو کالا را خریداری نماید که زیر خط XY جای داشته باشد، درآمد خود را به طرز بدی به کار برده است؛ ترکیبی نیز که در بالای خط XY قرار دارد از امکانات مالی وی تجاوز می کند. بنابراین، مصرف کننده در جست و جوی بهترین ترکیب، یعنی ترکیبی واقع در نقطه ای است که خط قیمتها مماس بر منحنی بی تفاوتی می گردد. در شکل ۱۱، ترکیب برگزیده را نقطه P و نقطه تماس خط XY بر منحنی بی تفاوتی را I_2 نشان داده است. خط قیمتها فقط بر يك منحنی بی تفاوتی مماس می شود که بالاترین منحنی بی تفاوتی است و با این خط مماس بوده و یا تلاقی می نماید.

بنابراین، مصرف کننده مقدار OC از A و OD از B را خریداری می کند. شیب منحنی بی تفاوتی I_2 در نقطه P همان شیب خط قیمتها XY است. در نتیجه، هرگاه علامت منفی را از یاد نبریم، چنین داریم:

$$\frac{OY}{OX} = \frac{R}{P_B} \div \frac{R}{P_A} = -\frac{P_A}{P_B}$$

و چون نرخ نهایی جانشینی میان B و A مساوی با شیب منحنی بی تفاوتی $(-\frac{OY}{OX})$ است، پس داریم:

$$T.M.S._{BA} = \frac{P_A}{P_B}$$

پس، نرخ نهایی جانشینی میان B و A مساوی با نسبت میان قیمت‌های آنهاست. به این ترتیب، به قاعده اساسی به شرح زیر می‌رسیم. برای آنکه مصرف کننده بیشتر راضی شود، لازم است نرخ نهایی جانشینی میان دو کالا مساوی با نسبت میان قیمت‌های این کالاها باشد.

(۲) انتخاب تولیدکننده

تحلیل رفتار تولیدکننده یا بنگاه همانند تحلیل رفتار مصرف کننده است. تصمیم به تولید بر پایه داده‌های فنی و اقتصادی آغاز می‌گردد. داده‌های فنی به روشهای مختلفی تشکیل می‌شوند و در هر روش، براساس روابط میان مقدار منابع تولیدی مورد استفاده و مقدار کالای حاصله به دست می‌آید. داده‌های فنی امکانات تولید بنگاه را معین می‌نمایند. بنگاه از میان این امکانات، برحسب داده‌های اقتصادی مانند قیمت فروش محصول در بازار، قیمت منابع تولیدی و بنا بر هدف مورد نظر به انتخاب می‌پردازد.

اکنون بنگاهی را در نظر می‌گیریم که تصمیم به تولید کالایی گرفته و مؤثرترین روش تولید را برگزیده است (این فرضیه بدین معنی خوشایند است که بنگاه نمی‌خواهد هزینه‌های تولید غیر ضروری را تحمل نماید). بنگاه برای تولید این کالا باید دو عامل تولید X و Y (مثلا مواد اولیه و کار) را مورد استفاده قرار بدهد. هرگاه مقدار این عوامل تغییر نماید، مقدار محصول تغییر خواهد کرد.

برای نمایش امکانات تولید در بنگاه می‌توانیم از منحنیهای محصول برابر (یا منحنیهای مقدار برابر) کمک بگیریم. منحنی محصول برابر مکان ترکیبهای عوامل تولید X و Y است که تولید به میزان یکسان را به دست می‌دهند. بدین قرار، محصول P_1 را می‌توانیم هم با ترکیب عوامل $x_1 - y_1$ یا با ترکیب عوامل $x_2 - y_2$ (شکل ۱۲) به دست آوریم. مقادیر بیشتر تولید را منحنیهای محصول برابر در ارتفاع بالاتر نمایش می‌دهند (مثلا P_2).

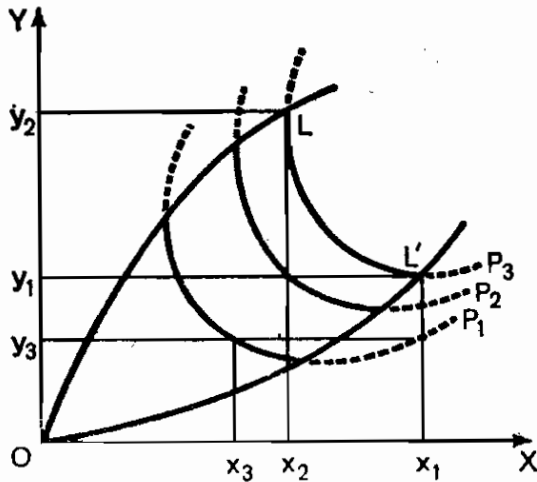
منحنیهای محصول برابر همان خصوصیت منحنیهای بی تفاوتی را به شرح زیر عرضه می‌دارند:

— این منحنیها یکدیگر را قطع نمی‌کنند. چه در غیر این صورت، این امر به معنای آن است که یک بنگاه می‌تواند دو مقدار مختلف تولید را با ترکیب یکسان عوامل تولید ایجاد کند و اگر بنگاه شیوه فنی مؤثرتر را به کار برد، این امر غیر ممکن است.

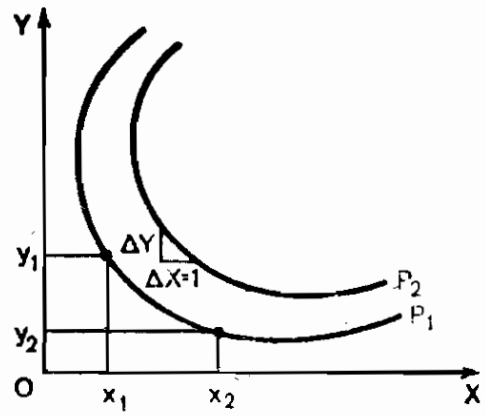
— این منحنیها به سوی راست خمیدگی دارند، زیرا بسیاری اوقات یک عامل می‌تواند جانشین عامل دیگر بشود؛

— این منحنیها نسبت به مبداء مختصات محدب هستند، زیرا عوامل تولید جانشین کامل یکدیگر نیستند؛ هر قدر از مقادیر متوالی عامل تولید X بیشتر صرف نظر گردد، واحدهای عامل Y را دشوارتر می‌توان جانشین کرد. این وضعیت اصل نزولی نرخ

نهایی جانشینی فنی میان دو عامل X و Y را بیان می کند. نرخ نهایی جانشینی فنی میان Y و X آن مقدار عامل Y است که باید با يك واحد اضافی عامل X پایا شود تا میزان تولید تغییر ننماید. در نتیجه، نرخ نهایی جانشینی فنی همان شیب منحنی محصول برابر در نقطه معین از منحنی $(-\frac{\Delta Y}{\Delta X})$ و ΔX مساوی با يك) می باشد.



شکل ۱۳



شکل ۱۲

نرخ نهایی جانشینی میان Y و X مساوی با نسبت محصول نهایی X به محصول نهایی Y است.

$$T_{YX} = \frac{PM_x}{P.M_y}$$

محصول نهایی همانا تغییر در محصول P در ارتباط با تغییر يك واحد در عامل متغیر تولید است. PM_x تغییر P در برابر تغییر يك واحد در عامل X بوده و مقدار عامل Y ثابت فرض شده است. به همین ترتیب PM_y تعریف می شود.

فرض می کنیم $PM_y = \frac{1}{4}$ واحد از P و PM_x مساوی با يك واحد از P باشد. هر گاه يك واحد از عامل X را بیفزاییم، برای حفظ همان سطح تولید P ، باید از دو واحد Y چشم پوشیم. بدین قرار:

$$T_{YX} = 2 = \frac{1}{\frac{1}{4}} = \frac{PM_x}{PM_y}$$

— دیگر خصوصیت مهم منحنیهای محصول برابر شکل بیضوی یا تخم مرغی آن است. هر يك از این منحنیها نخست به محور نزدیک و سپس در نقطه معین از آن دور می گردد. از این خاصیت برای تعریف و تعیین قلمرو عقلایی عملیات تولید استفاده می شود. شکل ۱۳ را در نظر می گیریم. ترکیب عوامل x_1, y_1 تولید P_3 را می دهد. y_1 کمترین مقدار از عامل Y است که در تولید P_3 به کار می رود. ما می توانیم در طول منحنی P_3 از عامل Y صرف نظر کنیم و عامل X را تا نقطه L جانشین عامل Y بسازیم. اما از این نقطه

به بعد، هر گاه بخواهیم مقدار بسیار زیادی از عامل X را مورد استفاده قرار بدهیم، باید مقدار بیشتری از عامل Y را در جریان تولید وارد کنیم و این وضعیت معنی ندارد، زیرا هزینه تولید P_3 بالاتر از میزان ضروری می‌شود. محصول نهایی عامل X در نقطه L برابر با صفر است و نرخ نهایی جانشینی میان Y و X نیز صفر می‌باشد.

ترکیب عوامل $x_2 y_2$ نیز تولید P_3 را به دست می‌دهد. اگر بخواهیم از نقطه L به بعد مقدار بیشتری از عامل Y را به کار ببریم، برای تولید P_3 باید مقدار زیادتری از عامل X را وارد جریان تولید سازیم. در نتیجه، هزینه از حد ضروری بیشتر می‌گردد. محصول نهایی عامل Y در نقطه L برابر با صفر است و نرخ نهایی جانشینی میان Y و X نیز بی‌نهایت است.

منحنیهای OL و OL' منحنیهای حد می‌باشند؛ OL حداقل مقدار عامل X لازم برای دستیابی به مقادیر مختلف محصول را می‌رساند؛ OL' حداقل مقدار عامل Y مورد نیاز برای تولید مقادیر مختلف محصول را نشان می‌دهد. OL' مکان نقطه‌هایی است که محصول نهایی عامل Y در آن برابر با صفر و OL محل نقاطی است که محصول نهایی عامل X مساوی با صفر می‌باشد.

منطقه میان OL و OL' محدوده عملیات عقلایی تولید است. در درون این منطقه، محصولات نهایی X و Y مثبت می‌باشد و در مواردی که محصولات نهایی عوامل مثبت است، به نفع بنگاه است که به تولید اقدام نماید. اگر محصول نهایی منفی باشد، بنگاه هزینه تولید را به ازای تولید معین به حداقل نمی‌رساند، زیرا با استفاده کمتر از عاملی که محصول نهایی آن منفی است، می‌تواند هزینه خود را پایین بیاورد. چنان که در نمودار مشاهده می‌شود، بنگاه با ترکیب عوامل $x_3 y_3$ یا $x_1 y_3$ می‌تواند P_1 را به دست بیاورد.

شکل «بیضوی» منحنیهای محصول برابر، این واقعیت را می‌رساند که به طور کلی، اگر چه جانشینی میان عوامل تولید امکان‌پذیر است ولی تا بی‌نهایت نمی‌تواند ادامه یابد. فرض می‌کنیم که X عامل کار و Y عامل سرمایه باشند، زمانی فرا می‌رسد که کارگران اضافی به صورت مزاحم در می‌آیند.

نسبتهای ترکیب بعضی از عوامل تولید، در بعضی از صنایع، ثابت و تغییرناپذیر است و نمی‌توان یک عامل را جانشین دیگری کرد. در این صورت، منحنیهای محصول برابر در تمام طول خود موازی با محورهای می‌باشد.

نقشه منحنیهای محصول برابر امکانات تولید بنگاه را نشان می‌دهد. اکنون ببینیم

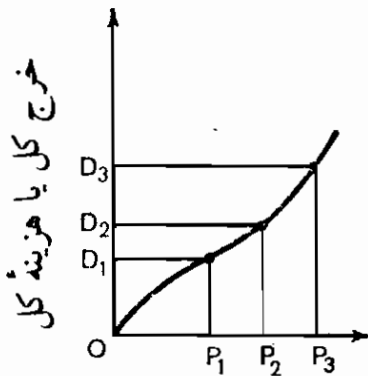
بنگاه چه مقدار تولید را برمی‌گزیند.

بنگاه جبر بودجه‌ای دارد و این محدودیت را خطوط هزینه‌های برابر نمایش می‌دهند. این خطوط نشان می‌دهند که بنگاه چه ترکیب‌های متفاوتی از عوامل تولید را می‌تواند خریداری کند، قیمت عوامل را به ازای مقادیر مختلف خرج می‌دانیم. بنابراین مخارج کل تولید به ازای دو عامل X و Y به قیمت‌های P_x و P_y را می‌توانیم چنین بنویسیم:

$$D = X \cdot P_x + Y \cdot P_y$$

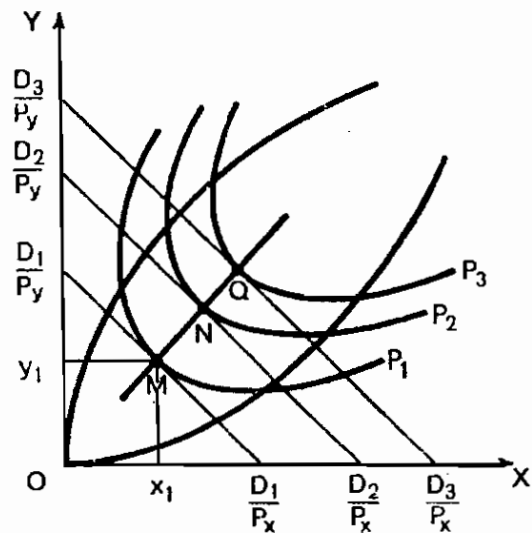
هرگاه بنگاه کلیه منابع مالی خود را برای خرید عامل X خرج می‌کرد، می‌توانست $\frac{D}{P_x}$ واحد از X را به دست آورد و اگر کلیه منابع خود را در خرید عامل Y خرج می‌نمود، می‌توانست $\frac{D}{P_y}$ واحد از Y را خریداری کند. بدین ترتیب، می‌توانیم خط هزینه برابر را ترسیم نماییم. شیب این خط، هرگاه علامت منفی را نادیده بگیریم، چنین است:

$$\frac{D}{P_y} \div \frac{D}{P_x} = \frac{P_x}{P_y}$$



شکل ۱۵

منحنی هزینه متغیر کل بنگاه



شکل ۱۴

مسیر توسعه

بنگاه با توجه به خط هزینه برابر خود، می‌خواهد تولید را به بالاترین نقطه از منحنی محصول برابر برساند. سطح تولید برگزیده در نقطه تماس خط هزینه برابر با منحنی محصول برابر تعیین می‌شود. در این نقطه، شیب خط هزینه مساوی با شیب خط محصول برابر و یا برابر با نرخ نهایی جانشینی است:

$$T_{x,y} = \frac{P_x}{P_y} = \frac{PM_x}{PM_y}$$

بنابراین، بنگاه نرخ‌نهایی‌جانشینی میان عوامل تولید را با رابطه‌ی قیمت‌های عوامل تولید مساوی می‌کند. نسبت قیمت‌ها برابر با نسبت محصول‌های نهایی عوامل است. در شکل ۱۴، بنگاه، با توجه به خرج کل و بنا بر تصمیم خود در نقطه‌ی M بیشترین تولید ممکن از کالای مورد نظر را به دست می‌آورد. ترکیب عوامل، در این نقطه، همانا مطابق با کمترین هزینه است.

به این ترتیب، به ازای خطوط مختلف هزینه برابر، ما می‌توانیم کلیه ترکیب‌های واجد کمترین هزینه برای دستیابی به مقادیر مختلف تولید را معین نماییم. خطوط هزینه برابر با یکدیگر موازی می‌باشند، زیرا قیمت‌های عوامل تغییر نمی‌نماید و در نتیجه، رابطه قیمت‌ها نیز تغییر نمی‌کند. قلمرو مکانی این نقطه‌ها، نشان‌دهنده ترکیب‌ها با کمترین هزینه یعنی همان مسیر توسعه بنگاه (MNQ) است: این مسیر نشان می‌دهد که هرگاه تولید افزایش یابد، مقدار خرید عوامل X و Y چگونه زیاد می‌شود. بر اساس مسیر توسعه می‌توان منحنی هزینه‌های متغیر بنگاه را تعیین نمود (شکل ۱۵).

خط هزینه برابر نمایشگر خرج کلی D است. نقطه تماس خط هزینه برابر با منحنی محصول برابر حداکثر تولید (P) به ازای این خرج می‌باشد. در یک دستگاه مختصات، اگر تولیدات مختلف را روی محور طولها $(P_1, P_2, P_3, \dots, P_n)$ و مخارج گوناگون مربوط را روی محور عرضها $(D_1, D_2, D_3, \dots, D_n)$ ببریم، مجموعه نقاطی را به دست می‌آوریم که، در مکان، منحنی هزینه‌های متغیر بنگاه را می‌رسانند.

پ) ارزش و حدود نظریه محاسبه اقتصادی

اهمیت فراوان نظریه محاسبه اقتصادی در این است که درباره بعضی از جنبه‌های فعالیت اقتصادی اشخاص انفرادی توضیح ارزنده‌ای را فراهم می‌آورد و قوانین فعالیت انسانی را در برابر ذخایر محدود کالاها معین نمی‌نماید. انتقادات ناواردی بر این نظریه شده است:

الف) چنان که بعضی وانمود کرده‌اند، این نظریه به هیچ وجه یک تجرید محض نیست. در واقع، برای انتقال از توضیح کلی و انتزاعی به واقعیت عینی، این نظریه، به یاری تعلیمات سایر علوم انسانی، مقوله‌های اقتصادی را مشخص می‌کند. این مقولات شالوده‌های محاسبه اقتصادی، یعنی نیازها یا میل به مصارف شخص اقتصادی، عوامل

منشاء محدودیت کالاها و ماهیت اعمال تصرف و تملك شخص را تشکیل می دهند. بنابراین، نظریه محاسبه اقتصادی تمام جنبه های واقعیت اجتماعی را در نظر می گیرد. مکتب نهاییون جدید، ضمن تعریف رفاه ذهنی، یعنی آنچه شخص به طور واقعی دنبال می کند، اندیشه صوری را ارائه می دهد که به قول فرانسوا پروبا توسل به نظریه های کمکی باید از لحاظ تاریخی مشخص شود:

— نظریه انگیزشهای (علل و انگیزه های) اشخاص اقتصادی؛

— نظریه تشکیل و تبدیل نظام ارزشهای فلسفی؛

— نظریه جامعه شناسی-تاریخی درباره داده های فعالیت اقتصادی (شرایط فنی، هنجارهای حقوقی، اخلاقی و اجتماعی).

ب) همان طور که نظریه محاسبه اقتصادی را نمی توان متهم به تجرید خشک ساخت، توضیح رفتار انسانی را نیز نمی توان غیر واقعی دانست و به این بهانه که اشخاص اقتصادی معمولاً میان فایده های نهایی تساوی برقرار نمی کنند، این نظریه را تخطئه نمود. اندکی خویشتن نگری این حقیقت را هویدا می نماید که هر يك از ما وقتی که لازم است پولی را خرج کنیم، فایده های نهایی را در برابر یکدیگر قرار می دهیم و این کار را می کنیم، چنان که ژوردن^{۲۲} در باب کلام منثور ندانسته چنین می کرد.

اما، هر نظریه بازساخت منطقی و ارزش تحلیل دارد. نظریه به صورت مشروح است، زیرا واقعیت مورد توضیح را تشریح می نماید و به این سبب غیر واقعی و غیر عملی نمی باشد. مچلوپ^{۲۳} درباره این نکته از مثالی پرمعنی و رسا کمک می گیرد. فرض می کنیم در باب این عمل بخواهیم «نظریه» بسازیم که راننده اتومبیل می خواهد از يك کامیون سبقت بگیرد، حال آنکه اتومبیل دیگر از سمت مقابل می آید. این نکات مورد توجه واقع می شود: سرعتهای وسایط نقلیه، فواصل، طرز حرکت و شتاب ممکن، شرایط و اوضاع جاده، درجه قابلیت دید، وضع ترمزها، بی پروایی راننده و غیره. اینها حداقل موضوعاتی است که به داوطلب گواهینامه رانندگی تعلیم داده می شود. توضیح عمل — یعنی نظریه «سبقت» — باید در کلیه مراحل استدلال بگنجد و راننده ای که سبقت می گیرد این مراحل را جزء به جزء در مدنظر نمی گیرد بلکه به مجموعه وضعیت توجه می نماید.

هر گاه سبک ترین انتقادات علیه نظریه محاسبه اقتصادی را به کناری بگذاریم، باز

هم نباید حدود این نظریه را انکار کنیم. این حدود مربوط است به اینکه نظریه محاسبه اقتصادی، منجمله، با رفتار واحدهای اقتصادی مطابقت ندارد. این رفتار تحت شرایطی که عملاً ساده گردیده توصیف شده است: مقصود، نظریه بیشینه کردن نفع ذهنی وسیله شخص اقتصادی در محیطی است که بدون اراده انطباق می‌یابد، به دقت می‌شمارد و محاسبه می‌کند. تصمیماتی که اشخاص اقتصادی بر پایه این نظریه می‌گیرند و شرح می‌دهند، تصمیمات نهایی می‌باشند. این تصمیمات برنامه مصرف ذخیره معین کالاها را و با تغییراتی کم اهمیت و غالباً جزئی و در حد نهایت این برنامه را تغییر می‌دهند. ملاحظاتی چند درباره این نظریه می‌توان عرضه کرد. نخست این پرسش را می‌توان کرد که روش مشاهده آیا فرضیه بیشینه‌سازی را که این نظریه می‌گیرد، تأیید کرده است. روانشناسی نوین دلالت دارد که شخص تحت تأثیر قوه محرکه برانگیخته شده است تا دست به عمل بزند و راضی شود. در این حالت، شرایط حاکم بر این شخص لزوماً با دقت معین نشده اند اما می‌توانند توسط يك «سطح آرزو» ابواز بشوند که با درسهای تجربه در جهت صعود یا نزول انطباق یابد. بنابراین، بجاست فرضیه جست‌وجوی «نتیجه رضایت بخش» را بپذیریم و بر فرضیه جست‌وجوی نتیجه بیشینه برتر بدانیم.

به علاوه، نظریه محاسبه اقتصادی واقعیات زیر را از نظر دور می‌دارد:

(۱) محیط زیست اشخاص اقتصادی نه تغییرناپذیر است و نه از شکل نیفتادنی، بلکه جزئاً سخت و انعطاف‌ناپذیر می‌باشد، یا بدین سبب که واحدهای اقتصادی در حد این جزء نمی‌توانند و یا به تصور خود نمی‌توانند آن را تغییر بدهند. محیط جزئاً شکل‌پذیر است، یعنی، در حد این جزء تغییرپذیری تحت تأثیر هر عمل نامشخص می‌تواند تغییر یابد.

(۲) تصمیمات اشخاص اقتصادی تنها جنبه نهایی ندارند؛ این تصمیمات، هنگامی که برنامه مصرف را در هم بریزند، به طوری که تغییرات اساسی در مقدار کالاها و ساختار برنامه‌ها به بار آورند، مسئله تصمیمات ساختاری را پیش می‌کشد. تصمیمات ساختاری نیز بنا بر روش نهایی نمی‌توانند بازسازی بشوند؛ زیرا، به قول فرانسوا پرو، در گرو ساختارهای نو قرار دارند.

(۳) نظریه محاسبه اقتصادی اعمال متأثر از محیط اجتماعی یا فیزیکی و ملهم از ارزشها (به معنای فلسفی اصطلاح) را که «حتی به هنگام استفاده از محاسبه اقتصادی از این نظریه ناشی نمی‌شوند»، در نظر نمی‌گیرد.

۴) نظریه محاسبه اقتصادی فقط جزئاً می تواند در تهیه انواع روابط اجتماعی شرکت کند. این نظریه فقط روابط تعاونی مبتنی بر اصل مبادله و قرارداد را توضیح می دهد و به موارد زیر توجه ندارد:

— روابط شراکتی مربوط به استفاده از جبر خصوصی یا عمومی؛
— روابط اشتراکی که با پذیرش نظام واحد ارزشها، اختلاط شعور و ادراک را بیان می کنند.

بنابراین، نظریه محاسبه اقتصادی تحلیل ارزنده ولی جزئی از تصمیمات اشخاص انفرادی است. این نظریه فقط ناظر به تصمیماتی است که از مقایسه میان بازده و هزینه ناشی می شوند. هرگاه تحلیل در گرو ساختارهای نوین یا تصمیماتی مستلزم کاربرد جبر و فشار از سوی يك شخص اقتصادی نسبت به سایر اشخاص اقتصادی باشد، لازم است نظریه دیگری، یعنی نظریه تصمیمات کلان مورد استفاده قرار بگیرد.

قسمت دوم - تصمیمات کلان

تصمیم خرد رفتار يك واحد ساده اقتصادی را بیان می کند که با تهیه برنامه کاربرد منابع با کمیابی مبارزه می نماید؛ این منابع در قلمرو اختیار وی قرار دارند و تنها از قدرت تصمیم گیری او اطاعت می کنند، در صورتی که تصمیم کلان به آمایش کالاهای کمیاب در يك واحد مرکب می پردازد.

يك واحد مرکب و به عنوان مثال يك صنعت (یا گروهی از بنگاهها) یا يك ملت فقط يك برنامه منحصر به فرد ندارد؛ واحدهای ساده، که اجزای تشکیل دهنده واحد مرکب می باشند، برنامه هایی تهیه می بینند که یا درهم تداخل می نمایند و یا با یکدیگر در تضاد قرار می گیرند؛ در نتیجه، بر اثر اجرای این برنامه های مخصوص و مجزا، مقادیر کلی (تولید صنعت؛ مصرف ملت) تشکیل می شوند. این مقادیر کلی موضوع تصمیمات کلان می باشند.

نخستین تحلیل تصمیمات کلان مدیون فرانسوا پرو است.^{۲۴} ما می کوشیم در سایه کارهای عملی این اقتصاددان، تصمیمات کلان را تعریف و طبقه بندی نماییم و مسائل معقولیت تصمیمات را مورد توجه قرار بدهیم.

§ ۱. تعریف تصمیمات کلان

در يك واحد مرکب چند قدرت تصمیم‌گیری وجود دارد و برای خود برنامه‌های نامتوافق تهیه می‌نمایند. مقام تصمیم‌گیرنده در این واحد می‌کوشد به اعتبار آینده به يك مقدار کلی متمایز از مقادیر کلی که معمولاً می‌توانست از اجرای برنامه‌های واحدهای تشکیل‌دهنده نتیجه بشود، برتری بخشد. در این صورت می‌گوییم که این قدرت تصمیم‌گیرنده يك تصمیم کلان می‌گیرد.

در این باب می‌توان مثالهای مختلف به شرح زیر آورد:

— يك صنعت یا يك گروه بنگاه را در نظر می‌گیریم: يك واحد تولیدی مسلط یا قدرت تصمیم‌گیرنده مسلط برای تعیین حجم معین تولید یا يك قیمت معین، در برنامه‌های تولید واحدهای تولید یا بنگاههای دیگر دخالت می‌کند.

— يك ملت، یعنی مجموعه‌ای متشکل از خانوارها، بنگاهها و گروهها تحت حکمیت و اراده دولت را در نظر می‌گیریم: دولت می‌کوشد موافق دلخواه خود به مصرف ملی (جیره‌بندی یا نظارت بر قیمتها) یا به سرمایه‌گذاری کلی، برتری بدهد.

— گروهی از ملتها را در نظر می‌گیریم، مانند مللی که در سازمان اتلانتیک (O.T.A.N) یا ملتهای تحت نفوذ اتحاد جماهیر شوروی که در شورای کمک اقتصادی و اجتماعی اروپای شرقی گرد آمده‌اند: ملت مسلط، یا قدرت تصمیم‌گیرنده مسلط، برای تعیین و تثبیت سهم مخارج نظامی در خرج کلی ملتهای عضو، یا برای تعیین و تثبیت مقدار سرمایه‌گذاریهای اساسی و ارشاد آنها دخالت می‌نماید.

به دنبال این مثالهای گوناگون می‌توانیم سه خصوصیت مشخصهٔ زیر را در تصمیم کلان عرضه بداریم:

الف) این تصمیم در واحد مرکب، عمل قدرت تصمیم‌گیرنده‌ای است که برنامه‌وی تفوق دارد و طی دوره معین نفوذنابرگشتنی یا جزئاً نابرجشتنی اعمال می‌کند. این قدرت يك طرفه و یا با موافقت واحدهای دیگر در واحد مرکب به دست می‌آید (شناسایی ضمنی یا صریح؛ روش رأی‌گیری). شکل این قدرت تصمیم‌گیری هزینه‌ای را به بار می‌آورد (به عنوان مثال، هزینه مشورت)؛

ب) این تصمیم متضمن کاربرد جبر است. دولت به عنوان انحصارگر قانونی، در قلمرو ملت جبر عمومی در اختیار دارد. دولت این قوهٔ جبر را یا واقعاً و یا به صورت تهدید ساده در استفاده از آن به کار می‌برد. دولت هرگاه خریدار یا فروشنده محصولات و خدمات مهم باشد وارد رقابت می‌شود و با واحدهای خصوصی به رقابت می‌پردازد و به اینان فشار وارد می‌سازد.

در واحدهای مرکب خصوصی نیز کاربرد جبر معمول و متداول است.

فرانسوا پرو در این باب چنین می نویسد، «گروه بنگاهها: ۱. جبرهای مکمل برای خریدار ایجاد می نماید؛ ۲. برای نابودی یا تغییر ساختاری رقیب خود هزینه هایی را صرف می کند؛ ۳. نابودی ساختارهای واحدهای مرکب یا تبدیل آنها را تحمیل می کند؛ ۴. بر اثر قبول هزینه های فروش (تبلیغات بازرگانی، آگهی یا هزینه های دیگر) مصرف کننده را وادار به مصرف محصول خود می نماید؛ ۵. بردولت یا اجزای آن فشار می آورد تا قراردادی درباره بازارها ببندد و انحصار و یا تغییری در قاعده کار به دست آورد؛ ۶. هزینه هایی را می پذیرد و به این ترتیب بر کارگران مستقل (کارهای فکری) یا واحدهای تولیدی (چاپ و انتشار) فشار می آورد تا زمینه افکار عمومی و معتقدات را به سود جریان کار خود یا تغییر قاعده کار در جهت موافق با منافع خود آماده سازد.»

ب) تصمیم کلان مبتنی بر پیش بینی کل کنشها و واکنشهای گوناگون و غالباً نامتوافق است. قدرت تصمیم گیرنده در گرو ساختار جدید مقدار کلی، یعنی ایجاد توافق میان برنامه های مختلف اشخاص اقتصادی از طریق اعمال جبر قرار دارد. هر گاه واحدهای جزء تشکیل دهنده دارای ابعاد و نیروهای قراردادی غیر قابل اغماض باشند، قدرت مسلط در معرض این خطر قرار می گیرد که دچار محدودیتهایی ناشی از «درون» خود واحد مرکب بشود. تصمیم کلان، در محیطی متشکل از آگاهیهای انسانی و برنامه های مستقل انتشار می یابد.

ملاحظه می شود که در مورد ملت میان اجرای تصمیم کلان و نوع نظام سیاسی (جبر قانونی، وجود انضباط ملی که مثلاً در انگلیس آزادانه اعطا گردیده است و احیای یک انضباط ملی بر اثر جبر پلیسی مانند اتحاد شوروی) ارتباطی وجود دارد.

§ ۲. طبقه بندی تصمیمات کلان

تصمیمات کلان ممکن است بنا بر عناصر متأثر از قدرت تصمیم گیری مسلط در واحد مرکب طبقه بندی گردد. به این ترتیب سه نوع تصمیم کلان تشخیص داده می شود:

الف) تصمیم درباره حدود فعالیت اقتصادی کلان

دولت، به عنوان مثال، در قلمرو ملت، قواعد حاکم بر روابط میان کارفرمایان و کارگران را معین می نماید: دولت، در باب قراردادهای جمعی رویه ایجاد می کند یا به هنگام برخورد و کشمکش با نیروی کار داوری اجباری مقرر می دارد.

ب) تصمیم درباره مقادیر کلان

کارتل بین المللی مقدار فروش اعضای خود را تحت نظم و قاعده در می آورد، به این ترتیب که بازار هر یک را به خود او تخصیص می دهد و یا اجرای یک طرح کلی

صادرات را میان آنها توزیع می‌نماید.

دولت در مورد حجم پول در گردش دخالت می‌کند و از مقدار پول می‌کاهد (تجربه گوت^{۲۵} در بلژیک بلافاصله پس از «آزادی») و یا به جیره بندی کالاهای مصرفی مبادرت می‌ورزد.

پ) تصمیم کلان درباره قیمت‌ها

در این مورد می‌توان مثال فراوان آورد: دولت نرخ تنزیل را به منظور تأثیر بر اعتبار کوتاه مدت تعیین و تثبیت می‌کند؛ نرخ دستمزدها را معین می‌نماید و برای افزایش صادرات کلی ارزش پول ملی را نسبت به پولهای خارجی معین می‌کند.

§ ۳. معقولیت تصمیمات کلان

هنگامی که در یک واحد مرکب گزینش فلان مقدار کلی اولی نسبت به مقدار کلی دیگر، انتخاب سطح بهینه مصرف یا سرمایه‌گذاری و یا فلان قیمت و بهمان دستمزد دلخواه و مورد نظر باشد، آیا ضابطه عقلایی وجود دارد؟ همان طور که رفتار یک شخص را در محدوده تصمیمات خرد به صورت منطقی بازسازی می‌کنیم تا تحت شرایط معین رفاه ذهنی خود را بیشینه سازد، آیا می‌توانیم نسبت به بازسازی منطقی یک تصمیم کلان نیز اقدام نماییم؟

ما برای تعیین محتوای تصمیم کلان، هنوز ضوابط اقتصادی خاصی در اختیار نداریم. تحلیل دقیق ریاضی نظیر مورد کالای اقتصادی وجود ندارد و اقدام به مقایسه ریاضی میان هزینه و بازده دشوار (و بیشتر اوقات مایه دردسر) است. از سوی دیگر، روشهای توجیه تصمیم کلان از لحاظ اقتصادی هنوز بسیار سست و نا استوار می‌باشد. در این باب دولت را مورد بحث قرار می‌دهیم:

الف) دولت، نخست می‌تواند به محاسبه اثر ذاتاً مفید مقداری از یک کالا یا خدمت بپردازد. دولت درباره خوراک، پوشاک یا مسکن و غیره به هنجارهای عینی و عقلایی متوسل می‌شود و به هنجارهای اقتصادی کاری ندارد؛ سطح کمینه یا بهینه مقدار جیره را معین می‌کند.

این روش با شماره محدود بررسی درباره شرایط عینی یک اثر مفید، با عدم تجانس گروههای اجتماعی، با آستی‌ناپذیری جنبه‌های روانی فردی برخورد پیدا می‌کند.

ب) دولت، در مرحله دوم می‌تواند با توجه به نمونه اقتصادهای دارای ساختار مشابه و قابل مقایسه تصمیم‌گیری کند. همچنین لازم است این اقتصادها نیز وجود داشته باشند و خصوصیات هر اقتصاد بیش از حد زیاد و برجسته نباشد تا مقایسه فاقد معنی نگردد.

پ) در پایان، دولت می‌تواند محاسبات مقادیر کلی بیشینه را در ارتباط با یکدیگر مورد استفاده قرار بدهد و بنا را بر یک ساختار قدیمی و گذشته بگذارد (اما درباره خاصیت برگشت‌ناپذیری تحولات نباید زیاده‌روی بشود) و نیز الگوهای انتزاعی برای آینده تهیه نماید، لیکن در مورد اخیر که امروزه فراوان دیده می‌شود، لازم است که:

— الگوی پیشینه‌سازی و کلیه متغیرهای اساسی و میزان نفوذ نسبی آنها را در نظر بگیرد؛
 — شرایط خاص الگوی انتزاعی در عالم واقع جست‌وجو شود. داو شرط‌بندی قابل ملاحظه است.
 با این همه، لازم به یادآوری است که این گونه محاسبات، موضوع انتخاب سیاست اقتصادی، مثلا توسعه صنعتی یا توسعه کشاورزی، صنعت سنگین یا صنعت تبدیلی و تعیین موضع جغرافیایی یا ناحیه‌ای توسعه را روشن نمی‌کند. این انتخابها جنبه سیاسی دارند و رجحان رجال بر مسند قدرت یا اکثریت پارلمانی را عرضه می‌نمایند و به نظر ما طور دیگر نیز نمی‌تواند باشد. جنبه عقلایی هرگز در هدفها وجود ندارد؛ و اما ممکن است بر اساس اهداف سیاسی معین، جنبه عقلایی در وسایل، یعنی در کاربرد درست رعایت گردد و در این جهت است که باید مشورت اقتصاددان به سوی سیاست روی آورد.

قسمت سوم - مسائل مربوط به تصمیم

پیش از این دیده‌ایم که تحلیل اقتصادی چگونه تصمیم شخص اقتصادی در جست‌وجوی نتیجه پیشینه را به ازای هزینه کمینه در نظر می‌گیرد. این تحلیل پُر ساده شده است و به دشواریهای گوناگون موجود بر سر راه شخص اقتصادی توجه نمی‌کند. دشواریها اشکال مختلف دارند:

(۱) ممکن است تصمیم برای بلندمدت باشد و در نتیجه توجه به عامل زمان در محاسبه شخص اقتصادی ضرورت پیدا می‌کند؛

(۲) تصمیم باید به عدم اطمینان نسبت به آینده التفات کند؛

(۳) تصمیم می‌تواند، در صورت ضرورت، اراده و تصمیم سایر اشخاص اقتصادی را نیز مراعات نماید. ما به ترتیب، این دشواریها را یکی پس از دیگری بررسی می‌کنیم.

الف) تصمیم و زمان

فرض کنیم يك بنگاه بخواهد تصمیمی بگیرد و در نتیجه با محدودیت زمانی مواجه باشد. این بنگاه باید از میان چند کار ممکن به انتخاب دست بزند. این اعمال، هر يك به ترتیب هزینه و سودی دارند و توزیع اینان طی زمان نیز یکسان نمی‌باشد. لازم است بنگاه سررسید موعد دریافتها و مخارج را با یکدیگر بسنجد و تفاوت ارزش ناشی از مرور زمان را مورد توجه قرار بدهد.

در واقع، کسب ۱۰۰۰۰ فرانک درآمد فوری همان ارزش ۱۰۰۰ فرانک سالانه و طی ۱۰ سال را ندارد، هر چند تراکم سود کل در پایان یکسان باشد رجحان به رقم نزدیک به بیشترین سود داده می‌شود. لازم است بهای زمان که همان نرخ بهره پول است، احتساب گردد.

اگر i نرخ بهره باشد، يك فرانک امروز طی زمان به ترتیب زیر ارزش پیدا می‌کند:

پس از یکسال $1+i$

پس از دو سال $(1+i)(1+i) = (1+i)^2$

پس از n سال $(1+i)^n$

بر عکس، يك فرانك پس از n سال را می‌توان بر اساس مبلغی که امروز برابر با $\frac{1}{(1+i)^n}$ است به دست آورد. يك فرانك پس از n سال ارزش کنونی $\frac{1}{(1+i)^n}$ فرانك را دارد.

ارزش کنونی و حال، به این ترتیب، کاهش ارزش آینده يك مال را نسبت به مال موجود بیان می‌کند. روشن است هر اندازه نرخ بهره بالاتر و سررسید موعد دورتر باشد، کاهش ارزش مهم‌تر می‌شود. جدول زیر دلالت بر ارزشهای کنونی ۱۰۰۰ فرانك را دارد که به ازای نرخهای مختلف بهره و طول مدت متفاوت محاسبه شده است.

مدت	%۰	%۲	%۳	%۵	%۸
هیچ	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰
۵ سال	۱۰۰۰	۹۰۷	۸۶۳	۷۸۳	۶۸۲
۱۰ سال	۱۰۰۰	۸۲۱	۷۴۴	۶۱۴	۴۶۴
۲۰ سال	۱۰۰۰	۶۷۳	۵۵۳	۳۷۷	۲۱۵
۳۰ سال	۱۰۰۰	۵۵۲	۴۱۳	۲۳۲	۹۹
۵۰ سال	۱۰۰۰	۳۷۱	۲۲۸	۸۷	۲۱
۱۰۰ سال	۱۰۰۰	۱۳۸	۵۲	۸	<۱

بنابراین، برای اخذ تصمیم بلندمدت بجاست اقدام به تعیین ارزش کنونی گردد. دریافته‌ها (R) و مخارج (D) مورد پیش‌بینی برای هر دوره مورد نظر، سال به سال بیان می‌شود و درآمد حال شده یا کنونی به ترتیب زیر به دست می‌آید:

$$R_0 - D_0 + \frac{R_1 - D_1}{(1+i)} + \frac{R_2 - D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{R_n - D_n}{(1+i)^n}$$

از میان تصمیمات مختلف آن يك اتخاذ می‌گردد که درآمد حال شده یا کنونی آن بیشینه باشد. هرچند نرخ بهره بر اثر تحول بازار سرمایه، طی زمان تغییر می‌کند، در فرمول بالا برای سراسر دوره فقط يك نرخ بهره پذیرفته شده است و این فرضیه کار را در مرحله اجرا آسان می‌نماید. دوره زمانی برگزیده برای تعیین ارزش کنونی کلاً بستگی به عملیات مورد نظر پیدا می‌کند؛ اما هرگز از ۲۵ یا ۳۰ سال فراتر نمی‌رود؛ در واقع، این نکته شایان توجه است که عامل $\frac{1}{(1+i)^n}$ ، به شرط آنکه i مثبت باشد، با سرعت بسیار، کوچک می‌شود.

عملیات تعیین ارزش کنونی، به ویژه در تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد، باز هم در آینده به این مطلب می‌رسیم.

ب) تصمیم و عدم اطمینان

تصمیم هیچ گاه و یا تقریباً هیچ گاه برای آینده مسلم و مطمئن اتخاذ نمی شود. فرض می کنیم که طبیعت «خنثی» باشد، یعنی میان انتخاب يك تصمیم و تحقق يك «وضع طبیعی» واکنش درونی وجود ندارد، یا چنان که برخی گفته اند، انتخابهای شخص و انتخابهای طبیعت نسبت به یکدیگر مستقل باشند.

شخص در برابر وضع نامعلوم آینده چگونه تصمیم می گیرد؟ و بنا بر چه ضوابطی بهترین تصمیم ممکن را اتخاذ می کند؟

ضوابط مختلف برای تعیین ارزش کلیه نتایج احتمالی به شرح زیر پیشنهاد شده است: الف) ضابطه لاپلاس^{۲۶}، بر این اساس میانگین عواید ممکن را برای هر عمل به دست می آوریم و آن عمل را مورد توجه قرار می دهیم که با بهترین میانگین مطابقت دارد؛

ب) ضابطه والد^{۲۷}، بر این اساس حداقل عایدی به سطح بیشینه می رسد، یعنی آن مورد انتخاب می گردد که با کمترین زیان مطابقت نماید؛

پ) ضابطه ساویج^{۲۸}، بر این اساس جدول عدم النفع یا زیانهای نسبی و یا ضرر احتمالی تنظیم می گردد؛ اگر پیش بینی درست باشد، به ازای هر تصمیم و هر وضع محتمل، تفاوت میان این نتیجه و بهترین نتیجه احتمالی را جانشین نفع یا ضرر می کنیم. بر اساس جدول عدم النفع که به این ترتیب تنظیم می شود، تصمیم برگزیده آن است که ضرر احتمالی بیشینه را به سطح کمینه برساند.

ت) ضابطه هورویچ^{۲۹}، که بنا بر آن موردی انتخاب می شود که میانگین تعدیلی نتایج افراطی ناشی از این عمل را به سطح بیشینه برساند و تعدیل با «ضریب خوش بینی» واقع بین صفر و یک انجام می گیرد، به ازای هر عمل عبارت $Mk + (1-k)m$ را جمع می زنیم، M و m به ترتیب نمایشگر بهترین و بدترین نتیجه می باشند.

هر گاه بتوانیم ارزش تمام نتایج احتمالی و احتمال رویدادها را به رقم درآوریم، اصل برنوی^{۳۰} را به کار می بریم، مشعر به اینکه امید ریاضی فایده (یا نفع) باید به حد بیشینه برسد.

در بعضی از موارد آسان آن است که برای رویدادها درجه احتمال قائل بشویم، زیرا به دلایل عینی، درباره ارزش این احتمال اتفاق نظر وجود دارد. به عنوان مثال، می توانیم احتمال را به فراوانی در آمار تشبیه کنیم. اما در موارد دیگر، احتمال فقط «ذهنی» است، بدین معنی که به اطلاعات در اختیار شخص اقتصادی و استعدادهای روانی وی بستگی دارد.

پ) تصمیم و دیگران

در تحلیل پیشین پذیرفتیم که طبیعت در برابر تصمیم شخص اقتصادی بی طرف است و تصمیم سایر اشخاص اقتصادی را نیز در نظر نگرفتیم.

از دیدگاه اخیر، بعضی از نظامهای اقتصادی به ویژه نظام والراس و پارتو، رفتار اشخاص اقتصادی را به یاری معادلات بیشینه سازی شرح می دهند: برقراری تساوی میان فایده های نهایی در مصرف و

مبادله، ایجاد تساوی میان بهره‌وریهای نهایی در تولید، وضعهای تعادل اولیه یا خاصی را تعیین می‌نمایند که چون به یکدیگر نزدیک شوند تعادل عمومی به دست می‌آید.

این گونه نظامها راه به جایی ندارند و به بن بست منطقی می‌رسند، زیرا اشخاص اقتصادی همه در صددند تولید خود را بیشینه سازند اما تمام متغیرهایی را که این کار بیشینه کردن وابسته بدانهاست زیر نظارت و در اختیار ندارند. معقولیت کنشهای هر شخص بستگی به رفتار احتمالی افراد دیگر دارد. در این صورت مقصود دیگر يك مسئله بیشینه نیست. کورنو کوشیده بود تا دشواری را با قبول این اصل مسلم توضیح بدهد که هر کس درباره آنچه دیگران تحت شرایط معلوم انجام می‌دهند، اندیشه دقیقی دارد؛ بولی^{۳۱} مفهوم «تغییرات مبتنی بر حدس» را پیش کشیده است؛ بدین قرار، رفتار فرد به شرطی معین و مشخص می‌شود که بتوان پیشاپیش نوع و طرز رفتار دیگران را دانست. اما رفتار دیگران را، که آنها نیز به طور عقلایی عمل کنند، نمی‌توان پیشاپیش تشخیص داد.

همچنین شخص اقتصادی در دنیای تصویری پارتو است که به گفته گیلبو^{۳۲} چیزی از طرز زندگی روبنسون را در بر دارد؛ رفتار وی به شیوه رواقیون می‌ماند. هر گاه بخواهیم روابطی را که در جامعه میان انسانهای زنده برقرار می‌شود، در نظر بگیریم، انسانهایی که در شمار جانداران می‌باشند و صورت شیء را ندارند و دارای نوعی خودمختاری هستند و می‌توانند به تفکر پردازند، به دستگاه تحلیل دیگری نیاز پیدا می‌کنیم.

يك فیزیکی‌دان و در عین حال عالم ریاضی به اسم فن نومان^{۳۳} و اقتصاددانی به نام مورگنسترن در کتاب نظریه بازیها و رفتار اقتصادی^{۳۴} که به سال ۱۹۴۴ منتشر کرده‌اند، از نظریه بازیهای استراتژی کمک گرفته‌اند.

بازیهای استراتژی با بازیهای تصادفی این فرق را دارد که نه فقط تصادف بلکه مهارت بازیکنان را نیز در بازی مورد توجه قرار می‌دهد. نظریه بازیهای استراتژی اعمال چندین عامل را در وضعیتی شرح می‌دهد که تمام این اعمال به یکدیگر وابسته‌اند و به طور کلی هر عامل نمی‌تواند چنان رفتار کند که گویا افعال دیگران معلوم می‌باشد. قواعد بازی يك هدف برای بازی در نظر می‌گیرد. هدف تحلیل بازیها تعریف نوعی رفتار یا بهگزینی از میان حرکتها برای هر بازیگری است که بردهای خود را به بیشینه می‌رساند و باختهای خود را به حد کمینه کاهش می‌دهد.

هر بازیگر در هر بازی استراتژی می‌تواند، بر حسب قواعد بازی یا لااقل حقاً، کلیه وضعیتهای ممکن در هر دست بازی را در نظر بگیرد و برای هر وضعیت می‌تواند ادامه امکانات احتمالی را مورد توجه قرار بدهد و مجموعه استراتژیهای ممکن را برای خود و طرفهای بازی بسازد و بنابراین می‌تواند درباره مزیت یا زیانی که از هر استراتژی به دست می‌آورد، نتیجه‌گیریهایی بنماید.

در محدوده این بررسی نمی‌توانیم تحلیلی مشروح از نظریه نومان و مورگنسترن به عمل آوریم؛ اما بجاست به اصول و به خصوصیات عمومی آن اشاره کنیم.

31. Bowley 32. G. Th. Guilbaud 33. Von Neumann

34. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. 1947.

۱) نخست حالتی را در نظر می‌گیریم که میان بازی دو نفر و حاصل جمع صفر (بُرد يك بازی همیشه برابر با باخت طرف دیگر است) می‌باشد. در اینجا، دو حالت پیش می‌آید:

الف) اگر وضعیتی که تحول يك دست بازی ایجاد می‌کند شامل شناخت کلیه عناصر حرکتی باشد که بازیگر باید انجام بدهد، مانند بازی شطرنج، در این صورت برای یکی از دو طرف بازی، بدون توجه به استراتژی طرف دیگر، لااقل يك استراتژی حتماً برنده می‌شود، یامی تواند بازی را هیچ بر هیچ کند. طرف دیگر نیز همواره می‌تواند بازی را هیچ کند. در این حالت، وضع «استراتژی خالص» در برابر قرار دارد.

استراتژی B

	I	II	III	
استراتژی A	I	۱	-۱	۴
	II	۰	-۲	۱
	III	۲	۰	۳

ماتریس بالا را در نظر می‌گیریم. این ماتریس استراتژیهای A و B را بیان می‌کند. هرگاه استراتژی B معلوم باشد، استراتژی بهینه A در وضع آسانی قرار می‌گیرد. اگر B وضع I را برگزیند، A وضع III را انتخاب می‌نماید.

اگر A نداند که B چه استراتژی را برمی‌گزیند، در این صورت، اصل کمترین خطر را به کار می‌برد. هنگامی که B وضع II را انتخاب کند، بدترین نتیجه برای وضع I همانا -۱، برای وضع II نیز -۲ و برای وضع III صفر است. بنابراین، A با گزینش استراتژی III زیان یا خطر بیشینه را به حد کمینه می‌رساند. این همان اصل «کمترین بیشینه»^{۳۵} است. در این حالت، A اگر بعداً استراتژی B را دریابد، استراتژی خود را تغییر نمی‌دهد. در واقع، ماتریس خصوصیت ویژه يك گلوگاه^{۳۶} را نمایش می‌دهد: بیشترین مقدار کمینه روی سطرها همان کمترین مقدار بیشینه در ستونهاست. مقادیر کمینه در سطرها -۱، -۲ و صفر و مقادیر بیشینه روی ستونها صفر، ۲، ۴ است. بنابراین A در تغییر استراتژی خود نفعی نمی‌بیند.

ب) بازیکنان، در سایر موارد، در وضعیتهایی که به دست آورده اند بعضی از عناصر حرکت (حالت بازی ورق) را نادیده می‌گیرند. در این حالت، دیگر، فقط يك استراتژی وجود ندارد. نومان و مورگنشرن اندیشه «استراتژی مختلط» را جایگزین مفهوم استراتژی خالص می‌سازند: بازیگر تحت

تلقین اصل کمترین بیشینه استراتژی خود را بر نمی‌گزیند، بلکه یک سلسله تغییرات استراتژیک را می‌پذیرد که امید ریاضی برد را بیشینه نماید (به این ترتیب که هر شماره برد را در احتمال تحقق این برد ضرب و حاصل ضربها را با هم جمع می‌کنیم).

۲) اکنون حالت بازیهایی را در نظر می‌گیریم که عده بازیکن از دو نفر بیشتر و جمع بازیها صفر باشد.

در این حالت می‌بینیم که میان بازیکنان شراکت یا ائتلاف به وقوع می‌پیوندد و این جریان به صورت جمعی می‌تواند امید بردی را تأمین کند که بالاتر از جمع امیدهایی باشد که هر بازیگر می‌توانست منفرداً داشته باشد.

فرض می‌کنیم در یک بازی سه نفره قواعدی مقرر است که بازیکن شماره ۱ یا ۲، هنگامی که با بازیکن شماره ۳ ائتلاف نمایند - و برنده هستند - در تقسیم برد ناشی از ائتلاف بیشترین حصه را به دست آورد، حال آنکه هرگاه دو بازیکن یا بازیکن سوم شریک بشوند، نتیجه را به تساوی تقسیم می‌کنند. در این صورت، بازیکن اول و دوم برای اتحاد با بازیکن سوم مبارزه می‌کنند و بدین منظور می‌پذیرند که به عنوان پاداش سهم اضافی خود را موقع تقسیم برد از دست بدهند. بدین قرار، برد بازیگر نه فقط به قواعد بازی، بلکه به امکانات ائتلاف رقبا نیز بستگی پیدا می‌کند. این امکانات هم به بازیگر و هم به طرف بازی عرضه می‌شوند.

از سوی دیگر، ائتلاف پیروزمندانه علاوه بر بردهای اساسی «پاداشی» را نیز به دست می‌آورد که بازیکن اخراجی می‌پردازد. در یک بازی، هنگامی که این پاداش هیچ است، بازی «غیر اساسی» است و ائتلاف به وقوع نمی‌پیوندد. در حالت عکس، بازی «اساسی» می‌باشد.

خلاصه کلام، نومان و مورگنشرن میان بازیهای «در مجموع صفر» که در آن کل بردهای (بردها و باختها) تمام بازیکنان همیشه هیچ است و بازیهایی که «در مجموع صفر نیست» و یا بازیهای «عمومی» که جمع کل بردها مثبت است، فرق می‌گذارد. این بازیها را می‌توان بر اقتصادی تطبیق کرد که در آن عموماً رشد فایده کل و محصول کلی به چشم می‌خورد. نویسندگان مزبور ثابت می‌کنند که هر بازی عمومی با n نفر به یک بازی «در مجموع صفر» با $n+1$ نفر شباهت دارد و یک بازیگر خیالی را در نظر می‌گیرند که بنا به تعریف، برد او مساوی با جمع منفی برد کلیه بازیکنان واقعی است.

اهمیت نظریه بازیها در این است که «ارتباط میان نوعی هدف غایی اقتصادی، یعنی برد و نمای اعمال هماهنگ انسانی را نه فقط بر حسب شرایط معین مادی، بلکه با ابتکارات انسانی به نمایش می‌گذارد» (دوبارل).

به علاوه کتاب نومان و مورگنشرن فقط سرآغاز کار است. از سال ۱۹۴۴ تاکنون کارهای علمی بسیار در جهت ساخت و تدوین یک نظریه عمومی بازی انجام گرفته است. شویک^{۳۷} عناصر عمده این نظریه را به شرح زیر نشان داده است:

الف) نظریه بازی تعاونی، که وضعیتهایی را شرح می‌دهد که هر بازیکن از تصفیه بازی برای بازیکنان

دیگر و برای خود (انحصار فروش دوجانبه و انحصار خرید دوجانبه، چند قطبیها، کارتلها و انحصار دوجانبه) آگاهی کامل دارد؛

ب) نظریه بازی نیمه تعاونی که وضعیتهایی را در نظر می‌گیرد که گروه بازیکنان آگاهی کامل ندارند و هزینه‌های ساخت و پاخت و تبانی و کسب اطلاع بسیار سنگین است، اما به همین دلیل فایده انتلاف و اتحاد را به کلی نفی نمی‌کنند (انحصارات چند جانبه، کارتلها)؛

پ) نظریه بازیهای غیر تعاونی که درباره وضعیتهایی است که هیچ‌گونه تبانی در آنها وجود ندارد (رقابت انحصاری خالص).

با این همه شایسته است موارد تفاوت میان بازی و فعالیت اقتصادی را یادآور شویم:

۱) فراگردهای بازی خصلت ناپیوسته و محدود دارند، اما فراگردهای طبیعی به صورت پیوسته و نامحدود نمودار می‌شوند. چنان که گیلبو می‌نویسد: «... این حصار است که بازی را به شکل دنیایی جدا، در بسته و بی ارتباط در می‌آورد و به صورت زمین، میدان، میز یا دایره محاط در فضا و محدود در زمان می‌باشد... بازی دنیایی کوچک و حقیقی، منزوی در زمان و در مکان، یک دنیای موقتی در درون جهان معمولی است و این جهان نیز بر اثر قواعد حاکم بر آن منفرد و منزوی است. این قواعد در برابر زندگی «جدی» نوعی رهایی و آزادی را به این جهان ارزانی می‌دارد.»^{۳۸}

۲) قواعد بازی، عدم اطمینان و عدم یقین بازیکنان را درباره رفتار طرفهای خود از میان می‌برد و پیش از آغاز دور بازی اطلاعات همانند به بازیکنان می‌دهد، حال آنکه در زندگی اجتماعی، وضع چنین نیست: عامل اقتصادی در زمان معین می‌تواند درباره بعضی از «برگها» اطلاعاتی داشته باشد که رقیب ندارد. تولستوی در زمینه مقایسه میان بازی شطرنج و جنگ، درباره عدم اطمینان و عدم یقین نسبت به رفتار، چنین گفته است که بازی یک مهره همیشه یکسان است و هرگز غفلت زده، خسته و دلسرد نمی‌شود، در صورتی که رفتار یک دسته سر باز را هرگز نمی‌توان کاملاً پیشگویی کرد.

۳) قواعد بازی، در هر بازی، به دقت معین شده اند تا به هر بازیکن، لااقل در درازمدت فرصت و موقعیت برابر بدهند. در عین حال، این قواعد نامحسوس و غیر عینی هستند. در فراگردهای اجتماعی، هر کس در آغاز کار در وضع برابر قرار ندارد. به علاوه، قواعد بازی، خود به صورت یک «داو» در می‌آید. اشخاص اقتصادی در صدد بر می‌آیند تا این قواعد را به سود خود تحریف بنمایند و تفکیک قاعده بازی از عمل بازی به فرجام بدی می‌رسد.

با این وصف، نظریه بازیها، با تحلیلهای ساختگی زندگی اقتصادی قطع پیوند کرده است. این نظریه می‌خواهد به تصمیمات عمومی و ارادی و به استراتژیها صورت ریاضی بدهد و در این راه به موانع بسیار بر می‌خورد؛ اما بر اثر قدرت الهام و کاربرد اصول خود درک واقعیت اقتصادی و اجتماعی را به صورتی صحیح تر امکان پذیر می‌گرداند.

38. G. Th. Guilbaud, *La théorie des jeux*.

گزارشی که به کنگره اقتصاددانان فرانسوی زبان ارائه شده است.

*

*

*

در پایان بررسی برنامه‌ها و تصمیمات اشخاص اقتصادی در می‌یابیم که تحلیل معاصر دید پیچیده‌ای از فعالیت اقتصادی را فراهم می‌آورد. تازه‌ترین خصوصیت چنین تحلیلی، از یک سو، توجه به عامل زمان و الزامات آن در رفتار اشخاص اقتصادی و از سوی دیگر شناخت نقش جبر در روابط میان اشخاص اقتصادی و نیز وجود نفوذ نامتقارن ناشی از نابرابری است.

هرگاه این تفسیر جدید به بهانه تشریفات صوری، اصول مربوط به طرز کار اقتصاد واقعی را به همان دقت گذشته حفظ نکند و نتایج آن را بسط ندهد، البته درخور تأسف است.

کتابشناسی

1) Sur les micro-décisions

- F. PERROUX**, *La valeur* (Presses Universitaires de France, collect. « Theoria », 1953).
— *Le néo-marginalisme*, Domat-Montchrestien, 1945.
— *Les comptes de la nation* (Presses Universitaires de France, 1949), chap. I et chap. III (sur le capital).
— *Théories économiques contemporaines*, cours professé à l'Institut d'Etudes politiques (Paris, Centre de Documentation Universitaire).
G. PIROU, *L'utilité marginale de C. Menger à J. B. Clark* (Paris, 1938).
BÖHM-BAWERK, article « Wert », du *Handwörterbuch der Staatwissenschaften*.
ROSENSTEIN-RODAN, article « Grenznutzen » (même ouvrage).
V. PARETO, *Manuel d'économie politique* (1909).
PANTALEONI, *Principi di Economia Pura* (1894).
K. WICKSELL, *Lectures on Political Economy* (Londres, 1934).
R. HICKS, *Value and Capital* (Oxford, 1939) ; trad. fr. *Valeur et capital*, J. Dunod, 1956.
F. HAYEK, *The Pure Theory of Capital* (1941).
E. LINDAHL, *Etudes sur la théorie de la monnaie et du capital* (Paris, 1950).

2) Sur les macro-décisions

- F. PERROUX**, *Les macro-décisions*, *Economie appliquée*, n° 2, 1949.

3) Sur la théorie des décisions et la théorie des jeux

- G. Th. GUILBAUD, La théorie des jeux (*Economie appliquée*, 1949).
 La théorie des jeux, rapport présenté au Congrès des Economistes de Langue française (*Revue d'économie politique*, Paris, 1954).
- C. Th. GUILBAUD, éd., *La décision*, Editions du Centre national de la Recherche scientifique (Paris, 1961).
- B. de JOUVENEL, Les recherches sur la décision (*Bulletin S.E.D.E.I.S.*, n^{os} 809 et 813, Paris, 1962).
- NEUMANN et MORGENTERN, *The Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton (2^e éd., 1947).
- H. A. SIMON, Theories of decision-making in Economics (*The American Economic Review*, juin 1959).
- R. D. LUCE et H. RAIFFA, *Games and decisions* (Wiley, New York, 1957).
- G. L. SHACKLE, *Decision, Order and Time in Human Affairs* (Cambridge University Press, 1961).
- M. ALLAIS, Le comportement de l'homme rationnel devant le risque (*Econometrica*, octobre 1953).

Les récents développements de l'analyse économique, notamment la théorie des jeux, ont fait renaître des discussions sur la mesurabilité de l'utilité. Nous n'avons pas envisagé cette question au texte ; mais elle peut retenir l'attention des chercheurs. Nous indiquons, comme éléments bibliographiques de départ

- R. H. STROTZ, Cardinal Utility (*The American Economic Review*, mai 1953, p. 384 sqq.).
- D. ELLSBERG, Classic and Current notions of Measurable Utility (*The Economic Journal*, septembre 1954).

Ces deux articles contiennent des indications de lectures supplémentaires. Mais il faut signaler tout particulièrement deux contributions magistrales de Sir Dennis ROBERTSON :

- Utility and All That*, Allen & Unwin, 1953.
- Utility and All What* (*The Economic Journal*, décembre 1954).

L'analyse des anticipations qui commandent les décisions des sujets économiques, a donné lieu à des travaux très intéressants. Citons en particulier :

- A. G. HART, Anticipations, Uncertainty and Dynamic Planning (*Journal of Business of the University of Chicago*, oct. 1940).
- G. L. S. SHACKLE, *Expectations in Economics* (Cambridge, England, 1949).
- F. MODIGLIANI et K. J. COHEN, *The role of anticipations and plans in economic behavior* (University of Illinois, 1961).

جزء دوم از عنوان سوم

سازمان فعالیت اقتصادی ملی

ملت، در عرصه اقتصادی، همچون حقیقت سازمان به نظر می آید: فعالیتهای اقتصادی که افراد، خانوارها، گروهها و دولت انجام می دهند از خصوصیات چون یکپارچگی و وابستگی متقابل برخوردار می باشند. بنابراین، لازم است این استنباط را به دور افکنیم که فعالیت اقتصادی ملی متشکل است از یک سلسله اعمال یا افعالی که به سادگی در کنار یکدیگر قرار گرفته اند. کوشش اقتصاددان اثبات روابط نزدیکی است که فعالیت اشخاص اقتصادی مختلف را با هم متحد می گرداند و بنا بر اصطلاح والتر اویکن^۱، اقتصاددان باید «تناقض» موجود بین تجربه تاریخی و «شیوه های ملانقطی» را که هر ناظر از واقعیت اقتصادی و درک کلی و نظری از این واقعیت دارد، بر طرف سازد. هر قدر تجربیات اقتصادی در زمان و مکان متعدد و گوناگون باشند، این کوشش سخت تر و دشوارتر می شود. اقتصاد فرانسه، در حال حاضر، با اقتصاد انگلیس یا اقتصاد شوروی فرق می کند: اقتصاد فرانسه در سال ۱۹۶۰ با اقتصاد فرانسه در سال ۱۸۵۰ و به طریق اولی با اقتصاد فرانسه در قرن شانزدهم متفاوت است. بنابراین، آیا باید تصمیم بگیریم که فقط تک نگاری متأثر از رویدادهای تاریخی را تهیه نماییم؟ آیا باید دیدگاه قشری و ظاهری را بپذیریم و از هر گونه مساعی ذهنی و انتزاعی بگذاریم؟ آیا نمی توانیم دستگاههای تحلیلی را کشف کنیم که خصایص عمومی تجربیات اقتصادی را دریابیم، بدون آنکه در عین حال در انتزاع محض سقوط نماییم؟ امروزه، کارهای مختلف علمی چنین دستگاههای تحلیل را در اختیار ما گذارده اند. این دستگاهها به عنوان مرحله ارتباطی میان مشاهدات جدا جدا از یک سو و

یکنواختیهای عمومی از سوی دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند و شناختی از شکل فعالیت اقتصادی را فراهم می‌کنند: در برابر هر مجموعه اقتصادی این پرسش مطرح است که چه نظام و چه نوعی از سازمان می‌تواند بدان وابسته شود؛ سپس برای التفات به موارد اختلاف که به هر مجموعه عینی اصالت می‌بخشد، ساختار مجموعه مورد نظر، تحلیل می‌گردد.

بدین قرار، دو نوع اندیشه درباره کلیت و واقعیت تجلی می‌کند: تحلیل مقایسه‌ای و تطبیقی در خدمت علم اقتصاد قرار می‌گیرد؛ در اینجا، «ابزارهای مورد استعمال همانند یک تور امکان می‌دهند تا شکل تغییرپذیر واقعیت اقتصادی را صید نمایند» (اویکن). بنابراین، بررسی را به ترتیب زیر دنبال می‌کنیم:

— در فصل نخست، شکل فعالیت اقتصادی ملی، یعنی نظامها و انواع سازمان؛

— در فصل دوم، ساختار اقتصاد ملی.

فصل نخست

شناخت شکل فعالیت اقتصادی نظامها و انواع سازمان

منشاء و قوه محرکه تهیه شناختی از شکل فعالیت اقتصادی، در مبارزه روشی است که در نیمه دوم قرن نوزدهم صاحب نظران علاقه مند به کشف قوانین عمومی اقتصادی و تاریخ نویسان سرگرم اکتشاف جنبه های خاص واقعیت اقتصادی را در روی یکدیگر قرار داد. مکتبهای تاریخی آلمان بر ضد کلاسیک های انگلیس و جهان وطنی و جمع گرایی آنان به پا می خیزند و می کوشند جنبه نسبی به قوانین اقتصادی بدهند و تضاد میان نظریه انتزاعی و تاریخ را از بین ببرند. به این ترتیب، اندک اندک، مفاهیم نظام و نوع سازمان به دست می آیند.

نخستین مجموعه از مساعی همانا تحقیق در جریان تاریخ مراحل و «درجات توسعه اقتصادی» است که جانشین یکدیگر شده اند و هر یک نظریه خاصی دارند.

— کارل بوخر انتقال از اقتصاد فردی را نخست به اقتصاد بسته خانگی^۱ و سپس به اقتصاد شهری^۲ و آن گاه به اقتصاد ملی نشان می دهد.

— لیست از این نظریه مشهور دفاع می کند که هر اقتصاد به ترتیب مراحل شبانی، کشاورزی و کشاورزی - صنعتی را می گذراند و سرانجام به مرحله «ملت عادی» می رسد و در این وضع است که کلیه فعالیتها بسط و توسعه می یابد.^۳

— هیلدبرانت، به سهم خویش، توالی اقتصاد طبیعی، اقتصاد پولی و اقتصاد اعتباری را یادآور می شود.

— و در پایان اشمولر در تاریخ، نخست دوره اقتصاد بسته، سپس از آغاز قرن یازدهم اقتصاد شهری، و سرانجام از قرن شانزدهم، دوره اقتصاد ملی و بین المللی را در می یابد.

دانشمندانی چند بر موجودیت توسعه ای چنین منظم و خطی مطالبی ایراد کرده اند: به عنوان مثال اویکن ثابت می کند که اگر قرن یازدهم تا قرن پانزدهم را دوران اقتصاد شهری بدانیم، در این صورت

1. geschlossene Hauswirtschaft 2. Stadtwirtschaft

3. *Système national d'économie politique*, 1841.

وجود مبادلات فراوانی که فلاندرها را در اروپا به اروپای شمالی و مدیترانه مربوط می‌ساخت، انکار کرده‌ایم. تشکیل دولتهای نوین در قرن شانزدهم است و نه گذار اقتصاد شهری به اقتصاد منطقه‌ای که این قلمرو وسیع مبادلات را نابود می‌سازد و در نتیجه يك واحد اقتصادی اروپایی را از میان می‌برد. نویسندگان دیگر، اندیشه تحول را رها کرده‌اند و به «برشهایی» از تاریخ اقتصادی دست زده‌اند و خصوصیات زندگی اقتصادی را در هر مرحله تبلور بخشیده‌اند. اسپیتهوف^۴ «سبکهای» اقتصادی را بررسی می‌کند؛ حال آنکه زومبارت نظامها را با عناصر «روح، یعنی نظم معنوی زندگی افراد و شکل، یعنی نظم عینی زندگی اقتصادی و محتوی، یعنی فن»، مشخص و تحلیل می‌کند.^۵

همین اواخر، والتر اویکن نظر داده است که عناصر تاریخی یا جامعه‌شناسی که در مفاهیم پیشین وارد شده‌اند، محتمل است واقعیت اساسی اقتصادی را مکتوم بدارند و در نتیجه این دانشمند شناختی از شکل انواع سازمان اقتصادی یا «انواع ذهنی نظام اقتصادی» را پیشنهاد نموده است. اینان اصلی را که بر اساس آن فراگرد اقتصادی تنظیم می‌شود، مورد توجه قرار می‌دهند.

به نظر ما مفاهیم نظام و نوع سازمان یکدیگر را نفی نمی‌کنند و در سطوح مختلف جای می‌گیرند. هر دو مفهوم در تحلیلهای مسلماً پیچیده واقعیت اقتصادی قابل استفاده می‌باشند. بنابراین، جا دارد نخست معنی و ارزش هر يك از این مفاهیم روشن بشود و سپس بعضی از تجربیات تازه بررسی گردد. این تجربیات تحول انواع سازمان را در اقتصادهای معاصر نشان می‌دهند و دقت را به سوی پاره‌ای از این تمایلات همگرا که در این اقتصادها نمودار می‌شوند، معطوف می‌دارد.

قسمت اول - مفهوم نظام اقتصادی

بنا به تعریف زومبارت که در فرانسه فرانسواپروان را اقتباس کرده، سه مجموعه از عناصر به شرح زیر نظام را مشخص می‌کند:

- روح، یعنی انگیزه‌های مسلط در فعالیت اقتصادی؛
- شکل، یعنی مجموعه عناصر اجتماعی، حقوقی و نهادی که محدوده فعالیت اقتصادی و روابط میان اشخاص اقتصادی را تعیین می‌نمایند (نظام مالکیتها مقررات کار؛ نقش دولت)؛
- محتوی، یعنی فن، مجموعه رویه‌های مادی که به وسیله آن کالاها را به دست می‌آوریم یا تغییر شکل می‌دهیم.

§ ۱. طبقه‌بندی نظامها

بر اساس جنبه‌های خاصی که این عناصر گوناگون پیدا می‌کنند، می‌توان پنج نظام عمده اقتصادی تشخیص داد.

الف) نظام اقتصاد بسته

مثال تاریخی را قلمرو ارباب زمیندار^۶ به دست می‌دهد. در این نظام:

(۱) روح فعالیت اقتصادی جست‌وجوی خودبسندگی است. لازم است نیازهای همه کسانی که در قلمرو اربابی زندگی می‌کنند، یعنی معاش دهقانان و مخارج زندگی ارباب، تأمین بشود. منظور نه فقط جست‌وجوی حداکثر مزیت، بلکه کاهش خطرات و زندگی در امنیت است. این يك اقتصاد نیازمندیهاست که بازارهای آن محدود به قلمرو اربابی می‌گردد؛

(۲) سازمان حقوقی و اجتماعی در وجود يك قدرت منحصر به فرد تصمیم‌گیرنده مشخص می‌گردد: یعنی قدرت رئیس قلمرو اربابی است که اختیار کامل بر وسایل تولید، حقوق وسیع بر اشخاص و نیروی کار دارد، وظایف را تقسیم و محصول کلی را توزیع می‌کند؛

(۳) فن صورت ساده و ابتدایی و اندک متریقی دارد، یعنی فقط ابزار به کار می‌رود. ثبات نیازمندیها (از حیث مقدار و نوع) منشاء رکود در فن است.

ب) نظام اقتصاد پیشه‌وری

فرانسه در قرن چهاردهم و پانزدهم مثالی برای این گونه نظام را به دست می‌دهد. در این نظام:

(۱) روح فعالیت اقتصادی بر آوردن نیازهایی است که بیشتر اوقات در محدوده شهری عرضه شده است. منافع محدود است و محرك اساسی فعالیت نمی‌باشد؛ رعایت سلسله مراتب و سنتها، ذوق و سلیقه در کار، برای آنکه به خوبی انجام گیرد، انگیزه‌های نیرومندی هستند. این نظام يك اقتصاد اعتدال و میانه‌روی است؛

(۲) سازمان حقوقی و اجتماعی را مالکیت خصوصی وسایل تولید در دست پیشه‌وران مستقل مشخص می‌کند. اینان به صورت اصناف حرفه‌ها مبتنی بر سلسله مراتب گرد آمده‌اند (دستیار و شاگرد)؛ قواعد حاکم بر این اصناف بیشتر اوقات عرفی است که هم شرایط تولید و هم طرز توزیع محصول را معین می‌نمایند؛

۳) فن اندکی مترقی است: پیشه‌ور ابزار یا کارگاه را مورد استفاده قرار می‌دهد؛ برای بازار بسیار محدود تولید و مطابق سفارش کار می‌کند و تولید بر تقاضا سبقت نمی‌گیرد. ثبات این تقاضا شماره‌ناچیز و بی‌اهمیت اختراع و نوآوری را توضیح می‌دهد.

پ) نظام اقتصاد سرمایه‌داری

این نظام از آغاز قرن هجدهم چهره بیشتر کشورهای اروپای غربی و ایالات متحده را مشخص می‌کند.

۱) روح فعالیت اقتصادی، جست‌وجوی بالاترین سود و بیشترین نفع خالص پولی است. زومبارت روحیات سرمایه‌دار را با سه خصوصیت روح اکتساب، روح رقابت، روح معقولیت (یعنی ارزش‌گذاری کلیه اشیاء بر اساس محاسبه بازده و هزینه تعریف می‌کند). عاملان اقتصادی در جست‌وجوی بیشترین منفعت فقط به علت ظرفیت خود و رعایت حقوق دیگران محدود می‌شوند؛

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی این نظام را چهار خصوصیت زیر مشخص می‌نماید: الف) مالکیت خصوصی وسایل تولید؛ این مالکیت خصوصی وجود مالکیت عمومی وسایل تولید را در بعضی از بخشها نفی نمی‌کند، اما مالکیت خصوصی مسلط و برتر باقی می‌ماند؛

ب) تملک و اختیار آزاد کارگر بر نیروی کار خود؛ این نیرو مانند کالای بازرگانی تلقی می‌شود که در برابر مزدی که در قرارداد تعیین شده است عرضه و تقاضا می‌گردد. کار، از لحاظ حقوقی، آزاد است؛

پ) نقش اساسی کارآفرین که عوامل تولید (سرمایه و کار) را که از لحاظ حقوقی و اقتصادی از هم جدا هستند، با واسطه بازار، با یکدیگر ترکیب می‌کند: این کارآفرین عوامل تولید را در بازار کار و سرمایه خریداری می‌نماید و برای بازار تولید می‌کند، یعنی تقاضایی را بر می‌آورد که مبین نیازهای متکی بر قدرت خرید باشد و میزان تقاضا را از پیش معین نماید. کارآفرین، شخصیت مهم تولید بوده و توزیع محصول را نیز انجام می‌دهد و درآمدهای پولی، یعنی دستمزد، بهره و سود را تقسیم می‌کند.

ت) دولت مستقیماً در فعالیت اقتصادی شرکت نمی‌جوید و مطابق دستور بسیار جالب هلیپاخز^۷ «بهترین وضعی که دولت و اقتصاد می‌توانند در برابر یکدیگر اتخاذ

نمایند این است که سه قدم از هم دور بمانند». اقتصاد، در مجموع، يك اقتصاد منافع خصوصی است.

۳) فن به منتهی درجه مترقی است، یعنی زیر تسلط ماشینیسیم و صنعت بزرگ قرار دارد؛ شیوه فنی برای مقابله با افزایش نیازمندیها، و اغلب اوقات به سبب آنکه کارآفرین این احتیاجات را ایجاد و ارشاد می کند، پیوسته تحول می یابد.

ت) نظام اقتصاد اشتراکی

این نظام، بیشتر اوقات، دلالت بر نظامهای سوسیالیستی یا کمونیستی دارد. و اما سوسیالیسم عقیده ای است با جنبه های بسیار گوناگون و به دشواری می تواند دقیقاً در زمینه فنی که در اینجا منظور ماست، مورد استفاده قرار گیرد. نظام کمونیستی به منزله نظامی تعریف می شود که مالکیت خصوصی کالاهای تولیدی (اراضی، کارخانه ها و ماشینها) و کالاهای مصرفی (خوراک، پوشاک، خانه مسکونی) به هیچ صورت در آن وجود ندارد. این نظام در برخی از نوشته ها درباره قلمرو خوش پنداریها^۸ مانند اثر توماس مورس^۹ به وصف آمده و اما در عالم واقع، در مقیاسی کوچک تر و ساده تر، در بعضی از نظامات مذهبی یا در پاره ای از مهاجرنشینهای صهیونیستی وجود داشته است. شرط موجودیت این نظام فراوانی است، تا برداشت بی حساب امکان پذیر باشد و همه چیز در اختیار همگان قرار گیرد. لنین و استالین نیز کمونیسم را به منزله مرحله غایی «انقلاب» تلقی می نمایند.

در زمینه واقعیات، به نظامهای اقتصاد اشتراکی بر می خوریم:

۱) روح این نظام جانشین کردن برابری بر نابرابریهای اقتصادی و اجتماعی سرمایه داری و نوسانات بازار است. این برابری ایجاد می کند که وسایل تولید در دست مالکان خصوصی نباشد و چنان ثبات اقتصادی پا برجای بماند که تمام نیازمندیهای مردم برآورده شود.

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی را مالکیت جمعی و اشتراکی کلیه وسایل تولید مشخص می نماید: کالاهای مصرفی کالا یا جزئاً می توانند به مالکیت خصوصی درآیند؛ دولت از طریق مقامات برنامه ریزی، مدیریت تولید را به عهده دارد، خودکامانه محصول کلی را به طرز توزیع می نماید که تعادل تولید و مصرف از يك سو و تعادل پس انداز و سرمایه گذاری از سوی دیگر تأمین شود.

۳) فن نیز همانند نظام سرمایه‌داری پیشرفته است. محاسبه بر حسب قیمت و داوری بازار وجود ندارد و در نتیجه برای تشکیل فن سالاری زمینه مساعدتر می‌گردد. به علاوه سرچشمه اعتبار نظام در موفقیت‌های عظیم فنی آن است که غالباً بدون توجه به هزینه اقتصادی به دست می‌آیند.

ث) نظام اقتصاد صنفی

پس از پایان جنگ جهانی اول، چندین تجربه تعاونی در ایتالیای فاشیست، آلمان نازی، نظام ویشی در فرانسه و سالازار در پرتغال^{۱۰} انجام شده است.

۱) روح نظام، پرهیز از هرج و مرج و آشفتگی اقتصاد سرمایه‌داری است، بی آنکه در ورطه حکومت جابرانه یا بی صلاحیت اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای سقوط کند. بدین منظور، نظام تعاونی می‌کوشد در عمل جامعه را به منزله مجموعه‌ای از اصناف متشکل در نظر بگیرد که دولت در آن به سود مصلحت عمومی نقش داور را به عهده دارد.

۲) سازمان حقوقی و اجتماعی؛ این سازمان را ایجاد و طرز کار گروه‌بندیهای حرفه‌ای مشخص می‌کند. گروه‌های حرفه‌ای بر حسب صنعت یا فعالیت‌هایی ترتیب یافته‌اند که قانون هر حرفه و هر کار را تهیه و تنظیم می‌نمایند. اساسنامه صنف به صورتهای گوناگون و انعطاف پذیر بوده و حاکم بر قواعدی است که بر پایه فنها و نیازهای هر نوع فعالیت اقتصادی وضع شده‌اند. وسایل تولید همچنان در مالکیت خصوصی است. دولت نقش داور را ایفا می‌کند و فعالیت‌های اقتصادی را در جهت منافع عمومی ارشاد و هدایت می‌نماید.

۳) فن مورد استفاده نوین و مترقی است. در بعضی از موارد، میان اصول صنفی و فن-سالاری سازش پنهانی احساس می‌شود.

اینها نظامهای عمده اقتصادی است که از لحاظ تاریخی تحقق یافته‌اند. ما خصوصیات اصلی را به صورت خالص نشان داده‌ایم. اقتصاد واقعی، غالباً، متشکل از اجزای نامتجانس است که همه به یک سیستم واحد تعلق ندارند، حال آنکه در این اقتصاد یک نظام برتر و مسلط دیده می‌شود. به این ترتیب، در اقتصاد سرمایه‌داری، می‌توان وجود بخشهای ماقبل سرمایه‌داری (اقتصاد پیشه‌وری یا اقتصاد بسته) یا

۱۰. درباره تجربه پرتغال رجوع کنید به:

A. Pasquier, *L'économie du Portugal*, Paris, L.G.D.J., 1961.

بخشهای غیر سرمایه‌داری (اقتصاد عمومی یا شبه عمومی) را تشخیص داد. در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای، مانند اقتصاد اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، در کنار بخش عمومی مسلط، صورتی از اقتصادهای خرد دهقانی انفرادی و بهره‌برداریهای کشاورزی تعاونی (بخش کلخوزی) به چشم می‌خورد.

بنابراین، بیشتر اوقات می‌توان اقتصاد را با بنایی مقایسه کرد که در قسمتهای مختلف آن سبکهای گوناگون به کار رفته است. هر چند يك سبک برتر نیز غلبه دارد. سرمایه‌داری تنها در ایالات متحده است که به عنوان «نظام اصیل» وجود دارد (هوزلیتز)^{۱۱}.

§ ۲. ارزش مفهوم نظام اقتصادی

مفهوم نظام اقتصادی سودمند و در عین حال نارساست.

الف) این مفهوم سودمند است، زیرا، «هنگامی که اندیشه اقتصادی بخواهد بدون رعایت احتیاط اقتصاد را چنان که هست دربر بگیرد، مستقیماً امکان می‌دهد تا از اشتباهاتی که بدان لطمه می‌زند اجتناب شود، مانند اقتصاد قبیله طوارق و اقتصاد مردم امریکا در قرن بیستم»^{۱۲}.

همچنین لازم است این نظریه به منزله قالب تنگ یا ساختگی تلقی نشود که واقعیت با تمام نیرو باید در آن جای گیرد. هیچ نظامی به خودی خود واقعیت را به دقت مورد بحث قرار نمی‌دهد: نظام مشخصات برجسته و برتر اقتصاد معین را تعریف می‌کند. با این وصف، مفهوم نظام مرحله سودمند ارتباط میان توصیف تاریخی و تفسیر اقتصادی را تشکیل می‌دهد و توضیح اقتصادی عوامل جامعه‌شناسی یا نهادی را امکان‌پذیر می‌گرداند.

ب) با این همه، مفهوم نارساست، زیرا انواع منطقی نظام را که بتوانند مستقیماً با تحلیل طرز کار ارتباط یابند، عرضه نمی‌کند. احتمال می‌رود که عناصر تاریخی یا جامعه‌شناسی تشکیل‌دهنده این مفهوم، گاهی واقعیت عمیق اقتصادی را پنهان بدارند و از درك صحیح آن ممانعت به عمل آورند.

چند مثال زیر این نکته را روشن می‌کند:

— اقتصاد آلمان، تحت نظام ناسیونال-سوسیالیست، تمام خصوصیات نظام سرمایه‌داری را نشان می‌داد: مالکیت خصوصی وسایل تولید؛ تمرکز قدرت اقتصادی در واحدهای بزرگ تولیدی؛ توزیع

درآمد مطابق اصول سرمایه‌داری. اینها «پوشش خارجی» سرمایه‌داری بود؛ اما محتوی آن، از نظر کارکرد اقتصاد، از میان رفته بود. کارکرد اقتصاد زیر تسلط و اختیار دولت قرار داشت. دولت مستقیماً بر کلیه فعالیتها نظارت می‌کرد.

— اقتصاد انگلستان در سالهای ۱۹۴۵ تا ۱۹۵۱، تحت نظام کارگری خصوصیات يك «نظام مختلط» را نمایش می‌دهد: بخش عمومی وسایل تولید (بر اثر ملی کردن بعضی از صنایع) در کنار بخش خصوصی قرار داشت؛ اما اگر بخواهیم کارکرد اقتصاد انگلستان را در این دوران دریابیم، شایان اهمیت است که موارد نظارت دولت را در تنظیم فعالیت‌های اقتصادی ملی در نظر بگیریم: مانند نظارت بر تولید (تخصیص مواد اولیه، ناحیه‌ای کردن صنایع جدید)، نظارت بر مبادلات خارجی، نظارت بر سرمایه‌گذاری، نظارت بر قیمت‌ها و جیره بندی.

— اکنون يك نظام صنفی را در نظر بگیریم؛ مطابق معمول دو سازمان صنفی شراکتی و دولتی را تشخیص می‌دهیم. در سازمان صنفی شراکتی، مشاغل متشکل می‌توانند به صورت مراکز مستقل و شبکه‌های مبادله در آیند. سازمان صنفی دولتی ابزار ساده‌ای در خدمت دولت است. نظام تغییر نمی‌کند، اما در هر دو مورد، آیا تحلیل اقتصادی کارکرد نظام منجر به تفسیرات متفاوت نمی‌شود؟ — و در پایان، امروزه نظام اشتراکی دو صورت پیدا کرده است: یکی متمرکز که در آن برنامه‌ریزی دستوری و مشروع است (اتحاد شوروی) و دیگری نامتمرکز که در آن واحدهای اقتصادی از خودمختاری وسیع برخوردار می‌باشند (یوگسلاوی). در اینجا نیز مفهوم نظام برای توضیح مناسب و شایسته سازمان اقتصادی کفایت نمی‌کند.

بدین قرار، آیا به تحقیق توانسته‌ایم مفهومی را به دست آوریم که بهتر بتواند اصل تنظیم‌کننده فراگرد اقتصادی را تجسم بخشد و تحلیل مفهوم نظام را تکمیل نماید. والتر اویکن در جهت این هدف مفهوم نوع سازمان یا «نوع انتزاعی نظام اقتصادی» را در اختیار ما نهاده است.

قسمت دوم - مفهوم نوع سازمان

اکنون بررسی را از يك واقعیت اساسی آغاز می‌کنیم: کسانی که به فعالیت اقتصادی می‌پردازند، در همه حال، بر پایه برنامه‌ای عمل می‌کنند که به منظور مبارزه با کمیابی کالاها تدوین می‌کنند و به اجرا می‌گذارند. میان این برنامه‌ها در درون يك مجموعه اقتصاد روابطی برقرار می‌شود و ممکن است این روابط دو شکل پیدا کند: یا برنامه يك واحد اقتصادی بر مجموعه برنامه‌های دیگر اشخاص اقتصادی تحمیل می‌گردد و یا آنکه برنامه‌های جزئی واحدهای خودمختار با یکدیگر به رقابت وادار می‌شوند. به این ترتیب، دو نوع انتزاعی از سازمان اقتصادی پدیدار می‌گردد:

— یکی سازمان اقتصادی که از مرکز رهبری می‌شود، مانند خانواده، خالصه، صومعه یا

يك ملت. (اویکن پیشنهاد می کند که در اینجا از اقتصادی گفت و گو کنیم که از يك مرکز اداره می گردد). اقتصاد متمرکز قدرت اقتصادی و تمرکز آن را مجسم می کند؛ — دیگر اقتصاد نامتمرکز: در اینجا، برنامه ها و اعمال واحدهای مستقل از طریق بازار و پول هماهنگ می شوند و توسط شبکه های مبادله با یکدیگر ارتباط پیدا می نمایند و خودشان نیز در شبکه های نیروها قرار می گیرند.

بنابراین، جا دارد در هر مجموعه اقتصادی چگونگی سازش و انطباق برنامه های اقتصادی پژوهش شود. مفهوم نوع سازمان طرز کار اقتصاد را قابل درک می نماید و امکان می دهد تا به صورتی منطقی از حد توصیف پافرا تر برود و از اصول نظری آگاهی حاصل گردد. مفهوم نوع سازمان این مزیت را دارد که با تحلیل برنامه ها ارتباط پیدا می کند. در گذشته، اهمیت این تحلیل را به هنگام تحقیقات اقتصادی معاصر ملاحظه کرده ایم.

اینک ضمن تشخیص انواع «محض» سازمان فقط ابزارهای تحلیلی را جست و جو می کنیم که به بررسی وضعیتهای عینی پردازند و به این کار سهولت ببخشند. در نتیجه ما به هیچ وجه انتظار نداریم که به «روش مانوی»^{۱۳} به مطالعه اقتصادهای گوناگون مبادرت ورزیم. قدر مسلم، این گونه اقتصادها لزوماً همیشه خصوصیات الگو را ندارند. اما می دانیم که هدف يك نوع شناسی راهنمایی تحقیق آماری است و ته تهیه نتیجه گیریهای ماشینی که غالباً در مقدمات شرح و بیان گنجانیده شده اند. نکته شایان توجه تقلید بی کم و کاست الگو نیست، بلکه جالب تفاوتهایی است که از شرایط تاریخی و اجتماعی خاص به وجود می آیند.

§ ۱. خصوصیات مهم انواع سازمان

اینک خصوصیات مختلف هر يك از انواع سازمان را به اختصار عرضه می داریم:

الف) اقتصاد نامتمرکز

چهار خصوصیت زیر معرف این اقتصاد است:

الف) يك اقتصاد بازار است.

بازار متشکل از مراکز اقتصادی مجزا و متمایزی است که توسط شبکه های مبادلات با یکدیگر ارتباط پیدا می کنند و در شبکه نیروها قرار می گیرند. این مراکز عبارتند از

۱۳. «روش مانوی» (manichéenne) مبتنی بر دین مانی است که خیر و شر دو اصل بنیادی، همسان و متضاد می باشند. این دین آمیخته ای از آیین بودا، باورهای پارسیها و اخلاق مسیحیت است. - م.

مرکز تولید و عرضه عوامل و مصرف که بر اثر همکاری در زمینه وظایف خود ناشی از ضرورت کمک متقابل برای اجرای فعالیت اقتصادی با یکدیگر متحد شده اند. این چنین اقتصادی چند قطبی است.

(ب) يك اقتصاد بنگاه اقتصادی است.

مؤسسه تولیدی همانا واحد اقتصادی تولیدی است که ارتباط میان بازار کالاها و خدمات (تقاضای مصرف قطعی) و بازار عوامل تولید (کار و سرمایه) را برقرار می نماید. کارآفرین بیشتر به ترکیب قیمتها مبادرت می ورزد تا به ترکیب مقدار عوامل و با مقایسه قیمتها (قیمت تمام شده و قیمت فروش) هدایت می شود.

(پ) يك اقتصاد محاسبه برحسب پول است.

پول حلقه پیوند میان گذشته، حال و آینده است؛ پول در تجربیات اشخاص اقتصادی يك مقیاس مشترك می باشد. قیمت، رابطه میان کالا و پول، تنشهای کمیابی را در زندگی اقتصادی بیان می کند و اندازه می گیرد و ضرورتها و بلندپروازیهها را نشان می دهد و میان اینان نیز تعادل اقتصادی برقرار می کند.

(ت) این، اقتصادی است که دولت در آن فقط به دخالت غیرمستقیم و کلی مبادرت می ورزد. دولت همیشه در فعالیت اقتصادی حضور دارد؛ اما در اینجا، خصوصیات دخالت اهمیت فراوان پیدا می کند:

— در وهله نخست، این دخالت غیرمستقیم است، یعنی آزادی تصمیم برای تقاضاکنندگان و آزادی تشکیل و تعیین قیمتها رعایت می شود. البته دولت می تواند با سیاست مالی، پولی یا اجتماعی در این آزادیها اثر بگذارد، اما در واپسین تحلیل، آزادی اختیار اشخاص اقتصادی از میان نمی رود. اقتصاد فقط ارشاد و هدایت می شود.

— در عین حال، دخالت دولت جنبه کلی دارد و در جزئیات مکانیسم اقتصادی وارد نمی گردد. دولت روی «خطوط مهم» (تین برخن) فعالیت اقتصادی، مانند شرایط توزیع، میزان تقاضای کلی، قواعد رقابت عملی اقدام می کند.

خلاصه، دخالت دولت، قدرت و قلمرو اختیار بازار را از میان نمی برد؛ بازار حتی به صورتهای ناقص به عنوان بهترین وسیله برای تعیین فعالیتها نمودار می گردد. در این باب، فرانسوا پروچنین می نویسد، «بازار، هر اندازه هم ناقص باشد، می تواند تماس میان محصولات و سلیقه خریداران و مصرف کنندگان را حفظ کند. بازار هر قدر منحرف و جهت دار و هدایت شده باشد، سازش قیمتها آزادی طرفها را تا اندازه ای حفظ می کند؛ بازار هر قدر از لحاظ اقتصادی و در مواردی خاص درخور انتقاد باشد، باز هم

سود در آن عامل محرك بوده و عملی ترین و کم خرج ترین ضمانت اجرا در اقتصاد واقعی است.»^{۱۴}

بنابراین، دولت بیشتر قصد حمایت از بازار و بهبود آن را دارد تا تخریب. همچنین، بیشتر اوقات مسئله «دخالت موافق» مطرح می شود، یعنی دخالتی که به منطق درونی اقتصاد بازار و کسب و کار احترام بگذارد.

ب) اقتصاد متمرکز

خصوصیات زیر این اقتصاد را مشخص می کند و از نوع پیشین متمایز می سازد: الف) این يك اقتصاد تحکمی و بر پایه اوامر صریح و قاطع^{۱۵} است. کلیه اعمال اقتصادی تابع مجموعه ای از دستورهای متشکل از رقم است که دولت به عنوان یگانه مرکز تصمیم به عاملان اقتصادی ابلاغ می کند، یعنی اقتصاد فقط يك قطب دارد. برنامه دولت مسلط و غیرقابل فسخ است. دخالت دولت مستقیم بوده و در جزئیات صورت می گیرد. مقررات دولت آمرانه است و اهمیت چندانی ندارد که اوامر دولت، مانند برنامه دولت شوروی، در يك سند رسمی تنظیم نشده باشد. عمل دولت در سه جهت زیر جنبه استبدادی پیدا می کند:

— هدفهای اقتصاد را مشخص می کند؛

— وسایل رسیدن به هدفها را تعیین می نماید؛

— دوره زمانی تحقق هدفها را معین می کند.

جبر دولت جانشین جبر بازار می شود. بازار فقط اسماً وجود دارد. ترتیب و تخصیص کالاها پیشاپیش وسیله دولت مرکزی به نظم و قاعده درآمده است. ب) این يك اقتصاد واحدهای فنی تولید می باشد.

مؤسسه تولیدی و کارآفرین ناپدید می شوند، زیرا وظیفه اصلی آنها که رویارویی با نیازهای مصرفی و نیز جست و جوی امکانات تأمین سود در جریان تهیه است، از میان می رود.

ترکیب کمیتهها موافق دستور دولت و بر پایه ضرایب معین فنی تولید جانشین ترکیب قیمت‌های مورد نظر بازار می شود. دولت حجم تولید را در هر واحد معین می کند و بدین منظور مقدار عوامل ضروری و لازم را تخصیص می دهد.

کاردان فنی جایگزین کارآفرین اقتصادی می گردد و به مواضع اساسی دز بنگاهها و

در دواير برنامه‌ريزی راه می‌یابد.

ارتباط ساختاری میان واحدهای فنی تولید وجود دارد. این واحدها همگی اجزای دستگاه بسیار بزرگی هستند که دوات طرز کار آن را تنظیم می‌کند.

(پ) این يك اقتصاد محاسبه فنی و عینی است.

ارزیابیهای اداری محضاً قراردادی، جانشین قیمت‌های بازار و محاسبه بر حسب پول می‌شود: برنامه‌ها و دستورهای مقامات مرکزی بر اساس محاسبه مقادیر فیزیکی تهیه می‌شوند و به این مقادیر ارزش محاسباتی داده می‌شود. مفهوم هزینه اقتصادی نیز از میان می‌رود.

تعادل کمی و آماری میان نسبت فعالیت‌های اقتصادی و مقادیر عرضه و تقاضا از درون همه این عناصر پدید می‌آید. اویکن چنین یادآور می‌شود: در این صورت هنر برنامه‌ريزی در شناخت سریع مکانی است که انتظار می‌رود تنگناها در آینده پدیدار گردد.

و اما خطرات عدم تعادل ناشی از این دشواری در تطبیق فعالیت‌های شاخه‌های خاص اقتصادی به علت فقدان وسیله رضایت بخش محاسبه وجود دارد و در نتیجه، ممکن است در بخشی از اقتصاد آشفتگی پدید آید.

این تحلیل مخالف نشان می‌دهد که حتی اگر در هر يك از انواع سازمان (بازار، قیمت و غیره) اصطلاح یکسان به کار رود، هر نوع سازمان واقعیت اقتصادی متفاوت و طرز عمل از بیخ و بن مخالف را در بر می‌گیرد.

§ ۲. ارزش مفهوم نوع سازمان

مفهوم نوع سازمان به سبب خصلت منطقی خود در جبهه مخالف مراحل توسعه، سبکها یا نظامهای پیش گفته مورد بررسی قرار می‌گیرد. اینان نه به صورت برشهای تاریخی وجود دارند و نه نمایش ساده‌ای از واقعیت اقتصادی می‌باشند، بلکه مجموعه شرایط ساده و دقیق و «شکل‌های خالص» را ارائه می‌دهند که به کمک آنها می‌توان واقعیت را بررسی کرد. اویکن شکل‌شناسی را با الفباء می‌سنجد: حروف الفباء برای ترکیب عده کثیری واژه در زبانهای بسیار گوناگون به کار می‌روند. اقتصاد واقعی آمیخته‌ای از اشکال خالص است؛ اصالت اقتصاد در شکل ویژه آن نیست بلکه در روشی است که ترکیب شکل‌های خالص فعالیت اقتصادی را تحقق می‌بخشد و نیز در نقش برتری است که بعضی از این اشکال ایفاء می‌نمایند. به نظر ما، مفهوم انواع سازمان دو مزیت را در بر دارد:

۱) این مفهوم ارتباط میان شکل فعالیت اقتصادی، شکل سیاسی (انواع قدرت و نظامهای سیاسی) و شکل اجتماعی (انواع ساختارهای اجتماعی) را امکان پذیر می گرداند. فقط تلفیق این گونه اشکال قادر است وضعیتهای عینی را به درستی تحلیل و قابل درك نماید.

۲) این مفهوم ناگزیر بعضی از اصطلاحات مبهم، دارای انعکاس سیاسی یا سیاستمدارانه را روشن می کند و حدود و وضعهای مختلف و در معرض دخالت دولت را مشخص می نماید.

اکنون مورد اقتصاد مختلط یا اقتصاد دو بخشی را در نظر می گیریم که بخش عمومی و بخش خصوصی در آن با یکدیگر همزیستی دارند. تغییر در ساختار مالکیت وسایل تولید، مثلا از طریق ملی کردن مکفی به نظر نمی رسد. در واقع، صورت دیگری ارائه می گردد. بخش عمومی یا با پیروی درست و دقیق از اشارات بازار تولید و مبادله می کند؛ در این حالت، هماهنگی میان برنامه های واحدهای ملی شده و واحدهای خصوصی مصرف یا مبادله وسیله بازار انجام می گیرد؛ و یا بخش عمومی از قانونی متفاوت با قانون بخش خصوصی اطاعت می کند و تابع اشارات بازار نمی باشد؛ هرگاه بخش عمومی از حیث قدرت و وسعت مسلط باشد، شکل دیگری از نوع سازمان متمرکز به دست می آید. در این مورد مطلب فقط بر سر نسبت است.

همچنین لازم است به تحلیل دقیق تری از شکلهای دخالت دولت دست بزنیم؛ در نتیجه، می توانیم موارد زیر را تشخیص بدهیم:

الف) دخالت گرای آزادمنشانه: دولت دخالت «موافق» (روپکه) را اختیار می کند، یعنی استقرار یا برقراری مجدد شرایط رقابت و بازار آزاد و مبارزه با بحران، یعنی مبارزه با شدت بحران که جانشین جهش دوری می شود. هدف این روش تأثیر بر حدود نهادی فعالیت اقتصادی است؛

ب) برنامه ریزی انعطاف پذیر: دولت در صدد است مقادیر کلی استراتژیک (سرمایه گذاری، مصرف، مخارج کل) را تحت تأثیر قرار بدهد اما در درون رقم کلی که بدان تمایل و توجه دارد حسابهای مخصوص بنگاهها و افراد را به حال خودشان می گذارد تا نقش خود را بازی کنند و ضمناً می کوشد به اساس مکانیسم تشکیل قیمتها آسیبی نزند. برنامه های نوسازی و تجهیز فرانسه که در سال ۱۹۴۶ تهیه شده است در شمار برنامه ریزی انعطاف پذیر یا ارشادی قرار می گیرد؛

پ) برنامه ریزی دو بخشی یا برنامه ریزی جزئی: بخش عمومی (یا ملی شده) در

کنار بخش خصوصی قرار می‌گیرد. از بخش نخست برای ارشاد و راهنمایی بخش دوم استفاده می‌شود؛

ت) برنامه‌ریزی جامع و دستوری: این برنامه‌ریزی در اتحاد شوروی تحقق یافته است.

این طبقه‌بندی بر اساس ضابطهٔ وسعت و شدت دخالت دولت انجام گرفته است، اما هنگامی مفهوم اقتصادی پیدا می‌کند که به منطق کارکرد اقتصاد توجه بشود. دخالت دولت بنا بر آنکه مکانیسم بازار را حتی به صورت ناقص بپذیرد یا نپذیرد، اقتصاد نامتمرکز یا اقتصاد متمرکز را در برابر ما قرار می‌دهد.^{۱۶} به نظر ما این ضابطه نگرانیهای حقیقی یا خیالی پیروان اصول آزادی را نسبت به دخالت دولت تسکین می‌بخشد و نیز توهم طرفداران اصل دخالت و معتقدان برنامه یا سوسیالیستها را که غالباً اعتبار و حدود دقیق اقتصادی اقدامات پیشنهادی خود را در نظر نمی‌گیرند، از میان می‌برد. وانگهی تحلیل نظری ابهامات موجود در آراء و عقاید را نیز برطرف می‌سازد.

قسمت سوم - تحول کنونی انواع سازمان

چنان که بالاتر اشاره کردیم، انواع سازمان ابزارهای تحلیلی هستند که اگر بخواهیم از نمایش زیاده اصولی و در نتیجه تغییر نازیبای شکل اقتصادها بپرهیزیم، باید از آنها به طرزی انعطاف‌پذیر استفاده کنیم. بدین منظور و در جهت این فکر بررسی تحول کنونی بعضی از اقتصادها جالب توجه می‌باشد، زیرا این اقتصادها از يك نوعی سازمان نامتمرکز برنامه‌ریزی به صورت ارشادی را پذیرفته‌اند و از سوی دیگر اقتصادهای متمرکزی وجود دارند که می‌کوشند به عدم تمرکز و حتی به عدم مرکزیت تصمیمات اقدام نمایند.

§ ۱. اقتصاد نامتمرکز و برنامه‌ریزی ارشادی

اقتصادهای نامتمرکز، اکنون بیش از پیش، به برنامه‌های میان مدت یا بلندمدت و یا به برنامه‌هایی به نام ارشادی به عنوان وجه تمایز با برنامه‌های دستوری کشورهای

۱۶. این اصطلاحات را برای اقتصاد آزاد و اقتصاد برنامه‌ای مناسب‌تر می‌دانیم. آزادی‌گرایی مفهومی است که نمی‌تواند مشترك باشد. و اما عدم وضوح اصطلاح اقتصاد برنامه‌ای از اینجا ناشی می‌شود که در دوره ما برنامه‌ها متعدد بوده و شکل یکسان و حدود واحد و نیز نیروی الزام آور ندارند.

اروپای شرقی روی آورده اند.

نخستین کشورهایی که در این راه گام نهاده اند هلند و فرانسه هستند. امروزه، برنامه ریزی «به سبک فرانسه» توجه بسیاری را جلب کرده است. در سال ۱۹۶۱، وزیر دارایی انگلستان یک شورای ملی توسعه اقتصادی را تأسیس کرد که وظیفه آن ایجاد هماهنگی میان برنامه‌ها و پیش‌بینی بخشهای عمده اقتصاد و تهیه سیاست تسریع توسعه است. ایتالیا «کمیسیون ملی برنامه ریزی اقتصادی» دارد. جامعه اقتصادی اروپا، به نوبه خود، برنامه‌های اقتصادی میان مدت را آماده می‌نماید. بنابراین بی‌فایده نیست بر اساس نمونه فرانسه، فلسفه برنامه ریزی ارشادی را در یک اقتصاد نامتمرکز بازار بشناسیم و شرایط کاربرد این روش را بررسی کنیم. یک برنامه ارشادی هدفهای زیر را در نظر می‌گیرد:

(۱) استنتاج نیازمندیها و ترقی فنی در محدوده پیش‌بینیهای بلندمدت درباره تحول جمعیت و هدفهای بزرگی که باید یک اقتصاد ملی میان مدت (۴ یا ۵ سال) به خود تخصیص بدهد تا بتواند از عهده وظایف خود برآید و وضع زندگی مردم را بهبود ببخشد؛
 (۲) مواجهه طرحها و برنامه‌های گوناگون اقتصاد ملی با توجه به این هدفها؛
 (۳) تجسم نارساییها و خطراتی که ممکن است از اجرای خود به خودی طرحها و برنامه‌ها نتیجه بشود؛

(۴) تأمین توافق میان طرحها و برنامه‌ها بر اثر تبادل متقابل اطلاعات یا برقراری سازش میان هدفها و وسایل از طریق اقدام به جذب بعضی از بخشهای استراتژیک یا توسط عمل دولت تا رشد بهینه و هماهنگ همراه با الزامات ثبات داخلی و تعادل تراز پرداختها برقرار گردد.

برنامه ارشادی، برای رسیدن به این هدفها، ابزار بسیار مؤثر و حتی می‌توان گفت ضروری است، زیرا از اصول ناشی از مشاهده طرز کار اقتصادهای نامتمرکز معاصر به شرح زیر الهام می‌گیرد:

(۱) در مرحله نخست، لازم است وابستگی میان شاخه‌های فعالیت یا بخشهای اقتصاد، در مقیاس ملت، مورد توجه واقع شود. هر شاخه تولیدی باید عوامل تولید یا محصولات سایر شاخه‌ها را خریداری کند و بازارهای فروش خود را تأمین نماید. برنامه ارشادی اصل برنامه ریزی عمومی تأمین ذخایر کالاها و بازارها را به مرحله اجرا می‌گذارد و هدف آن ایجاد امکانات برای استفاده بهینه از منابع در اختیار ملت است.

برنامه به منزله «جانشین بازار عمومی» است (پیرماسه)^{۱۷}.

(۲) برنامه ارشادی، ضمن آنکه به شاخه‌های مختلف اقتصاد امکان می‌دهد تا درباره تحول کلی و بخشی فعالیت اقتصادی ملی پیش‌بینیهای رضایت‌بخش‌تر بنماید، از عدم اطمینان می‌کاهد. این برنامه‌ریزی نمی‌تواند عدم اطمینان را به کلی از میان ببرد؛ زیرا، در هر اقتصاد که اجبار به صورت اصولی در کار نباشد، هر کس آزاد است به هر کار دست بزند یا از اقدام به هر کار خودداری کند.

(۳) برنامه ضمن گزینش بالاترین نرخ رشد متوافق با تعادل‌های اساسی اقتصاد الگویی را پیشنهاد می‌کند که منابع اقتصادی را به سطح بهینه برساند. این الگو می‌تواند در محدوده بخش، با توجه به فن‌ها، دقیق‌تر ساخته شود.

(۴) برنامه، در دورنمای توسعه اقتصادی، می‌تواند تضادهای موجود میان گروه‌های اجتماعی را تخفیف بدهد و اگر نتواند میان اینان همکاری ایجاد کند. لااقل عمل مشترک آنها را امکان‌پذیر سازد و بدین منظور گروه‌ها را در تعیین هدف‌های برنامه و در تحقق اضافه تولید و تقسیم ثمرات رشد شرکت دهد.

(۵) سرانجام، برنامه «تأکید ارادی» می‌باشد. گزارش انتخاب‌های عمده برنامه پنجم فرانسه خاطر نشان می‌نماید که برنامه برای توسعه اقتصادی هدف‌های زیر را در نظر می‌گیرد: «همان‌طور که انتقال از مرحله بازار به بررسی بازار که نخست صورت جزئی و سپس جنبه عمومی دارد، به قدرت درک و شعور نیازمند است، گذر از پیش‌بینی به هدف، مسئله اراده را مطرح می‌سازد و به این ترتیب به نیاز شدید دوران ما، یعنی مشارکت انسانها در ایجاد جامعه فردا، پاسخ می‌گوید» (صفحه ۷). برنامه تنها به تصریح یک مجموعه متوافق و هدف‌ها اکتفا نمی‌کند، بلکه سیاست اقتصادی میان مدت، یعنی مجموعه‌ای از اقدامات و مداخلاتی را تعریف می‌کند که به تحقق هدف‌های برنامه کمک می‌رسانند.

آیا یک چنین برنامه‌ریزی، که تاکنون در حل مسائل اقتصادی و اجتماعی بسیاری از ملتها به طرز مؤثر شرکت جسته است، فقط جنبه ارشادی دارد؟ برنامه‌ریزی ارشادی می‌تواند به صورت «برنامه‌ریزی فعال» (پیرماسه) درآید، هرگاه به یک رشته اعمال خاص برای نیل به هدف‌های مورد نظر برنامه مبادرت ورزد. در واقع دولت می‌تواند وسایل دخالت مستقیم و غیرمستقیم در اقتصاد ملی را مورد استفاده قرار بدهد:

الف) دولت سرمایه‌گذارهای اداری (ابنیه، مدارس، بیمارستانها، سرمایه‌گذارهای نظامی) و نیز مؤسسات تولیدی بخش ملی شده را در صورتی که موجود باشند زیر نظر می‌گیرد. بدین قرار، دولت امکان ارشاد سرمایه‌گذارهای عمومی و در نتیجه سفارشهای مهم را در اختیار دارد.

ب) دولت می‌تواند به اعمال تحریک یا تشویق، مانند مزایای اعتباری، امتیازات مالیاتی، جوایز و کمک برای مساعدت به بخش خصوصی در اجرای طرحهای موافق با هدفهای برنامه متوسل گردد.

در پایان، هر قدر برنامه برای تمام ملت، یعنی کشاورزان، صاحبان صنایع، کارفرمایان، کارگران، کارمندان و روشنفکران جالب‌تر باشد، برنامه‌ریزی فعال‌تر خواهد بود و کلیه نیروهای مؤثر کشور در تهیه و اجرای آن مشارکت خواهند کرد و همگان اجرای آن را به عنوان «تعهد بسیار جدی» تلقی خواهند نمود و هر یک مشارکت در انجام دادن این تعهد را در کمال آزادی خواهند پذیرفت.

به این ترتیب، برنامه‌ریزی ارشادی و فعال از شیوه ساده اقتصادی فراتر می‌رود و متضمن تغییر و تبدیل مفاهیم، حالات فکری و رفتارهای اجتماعی و سیاسی در اقتصادهای اشتراکی و مختلط نیمه قرن بیستم است. اصول، روشها و نظریه برنامه‌ریزی ارشادی از سال ۱۹۴۵ به تدریج در فرانسه تدوین گردیده، تطبیق یافته و بهبود پذیرفته است.

ژنرال دوگل، ریاست عالی حکومت موقت در آن زمان، بنا بر فرمان مورخ سوم ژانویه سال ۱۹۴۶ در هیئت عالی حکومت، یک شورای برنامه و یک کمیساریای کل برنامه ایجاد کرد و آقای ژان مونه^{۱۸} نخستین کمیسر کل برنامه بود.

کمیساریای برنامه از شماره بسیار محدودی کارشناس و کاردان فنی ترکیب می‌یابد و نقش اینان طراحی و ارزش‌گذاری و مشورت است.

این کمیساریا، کمیسیونهای نوسازی، شامل رؤسای واحدهای تولیدی و رهبران اتحادیه‌های کارفرمایی، نمایندگان مراکز بزرگ اتحادیه‌های کارگری، کارمندان قسمتهای مختلف وزارتی، کارشناسان، به ویژه دانشگاهیان و سرانجام نمایندگان مصرف‌کنندگان را به فعالیت برمی‌انگیزد. کمیسیونهای نوسازی دوگونه‌اند: کمیسیونهای عمودی در ارتباط با بخشهای فعالیت اقتصادی و اجتماعی (کشاورزی، نیرو، صنایع تبدیلی، صنعت تولید آهن، تجهیزات مدرسه و دانشگاه و غیره) و کمیسیونهای افقی که مسائل عمده مورد علاقه تمام بخشها را بررسی می‌کنند و شرایط تعادل اساسی (نیروی کار، صرفه‌جویی عمومی و منابع مالی، پژوهش، بهره‌وری، توسعه ناحیه‌ای) را تعیین

می نمایند. برنامه نتیجه کار این کمیسیونهاست.

نخستین برنامه که دوره زمانی ۱۹۴۷-۱۹۵۲ را در بر گرفته، برنامه نوسازی و تجهیز بوده که به شش فعالیت اساسی زغال، برق، فولاد، سیمان، ماشینهای کشاورزی، و حمل و نقل اولویت داده است. هدف، پس از جنگ و پایان اشغال، آن بود که بخشهای اساسی از نو ساخته شود و وسایل تولید ضروری برای رشد اقتصاد فرانسه افزایش پیدا کند.

دومین برنامه (۱۹۵۴-۱۹۵۷) این هدف را داشت که «توسعه عمومی و متعادل اقتصاد فرانسه» را تشویق نماید. این برنامه مجموعه فعالیتهای تولیدی را در بر می گرفت و مضمون اصلی آن تولید بیشتر و بهتر بود و به ویژه روی توسعه پژوهشهای علمی و فنی و تخصص واحدهای تولیدی تأکید می ورزید.

هدف سومین برنامه (۱۹۵۸-۱۹۶۱) ۲۰٪ افزایش تولید ملی در چهار سال، ضمن تأمین تعادل پرداختهای خارجی و حفظ ثبات پولی بود. اجرای این برنامه بر اثر بحران تراز پرداختها در سال ۱۹۵۸-۱۹۵۷ و تورم دچار آشفتگی گردید. در نتیجه يك «برنامه موقتی» برای سالهای ۱۹۶۰-۱۹۶۱ به تصویب رسید که طی این دوره ۱۱٪ ترقی تولید ملی را پیش بینی می کرد.

چهارمین برنامه توسعه اقتصادی و اجتماعی (۱۹۶۲-۱۹۶۵) در نظر داشت که حجم تولید ناخالص داخلی را از سال ۱۹۶۱ تا ۱۹۶۵ به میزان ۲۴٪ افزایش بدهد. این رشد تقریباً با ترقی سالانه ۵/۵٪ مطابقت دارد. توسعه در جهت هدفهای ملی (افزایش قدرت صنعتی، نوسازی دفاع ملی، کمک به کشورهای رو به توسعه) و به سوی بهبود اوضاع زندگی فردی بود. مصرف افراد به ۲۳٪ و سرمایه گذاریها به ۲۸٪ می بایستی افزایش یابد. کوشش ویژه در زمینه سرمایه گذاریهای اجتماعی با رشد ۵۰٪، بخصوص در تجهیزات اجتماعی (تعلیم و تربیت ملی، تجهیزات ورزشی، تندرستی همگانی، تجهیزات فرهنگی و غیره) به عمل آمد. خلاصه، چهارمین برنامه در مورد نواحی در حال توسعه، سیاست همراهی در جهت توسعه تدریجی زیر بناها و وسایل گوناگون مورد نیاز را معین کرده است. برنامه درباره نواحی تقریباً نامستعدتر (برتانی، ماسیف سانترال) سیاست کشتش مبتنی بر ایجاد قطبهای توسعه را پیشنهاد نموده است تا اینان اثر قوه محرکه اعمال نمایند و شبکه قطبهای فرعی را پدید آورند.

پنجمین برنامه که دوره زمانی ۱۹۶۶-۱۹۷۰ را در بر می گیرد، در پایان سال ۱۹۶۵ به عنوان «محدوده طرحهای سرمایه گذاری و ابزار راهنمایی توسعه اقتصادی و ترقی اجتماعی» به تصویب پارلمان رسیده است.

هدفهای کلی برنامه پنجم همانا ترقی تولید ناخالص داخلی به میزان ۲۷/۵٪ موافق با ۵٪ نرخ متوسط سالانه و ۲۴/۵٪ رشد مصرف یعنی کمتر از رشد محصول ناخالص داخلی است، به قسمی که توسعه سریع سرمایه گذاریهای تولیدی و تجهیزات اجتماعی و تعادل تراز پرداختها را در سطحی بالاتر امکان پذیر گرداند.

پنجمین برنامه نسبت به برنامه های پیشین سه خصوصیت زیر را عرضه می دارد:

الف) برنامه ریزی بر حسب حجم به برنامه ریزی بر حسب ارزش اضافه می شود.

برنامه ریزی بر حسب يك جدول پیش بینی منابع فیزیکی اقتصاد و استفاده از اینها بر اساس

انتخابهایی است که از پیش مقرر گردیده است؛ منابع و مصارف کالاها و خدمات به قیمت‌های يك سال پایه اختیاری محاسبه شده است.

با این همه، برنامه نمی‌تواند فقط به صورت تعادل میان مقادیر خلاصه بشود. لازم است این تعادلها بدون فشارهای افراطی در سطح قیمت‌ها و ساختار قیمت‌ها تحقق پذیرند و چون هدف مورد نظر رشد در شرایط ثبات است، تهیه و تدارک طرح‌های جزئی بر حسب ارزش ضرورت پیدا می‌کند. منظور توصیف تحول قیمت‌ها و درآمدها متوافق با تحقق هدفهای سیاسی، اقتصادی و اجتماعی برنامه می‌باشد. پنجمین برنامه اشارات و اطلاعاتی درباره نرخهای متوسط سالانه ترقی درآمدهای مستقیم و مهم بر حسب فرانک ثابت و سرانه (دستمزد سالانه؛ درآمدهای ناخالص کارآفرین اقتصادی فردی و غیر کشاورزی؛ درآمد متوسط کشاورزی در واحد بهره برداری) و نیز نرخ تأمین مالی واحدهای تولیدی از منابع خودشان، کمکهای اجتماعی و سهمیه‌های اجتماعی را به دست می‌دهد. برنامه پنجم نشانه‌هایی از قیمت‌های صنعتی و کشاورزی، قیمت‌های خدمات، قیمت‌های واحدهای تولیدی عمومی و تحول سالانه سطح عمومی قیمت‌ها را (که از ۱/۵٪ نباید تجاوز کند) در اختیار می‌گذارد.

برنامه ریزی بر حسب ارزش باید به صورت مأخذ و پایه سنجش «سیاست ارشادی درآمدها» در آید. این مأخذ مجموعه‌ای است از توصیه‌ها که هر سال درباره تحول مقادیر درشت درآمدها یادآوری می‌شود. مرکز بررسی درآمدها احتمالاً آثار این توصیه‌ها را مطالعه می‌کند. مأموریت این مرکز، بررسی مسائل در زمینه درآمدها و هزینه‌ها و بهره‌وری است.

چنان که گزارش انتخاب‌های برنامه پنجم صحیحاً تأکید می‌ورزد، «برنامه ریزی بر حسب ارزش به دولت قدرت اجبار و به افراد اراده فداکاری در راه وطن را ارزانی نمی‌دارد، اما هر کس را از رقم تقریبی، دلخواه و امکان‌پذیر و امیدهای موجه به منزله حدود ضروری آگاه می‌سازد و این برنامه ریزی اجازه نمی‌دهد تا به بهانه بی‌اطلاعی از مفاد برنامه و اشتغال در جای دیگر از مسئولیت سر باز بزنند.» (صفحه ۵۳).

ب) در مرحله دوم، روشهای منطقه‌ای کردن در تهیه برنامه پنجم و اجرای آن توجه را جلب می‌نماید.

منطقه‌ای کردن، در برنامه چهارم، فقط پس از تصویب برنامه توسط پارلمان مطرح گردیده و عبارت بوده است از تهیه «برشهای عملیاتی» که پیش‌بینیهای اشتغال، فعالیت اقتصادی و سرمایه‌گذاری عمومی را که قبلاً در سطح ملی مقرر شده بود، بر حسب ناحیه تجزیه می‌کرد. برنامه پنجم، موافق متون نظامنامه‌ای چهاردهم ماه مارس سال ۱۹۶۴ درباره سازمان منطقه‌ای، وظایف نامتمرکزی را به عهده گرفته است. شهرداران منطقه گزارشهایی تنظیم و به کمیسیونهای توسعه اقتصادی منطقه‌ای تسلیم می‌دارند. وظایف نامتمرکز پس از تصویب برنامه توسط پارلمان، به شکل تدارک پرسشنامه‌های منطقه‌ای برنامه، در ارتباط با مقامات منطقه دنبال می‌شوند.

پ) برنامه پنجم «شاخصهای اعلام خطر» برای آگاهی مقامات مسئول از تهدیدهای مؤثر بر تحقق هدفها را دارند و در نتیجه تدابیر متقابل یا انطباقهایی را ضروری می‌سازند.

این شاخصها، در مورد مقادیر بسیار مهم اقتصادی، در حدود تغییر قابل قبول می‌توانند دچار تغییر بشوند؛ تجاوز از این حدود، خود به خود، موجب پیدایش فراگرد تبعیض در مرحله بررسی و تصمیم خواهد شد.

این شاخصها به روش زیر برگزیده شده‌اند:

— دو شاخص مخصوص اعلام فشارهای تورمی و سطح عمومی قیمت‌ها و تعادل مبادلات خارجی است؛
— سه شاخص مختص اعلام کندی افراطی در جریان و گردش اقتصاد و رشد تولید ناخالص داخلی و تولید صنعتی، سرمایه‌گذاری تولیدی و وضع اشتغال است.

برنامه ششم که پس از برخورد اقتصاد فرانسه با دشواریهای ماههای مه - ژوئن سال ۱۹۶۸ و تضعیف فرانک در سال ۱۹۶۹ تهیه شده، به عنوان اهرم رشد قوی (نرخ متوسط سالانه رشد تولید ناخالص داخلی بین ۵/۸٪ و ۶٪) روی صنعتی شدن تأکید ورزیده است؛ اما تحقق آن تحت تأثیر بحران انرژی قرار گرفت. در سال ۱۹۷۴ حکومت فرانسه تصمیم گرفت تاروشهای برنامه را عمیقاً نو و تازه کند. برنامه هفتم که دوره زمانی ۱۹۷۶-۱۹۸۰ را دربر می‌گیرد، همراه با بعضی از جهت‌یابیهای کیفی در بلندمدت، شامل معدودی هدفهای معین به صورت رقم است که شورای برنامه‌ریزی تحت ریاست عالی رئیس‌جمهور و مرکب از وزرای مهم و کمیساریای کل برنامه، برنامه را زیر نظارت و هدایت دائمی خود دارد.

*

*

*

برنامه‌ریزی ارشادی، مانند هر کار انسانی و هر سیاست‌درگیر با مشکلات واقعی، علی‌رغم نقایصی که عرضه می‌دارد در احیاء و توسعه اقتصاد فرانسه پس از پایان جنگ جهانی دوم و به ویژه در تعیین هدفهای رشد و ایجاد تسهیلات در تمرکز مساعی وسیعاً مشارکت داشته است: برنامه، در هر دوره، امکان داده است تا آنچه باید بشود انجام گیرد و در بعضی از موارد کارهایی را که به پایان رسانیده است اندازه‌گیری کند. آقای ژاک روئف (در مباحثه ماه دسامبر سال ۱۹۶۲ در رم، راجع به برنامه‌ریزی) ابراز عقیده کرده است که کمیساریای برنامه مانند آواز خوان سحرگاهی است که می‌پنداشت با آواز خود خورشید را در افق طالع می‌کند؛ کسانی که کمتر از آقای روئف به محاسن عناصر خودکار اقتصادی اعتقاد دارند، لااقل برنامه را دارای این شایستگی می‌دانند که به گفته کمیسر کل برنامه می‌تواند دست کم کاری بکند که «آفتاب در آسمانی صاف و بدون تیرگی مه طلوع نماید».

§ ۲. اقتصاد متمرکز و اصلاحات در برنامه‌ریزی دستوری

اقتصاد کشورهای اروپای شرقی، اتحاد جماهیر شوروی و چین کمونیست همه در

قلمرو نظام اشتراکی و نوع سازمان متمرکز قرار دارند. اتحاد شوروی از سال ۱۹۲۰، برنامه ریزی دستوری را اختیار کرده است و پس از جنگ جهانی دوم دیگر کشورهای این گروه نیز از این روش پیروی کرده اند. با این همه، برنامه ریزی دستوری در هر یک از این کشورها دستخوش اصلاحاتی بیش و کم عمیق گردیده که تعیین جهات آن دارای معانی بسیار است.

الف) برجسته ترین تحول در زمینه برنامه ریزی در یوگسلاوی صورت گرفته است. دولت مارشال تیتو در سال ۱۹۴۵ نظام اقتصادی شوروی و برنامه ریزی دستوری را پذیرفته بود. اما از سال ۱۹۵۱ سیاست اقتصادی خود را عمیقاً تغییر داده و در عین حال اعلام داشته که اصول مارکسیستی را که به عقیده وی در «سرمایه داری دولتی» روسیه شوروی مورد خیانت قرار گرفته است، دنبال می نماید. هدف این اصلاحات ایجاد موجبات «انحلال دولت» و عدم مرکزیت در تصمیمات اقتصادی از طریق اعطای خودمختاری وسیع به واحدهای تولیدی است. در آغاز سال ۱۹۶۱، اقدامات تازه در جهت کاهش بیشتر در نظارت‌های اداری به سود مکانیسم بازار به عمل آمد. از این پس، تحول به سوی اقتصاد سوسیالیستی بازار شدت یافته است.

سیاست جدید اقتصادی یوگسلاوی، در محدوده انحصار قدرت حزب کمونیست و مالکیت جمعی وسایل تولید قرار می گیرد؛ اما دولت، دیگر، مدیریت عمومی و جزئی فعالیت اقتصادی کشور را به عهده ندارد. انستیتوی فدرال برنامه ریزی، تحت مدیریت کمیته اقتصادی وزارتی، برنامه‌های درازمدت و سالانه را تهیه و تنظیم می نماید. قسمت اول برنامه سالانه هدفهای تولید، سرمایه گذاری، اشتغال و نیز «نسبت‌های» تولید و مصرف را معین می کند؛ قسمت دوم برنامه سالانه «ابزار»هایی مانند مالیاتها، دستمزدهای پایه و تقسیم منافع توزیع نشده واحدهای تولیدی را عرضه می دارد که برای ارشاد و هدایت فعالیت اقتصادی به کار می روند. قیمت‌ها نیز مطابق برنامه معین نمی شوند، بلکه تابع نظارت‌هایی مبتنی بر اندیشه اقتصادی و اجتماعی می باشند.

واحدهای تولیدی در مالکیت دولت قرار دارند، اما وسیله شوراها کارگری متشکل از ۱۵ تا ۱۲۰ عضو برگزیده از میان کارکنان (نظام تصدی کارگری)، آزادانه اداره می شوند. شورا به نوبه خود شورای اداری و مدیر واحد تولیدی را انتخاب می کند؛ واحدهای تولیدی بنا بر نوع فعالیت به اتاق اقتصادی و به انجمنهای حرفه‌ای وابسته هستند؛ نقش این سازمانها ایجاد هماهنگی میان فعالیت‌های واحدهای تولیدی است. واحدهای تولیدی خود برنامه‌های سالانه را فراهم می آورند، کلیه قراردادهای بازرگانی را آزادانه امضاء می کنند، قیمت‌های محصولات و خدمات را بر اساس وضعیت بازار معین می کنند. درآمد واحد تولیدی از سال ۱۹۶۱، به این ترتیب توزیع شده است: شورای کارگری سهم سود قابل تقسیم کارگران و سهم مخصوص صندوقهای مختلف واحد تولیدی را مشخص می نماید؛ سپس این وجوه را میان «واحدهای اقتصادی» (کارگاه‌های دارای ۲۰ تا ۵۰ کارگر)

توزیع می‌کند؛ هر واحد به نوبه خود سهم سود خود را میان صندوق تولید خود و کارگران تقسیم می‌نماید. واحدهای تولید مالیات یکنواختی به میزان ۱۵٪ از منافع خود را به دولت می‌پردازد؛ هنگامی که منافع از ۶٪ سرمایه اصلی تجاوز کند، مالیات به میزان ۲۵٪ بالا می‌رود. نظارت بر واحد تولیدی از طریق اعتبار انجام می‌گیرد. «بانکهای روستایی» این اعتبار را واگذار می‌نمایند.

از ژوئیه سال ۱۹۶۵، اصلاحات مهمی به مرحله اجرا درآمده که به فراگرد عدم مرکزیت تصمیمات اقتصادی سرعت بخشیده است. در این مورد کارهای عمده‌ای به شرح زیر انجام گرفته است:

— انتقال بخشی بیش از پیش افزایش یابنده از منابع سرمایه‌گذاری به واحدهای تولیدی: دولت به جای ۵۵٪ تا ۶۰٪ گذشته فقط ۳۰٪ از درآمد خالص را برداشت می‌کند؛

— اصلاح نظام بانکی برای تسریع انتقال منابع سرمایه‌گذاری به بانکها و برای اعطای آزادی بیشتر در توزیع اعتبارات، در حدود مقادیری که مقرر شده است؛

— اصلاح نظام قیمتها، بدین منظور که در مجموعه قیمتها ساختار جدیدی پدید آید. این ساختار متضمن ترقی محسوساً بیشتر در قیمت محصولات اساسی و کشاورزی نسبت به محصولات صنعت تبدیلی است؛

— تبدیل نرخهای متعدد مبادله به نرخ واحد ارز؛

— آزادی کامل صادرات، آزادی نیمی از واردات؛

— تجویز سرمایه‌گذاری خارجی در محدوده قراردادهایی که با واحدهای تولیدی بسته شده است. سهم مشارکت خارجی نمی‌تواند از ۴۹٪ کل دارایی بنگاه تجاوز کند.

هدف این اصلاحات آن بوده است که زمینه رشد برگزیده و بیشتر اقتصاد را آماده سازد و بهره‌وری اقتصاد را در مقیاس بین‌المللی رقابت پذیر نماید.

از سال ۱۹۷۰، مقررات جدیدی برای ایجاد سازش میان برنامه‌ریزی و تصدی کارگری به تصویب رسیده است. از این پس، برنامه‌ریزی سه مرحله را دربر می‌گیرد: برنامه‌های سازمانهای حمایت از منافع کارگران، برنامه‌های انجمنها و مراکز فعالیت حرفه‌ای کارگران عضو اتحادیه کارگری، برنامه‌های ادارات اجتماعی - سیاسی. عدم مرکزیت شدت یافته است، در صورتی که سازمان کار عضو اتحادیه کارگری و اتحادیه‌های حرفه‌ای، پایه اصلی برنامه‌ریزی نظام تصدی کارگری را تشکیل می‌دهد. خطر نظام تازه برنامه‌ریزی در اندیشه خودمختاری جمهوریهای متحده از یک سو و فقدان نظام مؤثر در روابط میان سازمانهای گوناگون مسئول تهیه و اجرای برنامه از سوی دیگر است.

ب) اتحاد شوروی و دموکراسیهای توده‌ای نیز از سال ۱۹۵۷ در برنامه‌ریزی دستوری تغییراتی پدید آورده‌اند، ولی تا حد یوگسلاوی پیش نرفته‌اند. مقصود بیشتر عدم تمرکز قدرت اقتصادی بوده است تا عدم مرکزیت تصمیمات.^{۱۹}

با این وصف، پیچیدگی برنامه‌ریزی بدان میزان می‌رسد که اقتصاددانهای

کشورهای اروپای شرقی به جست و جوی روشهای تازه برای تصحیح زیاده رویها و خطاهای مرکزیت و بهبود توزیع منابع موجود پرداخته اند و می کوشند تا برنامه ریزی کلی متمرکز را با نوعی خودمختاری واحدهای تولیدی بر اساس انگیزه سود و استمداد از قراردادهای بازرگانی تلفیق دهند. در نتیجه، این کشورها در دوره انتقال و تحول شکلهای سازمان اقتصاد خود به سر می برند و فقط طی سالهای آینده می توانند به روشنی خود را نشان بدهند.

بدین ترتیب، حتی در زمانی که اقتصادهای نامتمرکز غرب به سوی برنامه ریزی ارشادی روی می آورند تا تصمیمات نامتمرکز عاملان مختلف اقتصاد را محدود سازند، اقتصادهای متمرکز کشورهای اروپای شرقی ضرورت انعطاف پذیری در مرکزیت را احساس می نمایند و هر يك از راههای گوناگون می کوشند مسئله اساسی سازمان جوامع صنعتی نوین را حل کنند، به این طریق که شرایط بهینه تلفیق برنامه ریزی و مکانیسمهای بازار را معین و مشخص نمایند.

کتابشناسی

1) Sur les systèmes et les types d'organisation

- W. EÜCKEN, *The Foundations of Economics* (Londres, Hodge, 1951).
 G. N. HALM, *Economic Systems : a Comparative Analysis* (New York, 1951).
 J. LHOMME, *Sociologie des systèmes, régimes et structures économiques*, dans : G. GURVITCH éd., *Traité de Sociologie*, t. I (Presses Universitaires de Franco, 1959).
 A. MARCHAL, *Systèmes et structures économiques* (Presses Universitaires de France, coll. « Thémis »).
 F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, t. I.
 — *Le capitalisme* (coll. « Que sais-je ? », n° 315, Presses Universitaires de France, 3^e éd.).
 W. SOMBART, *L'apogée du capitalisme* (Paris, 1932).
 J. STRACHEY, *Contemporary Capitalism* (Londres, 1956).
 P. M. SWEEZY, *Socialism* (McGraw Hill, 1949).
 G. CAIRE, *La planification* (Ed. Cujas).

2) Sur l'évolution moderne des types d'organisation

- P. BAUCHET, *L'expérience française de planification* (Paris, Le Seuil).
 J. BÉNARD et J. HACKETT, *Planification indicative et développement économique* (*Cahiers de l'I.S.E.A.*, mai 1958).
 P. MASSÉ, *Le Plan ou l'anti-hasard* (Paris, Gallimard).
 F. PERROUX, *Le IV^e Plan français* (Préface de P. MASSÉ) (coll. « Que sais-je ? », n° 1021), Presses Universitaires de France, 1962.

- A. BABEAU et P.-H. DERYCKE, *Problèmes de planification* (Paris, Sirey, 1967).
P. PASCALLON, *La planification de l'économie française* (Paris, Masson, 1974).

* * *

- C. BOBROWSKI, *La Yougoslavie socialiste*, A. Colin, 1956.
G. CAIRE, *L'économie yougoslave*, Paris, Les Editions ouvrières, 1962.
A. NOVE, Economic Rationality and Soviet Growth, dans *Cahiers de l'I.S.E.A*, n° 104, août 1960.
J. MARCZEWSKI, *Crise de la planification socialiste ?* (Presses Universitaires de France, 1973).

فصل دوم

ساختار اقتصاد ملی

امروزه مفهوم ساختار مورد توجه بسیار است. هر چند برخی از متفکران آن را مبهم می‌پندارند اما بی‌فایده هم نمی‌دانند.

ابتدا این اصطلاح را با استناد به دو مرجع معتبر، به صورت کلی تعریف می‌کنیم: بنا به تعریف لیتره^۱، ساختار به معنای «طرز آرایش اجسام مرکب از اجزای مادی، دارای ماهیت متعدد و مختلف» می‌باشد.

از نظر لالاند که در واژه‌نامه انتقاد بر فلسفه^۲ آورده است، ساختار دو معنای زیر را می‌رساند: «الف) ترتیب اجزائی که در نقطه مقابل وظایف آنها (تشریح و فیزیولوژی) یک کل را تشکیل می‌دهند.

«ب) ساختار در معنای خاص و جدید و در برابر ترکیب ساده عناصر، یک کل متشکل از پدیده‌های همبسته است، به طوری که هر یک به دیگری وابسته بوده و فقط در رابطه خود با آن و توسط این رابطه است که آنچه هست می‌تواند باشد. معنای دوم را نظریه معروف آلمانی گشتالت^۳ (نظریه شکل) مجسم نموده و آن عبارت است از ملاحظه پدیده‌ها به منزله مجموعه‌هایی که واحدهای مستقل را تشکیل می‌دهند و وابستگی درونی دارند و قوانین خاص خود را اعمال می‌نمایند. از این تعریف چنین بر می‌آید که طرز زندگی هر عنصر بستگی به ساختار مجموعه و قوانینی دارد که آن را توصیف و تعریف می‌کنند.»

به نظر ما، اکنون مفهوم ساختار از دو اندیشه غنی می‌باشد: از یک سو، اندیشه عدم تجانس واحدهای متشکله یک مجموعه؛ از سوی دیگر، اندیشه وابستگی متقابل و تمامیت این عناصر که تنها نسبت به یکدیگر معنی پیدا می‌نمایند.

در حال حاضر، مفهوم ساختار در همه موضوعات علمی به کار می‌رود: علم فیزیک ساختار ماده، و زیست‌شناسی ساختار جهان هستی و ارگانیس‌های موجود زنده را بررسی می‌کند: تحلیل ریاضی در

بسط و تفصیل تازه ای که در کتاب عناصر ریاضی نوشته بورباکی^۴ یافته است، انواع ساختار را تعریف می‌کند؛ لوی-اشتراوس^۵ کتابی به ساختارهای مقدماتی خویشاوندی تخصیص داده و موریس مرلوپونتی، ساختار رفتار^۶ را با استادی و مهارت تمام تحلیل کرده است. از کتاب اخیر آن قسمت را که به نظر ما بخصوص برای درک مفهوم ساختار^۷ معنی می‌رسد، نقل می‌کنیم. مرلوپونتی می‌نویسد: «ما به این اندیشه رسیده ایم که برای هر فرد يك ساختار عمومی وجود دارد. این ساختار وسیله بعضی از مقادیر معلوم و ثابت درباره طرز رفتار و کردار، مرزهای حساس و محرك و تأثیر پذیری، درجه حرارت، تنفس، نبض، فشارخون... بیان می‌شود، به قسمی که در این مجموعه علل و معلولها محال است بتوان پدیده خاصی یافت که چنان که باید و شاید به اصطلاح جوهر فرد را بیان کند» (صفحه ۱۶۰).
تحلیل ساختار اهمیت فزاینده در اندیشه اقتصادی پیدا کرده است. اکنون می‌کوشیم معنی و نقش ساختار را روشن سازیم.

قسمت اول - تحلیل اقتصادی و مفهوم ساختار

بنابر تعریفی که فرانسوا پرو^۷ پیشنهاد نموده، ساختار يك واحد اقتصادی مجموعه‌ای از نسبتها و روابطی است که این واحد را در شرایط و در زمان معین، مشخص و توصیف می‌کند:
- نسبتها، یعنی اهمیت نسبی عناصری که واحد اقتصادی مورد بررسی را تشکیل می‌دهند؛

- روابط، یعنی ارتباطاتی که میان اجزای تشکیل دهنده واحد از يك سو و میان این واحد و دیگر واحدهای اقتصادی از سوی دیگر، برقرار می‌شوند.

ژان لوم^۸ در مقاله بسیار مهمی در مجله روواکونومیک^۹ تحت عنوان «ملزومات برای نظریه ساختار اقتصادی و اجتماعی» عقیده ندارد که اصطلاح نسبتها بتواند به صورتی ارزنده به روابط افزوده شود، زیرا نسبت همان رابطه است. این دانشمند، به نوبه خود، تعریف زیر را از ساختار پیشنهاد می‌نماید: «ساختار هر مجموعه اقتصادی - اجتماعی «وضع» روابط (داخلی، خارجی، کیفی و کمی) است که مجموعه مورد نظر را بر دو اساس، یکی در زمان، «بر پایه مدتهای دوره ای» (که خصوصیت نابرگشتی و ناپیوستگی تغییرات معرف آنهاست) و دیگر در فضا، بر مبنای مکانهای فضایی (که وجود «مناسبات»

4. N. Bourbaki, *Eléments mathématiques*.

5. C. Lévi-Strauss, *Structures élémentaires de la parenté*.

6. Maurice Merleau-Ponty, *La structure du comportement*.

7. F. Perroux, *Cours d'économie politiques*, t.1, p.228.

8. Jean Lhomme

9. *Revue Economique*, novembre 1954, p.855.

اینان را نیز تعریف می‌کند (مشخص می‌نماید):

این تعریف به نظر جالب و سودمند می‌آید. اینک، اصطلاحات عمده و اساسی آن را روشن و تصریح می‌نماییم:

— «وضع روابط» (به معنای «وضع مکانها»)، یعنی طبقه‌بندی عناصر مجموعه مورد بررسی و توجه به روابط گوناگون (که ممکن است بر حسب ارقام و درصد یا ارزشیابیها و گرایشها بیان شوند) و جهت‌یابی متفاوت (روابط در درون مجموعه، روابط مجموعه با مجموعه) است که این مجموعه را توصیف می‌نماید.

— روابط در زمان را تغییرات دوره‌های ناپیوسته و نابرگشتی معین می‌کند و روابط در فضا را «مناسبات» معین‌کننده مکان هندسی وضعیتهای مشابه مشخص می‌نماید.

چنین به نظر می‌رسد که هر تعریف ساختار با دو ایراد عمده زیر رو به رو باشد: الف) به عقیده ما، در وهله نخست، این تعریف نمی‌تواند چیزی را بیاموزد، مگر آنکه خصوصیت استنباطی تحلیل شناخته‌شده و این امر متضمن اقدام به تحقیق آماری پیرامون ضوابطی است که محقق ناظر بر حسب هدفهای مورد نظر خود انتخاب کرده است.

همچنین به تصور ما سودمندتر آن است که دو نوع مهم ساختار مشخص و متمایز بشود:

۱) ساختارهای اقتصادی به معنای اخص که فعالیت واحدهای ساده یا مرکب اقتصادی را مشخص می‌کنند:

اقتصاددان می‌تواند و باید ساختارهای زیر را بررسی نماید:

— خانوار: توزیع نیروهای تولیدی در خانوار، ترکیب درآمد خانوار، و غیره؛
 — بنگاه: ترکیب سرمایه فنی (سرمایه ثابت و در گردش)؛ ترکیب نیروی کار (کارگران آشنا به کار، مهارت و استادی در پیشه، کارکنان)؛ ترکیب سرمایه پولی (سهام، تعهدات)؛ توزیع تولید میان مؤسسات؛ راهنمایی تولید به سوی بازارهای محلی، ملی و غیره.

— واحد مرکب: گروه، بخش فعالیت، ملت، مجموعه بزرگتر از ملت.

تحلیل ساختار مخصوصاً در محدوده ملت اهمیت دارد. در این مورد مشاهده می‌شود که هرگاه تعریف موریس مرلوپونتی اقتباس شود، ساختار «نه بر حسب واقعیت بلکه بنا بر درجه شناخت و نه به عنوان شیء در دنیای مادی، بلکه همچون مجموعه‌ای محسوس می‌تواند تعریف گردد». ^{۱۰} بدین قرار، ساختار اقتصادی يك ملت را می‌توان به ترتیب زیر بررسی کرد:

- الف) برحسب نوع فعالیت‌های تولیدی: فعالیت‌های کشاورزی، صنعتی، بازرگانی، مالی...؛
- ب) بنا بر ابعاد واحدهای اقتصادی: واحدهای کوچک، متوسط، بزرگ؛
- پ) بنا بر نظام اقتصادی: به هنگام بررسی نظامها ملاحظه کردیم که هیچ اقتصادی متجانس نیست. مثلا در يك اقتصاد می‌توانیم بخشهای سرمایه‌داری، ماقبل سرمایه‌داری (پیشه‌وری) و غیرسرمایه‌داری (بخش عمومی) را در کنار یکدیگر مشاهده نماییم: «چنان که در يك قطعه موسیقی، که دنباله آواز پیوسته تکرار می‌شود، آوای تازه بلند می‌شود، بدون آنکه ظنین صداهای پیشین قطع گردد» (زومبارت).
- ت) بنا بر نوع سازمان اقتصادی: هر اقتصاد تلفیقی از «شکلهای خالص» است، چنان که این مطلب را اویکن نشان داده است. اقتصاد به اصطلاح ما «ساختار شکلی» را عرضه می‌دارد؛
- ث) بنا بر طرز توزیع جمعیت فعال و میزان بهره‌وری: منظور بخشهای اولیه، ثانوی و ثالث به مفهوم کالین کلارک است؛
- ج) بنا بر طرز توزیع درآمد ملی میان گروهها برحسب عمل اقتصادی یا میان گروههای اجتماعی؛
- چ) بنا بر جهات فعالیت‌های اقتصادی: بازار داخلی یا بازار بین‌المللی.
- شمارش این ضوابط، به نظر ما، محدودیت دارد. تعریف پیشنهادی در بالا، پس از انتخاب ضابطه، می‌تواند تحلیل ساختار را به صورت دقیق به مرحله اجرا درآورد.
- ۲) ساختارهای محیط که محدوده فعالیت اقتصادی را تشکیل می‌دهند؛ اگرچه بررسی این گونه ساختارها مخصوصاً بیشتر در قلمرو موضوعات علمی دیگر قرار می‌گیرد، اما اقتصاددان نمی‌تواند به آنها توجه نکند:
- الف) ساختارهای جمعیت: هرم سنی؛ توزیع برحسب جمعیت فعال و غیرفعال؛
- ب) ساختارهای اجتماعی: جوامع چندگانه یا متحد؛ جوامع ذره‌ای یا مولکولی؛ جوامع نامتعادل یا متعادل و غیره؛
- پ) ساختارهای نهادی: توزیع صلاحیت‌های سیاسی: روابط میان قدرتها؛
- ت) ساختارهای فکری: قضاوتها، مفاهیم، معتقداتی که افراد يك جامعه در اساس بدان می‌گروند و به قول لوسین فور^{۱۱} «ابزار فکری» يك جامعه را تشکیل می‌دهند. مادرصفحات آینده خواهیم دید که میان ساختارهای اقتصادی و ساختارهای محیط روابطی برقرار می‌شود. این روابط مسئله توافق (یا عدم توافق) میان ساختارها را مطرح می‌سازند و این امر برای رشد و ترقی اقتصادی اهمیت اساسی دارد.
- ب) برخی از پدیده‌های زندگی اقتصادی تغییرپذیر هستند، اما با سرعتی کمتر از سایر پدیده‌ها تغییر می‌نمایند. فاصله‌های زمانی که این تغییرات را از یکدیگر جدا

می‌کنند نسبت به متغیرهای نشان‌دهنده طرز کار دستگاه اقتصادی، مدتی طولانی‌تر است. همچنین، ساختار گاهی در تحلیل اقتصادی به منزله «نامتغیر» تعریف می‌شود. یک چنین «نامتغیر» در ساختار الگوی نشان‌دهنده طرز کار ضرورت پیدا می‌کند. در واقع، برای توضیح یا ورود به مباحثه، ما به محدوده‌ای نیاز داریم. اما این نامتغیر نیز جنبه نسبی داشته و به دوره بررسی و مشاهده اقتصاددان بستگی دارد. به عنوان مثال، می‌توانیم بپذیریم که جمعیت فعال ظرف یک سال از لحاظ شماره و طرز توزیع تغییر نکند و شکل‌های فعالیت دگرگون نشود و توزیع واحدهای اقتصادی موافق ابعاد آنها ثابت بماند. اما این فرضیه‌ها، در دوره زمانی طولانی‌تر باید مورد تجدیدنظر قرار گیرند.

این خاصیت تغییر ناپذیری، که به خود نسبت می‌دهیم، ثبات ساختارهای پیش‌گفته را به یاد می‌آورد. پژوهشگر ناظر باید این دو نوع تغییر مؤثر بر ساختارهای یک مجموعه اقتصادی را مورد توجه قرار بدهد.

الف) تغییرات نسبتاً آهسته و تدریجی: مثلاً نفوذ آرام سرمایه‌داری در کشاورزی؛ ب) تغییرات شدید و دگرگونی‌ها یا به قول تین برخن «قطع و فصلها و وقفه‌ها» ناشی از بحران‌های تاریخی بر اثر «کار شاه یا خدا» است. این دگرگونی‌ها می‌توانند دوره‌های ثبات ساختاری را محدود سازند. با این همه، ما در اینجا، دید مورخ را می‌پذیریم و همفکر و موافق با پیشنهاد ایگرمن در تحلیل «حدود ساختاری» دوره بلندمدت را محدود می‌نماییم. در این صورت، ساختار را بر پایه بررسی ناظر به گذشته تعریف می‌کنیم. و اما بیشتر اوقات پیش از اقدام به تحلیل، و به عنوان مثال، به منظور تنظیم سیاست اقتصادی، باید متغیرهای ساختاری و متغیرهای نشان‌دهنده طرز کار دستگاه را برگزینیم: در نتیجه ساختاری را تشکیل می‌دهیم که ممکن است از لحاظ عینی برای ما قابل قبول نباشد.

بنابراین، ملاحظه می‌شود که رعایت زمان در این گونه استنباط از ساختار، ابهامی بدین شرح پدید می‌آورد: آیا مفهوم ساختار را باید به اعتبار گذشته یا به اعتبار آینده در نظر بگیریم؟ البته تحلیل آماری یا تاریخی می‌تواند راهنمای انتخاب باشد، اما در این صورت، در معرض تغییر و دگرگونی قرار داریم.

به علاوه، ضروری می‌بینیم که دو مفهوم ساختار را از یکدیگر باز شناسیم: یکی ساختار مجموعه اقتصادی و دیگر ساختار الگوی نشان‌دهنده طرز کار دستگاه. — ساختار مجموعه اقتصادی، اندیشه عدم تجانس را در نظر می‌گیرد: هر بررسی

اقتصادی، در هر زمان، مستلزم رعایت «محیط» و «طرز آمایش» موضوع بررسی است. تعیین ساختار به ضابطه‌ای مربوط می‌شود که برای تحلیل این محیط و روابط مشخصه آن انتخاب گردیده است.

— ساختار الگو، اندیشه نابرابری در سرعت تغییر پدیده‌های اقتصادی را منظور می‌دارد: تعیین ساختار تابع طول دوره‌ای است که مشاهده طی آن انجام می‌گیرد و بدان جهت الگو ساخته می‌شود.

این هر دو مفهوم سودمند می‌باشند، اما هر يك برای اندیشه‌ای متفاوت به کار می‌روند؛ و در عین حال می‌توانند با خود ارتباط داشته باشند، لیکن اجباراً یکدیگر را در بر نمی‌گیرند. عدم تجانس محیط اقتصادی بدون توجه به سرعت تغییر پدیده‌ها باز هم به جای می‌ماند: روابط ممکن است به آهستگی تغییر یابند و یا دستخوش دگرگونیهای سخت بشوند، اما همیشه وجود دارند.

قسمت دوم - نقش تحلیل ساختار

نقش تحلیل ساختار را تین برخن بدین شرح خلاصه می‌کند: «مجموعه ضرایب ساختاری، تصویری معمارگونه از طرز ساخت اقتصاد را به دست می‌دهد و راههای واکنش آن را در برابر تغییرات مشخص می‌نماید»^{۱۲}.

اهمیت این تحلیل هم در زمینه نظری و هم در قلمرو عمل نمایان می‌گردد:

(۱) در زمینه نظری، تحلیل ساختار سه مزیت مهم زیر را در بردارد:

— درك بهتر از طرز کار اقتصاد را به صورت کلی امکان‌پذیر می‌گرداند؛ یعنی ناگزیر می‌سازد تا فرضیه وابستگی عمومی و متقابل واحدهای متجانس در هر اقتصاد رها شود و موجودیت مناطق مهم با شکل‌پذیری نابرابر را نشان می‌دهد. به عنوان مثال، آیا می‌توان نوسانات اقتصادی را تجزیه و تحلیل کرد، بدون آنکه مناطق بیش و کم حساس در برابر نوسانات و محیطهای انتقال، بسط و توقف این حرکات مورد توجه قرار نگیرد؟ آیا تأثیر تضعیف پولی روی سطح قیمتهای داخلی به نسبت‌های مربوط به بخش داخلی و بخش بین‌المللی در اقتصاد بستگی ندارد؟ در این مورد مثالهای فراوان می‌توان آورد.

— تحلیل ساختار امکان می‌دهد تا از تفسیرات ماشینی مبتنی بر انطباق مقادیر کلی

اجتناب شود. مجموعه به صورت يك كل، بیشتر اوقات، واکنشهای مخصوص مقادیر مجزا را در ارتباط با رفتارها یا با فعالیتهای نامتجانس مستور می‌دارد.

— در پایان، تحلیل ساختاری امکان کاربرد نظریه‌های اقتصادی و قوانین اقتصادی را دقیقاً معین می‌کند. قوانین قیمتها که برای ساختار رقابت کامل معتبر است، نمی‌تواند در ساختاری متشکل از عده کمی از واحدهای اقتصادی، شرکت کننده در بازار، با وجود «مالیات بندی» دولت اجرا گردد. در اینجا، باز هم، از مرلوپونتی کمک فکری می‌گیریم: وی می‌نویسد، «کلیه قوانین فیزیکی فقط يك ساختار را توضیح می‌دهند و تنها در درون این ساختار معنی پیدا می‌نمایند... ما در تصویر خودمان از دنیای فیزیکی ناگزیریم کلیتهای جزئی را وارد سازیم، وگرنه بدون اینان قانون وجود نخواهد داشت... هر شکل، میدان نیرویی را تشکیل می‌دهد که قانون مشخص می‌کند و این قانون در بیرون از ساختار پویای مورد نظر معنی و مفهوم ندارد...»

(۲) در قلمرو عمل، تحلیل ساختاری امکان می‌دهد تا سیاست اقتصادی مؤثر تنظیم شود.

دخالت دولت از نظر امکانات و شدت (کمیت عمل) و وسایل، بنا بر قدمت ساختارها، درجه استحکام و شکل‌پذیری آنها، تغییر می‌کند. به عنوان مثال، در کشوری مانند فرانسه، آیا میان ساختار صنعتی و بازرگانی مبتنی بر واحد تولیدی کوچک و حتی غالباً واحد تولیدی که از مرحله پیشه‌وری فراتر نرفته است، از يك سو و سیاست انتقالات اجتماعی که مبتنی بر فرض کشوری دارای واحدهای بزرگ تولیدی است، از سوی دیگر مدتها تضادی وجود نداشته است؟ واحد تولیدی محور ساختمان مالی است، اما اگر واحد تولیدی بزرگ با وجود سازمان و حسابداری خود می‌تواند این نقش را به عهده بگیرد، در این مورد واحد تولیدی کوچک مناسب به نظر نمی‌رسد، زیرا از لابه‌لای تور مالیات به آسانی می‌گذرد.

چه بسیار اصلاحات ساختاری به سبب فقدان تحلیل دقیق ساختارها به شکست انجامیده است! درسی اساسی که به عنوان مثال می‌توانیم همراه با استاد ژان لوم از سیاست اجتماعی انگلستان معاصر^{۱۳} بگیریم. آیا این نیست که باید طرز تطبیق ساختارها را بدانیم تا بهتر بتوانیم آنها را تغییر بدهیم: «ساختارهای موجود را باید مورد توجه قرار بدهیم و با استفاده از عوامل تغییری که در خود آنهاست بر ساختارها تأثیر

بگذاریم. خلاصه، لازم است دریابیم که تغییر مناسب در ساختارها وارد گردد.»
 تحلیل ساختار به منزله بارورترین امید در پژوهش اقتصادی نوین به نظر می آید.

کتابشناسی

- 1 |
- R. CLEMENS, *Prolégomènes d'une théorie de la structure*, Rapport au Congrès des Economistes de Langue française (Paris, Domat, 1952).
- E. LÉVY, *Analyse structurale et méthodologie économique* (Paris, Editions Génin, 1960).
- A. MARCHAL, *Systèmes et structures économiques* (coll. « Thémis ») (Paris, Presses Universitaires de France).
- A. NICOLAÏ, *Comportement économique et structures sociales* (Paris, Presses Universitaires de France, 1960).
- F. PERROUX, *Pour un approfondissement de la notion de structure* (*Mélanges Witmeur*, Paris, 1947).
- *La notion de structure économique*, dans *L'économie du XX^e siècle* (Paris, Presses Universitaires de France, 1961).
- J. TINBERGEN, *De quelques problèmes posés par le concept de structure économique* (*Revue d'économie politique*, janv.-févr. 1952).
- Revue économique*, numéro spécial consacré à la structure, novembre 1954 et n° de novembre 1958.

جزء سوم از عنوان سوم

روشهای تحلیل فعالیت اقتصادی ملی

امروزه، تحلیل فعالیت اقتصادی ملی بر پایه روشهای حسابداری ملی انجام می‌گیرد.

در زمان کنونی، ملتی نیست که حسابداری ملی نداشته یا اقدامی در راه دستیابی بدان نکرده باشد. حسابداری ملی یعنی ترکیبی به شکل جداول عددی از روابط یا داد و ستدی که میان بخشهای عمده اقتصادی تشکیل دهنده آن برقرار می‌شود. تا این اواخر، حسابداریهای خصوصی (افراد و بنگاههای تولیدی) و حسابداری دولتی، هر يك جداگانه توسعه یافته‌اند، حال آنکه حسابداری ملی در ابعاد تمام ملت بوده و درصدد است کلیه عواید و مخارج عناصر متشکله جامعه را نشان بدهند.

گسترش حسابداری ملی بر ترقی بررسی درآمد ملی متکی است. این بررسی سابقه بسیار دیرین دارد: اصطلاح «درآمد ملی» در اثر شرحی دربارهٔ فرانسه نوشتهٔ بوآگیلبر^۱ دیده می‌شود. گرگوری کینگ^۲، پس از سال ۱۶۹۶، به ارزیابی درآمد ملی انگلیس مبادرت می‌ورزد. فرانسه در این زمینه پیشگام و مبتکر بوده است: جدول اقتصادی، اثر معروف دکتر کنه بر آن است تا اندیشه‌ای از جریانه‌ها و مدارهای اقتصاد ملی را به ذهن متبادر سازد. مسیر بسیار آشنای «زیگزاگ»، حرکت محصول خالص طبقات مولد را به سوی طبقات عقیم ترسیم می‌کند. لاووازیه^۳، در رساله‌ای مشهور به نام نتایج مستخرجه از کتابی تحت عنوان: دربارهٔ ثروت سرزمین فرانسه^۴، از ثروت و درآمد ملی فرانسه ارزیابی نموده و مشکلات موجود در تعیین و تقویم این دو مقدار را در مرحله نظری مطرح ساخته است و می‌نویسد «نمایندگان مجلس مؤسسان فقط این وظیفه را دارند که يك بنگاه عمومی برای آینده برپا سازند که در آن نتایج تراز کشاورزی، بازرگانی و جمعیت را درهم آمیزند و یا وضعیت قلمرو شاهی،

1. Boisguilbert, *Détail de la France* (1695). 2. Gregory King 3. Lavoisier
4. *Résultats extraits d'un ouvrage intitulé: De la richesse territoriale de la France*, (1791).

ثروت انسانی، تولیدات، صنعت و سرمایه‌های متراکم را در جدول فشرده^۴ ملخص مجسم کنند.»
 اما از آغاز قرن کنونی و به ویژه از سال ۱۹۲۰ است که کوششهای ملی گسترش می‌یابد و ارزیابی درآمد ملی در ایالات متحده، انگلستان و در بسیاری از کشورهای دیگر صورت می‌گیرد.

ضروریات جنگ سالهای ۱۹۳۹-۱۹۴۵ و مسائل اقتصادی پس از جنگ، تحول بررسیها را به سوی درآمد ملی رهنمون می‌شود. تا این زمان، منحصرأ تعیین مقدار کلی (درآمد ملی یا محصول ملی) دقت را جلب کرده بود؛ از این پس، ارقام درآمد ملی به شبکه‌ای از دادوستدهای اقتصادی می‌پیوندد و این مبادلات در يك رشته حسابها برای بخشهای عمده اقتصاد به نمایش در می‌آیند.

از سال ۱۹۴۵، بیشتر کشورهای دنیا حسابهای ملی خود را سالانه تنظیم و منتشر می‌کنند. سازمانهای بین‌المللی برای برآوردن نیازمندیهای يك تحلیل مقایسه‌ای، روشهای حسابداری ملی مبتنی بر هنجارهای معین را آماده کرده‌اند تا بتوانند حدود شایسته‌ای برای کاربرد عمومی مشخص نمایند. سازمان اروپایی همکاری اقتصادی، در سال ۱۹۵۰، يك روش ساده حسابداری ملی^۵ و به تازگی يك روش یکنواخت حسابداری ملی^۶ منتشر کرده است.

پس از سال ۱۹۴۷، دفتر آمار سازمان ملل متحد، به نوبه خود، گزارشی تحت عنوان میزان درآمد ملی و تهیه حسابداری ملی^۷ انتشار داده است. در سال ۱۹۵۳، گروهی از کارشناسان تحت ریاست ریچارد استون^۸، يك روش حسابداری ملی^۹ را فراهم آورده‌اند که تجربه سالهای اخیر درباره حسابداری ملی را مورد توجه قرار می‌دهد و می‌کوشد نیازمندیهای کشورهای را که به قدر کفایت توسعه نیافته‌اند، برآورده سازد. در این روش بارها تجدید نظر شده است.

و سرانجام، کارهایی که در دفتر آمار جامعه‌های اروپایی شده به تهیه يك روش اروپایی حسابهای یکجا و به صورت کل اقتصادی^{۱۰} منتهی گردیده است.

در اینجا، ما نخست روشهای حسابداری ملی را تجزیه و تحلیل می‌نماییم و سپس روشهای حسابداری ملی فرانسه را به صورت خاص تر بررسی می‌کنیم.

5. *Un système simplifié de comptabilité nationale*

6. *Un système standardisé de comptabilité nationale*

7. *Mesure du revenu national et établissement d'une comptabilité nationale*

8. Richard Stone

9. *Système de comptabilité nationale (et tableaux connexes)*

10. *Système Européen de comptes économiques intégrés (S.E.C.)*

فصل نخست

روشهای حسابداری ملی

حسابداری ملی، توصیف مقداری و ترکیب محاسباتی اعمال مشخص کننده فعالیت اقتصادی و مالی يك ملت می باشد و به دو شکل زیر می تواند ارائه گردد:

الف) این حسابداری ممکن است ناظر به گذشته باشد، یعنی حالات وضعی گذشته را تجسم بخشد و در این صورت دو جنبه می تواند پیدا بکند:

— نخست آنکه می تواند حسابداری برحسب موجودی ذخایر باشد. در مقیاس بنگاه، يك چنین حسابداری، از طریق فهرست اموال و ترازنامه، مجموعه کالاها و نیز مطالبات و دیونی را نشان می دهد که يك واحد اقتصادی در زمان معین در تملك دارد: در نتیجه، حسابداری ملی وضعیت خالص را به دست می آورد. در مقیاس ملت، حسابداری برحسب موجودی ذخایر، سرمایه ملی (یا ثروت ملی) را معلوم می دارد.

— این حسابداری همچنین می تواند حسابداری به صورت جریان باشد. جریانیها همانا نقل و انتقال مقداری از اموال است که مجموعه متجانس تصمیمات مشخص کننده آنهاست. این حرکت از بخشی به بخش دیگر انجام می گیرد و بخشها نقاط ورود و خروج جریانیها هستند.

حسابداری ملی، برحسب جریان، مسیر حرکات متقابل میان بخشهای بزرگ اقتصاد ملی را مشخص می نماید. این بخشها را حسابهای مربوطه نمایش می دهند. حسابداری ملی، تصدی در مقیاس ملت است و مقادیر کلی و مهم فعالیت اقتصادی، مانند محصول ملی و درآمد ملی را می شناساند.

ب) حسابداری ملی، در مرحله دوم، می تواند به شکل حسابداری پیش بینی یا ناظر به آینده باشد. یعنی بر اساس معلومات يك یا چند دوره زمانی گذشته، می کوشد پیش بینیهای دریافتیها و مخارج را برای مجموعه ملت، برحسب فرضیه های گوناگون

درباره تحول عناصر مرکب فعالیت اقتصادی تهیه نماید. این حسابداری پیش بینی، گاهی نام «بودجه اقتصادی ملت» را پیدا می کند. ما در این فصل نخواهیم توانست مسائل نظری و آماری حسابداری ملی را به تفصیل بررسی کنیم.

قصد ما این است که فقط به بررسی اصول و شکل‌های اساسی پردازیم و نیز روش‌های حسابداری اجتماعی را در اقتصادهای غربی با اقتصادهای برنامه‌ای از نوع شوروی مقایسه نماییم.

بنابراین، مطالعه را به ترتیب زیر آغاز و دنبال می کنیم:

- در قسمت اول: حسابداری ملی ناظر به گذشته برحسب موجودی ذخایر؛
- در قسمت دوم: حسابداری ملی ناظر به گذشته به صورت جریان؛
- در قسمت سوم: حسابداری ملی ناظر به آینده؛
- در قسمت چهارم: مشخصه‌های ویژه حسابداری ملی در اتحاد شوروی.

قسمت اول - حسابداری ملی برحسب موجودی ذخایر

ثروت ملی و سرمایه ملی

حسابداری برحسب موجودی ذخایر برای بنگاه در ترازنامه آن بیان می شود. این ترازنامه دفتر کل را در تاریخ پایان کار خلاصه می کند و وضعیت بنگاه را پس از عملیات دوره ای نشان می دهد. ترازنامه وضعیت روشن و خالص را عرضه می دارد. حسابداری ثروت یا سرمایه، در مقیاس ملت، کاربرد حسابداری برحسب موجودی ذخایر است.

ما مفاهیم پایه و اساسی و نیز مسائل ارزیابی را به ترتیب یکی پس از دیگری تحلیل می کنیم و فایده تقویمهای معموله را ارائه می دهیم.

§ ۱. مفاهیم پایه

حسابداری ذخایر، در مقیاس ملی، ترازنامه‌های ملی را از طریق ترکیب ترازنامه‌های کلیه واحدهای اقتصادی تشکیل دهنده ملت، شامل تمام دارایی ملت تهیه و تنظیم می کند.

این داراییها متعدد و گوناگون است. در اینجا سودمند به نظر می رسد که بعضی از انواع مهم دارایی را مشخص نماییم:

تمایز و تفکیک نخست میان دارایی انسانی و غیر انسانی انجام شده است. در هر

جامعه آزاد، خدمات نیروی کار است که خرید و فروش می شود، نه موجودات انسانی. سرمایه انسانی را نمی توان مانند داراییهای غیر انسانی تخمین زد. در حال حاضر، بعضی از اقتصاددانان می کوشند ارزشی به دارایی انسانی بدهند. مثلا اینان می خواهند آن جزء از سرمایه انسانی را که در تعلیم و تربیت، آموزش حرفه ای و مراقبتهای پزشکی سرمایه گذاری شده است ارزیابی کنند.

تحلیل ثروت ملی، بنا بر قاعده عمومی، راجع به داراییهای غیر انسانی است و کلیه داراییهای قابل تولید مجدد (مسکن، تجهیزات، ذخایر کالاهای بادوام مصرفی) و تمام داراییهای غیر قابل تولید مجدد (اراضی، جنگلها) متعلق به واحدهای تولیدی، دستگاههای اداری و خانوارها و نیز خالص مطالبات از بقیه دنیا (طلای پولی و دیگر خالص مطالبات از خارج) را در بر می گیرد.

تحلیلی در مقیاس کوچکتر، سرمایه ملی را تعریف می نماید و آن کلیه داراییهای واقعی قابل تولید مجدد (به استثنای کالاهای بادوام مصرفی) به علاوه خالص مطالبات از بقیه دنیا می باشد. در نتیجه، اقلام زیر از سرمایه ملی بیرون می رود:

— داراییهای غیر قابل تولید مجدد (اراضی، ثروتهای طبیعی، کارهای هنری)؛

— کالاهای بادوام مصرفی: اینان قابل تولید مجدد هستند، اما چون ارزیابی سرمایه ملی باید با ارزیابی در آمد ملی متجانس باشد، به کناری نهاده شده اند. رقم اخیر خدمات ناشی از کالاهای بادوام مصرفی خریداری در دوره پیشین را در بر نمی گیرد.

بجاست خاطر نشان سازیم که مفهوم سرمایه ملی، بنا به تعریف، جنبه آماری و محاسباتی دارد نه نظری. چنان که در گذشته دیده ایم، سرمایه فقط در ارتباط با برنامه یک شخص اقتصادی معنی پیدا می کند. این شخص کالاهای نامتجانس اقتصادی را بنا بر هدف معین سفارش می دهد؛ بنابراین، تعریف سرمایه گروه یا ملت همه مشکلات نظری ناشی از وجود یا ترکیب برنامه های واحدهای مختلف اقتصادی، تصمیمات خرد و تصمیمات کلان را مطرح می نماید.

اگرچه دستیابی به رقم کلی مانند ثروت ملی یا سرمایه ملی به خودی خود جالب است، اما مفیدترین اطلاعات را ترازنامه های تنظیمی واحدهای مختلف اقتصادی، تحت گروه بندی درست و ترازنامه ملخص در مقیاس ملی فراهم می آورد. در این مسیر است که تازه ترین کار علمی، به ویژه در ایالات متحده، گسترش می یابد.

در این کشور، دفتر ملی تحقیق اقتصادی^۱، پژوهشهای مهمی را به راه انداخته که به- ویژه به نگارش کتاب گلداسمیت تحت عنوان ثروت ملی ایالات متحده در دوره پس از جنگ^۲ و نیز مطالعاتی در ترانزنامه ملی ایالات متحده اثر گلداسمیت و لیپسی^۳ منتهی گردیده است.

در کتاب اخیر، ترانزنامه ملی ایالات متحده ترکیبی است از ترانزنامه‌هایی که برای هفت بخش عمده اقتصاد امریکا به شرح خانوار غیرکشاورزی، بهره برداریهای کشاورزی، واحدهای تولیدی غیرکشاورزی که صورت شرکت را ندارند، شرکتهای غیر مالی، سازمانهای مالی، دولتها و مقامات محلی و دولت فدرال تهیه شده است. ترانزنامه کلیه عناصر بستانکار و بدهکار، بجز چند دارایی غیرمادی مانند جوازها و علائم ساخت کالا را در بر می‌گیرد.

این اقلام همه به قیمت‌های جاری یا بازار و یا به روشی بسیار نزدیک به ارزیابی بر اساس قیمت بازار تقویم گردیده‌اند. هزینه تعویض برای بیشتر داراییهای مادی مورد استفاده قرار گرفته است.

1. National Bureau of Economic Research

2. R.W. Goldsmith, *The National Wealth of the United States in the Postwar Period*, 1962.

3. Goldsmith and Lipsey, *Studies in the National Balance Sheet of the United States*, 1963.

جدول زیر عناصر عمده ترازنامه ملی ایالات متحده را برای سال ۱۹۵۸ نشان

می دهد.

ترازنامه ملی ایالات متحده در سال ۱۹۵۸
(به میلیون دلار)

ارزش خالص		دیون		داراییهای مالی		داراییهای مادی		دازایی کلی		
	%		%		%		%		%	
۱۴۲۵	۶۳	۱۷۶	۱۲	۹۷۰	۴۷	۶۳۲	۳۸	۱۶۰۲	۴۳	خانوارهای کشاورزی
۹۷	۴	۴۱	۳	۳۰	۱	۱۰۸	۷	۱۳۸	۴	بنگاههای انفرادی غیرکشاورزی
۱۸۷	۸	۲۱	۱	۲۵	۱	۱۸۲	۱۱	۲۰۸	۶	کشاورزی
۵۰۸	۲۳	۲۵۷	۱۷	۲۷۶	۱۳	۴۹۰	۳۰	۷۶۶	۲۱	سرکتهای غیرمالی
۱۴۰	۶	۶۳	۴	۳۰	۱	۱۷۳	۱۰	۲۰۳	۵	دولت و مقامات محلی
-۱۸۲	-۸	۲۹۸	۲۰	۵۸	۳	۵۷	۳	۱۱۶	۳	دولت فدرال
۷۱	۳	۶۳۲	۴۲	۶۹۳	۳۳	۱۰	۱	۷۰۴	۱۹	سازمان مالی
۲۲۴۷	۱۰۰	۱۴۸۸	۱۰۰	۲۰۸۲	۱۰۰	۱۶۵۳	۱۰۰	۳۷۳۵	۱۰۰	کلیه بخشها

(مستخرجه از: مطالعاتی در ترازنامه ملی ایالات متحده)^۴

§ ۲. مسائل ارزیابی

برای ارزیابی عناصر تشکیل دهنده ثروت ملی یا درآمد ملی می توان چهار روش به شرح زیر را به کار برد:

الف) روش قسط السنین ماترك

این روش را آقای فووی^۵ در فرانسه به کار برده و متضمن عملیات زیر است:

- اساس کار را بر ارزش ما ترك طی يك سال و یا متوسط پنج سال پس از اعلام می گذاریم؛
- این ارزش را برای احتساب ارثیه های غیر قابل اظهار، ارثیه های اظهار نشده و هدایای اشخاص در قید حیات تصحیح می نماییم؛

4. *Studies in the National Balance Sheet of the United States*, vol. I. N.B.E.R., tableau I. 5. Foville

— يك ضريب فزاينده بر اساس جداول متوفيات در يك سال فراهم می آوريم: مثلاً می دانيم كه پس از سی سال از نسل A به نسل بعدی B می رسيم. در سی سال و به طور متوسط با قدرمطلق $1/30$ در سال، سرمایه های A به B می رسد. بنابراین ارزش ارثیه يك سال (روش فاصله زمانی میان انتقالات) را در سی ضرب می كنيم. همچنين، می توانيم نرخ متوسط انتقال ارث را طی دوره نامشخص در نظر می گيريم.

— استعمال مكرر (دارایی شركتها؛ سهام، اوراق قرضه) را حذف می نماييم.

— در این صورت كل ثروت اشخاص یا سرمایه خصوصی را به دست می آوريم؛ برای احتساب سرمایه دولت، فرض می كنيم این مقدار همان دين عمومی باشد.

ب) روش درآمد

این روش همانا درآمد دریافتی کنونی انفرادی یا جمعی اشخاص به سرمایه، بر پایه پیش بینهای متوسط مدت این درآمد است. ارزیابی دارایی عمومی تولیدی یا غیرتولیدی درآمدها این نتیجه را تکمیل می کند.

این روش در انگلستان بر اساس آمارهای مالیات بر درآمد مورد استفاده قرار گرفته است.

پ) روش ارزشیابی موجودی

در این روش به شمارش اموال اقتصادی، دارای پشتوانه مادی اقدام و قیمتی بر آنها گذارده می شود و مانده خارجی با علامت جبری اضافه می گردد.

البته، صورت اموالی که باید مورد نظر قرار گیرد بستگی به محتوی سرمایه ملی دارد.

این روش در ایالات متحده، کانادا و استرالیا برای تعیین رقم ثروت خصوصی به کار رفته است.

ت) روش ترازنامه

این روش که در انگلیس مورد استفاده قرار گرفته، توسط پروفیسور هیکس در کتاب چارچوب اجتماعی^۶ تحلیل شده است.

سرمایه ملی جمع داراییهای خالص کلیه افراد و نهادهای تشکیل دهنده ملت است: برای محاسبه سرمایه ملی، بدهی ملت (دیون نسبت به مردم کشور؛ دیون در برابر بیگانگان) و بستانکار ملت (کالاهای واقعی سرمایه ای؛ مطالبات از افراد کشور، مطالبات از خارج) مورد نظر واقع می شود. مطالبات و دیون، در درون يك گروه، بین اعضای آن یکدیگر را خنثی می کنند؛ اسکناسهای بانك، مطالبات مردم از بانك مرکزی نیز مانند دين عمومی و طلب افراد از دولت یکدیگر را خنثی می نمایند. طلای بانك ناشر اسکناس يك کالای واقعی است که می تواند در برابر کالاهای سرمایه ای دیگر به خارج فروخته شود.

بنابراین، سرمایه ملی شامل سه عنصر زیر است:

— ارزش کالاها یا سرمایه های واقعی؛

— طلا:

— تفاوت خالص میان مطالبات و دیون مردم کشور از خارجه.

به عنوان مثال، به نظر هیکس^۷، سرمایه ملی انگلستان (به میلیون لیره استرلینگ) از این قرار است:

دارایی خالص	بستانکار	بدهکار	
	خانه ۳۵۰۰ دیگر کالاهای مصرفی بادوام- ۷۰۰ اراضی کشاورزی ۶۰۰ تجهیزات کشاورزی ۴۰۰ دین عمومی ۲۵۰۰ سه ماهه گذاری خارجی ۱۵۰۰ سهام و سایر اوراق بهادار بنگاههای انگلیسی ۱۴۰۰۰	دیون به شرکتهای ساختمانی ۵۰۰	اشخاص خصوصی، منجمله کشاورزان
۲۲۵۰۰	۲۳۰۰۰	۵۰۰	کل دارایی اشخاص
	ساختمان و اراضی ۱۰۰۰ راه آهن ۷۵۰ سایر تجهیزات صنعتی بازرگانی ۸۰۰۰ دین عمومی ۳۵۰۰ مرهونه های غیر منقول ۵۰۰ طلا ۲۵۰	سهام، اوراق قرضه و سایر برگهای بهادار ۱۴۰۰۰	بنگاهها
صفر	۱۴۰۰۰	۱۴۰۰۰	کل دارایی بنگاهها
	اراضی و اموال غیر منقول ۶۰۰ سایر تجهیزات ۱۴۰۰	قرضه ملی ۶۰۰۰	دولت و سایر سازمانهای عمومی
-۴۰۰۰	۲۰۰۰	۶۰۰۰	کل دارایی عمومی
۱۸۵۰۰			کل سرمایه ملی

قرائت این جدول به روشنی آشکار می‌کند که ارزیابی سرمایه ملی، عناصر به ویژه متجانس را گرد می‌آورد. اما علت اساسی نقص ارزیابی در تخصیص ارزش به کالاهای فیزیکی است که برای محاسبه سرمایه ملی منظور شده‌اند. چنان که هیکس نشان می‌دهد، هر يك از این اموال يك ارزش سرمایه و يك ارزش سالانه دارد: قیمت فروش يك خانه بیشتر از اجاره بها یعنی ارزش سالانه آن است. ارزش سرمایه‌ای این اموال مورد استفاده قرار می‌گیرد، اما چگونه این ارزش معین می‌شود؟ ارزیابی بستگی به دیدی دارد که انتخاب شده و بسیار متغیر است (برای سرمایه فنی بنگاه، نظر رئیس بنگاه، سهامداران، نظر بنگاه دیگر و اداره مالیات در دست می‌باشد).

کاربرد روش تبدیل درآمد خالص مورد انتظار از سرمایه ملی، به سرمایه بسیار دشوار است، زیرا به سبب عدم تجانس آشکار در این زمینه، درآمد خالص تنزیل شده ناشی از منابع گوناگون خدماتی و توزیع درآمد خالص را در زمان و نیز نرخ بهره مناسب با این عملیات محاسبه را نمی‌توانیم بدانیم. این سه روش، که خود بسیار ناقص هستند، سرانجام می‌توانند در موارد زیر به کار روند:

— ارزیابی به قیمت جاری در بازار. قسمت مهمی از اموال (داراییهای عمومی) مبادله نمی‌شود. به علاوه، ذخیره کالاهای فقط بر اساس دوره مبنا می‌توان ارزیابی کرد، در صورتی که این کالاهای این دوره واقعاً مبادله بشوند؛ انتخاب این دوره يك عنصر دلخواه را وارد حساب می‌کند؛

— ارزیابی بر مبنای هزینه اصلی کالاهای. اما لازم است مصرف انباشته کالاهای سرمایه‌ای را از زمانی که هزینه به ثبت رسیده است تا زمان ارزیابی احتساب نمود. در این باب عدم اطمینان بسیار زیاد است؛

— ارزیابی بر اساس هزینه تعویض کالاهای. ضروری است تغییرات و ترقیات کالای تعویضی از زمان خرید آن منظور شود. «معادل يك کالای سرمایه‌ای لزوماً قرینه یا مشابه آن کالا نیست که همان اثر اقتصادی را در يك برنامه استعمال جدید به بار آورد» (فرانسوا پرو).

در پایان یادآور می‌شویم که روابط میان اجزاء و مجموعه با جمع ارزش کالاهای مختلف و تشکیل دهنده سرمایه ملی مورد توجه قرار نمی‌گیرد و این نکته فراموش می‌شود که هر کالا فقط در ارتباط با يك مجموعه معنای اقتصادی پیدا می‌کند. کالاهای مادی ثبت می‌گردد، اما منابع طبیعی و انسانی خدمات از یاد می‌رود. سرانجام، خدمات مشترك یا پراکنده و یا به قول کورادو گینی^۸، فایده‌ای که کالاهای از هر سو منتشر ساخته و ارائه داده‌اند، به حساب نمی‌آید.

§ ۳. نقش ترازنامه‌های ملی و تحلیلهای ثروت ملی

ارزیابیهای ثروت ملی یا سرمایه ملی و نیز معلومات حاصله از ترازنامه‌های ملی منافع بسیار دربر دارند.

این گونه ارزیابیها، خوشبختانه، کارهایی را تکمیل می‌نماید که از مدت‌ها پیش برای تعیین محصول ملی و درآمد ملی آغاز شده است. این چنین مساعی موارد استعمال

خاصی نیز پیدا می‌کند و به ویژه زمینه اقدامات زیر را نیز آماده می‌سازد:
 — شناخت ساختار داراییهای مادی که در اقتصاد ملی مورد استفاده قرار گرفته‌اند، سن و قدمت و تخصیص آنها (تولید یا انتفاع؛ تولید کالاهای ضروری مردم یا کالاهای نظامی)؛

— تحلیل توزیع ثروت ملی میان افراد، گروهها، بخشها (عمومی یا خصوصی)، درجه تمرکز این ثروت؛ روابط میان توزیع ثروت و توزیع درآمد؛

— پژوهش درباره روابط میان اهمیت و ساختار مجموعه اموال و مطالبات عاملان اقتصادی (به ویژه خانوارها) و رفتار اقتصادی آنها؛

— بررسی بهره‌وری و کارایی اقتصاد، به ویژه در نتیجه تعیین ضرایب سرمایه (نسبت سرمایه به محصول) و ضرایب بهره‌وری سرمایه (رابطه محصول با سرمایه)؛

— تحلیل بازار کالاهای سرمایه‌ای: ارزیابی نیازمندیها نسبت به سرمایه‌های نو؛ احتیاجات تعویض سرمایه؛

— بسط تحلیل مالی: مقام داراییهای مالی در مجموعه اموال و مطالبات؛ ترکیب داراییهای مالی؛ ساختار وام‌خواهی؛ نسبت استقراض به داراییها.

به این ترتیب، ارزیابی در قالب ملی بعد تازه‌ای به تحلیل اقتصادی می‌دهد و بهترین طرز تهیه پیش‌بینیهای اقتصادی و نیز بهترین طرز تدوین سیاست اقتصادی را امکان‌پذیر می‌سازد.

§ ۴. محاسبه ثروت ملی در روسیه شوروی

معلومات و اطلاعات درباره این مطلب از نوشته ریابوچکین در کتاب *آمار اقتصادی*^۹ اقتباس شده است.

این نویسنده ثروت ملی را به منزله «مجموعه اشیاء برای کار و اشیای مصرفی» تعریف می‌کند که «بر اثر کار انسانی ایجاد شده‌اند» و اجزای ثروت ملی را «برحسب نقش کالاها در تولید مجدد اجتماعی» به شرح زیر طبقه‌بندی می‌کند:

(۱) اموال غیرمنقول تولیدی. - مانند ابنیه (کارخانه؛ سوخوز و کلخوز...): کارهای ساختمانی (حفاری، سد، تونل)؛ تأسیسات نیرو (کوره، موتور)؛ ماشین؛ دستگاهها و مصالح؛ ابزار؛ مصالح عادی؛ وسایط حمل و نقل؛ تراکتور و ماشینهای درو؛ خرمن‌کوب؛ دام بجز دامهای کم سن و سال و

9. T. Riabouchkine, *Essais de statistique économique*

که ترجمه آن به فرانسه در مجله زیر انتشار یافته است:

Statistiques et études financières, Supplément finances comparées n^{os} 17-18, 1953, p. 110 sqq.

شامل ماکیان؛ زنبور عسل؛ باغ میوه؛ ارزش عملیات بهبود خاک.

۲) اموال غیرمنقول غیرتولیدی. - مانند ابنیه (مدرسه، بیمارستان، انستیتو، خانه‌های مسکونی)؛ تأسیسات؛ مصالح و اموال مختلف در مؤسسات آموزشی، بیمارستانی، اداری؛ بنگاههای اقتصادی روستایی و منازل مسکونی.

۳) ذخایر که به دو بخش تقسیم می‌شوند:

الف) مقادیر در گردش تولید (محصولات در جریان، اشیائی که ذخیره آنها برای تولید لازم و ضروری است؛ محصولات آماده مصرف که هنوز به دست مصرف کنندگان نرسیده است؛ ذخایری که به صندوقهای اندوخته تخصیص یافته‌اند)؛

ب) ذخایر بنگاههای اقتصادی دولتی.

۴) کالاهای مصرفی شخصی مردم. - مانند مبل، کفش، پوشاک، کتاب، ابزار، اتومبیل.

ریابوچکین اعلام می‌دارد که برنامه‌های شوروی، شاخص ثروت ملی نداشته، اما شاخصهایی برای اجزای عمده ثروت ملی و در مرحله نخست، یک شاخص ایجاد اموال غیرمنقول دارد. نویسنده، ضمن تحلیل مآخذ اطلاعات خود درباره ثروت ملی، یادآور می‌شود که شمارش موارد تبدیل به اموال منقول تولیدی، اصولاً، با روش رضایت بخشی سازمان یافته است، ولی:

۱) سرشماری اموال غیرمنقول غیرتولیدی، بجز آمار داراییهای قابل سکونت اجتماعی شده، زیاد رضایت بخش نیست؛

۲) آمار فرسودگی سرمایه بسیار تقریبی است؛

۳) و اموال شخصی تاکنون در آمار شوروی نیامده است.

رهبران اقتصاد شوروی، به منظور تکمیل روشهای برنامه‌ریزی خود، در اول ژانویه سال ۱۹۶۰ از طریق کلیه بنگاههای تولیدی و سازمانهای دولتی و تعاونیها (به استثنای کلخوزها) به ارزیابی مجدد کلیه سرمایه‌های ثابت در معرض استهلاک، به قیمتهای کنونی و به تعیین میزان فرسودگی آنها اقدام کرده‌اند. این عملیات با روش یکسان انجام گرفته است و کوشش مهمی را در تقویم مجموعه اموال و مطالبات شوروی نشان می‌دهد.

سرمایه‌های ثابت در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی میان بخشهای اقتصادی، در اول ژانویه سال ۱۹۶۰ به نسبتهایی که در جدول مقابل ملاحظه می‌شود تقسیم شده‌اند:

درباره این موضوع، مقاله جالب خانم شانتال بوکور تحت عنوان: «ساختار سرمایه در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی و تعیین مکان آنها»^{۱)} مطالعه شود.

٪	میلیارد روبل	
۱۰۰	۲۹۶۴/۷	جمع کل سرمایه‌های ثابت (منجمله دامها)
۵۸/۷	۱۷۳۹/۳	سرمایه‌های ثابت تولیدی شامل:
۲۷/۰	۸۰۰/۱	صنعت
۱۴/۱	۴۱۹/۲	کشاورزی
۱۲/۴	۳۶۷/۵	حمل و نقل
۴۱/۳	۱۲۲۵/۴	سرمایه‌های ثابت غیرتولیدی شامل:
۳۱/۸	۹۴۱/۵	مسکن و خانه‌های مسکونی

(مأخذ: ارقامی که در سالنامه آماری شوروی *Narodnoe Hozjajstvo* سال ۱۹۵۹ منتشر شده است).

ضمیمه

تحقیقات درباره ثروت فرانسه

درباره این مطلب آثار زیادی وجود ندارد. کلمان کولسون^{۱۱} (دوره درس اقتصاد) به تقویمهایی از ثروت کلی و ثروت خصوصی فرانسه در سالهای ۱۹۱۳ و ۱۹۲۵ دست زده است. تازه‌ترین ارزیابی از خانمها دیویزیا، دوپین و روا در کتاب آنها تحت عنوان در جستجوی فرانک از دست رفته^{۱۲} است که ما جدول صفحه بعد را از آن استخراج کرده ایم.

قسمت دوم - حسابداری ملی ناظر به گذشته به صورت جریان

حسابداری ملی ناظر به گذشته، به صورت جریان، روابط اقتصادی میان بخشهای عمده و متجانس در اقتصاد يك ملت و میان این بخشها و خارج از کشور را شرح می‌دهد.

هدف يك چنین حسابداری ارائه يك ساختار متوافق دادوستد است تا بتواند در حل مسائل گوناگون اقتصادی مورد استفاده قرار گیرد.

11. Clément Colson, *Cours d'économie politique*, t. III

12. Divisia, Dupin et Roy, *A la recherche du franc perdu*, t. III.

سرمایه ملی فرانسه

(ارزشهای صورت اموال به میلیارد فرانک سال ۱۹۵۴)

بر حسب		جمع کل	اجزای اصلی دارایی
بخش خصوصی	بخش عمومی		
۹۲۰۰	۳۰۰	۹۵۰۰	کشاورزی:
۲۵۰۰		۲۵۰۰	املاک کشاورزی
			سرمایه منقول بهره برداری کشاورزی
۱۱۷۰۰	۳۰۰	۱۲۰۰۰	جمع
	۲۱۲۰	۲۱۲۰	صنعت، بازرگانی:
۱۲۱۳۰	۲۵۰	۱۲۳۸۰	زغال سنگ، گاز، برق
			و غیره
۱۲۱۳۰	۲۳۷۰	۱۴۵۰۰	جمع
۵۲۵		۵۲۵	حمل و نقل، انتقالات:
۳۷۵	۲۷۵	۶۵۰	ذخیره اتومبیل (شخصی)
	۱۵۹۲۵	۱۵۹۲۵	ناوگان رودخانه ای و دریایی
			بقیه
۹۰۰	۱۶۲۰۰	۱۷۱۰۰	جمع
	۴۰۰	۴۰۰	املاک ساختمانی:
۹۵۰۰		۹۵۰۰	متعلق به جوامع محلی
			بقیه
۹۵۰۰	۴۰۰	۹۹۰۰	جمع
۶۴۰۰		۶۴۰۰	سایر عناصر:
۱۷۰۰	۳۰۰	۲۰۰۰	اموال منقول و شخصی
	۲۰۰۰	۲۰۰۰	طلا
	۳۰۰۰	۳۰۰۰	داراییهای نظامی
			اموال غیرمنقول خدمات عمومی
۸۱۰۰	۵۳۰۰	۱۳۴۰۰	جمع
۴۲۳۰۵	۲۴۵۹۵	۶۶۹۰۰	جمع کل
۶۴	۳۶	۱۰۰	%

جریانهایی که تحلیل شده اند در شماره مناسبی از انواع اساسی متناظر با بخشهای متجانس یا گروههای عمده فعالیت اقتصادی گرد آمده اند.

طی بیست سال اخیر، روشهای مختلف در حسابداری اجتماعی تهیه شده است که هر یک دورنمای مختلفی از فعالیت اقتصادی را عرضه می دارند و بدین جهت بیشتر مکمل یکدیگرند تا جانشین.

برای حسابداری یک روش «کلاسیک» وجود دارد که تحت تأثیر اقتصاددانان انگلستان، به ویژه ریچارد استون آماده گردیده است و محصول ناخالص ملی و درآمد ملی را تعیین می کند. این روش را «حسابداری محصول ناخالص ملی»^{۱۳} نیز می نامند و اصل و منشاء آن، به عنوان یادآوری همانا «روش کیمبریج» است.

روش بالا را دوروش تازه تر زیر تکمیل می نماید:

— روش تحلیل روابط میان صنایع (داده - ستده)^{۱۴} که لئون تیف بسط داده و هدف آن، علاوه بر تولید کل، بررسی زندگی داخلی خود بخشهای تولیدی است؛

— حسابداری جریانهای پولی^{۱۵} منسوب به پروفیسور موریس کاپلند^{۱۶} است که فدرال ریزروسیستم در ایالات متحده به کار برده است.

این دوروش، زمینه را برای خردکردن و تجزیه مقادیر کلی و جریانهای کلی آماده می سازد.

این روشهای گوناگون را به نوبت یکی پس از دیگری بررسی می کنیم و می کوشیم هدفهای مختلف و جهات خاص آنها را نشان بدهیم. نکته اساسی درک این مطلب است که انواع گوناگون حسابداری اجتماعی وجود دارد که کار هر یک این است که بعضی از وقایع را روشن سازد و بدین جهت محدودیت پیدا می کند و هر یک درباره فعالیت اقتصادی ملت دیدی مفید اما جزئی عرضه می دارد.

13. Comptabilité du Produit National Brut (Gross National Product—Accounting)

14. Input-Output

15. Money flow, flows-of-Funds

16. Morris Copeland

بخش اول از قسمت دوم حسابداری محصول ملی و درآمد ملی

حسابداری ملی به روش «کلاسیک» می‌کوشد زندگی اقتصادی هر کشور را با شماره معینی از حسابهای وابسته به یکدیگر به نمایش بگذارد. این حسابها عملیات اقتصادی انجام شده طی دوره معین را مجسم می‌نمایند. این حسابداری بر آن است تا مقادیر کلی یا کلهای مبین فعالیت اقتصادی کشور را از این حسابها بیرون بکشد. این حسابداری ملی «کلاسیک» صورت یکنواخت و مبتنی بر هنجارهای معین را در روش حسابداری ملی سازمان ملل متحد^{۱۷} پیدا می‌کند. کارشناسان سازمان ملل متحد روش مزبور را در سال ۱۹۵۳ تهیه کرده‌اند که در سال ۱۹۶۴ و سپس در سال ۱۹۷۰ در آن تجدید نظر شده است؛ تغییرات وارده در سال ۱۹۷۰ به تدریج به مرحله اجرا در خواهد آمد. ما در اینجا روش تجدیدنظر شده در سال ۱۹۶۴ را عرضه می‌داریم.

§ ۱. روش حسابها

فعالیت هر عامل اقتصادی می‌تواند توسط حسابهایی که با شکلهای عمده این فعالیت مطابقت دارند، به شرح زیر عرضه و تشریح شود:

الف) حساب تولید، فعالیت تولیدی عامل را می‌رساند، که در بستانکار شامل محصول ناخالص کلی، یعنی ارزش کل کالاها و خدمات تولید شده است و در بدهکار، مصرف واسطه‌ای عامل (خرید از خارجه و مصرف ذخایر) را از یک سو، و ارزش افزوده ناخالص (استهلاك، مزد و بهره) ناشی از خود فعالیت این عامل را از سوی دیگر نشان می‌دهد؛ مانده این حساب سود ناخالص بهره برداری است که در بدهکار حساب ثبت و به حساب تخصیص منتقل می‌شود و یا در بستانکار حساب منظور می‌گردد که به بدهکار حساب تخصیص انتقال می‌یابد.

ب) حساب تخصیص، در بستانکار شامل عوایدی است که واحد از فعالیت تولیدی خود و انتقالات جاری ناشی از واحدهای دیگر اقتصادی یا از خارجه به دست می‌آورد؛ در بدهکار، مخارج واحد اقتصادی، یعنی پرداخت درآمدها و مالیاتهای مستقیم، مخارج مصرفی و پس انداز وارد می‌گردد. این پس انداز، به بستانکار حساب سرمایه منتقل می‌شود؛

پ) حساب سرمایه (یا «تطبیق سرمایه»)، در بستانکار شامل پس انداز، وجوه

استهلاك سرمایه ثابت، وامها و انتقالات سرمایه از منشاء واحدهای دیگر می باشد و در بدهکار، تشکیل سرمایه و وامها و انتقالات سرمایه ای را که واحد انجام داده است، شامل می شود؛

ت) حساب معاملات خارجی روابط واحد را با سایر واحدها شرح می دهد. مسئله مهمی که ضمن تهیه روش حسابهای اجتماعی باید حل شود، همانا ترکیب حسابهای خاص و متعدد عاملان اقتصادی و عملیات متعدد مخصوص موافق با شماره مناسب و عملی حسابها و معاملات است.

روش حسابداری ملی سازمان ملل متحد، چنان که در زیر می آید، محتوی بخشهای عمده ای است که حسابهای زیر این فعالیتها را شرح می دهد:

الف) بخش «واحدهای تولیدی» شامل کلیه بنگاهها، تشکیلات و سازمانهایی است که کالاها و خدمات معین را برای فروش به قیمت مقرر تولید می نمایند. این قیمت تقریباً هزینه تولید را در می آورد.

این بخش به صورت زیر تقسیم می شود:

— کلیه واحدهای خصوصی تولیدی بجز شرکتهای سرمایه ای (بهره برداریهای کشاورزی، مغازه های خرده فروشی، پیشه وران، اشخاصی که به شغل آزاد می پردازند)؛

— خانوارها و سازمانهای خصوصی، دارای هدف غیرانتفاعی که به عنوان مالک محل سکونت عمل می کنند، خواه ملك خود را در اشغال داشته یا نداشته باشند؛

— کلیه شرکتهای خصوصی، به استثنای سازمانهای خصوصی، دارای هدف غیرانتفاعی که خدماتی برای افراد انجام می دهند (واحدهای تولیدی تعاونی را می توان در این ردیف آورد)؛

— سازمانهای غیرانتفاعی که خدماتی به واحدهای تولیدی می رسانند (مثلا خدمات پژوهشی در صنایع)؛

— بنگاههای عمومی تولیدی (در اینجا می توان دو نوع بنگاه اقتصادی را از یکدیگر تشخیص داد: یکی بنگاههای دولتی شامل کلیه مؤسسات عمومی که از لحاظ مالی جزء لایتجزای دولت هستند و دیگر مؤسسات عمومی به معنای اخص شامل شرکتهایی با شخصیت خاص خود که به موجب حقوق عمومی تأسیس شده اند و به صورت قانونی درآمده اند و دولت تمام یا اکثریت سهام آنها را در تملك دارد و بیشتر اوقات مقامات مدیریت را در اختیار می گیرد).

ب) بخش «خانوار و سازمانهای خصوصی غیرانتفاعی» شامل کلیه افراد معمولاً مقیم در سرزمین ملی و سازمانهای خصوصی مانند انجمنها، باشگاهها و بنیادهاست. هدف اصلی اینان تحصیل سود نیست و خدمات اینها اصولاً نفعی به بنگاهها نمی رساند.

پ) بخش «دولت» شامل خدمات عمومی دولت مرکزی، دولتهای محلی (هرگاه

منظور فدراسیون باشد)، شهرستانها و استانها و مقامات محلی است که همه خدمات را تولید می نمایند بجز خدماتی که تأسیسات موجود در بنگاههای اقتصادی دولتی فراهم می آورند. در این بخش می توان سازمانهای بیمه اجتماعی را وارد نمود، حتی اگر اینها هنوز به طور رسمی دولتی نشده باشند. فعالیت این گونه سازمانها را می توان به منزله اجرای سیاست اجتماعی دولت تلقی کرد.

هر مورد ثبت در يك حساب (ورودی) با ما بازای آن در ستون مقابل حساب دیگر مطابقت می کند. هر ثبت دوبار صورت می گیرد ورقمی بدون رقم مقابل وجود ندارد. يك چنین روش حساب، بندبندی^{۱۸} توصیف شده است.

برای هر بخش، حساب جداگانه ای موافق با شکل عمده و اصلی فعالیت اقتصادی، مانند تولید، مصرف، تشکیل سرمایه و معاملات خارجی، وجود دارد.

به این ترتیب می توان، بر اساس بخش و حساب به شرح بالا، شش حساب نمونه برای مجموعه ملت برقرار کرد:

- (۱) حساب محصول داخلی؛
- (۲) حساب درآمد ملی؛
- (۳) حساب «تشکیل سرمایه داخلی»؛
- (۴) حساب جاری و حساب سرمایه خانوارها و سازمانهای غیر انتفاعی؛
- (۵) حساب جاری و حساب سرمایه دولت؛
- (۶) حساب جاری و حساب سرمایه برای معاملات خارجی.

تجدید نظر در روش حسابداری ملی سازمان ملل متحد منجر به پیدایش نمایی گردیده که اهمیت آن در تمایز بسیار آشکار میان «حسابهای واقعی» (حسابهای تولید، مصرف و تشکیل سرمایه) و «حسابهای مالی» (حساب درآمد و هزینه و حساب تأمین مالی سرمایه) است. حسابهای واقعی به صورت «حسابهای طبقه دوم» و حسابهای مالی به صورت «حسابهای طبقه سوم» در می آیند. عاملان اقتصادی در «بخشهای نهادی» مانند بنگاههای غیر مالی (شرکتها و نظایر آنها)؛ تأسیسات مالی؛ دستگاههای اداری عمومی؛ نهادهای غیر انتفاعی در خدمت خانوارها (سندیکاها، احزاب، انجمنهای گوناگون) و خانوارها گردآمده اند.^{۱۹}

§ ۲. کلهای معنی دار و دیدگاههای تحلیل

حسابهای گوناگونی که هم اکنون بررسی شد، امکان می دهند تا اقلام مشخص کننده فعالیت اقتصادی ملی محاسبه شوند. این اقلام عبارتند از مقادیر کلی یا کلهای موافق با مجموعه های آماری کاملاً معین. کلهای مدار اقتصادی را از دیدگاههای مختلف محصول، درآمد، هزینه یا مصرف نشان می دهند.

الف) دید محصول

مقدار کلی مشخصه در این دید همانا محصول ناخالص ملی به قیمت بازار است که مقادیر کلی دیگر و مبین تولید بدان مربوط می شوند.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار، ارزش کالاها و خدماتی است که پیش از استهلاك طی دوره معین در اقتصاد به دست آمده است.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار مساوی است با محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار به علاوه خالص دریافتی به صورت درآمد عوامل از منشاء خارج (درآمد عوامل ناشی از بقیه دنیا منهای درآمد عوامل پرداختی به بقیه دنیا).

محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار ارزش محصولی است که پیش از استهلاك به عوامل تولید در سرزمین مورد نظر اختصاص پیدا می کند و آن ارزش افزوده تولیدکنندگان مختلف در اقتصاد ملی است به اضافه ارزش محصولات واسطه ای که مورد استفاده قرار گرفته اند. ارزش افزوده بخش تولید شامل استهلاك و دستمزد، بهره و سود ناشی از فعالیت این بخش است و گاهی در مقابل محصول ناخالص کلی، محصول خالص بخش نامیده می شود.

$$\left. \begin{array}{l} \text{خرید از خارج کشور} \\ \text{استهلاك} \\ \text{دستمزد} \\ \text{سود} \\ \text{بهره} \end{array} \right\} \text{محصول خالص یا ارزش افزوده}$$

محصول ناخالص کلی

ارزش کلی تولید یا بر اثر جمع ارزشهای افزوده یا از جمع ارزش محصولات تمام شده یا قطعی، یعنی محصولات حاصله طی دوره معین، در آخرین مرحله مدار اقتصادی مانند کالاهایی که خانوارها از بنگاههای اقتصادی، کالاهایی که بنگاههای اقتصادی از دیگر بنگاهها به منظور سرمایه گذاری یا ذخیره سازی خریداری می کنند، به دست می آید.

هنگامی که استهلاك را از مقادیر پیشین کسر کنیم، از محصول ناخالص به محصول خالص یا ویژه می‌رسیم. بدین قرار چنین خواهیم داشت:

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار منهای استهلاك مساوی است با محصول خالص ملی به قیمت بازار.

محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار منهای استهلاك مساوی است با محصول خالص داخلی به قیمت بازار.

محصول ملی یا محصول داخلی به جای قیمت بازار می‌تواند بر پایه هزینه عوامل ارزیابی شود. تفاوت میان ارزیابی به قیمت بازار و ارزیابی بر اساس هزینه عوامل، از يك سو مربوط به مالیاتهای غیر مستقیم است که به هزینه عوامل تولید (دستمزد، بهره و سود) افزوده می‌شود تا قیمت بازار به دست آید و از سوی دیگر، به کمک مالی اعطایی به بهره‌برداری ارتباط دارد که هدف از این کار کاهش قیمت بازار به سطحی پایین‌تر از هزینه عوامل است. این کمک مالی را می‌توان به منزله مالیاتهای غیر مستقیم منفی در نظر گرفت.

بنابراین، می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار منهای مالیاتهای غیر مستقیم، به علاوه کمکهای بهره‌برداری مساوی است با محصول ناخالص ملی به هزینه عوامل و مساوی است با محصول ناخالص داخلی به هزینه عوامل به علاوه خالص وصولی درآمدهای عوامل از منشاء خارج کشور.

همین‌طور می‌نویسیم:

محصول خالص ملی به قیمت بازار منهای مالیاتهای غیر مستقیم به علاوه کمکهای بهره‌برداری مساوی است با محصول خالص ملی به هزینه عوامل و مساوی است با محصول داخلی به هزینه عوامل به علاوه وصولی خالص درآمدهای عوامل از منشاء خارج از کشور و مساوی است با دستمزدها، به علاوه وجوه بهره، به علاوه سود، به علاوه وصولی خالص درآمدهای عوامل از منشاء خارج کشور.

ب) دید درآمد

در اینجا مقدار کلی مشخصه همانا درآمد ملی است که جمع درآمدهای عوامل تولید طی دوره معین است که در تولید کالاها و خدمات مشارکت داشته‌اند. مالیاتهای مستقیم در این مقدار منظور شده است. درآمد ملی مساوی است با محصول خالص ملی به هزینه عوامل، زیرا ما بازای این محصول درآمدهایی است که به صورت پاداش عوامل تولید خرج گردیده است.

بر اساس درآمد ملی می‌توان درآمد اشخاص، شامل پاداش کارگران، سود بنگاههای اقتصادی که به صورت شرکت در نیامده‌اند، منافی که توزیع گردیده، بهره و

اجاره بها و درآمدهای انتقالی پرداختی به اشخاص را محاسبه کرد. درآمدهای انتقالی با فعالیت تولیدی مطابقت ندارند و از درآمد عامل اصلی مشتق می‌شوند، مانند اعانه‌های بیکاری، انتقالات اجتماعی، بهره پرداختی به قرضه عمومی. هرگاه این درآمدها را در درآمد ملی به حساب آوریم، دوباره کاری کرده ایم. این درآمدها انتقال ساده عواید عاملان تولیدی به عواید عاملان دیگری است که در برابر این دریافتی، کالا تولید نکرده اند و عوضی نداده اند.

بنابراین، می‌توان چنین نوشت:

درآمد اشخاص مساوی است با درآمد ملی منهای درآمدهایی که عاید خانوارها نمی‌شود (درآمد حاصل از دارایی عمومی منهای عواید توزیع نشده شرکتها) به علاوه درآمدهای انتقالی. اگر عواید توزیع نشده شرکتها را به درآمد اشخاص بیفزاییم، درآمد خصوصی را به دست می‌آوریم.

این مقادیر، همه، با احتساب مالیاتها محاسبه شده اند. هرگاه مالیاتهای مستقیم و پرداختها یا سهمیه‌های انتقالی (مثلا کمکهای تأمین اجتماعی) را کسر کنیم، درآمد قابل تصرف اشخاص برابر با مصرف و پس‌انداز افراد را به دست می‌آوریم.

پ) دید استعمال یا خرج

کالاها و خدماتی که محصول ناخالص ملی به قیمت بازار را تشکیل می‌دهند در دو هدف مصرف و سرمایه‌گذاری به کار می‌روند.

در اقتصاد بسته می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی مساوی است با مخارج مصرفی خصوصی به علاوه مخارج مصرفی عمومی به علاوه تشکیل سرمایه ناخالص داخلی.

در تشکیل سرمایه ناخالص داخلی اجزای زیر گرد می‌آیند: ساختمان؛ خرید تجهیزات؛ تشکیل ذخایر.

چون هر اقتصاد روابطی با خارج دارد، لازم است کالاها و خدمات صادره و وارده و درآمدهای عوامل از خارج یا پرداختی به خارج را منظور نماییم.

بنابراین، می‌توانیم چنین بنویسیم:

محصول ناخالص ملی مساوی است با مخارج مصرف خصوصی به علاوه مخارج مصرف عمومی به علاوه تشکیل سرمایه ناخالص داخلی به علاوه خالص صادرات کالاها و خدمات به علاوه خالص درآمدهای عوامل از خارج کشور.

چنان که دیده ایم، اگر خالص درآمدهای عوامل دریافتی از خارج را از محصول ناخالص ملی کسر کنیم، محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار را به دست می‌آوریم.

در نتیجه، می توانیم چنین بنویسیم:
 محصول ناخالص داخلی مساوی است با مخارج مصرف خصوصی به علاوه مخارج مصرف عمومی به علاوه تشکیل سرمایه ناخالص داخلی به علاوه خالص صادرات.

جدول خلاصه اقلام کل

مصرف خانوار مصرف دستگاههای دولتی تشکیل سرمایه ثابت ناخالص داخلی تشکیل ذخایر خالص صادرات (صادرات منهای واردات به علاوه درآمدهای عوامل از بقیه دنیا منهای درآمدهای عوامل پرداختی به بقیه دنیا	محصول ناخالص داخلی به قیمت بازار به علاوه درآمدهای عوامل دریافتی از بقیه دنیا منهای درآمدهای عوامل پرداختی به بقیه دنیا
محصول ناخالص ملی به قیمت عوامل	محصول ناخالص ملی به قیمت بازار
منهای استهلاک	
محصول خالص ملی به قیمت بازار	
منهای مالیاتهای غیرمستقیم به علاوه کمک به بهره برداری	
مزد و حقوق هزینه های اجتماعی کارفرمایان درآمدهای مالکیت ارضی و اموال غیرمنقول خالص بهره سود بنگاههای انفرادی اقتصادی منافع توزیع شده و سهمهای خالص سود توزیع نشده شرکتهای	محصول خالص ملی به هزینه عوامل
درآمد ملی	
به علاوه درآمدهای انتقالی به خانوارها منهای درآمدهای عوامل که خانوارها دریافت نکرده اند منهای مالیاتهای مستقیم و پرداختهای انتقالی خانوارها	
مصرف اشخاص پس انداز اشخاص	درآمد قابل تصرف اشخاص

§ ۳. ارزیابی و مفهوم اقلام کل

ارزیابی مقادیر کلی و به ویژه محصول ملی و درآمد ملی مشکلاتی چند را پیش می‌کشد. این ارزیابی بنا بر قراردادهای معین و حاکم بر مفهوم این اندازه‌های آماری، به ترتیب زیر انجام می‌گیرد:

(۱) فقط کالاها و خدماتی مورد نظر قرار می‌گیرند که در بازار پیدا و برحسب پول بیان شوند. به این ترتیب، فعالیتهای مختلف به شرح زیر، که نیازهایی را برمی‌آورند، کنار می‌روند، به ویژه:

— خدماتی که هرکس برای خودش انجام می‌دهد؛

— خدمات خانوار که کدبانو یا دختر جوان در محدوده خانواده انجام می‌دهند.

این دو استثناء نتایج ارزیابی درآمد ملی را به صورتی شایان اهمیت دگرگون می‌کند. در این باب پیگو لطیفه‌ای دارد و می‌گوید، کسی که با آشپز خود ازدواج نماید، از درآمد ملی می‌کاهد.

کالین کلارک رقم ارزیابی خدمات خانوار را برای انگلستان پیشنهاد کرده^{۲۰} و آغاز کار را بر هزینه خدمات خانگی در نهادهای محلی گذارده است. هزینه سالانه این خدمات برای کودک کمتر از پنج سال ۳۳۰ لیره استرلینگ، برای اطفال بزرگتر ۱۸۲ لیره و برای جوانان ۱۱۲ لیره می‌باشد. سپس، وی این ارقام را بر آمار نفوس اعمال می‌نماید و به این حساب می‌رسد که در سال ۱۹۵۶، در برابر درآمد ملی ۱۶ میلیارد لیره، ارزش خدمات خانوار به ۷ میلیارد لیره (یعنی $\frac{1}{3}$ درآمد ملی واقعی) بالغ می‌گردد. به نظر کالین کلارک، در سال ۱۸۷۱، این رقم به نیمی از درآمد ملی می‌رسیده است. این روش هوشمندانه است، اما پرسشهایی را مطرح می‌سازد. آیا می‌توان گفت که در خانواده‌ای دارای سه کودک نسبت به خانواده‌ای که فقط یک بچه دارد، سه برابر بیشتر کار ضرورت پیدا می‌کند؟ آیا این فرض صحیح است که خدمات خانوار با خدمات مزدبگیران مؤسسه یکی می‌باشد. به عنوان مثال، آیا می‌توان ارزش دست یا پا را از ارزش یک عضو مصنوعی استنتاج نمود؟

تنها اقلامی که در درآمد ملی منظور و برحسب پول بیان نمی‌شوند، مربوط به کالاهایی است که تولیدکنندگان برای مصرف خودشان نگاهداشته‌اند (مثلاً خودمصرفی در کشاورزی)، پرداختهای جنسی بنگاههای اقتصادی به مصرف‌کنندگان انجامی و درآمد ساختمانهای تحت سکونت مالکان: این اقلام می‌توانند بر وجه قیاس با اقلام کالاها مورد مبادله در بازار ارزیابی شوند و اینها «درآمد انتسابی» را تشکیل می‌دهند.

نتایج بعضی از فعالیتهای غیرتولیدی برحسب پول، مانند منافع حاصله از ارزش داراییهایی که با فراگرد تولید ارتباط ندارند، از قبیل دریافتهای قمار؛ محصولات

فعالیت‌های مضره و ممنوعه، به کنار گذارده می‌شوند.

۲) احتساب خدمات اداری عمومی مسائل دشواری بدین شرح مطرح می‌کند: قیمت بازار را نمی‌توان بر این خدمات اعمال کرد، زیرا به طور کلی، مؤسسه اجتماعی عمومی خدمات خود را نمی‌فروشد و سهمیه هر کس را معین می‌نماید، بی آنکه بخواهد وجوه درخواستی را با ارزش خدمات خود مطابقت بدهد.

اولین راه حلی که می‌توانیم برگزینیم این است که فرض کنیم مؤسسه اجتماعی عمومی نوع خاصی خدمات تولید می‌کند و ارزیابی را بر پایه هزینه تولید انجام می‌دهد. این هزینه همان میزان خرید کالاها و خدمات برای کارکرد جاری دواير، تجهیزات و استهلاك و از سوی دیگر حقوق کارمندان است. چون نمی‌توانیم خدمات واسطه‌ای برای تولیدکننده را از خدمات قطعی برای مصرف‌کننده تفکیک نماییم، ممکن است بپذیریم که تمام خدمات عمومی جنبه واسطه‌ای دارند و رقم مربوط را از محصول کلی بیرون بگذاریم و یا فرض نماییم که همه این خدمات قطعی می‌باشند. راه حل دوم این است که مؤسسات اجتماعی عمومی فقط مصرف‌کنندگانی باشند که کالاها و خدمات را از تولیدکنندگان می‌خرند و حقوق کارمندان را می‌پردازند. در این صورت، محصول کلی، ارزش تولید کالاها و خدمات به قیمت بازار به علاوه حقوق کارمندان است.

۳) ارزش کالاها و خدمات مورد نظر همان ارزش افزوده است؛ این ارزش افزوده معلوم بوده و به عنوان تفاوت میان ارزش ناخالص کلیه محصولات و ارزش کالاهای بازرگانی و خدمات مصرفی در فراگرد تولید (مصرف واسطه‌ای) معین می‌شود. به عنوان مثال، اگر فراگرد تولید طی یک سال شامل تولید گندم، آسیای آن برای تبدیل به آرد و پخت نان و فروش به مصرف‌کنندگان باشد، محصول ملی فقط باید با احتساب ارزش نان به عنوان محصول قطعی ارزیابی می‌گردد.

۴) اقلام کل می‌توانند در مقیاسهای زیر محاسبه شوند:

اقلام کل ممکن است «ملی» باشند: مبنای کار عملیاتی فرض می‌شود که افراد وابسته به اقتصاد ملی انجام داده‌اند، خواه مقیم کشور باشند یا نباشند.

اقلام کل می‌توانند «داخلی» باشند: در این صورت با عملیاتی مطابقت پیدا می‌کنند که در قلمرو ملی به وقوع پیوسته‌اند، خواه عاملان وابسته به اقتصاد ملی انجام داده باشند یا نه.

اقلام کل می‌توانند «ارضی» باشند: در این حالت ناظر به عملیاتی است که در زمان

معین یا طی دوره معین (متوسط شماره نفوس موجود در این دوره) با عاملان حاضر در سرزمین ملی ارتباط پیدا می نمایند.

اقدام کل در حسابداری ملی تعبیر آماری بوده و لزوماً با مفاهیم نظری مطابقت ندارند. به عنوان مثال، درآمد ملی که نتیجه همکاری نیروی کار و سرمایه ملت است، منطقاً نمی تواند به سرمایه ملی مربوط باشد، زیرا سرمایه ملی منابع انسانی را در ارزیابیهای خود در نظر نمی گیرد.

حتی در زمینه آماری ابهاماتی وجود دارد:

الف) عدم اطمینان ناشی از اینکه برشهای کاملی از درآمد ملی (مثلاً خدمات خانوار) صرفاً به جهت سهولت به حساب نیامده است؛

ب) عدم اطمینان نسبت به ارزیابی خدمات خالص دولت و تخصیص يك قیمت به محصول خالص دولت؛

پ) عدم اطمینان نسبت به محاسبه استهلاك: استهلاك بنگاههای اقتصادی، نظیر استهلاكی که توسط دولت اعمال می شود، درست مشخص و معین نشده است؛ استهلاك انسانی مورد نظر قرار نگرفته است.^{۲۱}

ت) عدم اطمینان ناشی از کاربرد قیمت بازار در ارزیابیها: ساختارهای مختلف بازارها، قیمتها را به صورت ابزار اندازه گیری بسیار نامتجانس (قیمت رقابتی، قیمت انحصار، قیمت تعیین شده دولتی و غیره) و تا اندازه ای ناقص در می آورد.

با این همه می توان شماره ای شاخص جالب، به ویژه درباره ساختارهای اقتصاد ملی را از محاسبه مقادیر کلی به دست آورد.

محصول ناخالص ملی به قیمت بازار، ظرفیت اقتصادی يك ملت را ارزیابی می کند. به علاوه، این رقم در ایالات متحده به هنگام جنگ، در آن زمان که این ارزیابی لازم و ضروری می نمود، محاسبه شده است.

محصول ناخالص داخلی ممکن است بر حسب شاخه های فعالیت تجزیه گردد: محصول ناخالص داخلی ترکیبی از ساختار تولید بوده و سهم نسبی هر شاخه را در

۲۱. در اثر زیر کوشش جالبی درباره ارزیابی استهلاك سالانه شده است:

P. Rødførn, Net investment in fixed assets in the United Kingdom, 1938-1953, *Journal of the Royal Statistical Society, Series A, Part 2, 1955*

و نیز:

H.M.S.O., *National Income and Expenditure, 1956.*

تولید ملی مجسم می نماید.

محصول خالص ملی به هزینه عوامل یا درآمد ملی، میزان فعالیت تولیدی ملت را معین می کند، زیرا نتیجه همکاری همه عوامل تولید را نشان می دهد. تجزیه درآمد ملی، سهم نسبی عوامل مختلف تولید را در پاداش کلی عوامل و به ویژه سهم مزدبگیران را تعیین می کند و این سهم شدت و ضعف فعالیت صنعتی ملت را یادآور می شود. درآمد قابل تصرف اشخاص، سهم نسبی مصرف و پس انداز را معین می نماید و تجزیه این درآمد بر حسب انواع درآمد اطلاعات جزئی درباره ساختار اجتماعی کشور به دست می دهد.

سرانجام، تحلیل مصارف محصول ناخالص ملی، به ترتیب اهمیت مخارج مصرفی (خصوصی و عمومی) و مخارج سرمایه گذاری (انواع گوناگون سرمایه گذاری) را در اقتصاد ملی آشکار می کند.

اطلاعات حاصله از تمامی ارقامی که بدین قرار از حسابداری ملی به دست می آیند، می توانند انواع گوناگون پژوهشها و عملیات را رهنمون بشوند. اما بجاست مفاهیم ناوارد به اقلام کل حسابداری ملی ندهیم. اغلب اوقات این نکته عنوان می گردد که محصول ناخالص ملی (P.N.B) یا محصول ناخالص داخلی (P.I.B) شاخص بهزیستی نمی باشند و مضرات و آلودگی و ضایعات محیط زیست را نشان نمی دهند. به علاوه ضروری می بینیم روش آمارهای اجتماعی، نشان دهنده شرایط و اوضاع زندگی را گسترش بدهیم و پیوند میان حسابداری ملی و این روش را بهبود و استحکام بخشیم.

§ ۴. مقایسه اقلام کل در زمان و مکان

در هر زمان، میان ثروت ملی و محصول ملی و درآمد ملی کشورهای مختلف، مقایسه انجام گرفته است. در حال حاضر، هرگاه بخواهیم تحول ظرفیت تولیدی، بهره وری یا بهزیستی يك ملت را ارزشیابی کنیم و یا ملتها را بر حسب سطح فعالیت اقتصادی یا سطح بهزیستی آنها طبقه بندی نماییم، به صورتی وسیع دست بدین کار می زنیم.

با این همه، سنجش محصولات ملی یا درآمدهای ملی با یکدیگر باید با دوراندیشی و احتیاط انجام گیرد.

پرواضح است که مقایسه این مقادیر آماری در زمان یا در مکان، تعاریف یکنواختی را ایجاب می کند. منظور سازمانهای بین المللی (مثلا سازمان ملل متحد و سازمان اروپایی همکاری اقتصادی) از پذیرش روشهای هنجارمند و یکنواخت بر آوردن این توقع بوده است. با این وصف، مسائل اساسی فراوان به شرح زیر به جای می ماند.

الف) مقایسه در زمان

مقایسه محصول ملی یا درآمد ملی در دو سال مختلف ایجاب می نماید که نخست تغییرات در قدرت خرید پول ناشی از تحول قیمتها به حساب آید. چه موقعی می توان گفت که درآمد واقعی در سال ۱۹۶۰ بالاتر از سال ۱۹۵۰ است؟

در این مورد، هیکس روش زیر را پیشنهاد کرده است:^{۲۲}

E شاخص درآمد واقعی در سال ۱۹۶۰ بر پایه سال ۱۹۵۰ برابر است با: $\sum P_2 Q_2 / P_1 Q_1$ ؛ P قیمت و Q مقدار کالاها و خدمات را نشان می دهد)؛
 فرض می کنیم L ، شاخص لاسپیر قیمتهاست: $\sum P_2 Q_2 / P_1 Q_1$ ؛
 فرض می کنیم P ، شاخص «پاچه» قیمتهاست: $\sum P_2 Q_2 / P_1 Q_2$ ؛
 ضابطه ارزش واقعی بالاتر در سال ۱۹۶۰ چنین است: $\sum P_2 Q_2 > P_2 Q_1$ ؛
 و این امر ایجاب می کند که $E > L$ باشد (بر اثر تقسیم به $\sum P_1 Q_1$)،
 ضابطه ارزش واقعی بالاتر در سال ۱۹۵۰، $E < P$ خواهد بود،
 اگر E بزرگتر از L و P باشد، ترقی درآمد واقعی جریان دارد.
 هرگاه E کوچکتر از L و P باشد، درآمد واقعی در تنزل است.
 حتی اگر تغییرات قیمتها در نظر گرفته شود، یک شاخص درآمد واقعی ما را بدون ابهام از افزایش بهزیستی آگاهی می دهد:

الف) مقایسه به شرطی ممکن است که سلیقه ها تغییر نکرده و نیازمندها نسبتاً ثابت مانده باشند؛
 ب) لازم است محصولات جدیدی که در وضعیت نخست موجود نبوده اند، در نظر گرفته شوند؛
 پ) به علاوه، در هر وضعیت باید حجم بیکاری مورد توجه قرار گیرد؛
 ت) سرانجام، شایان اهمیت است که ترکیب محصولات واقعی با یکدیگر سنجیده شود: در یک دوره کشمکش یا تنشهای بین المللی، افزایش محصول واقعی می تواند از ازدیاد تولید تسلیحاتی ناشی گردد؛ همچنین لازم است بدانیم سهم کالاهای تولیدی صنایع و فعالیتهای قدیمی یا از منشاء صنایع و فعالیتهای جدید و مترقی در محصول واقعی در هر دوره چیست.
 در پایان، درخور توجه است که بررسی ترقی سطح بهزیستی کلی با افزایش بهزیستی سرانه تکمیل شود.

ب) مقایسه در مکان

مقایسه محصولهای ملی و درآمدهای ملی با یکدیگر دشوارتر و گاهی خطرناک است، زیرا این کار درباره کشورهای با ساختارهای مختلف اقتصادی و سطوح نابرابر توسعه انجام می گیرد.
 به علاوه، آیا از نزدیکی میان دو رقم می توان نتیجه گیریهایی درباره بهزیستی دو جمعیت کرد، حال آنکه درک این بهزیستی اساساً بستگی به سلیقه ها، سنتها و اندیشه های معین درباره طرز زندگی مردم دارد؟

از دید فنی، دشوارترین مسئله همانا مقایسهٔ ارزیابیها برحسب پولهای مختلف یا تبدیل این ارزیابیها به پول واحد و واقعاً معتبر می‌باشد. به عنوان مثال، کشورهای جهان را بنا بر محصول ملی سرانه، برحسب دلار، طبقه‌بندی می‌نماییم. تبدیل پولها بر اساس بهای خرید و فروش ارز انجام می‌گیرد.

این روش بسیار ناقص بوده و در آثار مهم میلتن گیلبرت^{۲۳} و کراویس^{۲۴} مورد انتقاد قرار گرفته است.^{۲۵} نرخهای ارز غالباً نه فقط ساختگی است بلکه روابط درونی میان قیمتها و ساختارهای مخارج هر کشور با کشور دیگر تفاوت دارد. در يك کشور خرج کلی دارای جنبهٔ معین فیزیکی (مجموعهٔ کالاها و خدمات) و جنبهٔ معین پولی (مبلغ پول ملی) است. تحصیل همین کالاها و خدمات در کشور دیگر، اگر پول قبلی بر پایهٔ نرخ خرید و فروش ارز تبدیل شده باشد، جنبهٔ پولی متفاوتی پیدا می‌کند.

بدین قرار میلتن گیلبرت با ارزیابی مجموعهٔ کالاها و خدمات به قیمتهای امریکا و اروپا به نتایج زیر می‌رسد:

محصول ناخالص ملی		
(به میلیارد دلار)		
در سال ۱۹۵۰	در سال ۱۹۵۵	
به قیمتهای سال ۱۹۵۰	به قیمتهای سال ۱۹۵۵	
۲۷۶/۴	۳۸۰/۰	ایالات متحده
۱۸۷/۰	۲۷۱/۴	هشت ملت اروپایی:
۱۴۱/۸	۲۰۹/۱	الف) به قیمتهای امریکا
۱۱۳/۱	۱۸۱/۳	ب) به قیمتهای متوسط اروپا
		پ) به نرخهای رسمی ارز

(مأخذ: *Comparative National Products, Table I*)

همچنین پی به این حقیقت می‌بریم که محصول سرانهٔ ملی در سال ۱۹۵۵، برای فرانسه، اگر به قیمتهای امریکا حساب کنیم ۵۶٪ این مقدار در ایالات متحده است و هرگاه به بهای رسمی ارز محاسبه نماییم، ۴۷٪ آن است.

23. Milton Gilbert

24. I. B. Kravis

25. *Etude comparative des produits nationaux et du pouvoir d'achat des monnaies*, O.E.C.E., 1955.

و نیز:

Comparative National Products and Price Levels, A study of Western Europe and the United States, 1957.

روشی که گیلبرت و کراویس توصیه کرده اند، درباره نسبت عناصر مختلف محصول ناخالص ملی و روابط درونی قیمتها (نسبت قیمت کالاهای مصرفی به قیمت کالاهای سرمایه گذاری؛ تأثیر نسبت قیمتها روی توزیع مصرف) نتایج مهمی به بار می آورد.

بنابراین، مقایسه بین المللی محصولها و درآمدهای ملی، با وجود محدودیتهای دشواریها و به شرط آنکه پذیرفته شود که هر يك از مقادیر، به اصطلاح کوزنتس «آلیاژی» است که نسبت به فلزات مختلف در آن باید به دقت و با احتیاط تجزیه و تحلیل گردد، خالی از فایده نمی باشد. تجزیه رقم، هم در عرصه بین المللی و هم در قلمرو ملی بیش از خود رقم شایان اهمیت است.

بخش دوم از قسمت دوم تحلیل روابط میان صنایع روش «داده - ستده» لئون تیف

لئون تیف، در سال ۱۹۴۱، کتاب ساختار اقتصاد امریکا در سالهای ۱۹۱۹-۱۹۳۹^{۲۶} را منتشر کرده است. در این اثر، وی برای نخستین بار روش خود را عرضه می دارد و آن را به عنوان «بررسی عملی روابط درونی موجود میان اجزای مختلف يك اقتصاد ملی» معرفی می کند و می کوشد تا اندیشه فیزیوکرات ها را درباره جدول اقتصادی با نظریه تعادل عمومی والراس سازش دهد.

الف) يك جدول با دو ورودی یا ماتریس تهیه شده است و دریافتهای و مخارج هر يك از صنایع مختلف و نیز درآمد و هزینه های اشخاص، دولت و بقیه دنیا را نشان می دهد. ارقام افقی نشان می دهند چگونه تولید هر بخش از اقتصاد میان بخشهای دیگر توزیع می شود. برعکس، ستونهای عمودی نشان می دهند چگونه هر بخش کالاها و نیروی کار مورد نیاز خود را از سایر بخشها دریافت می دارد. با این فرض که هر رقم روی سطر افقی در عین حال به يك سطر عمودی تعلق دارد، «خروجی» يك بخش ضمناً «ورودی» بخش دیگر نیز می باشد.

طبقه بندی بخشها می تواند بیش و کم به صورت مشروح انجام گیرد. نخستین جدول لئون تیف ۴۴ بخش، منجمله ۳۵ گروه صنعتی، يك «گروه کشاورزی»، يك «بازرگانی داخلی»، يك «بازرگانی خارجی»، يك «دولت»، يك «خانوار»، يك «ذخیره انبار»، يك «کالاهای تجهیزاتی»، يك «ارقام بدون تخصیص» و يك «حسابهای کلی مخارج و درآمدها» را در بر می گرفت.

داده‌ها (واردہ‌ها)											
تولید ناخالص کل	خانوارها	دولت	←	منسوجات	گاز و برق	نفت	فلزات آهنی	کشاورزی	مواد غذایی	کشاورزی	کشاورزی.....
											مواد غذایی.....
											فلزات آهنی.....
											نفت.....
											گاز و برق.....
											منسوجات.....
											↓
											دولت.....
											خانوارها.....
											هزینه ناخالص کلی

جدول داده-ستده، نتایجی را به دست می‌دهد که با نتایج حسابداری محصول و درآمد ملی تفاوت دارد. این جدول نشان دهنده روابط میان صنایع است که آنها را حسابهای ملت به منزله واسطه‌ای می‌داند و حذف می‌نماید. کالاهای واسطه‌ای سه جنبه از فعالیت اقتصادی را در نظر می‌گیرد: تولید کلی، مصرف کل، اضافات بر ثروت. جدول لئون تیف فقط درباره تولید یا تبدیل کالاها بحث می‌کند. حسابداری اجتماعی تغییرات در مقادیر کلی، نظیر هزینه دولت، پس انداز خصوصی و سرمایه‌گذاری خصوصی را نشان می‌دهد و در این مورد که این تغییرات چگونه می‌توانند با هم روی صنایع، خدمات و کشاورزی تأثیر بگذارند، بحثی ندارد. جدول لئون تیف وابستگی میان بخشها را می‌نمایاند و نشان می‌دهد چگونه يك عمل روی نظام، ساختار تولید را تغییر می‌دهد. به گفته لئون تیف، «این حسابداری که جزئاً مضاعف است، بافت اقتصاد را که از تار و پود معاملات بازرگانی و در وابستگی متقابل میان بخشها به دست آمده است، به نمایش می‌گذارد». روش حسابداری اجتماعی به هیچ وجه بدل روش لئون تیف نیست و در نتیجه مکمل یکدیگر می‌باشند.

ب) تهیه جدول داده-ستده، بر حسب پول، نخستین گام به شمار می‌آید. مرحله دوم، بر اساس جدول پیشین عبارت است از دستیابی به جدول ضرایب (ضرایب داده)، بدین

معنی که چه مقدار از محصولات دیگر برای ارزش معینی از تولید محصول معلوم ضروری می باشد: به عنوان مثال، برای آنکه ضرایب داده کشاورزی را به دست آوریم، هر رقم از ستون ۱ را بر رقم سطر ۱ واقع در آخرین ستون، یعنی رقم تولید کل ناخالص تقسیم می کنیم.

بر اساس محاسبه لئون تیف، مثلاً به ازای هر ۱۰۰۰ دلار تولید خالص در صنعت اتومبیل، خرید ۱۳۳/۵ دلار فلزات آهنی، ۲۹/۲۰ دلار تجهیزات برق، ۳۰/۷ دلار فلزات غیر آهنی، ۲۲/۳۰ دلار محصولات نساجی انجام گرفته است... این ضرایب داده، ساختار فنی صنعت اتومبیل را تعریف می نمایند. لئون تیف عقیده دارد که ضرایب فنی اعداد ثابت بوده و تغییرات آنها قابل پیش بینی است.

بنابراین، جدول ضرایب اقتصادی در کل تصویر و تصور کمی معینی از ساختار داخلی نظام اقتصادی را با کلیه جزئیات لازم نمایش می دهد و نتایج تغییر معین در این نظام را به صورتی مشروح محاسبه می کند.

پ) جدول ضرایب، امکان تهیه يك الگوی ساختاری را به دست می دهد. اکنون لازم است این الگو را تجزیه و تحلیل نماییم.

این الگو مبتنی بر روابط فنی موجود میان بخشهای تولیدی اقتصاد و بخش مستقل نشان دهنده تقاضای قطعی است. روابط مزبور به عنوان پایدارترین خصوصیت ساختاری اقتصاد مورد نظر قرار گرفته است.

بخش مستقل در شکل اصلی وجود نداشت و مصرف کنندگان مانند يك «صنعت» (صنعت خانگی)^{۲۷} تلقی می شدند که محصول بخشهای دیگر را به تناسب مستقیم محصول خاص خود، که اصولاً به صورت خدمت نیروی کار بود، مصرف می کردند و با دولت و بازرگانی خارجی نیز به طریقی همانند عمل می شد. بنابراین تقاضای قطعی^{۲۸} وجود نداشت. این گونه الگو که می کوشید تمام مصرف را در نظر بگیرد، يك «الگوی بسته» و بسیار محدود بود، زیرا برای سرمایه گذاری مستقل، تغییرات بیرونی و تقاضای دولت و جز اینها هیچ جایی را در نظر نمی گرفت.

همچنین، يك «الگوی باز» شامل تقاضای قطعی برای محصولات بخشهای گوناگون تهیه شده است. این تقاضای قطعی در الگو تشریح نگردیده است. تقاضای قطعی با بخش مستقلی مطابقت دارد که مصرف می کند، ولی تولید نمی نماید؛ این بخش

شامل مصرف قطعی خانوار، تقاضای دولت، خالص صادرات و سرمایه گذاری است. الگو از دو نوع رابطه کمک می گیرد:

— روابط محاسباتی، یعنی فروش کلی هر بخش باید مساوی با کل خرید این بخش از سایر بخشها، منجمله بخش مستقل باشد؛

— روابط فنی، یعنی خرید يك بخش (بجز بخش مستقل) از بخش دیگر از طریق تابع تولید به سطح تولید بستگی پیدا می کند.

اگر m شماره صنایع باشد، معادله محاسباتی برای صنعت i چنین نوشته می شود:

$$X_i = x_{i1} + x_{i2} + \dots + x_{im} + y_i$$

در تساوی بالا X_i تولید کل صنعت i ، x_{ik} سهمی از این تولید است که صنعت k دریافت کرده و y_i بخشی از این تولید است که بخش مستقل گرفته است.

ضرایب فنی نسبت مقدار تولید صنعت i ، مصرفی در صنعت k به تولید صنعت k نامیده می شود.

پس، می توانیم چنین بنویسیم:

$$a_{ik} = \frac{x_{ik}}{X_k}$$

از رابطه بالا، معادله ساختاری زیر را به دست می آوریم:

$$x_{ik} = a_{ik} \cdot X_k$$

بنابراین می توانیم دستگاه معادلاتی را تنظیم کنیم که میان تولیدات همه بخشها و تقاضای بخش مستقل از يك سو و محصولات هر بخش از سوی دیگر ارتباط برقرار باشد. شماره معادلات درست برابر با شماره سطحهای تولید و فروش است. اگر تقاضاهای مستقل معلوم فرض بشود، دستگاه معادلات می تواند سطح تولید هر بخش را معین بکند و به این ترتیب، تأثیر هر تغییر در تقاضا را در تمام صنایع و روی محصول این صنایع پیش بینی نماید.

اما يك چنین پیش بینی بر دو فرضیه قابل بحث استوار می باشد:

الف) ضرایب فنی هر داده، طی دوره پیش بینی، پایدار و با ثبات باقی بمانند. لئون تیف عقیده دارد که موارد جانشینی عوامل بر اثر تغییرات وارده در قیمت‌های نسبی

داده‌ها لااقل در کوتاه مدت درخور اهمیت نیست؛

ب) تغییر معین در تولید، تغییرات متناسب در میزان داده‌ها پدید آورد.

به علاوه، لازم است بعضی از محدودیتهای الگو خاطر نشان شود:^{۲۹}

الف) روابط محاسباتی راجع است به تساوی میان خریده‌ها و فروشهای بخشها؛ اما محصول و فروش،

داده و خرید را به شرطی می توان تشخیص داد که ذخایر تغییر ننماید. الگو فقط در حالت ایستا ارزنده و معتبر است.

ب) داده ها، پیش از آنکه بتوانند مورد استفاده قرار بگیرند، باید تولید بشوند؛ روابط فنی جز در موارد داده های خدمات، سطح جاری فعالیت هر صنعت را با سطوح پیشین فعالیت صنایع فرورونده و با سطوح بعدی فعالیت صنایع مشتری ارتباط می دهد. الگو، عنصر زمان و تناوب زمانی تولید-مبادله را در نظر نمی گیرد.

پ) به محض آنکه در بخشی از بنگاهها وارد شویم که شیوه های فنی و محصولات در اینان یکسان نباشند، لازم است بپذیریم که هرگاه محصول یکی از این بنگاهها تغییر کند، محصولات سایر بنگاهها نیز به همان نسبت تغییر می نمایند. برای اجتناب از این اشتباه می بایستی بیشترین شماره از بخشهای ممکن را مورد استفاده قرار بدهیم؛

ت) فرضیه رابطه یک طرفه میان محصول یک صنعت و خریده های آن از صنایع دیگر فقط از دید خرید برای تولید جاری قابل قبول است. بنابراین، مسئله خرید برای هدفهای سرمایه گذاری مطرح می شود.

برای آنکه الگو پویا بشود، این واقعیت باید مورد توجه قرار بگیرد که قسمتی از تولید یک دوره به کالاهای سرمایه ای یا به ذخایر اختصاص می یابد. فرض چنین است که این ذخایر و این کالاها میان m صنعت توزیع می شوند.

اگر S_{ik} ، ذخیره محصول i در صنعت k و \dot{S}_{ik} تغییر (مثبت، صفر یا منفی) S_{ik} در دوره موردنظر باشد، معادله محاسباتی صنعت i به صورت زیر در می آید:

$$X_i = X_{i1} + X_{i2} + \dots + X_{im} + \dot{S}_{i1} + \dot{S}_{i2} + \dots + \dot{S}_{im} + y_i$$

ضریب ذخیره (یا سرمایه) نسبت میان ذخایر محصول i مصرفی در صنعت k و محصول صنعت k است:

$$b_{ik} = \frac{S_{ik}}{X_k}$$

و از آنجا معادله ساختاری زیر را به دست می آوریم:

$$S_{ik} = b_{ik} \cdot X_k$$

اگر K_x دلالت بر تغییر تولید صنعت k بنماید، معادله بالا اصل شتاب تقاضا را بیان می کند:

$$\dot{S}_{ik} = b_{ik} \cdot \dot{X}_k$$

*

*

*

الگوی لئون تیف را در موارد مختلف می توان به کار برد و در اینجا مهمترین مورد خاطر نشان می شود:

الف) محاسبه آثار هر تغییر تقاضای قطعی روی بخشهای گوناگون اقتصاد؛

ب) محاسبه آثار ترقی عمومی دستمزدها: برای هر گروه فعالیت می توان ترقی ناشی از

افزایش خود دستمزدها و ترقی ناشی از ازدیاد دستمزدها را در صنعتی تشخیص داد که این گروه داده‌های مورد نیاز خود را از آنها فراهم می‌آورند؛
 پ) کشف «تنگناها»ی اقتصاد: ارقام تولیدات که برای تقاضای قطعی معین محاسبه شده‌اند با ارقام بیشینه که تولیدات صنایع گوناگون در گذشته بدانها رسیده است مقایسه می‌شود؛

ت) محاسبه آثار تغییر یک بخش تولیدی؛

ث) محاسبه، در مورد اقتصاد وابسته به تجارت بین‌المللی (مانند انگلستان)، محتوی یک سلسله دراز صادرات بنا بر واردات و تعیین واردات با حق تقدم بیشتر و نیز شکل‌های توسعه به گونه‌ای است که هر قدر امکان دارد از مواد اولیه وارداتی کمتر کمک بگیرد.

در پایان تحلیل روش لئون تیف، این پرسش مطرح می‌شود که، چنان که این نویسنده اعلام می‌دارد، آیا منظور یک نظام تعادل عمومی است؟ روش داده-ستده به نظام تعادل عمومی در حالتی نزدیک است که کلیه محصولات و تمام صنایع را در بر بگیرد و بازتاب تغییرات مشهود در یکی از بخشها روی همه اقتصادها هویدا گردد. اما اختلاف در اینجا است که یک نظام تعادل مطرح نبوده، بلکه اساساً تحلیل تولید بر اساس نوع مخصوصی از تابع تولید است. برای انتقال از تحلیل روابط میان صنایع به یک دستگاه تعادل عمومی، مناسبت دارد که توابع مطلوبیت یا تقاضا را به نشانه رجحان خریداران محصولات در آن وارد سازیم.

بخش سوم از قسمت دوم

حسابداری جریانهای پول و اعتبار

به تازگی در ایالات متحده، روش نوین حسابداری ملی، یعنی حسابداری جریانهای پول و اعتبار تهیه شده است. پژوهشهای اولیه برای تهیه این روش را پروفیسور کاپلند، تحت مدیریت دفتر ملی پژوهش اقتصادی، وابسته به کمیته توسعه اقتصادی و شورای رؤسای کل فدرال ریزروسیستم به عمل آورده و به انتشار کتاب مهمی با عنوان، یک بررسی درباره جریانهای پول در ایالات متحده^{۳۰}، منتهی گردیده است.

30. Morris A. Copeland, *A Study of Money flows in the United States*.

در آن زمان فدرال ریزرو سیستم گروهی از اقتصاددانان و آمارشناسان را به مدیریت آقای بریل^{۳۱} مأمور تهیه حسابداری جریانهای پول برای ایالات متحده، پس از سال ۱۹۳۹ کرد که به شکلی اندک متفاوت با روش کاپلند ارائه می شود. شورای رؤسای کل در سال ۱۹۵۵، نتایج این کارها را تحت عنوان جریان وجوه در ایالات متحده، طی سالهای ۱۹۳۹-۱۹۵۴^{۳۲} منتشر ساخت. حسابهای جدید، از این پس، به طور منظم انتشار یافته است.

موضوع حسابداری جریانهای پول و اعتبار، ثبت کلیه معاملاتی است که لااقل میان دو واحد اقتصادی جداگانه و متمایز و از طریق پول و اعتبار صورت می گیرد. این حسابداری می خواهد تراز پرداختهای گروههای عمده و اصلی، یا بخشهای مسئول فعالیت اقتصادی ملت را تهیه نماید.

به این ترتیب به عنوان ابزار تحلیل پدیده های پول و اعتبار در درون اقتصاد نمودار می گردد.

حسابداری جریانهای پول و اعتبار ساختار زیر را عرضه می دارد:

۱) منابع و مصارف وجوه را برای گروههای عمده یا بخشهای اقتصاد ارائه می دهد. این گروهها و بخشها بر اساس انواع واحدهای اقتصادی معین شده اند و نه بر پایه انواع فعالیتهای اقتصادی. در روش فدرال ریزرو، ده بخش به شرح زیر مورد نظر قرار گرفته است (که اینها نیز خود می توانند از نو تقسیم بشوند):

— مصرف کنندگان؛

— شرکتهای؛

— بنگاههایی که به صورت شرکت نیستند و غیرکشاورزی هستند؛

— بهره برداریهای کشاورزی؛

— دولت فدرال؛

— دولتهای ایالتی و مقامات محلی؛

— دستگاه بانکی؛

— بیمه؛

— سایر نهادهای سرمایه گذاری؛

— بقیه دنیا.

حساب هر بخش خرید و فروش کالاها و خدمات، ورود و خروج اعتبار و سرمایه و تغییرات در موجودی نقدی پولی را نشان می دهد.

- ۲) معاملات میان بخشهای مورد نظر دستگاه محاسباتی آنها هستند که انتقالات پول یا اعتبار را برقرار می نمایند. بنابراین به موارد زیر توجه نمی شود:
- معاملاتی که به صورت مبادله کالا و پرداختهای جنسی درآید؛
 - معاملاتی که بر اثر ثبت در حسابهای داخلی يك واحد اقتصادی (مثلا اندوخته برای استهلاك) انجام گرفته است؛
 - معاملات «انتسابی» مانند تخصیص اجاره بها به مالکی که در ملك مسکونی خود اقامت دارد.
- معاملاتی که حسابداری جریانهای پولی ثبت می کند در دو مقوله مهم، معاملات غیر مالی (۱۲) و معاملات مالی (۹) ترتیب یافته اند:

معاملات غیر مالی	معاملات مالی
حقوق و مزد	اسکناسها و سپرده ها
بهره	طلا و اسناد خزانه
اجاره بها و دیون	وامهای بانکی بجز رهن
منافع توزیع شده	تعهدات دولت فدرال
خالص حقوق انتقالی مالکان*	تعهدات دولت و تعهدات محلی
حقوق بیمه	اوراق بهادار شرکتهای
خسارات بیمه	رهن
هدایا	اعتبار بازرگانی
مالیاتها	مطالبات و دیون متفرقه
واریز مالیاتها	
انتقال اموال واقعی	
سایر کالاها و خدمات	

(* منظور معاملات میان بنگاهها به صورت غیر شرکت و مالکان آنهاست که به عنوان مصرف کننده عمل می نمایند.)

معاملات غیر مالی (مثلا خرید کالا) در حسابهای بخش شامل دو ورودی غیر مالی (مثلا خرید و فروش) و دو ورودی مالی (کاهش موجودی نقدی خریدار و افزایش موجودی نقدی فروشنده) است، ولی معاملات مالی (مثلا خرید اوراق بهادار) فقط دو ورودی مالی دارد.

معاملات متفرقه در هر حساب بخش منظور شده اند و در حسابهای معاملات از نو گروه بندی گردیده اند. هر گروه از معاملات غیر مالی به صورت ناخالص و هر گروه معاملات مالی به صورت خالص ثبت می شود.

- ۳) جدول حسابهای جریانهای پول و اعتبار به شکل زیر ارائه می گردد:
- ستونها، منابع (دریافتهای) و مصارف (پرداختها) وجوه را برای هر بخش عمده اقتصاد (هر بخش دو ستون) نشان می دهند؛

- سطرها، دلالت بر توزیع هر گروه از معاملات میان بخشها دارند.
- جمع کل منابع پولی برای هر بخش مساوی با جمع کل مصارف آن است؛ دریافتهای کل برای هر گروه از معاملات برابر با پرداختهای کل بوده و اضافات کل مطالبات مساوی با اضافات کل دیون است.
- حسابداری ملی جریانهای پول و اعتبار برای روشن کردن جنبه‌های مختلف طرز عمل اقتصاد به شرح زیر شایان اهمیت بسیار است:
- روابط میان طرز کار دستگاه مالی و تغییرات تولید و مصرف را روشن می‌کند؛
- منشاء وجوه و تأمین مالی مخارج را برای هر بخش، به ویژه برای بخش مصرف‌کنندگان نشان می‌دهد. به این ترتیب می‌تواند به کشف میزان تأثیر منابع پولی، بجز درآمد جاری، کمک کند و شناخت فشارهای تورمی را بهتر و اصلاح نماید.
- راه را به سوی تحلیل عمیق‌تر پدیده‌ها و سیاستهای پولی از طریق یکپارچگی حسابهای بخش بانکی و دیگر بخشها می‌گشاید؛
- خلاصه، چون این حسابداری در دوره بس طولانی تهیه شده است، بررسی گرایشهای میان مدت و مبین روابط میان هزینه‌های مصرفی، پس‌انداز و سایر اشکال تأمین مالی را آسان می‌سازد.

*

*

*

اکنون که سه روش حسابداری را به اختصار بررسی کرده‌ایم، می‌کشیم روشهای محصول ملی و درآمد ملی؛ روابط میان صنایع و روشهای جریانهای پول و اعتبار را با یکدیگر بسنجیم.

این روشها از جهات دید، ساختار و محتوی با یکدیگر اختلاف دارند.

(۱) هر روش دید ویژه‌ای از فعالیت اقتصادی ملی عرضه می‌کند و گروههای معاملات و مجموعه جریان مخصوصی را شرح می‌دهد و نظر را به سوی جنبه خاص زندگی اقتصادی ملت می‌کشاند.

هدف روش محصول ملی و درآمد ملی تعیین ارزش (به قیمت بازار) تولید جاری ملت و نمایش چگونگی توزیع آن میان عوامل تولید می‌باشد.

روش داده-سسته، ساختار فنی تولید ملی را مجسم می‌نماید.

روش جریانهای پول و اعتبار به جنبه‌های پولی و مالی فعالیت اقتصادی ملی برتری می‌بخشد.

(۲) در این سه روش، ساختارهای مختلف وجود دارد.

از یک سو، دوروش محصول و روابط میان صنایع دارای دو ورودی هستند، زیرا فقط جریان کالاها و خدمات را ثبت می‌کنند. روش جریانهای پول و اعتبار دارای چهار

ورودی است و جریان کالاها و خدمات و نیز جریان پولی اینها را ثبت می‌کند. از سوی دیگر، در دوروش نخست، تفکیک بخشها بنا بر ضابطه فعالیت اقتصادی تولید، مصرف، سرمایه‌گذاری (فعالیت‌های مختلف يك واحد اقتصادی در بخشهای گوناگون جای گرفته‌اند) انجام می‌گیرد. در مورد روش سوم، تفکیک بخشها بر پایه نهادی قرار دارد (کلیه فعالیت‌های يك واحد اقتصادی متعلق به بخش فقط در این بخش گرد می‌آید).

۳) و در پایان، میدان عملی که هر يك از این روشها در اختیار دارند، متفاوت است. قبلاً دیده‌ایم که چگونه روش لئون تیف روابط میان صنایع را که در حسابهای تولید و در آمد ملی به عنوان واسطه حذف می‌شود، به نمایش می‌گذارد. حسابداری جریانهای پول و اعتبار، معاملات خرید و فروش کالاهای موجود و معاملات مالی را ثبت می‌کند که دوروش دیگر این موضوع را در نظر نمی‌گیرند، یعنی خریده‌ها و فروشهای کالاهای موجود و معاملات مالی را. اما معاملات جنسی و معاملات «انتسابی» منظور در دوروش دیگر را در بر نمی‌گیرد.

چنان که کاپلند یادآور می‌شود، حسابداری اجتماعی کلیه جریانهای مالی و تقریباً تمام انتقالات و رقم بسیار مهمی از معاملات میان بنگاههای اقتصادی ناشی از جریان کالاهای بازرگانی را بیرون از محصول ناخالص ملی می‌گذارد. «حساب محصول ناخالص ملی، معاملات را در مبداء و در مقصد جریانهای بازرگانی نشان می‌دهد و اندازه‌ای از کارهایی که در مقیاس ملی تحقق یافته‌اند، یعنی تولید و دریافتی نیروی کار و مالکیت به ازای مشارکت در فراگرد تولیدی را به آگاهی ما می‌رساند و به این ترتیب، نشان می‌دهد که اقتصاد ما تا چه اندازه خوب کار می‌کند. حسابهای جریانهای پولی تأثیرات عاملان معاملات را بر یکدیگر بیان می‌کنند و ما را در درک این مطلب کمک می‌کنند که اقتصاد ما چگونه عمل می‌نماید. بدین منظور، هنگامی که معاملات مالی و پرداختهای انتقالی حذف نشده‌اند، ما نیازمندیم بدانیم که اقتصاد چگونه خود را نشان می‌دهد.^{۳۳}

بنابراین، می‌توان گفت که در مقایسه با تصویر طیف نور، معاملات فنی با ماوراء قرمز و بنفش مطابقت دارند. عناصر محصول ناخالص ملی در دو انتهای طیف مشاهده می‌شوند و در حکم نورهای قرمز و بنفش هستند و حساب جریانهای پولی تمام دادوستد از قرمز تا بنفش را ظاهر می‌سازد.

قسمت سوم — حسابداری ملی آینده‌نگر

حسابداری ملی فقط روی به سوی گذشته ندارد، بلکه می‌تواند برای پیش‌بینی به

کار رود؛ بدین معنی، کوشش به عمل آمده است تا حسابداری ملی براساس محدوده‌های حسابداری و توصیف فعالیت اقتصادی گذشته توسعه پیدا کند. حسابداری ملی آینده‌نگر در نظر دارد نشان بدهد که (اگر تولید و واردات بنابر پیش‌بینیها توسعه یابند) توزیع کالاهای موجود در یک دوره آینده چگونه میان مصارف مختلف مانند نیازمندیهای مصرفی، نیاز به خدمات عمومی و نیاز به سرمایه‌گذاری و صادرات انجام می‌گیرد.

حسابداری ملی آینده‌نگر به نام «بودجه اقتصادی ملت» نیز معروف است. این حسابداری کارپیش‌بینی درباره مجموعه نتایج احتمالی فعالیتهای اقتصادی ملت را که میان دریافتها و مخارج توزیع گردیده است، انجام می‌دهد. لردبورج^{۳۴} اندیشه یک چنین بودجه ملی را در کتاب خود تحت عنوان اشتغال کامل در یک جامعه آزاد برای همه^{۳۵} پیش کشیده است.

بودجه ملی، پس از جنگ جهانی دوم، شهرت و اعتبار فراوان پیدا کرد^{۳۶} و به ویژه برای اندازه‌گیری شکافهای تورمی یا انقباضی مورد استفاده قرار گرفت. بودجه ملی از یک سو به ارزیابی محصول ناخالص ملی در دوره آینده (موجودی انرژی انسانی؛ ارزیابی بهره‌وری آینده؛ ارزیابی زمان کار؛ ارزیابی تجهیزات موجود، امکانات خرید از خارج) مبادرت می‌ورزد و از سوی دیگر هزینه ملی آینده (مخارج مصرفی خصوصی؛ مخارج تجهیزات؛ مخارج مصرفی عمومی) را تقویم می‌نماید، سپس محصول و هزینه ملت با یکدیگر مقابله و مقایسه می‌گردد تا درجه پیوستگی میان این دو به تحقیق معلوم شود: اگر محصول و هزینه با هم مساوی باشند، تعادل اقتصادی به دست می‌آید. هرگاه محصول بیشتر از هزینه باشد، حالت انقباض اقتصادی وجود دارد و اگر محصول کمتر از هزینه باشد، تورم حکمفرماست. در این صورت، بر پایه این تحقیقات ممکن می‌شد برای استقرار مجدد تعادل که مورد تهدید قرار گرفته است، تدابیر خاصی اندیشید و در نتیجه آثار احتمالی آن را روی مجموعه اقتصادی محاسبه کرد.

این شیوه بودجه ملی با بسط بررسی درباره محصول ملی و درآمد ملی ارتباط داشت؛ بودجه ملی جنبه کلی داشت و در نتیجه در معرض خطرات اشتباه یا ساده کردن

34. Lord. W. Beveridge

35. *Du plein emploi pour tous dans une société libre*

۳۶. رجوع کنید به بررسی بسیار جالب و عالی یان مارچفسکی (Jan Marczewski) در مجله *Economie appliquée* (شماره ۲، دسامبر ۱۹۴۶).

افراطی واقع بود. انتشار نتایج بررسی درآمد ملی و تبدیل آن به تحلیل حسابهای مشروح فعالیت اقتصادی می بایستی در شیوه تهیه بودجه های ملی تأثیر بگذارد و بر اعتبار آن بیفزاید. ما به ترتیب اصول تهیه حسابهای آینده نگر و موارد کاربرد آنها را یکی پس از دیگری در نظر می گیریم.

§ ۱. اصول تهیه حسابهای آینده نگر

هرگاه صراحت در اصطلاح را جست و جو کنیم، بهتر است سخن از حسابهای آینده نگر به میان آوریم تا از حسابهای پیش بینی. در واقع، این حسابها کلیه رویدادهایی را که روی تحول آینده اثر می گذارند، در بر نمی گیرند و تمام خطرهای احتمالی آینده را مهار نمی کنند.

حسابهای آینده نگر بر اساس نمایش ساده ای از فعالیت اقتصادی تهیه شده اند که حسابداری ملی گذشته نگر فراهم کرده و مبتنی است بر وجود روابط پایدار در زندگی اقتصادی که یا در زمینه شناخت فنی راجع به نسبتهایی است که بر پایه آنها هر شاخه اقتصاد به صورت بازار خرید و فروش شاخه های دیگر در می آید و یا رفتارهای انسانی را در نظر می گیرند و برای آنکه آزاد بمانند صورت آمرانه ندارند.

اصول تهیه حسابهای آینده نگر به شرح زیر است:

(۱) در محدوده حسابداری گذشته نگر به کار می رود. عملیاتی که در هر حساب خاطر نشان گردیده همانهاست که در حسابداری گذشته نگر آمده اند.

(۲) برخی ارتباطات تبعی میان عملیات گوناگون در نظر گرفته می شود.

این ارتباطات، ابتدا، روابط تعادل محاسباتی (تعادل میان دریافتها و مخارج حسابها، انطباق منابع بر مصارف مواد غذایی، کالاهای صنعتی مصرفی، کالاهای تجهیزات و خدمات) است.

این ارتباطات، در وهله دوم، روابط مبین قوانین رفتار عاملان اقتصادی است و مصارف بسیار مهم افراد را با احتساب مصرف و پس انداز طی سال مأخذ، به درآمد آنها مربوط می سازد.

(۳) الگوی ریاضی که بر پایه این روابط درست شده است، بلافاصله پس از گزینش داده ها، یعنی «شرایط معلوم» یا فرضیه ها می تواند حل گردد. فرضیه ها بر اساس سطح قیمتها و شرایط مورد علاقه بخش عمومی قرار دارند. تولید، دستمزد، مبادلات خارجی، ذخایر مواد غذایی و مواد اولیه و درآمدها، با توجه به فرضیه های معموله درباره تغییرات حجم و قیمتها، با اقدام به تعمیم ارقام حاصله در سال پایه معین شده اند. این

فرضیه‌ها تحت تأثیر کسانی قرار دارند که رویدادهای اقتصادی را پیش بینی می‌کنند و تحول احتمالی فعالیت اقتصادی را در نظر می‌گیرند.

عناصر مجهول یا متغیرهای وابسته، آنها هستند که به دشواری پیش بینی گردیده (مثلاً ورود مواد غذایی از خارج یا میزان مالیاتهای غیرمستقیم وابسته به تولید) و یا آنها که به منزله «علائم هشدار» تلقی می‌شوند.

۴) تفسیر نتایج اولیه، تجدید نظر در فرضیه‌ها و بعضی از نتایج حاصله را ایجاب می‌کند: مثلاً اگر مانده تراز پرداختهای خارجی بیشتر از موجودی ارزی باشد، می‌بایستی در برنامه واردات تجدید نظر به عمل آید؛ در این صورت لازم است تأثیر محدودیتهای مورد نظر برای واردات روی سطح تولید داخلی پیش بینی گردد و فرضیه تازه و کمتر خوش بینانه درباره تولید ملی پذیرفته شود.

پس از تجدید نظر در فرضیه‌های اساسی، متغیرهای عمده‌ای که محاسبه شده‌اند مورد بررسی قرار می‌گیرند: به عنوان مثال، اگر تقاضای محصولات غذایی فقط به ازای افزایش شدید در واردات خواربار برآورده بشوند و هرگاه این واردات به سبب مشکلات تهیه و تدارک در بازارهای بین‌المللی غیرممکن به نظر آید، احتمال بسیار می‌رود که ترقی قیمت‌ها روی دهد و گرایش تورمی نمودار شود. بررسی حساب «بازار سرمایه‌ها» که در حالت تعادل انجام می‌گیرد، معلوم می‌دارد که چگونه ساختار این بازار نسبت به سالهای پایه به صورتی نامناسب تغییر شکل یافته است و مدارهای واقعی سرمایه تا چه اندازه می‌توانند در برابر تغییرات مورد انتظار انعطاف‌پذیری نشان بدهند. ارزش و اعتبار حساب آینده‌نگر، که به این ترتیب تهیه شده، تابع دو عامل زیر است:

الف) دقت در «ماکت» معرف اقتصاد؛

ب) درستی ارزشیابی رویدادهای اقتصادی در آینده که در الگو منظور شده است و این امر از یک سو به کار پیش‌بینی‌کننده رویدادهای اقتصادی و از سوی دیگر به وقوع یا عدم وقوع رویدادهای غیر قابل پیش‌بینی بستگی دارد.

بنابراین، میزان کارایی بودجه‌های ملی، تا اندازه‌ای، در گرو ثبات ساختارهاست؛ هنگامی که تغییرات عمیق ساختاری در بلندمدت یا کوتاه مدت پدید آید، این شیوه طی این دوره‌های زمانی مناسب به نظر نمی‌رسد.

§ ۲. استفاده از حسابهای آینده‌نگر

حسابهای آینده‌نگر، برای تعیین شماره معینی تعادل کلی و ممکن، بر پایه

فرضیه‌های مختلف طی سالی که در پیش است، به کار می‌رود. تحلیل این تعادلها تنشهای آینده را که ممکن است در اقتصاد پدید آیند، نمودار می‌کند و نیز تصمیمات دولت را از دید اقتصادی روشن کرده، درجه سازش آنها را با مکانیسمهای اساسی اقتصادی که در گذشته مشاهده شده است، معین و نتایج اجرای این تصمیمات را طبقه‌بندی می‌کند.

هرگاه بیشتر تأمل کنیم، در حسابهای آینده نگر سه دید ممکن را می‌توانیم تشخیص بدهیم^{۳۷}:

الف) حسابهای تحلیل رویداد اقتصادی

هرگاه روابط فنی، روابط میان رفتار تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان و تصمیمات دولت را معلوم بگیریم، این حسابها میزان توافق یا عدم توافق میان برنامه‌های اشخاص اقتصادی را معین می‌کند و بدین‌گونه تنشهای تورمی یا انقباضی، کلی یا بخشی را به دست می‌دهد.

اما این حسابها درباره چگونگی حل مسئله تعادلها یا عدم تعادلها، در جهان واقع، اطلاعاتی در اختیار نمی‌گذارد و فقط نقش توضیح دهنده و روشنگر را دارد.

ب) حسابهای متناوب راهنما

دولت برای جبران یا تصحیح عدم تعادلهایی که به وقوع پیوسته است، تصمیم به دخالت می‌گیرد و امکانات گوناگون در اختیار دارد. حسابهای آینده نگر بازتاب اقداماتی است که می‌تواند درباره رفتارهای اجتماعی - اقتصادی به عمل آید و به پذیرش سیاست متوافق اقتصادی کمک می‌رساند.

پ) حسابها با هدف برنامه‌ریزی

این حسابها برای ارزشیابی تعادلهای مختلف و ممکن بر حسب هدفهای بلندمدت به کار می‌روند. دولت به استقرار تعادل رویدادی اکتفا نمی‌کند، زیرا این تعادل می‌تواند در سطح پایین فعالیت اقتصادی یا وضع پست زندگی مردم برقرار شود. این تعادل عمل خود را با تحول احتمالی اقتصادی تطبیق نمی‌دهد و انتظار دارد تا تحول دلخواه را به راه اندازد.

اما حسابهای آینده نگر، اگر بتوانند سیاست اقتصادی را روشن نمایند، نمی‌توانند

۳۷. رجوع کنید به مجله:

با برنامه یکی انگاشته شوند و فقط امکان می دهند تا يك سياست متوافق تهیه گردد. انتخاب يك سياست اقتصادی از میان سياستهای گوناگون ممکن همیشه کار قدرت سیاسی است. در این باب، چنان که روزی مجلهٔ ایکانامیست^{۳۸} نوشته است: «رادار، کشتیرانی و دریانوردی نیست.»

قسمت چهارم - خصوصیات حسابداری اجتماعی در اتحاد شوروی

شیوه‌های حسابداری اجتماعی در اقتصادهای غیر برنامه‌ای، صورت عادی پیدا می کند، حال آنکه در اتحاد شوروی و در «دموکراسیهای توده‌ای» خصوصیات در خور بررسی ویژه عرضه می نماید.

اختلافات میان روشهای شوروی و کشورهای غربی اساساً ناشی از نفوذ عقیدهٔ مارکسیستی و عمل برنامه‌ریزی است و اصولاً در مفهوم درآمد و در نمایش مجموعهٔ فراگردهای اقتصادی که توسط روش ترازاها انجام می گیرد، جای دارد.

§ ۱. مفهوم درآمد ملی و روشهای ارزیابی آن

الف) درآمد ملی، در استنباط مارکسیستی، همچون جزئی از محصول اجتماعی بر حسب پول تعریف می شود که سال به سال به صورت مازاد به کار جامعه تعلق می گیرد و برای مصرف و انباشت (یا سرمایه‌گذاری) سالانه در اختیار قرار دارد.

هیلاری مینک^{۳۹}، اقتصاددان لهستانی، درآمد ملی را «مجموع ارزشهای خالصی» تعریف می کند «که در يك سال معین در نتیجهٔ کار مصرفه طی این مدت ایجاد گردیده است».

در اینجا، نفوذ نظریهٔ عینی کارل مارکس را دربارهٔ ارزش باز می یابیم. تنها کار مورد نظر همانا کار تولیدی است که «نتیجهٔ آن شکل معین مادی و محسوس می گیرد و یا ارزش اشیائی را که از پیش ایجاد شده است، افزایش می دهد»^{۴۰} و نیز کاری که به هنگام تولید انجام می شود.

خدمات از بخش تولیدی حذف می شوند: مارکس «شاهان،...، استادان علم و ادب، پزشکان و سربازان» را غیر تولیدی می انگاشت. دکتر مینک، حسابداری، هنر، تعلیم و تربیت، خدمات پزشکی، هزینهٔ ملی، فعالیتهای مالی، علمی و اداری، خدمات مصرفی و

38. *The Economist*

39. Hilary Minc

40. T. Riabouchkine, *Essais de statistique économique*.

بازرگانی را، بجز وظایفی که دنباله مستقیم تولید مادی در قلمرو توزیع باشند، از بخش تولیدی بیرون می‌گذارد.

فعالیت‌هایی که در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی و دموکراسی‌های توده‌ای به عنوان موجد و مولد محصول اجتماعی تلقی شده‌اند عبارتند از: صنعت، کشاورزی، وسایل حمل و نقل کالاهای بازرگانی، ساختمان و کارهای عمومی، بازرگانی (در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی ماهیت تولیدی این کارها اهمیتی فزاینده و بیش از جنبه‌های نظری آنها پیدا می‌کند) و پست و تلگراف به سبب وظایف تولیدی اینان (خدمات وزارتخانه‌ها و تراستها).

دیگر شاخه‌های فعالیت مانند دستگاه بانکی، ادارات، نیروهای مسلح، تندرستی عمومی، و تعلیم و تربیت به عنوان مصرف‌کنندگان تلقی شده‌اند که بخشی از محصول اجتماعی را در اختیار می‌گیرند.

بر اساس این استنباط، تمایزهای زیر برقرار شده است:

(۱) محصول ناخالص اجتماعی مجموع ارزشهای مبادله‌ای کلیه محصولات است که طی يك سال ساخته شده‌اند. این ارزش کلیه کار مصرفی طی این سال را در کشور بدین شرح نشان می‌دهد: یکی کار «گذشته»، انتقالی با وسایل تولیدی که در سال پیشین به دست آمده‌اند (ماشین آلات، مواد اولیه، محصولات نیمه تمام) و دیگر کار «زنده» که کارگردان در سال مورد نظر انجام داده‌اند؛

(۲) محصول خالص اجتماعی یا درآمد ملی، «ارزش افزوده» کارزنده طی يك سال می‌باشد و با تأمین مصرف و ازدیاد ظرفیت تولیدی مطابقت دارد. منظور همانا محصول خالص شاخه‌های فعالیت‌های تولیدی است؛

(۳) محصول خالص اجتماعی موجب پیدایش درآمدهای اولیه، یعنی درآمدهای مستقیماً پرداختی از سوی شاخه‌های تولیدی می‌شود.

این توزیع اولیه که با تولید مادی مطابقت دارد، با «توزیع ثانوی» و ایجاد کننده درآمد در بخش‌های غیرتولیدی همراه می‌گردد: در واقع، منشاء درآمدهای اخیر انتقالات اجباری (مالیاتها، سهمیه‌های تأمین اجتماعی)، خرید خدماتی که بخش‌های تولیدی فراهم آورده‌اند (بهره پرداختی مؤسسات اقتصادی به بانکها) و خرید خدماتی است که کارگران بخش تولیدی انجام داده‌اند. بنابراین، درآمد کارگران شاخه‌های غیرتولیدی صورت «درآمدهای اشتقاقی و فرعی» یا «درآمدهای انتقالی» را پیدا می‌کند.

چنان که ژان بنار^{۴۱} یادآور می‌شود، «اقتصاد سوسیالیستی برنامه‌ای مراقبت و دقت می‌کند تا مراتب اولویت از مرحله تولید درآمد تا توزیع و سپس کاربرد آن را نشان بدهد و همیشه عوامل مرکبه و مختلف درآمد ملی را بنا بر روابط اجتماعی تولیدی حاکم بر آن مشخص می‌نماید».

(ب) ارزیابی درآمد ملی به روش محصول انجام می‌گیرد. بخش تولیدی به اقتصاد تجاری و به اقتصاد غیرتجاری تقسیم می‌شود:

— در اقتصاد تجاری، محصول ناخالص متشکل است از میزان فروش، به علاوه ارزش ازدیاد ذخایر محصولات ساخته شده و در جریان ساخت طی دوره مورد نظر، به علاوه ارزش افزایش ساختمانهای صنعتی که خود واحد تولیدی انجام می‌دهد. مالیات بر فروش و «سود برنامه‌ای» نیز در ارزیابی وارد است: میزان مالیات در واقع همانند سود بنگاه است. محصول خالص پس از کسر مخارج مادی جاری و هزینه‌های حفاظت تجهیزات، از محصول ناخالص به دست می‌آید.

— در اقتصاد غیرتجاری (مثلاً خود مصرفی دهقانها)، ارزیابی محصولات بر وجه قیاس با قیمت اشیائی صورت می‌گیرد که به فروش رفته‌اند. مقام «اقتصاد غیر تجاری» در دموکراسیهای توده‌ای دارای اهمیت بسیار است و در آن کشاورزی و اقتصاد دهقانی پیشرفت کرده است.

محصول ناخالص اجتماعی از جمع محصولات ناخالص و محصول خالص اجتماعی یا درآمد ملی از جمع محصولات خالص به دست می‌آید.

محصول خالص اجتماعی می‌تواند به قیمت جاری و به قیمت ثابت محاسبه شود. قیمت سالهای ۱۹۲۶-۱۹۲۷ برای ارزیابی تولید صنایع سنگین و کشاورزی و قیمت‌های سال ۱۹۳۲ در مورد محصولات تعاونی صنعتی به کار می‌رود. مدتی مدید، سال ۱۹۲۶-۱۹۲۷ پایه اولیه بوده است. در سال ۱۹۴۹، قیمت‌های ثابت ترک گردید، لیکن در سال ۱۹۵۲ تصمیم بر این شد که برنامه‌ریزی تولید ناخالص تا سال ۱۹۵۵ به قیمت عمده فروشی واحدهای تولیدی در اول ژانویه ۱۹۵۲ انجام بگیرد. در سال ۱۹۵۵ و سپس در سال ۱۹۶۷ در قیمت‌های عمده فروشی تجدید نظر به عمل آمده است. هدف ارزیابی به قیمت ثابت آن بوده است که بررسی تحول تولید امکان پذیر شود و حجم واقعی محصول کار معین گردد. اما در این باب، اقتصاددانان شوروی خود دچار

تردیدهایی شده اند (مثلاً ریابوچکین). نکات عمده به شرح زیر است:

- ارزیابی به همبستگیهای میان قیمت محصولات مختلف طی دوره های متوالی وابسته است: اگر پایه تغییر بپذیرد، خصلت تحول می تواند دگرگون بشود؛
- ارزیابی به همبستگیهای میان قیمت محصولات مختلف طی دوره های متوالی وابسته است: اگر پایه تغییر بپذیرد، خصلت تحول می تواند دگرگون بشود؛
- قیمت ثابت برای بررسی ساختار تولید و توزیع آن بر حسب شاخه ها و تولید انواع گوناگون محصولات برای مصرف و سرمایه گذاری کمتر مناسب است؛
- هر قدر فاصله زمانی تا سال پایه و مأخذ بیشتر شود، کاربرد قیمت های ثابت نتایجی با دقت کمتر می دهد. اصل ارزیابی یکنواخت بر اثر پیدایش انواع جدید محصولات به دشواری برمی خورد.

و اما درباره ارزیابی به قیمت های جاری، مالیات بر میزان فروش مسئله مشکلی را مطرح کرده است. رقم فروش بخشی جدایی ناپذیر از قیمت محصول را تشکیل می دهد، ولی دولت اهمیت این جزء را متناسب با قیمت تمام شده معین نکرده است و در واقع غالباً روشی برای تطبیق عرضه بر تقاضا را تشکیل می دهد. هر قدر مالیات بر میزان فروش بالاتر باشد، تولید خالص بر حسب قیمت جاری بیشتر است. بنابراین، طبقه بندی تولید به قیمت جاری بر حسب شاخه ها مقام شاخه را در تولید ملی به درستی عرضه نمی دارد.

§ ۲. روش ترازها

این روش برای تأمین هماهنگی میان اجزای گوناگون برنامه دولت و در تعیین نسبت های عقلایی در جهت تحقق پذیری يك آهنگ بالایی رشد و يك توسعه متعادل به کار می رود.

مارگولین^{۴۲} یکی از متخصصان شوروی در این مورد چنین می نویسد: این ترازها ارتباط میان موارد زیر را تحقیق می کند:

- آهنگ بسط شاخه های مختلف اقتصاد، چنان که برنامه پیش بینی کرده است؛
- تولید و استفاده از محصول ملی و اجزای مختلف آن، یعنی وسایل تولید و کالاهای مصرفی؛
- تولید و مصرف محصولات گوناگون؛

42. N.S. Margoline, *Stat. et études financières, Supp. Finances comparées*, 1953, n^{os} 17-18, p.15.

— منابع و نیازمندیهای نیروی کار؛

— دریافتها و هزینههای دولت؛

— حجم تقاضای کالاهای بازرگانی و اهمیت سهمیههای کالاهای بازرگانی مختص فروش به مردم. این ترازها عبارتند از تراز اجرایی که اطلاعاتی دربارهٔ فراگردهای اقتصادی گذشته به دست می‌دهد و نتیجه‌گیریهایی به عمل می‌آورد که در برنامه مورد توجه قرار می‌گیرند و ترازهای پیش‌بینی که اقلام آنها براساس داده‌های آماری جاری محاسبه شده‌اند.

سه گروه تراز، براساس محتوی هر يك، می‌توان تشخیص داد:

الف) ترازهای نیروی کار

این ترازها منابع نیروی کار هر اقتصاد ملی و نیز شاخه‌های عمدهٔ فعالیت و مناطق عمدهٔ کشور را به دست می‌دهند.

این ترازها برای تعیین شمارهٔ اضافی افرادی به کار می‌روند که باید از میان شاگردان فارغ‌التحصیل مؤسسات یا از طریق توزیع مجدد نیروی کار میان شاخه‌های مختلف اقتصاد استخدام شوند.

ب) ترازهای مواد

این ترازها برای شمارهٔ زیادی از محصولات (وسایل تولید، انرژی، اشیای مصرفی جاری) تهیه شده‌اند. دواير برنامه‌ریزی با مقایسهٔ احتیاجات هر يك از مواد با منابع موجود، طرز توزیع کلیهٔ محصولات عمده را مشخص می‌نمایند. این ترازها حجم هر يك از محصولات ساخته شده و استفاده از آنها را در هدفهای تولیدی، مصرف شخصی یا افزایش اندوخته‌ها معین می‌کنند.

این ترازها هم برحسب مقیاس کمی (تن، قطعه و کارگاه) و هم برحسب واحدهای پولی تهیه شده‌اند.

روش ترازهای مواد بسیار نزدیک است به روش جداول روابط میان صنایع که در کشورهای غربی مورد استفاده است، تنها با این تفاوت که ترازها برحسب محصول آماده گردیده‌اند، بدون آنکه برای مجموعهٔ اقتصاد ماتریس کاملی را فراهم سازند.

پ) ترازها برحسب ارزش

این ترازها عبارتند از:

۱) تراز تولید و توزیع محصول ناخالص اجتماعی که بر حجم کلی تولید اقتصاد ملی منقسم به شاخه‌های عمده (صنعت، ساختمان، کشاورزی)، توزیع آن به وسایل

تولید و کالاهای مصرفی و کاربرد آن برای مقاصد مصرف و انباشت و بر اهمیت شکل‌های مالکیت (بنگاه‌های دولتی، کلخوزها، تعاونیها، اقتصادهای کمکی انفرادی، بهره‌برداریهای کوچک خصوصی) در تولید، مصرف و انباشت محصول اجتماعی دلالت دارد.

(۲) تراز تولید و توزیع درآمد ملی. این تراز برای صور مختلف اجتماعی-اقتصادی و شاخه‌های اقتصاد ملی (بخش اجتماعی شده، بهره‌برداریهای کلخوزی، بهره‌برداریهای خصوصی دهقانها و پیشه‌وران) دلالت دارد بر:

(الف) درآمد ملی که از سال قبل منتقل شده است (درآمد ملی که در آغاز سال دریافت نشده است، وجوه صندوقهای پس انداز، منابع سازمانهایی که استقلال محاسباتی دارند، منابع بودجه دولت و بودجه محلی)؛

(ب) درآمد ملی مربوط به سال جاری؛

(پ) توزیع و توزیع مجدد درآمد ملی (دستمزد کارکنان تولیدی، مالیاتها، انباشت، دستمزد کارکنان غیر تولیدی و جز اینها)؛

(ت) مصرف درآمد ملی (مصرف مردم و مصرف مؤسسات)؛

(ث) انباشت؛

(ج) درآمد ملی انتقالی به سال بعد.

(۳) تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم به منظور تعیین اهمیت و ماهیت دریافتهای فعالیتهای اقتصادی و نیز درآمدهای اهالی، توزیع مجدد آنها از طریق بودجه و اعتبار و استفاده قطعی آنهاست و برای مقابله مجموعه درآمدهای پولی توزیع شده و برای انواع مختلف هزینه‌های مردم به کار می‌رود.

درآمدها و هزینه‌های پولی به دو گروه تقسیم می‌شوند: یکی بنگاهها و دستگاههای خدماتی که اجتماعی شده‌اند و دیگر بخش کشاورزی کلخوزی و بخش خدمات. تراز، بررسی ساختار تقاضای مصرفی بر حسب محصولات و ناحیه را امکان‌پذیر می‌گرداند.

به عقیده مارگولین، «این تراز بدین جهت اهمیت دارد که به حل مسائل عمده برنامه اقتصادی در زمینه افزایش رفاه مادی مردم شوروی، توسط ازدیاد تولید کالاهای مصرفی و کاهش پیوسته و منظم قیمت‌های خرده‌فروشی کمک می‌کند. تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم بازم به عنوان وسیله تعیین نسبت‌های عادی میان ازدیاد درآمدهای پولی اهالی و افزایش حجم تولید کالاهای مختص فروش به مردم و نیز خدمات مشمول پاداش مردم به کار می‌رود. تراز، مقدار و منشاء درآمدهای پولی مردم و نیز

ساختار هزینه‌های پولی را منعکس می‌کند و ضمناً آمارهای لازم و ضروری برای برنامه‌ریزی گردش پولی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی را در بردارد.»^{۴۳}

۴) تراز وجوه ثابت و در گردش، تغییر ذخایر را توضیح می‌دهد و این تغییرات را به عناصر تشکیل دهنده آن در شاخه‌های مختلف اقتصاد ملی تجزیه می‌کند.

این تراز خود شامل سه تراز ویژه بدین قرار است:

— تراز وجوه ثابت تولیدی؛

— تراز وجوه در گردش (مواد اولیه؛ محصولات در جریان ساخت و محصولات ساخته شده)؛

— تراز وجوه ثابت غیرتولیدی (خانه‌های مسکونی، ابنیه اداری و غیره)؛

۵) تراز مالی اقتصاد ملی (یا برنامه مالی کلی) دریافتها و هزینه‌های بنگاهها و سایر سازمانهای اقتصادی، بودجه دولت (بودجه اتحاد شوروی، جمهوریهای خودمختار و جمهوریهای متحده) و نیز تراز درآمدها و هزینه‌های پولی مردم، منابع و سرمایه‌گذاری بانکها را در بر می‌گیرد.

مجموعه این ترازهای اقتصادی که در «روش ترازها» با هم پیوند یافته‌اند، تراز اقتصادی اتحاد شوروی را تشکیل می‌دهد.

این مجموعه متشکل از شماری تراز به صورت ارزش است که به طور کلی با حسابداری اجتماعی-اقتصادی غربی مطابقت دارد.

کتابشناسی

1) Ouvrages généraux

J. BÉNARD, *Comptabilité nationale et modèles de politique économique* (Presses Universitaires de France, coll. « Thémis », 1972).

J. R. HICKS, *The Social Framework* (Oxford, 1950).

E. MALINVAUD, *Initiation à la comptabilité nationale* (Paris, Presses Universitaires de France).

J. MARCZEWSKI, *Comptabilité nationale* (Paris, Dalloz).

F. PERROUX, *Le revenu national* (Paris, Presses Universitaires de France, 1947).

— *Les comptes de la Nation* (Paris, Presses Universitaires de France, 1949).

A. PICHOT, *Comptabilité nationale et planification* (Paris, Ed. Cujas, 1968).

Deux excellents recueils d'articles ont été publiés par *L'Actualité économique et financière à l'étranger* (Paris, ministère des Finances).

- 1) *Le revenu national* (juin 1946), avec article introductif de F. PERROUX ;
- 2) *Le capital national* (juin 1947), avec article introductif de F. PERROUX.

Deux collections sont consacrées aux problèmes de comptabilité nationale :

Conference on Research in National Income and Wealth, *Studies in Income and Wealth* (Princeton University Press) : ouvrages publiés depuis 1936.
International Association for Income and Wealth, *Income and Wealth*, volumes publiés depuis 1951 (Cambridge, Bowes and Bowes).

On consultera également :

Measuring the Nation's Wealth (National Bureau of Economic Research, U.S. Government Printing Office, 1964).

2) Ouvrages spéciaux

a) SUR LE SYSTÈME DE LÉONTIEF

W CHABERT, Le système d'Input-Output de W. Léontief et l'analyse économique quantitative (*Economie appliquée*, 1950).

LÉONTIEF, Une nouvelle analyse des faits économiques : La méthode de V. l'entrée-sortie, dans *Banque*, avril 1952.

W. LÉONTIEF, *Input-output Economics* (Oxford University Press, 1966).

LÉONTIEF (Editor), *Studies in the Structure of American Economy* (New York, 1953).

Input-output Analysis : An appraisal (*Studies in Income and Wealth*, vol. XVIII, 1955).

R. DORFMAN, The Nature and Significance of Input-Output (*The Review of Economics and Statistics*, mai 1954).

H. B. CHENERY et P. G. CLARK, *Interindustry Economics* (Wiley, 1959).

b) SUR LA COMPTABILITÉ DES FLUX DE MONNAIE ET DE CRÉDIT

M. A. COPELAND, *A study of Money flows in the United States* (N.B.E.R., 1952).

Board of Governors of the Federal Reserve System : *Flow of Funds in the U.S.A., 1939-1953*, Washington, 1955.

e) Aux efforts de décomposition des quantités globales signalés au texte, il faut ajouter ceux qui visent à présenter des études régionales (modèles de comptabilité financière ou tableaux régionaux entrée-sortie).

On lira avec profit de ce point de vue, le rapport de M. J.-M. JEANNENEY sur *L'économie alpine* (Congrès de l'Economie alpine, 1954) et Cours d'Economie sociale comparée, 1955-1956 (Paris, Les Cours de Droit).

Voir également :

W. ISARD, Regional Commodity Balances and Interregional Commodity Flows (*The American Economic Review*, mai 1953).

W. ISARD, *Interregional and Regional Input-Output Analysis : A Model*

of a Space-Economy (*The Review of Economics and Statistics*, novembre 1951).

P. BAUCHET, *Les tableaux économiques. Analyse de la région Lorraine* (Paris, Médicis, 1955).

c) SUR LA COMPTABILITÉ SOCIALE EN U.R.S.S.

J. MARCZEWSKI, Le rôle des comptes nationaux dans les économies planifiées de type soviétique, *Income and Wealth*, séries IV, 1955.

J. BÉNARD, Revenu national, produit brut et comptabilité sociale en économie socialiste planifiée (*Problèmes de planification*, 1951, n° 1).

Statistiques et études financières, supplément *Finances comparées*, 1953, nos 17-18.

Yves CALVEZ, *Le revenu national soviétique* (thèse Institut d'Etudes politiques de Paris, 1952).

A. BERGSON, *Soviet National Income and Product in 1937* (1953).

A. BERGSON et H. HEYMANN, *Soviet National Income and Product, 1940-1948* (New York, 1954).

O. HOFFDING, *Soviet National Income and Product in 1928* (New York, 1954).

فصل دوم

حسابداری ملی فرانسه

هر چند فرانسه از قرن هجدهم مبتکر کارهایی درباره حسابداری ملی بوده، اما داده‌هایی که در این زمینه در اختیار داشته، تا مدت‌ها، نامکفی بوده است. بررسیهایی که به عنوان پایه کوششهای بعدی مورد استفاده قرار گرفته مدیون کلمان کلسون است و مهم‌ترین ارزیابی از درآمد ملی فرانسه، که در سال ۱۹۳۸ تهیه گردیده است به دوزه دوبرنون ویل^۱ تعلق دارد. این مساعی از سال ۱۹۴۵ به سرعت گسترش یافته است. در سال ۱۹۴۷، ارزیابی درآمد ملی فرانسه مربوط به سال ۱۹۳۸ و پیش‌بینی برای سالهای ۱۹۴۷ و ۱۹۵۰^۲ در پاریس منتشر گردید. این سند شامل یک «الگوی حسابداری ملی» بر اساس ارقام سال ۱۹۳۵ و سیله آقای ونسان تهیه شده و در این باب نقش پيشاهنگ را داشته است. انستیتوی اقتصاد کاربردی^۳، تحت مدیریت آقای فرانسوا پرو، روش کشورهای انگلوساکسون را در فرانسه، نخست مورد انتقاد قرار داده و تکمیل نموده و سپس رواج داده است. کمیساریای کل برنامه^۴ زمینه پژوهشها را آماده می‌سازد. در سال ۱۹۵۰، کمیته‌ای از کارشناسان ایجاد می‌گردد که در سال ۱۹۵۲ جای خود را به کمیسیون حسابها و بودجه‌های اقتصادی ملت^۵ می‌دهد. نقش «دایره بررسیهای اقتصادی و مالی وزارت دارایی»^۶ در تشویق کلودگروزن^۷ مؤثر و قاطع بوده است.

1. Dugé de Bernonville

2. *l'estimation du revenu national français en 1938 et les prévisions pour les années 1947 et 1950.* 3. L'Institut de Science Economique Appliquée

4. Le Commissariat général du Plan

5. La Commission des Comptes et des Budgets Economiques de la Nation

6. Le Service des Etudes Economiques et financières du ministère des Finances 7. Claude Gruson

در حال حاضر، انستیتوی ملی آمار و بررسیهای اقتصادی^۸، حسابهای ملی را برای گذشته فراهم می‌آورد و با دستگاه مدیریت پیش‌بینی وزارت اقتصاد و دارایی در تهیه حسابهای پیش‌بینی یا بودجه‌های اقتصادی ملت، که شامل اعضای اداری، نمایندگان شورای اقتصادی و اجتماعی و شخصیت‌های ذیصلاحیت اقتصادی است، دوبار در سال، یکی در ماه مه و دیگری در اکتبر، پیش‌بینی‌هایی را که دریافت داشته است مورد بحث قرار می‌دهد.

روشهایی که برای تنظیم و تدوین حسابداری ملی فرانسه به کار رفته‌اند، در طول زمان تحول یافته‌اند و پیوسته هدف اصلاحات نظری و آماری بوده‌اند. حسابداری ملی تا سال ۱۹۵۵ در محدوده متداول و با الهام از انگلوساکسون استنباط و عرضه شده است. از سال ۱۹۵۶، کارشناسان فرانسوی محدوده نوری را پذیرفته‌اند که برای تفسیر مکانیسمهای اقتصادی بهتر به کار می‌آید و رفتارهای اقتصادی گروه‌های عمده و اصلی اجتماعی را در نظر می‌گیرد.

سندی که روشهای کنونی تهیه و تنظیم حسابداری ملی را در فرانسه ارائه می‌دهد از این قرار است: روشهای حسابداری ملی^۹، محدوده‌ها و تعاریف پایه سال ۱۹۵۹^{۱۰}. ارقام حسابداری ملی بارها مورد تجدید نظر قرار گرفته‌اند و در حال حاضر، حسابهای ملی، پایه سال ۱۹۶۲ را مورد استفاده قرار می‌دهد.

از سال ۱۹۷۶، به دنبال کارهایی که در قلمرو ملتها و کشورهای اروپایی انجام گرفته است، یک روش جدید حسابداری ملی تحت عنوان روش گسترده حسابداری ملی^{۱۱} مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ما به ترتیب، موارد زیر را یکی پس از دیگری بررسی و آزمون می‌کنیم:

— روش حسابها و جدول جامع اقتصادی که کلیه اطلاعات مربوط به انواع مهم عاملان و عملیات اقتصادی را شرح می‌دهند و ترکیب می‌نمایند؛

— جدول مبادلات میان صنایع که به اندازه‌گیری و تحلیل تولید اختصاص یافته است و در مقایسه با همین نوع جداول موجود در دیگر کشورها جنبه‌های خاصی را عرضه می‌دارد؛

— کمیته‌ها و اقلام کلی و اصلی بر اساس حسابها؛

8. Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques (I.N.S.E.E.)

9. *Méthodes de la comptabilité nationale* (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).

10. *Cadres et définitions de la base 1959* (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).

11. *Le Système élargi de Comptabilité Nationale* (S.E.C.N.)

— استفاده از حسابداری ملی برای هدفهای پیش بینی، به وسیله بودجه‌های اقتصادی. در پایان خصوصیات مهم روش جدید و گسترده حسابداری ملی را نشان می‌دهیم.

قسمت اول - روش حسابها و جدول جامع اقتصادی

حسابداری ملی فرانسه، حسابهای عاملان و حسابهای عملیات را از یکدیگر جدا و مشخص می‌کند.

§ ۱. حسابهای عاملان

افراد و مؤسساتی که در فعالیت اقتصادی ملت مشارکت می‌نمایند، موافق کارکردهای عمده‌ای که انجام می‌دهند در چهار طبقه اصلی گروه بندی شده‌اند. تولید و مصرف به ترتیب از گروه بندی مؤسسه و خانوار الهام می‌گیرند. دستگاههای اداری، سازمانهای عمومی یا خصوصی غیر انتفاعی خدماتی بیرون از دایره مبادله برای اجتماع یا افراد انجام می‌دهند.

سرانجام، عاملانی که کارکرد اساسی آنها تمرکز سرمایه‌های موجود و تأمین وسایل مالی اقتصاد است در طبقه مؤسسات مالی جای می‌گیرند.

حسابداری ملی فرانسه مبنای ارضی دارد، یعنی فعالیت عاملان مقیم در سرزمین اصلی ملی و یا عاملان داخلی را تشریح می‌نماید.

حسابداری ملی فرانسه، چون نمی‌تواند سهم فعالیت اقتصادی عاملان داخلی و خارجی را نادیده انگارد، شامل يك حساب خارجه می‌شود که عملیات جاری میان این عاملان را گروه بندی می‌کند.

از سوی دیگر، همه عاملان داخلی دارای ملیت فرانسوی نیستند و بخشی از عاملان ملی و فرانسوی فعالیت خود را در خارجه معمول می‌دارند. همچنین حسابداری ملی فرانسه تمام عاملان ملی یا غیرملی را که به صورت متمادی با اقتصاد فرانسه پیوند داشته باشند، به منزله افراد مقیم در نظر می‌گیرد. حسابداری ملی، حسابهای دستگاههای اداری و خانوارهای غیرمقیم را که تمام یا جزئی از فعالیت خود را در سرزمین اصلی انجام بدهند و نیز حسابهایی که عملیات عاملان مقیم در خارج از سرزمین اصلی فرانسه را منظور می‌دارند، به عنوان مکمل عرضه می‌نماید.

حسابداری ملی فرانسه، فعالیتهای عاملان را به کمک حسابهای مخصوص زیر

شرح می‌دهد:

— حساب تولید، که ارتباط میان تولید کالاها و خدمات و مصرف واسطه‌ای، یعنی

مصرف کالاها و خدمات لازم برای تولید را توضیح می‌دهد؛ ماندهٔ این حساب، ارزش افزودهٔ ناخالص است که در ستون مصارف به چشم می‌خورد؛

— حساب بهره‌برداری، که عملیات جاری تولید و عملیات توزیع ارزش افزودهٔ ناخالص را بیان می‌نماید. ماندهٔ این حساب، نتیجهٔ ناخالص بهره‌برداری می‌باشد؛

— حساب تخصیص، که استفادهٔ عامل را از منابع جاری و به ویژه از نتیجهٔ ناخالص بهره‌برداری نشان می‌دهد؛ ماندهٔ این حساب، پس‌انداز ناخالص است؛

— حساب سرمایه، که استفاده از پس‌انداز ناخالص را در تأمین مالی تشکیل سرمایه تشریح می‌کند؛ و ماندهٔ آن یا احتیاج به تأمین مالی است که وقتی که پس‌انداز نامکفی باشد به ستون منابع برده می‌شود و یا یک ظرفیت مالی است که موقعی که پس‌انداز نسبت به تأمین مالی سرمایه مازاد دارد، به ستون مصارف نقل می‌شود؛

— حساب مالی، آن دسته از عملیات مالی را توضیح می‌دهد که عاملان از این طریق نیازمندی خود را نسبت به تأمین مالی برآورده می‌سازند و یا ظرفیت تأمین مالی را مورد استفاده قرار می‌دهند؛ ماندهٔ حساب مالی، ماندهٔ مطالبات و دیون بوده و اصولاً مساوی با نیازمندی به تأمین مالی یا برابر با ظرفیت تأمین مالی و با علامت مخالف است.

در پنج حسابی که به شرح بالا به شمارش آمد، فقط فعالیت عاملان «تولیدی» یعنی بنگاه‌های غیرمالی و خانوارها تشریح شده است. حساب تولید و حساب بهره‌برداری، هیچ یک، در مورد عاملان غیرتولیدی وجود ندارند.

در حسابداری ملی فرانسه، تولید همانا ایجاد کالاها و خدماتی است که واقعاً در بازار مبادله می‌شوند، یا می‌توانند مبادله بشوند. تولید بدین مفهوم محدودتر از استنباط روش متداول سازمان ملل متحد است که مثلاً خدمات دستگاه‌های اداری را در تولید وارد می‌کند.

اکنون به بررسی مشروح حساب‌های گروه‌های مهم عاملان می‌پردازیم.

الف) بنگاه‌های غیرمالی

اینها کلیهٔ سازمانهایی است که در خاک اصلی کشور به فعالیت در تولید کالاها و خدمات به قصد فروش می‌پردازند.

بنگاه‌های غیرمالی، در وهلهٔ نخست، بنا بر فعالیت اصلی، یعنی برحسب بخش گروه‌بندی شده‌اند. امکان دارد که بنگاه‌های اقتصادی در یک بخش تولیدات فرعی مختلفی داشته باشند، اما تولید اصلی آنها یکسان و یکی است. طبقه‌بندی برحسب

بخش که وحدت حقوقی، اقتصادی و مالی بنگاه را رعایت می کند، امکان می دهد تا عملیات توزیع و عملیات مالی و بنگاهها مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد. بنگاههای غیرمالی، در محدوده فهرست فعالیتهای اقتصادی انستیتوی ملی آمار و بررسیهای اقتصادی که از اول ژانویه ۱۹۶۰ معتبر می باشد، در یازده، بیست و نه و هفتاد و یک بخش گروه بندی شده اند.

بنگاههای غیرمالی بنا بر جنبه حقوقی نیز تقسیم گردیده اند؛ به این ترتیب، مؤسسات غیرمالی به شرح زیر مشخص می شوند:

— بنگاههای اقتصادی عمومی: تحت این عنوان سازمانهای مسئول تنظیم جریان محصولات کشاورزی (دفتر ملی درون حرفه ای غلات^{۱۲}؛ صندوق راهنمایی و تنظیم بازارهای کشاورزی^{۱۳}...) گرد می آیند؛ خدمات عمومی صنعتی و بازرگانی (دایره بهره برداری صنعتی دخانیات و کبریت^{۱۴}، معادن خالصه پتاس آلزاس^{۱۵}، مرکز رادیو و تلویزیون فرانسه^{۱۶} و غیره)؛ بنگاههای اقتصادی ملی شده و شرکتهای مختلط اقتصادی؛

— بنگاههای اقتصادی خصوصی که به نوبه خود به شرکتهای خصوصی یا بنگاههای انفرادی تقسیم شده اند. کارآفرینهای فردی همراه با بنگاههای غیرمالی بر حسب فعالیت تولیدی و با خانوارها به جهت مانده عملیات آنها بررسی شده اند.

فعالیت بنگاههای غیرمالی در پنج حساب فرعی تحلیل شده است. این حسابها مجموعه عملیات متجانس را به شرح زیر توضیح می دهد:

(α) يك حساب تولید، که رابطه میان تولید کالاها و خدمات و مصرف کالاها و خدمات ضروری برای این تولید، یا مصرف واسطه ای را بیان می کند و ساختار آن به صورت زیر است:

منابع	مصارف
تولید کالاها یا خدمات	مصرف واسطه ای ارزش افزوده ناخالص

مانده حساب همانا ارزش افزوده ناخالص می باشد.

12. Office National Interprofessionnel des Céréales (O.N.I.C)

13. Fonds d'Orientation et de Régularisation des Marchés Agricoles (F.O.R.M.A)

14. Service d'Exploitation Industrielle des Tabacs et Allumettes (S.E.I.T.A)

15. Mines domaniales de Potasse d'Alsace

16. Office de Radio diffusion-Télévision française (O.R.T.F.)

ارزش افزوده بر حسب بخش در حساب بنگاههای اقتصادی محاسبه شده است. مجموع ارزش افزوده بر حسب کلیه بخشها و حقوق و عوارض بر واردات مساوی است با تولید ناخالص داخلی بنگاههای اقتصادی.

در حسابداری ملی فرانسه، برای دو گروه عاملی که منحصراً تولیدی تلقی گردیده اند، یعنی بنگاههای غیرمالی و خانوارها، فقط يك حساب تولید تهیه شده است. این حساب بر حسب شاخه تنظیم گردیده است. شاخه، بنا به تعریف، يك محصول و فقط يك محصول تولید می کند (یادآور می شویم که فعالیت يك بنگاه، اگر محصولات گوناگون فراهم آورد، می تواند به چندین شاخه تجزیه گردد). بنابراین، حساب تولید، مجموعه تولیدکنندگان را بر طبق محصولاتی که تولید می نمایند، در بر می گیرد. B) يك حساب بهره برداری: این حساب که برای بنگاههای اقتصادی غیرمالی اهمیت اساسی دارد، عملیات بنگاه را در ارتباط با فعالیت جاری تولید تشریح می نماید. ساختار این حساب به قرار زیر است:

منابع	مصارف
تولید ناخالص داخلی	دستمزدهای ناخالص
کمک مالی به بهره برداری	پرداختهای اجتماعی
عملیات گوناگون توزیع	وجوه بهره
	اجاره بهای کشاورزی و سهم گاوبندی
	عوارض و مالیاتهای غیرمستقیم
	بیمه آتش سوزی، حوادث و خطرات متفرقه
	نتیجه ناخالص بهره برداری

حساب بهره برداری، در قسمت منابع، تولید ناخالص داخلی، یعنی ارزش افزوده ناخالص، به علاوه حقوق و عوارض بر واردات و احتمالاً کمکهای مالی به بهره برداری یا کمکهای مرتبط با تولید را نشان می دهد.

حساب بهره برداری، در قسمت مصارف، هزینه های تولید، به ویژه دستمزدها و مزایای اجتماعی، مالیاتهای غیرمستقیم و غیره را نشان می دهد.

مانده حساب بهره برداری، نتیجه ناخالص بهره برداری (پیش از کسر استهلاك) است.

۶) حساب تخصیص، که استفاده بنگاههای اقتصادی و غیرمالی را از منابع جاری

خود شرح می‌دهد.

ساختار این حساب به صورت زیر است:

منابع	مصارف
نتیجه ناخالص بهره برداری	سود تقسیم شده سهام
وجوه بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای کشاورزی	مالیات بر منافع شرکتها
کمکهای تجهیزاتی	سایر مالیاتهای مستقیم
	درآمد ناخالص کار آفرینان فردی
	پس انداز ناخالص

این حساب، در قسمت منابع، نتیجه ناخالص بهره برداری و دریافتهایی را ثبت می‌کند که به بهره برداری ارتباط ندارد.

این حساب، در قسمت مصارف، تخصیصهای گوناگون و معین این منابع، مانند پرداختهای مالیاتی و سودهای توزیع شده سهام را به تفکیک نشان می‌دهد.

مانده حساب همانا پس انداز ناخالص بنگاههای اقتصادی غیر مالی شامل استهلاك سرمایه ثابت می‌باشد.

۵) حساب سرمایه، تغییرات دارایی بنگاههای اقتصادی غیر مالی را شرح می‌دهد. ساختار این حساب به شکل زیر است:

منابع	مصارف
پس انداز ناخالص	تشکیل سرمایه ثابت ناخالص
تأمین مالی برای تشکیل سرمایه توسط کارآفرینان فردی	تغییرات ذخایر
میزان نیازمندی به منابع مالی	سایر عملیات درباره کالاها و خدمات

این حساب، در قسمت منابع، پس انداز ناخالص حاصل از حساب تخصیص را در بردارد و تأمین منابع مالی تشکیل سرمایه توسط کارآفرینان اقتصادی را بدان می‌افزاید.

حساب، در قسمت مصارف، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص و تغییرات ذخایر را نشان می‌دهد.

مانده حساب، میزان نیازمندی به تأمین مالی است که در قسمت منابع دیده می‌شود و مساوی با میزان منابعی است که بنگاههای اقتصادی غیر مالی می‌توانند از سایر عاملان

به دست آورند.

ε حساب مالی، که عملیات مالی بنگاهها، یعنی تغییرات در وضعیتهای بدهکاری یا بستانکاری در برابر دیگر عاملان را نشان می دهد. ساختار این حساب به قرار زیر است:

تغییرات در عناصر بدهی	تغییرات در عناصر دارایی
انتشار برگهای بهادار و استقراض	سرمایه گذاری به طور اعم و وامها
— تعهدات	— پول
— سهام	— اوراق بهادار کوتاه مدت
— اعتبارات کوتاه مدت	— تعهدات
— اعتبارات میان مدت	— سهام
— وامهای بلندمدت	— اعتبار کوتاه مدت
	— وامهای بلندمدت
کسر می شود:	کسر می شود:
پرداختها:	دریافتها:
— تعهدات	— تعهدات
— وامهای بلندمدت	— وامهای بلندمدت
خالص تغییرات در بدهی	خالص تغییرات در دارایی
مانده مطالبات و دیون	مانده مطالبات و دیون
ظرفیت تأمین مالی	میزان نیازمندی به تأمین مالی
عناصر تطبیق	عناصر تطبیق

این حساب، در قسمت منابع، تغییرات عناصر بدهی را نشان می دهد. در واقع، عملیات مالی، مانند انتشار برگهای بهادار و استقراض، منابعی را برای عاملان فراهم می آورد، اما بر بدهی اینان نیز می افزاید، زیرا بدهکارشان می کند. اگر وجوه واریز بدهی را کسر بگذاریم، خالص تغییرات بدهی را به دست می آوریم.

این حساب، در قسمت مصارف، تغییرات عناصر دارایی را نمایش می دهد. در واقع، سرمایه گذاری در اوراق بهادار و وامها که برای عاملان مصارف منابع را تشکیل می دهند، این عاملان را بستانکار می سازد. هرگاه مطالبات دریافتی را کسر بگذاریم،

خالص تغییرات دارایی را به دست می آوریم. حساب مالی، مانده مطالبات و دیون را نشان می دهد. این مانده باید با علامت مخالف برابر با مانده حساب سرمایه باشد.

به عنوان مثال، خالص تغییرات بدهی (انتشار برگهای بهادار و استقراض منهای واریز بدهی)، هنگامی که عاملان اقتصادی نیاز به تأمین مالی دارند، بیشتر از خالص تغییرات دارایی (سرمایه گذاری در اوراق بهادار و وامها منهای وجوه دریافتی) خواهد بود. مانده مطالبات و دیون باید برابر با مانده حساب سرمایه، یعنی میزان نیازمندی به منابع مالی باشد. اگر چنین شود، انطباق، اشتباه ناشی از کمبود اطلاعات را تصحیح می کند.

ب) خانوارها

اینها مجموعه اشخاص حاضر در سرزمین اصلی هستند که عملیات اقتصادی وابسته به زندگی خانگی را انجام می دهند و اصولاً در جهت مصرف فعالیت دارند. خانوارها، در قلمرو کشور به خانوار مقیم و خانوار غیر مقیم تقسیم می شوند. خانوارهای مقیم از این قرارند:

— خانوارهای معمولی، یعنی مجموعه افرادی که معمولاً به طور مشترک در یک مسکن زندگی می کنند. شخصی که تنها زندگی می کند، به منزله تشکیل دهنده یک خانوار منظور می شود. خانوارهای معمولی، بر اساس طبقه اجتماعی-شغلی رئیس خانوار گروه بندی شده اند، مانند خانوار کشاورزان؛ خانوار کشاورزان مزدبگیر؛ مشاغل مستقل؛ کارکنان عالیرتبه؛ کارکنان متوسط؛ مستخدمان؛ کارگران؛ اشخاص غیر فعال؛

— افراد نهادها، که عموماً به صورت جمعی زندگی می کنند (اعضای جوامع مذهبی؛ دانشجویانی که در کوی دانشجویی یا در کانون دانشجویان سکونت دارند؛ پیرانی که در خانه های سالمندان یا در نوانخانه ها به سر می برند؛ زندانیان؛ هیئتهای نظامی و غیره).

خانوارهای غیر مقیم در سرزمین اصلی شامل جهانگردان، نظامیان و سیاستمداران، کارگران مرزنشین و فصلی است.

فعالیت اقتصادی خانوار را نیز مانند بنگاههای غیر مالی، پنج حساب تشریح می کند:

— یک حساب تولید، که فعالیتهای تولیدی خانوارها را در محدوده بهره برداری باغ

خانواده و اجاره منازل شرح می‌دهد. این حساب، ارزش افزوده ناخالص خانوارها یا تولید ناخالص داخلی را عرضه می‌دارد. چنان که قبلاً دیده ایم، فقط يك حساب تولید برای بنگاههای اقتصادی غیرمالی و خانوارها تهیه شده و برحسب شاخه تنظیم گردیده است.

— يك حساب بهره برداری. این حساب برای خانوارها معنای اساسی اقتصادی ندارد، زیرا فعالیت تولیدی آنها دارای اهمیت کمتری است.

— يك حساب تخصیص، که درآمد، مصرف و پس انداز خانوارها را بیان می‌کند و از این دیدگاه اهمیت زیادی دارد.

ساختار این حساب به شکل زیر است:

مصارف	منابع
مصرف	مزد و کمکهای مالی اجتماعی
بهره	بهره
مزد ناخالص و سهمیه‌های اجتماعی	سود توزیع شده و سهم افراد
مالیاتهای مستقیم	اجاره‌بهای اراضی مزروعی و حقوق مزارعه
بیمه	کمک مالی
پس انداز ناخالص	کمکهای تجهیزاتی و خسارات جنگ
	درآمد ناخالص کارآفرینان فردی اقتصادی
	نتیجه ناخالص بهره برداری

در قسمت منابع و در کنار نتیجه ناخالص بهره برداری، انتقالی از حساب بهره برداری، اقلام مزد، حقوق و دیگر درآمدهای وصولی خانوارها دیده می‌شود. مجموعه درآمد ناخالص کارآفرینان فردی اقتصادی از حساب تخصیص بنگاههای غیرمالی به حساب تخصیص خانوارها منتقل شده است و عمل تقسیم به درآمد مختص تأمین نیازمندیهای خانوار و به پس انداز ناخالص، در حساب اخیر انجام می‌گیرد. هزینه مصرفی مهمترین قلم در قسمت مصارف است. مانده حساب همانا پس انداز ناخالص خانوار می‌باشد.

— يك حساب سرمایه، که نشان می‌دهد چگونه پس انداز ناخالص خانوارها برای تشکیل سرمایه ثابت ناخالص، پرداخت حق بیمه عمر و تأمین مالی سرمایه گذاری کارآفرینهای فردی اقتصادی به کار رفته است.

حساب سرمایه، در قسمت مصارف، شامل مانده ای است که قدرت و ظرفیت تأمین مالی خانوار، یعنی میزان منابعی را نشان می دهد که خانوارها می توانند از طریق عملیات مالی در اختیار عاملان دیگر اقتصاد بگذارند.

— يك حساب مالی، که تغییرات دارایی و بدهی خانوارها را ارائه می دهد.

ساختار این حساب همانند حساب مالی بنگاههای غیرمالی است. مانده حساب، یعنی مانده مطالبات و دیون، نشان دهنده مازاد تغییرات خالص دارایی (سرمایه گذاری در اوراق بهادار و وامها پس از کسر دریافتها) نسبت به تغییرات خالص بدهی (انتشار اوراق بهادار و استقراض منهای وجوه دریافتی) است. خانوارها، از طریق عملیات مالی قدرت و ظرفیت تأمین مالی خود را به کار می اندازند.

پ) دستگاههای اداری

فعالیت این سازمانها، اساساً در جهت فروش کالاها و خدمات نبوده، بلکه به سوی ارائه خدماتی است که منفرداً موضوع مبادله قرار ندارند. این سازمانها در شش دسته به شرح زیر گرد آمده اند:

— دولت؛

— جوامع محلی؛

— سازمانهای اقتصادی نیمه عمومی، مانند سازمانهایی که در قلمرو کشتیرانی (دفتر ملی کشتیرانی، بنادر مستقل)، بزرگراهها و کارهای جاده سازی، آمایش و تجهیز سرزمین (S.A.F.E.R)، بازارهای تأمین کننده منافع ملی، آمایشهای بزرگ و مهم ناحیه ای) قرار دارند؛

— تأمین اجتماعی؛

— دستگاههای اداری خصوصی (آیین، آموزش خصوصی، نظامهای شغلی، انجمنهای ورزشی و فرهنگی، احزاب سیاسی و غیره)؛

— دستگاههای اداری خارجی و بین المللی.

دستگاههای اداری، به معنای حسابداری ملی فرانسه، جنبه «تولیدی» ندارند و خدماتی انجام می دهند که موضوع مبادله فردی نمی شوند و قیمت بازاری ندارند. همچنین نیازی احساس نمی گردد که برای این دستگاهها يك حساب تولید یا يك حساب بهره برداری در نظر گرفته شود.

فعالیت دستگاههای اداری را سه حساب زیر شرح می دهد:

— يك حساب تخصیص، که منابع این دستگاه، متشکل از مالیاتهای مستقیم یا

غیرمستقیم، سهمیه‌های اجتماعی و کمک‌های مالی دستگاه‌های اداری به یکدیگر را نشان می‌دهد. مصارف دستگاه‌های اداری، اساساً هزینه‌های کارکرد آنهاست، مانند خرید کالاها و خدمات؛ دستمزدهای ناخالص؛ پرداخت‌های اجتماعی، مانده این حساب همانا پس‌انداز ناخالص دستگاه‌های اداری است.

— يك حساب سرمایه، که در قسمت منابع، پس‌انداز ناخالص دستگاه‌های اداری و در قسمت مصارف، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص و نیازمندی مالی یا ظرفیت تأمین مالی را نشان می‌دهد.

— يك حساب مالی، که بنابر اصولی که برای حساب‌های پیشین ارائه گردید، تغییرات عناصر دارایی و بدهی را شرح می‌دهد. در اینجا، مانده مطالبات و دیون با علامت مخالف برابر با ظرفیت تأمین مالی یا نیازمندی به تأمین مالی می‌باشد.

ت) نهادهای مالی

وظیفه اصلی و عمده این نهادها اقدام به عملیات مالی است و از این فعالیت تحصیل درآمد می‌کنند.

سازمانهای زیر در این رده قرار می‌گیرند:

— دستگاه بانکی: بانک دوفرانس^{۱۷} و سایر بانکها؛

— سازمانهای مالی متخصص: صندوق پس‌انداز و ودیعه^{۱۸}؛ کردی فونسیه^{۱۹}، کردی ناسیونال^{۲۰}، شرکتهای سرمایه‌گذاری و غیره؛

— شرکتهای بیمه.

نهادی مالی، مانند دستگاه‌های اداری، به مفهوم حسابداری ملی فرانسه، «تولیدی» تلقی نشده‌اند؛ عملیات اساسی اینان از قبیل دادن وام، وام گرفتن و بیمه کردن با فروش خدمات شباهتی ندارد.

بنابراین، نهادهای مالی هیچ‌کدام از حسابهای تولید و بهره‌برداری را ندارند و فعالیت آنها در سه حساب زیر بیان شده است:

— يك حساب تخصیص: در قسمت منابع، شامل وجوه بهره، سود توزیع شده، حقوق بیمه آتش‌سوزی، حوادث و خطرات متفرقه، خالص خسارات سوانح طبیعی و هزینه‌های عمومی و بخشی از حقوق بیمه عمر که با هزینه‌های عمومی مطابقت دارد و

17. Banque de France 18. Caisse des Dépôts et Consignations

19. Crédit Foncier 20. Crédit National

منافع شرکتها. در قسمت مصارف، هزینه‌های کارکرد، وجوه بهره و سود توزیع شده و مالیاتهای پرداختی به دستگاههای اداری عمومی را شامل است.

— يك حساب سرمایه، در قسمت منابع، شامل پس انداز ناخالص نهادهای مالی و مبلغی در حد تغییر اندوخته‌های ریاضی، تحت عنوان بیمه زندگی و در قسمت مصارف، تشکیل سرمایه ثابت ناخالص دیده می‌شود. مانده حساب همانا ظرفیت تأمین مالی می‌باشد.

— يك حساب مالی، که برای تحلیل فعالیت این گروه عاملان اهمیت اقتصادی بسیار دارد. این حساب تغییرات دارایی و بدهی دستگاه بانکی را از يك سو و سازمانهای مالی متخصص و شرکتهای بیمه را از سوی دیگر، شرح می‌دهد. مانده مطالبات و دیون، که بر اثر فزونی تغییرات خالص دارایی بر تغییرات خالص بدهی پدید می‌آید، با ظرفیت تأمین مالی نهادهای مالی ناشی از حساب سرمایه تطبیق می‌نماید.

ث) حساب خارجه

این حساب عملیات موردنظر دو عامل داخلی و خارجی را در سرزمین اصلی بیان می‌کند، اما این هدف را ندارد که فعالیت عاملان خارجی را شرح بدهد، بلکه می‌خواهد فقط روابط میان خارجه و عاملان سرزمین اصلی را تشریح نماید. به این جهت است که در اینجا تقسیم معمولی و متفاوت حساب عاملان به حسابهای تولید، بهره برداری، تخصیص و غیره دیده نمی‌شود.

در این حساب فقط عملیات جاری و مالی به ویژه به طرز تفکیک شده اند که این حسابها با مانده مطالبات و دیون عاملان دیگر ارتباط پیدا کند.

حساب خارجه يك «حساب اشخاص ثالث» می‌باشد و از دیدگاه خارجه مورد توجه قرار دارد. مصارف و منابع نیز همان مصارف و منابع خارجی است.

α) حساب عملیات جاری، در قسمت مصارف، شامل هر چیزی است که به خارجه تحویل گردیده است و باید هدف تسویه و واريز خارجه قرار گیرد (فروش کالاها و خدمات فرانسویان؛ وجوه بهره و سود توزیع شده که خارجه پرداخته است؛ هزینه‌های دستگاههای اداری و خانوارهای خارجی در فرانسه). این حساب، در قسمت منابع، اقلامی را در بر دارد که خارجه فراهم آورده است و باید عاملان داخلی به خارجه بپردازند (خرید کالاها و خدمات فرانسویان؛ وجوه بهره و سود توزیع شده دریافتی از خارج؛ هزینه‌های دستگاههای اداری و خانوارها در خارجه).

مانده عملیات جاری، همانا نیازمندی یا ظرفیت تأمین مالی خارجه را تشکیل

می دهد.

ظرفیت تأمین مالی خارجه از فزونى مصارف جارى بر منابع جارى یا فزونى پرداختهاى عاملان داخلى بر پرداختهاى خارجه به دست مى آید.

نیازمندی به تأمین مالی خارجه از فزونى منابع جارى بر مصارف جارى پدید مى آید. مانده عملیات جارى، نمایشگر نتیجه خالص کلیه عملیات غیرمالی است که میان ملت و خارجه پدیدار مى گردد. اگر دیدگاه اقتصاد فرانسه مورد توجه قرار گیرد، مانده حساب سرمایه مجموعه عاملان داخلى در يك رقم است که تعادل کلی پس انداز و تشکیل سرمایه را شرح مى دهد.

ظرفیت تأمین مالی از خارجه برابر با خالص نیازمندی به تأمین مالی اقتصاد داخلى است.

نیازمندی به تأمین مالی از خارجه مساوی با ظرفیت خالص تأمین مالی مجموعه اقتصاد داخلى مى باشد.

این حساب، در قسمت منابع، پس انداز خالص و وجوه استهلاك برای هر يك از عاملان داخلى و در قسمت مصارف، تشکیل خالص سرمایه ثابت، وجوه استهلاك و تغییرات ذخایر را در بر مى گیرد. اگر مصارف بیشتر از منابع باشد، این وضع مبین نیازمندی کشور به تأمین مالی به میزان وام خالصی است که اقتصاد داخلى از خارج به دست آورده است. اگر منابع بیشتر از مصارف باشد، ظرفیت تأمین مالی وجود دارد و این رقم نمایشگر وام خالصی است که اقتصاد داخلى به خارجه داده است.

B) حساب مالی خارجه تغییرات عناصر دارایی و بدهی را بیان مى کند و مانده مطالبات و دیون را نشان مى دهد.

این مانده مى بایستی برابر با مانده حساب عملیات جارى (ظرفیت تأمین مالی یا نیاز به تأمین مالی) شود. اما وجود يك رقم درشت «انطباق» هرگونه تفسیر را دشوار مى گرداند.

§ ۲. حسابهای عملیات

حسابداری ملی با نمایش حسابهای عاملان بر آن است تا فعالیت گروههای مهم افراد و نهادهای عهده دار وظایف اساسی اقتصادی را مجسم نماید.

اما، این حسابداری، عملیات این عاملان را نیز تحلیل مى کند. این عملیات از دیدگاه نوع و ماهیت اقتصادی به انواع مهم و متجانس بدین شرح ترتیب یافته اند: عملیات مربوط به کالاها و خدمات؛ عملیات توزیع؛ عملیات مالی.

الف) عملیات مربوط به کالاها و خدمات. مبتنی است بر تولید، مبادله و استعمال کالاها و خدمات. هدف فوری تمام این عملیات يك محصول می باشد. این عملیات با وظایف اقتصادی ابتدایی که تولید و مصرف است مطابقت دارند.

حساب مصارف و منابع کالاها و خدمات، عملیات درباره کالاها و خدمات را بنا بر نوع محصولات در فهرستی دارای شانزده قلم توزیع می کند. این حساب تعادل میان منابع موجود در سرزمین اصلی و مصارف را طی دوره معین برای هر محصول نشان می دهد.

این حساب، در قسمت منابع، شامل تولید و واردات است. برای هر محصول، تولید همانا ارزش تولید قابل تصرف و موجود شاخه مربوط به قیمت‌های واقعی در مرحله تولید و نیز حدنهایی منافع و حقوق و عوارض وارداتی شامل این محصول است. منظور از تولید قابل تصرف يك شاخه، تفاوت میان تولید و مصرف واسطه‌ای این شاخه است مصرف واسطه‌ای، کالا یا خدمتی است که شاخه تولید می کند، خواه این کالا یا خدمت را خود فراهم بیاورد یا نیارد؛ به عنوان مثال، تولید قابل تصرف صنعت تولید آهن فرانسه، تفاوت میان محصولات این صنعت است که صنعت آهن فرانسه تولید کرده و محصولات آهنی که این بنگاه‌های فنی مصرف می نمایند.

حساب، در قسمت مصارف، شامل موارد استعمال واسطه‌ای یا مصرف واسطه‌ای و مصارف قطعی است. مصارف قطعی عبارتند از مصرف خانوارها؛ دستگاه‌های اداری و نهادهای مالی؛ تشکیل ناخالص سرمایه ثابت عاملان مختلف؛ تغییرات ذخایر و سایر عملیات؛ صادرات و مانده موارد استفاده از خدمات^{۲۱}.

چون توزیع عملیات بر حسب نوع محصولات با توزیع عملیاتی که بر حسب نوع و طبقه عامل ترتیب یافته است تلاقی می کند، حساب عملیات مربوط به کالاها و خدمات میزان عملیاتی را که هر عامل در يك محصول، به هنگام مصرف، تشکیل ناخالص

۲۱. موارد استفاده از خدمات عبارتند از خرید و فروش خدمات مربوط به معاملات کالاها یا خارجه. به طور کلی، فقط تفاوت میان خرید و فروش این خدمات معلوم است. حساب خارجه واردات را بر حسب ارزش C.A.F، یعنی با احتساب ارزش موارد استفاده از خدمات مربوط به واردات ارزیابی می کند. هنگامی که تولیدکننده یا صاحب خدمات عامل‌های ملی باشند می بایستی موارد استعمال خدمات از ارزش واردات کسر گردد و در حالت عکس، بر صادرات افزوده شود. این جریان تعادل حساب خارجه را تغییر نمی دهد.

سرمایه ثابت و جز اینها انجام داده است، معین می‌کند.
شکل مشروح تر حساب منابع و مصارف کالاها و خدمات در جدول مبادلات میان صنایع آمده است که اندکی بعد بررسی خواهد شد.

ب) عملیات توزیع. عملیاتی است حاکم بر کار توزیع ارزش افزوده توسط تولید داخلی یا از منشاء خارج میان عاملان اقتصادی از قبیل: خانوارها، بنگاههای اقتصادی، دستگاههای اداری، و توزیع مجدد درآمدها را، به ویژه از طریق دولت موجب می‌شوند. این عملیات به هیچ وجه مستقیماً دربارهٔ يك کالا یا خدمت صورت نمی‌گیرد. در حسابداری ملی، عملیات عمدهٔ توزیع در موارد زیر انجام می‌گیرد:

— دستمزدها و سهمیه‌های اجتماعی؛

— کمکهای نقدی و جنسی اجتماعی؛

— وجوه بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای ملك؛

— مالیاتها؛

— وجوه انتقالی: کمک مالی؛ خسارات جنگ؛ اعانه؛

— بیمه‌ها؛

— هزینه‌ها و دریافتهای خارجی، در نتیجهٔ فعالیت عاملان اقتصادی، طی دورهٔ معین، در داخل یا خارج کشور: به عنوان مثال، بنگاههای اقتصادی، تأسیساتی هم در داخل و هم در خارج کشور خود دایر کرده‌اند؛ این عنوان در مورد خانوار، مانند هزینه‌های جهانگردی و انتقالات دستمزد است؛

— عملیات گوناگون توزیع: مثلاً درآمد مالکیت فردی و شخصی (انحصار اختراع، پروانه‌ها، حقوق نویسنده...)، مالیاتهای پرداختی مؤسسات به جامعهٔ اروپایی زغال و فولاد است.

پ) عملیات مالی، تغییرات مطالبات و دیون عاملان را بیان می‌نمایند. هدف کلیهٔ این عملیات يك حق یا يك تعهد است.

عملیات مالی بنابر فهرست جدید گروه‌بندی شده‌اند و موارد زیر را مشخص می‌نمایند:

۱) وسایل پرداخت بین‌المللی (طلا؛ حق برداشت مخصوص؛ حساب در صندوق بین‌المللی پولی؛ خدماتی که بانک دوفرانس و واسطه‌های مالی انجام می‌دهند)؛

۲) پول، شامل اسکناس، سکه، سپرده‌های دیداری قابل انتقال و در تصرف عاملان اقتصادی مالی یا غیرمالی؛

۳) سپرده‌های غیر پولی، شامل کلیه سپرده‌های دیداری و غیر دیداری، اسناد کوتاه مدت که خزانه و سایر عاملان مالی منتشر کرده‌اند، اما در بازار جریان ندارند؛
 ۴) اسناد بازرگانی، شامل کلیه اوراق بهادار بجز سهام و تعهدات، که در بازار جریان دارند (اسناد خزانه در حساب جاری؛ اسناد میان مدت کردی فونسیه دو فرانس و کردی ناسیونال)؛

۵) تعهدات؛

۶) سهام و دیگر انواع مشارکت؛

۷) اعتبار کوتاه مدت، یعنی اعتباراتی که سررسید موعد آنها در اصل کمتر از دو سال است. در این مورد از یک سو وامها و مساعده‌هایی که مستقیماً به افراد ذینفع اعطا گردیده است و از سوی دیگر عملیات تأمین مالی مجدد مشخص می‌باشند؛

۸) اعتبارات میان مدت و بلندمدت. این اقلام میان وامهای میان مدت قابل تبدیل به پول نقد و وامهای رهنی، وامهای غیر قابل تبدیل و اعتبارات بازرگانی تقسیم می‌شوند. فهرست عاملان از این قرار است: مؤسسات غیر مالی، خانوارها، دستگاههای اداری بجز دولت (مقامات محلی، سازمانهای اقتصادی نیمه عمومی، به ویژه تأمین اجتماعی)، خارجه، کشورهای آن سوی دریاها، دستگاه بانکی (بانک دو فرانس و سایر بانکها)، سازمانهای مالی متخصص (به ویژه صندوق سپرده و صندوقهای پس انداز) و شرکتهای بیمه و خزانه.

جدول عملیات مالی^{۲۲} برای انواع گوناگون عاملان چنین توضیح می‌دهد:

— در قسمت منابع، تغییرات عناصر بدهی، ناشی از انتشار اوراق بهادار و استقراض عاملان اقتصادی: اگر وجوه پرداختی را از جمع کل انتشار اوراق بهادار و

استقراض کسر بگذاریم، تغییرات خالص بدهی را به دست می‌آوریم؛

— در قسمت مصارف، تغییرات عناصر دارایی از سرمایه گذاری در اوراق بهادار و وام عاملان مختلف ناشی می‌شود؛ اگر دریافته‌ها را از جمع کل سرمایه گذاری و وامها

کسر بگذاریم، تغییرات خالص دارایی را به دست می‌آوریم.

مانده مطالبات و دیون عاملان گوناگون با نیازمندی به تأمین مالی و با ظرفیتهای

تأمین مالی آنها مقایسه می‌شوند.

جدول عملیات مالی که می‌تواند یا به شکل خلاصه و یا مشروح و مفصل تهیه گردد،

ضمن آنکه اعمال مالی را با پدیده‌های اقتصادی در ارتباط می‌گذارد، فرصت می‌دهد تا مدارهای اصلی و مهم و شکل‌های تأمین مالی اقتصاد بهتر شناخته شوند. اما بهترین درک از رفتارهای مالی فقط از طریق تهیه حسابهای دارایی برای انواع بیشتر عاملان اقتصادی می‌تواند حاصل گردد.

§ ۳. جدول جامع اقتصادی

حسابهای عاملان و حسابهای عملیات امکان می‌دهند تا فعالیت اقتصادی از دودیدگاه مختلف بررسی شوند. چون همان فهرست عملیات در مورد کلیه عاملان اعمال می‌گردد و همان صورت اسامی عاملان بر طبقه‌بندی کلیه عملیات به کار می‌رود، ممکن است مجموعه اطلاعات درباره عاملان و عملیات را با پذیرش يك صورت محاسباتی در يك جدول گرد آورد و ترکیب نمود.

حسابهای عاملان، به تفکیک حسابهای بهره‌برداری، تخصیص، سرمایه مالی در ستونها قرار گرفته‌اند. حساب سرمایه و حساب مالی، به دلایل فنی، در يك ستون گردآمده‌اند. جدول اقتصادی، حسابهای تولید را نشان نمی‌دهد. حسابهای اخیر در جدول مبادلات میان صنایع دیده می‌شوند.

حسابهای عملیات روی سطور جدول ترتیب یافته‌اند.

همچنین، مانده‌های محاسباتی، یعنی نتیجه ناخالص بهره‌برداری، پس‌انداز ناخالص؛ ظرفیت تأمین مالی؛ نیازمندی به تأمین مالی به سطور جدول منتقل شده‌اند. منابع در قسمت راست جدول و مصارف در سمت چپ جدول ثبت شده‌اند. بنابراین، برای تشکیل مجدد حساب يك عامل باید ستونهای جدول مربوط به این حساب را در قسمت مصارف و منابع ملاحظه نمود.

قسمت دوم — جدول مبادلات میان صنایع

جدول مبادلات میان صنایع غور و تعمق در کارهای حسابداری ملی و آن جدول مبسوط منابع و مصارف کالاها و خدمات است که مصارف واسطه‌ای هر محصول در آن به طریقی توزیع گردیده که موارد مصرف این محصول مورد استفاده در تولید هر يك از محصولات دیگر را نمایان می‌سازد. این جدول حسابهای تولید عاملان مختلف اقتصادی را به گونه‌ای به هم پیوسته نشان می‌دهد.

حسابداری ملی فرانسه، که هدف اساسی و اصلی آن روشن ساختن و راهنمایی تصمیمات اقتصادی دولت است، تأکید خاص بر تحلیل مشروح عملیات در زمینه

کالاها و خدمات دارد و روابط میان اعمال افراد و مقادیر کلی را روشن می‌گرداند. از سوی دیگر، جدول مبادلات میان صنایع می‌تواند تشکیل درآمد عاملان اقتصادی را در فراگرد تولید کالاها و خدمات بررسی نماید. سرانجام، تحلیل شبکه مبادلات که مؤسسات را به یکدیگر می‌پیوندد، پیش‌بینیهای لازم کوتاه مدت و میان مدت در سیاست اقتصادی و برنامه‌ریزی را مقدور می‌کند.

کارهای فرانسه در زمینه جدول مبادلات میان صنایع با تهیه جدول خرید و فروش برحسب بخش تولیدی برای سال ۱۹۵۱ شروع شده است.^{۲۳} در این جدول، بنگاههای اقتصادی برحسب بخش طبقه‌بندی گردیده، یعنی بنا بر فعالیت عمده اصلی گروه بندی شده و شامل دو جدول مکمل عددی بود که اولی فروش و دومی خرید هر بخش را نشان می‌داد و خریده‌ها و فروشها، بنا بر فهرست واحد محصولات تقسیم می‌شد. هر بخش در سطر جدول فروشها و در ستون جدول خریدها نمودار می‌گردید. با این همه، گروه بندی برحسب بخش به این دشواری بر می‌خورد که بخش به منزله یک فعالیت متجانس تلقی می‌شود؛ هر بخش می‌توانست چند محصول را بفروشد و یک محصول نیز می‌توانست وسیله چند بخش به فروش برود.

در این زمینه مطالعاتی برای تهیه حسابها برحسب شاخه صورت گرفته است: هر شاخه، بنگاهها یا اجزای مؤسسات تولیدکننده یک کالا یا خدمت را گرد می‌آورد. خصوصیت شاخه این است که فقط یک محصول یا یک خدمت را تولید می‌کند: هر کالا یا خدمت فقط وسیله یک شاخه تولید می‌شود. در نتیجه ارتباط تنگاتنگ یا متناظر میان انواع محصولات و شاخه‌های اقتصاد وجود دارد. هر یک از این اصطلاحات دیگری را تعریف می‌نماید. هر شاخه به منزله یک بنگاه منحصر به فردی ملاحظه می‌شود که به منظور مصرف واسطه‌ای و مصرف قطعی تولید می‌کند و محصولات شاخه‌های دیگر و ضروری برای تولید خودش را مصرف می‌نماید.

جدول سال ۱۹۵۶، که در سال ۱۹۶۰ انتشار یافته است، حسابها را برحسب شاخه و بر پایه فهرست کالاها و خدمات محتوی ۶۵ قلم تنظیم می‌کرد. جدول ملخص دیگری متضمن ۱۶ شاخه نیز ساخته شده است.

هنگام تهیه پایه جدید محاسباتی برای سال ۱۹۵۹، تغییراتی در جدول مبادلات میان صنایع وارد گردیده است. جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۵۹، همان صورت

ساختمانی جامع را حفظ می کند و از همان اصول کلی مورد قبول در جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۵۶ پیروی می نماید، اما تفاوت‌های محسوس و آشکاری نیز با جدول پیشین دارد.

سرانجام، در سال ۱۹۷۰، جدول مبادلات میان صنایع سال ۱۹۶۲، بسیار نزدیک به جدول سال ۱۹۵۹ انتشار یافته و از بهترین منابع ارزیابی استفاده کرده است.

§ ۱. پیوند عمومی جدول مبادلات میان صنایع

در حال حاضر، جدول مبادلات میان صنایع بر مبنای الگویی متشکل از ۷۷ شاخه، ۲۹ شاخه و ۱۷ شاخه ساخته شده است.

این جدول به ۴ چهارگوش به شرح زیر تقسیم می شود (رجوع نمائید به صفحه):
 — چهارگوش A جدول مصارف واسطه‌ای است. در سطر مصارف واسطه‌ای هر محصول و در ستون مصارف واسطه‌ای هر شاخه خوانده می شود. هر ستون، بجز ستون «بازرگانی» با یک سطر مطابقت می کند. در واقع، هیچ محصولی با شاخه «بازرگانی» ارتباط ندارد: حدود سود ناویژه که تولید شاخه بازرگانی را تشکیل می دهند، تحت این عنوان، توسط هیچ شاخه یا مصرف کننده قطعی مصرف نشده اند؛ بنابراین، در جدول مصارف واسطه‌ای، سطر «بازرگانی» وجود ندارد. حدود سود ناویژه که تفاوت میان ارزش کالاها به قیمت‌های مصرف و ارزش کالاها به قیمت‌های تولید را تشکیل می دهند، جزئی از منابع هر محصول می باشند و در چهارگوش C جدول دیده می شوند.

— چهارگوش B، برای هر یک از شاخه‌ها، جمع کل مصارف واسطه‌ای، ارزش افزوده ناخالص و تولید به قیمت‌های واقعی، یعنی حاصل جمع دو سطر پیشین را نشان می دهد.

سپس تولید شاخه‌ها به قیمت‌های داخلی در مرحله تولید، ضمن اعمال یک تصحیح قیمت در صادرات به دست می آید: چون صادرات مشمول عوارض بر ارزش افزوده قرار نمی گیرد، باید تفاوت میان قیمت‌های داخلی و قیمت صادرات (قیمت فوب F.O.B.) را بر تولید افزود.

— چهارگوش C، منابع را به صورت مکرر بر حسب محصولات می آورد: واردات بر تولید شاخه‌ها به قیمت‌های داخلی در مرحله تولید افزوده می شود؛ لازم است حقوق و عوارض دریافتی در گمرک (حقوق و عوارض بر واردات)، فروشهای دستگاههای اداری و نهادهای مالی و سرانجام، حدود سود ناویژه بازرگانی بر ارزش این واردات اضافه گردد. در نتیجه جمع کل منابع هر محصول به دست می آید.

پیوند جدول مبادلات میان صنایع

چهارگوش A	
۷۷ ستون که مصارف واسطه‌ای شاخه‌ها را می‌دهند	جمع کل سطور
۷۶ سطر که مصارف واسطه‌ای محصولات را می‌دهند	
جمع کل ستونها	

چهارگوش D			
مصارف واسطه‌ای کل بر حسب محصول	مصارف قطعی بر حسب محصول (۱۰ ستون)	سایر عملیات مربوط به کالاها و خدمات (۲ ستون)	جمع کل مصارف
مصارف کلی			

چهارگوش B	
جمع کل مصارف واسطه‌ای ارزش افزوده، تولید (۵ سطر)	جمع کل سطور

برگ اضافی الحاقی: اجزای متشکله تولید ناخالص داخلی
--

چهارگوش C	
منابع بر حسب محصول (۹ سطر)	جمع کل سطور
جمع کل منابع	

— چهارگوش D، تجزیه کلیه موارد استعمال را بر حسب محصول به دست می‌دهد. ستون نخست، مصرف واسطه‌ای کل هر محصول را در بر می‌گیرد.

سپس مصارف قطعی بدین شرح ارائه می شوند: مصرف خانوار؛ مصرف ناخالص دستگاههای اداری و نهادهای مالی؛ تشکیل ناخالص سرمایه ثابت عاملان مختلف؛ صادرات و مانده استفاده از خدمات (یک ستون نمایشگر تصحیح قیمت‌های جاری بر صادرات، یعنی تفاوت میان ارزش صادرات به قیمت‌های داخلی و به قیمت‌های فوب F.O.B است)؛ تغییر ذخایر؛ سایر عملیات مربوط به کالاها و خدمات (عملیات میان عاملان درباره کالاهای دست دوم).

در آخرین ستون، جمع کل مصارف محصولات مختلف به دست می آید. جمع کل مصارف برابر با جمع کل منابع می باشد.

— برگ اضافی الحاقی، میزان تولید ناخالص داخلی را نشان می دهد که برابر است با جمع ارزش افزوده ناخالص شاخه‌ها و حقوق و عوارض بر واردات. به عنوان مثال، جدول مبادلات میان صنایع در ۶ شاخه برای سال ۱۹۶۶ در صفحات ۳۰۴ و ۳۰۵ مشاهده می شود.

§ ۲. خصوصیات جدول مبادلات میان صنایع

الف) چنان که قبلاً اشاره کردیم، بررسی تولید، که جدول مبادلات میان صنایع انجام داده، مبتنی بر مفهوم شاخه است.

حسابهای تولید و جدول مبادلات میان صنایع در حسابداری ملی فرانسه، برحسب شاخه‌ها و سایر حسابها برحسب بخشها تنظیم شده اند.

شاخه را محصولی که می سازد و محصولاتی که نمی سازد، مشخص و متمایز می کند. بنابراین، محتوی هر شاخه بستگی به تعریفهایی دارد که برای هر یک از محصولات و در نتیجه برای تمام فهرست در نظر گرفته شده اند.

تولید شاخه، تولید محصول و ارزش افزوده آن ارزش افزوده در زمان این تولید است.

ملاحظه می شود که مابازای ارزش افزوده در حساب بهره برداری عاملان آمده است؛ و اما، این حساب بهره برداری برحسب بخش تنظیم گردیده است نه برحسب شاخه. البته، ارزش افزوده کل یکسان است، خواه تحلیل بنابر شاخه‌ها و یا بنابر بخشها انجام گیرد. در حالت اول، ارزش افزوده شاخه‌ها تفاوت میان تولید و مصرف واسطه‌ای است؛ در حالت دوم، ارزش افزوده بخشها براساس ارقام مابازاء به شکل دستمزد، سود، مالیات و غیره محاسبه شده است. از لحاظ آماری درک این ارقام مابازاء دشوارتر می باشد.

جدول مبادلات میان صنایع در شش شاخه (میلیون فرانک به قیمت‌های جاری)

مصرف واسطه‌ای محصولات	شاخه‌ها						محصولات
	۱۹ بازرگانی	۱۴ تا ۱۶	۱۳	۰۳ تا ۱۲	۰۲	۰۱	
۴۰۵۱۵	»	۳۱۹۳	»	۱۵۰۳	۳۵۸۱۹	»	۰۱. محصولات کشاورزی و جنگل کاری
۱۳۱۷۷	۵۴	۸۲۴۲	»	۱۳۳۰	»	۳۵۵۱	۰۲. محصولات صنایع کشاورزی و غذایی
۶۳۲۱۰	۵۷۵۰	۱۷۳۵۰	۲۹۵۴۰	»	۴۴۰۴	۶۱۶۶	۰۳ تا ۱۲. محصولات سایر صنایع (بجز ساختمان و کارهای عمومی)
۶۵۴۴	۴۲۶	۱۹۲۲	»	۳۳۸۰	۱۶۱	۶۵۵	۱۳. ساختمان و کارهای عمومی
۳۸۴۵۱	۱۰۲۰۲	»	۵۴۸۲	۱۶۳۲۹	۲۴۹۱	۳۹۴۷	۱۴ تا ۱۶. حمل و نقل و خدمات متفرقه:
»	»	»	»	»	»	»	بسته‌های پستی بدون تقویم ارزش
»	»	»	»	»	»	»	اراضی و ابنیه موجود
۱۶۱۸۹۷	۱۶۴۳۲	۳۰۷۰۷	۳۵۰۲۲	۲۲۵۴۲	۴۲۸۷۵	۱۶۳۱۹	مصرف واسطه‌ای شاخه‌ها
۴۳۳۳۶۹	۵۹۵۴۴	۱۰۵۲۷۲	۴۴۸۸۲	۱۵۷۹۴۴	۲۸۵۱۶	۳۷۲۱۱	ارزش افزوده ناخالص
۵۹۵۲۶۶	۷۵۹۷۶	۱۳۵۹۷۹	۷۹۹۰۴	۱۸۰۴۸۶	۷۱۳۹۱	۵۱۵۳۰	تولید شاخه‌ها به قیمت‌های واقعی در تولید
۱۵۳۴۵	»	»	»	۱۴۰۶۱	۱۲۸۴	»	تصحیح قیمت‌های صادراتی
۶۱۰۶۱۱	۷۵۹۷۶	۱۳۵۹۷۹	۷۹۹۰۴	۱۹۴۵۴۷	۷۲۶۷۵	۵۱۵۳۰	تولید شاخه‌ها به قیمت‌های داخلی در تولید
۶۱۰۶۱۱	۷۵۹۷۶	۱۳۵۹۷۹	۷۹۹۰۴	۱۹۴۵۴۷	۷۲۶۷۵	۱۵۳۰	منابع تولید شاخه‌ها به قیمت‌های داخلی در تولید
۵۹۲۰۹	»	۳۲	»	۴۷۵۹۳	۶۹۲۰	۴۶۶۴	واردات
۱۱۸۰۲	»	۳	»	۱۰۱۸۹	۱۱۱۲	۴۹۸	حقوق و عوارض بر واردات
۵۶۸۴	»	۴۰۶۸	»	۱۱۶۳	۴۷	۴۰۶	فروش‌های دستگاه‌های اداری
۱۱۵۶	»	۱۱۵۶	»	»	»	»	فروش‌های نهادهای مالی
»	-۷۵۹۷۶	»	»	۴۱۶۵۹	۱۶۶۱۹	۱۷۶۹۸	تفاوت‌های نهایی
۶۸۸۴۶۲	»	۱۴۱۲۳۸	۷۹۹۰۴	۲۰۵۱۵۱	۹۷۳۷۳	۷۴۷۹۶	جمع کل منابع

حسابداری ملی فرانسه ۳۰۵

محصولات	جمع کل مصارف	سایر عملیات در کالاها و خدمات			تغییرات ذخایر انبار	تصحیح قیمت‌های صادراتی	صادرات و مانده مصارف خدمات	تشکیل ناخالص سرمایه ثابت				ناخالص
		دستگاه‌های اداری	خانوارها	بنگاه‌های اقتصادی				نهادهای مالی	دستگاه‌های اداری	خانوارها	بنگاه‌های اقتصادی	نهادهای مالی
۰۱	۷۴۷۹۶	»	»	»	-۲۲۷	»	۴۶۳۶	»	»	»	»	»
۰۲	۹۷۳۷۳	»	»	»	-۳۳۱	۱۲۸۴	۴۵۶۹	»	»	»	»	»
۱۲۵-۳	۲۹۵۱۵۱	»	»	»	۵۲۸۰	۱۴۰۶۱	۴۶۰۸۹	۲۲۰	۱۹۴۴	»	۴۰۹۳۴	۵۲۴
۱۳	۷۹۹۰۴	»	»	»	۵۲۴	»	۵۴۲	۲۷۰	۱۳۳۱۹	۲۲۵۴۰	۲۸۴۳۹	
۱۶۵۱۴	۱۴۱۲۳۸	»	»	»	»	»	۵۴۸۱	»	»	»	۸۲۰	۳۳۴۱
Z	»	»	»	»	-۲۵۱	»	۲۵۱	»	»	»	»	»
متفرقه	»	۱۶۰۷	-۱۶۰۷	»	»	»	»	»	»	»	»	»
مصارف	۶۸۸۴۶۲	۱۶۰۷	-۱۶۰۷	»	۴۹۸۵	۱۵۳۳۵	۶۱۵۶۸	۴۹۰	۱۵۲۶۳	۲۲۵۴۰	۷۰۱۹۳	۳۸۶۵

عناصر متشکله تولید ناخالص داخلی:	
۴۳۳۳۶۹	ارزش افزوده ناخالص شاخه‌ها
۱۱۸۰۲	حقوق و عوارض بر واردات
<hr/>	
۴۴۵۱۷۱	تولید ناخالص داخلی

(مأخذ: Rapport sur les comptes de la Nation de l'année 1966)

ب) در جدول مبادلات میان صنایع، بنا بر قرارداد، مصارف درونی شاخه‌ها حذف می‌شوند. به دیگر سخن، مصرف واسطه‌ای يك محصول توسط شاخه سازنده این محصول که در جدول نقل شده، هیچ است.

در نتیجه، روی قطر اصلی جدول فقط صفر ثبت می‌شود. قراردادی که بدین صورت پذیرفته شده است به حذف قطر اصلی منتهی می‌گردد.

نارسایی اطلاعات آماری درباره مصارف درونی و اجتناب از پاره‌ای مسائل و مشکلات نظری و فنی که حل آنها دشوار است، این قرارداد را توجیه می‌نماید.

این قرارداد بدین شرح نتیجه می‌دهد: هنگام يك قلم کردن شاخه‌ها، به طور کلی تولید شاخه وارد در رقم يك کاسه، کمتر از جمع تولیدات شاخه‌های اولیه است؛ ارزش تولید يك شاخه، ارزش محصولات وارده مصرفی را در بر ندارد و با همان شماره فهرست آن شاخه مطابقت پیدا می‌کند.

حذف قطر این عیب را دارد که بعضی اطلاعات که می‌توانست بررسیهای خاص را آسان سازد، از جدول حذف می‌کند. اما ساختمان جدول را ساده می‌کند و با توجه به هدف جدول مبادلات میان صنایع در فرانسه که ایجاد امکاناتی برای پیش‌بینیهاست، انتقاد قاطع و سختی را بر نمی‌انگیزد.

پ) جدول مصارف واسطه‌ای (چهار گوش A) محاسبه ضرایب فنی را امکان‌پذیر می‌گرداند؛ این ضرایب شرایط و ساختار تولید را طی سال مورد نظر مشخص می‌نماید.

جدول مصارف واسطه‌ای به ماتریس واحد مصارف تبدیل می‌شود: مصارف واسطه‌ای يك شاخه را بر تولید آن بر حسب قیمت‌های داخلی تقسیم می‌کنیم و مصرف کالاهای مختلف ضروری در تولید يك فرانک از محصول را معین می‌نماییم.

سپس ماتریس واحد مصارف را معکوس می‌کنیم: بدین منظور، مقدار تولیدی را جست‌وجو می‌نماییم که باید هر يك از شاخه‌ها به کار برند تا بتوانند تقاضای قطعی يك واحد از هر کالا را بر آورند. این مسئله به حل يك دستگاه n معادله خطی با n مجهول باز می‌گردد.

هنگامی که ماتریس معکوس به دست آید، می‌توان با عمل ضرب، از تقاضای قطعی يك واحد از هر کالا به تقاضای قطعی مورد نظر رسید و به این ترتیب سطح تولید کل ر معلوم نمود.

قسمت سوم - کمیته‌های کلی

کمیته‌های کلی ارقام مبین فعالیت اقتصادی ملی هستند. این اقلام از جمع عملیاتی به دست می‌آیند که عاملان مختلف اقتصاد انجام داده‌اند.

حسابداری ملی فرانسه کمیته‌های کلی خاص خود را دارد که تولید ناخالص داخلی مهمترین آنهاست؛ اما حسابداران حسابداری ملی فرانسه کمیته‌های کلی هنجاری را نیز محاسبه می‌نمایند. این کلها تعاریف سازمان ملل متحد و سازمان همکاری توسعه اروپا را در روشهای حسابداری ملی می‌رسانند.

§ ۱. کمیته‌های کلی خاص حسابداری ملی فرانسه

این کمیته‌های کلی، تولید ناخالص داخلی و مصارف آن، یعنی درآمد خانوار و مصارف آن، پس انداز کلی و تشکیل سرمایه می‌باشند.

(الف) تولید ناخالص داخلی، مصارف و توزیع آن

α تولید ناخالص داخلی مساوی است با تولید قابل تصرف و یک کاسه شده کلیه شاخه‌ها، به علاوه حقوق و عوارض واردات؛

— تولید شاخه‌ها: شاخه بر اساس ضابطه فیزیکی یعنی نوع محصول تعریف شده است؛ یک شاخه یک محصول و فقط یک محصول را تولید می‌کند (می‌دانیم که شاخه با بخش فرق دارد: این یکی گروه بندی متشکل از بنگاههای دارای فعالیت اصلی یکسان است)؛

— تولید قابل تصرف شاخه‌ها: تولید قابل تصرف هر شاخه تفاوت میان محصولی است که این شاخه تولید می‌کند و مصرف واسطه‌ای که از کالا یا خدمت به عمل می‌آورد، خواه شاخه، خود، این کالا یا خدمت را تولید کرده و یا نکرده باشد؛

— تولید یک کاسه شده کلیه شاخه‌ها: تولید قابل تصرف کلیه شاخه‌ها یک کاسه شده است و یک رقم را نشان می‌دهد؛ یعنی کالاهایی را که هر یک از شاخه‌ها تولید و دیگران مصرف کرده‌اند، در بر ندارد؛

— حقوق و عوارض واردات، مالیاتهایی است که بر محصولات وارده از خارج، پیش از ورود به مدار بازرگانی یا مدار تولیدی داخلی وضع گردیده است.

تولید ناخالص داخلی به منزله ارزش افزوده شاخه‌ها، به علاوه حقوق و عوارض واردات نیز تعریف می‌شود.

حقوق و عوارض واردات در تولید ناخالص داخلی منظور می‌گردد، زیرا جزئی از قیمت محصولات به شمار می‌رود. ارزش افزوده شاخه‌ها بر اساس قیمت‌های داخلی،

شامل حقوق و عوارض، ارزیابی شده است. لازم است کل حقوق و عوارض واردات را به این ارزش افزوده اضافه نمود تا تولید ناخالص داخلی به دست آید، زیرا واردات بر پایه قیمت‌های بازار فرانسه، شامل این حقوق و عوارض حساب نشده‌اند، بلکه بر مبنای قیمت‌های C.A.F. و بدون این حقوق و عوارض محاسبه گردیده‌اند.

تولید ناخالص داخلی از فعالیت تولیدی مؤسسات و خانوار نتیجه می‌شود. حسابداری ملی فرانسه فقط اینان را عامل اقتصادی «تولیدکننده» تلقی کرده است: تنها این عاملان کالاها و خدمات را ایجاد می‌کنند و این کالاها و خدمات است که در بازار هدف مبادله قرار می‌گیرند و قیمت بازاری دارند.

عناصر مرکب تولید ناخالص داخلی برای سال ۱۹۷۳ از این قرار است:

ارزش افزوده ناخالص شاخه‌ها	۹۹۱۰۶۰ میلیون فرانک
حقوق و عوارض واردات	۲۴۸۱۱ میلیون فرانک

جمع ۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانک

تولید ناخالص داخلی به گونه زیر توزیع می‌شود:

تولید ناخالص داخلی بنگاه‌های غیرمالی	۹۶۲۸۶۱ میلیون فرانک
تولید ناخالص داخلی خانوارها	۵۳۰۱۰ میلیون فرانک

جمع ۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانک.

(B) مصارف تولید ناخالص داخلی عبارت است از مصرف کل، تشکیل سرمایه ناخالص ثابت، تغییرات ذخایر و سایر عملیات، صادرات و مانده موارد استفاده از خدمات پس از کسر واردات.

کمیته‌های کلی و مهم فرانسه، در سالهای ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ از این قرار است (میلیون فرانک به قیمت‌های جاری):

۱۹۷۳	۱۹۶۹	
۶۸۸۳۲۳	۴۴۳۱۴۱	مصرف کل
۲۹۳۹۹۰	۱۸۳۵۲۵	تشکیل ناخالص سرمایه ثابت
۲۴۹۱۸	۲۰۸۲۰	تغییرات ذخایر و سایر عملیات

۱۹۷۳	۱۹۶۹	
۱۶۴۶۷۲	۸۰۵۶۶	صادرات
۱۱۲۵۰	۶۶۲۱	ماندهٔ مصارف خدمات
-۱۶۷۲۸۲	-۹۰۶۴۵	منهای: واردات
۱۰۱۵۸۷۱	۶۴۴۰۲۸	تولید ناخالص داخلی

۷) سرانجام توزیع تولید ناخالص داخلی را می‌توان برحسب انواع عملیات تحلیل کرد.

جدول زیر این توزیع را برای سالهای ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ به دست می‌دهد.

سال ۱۹۷۳		سال ۱۹۶۹		
%	میلیون فرانک	%	میلیون فرانک	
۴۰/۹	۴۲۲۴۶۳	۳۹/۳	۲۵۶۹۹۱	دستمزدها و سهمیه‌های اجتماعی
۰/۶	۵۸۲۹	۰/۶	۳۷۵۶	پرداختهای اجتماعی
۷/۰	۷۲۷۰۶	۶/۰	۳۹۲۲۰	بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای مزرعه
۱۷/۷	۱۸۲۵۶۰	۱۸/۶	۱۲۱۹۴۷	مالیاتها
-۳/۲	-۳۲۷۲۸	-۳/۷	-۲۴۴۳۶	انتقالات
۱/۹	۱۹۸۳۰	۱/۹	۱۲۶۱۴	بیمه
۰/۸	۸۲۵۲	۰/۷	۴۵۳۷	عملیات گوناگون توزیع
۱۹/۵	۲۰۱۱۷۸	۲۰/۲	۱۳۲۱۴۴	درآمد ناخالص کارآفرینان فردی
۳/۲	۳۳۳۸۶	۳/۷	۲۴۱۵۹	نتیجهٔ ناخالص بهره برداری خانوارها
۱۱/۶	۱۲۰۰۵۷	۱۲/۷	۸۳۰۰۴	پس انداز ناخالص شرکتها
۱۰۰	۱۰۳۳۵۳۲	۱۰۰	۶۵۳۹۳۶	تولید ناخالص داخلی و اضافه ارزش گذاری ذخایر

ب) درآمد خانوارها و مصارف آن

حسابداری ملی فرانسه، درآمد ناخالص و درآمد قابل تصرف خانوارها را از یک سو و مصارف این درآمد قابل تصرف را که مصرف و پس انداز خانوارهاست، از سوی دیگر نمایش می‌دهد.

درآمد ناخالص خانوارها همانا کل منابع حساب تخصیص خانوارها می باشد. درآمد قابل تصرف خانوارها همانا تفاوت میان درآمد ناخالص و مصارف منابع حساب تخصیص خانوارها به عنوان عملیات توزیع (مالیاتیهای مستقیم؛ دستمزدهای کارکنان خانگی؛ حقوق بیمه؛ مخارج در خارج از کشور و غیره) است. بنابراین، درآمد قابل تصرف خانوارها مساوی است با منابعی که خانوارها به مصرف کالاها و خدمات و به پس انداز ناخالص تخصیص داده اند. درآمد قابل تصرف خانوارها، به ویژه، برای تعیین کشش مصرف خانوارها نسبت به درآمد آنها به کار می رود.

سال ۱۹۷۳		سال ۱۹۶۹		
به % درآمد ناخالص	میلیون فرانک	به % درآمد ناخالص	میلیون فرانک	
۴۳/۲	۳۸۷۲۰۵	۴۲/۳	۲۳۷۴۷۲	دستمزدهای خالص ^(۱)
۲۰/۲	۱۸۱۵۱۵	۱۹/۶	۱۰۹۸۸۷	پرداختهای اجتماعی
۴/۳	۳۸۱۹۶	۴/۲	۲۳۶۵۶	بهره، سود توزیع شده و اجاره بهای مزرعه
۳/۰	۲۶۸۴۷	۳/۱	۱۷۵۸۴	انتقالات
۱/۰	۸۸۶۰	۰/۹	۵۱۱۵	بیمه
۱/۳	۱۱۲۱۰	۱/۲	۶۶۰۵	دریافتهای خارجی
۰/۹	۸۱۲۵	۰/۸	۴۵۷۸	عملیات گوناگون توزیع
				درآمد ناخالص کارآفرینهای اقتصادی
۲۲/۴	۲۰۱۱۷۸	۲۳/۶	۱۳۲۱۴۴	فردی
۳/۷	۳۳۳۸۶	۴/۳	۲۴۱۵۹	نتیجه ناخالص بهره برداری خانوارها
۱۰۰	۸۹۶۵۲۲	۱۰۰	۵۶۱۲۰۰	درآمد ناخالص
				منهای:
۱/۷	۱۵۵۱۴	۲/۰	۱۱۹۳۶	دستمزدها و سهمیه های اجتماعی
۰/۲	۱۸۵۱	۰/۱	۷۵۸	بهره
۵/۷	۵۰۵۸۱	۶/۱	۳۴۲۳۹	مالیاتیها
۱/۳	۱۱۹۸۰	۱/۳	۷۰۴۴	بیمه
۱/۱	۱۰۱۳۵	۱/۱	۶۲۳۶	مخارج خارجی
۱/۸	۱۵۸۵۳	۲/۰	۱۱۱۰۹	عملیات گوناگون توزیع
۸۸/۲	۷۹۰۶۰۸	۸۷/۴	۴۹۰۴۱۸	درآمد قابل تصرف
به % درآمد قابل تصرف		به % درآمد قابل تصرف		
۸۲/۳	۶۵۰۶۵۲	۸۵/۱	۴۱۷۵۷۹	شامل: مصرف
۱۷/۷	۱۳۹۹۵۶	۱۴/۹	۷۲۸۳۹	پس انداز ناخالص

(۱) مقصود دستمزدهای دریافتی خانوارهاست، سهمیه های اجتماعی دستمزدگیران منظور نشده اند.

پ) پس انداز کلی و تشکیل سرمایه

حساب يك كاسه شده سرمایه مجموعه عاملان داخلی، تعادل کلی پس انداز و تشکیل سرمایه را شرح می دهد.

در قسمت مصارف، تشکیل خالص سرمایه ثابت، وجوه استهلاك و تغییرات ذخایر ثبت می شود. در قسمت منابع، این حساب، پس انداز خالص و وجوه استهلاك هر يك از عاملان داخلی را دربر دارد.

اگر مصارف بیشتر از منابع بشود، حساب با رقم نیازمندی به تأمین مالی در قسمت منابع متعادل می گردد. این نیاز به تأمین مالی نشان دهنده وام خالصی است که اقتصاد داخلی از خارج کشور به دست آورده است.

اگر مصارف کمتر از منابع باشد، حساب با رقم ظرفیت تأمین مالی در قسمت مصارف به نشانه وام خالص اقتصاد داخلی پرداختی به خارج تعادل می یابد.

حساب سرمایه يك كاسه شده مجموعه عاملان داخلی (میلیون فرانك)

سال ۱۹۷۳	
	مصارف:
۱۷۳۱۵۷	تشکیل خالص سرمایه ثابت
۱۲۰۸۳۳	وجوه استهلاك
۲۴۹۱۸	تغییرات ذخایر و سایر عملیات
	ظرفیت تأمین مالی
۳۳۶۵۶۹	جمع کل
	منابع:
۳۵۱۰۶	پس انداز خالص شرکتهای
۱۰۵۸۸۴	پس انداز خالص خانوارها
۴۲۳۰۴	پس انداز خالص دستگاههای اداری
۲۱۲۰۲	پس انداز خالص نهادهای مالی
۸۴۱۵۱	وجوه استهلاك شرکتهای
۱۹۹۱۳	وجوه استهلاك بنگاههای انفرادی
۱۴۱۵۹	وجوه استهلاك خانوارها
۱۹۳۰	وجوه استهلاك دستگاههای اداری
۶۸۰	وجوه استهلاك نهادهای مالی
۵۴۴۳	خسارات- بیمه کالاهای سرمایه ای
۴۹۹۷	نیازمندی به تأمین مالی
۳۳۶۵۶۹	جمع کل

§ ۲. کمیته‌های کلی هنجاری

هدف محاسبه کمیته‌های کلی هنجاری این است که زمینه مقایسه‌های بین‌المللی را آماده سازد. در واقع، حسابداری ملی فرانسه، در دو مورد مهم و اساسی با روشهای بین‌المللی (سازمان ملل متحد و سازمان همکاری توسعه اقتصادی) تفاوت دارد:

— حسابداری ملی فرانسه تعریف محدودتری از مفهوم تولید را می‌دهد. روشهای هنجاری دستگاههای اداری، نهادهای مالی و کارکنان خانگی را به منزله تولیدکننده در نظر می‌گیرد و ارزش افزوده را برای عاملهای گوناگون محاسبه می‌نماید؛

— حسابداری ملی فرانسه یک حسابداری برای قلمرو کشور است، یعنی حسابهای عاملان اقتصادی حاضر در خاک اصلی را تهیه می‌بندد و روابط میان عاملان داخلی و خارجی را در حساب خارجه تشریح می‌نماید، حال آنکه روشهای هنجاری حسابهای عاملان مقیم، یعنی کسانی را که مدتی دراز با اقتصاد ملی ارتباط و پیوند دارند، تنظیم می‌نمایند و روابط میان افراد مقیم و غیرمقیم را در حساب «بقیه دنیا» وارد می‌سازند.

بنابراین، اگر بخواهیم از کمیته‌های کلی خاص حسابداری ملی فرانسه به کمیته‌های کلی هنجاری در روشهای بین‌المللی برسیم، تا اندازه‌ای انطباق و تغییر را ضروری می‌بینیم.

برای محاسبه محصول ناخالص ملی به قیمت‌های بازار فرانسه در سال ۱۹۷۳ به طریق زیر اقدام می‌شود:

تولید ناخالص داخلی	۱۰۱۵۸۷۱ میلیون فرانک
+ ارزش افزوده برای مزدگیران دستگاههای اداری عمومی فرانسه	— ۱۰۰۳۸۴
+ ارزش افزوده برای مزدگیران خانوارها و دستگاههای اداری خصوصی	— ۱۴۰۷۷
+ سایر عناصر	— ۱۲۶۵۴

محصول ناخالص داخلی به قیمت‌های بازار	— ۱۱۴۲۹۸۶
+ خالص درآمدهای عوامل از منشاء خارجه	— ۸۲۳

محصول ناخالص ملی به قیمت‌های بازار	— ۱۱۴۳۸۰۹
------------------------------------	-----------

کمیته‌های کلی هنجاری: سالهای ۱۹۵۹، ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳
(میلیارد فرانک جاری)

سال ۱۹۷۳	سال ۱۹۶۹	سال ۱۹۵۹	
			الف) دید محصول:
۱۱۴۳/۸	۷۲۳/۵	۲۷۲/۶	۱. محصول ناخالص ملی به قیمت‌های بازار
-۱۲۰/۸	-۷۳/۶	-۲۸/۲	۲. منهای استهلاک
۱۰۲۳/۰	۶۴۹/۹	۲۴۴/۴	۳. مساوی است با محصول خالص ملی به قیمت‌های بازار
-۱۴۱/۴	-۹۸/۲	-۴۰/۷	۴. منهای مالیات‌های غیرمستقیم پس از وضع کمک‌های مالی
۸۸۱/۶	۵۵۱/۷	۲۰۳/۷	۵. مساوی است با محصول خالص ملی به قیمت عوامل یا درآمد ملی
			ب) دید درآمد:
(%۶۳/۹)۵۶۳/۶	(%۶۲/۳) ۳۴۳/۵	(%۵۹/۶)۱۲۱/۴	۱. پاداش مزدبگیران
(%۲۸/۳)۲۴۹/۲	(%۲۹/۷)۱۶۳/۸	(%۳۴/۶)۷۰/۴	۲. سهم اشخاص از درآمد مالکیت و بنگاهها
(%۷/۷)۶۷/۵	(%۸/۷) ۴۷/۹	(%۶/۸)۱۳/۹	۳. سهم شرکتهای از مالکیت و بنگاهها
(%۰/۱)۱/۳	(%-۰/۷) -۳/۵	(%-۱/۰) -۲/۰	۴. سهم دستگاههای عمومی اداری از مالکیت و بنگاهها
(%۱۰۰)۸۸۱/۶	(%۱۰۰)۵۵۱/۷	(%۱۰۰)۲۰۳/۷	درآمد ملی
			ب) دید هزینه (یا مصارف محصول ناخالص ملی):
(%۵۹/۴)۶۷۹/۰	(%۶۰/۰)۴۳۴/۰	(%۶۲/۴)۱۷۰/۲	۱. مصرف خصوصی
(%۱۲/۰)۱۳۷/۹	(%۱۲/۴)۹۰/۰	(%۱۳/۵)۳۶/۷	۲. مصرف عمومی
(%۲۷/۹)۳۱۸/۹	(%۲۸/۲)۲۰۳/۸	(%۲۲/۶)۶۱/۵	۳. تشکیل ناخالص سرمایه
(%۱۹/۳)۲۲۰/۴	(%۱۵/۲)۱۰۹/۸	(%۱۴/۴)۳۹/۳	۴. صادرات کالاها و خدمات و درآمدهای عوامل دریافتی از بقیه دنیا
(%-۱۸/۶) -۲۱۲/۴	(%-۱۵/۸) -۱۱۴/۱	(%-۱۲/۹) -۳۵/۱	۵. واردات کالاها و خدمات و درآمدهای عوامل به بقیه دنیا
(%۱۰۰)۱۱۴۳/۸	(%۱۰۰)۷۲۳/۵	(%۱۰۰)۲۷۲/۶	محصول ناخالص ملی به قیمت‌های بازار

(مأخذ: Rapport sur les comptes de la Nation pour 1973)

این جدول کمیته‌های کلی هنجاری حسابداری ملی فرانسه را برای سالهای ۱۹۵۹، ۱۹۶۹ و ۱۹۷۳ موافق سه دیدگاه کلاسیک حسابداری ملی، یعنی دید محصول، دید درآمد و دید مصرف یا هزینه نشان می‌دهد.

قسمت چهارم - حسابداری ملی و پیش‌بینی: بودجه اقتصادی

بودجه اقتصادی يك طرح حسابهای ملی برای آینده است که هدف آن نمایش تحول احتمالی اقتصاد و تأمین توافق سیاست اقتصادی به منظور تحقق اهداف اقتصادی کوتاه مدت و میان مدت است.

در حال حاضر، تهیه و تدارک بودجه اقتصادی اکیداً وابسته به تدوین قوانین مالی است و به این سو می‌گراید که در محدوده کارهای پیش‌بینی میان مدت مربوط به برنامه‌ریزی قرار گیرد.

مسئولیت بودجه اقتصادی با «دستگاه مدیریت پیش‌بینی» در وزارت اقتصاد و دارایی است. بودجه اقتصادی دوبار در سال، یکی در ماه مه و دیگری در اکتبر به کمیسیون حسابها و بودجه‌های اقتصادی ملت، مرکب از اعضای دستگاه مدیریت، نمایندگان شورای اقتصادی و اجتماعی و شخصیت‌های برگزیده، تحت ریاست عالیّه وزیر اقتصاد و دارایی تسلیم می‌گردد.

به مناسبت روابط نزدیکی که میان بودجه اقتصادی و قوانین مالی وجود دارد و بنا بر آشنایی یا ناآشنایی با این قوانین، دو نوع بودجه اقتصادی تشخیص داده می‌شود: یکی بودجه آزمایشی و دیگری بودجه پیش‌بینی.

§ ۱. بودجه آزمایشی

کمیسیون حسابهای ملت در ماه مه سال معین، مثلاً ماه مه سال ۱۹۷۳، يك بودجه آزمایشی برای سال ۱۹۷۴ را تدارک می‌بیند.

قوانین مالی برای سال ۱۹۷۴ در جریان تهیه است. بنابراین بودجه سال ۱۹۷۴ نمی‌تواند به شناخت دقیق و مشروح عمل دولت طی سال مورد نظر استوار باشد؛ بودجه آزمایشی برای سال ۱۹۷۴، شماری فرضیه درباره نرخ رشد، وصولی مالیاتی، اجرای برنامه عرضه می‌کند و فرضیه‌هایی چند را در باب سیاست اقتصادی تعریف می‌نماید. هدف اصلی و عمده این بودجه، راهنمایی دولت در انتخابهاست. بودجه آزمایشی بر پایه سست و ضعیفی قرار دارد؛ زیرا، پیش‌بینی برای سال جاری

شده است و نمی تواند درباره اوضاع و احوال اقتصادی از اطلاعات دقیق بهره گیری نماید. با این همه، ممکن است به برنامه توسعه میان مدت رجوع نمود که عده معینی هدف برای دوره جاری تعیین کرده و روابط مشخصی را میان متغیرهای مهم اقتصادی کشف کرده است.

برای ساخت يك طرح اصلی پیش بینی و صورتهای دیگر و بحث درباره آن، چندی است از الگویی استفاده می شود که عملیات مالی را در نظر نمی گیرد و بر اساس متغیرهای معین خارجی و به ازای نرخ رشد معلوم حجم تولید ناخالص داخلی و اقلام مهم و عمده تقاضا را محاسبه می کند.

کلیه روابط الگو شامل متغیرهای مبین اختلاف است. این متغیرها به منظور بررسی صورتهای متبادل مختلف سیاست اقتصادی با توجه به رویدادها و شناخت نامناسب بعضی از رفتارها و ارتباطات، می توانند ضرایب را تغییر بدهند.

بودجه آزمایشی به عده ای افراد متخصص تسلیم می گردد و پیش از آنکه به شکل قطعی به کمیسیون حسابهای ملت داده شود، هدف کارهای نامتمرکز قرار می گیرد.

§ ۲. بودجه پیش بینی

کمیسیون حسابهای ملت، در ماه اکتبر سال معین و در مثال ما در ماه اکتبر سال ۱۹۷۳، با توجه به قوانین مالی، بودجه پیش بینی برای سال ۱۹۷۴ را تهیه می بیند. بودجه پیش بینی به طرزی مشروح معرف یکی از طرحهای اولیه و از پیش مورد نظر است.

بودجه می تواند علاوه بر قوانین مالی، از اطلاعات فراوان درباره اوضاع و احوال اقتصادی برخوردار و غنی گردد.

کارشناسان درباره بودجه مقدماتی بر پایه الگوی صوری کار می کنند، لیکن برای بودجه پیش بینی، از روش نامتمرکز گردآوری و تحلیل اطلاعات استفاده می نمایند.

قسمت پنجم - به سوی روش گسترده حسابداری ملی

حسابداران ملی فرانسه، در پی کارهایی که به تجدید نظر در روش حسابداری ملی سازمان ملل و به تهیه روش اروپایی حسابهای یکپاره اقتصادی منتهی گردید، روش گسترده حسابداری ملی دارای دو خصوصیت زیر را ترتیب دادند:

— يك محدوده اصلی که به روشهای بین المللی حسابداری ملی آن قدر نزدیک می شود که مقایسه میان حسابهای فرانسه و کشورهای خارجی را آسان می سازد؛ این

محدوده اصلی می‌تواند به منزله عامل انطباق روش اروپایی حسابهای یکپاره در شرایط ویژه اقتصاد فرانسه تلقی گردد؛

— ابزارهای تازه که میدان پدیده‌های مشمول را گسترش می‌دهد و محدوده اصلی را با حسابداریهای عاملان از يك سو و با دستگاههای اطلاعاتی خاص قلمروهای مخصوص از سوی دیگر پیوند می‌دهد؛ این ابزارهای جدید همانا روشهای واسطه‌ای و حسابهای اقماری هستند.

الف) محدوده اصلی

این محدوده، در معنی، نزدیک به روش قدیمی فرانسه باقی می‌ماند، اما تغییراتی را نیز در اصطلاحات، فهرستها، تعاریف و شماری نکته اساسی عرضه می‌دارد.

الف) درباب عملیاتی که حسابداری تحلیل کرده است، مفهوم تولید که در روش قدیمی فقط تولید کالاها و خدمات «برای بازرگانی» به منظور فروش یا مبادله در بازار را در بر می‌گرفت، اینک به تولید «غیر بازرگانی» خدماتی که به رایگان یا در مقابل مالیاتی به مراتب کمتر از هزینه‌های تولید آنها تحویل می‌شوند، بسط پیدا کرده است.

تولید غیر بازرگانی که دستگاههای اداری عمومی یا خصوصی انجام می‌دهند بر پایه هزینه تولید ارزیابی می‌شود.

چون توزیع ارزش کلی تولید غیر بازرگانی میان انواع گوناگون عاملان برخوردار از آن بسیار دشوار است، قراردادی پذیرفته شده که بنابر آن تولید غیر بازرگانی به مصرف قطعی واحدهای تولیدکننده آن، یعنی به دستگاههای اداری و خانوارها به عنوان کارفرمایان خدمتگزاران خانه تخصیص یافته است.

تولید برای بازرگانی، از این پس، شامل خدمات نهادهای مالی (بانکها و بیمه‌ها) و نیز خدمات خانگی خدمه می‌گردد.

در سطح کمیتهای کلی محصول ناخالص داخلی جایگزین تولید ناخالص داخلی می‌شود. ب) تحلیل برحسب کارکرد، که قبلاً درباره مصرف خانوار صورت می‌گرفت، اینک به هزینه دستگاههای اداری عمومی گسترش یافته است به این امید و انتظار که بعدها به سایر جریانه‌ها بسط پیدا کند.

فهرستهای «کارکردهای مصرف خانوار» و «کارکردهای دستگاههای اداری» با یکدیگر پیوند یافته‌اند.

پ) واحدهای اقتصادی که در اجرای وظیفه اصلی خود استقلال تصمیم دارند و صاحب يك حسابداری کامل هستند، در شش بخش نهادی به شرح شرکتها و شبه شرکتهای غیر مالی؛ نهادهای اعتباری؛ مؤسسات بیمه؛ دستگاههای اداری عمومی؛ دستگاههای اداری خصوصی؛ خانوارها و مؤسسات اقتصادی فردی، گروه بندی شده‌اند.

بنابراین مؤسسات اقتصادی فردی دیگر با شرکتها مورد بحث و تحلیل قرار نمی‌گیرند. از آنجا که

دارایی مؤسسات اقتصادی فردی جدا از دارایی خانوار صاحب این مؤسسه نیست، منطقی به نظر می آید که مؤسسه فردی در بخش نهادی خانوارها ترتیب یابد. اما مؤسسات فردی در درون بخش منزوی خواهند شد.

ت) يك محدودیت تازه بر اقتصاد ملی پذیرفته شده است: تا بدینجا حسابهای ملی، عملیاتی را بررسی می کرد که در حدود قلمرو ملی انجام می گرفت؛ از این پس ضابطه اقامتگاه مورد نظر قرار می گیرد: واحدهای نهادی که عملیات آنها توصیف شده اند واحدهای مقیم هستند که در قلمرو اقتصادی فرانسه يك مرکز کار و کسب دارند.

مقصود از مرکز کار و کسب، اجرای عملیات اقتصادی طی يك سال یا بیشتر در قلمرو است. منظور از قلمرو اقتصادی فرانسه، قلمرو سرزمین اصلی، فضای هوایی ملی و آبهای ساحلی، محصوره های سیاسی در قلمرو ملی (سفارتخانه ها، پایگاههای نظامی)، منابع طبیعی که در آبهای بین المللی قرار دارند و مورد بهره برداری واحدهای مقیم هستند. استانها و سرزمینهای آن سوی دریاها در حسابهای «بقیه دنیا» ثبت می شوند و جزء قلمرو اقتصادی فرانسه نیستند و از لحاظ اقتصادی و اجتماعی متمایز هستند.

ث) سرانجام، يك فهرست جدید و شرح تازه ای از عملیات مالی به قرار زیر وجود دارد: فهرست جدید مبتنی بر تمایز و تفاوت میان وسایل سرمایه گذاری به معنای اعم (سپرده و اوراق بهادار)، وسایل تأمین مالی (اعتبارات کوتاه مدت و میان مدت و بلندمدت) و اندوخته های فنی بیمه است.

جریانهای پولی، دیگر، برحسب طرز تأمین مالی شرح داده نمی شوند، بلکه نخست برحسب توزیع و سپس براساس تأمین مالی مجدد توصیف می گردند و کلیه اعتباراتی که میان گروه مشتریان یا سایر سازمانهای مالی مقیم تقسیم گردیده است، در بستانکار حسابهای مالی و در بدهکار وجوه تأمین مالی مجدد، وصولی از سایر واسطه ها ثبت می شود.

عملیاتی که بخشهای نهادی انجام داده اند در حسابهای زیر آمده اند:

- حساب تولید که مانده آن، ارزش افزوده است؛
- حساب بهره برداری که مانده آن، مازاد ناخالص بهره برداری است؛
- حساب درآمد که پاداش عوامل تولید را نشان می دهد؛ مانده این حساب درآمد قابل تصرف ناخالص و نشان دهنده درآمدی است که بخشهای مختلف پس از انجام کلیه عملیات توزیع مجدد، در اختیار داشته اند؛

— حساب استفاده از درآمد که مانده آن، پس انداز ناخالص است؛

— حساب سرمایه که مانده آن، ظرفیت یا نیازمندی به تأمین مالی است؛

— حساب مالی که مانده آن، مطالبات و دیون است.

حسابهای اقتصاد ملی از ترکیب حسابهای شش بخش نهادی به دست می آید و مانده کمیتهای کلی عمده به شرح زیر است: محصول ناخالص داخلی به قیمتهای بازار؛ مازاد ناخالص بهره برداری اقتصاد؛ درآمد ملی ناخالص قابل تصرف؛ پس انداز ناخالص ملی؛ ظرفیت (یا نیازمندی به) تأمین مالی

ملت.

عملیاتی که واحدهای مقیم با واحدهای غیر مقیم انجام داده اند در حسابهای بقیه دنیا از نو احتساب شده اند.

حسابهای اقتصاد ملی و حسابهای بقیه دنیا همانا حسابهای ساده شده ملت را تشکیل می دهند. کلیه عملیات به صورت ترکیب در جدول جامع اقتصادی گرد آمده است. جدول وارده ها - صادره ها (داده ها - ستده ها) جریانه های محصولات و هزینه های تولید شاخه های مختلف را تحلیل می نماید.

سرانجام، جدول عملیات مالی، حسابهای مالی بخشهای نهادی را گرد می آورد.

ب) روشهای واسطه

حسابداری مقدماتی واحدهای اقتصادی موافق نیازهای تصدی داخلی این واحدها (مؤسسات اقتصادی، بانکها، تشکیلات محلی) سازمان یافته اند و بر طبق قواعد معینی (مثلا برنامه های محاسباتی) اداره می شوند.

اطلاعاتی که بر اساس این گونه حسابداریها به دست آمده اند، غالباً نمی توانند در حسابداری ملی ادغام شوند، مگر آنکه در استنباطات دگرگونی پدید آید و در نتیجه مقابله منابع مختلف، تغییرات مقداری حاصل گردد.

از مطالب بالا این نتیجه به دست می آید که واحدهای اقتصادی به آسانی نمی توانند درباره اقتصاد کلی وضع مشخصی بگیرند و نیز دشوار است که با استفاده از داده های حاصله از حسابداریهای انفرادی بتوان تحلیلهای اقتصادی در مقیاس کلان را دقیق تر و ظریف تر کرد.

روشهای واسطه ای، نمایش اقتصادی حسابداریهای عاملانی است که می توان برای کلیه گروههای این واحدها ترتیب داد که حسابداری خود را موافق قاعده های محاسباتی واحد و یکسان (بنگاههای اقتصادی، شرکتهای بیمه، بانکها و مقامات محلی) در نظر می گیرند و اطلاعات واصله را به صورت جمع داده های انفرادی عرضه می دارند. این روشها، از لحاظ عددی، با حسابداری واحدهای گوناگون متوافق می باشند، اما بی آنکه کاملاً محدوده اصلی حسابداری را بپذیرند، نزدیک به این محدوده هستند، زیرا مفاهیم همچنان نسبت به اقلام صریح برنامه های محاسباتی واحدهای مورد نظر تعریف می شوند؛ انتقال از روش واسطه ای به محدوده اصلی می بایستی در سطح معینی از جمع بندی اقلام روشن بشود.

پ) حسابهای اقماری

در هر فعالیت زمینه هایی وجود دارد که ضروری است روشهای اطلاعاتی ویژه، شامل انواع گوناگون داده ها بر حسب پول و سایر واحدها و در باب جنبه های مختلف اقتصادی، اجتماعی و محیط زیست، در آنها در دسترس باشد.

بدین قرار است قلمرو پژوهش، تعلیم و تربیت و تندرستی و مسکن.

برای این زمینه های مختلف می توان حسابهای اقماری درست کرد که زمینه مورد نظر را نسبت به مجموعه فعالیتهایی که به راه می اندازد و مجموعه واحدهایی که این فعالیتها را انجام می دهند و

مجموعه محصولات این فعالیتها تعریف بنمایند و فهرستهایی بر اساس داده های آماری آماده سازند و این ترکیب را با فهرستهای حسابداری ملی ارتباط بدهند.

به عنوان مثال، موضوع تندرستی را در نظر می گیریم: این زمینه، شامل داده هایی درباره اقتصاد پزشکی، حالت بیماری افراد، روابط میان تندرستی و مسکن، شهرگرایی و آلودگی و غیره است. تلاقی نظام اطلاعاتی تندرستی با مجموعه های فرعی داده های پولی، حساب اقماری تندرستی را متوافق با محدوده اصلی حسابداری ملی تشکیل می دهد.

اما، این حساب اقماری باید بر حسب کارکرد سایر ابعاد قلمرو تندرستی از قبیل داده ها درباره شخص، محیط زیست، تجهیزات بیمارستانی، صنعت داروسازی، پژوهش پزشکی، تشکل و آموزش کارکنان پزشکی و بهداری نیز ساختار بندی بشود.

بدین قرار ملاحظه می شود که حسابهای اقماری نسبت به یکدیگر مستقل نیستند؛ حساب تندرستی وجوه مشترکی با حسابهای اقماری پژوهش و تعلیم و تربیت دارد.

بنابراین، هدف روشهای واسطه ای و حسابهای اقماری، تکمیل حسابداری ملی و ایجاد امکان برای یکپارچگی بیشتر دستگاه آمار، تعاریف و فهرستهای حسابداری ملی است؛ این فهرستها نقش اساسی مأخذ را ایفاء می نمایند.

کتابشناسی

- Méthodes de la comptabilité nationale. Calcul et définitions de la base 1959* (Paris, Imprimerie Nationale, 1966).
- I.N.S.E.E., *Système élargi de comptabilité nationale, Méthodes* (version provisoire), janvier 1973.
- Rapports annuels sur les comptes de la Nation* (Paris, Imprimerie Nationale).
- Etudes de comptabilité nationale* (Paris, Imprimerie Nationale).
- J. MARCHAL, *Comptabilité nationale française* (1967).
- P. HERZOG, *Prévisions économiques et comptabilité nationale*, Presses Universitaires de France, 1968.
- P. HERZOG et G. OLIVE, *L'élaboration des budgets économiques, dans Etudes de comptabilité nationale, n° 12*, 1968 (Paris, Imprimerie Nationale).
- M. GUILLAUME, *Modèles économiques* (Presses Universitaires de France, 1971), plus particulièrement le chapitre VIII.

نتیجه‌گیری از مقدمهٔ عمومی و برنامهٔ کتاب

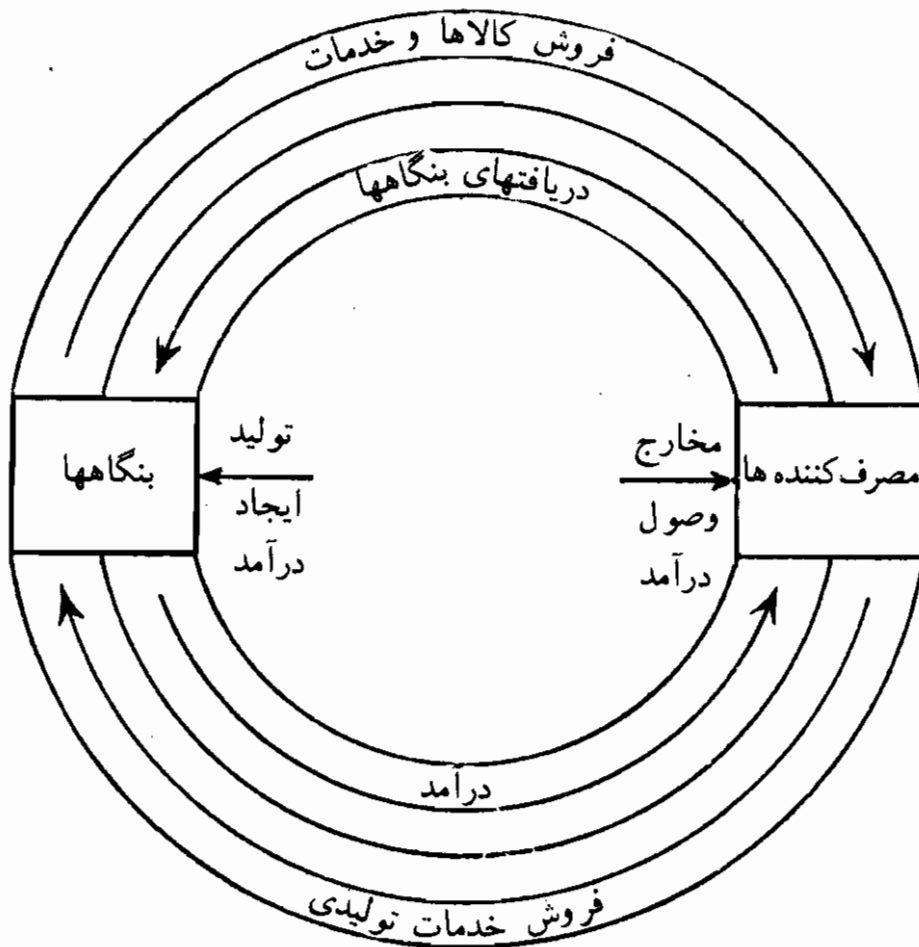
هدف فصلهای پیشین این بود که تحلیل فعالیت اقتصادی را در محدودهٔ اقتصاد ملی جای بدهد و عاملهایی را که این فعالیت را انجام می‌دهند، شکلهایی که سازمان آن می‌تواند بگیرد و روشهای کمی که در حال حاضر امکان بررسی فعالیت را فراهم می‌آورند، معرفی نماید.

اکنون بجاست به مطالعهٔ مکانیسمهایی پردازیم که کارکرد اقتصاد را تأمین می‌کنند. بدین منظور شایان توجه این است که از مفهوم بنیادی مدار اقتصادی آغاز گردد و دو نوع تحلیلی را که می‌توان به کاربرد، یعنی تحلیل اقتصاد خرد و تحلیل اقتصاد کلان روشن شود. به این ترتیب می‌توان برنامهٔ تفصیلات بعدی را معین نمود.

قسمت اول - مدار اقتصادی

اقتصاد نوین شبکهٔ بسیار وسیعی از روابط پیچیده میان میلیونها عامل تشکیل دهندهٔ آن است.

اصولا تولید را بنگاهها انجام می‌دهند. بنگاهها کالاها و خدمات را می‌فروشند. بنگاهها، برای تأمین این تولید، باید تجهیزاتی برای خودشان فراهم آورند و کارگران را به خدمت بگمارند. بنابراین، تولید منتهی به پرداخت دستمزد و حقوق به کارگران، بهره و سود توزیع شده میان عاملان می‌گردد که منابع مالی ضروری را تهیه می‌نمایند و در اختیار می‌گذارند. این درآمدها به نوبهٔ خود وسیلهٔ کارگران و تهیه کنندگان سرمایه‌ها برای خرید کالاها و خدمات ضروری خود مورد استفاده قرار می‌گیرند. تولید، درآمد را ایجاد می‌کند و درآمد به نوبهٔ خود به خرید تولید اختصاص می‌یابد.



شکل ۱۶
مدار اقتصادی

به این ترتیب، هر کس در زندگی اقتصادی هم تولیدکننده‌ای است که درآمدی دریافت می‌دارد و هم مصرف‌کننده‌ای است که در برابر خرید کالاها و خدمات پرداختهایی در وجه بنگاهها به عمل می‌آورد.

همین طور، هر بنگاه درآمدهای خود را به کارگران و تهیه‌کنندگان سرمایه می‌پردازد، در عین حال، کالاها و خدمات خود را به گروه مشتریان می‌فروشد. بنابراین، در فعالیت اقتصادی می‌توان تشخیص داد که از یک سو جریان کالاها و خدمات از بنگاهها به سمت مصرف‌کنندگان در برابر جریان پول از مصرف‌کنندگان به طرف بنگاهها روان است و از سوی دیگر جریانی از خدمات مصرف‌کنندگان که خدمات تولیدی را به بنگاهها می‌فروشند، در مقابل جریانی از درآمدهای پولی، پرداختی بنگاهها به مصرف‌کنندگان وجود دارد.

مدار اقتصادی بدین گونه ترسیم می‌گردد: تولید درآمد را ایجاد می‌کند؛ درآمد هزینه‌ها را به بار می‌آورد؛ هزینه محرک و موجب تولید می‌شود و این مدار پیوسته تجدید

می‌گردد.

بنگاهها به منظور تولید هزینه‌های مزد، بهره و سود را می‌پذیرند. این هزینه‌ها باید با عواید فروش به مصرف‌کنندگان تأمین گردد. هزینه‌های بنگاه درآمدی برای کارگران و تهیه‌کنندگان سرمایه است. هرگاه تمام این درآمدها برای خرید کالاها و خدمات خرج بشود، دریافتها هزینه‌ها را تأمین می‌کند و فراگرد تولید می‌تواند منظمأ از دوره‌ای به دوره‌ی دیگر دنبال گردد. تغییر در سطح فعالیت اقتصادی بستگی به آشفته‌گی‌هایی دارد که در روابط میان تولید، درآمد و هزینه تأثیر می‌گذارد.

نمای مدار اقتصادی، که هم‌اکنون ارائه کردیم ساده شده است و باید در دو مورد تکمیل بشود:

— از يك سو، دولت مالیات‌هایی از درآمدها برداشت می‌کند و به انتقال درآمدها (درآمدهای اجتماعی) اقدام می‌نماید؛ دولت مصرف‌کننده کالاها و خدمات نیز می‌باشد؛

— از سوی دیگر، هر ملت با خارج ارتباط دارد: کالاها و خدمات را می‌خرد (واردات) و کالاها و خدمات را به خارج می‌فروشد (صادرات)؛ هر ملت درآمدهایی از خارج دریافت می‌کند و درآمدهایی به خارج می‌پردازد.

بنابراین، لازم است، به هنگام بررسی روابط میان جریانهای تولید، جریانهای درآمد و جریانهای مخارج، مجموعه این عوامل مورد توجه قرار گیرد. پیچیدگی روابط اقتصادی به گونه‌ای است که برای درک آنها باید جنبه‌های گوناگون مدار اقتصادی را از یکدیگر جدا کنیم و مسائل مختلف درباره‌ی طرز کار آن را مشخص نماییم.

قسمت دوم - انواع تحلیل:

تحلیل اقتصادی خرد و تحلیل اقتصادی کلان

علم اقتصاد معاصر، برای شرح و بسط مسائلی که طرز کار يك اقتصاد را مطرح می‌سازد دو نوع تحلیل را به کار می‌برد: یکی تحلیل اقتصادی خرد و دیگری تحلیل اقتصادی کلان.

الف) موضوع تحلیل اقتصادی خرد، تصمیمات واحدهای انفرادی اقتصادی، یعنی مصرف‌کننده یا رئیس بنگاه و یا صاحبان عوامل تولید است. این تحلیل شرایط و اوضاعی را مطالعه می‌کند که این واحدها در حدود آنها اقدام به انتخاب می‌نمایند، به

قسمی که بتواند منابع کمیاب در اختیار را با نیازمندیهای خود تطبیق بدهند و حداکثر رضایت را به دست آورند. این تحلیل به اصطلاح «منطق انتخابها» را تشکیل می‌دهد. واحدهای انفرادی اقتصادی عرضه و تقاضای کالاها و عوامل تولید را در بازار در برابر یکدیگر می‌گذارند: قیمت‌هایی که در بازارها تشکیل می‌شود، رهنمون تصمیمات آنها می‌شود. به این ترتیب، تحلیل اقتصادی خرد راجع است به طرز کار نظام بازارها و قیمت‌ها. این تحلیل به بررسی روابط میان تمام بازارها و قیمت‌ها، به وابستگی آنها و شرایط حاکم بر استقرار تعادل منجر می‌گردد.

تحلیل اقتصادی خرد، نخست، بررسی تعادل واحدهای گوناگون اقتصادی است و سرانجام به تحلیل تعادل عمومی اقتصاد ناشی از تعادل‌های واحدهای انفرادی اقتصادی می‌رسد.

تحلیل اقتصادی خرد، در مرحله نخست درباره مسئله انطباق منابع بر نیازمندیها و تطبیق تولید بر مصرف است و هدف آن توضیح ترکیب جریانهای محصول و جریانهای درآمد می‌باشد.

ب) تحلیل اقتصادی در مقیاس کلان، تحلیل در محدوده اقتصاد ملی است و مقادیر کلی را در هر اقتصاد بررسی می‌کند (محصول ملی و درآمد ملی؛ مصرف کلی؛ سرمایه‌گذاری کلی) و روابط میان مقادیر مبین فعالیت گروههای عاملی اقتصادی را تحقیق می‌نماید و واحدهای انفرادی را شامل نمی‌شود.

بنابراین، تحلیل اقتصادی کلان به پدیده‌های اقتصادی از دیدگاه کلی می‌نگرد این تحلیل، در مقام تشبیه جنبه‌های عمومی جنگل را بررسی می‌نماید، بدون آنکه به درختان تشکیل دهنده آن توجه بنماید.

در سی سال اخیر، این نوع تحلیل تحت تأثیر قوه محرکه ناشی از نظریه عمومی اشتغال، بهره و پول (۱۹۳۶) اثر مشهور جان مینارد کینز و به ویژه به بررسی رشد اقتصادی و تحول سطح فعالیت عمومی اقتصادی و سطح عمومی قیمت‌ها بسط و اختصاص پیدا کرده است.

بدین شرح، تحلیل اقتصادی خرد از دید ابعاد و هدف با تحلیل اقتصادی در مقیاس کلان تفاوت دارد.

هنگامی که به این ترتیب مرز میان تحلیل اقتصادی خرد و تحلیل اقتصادی کلان ترسیم گردد، این پرسش مطرح می‌شود که تحلیل اقتصادی کلان چه معنی دارد. آیا مقادیر کلی یا میانگینها در دایره این تحلیل همان کمیتهای کلی یا میانگین مقادیرهای

انفرادی اقتصادی نیست؟ آیا قیمت‌های مخصوص، دستمزدها، تولیدات مختلف واقعیت‌های درست و مسلم زندگی اقتصادی نیستند حال آنکه کمیت‌های کلی و میانگین فقط ترکیب‌های ساختگی هستند و ممکن است نادرست یا گمراه‌کننده باشند؟ موضوعاتی که بجاست درباره اقتصاد مورد نظر، در مجموع بدانیم آیا به طور ضمنی در تحلیل اقتصادی خرد وجود ندارد؟ بنابراین این پرسش را می‌توان پیش کشید که تحلیل اقتصادی کلان چه سودی دارد و از آن چه می‌توان انتظار داشت.

ممکن است بسط تحلیل اقتصادی کلان از جهات مختلف زیر تشریح شود:

— در مرحله نخست، به اندیشه‌های سیاست اقتصادی، یعنی دخالت دولت در تمام یا در بخش‌های وسیع اقتصاد می‌پردازد؛ این تحلیل به تصمیمات گوناگون اقتصادی همه شهروندان (مصرف؛ پس انداز؛ و سرمایه‌گذاری آنها) اختصاص می‌یابد؛ مسائلی که این تحلیل مطرح می‌سازد باید در محدوده يك نظریه کلی مورد بررسی و آزمون قرار گیرند. این نظریه، مزیت دیگری، یعنی بیان مقداری را نیز عرضه می‌دارد؛ ممکن است مقادیر کلی با روش‌های حسابداری ملی محاسبه شوند.

— در مرحله دوم، با اندیشه‌های نظری ارتباط پیدا می‌کند. در واقع، تحلیل اقتصادی کلان می‌تواند اعمال یا جبرهایی را در نظر بگیرد که برای فرد پیش نمی‌آیند. تعمیم ساده خصلتها و رفتارهای عناصر تشکیل دهنده يك مجموعه نمی‌تواند خصلتها و رفتار این مجموعه را معین کند.

بالدینگ خاطر نشان می‌سازد که: «جنگل هر چند فقط و فقط انبوهی از درختها می‌باشد، خصلت و رفتار یکایک درختان را نشان نمی‌دهد. يك درخت جوانه می‌زند، رشد می‌کند، می‌میرد و فرو می‌افتد. يك جنگل در تعادل می‌تواند درست با همان ترکیب سنی و خصلت درختان تشکیل دهنده آن دوام یابد. درختها یکایک رشد می‌کنند، پیر می‌شوند و می‌میرند و به جای آنها تك درختان جدید می‌رویند و جنگل به همان گونه باقی می‌ماند. تقریباً غیرممکن است يك تك درخت بسوزد اما جنگل در خطر آتش سوزی قرار دارد. يك تك درخت بر آب و هوای محیط رویش خود اثر نمی‌گذارد، اما جنگل چنین تأثیری را دارد.»

بالدینگ درباره اقتصاد به این نتیجه می‌رسد: «علم دیگری وجود ندارد که خطرات تعمیم تجربه فردی در آن به قدر اقتصاد زیاد باشد؛ بزرگترین سرچشمه اشتباه در اندیشه اقتصادی شاید دشواری ناشی از این روحیه باشد که يك نظام بسته همچون يك کل تصور شود و بدین سو گرایش پیدا کند که قضایای فرعی تجربه فردی بر جامعه یا

بر اقتصاد، در مجموع، اعمال گردد»^۱.

مثال درباره «تناقضات اقتصاد کلان فراوان است» مثلاً يك بنگاه یا يك صنعت می‌تواند تولید خود را با جذب و استخدام کارگران تحت تأثیر دستمزد بالاتر از رقبا، افزایش بدهد؛ صنعت يك کشور در زمان اشتغال کامل نمی‌تواند بر اشتغال کل بیفزاید. يك بنگاه با کاهش دستمزد کارگران می‌تواند از قیمت‌های خود بکاهد و فروشهای خود را زیاد بکند. اگر کلیه بنگاهها دستمزد کارکنان خود را پایین بیاورند، فروشهای خود را افزایش نخواهند داد، زیرا کاهش عمومی دستمزدها، درآمد ملی و به دنبال آن تقاضای کلی را تنزل می‌دهد. يك فرد می‌تواند بدون سرمایه‌گذاری کردن، پس‌انداز بکند و یا بدون آنکه قبلاً پس‌انداز کرده یا همگام با سرمایه‌گذاری خود پس‌انداز کرده باشد، سرمایه‌گذاری بنماید، اما برای اقتصاد، در مجموع، پس‌انداز همانند سرمایه‌گذاری است. در آینده، این تناقضات را باز خواهیم یافت. در اینجا، برای ارائه فایده نظری بررسی اقتصاد از دیدگاه کلی، فقط به اشاره‌ای بسنده می‌کنیم.

با این همه، خطرات احتمالی، ناشی از تحلیل اقتصادی کلان را نمی‌توان پنهان نگاهداشت. مهم‌تر از همه خطر عدم تجانس بیش و کم شدید عناصر تشکیل دهنده مقدار کلی است. برای آنکه مقدار کلی معنی و مفهوم داشته باشد، باید اجزای متشکله آن متجانس باشد: «شش دانه سیب چون بر هفت آسمانخراش افزوده شود يك مقدار کلی را درست می‌کند. اما این رقم جز برای يك آدم سوررئالیست، به هیچ وجه معنی ندارد.» همین طور، میانگین، فایده‌ای را نمی‌رساند، مگر آنکه معرف عناصر گروه باشد. بدین منظور لازم است که توزیع فراوانی عناصر موضوع میانگین، پراکندگی بسیار زیاد نشان ندهد.

به این سبب، غالباً ضرورت دارد که در تحلیل اقتصادی کلان نه فقط بُعد مقادیر کلی، بلکه ساختار آنها نیز مورد نظر قرار گیرد. این تحلیل، هر قدر کمیتهای کلی به شماری کمیتهای کلی جزئی‌تر تجزیه بشوند تا عدم تجانس کاهش یابد و مجموعه عملی‌تر باقی بماند، بارورتر خواهد بود. به علاوه، هنگامی که مقصود توضیح بعضی روابط اقتصادی کلان بر پایه نظریه‌های رفتار عاملان انفرادی اقتصادی باشد، توجه به این نکته اهمیت دارد که واحدهای اقتصادی دارای رفتارهای تقریباً همانند در يك گروه گرد آیند.

قسمت سوم - برنامه کتاب

اکنون می‌توانیم برنامه بررسی کارکرد اقتصاد را در صفحات آینده معین نماییم. این برنامه بر مفهوم مدار اقتصادی قرارداد دارد. جنبه‌های مهم و اصلی این مدار، یکی پس از دیگری و به شرح زیر مورد بررسی و آزمون واقع خواهند شد.

— بخش نخست به «محصول ملی»، به تشکیل و ترکیب آن اختصاص دارد: تحلیل نظری که در این بخش به کار می‌رود، تحلیل اقتصادی خرد خواهد بود، زیرا مقصود توضیح چگونگی تخصیص منابع اقتصادی میان تولید کالاها و خدمات مخصوص و تقسیم اینان میان مصرف‌کنندگان است. نظریهٔ قیمت‌ها ابزار اصلی تحلیل می‌باشد.

— بخش دوم به «درآمد ملی» و به توزیع آن اختصاص دارد: در اینجا نیز تحلیل اقتصادی خرد است، زیرا ایجاد درآمد اکیداً وابسته به تولید بوده و مقصود بررسی تشکیل درآمدهای فردی و قیمت‌های عوامل تولید می‌باشد. با این وصف، لازم است بعضی از نظریه‌های اقتصاد کلان را دربارهٔ توزیع درآمد ملی نیز مطالعه کنیم.

— بخش سوم بحث دربارهٔ «هزینه کلی» است؛ در این بخش دیدگاهی را که پذیرفته‌ایم همانا اقتصاد کلان است. منظور بررسی روابط میان محصول کلی، تقاضای کلی، مصرف کلی و سرمایه‌گذاری کلی است. دو بخش پیشین وسیعاً به تشکیل قیمت محصولات و عوامل تولید و به قیمت‌های نسبی اختصاص پیدا کرده است. اما از این پس، تحلیل در سطح عمومی قیمت‌ها صورت می‌گیرد.

— بخش چهارم یا بخش پایانی، در باب روابط میان اقتصاد ملی و خارجه است. برنامه‌ای که در بالا بدان اشاره رفت، به نظر ما این مزیت را دارد که جنبه‌های عمده و اصلی طرز کار اقتصاد را با مفهوم مدار اقتصادی ربط می‌دهد و نمایش واقع‌بینانه‌ای از مسائل و کاربرد آسان داده آماری، به ویژه داده‌های حسابداری ملی را که در اقتصاد نوین مورد استفاده قرار گرفته‌اند، امکان‌پذیر می‌سازد.

همچنین، برنامه مرز میان دو قلمرو کاربرد تحلیل اقتصاد خرد و تحلیل اقتصاد کلان را روشن می‌کند.

امروزه، علم اقتصاد بیشتر بر پایهٔ تفکیک و تمایز این دو نوع تحلیل عرضه می‌شود. در این کتاب، هرگاه بخواهیم خصلت ابزاری نظریهٔ اقتصادی و استفاده از آن را بیشتر در تشریح مسائل مربوط به طرز کار اقتصاد مجسم نماییم تا بررسی خود نظریهٔ اقتصادی، ترجیح می‌دهیم که عرضه داشت پیش‌گفته را بپذیریم.

به این ترتیب، تصور می‌کنیم که توافق ضروری را با هر بررسی فعالیت اقتصادی

برآورده ساخته‌ایم.

این اندیشهٔ توافق با اندیشهٔ تحلیل اقتصادی همراه می‌باشد. به نظر ما مطلوب چنین آمده است که میان اقتصادهای نامتمرکز و اقتصادهای اشتراکی برنامه‌ای به سنجش مبادرت ورزیم.

موریس مرلو پونتی در صفحه‌ای از کتاب بحق معروف ماجراهای دیالکتیک^۲ ما را به «مواجهه و مقایسهٔ دائمی» میان نظام سرمایه‌داری و نظام شوروی فرامی‌خواند و ما را در قبال آنها «در حالت شك و تردید اصولی» قرار می‌دهد.

او می‌نویسد، «ما باید بدون جانبداری مناسب برای بنگاههای بزرگ مشکوک که هنوز تحلیل نشده‌اند و ترازنامه نداده‌اند، دربارهٔ این نظامها دقت کنیم، چه برخورد و تصادم بین این دو، بزرگترین بدبختیهاست، زیرا آنها که در این میان بمیرند، حتی نخواهند توانست بدانند که چرا می‌میرند.»

با این درك است که به بررسی مقایسه‌ای انواع نظامها و سازمانها اقدام می‌کنیم. از این قرار می‌کشیم به گونه‌ای عمل کنیم که تفصیلات نظری که هستهٔ اصلی هر مطالعهٔ اقتصادی را تشکیل می‌دهند، به هیچ وجه واقعیت اقتصادی و اجتماعی عصر ما را پنهان نسازند، بلکه پیوسته با این واقعیت روبه‌رو باشند.

بخش نخست

محصول ملی

ارزش مجموعه کالاها و خدماتی که اقتصاد ملی، طی دوره معین، به دست می آورد محصول ناخالص ملی به قیمت بازار را تشکیل می دهد.

اگر استهلاك را از محصول ناخالص ملی کسر کنیم تا سرمایه دست نخورده حفظ شود و باقی بماند، محصول خالص ملی به قیمت بازار را به دست می آوریم.

چنان که ملاحظه کرده ایم، حسابداری ملی فرانسه عناصر زیر را در محصول ناخالص ملی وارد می سازد:

(الف) تولید ناخالص داخلی که ارزش افزوده بنگاههای غیرمالی و خانوارها، به علاوه حقوق و عوارض بر واردات است؛

(ب) خدمات قطعی نهادهای مالی که بر پایه پرداختهایی اندازه گیری می شوند که در برابر خدمات دستمزدبگیران انجام گرفته است؛

(پ) خدماتی که دستمزدبگیران دستگاههای اداری عمومی انجام داده اند. این دستگاهها به منزله مصرف کننده ای تلقی شده اند که از يك سو کالاها و خدمات را از بنگاهها خریداری می نمایند (خریدهایی که در تولید ناخالص داخلی از نو منظور می شوند) و از سوی دیگر، به عاملان در مقابل خدمات حقوق می پردازند؛ بنابراین، در ارزیابی محصول ملی، ارقام دستمزد و پرداختهای اجتماعی به علاوه سهمیه های اجتماعی به حساب می آیند؛

(ت) خدماتی که دستمزدبگیران خانوارها و دستگاههای اداری خصوصی انجام داده اند و همانند اقلام پیشین ارزیابی شده اند؛

(ث) عناصر متفرقه دیگر، به ویژه دستمزد، بهره و سود توزیع شده پرداختی عاملان غیرملی به عاملان ملی پس از کسر دستمزد، بهره و سود قابل تقسیم، پرداختی عاملان ملی به عاملان غیرملی.

در این بخش، ما دیدگاه محصول را می پذیریم.

ابتدا شرایط تولید کالاها و خدمات تشکیل دهنده محصول ملی را مطالعه می کنیم.

سپس، چگونگی تعیین قیمت این کالاها و خدمات و تأثیر آن بر ترکیب محصول

ملی را بررسی می‌نماییم.
در نتیجه، این بخش شامل دو عنوان می‌شود:
عنوان نخست: تشکیل محصول ملی.
عنوان دوم: قیمت‌های کالاها و خدمات.

عنوان نخست

تشکیل محصول ملی

تولید، شکل فعالیت اقتصادی با این هدف است که کالاها و خدمات را برای برآوردن نیازمندیهای فردی و جمعی تهیه نماید.

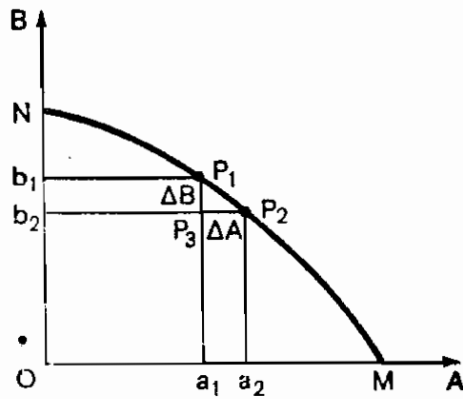
الف) يك اقتصاد که منابع تولیدی (انسانها، سرمایه فنی، منابع مالی، مواد اولیه و جز اینها) در اختیار دارد، به کمک شناخت فنی معلوم می تواند اینان را به طرزى با یکدیگر ترکیب نماید که مجموعه های گوناگونی از کالا و خدمت را تولید کند. در این باب مسئله همانا تعیین مجموعه های کالا و خدمت تولیدشدنی و گزینش مطلوب ترین مجموعه می باشد. این مسئله را می توان به صورت قاعده بسیار معروف «کره یا توپ» تصویر نمود.

مرز امکانات تولید پاسخ به این پرسش را فراهم می آورد که با توجه به منابع و شیوه های فنی در اختیار، کدام يك از مجموعه های محصولات می توانند برای اقتصاد آماده و موجود بشوند.

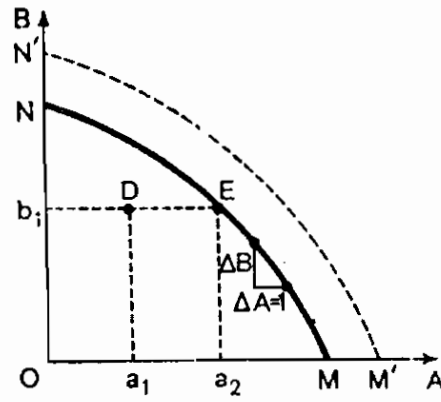
فرض می کنیم يك اقتصاد بتواند کالاهای A و B را تولید بکند: این اقتصاد اگر تمام منابع خود را به ساخت کالای A اختصاص می داد، مقدار OM از این کالا را به دست می آورد و اگر همه منابع خود را به تولید کالای B مختص می نمود، مقدار ON از این کالا را تهیه می کرد (شکل ۱۷).

منحنی MN که مرز امکانات تولید را نشان می دهد، مکان کلیه ترکیبهای دو کالای A و B است که می توانند تولید بشوند، هنگامی که منابع تولیدی کاملاً به کار بروند این منحنی بیشترین مقداری را عرضه می دارد که اقتصاد قادر است همزمان از هر دو کالا بسازد.

به هر ترکیب A و B روی منحنی MN از لحاظ فنی مؤثر گفته می شود. هر ترکیب در



شکل ۱۸



شکل ۱۷

زیر مرز از لحاظ فنی نامؤثر است، زیرا اقتصاد می تواند ترکیبی بزرگتر از این ترکیب نسبت به یکی از کالاها را تولید بکند، بدون آنکه نسبت به کالای دیگر در مرتبه پایین تر قرار بگیرد. ترکیب D از لحاظ فنی نامؤثر است، زیرا اقتصاد می تواند همزمان مقدار بیشتر a_2 از کالای A و مقدار b_1 از کالای B را تولید بنماید. سرانجام، هر ترکیب در فراسوی منحنی MN از لحاظ فنی شدنی و عملی نمی باشد.

منحنی MN، منحنی تبدیل یک محصول به دیگری و نسبت به مبداء مقعر است؛ بدین معنی که هزینه تولید کالای A که بر حسب انصراف از کالای B است، به موازات افزایش تولید A بالا می رود (و برعکس).

شیب منحنی در یکی از نقاط این منحنی نرخ نهایی اجتماعی تبدیل میان کالاهای A و B را به دست می دهد؛ این نرخ نشان می دهد که چقدر تولید یکی از دو کالا باید کاهش پذیرد تا به کمک عوامل تولید که بدین گونه آزاد شده اند، یک واحد از کالای دیگر به دست آید.

$$\text{نرخ نهایی تبدیل میان A و B همان } -\frac{\Delta B}{\Delta A} = -\frac{\Delta B}{1} \text{ است.}$$

منحنی تبدیل نشان دهنده مقدار معینی از عوامل است؛ بنابراین، کلیه نقاط منحنی هزینه یکسان تولید را برای مقادیر مختلف کالاهای A و B نشان می دهند. هرگاه در طول منحنی تبدیل از نقطه P_1 (a_1 و b_1) به نقطه P_2 (a_2 و b_2) جا به جا بشویم، هزینه به همان میزان باقی می ماند. در نتیجه، هزینه تولید در ترکیب P_3 (a_1 و b_2) کمتر از دو ترکیب دیگری باشد؛ زیرا ترکیب P_3 روی منحنی تبدیل پایین تر قرار دارد (شکل ۱۸).

هرگاه ترکیب P_1 (a_1 و b_1) با ترکیب P_3 (a_1 و b_2) مقایسه شود، میزان کاهش هزینه تولید $\Delta B \times CM_B$ می شود. CM_B هزینه نهایی B است. مع هذا، این کاهش باید بر اثر افزایش هزینه تولید $\Delta A \times CM_A$ جبران گردد. CM_A هزینه نهایی A می باشد.

بنابراین، اگر علامت منفی را در نظر نگیریم، چنین داریم:

$$\Delta B \times CM_B = \Delta A \times CM_A$$

یا:

$$\frac{\Delta B}{\Delta A} = \frac{MC_A}{MC_B}$$

در نتیجه، شیب منحنی تبدیل برابر با نسبت هزینه‌های نهایی دو محصول است. تا بدینجا، فرض ما این است که در اقتصاد، اشتغال کامل عوامل تولید وجود دارد. هرگاه بخشی از منابع تولیدی به کار نرود، اقتصاد، بدون توجه به استفاده بیش و کم مؤثر این منابع، می‌تواند در نقطه‌ای پایین‌تر از مرز امکانات تولید بکند. اقتصاد با تغییر در سطح فعالیت خود (از اشتغال ناقص به اشتغال کامل) به مرز امکانات تولید نزدیک می‌شود.

اگر ظرفیت تولید اقتصاد به مرور زمان افزایش یابد، مرز امکانات تولید به سوی بالا جا به جا می‌شود ($M'N'$ در شکل ۱۷): در این صورت ازدیاد همزمان تولید کلیه کالاها امکان‌پذیر بوده و این نتیجه رشد اقتصادی است.

(ب) فعالیت تولیدی عاملان اقتصادی يك ملت، در محدوده امکانات تولید گسترش می‌یابد.

این فعالیت جنبه‌های مختلف پیدا می‌کند و خصلت مشترك همه ایجاد فایده می‌باشد:

— این فعالیت، در مرحله نخست، به عملیات تبدیل مواد اولیه و عوامل تولید، به کالاها و خدمات تولیدی و مصرفی (تولید به معنای اخص) تجزیه می‌گردد؛

— این فعالیت، در مرحله دوم، به عملیات تغییر مکان تولیدی تجزیه می‌شود: کالاها و خدمات از مناطقی که از جهت اقتصادی غیرقابل استفاده بوده‌اند و یا به شکل نامناسبی مورد استفاده قرار گرفته‌اند به سوی نقاطی که مصارف آنها برای ارضای نیازمندیها (حمل و نقل - بازرگانی) مفید واقع می‌شوند، انتقال می‌یابند.

فعالیت تولیدی در این اشکال با بهره‌گیری از عوامل تولید یعنی کار، زمین و سرمایه مطابقت می‌کند و همکاری میان این عوامل در فراگرد تولیدی ضرورت دارد. واحدهای تولیدی، هنگامی که به ترکیب عوامل مبادرت می‌ورزند، به این بهره‌گیری تحقق می‌بخشند.

ترکیب عوامل تولید تابع قوانینی چند و شکلهایی است که بر کارایی می‌افزاید.

این نکات هدف سه عنوان فرعی به شرح زیر است:

- جزء اول از عنوان نخست — عوامل تولید.
- جزء دوم از عنوان نخست — واحدهای تولید.
- جزء سوم از عنوان نخست — ترکیب عوامل تولید.

جزء نخست از عنوان نخست

عوامل تولید

منابعی که يك واحد اجتماعی برای تولید کالاها و خدمات در اختیار دارد، می تواند به سه دسته مهم تقسیم بشوند: منابع انسانی، منابع طبیعی و منابعی که انسان فراهم آورده، یعنی کاری که روی عناصر طبیعی انجام داده است. در اینجا طبقه بندی سنتی عوامل تولید، یعنی کار، زمین و سرمایه ملاحظه می گردد.

این عوامل را می توان از جنبه های فیزیکی نیز بررسی نمود: مثلاً مردان و زنانی که در تولید همکاری می کنند؛ زمین؛ جنگل و منابع معدنی که طبیعت در اختیار آدمیان می گذارد؛ بناها، تجهیزات و وسایل حمل و نقل. اما، این عوامل را می توان به عنوان خدمات تولیدی و سرچشمه ظرفیت تولیدی نیز در نظر گرفت.

امروزه، این گرایش احساس می شود که زمین و عوامل طبیعی به دو دلیل در رده سرمایه قرار گیرند:

۱) انسان، زمین را از زمانهای دور آمایش کرده و تغییر شکل داده است؛ زمین به صورت محصول طبیعت و کار درآمده است و مانند سرمایه يك عامل مرکب را تشکیل می دهد.

روپنل درباره اراضی بورگونی^۱ سخن می گوید و در تاریخ روستای فرانسه چنین می نویسد: «خلاصه، کارهای سخت و دشوار انسانی، نگون بختیها و دردهای چند نسل موکار، زمینهای پر بار و ممتاز و موستانهای عالی، جایگاههای برگزیده و رفیع از میان این همه اراضی بی ثمر به وجود آورده است و نه محاسن مواد معدنی»^۲.

1. Bourgogne

2. Georges Roupnel, *Histoire de la compagnie française*, p. 249.

۲) عوامل طبیعی: زمین و منابع زیرزمینی، پایان‌ناپذیر و دارای خصایص «زوال‌ناپذیر» نیستند. روشن‌ترین دلیل همانا فعالیت‌های رو به افزایش برای حراست و حفاظت خاک در بسیاری از کشورها و شرایط حاکم بر بهره‌برداری از منابع زمینی و کاوش اصولی معادن است.

بدین قرار، عوامل طبیعی همچون مجموعه‌هایی از اموال به نظر می‌رسند که به منظور حفظ تمامیت و قابلیت تولید مجدد به خوبی آمایش شده‌اند. بدین ترتیب، چنان که قبلاً بررسی کردیم، نظریه عمومی سرمایه نتیجه می‌شود. (رجوع کنید به مقدمه عمومی، عنوان سوم، صفحه ۱۵۸)

بنابراین، تاریخ و نظریه اقتصادی، زمین و عوامل طبیعی را در ردیف سرمایه قرار می‌دهند و عنصر سرمایه نیز به سرمایه طبیعی و سرمایه فنی تجزیه و تقسیم می‌گردد. طبقه بندی سنتی، عوامل سه‌گانه تولید، یعنی زمین، سرمایه و کار را در نظر می‌گیرد. الفرد مارشال عامل چهارم، یعنی سازمان را منظور می‌دارد. «سازمان به اشکال گوناگون، مانند سازمان بنگاه منفرد، سازمانهای مختلف در فعالیت یکسان و سازمان فعالیت‌های متفاوت نسبت به یکدیگر و سازمان دولت که امنیت عمومی را برقرار می‌کند و به بسیاری کمک می‌رساند»^۳. در نتیجه، برخی از نویسندگان این پرسش را پیش کشیده‌اند که آیا فعالیت بنگاه چهارمین عامل تولید را تشکیل نمی‌دهد. استنباط مزبور این فایده را دارد که تقسیم عوامل را با تقسیم پاداشهای عوامل یعنی اجاره بهای زمین؛ بهره سرمایه؛ مزد و سود بنگاه ربط می‌دهد.

در این مورد، این نکته خاطر نشان شده است که بنگاه مانند کار و سرمایه بخشی از منابع موجود يك اجتماع نیست؛ برعکس، شاید بتوان یادآوری کرد که «کمیابی کارآفرینان اقتصادی»، به ویژه در کشورهای رو به توسعه، غالباً تنگنای دشوار و سخت تولید را پدید می‌آورد و صدمات شدید بر جنبه ضروری مکمل بودن عوامل تولید می‌زند.

همچنین لازم به تذکر است که بنگاه يك «عامل نامتجانس» است که نوع معینی از کار را با پذیرش خطر ترکیب می‌کند. به علاوه، تجزیه و تحلیل بنگاه به سبب گوناگونی و تحول شکلها و انواع سازمان تولید مشکل می‌باشد.

بنابراین، مسئله وجود عامل چهارم تولید هنوز مطرح است و با اشکال در تشخیص

و تشریح ماهیت فعالیت بنگاه و سود برخورد پیدا می کند. اما فقدان پاسخ قطعی نمی تواند نقش اساسی «عمل بنگاه» را در زندگی اقتصادی کمتر از واقع ارزیابی نماید. ما در آینده فرصت بررسی عمیق تر این موضوع را خواهیم داشت.

فصل نخست

کار

کار اساساً يك كوشش انسانی است و نشان شخص را در بردارد؛ کار تداوم موجودیت و کمال انسان است.

بررسی عنصر کار مسائل فلسفی را نیز مطرح می کند که به صورتی وسیع از مرز تحلیل مشارکت آن به عنوان عامل در کار تولید فراتر می رود.

واژه فرانسۀ travail به معنای کار از واژه لاتین tripalus می آید که دلالت بر دستگاهی متشکل از سه میخ داشته و برای مهار کردن گاو و یا اسبهای سرکش به منظور نعل زدن آنها به کار می رفته است. نخستین معنای عامیانه tripaliare شکنجه کردن است.

یونانی ها و لاتن ها برای نامگذاری کار دو واژه داشته اند: ergon و opus؛ ponos و labour. labour کار دشوار و پر مشقت را می رساند و به بردگان اختصاص دارد. opus با کار خلاق و هنری، به تمام معنی، مطابقت دارد.

در قرن هجدهم واژه «کارگر» مفهوم نوین خود را به دست می آورد. اما، کار، چنان که ریشه شناسی توضیح می دهد، شامل دو عنصر است: دشواری عمل و نیز والایی آن، در صورتی که دنیا را تغییر بدهد. فلاسفه مدرسی^۱ هدف دوگانه ای را به کار نسبت می دهند: یکی کمال عمل و دیگری کمال کارگر. کارل مارکس کار را داروی ویژه از خود بیگانگی^۲ می داند. پروژن کار و تفکر را در برابر یکدیگر می نهند و فلسفه ای را بر برتری کار بنیاد می گذارد که باید فرهنگ نوینی را پدید آورد. ژان لاکروآ، فیلسوف متجدد، توانسته است معنای عمیق کار را در این جملات خلاصه نماید: «کار که در نقطه تلاقی دو ندا یکی در انسان در دعوت به عمل و دیگر در طبیعت در دعوت به اتمام، قرار گرفته است، به دنیا جنبه انسانی می بخشد و به انسان معنویت ارزانی می دارد.»^۳

1. scolastiques

2. alienation

3. Jean Lacroix, *Personne et amour*, Editions du Seuil, collection «Esprit», 1955, 2^eéd., p. 837.

فصل زیبایی این اثر ژان لاکروآ تحت عنوان *La personne et le travail* خوانده شود.

در این فصل، ما فقط کار را در روابط مستقیم آن با زندگی اقتصادی بررسی می‌کنیم و سه مطلب با عناوین زیر را در نظر می‌گیریم:

- (۱) جنبه‌های جمعیتی کار؛
- (۲) جنبه‌های اقتصادی کار؛
- (۳) شرایط حقوقی و اجتماعی کار.

قسمت اول - جنبه‌های جمعیتی کار

بررسی اقتصادی کار را نمی‌توان از مطالعه جمعیت‌شناسی يك ملت جدا کرد. در واقع، همه مردمی که در يك کشور زندگی می‌کنند، هرگاه مصرف‌کننده باشند، دیگر تولیدکننده یا کارگر نیستند و فقط بخشی از نفوس جمعیت فعال را تشکیل می‌دهند. این جمعیت فعال بر اثر فعالیت اقتصادی خود موجب تشکیل محصول ملی می‌شوند. بنابراین، لازم است از يك سو روابط میان جمعیت فعال و جمعیت کل را بررسی نماییم و از سوی دیگر ساختار جمعیت فعال را تجزیه و تحلیل کنیم.

§ ۱. جمعیت کل و جمعیت فعال

الف) جمعیت فعال يك ملت بر اساس ترکیب سنی جمعیت کل معین می‌شود. این ترکیب را هرم سنی نشان می‌دهد.

سنین صفر تا صد سال و بیشتر روی محور عمودی و شماره افراد هر سن (یا هر گروه سنی) روی محور افقی و شماره افراد مرد و زن در دو سوی محور مرکزی ارائه می‌گردد.

هر سال، يك طبقه از افراد از پله‌ای به صورت مربع مستطیل بالا می‌رود و بخشی از شماره خود را بر اثر مرگ و میر یا احتمالاً مهاجرت از دست می‌دهد، کسانی که متولد می‌شوند قاعده هرم را می‌سازند.

هرم سنی در مورد جمعیت جوان دارای قاعده پهن بوده و روبه بالا باریک می‌شود؛ برای جمعیت پیر قاعده هرم پهنای کمتری دارد و بخش بالایی دارای اهمیت بیشتر است: هرم تقریباً شکل کوزه بیضوی را نمایش می‌دهد؛ هنگامی که جمعیت پیر به دنبال افزایش میزان تولد جوان گردد، هرم سنی شکل نسبی وارونه را پیدا می‌نماید.

در هر جمعیت، مطابق معمول، سه گروه سنی معنی‌دار تشخیص داده می‌شود: ۱۹-۰ سال؛ ۲۰-۶۴ سال و ۶۵ سال و بیشتر.

جمعیت در سن ۲۰ سال تا ۶۴ سال در سنین فعالیت است. این جمعیت، در مورد

فرانسه، در دوره‌های مختلف چنین بوده است:

سال ۱۹۷۳		سال ۱۹۶۳		سال ۱۹۳۶		سال ۱۹۰۱		
%	هزار	%	هزار	%	هزار	%	هزار	
۳۲/۵	۱۶۸۴۷	۳۳/۴	۱۵۹۰۴	۳۰/۲	۱۲۴۴۷	۳۴/۶	۱۳۳۱۳	سال ۱۹-۰
۵۴/۴	۲۸۲۶۷	۵۴/۸	۲۶۰۵۰	۵۹/۹	۲۴۶۷۸	۵۷/۲	۲۱۹۸۳	سال ۶۴-۲۰
۱۳/۱	۶۸۰۷	۱۱/۸	۵۶۱۹	۹/۹	۴۰۵۸	۸/۲	۳۱۵۵	سال ۶۵ و بیشتر
۱۰۰/۰	۵۱۹۲۱	۱۰۰/۰	۴۷۵۷۳	۱۰۰/۰	۴۱۱۸۳	۱۰۰/۰	۳۸۴۵۱	جمع

در فاصله سالهای ۱۹۰۱ تا ۱۹۷۳، نخست میزان تولد تا دومین جنگ جهانی رو به تنزل بوده و سپس از سال ۱۹۴۴ در جمعیت گروه سنی صفر تا ۱۹ سال افزایش دوباره در میزان تولد ملاحظه می‌شود. پیری جمعیت فرانسه نیز از آغاز قرن کتونی احساس می‌گردد.

تفکیک گروه سنی شایان اهمیت می‌باشد، زیرا نسبت میان افراد بالغ در سن کارکردن و تولیدکردن و جوانان و پیران که مصرف‌کننده محض هستند و نسبت میان عناصر مولد و غیر مولد را در هر جمعیت عرضه می‌دارد.

جمعیت بالغ با فعالیت و کوشش خود بار تکفل گروههای غیرتولیدی را به دوش می‌کشد. در جمعیتی مانند جمعیت فرانسه که درصد جوانان و پیران رقم بالا و رو به افزایش است، افراد بالغ هزینه‌های بسیار سنگین را تحمل می‌نمایند. پیش‌بینیهای جمعیتی که تا سال ۱۹۸۰ صورت گرفته است، دلالت بر کاهش درصد افراد کمتر از ۲۰ سال و افزایش درصد پیران (۶۵ سال و بیشتر) دارد.

۶۵ سال و بیشتر	سال ۶۴-۲۰	سال ۱۹-۰	
۱۳/۲	۵۳/۹	۳۲/۹	۱۹۷۰
۱۳/۸	۵۳/۹	۳۲/۳	۱۹۷۵
۱۴/۲	۵۳/۶	۳۲/۲	۱۹۸۰

(مأخذ: I.N.S.E.E، جداول اقتصاد فرانسه، سال ۱۹۶۳).

جمعیت فعال به معنای اخص آن است که فعالیت حرفه‌ای انجام می‌دهد. از جمعیت فعال کل، پس از کسر نیروهای ارتش به جمعیت فعال غیرنظامی و پس از کسر بیکاران از جمعیت فعال غیرنظامی به جمعیت فعال شاغل غیرنظامی می‌رسیم. نرخ فعالیت را نیز می‌توان تعیین کرد و آن شماره افراد فعال در صد نفر جمعیت کل است.

نرخ فعالیت برای چند کشور، برای سالهای ۱۹۵۴، ۱۹۶۲، ۱۹۷۲ به قرار زیر است:

سال	سال ۱۹۶۲	سال ۱۹۵۴	
سال ۱۹۷۲	سال ۱۹۶۲	سال ۱۹۵۴	فرانسه
%۴۲/۰	%۴۲/۲	%۴۵/۳	آلمان
%۴۳/۳	%۴۷/۲	%۴۷/۵	انگلیس
%۴۵/۰	%۴۸/۰	%۴۷/۵	ایالات متحده
%۴۲/۶	%۳۹/۴	%۴۱/۸	

(ماخذ: O.C.D.E.، آمار جمعیت فعال، سال ۱۹۷۴)

همچنین محاسبه نسبت جمعیت فعال به نسبت جمعیت در سن کارکردن نیز جالب توجه است. در این مورد، غالباً جمعیت در سن کارکردن به منزله افراد میان ۱۵ و ۶۴ سال با احتساب دوره آموزش اجباری جوانان تعریف می‌شود. مقایسه این نرخها، در مورد جمعیت مرد، میان کشورهای مختلف، تفاوت در سال آغاز به تحصیل را بالای سن پانزده سالگی آشکار می‌کند. این نرخها در مورد جمعیت زن مقایسه میان درجه مشارکت زن را در فعالیت اقتصادی امکان پذیر می‌نماید. نسبت جمعیت فعال به جمعیت در سن فعالیت (سال ۱۹۷۲)

مجموعه دو جنس	مردان	زنان	
فرانسه	%۸۶/۱ (%۹۱/۸)*	%۴۸/۳ (%۴۴/۷)*	
آلمان	(%۹۵/۰)	(%۴۹/۲)	
انگلیس	%۹۲/۶ (%۹۸/۱)	%۵۱/۴ (%۴۹/۶)	
ایالات متحده	%۸۶/۴ (%۹۰/۱)	%۵۰/۰ (%۴۲/۷)	
ایتالیا	%۸۱/۹ (%۹۰/۸)	%۲۸/۴ (%۳۵/۴)	

* ارقام درون پرانتز مربوط به سال ۱۹۶۲ است.

(ماخذ: O.C.D.E.، ۱۹۶۱-۱۹۷۲، آمار جمعیت فعال، سال ۱۹۷۴).

نسبت جمعیت فعال به افراد در سن فعالیت به قواعد و نظامات مختلفی بستگی دارد که در درون يك جامعه به شرح زیر شرایط مشارکت افراد را به ویژه در فراگرد تولید معین می کنند:

— قواعدی که سن دستیابی به کار و مدت تحصیل اجباری جوانان را مقرر می نمایند؛
 — قواعدی که شرایط پایان کار را تعیین می کنند (سن بازنشستگی).

بیشتر اوقات، توزیع جمعیت فعال و شاغل غیر نظامی (یعنی، پس از کسر نیروهای ارتش و بیکاران) میان شاخه های بزرگ فعالیت اقتصادی بررسی می شود. این طرز توزیع از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۷۲، برای کشورهای مهم جهان (به درصد) به صورت زیر تحول یافته است:

خدمات	صنعت		کشاورزی				
	۱۹۷۲	۱۹۶۲	۱۹۷۲	۱۹۶۲		۱۹۷۲	۱۹۶۲
	۴۸/۸	۴۰/۹	۳۸/۴	۳۸/۵	۱۲/۷	۲۰/۶	فرانسه
	۴۲/۱	۳۷/۷	۵۰/۴	۴۹/۷	۷/۵	۱۹/۶	آلمان
	۵۴/۲	۴۸/۰	۴۲/۷	۴۸/۲	۳/۱	۳/۸	انگلیس
	۶۴/۸	۵۹/۳	۳۱/۰	۳۳/۲	۴/۲	۷/۴	ایالات متحده

(مأخذ: O.C.D.E، آمار جمعیت فعال، سال ۱۹۷۴)

این طرز توزیع به موازات توسعه اقتصادی، طی زمان تغییر می پذیرد و ما در آینده فرصت داریم این مطلب را ملاحظه نماییم و مشخصات این تحول را بررسی کنیم. نتایج اقتصادی بر حسب نسبت موجود میان سه گروه از طبقات سنی، که هم اکنون مطالعه کردیم، متفاوت است:

الف) وجود جمعیت مهم جوان، البته، باری است بر دوش افراد بالغ و در سن کار، اما بهترین محرك ترقی می باشد. دوپرتل جامعه شناس بلژیکی در اثرش تحت عنوان دو آزمون درباره ترقی^۴ ثابت کرده است که ورود نسلهای جوان، انسان را به کوشش و امیدوار می دارد، وگرنه تن به کار نمی دهد و از تلاش سر باز می زند، «زیرا هر چند خرد و کوچک باشد، فقط آغاز چیزی بزرگ تلقی می شود»... در این حالت، روح جوامع رشد یابنده سراسر آمیخته به خوش بینی است.

به علاوه، ورود به سن بلوغ و کار موجب افزایش بسیار مهم در کالاهای تجهیزاتی ضروری برای

4. Dupréel, *Deux essais sur le progrès*, 1928.

فعالیت تولیدکنندگان جدید است.

ب) برعکس، پیری جمعیت نتایج اقتصادی نکبت‌باری عرضه می‌دارد. بنا بر نظر شوالیه^۵ «... حتی مفهوم پیری در خور ایراد و اعتراض است. از پیری نباید سخن گفت، زیرا پیری پیش از تولد آغاز می‌گردد و زندگی کردن همانا پیر شدن است... هر گاه عنوان يك کتاب ژان رُستان^۶ را به کار بریم، حالت پیری مورد نظر که این قدر از دیدگاه جمعیت‌شناسی اهمیت دارد، تبدیل جوان بالغ به پیر است. بنا بر این، بجاست از «پیر شدگی» سخن به میان آوریم.»^۷

در این مورد، بهترین مثال را اقتصادهای اروپای غربی عرضه می‌دارند. خصوصاً در نیمه دوم قرن نوزدهم، اقتصاد فرانسه، انقلاب جمعیتی را از سر گذرانیده است. مشخصات این انقلاب همانا کندی در میزان زاد و ولد و بیشتر شدن سالهای عمر، ناشی از تنزل میزان مرگ و میر است. لاندری^۸ این انقلاب را در عقلایی شدن روزافزون رفتار (عقلایی شدن زاد و ولد) و در اندیشه ترقی (محدودیت شمار کودکان موجب صعود افراد و اخلاف آنها می‌شود) توضیح می‌دهد.

فیلیپ اریس، به نوبه خود، «آگاهی جمعی را خاطر نشان می‌سازد» و در تاریخ نفوس فرانسه^۹ ثابت می‌کند که انسان، از آغاز قرن هجدهم، از دوره قدرگرای خارج می‌شود و بر اثر مبارزه با زندگی و مرگ دقت تازه‌ای را درباره وجود خود ابراز می‌دارد.

البته، کندی در رشد جمعیت غالباً منشاء دوره بهبود است، زیرا منابع فراوان میان شماره محدودی اشخاص تقسیم می‌شود: هر کس درآمد واقعی بالاتری دارد، اما این مزایا با زیان مصرف سرمایه انسانی به دست می‌آید: کاهش میزان زاد و ولد، حفظ و حراست از این سرمایه را با خطر روبه‌رو می‌سازد و روزهای آینده، سعادت کمتری را نوید می‌دهد.^{۱۰} در واقع:

۱) تولید بر اثر کهنگی تجهیزات با خطر مواجه می‌شود و این جریان اکیداً با پیری جمعیت ارتباط دارد: تجهیزات به مدت درازتر مورد استفاده قرار می‌گیرند، در صورتی که سرمایه‌گذاری به صورت ماشینهای نو، آن هم به بهای گران‌تر، بر اثر مشکلات استهلاک به مانع برمی‌خورد و بازمی‌ایستد. به علاوه شمار بسیار ناچیزی بنگاه جدید ایجاد می‌گردد.

الفرد سووی رفتار بورژوازی فرانسه را در آغاز قرن بیستم در جملات زیر توصیف می‌نماید: «نسل بورژوا یا بورژوا شده‌ای که به سن پنجاه سالگی رسیده است، بر اثر صرفه‌جویی به صورت خودداری از داشتن فرزند، سرمایه بس مهمی تهیه دیده بود. يك چنین نسل صاحب سرمایه و فاقد انسان، منابع دیگری جز اعطای وام به خارج از کشور در اختیار نداشت و عوایدی را که در طول زندگی به دست آورده بود به شکل مطالبات مشکوک الوصول در می‌آورد.»^{۱۱}

5. L.Chevalier

6. Jean Rostand

7. L. Chevalier, *Démographie générale*, p. 104.

8. A.Landry

9. Philippe Ariès, *Histoire des populations françaises*.

10. V.J.Daric, *Vieillessement de la population et prolongation de la vie active*, I.N.E.D (Institut National d'études démographiques), cahier n°7, 1948.

11. Chevalier, *op.cit.*, p.370.

افزایش سن متوسط جمعیت از کارآیی نیروی کار می‌کاهد و بر «بی‌حرکتی» آن می‌افزاید و این امر انطباق جغرافیایی و حرفه‌ای را دچار اشکال می‌کند. به علاوه، نتیجه کاهش تدریجی نیروی کار جوان، محروم ساختن فعالیتها (کشاورزی) و صنایع (معادن، استخراج فلزات) از عناصر داراییهای مهمی است که به سوی صنایع جدید کشیده می‌شوند. این صنایع در برابر کاری که زیاد سخت و دشوار نیست دستمزدهای بالاتری می‌پردازند (صنعت اتومبیل، صنعت هوانوردی).

(۲) مالیه عمومی، به صورتی نامتناسب با شماره کل جمعیت، مواجه با کاهش دریافتی و افزایش نسبی مخارج ثابت، شده است. لوکارپانتیه^{۱۲} نشان داده است که هرگاه تغییر ملایمی حدود ۱۰٪ در جمعیت پدید آید، در صورتی که هزینه‌های کلی تغییر نمایند، مخارج عمومی فقط ۲/۲۶٪ افزایش می‌یابد و در نتیجه هزینه سرانه مردم حدود ۷٪ کاهش پیدا می‌کند.^{۱۳}

(۳) پول نیز به زودی، بر اثر تورم ناشی از توزیع درآمدهای پولی (کمکهای اجتماعی) زیان می‌بیند. درآمدهای پولی به منزله اسناد برداشت از محصول ملی می‌باشند. حال آنکه ترقی محصول ملی بسیار ناچیز و یا هیچ است. همچنین، تورم سلاحی در دست افراد بالغ تولیدکننده است تا بار خود را بردوش پیران بیندازند. در واقع، افراد بالغ، بیشتر اوقات به دنبال ترقی قیمتها، از درآمد متغیر برخوردار می‌شوند، در صورتی که درآمد پیران ثابت می‌ماند و به این ترتیب ممکن است خالی از معنی و فاقد قدرت خرید گردد.

(۴) سرانجام، در زمینه فکری و معنوی، پیری جمعیت موجب تضعیف روحیه اختراع می‌گردد (شماره ثبت اختراع طی سالهای ۱۹۲۳-۱۹۲۴ در فرانسه به ۱۲۰۰۰ در سال می‌رسید، ولی در سالهای ۱۹۳۸-۱۹۳۹ فقط به ۶۰۰۰ رسیده است)؛ روحیه نوآوری و خطرجویی نیز از میان می‌رود. بعضی از نویسندگان اصطلاح ناخوشایند «ملت رباخوار» را به کار برده‌اند.

(ب) حسابداری ملی شماری جدول جمعیتی ارائه کرده و درباره کمیتهای کلی هنجاری مفاهیم مختلف جمعیتی را در نظر گرفته است.

این مفاهیم به شرح زیر می‌باشند:

— جمعیت کل داخلی؛

— جمعیت کل مقیم که از افزودن ارتشیان خارج از سرزمین اصلی به جمعیت کل داخلی به دست می‌آید؛ این جمعیت کل همان است که سرشماریها به دست می‌دهند؛

— جمعیت فعال مقیم: در نتیجه کسر افراد غیرفعال از جمعیت کل مقیم (بجز سربازان) به دست می‌آید؛

— جمعیت فعال و شاغل مقیم: پس از کسر جمعیت در جست‌وجوی کار موجود از جمعیت فعال مقیم به دست می‌آید.

جمعیت کل مقیم با محصول ناخالص ملی و درآمد ملی در ارتباط قرار می‌گیرد.
جمعیت فعال مقیم و شاغل با محصول ناخالص ملی در ارتباط است.

در سال ۱۹۷۳، مفاهیم اصلی جمعیت (بر حسب متوسط سالانه)، برای فرانسه در جدول جمعیتی زیر دیده می‌شوند:

بر حسب هزار	
۵۲۱۴۳	جمعیت کل داخلی
۲۱۸۷۲	جمعیت فعال مقیم
	منهای
۴۵۰	جمعیت موجود در جست‌وجوی کار
۲۱۴۲۲	جمعیت فعال مقیم و شاغل
	(مأخذ: <i>Les Comptes de la Nation pour 1973</i>)

§ ۲. ساختار جمعیت فعال

نقش اقتصادی جمعیت فعال بر حسب کارکرد ساختار آن تغییر می‌کند. این ساختار را می‌توان بر اساس دو ضابطه مهم و عمده زیر تحلیل کرد:
الف) ضابطه جنس

در آغاز قرن بیستم، زن مقام رشد یابنده‌ای در جمعیت فعال به دست می‌آورد. بنا بر آمارهای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی نسبت زنان در جمعیت فعال شاغل در سال ۱۹۷۲ حدود ۳۶٪ است: از ۲۰۷۰۰۰۰۰ نفر جمعیت کل فعال و شاغل، ۷۵۰۰۰۰۰ نفر زن است.

اصولا زنان در فعالیتهای بازرگانی، امور اداری و مشاغل آزاد اشتغال دارند. به نظر ژان داریک^{۱۴}، توزیع جمعیت فعال زن میان گروههای بزرگ حرفه‌ای، از سال ۱۹۰۶ تا سال ۱۹۳۶ تحول زیر را نشان داده است:

۴۴ زن در صنعت، در برابر ۵۸ زن در سال ۱۹۰۶؛

۲۷ زن در بازرگانی، در برابر ۱۸ زن در سال ۱۹۰۶؛

۱۴ زن در مشاغل آزاد، در برابر ۷ زن در سال ۱۹۰۶؛

۱۵ زن در خدمات خانگی، در برابر ۱۸ زن در سال ۱۹۰۶.

در آغاز قرن کنونی، در برابر بیش از سه کارگر زن، یک کارمند زن وجود داشت؛ در سال ۱۹۳۶ شماره کارگر زن به زحمت بیشتر از کارمند زن بود.

بررسی تازه کمیسیون اقتصادی سازمان ملل متحد برای اروپا (تحت عنوان بررسی وضع اقتصادی اروپا در سال ۱۹۵۵)^{۱۵} داده‌هایی درباره تغییرات وارده در فعالیت اقتصادی زنان چند کشور اروپا از سال ۱۹۳۰ تا سال ۱۹۵۰ فراهم می‌آورد:

— نسبت زنان شاغل در کشاورزی، تقریباً در همه جا (بجز در انگلستان) کاهش یافته است؛
— نسبت زنان شاغل در خدمات خانگی در قبال دریافت مزد نیز در همه جا بجز در سوئیس کاهش یافته است:

— نسبت زنان شاغل در صنعت، در محدوده شماره کل نیروی کار، نسبتاً پایدار مانده است (میان ۱۷٪ تا ۲۵٪)؛

— نیروی کار زن، اصولاً، به سوی بازرگانی، آموزش، بانک، مشاغل پزشکی، رستورانها و خدمات دیگر روی آورده است (از ۳۰ تا ۴۰٪ اشتغال، در سال ۱۹۵۰)؛

— نرخ فعالیت زن در گروه سنی ۴۰ تا ۶۴ سال کمتر از زنان گروه سنی ۱۵ تا ۳۹ سال است. در بیشتر موارد، نرخهای فعالیت برای زنان شوهردار نسبتاً ضعیف می‌باشد.

ب) ضابطه فعالیت حرفه‌ای

کلین کلارک در کتاب شرایط ترقی اقتصادی^{۱۶}، اهمیت توزیع حرفه‌ای جمعیت را میان سه بخش به شرح زیر خاطر نشان و تأکید کرده است:

— بخش اولیه (کشاورزی، بهره برداریهای جنگلی، صید ماهی)؛

— بخش ثانوی (معادن، صنعت)؛

— بخش ثالث (بازرگانی، حمل و نقل، خدمات و سایر فعالیت‌های اقتصادی).

(کلارک در چاپ سوم کتاب شرایط، اصطلاحات بالا را رها کرده و فقط از کشاورزی، صنعت و خدمات یاد می‌کند).

این نویسنده ثابت می‌کند که درآمد واقعی زیاد همیشه با اشتغال سهم زیادی از جمعیت در بخش سوم همراه است.

چنان که در گذشته دیده ایم، تحلیل کلارک محرك ولی بحث انگیز است. فایده این تحلیل آن است که مسئله روابط میان دو ساختار اقتصادی و حرفه‌ای را مطرح می‌کند، اما نمی‌تواند در هیچ مورد به طرز ساختگی نشانه‌ای از ترقی اقتصادی را در فراوانی بخش خدمات در یک اقتصاد استنتاج نماید.^{۱۷}

به عنوان مثال، در بسیاری از کشورهای توسعه نیافته، این حقیقت را درمی‌یابیم که نسبت به بخش صنعت، سهم مهمتری از جمعیت فعال در بخش خدمات اشتغال یافته است. سه دلیل زیر این واقعیت

15. *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1955*, chap, V.

16. Colin Clark, *The Conditions of Economic Progress*.

۱۷. ر. ک. به مقدمه عمومی، صفحه

را توضیح می‌دهد:

- توسعه خدمات توزیع، حمل و نقل و خدمات اداری در شهرها یا بنادر، زیرا فعالیت اقتصادی خارجیان در این نقاط متمرکز می‌شود؛
 - گسترش خدمات عمومی در ملت‌هایی که به تازگی به استقلال دست یافته‌اند؛
 - سهم مهم خدمات کارکنان، به ویژه خدمات خانگی در انواع کلی خدمات.
- بنابراین، اگر بخواهیم از قضاوت‌های نادرست درباره جمعیت فعال دوری گزینیم، تجزیه بخش خدمات و نیز رعایت نسبت‌های سه بخش را ضروری می‌بینیم.

ضمیمه

جنبه‌های اصلی جمعیت فرانسه پس از سال ۱۸۵۰

الف) تحول جمعیت فرانسه را می‌توان در جدول زیر ملاحظه نمود.

سالهای سرشماری	جمعیت رسمی کل (به هزار نفر)	سالهای سرشماری	جمعیت رسمی کل (به هزار نفر)
۱۸۵۱	۳۵۷۸۳	۱۹۰۶	۳۹۲۵۲
۱۸۵۶	۳۶۰۳۹	۱۹۱۱	۳۹۶۰۵
۱۸۶۱	۳۷۳۸۶	۱۹۲۱	۳۷۵۰۰
۱۸۶۶	۳۸۰۶۷	*۱۹۲۱	۳۹۲۱۰
۱۸۷۲	۳۶۱۰۳	۱۹۲۶	۴۰۷۴۴
۱۸۷۶	۳۶۹۰۶	۱۹۳۱	۴۱۸۳۵
۱۸۸۱	۳۷۶۷۲	۱۹۳۶	۴۱۹۰۷
۱۸۸۶	۳۸۲۱۹	۱۹۴۶	۴۰۵۰۳
۱۸۹۱	۳۸۳۴۳	۱۹۵۴	۴۲۷۷۴
۱۸۹۶	۳۸۵۱۸	۱۹۶۲	۴۶۴۲۲
۱۹۰۱	۳۸۹۶۲	۱۹۶۸	۴۹۷۲۳

* رقم جمعیت کل شامل نفوس آلاسکا- لورن می‌باشد که فرانسه پس از جنگ ۱۹۱۴-۱۹۱۸ پس گرفته است.

(مأخذ: I.N.S.E.E.)

در اول ژانویه ۱۹۷۳، جمعیت فرانسه ۵۱۹۲۱۰۰۰ نفر است.

ب) ساختار سنی جمعیت فرانسه، در اول ژانویه ۱۹۷۳ به شرح زیر است:

سال	به هزار	به درصد
۱۹-۰ سال	۱۶۸۴۷	۳۲/۵
۲۰-۶۴ سال	۲۸۲۶۷	۵۴/۴
۶۵ سال و بیشتر	۶۸۰۷	۱۳/۱
جمع	۵۱۹۲۱	

تحول ساختار سنی جمعیت فرانسه انقلاب جمعیتی نیمه دوم قرن نوزدهم را نشان می دهد: کاهش همزمان میزان مرگ و میر و میزان زاد و ولد موجب افزایش نسبت افراد پیر و قهقرای نسبت جوانها می شود. اگر سه گروه مهم سنی را تقریباً در ارتباط با ساختار حرفه ای (کمتر از ۲۰ سال - ۲۰ تا ۶۴ سال - ۶۵ سال و بیشتر) تشکیل بدهیم، پدیده پیری جمعیت فرانسه را نمایان می بینیم.

سال	کمتر از ۲۰ سال	۲۰-۶۴ سال	۶۵ سال و بیشتر
۱۸۵۱	۳۵/۹٪	۵۷/۳٪	۶/۸٪
۱۸۹۱	۳۵/۰٪	۵۵/۷٪	۸/۳٪
۱۹۰۱	۳۴/۶٪	۵۷/۱٪	۸/۳٪
۱۹۳۶	۳۰/۲٪	۵۹/۹٪	۹/۹٪
۱۹۴۶	۲۹/۵٪	۵۹/۴٪	۱۱/۱٪
۱۹۵۶	۳۱/۱٪	۵۷/۳٪	۱۱/۶٪
۱۹۶۳	۲۳/۴٪	۵۴/۸٪	۱۱/۸٪
۱۹۷۳	۳۲/۵٪	۵۴/۴٪	۱۳/۱٪

نرخ زاد و ولد جمعیت فرانسه از ۳۲٪ در آغاز قرن نوزدهم به ۱۷٪ پیرامون سالهای ۱۹۳۱-۱۹۳۵ و به ۱۴/۶٪ در سال ۱۹۳۸ می رسد. اما از سال ۱۹۴۳، زاد و ولد مجدداً بالا رفته و در سال ۱۹۴۶ به ۲۰/۶٪ و در سال ۱۹۴۷ به ۲۱/۲٪ رسیده است. لکن از سال ۱۹۵۱ رو به قهقرا می رود (۱۸/۲٪ در سال ۱۹۶۱ و ۱۶/۴٪ در سال ۱۹۷۳).

نرخ مرگ و میر که در سالهای نخست قرن نوزدهم ۲۹٪ بود، در سال ۱۹۳۸ تا به ۱۵/۴٪ کاهش می یابد. این نرخ در سال ۱۹۶۱ به ۱۰/۸٪ و در سال ۱۹۷۳ همانا ۱۰/۷٪ بوده است. نرخ خالص زاد و ولد نشان می دهد که، اگر میزان باروری و مرگ و میر زن در دوره بررسی بدون تغییر بماند، از صد زن که تازه متولد شده اند برای اینکه جای آنها را بگیرند، چند دختر به دنیا خواهند آورد؛ به این ترتیب، نرخ جایگزینی نسلهای زن به دست می آید. هنگامی که این نرخ خالص برابر با یک باشد، جمعیت را می توان در تعادل دانست، یعنی هر نسل تماماً جایگزین خود را تأمین می نماید. نرخ خالص تولید مثل در فرانسه، در سالهای ۱۸۴۵-۱۸۵۰ به کمتر از واحد (۰/۹۹) تنزل می کند؛ این سقوط تصادفی، طی سالهای ۱۸۸۶-۱۸۹۰ دوام می یابد. در سالهای ۱۹۳۶-۱۹۳۹، این نرخ ۰/۸۹ است. از سال ۱۹۴۶، بر اثر افزایش مجدد در میزان زاد و ولد، این نرخ به ۱/۳۶ بالا می رود؛ اما،

سپس، منظمأً کاهش می‌یابد و در سال ۱۹۷۳ به ۱/۱۲ می‌رسد. اگرچه زاد و ولد شدید در سالهای اخیر موجب افزایش نسبت جوانها شده است، اما آثار شوم دوره طولانی نازایی را به فوریت جبران نمی‌کند.

عدهٔ افراد بالغ در کار تنزل یافته است و با وجود افزایش میانگین سن، باز هم مانند گذشته باید هزینهٔ شمار روزافزون جوانان و پیران، از قبیل مخارج معاش و تعلیم و تربیت جوانان؛ هزینه‌های پیران را تا پایان عمر تحمل نمایند. بنابر یک مقایسه خیالی، جمعیت فعال فرانسه شبیه باربر چینی است که روی شانهٔ خود چوب خیزران می‌برد و بر دو انتهای آن بار سنگینی قرار دارد.

بار هزینه بر دوش جمعیت فعال، تا سال ۱۹۶۵، یعنی دوره‌ای که نسلهای پس از جنگ جای «خالی» نسلهای متولد در سالهای ۱۹۳۳ و ۱۹۴۵ را «پر» نمایند، سنگین بوده است. (پ) تحول جمعیت فعال فرانسه در بخشهای بزرگ گرایشهای زیر را نشان می‌دهد:

اهمیت نسبی شمارهٔ بخشها			سالها	
بخش اولیه	بخش ثانوی	بخش ثالث		
%	%	%		
۵۳	۲۵	۲۲	۱۸۵۱	۸۶ استان
۵۱	۲۶	۲۳	۱۸۶۶	۸۹ استان
۴۸	۲۷	۲۵	۱۸۸۱	۸۷ استان
۴۵	۳۰	۲۵	۱۸۹۶	
۴۲	۳۱	۲۷	۱۹۰۱	
۴۳	۳۰	۲۷	۱۹۰۶	
۴۱	۳۱	۲۸	۱۹۲۱	۹۰ استان
۳۸	۳۴	۲۸	۱۹۲۶	
۳۶	۳۴	۳۰	۱۹۳۱	
۳۶	۳۱	۳۳	۱۹۳۶	
۳۶	۳۰	۳۴	۱۹۴۶	

(مأخذ: مقاله تحول جمعیت فعال در فرانسه طی صدسال، در مجلهٔ *Etudes et Conjoncture*، ماه مه-ژوئن ۱۹۵۳)

سرشماری سال ۱۹۶۲ دلالت دارد بر اینکه درصدها برای سه بخش به ترتیب ۲۰/۶٪، ۳۸/۶٪ و ۴۰/۸٪ در برابر ۲۷/۴٪، ۳۶/۲٪ و ۳۶/۴٪ برای سال ۱۹۵۴ می‌باشد (حمل و نقل در بخش ثالث منظور گردیده است). کاهش افراد فعال به ویژه در کشاورزی، طی هشت سال، به ۱/۳ میلیون رسیده است. در سال ۱۹۷۲، توزیع جمعیت فعال غیرنظامی از این قرار است: ۱۲/۷٪ در کشاورزی،

۳۸/۴٪ در صنعت، ۴۸/۸٪ در خدمات. کاهش افراد فعال در کشاورزی از سال ۱۹۶۲ تا سال ۱۹۷۲ به ۱/۲۵ میلیون نفر رسیده است.

قسمت دوم - جنبه‌های اقتصادی کار

نخست ماهیت و وجوه کار را به عنوان عامل تولید روشن می‌سازیم و سپس مشارکت این عامل را در فراگرد تولیدی بررسی می‌کنیم.

§ ۱. ماهیت و وجوه کار

الف) کار یک فعالیت اقتصادی بوده و تحت این عنوان موازنه‌ای میان فایده (یا بازده) و عدم فایده (یا هزینه) است.

۱) کار یک فعالیت آگاهانه انسان است که آدمی وسیله آن با کمیابی مبارزه می‌کند و می‌کوشد تا برای برآوردن نیازمندیهای خود بر مقدار کالاها بیفزاید. فایده کار همانا بهره‌وری آن است، یعنی ظرفیت تبدیل اشیاء، بدین منظور که بر مراتب ارضای احتیاجات افزوده شود. در این باب لازم است مفهوم فنی بازده مادی (که دلالت بر مقدار فیزیکی اشیای حاصله در واحد کار دارد) از مفهوم اقتصادی بازده به صورت فایده تشخیص داده شود: این دو مفهوم لزوماً یکی نیستند. همچنین باید بهره‌وری ویژه عامل کار را از بهره‌وری کلی یک مجموعه اقتصادی که عوامل تولید را با یکدیگر ترکیب می‌نماید، مشخص نمود. در واقعیت، تعیین سهم هر عامل از مقدار تولید دشوار است، به ویژه در این زمان که ماشینیسیم مؤکداً میان کوشش انسانی و شیوه فنی اتحاد برقرار می‌کند.

درباره بهره‌وری کار قضاوت‌های بسیار مختلف شده است. در قرن هجدهم، فیزیوکرات‌ها از این اندیشه جانبداری کرده‌اند که فقط زمین مولد است و تنها کار کشاورزی قادر است محصول خالص به دست دهد. همچنین طبقه مولد جامعه، یعنی مالکان اراضی زراعی و کشتکاران را از طبقات عقیم و غیرمولد (صنعت یا بازرگانی) متمایز دانسته‌اند. اینان ارزشها را بدون آنکه زیاد کنند، برهم می‌افزایند (به گفته مشهور مرسیه دولاریویر). فیزیوکرات‌ها، در نظریه خود، بازده فیزیکی را با بهره‌وری اقتصادی یکی می‌انگاشتند.

ادام اسمیت، به نوبه خود، فقط کار را مولد می‌داند، زیرا، این عامل مقدار کالاهای مادی را زیاد می‌کند. این اقتصاددان خدمات غیر مادی را به منزله غیر تولیدی می‌انگارد و همچنان در این اندیشه باقی می‌ماند که کارهای صنعتی و بازرگانی نسبت به کار

کشاورزی کمتر جنبه تولیدی دارد، زیرا در کشاورزی، «طبیعت با انسان کار می کند». آن گاه ژان باتیست سه فرا می رسد و هر کار موجد فایده را به منزله مولد تلقی می نماید. اما، در آغاز قرن نوزدهم، پیروان سن سیمون با زهم از این نظر دفاع می کنند که بهره وری مستقیماً بستگی به تبدیل ماده دارد: سن سیمون^{۱۸} مردم را به دو طبقه تقسیم می نماید: کارگران که تولیدکننده می باشند و از بورژواهای بزرگ، کارآفرینان، بانکداران، دانشمندان و صاحبان صنایع جدا هستند؛ و بیکارگان که نجبا، مالکان اراضی که از محل درآمدهای خود زندگی می کنند، قضات، ارتشیان، کارمندان و فرمانروایان را در بر می گیرند.

سرانجام، به عقیده کارل مارکس، تنها کار عنصر مولد است؛ یگانه تولیدکنندگان همانا کارگران دستی یا روشنفکران هستند.

برعکس، نظریه جدید تأکید می ورزد که هر کار، بدون توجه به ماهیت و عامل آن، اگر فایده پدید آورد و یا به طور غیرمستقیم در ایجاد فایده مشارکت نماید، مولد است. (۲) با این همه، کار فعالیتی دشوار و پرمزحمت است و برای کسی که انجام می دهد به صورت بی فایده و هزینه ظاهر می گردد. از دید نظریه عمومی هزینه های فرصت، کار با انصراف از فعالیت انسانی در مورد استعمال دیگر برابر است. به علاوه، کار مستلزم کوششهایی به شرح زیر می باشد:

- کوشش فیزیکی، که همان فرسودگی انسان بر اثر کار است؛
- کوشش فکری یا روانی که به اعمال دقت در کار مربوط است؛
- کوشش ارادی: در عمق وجدان آدمی، کار به طور بیش و کم مبهم عقوبتی می باشد که حضرت آدم به هنگام اخراج از بهشت زمینی بدان دچار گردیده است: «توانان خود را با عرق جبین به کف خواهی آورد.»^{۱۹}

۱۸. سن سیمون در منظومه تمثیلی خود (سال ۱۸۱۹) ثابت می کند که اگر فرانسه پنجاه فیزیکدان، شیمی دان و بانکدار درجه اول و دویست بازرگان درجه اول و همانند اینان را از دست بدهد به صورت «تن بی جان» در می آید.

۱۹. دلیل بسیار مناسب و لازم بر اینکه انسان در جست و جوی گریز از کار سخت و دشوار است، آیا به نظر کینز (*Essais de persuasion*) جمله ای حاکی از آرزوی همگان و نقش بر سنگ گورهای نیست که کدبانوی پیری آن را بدین شرح ساخته است:

دوستان، از من شکوه مکنید و برای من گریه سو مدهید،
 زیرا در جاودانگی آخرت من دیگر هرگز کار نخواهم کرد.
 آسمانها از آهنگهای مذهبی و موسیقی پرطنین و غوغاست،
 اما من هرگز در این سرودها شرکت نخواهم جست.

بنابر تحلیل نهاییون، انسان، هنگامی که تعادل میان فایده نزولی عواید کار و عدم فایده صعودی نتایج کار برقرار شود، از عرضه نیروی کار خود باز می ایستد.
 ب) کار واقعی متجانس نیست و در زندگی اقتصادی به شکل‌های گوناگون زیر نمایان می شود:

الف. کار اختراع؛

ب. کار مدیریت؛

پ. کار سازمان دهی؛

ت. کار اجرایی با مهارت یا بدون مهارت.

تحول اقتصادی در این جهت است که این شکل‌های مختلف را بیش از پیش باز-شناسد و نیز بیش از پیش آنها را اجتماعی کند. امروزه ملاحظه می شود که حتی در کار اختراع که به ظاهر باید در قلمرو انتخاب فعالیت انفرادی برجای مانده باشد، دسته‌های پژوهشگر یا دواير بررسی تشکیل می گردد و اینان تأیید می نمایند که کار به تدریج از صورت فردی بیرون می آید.

§ ۲. مشارکت کار در فراگرد تولیدی

در اقتصاد معاصر، دو خصوصیت مهم به مشارکت کار در فراگرد تولیدی اهمیت می بخشد: تقسیم کار از يك سو و روابط کارگر و ماشین از سوی دیگر.

الف) تقسیم کار

تقسیم کار همانا تخصص کارگران در کارهای مختلف بوده و در همه حال وجود داشته است: افلاطون و هرودوت در آثار خود این موضوع را یادآور می شوند.
 در جوامع ابتدایی، تفاوت میان فعالیتها بنابر سن، جنس، استعداد یا ملیت (تخصص خارجیان) انجام می گیرد.

در نیمه دوم قرن هجدهم، پس از پیدایش صنعت بزرگ در انگلیس، این مطلب دقت را جلب می نماید. ادام اسمیت فصول نخستین ثروت ملل را به تقسیم کار اختصاص می دهد؛ در این اثر، حکایت معروف کارخانه سنجاق سازی خوانده می شود که ساخت هر سنجاق به هجده عمل تقسیم گردیده و هر کدام به يك متخصص سپرده شده است: به این ترتیب، ده کارگر موفق می شوند ۴۸۰۰۰ سنجاق بسازند، حال آنکه اگر لازم می بود این افراد غالباً شغل خود را تغییر بدهند به این موفقیت نمی رسیدند.

مکتب تاریخی آلمان، کار مشترک (چند نفر برای اجرای يك کار به صورت جمعی متحد می شوند و هر يك همان کار کارگر همجوار خود را انجام می دهد) را در برابر کار

منقسم قرار می‌دهد. کار اخیر به صورت زیر نمودار می‌گردد:

(۱) تقسیم فنی کار: عملیات ساخت يك محصول، در درون يك بنگاه، میان چند کارگر تقسیم شده است. این مثالی است که از کارخانه سنجاق سازی یا ژان باتیست سه از ساخت ورقهای بازی آورده اند.

تقسیم فنی کار می‌تواند در دایره تولید يك کالا از ماده اولیه تا به محصول تمام شده مورد پیدا کند. در این صورت موضوع قسمت بندی تولید مطرح است.

(۲) تخصص مشاغل در يك جامعه: بر اثر تحول اقتصادی در جوامع، تفاوت فزاینده ای میان مشاغل پدیدار گردیده است. هومر وجود چهار حرفه بزرگ را بدین شرح خاطر نشان ساخته است: چوب، چرم، فلز و خاک رس. در قرون وسطی، در شهرهای بزرگ آلمان، بیست صنف متشکل از حرفه‌ها وجود داشت. اما مشاغل، از يك سو به دنبال تجزیه حرفه‌های عمده و اصلی ناشی از ترقی فنی، و از سوی دیگر بر اثر پیدایش کالاهای جدید، به سرعت تنوع و اختلاف پیدا می‌کنند.

ملتها، بنابر امتیازات طبیعی خاص خود در هر يك از این مشاغل به تخصص در فعالیت‌هایی که بتوانند تولید بکنند، گرایش پیدا می‌نمایند. مثلاً گاهی درباره تخصص کشورهای اروپا از اروپای اسب بارکش و اروپای اسب بخار سخن به میان می‌آید. در مقیاس جهانی، در پایان قرن نوزدهم، ما شاهد تخصص کشورهای اروپای غربی (به ویژه انگلستان) در صنعت و بازرگانی می‌شویم، در صورتی که کشورهای غیراروپایی به تولید مواد غذایی و مواد اولیه می‌پردازند. مع‌هذا، این تخصص بین‌المللی در بسیاری از ملتها خطرناک به نظر رسید، به طوری که در قرن بیستم، اقتصادها بیش از پیش به صورت واحد «کامل» و بی تفاوت تشکیل شده اند (این مطلب را در بررسی اقتصاد بین‌المللی خواهیم دید).

تحول تاریخی تأیید می‌کند که گسترش تقسیم کار، چنان که ادام اسمیت تأکید کرده، تابع وسعت بازار است. منظور از این مطلب سه عنصر عمده بدین شرح است:

الف) تراکم جمعیت: هر قدر جمعیت کشور فراوان تر باشد، تقسیم کار شدت بیشتر پیدا می‌کند. در واقع، تخصص در يك فعالیت به شرطی امکان پذیر است که این فعالیت بازار بس وسیع بیابد. هر قدر جمعیت متراکم تر باشد پخش محصول بیشتر است؛

ب) وجود وسایل ارتباطی آسان: این عنصر جانشین تراکم جمعیت است، زیرا امکان می‌دهد تا در قلمرو گسترده جغرافیایی، گروه مشتریان فراوان در اختیار قرار بگیرند؛

پ) تراکم سرمایه، که زمینه توسعه فعالیت‌های جدید را آماده می‌سازد.

تقسیم کار دو مزیت عمده زیر را عرضه می‌دارد:

الف) تقسیم کار موجب افزایش بازده می‌شود، زیرا به هر کارگر امکان می‌دهد تا به فعالیتی بپردازد که بنا بر عادت یا تخصص بیشترین مهارت و بهترین کارایی را به دست می‌آورد. به نظر پرودن تقسیم کار «علت اصلی تکثیر ثروتهاست»؛

ب) تقسیم کار محرك وابستگی عاملان اقتصادی به یکدیگر می‌شود و بر اثر مبادله زمینه همکاری تولیدی میان افراد را فراهم می‌آورد تا بهزیستی به سطح بیشینه برسد. چنان که دورکیم در تقسیم کار اجتماعی اشاره کرده، تا زمانی که تخصص در کارها و اعمال تحقق نپذیرد، جامعه فقط همبستگی ساختگی مبتنی بر مشابهت میان باورها و واکنشها را در می‌یابد؛ در این حالت، اجزای مختلف جامعه فقط در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند. تقسیم کار همبستگی اجتماعی را به صورت ارگانیک در می‌آورد: سازمانهایی که از لحاظ اجتماعی و اقتصادی هماهنگ باشند، جایگزین ساختارهای ناپیوسته و همجوار می‌شوند.

ممکن است در پاره‌ای از اقتصادهای بحران‌زده «مدارهای کوتاه ضداقتصادی، مخالف با تقسیم کلاسیک و سودمند کار پدیدار گردد»^{۲۰}. اینان نیروی بازدارنده‌ای بر سر راه بهره‌وری کلی پدید می‌آورند و به عنوان مثال از این قرارند:

— تأمین مالی بنگاه از منابع خود؛

— تولید برای مصرف خود: بنگاهها یا حتی افراد کارهایی را اجرا می‌کنند که برای آنها تجهیز نشده‌اند؛

— مسکن برای خود: ساختمان برای تأمین نیازمندیهای خود یا فروش مستغلات به صورت آپارتمان که نظام مالکیت را جانشین نظام اجاره می‌سازد و نقل و انتقال جاری نیروی کار را از میان می‌برد، زیرا هر کارگر آرزو دارد که تمام مدت عمر در يك مسکن باقی بماند.

موارد بالا، باز هم، آثار مساعدی را که تقسیم کار بر بهره‌وری اعمال می‌نماید، به صورتی بهتر آشکار می‌کند.

اما تقسیم کار ممکن است با انتقاداتی رو به رو گردد:

الف) تقسیم کار این خطر را دارد که معایب روانی و انسانی ناشی از یکنواختی در کار بسیار تخصصی که در واپسین تحلیل مبتلا به کارگر است، عرضه کند.

ژان باتیست سه می نویسد، «این يك گواهی غم‌انگیز بر این حقیقت است که انسان بپذیرد که فقط هجدهمین قسمت يك سنجاق را ساخته است.»

با این همه، هم‌رأی با الفرد مارشال باید یادآور شد که برای کارگر، هرگاه فقط به يك کار و عمل بپردازد کمتر خسته‌کننده است تا آنکه متوالیاً از کاری به کار دیگر روی آورد. به علاوه، در صنعت نوین ملاحظه می‌شود که یکنواخت‌ترین کارها به ماشین واگذار می‌گردد.

نکته اساسی این است که تقسیم کار، ضمن آنکه عاملان را تخصص می‌دهد، بر اثر افزایش بهره‌وری از مدت کار می‌کاهد و امکاناتی در اختیار کارگر می‌گذارد تا از این پس برده فعالیت خود نباشد.

ب) تقسیم کار این خطر را دارد که در درون جامعه «تبلور شغلی» پدید می‌آورد و این پدیده از سرعت جریان و تحرك نیروی کار می‌کاهد؛ هنگامی که يك بخش اقتصادی دچار بیکاری گردد، غالباً انتقال نیروی کار از چنین بخشی به بخش دیگر مصون از بحران دشوار می‌باشد. به علاوه، تقسیم کار می‌تواند موجب پیدایش جوامع اکیداً بسته «کاستی» یا «طبقات شغلی» به صورت موروثی و یاروحیه‌های اجتماعی (بی‌علاقگی بورژوازی نسبت به برخی از کارهای دستی یا فنی) شود که بهره‌وری را از پیشروی بازدارد یا از توزیع مجدد ضروری نیروی کار ممانعت به عمل آورد.

این معایب را می‌توان از طریق سازمان‌دهنمایی شغلی برطرف کرد. این سازمان می‌کوشد انتخاب عقلایی مشاغل را برحسب احتیاجات اقتصاد و استعداد هر کس گسترش بدهد. پ) سرانجام، در عرصه بین‌المللی، تقسیم کار این خطر را دارد که ملت متخصص را در حالت وابستگی یا به هنگام بحران اقتصادی جهانی یا جنگ در موقعیت وخیمی قرار بدهد و این نکته یکی از دلایل عمده مخالفان تخصصی کردن طبیعی و زیاده از حد دامنه‌دار و گسترده ملتها در مبادلات بین‌المللی است.

ب) کار و ماشینیسیم

آندره سیگفريد در باب دوره معاصر توانسته است چنین بنویسد، «شاید در آینده دور ضمن گفت‌وگو از تغییر عصر انسانی که اکنون شاهد آن هستیم، چنان که از پارینه سنگی یا نوسنگی یاد می‌کنیم، بگوییم که این عصر ماشین است.»^{۲۱} ماشینیسیم، در همه کشورهای دنیا، به تعبیر دیگر سیگفريد، به صورت يك نظام ایجاد گردیده است: ماشین به صورت معمولی و عمومی به کار می‌رود.

بنابراین، مسئله روابط میان کارگر و ماشین مطرح می‌شود و این موضوع در قلمرو اقتصادی و انسانی جای می‌گیرد.

۱) از دیدگاه اقتصادی میان کار و ماشین می‌توان رابطه دوگانه مکمل بودن و قابلیت جانشینی را تشخیص داد:

الف. در قرن بیستم، کارگر و ماشین در کار تولید با هم مورد استفاده قرار گرفته‌اند. ماشین سه مزیت بسیار آشکار را بدین شرح عرضه می‌دارد و بدین جهت بحث درباره این مزایا به درازا می‌کشد:

— ماشین محصول فعالیت انسان را افزایش می‌دهد؛

— ماشین کارگر را از کاربردگی آزاد می‌کند: انسان، از این پس، «برده‌های ماشینی» را در اختیار دارد؛

— ماشین امکان می‌دهد تا استعداد کارگر پرورش و تخصص بیابد و هر چه پیشتر برود کمتر جنبه کمک ماشین را پیدا می‌کند و به صورت مراقب و فرمانده آن در می‌آید. ب. با این همه، کارگر و ماشین به منزله جانشین یکدیگر تلقی می‌شوند. در اینجا از زیان ماشین‌نیسم که بیکاری ناشی از دانش فنی را به بار می‌آورد، بسیار بحث شده است: ماشین انسان را از کار اخراج می‌کند؛ هر ترقی فنی به شکل اخراج کارگران تجلی می‌نماید. واکنش کارگران در برابر ماشین‌نیسم معروف است: ملوانان کشتی بخار پاپین در سال ۱۷۰۷ کشتی را خرد کردند و کارگاه ژاکار در لیون به آتش کشیده شد.

در باب بیکاری ناشی از فن دو نظر در برابر یکدیگر قرار دارد: از یک سو، نظریه بدبینانه و اصولاً مارکسیستی که بنا بر آن، ترقی فنی در نظام سرمایه‌داری برای طبقه کارگر زیان بخش است. از سوی دیگر، نظریه خوش بینانه که موافق آن کارگران، پس از یک دوره انطباق، مشاغل از دست رفته را از نو به دست خواهند آورد: در واقع، افزایش تولید و کاهش قیمت‌ها، بر اثر کاربرد ماشین بر میزان فروش می‌افزاید و گسترش صنعت را به بار می‌آورد و این جریان از نو کارگران تازه را به کار می‌گمارد؛ به علاوه، توسعه صنایع کالاهای سرمایه‌ای و ازدیاد تقاضای کلی، بر اثر تنزل قیمت‌ها در نقاط دیگر اقتصاد و ایجاد مشاغل جدید تقاضای نیروی کار را پدید می‌آورد.

بحث عمیق درباره این نظریات و کوشش ترکیبی از الفرد سووی^{۲۲} است که سه نوع ترقی فنی را در نظر می‌گیرد:

الف) ترقی متعالی: عملی است که هم بر بهره‌وری می‌افزاید و هم وضع کارگران را بالا می‌برد، زیرا محدوده طبیعی را نسبت به انسان وسعت می‌بخشد؛

ب) ترقی مستقیماً واپسگرا، اما سرانجام، بر اثر تغییراتی که در مصرف پدیدار می‌شود، متعالی می‌گردد؛

پ) ترقی واپسگرا: عملی است که بر بهره‌وری می‌افزاید اما به زیان کارگران اجرا می‌شود، زیرا انسان را نسبت به طبیعت بزرگ می‌نماید.

22. Alfred Sauvy, *Théorie générale de la population et Population*, n°1, janvier-mars 1952: «Productivité, production, population optimum».

بنابراین، نظریات کلاسیک‌ها، به طور ضمنی، بر این فرض قرار دارند که هر ترقی، متعالی است و مارکسیست‌ها فرضیهٔ مخالف را می‌پذیرند.

آقای سووی برای استفاده از ترقی واپسگرا سه وسیله را در نظر می‌گیرد:

— این ترقی با ترقیات متعالی توأم گردد؛

— در نتیجه مدت کار کاهش یابد؛

— نیروی کار آزاد شده به ازدیاد دستگاههای تولیدی و به ویژه در تولید مواد اولیه تخصیص پیدا کند.

بنابراین، لازم است که دولت تجدید انطباق نیروی کار آزاد شده را سازمان بدهد و یا به عهدهٔ رستهٔ شغلی و یا صنف بگذارد. امروزه، این گونه اقدامات در بیشتر کشورها پیش بینی گردیده است.

(۲) از دید انسانی، دربارهٔ روابط انسان و ماشین عقاید مختلف ابراز شده است:

— برخی دربارهٔ ترقی سطح زندگی تأکید ورزیده‌اند و کارگر را بنا بر رابطهٔ دوگانهٔ

افزایش دستمزدها و کاهش قیمت‌ها، مدیون ماشین‌ساز می‌دانند. این دو مورد قابل بحث و تردید نیست. درست مانند تقلیل مدت کار که به عنوان نتیجه عاید کارگر می‌شود.

— برعکس، بعضی دیگر از این اندیشه جانبداری کرده‌اند که ماشینی کردن کار،

کارگر را در قید کوشش یکنواخت و خرده خرده قرار داده و از وجود فکری و معنوی او کاسته است.

حاجت نیست که در باب «بدبینی تخیلی» که ماشین‌ساز از بعضی ادبیات الهام گرفته

است، پافشاری شود. دوهامل^{۲۳} بهترین مثال را در کتاب خود آورده است. در این مورد

فقط به این اشارات بسنده می‌شود که ماشین مورد بحث نبوده، بلکه محیط اجتماعی

است که ماشین در آن مورد استفاده قرار می‌گیرد. مسائل اجتماعی و انسانی که در

دوران ماشین‌ساز پدیدار می‌شوند، فقط در محدودهٔ واحد تولید و در آمایش روابط

اجتماعی و انسانی در درون این واحد می‌توانند راه حل بیابند.

در این باب یادآوری حالت واقع‌بینانهٔ اتحادیه‌های امریکایی و انگلیسی در مورد خودکاری

ماشینها جالب و شایان توجه است. رؤسای اتحادیه‌ها، بدون آنکه به ترس از بیکاری دامنه‌دار ناشی از

تغییر شیوهٔ فنی تن در بدهند، نه فقط انتظار دارند که در برابر توسعهٔ ماشینهای خودکار به مخالفت

برنخیزند، بلکه از این جریان مزایایی به سودکارگران به شکل بهبود شرایط و اوضاع کار و سطح

زندگی (افزایش دستمزد کمینه؛ تضمین دستمزد سالانه؛ مزایای اجتماعی مهم‌تر؛ تنزل سن

بازنشستگی و در صورت امکان هفته‌ای سی ساعت کار) به دست آورند.

قسمت سوم - شرایط حقوقی و اجتماعی کار

نظام حقوقی کار طی قرون و اعصار به سوی آزادی تحول شگرف یافته است. در عهد عتیق، نظام بردگی وجود داشته و در مستعمرات اروپایی نیز تا قرن نوزدهم بردگی سیاهان وجود داشته است. (فرمانهای چهارم فوریه ۱۷۹۴ و بیست و هفتم آوریل سال ۱۸۴۸ به این جریان در مستعمرات فرانسه پایان دادند).

در سده‌های میانه نظام رعیتی، انسانها را به صورت ارثی به زمین وابسته می‌گردانید و به سود ارباب به بیگاری ناگزیر می‌ساخت. در فرانسه، قانون اساسی، نظام رعیتی را به شکلی قاطع و برای همیشه لغو کرده و قانون مدنی این الغاء را در ماده ۱۷۸۰ حفظ نموده است. این ماده مقرر می‌دارد که هیچ کس نمی‌تواند خدمات خود را برای تمام دوره حیات به تعهد بسپارد.

نظام صنفی، قرنهای متمادی میان نظام کار اجباری و نظام کار آزاد محفوظ مانده است. نظام صنفی دستیابی به شغل را تنظیم و مطابق قاعده می‌کرد. شرایط کار و کیفیات اجرای وظیفه را مشخص و مقرر می‌نمود و پیش از آنکه بتوان به استادکاری رسید يك کارآموزی طولانی تحمیل می‌کرد: فقط استادان شرایط کار را تعیین می‌کردند؛ استادکاران با مقامات عمومی برای مبارزه با اعتصابها یا انجمنها همکاری و موافقت می‌نمودند. فرمان ویه-کوتره^{۲۴} (سال ۱۵۳۹) «تفاهم حرفه‌ای میان کارگران» را در فرانسه منع می‌کرد.

از آغاز قرن هجدهم، فشار فردگرایی و آزادیخواهی موجب شکست در محدوده‌های سنتی و پیروزی آزادی کار می‌شود. پس از آزمون ناموفق تورگو که در سال ۱۷۷۶ به موجب فرمان خاص مرتبه استادی و نمایندگی هیئت صنفی را منحل کرده بود، فرمان دوم مارس ۱۷۹۱، اصناف را به طور قطعی ملغی می‌کند. در انگلستان، جیمز اول، از سال ۱۶۲۳ ناگزیر تعهد می‌کند که از این پس استادی را برقرار ننماید و از آغاز قرن هجدهم پارلمان انحلال سازمانهای صنفی را تصویب می‌کند. این سازمانها در پایان قرن هجدهم به کلی از میان رفتند. اصناف در آلمان تا قرن نوزدهم و در روسیه تا سال ۱۹۱۷ ادامه حیات می‌دادند.

در کشورهای سرمایه‌داری، بر اثر اخذ ضمانت‌های بیش از پیش مؤثر به سودکارگر، آزادی کار توسعه می‌یابد و اما چنین به نظر می‌رسد که در نظام‌های اشتراکی و برنامه‌ای دوران ما، شکل‌های نوین کار اجباری پدیدار می‌گردد.

§ ۱. نظام کار در دستگاه سرمایه‌داری

نیروی کار در دستگاه سرمایه‌داری، از لحاظ حقوقی در اختیار صاحبان آنهاست. نیروی کار در بازار عرضه و تقاضا می‌شود و مانند کالا بنا بر قیمتی معامله می‌گردد. کار اجرایی و بخش بزرگی از کار مدیریت به شکل کار وابسته ارائه می‌شود و بنا به دستور کارفرما در برابر پاداشی که در قرارداد کار معین شده است، انجام می‌گیرد. چنان که فرانسوا پرو ثابت کرده است، کار در سرمایه‌داری قرن بیستم به چهار دیدگاه زیر وابسته است:

— دید حقوقی: قرارداد کار، عامل اقتصادی را با صاحب وسایل تولید ارتباط می‌دهد؛

— دید فنی: کارگر از سازمان کاری که کارفرما به وجود آورده است، اطاعت می‌کند؛

— دید اقتصادی: کارگر با هیچ خطری رو به رو نیست؛ دستمزد دریافتی کارگر به منزله خسارت است و پیش از آنکه کالای تولید شده در بازار به فروش برسد، به صورت مساعده پرداخته می‌شود.

— سرانجام، دید اجتماعی: کارگر چنان در وضع خود تثبیت شده است که به دشواری قدرت خروج از این حالت را دارد و در نتیجه احساس محرومیت می‌کند. به این ترتیب، کار مفهوم انسانی و شخصی خود را از دست می‌دهد: این هم مانند چیزهای دیگر است و صورت فعالیت آزاد و شخصی را ندارد.

از نیمه دوم قرن نوزدهم، واکنشهایی بر ضد این وابستگی به وجود آمده است. نظام کار در ۳ جهت عمده زیر تحول یافته است:

(۱) کارگر که در اوایل سرمایه‌داری صنعتی منزوی و جدا از دیگر قشرهای اجتماعی بود، در گروه بندی‌های بیش از پیش نیرومند اتحادیه‌های صاحب نفوذ جمعی ادغام می‌شود.

نظام آزادیخواهانه که از فردگرایی الهام می‌گیرد، از تفویض هر حق به اقدام جمعی کارفرمایان و کارگران امتناع می‌ورزد. قانون لو شاپلیه^{۲۵} (۱۴-۱۷ ژوئن سال ۱۷۹۱)،

تشکیل هر گونه انجمن را منع می کرد و ماده ۲۹۱ قانون جزا تشکیل هر انجمن بیش از بیست نفر را مقید و مشروط به موافقت و تصویب دولت می نمود، حال آنکه ماده ۴۱۵ همان قانون هر گونه تبانی میان کارگران را ممنوع می داشت.

در فرانسه، دو تاریخ مهم، توسعه عمل جمعی را مشخص می کند: — قانون بیست و پنجم ماه مه ۱۸۶۴ که در امپراطوری دوم آزادیخواه فرمان اتحاد را لغو می کند؛

— قانون بیست و یکم ماه مارس ۱۸۸۴ که اتحادیه حرفه ای را قانونی می داند. در آینده، نقش پدیده سندیکایی را در بازار کار بررسی خواهیم کرد. (۲) پیمانهای جمعی، حرفه ای، ناحیه ای یا ملی که اساسنامه عمومی کار را بر اساس حکمیت یا نظارت دولت تعریف می نمایند، جانشین توافق انفرادی میان کارفرما و کارگر و قرارداد منعقد شده میان آنها می شود. در فرانسه، تاریخهای مهم این تحول، قوانین سالهای ۱۹۱۹، ۱۹۳۶ و ۱۹۵۰ است.

(۳) شناخت شأن کار به جای غیر شخصی کردن کار، اندک اندک، در محدوده تمدن کار احیاء می گردد. انزوای کارگر در بنگاه بر اثر مشارکت فزاینده آن در حیات این بنگاه رو به زوال می نهد.

يك حق حمایت کننده و سازمان دهنده کار منجر به تسکین عدم امنیت در وضع کارگر می شود.

و در پایان، عقده حقارت کارگر، بر اثر ادغام گروههای کارگری در نیروهای سیاسی و اقتصادی ملت از میان می رود و در عین حال، سدهای اجتماعی و پیش داوریهای بورژوازی از سر راه برداشته می شوند.

امروزه، استنباط جدید از نقش دستمزدبگیران در بنگاه با پذیرش قواعد مدون مشارکت در تصدی و در مدیریت بنگاه پدیدار می گردد. در این مورد، ما فقط دو کار تازه و مهم را خاطر نشان می سازیم: الف) در فرانسه، تأسیس کمیته های تصدی به موجب فرمان بیست و دوم فوریه سال ۱۹۴۵ که بر اثر قوانین شانزدهم ماه مه ۱۹۴۶ و هفتم ماه مه ۱۹۴۷ تغییر یافته است.

پیش از جنگ، نمایندگی کارگری در بنگاه را نمایندگان کارکنان در کلیه کارگاههای صنعتی یا بازرگانی، دارای بیشتر از ده دستمزدبگیر (فرمان دوازدهم نوامبر ۱۹۳۸) تأمین می کرد.

اساسنامه کار، مورخ چهارم اکتبر ۱۹۴۱، در زمان حکومت ویشی، کمیته های کارگاه را برپا کرده بود.

کمیته های کنونی تصدی در کلیه بنگاههای واجد دست کم پنجاه کارگر یا مستخدم، تشکیل شده اند

و اعضای آنها بر اساس نمایندگی متناسب در صورت اسامی که سازمانهای کارگری واجد اکثریت نمایندگی تهیه کرده اند، انتخاب گردیده اند و ترکیب آنها برای هر بیست دستمزدبگیر دو عضو ثابت و دو جانشین و برای دو هزار نفر به بالا هشت عضو ثابت و هشت جانشین است. رئیس بنگاه سمت ریاست کمیته را دارد.

کمیته تصدی، کارهای اجتماعی بنگاه را اداره می کند و درباره کلیه مسائل مربوط به شرایط کار و زمینه اقتصادی به بحث می پردازد و درباره فعالیت بنگاه مورد مشورت قرار می گیرد، و اگر شرکت سهامی باشد، ترازنامه آن به این کمیته ابلاغ می شود. این کمیته می تواند هر گونه تغییر سودمند را به ویژه برای افزایش تولید و بازده پیشنهاد کند؛ در شرکت های سهامی، دو تن از اعضاء بارای مشورتی در جلسات شورای اداری شرکت می نمایند.

ب) در آلمان غربی، تصدی مشترک وسیله قانون بیست و یکم ماه مه سال ۱۹۵۱ ایجاد گردیده و این حق را به دستمزدبگیران در شوراهای نظارت و دستگاه های مدیریت^{۲۶} مؤسسات زغال و فولادریزی، معادن آهن و کک سازی دارای بیشتر از ۱۰۰۰ کارگر داده است.

حق تصدی مشترک را سازمانهای زیر اعمال می کنند:

— شورای نظارت، شامل شماری برابر با نمایندگان سهامداران و کارکنان و یک عضو به تعیین و انتصاب اکثریت این نمایندگان؛

— دستگاه مدیریت، شامل سه مدیر به انتصاب شورای نظارت و یک مدیر اجتماعی که در صورت مخالفت اکثریت اعضای نماینده کارکنان در شورای نظارت نمی تواند منصوب گردد. این مدیر عملاً از میان اعضای اتحادیه ها انتخاب می شود.

§ ۲. نظام کار در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی

کار در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، موافق ماده دوازدهم قانون اساسی شوروی، یک وظیفه و سرچشمه افتخار برای هر شهروند واجد شرایط قانونی، بر پایه اصل «آن کس که کار نکند، نمی خورد» است.

با این همه، دو نوع کار می توان تشخیص داد: کار آزاد و کار اجباری.

الف) کار آزاد

کار آزاد، همچون در نظام سرمایه داری، یک کار وابسته است. وابستگی نه تنها فنی است، زیرا کارگر کارخانه اشتراکی دستور می گیرد، بلکه جنبه حقوقی نیز دارد، چه کارگر همانا کارمند است و جنبه اقتصادی دارد، زیرا تمام درآمدها همان دستمزدها است. با این وصف، آزادی کار به حدودی برمی خورد و با وضع فراسوی اشتغال کامل ارتباط پیدا می کند. این مسئله در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، از آغاز

برنامه ریزی و صنعتی کردن شدید تاکنون دوام یافته است. هر کارگر می تواند شغلی پیدا کند و از بیکاری متمادی ترسی ندارد. نابودی هر گونه ناامنی نتایج فراوانی مانند نقل و انتقال زیاده سریع کارگر که کارآیی بنگاه را با خطر مواجه می سازد؛ ضعف کوشش تولیدی، «حالت بی مسئولیتی» را به بار آورده است. همچنین، حکومت شوروی ناگزیر گردیده است مقررات جزایی را جایگزین فشاری کند که به صورت بیم از بیکاری در جامعه سرمایه داری اعمال می شود.

فرمان بیستم دسامبر ۱۹۳۸ مقرر می دارد که تمام کارگران مستخدم دولت یا تعاونیها باید «دفترچه کار» داشته باشند. در این دفترچه، تاریخ استخدام و دلایل انتقالات و غیره یادداشت شده است. فرمان مورخ بیست و ششم دسامبر سال ۱۹۳۸ مبارزه با غیبت را ترتیب و سازمان می دهد و فرمان مورخ بیست و ششم ژوئن سال ۱۹۴۰ کارگران را از ترك مشاغل خود بدون کسب اجازه ممنوع می دارد، مگر به علل سلامتی یا نام نویسی در دانشگاه یا مدرسه حرفه ای، وگرنه مجازات به دو تا چهار ماه زندان می رسد.

و در پایان، فرمان مورخ نوزدهم اکتبر سال ۱۹۴۰ به دولت حق می دهد که بدون توجه به تمایلات فردی، کارگران ماهر و کارکنان فنی را به همه نقاط کشور منتقل سازد. فرمان مورخ دوم اکتبر سال ۱۹۴۰، برای افزایش شماره کارگران متخصص، «ذخایر نیروی کار دولت» را تشکیل می دهد. جوانان ۱۴ تا ۱۷ ساله به شماره ۸۰۰۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰۰۰ نفر در سال به سوی شاخه های رهنمون می شوند که نیاز به تخصص دارند و باید پس از اتمام دوره آموزش، چند سال در خدمت دولت کار بکنند. فرمان ریاست شورای عالی مورخ نوزدهم ژوئن سال ۱۹۴۷، سن دعوت به کار را، بنابر شاخه های اقتصادی، تغییر می دهد.

بنابراین، کلیه این قوانین، عناصر مهم جبر در روابط کار را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی وارد می سازد. البته، فرمان ریاست شورای عالی، مصوب بیست و پنجم آوریل سال ۱۹۵۶ که در یازدهم ماه مه در سال ۱۹۵۶ انتشار یافته است، به کارگران اجازه می دهد کار خود را ترك گویند، به شرط آنکه پیش آگهی به مدت دو هفته به کارفرمای خود بدهند. با این همه، حفظ دفترچه کار آزادی تغییر شغل را به میزان قابل ملاحظه ای محدود می نماید.

ب) کار کیفری یا اجباری

وزیر کشور اجازه و اختیار دارد زندانیان و بازداشتیان را به «اردوگاههای کار

تأدیبی» بفرستد و افراد را به نقاط معین تبعید نماید، یا به اقامت در محل‌های معین مجبور سازد.

در مورد اهمیت کار اجباری در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی قراین قوی وجود دارد (گزارش‌های فراریان؛ امتناع شوروی از صدور اجازه تحقیقات بین‌المللی، از سال ۱۹۴۵). برخی از نویسندگان وجود دو میلیون کارگر اجباری را مطرح کرده‌اند.

حکومت ایالات متحده، در سال ۱۹۵۰، برنامه سال ۱۹۴۱ اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی را در سند محرمانه‌ای منتشر ساخته است. این سند در بایگانی آلمانیها کشف گردیده و ارتش آلمان نیز آن را در زمان اشغال اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی به دست آورده است. در این سند ملاحظه می‌شود که در سال ۱۹۴۱ سازمان کار اجباری (N.K.V.D) مسئول ۱/۶ کلیه ساختمانهای نوساز در اتحاد شوروی و ۱۱٪ تولید چوب، ۲۰٪ راه آهن، ۴٪ کرم، کلیه تولیدات نفتی اوکتا^{۲۷} در دورترین منطقه شمال بوده و بنابراین، کار اجباری ظاهراً سهم مهمی در اقتصاد شوروی داشته است.

در این صورت می‌توان این پرسش را پیش کشید که آیا تفاوت میان کارگران آزاد و اجباری در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی بیشتر در تفاوت در درجه آزادی و کمتر در ماهیت کار است. در اثری که پروفیسور دوگادوف^{۲۸} (استاد دانشگاه لنینگراد) به موضوع تاریخ تحول قانونگذاری کار در شوروی^{۲۹} اختصاص داده است، عبارت زیر را می‌توان به عنوان پاسخ به پرسش پیشین مشاهده نمود: «در محدوده يك جامعه سوسیالیستی پس از استخدام داوطلبانه، تفاوت اصولی و کیفی میان کار اجباری و کار انجام یافته وجود ندارد... در محدوده يك جامعه سوسیالیستی (...). محال است اصل: «سهم هر کس باید با امکانات او مطابقت کند» را بتوان بدون اعمال فشار قانونی به مورد اجرا گذاشت تا وظیفه همگانی کار کردن رعایت گردد و مورد احترام قرار گیرد.»

27. Ukta 28. Dogadov

29. *L'histoire de l'évolution de la législation soviétique du travail.*

کتابشناسی

- .SELLIER et A. TIANO, *Economie du travail* (Paris, Presses Universitaires de France, coll. « Thémis », 1961).
- E. DOLLÉANS et G. DEHOVE, *Histoire du travail en France, des origines à nos jours*, 1955.
- H. BARTOLI, *Science économique et travail* (1957).
- R. GOETZ-GIREY, *Cours de relations industrielles* (Paris, Domat, 1956).
- D. VILLEY, *Leçons de démographie* (2 vol.) (Paris, Domat, 1958).
- F. BARRET, *Histoire du travail* (Paris, Presses Universitaires de France, 1948).
- G. FRIEDMANN, *Problèmes du machinisme industriel* (1946).
- *Machinisme et humanisme*.
- *Où va le travail humain ? et Le travail en miettes* (Gallimard, 1956).
- C. CLARK, *The Conditions of Economic Progress*.
- A. SAUVY, Progrès technique et répartition professionnelle de la population (*Population*, janvier-mars 1949).
- N. N. FOOTE et P. K. HATT, Social Mobility and Economic Advancement (*American Economic Review*, mai 1953).
- J. DARIC, Le vieillissement de la population et la prolongation de la vie active, Paris, 1948 (*I.N.E.D.*, cahier n° 7).
- L'activité professionnelle des femmes en France, Paris, 1947 (*I.N.E.D.*, cahier n° 5).
- F. PERROUX, *Capitalisme et communauté de travail* (1938).
- G. LEFRANC, *Le syndicalisme dans le monde* (Presses Universitaires de France, 1949).
- P. LAROQUE, *Les rapports entre patrons et ouvriers* (Paris, Aubier, 1938).
- V. GSOVSKI, La législation soviétique du travail (*Monthly Labor Review*, mars 1951).

فصل دوم

سرمایه

ما پیش از این، سرمایه را مانند مجموعه‌ای از منابع نامتجانس اقتصادی و قابل تولید مجدد تعریف کرده ایم که بر اثر استعمال غیرمستقیم امکان می‌دهد تا در هر دوره درآمدی به دست آید (رجوع کنید به صفحه ۱۵۸).

این تعریف اقتصادی، مستتر در مفاهیم گوناگون سرمایه، یعنی سرمایه فنی، سرمایه حقوقی، سرمایه محاسباتی در زبان جاری است. هر مفهوم یک ارزش منطقی دارد و دستگاه تحلیل واقعیت پیچیده را فراهم می‌آورد.

سرمایه فنی مجموعه‌ای از کالاهای مادی از قبیل خیش، ابزار ماشینی (و غیره) است که اینان را در راه‌های انحرافی تولید به کار می‌برند و بهره‌وری کار انسانی را افزایش می‌دهند.

سرمایه محاسباتی مجموعه‌ای از ارزشهای پولی است که بر اثر وضع استهلاك ثابت و بدون تغییر باقی می‌مانند.

سرمایه حقوقی مجموعه‌ای از حقوق تصرف درباره بعضی از اوراق بهادار است که بدون کار برای صاحبان خود درآمد فراهم می‌آورند. حقوق تشکیل دهنده سرمایه حقوقی یا حقوق مالکیت است که به صورت انفرادی یا در یک جامعه بازرگانی اجرا می‌شود و سود می‌دهد و یا حقوق طلبکاری ناشی از وام است که بهره را عاید می‌گرداند.

مفاهیم سرمایه محاسباتی و سرمایه حقوقی رابطه سرمایه را با صاحبان حقوق ظاهر می‌سازد و ماهیت سرمایه را نشان نمی‌دهد. مفهوم سرمایه فنی صورت کلی دارد. در واقع، در هر نظام اقتصادی، سرمایه فنی مانند ابزار و خیش در اقتصاد بسته؛ ابزار ماشینی در نظامهای سرمایه‌داری و اشتراکی موجود است. اما سرمایه حقوقی فقط در

اقتصادهایی مبتنی بر مالکیت خصوصی وسایل تولید پیدا می‌شود. خلاصه آنکه هر اقتصاد مبتنی بر اصول سرمایه‌داری است، اما يك اقتصاد می‌تواند سرمایه‌دار نباشد. چون در اینجا ما در زاویه دید تولید قرار می‌گیریم، اصولاً سرمایه فنی را شرح می‌دهیم. پس از تحلیل شکل‌های عمده سرمایه فنی، مکانیسم‌های تشکیل سرمایه و روابط میان سرمایه و تولید را بررسی می‌کنیم.

قسمت اول - شکل‌های سرمایه فنی سرمایه ثابت و سرمایه جاری

سرمایه شامل کالاهای تولیدی و کالاهای مصرفی (وجوه معاش ضروری در جریان فراگرد تولید) است.

در اینجا، کالاهای تولیدی مورد توجه و علاقه ما فقط کالاهای با دوام یا کالاهای يك بار مصرف شدنی می‌باشد.

کالاهای تولیدی با دوام به دو نوع عمده تقسیم می‌شوند:

— زمین و منابع زیرزمینی (معادن)؛

— سرمایه ثابت شامل ابزار و تجهیزات تولیدی.

کالاهای يك بار مصرف شدنی عبارتند از:

— از يك سو، سرمایه‌های جاری، یعنی کالاهای در جریان تولید و کالاهای واسطه‌ای به منظور تبدیل به کالاهای مصرفی؛

— از سوی دیگر، ذخایر مواد اولیه.

به این ترتیب، به تمایز و تفکیک دیرین میان سرمایه ثابت و سرمایه جاری می‌رسیم.

§ ۱. معنای تمایز و تشخیص دو شکل سرمایه

معنای تمایز و تشخیص میان سرمایه ثابت و سرمایه جاری به ادام اسمیت می‌رسد.

به نظر این دانشمند، سرمایه ثابت آن است که درآمد ایجاد می‌کند و در عین حال در دارایی صاحب خود باقی می‌ماند (افزار، ماشین، ساختمان)؛ و سرمایه جاری، مالی است که درآمد تولید می‌نماید اما از دارایی صاحب خود بیرون می‌شود. بدین قرار، دام برای شخم‌زدن يك سرمایه ثابت و دامی که در بازار فروخته شود يك سرمایه جاری است.

تحلیل نوین تفکیک سرمایه ثابت را از سرمایه جاری براساس تحرك پذیری

(سرمایه ثابت می تواند به حرکت درآید) انجام نمی دهد، بلکه بر ضابطه تبدیل فنی و اقتصادی کالا قرار می دهد: سرمایه ثابت آن است که در چندین دور تولید وارد شود، بی آنکه ساختار فنی آن تغییر یابد؛ سرمایه جاری آن است که فقط يك بار بتواند در دور تولید وارد گردد.

در نتیجه، ارزش کل سرمایه جاری در هزینه تولید احتساب می شود، حال آنکه فقط جزئی از ارزش سرمایه ثابت در این هزینه به حساب می آید. این جزء بر مبنای طول عمر سرمایه ثابت محاسبه می گردد.

§ ۲. خصوصیات سرمایه ثابت و سرمایه جاری:

تحرك پذیری و نقدینگی

سرمایه ثابت و سرمایه جاری را نوعی تحرك پذیری و نقدینگی مشخص می کند. تحرك پذیری سرمایه، قابلیت و استعداد آن است در انتقال از يك کار به کار دیگر، به پیروی از جابه جایی تقاضا. تخصص سرمایه به صورت مطلق یا نسبی در نقطه مقابل تحرك پذیری قرار دارد.

نقدینگی سرمایه، استعداد و قابلیت آن در مبادله فوری و بدون تأخیر در برابر پول است در بازار. ممکن است مبادله سرمایه در برابر پول در بازار صورت گیرد و یا استهلاك، یعنی تجدید تولید جزئی یا کلی ارزش آن در کار تولید. عدم تحرك و شکل غیر منقول سرمایه در برابر نقدینگی قرار می گیرد، خواه این سرمایه در بازار قابل مبادله نباشد، یا آنکه فراگرد ساخت بر اثر انقباض و کاهش تقاضای محصول قطعی یا آشفستگی در نقطه ای نامشخص از رده بندی عمودی تولید به مانع بر بخورد و متوقف گردد.

تحلیل نوین، شرایط تحرك پذیری و نقدینگی سرمایه های مختلف را به شرح زیر تصریح می نماید:

الف) سرمایه ثابت در صورتی نوعی تحرك پذیری دارد که به هیچ وجه فقط در يك مورد معین کاربرد اقتصادی تثبیت نشود و میدانی از دیگر موارد استعمال در اختیار داشته باشد. تحرك پذیری ابزارهای دستی، ماشینهای کمکی، ماشینهای موتوری و ماشینهای تبدیل نسبتاً زیاد است و این خاصیت نه فقط به نوع سرمایه ثابت، بلکه به شرایط استفاده از آن در کار نیز بستگی دارد. به علاوه، تحرك پذیری سرمایه ثابت تابع ساختار بازار و نوع محصول است. در مورد اخیر، سرمایه ثابت هنگامی تحرك پذیری غیر مستقیم دارد که کالاها و خدماتی را که تولید می کند در موارد بسیار مختلف به کار روند.

از سوی دیگر، سرمایه ثابت در صورتی نقدینه است که در دور تولید «آهسته به گردش درآید» و به

تدریج ارزشی را بیرون بدهد که در رأس مدت مقرر بتواند خود را از نو بسازد. وانگهی، استهلاك فقط به طول عمر فیزیکی سرمایه بستگی ندارد، بلکه به مدت عمر اقتصادی آن وابسته است. این دوره عمر به کهنگی (هنگامی که سرمایه به دنبال اختراع تازه از رواج و پسند روز می افتد)، رقابت و محدودیت تقاضا بر اثر بیزاری یا تغییر سلیقه مربوط است؛ همچنین، تغییرات فن و تقاضا، استهلاك سریع را جانشین استهلاك عادی مبتنی بر فرسودگی مادی سرمایه ثابت می نماید.

(ب) سرمایه جاری، به نوبه خود، هر گاه فقط تحت پاره ای شرایط بتواند از يك مصرف اقتصادی به کار دیگر انتقال یابد، تحرك پذیری نسبی دارد.

از سوی دیگر، سرمایه جاری، هنگامی که از مواد اولیه تشکیل بشود، نقدینگی نسبی دارد: حالت نقدینگی سرمایه جاری به شرایط و اوضاع بازار و به مرحله ای بستگی دارد که این سرمایه در فراگرد عمودی تولید رسیده است؛ هر گونه تبدیل تقاضا در پایین این سلسله مراتب، برای بنگاهی که در این زمان با ماده اولیه بسیار تخصصی عمل می کند، دشواریهای بزرگی به بار می آورد؛ به علاوه، اهمیت نسبی ماده اولیه در هزینه، در مراحل آخر تولید، به دنبال افزایش ارزش کالاها در هر مرحله از تولید، بالاتر خواهد بود.

§ ۳. سرمایه ثابت در اقتصاد نوین

سرمایه ثابت از مشخصات اقتصاد قرن بیستم است. تکامل شیوه های فنی و نقش فزاینده اعتبار این نتیجه را داشته اند که «يك اقتصاد با سرمایه های ثابت را به اقتصادی تبدیل کنند که سرمایه های ثابت آن را مشخص نماید» (فرانسوا پرو).

افزایش سرمایه ثابت از طریق بسط و تشدید سرمایه صورت گرفته است. از يك سو وجود سرمایه های ثابت در يك حوزه اقتصاد اندك اندك موجب تبدیل سرمایه ای حوزه های همجوار می گردد و از سوی دیگر، سرمایه های ثابت، به دنبال تولید کثیر و انبوه بیش از پیش قدرتمند و بیش از پیش پُرخرج می شوند.

وجود سرمایه های هنگفت ثابت در هر اقتصاد این نتیجه را به بار می آورد که انطباقات اقتصادی را دشوارتر می گرداند و روی ساختارها تا اندازه ای انعطاف ناپذیری به جای می گذارد. از این جریان نتایج زیر پدید می آید:

(الف) بنگاه های اقتصادی بر اثر پیوند با هزینه های ثابت سنگین، دیگر نمی توانند به آسانی به اشارات تقاضا تن در بدهند؛ و بر عکس می کوشند این تقاضا را رهنمون شوند یا قیمتها را با وسایل خاص خود یا بر اثر اتحاد با سایر کارآفرینان اقتصادی برای استقرار وضعیت انحصار فروش بالا ببرند؛

(ب) تقسیم ناپذیری سرمایه های ثابت به سبب خصلت انبوهی و عدم نقدینگی نسبی آنها ایجاب می کند که اشتباه در سرمایه گذاری نتواند جبران گردد و این خطر را نیز دارد که به زیان تعادل عمومی تمام بشود؛

پ) اهمیت سرمایه‌های ثابت در بنگاههای بزرگ موجب تبدیل خصلت اینها می‌شود: شرایط کار و مسائل تعادل بنگاهها مورد علاقه بخشهای وسیعی از اقتصاد و در نتیجه دولت است.

با این همه، سرمایه ثابت در طرز کار اقتصادنویین تنها نیمه انعطاف‌ناپذیری وارد می‌سازد. عوامل زیر این مطلب را تشریح می‌کند:

الف) وجود ظرفیت بیکار و بدون استفاده دستگاه تولیدی در هر اقتصاد واقعی و پویا که با ۸۰٪ از امکانات تولید و نقدینگیهای پولی در انتظار کاربرد خود کار می‌کند؛ ب) تخصص ضعیف محصولاتی که در رأس هرم تولید (چدن، فولاد، مس) به دست می‌آیند؛ در این صورت تأثیر موافق و مساعد تحرك پذیری غیر مستقیم سرمایه‌های ثابت، به ویژه در بخشهای فلزکاری و صنعت مکانیک احساس می‌شود. این بخشها می‌توانند برای حوزه‌های گسترده مصارف متبادل کالاهایی را فراهم آورند.

قسمت دوم - تشکیل سرمایه

سرمایه فنی عامل اساسی تولید و رشد اقتصاد است. اگر سطح زندگی يك ملت بستگی به ابزاری دارد که مالک است، قدرت وی، در قرن بیستم، به افزاری وابسته است که تولید می‌کند. تشکیل سرمایه برای هر اقتصاد اهمیت دوگانه‌ای را عرضه می‌دارد: از يك سو برای حفاظت و تجدید سرمایه موجود به کار می‌رود و از سوی دیگر سرمایه تازه‌ای را تشکیل می‌دهد که سرچشمه کارایی و ترقی است.

بنابراین، تشکیل سرمایه ناخالص در اقتصاد به صورتهای استهلاك و تشکیل سرمایه خالص تجزیه و تحلیل می‌شود. مورد اخیر مشتمل است بر:

— ساختمانهای جدید؛

— تجهیزات نو برای تولید؛

— تغییرات خاص ذخایر.

پس، تشکیل سرمایه ناخالص، ناشی از سرمایه‌گذاری در تعویض یا تجدید، سرمایه‌گذاریهای تازه در سرمایه ثابت و سرمایه‌گذاری در ذخایر است.

بخش نخست از قسمت دوم

تشکیل سرمایه در اقتصاد نامتمرکز

در اقتصاد نوین نامتمرکز، تشکیل سرمایه نتیجه فعالیت افراد و بنگاهها و نیز

گروهها و دولت است. این پدیده هم در زمینه سرمایه گذاری و هم در مورد روشهای تأمین مالی مشاهده می شود.

§ ۱. سرمایه گذاری

سرمایه گذاری، به صورت سرمایه ثابت، عملی است مبتنی بر ایجاد کالاهای تولیدی یا تجهیزات و با به کار انداختن سرمایه در خرید اوراق بهادار (سهام یا اوراق قرضه) که نمایش دهنده سرمایه های موجود است، تفاوت دارد.

الف) سرمایه گذاری خصوصی و سرمایه گذاری عمومی

در اقتصاد معاصر، سرمایه گذاریهای عمومی، در کنار سرمایه گذاریهای خصوصی، مقام بیش از پیش مهمی را در سرمایه گذاری کلی احراز می کنند.

در قرن نوزدهم و در آغاز قرن بیستم، واحدهای اقتصادی خصوصی یعنی بنگاهها و بانکها، درباره کلان ترین سهم در سرمایه گذاری ملی تصمیم می گرفتند و تأمین مالی می نمودند. البته سرمایه گذاریهایی نیز وجود دارد که دولت یا مقامات عمومی انجام داده اند (ساختمان ابنیه اداری یا نظامی، احداث راه و حفر ترعه و غیره)؛ اما این کارها در محدوده وظایف سیاسی و اداری مقامات عمومی صورت می گرفت.

از سال ۱۹۳۰، وظایف اقتصادی و اجتماعی دولت، وی را به اجرای سهم رشد یابنده ای از سرمایه گذاری ملی رهنمون می شوند. به دنبال بحران سال ۱۹۲۹، برنامه «کارهای بزرگ» («نقشه های تاردیو و مارکه»^۱ در فرانسه، «نقشه وان زیلانده»^۲ در بلژیک) برای مبارزه با بیکاری به دست دولت به اجرا درآمده اند. سپس تحت تأثیر قوه محرکه نظریه کینز که در سیاست اشتغال کامل به سرمایه گذاری نقش نخست و اساسی می بخشد، سرمایه گذاری عمومی به منظور حفظ و تثبیت فعالیت اقتصادی ملی به منزله عنصر اساسی در سیاست کلی اقتصادی پدیدار می گردد.

پس از جنگ دوم، ضروریات بازسازی و نارسایی سرمایه گذاری خصوصی و اراده راهنمایی سرمایه گذاری به سود ملت، دولتها را به پذیرش انواع مختلف سیاست سرمایه گذاری، بیش و کم دامنه دار رهنمون شده اند.

بعضی از کشورها، برنامه های عمومی سرمایه گذاری میان مدت و یا بلندمدت را پذیرفته اند (فرانسه، ایتالیا، ژاپن).

بسیاری از ممالک، سیاستهایی به منظور تحریک توسعه پاره ای از مناطق محروم یا عقب مانده (توسعه متزوجونو^۳ در ایتالیا؛ سیاست بسط منطقه ای و عدم تمرکز در فرانسه، بلژیک و انگلیس)

را به اجرا گذارده اند.

در کشورهای دیگر، دولتها کوشش خود را در زیر بنا یا بعضی از صنایع جدید متمرکز کرده اند. سرانجام، در کشورهایی که بخش ملی شده دارند، دولت سرمایه گذاری بنگاههای عمومی را بخصوص از طریق تهیه وسایل مالی و سیاست ارشادی تعرفه زیر نظر می گیرد.

دولت، بیرون از نظارت‌های مستقیم بر سرمایه گذاری دستگاههای اداری و بنگاههای عمومی، برای تأثیر بر سرمایه گذاری خصوصی به اقدامات غیرمستقیم دست می زند و افزایش سودآوری سرمایه گذاریها را در نظر دارد که عمدتاً عبارتند از:

— بخشودگیهای مالیاتی، به ویژه در زمینه استهلاك (استهلاك با نرخهای نزولی، تدارك ذخیره برای استهلاكی که آزادانه توافق شده است)؛

— کمکهای مالی: اعطای جوایز برای تشویق ساختمان مسکن؛ جوایز اعطایی به بنگاههایی که در مناطق رو به توسعه استقرار یابند (مانند جایزه به تجهیزات در فرانسه)؛ جوایز و کمکهای مالی به سود پژوهش؛

— تخفیف بهره به منظور کاهش هزینه وامها؛

— تقدم در دستیابی به اعتبار، به ویژه نزد بعضی از بنگاههای عمومی یا نیمه عمومی اعتباری؛

— حمایت از قیمتها، به ویژه در بخش کشاورزی.

در فرانسه، در سال ۱۹۵۵، صندوق توسعه اقتصادی و اجتماعی تأسیس شده (فرمان سی ام ژوئن ۱۹۵۵) که هدف آن تأمین مالی طرحهای مورد پیش بینی در برنامه نوسازی و تجهیز و برنامه های ناحیه ای و نیز عملیات افزایش بهره وری و تغییر وضع صنعتی و کشاورزی و طبقه بندی مجدد نیروی کار و عدم مرکزیت صنعتی است.^۴

بدین قرار، سه نوع سرمایه گذاری در اقتصادهای نوین تشخیص می دهیم: سرمایه گذاری خصوصی، سرمایه گذاری عمومی (دستگاههای اداری و بنگاههای ملی) و سرمایه گذاری خصوصی «مورد حمایت» دولت که برای اجتماع سودمند است.

ب) سرمایه گذاری القایی و سرمایه گذاری مستقل

تمایز میان سرمایه گذاری القایی و سرمایه گذاری مستقل، انگیزشهای گوناگون سرمایه گذاری را آشکار می کند.

۱) سرمایه گذاری می تواند بر اثر افزایش تقاضای قطعی و منافع انجام گیرد و اجرای آن به مقایسه کارایی نهایی مورد انتظار از سرمایه گذاری با نرخ بهره وام

۴. رجوع کنید به:

Lagache, *Les investissements privés et le concours financier de l'Etat*, Berger-Levrault, 1959.

بستگی دارد. نرخ بهره هزینه استقراض و جوه لازم برای این سرمایه گذاری یا پاداش وامی است که اگر این جوه در این سرمایه گذاری به کار نمی رفت، در آن مورد استفاده می شد.

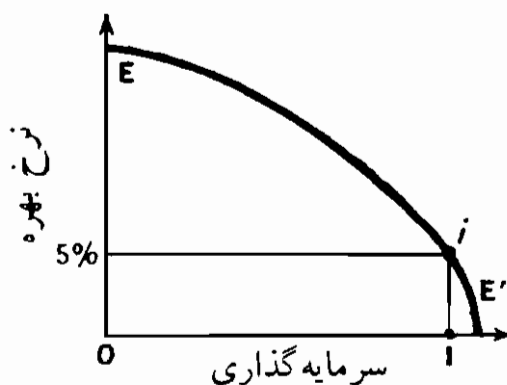
بنابراین، دو عامل حاکم بر سرمایه گذاری است: یکی تقاضا که نفوذ خود را از طریق دریافتها و کارآیی نهایی مورد انتظار سرمایه اعمال می کند؛ و دیگر نرخ بهره که تغییرات سطح آن به سود افزایش و یا کاهش سرمایه گذاری می باشد. انگیزش سرمایه گذاری (کینز) بستگی به نسبت میان این دو عامل دارد.

کارآیی نهایی کالای سرمایه ای برای بنگاه (i) همانا نرخ تعیین ارزش است که ارزش کنونی دریافتهاى خالص و مورد انتظار از استعمال این کالا را طی دوره های متوالی ($R_1, R_2, R_3, \dots, R_n$) با قیمت عرضه این کالا (یعنی C هزینه تعویض آن) مساوی می گرداند و فرمول زیر آن را نشان می دهد:

$$C = \frac{R_1}{(1+i)} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \frac{R_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{R_n}{(1+i)^n}$$

همچنین، انگیزش سرمایه گذاری تا زمانی وجود دارد که i بزرگتر از نرخ بهره بازار است.

سرمایه گذاری کلی، برای مجموعه اقتصاد، از تساوی کارآیی نهایی سرمایه، به طور کلی، با نرخ بهره معین می شود. در شکل ۱۹، EE' منحنی کارآیی نهایی سرمایه و نزولی است، زیرا از یک سو دریافتهاى مورد انتظار از سرمایه کم کم همراه با افزایش ذخیره سرمایه و ارضای تدریجی تقاضا، کاهش می یابد، از سوی دیگر، به تدریج که این کالاها تولید می شوند و هزینه آنها بالا می رود، قیمت عرضه کالاهای سرمایه ای ترقی می کند. به ازای نرخ بهره ۵٪ سرمایه گذاری کلی OI خواهد بود.



شکل ۱۹

لازم است در تحلیل انگیزش سرمایه گذاری بیشتر موشکافی و دقت شود. در مرحله نخست، تأثیر نرخ بهره روی سرمایه گذاری به هیچ وجه نه صورت ماشینی دارد و نه انعطاف ناپذیر است:

الف. تغییر نرخ بهره به شرطی روی سرمایه‌گذاری اثر می‌گذارد که از «مرز حساسیت» سرمایه‌گذاران بگذرد. بهره‌وری سرمایه، در واقع، بین ارقام بیشینه و کمینه تنزیل می‌شود. هر سطح بهره‌وری در این حدود تحت تأثیر يك ضریب احتمال قرار می‌گیرد. بنابراین، تغییر نرخ بهره، امکان پیش‌بینی پیچیده‌ای را می‌دهد؛

ب. تأثیر نرخ بهره، بر حسب انواع گوناگون سرمایه‌گذاری و مدت آنها تغییر می‌کند. هر قدر سرمایه‌گذاری طولانی‌تر و سهم نرخ بهره در هزینه تولید بالاتر باشد، تأثیر نرخ بهره شدیدتر می‌شود؛

پ. تأثیر نرخ بهره اندک است، در صورتی که کارآفرین اقتصادی نیازی به استقراض برای اجرای سرمایه‌گذاری خود نداشته باشد، زیرا منابع خود را در اختیار دارد (تأمین مالی از منابع خود)؛

ت. اهمیت فراوان عامل روانی خوش‌بینی و بدبینی و به قول کینز «وضعیت روحی و جسمی بیش و کم دمو» کارآفرین اقتصادی را نمی‌توان نادیده گرفت. پیش‌بینی‌هایی که کارآفرین اقتصادی بر پایه تقاضا به عمل می‌آورد، گاهی قطعی‌تر از تغییرات نرخ بهره است؛

ث. سرانجام، تصمیمات سرمایه‌گذاری تحت تأثیر تغییر و تبدیل نقدینگی بنگاه‌های اقتصادی قرار می‌گیرند. بیم از بحران در موجودی خزانه، حتی به طور موقت، و وجود نقدینگی‌های مهم می‌تواند کارآفرین اقتصادی را به استفاده از فرصت سرمایه‌گذاری رهنمون بشود.

در مرحله دوم، چنان که نظریه سرمایه‌گذاری القایی یا اصل شتاب تقاضا مطرح می‌کند، نمی‌توان میان سرمایه‌گذاری و افزایش تقاضا ارتباط ماشینی را پذیرفت. برای آنکه يك چنین تأثیری مطمئناً ظاهر گردد، لازم است که:

الف. بنگاه با ظرفیت کامل کار بکند و در صورتی که ظرفیت بیکار در اختیار داشته باشد، نیازی به افزایش سرمایه فنی خود برای مقابله با ازدیاد تقاضا پیدا نمی‌کند؛

ب. کارآفرین اقتصادی عقیده داشته باشد که ازدیاد تقاضا ادامه خواهد داشت؛ کارآفرین اقتصادی در مورد صنایعی که باید با تقاضاهای متغیر و در نوسان مقابله نمایند، میانگین تقاضای شمار معینی از دوره‌ها را مورد توجه قرار می‌دهد؛

پ. منابع مالی بنگاه تغییر تولید در نتیجه تغییر تقاضا را امکان‌پذیر سازد. آن سرمایه‌گذاری که انجام گرفته شده است به قدر مطلق تغییر در تقاضا بستگی خواهد داشت.

۲) و اما در حال حاضر، سرمایه‌گذاریهای مهم به افزایش تقاضا بستگی ندارند. در این باب سخن از «سرمایه‌گذاری مستقل» در میان است. تحت این عنوان می‌توان موارد زیر را آورد:

الف. سرمایه‌گذاری برای رواج کالای جدید که سرمایه‌گذار در این باب اقدام به پیش‌بینیهای وسیع درباره‌ی عرضه و تقاضا و قیمت محصول می‌کند. سرمایه‌گذار به جای آنکه خود را تطبیق بدهد، احتیاجات تازه ایجاد می‌کند و تقاضاهای جدید برمی‌انگیزد.

این سرمایه‌گذاریها، بنگاههای بزرگ سرمایه‌داری را مشخص می‌نمایند که نوآوریهای دو قرن نوزدهم و بیستم را تحقق بخشیده‌اند. این سرمایه‌گذارها در کشورهای غیراروپایی نیز انجام گرفته است. در این کشورها نبود بازار و گاهی فقدان حیات سازمان یافته اقتصادی مقایسه میان نرخهای بهره و بهره‌وریها را در نهایت بنس دشوار می‌کرده است.

تردید در این سرمایه‌گذاریها، مسئله وسعت خطر احتمالی را که سرمایه‌گذاری می‌تواند به عهده بگیرد، مطرح می‌کند: در واقع، این خطر می‌تواند نقدینگی بنگاه را به مخاطره اندازد. کالکی^۵ در این باب اصل خطر متزاید را به دست آورده است که حدی را بر سرمایه‌گذاری تشکیل می‌دهد: اما اگر این اصل بر کارآفرین اقتصادی و در عین حال مالک بنگاه خود اعمال گردد، بنگاه بزرگ را کمتر دچار زحمت می‌کند، زیرا می‌تواند به انتشار سهام متوسل شود و از بانکها یا گروههای نیرومند مالی کمکهای مالی به دست آورد.

این امر، چنان که برخی دلیل آورده‌اند، بدان معنی نیست که سازمانهای اخیر کمتر شم خطر را دارند، بلکه به مسئله تفکیک ارزیابی خطر از رابطه میان وسعت خطر و نقدینگی بنگاه باز می‌گردد: به هر صورت درک این حقیقت آسان است که بنگاه بزرگ به شکل شرکت سهامی با دیدگاه اخیر موافق‌تر و آماده‌تر از بنگاه کوچک شخصی می‌باشد.

ب. سرمایه‌گذاری در برنامه‌های میان‌مدت یا بلندمدت که بیش از پیش در صنایع بزرگ خصوصی (فولادریزی، صنایع ماشین) یا در بخش ملی شده (برق) انجام گرفته‌اند.

پ. سرمایه‌گذاریهای عمومی ناشی از تصمیمات کلان که به دنبال مزیت اجتماعی

است.

بنابراین، در هر اقتصاد نوین، بنابر ضابطه انگیزش سرمایه‌گذاری، دو نوع سرمایه‌گذاری تشخیص داده می‌شود:

— سرمایه‌گذاری‌های القایی ناشی از ازدیاد درآمد و تقاضا؛

— سرمایه‌گذاری‌های مستقل که سرمایه‌گذاری‌های خصوصی را در ارتباط با نوآوری در بر می‌گیرند و یا ناشی از برنامه‌های درازمدت و سرمایه‌گذاری‌های عمومی می‌باشند.

لازم است این تشخیص و تفکیک بدون مراعات احتیاط به کار نرود. بدین قرار می‌توان نتیجه گرفت که سرمایه‌گذاری بسیار به ندرت محضاً از تقاضا یا منافع القاء می‌شود: «تصویر ماشینی یک نمونه مصنوعی که واکنشهای بازار را معین نماید به هیچ وجه و در هیچ اندازه در قلمرو سرمایه‌گذاری معتبر و ارزنده نیست. تصمیم سرمایه‌گذاری، در واقع، کمتر به قیمت‌های حال و بیشتر به قیمت‌های آینده و نیز کمتر به قیمت‌های تحمیلی و بیشتر به قیمت‌های مقرر بستگی دارند.»^۶

آیا سرمایه‌گذاری‌های مستقل، به نوبه خود، همه با تقاضا بستگی ندارند؟ سرمایه‌گذاری در صنعت برق که در برنامه‌های درازمدت انجام می‌گیرد، آیا ناشی از نظمی نیست که در افزایش تقاضای برق دیده می‌شود (هر ده سال به دو برابر می‌رسد)؟

با این حال، تمایز میان سرمایه‌گذاری القایی و سرمایه‌گذاری مستقل درخور آن است که دقت را به سوی اجرای انواع گوناگون سرمایه‌گذاری در این دوران بکشاند. اندیشه موشکافی بیشتر بازم ایجاب می‌کند که سرمایه‌گذاری مستقل را تعریف بکنیم و چنان که پرفسور هیکس توصیه می‌نماید، سرمایه‌گذاری مستقل به معنای اخص را ناشی از علل خارجی (نوآوریها یا سیاست دولت) تلقی نماییم و سرمایه‌گذاری نیمه مستقل را در کوتاه مدت بدون ارتباط با سطح تقاضا، ولی حساس نسبت به تغییرات تقاضا در دوره بلندتر بدانیم.

پ) محاسبات سودآوری سرمایه‌گذاریها

هر تصمیم سرمایه‌گذاری باید با مقایسه مزایا و مضار آن روشن بشود: بررسی سودآوری نه فقط نشان می‌دهد که آیا یک طرح بیش از آنچه هزینه برمی‌دارد، باز می‌آورد، بلکه به گزینش بهترین راه حل نیز یاری می‌رساند.

برای تهیه ترازنامه هر سرمایه‌گذاری، لازم است دریافتهای طی سالهای استفاده از سرمایه و نیز مخارج ضروری که بیشتر اوقات از همه عمده تر هزینه فوری و نخستین بنگاه است، به حساب آیند. بنابراین، ضرورت دارد وجوه مربوط به سالهای مختلف مقایسه گردد. بنابراین، به یک عمل تبدیل به حال اقدام خواهد شد.

قبلاً دیده‌ایم که S مبلغ امروز موجود به ازای نرخ بهره r معادل است با $S(1+r)^n$ موجود در n سال آینده. بر عکس، S مبلغ موجود در n سال آینده معادل است با $\frac{S}{(1+r)^n}$ موجود در امروز.

6. Pierre Massé, *Economie appliquée*, 1952, n°4.

عملیات تبدیل به ارزش حال، کارآفرین اقتصادی را قادر می‌سازد تا تفاوت میان درآمدهای حال شده و مورد انتظار در تمام عمر سرمایه‌گذاری و جمع مخارج حال شده و ضروری (مخارج اولیه بنگاه و مخارج بهره‌برداری) را محاسبه کند. هر يك از این طرحها نسبت به سالی که باید تصمیم اتخاذ گردد به ارزش حال تبدیل شده‌اند. تفاوت — یعنی منافع حال شده — بنا بر آنکه مثبت یا منفی بشود، سرمایه‌گذاری درخور اقدام یا انصراف خواهد بود. کارآفرین اقتصادی می‌بایستی اطمینان یابد که منافع حال شده‌اش بیشینه می‌باشد.

در بعضی از موارد، به ویژه برای سرمایه‌گذاریهایی که توسط مقامات عمومی یا بنگاههای اقتصادی عمومی باید انجام گیرد، نرخ بهره‌بازاری می‌تواند با نرخ عمومی مطابقت نکند. همچنین يك نرخ بهره اقتصادی پذیرفته می‌شود که درجه رجحان کالاهای زمان حال را نسبت به کالاهای آینده، برای مجموعه اجتماع، نشان می‌دهد. (به عنوان مثال، در فرانسه این نرخ بهره برای بنگاههای ملی توسط کمیساریای کل برنامه معین شده است.)

محاسبه نرخ سودآوری مطلق یا متوسط سرمایه‌گذاری از اقدام تبدیل به حال نتیجه می‌شود. نرخ سودآوری همانا نرخ تبدیل به حال است که به ازای آن منفعت حال شده هیچ بوده، یعنی به ازای آن دریافتهای حال شده مساوی با مخارج حال شده است. لازم است فقط به عملیاتی مبادرت شود که نرخ سودآوری آنها، برحسب حالت موردنظر، بالاتر از نرخ بهره‌بازار یا نرخ بهره اقتصادی باشد. مقایسه نرخ سودآوری و نرخ بهره امکان می‌دهد تا سرمایه‌گذاریهای سودآور انتخاب گردد.

در بعضی از موارد، محاسبه نرخ سودآوری نهایی سرمایه‌گذاری مقرون به فایده خواهد بود. بدین قرار است هنگامی که بخواهیم ابعاد بهینه تجهیزات را معین بنماییم. فرض می‌کنیم در برابر يك مورد سرمایه‌گذاری قرار داریم که I میزان آن بتواند با ابعاد طرح (ظرفیت سالانه یا روزانه تولید يك کارخانه فولادسازی، يك پالایشگاه، يك تولید زنجیره‌ای اتومبیل‌سازی) تغییر پذیرد. اگر I سرمایه‌گذاری و ΔI افزایش سرمایه‌گذاری و $R(I, i)$ درآمد سرمایه‌گذاری I به ارزش حال باشد، سودآوری نهایی (m) از رابطه زیر به دست می‌آید:

$$R(I + \Delta I, m) - R(I, m) = 0$$

در این حالت ΔI به قدر کفایت کوچک است.

نرخ سودآوری نهایی، بنا به تعریف، نرخ تعیین ارزش حال است که به ازای آن انتقال از I به $I + \Delta I$ يك اقدام غیر معمول است و این به نوعی نرخ سودآوری مطلق یا میانگین فرانک جدید است که در عملیات سرمایه‌گذاری شده است. تمام فرانکهای جدید که سرمایه‌گذاری شده‌اند، به ترتیب نزولی سودآوری مطلق آرایش یافته‌اند. نرخ سودآوری نهایی هر طرح، اصولاً باید مساوی با نرخ بهره باشد؛ در این صورت نفع کل به ارزش حال به سطح بیشینه می‌رسد.

تذکر این نکته شایان اهمیت فراوان است که سودآوری هر سرمایه‌گذاری، برحسب آنکه از زاویه دید بنگاه یا جامعه مورد توجه قرار بگیرد به طرز متفاوت ارزیابی می‌شود. در مثال زیر این موضوع روشن می‌شود:

(۱) سرمایه‌گذاری از دید بنگاه به شرطی می‌تواند سودآور و مقرون به صرفه باشد که به نرخ بهره

بازار مالی وام گرفته شود و هرگاه «نرخ بهره اقتصادی» برای ملت مورد نظر واقع گردد، سودآور نخواهد بود؛

(۲) عدم توافق مشابه می تواند از این جریان ناشی بشود که سرمایه گذاری برای جامعه هزینه های غیرمستقیم (ساختمان تجهیزات جمعی) یا قیود و الزاماتی (آلودگی هوا، مشکلات رفت و آمد و سایش نقلیه و غیره) را به بار می آورد.

بنابراین، محاسبه سودآوری مسئولان تصمیم را ناگزیر می سازد تا کلیه نتایج را با دقت تجزیه و تحلیل نمایند و هرگاه با رعایت احتیاط و به آرامی مورد استفاده قرار بگیرند، می توانند به صورت سودمندتر به جهت یابی انتخاب سرمایه گذاریها کمک برسانند.

§ ۲. منابع تأمین مالی

تشکیل سرمایه در اقتصاد نوین به یاری منابع داخلی تأمین مالی و کمک خارجی تحقق می پذیرد.

الف) منابع داخلی تأمین مالی

روپکه تفاوت های کیفی در تشکیل سرمایه را در دو گروه مهم ترتیب داده است: — از یک سو، تشکیل سرمایه، موافق اقتصاد طبیعی، یا تشکیل مستقیم سرمایه: در اینجا راه انحرافی پول را پیش نمی گیرد؛ بدین گونه است دهقانی که خودش خیش را می سازد، یا کشاورزی که دامهای کم سن و سال را برای تکثیر شماره یا فروش پرورش می دهد. امروزه، این کیفیت هنوز در کشاورزی دیده می شود.

— از سوی دیگر، تشکیل سرمایه موافق اقتصاد پولی، یا تشکیل غیر مستقیم سرمایه که با واسطه پول انجام می گیرد و این شکل نوین تشکیل سرمایه است.

منابع داخلی تأمین مالی از پس انداز، یعنی از آن جزء درآمد انفرادی یا اجتماعی ناشی از تولید جاری که برای مصرف جاری خرج نشده، تشکیل گردیده است. پس انداز دو شکل پیدا می کند: پس انداز اختیاری و پس انداز اجباری. از قرن نوزدهم، اهمیت هر یک تغییر فراوان یافته است.

(۱) پس انداز اختیاری، عمل اشخاص یا خانوارها و نیز کارآفرینان انفرادی است.

پس انداز خانوارها از انتخاب میان مصرف و عدم مصرف به دست می آید. شخصی که پس انداز می کند، سلسله مراتب رجحان و ذخیره ای از واحدهای پولی دارد: وی هر یک از این واحدها را موافق قانون ایجاد تساوی میان واحدهای نهایی تعدیلی به کار می برد. فایده نهایی آینده، پس از تبدیل فایده کنونی بعضی از کالاها برای شخص بیشتر از فایده حال کالاهای موجود مشخص شده است. به این ترتیب، یک نرخ روانی

بهره پدید می آید.

در زمینه کلی، پس انداز خانوارها جمع پس اندازهای افراد است و بر حسب مقادیر واقعی تجزیه و تحلیل می شود: پس انداز، کالاهای مصرفی را در حوزه معین از اقتصاد آزاد می سازد و در نتیجه ایجاد وجه معاش یا جوه دستمزد را در بخش دیگر اقتصاد امکان پذیر می نماید. در اینجا سرمایه گذاری انجام می گیرد. پول فقط حجابی است که این مبادلات واقعی را می پوشاند و آسان می گرداند.

عوامل پس انداز انفرادی بسیار است و ما در اینجا مهمترین آنها را خاطر نشان می کنیم:

الف) سطح درآمد. هر قدر درآمد، برای تأمین هزینه های مصرفی به قدر کفایت در سطح بالا باشد، پس انداز نیز بیشتر می تواند تشکیل یابد. کینز از این اندیشه طرفداری می کند که چون درآمد به تدریج افزایش یابد، در صورتی که مصرف به اشباع نزدیک شود، پس انداز گرایش به ترقی پیدا می کند. به عقیده کینز، پس انداز کلی، جزء باقیمانده است و به مصرف بستگی دارد و این نیز خود تابع درآمد کلی است.

کینز، نسبت میان مصرف کلی و درآمد کلی این دوره را میل متوسط به مصرف می نامد؛ میل متوسط به پس انداز مساوی است با: یک منهای میل متوسط به مصرف.

میل نهایی به مصرف، نسبت میان افزایش یک واحد درآمد به افزایش مصرف است و با $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ مطابقت دارد. کینز میل به مصرف را با «قانون روانی بنیادی» که از شناخت طبیعت انسانی و وقایع تجربی پیدا می شود، پیوند داده است، بدین معنی که «انسانها مطابق قاعده عمومی و به طور متوسط هنگامی که درآمدها افزایش می یابد، آماده اند بر مصرف خود بیفزایند، اما نه بدان میزان که درآمد آنها زیاد می شود». بنابراین، میل نهایی به مصرف $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ دارای دو خصیصه زیر است:

— ΔC و ΔR علامت یکسان دارند؛

— ΔC کوچکتر از ΔR است.

پس خارج قسمت $\frac{\Delta C}{\Delta R}$ همیشه مثبت و کوچکتر از یک است.

میل نهایی به پس انداز، بیدرنگ بدین صورت از میل نهایی به مصرف ناشی می شود: $\frac{\Delta E}{\Delta R} = 1 - \frac{\Delta C}{\Delta R}$ و باید کوچکتر از یک باشد. میل نهایی به مصرف، همراه با افزایش درآمد، کاهش می یابد. ولی برعکس، میل نهایی به پس انداز بالا می رود.

ما، اندکی دورتر در آینده، به تحلیل کینز درباره مصرف و پس انداز و تغییر و تبدیلی که بجاست در آن پدید آید، باز خواهیم گشت. در اینجا فقط خاطر نشان می سازیم که پژوهشهای مهم مودیلیانی^۷ و به ویژه دوزنبری^۸ ثابت می کنند که توابع انفرادی مصرف میان خود ارتباط دارند و به یکدیگر وابسته اند و

از آرزوی همجسمی اجتماعی و آنچه دوزنبیری اثر خودنمایی نامیده است، نتیجه می شود که میزان پس انداز شخص نه فقط به سطح مطلق درآمد واقعی، بلکه به نسبت میان درآمد او و سطح بالاتر درآمد اشخاص دیگری که با او به سر می برند، مربوط می باشد. بر اثر تماس با کالاهای عالیترا، یا سطوح بالاتر مصرف، آرزوهایی در افراد پدیدار می شود و میل به مصرف بالا می رود.

ب) اهمیت دارایی. این عامل غالباً نادیده انگاشته شده است. و اما به نظر می آید که هرگاه شرایط دیگر همچنان ثابت بماند و فرد اقتصادی مطالبات خالص، یا دارایی مهمی را دارا باشد، میل به پس انداز وی به همان اندازه ضعیف تر خواهد بود. چون هر پس انداز به سوی هدف معین هدایت می شود، می توان پذیرفت که هر قدر دارایی مهم تری در اختیار فرد اقتصادی باشد، بیشتر به تحقق هدف مورد نظر نزدیک می گردد.

پ) نرخ بهره. نظریات کلاسیک ها ارتباط محکم و قاطع میان پس انداز و نرخ بهره برقرار کرده و درآمد را معلوم فرض نموده است، در صورتی که نویسندگان دوران نوین نرخ بهره را فقط یکی از چند عاملی می دانند که در پس انداز تأثیر و نفوذ دارد. پس انداز برای هدفهای گوناگون تشکیل می شود: اندوخته، تعلیم و تربیت فرزندان، خرید کالای با دوام، تراکم ثروت، خرید اوراق بهادار مشمول بهره. نرخ بهره، بنا بر هدف پس انداز، می تواند در جهات مختلف تأثیر بگذارد. منظور از پس انداز آن است که خانه ای برای خود بسازیم: ممکن است نرخ زیاد بهره، هرگاه دائمی در نظر گرفته شود، منجر به پس انداز سالانه ای کمتر از نرخ بهره پایین تر بشود؛ همچنین ممکن است نرخ پس انداز سالانه تغییر نپذیرد و هدف زودتر در دسترس قرار گیرد. بنابراین، به نظر می رسد که نرخ بهره روی شکل های پس انداز بیشتر نفوذ دارد تا روی حجم آن.

ت) تحول قیمت ها و ثبات پول. تورم و کاهش ارزش پول تأثیر بدفرجامی در میل به پس انداز به جای می گذارد. مثال فرانسه در این باب رسبا و گویاست:

برای آنکه ذوق و شوق پس انداز از نو در فرانسویان پدید آید، شیوه های گوناگون شاخص گذاری وام مورد استفاده قرار گرفته اند، به طوری که اوراق بهادار با درآمد ثابت در برابر افت ارزش پول حمایت بشوند. هدف استقراض متکی بر شاخص حفظ قدرت خرید اصلی و اولیه بستانکار در برابر هرگونه تنزل ارزش پولی است. بهره یا قیمت واریز تعهد وام یا در آن واحد هر دو عنصر، بر حسب شاخص معینی تغییر می نمایند. ممکن است این شاخص يك شاخص قیمت و یا يك عنصر بهره برداری (میزان فروش؛ منبع درآمد معین؛ منافع) باشد. مهم ترین نمونه استقراض متکی بر شاخص همانا انتشار قطعات سهام تولید، وسیله برق فرانسه در سال ۱۹۵۲، و امهای راه آهن ملی فرانسه^۹، گروه بندی صنعت فولادسازی یا وام سال ۱۹۵۳ پشین^{۱۰} است. دولت نیز خود ناگزیر متوسل به شاخص گذاری گردیده است. در ماه مه سال ۱۹۵۲، اوراق قرضه متکی بر شاخص طلا (استقراض پینه^{۱۱}) انتشار یافت و اما در سال ۱۹۵۶ قاعده تازه شاخص گذاری در استقراض ملی بدین شرح

9. société nationale des chemins de fer français (S.N.C.F.)

10. Péchiney - 11. Pinay

پذیرفته شد: سرمایه وام باید به همان نسبت متوسط قیمت‌های خرید و فروش اوراق بهادار منقول فرانسه با درآمد متغیر و درآمد ثابت تغییر کند.^{۱۲}

ث) سطح مالیات و شبه مالیات. هر قدر از درآمدها بر اثر عوارض مالیاتی و شبه مالیاتی بیشتر کسر گردد، افراد کمتر متمایل به پس انداز می شوند. در مورد شبه مالیات اجتماعی، امکان تحصیل امنیت از دولت که فقط پس انداز به طرز دیگر می توانست بدان تحقق بخشد، به این تأثیر و نفوذ منفی افزوده می شود. روش توزیع که به جای روش تبدیل به سرمایه پذیرفته شده است، زمینه پس انداز را آماده نمی سازد.^{۱۳}

ج) درجه ثبات اجتماعی. دوره ناامنی و بی ثباتی در اراضی کشاورزی میل به پس انداز را تحریک نمی کند. چنان که به شایستگی بسیار به نگارش آمده است: «میل به مصرف دلیل مستقیم بر تضاعد خطر است. بدی چنان عمیق، ریشه دار و عمومی است که به همه جنبه‌های فعالیت انسانی گسترش می یابد. گفته آندره ژید درباره شعر می تواند مو به مو بر زندگی اقتصادی منطبق گردد: 'امروزه دیگر مسئله زمان مطرح نیست. بی اعتمادی نسبت به آینده سلیقه استثنائی زندگی حال و فوری را در نوریسیدگان گسترش داده است. سرانجام همه این قواعد هر قدر هم عمیقاً در ما نفوذ و رسوخ یافته باشند (...)، همه اینها به محض آنکه دم غنیمت شمرده شود و دیگر «آینده‌ای» در کار نباشد، علت وجودی خود را از دست می دهند.»^{۱۴}

پس انداز خانوارها می تواند به مصارف گوناگون زیر برسد:

الف) این پس انداز می تواند تشکیل سرمایه ناخالص خانوارها را که ساختمان مساکن تازه و هزینه نگهداری ابنیه دو جزء آن است، تأمین مالی کند؛

ب) این پس انداز می تواند به سوی تشکیل موجودی نقد پولی یا شبه پولی، و یا به سوی مصارف کوتاه مدت هدایت شود. در این صورت گفت و گو از پس انداز به شکل نقدینه است.

در فرانسه، شورای ملی اعتبار که سالانه اقدام به سرشماری انواع مختلف پس انداز می کند، مواردی را تحت عنوان زیر می آورد:

— افزایش سپرده های مدت دار بانکی، اسناد صندوق یا حسابهای ویژه که تسلیم دفترچه ها را ایجاب نماید؛

۱۲. درباره شاخص گذاری رجوع نمایید به:

Louis Cartou, *Revue de science et de législation financières*, 1954, n°1.

و همچنین به مقاله ای درباره شکل‌های نوین وام‌های صاحبان سهام:

G. Défossé, *Banque*, novembre 1954.

۱۳. رجوع کنید به:

Laufenburger, *Revue de science et de législation financières*, 1955, n°2.

14. P. Massé, *Economie appliquée*, 1952, p. 625.

— افزایش وجوهی که صندوقهای پس انداز تصدی می کنند؛

— پذیره نویسیهای اسناد چایی خزانه توسط اشخاص؛

— پذیره نویسیهای اسناد صندوق ملی اعتبار کشاورزی که جوامع روستایی انجام داده اند.

تشکیل پس انداز به صورت نقدینه که طی سالیان اخیر در فرانسه، مانند بسیاری از کشورهای دیگر، در نتیجه عوامل گوناگون از قبیل اعتماد نسبت به آینده نزدیک پول که ترس از ثبات دورتر آن را تخفیف داده است؛ تنزل نرخهای بازده وامهای بلندمدت؛ ناچیزی تفاوت موجود میان نرخهای کاربرد سرمایه در خرید اوراق بهادار کوتاه مدت و نرخهای بازده اوراق تعهد قرضه؛ عدم کفایت عرضه اوراق بهادار با درآمد متغیر اهمیت پیدا کرده است.

تخصیص پس انداز به مصارف کوتاه مدت بر درجه نقدینگی اقتصاد می افزاید و می تواند احتمالاً منشاء فشارهای تورمی باشد. این کار تأمین مالی سرمایه گذاریها را نیز مواجه با خطر می سازد. دولت فرانسه، برای هدایت پس انداز خانوارها به سوی مصارف بلندمدت، از سال ۱۹۶۵، اقدامات خاص مزایای مالیاتی اعطایی به سهامداران و صاحبان اوراق قرضه؛ انعقاد قراردادهای تعهد به پس انداز در ده سال را آغاز کرده است.

پ) این پس انداز می تواند به سوی بازار مالی روی آورد و در آنجا در اوراق بهادار منقول با درآمد ثابت (اوراق قرضه) یا با درآمد متغیر (سهام) که بنگاههای ملی یا خارجی یا دولتی منتشر کرده اند، سرمایه گذاری شود. این شکل سنتی ترین تخصیص پس انداز است.

ت) سرانجام، پس انداز خانوارها، امروزه، در نسبتهای تصاعدی، شکل پس انداز قراردادی را پیدا می کند که از طریق بیمه یا نظامهای مستمری و بازنشستگی تحقق یافته اند. وجوهی که شرکتهای بیمه به صورت افزایش ذخایر ریاضی و فنی خود گرد آورده اند، در شمار این گونه پس اندازهاست. لازم است در کنار مزایای شکل اخیر پس انداز (نظم و ترتیب در پرداخت جوایز؛ ضرورت شرکتهای بیمه در اینکه بدون مهلت سرمایه گذاری بکنند تا منابع جدید درآمد را پدید آورند)، عیب اساسی آن نیز خاطر نشان شود: این شکل پس انداز به مصارفی بدون خطر احتمالی زیاد و غالباً به خرید اوراق بهادار دولتی، به زیان تأمین مالی فعالیتهای صنعتی یا بازرگانی تخصیص یافته است.

پس انداز کارآفرینان انفرادی اقتصادی از عدم مصرف منافع و تخصیص آنها به تأمین مالی سرمایه گذاریهای بنگاه ناشی می شود.

علاقه و توجه تقریباً استثنائی که طی سالیان بسیار در روابط بنگاهها با بازار مالی وجود داشته، کمک کرده است تا این نوع پس انداز اختیاری و نقش سرمایه ای که در رشد اقتصادها از قرن هجدهم تاکنون ایفاء نموده است به رده دوم انتقال یابد و حتی

کمتراز واقع ارزیابی شود.

کلاپام^{۱۵}، مورخ انگلیسی اشاره می‌کند که در قرن نوزدهم، سرمایه ثابت صنعت در انگلستان را تقریباً و منحصرأ «امساک کارآفرینان اقتصادی» تأمین مالی کرده است.

امروزه، بسیاری از بنگاههای انفرادی اقتصادی یا خانوادگی و دارای ابعاد متوسط، بخش بزرگی از منافع خود را به تشکیل سرمایه اختصاص می‌دهند. اما میزان تأمین مالی از منابع خود بر اساس پس انداز اختیاری در برابر وجوه تأمین مالی از منابع خود مبتنی بر پس انداز اجباری که امروزه شرکتها انجام می‌دهند، ناچیز است.

(۲) پس انداز اجباری. بیست سال است که پس انداز اجباری گسترشی شایان اهمیت پیدا کرده است.

تصمیمات متخذه رؤسای گروههای مسلط یا دولت، جانشین تصمیمات انفرادی می‌شود که تحت تأثیر و راهنمایی نفع شخصی خود قرار دارند. پس انداز اجباری می‌تواند عمل بنگاهها به شکل شرکت سهامی و نیز ممکن است پولی یا عمومی باشد. الف) پس انداز شرکتها در نتیجه عمل تأمین مالی از منابع خود صورت می‌گیرد. بنگاه به جای تقاضای کمک جدید از شرکای خود یا مقروض شدن به اشخاص ثالث، وسایل تأمین مالی را از منابعی برداشت می‌کند که بر اثر فعالیت خاص خود فراهم می‌آورد.

مشاجره درباره تعریف تأمین مالی از منابع خود را می‌توان با تفکیک تأمین مالی ناخالص از منابع خود، از تأمین مالی خالص از منابع خود پایان داد و پشت سر گذاشت.

— تأمین مالی ناخالص از منابع خود شامل نتیجه ای است که در ترازنامه پس از وضع بخششها، مالیات بر شرکتها، سود تقسیم شده سهام و چندمهای توزیع شده که بدان وجوه اختصاصی به استهلاك و ذخایر و اندوخته‌ها و ذخیره پولی برای زیان و مخارج متفرقه ثبت می‌شود؛

— تأمین مالی خالص از منابع خود، پس از کسر وجوه استهلاك ضروری برای حفظ تجهیزات بنگاه از محل تأمین مالی ناخالص از منابع خود نگاهداری می‌شود. باز هم می‌توان گفت که تأمین مالی خالص از منابع خود سهمی از منافع است که پس از وضع مالیات ذخیره شده و این امر امکان می‌دهد تا افزایش خالص در دارایی بنگاه تأمین مالی گردد.

تصمیم درباره میزان تأمین مالی از منابع خود به دوگونه است:

— یا تصمیم به اعتبار گذشته است که در پایان سال مالی بر حسب سیاست مقرر مدیران بنگاه گرفته شده است؛

— و یا تصمیم به اعتبار آینده است: تأمین مالی از منابع خود در نتیجه ترقی قیمت‌های فروش به دست می‌آید و در این صورت مصرف‌کنندگان هزینه‌های عملیات را می‌پردازند؛ موفقیت تصمیم تابع کشش تقاضایی است که از بنگاه به عمل می‌آید.

تأمین مالی از منابع خود، بر استقلال بنگاه نسبت به بازار سرمایه و سیاست اعتباری در دست دولت می‌افزاید و می‌تواند منابع مالی را از مصارف تولیدی دورسازد و حتی سرمایه‌گذارهای بیهوده و نمایشی را تشویق نماید. آقای ژاننه این نکته را بدین مضمون خاطر نشان می‌کند: «بازار مالی می‌تواند برای هرگونه امیدی سرمایه فراهم آورد: تأمین مالی از منابع خود امتیاز پیشرفتهایی است که از پیش به دست آمده است».^{۱۶}

ب) پس‌انداز پولی اجباری از طریق تغییر مکان قدرت خرید در تشکیل سرمایه مشارکت می‌کند و اعتبارات را وارد اقتصاد می‌سازد

اگر دولت یا نظام بانکی اعتبارات اضافی به بنگاه بدهد، درآمدهای توزیع شده بر میزان تقاضا در بازار کالاهای مصرفی می‌افزاید، بی‌آنکه عرضه این کالاها همزمان افزایش یابد. در نتیجه، قیمت این کالاها بالا می‌رود. بنابراین، افراد اقتصادی که درآمدهای ثابت مانده است یا به سرعت ترقی قیمت‌ها زیاد نمی‌شود (مزدبگیرها و حقوق‌بگیران)، باید مصرف خود را محدود سازند: این محدودیت هسته اصلی عمل پس‌انداز است. پس فقدان همزمانی میان درآمدها و قیمت‌ها آثاری قابل مقایسه با آثار پس‌انداز آزاد به بار می‌آورد. اما این آثار، بنا به تعریف روپکه، ناشی از جبر پولی است. پ) پس‌انداز عمومی از راه برداشت عمومی تحقق می‌پذیرد، مانند مالیات یا وام اجباری.

پس‌انداز عمومی به صورت مازاد جاری دریافتهای بودجه‌ای دولت و دستگاه‌های عمومی نمایان می‌شود. پس‌انداز عمومی حقیقی مفروض به وجود مازاد واقعی دریافتهای عادی بر هزینه‌های عادی دولت است که به مخارج سرمایه‌گذاری اختصاص یافته است؛ این پس‌انداز نمی‌تواند ناشی از وام‌های قراردادی نهادهای

۱۶. مقدمه ژاننه بر کتاب زیر:

غیررسمی، به ویژه بانکها و نیز کمک خزانه‌داری و مساعده مؤسسه نشر اسکناس بشود.

پس انداز عمومی ملاحظات زیر را ایجاب می‌کند:

— محدودیت قدرت خرید که بر اثر دخالت مالیاتی پدید آمده است، به هیچ وجه دلیل استفاده مؤدی مالیاتی از درآمد خود و نیز استفاده دولت از عواید مالیاتی نمی‌باشد (به شرط تخصیص مالیاتها که در روش بودجه نویسی بعضی از کشورها دیده می‌شود)؛

— پس انداز عمومی، اصولاً، بر اساس درآمدهای سطح بالا و بیکار تشکیل می‌شود؛ و اما توزیع موارد استعمال میان مصرف و پس انداز، يك بار برای همیشه، توسط صاحبان درآمد انجام نمی‌گیرد. بنابراین، پس انداز عمومی به هیچ وجه به منزلهٔ جانشین پس انداز انفرادی نمی‌تواند تلقی بشود؛

— پس انداز عمومی می‌تواند بخشی از امکان تأمین مالی را از سرمایه‌گذاری تولیدی بستاند؛

— تحقق پس انداز عمومی از طریق مالیات بندی زیاده سنگین می‌تواند موجب کاهش دامنه‌دار پس انداز خصوصی گردد.

*

*

*

ب) کمک خارجی

هنگامی که تولید يك کشور برای تأمین همزمان مصرف و تشکیل سرمایه نارسا باشد، مورد اخیر بر اثر کمک خارجی آسان می‌گردد. این کمک امکان می‌دهد تا تجهیزات کشور تهیه شود، تولید افزایش یابد و پس انداز داخلی پدید آید.

کمک خارجی ممکن است به شکل سرمایه‌گذاری بین‌المللی و یا بخشش باشد و می‌تواند به صورت انتقال پس انداز از کشورهای ثروتمند به کشورهای فقیر تجزیه و تحلیل شود. این پس انداز به اشکال زیر در اختیار کشور کمک گیرنده قرار گیرد:

— یا به شکل کالاهای مصرفی که برای کارگران شاغل در فعالیتهای تجهیزاتی «وجه معاش» را تشکیل می‌دهد؛

— یا به شکل کالاهای تجهیزاتی.

سرمایه‌گذاری بین‌المللی قرن نوزدهم، کمک مارشال به اروپا از سال ۱۹۴۸ تا سال ۱۹۵۲، کمک به کشورهای توسعه نیافته می‌توانند در این دورنما جای گیرند و تحلیل

شوند. این کمکها، در دوره‌های مختلف، منابع تأمین مالی برای تشکیل سرمایه بوده‌اند.

در فرانسه، کمک خارجی پس از جنگ دوم جهانی، بخش مهمی از منابع مالی را تشکیل داده که مطابق جدول زیر به سرمایه‌گذاری اختصاص یافته است:

سال ۱۹۵۲	سال ۱۹۵۱	سال ۱۹۵۰	سال ۱۹۴۹	
(به میلیارد فرانک)				
۲۵	۲۹۶	۲۶۱	۱۷۴	مازاد بودجه عادی
				منابع خالص وامهای
۶۶۹	۳۵۳	۳۸۵	۳۲۱	کوتاه مدت و بلندمدت
۱۹۱	۱۵۱	۱۸۵	۲۹۱	کمک مارشال و وام از خارج
۸۸۵	۸۰۰	۸۳۱	۷۸۶	جمع کل اوراق بهادار دولتی

یکی از نمونه‌های بسیار شایان توجه کمک خارجی به یک کشور در راه توسعه کمکی است که هند برای اجرای برنامه‌های خود دریافت می‌دارد.

دومین برنامه هند، تا اندازه زیادی، بر اثر کمکهای بانک بین‌المللی بازسازی و توسعه و «باشگاه کمک به هند» (ایالات متحده، انگلیس، آلمان غربی، ژاپن، کانادا) توانست نجات پیدا کند. در برنامه سوم، کسری خارجی برای تأمین مالی به ۲۶ میلیارد روپیه سر می‌زند. اعتباراتی که برای هند گشایش یافته، به طرز زیر توزیع شده است:

۱۱ میلیارد روپیه	(۱) کمک کلوب واشنگتن
۲/۳ میلیارد روپیه	(۲) کمک اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی
۰/۹ میلیارد روپیه	(۳) سایر کمکها
۵/- میلیارد روپیه	(۴) نسبت اعتبارات مفتوحه به عنوان برنامه دوم
۱۹/۲ میلیارد روپیه	

ملاحظه می‌شود که برنامه هند متکی بر کمک اعطایی ده ملت با بهره‌های مختلف می‌باشد. اما قبول کرده است که از پاره‌ای قواعد لازم و ضروری برای حل مسائل مهمی که هند با آنها مواجه است، پیروی کند.

*

*

*

بنابراین، مکانیسم پیچیده تشکیل سرمایه در اقتصاد معاصر اهمیت رشد یابنده تصمیمات واحدهای اقتصادی مسلط را چه در زمینه ملی و چه در عرصه بین‌المللی نشان می‌دهد.

تصمیمات انفرادی غالباً جنبه اضطرابی دارند و تقریباً همیشه از ابتکارات بانکها یا سازمانهای تخصصی که فقط می‌توانند فرصتهای سرمایه‌گذاری تازه را ارزش‌یابی کنند، «الهام گرفته» و در دایره این نوآوریها قرار گیرند. در نتیجه، این بانکها و سازمانها کاررهبیری را به عهده دارند. بانکها پس‌اندازکنندگان و سرمایه‌گذاران را با یکدیگر در ارتباط قرار می‌دهند. دیگر آن زمان به سر آمده است که منابع شخصی و نیز وامهای خصوصی و محدود برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری کفایت می‌نمود. بسیج پس‌انداز خصوصی، وسیله انتشار سهام یا اوراق قرضه انجام می‌گیرد و بانکها این کار را آسان می‌سازند و یا زمینه مساعد را آماده می‌نمایند.

اما لازم است نقش بعضی از نهادهای مالی (صندوقهای پس‌انداز، شرکتهای بیمه) نیز مورد توجه واقع شود. افراد اقتصادی بخشی از اندوخته درآمد خود را به این نهادها می‌سپارند: در این صورت، پس‌انداز انفرادی خصوصی شکل قراردادی پیدا می‌کند. استعمال این پس‌انداز ربطی به تصمیم صاحبان آن ندارد، بلکه به دستگاههای مدیریت نهادهای مالی مربوط است. میان اینان انگیزش و گزینشها متفاوت می‌باشد. پیدایش واسطه‌ها و نقش آنها درست مانند عمل واحدهای اقتصادی مسلط در تحمیل پس‌انداز اجباری است و در این زمینه، تشکیل سرمایه، نابودی خصلت فردگرایی اقتصاد قرن نوزدهم را آشکار می‌نماید.

بخش دوم از قسمت دوم

تشکیل سرمایه در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای

در باب کیفیات تشکیل سرمایه و شرایط تأمین مالی سرمایه‌گذارها تفاوت‌های ژرف میان اقتصادهای برنامه‌ای و اقتصادهای نامتمرکز وجود دارد. در اقتصاد اشتراکی برنامه‌ای، مقامات برنامه‌ریزی حجم سرمایه‌گذارها و توزیع آنها را معین می‌کنند؛ هزینه‌های سرمایه‌گذاری از محل پس‌انداز اجباری یا پس‌انداز عمومی تأمین می‌گردد.

این خصوصیات به ویژه در اتحاد شوروی مشهود است و دردموکر اسیهای توده‌ای نیز دیده می‌شود. با این همه، دستیابی اقتصادهای برنامه‌ای، مخصوصاً اقتصاد شوروی در سطح بالای توسعه، تنوع در تولید و پیچیدگی متزاید ساختارها موجب انعطاف‌پذیری و تغییر نمایان در برنامه‌ریزی تشکیل سرمایه شده است؛ در حال حاضر، اصول و روشها با آنچه در مراحل اولیه توسعه وجود داشته است، شباهتی ندارد.

§ ۱. سرمایه‌گذاری برنامه‌ای

در اتحاد شوروی، نظیر دموکراسیهای توده‌ای، برنامه دولت جهات، کیفیات و میزان سرمایه‌گذاری جدید را مقرر می‌دارد.

الف) برنامه، سرمایه‌گذاریها را برحسب هدفهای سیاست اقتصادی راهنمایی می‌کند. سیاست سرمایه‌گذاری، در کشورهای نامتمرکز، بیشتر اوقات از نگرانی و اندیشه درباره رویدادهای اقتصادی (افزایش تقاضای کلی) الهام می‌گیرد. در اقتصادهای متمرکز، تصمیمات سرمایه‌گذاری بر پایه هدفهای برنامه‌ای قرار دارد.

دولت، مراتب اولویت و فوریت نیازمندیهایی را که سرمایه‌گذاریها باید برآورند، تعیین می‌نماید. کشورهای سوسیالیستی، مانند روسیه شوروی، طی مدتی دراز برتری تقریباً مطلقاً به تولید کالاهای تجهیزاتی به زیان تولید کالاهای مصرفی داده‌اند. در بخش صنعت سنگین یا کالاهای تجهیزاتی، در هر دوره و هر برنامه، کوشش در صنایع اساسی تمرکز یافته است؛ سرمایه‌گذاری در شاخه‌های فعالیت (توسعه صنایع مکمل، محدودیت سرمایه‌گذاریها در شاخه‌هایی که تقدم ندارند) برحسب گسترش این صنایع اساسی معین می‌شود.

از سال ۱۹۵۷، اتحاد شوروی در نظام برنامه‌ریزی تغییراتی داده و تعیین سرمایه‌گذاریها شکل‌های متفاوت پیدا کرده است.

— چون دیگر امکان نداشت که در برابر آرزوهای مصرف‌کنندگان برای سطح بالاتر بهزیستی، صنایع مصرفی را دانسته و بایسته قربانی کرد، مقامات، بدون انصراف کامل از اصل اولویت صنایع تجهیزاتی، تصمیم به افزایش مهم سرمایه‌گذاری در صنایع کالاهای مصرفی گرفته‌اند.

— روش صنایع اساسی و کلیدی که در سالهای نخست توسعه تا اندازه‌ای موجه می‌نمود، در اقتصاد متنوع‌تر که ازدیاد شماره محصول امکان ترکیبهای گوناگون را برای اهداف معین تولید به دست می‌دهد و وابستگی میان شاخه‌های فعالیت افزایش می‌یابد و مسئله استفاده بهینه از منابع موجود و توزیع مؤثرتر سرمایه‌گذاریها مطرح می‌باشد، روز به روز کمتر قابل قبول به نظر رسیده است.

— برنامه کمتر وارد جزئیات می‌شود و هدفهای کلی را معین می‌کند و آزادی وسیع تصمیم‌گیری در اجرای سرمایه‌گذاری در صنعت یا ساختمان را به عهده مقامات پایین‌تر (شوراهای اقتصادی منطقه‌ای، مقامات محلی) می‌گذارد. در قلمرو کشاورزی، نفوذ دولت در سرمایه‌گذاریها، با توجه به واگذاری تصمیم تولید به دهات اشتراکی از یک سو و انحلال ایستگاههای ماشین و تراکتور و به دنبال آن واگذاری تصمیم خرید ادوات کشاورزی به دهات اشتراکی از سوی دیگر، ضعیف است.

بنابراین، مقدار مهمی از سرمایه‌گذاریها زیر نظارت مستقیم دولت قرار ندارد و باید هدف نظارت غیرمستقیم (رهنمود خطاب به مؤسسات عمومی ساختمان؛ سیاست قیمتهای کالاهای سرمایه‌گذاری که به کشاورزی فروخته می‌شود، سیاست اعتباری) قرار گیرد.

— سرانجام، گسترش هماهنگی میان برنامه‌های کشورهای سوسیالیستی، تحت ریاست عالی شورای همیاری متقابل اقتصادی دست به توزیع سرمایه‌گذاری میان این کشورها زده و در این مورد منابع طبیعی با هزینه‌های مقایسه‌ای تولید و احتیاجات کشورهای مختلف گروه را در نظر می‌گیرد.

ب) میزان سرمایه گذاری، از يك سو به آهنگ توسعه مورد نظر دولت در اقتصاد و از سوی دیگر به امکانات تأمین مالی سرمایه گذاری بر اساس پس انداز اجباری بستگی دارد. و در پایان، عمل سیاسی تخصیص بخشی از درآمد ملی را به سرمایه گذاری معین می کند. محدودیت مصرف فقط سطح غیر قابل تراکم و کاهش ناپذیر مصرف را از لحاظ سیاسی می رساند: این سطح بر حسب کارآیی و شدت جبر عمومی تغییر می پذیرد. اتحاد شوروی همیشه «قاعده ۲۰٪» را به کار بسته است: سهم درآمد ملی مختص سرمایه گذاری هیچ گاه کمتر از این درصد نبوده و حتی در بعضی مواقع به ۲۵٪ رسیده است.

پ) کیفیات سرمایه گذاری، مسائل حاد و سخت فنی را در اقتصادی مطرح ساخته است که توزیع سرمایه گذاری میان بخشها و گزینش طرحهای سرمایه گذاری فقط در محدوده يك شاخه فعالیت ناشی از ملاحظاتی بجز سودآوری سرمایه گذاری است. در اقتصاد بازار کارآیی نهایی سرمایه با نرخ بهره مقایسه می شود. اما برنامه ریزی شوروی هرگونه مراجعه به نرخ بهره را رد کرده است. اقتصاددانهای شوروی برای انتخاب از میان طرحهای مختلف سرمایه گذاری که نیل به هدف معین را امکان بدهد، بارها ضوابطی بر حسب مقادیر فیزیکی تدوین کرده اند. در سال ۱۹۵۸، در برابر ضرورت دستیابی به يك قاعده منحصر به فرد برای همه شاخه های فعالیت، همایشی درباره کارآیی سرمایه گذاریها، در مسکو برپا شد و در سال ۱۹۶۰ دستورهای رسمی درباره روشهای تعیین کارآیی سرمایه گذاریها منتشر گردید.

دوره استهلاك یا زمان استرداد سرمایه گذاری بنابر قاعده زیر محاسبه می گردد:

$$\frac{I_1 - I_2}{c_2 - c_1} = T$$

در رابطه بالا، I_1 و I_2 نسبت وجوهی است که باید به دو طرح اختصاص یابد ($I_1 > I_2$). c_1 و c_2 نشان دهنده مخارج سالانه بهره برداری است ($c_2 > c_1$).

زمان استرداد با مهلت عادی یا برنامه ای که سازمان برنامه (گوسپلان) بر پایه مشاهدات آماری و داده های مربوط به شیوه های جدید فنی فراهم آورده، مقایسه شده است. طرحهایی برگزیده می شوند که زمان استرداد کمتر از مهلت برنامه ای یا کمتر از این را عرضه بدارند.

همچنین، می توان ضریب کارآیی سرمایه گذاری را به طریق زیر معین نمود:

$$\frac{c_2 - c_1}{I_1 - I_2} = \frac{1}{T}$$

یعنی، برای صنعت مورد نظر، معکوس زمان استرداد را باید با ضریب عادی $\frac{1}{T_n}$ مقایسه کرد. اگر ضریب کارآیی نسبی بزرگتر از $\frac{1}{T_n}$ یا برابر با آن باشد، طرحی که نیاز به وجوه بیشتری دارد، انتخاب می شود.

شایان توجه است که مزایای هیچ يك از صور سرمایه گذاری (تبدیل به ارزش حال مطرح نیست) زمان بندی نمی شود. به علاوه، ضریب کارآیی کمینه برای مجموعه اقتصاد وجود ندارد: ضریب بر حسب شاخه محاسبه شده است.

با این همه، به سازمانهای برنامه ریزی توصیه شده است که به هنگام تصمیم گیری درباره يك

صنعت، بازتابهای احتمالی ای را که این صنعت می تواند بر مجموعه اقتصاد (مثلاً وجوه اضافی که باید در صنایع مکمل سرمایه گذاری بشود) داشته باشد و لاقلاً تأثیرات فوری و بسیار مهم مورد نظر قرار گیرد.

به علاوه، کار بست ضوابط پیش گفته، از یک سو به بخش بازرگانی خارجی و از سوی دیگر به صنایع سازنده کالاهای جانشین پذیر بسط یافته است.

سرانجام، دستورهای شوروی در سال ۱۹۶۰ دلالت بر ضرورت تهیه ضریب کلی کارآیی، مبین افزایش محصول خالص در واحد سرمایه گذاری می کند.

بنابراین، به نظر می رسد که ضوابط کارآیی سرمایه گذاری، کم کم گرایش دارد از قلمرو انتخاب سرمایه گذاریها در دورن یک بخش فراتر برود و با توزیع سرمایه گذاریها میان بخشهای مختلف اقتصاد سروکار پیدا نماید.

پس، سیاستهای سرمایه گذاری کنونی در اقتصادهای اشتراکی برنامه ای را از یک سو گرایش به انعطاف پذیری در برنامه ریزی و از سوی دیگر وسواس بیشتر در توزیع بهینه سرمایه گذاریها در اقتصاد مشخص می نماید و از این جریان چند جنبه تازه در تأمین مالی سرمایه گذاری نتیجه می شود.

§ ۰۲. تأمین مالی سرمایه گذاری

حجم و ساختار سرمایه گذاری، در اقتصادهای نامتمرکز، تا اندازه زیادی، بستگی به مقدار وسایل مالی و شرایط تجهیز این امکانات دارد. تنگناها در تأمین مالی سرمایه گذاریها در اقتصادهای اشتراکی برنامه ای؛ کمتر و یا لاقلاً متفاوت می باشد. در واقع، دولت بزرگترین سهم از ظرفیت تولید را در اختیار دارد و بر حسب هدفهای تولید، درباره نقشه های سرمایه گذاری تصمیم می گیرد. هدف برنامه ریزی مالی این است که وجوه انباشت ضروری را به دست آورد و میان بخشهای مختلف اقتصاد توزیع کند.

الف) تشکیل وجوه انباشت

این کار از طریق سه شکل دخالت دولت انجام می گیرد. پس از اخذ تصمیم به تخصیص بخشی از درآمد ملی به سرمایه گذاری (در اتحاد شوروی این نسبت از ۲۰ تا ۲۵٪ است):

۱) مقامات برنامه ریزی «وجوه دستمزد» را به قسمی تعیین می کنند که با مصرف جزء باقیمانده از درآمد ملی مطابقت نماید.

بنابراین، قیمت تمام شده محصولات که در نتیجه کار به دست آمده اند، کمتر از ارزش آنها و پایین تر از قیمتی است که در ارتباط با این ارزش معین گردیده است. به این ترتیب، واحدهای تولید و مبادله بیشتر از هزینه تولید خود دریافتی دارند؛ مانده «سود» را تشکیل می دهد. اگر برنامه ریزی درست باشد، میزان منافع برابر با وجوه انباشت می شود.

از «سود» واحد تولیدی (که میزنگ ۱۷ اقتصاددان روس به عنوان نمایش اضافه تولید ناشی از کار اضافی بر حسب پول تعریف می کند) قسمتی به بنگاه اختصاص می یابد و جزئی دیگر، بر اثر مالیات بر فروش، به بودجه دولت می رود: این مالیات به عنوان «یکی از روشهای بسیار مهم توزیع انباشت سوسیالیستی و تأثیر مالی روی اقتصاد سوسیالیستی» تلقی می گردد. ملاحظه می شود که همه این عناصر، یعنی قیمت تمام شده؛ قیمت فروش؛ سود؛ مالیات بر فروش، پیشاپیش برنامه ریزی و معین شده اند.

(۲) در موردی که برنامه ریزی وجوه دستمزد نادرست است و مخارج مردم بر عرضه کالاهای مصرفی و خدمات فزونی دارد، اگر منظور کاهش حجم سرمایه گذاریها نسبت به درآمد باشد، دومین وسیله عمل عبارت است از افزایش قیمتهای فروش برای استقرار مجدد تساوی میان قدرت خرید درآمدهایی که توزیع شده و ارزش کالاهای مصرفی که تولید گردیده است.

(۳) هنگامی که وجوه انباشت کافی نباشد، آخرین وسیله عمل، استقراض و بیشتر اوقات وام عاطفی به خاطر میهن است. در نتیجه، این وام جانشین تمام و کمال استقراض ارادی و مالیات بندی می شود. وام خواهی قدرت خرید اضافی را جذب می نماید و به قول مجله هفتگی اکونومیست در اقتصاد شوروی با «اندازه تورم زدایی» مطابقت می کند.

ب) ترکیب وجوه انباشت

وجوه انباشت از شکلهای مختلف پس انداز ترکیب می یابد. انواع پس انداز عبارت است از پس انداز بودجه ای، پس انداز بنگاههای دولتی، پس انداز مزارع اشتراکی و پس انداز خصوصی. الف) پس انداز بودجه ای، که به عنوان هزینه اختصاصی به سرمایه گذاری ثابت و اضافه بودجه تعریف شده، سرچشمه اصلی اعتبارات سرمایه گذاری است: نقش مالیه عمومی در تشکیل سرمایه ثابت تفوق دارد.

بودجه بیشترین سهم از وجوه مالیات بر فروش، پرداختی بنگاههای دولتی و بخشی از منافع این بنگاهها را دریافت می دارد (بیشتر از ۶۰٪ دریافتها در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی). مالیاتهایی که بر تولیدکنندگان کشاورزی وضع می شود نیز مانند مالیات بر درآمد اشخاص، فقط کمک ناچیزی را به دولت می رساند. (قانون مصوب شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی در هفتم ماه مه ۱۹۶۰ کاهش تدریجی مالیات بر حقوق و دستمزدها را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی پیش بینی می کند)

وجوهی که بودجه بسیج می نماید به بنگاهها به شکل کمکهای بلاعوض برای سرمایه گذاری اختصاص می یابند و به صورت وام و وسیله بانکهای متخصص منتقل نمی شوند. این نهادها نظارت بر خصلت مادی سرمایه گذاریها و تطبیق با سرمایه گذاریهای مورد پیش بینی برنامه را بر عهده دارند. طی سالیان اخیر، سهم پس انداز بودجه ای در پس انداز کلی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی و در دموکراسیهای توده ای، اصولاً به سود سهم پس انداز بنگاههای دولتی، رو به کاهش

نهاده است. این تحول ناشی از سه علت عمده زیر است:

- ازدیاد نسبت وسایل تأمین مالی از منابع خود در بنگاههای دولتی؛
- اولویت سیاست بهبود روشهای فنی بنگاههای موجود بر سیاست ساخت کارخانه‌های جدید و این امر وسیله بودجه موجب کاهش انتقالات وجوه از بنگاههای موجود به بنگاههای جدید شده است.
- تقلیل کمکهای بلاعوض بودجه‌ای به بنگاهها، به دنبال تصحیح قیمتها که یا کسریها را از میان برده و یا بر منافع افزوده است.

ب) پس انداز بنگاههای دولتی شامل منابعی است که پس از کسر سود ناخالص پرداختی به بودجه (مالیات بر کل فروش و سهم منافع) در اختیار این بنگاهها باقی می‌ماند. این منابع، پیش‌بینی استهلاک است و سهم منافع خالص باقیمانده در اختیار بنگاه قرار می‌گیرد. این سهم طی سالهای اخیر، پس از آنکه مقامات اعتقاد پیدا کردند که رابطه میان منافع حاصله و وجوه در اختیار بنگاه محرك ترقی بازده می‌باشد، افزایش یافته است.

پ) پس انداز مزارع اشتراکی (کلخوزها) شامل وجوهی است که به «وجوه تقسیم‌ناپذیر» و کمکهای اعطایی اعضای کلخوز به این وجوه به شکل کار برای ساختمان ابنیه بهره‌برداری اختصاص پیدا کرده است.

بجاست به این دورقم، افزایش خالص ذخایر محصولات مزرعه، منجمله دام و افزایش خالص نقدینگیهای مزرعه نیز اضافه شود.

چون مزارع اشتراکی، برای تأمین مالی سرمایه‌گذاریهای خود کمک بلاعوض بودجه‌ای دریافت نمی‌دارند، این پس انداز همراه با اعتبار بانکی سرچشمه اصلی تأمین مالی سرمایه‌گذاریهارا تشکیل می‌دهد.

در اتحاد شوروی قانون نسبت کمینه و نسبت بیشینه از درآمد ملی را که باید به پس انداز تخصیص یابد و به «وجوه تقسیم‌ناپذیر» واریز گردد، معین می‌نماید.

ت) پس انداز خصوصی (خانوارها و تولیدکنندگان انفرادی) اصولاً شامل «پس انداز به صورت دارایی»، یعنی افزایش خالص داراییهای منقول و غیرمنقول و «پس انداز مالی»، یعنی ازدیاد داراییهای مالی (افزایش سپرده‌ها در صندوقهای پس انداز، دارایی به صورت پول نقد و اوراق بهادار که آزادانه قابل معامله می‌باشند) است.

طی سالهای اخیر، در اتحاد جماهیر شوروی و در بسیاری از کشورهای اروپای شرقی، افزایش در پس انداز خصوصی دیده شده است. این جریان ناشی از چند علت بدین شرح است: بهبود درآمد واقعی انفرادی، افزایش عرضه کالاهای با دوام مصرفی و کاهش قیمت این کالاها و به ویژه توسعه ساختمان مسکن برای بخش خصوصی و تخصیص بیشترین مقدار کالاهای تجهیزاتی به اشخاص.

اهمیت شکل‌های مختلف پس انداز در پس انداز کلی بنا بر نسبتی که از درآمد ملی به سرمایه‌گذاری اختصاص یافته تغییر کرده است. در مرحله اولیه توسعه برنامه‌ای، پس انداز بودجه‌ای مختص تأمین مالی سرمایه‌گذاریها در بنگاههای صنعتی به زیان پس انداز بخش کشاورزی و پس انداز خصوصی

افزایش یافته است. در مرحله کنونی توسعه، این دو شکل پس انداز همزمان با تأمین مالی بنگاههای دولتی از منابع خود زیاد می شوند.

در اقتصاد برنامه ای، به تازگی، کمک خارجی به پس انداز داخلی اضافه شده است. به نظر می رسد که کشورهای اروپای شرقی، بنا بر سطح توسعه صنعتی خود یا وام دهنده می باشند و یا وام گیرنده. در این مورد وام دهنده عمده نخست اتحاد شوروی و سپس آلمان شرقی و چکسلواکی است.

اعتبارات اعطایی، گاهی به صورت طلا و اسعار قوی و زمانی کالاهای تولیدی، مصالح و ماشین آلات برای صنایع اساسی و اصلی و گهگاه کالاهای مصرفی بوده است، هنگامی که تولید داخلی نمی توانست تقاضا را نسبت به این کالاها برآورده سازد.

این اعتبارات نه فقط کمک کرده اند و جریان صنعتی شدن را در چند کشور به راه انداخته اند، بلکه در پاره ای از اوقات امکان داده اند تا تنگناهایی که رشد و ثبات اقتصادی را تهدید می کردند، از میان ببرند.

بخش سوم از قسمت دوم

تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه نیافته

تشکیل سرمایه، در هر اقتصاد، بستگی به دو عامل دارد: انگیزش سرمایه گذاری که موجب تشکیل سرمایه می شود و پس انداز که شرط اساسی تشکیل سرمایه می باشد. وضعیت اقتصادهای توسعه نیافته، با توجه به این رابطه دوگانه چیست؟^{۱۸}

الف) شاید بتوان چنین اندیشید که انگیزش سرمایه گذاری در این اقتصادها شدید است، زیرا در این مناطق تقاضای سرمایه بسیار زیاد می باشد. در واقع، این انگیزش در برخورد با ابعاد ضعیف بازار داخلی و ضعف قدرت خرید محدود می شود. ابعاد بازار نباید بر حسب پول و نیز جمعیت تحلیل شود و منظور از آن مفهوم جغرافیایی هم نیست؛ ابعاد بازار تابع بهره وری و حجم تولید است و این دو نیز، به نوبه خود، به شدت سرمایه بستگی دارند و این جریان معروف همان «دور باطل فقر» در اقتصادهای توسعه نیافته است. بنابراین، چنین ابراز نظر می شود که سرمایه گذاری داخلی ضعیف است؛ هر گونه ایجاد سرمایه در هر شاخه فعالیت یا محدود و یا بی فایده است، زیرا کمی وسعت بازار و کشش ناپذیری تقاضا نسبت به سطوح بسیار ناچیز درآمد واقعی بر خطرات سرمایه گذاری می افزایند. وانگهی، در

۱۸. در اینجا تفصیلاتی را که در یک مقاله در مجله *Critique* (دسامبر ۱۹۵۴) تحت عنوان «توسعه اقتصادی و زیست شناسی اجتماعی»

(Développement économique et biologie sociale)

- و جزئاً در کتاب نارکس (R. Nurkse) با عنوان مسائل تشکیل سرمایه در کشورهای توسعه نیافته (*Problems of Capital Formation in undeveloped Countries*) تخصیص یافته است، باز

بیشتر موارد، ظرفیت فنی این سرمایه نیز اهمیت دارد. این وضعیت تمرکز سرمایه گذاری خصوصی بین المللی و خصلت «نمایشی اقتصاد طلبکار» را نیز در فعالیتهای صادراتی قابل درک می نماید. برخی، در مقام چاره اندیشی و علاج این وضع، سیاست رشد متنوع (رشد متوازن نارکس) را با اقدام به سرمایه گذاریهای مکمل سفارش کرده اند و بعضی دیگر رشد متمرکز (فشار شدید) را که از صرفه جوییهای مقیاس در کاربرد وسایل مهم به توسعه پاره ای از بخشها (زیر بنا، صنایع سنگین) بهره می گیرد، توصیه نموده اند. تجربه تاریخی ظاهراً دلالت بر این دارد که مؤثرترین سیاست عبارت از ایجاد قطبهای توسعه است که بر اساس آنها ترقی اقتصاد در همه جهت گسترش می یابد.

ب) اگر نارسایی انگیزش سرمایه گذاری را بتوان درمان کرد، آیا می توان برای مشکلات حاد و دشواری که بر سر راه پس انداز دیده می شود، بیش و کم راه حلهایی پیدا کرد؟ فقر و ناچیزی درآمد واقعی تا اندازه زیادی علت فقدان تقریبی پس انداز را توضیح می دهد. با این همه، وضعیت بدون سرانجام نمی ماند. در واقع، برای ازدیاد درآمد ملی و ارشاد بخشی از آن به سوی تشکیل سرمایه ممکن است روشهای گوناگون مورد استفاده قرار گیرند. در کشورهای پر جمعیت، بیکاری پنهان وجود دارد؛ شماره فراوانی از افراد شاغل در فعالیت کشاورزی را می توان از این بخش بیرون کشید، بی آنکه بر اثر این کار تولید کشاورزی کاهش یابد. پس انداز بالقوه در این بیکاری پنهان است و این پس انداز نیز ناپیداست. دهقانان مولد، در گذشته، به تأمین معاش خویشاوندان نامولد ادامه می دادند؛ اما اکنون که در کارهای سرمایه گذاری اشتغال پیدا کرده اند، پس انداز مجازی مبدل به پس انداز حقیقی می شود، زیرا مصرف دهقانان غیر تولیدی صرف اضافه نفوس تولیدی کشاورزی می گردد. منظور فقط آن است که سطح کنونی مصرف دهقانان تولیدی حفظ شود و بسیج اضافه وسایل معیشت از طریق وضع عوارض بر زمین، مانند ژاپن؛ نظام تحویل اجباری محصول، مانند سازمان کلخوزی نمونه شوروی «که در آن مزرعه اشتراکی تنها شکل سازمان جمعی نبوده، بلکه پیش از هر چیز وسیله گردآوری محصول است»، سازمان یابد.

کشورهای کم جمعیت، بیکاری پنهان ندارند. بنابراین، تشکیل سرمایه در اینها فقط بر اثر بهبود روش فنی و بهره وری کشاورزی تحقق می پذیرد؛ در نتیجه، نیروی کار لازم برای کارهای تجهیزاتی آزاد می شود. در اینجا، ازدیاد تولید کشاورزی، بدون آنکه کاهش در مصرف پدید آید، سرچشمه پس انداز می شود.

به این ترتیب، بهبود کشاورزی شرط اولیه برای صنعتی کردن کشورهای کم جمعیت است؛ برعکس، صنعتی کردن در کشورهای پر جمعیت برای جذب اضافه نیروی کار غیر تولیدی کشاورزی ضرورت دارد.

بدین قرار، پس انداز می تواند به دست آید، ولی تشکیل این اندوخته به موانع دیگر، ناشی از آگاهی و معرفت و آرزوی ملتهای فقیر در رسیدن به سطوح بالای زندگی برمی خورد. در عصری که سینما، رادیو، هواپیما و مطبوعات تماسهای بسیار را امکان پذیر می سازد، نتیجه در کشورهای توسعه نیافته به صورت آرزوی تقلید از وضع زندگی نمونه امریکایی یا اروپایی ظاهر می گردد: آرزوی مصرف بیشتر، موجب افزایش تقاضای کالاهای وارداتی، تخصیص هر مقدار فزونی در درآمد به مصرف و

تقاضای ایام فراغت می شود و کالاها و خدمات صادراتی را محدود می کند و عدم تعادل تراز پرداختها نیز به صورت دستگاه بازدارنده پس انداز داخلی بر موانع موجود افزوده می گردد.

در این صورت، دوره حل متصور است: انزوای در بست، چنانکه ژاپن در پایان قرن نوزدهم اجرا کرد و روسیه شوروی سی سال است بدان عمل می کند و «پرده آهنین» مفهوم اصلی اقتصادی آن را نمایش می دهد؛ یا آنکه انتقالات بین المللی درآمدها، اعطای وام دولتها به یکدیگر یا هدایا که در مقیاس بین المللی مبین سیاست توزیع مجدد درآمدهاست.

و اما، تشکیل سرمایه، در صورتی مقرون به موفقیت خواهد بود که اجتماع بر نقش و مفهوم سرمایه آگاه باشد. مؤثرترین تجهیزات، اگر به دست انسانهای ذیصلاحیت مورد استفاده قرار نگیرد و در محیط پذیرای توآوری و خواهان ترقی به مرحله اجرا در نیاید، بدون نتیجه است.

هر برنامه سرمایه گذاری یا توسعه مستلزم آموزش فنی، فکری و اجتماعی انسانهاست. این تحقیق فقط برای کشورهای توسعه نیافته معتبر نیست، بلکه اندیشه آموزنده و عمیقی است که الفرد مارشال بدین مضمون می آورد: «ثروت مادی دنیا، اگر از میان برود، به زودی جانشین پیدا می کند؛ اما در مورد اندیشه ها، یعنی اندیشه هایی که ثروت را ساخته اند، این کار امکان پذیر نمی باشد. با این همه، هرگاه اندیشه ها و نه ثروت مادی از دست می رفت، آن گاه این ثروت مادی نابود می شد و دنیا به فقر باز می گشت».^{۱۹}

قسمت سوم - سرمایه تولید:

ضریب سرمایه

سالهاست که تحلیل روابط میان سرمایه و تولید، مفهوم ضریب سرمایه، یعنی نسبت میان سرمایه و تولید آن را طی يك دوره معین (معمولاً يك سال) به کار می برد. بیشتر اوقات، سرمایه و تولید بر حسب ارزش بیان می شوند.

ضرایب سرمایه از این قرارند:

— ضریب متوسط سرمایه که رابطه میان سرمایه مورد استعمال و محصول (یا درآمد) آن $(\frac{C}{Y}$ یا $\frac{C}{P}$) است؛

— ضریب نهایی سرمایه که رابطه میان افزایش سرمایه (یعنی سرمایه گذاری) و افزایش محصول (یا درآمد) آن است $(\frac{I}{\Delta P}$ یا $(-\frac{I}{\Delta Y})$.

این ضرایب را می توان برای يك بنگاه یا يك صنعت و یا يك ملت محاسبه کرد. محصول بر حسب ارزش یا مقادیر فیزیکی بیان می شود و می توان محصول ناخالص یا محصول خالص را برگزید. سرمایه ممکن است بیش و کم در مقیاس وسیع مورد نظر قرار گیرد: سرمایه

می‌تواند شامل سرمایه ثابت قابل تولید مجدد، یا علاوه بر آن زمین و سایر منابع طبیعی و همچنین هزینه‌های تعلیم و تربیت و آموزش حرفه‌ای باشد. مخارج اخیر تا زمانی منظور می‌گردد که سرمایه‌گذاری فکری یا انسانی را تشکیل بدهد. تعریف سرمایه بستگی به مسائل مورد بررسی دارد. هر قدر این مسائل با توسعه کشور بیشتر سروکار پیدا بکند، این تعریف باید وسیع‌تر باشد.

ضریب نهایی سرمایه ($\frac{I}{\Delta Y}$ یا $\frac{I}{\Delta P}$) بیشتر مفهوم به نظر می‌رسد، زیرا دلالت بر سرمایه‌گذاری ضروری برای نیل به هدف معین تولید را دارد.

ارزیابی ضریب نهایی سرمایه برای بخشهای گوناگون اقتصاد و کشورهای مختلف نشان می‌دهد که عدد مبین آن به منتهی درجه تغییرپذیر است.

موافق محاسبات مرکز بررسیهای بین‌المللی انستیتوی فنی ماساچوست^{۲۰}، در ایالات متحده، ضریب نهایی سرمایه برای ساختمان و خدمات عمومی ۱۰، برای صنعت تبدیلی ۱/۳ تا ۲، برای بازرگانی و خدمات ۰/۱ است.^{۲۱}

در مقیاس کشور، محاسبه ضریب مفروض به این است که ارزیابیهای قابل مقایسه از سرمایه ملی (یا ثروت ملی) و درآمد ملی، در زمانهای مختلف، در اختیار باشد. محاسبات انستیتوی فنی ماساچوست برای کشورهای زیر نسبتاً رضایت بخش است:

ایالات متحده	(۱۸۷۹-۱۹۵۳)	۲/۳:۱
ژاپن	(۱۹۲۴-۱۹۳۹)	۴/۷:۱
هلند	(۱۹۰۰-۱۹۵۲)	۷/۴:۱
سوئد	(۱۸۹۶-۱۹۲۹)	۳/۵:۱

مجموعه‌های درخور اطمینان کمتر برای انگلیس (۱۸۶۵-۱۹۳۳) ضریب ۵/۹:۱ و برای فرانسه (۱۸۵۲-۱۹۱۳) ضریب ۷/۴:۱ را به دست می‌دهند.

داده‌های موجود درباره تحول ضریب سرمایه در بلندمدت ظاهراً دلالت بر این دارد که این ضریب در مراحل اولیه توسعه زیاد است، اما به تدریج که سطح صنعتی شدن بالا می‌رود، گرایش به کاهش پیدا می‌کند.

توجیه جریان این است که در مراحل اولیه توسعه یک کشور، ضریب سرمایه به علل مختلف بالاست. این علل، یعنی نیازمندی به سرمایه‌گذاریهای بسیار به صورت سرمایه ثابت اجتماعی (وسایل حمل و نقل؛ مدارس؛ بیمارستانها)؛ ایجاد صنایعی که سرمایه فراوان به کار می‌برند؛ استفاده نامناسب یا استفاده نامکفی از سرمایه‌ای که ایجاد

20. Massachusetts Institute of Technology (M.I.T).

۲۱. رجوع کنید به:

B. Higgins, *Economic Development*, New York, 1959, p. 642 ff.

گردیده است، طی زمان یا از میان می‌روند و یا دارای اهمیت کمتری می‌شوند. در ایالات متحده، ضریب سرمایه در دوره ۱۸۸۹-۱۹۲۹، عدد ۳ و در دوره ۱۹۲۹-۱۹۵۳، عدد ۱/۸ می‌باشد.

در حال حاضر، عقیده بر این است که ضریب سرمایه در کشورهای رو به توسعه حدود ۱:۴ است. ضریب سرمایه، در کشورهای رو به توسعه، غالباً برای تعیین میزان سرمایه‌گذاری (یا پس‌انداز) لازم برای تحقق نرخ معین رشد درآمد کلی، با توجه به رشد جمعیت، مورد استفاده قرار گرفته است.

فرض می‌کنیم که ضریب سرمایه در یک کشور ۱:۴ باشد. اگر افزایش جمعیت به ۲٪ در سال برسد، پس‌انداز می‌بایستی به ۸٪ درآمد ملی در سال بالا برود تا سطح درآمد سرانه حفظ گردد و به ۱۲٪ در سال بالغ شود تا ۱٪ نرخ رشد درآمد را در سال امکان‌پذیر گرداند. نرخ رشد درآمد را می‌توان چنین نوشت:

$$\Delta y = \frac{s}{K} - \Delta L$$

در رابطه بالا Δy ، نرخ رشد درآمد سرانه: s نرخ پس‌انداز بر حسب درصد درآمد ملی است. K ضریب نهایی سرمایه و ΔL نرخ رشد جمعیت می‌باشد.

با این همه، ضریب سرمایه را به هیچ وجه نمی‌توان بدون قید احتیاط مورد استفاده قرار داد، زیرا متضمن این فرضیه است که معلومات فنی معلوم و ثابت باشند؛ و اما ممکن است، در نتیجه نوآوری و ترقی فنی همان مقدار قبلی عوامل، تولید را افزایش بدهد یا همان مقدار تولید را با مقدار کمتری از عوامل امکان‌پذیر سازد. به علاوه، تغییر نرخ رشد تولید (مثلاً طی یک دوره نوسانی) قادر است، با وجود سرمایه‌گذاری مثبت، موجب تنزل تولید بشود و این امر نسبت $\frac{\text{سرمایه}}{\text{تولید}}$ را منفی می‌کند.

کتابشناسی

1) Sur le capital et la théorie du capital

BÖHM-BAWERK, *La théorie positive du capital* (trad. fr., 1929).

M. BOITEUX, *Comment calculer l'amortissement* (Paris, Sirey, 1955).

— *L'amortissement peut-il jouer un rôle dans le calcul économique*, *Revue française de Recherche opérationnelle*, n° 4, 1957.

Alain COTTA, *La dépréciation du capital et le sujet économique* (Paris, S.E.D.E.S., 1958).

I. FISHER, *De la nature du capital et du revenu* (Paris, 1911).

— *La théorie de l'intérêt* (Paris, Giard).

F. HAYEK, *The Pure Theory of Capital* (Londres, 1941).

- L. M. LACHMANN, *Capital and its structure* (Londres, 1956).
 F. A. LUTZ et D. C. HAGUE, éd., *The Theory of Capital* (Londres, Macmillan, 1961).
 F. FERROUX, *Les comptes de la nation* (chap. III) (Presses Universitaires de France, 1949).
 — *Cours d'économie et de législation industrielle* (Paris, Les Cours de Droit, 1944).
 W. RÖPKE, *Die Theorie der Kapitalbildung* (Tubingen, 1929).

2) Sur la formation du capital, l'épargne et l'investissement

- Ch. BETTELHEIM, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification* (chap. VI) (Paris).
 H. BROCHIER, *Autofinancement des entreprises et théorie économique* (*Revue économique*, 1952).
 P. DIETERLEN, *L'investissement* (Paris, Rivière, coll. « Bilans de la connaissance économique », 1957).
 J. DUESENBERY, *Income, Saving and the Theory of Consumer behavior* (Harvard University Press, 1949).
 J. EICHER, *Consommation et épargne* (Sirey, 1961).
 M. FRIEDMAN, *A Theory of the Consumption function* (Princeton, 1957).
 HELLER, BODDY et NELSON, éd., *Savings in the Modern Economy* (Minnesota Press, 1952).
 G. HOSMALIN, *Investissements, rentabilité et progrès technique* (Paris, Médicis, 1956).
 J. M. KEYNES, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (Paris, Payot).
 S. KUZNETS, *Capital in the American Economy* (National Bureau of Economic Research, 1961).
 J.-M. JEANNENEY, *L'évolution de l'épargne depuis un demi-siècle* (Congrès international de l'Épargne, Paris, 1957).
 M.-L. LAVIGNE, *Le capital dans l'économie soviétique* (Paris, S.E.D.E.S., 1961).
 MALISSEN, *L'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis* (Paris, Dalloz, 1953).
 — *Investissement et financement* (A. Colin, 1957).
 P. MASSÉ, *Le choix des investissements* (Paris, Dunod, 1959) (fondamental).
 R. NURKSE, *Problems of Capital formation in underdeveloped Countries* (Oxford University Press, 1953).
 Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1959* (Tendance des investissements et politique des investissements depuis 1950).
 Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1960* (L'épargne en vue de la croissance économique).
 National Bureau of Economic Research, *Capital formation and Economic Growth* (Princeton, 1955).

Sur les investissements en U.R.S.S., on consultera avec profit les *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n° 83 (Critères des choix de l'investissement en U.R.S.S.) et n° 104 (Rationalité et croissance économique soviétiques).

3) Sur les relations entre capital et production

- A. BARRÈRE, L'analyse des relations entre le capital et la production (*Revue d'économie politique*, 1955).
- W. FELLNER, Rate of growth and Capital coefficients, in *Long-Range, Economic Projection* (N.B.E.R., 1954).
- B. HIGGINS, *Economic Development* (Norton, 1959).
- B. de JOUVENEL, Le coefficient de capital (*Bulletin S.E.D.E.I.S.*, n° 821, 20 mai 1962).

جزء دوم از عنوان نخست

واحدهای تولیدی

واحدهای تولیدی در هر نظام اقتصادی و در هر نوع سازمان وجود دارد. اینان عوامل تولید، یعنی زمین، کار و سرمایه را با یکدیگر ترکیب می کنند تا نیازمندیها را برآورده سازند. این واحدها مجموعه ای از اشخاص و اشیاء وابسته به یک مرکز واحد محاسبه و تابع یک قدرت تصمیم گیرنده می باشند.

واحدهای تولیدی همانا بهره برداریهای اقتصادی یا بنگاه بوده و فعالیت خود را به شرح زیر در همه بخشهای زندگی اقتصادی به عمل می آورند:

(۱) در بخش تبدیلی: بنگاههای صنعتی؛

(۲) در بخش کشاورزی: بهره برداریهای کشاورزی؛

(۳) در بخش اعتباری: بنگاههای بانکی؛

(۴) در بخش بازرگانی: بنگاههای بازرگانی.

بررسی بانکها به هنگام تحلیل پدیده های اعتباری (جلد دوم) انجام خواهد گرفت. ما در اینجا انواع مختلف دیگر بنگاهها را در اقتصادهای سرمایه داری و اشتراکی شرح می دهیم و خصوصیات اساسی آنها را مطالعه می کنیم.

فصل نخست

واحدهای تولیدی در اقتصادهای سرمایه‌داری

واحد تولیدی مشخص‌کننده اقتصاد بازار سرمایه‌داری همانا بنگاه بوده و در «دنیای خرد سرمایه‌داری»، «نهاد اصلی سرمایه‌داری» تعریف شده است (فرانسوا پرو).

با این همه، اقتصاد متجانس وجود ندارد و بعضی از حوزه‌های فعالیت اقتصادی در بیرون از میدان عمل بنگاه باقی می‌ماند: در این نظام بهره‌برداریهایی دیده می‌شوند که تمام خصوصیات مشخصه بنگاه را ارائه نمی‌دهند و با این وصف، وجود این بهره‌برداریهای تفوق و برتری بنگاه را به هیچ‌وجه به مخاطره نمی‌افکند و نظام سرمایه‌داری را نفی نمی‌کند.

بنابراین، بررسی انواع گوناگون واحدهای تولیدی، یکی پس از دیگری و مطالعه زمینه‌های تأثیر برخی از این واحدها به صورتی ویژه‌تر شایان اهمیت می‌باشد. اما، بررسی ساختارهای تولید باید بعضی از پدیده‌های خاص اقتصاد نوین را در نظر بگیرد، یعنی توسعه واحدهای بزرگ و پیدایش اتحاد میان بنگاهها نتایجی را به بار می‌آورد که برای کار این اقتصادها، به ویژه از دیدگاه قدرت اقتصادی اهمیت خاص دارد.

قسمت اول - انواع گوناگون واحدهای تولیدی

بنگاه سرمایه‌داری شکل برتر و برجسته واحد تولیدی در اقتصادهایی است که در آن مالکیت خصوصی وسایل تولید وجود دارد و بازارها کارکرد آنها را تأمین می‌نمایند. اما در کنار بنگاه و در بخشهای فعالیت گاهی به صورت نسبی گسترده، انواع دیگر واحدهای تولید مانند بهره‌برداری کشاورزی، بهره‌برداری پیشه‌وری، بهره‌برداری

تعاونی و به تازگی بهره‌برداری عمومی دیده می‌شود.

بخش اول از قسمت اول – بنگاه سرمایه‌داری و کارآفرین اقتصادی

§ ۱. تعریف

بنگاه سرمایه‌داری واحد اصلی تولیدی است و آن را با دیگر انواع بنگاهها نمی‌توان یکی انگاشت. آقای فرانسوا پرو، از این نظر پشتیبانی می‌کند و تعریف زیر را پیشنهاد می‌نماید:

«بنگاه شکلی از تولید است که در حدود دارایی، قیمت‌های عوامل مختلف و متعلق به عاملان اقتصادی متمایز و جدا از مالک بنگاه را با یکدیگر ترکیب می‌نماید، به این منظور که کالا یا خدمات را در بازار بفروشد و درآمد پولی ناشی از تفاوت میان دو مجموعه قیمت را به دست آورد»^۱.

این تعریف مشخصات ویژه بنگاه را به شرح زیر نشان می‌دهد:

الف) وجود دارایی که به رئیس بنگاه امکان می‌دهد تا خطر احتمالی تولید را به عهده بگیرد و هنگامی که بنگاه از کارگاه واحدهای فنی متنوع و جدا جدا تشکیل می‌شود، وحدت بنگاه را تأمین نماید.

ب) ترکیب اقتصادی عوامل تولید: بنگاه، علاوه بر مقدار کار و سرمایه فنی، قیمت‌های عوامل را نیز ترکیب می‌کند. مسائل فنی برای بنگاه بی تفاوت نبوده، بلکه ترکیب فنی معنی و مفهوم پیدا نمی‌نماید مگر آنکه محصول تقویمی بر حسب قیمت بتواند در بازار به جریان افتد: در واقع، و به قول برنتانو^۲ «سازمان پولی زندگی اقتصادی»، سرمایه‌داری را مشخص می‌کند.

پ) تمایز میان عاملانی که عوامل تولید را به بنگاه می‌آورند و کارآفرین اقتصادی: کار را دستمزد بگیران فراهم می‌نمایند و سرمایه را سرمایه‌داران به وام می‌دهند: بنگاه فقط مرکز ترکیب عوامل حاصله از بازار کار و بازار سرمایه است و میان بازار عوامل تولید و بازار محصولات ارتباط برقرار می‌کند. عوامل به قیمت ثابت خریداری می‌شوند و در مدیریت و در منافع بنگاه نیز مشارکت ندارند.

ت) هدف فروش در بازار: بنگاه به منظور گردش محصولات و خدمات خود در بازار کار می‌کند و هدف اساسی آن ارضای نیازمندیهای متکی بر قدرت پرداخت، یعنی

تقاضای واجد قوه خرید است.

ث) بیشینه کردن سود، یا درآمد خالص پولی: سود، تفاوت میان قیمت تمام شده و قیمت فروش است، پس از کسر سود عادی، که با پاداش فعالیت کارآفرین اقتصادی مطابقت می‌نماید و در غیر این صورت ادامه فعالیت را مناسب و بجا نمی‌داند.

فعالیت بنگاه، از دید تحلیل اقتصادی، خصلت خنثی پیدا می‌کند و انگیزش دیگری جز سودآوری بالاتر ندارد.

این علائم، ویژگی بنگاه سرمایه‌داری را تعریف و مشخص می‌نمایند و برای تعریف نوع خالص آن به کار می‌روند.

§ ۲. بنگاه انفرادی و بنگاه سهامی

بنگاه اقتصادی، در آغاز، دارایی یک فرد بوده که سرمایه خود یا استقرای را در آن به کار می‌انداخته است، حال آنکه از پایان قرن نوزدهم، توسعه چشمگیر بنگاه‌ها به شکل حقوقی شرکت سهامی بازرگانی مشاهده می‌شود.

شرکتهای اشخاص (مثلا شرکتهای تضامنی) به سبب شماره اندک شرکاء و قواعد سخت مسئولیت حاکم بر اعضاء فقط نفوذ و نقش محدودی داشته‌اند؛ گرچه افزایش دارایی بنگاه برای شرکاء امکان‌پذیر بود، اما گردآوری سرمایه‌های بسیار کلان دشوار می‌نمود. شرکت با مسئولیت محدود که به موجب قانون بیستم آوریل سال ۱۸۹۲ در آلمان ایجاد گردیده و مطابق قانون هفتم ماه مارس سال ۱۹۲۵ به فرانسه آمده، به علت آنکه مسئولیت شریک را به میزان سرمایه مشارکت وی محدود می‌ساخت و از نظام مالیاتی مساعدی برخوردار بود (فرمان نهم ماه اوت سال ۱۹۵۳ سرمایه اجتماعی را به یک میلیون بالا می‌برد و مسئولیت مدیرعامل را در همان شرایط و کیفیات رئیس کل شرکت بی‌نام معین می‌کند) به موفقیت بیشتر رسیده است.

و اما، شرکت سهامی بی‌نام وسیعاً به جهش بنگاه سرمایه‌داری کمک کرده است. برتران نوگارو^۳ برای این «کشف مناسب حقوقی» همان اهمیت اختراعات بزرگ را قائل بود و چنان که والتر لپمن در اثر خود به نام شهر آزاد^۴ نوشته است: «سرمایه‌داری نوین، هرگاه شرکت سهامی به وجود نمی‌آمد، نمی‌توانست گسترش یابد.»

شرکت سهامی بی‌نام، پیش از هر چیز، ابزار بسیار مؤثر در جمع‌آوری پس‌انداز و تهیه سرمایه‌های فراوان و ضروری برای بنگاه‌های نوین است.

3. Bertrand Nogaro

4. Walter Lippmann, *La cité libre*, p. 329.

در فرانسه، دیرکتوآر^۵، به موجب قانون سی ام بر ورم سال چهارم، تشکیل شرکتهای سهامی را بدون تعیین قواعد تأسیس و طرز کار مجاز می‌داند. قانون تجارت سال ۱۸۰۷ دو شکل شرکت سهامی را به وجود آورده است: شرکت سهامی آزاد با مسئولیت مشترک (مضاربه) و شرکت سهامی بی نام که می‌بایستی کسب اجازه نماید.

در سال ۱۸۵۵، مطابق نمونه انگلستان، که تأسیس شرکت تا آن زمان منوط به پذیرش پارلمان و پادشاه بود، در این تاریخ با ثبت ساده به شرکت مدنی اموال و املاک خود دست یافت. امپراطوری آزادمنش، به موجب قانون بیست و چهارم ماه ژوئیه سال ۱۸۶۷ به شرکت سهامی بی نام آزادی بدون قید و شرط اعطا کرده است.

مشخصات شرکت سهامی از این قرار است:

— آزادی در تشکیل آن: قانون بیست و چهارم ماه ژوئیه سال ۱۸۶۷ فرانسه (ماده بیست و یکم) اعلام می‌دارد که «در آینده شرکت سهامی بی نام می‌تواند بدون پروانه دولت تشکیل بشود.» رپیر در کتابی تحت عنوان جنبه‌های حقوقی سرمایه‌داری نوین^۶، ضمن تفسیری، این قانون را منشور آزادی می‌داند و می‌نویسد «این زمان مهم را در تاریخچه سرمایه‌داری حفظ بکنیم»:

— مسئولیت محدود سهامداران: در شرکتهای سهامی بی نام، مسئولیت همه شرکاء یا سهامداران محدود به میزان سهم آنها در سرمایه اجتماعی است. استثناء فقط در مقتضیات خاص وجود دارد که مسئولیت نقدی مدیران رسمی یا مخفی توسعه پیدا کند. سهام معمولاً قابل انتقال و معامله است.

— تفکیک مالکیت از مدیریت: اگرچه شرکت سهامی به صورت قانونی «به عنوان نوع کاملی از دموکراسی یا حکومت توده‌ای» (مجمع عالی عمومی، مدیران واجد وکالت قابل عزل با ایما و اشاره کاشف از قصد و رضا^۷) به نظر می‌آید، در عمل «نظام دموکراتیک شرکتهای به پیروزی اقلیت کوچک سرمایه دار منجر می‌شود؛ این دموکراسی به حکومت ثروتمندان ختم می‌گردد» (رپیر). در واقع، سهامداران به ناحق و به غلط به منزله مالک یا کارآفرین تلقی شده‌اند؛ اینان فقط سرمایه‌های خود را آورده‌اند. چنان که باز هم رپیر این نکته را خاطر نشان می‌سازد، سهامدار حقی نسبت به شرکت دارد ولی حقی در شرکت ندارد. سهامداران دارای حق برابر نمی‌باشند، بلکه حقوق متناسب با شماره سهام خود دارند. و در پایان، سهامدار کوچک نسبت به تصدی شرکت به آسانی بی‌علاقه می‌شود. یک نویسنده بلژیکی به طرز دور از ادب می‌گوید: «گوسفندها یا بیرها، اما همیشه به صورت حیوان». همچنین، پیدایش یک گروه اجرایی، متمایز از سهامداران دیده می‌شود که از یک سو شامل شماری شورای اداری و رئیس کل است که واقعاً مسئولیت گردش کار بنگاه را به عهده دارند، از سوی دیگر مدیران فنی، مالی و بازرگانی بنگاه اقتصادی است که جریان کار روزانه کار و کسب را تأمین می‌نمایند. سهامداران به نقش وام‌دهندگان غیر قراردادی اکتفا کرده‌اند و بیش از پیش به صاحب سهم شباهت پیدا می‌نمایند.

5. Directoire

6. G. Ripert, *Aspects juridiques du capitalisme moderne.*

7. ad nutum

در کلیه کشورها، از نیمه دوم قرن نوزدهم شماره شرکت‌های سهامی بی نام بسیار افزایش یافته است. در فرانسه، از کل ۲۰۴۹۳۷۵ بنگاه برای مجموعه فعالیتها در سال ۱۹۵۴، توزیع بر حسب شکل حقوقی به قرار زیر صورت گرفته است:

۱۴۱۹۴۲۹	بنگاههای انفرادی
۳۰۵۲۰۵	بنگاههای پیشه‌وری
۲۲۱۷۲۷	شرکتهای شخصی یا انتفاعی
۶۸۴۴۹	شرکتهای سهامی یا تضامنی
۱۳۷۳۲	شرکتهای تعاونی

(مأخذ: (I.N.S.E.E. *Tableaux de l'économie française*, 1956, p. 103)

§ ۳. کارآفرین سرمایه‌داری

بنگاه، نهاد اساسی سرمایه‌داری فقط به وجود کارآفرین، یعنی انسانی که آن را رهبری، تشویق و تحریک می‌کند، ارزش پیدا می‌کند. لازم است درباره کارآفرین سرمایه‌داری بررسی شایسته در سه زمینه نظری، تاریخی و جامعه‌شناسی به عمل آید. در این صورت درک وظیفه‌ای که به عهده دارد و شرایط عمل وی در جریان تحول اقتصادهای سرمایه‌داری آسان‌تر است.

الف) تحلیل نظری فعالیت بنگاه

از دیدگاه نظریه اقتصادی، فعالیت کارآفرین اقتصادی را سه خصوصیت زیر مشخص می‌کند:

الف) «سازمان تولید» — منظور از سازمان تولید چهار عمل بدین شرح است:

— تشخیص وضعیت اقتصادی؛

— تهیه برنامه کار؛

— سازمان اداری؛

— بازبینی اجرای برنامه.

نظریه پردازان در زمینه تعادل اقتصادی (والراس و پارتو) نقش اساسی کارآفرین را در اقتصاد بازار نمایان ساخته‌اند: کارآفرین ارتباط میان بازار عوامل تولید و بازار محصولات را برقرار می‌کند و عوامل تولید را برای ساخت محصول ترکیب می‌کند. ژان باتیست سه و هرمان، پیش از والراس و پارتو، نخستین اشخاصی بودند که کارآفرین را از صاحبان عوامل تولید تفکیک نموده‌اند و این شخصیت را به منزله سازمان دهنده تولید تعریف کرده‌اند.

کارآفرین، بنا بر مقامی که در اقتصاد بازار دارد، در عین حال که در توزیع درآمد ملی مشارکت دارد، تشکیل محصول اجتماعی را تأمین می‌کند. قیمت‌های عوامل تولید را که در واقع درآمد مالکان عوامل است (دستمزدی که به کارگر برای تملک کار او می‌پردازد و در عین حال، درآمد این کارگر می‌باشد) برای تهیه محصولات ترکیب می‌نماید. ب) «پذیرش خطرات احتمالی — کارآفرین کسی است که خود را به خطر می‌افکند: وی برای بازار تولید، و تقاضای آن را پیش‌بینی می‌کند و به هیچ‌وجه اطمینانی به جریان تولید خود ندارد. موفقیت این شخصیت با دستاورد سود خالص جلوه‌گر می‌شود و نتیجه اشتباه، عدم کفایت و بی‌لیاقتی نیز تحمل زیان یا ورشکستگی است.

خطرات احتمالی هم در مفهوم بنگاه و هم در تهیه و تنظیم برنامه تولید و اجرای آن جای می‌گیرد.

چنان که نایت^۸ ثابت کرده است، جوهر بنگاه پیش از همه در تمرکز مسئولیت ازدو جنبه تصمیم‌گیری و تحمل عواقب آن پس از اجراست.

پ) «اجرای يك وظیفه مقامی» — کارآفرین رئیس واحد تولیدی است و تحت این عنوان در برابر کسانی که تحت مدیریت وی کار می‌کنند، قدرت اجبار دارد و نفوذ وی درباره آنها يك طرفه و غیرقابل برگشت است. به گفته فرانسوا پرو: «در هر نوع سازمان...، رئیس واحد تولیدی این نخستین خصوصیت غیرقابل انتقال را دارد که مانند دیگران يك کارگر نباشد، کاری مانند دیگران عرضه نکند و منشاء اقتدار باشد. اجبار را به صورت عقلایی به کار برد تا میان کارگران و واحد تولیدی و میان برنامه‌های عاملان، کارگران یا سرمایه‌داران که در کار تولید وارد می‌شوند و نیز میان اینان و هدف واحد تولیدی سازش برقرار کند. این وظیفه صاحب کار هرگز وظیفه کارگر ساده نیست»^۹. در این باب، شومپتر، اندک زمانی پیش چنین گفته است: «رئیس فقط و فقط يك رفیق زرنگ‌تر یا نوعی سرکارگر نمی‌باشد.»

با این تحلیل ملاحظه می‌شود که تعریف شومپتر از کارآفرین در کتاب نظریه تحول اقتصادی^{۱۰} در کجا رضایت‌بخش نیست. در واقع، به نظر این دانشمند، کارآفرین اساساً يك نوآور، یعنی يك عامل اقتصادی است که ترکیب‌های نوین عوامل تولید را به انجام می‌رساند. این ترکیبها می‌توانند به

8. F.Knight 9. Schumpeter, *Economie appliquée* 1951, n°2, p. 281.

10. Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique*.

صورت‌های زیر باشند:

- ساخت محصول نو برای مشتری؛
- معرفی و ترویج روش تازه تولید در يك شاخه فعالیت؛
- تسخیر بازار جدید اقتصادی؛
- فتح و تصرف منبع نوین مواد اولیه؛
- برقراری سازمان تازه تولید.

کارآفرین، عامل پر تحرك و پویای زندگی اقتصادی است؛ و با بهره بردار عادی که فراسوی تجربه روزانه خود چیزی را نمی بیند، فرق می کند. وی کسی است که افق‌های وسیع اقتصادی در برابر و نیروی مکفی برای غلبه بر دشمنیها و ضدیتهای پیران را در اختیار دارد و می تواند میل به یکنواختی جوامع را واپس بنشانند و به نوآوری‌هایی تحقق بخشد که نظام اقتصادی موجود را از هم بپاشند.

به این ترتیب، کارآفرین همانا «تشویق کننده و نوپرداز» يك بنگاه می شود که در آغاز کار و فعالیت آن مشارکت می جوید، ولی سپس نسبت به زندگی و سرنوشت بنگاه بی علاقه می شود. در اینجا است که تحلیل شومپتر برای ارزیابی کارکرد دقیق و درست کارآفرین سرمایه داری کفایت نمی کند؛ پذیرش خطرات احتمالی و اجرای وظیفه با اعمال اقتدار، هیچ يك در این تعریف نیامده اند. این تعریف بیشتر درباره نمونه تاریخی عامل اقتصادی است تا نمونه نظری کارآفرین اقتصادی. کارآفرین شومپتر نیروهای «طالع» را نشان می دهد که توسعه سرمایه داری را تأمین کرده اند. وانگهی شماره بسیاری از کارآفرینان، که در زندگی روزانه دیده می شوند، براساس پذیرش مداوم خطرات احتمالی تولید و حالت روانی جست و جوی بالاترین سود پولی معرفی می شوند تا توجه به جنبه زیبایی عمل بهتر. مرکز پژوهش تاریخ کارآفرینی اقتصادی^{۱۱} که در سال ۱۹۴۰ در هاروارد تأسیس گردیده، تعریف بهتری از فعالیت بنگاه را پیشنهاد کرده است:^{۱۲}

«فعالیت بنگاه را می توان به منزله فعالیت در جهت معین (شامل رشته همبسته ای از تصمیمات) تعریف کرد» که فرد یا گروهی از افراد شريك به منظور ایجاد، حفظ یا توسعه يك واحد سودجو برای تولید یا توزیع کالاها و خدمات اقتصادی انجام می دهند و مزیت پولی یا جز آن را در تأثیر متقابل با (یا در شرایط مقرر وسیله) وضعیت درونی واحد، یا با شرایط اقتصادی، سیاسی و اجتماعی (نهادهای عملیات) يك دوره هدف یا میزان موفقیت خود می دانند، به قسمی که تا اندازه قابل ملاحظه ای آزادی تصمیم تحقق پذیرد. این فعالیتها، به طرز کلی، مقوله ای از پدیده های اجتماعی (حالات و فعالیتها) را تشکیل می دهند که از سایر یکنواختیهای اجتماعی و تغییرات اجتماعی مشخص می باشند.»

این تعریف، کمی فاقد ظرافت است، اما سه مزیت زیر را عرضه می دارد:

الف) از يك سو، روی ارتباط اساسی کارآفرین با بنگاه تأکید می ورزد؛ در نتیجه، کارکرد نوآوری را منظور می دارد، اما در این حد باز نمی ایستد؛

11. Research Center in Entrepreneurial History

12. *Change and Entrepreneur*, 1941.

ب) از سوی دیگر دلالت بر این می‌کند که سود «اندازه موفقیت» است. اما یگانه محرك کارآفرین نیست؛ همچنین لازم است تمایل کارآفرین نسبت به حفظ و حراست کار و کسب و نگاهداری بنگاه در فعالیت خود و جست‌وجوی موفقیت اجتماعی و حیثیت در نظر گرفته شود:

پ) فعالیت بنگاه را در محیط اجتماعی و نهادی مطرح می‌نماید: کارآفرین باید با فشارهای بازار و فشارهای سیاسی مقابله کند: در اقتصاد قرن بیستم استراتژی سیاسی جزء جدایی‌ناپذیر وظیفه کارآفرین است.

ب) انواع کارآفرین: جامعه‌شناسی و تاریخ

تعریف نظری کارآفرین امکان می‌دهد تا نشانه‌ها و خصوصیات مشترک عاملان اقتصادی که در جریان تحول سرمایه‌داری وظیفه بنگاه را انجام داده‌اند، کشف شود.

الف) اگر در زاویه دید شخصیت عامل اقتصادی جای بگیریم، از قرن شانزدهم تاکنون تغییرات مهمی در این مورد پدید آمده است. لاک در قرن هفدهم چهره «سوداگر» را ترسیم می‌کند، زیرا بازرگانی بنگاه را ایجاد کرده است.

در دو سده هجدهم و نوزدهم، کلاسیک‌های انگلیس از اسمیت گرفته تا استوارت میل، سیمای صاحب یا ارباب را به عنوان دهنده کار ترسیم می‌نمایند و میان کارآفرین و سرمایه‌دار وام‌دهنده فرقی نمی‌گذارند. در این دوره، کارآفرین با سرمایه شخصی خود کار می‌کند: کارخانه‌داران نخست همانا مالکان نامی می‌باشند. کارل مارکس نیز میان کارآفرین و «آدم پولدار» فرقی نمی‌گذارد. تملک سرمایه به منزله نشانه‌ای از استعداد در امور کسب و ذوق و قریحه در اقدام به کار آزاد به نظر می‌آید.

امکانات گردآوری سرمایه و گسترش آن به قرن نوزدهم به «کارآفرینان محض» فرصت می‌دهد تا فعالیت خود را نشان بدهند. در بنگاه انفرادی متفاوت، تفکیک و جدایی میان سرمایه، کار و فعالیت بنگاه به معنای اخص تحقق می‌پذیرد.

بنگاه شرکتی، به شکل سهامی بی‌نام، در مورد تعیین کارآفرین، مسائل ظریف و دشواری را مطرح می‌سازد. جدایی میان سهامداران از یک سو و مدیریت بنگاه از سوی دیگر (جیمز برنهام^{۱۳} مدیران توصیف کرده است) پدید می‌آید. خطرات احتمالی به عهده سهامدارانی است که دارایی کار و کسب را فراهم می‌آورند. مدیر عامل و مدیران فنی، سازمان تولید را در اختیار گرفته‌اند، در صورتی که تصمیمات عمده و اساسی را رؤسای پرنفوذ دستگاه اداری و مدیریت می‌گیرند؛ بنابراین، «گروه اجرایی» در مقابل سهامداران قرار دارد. در درون این گروه یک مقام رسمی منحصر به فرد فرمانروایی

می‌کند و مورد پذیرش قرار می‌گیرد؛ این مقام رسمی است که داوری می‌نماید و برنامه‌های مختلف را تعدیل کرده و خط‌مشی اساسی بنگاه را معین می‌کند. از این قرار، تقسیم وظیفه کارآفرین میان اعضای مختلف بنگاه احساس می‌شود. اگر پذیرش خطر، خصلت اساسی فعالیت بنگاه بشود، سهام‌دار، یگانه کارآفرین به شمار می‌آید: در واقع اوست که «تداوم زمانی عمل خلاقیت را در ارتباط با ترکیب بنگاه امکان می‌دهد» (فرانسوا پرو). برعکس هرگاه روی نقش نوآوری و متصدی تأکید شود، صنعت کارآفرین باید به مدیرعامل یا به گروه اجرایی ارزانی گردد. ما، به نوبه خود، راه حل دوم را می‌پذیریم، زیرا «مدیر» که قدرت واقعی را در بنگاه اعمال می‌کند، حیثیت شخصی و مسئولیت خویش را به گروه می‌گذارد.

ب) هرگاه شرایط فعالیت کارآفرینان مورد توجه باشد، واقعیت اجتماعی نمونه کارآفرین عادی و نمونه کارآفرین پویا را می‌نمایاند. شخصیت نخست به اشارات بازار و قیمت وفادار و فرمانبردار و در پیش بینیها محتاط است، خطرات احتمالی را ارزیابی و محاسبه می‌کند و از خطرناک‌ترین آنها دوری می‌گزیند و از وضعیت مکتسب حمایت می‌نماید. شخصیت دوم بر بازار تسلط دارد، روی قیمت‌ها تأثیر می‌گذارد، به وسیع‌ترین خطرات روی می‌آورد و اوست که شومپتر در پایین تصویر آن این نوشته را می‌بیند: «بازهم افزون‌تر»، و «رؤیا و اراده تأسیس پادشاهی شخصی در وجود اوست، یعنی اراده فتح و پیروزی و شادی...» و ایجاد شکل‌های نوین اقتصادی».

پ) سرانجام، برحسب جهات اساسی فعالیت، انواع مختلف کارآفرین وجود دارد. زومبارت در کتاب خود تحت عنوان *در اوج سرمایه‌داری*، سه نمونه ارزنده کارآفرین را برای پایان قرن نوزدهم و آغاز قرن بیستم، بدین شرح معرفی می‌کند: — «سوداگر» که مشغله فکری اساسی وی همانا گروه مشتریان و سلیقه‌های آنهاست. او می‌تواند جهات احتمالی نیازمندیها را حدس بزند و «دیدگانی به سوی آینده دارد»، مانند فورد که اتومبیل را به بازار سرازیر ساخت. این شخصیت بازارها را بررسی می‌کند و به دقت می‌کوشد احتیاجات را کشف کند و یا این حوائج را با تبلیغات ایجاد و ارشاد می‌نماید و سپس وسایل ارضای آنها را فراهم می‌آورد. او «رقابت در عرضه» را پیش می‌گیرد.

— «متخصص» به عنوان سرآغاز کار، محصولی را بر می‌گزیند که می‌خواهد با موفقیت تولید کند. حالت روانی این شخص را علاقه نسبت به سازمان بهره‌برداری خود مشخص می‌نماید. اندیشه اساسی و شغلی وی تنزل قیمت تمام شده است.

متخصص «رقابت در بازده» را پیش می‌گیرد و «سالار صنعت است» (زیمنس، کروپ).
 — «کارشناس مالی» احتیاج به سرمایه را سر آغاز کار می‌گیرد. فعالیت او عبارت
 است از گردآوری و گروه بندی سرمایه، به گونه‌ای که به بهترین صورت منافع بنگاه
 منظور بشود. این شخصیت شعور و قوه ادراک عملیات بورس را دارد و برای نیل به
 قدرت در جست‌وجوی تمرکز می‌باشد (راکفلر)^{۱۴}.

اما، چنان که زومبارت یادآور می‌شود، این سه نوع کارآفرین غالباً همراه یکدیگر
 هستند: فراوان‌ترین صورت ترکیب همانا متخصص و سوداگر، کارشناس مالی و
 سوداگر است.

در حال حاضر، رفتار کارآفرین یا مسئولان يك بنگاه جنبه‌های خاصی را عرضه
 می‌دارد که اصولاً مربوط به توسعه شرکتها و اصناف بزرگ و تقلید فزاینده از روشهای
 آنهاست. در این مورد چهار خصوصیت عمده را می‌توان تصویر نمود:

الف) خصلت علمی مدیریت: در گذشته، کارآفرین اهل تجربه و متکی بر شعور
 شخصی بوده؛ امروزه استفاده از چند صلاحیت (مدیریت فنی، مدیریت بازرگانی،
 مدیریت مالی، مشورت حقوقی، افراد فنی - روانشناس، متخصصهای پژوهش عملی)
 جانشین «شم کار و کسب» شده است؛

ب) شناخت دوام بنگاه، همراه با رشد و ترقی فنی به عنوان هدف اصلی فعالیت
 بنگاه است. مدیریت جریان منافع پایدار در بلندمدت و از لحاظ اجتماعی قابل اغماض
 را جست‌وجو می‌کند؛

پ) گسترش افق اقتصادی کارآفرین که به شکل‌های گوناگون نمایان می‌شود؛
 مانند حسابداری ناظر به آینده؛ بسط پژوهش عملی؛ طرحهای استخدام، آموزش و
 تشکل و ترفیع کارکنان مزدبگیر و کارمندان؛ برنامه تجدید اعضای مدیریت؛

ت) توسعه حس مسئولیت اجتماعی: مدیریت بنگاه نه فقط در برابر سهامداران،
 بلکه در قبال مشتریان، مستخدمان، کارپردازان و مردم مسئول می‌باشد و می‌خواهد
 میان منافع مشروع همگان سازش برقرار سازد.^{۱۵}

14. Rockefeller

۱۵. در این مورد به آثار زیر رجوع نمایید:

A. Cole, *The American Economic Review*, May 1954, p.35 ff.

Explorations in Entrepreneurial History, Dec. 1955, p. 99.

Carl Kaysen, *ibid.*, May 1957, p. 311 ff.

پ) کارآفرین اقتصادی و تحول اقتصاد بازار سرمایه‌داری

طی ده سال اخیر، تحول اقتصاد بازار سرمایه‌داری، تغییرات مهمی در نقش و قدرت کارآفرین به بار آورده است.

قواعد کار شرکتهای سهامی بی‌نام، به ویژه پیچیدگی فزاینده مدیریت بنگاه و مخصوصاً بنگاه بزرگ، به سازمان جمعی قدرت و اختیار در بنگاه منتهی شده است. رئیس فرمانروای بنگاه، نیرومند، گوشه‌گیر و عزلت‌گزین، بیش از پیش تصویری از دوران گذشته است. هیئت اجرایی در باب کلیه تصمیمات مهم به مشورت می‌پردازد. این تصمیمات تا حد امکان کمتر عمل یک انسان است، حال آنکه هیئت، بیشتر اوقات، با شخصیتی مسلط توافق می‌کند که احتمالاً در موارد اختلاف داوری نماید؛ همین طور، این شخصیت، پیش از تصمیم‌گیری، به هیچ وجه از بررسی، توجه به رأی مشورتی و مباحثات جمعی صرف نظر نمی‌کند. سازمان دهی و تقسیم قدرت می‌تواند عامل مهمی در راه و رسم تصمیم‌گیری باشد، ولی به نظر می‌رسد که این امر بیش از پیش با ماهیت موضوعات ارتباط پیدا می‌کند و باید از سقوط در ورطه افراط‌کاریهای قرطاس بازی اجتناب ورزید.

تغییر مهمتر در نقش کارآفرین همانا محدودیت آزادی عمل رئیس بنگاه است؛ در اقتصاد گروهها، که دولت به شکلهای متعدد و گسترده در آن به دخالت می‌پردازد، «کارآفرین جزئی» پدیدار می‌شود (فرانسوا پرو).

رئیس بنگاه باید نخست در برابر تصمیمات گروه مالک بنگاه اطاعت کند و نقشه‌های فعالیت خود را در برنامه کلی گروه وارد سازد.

همچنین، رئیس بنگاه باید نظارتهای غیر مستقیم یا مستقیمی را که دولت می‌تواند در قلمرو مالیات، اعتبار، سرمایه‌گذاری، قیمت‌ها و بازرگانی خارجی به عمل آورد، مورد توجه قرار بدهد.

در بعضی از موارد، بنگاه قدرتی فوق‌ملی دارد: چنین است بنگاهها در بخش زغال و فولاد در کشورهای اروپایی که به جامعه اقتصادی زغال و فولاد پیوسته‌اند.

و در پایان، تصدی بنگاه، در بعضی از زمینه‌ها، می‌تواند تابع حق نظارت و دخالت نمایندگان کارگران (کمیته‌های بنگاه) باشد.

به این ترتیب، تصمیمات رؤسای بنگاهها منوط به شماری جبرها یا کنترلهایی است که امکان دارد پویایی بنگاه را مواجه با دشواری سازد یا از حرکت بازدارد. در نتیجه، حتی در بعضی از موارد، ملاحظات زیاده‌خرده بینانه یا بی‌موقع و نامناسب، سرانجام

حس مسئولیت کارآفرین را زائل می‌نماید و به او روحیه‌ای می‌بخشد که روپکه به حالت بازیکن بدی تشبیه می‌کند که در بازی فقط بُرد را می‌داند.

هر گاه به این ترتیب وظیفه کارآفرین مورد تهدید قرار گیرد و گاهی لوٹ گردد، آیا باید سخن از کهنگی این عنصر به میان آید.

شومپتر در فصل دوازدهم سرمایه‌داری، سوسیالیسم و دموکراسی («دیوارها فرو می‌ریزد»)، از این نظر بر اساس سه دلیل بدین شرح دفاع می‌کند:

— هر گاه متخصصها بتوانند همه نتایج ترقی فنی را پیش‌بینی کنند، در این صورت نوآوری می‌رود که به کار عادی و پیش‌پا افتاده مبدل شود؛
— مصرف‌کنندگان با تغییر اقتصادی خو گرفته‌اند و نسبت به تازگی ذوق و سلیقه پیدا کرده‌اند؛

— دوایر بررسی و کار کمیسیونها عمل نوآور را در درجه پایین اهمیت قرار می‌دهد: «رئیس بزرگ دیگر این موقعیت را ندارد که خود را درگیر معرکه و غوغا سازد و اندک‌اندک مانند دیگران به صورت کارمند اداره در می‌آید، آن هم کارمندی که یافتن جانشین آن همیشه دشوار نمی‌باشد.»

به نظر شومپتر در این تحول، مهم بازم این است که محو تدریجی کارآفرین اقتصادی، درآمد طبقه بورژوازی وابسته به او را که علت وجودی اوست، مواجه با خطر می‌سازد.

هر گاه ثابت می‌شد که نوآوری در قرن بیستم از ابتکار و اراده شخصی جدا بوده و نقش کارآفرین فقط در وظیفه نوآوری خلاصه و محدود است، این تحلیل کاملاً قاطع و قانع‌کننده می‌بود. با این همه، وظیفه رئیس اقتصادی جنبه اساسی دارد: کارآفرین بیش از گذشته اهمیت پیدا کرده است.

مسلم است که آینده اقتصاد بازار در قرن بیستم به امتناع کارآفرین از انگیزش روشهای کارمندی و به نقشی بستگی دارد که در محیط فشارهای اقتصادی و سیاسی همچنان حفظ خواهد کرد. اما کارآیی کارآفرین به دو شرط زیر وابسته است:

(۱) لازم است که محدودیت صلاحیتها میان رؤسای سیاسی، رؤسای گروهها و کارآفرینان و رعایت قلمروهایی که عمل مربوط به هر کدام در آنها اجرا می‌شود، جانشین فشار گروههای حرفه‌ای و دخالت‌های بی‌قاعده دولت گردد؛ برنامه‌ریزی ارشادی می‌تواند بدین امر کمک بسیار برساند؛

۲) لازم است که کارآفرین از نقش اجتماعی خود در مدنیت کار و اقتصاد خدمت آگاهی یابد. الفرد مارشال، در سال ۱۹۰۷، «امکانات اجتماعی حادثه جویی اقتصادی» را تعریف کرده است^{۱۶}؛ امروزه، این عنوان ارزش ویژه‌ای پیدا می‌کند، زیرا، کارآفرین، تا زمانی که موفق نشود «کارهای عالی و دشوار بکند، به این دلیل که این کارها عالی و دشوار هستند»، ارزش اقتصادی و اجتماعی فعالیت خود را از دست نداده است.

بخش دوم از قسمت اول - بهره‌برداری کشاورزی

نظام سرمایه‌داری در کشاورزی با شتاب و شدت کمتری نفوذ کرده است: امروزه در کشاورزی و تقریباً هنوز در همه کشورهای، شیوه‌های فنی، یک سازمان حقوقی و اجتماعی و یک روحیه به اصطلاح «تبلور گذشته در آینده» پیدا می‌شود (تیبون)^{۱۷}. زومبارت در کتاب *اوج سرمایه‌داری*^{۱۸} روی مغایرت و مابینت یکنواختی سرمایه‌داری و تنوع ساختار اقتصاد دهقانی اصرار می‌ورزد و می‌نویسد که: «در اقتصاد دهقانی هیچ ضرورت ذهنی و روانی یا عینی دیده نمی‌شود که بتواند یکنواختی را برانگیزد، زیرا انگیزه‌هایی که در این اقتصاد ظاهر می‌گردد همیشه به صورتهای گوناگون باقی می‌ماند و وسایل دستیابی به نتایج خوب یا مساعد، همانند دیگر زمینه‌های زندگی اقتصادی آن قدر سخت و انعطاف‌ناپذیر و آن قدر دقیقاً محدود نمی‌باشد. اما درخور اهمیت بسیار این است که در شرایط اقتصاد دهقانی هیچ وضعی وجود ندارد که ضرورت وجود فلان سازمان را بر بهمان سازمان تحمیل نماید؛ زیرا بهره‌برداری کشاورزی و بازهم به ویژه اقتصاد دهقانی، به عللی که از پیش می‌دانیم، می‌تواند بیش از هر اقتصاد دیگر، خود را از تأثیر بازار برهاند. چنین است که تأثیر عوامل یکنواختی از میان می‌رود و یا لااقل تضعیف می‌گردد...»

همچنین غالب بهره‌برداریهای کشاورزی، مشخصات و خصوصیات بنگاه سرمایه‌داری را عرضه نمی‌دارند. اما خودمختاری و حتی استقلال این واحدها در برابر بقیه اقتصاد و تحول این جریان و خصوصیات آنها تحت تأثیر ترقی فنی و توقعات کشاورزان که در بعضی از موارد به تحول کنونی کشاورزی حالت یک «انقلاب» را می‌دهند، هر روز بیشتر زائل می‌شود.

§ ۱. خصوصیات بهره‌برداری کشاورزی

بهره‌برداری کشاورزی در زمینه اقتصادی، فنی و حقوقی خصوصیات ویژه‌ای را

16. A. Marshall, *The Economic Journal*, March 1907. 17. G. Thibon

18. Sombart, *Apogée du capitalisme* (t. II, p. 479).

بدین شرح عرضه می‌دارد:

الف) خصوصیات اقتصادی

— بهره‌برداری کشاورزی فقط جزئاً برای بازار تولید می‌کند و در واقع، بخش بزرگی از احتیاجات بهره‌بردار و خانواده او را برمی‌آورد؛ خود مصرفی بهره‌برداریهایی دهقانی به ویژه هنگامی زیاد است که واحد تولیدی خانوادگی باشد. انگیزش سود نیز کمتر شدت دارد. کارآفرین اقتصادی در صنعت و بازرگانی فقط درآمد پولی، یعنی سود را دارد؛ بهره‌بردار کشاورزی همیشه دارای درآمد واقعی است که می‌تواند معاش وی را تأمین کند. این امر جزئاً این نکته را توضیح می‌دهد که چرا بهره‌برداریهایی کشاورزی، هر چند زیان ببینند، می‌توانند به کار خود ادامه بدهند: خصلت خانوادگی بهره‌برداری بدان نیروی مقاومت خاصی می‌بخشد.

— در بهره‌برداری کشاورزی، ترکیب این قیمت‌ها نمی‌تواند، نظیر بنگاه صنعتی، عقلایی باشد. حسابداری کشاورزی صورت ابتدایی دارد. محاسبه قیمت‌های تمام شده بر اثر عدم یقین نسبت به هزینه تولید به دشواری بر می‌خورد. توضیح این جریان در اهمیت عوامل طبیعی، خطرات احتمالی در فصلها، حوادث خرمن و برداشت محصول است. کشاورزان فقط به طور تقریبی می‌توانند هزینه‌های خود را تفکیک و سرشکن نمایند. به علاوه، در بهره‌برداریهایی که زندگی خانوادگی و فعالیت اقتصادی با هم جریان دارد، مشکل است بتوان حساب‌های بهره‌برداری را از حساب‌های خانوار جدا کرد و دشوارتر تجزیه و تقسیم مخارج تولید بر حسب زراعت‌هاست؛ زیرا، کشت و کار غالباً با هزینه‌های مشترک (مثلاً کاه و بذر غله) انجام می‌گیرد. و در پایان استهلاك سرمایه به ندرت تابع قواعد دقیق بوده و یا کمتر معمول می‌باشد.

— سرانجام، قیمت‌های فروش، بنا بر اهمیت برداشت محصولات تغییرپذیر است: گاهی فراوانی موجب سقوط قیمت خرید و فروش می‌شود. اگرچه عرضه ناپایدار است، تقاضای محصولات کشاورزی نسبتاً انعطاف‌ناپذیر باقی می‌ماند.

ب) خصوصیات فنی

بهره‌برداری کشاورزی، معمولاً، متضمن تخصص اندک بوده و تولید آن به جهات زیر پیچیده است:

الف) دلایل فنی: تناوب کشت غلات و نباتات غده‌ای (سیب‌زمینی و نباتات صنعتی) بیشتر مقرون به صرفه است تا نظام آیش (که زمین در فواصل زمانی منظم در استراحت قرار می‌گیرد)؛

ب) دلایل اقتصادی: چند کاشتی یا عمل ترکیب زراعت و دامپروری منشاء خود-مصرفی است و برای نیروی کار مشاغل و کارهای کمکی فراهم می‌آورد و در نتیجه استفاده از محصولات فرعی عواید مهمی به دست می‌دهد و نیز در برابر نوسانات قیمت محصولات نوعی بیمه به شمار می‌آید.

در مرحله دوم، بهره‌برداری کشاورزی آهنگ تولیدی مستقل از اراده و کوشش بهره‌بردار دارد. در واقع، الزامات طبیعی هستند که دوره تولید - مزارع کشاورزی - را معین می‌کنند: اگر بتوان زمان لازم برای تولید پوشاک یا اتومبیل را کوتاه کرد، کاهش زمان ضروری برای تحصیل گندم و انگور یا تکثیر طبیعی دام کمتر آسان است. و در پایان، بهره‌برداری کشاورزی نمی‌تواند ماشین را به طرزی شدید و به صورت انبوه به کار برد. این امر قسمتی مربوط به این واقعیت است که تجهیزات ماشینی کشاورزی به سبب خصلت بهره‌برداری خانواده‌ای پُر خرج می‌باشد (اما، با این همه ممکن است سرمایه‌های مکفی پیدا شود)؛ علت اساسی این است که خصلت فصلی استفاده از ماشینهای کشاورزی این کار را پرخرج‌تر و استهلاک سرمایه را سنگین‌تر می‌کند. سرانجام خصایص کار کشاورزی مقام مهمی به «نیروی انسان و زور حیوان» واگذار می‌نماید.

پ) خصوصیات حقوقی

در آغاز لازم است به صورتی مقدماتی مالکیت را از بهره‌برداری بازشناخت؛ چه در اینجا، شکل‌های بهره‌برداری کشاورزی مورد توجه است. در این مورد سه نوع عمده بهره‌برداری تشخیص داده می‌شود:

الف) زراعت مستقیم خرده مالکی - در این نظام، تنها مالک زمین، ابتکار و مسئولیت بهره‌برداری خود را دارد و تمام محصول ناخالص عاید وی می‌گردد.

این طرز بهره‌برداری از خصوصیات خرده «مالکیت دهقانی» و خانوادگی است که اعضای خانواده و بسیار به ندرت نوکران و امربران مزرعه یا کارگران کشاورزی در آن به مالک کمک می‌رسانند.

این طرز بهره‌برداری در املاک بزرگ نیز دیده می‌شود. در این مورد، بهره‌برداری جنبه سرمایه‌داری پیدا می‌کند. در این صورت مالک زمین شماره زیادی کارگر مزدبگیر را به کار فرا می‌خواند.

ب) مزارعه - این شکل بهره‌برداری قراردادی است که مالک بهره‌برداری به موجب آن حق کاشت را به زارع اجاره‌دار (یا خوش‌نشین اجاره‌دار) واگذار

می‌کند. زارع اجاره‌دار حق انتفاع از زمین، دام و آلات و ادوات ضروری برای بهره‌برداری را دارد. محصول سالانه میان مالک و زارع اجاره‌دار مطابق شرایطی که بر حسب مناطق و زمان تغییر می‌پذیرد، تقسیم می‌شود.

مزارعه مصنوعی یا اجاره‌داری عمومی در کنار مزارعه ساده دیده می‌شود:

مزرعه‌دار کل واسطه‌ای است (که لزوماً خودش کشاورز نیست) که چندین ملک را به صورت اجاره‌داری گرد می‌آورد و سپس آنها را میان اجاره‌داران تابع خود توزیع می‌کند. اجاره‌دار کل، چنان که فرانسوا پرو ثابت کرده است، می‌تواند با واسطه سوداگر مقایسه گردد که به تدریج خرده‌پیشه‌وران آغاز دوران سرمایه‌داری صنعتی را به دستمزدبگیران وابسته مبدل ساخته است.

مزارعه سه مزیت را عرضه می‌دارد:

— مزارعه وسیله مؤثر کاربرد کشته‌های تخصصی است که مستلزم سرمایه‌های بسیار سنگین می‌باشد (مثلاً، زراعت نوبرانه). اجاره‌دار، از این طریق، سرمایه را آسان‌تر از استقرار به دست می‌آورد؛

— از سوی دیگر، مزارعه روش دستیابی به بهره‌برداری روستایی مستقل از کشاورزان فاقد سرمایه است. نوریسیدگان به قلمرو کشاورزی، بر اثر فقدان مزارعه بازار دیگری بجز مزدبگیری در کشاورزی ندارند؛ این مورد درباره مناطق مهاجرپذیر صدق می‌کند. مزارعه در کشورهای نوپا نیز گسترش می‌یابد. هنگامی که استعمار مبتنی بر کارگر برده نابود می‌شود، مزارعه انتقال ضروری را تحقق می‌بخشد تا آنکه کشاورز بتواند سرمایه و معلومات فنی لازم و ضروری را به دست آورد؛

— مزارعه، مشارکت ثمربخش میان مالک و زارع اجاره‌دار برقرار می‌نماید؛ اگر مالک، اجاره‌دار را به زراعت غیر معمول و نامتعارف وادار سازد، این کار می‌تواند ترقی بهره‌برداری را به همراه آورد. به علاوه، پاداشی که دو طرف به صورت محصول به دست می‌آورند، اجتناب از عواقب بحرانه‌های کشاورزی یا بحرانه‌های پولی را امکان‌پذیر می‌گرداند. اما شرکت در صورتی بقا و دوام پیدا می‌کند که اجاره‌داران به دنبال گرایشها و توقعات زحمتکشان و کارگران صنعتی نروند؛ زیرا، اجاره‌داران گاهی تحت تأثیر بی‌نواهی وضع خود و تبعیت شخصی که قرارداد تحمیل می‌کند و می‌تواند برای آنها تحمل‌ناپذیر گردد، هدایت می‌شوند.

پ) اجاره‌داری زمین — قراردادی است که به موجب آن مالک استفاده از زمین و حقوق خود بر محصول را در برابر دریافت مبلغی ثابت و مقطوع، در موعد معین، به

مستأجر واگذار می‌کند.

این دین ممکن است به صورت پول تعیین و پرداخت شود یا بر حسب جنس معین و ادا گردد و یا بر حسب جنس معین و به صورت پول پرداخت گردد. مالك، سرمایه ارضی را تهیه می‌بیند و مستأجر عموماً سرمایه بهره برداری (به ویژه حیوان) را می‌آورد. اجاره‌داری، شرکت میان سرمایه‌ها را برقرار می‌کند و برای هر دو، یعنی مالك (که می‌تواند زمین خود را بدون بهره برداری از آن نگاه دارد) و مستأجر که می‌تواند استعداد‌های خود را در استقلال کامل به کار اندازد، مقرون به صرفه و سودمند می‌باشد.

عیب اساسی این نظام ناشی از عدم ثبات و ناستواری قرارداد است. مستأجر با این خطر احتمالی روبه‌روست که در اقدام به بعضی از کارهای تولیدی بلندمدت سودی نبیند و از زمین تا واپسین رمق و تحلیل قوا بهره‌کشی کند و در نتیجه، به هنگام عزیمت زمین‌هایی «درمانده و فرسوده چونان اسبهای کرایه‌ای» به جای بگذارد. برای جبران این زیانها و رفع این عیبهاست که برای مستأجر، در انقضای قرارداد قوانین بسیار، غرامتی پیش‌بینی می‌کنند، تا وی را از ارزش اضافی ناشی از اصلاحات با دوام در بهره برداری برخوردار نمایند. این قوانین گاهی نیز حق اجاره‌گیرنده یا تقدم در تجدید قرارداد اجاره برای مستأجر و همچنین، هنگامی که مالك تصمیم به فروش زمین خود می‌گیرد، حق شفعه قائل می‌شوند.

§ ۲. تحول بهره‌برداری کشاورزی

تحول بهره‌برداری کشاورزی که تا این اواخر بسیار کند بوده، پس از پایان جنگ جهانی دوم، در بیشتر کشورها شتاب گرفته است. «نوسازی» کشاورزی تحت تأثیر مداوم مساعی کشاورزان و سیاست‌های اقتصادی بسط و توسعه، البته ویژگی‌هایی را که بهره‌برداریهای کشاورزی در نتیجه اوضاع و شرایط طبیعی عرضه می‌دارند، از میان نبرده ولی برای آنکه مقام کشاورزی در اقتصاد ملی جنبه تازه‌ای بگیرد، به قدر کفایت در آنها تغییر شکل داده است.

لازم است دورویداد مهم در کشاورزی کشورهای متمدن و پیشرفته خاطر نشان گردد:

الف) ترقی فنی موجب افزایش قابل ملاحظه بهره‌وری در کشاورزی گردیده و به صورت استفاده از کود و غذای متراکم برای دام و بهره‌گیری از تلقیح مصنوعی و گسترش چشمگیر در سرمایه‌های فنی، به ویژه در شماره ماشین‌آلات نمودار شده

است.

ب) وابستگی میان کشاورزی و بقیه اقتصاد استوارتر گردیده است: تغییرات در شرایط تولید و افزایش تولیدات بهره برداریهای کشاورزی را از حیث تأمین کالاهای تولیدی و تجهیزات، بیش از پیش تابع بقیه اقتصاد ساخته و به سوی بازارهای ملی و بین‌المللی کشانیده و رهنمون شده است. خود مصرفی، رو به کاهش می‌نهد. مسائل بازار، قیمت تمام شده و قیمت فروش اسباب‌نگرانی و مایه اندیشه اساسی کشاورزان می‌باشد.

در عین حال، کشاورزان، که طی دوره‌ای طولانی، نسبتاً خواهان حفظ هویت خاص خود در جامعه بودند، اینک برابری سطح زندگی را با گروه‌های دیگر اجتماعی، به ویژه با کارگران صنعتی درخواست می‌نمایند.

این عوامل گوناگون در ساختار و شرایط کار بهره‌بردارها اثر می‌گذارند. از این پس، خرده بهره‌برداری برای تأمین درآمد مناسب برای کشاورز کفایت نمی‌کند؛ در واقع، این درآمد باید هم به مخارج زراعت و دامپروری نوین و هم به زندگی کشاورزان تخصیص یابد. وسعت دامنه مخارج بهره‌برداری، سرمایه‌گذاری و ذخایر برای استهلاك از يك سو، ارتقای سطح زندگی کشاورزان از سوی دیگر، مستلزم توسعه و افزایش بهره‌برداری و حتی گاهی توسعه و افزایش تقریباً مداوم آن است.

تمرکز، که در گذشته، در محدوده کشاورزی خانوادگی، انفرادی و در شرایط استفاده ناچیز ماشین‌آلات، بر اثر عوامل فنی، حقوقی و روانی به مانع برخورد و از پیشروی باز مانده بود، امروزه، اندک اندک و روز به روز نقش بیشتری پیدا می‌کند. مزایای بهره‌برداری بزرگ، در کشاورزی، مانند صنعت، کاملاً اهمیت پیدا می‌نماید. به علاوه، عوامل حقوقی و سیاسی که در گذشته تجزیه اراضی به قطعات کوچکتر را سازمان می‌دادند یا زمینه این کار را آماده می‌کردند، اکنون در راه سرنگونی و نابودی قرار دارند. مثلاً، در فرانسه، قوانین راهنمای کشاورزی سالهای ۱۹۶۰ و ۱۹۶۲، شرکتهای آمایش ارضی و بنگاه روستایی^{۱۹} با سرمایه‌های عمومی را ایجاد کرده‌اند. نقش اینان، توزیع مجدد زمین قابل کشت ضمن مبارزه با تقسیم زمین به قطعات کوچک و احتکار اراضی است: این شرکتها حتی می‌توانند تحت شرایط معین و قیمت‌هایی که

19. sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural (remembrement) (S.A.F.E.R)

دادگاه مقرر داشته است، حق شفعه را اعمال نمایند. از سوی دیگر، ما شاهد کاهش بسیار سریع شماره افراد شاغل در کشاورزی هستیم: این امر مربوط به افزایش بهره‌وری و بسط استفاده از ماشین است. و در پایان، بهره‌برداریهای کوچک برای بهبود شرایط کار خود، بیش از پیش، به سوی ایجاد ارتباطات فنی یا مالی هدایت می‌شوند و از دستورها و قواعد تعاونیها مدد می‌گیرند.

در کشورهای رو به توسعه، رشد کشاورزی شرط اساسی رشد اقتصاد کلی است. هدف اصلاحات کشاورزی توزیع مجدد اراضی بزرگ میان بهره‌برداران مستقل است. اما بیش از پیش چنین به نظر می‌آید که این تغییرات ساختار اگر همراه با کمکهای فنی و مالی فراوان به کشاورزان نباشد و به آموزش انسانها به طور همزمان مبادرت نشود، بیهوده است.

بخش سوم از قسمت اول — بهره‌برداری پیشه‌وری

در اقتصاد نوین، بهره‌برداری پیشه‌وری بازمانده فعالیت زمان پیش از سرمایه‌داری یا اوایل سرمایه‌داری است.

این بهره‌برداری واحد تولیدی است که عامل اقتصادی مستقل در آن کار را با سرمایه خود ترکیب و برای بازار تولید می‌کند. بنابراین، سه خصوصیت پیشه‌ور را مشخص می‌کند: استقلال؛ ارتباط تهیه عوامل تولید به شخص وی؛ پیدایش خطر احتمالی که باز هم به خاطر خصلت محلی بازار آن، محدود شده است.

پیشه‌ور، در نهایت می‌تواند دستیار یا کارگران مزدبگیر را به کار بگمارد و تا زمانی که خود موجب نیروی کار را فراهم می‌آورد، پیشه‌ور باقی می‌ماند.

فرمان اول ماه مارس سال ۱۹۶۲ درباره فهرست حرفه‌ها و عناوین پیشه‌ور و استادکار پیشه‌ور، در فرانسه بخش حرفه را با استفاده از دو ضابطه بدین شرح محدود می‌نماید: یکی ابعاد بهره‌برداری که بر پایه شماره مزدبگیران معین می‌شود، شمار اینان بجز در موارد استثنائی، از پنج نفر نباید تجاوز بکند؛ و دیگر نوع فعالیتها، مانند فعالیت تولیدی، تبدیلی، تعمیر و ترمیم یا تعهد خدمات است، به استثنای بنگاههای کشاورزی یا ماهیگیری، بنگاههای دلالی و حق العمل کاری، نمایندگی، دفاتر کار و کسب به مفهوم ماده ۶۳۲ قانون تجارت و بنگاههایی که به فروش یا اجاره اشیاء به همان صورت محدود می‌شوند یا مزایایی که خصلتی به ویژه ذهنی دارند. فرمانهای شورای دولتی می‌تواند تصمیم بگیرد که این گونه فعالیتها در فهرست حرفه‌ها ثبت بشود یا نشود. سرانجام، همین فرمان عناوین پیشه‌ور و استادکار پیشه‌ور را در هر حرفه به رؤسای بنگاه تخصیص می‌دهد. صلاحیت صاحبان این عنوانها یا بر اثر موفقیت در پاره‌ای از آزمایشها و یا به دلیل کیفیت کار در نتیجه تمرین و تجربه طولانی در پیشه

خود مورد تأیید قرار گرفته است.

وضعیت بهره‌وری پیشه‌وری در اقتصادهای کنونی، بنابر آنکه در سرمایه‌داری توسعه یافته یا سرمایه‌داری نوزا باشد، فرق می‌کند.

(۱) در کشورهای سرمایه‌داری توسعه یافته، بقای بهره‌برداری پیشه‌وری به سه دلیل که زومبارت به روشنی بدانها اشاره کرده است، توجیه می‌شود.^{۲۰}

الف) این بهره‌برداری در زمینه کار انفرادی (خدمات شخصی) و کار موضعی و کار تعمیر، مزایایی را در بردارد؛

ب) این بهره‌برداری از سوی بعضی از صنایع و شکل‌های حمل و نقل تشویق می‌گردد؛ صنعت برق محرک بسیاری از کارها مانند تخصص برق، صنعت اتومبیل، تأسیسات فنی و تعمیر کاران است؛

پ) این بهره‌برداری با شرایط جدید زندگی اقتصادی از قبیل عقلایی کردن سازمان به کمک حسابداری بهتر؛ تکامل بهره‌برداری با ماشینی کردن؛ افزایش سرمایه در سایه یاری تعاونیها و دولت سازش یافته است — زومبارت پیشنهاد می‌کند که این نوع نوین پیشه‌ور، کارآفرین خرده سرمایه‌دار نامیده شود.

(۲) در کشورهای سرمایه‌داری نوپا یا در سطح پایین توسعه، بهره‌برداری پیشه‌وری به صورت واحد نمونه تولید در مراکز شهری باقی می‌ماند و تقاضای محلی خاصی را بر می‌آورد، هرچند تماس مردم بومی با تمدنهای جدید و در نتیجه توسعه نیازمندیها، این واحد بهره‌برداری را دچار بحران سخت می‌نماید و رقابت محصولات وارداتی نیز عواقب سنگین و وخامت‌باری را به بار می‌آورد.

گاهی، پیشه‌وری سنتی (احتیاجات محلی - فعالیتهای هنری) از پیشه‌وری نوین متمایز می‌شود. بهره‌برداری اخیر تمام خصوصیات بنگاه در آستانه پیدایش را دارد.

به نظر می‌آید که در این کشورها نوسازی و تجهیز پیشه‌وری بتواند يك مرحله انتقالی میان مراحل متوالی توسعه اقتصادی برقرار کند. بهره‌برداری پیشه‌وری می‌تواند در خدمت مصرف‌کنندگان روستایی قرار گیرد، مشاغلی را برای نیروی کار روستاها فراهم آورد و انطباق ساختارهای اجتماعی سنتی را امکان‌پذیر سازد.

بخش چهارم از قسمت اول — بهره‌برداری تعاونی

بهره‌برداری تعاونی به منزله شرکت اشخاصی تعریف می‌شود که بخواهند بهترین و منظم‌ترین خدمت را به پایین‌ترین قیمت و در درجه اول برای اعضای خود و احتمالاً برای عناصر دیگر تأمین نمایند.

این تعریف امکان می‌دهد تا بهره‌برداری تعاونی از بنگاه سرمایه‌داری متمایز گردد:

— هدف بهره‌برداری تعاونی جست‌وجوی سود بیشینه نبوده، بلکه بهترین توزیع مزایای بیشینه میان اعضای خودش است.

— ساختار این بهره‌برداری را «اجتماع آزاد و شخصی افراد اقتصادی» (زومبارت) مشخص می‌کند، با این هدف ویژه که جدایی عوامل تولید را از تصدی سرمایه به عنوان يك عامل ممتاز تولید از میان ببرد. تعاونی شکل اشتراکی اقتصاد است و سود را به عنوان درآمد وظیفه‌ای که کار ترکیب عوامل و پذیرش خطرات احتمالی را پاداش می‌دهد، حذف نکرده، بلکه همچون «درآمد اجتماعی طبقه» نفی می‌کند (فرانسوا پرو).

— وظایف تعاونی محضاً اقتصادی نیست: تعاونی فقط يك بهره‌برداری اقتصادی نبوده، بلکه نهاد پرورش اجتماعی و نفع عمومی نیز می‌باشد (نظارت اخلاقی و اجتماعی مدیران خود). بهره‌برداری تعاونی به شکل‌های بسیار متفاوت وجود دارد. در فرانسه، قانون دهم سپتامبر سال ۱۹۴۷، ناظر به اساسنامه تعاون است.

§ ۱. تعاونی کارگری تولید

این تعاونی سازمان تولیدی است که کارگران در آن ابتکار و مسئولیت را در اختیار می‌گیرند و سرمایه خود را در میان می‌گذارند.

این تعاونی در بازار محصول مانند بنگاه سرمایه‌داری رفتار می‌کند، یعنی کالاها را به بالاترین قیمت ممکن می‌فروشد؛ سپس سود بیشینه را بدون توجه به قانون مالکیت سرمایه میان گروه کارگران توزیع می‌نماید.

تعاونی کارگری تولید به سه دشواری عمده به شرح زیر برمی‌خورد و در نتیجه ممکن است از هدف غایی خود صرف نظر کند:

— دشواری جمع‌آوری سرمایه ضروری با امکانات شخصی، به ویژه هنگامی که افزار کار، گران قیمت باشد؛

— دشواری در اینکه دیر یا زود کارگر مزدبگیر را استخدام نکند؛^{۲۱}

— دشواری در برقراری اقتدار بی‌چون و چرای مدیران، یعنی کارگرانی که مانند دیگران هستند. این مشکلات موفقیت محدود این تعاونی را توضیح می‌دهد.

منشاء تعاونی کارگری تولید همانا فرانسه است. در سال ۱۸۴۳ بوشه^{۲۲} در پاریس نخستین تعاونی از این گونه را به نام «شرکت جواهر فروشان طلا» بنیاد نهاد. این تعاونی، حدود سال ۱۸۴۸ در فرانسه، انگلیس و بلژیک موفقیت بزرگی کسب کرد؛ اما جهش آن کوتاه بود و در حال حاضر فقط ۷۵۰ تعاونی از این قبیل در فرانسه وجود دارد.

۲۱. در فرانسه قانون مورخ هجدهم دسامبر ۱۹۱۵ درباره این دو نکته پذیرفته است که يك بهره‌برداری به عنوان تولید مورد قبول است، حتی اگر از سرمایه‌داران خارجی کمک بگیرد، به شرط آنکه اینان بیشتر از يك سوم کرسیها را در شورای اداری اشغال نمایند و یا مزدبگیران را به شرطی استخدام کند که نوعی مشارکت در کار و کسب داشته باشند.

§ ۲. تعاونی تولیدکنندگان

این تعاونی گروهی از بهره برداران جزء کشاورزی، پیشه‌وری یا بازرگانی را به این منظور گرد می‌آورد که بر اثر اتحاد مزایای بهره برداری بزرگ را به دست آورد، یعنی کاهش قیمت تمام شده و افزایش سود — و مقابلهً بهتر با رقابت واحدهای تولیدی مهمتر.

تعاونی تولیدکنندگان به چهار شکل زیر ارائه می‌شود:

— تعاونی خرید یا تدارك ذخیره؛

— تعاونی فروش؛

— تعاونی تبدیل (مثلاً لبنیات)؛

— تعاونی اعتبار و بیمه.

در این صورت، تعاونی مزبور دنبالهً بهره برداری پیشه‌وری و بنگاه کوچک سرمایه‌داری را تشکیل می‌دهد و بنا بر آنکه طرز کار تعاونی تخفیف سود یا به شیوهٔ سرمایه‌داری توزیع سود را به کار برد، می‌توان موافق عقیدهٔ برنار لاورنی^{۲۳} همچون تعاونی نیمه سنتی و یا به منزلهٔ تعاونی نیمه سرمایه‌داری در نظر گرفت.

§ ۳. تعاونی مصرف کنندگان یا تعاونی توزیع

منظور «هرگونه شرکت تولید، فروش یا بیمه است که میان مصرف کنندگان برای تأمین نیازمندیهای شخصی یا خانوادگی، به کمترین قیمت ممکن تشکیل شده و سودی که به دست آید، اگر به وجوه ذخیرهٔ شرکت اختصاص نیابد، به سهامداران و به نسبت خریدهایی که هر يك انجام داده‌اند، پس داده شود» (برنار لاورنی). سرمایه اجتماعی را مصرف کنندگان می‌آورند و هر کس که به مجامع عمومی وارد گردد، بر این سرمایه می‌افزاید؛ حق رأی برای همه برابر است: بهرهٔ دریافتی سرمایه محدود می‌باشد. روشهای فروش نسبت به سه اصلی که پیشروان انصاف پیشه مقرر داشته‌اند، یعنی فروش به قیمت جاری، فروش نقد، فروش به مردم، پابرجا هستند.

تعاونیهای مصرف در انگلیس پدید آمده است و نسبت می‌رساند به شرکت پیشروان انصاف پیشهٔ راجدیل^{۲۴}. این شرکت در سال ۱۸۴۴ وسیلهٔ ۲۳ کارگر بافنده تأسیس گردید. اینان می‌خواستند که واسطه‌های بازرگانی را از میان بردارند. تعاونی مصرف، طی يك قرن، در همهٔ کشورها و مخصوصاً در انگلیس و ممالک اسکاندیناوی جهش چشمگیری پیدا کرده است. بر اساس اطلاعات دفتر بین‌المللی کار، طی سالهای ۱۹۳۷-۱۹۳۸، در دنیا ۴۸۷۹۸ تعاونی مصرف با بیش از ۵۹ میلیون عضو فعالیت داشته است. در فرانسه، در پایان سال ۱۹۵۰ شمارهٔ ۱۰۷۸ تعاونی توزیع با ۲۴۴۰۳۷۴ سهامدار در کار بوده است.

گسترش تعاونیهای مصرف، بر اثر سه عامل عمدهٔ زیر تسهیل شده است:

— اتحاد سازمانهای اولیه؛

— تمرکز؛

— ادغام: تعاونیهای مصرف، فروشگاههایی با ذخایر عظیم ایجاد می کنند و در تولید کالاهای مورد علاقه خود مشارکت می نمایند و یا برای تدارک ذخیره با بنگاههای سرمایه داری قرارداد می بندند. اکنون این پرسش مطرح است که بهره برداری تعاونی در اقتصاد بازار سرمایه داری نوین چه وضعی دارد؟ زومبارت، ضمن تشخیص و تفکیک وظایف و کارهای این گونه واحدها، پاسخ جالبی بدین شرح داده است:^{۲۵}

(۱) در مرحله نخست، تعاونیها، به اصطلاح، به منزله «سازمانهای کمکی» می باشند، با این هدف که اقتصاد پیشه وری، دهقانی و اقتصاد مصرف خصوصی را حفظ و پشتیبانی بکنند.

(۲) در مرحله دوم، این تعاونیها «جوانه های سازمان اقتصادی سرمایه داری برتر» می باشند. این عقیده در مفهوم نظم تعاونی مستتر است. آقای برنار لاورنی این نظر را چنین پرورش داده است. به اعتقاد این نویسنده، نظم تعاونی می تواند بر دو پایه استوار گردد:

— تعاونیهای مصرف کنندگان از یک سو؛

— انحصارهای تعاونی، یعنی بهره برداریهای غول آسای تعاونی از سوی دیگر، که با کمک مقامات دولتی «پایه های خود را درست در قلب صنعت بزرگ می گذارند» و همان صفت را برای صنعت دارند و در قبال بازرگانی همانا فروشگاههای عمده تعاونیها به شمار می آیند.^{۲۶}

یک چنین نظمی، هدفهای سوسیالیسم (الغای توزیع سرمایه داری سود) را بدون توسل به دولتی کردن و ضمن احترام کامل به آزادی و ابتکار افراد تحقق می بخشد. به این ترتیب سوسیالیسم تعاونی یگانه نظام سوسیالیستی سازگار با دموکراسی پارلمانی است.

اینک، بدون توجه به زاویه دیدی که برای ارزیابی نقش بهره برداری تعاونی بر می گزینیم، به یادآوری دو نکته زیر اکتفا می کنیم:

(الف) هر چند جهش تعاونیها طی پنجاه سال شدید و سریع بوده، با این همه لازم است این واقعیت را بپذیریم که در حال حاضر این بهره برداریها فقط مقام ناچیزی در اقتصاد بازار سرمایه داری به دست آورده است؛

(ب) به نظر نمی رسد که این تعاونی، فی حد ذاته، بتواند راه حل کامل برای مسائل اقتصادی عرضه بدارد. ژرژ لاسر در کتاب خود تحت عنوان اجتماعی کردن در آزادی^{۲۷} به روشنی چنین خاطر نشان کرده است: مکتب تعاونی جامع مصرف کنندگان مسئله مزدبگیری را حل نمی کند؛ اصول تعاونی دو جانبه (بخش تعاونی تولیدکنندگان و بخش تعاونی مصرف کنندگان) سود را کاملاً از میان نمی برد و الغاء نمی کند. همچنین دخالت دولت برای داوری در مذاکرات یا حمایت از کارگران ضروری به نظر

25. *Apogée du capitalisme* t. II, p 504.

۲۶. لاورنی در این مورد Société Nationale des Chemins de Fer vicinaux belges و Compagnie Nationale du Rhône در فرانسه و Metropolitan Water Board لندن را مثال می آورد. مع هذا این شرکتها بیشتر اقتصادی مختلط می باشند تا تعاونی.

27. G. Lasserre, *Socialiser dans la liberté*.

می‌آید؛ به علاوه، يك راه حل بینابین، یعنی بنگاه فرعی کارگری که در محدوده بنگاههای متعلق به مصرف‌کنندگان کار بکند، میان دو نوع پیشین‌تعاونی به نظر ممکن می‌رسد. بنابراین، هدف سوسیالیسم تعاونی احیای اقتصاد اشتراکی است که دولت سازمان بدهد.

یادآوری این نکته جالب است که تعاونی کارگری تولید يك شکل تصدی کارگری است که از سال ۱۹۵۰ تجربه اشتراکی و جمعی کردن نامتمرکز در یوگسلاوی بدان روی آورده است. این تعاونی مالک وسایل تولید نبوده، بلکه دارای مشترك اجتماعی را تصدی می‌کند. در هر بنگاه که بیشتر از سی کارگر دارد، يك شورای کارگری وجود دارد. بنابراین اهمیت بنگاه، این شورا دارای ۱۵ تا ۱۲۰ عضو است که با رأی مخفی و همگانی انتخاب شده‌اند. شورای اداری شامل ۳ تا ۱۱ عضو، به انتخاب شورای کارگری است و هر سال تجدید می‌شود.

بخش پنجم از قسمت اول — بهره‌برداری عمومی

بهره‌برداری عمومی، واحد تولیدی با مشخصات زیر است:

(۱) مالکیت و تصدی آن کلا یا جزئا در اختیار دولت یا مقامات عمومی است، خواه اینان سرمایه بنگاه را مالک باشند و حقوق و اختیارات تنظیم و تصمیم‌گیری را مستقلاً به صورتی تقسیم‌ناپذیر به کار بندند، یا آنکه در ابتکارات خصوصی زیر نفوذ و نظارت خود مشارکت نمایند؛

(۲) جریان کار و عمل بهره‌برداری عمومی منحصراً متأثر از جست‌وجوی بیشترین سود نبوده، بلکه منافع عمومی را نیز در نظر می‌گیرد و این امر می‌تواند درآمد پولی را در حدود معین حفظ بکند و یا در بعضی از موارد زیان را توجیه نماید.

لازم است بهره‌برداری عمومی را از بنگاههای عمومی تشخیص بدهیم و میان این دو فرق بگذاریم. بنگاههای اخیر، هدف غیر اقتصادی دارند (بیمارستانها، نوانخانه‌ها، مدارس و خدمات عمومی) و در مبادله بازار مشارکت نمی‌کنند.

از آغاز قرن بیستم، بهره‌برداریهایی عمومی پیوسته گسترش یافته و حتی وجود يك قانون تاریخی عنوان‌گردیده است که به موجب آن بسط فزاینده بهره‌برداری عمومی یکنواختی در تحول ملتهای متمدن را می‌رساند.

بدین ترتیب است که به سال ۱۹۵۶ در فرانسه شماره بنگاههای بخش عمومی به ۱۲۵ واحد می‌رسید. این بنگاهها بیش از يك میلیون کارگر را در اشتغال داشت (یا ۱۰٪ شماره کل مزدبگیران شاغل در صنایع) و بیش از ۸٪ در تشکیل تولید ناخالص داخلی سهم بود؛ کل سرمایه‌گذاری ناخالص تقریباً به ۱۷/۳٪ سرمایه ناخالص کل اقتصاد بالغ می‌گردید. این ارقام اهمیت چشمگیر و فراوان این بنگاهها را در فعالیتهای بسیار

مختلف بخشها نشان می‌دهد.

بنابراین، در حال حاضر، در بسیاری از اقتصادها «بخش عمومی» مهمی وجود دارد که لازم است منطق اقتصادی آن در برابر اقتصاد بازار سرمایه‌داری روشن گردد.

§ ۱. منشاء بخش عمومی

توسعه بهره‌برداریهای عمومی با علل مختلف زیر ارتباط دارد:

الف) علل تاریخی و تصادفی

برخی از بهره‌برداریهای عمومی بر اثر دخالت دولت، در دورهٔ مرکانتیلیست پدید می‌آیند: مثلاً، در فرانسه، مقامات عمومی در نظام سابق تصمیم به ایجاد یک مزرعه، یک معدن، یا یک کارخانهٔ نوین گرفتند: کلبه در این شرایط و اوضاع کارخانه سور^{۲۸} و گوبلن^{۲۹} را تأسیس می‌کند.

برخی از بهره‌برداریهای عمومی دیگر، نتیجهٔ سلب مالکیت بنا بر ملاحظات خاص می‌باشند: دولت فرانسه، پس از کسب آزادی، کارخانه‌های رنو و برلیه^{۳۰} را مصادره می‌کند، زیرا صاحبان این کارخانه‌ها متهم به همکاری با دشمن شده‌اند.

و در پایان، شماری از این بهره‌برداریه‌ها نیز بر اثر دخالت دولت برای نجات بنگاههای خصوصی از تهدید ورشکستگی یا صدمهٔ بحران اقتصادی پدید آمده‌اند (بدین جهت، حکومت فرانسه در سال ۱۹۳۳، کمپانی ژنرال ترانس اتلانتیک را از مشکلات مالی رهایی می‌بخشد). دولت در بسیاری از موارد، بعضی از بنگاههای خصوصی را که خدماتی موافق با منافع و مصالح عمومی انجام می‌دهند و بدون کمک دائمی بودجه‌ای قادر به ادامهٔ کار نیستند، ملی می‌کند.

ب) علل مالی

دولت میل دارد به فعالیتی پردازد که به منزلهٔ سرچشمهٔ درآمد سودمند می‌انگارد. انحصارات دخانیات و کبریت فقط هدف مالیاتی دارند.

پ) علل فنی

شیوهٔ فنی، در دوران کنونی، در بخشهایی نظیر وسایط نقلیهٔ عمومی، توزیع آب، تولید و توزیع گاز و برق تغییر یافته است. بیشتر اوقات، انحصار یا به دلایل طبیعی (استفاده از یک گردنه برای راه آهن را نمی‌توان میان رقیبان تقسیم کرد) و یا به جهات اقتصادی (ساختمان راه آهن، مراکز تولید برق، مستلزم اشتغال وسیع و تبدیل و تشکیل

سرمایه‌های ثابتی است که يك مؤسسه خصوصی نمی‌تواند از عهده بر آید) ضرورت پیدا می‌کند. دولت در پاره‌ای از موارد، نمی‌تواند خطرات اقتصادی و مالی را بپذیرد (مانند انرژی اتمی).

ت) علل عقیدتی

بهره‌برداریهایی عمومی در نتیجه اجرای برنامه‌های اصلاحات اقتصادی و اجتماعی پدید می‌آیند و برای رهایی دولت از «قدرتهای پولی»، برای اعطای مزایای بسیار زیاد به مصرف‌کنندگان و تغییر شرایط و اوضاع بنگاهها و حل تناقضات و تعارضات اجتماعی به نظر ضروری می‌رسند. به موجب مواد ۱۵۳، ۱۵۵ و ۱۵۶ قانون اساسی ویمار^{۳۱}، دولت می‌توانست بهره‌برداری عمومی را نه فقط هنگامی که اشخاص نمی‌توانستند از عهده مخارج تولید بر آیند، بلکه هر وقت که مصلحت سیاسی یا منافع اجتماعی ایجاب می‌نمود، تأسیس کند. در انگلستان، عقاید کارگری تحقق جریان ملی کردن را پس از جنگ جهانی دوم، الهام بخشیده است.

در فرانسه عقاید ملی کردن صنایع که کنفدراسیون عمومی کار^{۳۲}، پس از جنگ ۱۹۱۴-۱۹۱۸ تهیه کرده بود، الهام‌بخش دولت جبهه ملی سال ۱۹۳۶ گردید. در فرانسه، از سال ۱۹۴۴، برنامه شورای ملی مقاومت، که در ماده ۳۳ ملی کردن انحصارات و خدمات عمومی را پیش‌بینی می‌کرد، منشاء اقداماتی در زمینه ملی کردن شده است.

§ ۲. شکلهای بهره‌برداری عمومی

هنگامی که دولت ساختار و کارکرد واحد تولیدی را زیر نظر بگیرد، بهره‌برداری عمومی پدید می‌آید. سه شکل عمده و مهم بهره‌برداری عمومی، بنا بر روش و درجه مشارکت دولت در مالکیت و تصدی تشخیص داده می‌شود:

الف) بهره‌برداریهای مختلط

در این بهره‌برداری، دولت یا يك مقام عمومی با افراد خصوصی در اجرای عمل تولید همکاری می‌کند.

(۱) قدیمی‌ترین شکل بهره‌برداری مختلط از امتیاز و اداره انحصاری ذینفع تشکیل شده است.

الف) در امتیاز، دولت یا مقام عمومی تأسیس و بهره برداری از يك خدمت عمومی را برای دوره معین به يك یا چند نفر واگذار می نماید. مقام عمومی واگذارنده، بعضی از وسایل کار را به صاحب امتیاز ارزانی می دارد و می تواند کمک مالی (به صورت مساعده، تضمین منافع و خطرات احتمالی و غیر عادی در موارد پیش بینی نشده) بدهد. تعهدات صاحب امتیاز در دفترچه تعهدات (قیمت، کیفیت خدمتی که باید داده شود، بدهی در برابر مقامات عمومی) ثبت شده است.

امتیاز، معایب بزرگی را بدین شرح عرضه می دارد: دولت هزینه های مهمی را متحمل می شود و مزایایی برای صاحب انحصار در بردارد که رسماً به وی اعطا گردیده است. چنین به اثبات رسیده است که در زمان بحران، شرکتهای صاحب امتیاز در بخش امن اقتصاد قرار دارند و در برابر سقوط سخت و ناگهانی در سود قابل تقسیم در امان می باشند. به علاوه، خصلت زمانی محدود قرارداد امتیاز، به تدریج که به پایان خود نزدیک می شود، غالباً محرك و موجب سستی و کاهلی در بهره برداری می گردد. سرانجام، در قرارداد امتیاز رعایت تغییراتی که بیشتر اوقات در شیوه فنی پدید می آید، دشوار می باشد.

ب) در انحصار دولتی ذینفع، دولت یا مقامات عمومی (بیشتر مشترکاً) سرمایه را برای يك مدیریت ذینفع در عواید بهره برداری (دستمزد، به علاوه سهم شریک در منافع، اگر منظور شخص باشد؛ بهره کمینه، به علاوه مشارکت در منافع، اگر موضوع شرکت باشد) تهیه می کنند. مشارکت، گاهی متناسب با منافع است و زمانی بر اساس دریافتهای صرفه جویی در تصدی و غیره محاسبه می شود.

مشکلاتی که این طرز بهره برداری در برابر دارد، وسعت نظارت مقامات عمومی و نیز خطر احتمالی است که مدیر، بدون توجه به اشتغالات فکری و نگرانیهای دیگر، به هنگام افزایش پاداش با آن رو به رو می گردد.

۲) شکل نوین بهره برداری مختلط از شرکت سرمایه گذاری مختلط تشکیل و با سه عنصر به شرح زیر مشخص می شود:

- شکل شرکت سهامی که تابع قواعد حقوق بازرگانی است؛
 - مشارکت دولت یا سازمانهای عمومی در سرمایه اجتماعی، در کنار اشخاص؛
 - نمایندگی دولت در شورای اداری و مشارکت آن در تصدی.
- تقسیم اختیارات تصدی و توزیع مالکیت سرمایه ها، لزوماً، با یکدیگر ارتباط دقیق و

منظم ندارند؛ دولت در بعضی از شرکتهای سرمایه گذاری مختلط، هر چند فقط صاحب سهم نسبتاً ناچیزی از سرمایه باشد، نفوذ وسیعی در تصدی دارد.

بنابراین، دولت همیشه حق نظارت بر فعالیت شرکت را برای خود محفوظ می‌دارد و در نتیجه، نظارت مقامات عمومی می‌تواند با قواعد تصدی که با نظامات مؤسسات خصوصی قابل مقایسه است، تلفیق شود. با این همه، دولت با این خطر احتمالی روبه‌روست که، به ویژه هنگامی که سهم وی در اقلیت است، عواقب بی‌احتیاطیهای اشخاص را تحمل نماید: در این صورت، دولت ناگزیر است شرکت را پشتیبانی مالی کند؛ در این مورد قاعده بر اجتماعی کردن زیانهاست. برعکس، موقعی که دولت بیشترین سهم سرمایه را در مالکیت دارد، شرکت سرمایه گذاری مختلط فقط ظاهر حقوقی بهره‌برداری دولتی یا ملی شده را دارا می‌باشد.

(ب) بهره‌برداریهای عمومی، به معنای اخص

دولت یا مقامات عمومی در این بهره‌برداریها، یگانه تهیه‌کننده سرمایه بوده و نمایندگان این مقامات مدیریت آنها را به عهده دارند. این بهره‌برداریها «دنبالاً دولت» (فرانسوا پروو) به شمار می‌آیند و با قدیمی‌ترین و متداول‌ترین شکل بهره‌برداری عمومی مطابقت می‌نمایند.

در انحصار مستقیم دولتی، شخصیت بهره‌برداری جدا و متمایز از شخصیت دولت یا مراجع عمومی نیست: دریافتهای و هزینه‌های این بهره‌برداری در بودجه دولت یا سازمانهای عمومی محلی در آمیخته و یکی شده است. بیشتر اوقات انحصارات دولتی شهری دیده می‌شوند که از سال ۱۸۵۰، توسعه مهمی پیدا کرده‌اند: در فرانسه، دو فرمان قانونی پنجم نوامبر و بیست‌وهشتم دسامبر سال ۱۹۲۶ کمونها را در بهره‌برداری به صورت انحصار مستقیم خدمات صنعتی و بازرگانی «به منظور تأمین زندگی اقتصادی و اجتماعی شهر مجاز می‌دارند».

گاهی، انحصارات دولتی، تا موقع مناسب‌تر که بودجه الحاقی به رأی و تصویب پارلمان برسد، دارای بعضی از اختیارات مالی می‌شوند. در فرانسه، مورد پست و تلگراف و تلفن، قورخانه و چاپخانه ملی در شمار این انحصارات قرار دارند. بودجه الحاقی فقط درمانده مثبت یا منفی با بودجه دولت ارتباط پیدا می‌کند.

بهره‌برداری عمومی، برای آنکه از معایب نظامات حسابداری عمومی و اصول بودجه دولت مصون و در امان بماند (سالانه بودن، وحدت و تخصص)، از سال ۱۹۲۰ روشهای فنی نوینی را مورد استفاده قرار داده است: بنگاههای عمومی صنعتی و

بازرگانی که در شکل تصدی با بنگاه‌های خصوصی شباهت داشتند، می‌توانستند به امور بازرگانی مبادرت ورزند و از خودمختاری وسیع مالی برخوردار بودند، به شماره فزاینده تأسیس و نمودار گردیدند. دفاتر تجاری که غالباً بدین نام خوانده می‌شدند، رواج خاصی پیدا کردند. اینان صاحب بودجه مستقل بوده، رأساً دریافتهای خود را تصدی می‌نمایند و دربارهٔ مخارج خود تصمیم می‌گیرند. کمیته‌هایی در صدر مراتب آنها جای می‌گیرند که نه فقط کارمندان، بلکه در بعضی از موارد نمایندگان ذیصلاحیت منافع اقتصادی و متخصصهای فنی نیز در آنها حضور دارند و توسط دولت نصب و عزل می‌شوند. به این ترتیب، در سال ۱۹۲۴ در فرانسه دفتر ملی ازت^{۳۳} برای بهره‌برداری از امتیاز تولید ازت به روش هابر^{۳۴} که از سوی بادیش انیلن^{۳۵} به عنوان غرامت و ترضیه خاطر به فرانسه واگذار گردیده، ایجاد شده است.

کثرت دفاتر یا دیگر بنگاه‌های عمومی مداخله‌جو، در فرانسه، موجب انتقادات بسیار گردید: چون پارلمان هیچ‌گونه نظارتی بر تصدی این بنگاه‌ها اعمال نمی‌کرد و کسری بودجه آنها را کمک دولت بر طرف می‌نمود، «کمیسیون دفاتر» به موجب قانون بیست‌وششم فوریه سال ۱۹۳۳، تحت تأثیر پیشنهاد قاطع و تعیین‌کننده آقای ژوزف کایو^{۳۶} ایجاد شد. نتیجه اساسی کارهای این کمیسیون توشیح فرمان پانزدهم دسامبر سال ۱۹۳۴ بود که در بنگاه‌های عمومی صنعتی و بازرگانی نظام عمومی و نظارت دولت را برقرار می‌کند. بودجه، پس از شور و رأی هیئت مدیره باید به تصویب وزیر امور دارایی و نیز وزیری برسد که از لحاظ فنی ذی‌علاقه است. بازبین و ناظر مالی با هر بنگاه رابطه دارد و نقش بازبینی و نظارت مخارج مورد تعهد را ایفا می‌کند. رئیس کل حسابداری که به موجب فرمان منصوب می‌شود، دارای نظامنامه مشابه با نظامنامه سایر حسابداران عمومی است و تصدی حسابداری در قید و ارسای و تحقیقات بازرسی وزارت دارایی و نظارت دیوان محاسبات است؛ حسابهای بنگاه باید در روزنامه رسمی منتشر شود.

بنابراین کشمکش و تنش همیشگی میان جنبه بازرگانی و صنعتی سازمان و ماهیت بنگاه عمومی پدیدار می‌گردد.

33. Office National de l'Azote 34. Haber
35. Badische Anilin 36. Joseph Caillaux

پ) بنگاه‌های ملی

پس از جنگ ۱۹۳۹-۱۹۴۵، جنبش شایان اهمیت ملی کردن در کشورهای مختلف، به ویژه در فرانسه و در انگلستان پدید آمد.

اندیشه ملی کردن قدمت و سابقه تاریخی دارد. در فرانسه، از سال ۱۹۲۰ کنفدراسیون عمومی کار در کنگره لیون اجرای اصول ملی کردن را در صنعت پیشنهاد کرد. هدف همانا «اعطای مالکیت ملی به خود افراد ذینفع، تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان شریک» است.

از سال ۱۹۳۶ تا ۱۹۳۸، تجربیات محدود ملی کردن در قلمرو اعتبار (بانک دو فرانس)، در صنایع تسلیحاتی (قانون یازدهم اوت سال ۱۹۳۶) و در وسایل حمل و نقل (تأسیس راه آهن دولتی فرانسه در سال ۱۹۳۷) انجام شد. اما در عمل فقط شبه ملی کردن صورت پذیرفته بود. در بانک دو فرانس تنها هیئت مدیره توسعه یافت. شرکت‌های ملی صنایع هواپیمایی و راه آهن فرانسه به شکل شرکت‌های سرمایه‌گذاری مختلط درآمدی بودند و دولت از دیدگاه شماره کرسی در هیئت مدیره و انتصاب افراد رهبری دست بالا و حق برتر را برای خود حفظ کرده بود. مؤسسه‌ای که دولت در آن و در حدود ارزش ارقام داراییهایی که به ویژه بدین منظور اختصاص یافته‌اند، تصمیم به مشارکت می‌گرفت، می‌توانست فعالیت خود را تجزیه و تقسیم کند تا در دست شرکت سرمایه‌گذاری مختلط بجز تأسیساتی که به فعالیت مورد نظر قانون پردازد، چیز دیگری به جای نماند.

این جریان از سال ۱۹۴۴ صورت دیگری پیدا کرد: هدف ملی کردن هم دامنه‌دارتر و در موارد اجرا نیز کامل‌تر شد.

در فرانسه، ملی کردن، معادن زغال سنگ شمال و پادوکاله (۱۹۴۴)، کارخانه‌های رنو (۱۹۴۵)، شرکت گنوم‌رن^{۳۷} (۱۹۴۵)، اعتبار (۱۹۴۵)، گاز و برق (۱۹۴۶)، کمپانیهای بزرگ بیمه (۱۹۴۶) و کلیه مواد سوخت معدنی (۱۹۴۶) را دربر گرفت. در سال ۱۹۴۸، دولت کمپانی ژنرال ترانس اتلانتیک و کمپانی مسازوری ماریتیم^{۳۸} را به خود ضمیمه می‌سازد و به بنگاه‌های ملی مبدل می‌کند. قانون شانزدهم ژوئن سال ۱۹۴۸ کمپانی ملی ارفرانس^{۳۹} را تأسیس می‌نماید.

37. Société Gnome Rhône 38. Compagnie des Messageries Maritimes

39. Compagnie Nationale Air France

در انگلستان، از سال ۱۹۴۶، بانک انگلستان، معادن زغال، گاز و برق، حمل و نقل، هواپیمایی کشوری و فولادسازی (مؤسسهٔ اخیر در سال ۱۹۳۵ وسیلهٔ حکومت محافظه کار از صورت ملی بیرون آمد) ملی شدند.

حکومت ایتالیا در سال ۱۹۶۲ تصمیم گرفت که به ملی کردن انرژی برق اقدام کند. در این صورت ملی کردن چنان سلب مالکیت توسط دولت از بنگاه‌ها یا مجموعهٔ وسایل تولیدی می‌باشد که تا آن زمان متعلق به بخش خصوصی بوده است: وظیفهٔ سازمانهای جدید اداره و تصدی این سازمانها در جهت منافع و مصالح ملی است.

اساسنامهٔ بنگاههای مختلف ملی خواهان آن است که به هر يك از اینان شخصیت حقوقی و خودمختاری مالی اعطا کند و به تصدی، انعطاف پذیری مالی و محاسباتی بنگاههای خصوصی را بدهد و سرانجام استقلال بسیار وسیع دستگاههای مدیریت را تأمین نماید.

بنگاههای ملی انگلیسی در رأس خود دارای هیئتهایی متشکل از عدهٔ محدودی عضو باتجربهٔ فراوان و حیثیت بی چون و چراست؛ لکن مؤسسات ملی در فرانسه، در صدر خود شورای سه گانهٔ اداری مرکب از نمایندگان دولت، کارکنان و ندرتاً مصرف کنندگان و نیز شخصیتهای برگزیدهٔ ذیصلاحیت دارند. به این ترتیب سندیکاها در مدیریت بنگاه ملی شرکت جسته اند.

بنابراین، بخش عمومی صنعتی و بازرگانی نسبتاً نامتجانس است و در فرانسه، در حال حاضر، شامل سه نوع مهم بنگاه به شرح زیر است:

۱) بنگاههای ملی بدین قرار:

— یا بنگاههای عمومی دارای خصلت صنعتی و بازرگانی (برق فرانسه^{۴۰}، گاز فرانسه^{۴۱} و بهره برداریهای معادن زغال سنگ)؛

— یا بنگاههای واجد اساسنامهٔ حقوقی نامعین (انحصار ملی کارخانه‌های رنو، بانکها و بیمه‌ها)؛

— یا شرکتها با سهم اکثریت از جانب دولت یا بنگاههای عمومی، مشارکت خصوصی (شرکت ملی راه آهن فرانسه، اِرفرانس و هاوا^{۴۲}).

۲) شرکتها با سهم اقلیت از جانب دولت (کمپانی فرانسوی مواد نفتی)^{۴۳} یا مؤسسات خصوصی با مشارکت عمومی.

۳) شرکتهای سرمایه گذاری مختلط بدون مشارکت مستقیم دولت (مثلاً کمپانی ملی رُن، عهده دار آمایش رُن به منظور تولید برق، کشتیرانی و آبیاری است و سهامداران

40. Electricité de France (E.D.F)

41. Gaz de France (G.D.F)

42. Havas

43. Compagnie française des Pétroles

آن، شهر پاریس و ایالات و کمونهای منطقهٔ رُدان^{۴۴}، راه آهن ملی فرانسه و گروههای نمایندهٔ منافع عمومی مانند اتاق بازرگانی و غیره می باشند.)
(وزارت دارایی و امور اقتصادی هر ساله صورت اسامی بنگاههای بخش عمومی را برای پارلمان تهیه می کند.)

§ ۳. منطق اقتصادی بخش عمومی

بخش عمومی که در جریان قرن بیستم، در اقتصادهای سرمایه داری تشکیل شده است ناشی از علل نامتجانس و شامل بهره برداریهایی به اشکال مختلف است. این بخش در مرز میان سیاست و اقتصاد قرار دارد و در محل تلاقی قلمرو حقوق عمومی و حقوق خصوصی جای می گیرد. از این کار خدشه هایی در زمینهٔ توافق و وضوح نتیجه می شود.

با این همه، آیا می توان دربارهٔ بخش عمومی يك منطق اقتصادی عرضه کرد که اجازه بدهد نقشی را که بتوان به این بخش ارزانی داشت و پهنه ای را که برای اشغال آن بتوان در نظر گرفت و قواعد کارکردی را که بتوانند بدان تخصیص یابند، مشخص کند؟ به نظر می آید تفکراتی که در این باب از دیدگاههای بسیار گوناگون به عمل آمده است به استنباطات نسبتاً دقیق و صریحی رهنمون بشود.

الف) نقش بخش عمومی

نقش بخش عمومی این است که زمینهٔ مساعد برای کار اقتصاد ملی را در شرایط نزدیک به بهینهٔ اقتصادی فراهم آورد، یعنی استفادهٔ مؤثرتر از منابع ملت و افزایش محصول کلی را امکان پذیر گرداند. لازم است این نتایج در مقام مقایسه با بنگاهها و بهره برداریهای بخش خصوصی، با هزینهٔ تولیدی برابر یا کمتر به دست آیند. بنابراین، نقش بخش عمومی باید بر حسب بازده و هزینه ارزیابی شود.

این نقش، خود به دو طریق زیر تجزیه و تحلیل یا استنباط می گردد:

(۱) نقش جبران کننده در قبال بخش خصوصی: به عنوان مثال، در دورهٔ بحرانی، سرمایه گذاری در بخش بهره برداریهای عمومی به کمک سرمایه گذاری خصوصی ضعیف می شتابد؛

(۲) نقش مشوق کار نوظهور در قبال بخش خصوصی: بخش عمومی در این مورد تأثیر مستقل دارد، یعنی با تولید به بهترین هزینه و با فروش به بهترین قیمت آثار

سودمندی را در مجموعه اقتصاد می‌پراکند. بنابراین، هدف دولت تدارك ابزار مدیریت اقتصاد ملی از طریق تشکیل بخش عمومی است.

با این وصف، می‌توان پذیرفت که دستیابی به این هدف با شیوه‌های دیگر نیز امکان‌پذیر است. در واقع، دولت نوین، مجموعه کثیری از وسایل دخالت را در اختیار دارد؛ مانند سیاست مالی و مالیاتی، سیاست اعتبار و تأثیر «مؤسسه نشر»، قوانین اجتماعی، نظارت بر انحصارات. این تدابیر می‌توانند به طرز مؤثر به کار آیند و بر حجم و ساختار جریانها تسلط یابند، بدون آنکه تأسیس بهره‌برداریهای عمومی و ملی کردن فعالیتهای صنعتی خصوصی ضرورت پیدا کند.

تشکیل و توسعه بخش عمومی، به ویژه از راه ملی کردن، اساساً به وضع تاریخی ساختارهای اقتصادی و اجتماعی و به شدت نفوذ انگل و اربعضی از قدرتهای اقتصادی بستگی دارد.

مع‌هذا نفوذ دولت در صورتی مؤثر می‌افتد که قلمرو مهم و حیاتی اقتصاد ملی را دربر بگیرد.

(ب) وسعت بخش عمومی

بسیاری از نویسندگان برای محدودیت قلمرو بخش عمومی به ضابطه فایده عمومی و مصلحت همگانی متوسل شده‌اند. این تصور و استنباط مبهم بوده و به دشواری قابل درك و فهم است، زیرا محتوای آن در هر دوره می‌تواند تغییر یابد. به علاوه، یکی از خصوصیات عصر ما، اعطای يك ضریب منافع همگانی به عده زیادی از فعالیتهاست که از لحاظ سنتی در شمار خصوصی درآمده‌اند.

به نظر ما برتر این است که سه ضابطه زیر که بیشتر واجد معنی و درخور درك و فهم است به کار برده شود.

(۱) وجود انحصاری که بر ضد منافع عمومی عمل می‌کند، خواه به روش مالتوس در زمینه اقتصادی اقدام نماید و یا به تبعیض و اختلاف در قیمتها مبادرت ورزد. پیگو، در گذشته‌ای نزدیک، رشد بهره‌برداریهای عمومی سنتی را بر اساس آثار تبعیض انحصار توضیح داده است. اما انحصار برای توجیه ملی کردن کفایت نمی‌کند چنان که روزی يك نماینده عضو کنفدراسیون عمومی کار بدان اشاره می‌کرد، صنعت خردل بسیار متمرکز است و با این همه هیچ کس در فکر ملی کردن آن نیست.

(۲) به این ترتیب، به ضابطه صنعت کلید یا بخش مسلط می‌رسیم: منظور از صنعت، يك بخش یا مجموعه‌ای از وسایل تولید است که بنا بر وضعیت اقتصاد ملی می‌تواند بر

مجموعه فعالیت اقتصادی فرمانروایی کند؛ هر کس این صنایع یا این بخشها را در تملك و تصرف دارد، در واقعیت، مجموعه اقتصاد را در اختیار می گیرد. چنان که فرانسوا پرو ثابت کرده است، این جریان ناشی از جهات زیر می باشد:

الف) اقتصاد به صورت سلسله مراتب عمودی، از مواد اولیه گرفته تا محصولات تمام ساخته، ایجاد می شود؛

ب) در هر اقتصاد، مواد اولیه پایه ای وجود دارد که از مشخصات مراحل رشد آن است. پ) کالاها یا خدمات مکمل و فراوان در هر فعالیت اقتصادی یا تقریباً در هر فعالیت اقتصادی وارد می شوند (برق، حمل و نقل و اعتبار).

با این وصف، صنایع کلید یا بخشهای کلید با دوره ای از توسعه اقتصاد ارتباط دارند و طی تحول خود می توانند تغییر بپذیرند و یک بار برای همیشه پدید نیامده اند. در دوره کنونی، مجموعه برنامه های ملی کردن، صنایع انرژی، کارخانه سیمان، فولادسازی، حمل و نقل، اعتبار و صنایع بزرگ شیمیایی را به منزله بخشهای کلید در نظر گرفته است.

بنابراین، در اینجا ضابطه مثبت کارآیی یک وسیله عمل در خدمت سیاست اقتصادی عمومی بر ضابطه منفی مبارزه با انحصار افزوده می شود.

۳) ضابطه سوم (که فرانسوا پرو تعریف کرده است) ملی کردن همانا اقدامات عقلایی، خاص ملی کردن از قرار زیر است:

الف) امکان تحقق ترکیبهای تازه ای که با منطق سودآوری سرمایه داری ناسازگار باشد؛ زیرا، برای کارآفرین اقتصادی خصوصی خطر احتمالی زیاده بزرگی را به بار می آورد؛

ب) ضرورت تحقق هماهنگی در درون یک صنعت، که این کار را نمی توان از بنگاههای خصوصی تشکیل دهنده آن انتظار داشت و یا آنکه بنگاهها این هماهنگی را به زیان مزایای جمعی ایجاد کرده اند؛

پ) برقراری هماهنگی میان صنایع مکمل (مثلاً برق و معادن، خط آهن و حمل و نقل جاده).

سه ضابطه ای که تعریف شد، از لحاظ منطقی با هدفهای خاص بخش عمومی پیوند پیدا می کند.

پ) قواعد کارکرد بخش عمومی

اندیشه منافع همگانی باید جریان کارکرد بخش عمومی را راهنمایی کند. سه طرز

تصدی برای بهره‌برداریهای بخش عمومی امکان‌پذیر است:

(۱) تصدی انتفاعی، خواه بهره‌برداری بالاترین سود را در هدف مالی جست‌وجو کند و یا به دنبال نفعی برود که از حیث میزان محدود و در مصرف خاص باشد (مانند مخارج اجتماعی).

در این حالت، واحد بهره‌برداری عمومی منطق سرمایه‌داری را می‌پذیرد، یعنی عمل آن هرگونه مفهوم خاص را از دست می‌دهد و هیچ‌گونه نفوذی بر بخش خصوصی اعمال نمی‌کند. با این همه، چنین بهره‌برداری می‌تواند در صنعت به عنوان «بنگاه ناظر» به کار رود.

(۲) تصدی متعادل: واحد بهره‌برداری در صدد ایجاد تعادل در بودجه خود می‌باشد و اقدام به فروش به قیمت تمام شده یا به هزینه متوسط می‌نماید.

(۳) تصدی با کسر بودجه: بهره‌برداری عمومی به ضرر می‌فرشد و یا به ضرر تولید می‌کند، به شرط آنکه دولت در این کار مزیت اقتصادی یا اجتماعی به دست آورد؛ مثلاً دولت برای کمک به تولید ملی تصمیم به تثبیت بهای زغال، گاز یا برق در سطح معین و مقرر می‌گیرد. همچنین بهره‌برداری عمومی می‌تواند به سرمایه‌گذاری زیان‌آور وادار شود و در نتیجه تجهیزات را توسعه بخشد و فعالیت اقتصادی ملت را برانگیزد.

در این مورد، کسری بودجه بهره‌برداری عمومی را باید کمک مالی دولت جبران نماید. یک چنین کمکی که در سطح ملی جنبه تولیدی دارد، نمی‌بایستی با «کمک به عنوان چاره موقتی» (فرانسوا پرو) که تصدی زیان‌ده بهره‌برداری عمومی ضروری کرده است، یکی انگاشته شود.

مخالفان بهره‌برداریهای عمومی، معمولاً، بی‌کفایتی و ناتوانی اینان را در تصدی سالم خاطر نشان می‌سازند. مسلم است که بهره‌برداری عمومی غالباً مورد تهدید قرطاس بازی و به دلایلی نزدیک به عوام‌فریبی زیر فشار افزایش مخارج است، اما یقین نیست که بتواند از کمک فراوان دولت برخوردار شود. یادآوری این نکته نیز بجاست که بهره‌برداری عمومی، اغلب، باید برای خدمت به منافع عمومی (نگاهداری راه آهن با وجود ضعف ایاب و ذهاب) به مخارج کمتر سودآور دست بزنند، یا برای خدمت به سیاست اقتصادی دولت (فروش کالاها و خدمات مفید برای اقتصاد ملی به کمتر از قیمت تمام شده) خود را دچار کسر بودجه نماید. سرانجام باید فراموش نشود که بهره‌برداری عمومی، گاهی جانشین یک مؤسسه خصوصی می‌گردد که وضعیت آن سست یا در خطر است. به عنوان مثال، بسا اوقات، از سر غفلت گفته نمی‌شود که

صنایع زغال سنگ فرانسه تجهیزاتی دارد که بر اثر فقدان سرمایه گذاری شرکت‌های خصوصی که معادن زغال را پیش از سال ۱۹۴۵ بهره برداری می کردند، عمر آن در سطح به سی سال و در عمق به بیست سال می رسد.

با این همه، تصدی با کسری همیشگی و پیوسته بودجه قابل تصور و مفهوم نیست، مگر در محدوده سیاست اقتصادی کلی که دولت از این طریق بکوشد زیانهای وارده به بخش عمومی را با برنامه مالی و مالیاتی جبران کند و مراقبت بنماید تا عناصر مسلط در بخش آزاد «درآمدهای دوره ای غیر اکتسابی از ملی کردن»، یعنی مزایای ناشی از کاهش هزینه ها یا قیمت‌های بخش ملی شده را فقط به سود خود مصادره نکند: مثلاً تأسف انگیز است که در فرانسه میدانهای عمده فروشی و حتی خرده فروشی بعضی از کمپانیهای ملی شده معدن به بهره برداری خصوصی واگذار گردیده و تنزل هزینه بر اثر تصدی عقلایی چند میدان فروش زغال از جانب معادن زغال نتوانسته است عمومیت پیدا کند.

در باب سازمانهای مدیریت بهره برداری عمومی، پیروی از نمونه انگلیس که مدیریت را به گروهی از افراد می دهد که وسیعاً مستقل از مقامات عمومی و مصون از نظارت‌های خرده بینانه بوده، اما به طرز دقیق و مؤثر مسئولیت آنها معین شده و سازمان یافته، شایان اهمیت است.

در اقتصاد قرن بیستم، کارآیی بخش عمومی به ترکیب دشوار اقتصاد عمومی با اقتصاد خصوصی بستگی دارد و می تواند از قانون بازار تبعیت نماید و در این حالت، در ردیف بخش خصوصی قرار می گیرد. بخش عمومی می تواند اقتصاد بازار را خراب کند. اما در این مورد با تمام دشواریهای برنامه ریزی رو به رومی گردد. بخش عمومی می تواند بکوشد از اشارات و علائم بازار بهره بجوید و بدون تخریب بازار، عمل بخش خصوصی را تصحیح نماید و زیر نفوذ بگیرد.

اما به هر صورت، لازم است عمل بخش عمومی ناشی از سیاست اقتصادی پیوسته و متوافق باشد. تجربه فرانسه، به ویژه، در دوره های مختلف ثابت کرده است که بدون سیاست عمومی، سیاست اقتصادی وجود ندارد و هنگامی که دولت نباشد، سیاست نیز نیست.

قسمت دوم - واحدهای بزرگ و اتحادیه ها

ساختار اقتصادهای معاصر، در بخش تولید، تحت تأثیر دو گرایش قرار دارد: یکی

گرایش به سوی تمرکز که بر اثر تشکیل واحدهای بزرگ تولید پدیدار می‌شود و دیگری به سوی سازش و اتفاق که انواع مختلف توافق میان بنگاهها پدید می‌آورد. ما نخست کیفیات تمرکز و اتحادیه‌ها را مطالعه می‌کنیم و سپس آثار و مسائل نظارت این اتحادیه‌ها را در اقتصاد بررسی می‌نماییم.

§ ۱. کیفیات تمرکز

واحد بزرگ تولیدی یا از تمرکز فنی ناشی می‌شود که موجب توسعه ابعاد بنگاه می‌گردد و یا از تمرکز مالی بر می‌آید که به صورت ایجاد و گسترش گروههای نظارت‌کننده و مسلط بر عده زیادی مؤسسات یا شاخه‌های فعالیت نمودار می‌شود.

الف) بنگاههای بزرگ

بررسی اقتصادهای معاصر نقش و اهمیت فزاینده بنگاههای بزرگ را از آغاز قرن بیستم آشکار می‌کند. اهمیت اینان به مقدار تولید، به شماره مزدبگیران شاغل و نیز به سرمایه مورد استفاده بستگی دارد. این بنگاهها در همه شاخه‌های اقتصادی، یعنی در صنعت، بازرگانی، فعالیتهای مالی و بانکی دخالت می‌نمایند. تحول کشاورزی این مؤسسات عظیم را در این بخش، که سالیان دراز بهره برداری کوچک در آن تفوق داشته است، ترقی و پیشرفت می‌بخشد و نفوذشان را، حتی در بعضی از موارد، به فراسوی مرزهای کشور گسترش می‌دهد و دیگر اقتصادهای پیشرفته یا توسعه نیافته را در اختیار می‌گیرد: در این وضع سروکار ما با «واحدهای بزرگ» فعال در «قلمرو کشورهای مختلف» (موریس بی‌یه)^{۴۵} است که در بازارهای بین‌المللی برخی از محصولات (نفت، محصولات شیمیایی و غیره) تسلط دارند.

بنگاه بزرگ موافق سه فراگرد اساسی: تمرکز، جذب سایر بنگاهها یا اختلاط، و تنوع پدید می‌آید و گسترش می‌یابد. امروزه بنگاه بزرگ، کم‌کم، صورت «مؤسسه چند ملیتی» را پیدا می‌کند.

الف) ممکن است، تمرکز به دو شکل اساسی به شرح زیر تحقق پذیرد:
— تمرکز افقی: در این حالت، مؤسسه فعالیت خود را فقط در یک مرحله از تولید توسعه می‌بخشد و بیش از پیش سرمایه و نیروی کار را گرد می‌آورد و در عین حال به همان فعالیت ادامه می‌دهد. این واقعیت، در مجموعه صنعت و بازرگانی بسیار عمومیت دارد.

— تمرکز عمودی یا ادغام، همانا «تجمع کارگاههای صنعتی مکمل یکدیگر تحت مدیریت واحد است، به قسمی که محصول یکی ماده اولیه دیگری باشد» (روزیه)^{۴۶}. بنگاه فعالیت خود را به سایر سطوح بالاتر و پایین تر همان فراگرد تولیدی می گسترده: هرگاه مراحل فعالیت تازه و مورد علاقه به تدارک و ذخیره مؤسسه (مؤسسه لاستیک سازی، جنگل درخت کائوچو را بهره برداری می کند) مربوط گردد، ادغام صعودی می شود؛ و اگر درباره بازارهای فروش مؤسسه باشد (مؤسسه تولید آهن، کارگاههای ساختمان مکانیک را بهره برداری می نماید)، ادغام نزولی است. ادغام، به ویژه، در بعضی از شاخه های صنعتی مناسب برای این کار (استخراج فلزات، نفت و منسوجات) به وجود می آید.

ب) ممکن است بنگاه بزرگ بر اثر جذب يك یا چند مؤسسه توسط دیگری یا اختلاط چند مؤسسه و در نتیجه، ایجاد يك مؤسسه جدید ایجاد گردد. در همه این موارد، بنیادگذاران بنگاه بزرگ باید با وسایل تولید یا کارگاههای موجود کار بکنند و دستگاه تولید را عقلایی و نیروهای تولیدی را از نو توزیع نمایند و به تمرکزهای نو دست بزنند، یا تصمیم به ایجاد تخصصهای تازه بگیرند. در این صورت، بنگاه بزرگ، اغلب اوقات، به شکل بنگاهی با کارگاههای متعدد و مختلف نمودار می شود.

پ) گرایش به توسعه ابعاد بنگاهها، تا این اواخر، شکل تمرکز افقی یا عمودی داشته است.

از سال ۱۹۳۰، تنوع در بنگاهها به چشم می خورد و این جریان نیز ادغام مکمل نامیده می شود و بدین صورت است که تولید یا فروش شماری محصول يك مؤسسه را تأمین می نماید.

تنوع به دو صورت انجام می گیرد:

— تنوع داخلی، هنگامی است که بنگاههای بزرگ با اقدام به تولیدات جدید بر تولید خود می افزایند؛
— تنوع خارجی، هنگامی است که بنگاهها از محصولات دیگر بنگاهها برای دستیابی به مصنوعات جدید خریداری می نمایند.

در مرحله عمل، تنوع داخلی، اغلب اوقات، بر اثر تولید و رواج محصولات جدید برتری دارد و با گسترش پژوهش صنعتی و کوشش در نوآوری که از خصوصیات بنگاههای پویاست، ارتباط پیدا می کند.

تنوع بنگاه به علل مختلف زیر توجیه می‌شود:

(۱) تنوع، نوسانات فصلی و به ویژه ادواری را کاهش می‌دهد.

توسعه تنوع در ایالات متحده از سال ۱۹۳۰ بدین علت بوده است که بنگاه‌های متخصص تجربه تلخی از آسیب‌پذیری خود به هنگام بحران داشتند. در این مورد غالباً مثال کمپانی امریکن لکوموتیو^{۴۷} آورده می‌شود که در تمام سال ۱۹۳۲ جمعاً فقط یک سفارش دریافت کرده بود. مؤسسه متخصص در دوره‌کندی فعالیت اقتصادی ناگزیر است به طرز نامتناسب از فعالیت خود بکاهد و در نتیجه، دیگر نمی‌تواند بخشی از هزینه‌های ثابت خود را تأمین نماید (به ویژه استهلاك) و مخارج سرمایه‌گذاری و پژوهشی را متوقف می‌سازد.

برعکس، بنگاه متنوع می‌تواند سرمایه‌گذاری در تولیدات زو به زوال خود را به سوی تولیدات رو به رونق انتقال دهد و از سوی دیگر کمتر پایبند تراکم افراطی ذخایر می‌باشد، زیرا تقاضا برای کلیه مصنوعات همیشه همزمان کاهش نمی‌یابد.

همچنین، تنوع، جبران نوسانات فصلی را امکان‌پذیر می‌گرداند. در ایالات متحده، مثال مک‌گرا الکتریک^{۴۸} آورده می‌شود که لوازم و وسایل خانگی تولید می‌کند و برای تصحیح نوسانات فصلی که شاخه وسایل خانگی را دچار زیان کرده بود، بنگاه‌هایی را خریداری نموده است که ترانسفورماتورها، تجهیزات انتقال و قطع مدار را تولید می‌کنند و بیرون می‌دهند و مؤسسات آب، گاز و برق، هر ساله این تولیدات را خریداری می‌نمایند (این فعالیتها، امروزه، ۶۵٪ کل فروش را تشکیل می‌دهد).

(۲) تنوع، به ویژه هنگامی که مقداری ظرفیت بیکار تولیدی در اختیار باشد، سرچشمه رونق و شکوفایی بنگاه است. در اینجا مثال کمپانی مینزوتا^{۴۹} در ایالات متحده آورده می‌شود که در سال ۱۹۰۰ فقط کاغذ شیشه‌ای می‌ساخت و اکنون بیش از هزار نوع محصول می‌سازد.

(۳) تنوع، سرچشمه احیای مجدد بنگاه‌های قدیمی و دستخوش نابودی و زوال است. در این باب بهترین مثال صنعت تجهیز راه آهن در ایالات متحده است. امروزه، بنگاه‌های تشکیل دهنده این صنعت بیش از نیمی از حجم فروش خود را از بازارهایی، بجز بازار تجهیزات راه آهن، به دست می‌آورند.

در حال حاضر، تنوع به هر شکل، به ویژه در ایالات متحده به منزله بهترین محرك رقابت به نظر می‌آید و این امر ممکن است شگفت‌انگیز باشد، حال آنکه تنوع، بنگاه‌های بزرگ را در برابر حکم و داوری بازار باز هم نیرومندتر و مستقل‌تر می‌کند. با این همه، هرگاه در نظر بگیریم که قوانین ضد تراست ممکن است تنوعها را متوقف سازد و در نتیجه رقابت را به بن بست بکشاند، این فکر و طرز دید توجیه می‌شود. اما نکته اصلی و مهم بدان‌سان نیست که اگر روح رقابت در تولیدکنندگان و فروشندگان دمیده نشود، باید نهادهای حمایت‌کننده رقابت وجود داشته باشد: تنها این روحیه

47. American Locomotive Cy 48. Mc Graw Electric

49. Minnesota Mining and Manufacturing Company

می تواند از تنوع يك ابزار نیرومند برای ترقی اقتصاد بسازد.

ت) پس از پایان جنگ جهانی دوم، مشاهده شده است که شرکتهایی سازمان یافته در مقیاس جهانی پدید آمده اند و گسترش پیدا کرده اند که منابع اقتصادی را در چند کشور تحت نظارت و اختیار دارند و فعالیت خود را فراسوی مرزهای ملی یا به صورتی مستقل انجام می دهند. اینان را بنگاههای چند ملیتی یا مؤسساتی که در چند کشور فعالیت دارند، می نامند.

امروزه، چون بسیاری از بنگاههای ملی در خارجه فعالیت دارند، فقط بنگاههایی چند ملیتی نامیده می شوند که در خارجه تولیدشان نسبت به تولید کل به میزان مهمی برسد و بخش مهمی از منابع خود را در خارجه سرمایه گذاری بکنند و بخش قابل ملاحظه ای از منافع را از فعالیتهای خود در خارجه به دست آورند.

بنگاههای چند ملیتی، نخست، علاقه مند به بهره برداری از منابع طبیعی (نفت، معادن) بوده اند و سپس میدان عمل خود را به قلمرو صنعت تبدیلی و خدمات کشانده اند و بسط داده اند و بدین منظور، ابتدا، درصد برآمده اند تا با ایجاد شعبات خود از موانع بر سر راه مبادلات (سدهای گمرکی، مقررات ارزی) و دستیابی به بازارهای ملی بگذرند و آن گاه، پس از جنگ جهانی دوم، هنگامی که آزادی مبادلات ظاهر گردید، بر خصلت و جنبه بین المللی فعالیت خود برای افزایش ظرفیت رقابت در تسخیر بازارهای جدید، استفاده از منابع نیروی کار یا سرمایه های موجود در بعضی از کشورها افزودند.

معروف ترین این بنگاهها در ایالات متحده هستند (آی. بی. ام.^{۵۰}، جنرال موتورز^{۵۱}، استاندارد اویل^{۵۲}، و آی. تی. تی.^{۵۳})، اما مؤسسات چند ملیتی اروپایی نیز وجود دارد (رویال داچ شل^{۵۴}، اونیلوه^{۵۵}، ارلیکید^{۵۶}، هوفمن لاروش^{۵۷}، نستله، فیلیپس، زیمنس و غیره).

این بنگاهها را بر حسب تفکیک و تمایزی که پرله موته^{۵۸} به عمل آورده است، به آسانی می توان به سه نوع تقسیم کرد:

— بنگاه درون مرکزی^{۵۹}: در این حالت، يك شرکت نیرومند مادر دقیقاً از اقامتگاه مرکزی در

50. International Business Machines (I.B.M.) 51. General Motors

52. Standard Oil 53. International Telephone and Telegraph (I.T.T.)

54. Royal Dutch Shell 55. Unilever 56. Air liquide

57. Hoffmann.La Roche 58. H.V. Perlemutter 59. ethnocentrique

کشور خود شعبات یا شبکه‌های خود را در خارجه زیر نظارت دارد؛
 — بنگاه چند مرکزی^{۶۰}: این مؤسسه به صورت بس وسیع عدم مرکزیت را می‌پذیرد و خودمختاری نسبی را برای مسئولان شعبه‌های مستقر در کشورهای مختلف باقی می‌گذارد؛
 — بنگاه برون مرکزی^{۶۱}: سازمان پیچیده‌ای است که در آن شعبات در اخذ تصمیم مرکز خود مشارکت دارند و نفع بنگاه بر نفع کشوری که مرکز در آن قرار دارد، برتری پیدا می‌کند.
 توسعه بنگاه‌های چند ملیتی به موازات جهش نهادهای بانکی و مالی بین‌المللی تحقق یافته است. نهادهای اخیر، به ویژه بازارهای سرمایه‌های بین‌المللی کوتاه‌مدت (بازار ارزهای اروپایی) یا بلند مدت (بازار انتشار اوراق بهادار اروپایی) را مورد استفاده قرار می‌دهند.

بنگاه چند ملیتی استراتژی جهانی و جهانگیر دارد، یعنی می‌کوشد با صرفه‌ترین موضع را در فعالیتهای تولیدی و توزیع در نظر بگیرد و سودآورترین سرمایه‌گذاری را در مناطق جهان بیابد و امکان اجرای این سرمایه‌گذاری را بر اثر تأمین مالی یا انتقال منابع مالی از کشورهای مختلف فراهم آورد. این گونه بنگاهها، حتی اگر منشأ ملی داشته باشند، پیش از پیش از منطق تصدی ملی دور می‌شوند و می‌توانند از جبرها و نظامات ملی مصون بمانند و تابع هیچ یک از قدرتهای نظارت بین‌المللی نیستند. با این همه، این بنگاهها نمی‌توانند منافع ملتهایی را که در کشورشان به فعالیت می‌پردازند و یا سیاست دولتهای مختلف را که با آنها سروکار دارند، نادیده بگیرند. روابطی که میان این بنگاهها و مقامات عمومی ملی برقرار می‌گردد، برحسب مورد، از همکاری به فشار و گاهی، چنان که بعضی از تجربیات تازه ثابت می‌کنند، به انقیاد مقامات ملی گرایش پیدا می‌کند.

شرکتهای چند ملیتی به سبب نفوذی که در جهات توسعه اقتصاد اعمال می‌نمایند و موجبات تحرك سرمایه‌ها را فراهم می‌آورند و امکانات فرار مالیاتی که در شرایط تصدی داخلی و روابط مالی میان مؤسسه اصلی و شعبه آن به دست می‌آورند و به مناسبت تهدیدهایی که نسبت به سیاست دولتها روا می‌دارند، هدف انتقادات فراوان قرار گرفته‌اند.

اگرچه برخی از انتقادات كمك بنگاههای چند ملیتی را به ترقی فنی، به اشتغال، به بهره‌برداری و به سرمایه‌گذاری در کشورهای حوزه فعالیت مورد توجه مکفی قرار نمی‌دهند، مع هذا قدرت ناپیدا و چشمگیر این واحدها و فقدان هرگونه نظارت آشکار بین‌المللی بر فعالیت آنها را فاش می‌نماید. به این علت است که سازمانهای بین‌المللی و به ویژه سازمان ملل متحد، به تازگی این مشکل را دریافته‌اند و در جست‌وجوی وسایلی می‌باشند که «قواعد بازی» را درباره فعالیت این بنگاهها معین و مقرر بدارند.

دلایل توسعه این بنگاههای بزرگ چیست؟ بنگاههای بزرگ در سه زمینه سازمان درونی، وضع در بازار و روابط با دولت، مزیت بیشتر نسبت به بنگاههای کوچک و متوسط دارند؛

(۱) برتری سازمان درونی — این مزیت، به قول الفردمارشال، به «صرفه جوییهای داخلی مقیاس» مربوط است.

الف) بنگاه بزرگ کمال استفاده را از ترقی فنی می برد و در واقع می تواند بر سرمایه ثابت و تجهیزات خود بیفزاید، تولیدی ترین راه غیر مستقیم و انحرافی تولید را به کار گیرد.

بنگاه می تواند روش تیلر را درباره تقسیم وظایف به مرحله اجرا بگذارد و تولید به صورت مجموعه و کار زنجیری را سازمان بدهد.

بنگاه، سرانجام می تواند با تأسیس دواير بررسی و تشویق پژوهش علمی و کاربرد صنعتی آنها ترقی فنی را برانگیزد.

ب) بنگاه بزرگ می تواند هزینه تولید خود را پایین بیاورد. هزینه های عمومی و ثابت بنگاه را می توان روی تولید انبوه سرشکن کرد، به قسمی که هزینه متوسط واحد تولیدی کمتر از این هزینه در بنگاه کوچکتر است.

بنگاه در مورد هزینه های متغیر، ترکیب مؤثرتر عوامل تولید را به سود خود تمام می کند. شرکتهای حمل و نقل می توانند درباره هزینه های حمل و نقل برای این بنگاه تخفیفهایی قائل بشوند.

سرانجام، بنگاه بزرگ، ضمن استفاده تام و تمام از مواد اولیه بر اثر معامله و فروش محصولات فرعی، یعنی کاری که مؤسسه کوچک به علت فقدان سرمایه مهم چنان که باید و شاید قادر نیست انجام بدهد، از تحمل زیان در امان می ماند.

پ) بنگاه بزرگ، صاحب سرمایه مهم و کلان، می تواند ذخایر مواد اولیه و کالا تشکیل بدهد و در نتیجه از اتفاقات و نوسانات تولید و قیمت احتراز جوید.

(۲) برتری وضعیت در بازارها — الف) در حالت تمرکز افقی، بنگاه بزرگ، در بازارهای مختلف موقعیت ممتازی را برای خود تأمین می کند:

— در بازار عوامل تولید: بر اثر اهمیت میزان تقاضا نسبت به مواد اولیه، کار و سرمایه فنی، فروشندگان ذخیره منظم، تعرفه های مساعد یا قیمتهای پایدار را برای بنگاه در نظر می گیرند. «ظاهر مالی» و اعتماد ملهم از آن به بنگاه امکان می دهد تا به آسانی از بانکها و بازار مالی اعتبارات ضروری کوتاه مدت یا بلندمدت به دست آورد و همچنین می تواند اقدام به تأمین مالی از منابع خود بکند. سرانجام، بنگاه در نتیجه سازمان بهتر در اوضاع و شرایط کار (بیمه اجتماعی - بهداشت) و مزایای شغلی یا

ثبات در اشتغال و مزایای اجتماعی (مهمانسرای کوچک، غذاخوری، خدمات اجتماعی) مزدبگیران را به سوی خود می‌کشاند و میل حقیقی به کارمندی در بخش خصوصی را ایجاد کند؛

— در بازار محصولات: بنگاه بزرگ این امکان را دارد که وضع تقاضای مورد انتظار را بشناسد و یا وسیله سازمانهای متخصص بررسی نماید (بررسیهای بازار)؛ بنگاه می‌تواند به تبلیغات بازرگانی به منظور افزایش گروه مشتریان خود مبادرت بورزد. حجم فروش بنگاه از اهمیت هزینه‌های تبلیغ و بازاریابی می‌کاهد. بنگاه بزرگ، در زمینه بازرگانی، می‌تواند بر شماره تأسیسات خود بیفزاید تا به مصرف‌کننده نزدیکتر بشود یا این تأسیسات را بر حسب شرایط و جهات تقاضا تخصص بدهد.

و در پایان، بنگاه بزرگ می‌تواند سیاست انعطاف‌پذیرتری نسبت به بنگاه کوچک داشته باشد و بر اثر فروش زیاد قادر است قیمت را پایین بیاورد. حتی اگر سود بنگاه در واحد تولید ناچیز باشد، در میزان منافع تأثیری نمی‌گذارد. از سوی دیگر چون بنگاه در بازار وضعیت انحصاری یا انحصار چند جانبه دارد، می‌تواند از طریق تغییر در قیمتها کلیه مزایای وضعیتهای مختلف تقاضا را نصیب خود سازد؛ بنگاه در وضع انحصار چند جانبه فقط بر اثر واکنش بنگاههای بزرگ دیگر یا ترس از این واکنشها دچار محدودیت می‌شود. این بنگاه می‌تواند در بازار و در برابر مصرف‌کنندگان و نیز سایر تولیدکنندگان اثر تسلط اعمال نماید.

ب) در حالت تمرکز عمودی یا ادغام، بنگاه بزرگ در مقابل بازار مستقل است. در واقع، این بنگاه می‌تواند ذخایر پایدار و منظم ایجاد کند و به این ترتیب از رقابت رقیبان یا استثماری که تهیه‌کنندگان کالا برای وی در وضعیت انحصار تحریک به اعمال آن می‌شدند، پرهیز نماید.

از سوی دیگر، بنگاه همیشه مطمئن است که در کارگاههای مختلف خود بازارهای فروش تولیدات خود را پیدا می‌کند و این جریان در زمان بحران شایان اهمیت می‌باشد.

و در پایان، بنگاه می‌تواند از توفیر سود خود بکاهد و در مجموعه عملیات متوالی، توفیر سود واسطه‌ها را از میان ببرد و این جریان از قیمت فروش محصولات به همان میزان کم می‌کند.

(۳) برتری وضعیت در روابط با دولت — بنگاه خصوصی بر اثر افزایش ابعاد خود

غالباً به تأمین کننده منافع عمومی تبدیل می شود. دولت، به جهات اقتصادی (اهمیت سرمایه‌هایی که به کار انداخته است) و اجتماعی (شماره مزدگیران در استخدام)، نمی تواند نسبت به بقا و نیز سرنوشت این بنگاه بی اعتنا و بی علاقه باشد. همچنین، دولت ناچار است درباره این مؤسسات مزایای مالی (وام، کمکهای مالی)، مالیاتی (بخشودگی) یا گمرکی (تعرفه‌های حمایت کننده) قائل گردد و در حالات فوق العاده به تجدید حیات و تقویت آن مبادرت ورزد. بنابراین، «اصل بی تفاوتی دولت در برابر مؤسسه، حتی برای دولتی دارای گرایشهای بسیار آزادمنشانه، با این فرض که وجود يك چنین دولتی ممکن باشد، غیر قابل اجراست» (شومپتر).

از طرفی، مؤسسه بزرگ می تواند با وسایل گوناگون در نمایندگان مجلس شورا و دولتها تأثیر بگذارد تا اینان وادار شوند مزایای مختلف به شرح پیش گفته را تصویب نمایند.

به این دلایل به روشنی مشهود است که سودآوری مؤسسه بزرگ نسبت به مؤسسات کوچک بالاتر است. کرم در اثر خود به نام *ابعاد شخصیت حقوقی و قدرت درآمد*^{۶۲} تأیید آماری می آورد و ثابت می کند که طی دوره ۱۹۳۱-۱۹۳۶ در ایالات متحده، منحنی نرخ سود بنگاههای بسیار بزرگ (۱۰ میلیون دلار) در بالای منحنی نرخ سود متوسط است، در صورتی که این نرخ برای بنگاههای کوچک (۵۰۰۰۰ دلار) بسیار پایین می باشد؛ به این ترتیب، بنگاههای بزرگ، حتی در سالهای بحران سخت، سود ویژه‌ای داشته‌اند. به علاوه، بررسی تازه انستیتوی پژوهش اقتصادی و اجتماعی^{۶۳} در انگلستان (تحت عنوان *درآمد و امور مالی شرکت، ۱۹۴۹-۱۹۵۳*)^{۶۴} ثابت می کند که منافع صد شرکت بزرگ سریعتر از تمام شرکتهای رشد کرده است. شاخص منافع صد شرکت بزرگ از سال ۱۹۴۹ تا سال ۱۹۵۳ از ۱۰۰ به ۱۵۸ می رسد، حال آنکه شاخص منافع تمام شرکتهای از ۱۰۰ به ۱۳۱ بالغ می گردد. با این همه، تمرکز بنگاه نه نامحدود است و نه اجتناب ناپذیر.

(۱) از يك سو، بازده بنگاه بزرگ، چون اندازه آن از میزان معین تجاوز کند، نزولی می شود؛ بدین قرار، حدودی بر تمرکز برقرار می گردد.

در واقع، مؤسسه، اندازه بهینه دارد و در دوره معین، به سطح فن، به مقدار عوامل در اختیار و

62. W.L. Crum, *Corporate Size and Earning Power*

63. National Institute of Economic and Social Research

64. *Company Income and Finance, 1949-1953.*

ترکیب‌های ممکن اینان و به امکانات مدیریت بنگاه بستگی پیدا می‌کند. اگر این اندازه از حد بگذرد، هزینه‌های عمومی سنگین می‌شود؛ حیف و میل عوامل صورت می‌گیرد؛ بر اثر پیدایش قرطاس بازی، کارآیی مواجه با خطر می‌گردد؛ مدیریت قدرت تأثیر خود را از دست می‌دهد، زیرا مقام مسئول در میان خدمات فراوان گم می‌شود و ایجاد هماهنگی میان اینان دشوار است. امکانات سرمایه‌گذاری از منابع خود موجب پیدایش تجهیزات اضافی و نسبی نسبت به ظرفیت جذب بازار می‌گردد.

الفرد مارشال در نظریه «بنگاه نماینده» محدودیت رشد بنگاه را به سه عامل زیر نسبت داده است:

— زوال استعدادها و نیروی فعالیت کارآفرین:

— دشواری در توسعه بازار بنگاه:

— در مجموع، وجود «حرکت وسیع از جهت پایین به بالا» (ظرفیتی که همیشه سرمایه‌ ضروری را به دست می‌آورد).

اما، این سه عامل مورد ایراد واقع شده است (به ویژه از سوی استایندل در کتاب کار و کسب کوچک و بزرگ^{۶۵}: زوال استعدادهای کارآفرین، نسبت به آنچه در تصور مارشال می‌گنجید، جریان و فراگردی بسیار کندتر به نظر می‌آید؛ از سوی دیگر، «حرکت وسیع از پایین به بالا» به هیچ وجه با نرخ بسیار بالا، نابودی بنگاه‌های کوچک و دشواری‌های اینان در دستیابی به سرمایه و اعتبار بلندمدت ضروری سازگار به نظر نمی‌آید.

با این وصف، هیچ کس ایراد ندارد که اندازه بهینه برای بنگاه وجود ندارد. این ابعاد به صورتی قابل ملاحظه از یک بنگاه به دیگری تغییر می‌پذیرد. در ایالات متحده، چه از دید میزان فروش و چه از نظر شماره افراد شاغل در صنعت ماشین‌سازی و دخانیات، بهینه تقریباً با بیشینه یکی انگاشته می‌شود. برعکس، در صنایع پوشاک، نتایج مالی بسیار رضایت‌بخش در بنگاه‌های کوچک یا متوسط با سرمایه تقریبی ۱۰۰۰۰۰ دلار و شماره افراد شاغل ۵۰ تا ۷۵ نفر مشاهده می‌شود. به نظر کرم، نرخ سود بنگاه در معادن و ساختمان، به موازات تغییر ابعاد، منظم‌اً رشد می‌کند و در بنگاه‌های تبدیلی و در مؤسسات بازرگانی، در خدمات عمومی و خانگی، با سرعت کمتر افزایش می‌یابد.

(۲) از سوی دیگر، تمرکز، چنان که نیروی زندگی و دوام بنگاه‌های کوچک یا متوسط در اقتصادهای نوین ثابت می‌کند، هرگاه این بنگاه‌ها بدانند چگونه از امکانات مخصوص خود استفاده نمایند، امر اجتناب‌ناپذیری نیست.

دو دلیل زیر می‌تواند ثبات و پایداری بنگاه‌های کوچک را توضیح بدهد:

الف) دلیل نخست در وجود زمینه‌ای است که بنگاه کوچک در آن از مزایای غیر قابل بحث و بی‌چون و چرا بهره‌مند می‌شود؛ یعنی تولید با تقاضایی بس محدود و ثابت یا یکنواخت روبه‌روست و جریان تولید نمی‌تواند بر اساس هنجار مشترک و همانند پدید آید.

ب) دلیل دوم در توسعه شیوه‌های فنی جدید نامتمرکز است که صرفه‌جویی در سرمایه را به بار

می آورد. برق جایگزین بخار می شود؛ فلزات سبک جانشین فولاد می گردد؛ استفاده از مواد اولیه پلاستیک گسترش می یابد. این شیوه های فنی جدید نه فقط به سود بنگاه کوچک یا متوسط است، بلکه بنگاه های بزرگ را نیز تشویق می کند تا برنامه های عدم مرکزیت کارگاه را به مرحله اجرا در آورد؛ به این ترتیب است که در ایالات متحده، جنرال الکتریک کارگاه های خود را از ۳۶ واحد در سال ۱۹۴۰ به ۹۷ واحد در سال ۱۹۴۷ رسانیده است. کارگاه های جدید فقط ۵۰ تا ۱۰۰۰ نفر را به کار می گمارد، حال آنکه قدیمی ترین کارگاه کمپانی در شنکندی^{۶۶}، ۲۰۰۰۰ کارگر دارد. تا بدینجا، در سطح کارگاه و واحد فنی استدلال شده است. اکنون باید دید درباره تمرکز مالکیت و نظارت چه می توان اندیشید: آیا واحدهای نامتمرکز به عنوان اجزای مؤسسه ای که دارای کارگاه های متعدد است، یا به منزله فعالیت های اقتصادی مستقل، کارآیی بیشتر دارد؟ بلیر^{۶۷}، گزارشی از بررسی های گوناگون آماری فراهم آورده که امکان می دهد این مسئله در نظر گرفته شود. بررسی که توسط هیئت کنفرانس صنعتی ملی^{۶۸} انجام گرفته به این نتیجه رسیده است که بنگاه های مرکب از واحدهای متعدد و مختلف از مزیت جالبی برخوردار نمی باشند: مقایسه هزینه میان شرکت های بزرگ و بنگاه های کوچکتر که برای چهار شاخه صنعت نان، لاستیک سازی، کود مخلوط و سوپر فسفاتها به عمل آمده، بارها نشان داده که در شرکت های کم اهمیت هزینه کل سرانه پایین تر است.

پ) سرانجام، بنگاه کوچک می تواند در تولید کالای واحد تخصص یابد؛ زیرا کلیه جنبه ها را از دیدگاه تولید، قیمت تمام شده و امکانات فروش بررسی می کند و به این ترتیب، تهیه کننده یا توزیع کننده بنگاه های بزرگ و مقاطعه کار جزء آنها می شوند.

ب) گروه های مالی

واحدهای بزرگ در اقتصادهای سرمایه داری نوین بر اثر تمرکز مالی نیز تشکیل می شوند و در این حالت روش مشارکت مالی به کار می رود. یک شرکت متنفذ و صاحب سرمایه کلان و یک گروه مالی و بیشتر اوقات یک بانک معاملات، مجموعه ای از سهام شرکت های صنعتی یا بازرگانی را در تملک دارند و بدین ترتیب می توانند فعالیت اقتصادی و عملیات مالی را زیر نظر بگیرند و رهبری نمایند.

گروه بندی، ممکن است زیر پوشش شرکت دارایی اسنادی یا شرکت سهامدار مادر^{۶۹} در آید که دارایی متشکل از اوراق بهادار شامل مشارکت در بنگاه های مختلف را تصدی کند. ممکن است این بنگاه ها یک نوع و یا به انواع مختلف، بدون رابطه فنی میان خودشان باشند.

در درون بنگاه های مختلف که هر یک شخصیت حقوقی خود را حفظ می نمایند،

66. Shenectady

67. John M. Blair, *American Economic Review*, May 1948, p.145 ff.

68. National Industrial Conference Board 69. holding

رؤسای اداری یا مدیران منصوب مسئولان گروه هماهنگی را برقرار و سیاست مشترک را رعایت می‌کنند.

مثالهای فراوان درباره این گونه گروه‌بندیهای مبتنی بر ارتباطات مالی می‌توان آورد: کنزرن^{۷۰} آلمانی در سالهای ۱۹۲۰-۱۹۲۷ که هوگو استینس^{۷۱} معروف‌ترین آن بود، در رور توسعه یافت؛ گروههایی نیز به تشویق بانکهای معاملات در بیشتر کشورها پدید آمده است؛ مانند «تراستهای خانوادگی» در ژاپن.

همچنین، در بعضی از کشورها، گروههای دولتی یا نیمه دولتی وجود دارند. از این قرار است انستیتوی بازسازی صنعتی (I.R.I) در ایتالیا، سازمان مالی عمومی که مشارکتهای مهمی در برخی از شرکتها دارد و به ویژه شش شرکت بزرگ مالی را نظارت می‌کند و اینان نیز به نوبه خود چندین شرکت صنعتی را تصدی و اداره می‌نمایند.

§ ۲. اتحادیه‌های اقتصادی

دومین پدیده مشخص‌کننده ساختارهای تولید در اقتصادهای نوین گرایش به اتحاد و اتفاق میان بنگاهها می‌باشد. اینان، در عین حال، استقلال حقوقی و اقتصادی خود را حفظ می‌کنند.

در مرحله نخست، این گرایش نتیجه منطقی توسعه بنگاههای بزرگ اقتصادی است. بنگاههای بزرگ اقتصادی، به جای آنکه با سلاح آخته و بی‌پرده به رقابت پردازند و در پایان، بر اثر سقوط فاحش قیمتها، ناشی از اضافه تولید، هستی خود را ببازند و با سرنوشت شوم و خطر روبه‌رو گردند، بیشتر ترجیح می‌دهند با یکدیگر متحد بشوند و میان خودشان توافقهایی به عمل آورند و یا اتحادیه‌های اقتصادی ایجاد کنند. بنگاه بزرگ می‌تواند استراتژی اتفاق و اتحادیه را بر نابودی رقیبان برتر بداند.

در مرحله دوم، گرایش به اتحاد و اتفاق و تشکیل اتحادیه اقتصادی از تمایل بنگاههای موجود غالباً کوچک و متوسط به حمایت از خود در برابر رقابت بنگاههای جدید توجیه پیدا می‌کند؛ بنگاهها به منافع منطقی و عقلایی رضایت می‌دهند و درباره سطح قیمتی که تولیدکنندگان بتوانند در سطح کارآیی پایین‌تر فعالیت خود را حفظ کنند، سازش می‌نمایند. این رفتار دستور مشهور پروفیسور هیکس را منعکس می‌کند که به موجب آن «از میان همه منافع انحصار، زندگی آرام بهترین آن است».

بنابراین، تشکیل اتحادیه اقتصادی یا انعقاد قرارداد، اصولاً از جست‌وجوی

سودآوری بیشینه مایه گرفته است. این سودآوری یا بر اثر افزایش بهره‌وری در خود بنگاه‌های شریک در اتحادیه و یا سهام معتبر در بازار و یا هر دو وسیله به دست می‌آید.

الف) توافقه‌های کارتل

کارتل، یک گروه بندی از بنگاه‌هاست که ضمن حفظ موجودیت انفرادی و استقلال اقتصادی، فنی و مالی میان خود قرار توافق محدود و موقتی می‌گذارند.

هدف این توافق دستیابی به انحصار در بازار است. کارتل، انحصار را ایجاد می‌کند. انحصار قصد و اراده برقراری صلح و سازش و تثبیت بازار را نشان می‌دهد. اگر کارتل نتواند انحصار را برقرار نماید، دیری نمی‌پاید که منحل می‌شود؛ به این ترتیب است که کارتل کائوچو (برنامه استیونسن) ۷۲ که در سال ۱۹۲۲ تهیه شد، چون شامل همه کشتکاران صنعتی هند هلند، معرف ۳۵٪ تولید جهانی نبود، با ناکامی و شکست روبه‌رو گردید. کارتل در این اندیشه نیست که تولید را عقلایی کند، یعنی، قلمرو آن اصولاً بازرگانی می‌باشد.

ماهیت کارتل شرایط مناسب برای تشکیل این گروه و ضرورت موفقیت آن را به شرح زیر توضیح می‌دهد:

— در زمینه فنی، شایان اهمیت است که محصول ساخت کارتل همشکل بوده و کیفیات آن به آسانی بتواند معین بشود و یا بسیار تخصصی باشد. از سوی دیگر، لازم است که محصول جانشین بسیار نزدیک (مثلاً قند تصفیه شده و شکر تصفیه نشده) نداشته باشد؛

— در زمینه اقتصادی، مهم این است که بنگاه‌ها نه زیاده‌کچک و نه بسیار پر شمار (و این امر مانع از هرگونه هماهنگی) باشند و قیمت تمام شده آنها زیاده از حد نابرابر نباشد (زیرا، در این حالت، بنگاه‌هایی که دارای قیمت‌های تمام شده پایین هستند، دلیلی برای ترس از رقابت ندارند).

همچنین، لازم است که شاخه مشمول کارتل نسبت به نوسانات وقایع حساس باشد: در دوره بحران، کوشش کارتل کاهش مقدار تولید و محدودیت تنزل قیمت‌هاست؛ در رونق و شکوفایی، کارتل قصد دارد که تولید را سبک کند و از ترقی فاحش قیمت‌ها بپرهیزد: کارتل مخالف هرگونه روحیه سفته‌بازی است. اما دوره‌های بحران است که زمینه مساعدتر برای تشکیل کارتلها را آماده می‌سازد: برنتانو کارتل را «فرزند

دوران بدبختی» می‌نامد:

— در زمینه روانی، موفقیت کارتل به روحیه انضباط اعضای آن بستگی دارد. بدین قرار است که زومبارت فراوانی کارتل در آلمان را با حالت روانی کارآفرینان آلمانی مربوط می‌داند.

يك چنین روحیه مالتوسی، غالباً، موجودیت و موفقیت کارتل را نیز توجیه می‌کند. از این قرار است مورد فرانسه که بنگاه‌های بزرگ بقای مؤسسه‌های کوچک و ناباب را تشویق می‌کنند، زیرا اینان «عواید ثابت غیر اکتسابی» زیادی عاید بنگاه‌های بزرگ می‌سازند.

کارتل، بر حسب محتوی و منشاء به شکل‌های مختلف نمودار می‌شود. قرارداد می‌تواند مواردی بدین شرح را در بر بگیرد و به نظم و قاعده در بیاورد: قیمت‌های خرید و فروش؛ شرایط خرید و فروش (شکل‌های قرارداد و مهلت تحویل)؛ حجم تولید (تثبیت برنامه تولید سالانه و توزیع میان اعضا)؛ توافق درباره درصدهایی که بر اساس تولیدات پیشین برقرار گردیده است)؛ یا تقسیم بازارهای فروش (تخصیص مناطق به اعضای مختلف و تعیین سهمیه‌های صادرات در مورد کارتل صادرکنندگان).

سازمان‌های مشترك با صلاحیت متغیر رعایت قرارداد را تأمین می‌کنند. این سازمانها عبارتند از دواير توزیع سفارش یا دواير فروش یا دستگاه‌های تقسیم منافع (اعضاء متعهد می‌شوند که نفع مقطوعی از واحد فروش را به کارتل بپردازند؛ و چوه وصولی در پایان سال مالی بنگاهها متناسب با سهمیه هر يك توزیع می‌شود. بنابراین، نفع بنگاهها در این است که خود را با قرارداد تطبیق بدهند).

اغلب اوقات، قرارداد، برای حل اختلافاتی که امکان دارد میان اعضا پدید آید، روشهایی پیش‌بینی می‌کند (انتصاب يك داور یا مجمع دائمی دآوری).

سرانجام، کارتل میدان عمل با وسعت متفاوت در اختیار دارد. در این زمینه می‌توان موارد زیر را تشخیص داد:

— کارتل‌های ملی، که اساساً در زمینه محصولات داخلی یا مورد حمایت و در پناه سدهای گمرکی فعالیت می‌کنند. دولت، در بعضی از موارد، می‌تواند این جریان را اجباری کند؛

— کارتل‌های بین‌المللی، که برای مواد اولیه و محصولات نیمه تمام مورد علاقه و مصرف بین‌المللی برقرار می‌شوند. دولت‌ها، غالباً در توافقات بین‌المللی، به عنوان نماینده منافع تولیدکنندگان ملی دخالت می‌نمایند.

کارتلهای بین‌المللی به شکلهای مختلف ارزیابی شده‌اند: کنفرانس اقتصادی بین‌المللی سال ۱۹۲۷، کارتل را يك شکل مطلوب سازمان خصوصی مبادلات بین‌المللی تلقی کرده است؛ اما طرفداران مبادلات آزاد، این گروه بندی را همچون مانعی بر سر راه رونق و شکوفایی بازرگانی جهانی محکوم نموده‌اند. منشور لاهوان^{۷۳}، که پس از جنگ دوم جهانی تدوین گردیده است، فصل پنجم خود را به مسائل سیاست عمومی در باب عملیات بازرگانی تحدیدی اختصاص می‌دهد و دولتهای عضو سازمان بازرگانی بین‌المللی را متعهد می‌نماید تا با اقدامات انفرادی یا جمعی این مشکلات را از میان بردارند.

ب) رشته‌های پیوند قراردادی

رشته‌های پیوندی که میان بنگاهها ایجاد می‌گردند، ممکن است از توافق به صورت کارتل ناشی نشوند، بلکه از منشاء پیمانهای محدود به استفاده مشترك از پاره‌ای خدمات فنی، مالی یا بازرگانی و اعمال جمعی هماهنگ یا همزمان در بازار باشند. حاجت به تکرار نیست که بسا اوقات، بیرون از هر شکل حقوقی یا تبلیغ بازرگانی، اتحادیه‌های اقتصادی وجود دارند، مانند قراردادهای شفاهی، توافقه‌های پنهانی، که در این باره گفته شده است «اتحادیه اقتصادی هم به صورت صرف ناهار در رستوران است و هم به منزله شرکتی است که در کارش موفق بوده».

§۳. نفوذ واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی در طرز کار اقتصاد

در قرن نوزدهم، ابعاد ناچیز و حالت انزوای بنگاهها، سرمایه‌داری ذره‌ای یا سرمایه‌داری واحدهای کوچک را مشخص و توصیف می‌نمایند. اما پدیده‌های تمرکز و اتحادیه‌های اقتصادی که هم اکنون تحلیل شد، «سرمایه‌داری واحدهای بزرگ» را پدید آورده‌اند (فرانسوا پرو) و به طرق مختلف به شرح زیر طرز کار اقتصاد را تحت تأثیر قرار داده‌اند:

الف) نخست آنکه واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، می‌توانند به افزایش کارآیی در اقتصاد کمک برسانند.

در واقع، مؤسسه بزرگ نوین می‌تواند روش عقلایی دقیق و اکید فعالیت‌های تولیدی را به کار بندد. کاربرد اصولی و بقاعده اکتشافات فنی، بسط ماشینیسیم، بهبود سازمان کار، ازدیاد سرمایه‌گذاری، افزایش بازده و کاهش هزینه، بهبود کیفیت محصولات را

امکان پذیر می‌سازند.

البته، اثر جریان عقلایی کردن در هر مؤسسه شدتی تغییر پذیر داشته و یا دقیق‌تر، ترکیب بازرگانی یا مالی در این جریان و در مقام مقایسه با بنگاه بزرگ تأثیری ناچیزتر یا دشوارتر عرضه می‌دارد، و اما مانع نمی‌شود که این اثر همیشه نشان داده شود، زیرا علت اقتصادی تمرکز، اساساً جست‌وجوی مزیت بیشینه به ازای هزینه کمینه است. اتحادیه‌های ساده اقتصادی، حتی می‌توانند بر اثر کاهش هزینه‌های ناشی از رقابت و کوشش مشترک در پژوهش‌های فنی یا بازرگانی و تخصص بهتر اعضا و هنجاری کردن محصولات، پدید آیند.

در بسیاری از موارد، که شماره آن نسبتاً زیاد است، نقش محرك واحد بزرگ، به ویژه بنگاه بزرگ، به اثر عقلایی کردن افزوده می‌شود. برای تحلیل دقیق می‌توان صرفه‌جوییهای خارجی را که واحد بزرگ در پیرامون خود پدید می‌آورد، در نظر گرفت. صرفه‌جوییهای خارجی یا فنی است و یا پولی. صرفه‌جوییهای فنی به صورت تقلیل ضرایب تولید صنایع یا بنگاههای دیگر پدیدار می‌گردد: اینان می‌توانند خدمات خاصی را خریداری نمایند یا در هزینه‌های حمل و نقل، کاهشی ایجاد کنند و یا از انتشار شیوه‌های فنی مترقی‌تر سودی به دست آورند.

صرفه‌جویی خارجی پولی به صورت منافع القایی ظاهر می‌شود: در اینجا حالات گوناگون را می‌توان در نظر گرفت:

الف) سرمایه‌گذاری در بنگاه بزرگ قیمت محصول آن را پایین می‌آورد؛ هرگاه این محصول به منزله عامل تولید در صنعت دیگر (یا در گروهی از بنگاهها) به کار رود، منافع این صنعت زیاد می‌شود؛

ب) توسعه بنگاه بزرگ می‌تواند موجب پیدایش سود در صنعتی بشود که عامل مورد استفاده در بنگاه را تولید می‌کند؛

پ) این گونه صرفه‌جوییها می‌تواند در صنایع زیر نیز منافی را به بار آورد:

— در صنعتی که محصول آن مکمل محصول بنگاه است؛

— در صنعتی که محصول آن جانشین عامل مورد استفاده در بنگاه است؛

— در صنعتی که محصول آن به مصرف اشخاصی می‌رسد که درآمد آنها به دنبال توسعه بنگاه بزرگ بالا می‌رود.

بنگاه بزرگ، گاهی نقش قاطعی در رشد مناطق یا ملتها ایفا می‌کند: در فرانسه،

پشینہ در ناحیہ سن ژان د مورین^{۷۴} یا میشلن در ناحیہ کلرمون فران^{۷۵} این نقش را داشته اند^{۷۶}

هنگامی که در برابر دورنمای رشد قرار بگیریم، درباره عمل واحدهای بزرگ، به ویژه درباره عملیات شبه انحصاری آنها بهتر و دقیق تر می توانیم قضاوت گاه انتقادی کنیم. شومپتر (در کتاب سرمایه داری، سوسیالیسم و دموکراسی) به این واقعیت توجه می کند که بعضی از استراتژیها یا برخی از سیاستهای قیمتها که ممکن است در کوتاه مدت بد فرجام و خلاف قاعده به نظر آیند، اگر هم در درازمدت ضروری نباشند، برای افزایش تولید سودمند هستند و امکان می دهند تا از شتابزدگی و ناسازگاری اجتناب به عمل آید و به تولید آهنگی منظم تر و پایدارتر می بخشند. در این مورد شومپتر به مقایسه ای بسیار گویا و رسا مبادرت می ورزد: «اتومبیل، به علت آنکه مجهز به ترمز است سریع تر از زمانی حرکت می کند که ترمز ندارد.» از دیدگاه رشد، جریان هیچ گاه بدین صورت به وجود نمی آید و به این نتیجه درخور بررسی می رسد و می نویسد «ما به ناچار باید بدانیم که بنگاه غول آسا سرانجام به صورت قویترین محرک ترقی، به ویژه افزایش تولید کل در درازمدت درآمده است. و اما اگر نگوییم که این نتایج فقط با وجود این استراتژی به دست آمده اند، می توانیم اذعان کنیم که بر اثر این استراتژی تا اندازه قابل ملاحظه ای در دسترس قرار گرفته اند، که چون در مورد خاص و در زمان معین بررسی شوند جنبه مالتوسی پیدا می کنند»^{۷۷}.

ب) این جنبه های مثبت به هیچ وجه نباید معایب یا خطرات واحدهای بزرگ و اتحادیه های اقتصادی را برای اقتصاد پوشیده و پنهان بدارند.

واحدهای بزرگ می توانند اعمال انطباق را با عوامل انعطاف ناپذیری که پدید می آورند، دچار اشکال نمایند. اهمیت سرمایه های ثابت و در نتیجه هزینه های مالی، انعطاف پذیری ضروری برای تطبیق با تحولات بازارها را از واحدهای بزرگ سلب می کند. این واحدها به دشواری می توانند به سرمایه برداری دست بزنند و به اصطلاح

74. Saint-Jean-de-Maurienne 75. Clermont-Ferrand

۷۶. در باب این تحلیل رجوع کنید به:

Tibor Scitovsky, Two concepts of external economies, *The Journal of Political Economy*, April 1954, pp. 143 ff.

F. Perroux, Note sur la notion de «pôle de croissance», *Economie appliquée*, 1955, Nos 1-2, p.307, *L'Economie du xx^e siècle*, II^e partie.

77. *Capitalisme, socialisme et démocratie*, chap. VIII, p. 195.

محکوم به توسعه تقریباً پیوسته و دائمی می‌باشند. قابلیت شکل‌گیری بعضی از بخش‌های اقتصاد، مخصوصاً برخی از شاخه‌های صنعتی می‌تواند تحت تأثیر این جریانات قرار بگیرد.

اما به ویژه اعمال شدید واحدهای بزرگ و اتحادیه‌هاست که ممکن است برای اقتصاد خطرناک باشند:

— ممکن است مصرف‌کنندگان از روش مالتوسی اقتصادی بنگاه‌های بزرگ یا گروه‌های انحصارگر که منظم‌اً تولید خود را محدود می‌سازند تا قیمت‌ها را بالا ببرند و منافع خود را در سطح غیرعادی نگاه دارند، متضرر بشوند.

ممکن است مصرف‌کنندگان قیمت‌های بالایی را که اتحادیه مقرر داشته و به بنگاه تحمیل کرده است، در برابر تهدید به مجازات‌های حرفه‌ای، تحمل بنمایند.

سرانجام، ممکن است مصرف‌کنندگان قربانی تبعیض قیمت بشوند؛ و این مورد بخصوص هنگامی است که مصرف‌کنندگان ملی توسط بنگاه‌هایی که قیمت‌شکنی می‌کنند و در قلمرو ملی از حمایت گمرکی شدیدی برخوردارند، قربانی مصرف‌کنندگان خارجی بشوند.

— ممکن است عوامل تولید، به نوبه خود، مورد «استثمار» واحدهای بزرگ مسلط بر بازارهای سرمایه یا کار قرار گیرند.

— ممکن است توزیع بهینه عوامل تولید، در نتیجه اضافه سرمایه‌گذاری واحدهای بزرگ برخوردار از منابع مالی خود یا با حفظ موجودیت بنگاه‌های فراسوی نهایی به کمک اتحادیه‌های اقتصادی، تحت تأثیر قرار گیرد و درآمدهای ثابت غیر اکتسابی جانشین منافع عادی تولیدکنندگان گردد.

— و در پایان، ممکن است ترقی اقتصادی، در نتیجه رفتار واحدهای بزرگ از پیشروی بازماند. در این حالت، واحدهای بزرگ پروانه‌های اختراع را فقط بدین منظور خریداری می‌نمایند که به بوتۀ فراموشی بسپارند، یا از ایجاد بنگاه‌های جدید جلوگیری به عمل آورند.

بدین ترتیب، ممکن است واحد بزرگ گاهی تحت تأثیر انگیزه‌های بهره‌وری به سودرشد اقتصاد و در عین حال تأمین منافع آن وزمانی سودآوری فوری به زیان توسعه اقتصادی رهنمون بشود.

پ) واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، بدون توجه به آثار سودمند یا خطرناک، شرایط کار بازارهایی را که در آنها فعالیت دارند، تغییر می‌دهند.

رقابت میان شمار زیادی تولیدکننده کوچک و منفرد پدید نمی‌آید، زیرا اینان نمی‌توانند بر یکدیگر اعمال نفوذ بنمایند و تابع قیمت متشکل در بازار می‌باشند. برعکس، بنگاههای بزرگ و گروه بنگاهها با یکدیگر، با نیروهای نابرابر رو به رو می‌شوند و قیمت‌ها را با توجه به واکنش رقبا معین می‌کنند و برای افزایش شماره مشتری کیفیت محصول را تغییر می‌دهند و سیاستهای ترقی میزان فروش را گسترش می‌بخشند و تنها خود را با تقاضا تطبیق نمی‌دهند، بلکه تقاضا را تحریک می‌کنند و به میل خود در می‌آورند.

شکلهای جدید رقابت، مانند شبه انحصاری میان بنگاههایی که دارای عنصر انحصار در بازار می‌باشند، رقابت میان شمار کمی از بنگاههای بزرگ، رقابت «بسته» از سوی بنگاههای موجود در برابر بنگاههای رقیب احتمالی، رقابت پنهانی میان بنگاههای عضو یک کارتل یا به موجب توافق، گاهی سخت‌تر و تهاجمی‌تر از رقابت معروف به رقابت تام یا کامل بروز می‌کنند.

در آینده، تأثیر شکلهای بازار را در اقتصادهای معاصر، روی انطباقات اقتصاد و استفاده بهینه از منابع اقتصادی بررسی خواهیم کرد.

باری، در قبال بنگاههای بزرگ و نیرومند یا گروههایی که قادرند به طرزی مؤثر روی مجموعه اقتصاد تأثیر بگذارند، یا می‌توانند طرز کار هماهنگ آنها را تحت تأثیر قرار بدهند، یعنی در برابر مراکز قدرت اقتصادی که می‌توانند استفاده و سوء استفاده بنمایند، دولت نمی‌تواند بی‌اعتنا و تماشاچی باقی بماند. در اقتصاد نوین مسئله نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی مطرح است.

§۴. نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی

گاهی در برابر توسعه واحدهای بزرگ و نفوذ آنها، این پرسش مطرح می‌شود که آیا دولت اقتصاد را در دست دارد یا اقتصاد بر دولت مسلط است.

دولت گاهی از استنباطات عقیدتی آزادی‌گرایانه یا سوسیالیستی الهام می‌گیرد و یا تحت تأثیر شعارهایی نظیر مبارزه با «قدرت پولی» یا «دویست خانواده» قرار دارد. اگر سیاست دولت بنا بر ضابطه‌های اقتصادی تهیه و تنظیم بشود، در جهان واقعی به مشکلات تفکیک و تشخیص پر زحمت و دقیق آثار سودمند یا زیان آور واحدهای بزرگ و اتحادیه‌ها یا به تعیین حدودی که هر قدرت اقتصادی فراسوی آن بهزیستی جامعه و دولت را تهدید می‌کند، برمی‌خورد. این جریان روشن می‌کند که اقدامات در جهت نظارت بر واحدهای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی، در زمان و در مکان، شکلهای

مختلف پیدا می‌نماید.

الف) امروزه، در بیشتر کشورها، قوانینی دربارهٔ تمرکز، اتحادیه و اعمال انحصارطلبی وضع گردیده است.

در ایالات متحده، از پایان قرن نوزدهم، قانون مهم ضد تراست گسترش یافته است. در سال ۱۸۹۰، قانون شرمین^{۷۸} انحصار و عملیات محدود سازنده را منع می‌کند. این قانون، در سال ۱۹۱۴، وسیلهٔ قانون کلیتون^{۷۹} تشدید شده است. مقررات قانون کلیتون را کمیسیون بازرگانی فدرال^{۸۰}، که در سال ۱۹۱۴ تشکیل شده و برای تحقیق کتبی و دخالت با قسمت ضد تراست وزارت دادگستری حقوق و اختیارات مشترک داشته، به مرحلهٔ اجرا درآورده است. دیوان عالی ایالات متحده نقش قابل ملاحظه‌ای در تفسیر قوانین ضد تراست ایفاء می‌نماید.

در فرانسه، مواد ۴۱۹ و ۴۲۰ قانون جزا که قانون مورخ سوم دسامبر سال ۱۹۲۶ آن را تغییر داده چنین اعلام داشته است که «هر کس به ترقی یا تنزل ساختگی قیمت‌ها اقدام کند یا درصدد برآید تا به این ترتیب عملی خواه به صورت فردی یا گروهی و یا اتفاق و ائتلاف به منظور تحصیل سود، در بازار انجام دهد که نتیجهٔ کار طبیعی عرضه و تقاضا نباشد، قابل مجازات می‌باشد». این متن کمتر به مورد اجرا درآمد. فرمان نهم اوت سال ۱۹۵۳ مقرر می‌دارد که «کلیهٔ اعمال جمعی... که به جلوگیری از اجرای کامل رقابت منجر شود یا بتواند این نتیجه را به بار آورد، به این ترتیب که در برابر تنزل قیمت‌های تمام شده یا فروش مانع ایجاد کند و یا زمینهٔ ترقی ساختگی قیمت‌ها را آماده سازد، ممنوع است، مگر آنکه عاملان بتوانند توجیه نمایند که اثر این افعال بهبود و گسترش بازارهای فروش تولید یا تأمین توسعهٔ ترقی اقتصادی از طریق عقلایی کردن و تخصص می‌باشد». یک کمیسیون فنی به منظور بررسی موارد تخلف و توجیه اقتصادی که طرفین ذینفع فراهم خواهند آورد، ایجاد گردیده است. این کمیسیون نقش سازمان بازرجویی و کسب خبر را دارد و شامل دوازده عضو انتصابی به موجب فرمان و برگزیده از میان شخصیت‌هایی است که بیشترین درجهٔ نمایندگی را دارا باشند. نظر این کمیسیون نه به دستگاه اداری مربوط است و نه آن را مورد قضاوت قرار می‌دهد، بلکه به منزلهٔ نتیجه‌گیری از اظهار عقیدهٔ تشریفاتی و متناقض کارشناس است.

در انگلستان، قانون مورخ سی‌ام ژوئیهٔ سال ۱۹۲۸ فرمان به تأسیس کمیسیون داده است که می‌تواند وسیلهٔ وزیر بازرگانی برای تحقیق دربارهٔ شرایط بازار دعوت به کار شود.^{۸۱} این کمیسیون به چند تحقیق اقدام کرده که به دنبال آن قانون اقدامات تجاری تضییعی انگلستان^{۸۲} (۱۹۵۶) وارد عمل گردیده است، قانون اخیر عملیات محدود سازنده را مشخص و معین می‌کند و دفتر ثبتی برای کلیهٔ این گونه توافقها تأسیس می‌نماید؛ اتحادیه‌های مخالف با منافع عمومی و بهزیستی همگانی، پس از

78. Sherman act 79. Clayton Act 80. Federal Trade Commission

81. Monopolies and Restrictive Practices Inquiry and Control Act

82. British Restrictive Trade Practices Act

تشریفاتى که در برابر دادگاه اعمال تضييقى^{۸۳} به عمل خواهد آورد، ممنوع خواهد شد. بنگاههای انحصارگر (یعنی بنگاههایی که لااقل يك سوم بازار را در اختیار دارند) تابع کمیسیون خاصی به نام کمیسیون انحصارات^{۸۴} است.

آلمان فدرال، به نوبه خود، در ژوئیه ۱۹۵۷، قانون ضد کارتل را تصویب کرده است. قراردادهای اروپایی جامعه اروپایی زغال سنگ و فولاد و جامعه اقتصادی اروپا نیز مقرراتی درباره اتحادیه و تمرکز دارا می باشد.

— قرارداد پایه گذار جامعه اروپایی زغال سنگ و فولاد، در فصل ششم، توافقات و مشارکتها را میان مؤسسه ها و عملیات جمعی، به منظور تعیین قیمتها، محدودیت و نظارت تولید و سرمایه گذاریها و تقسیم بازارها، محصولات، مشتریان یا منابع تدارکاتی را منع می کند. با این همه، مقامات عالی رسمی می توانند، تحت شرایط معین، توافقات تخصص و خرید و فروش مشترك را مجاز بدانند. این قواعد عمومی وسیله آیین نامه ضد تراست تکمیل شده اند. این آیین نامه، تمرکزهایی را که از قدرت معین تجاوز نمایند و یا به ظرفیت معین تولید سالانه برسند، خواه منظور تمرکز صنعتی و یا شرکتهاى توزیع (زغال) باشند، منوط به صدور پروانه قبلی مقامات عالی می کند.

— قرارداد جامعه اروپایی (ماده ۸۵ تا ۹۰) کلیه توافقات و عملیات جمعی که عمل رقابت را برهم زند، منع می کند، اما اتحادیه های شرکت کننده در بهبود تولید یا توزیع محصولات و در تحریک ترقی فنی و اقتصادی را می پذیرد. هرگاه بازرگانی میان کشورهای عضو از این جریان زیان ببیند، مشمول ماده ۸۶ قرارداد می شود. این ماده يك یا چند مؤسسه اقتصادی را در بهره کشی افراط آمیز از وضع مسلط در بازار مشترك یا در قسمت مهمی از این بازار ممنوع می دارد.

در ژوئیه سال ۱۹۶۲، کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا ترتیبی را درباره اتحادیه ها پذیرفته اند و اعلام اجباری اتحادیه ها را در کمیسیون بازار مشترك پیش بینی کرده اند. بازار مشترك جنبه مجاز و مشروع اتحادیه را اعلام می دارد؛ اتحادیه های غیر مجاز و غیر مشروع و نیز بهره برداری افراطی از وضع مسلط فاقد حق کامل می باشند و کمیسیون اروپایی می تواند متخلف را ناگزیر سازد تا به تخلف پایان بدهد؛ این اعلام برای هر مجموعه توافقی که مبادلات میان شش کشور عضو^{۸۵} را دچار محذور نکند، اجباری نیست؛ سرانجام کمیسیون می تواند به تحقیقات خاص درباره اتحادیه ها و وضعهای مسلط دست بزند.

ب) بعضی از دولتها، درباره ملی کردن مؤسسات اقتصادی بزرگ و عامل انحصار در يك بخش استراتژیک اقتصاد ملی یا تا اندازه ای واجد قدرت ناسازگار با کار مناسب اقتصاد نظر موافق می دهند.

83. Restrictive Practices Court 84. Monopolies Commission

۸۵. در حال حاضر این جامعه متشکل از ۱۲ عضو است: بلژیک، دانمارک، آلمان، یونان، فرانسه، ایرلند، ایتالیا، لوکزامبورگ، هلند، انگلیس، اسپانیا و پرتغال. - م.

پ) با این همه، در پاره‌ای از موارد، رفتار مساعد در برابر تمرکز اتحادیه می‌تواند مورد پذیرش دولت قرار گیرد.

— دولت می‌تواند تمرکز را به منظور تخصص در تولید، عقلایی کردن و نوسازی تشویق کند. به این ترتیب، در فرانسه، دولت از سال ۱۹۴۵، به تمرکز در صنعت تولید آهن با تقلیل عوارض مالیاتی در موارد اختلاط و حقوق مشارکت در شرکتها کمک کرده و نیز برنامه گروه‌بندی و تغییر و تبدیل مجدد صنعت پنبه را با نظر مساعد نگریسته است.

— دولت، در همه حال، اتحادیه‌هایی که بازار فروش تولید را بهبود ببخشند و ترقی اقتصادی را گسترش بدهند، می‌تواند بپذیرد (فرمان سال ۱۹۵۳ در فرانسه). دولت، همچنین، به منظور بهره‌گیری از بعضی مزایا، می‌تواند زمینه‌پدایش اتحادیه‌های ملی را فراهم آورد؛ این اتحادیه‌ها میان تولیدکنندگان انضباط برقرار می‌نمایند، از آشفتگی و حیف و میل اجتناب می‌ورزند و نقش تثبیت‌کننده را در جریان وقایع ایفاء می‌کنند؛ در واقع، به هنگام جهش اقتصادی، اندکی ترقی شدید در قیمت‌های کارتلی و تنزل کمتر فاحش در این قیمت‌ها، موقع انقباض و بحران (در آلمان از ژانویه سال ۱۹۲۹ تا ژانویه ۱۹۳۲ قیمت محصولات که در دورن نظام کارتلی نبوده اند ۵۰٪ و در محصولات مشمول نظام کارتلی فقط ۱۹٪ کاهش یافته است) احساس شده است. دولت، هنگامی که اتحادیه‌ها را ایجاد می‌کند، در عین حال آنها را تحت نظارت خود می‌گیرد.

بدین قرار، رئیس‌جمهور روزولت، به موجب فرمان بهبود صنعت ملی^{۸۶} مورخ شانزدهم ژوئن سال ۱۹۳۳ می‌خواست در ایالات متحده آیین‌نامه حرفه‌ای به وسیله «قوانین رقابت قانونی» شامل مواد و شرایط تعیین قیمت کمینه را تدوین نماید. اما در سال ۱۹۳۶، دیوان عالی ایالات متحده به ناچار اعلام داشت که این قانون از نظر قوانین ایالات متحده مخالف با قانون اساسی است.

در فرانسه، اندیشه اتحادیه اجباری مقارن با کنسرسیوم‌های دوران ۱۹۱۴-۱۹۱۸ پدیدار شد. طرح فلاندرن - مارشاندو^{۸۷} در سال ۱۹۳۵ پیش‌بینی می‌کرد که اگر در یک شاخه تولیدی، دو سوم تولیدکنندگان سه چهارم تولید را در اختیار داشته باشند و اتحادیه‌ای را برپا سازند، دولت می‌تواند به صنایع این شاخه را ناگزیر سازد تا به اتحادیه بپیوندند. این طرح به تصویب نرسید. اما فرمان قانونی مورخ سی‌ام اکتبر سال ۱۹۳۵ اتحادیه اقتصادی میان کشتکاران چغندر و تولیدکنندگان شکر را اجباری کرد. قانون بیست‌ودوم ماه مارس سال ۱۹۳۶ توافق میان تولیدکنندگان کفش را تصویب نمود.

در ایتالیا، قانون مورخ شانزدهم ژوئن سال ۱۹۳۲، اگر به ازای تولید معین، ۷۰٪ تولیدکنندگان

معرف ۷۰٪ تولید تقاضا می کردند، کنسرسیوم ایجاد می گردید. در آلمان، سابقه تاریخی کارتل‌های اجباری به سال ۱۹۱۰ می‌رسد که اتحاد و اتفاق بر تولیدکنندگان پتاس تحمیل شد و در سال ۱۹۱۴، جنگ دولت را ترغیب کرد تا جریان ایجاد کارتل را اجباری گرداند. پس از جمهوری وایمار حکومت رایش سوم جریان ایجاد کارتل را اجباری ساخت (نمک، صابون و جز اینها) و نظارت بر کارتلها را که تا آن زمان با دادگاه کارتلها بود، به وزارت اقتصاد ملی محول نمود.

*

* *

بنابراین، نظارت بر قدرت انحصاری بنگاههای بزرگ و اتحادیه‌های اقتصادی باید میان آثاری که این واحدهای کلان در طرز کار اقتصاد اعمال می نمایند، فرق بگذارد: هرگاه این بنگاهها و اتحادیه‌ها را کاهش بدهند و زمینه بسط و افزایش تولید را آماده بسازند و نوآوریها را به مرحله اجرا درآورند، یعنی بر بهزیستی مصرف کننده بیفزایند، نباید اجمالا و کاملا محکوم بشوند. اساس این است که رقابت واقعی (صفحه ۵۷۰ ملاحظه شود) در اقتصاد از میان نرود.

کتابشناسی

1) Sur l'entreprise capitaliste

- E. JAMES, *Les formes d'entreprises* (1935).
 P. LASSÈGUE, *La réforme de l'entreprise* (1948).
 F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, t. II.
 — *Le Capitalisme* (coll. « Que sais-je ? », Presses Universitaires de France).
 G. RIPERT, *Les aspects juridiques du capitalisme moderne* (Paris).
 BERLE et MEANS, *Modern Corporation and Private Property* (New York, 1934).
 E. S. MASON, ed., *The Corporation in Modern Society* (Harvard University Press, 1959).
 F. C. LANE, ed., *Enterprise and Secular Change* (Irwin, 1953).
 LYNCH, *The Concentration of Economic Power*, New York, 1946.
 J. HOUSSELAUX, *Le pouvoir de monopole*, Sirey, 1958.
 J. K. GALBRAITH, *Le nouvel Etat industriel* Gallimard, 1968.

2) Sur l'entrepreneur capitaliste

- SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*.
 — *Capitalisme, socialisme et démocratie*.
 — *Unternehmer* dans *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 4^e éd., vol. VIII.

- F. PERROUX, *Economie appliquée*, 1951, numéro consacré à J. Schumpeter (pp. 319-321).
 W. SOMBART, *L'apogée du capitalisme* (Paris, 1932).
 Explorations in Entrepreneurial History (*Journal du Research Center in Entrepreneurial History*, depuis 1949).

3) Sur l'exploitation agricole

- A. GARRIGOU-LAGRANGE, *Production agricole et économie rurale* (1950)
 J. MILHAU, *Traité d'économie rurale* (1954).
 G. PIROU, *Traité d'économie politique: L'agriculture et le commerce* (Sirey, 1954).
 A. de CAMBIAIRE, *L'auto-consommation agricole en France* (A. Colin).
 DUMONT, *Economie agricole dans le monde* (Daloz, 1954).
 FROMONT, *Cours d'économie rurale* (Paris, Les Cours du Droit, 1946 et années suivantes) : on ne saurait assez recommander la lecture de ces cours, qui ne sont que polycopiés, et qui contiennent de remarquables analyses des problèmes de l'agriculture.
 — *Economie rurale* (Paris, Médicis, 1958).

4) Sur l'exploitation coopérative

- B. LAVERGNE, *L'ordre coopératif* (Paris, 1926).
 G. LASSERRE, *Socialiser dans la liberté* (Paris, 1950) et *Coopératives contre cartels et trusts* (Paris, 1956).
 G. FAUQUET, *Le secteur coopératif* (1942).
 Les coopératives de production et de consommation en France, *Notes et études documentaires*, n° 1924.

5) Sur l'exploitation publique

- F. PERROUX, *Les nationalisations* (1945, Groupes travail).
 — *Les nationalisations et la comptabilité nationale dans Les comptes de la nation* (1949), chap. V.
 J. de LA MORANDIÈRE et M. BYÉ, *Les nationalisations en France et à l'étranger* (Sirey, 1948).
 M. BYÉ, *Le régime des exploitations économiques de l'Etat, dans Politique* (octobre 1947).
Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France (Travaux du 3^e colloque des Facultés de Droit), Daloz, 1956.
 B. CHENOT, *Les entreprises nationalisées* (Presses Universitaires de France, 1956).
 R. GENDARME, *L'expérience française de la nationalisation industrielle* (Médicis, 1950).
 R. DRAGO, *Les crises de la notion d'établissement public* (Pédone, 1950).
 W. A. ROBSON (Ed.), *Problems of Nationalised Industry* (Allen and Unwin, 1952).
 P. BAUCHET, *Propriété publique et planification* (Ed. Cujas, 1962).

Economie et humanisme a publié en septembre-octobre 1953 un excellent numéro consacré à : *Secteur public industriel et direction de l'économie*.

6) Sur les grandes unités et les ententes

- M. BYÉ, La grande unité interterritoriale, dans *L'Univers Economique et Social* (*L'Encyclopédie française*, t. IX).
- J. HOUSSIAUX, *Le pouvoir de monopole* (Paris, Sirey, 1958).
- LIEFMAN, *Cartels et trusts* (Paris, Médicis).
- J. MAYER, Les liaisons financières entre les grandes entreprises (*Economie appliquée*, avril-sept. 1962).
- A. A. BERLE, *The Twentieth-Century Capitalist Revolution* (Macmillan, 1955) ; tr. française, *Le capital américain et la conscience du roi* (A. Colin),
- D. LYNCH, *The Concentration of Economic Power* (New York, 1946).
- Revue économique*, nov. 1958 : numéro spécial consacré au pouvoir économique.
- R. VERNON, *Les entreprises multinationales* (Paris, Calmann-Lévy, 1971).
- G. LEVINSON, *L'inflation mondiale et les firmes multinationales* (Paris, Ed. du Seuil, 1973).



Sur l'ensemble des problèmes de l'entreprise dans le monde contemporain, on consultera avec fruit l'étude internationale lancée par l'I.S.E.A. sous la direction de F. BLOCH-LAINÉ et de F. PERROUX, *L'Entreprise, ses techniques et son gouvernement* (*Economie appliquée*, 1964, n^{os} 2-3 ; 1964, n^o 4 ; 1965, n^{os} 1-2 ; 1965, n^o 3).

فصل دوم

واحدهای تولیدی در اقتصاد متمرکز اشتراکی

قسمت اول - خصوصیات عمومی

نقش واحدهای تولیدی در اقتصاد اشتراکی بر نامه‌ای بر اساس دو مشخصه به شرح زیر معین می‌شود:

الف) مالکیت جمعی وسایل تولید

این مالکیت دو شکل پیدا می‌کند:

— مالکیت دولتی که به موجب آن، وسایل تولید دارای تمام مردم و دولت نماینده آن است؛

— مالکیت تعاونی که به موجب آن وسایل تولید، در حدودی که قانون مقرر کرده است به سازمان اجتماعی از نوع تعاونی (کلخوزها و شرکتهای تعاونی) تعلق دارند. بدین قرار، در اتحاد شوروی ماده ۷ قانون اساسی سال ۱۹۳۶، مالکیت کلخوزی و تعاونی را «به دام زنده و کشتار شده و به تولید کلخوزها و سازمانهای تعاونی و نیز ابنیه مشترک» محدود ساخته، حال آنکه ماده ۸ تصریح کرده که زمین ملك دولت بوده و فقط «به عنوان انتفاع رایگان به کلخوزها برای مدت نامحدود، یعنی برای همیشه داده شده است».

مالکیت خصوصی وسایل تولید فقط به صورت بسیار ناچیز و قابل اغماض، در محدوده قانون کلخوزی (ماده ۷ قانون اساسی شوروی اعلام می‌دارد که «اقتصاد کمکی، خانه مسکونی، وام تولیدی، ماکیان خانگی و مجموعه‌ای از وسایل کشاورزی) و به شکل «صرفه جوییهای کوچک شخصی دهقانان منفرد و پیشه‌وران، بر اساس کار شخصی، ضمن نفی استثمار کار دیگران (ماده ۹ قانون اساسی شوروی) وجود دارد.

ب) برنامه‌ریزی فعالیتهای اقتصادی

هماهنگی میان واحدهای تولیدی در اقتصاد بازار سرمایه‌داری با واسطه بازار برقرار می‌شود، که تصمیمات مراکز خودمختار تولید و مصرف در بازار با هم تلاقی می‌نمایند و انطباق می‌یابند، حال آنکه مکانیسمهای هماهنگی در اقتصاد برنامه‌ای وسیله برنامه دولت تحقق می‌پذیرد؛ برنامه‌جانشین بازار می‌شود و روابط میان تولید و مصرف را مشخص و تنظیم می‌کند و وظایف واحدهای گوناگون تولید را برای اجرا تخصیص می‌دهد و نیز شرایط فنی تولید را معین می‌نماید.

همکاری مبتنی بر همبستگی کاری که در اقتصاد بازار بنگاهها و بهره‌بردارها را به یکدیگر مربوط می‌ساخت، جای خود را به ارتباط ساختاری میان واحدهای تولیدی می‌دهد. این واحدها به منزله اجزای ماشین عظیمی است که سازمان مرکزی برنامه‌ریزی زیر نظارت دارد. در نتیجه به رغم بتلهایم^۱ گفت‌وگو از «نظام نامتمرکز تصدی اقتصادی» در میان نیست، بلکه بحث بر سر عدم تمرکز اقتصادی است، زیرا واحدهای تولیدی بر اموالی که بدانها اختصاص یافته‌اند فقط قدرت و اختیار اداری دارند و محتوی این قدرت و اختیار و طرز اجرای آن را نیز برنامه معین کرده است. بنگاه اقتصادی، به معنای محدود اصطلاح وجود ندارد، بلکه واحدهای فنی تولید دیده می‌شوند.

این واحدها بنا بر اصول تصدی متعادل و استقلال محاسباتی کار می‌کنند. هدف بنگاه اقتصادی جبران قیمت تمام شده از طریق منابع ناشی از انجام تولید و افزون بر آن کسب سود است. تصدی متعادل برای تضمین اجرا و سبقت و نظارت بر اجرای برنامه‌ها به کار می‌رود. در بعضی از موارد، برخی از بنگاههای اقتصادی که برای اقتصاد اهمیت فراوان دارند، می‌توانند کسری بیاورند. دولت با کمکهای مالی به یاری این بنگاهها می‌شتابد و در عین حال می‌کوشد بر سودآوری آنها بیفزاید.

بنگاه اقتصادی به منزله موجود مستقلی تلقی می‌شود که بعضی از منابع دولت را در مالکیت دارد و باید بر طبق برنامه به کار برد. منابع مادی و پولی، اختصاصی به بنگاهها، همانا داراییهای ثابت و جاری تولید می‌باشند: فرسودگی داراییهای ثابت با وجوه استهلاك جبران می‌شود. همچنین، بنگاهها نقدینه صندوق و تنخواه گردان، شامل محصولات آماده فروش و منابع پولی مورد نیاز برای خرید مواد اولیه و پرداخت

1. Charles Bettelheim, *Economie soviétique*, p. 36.

دستمزد را در اختیار دارند.

هر واحد تولیدی با دیگر واحدها از طریق دو نوع قرارداد ارتباط پیدا می‌کند: — قراردادهای برنامه‌ای که مبادلات میان بهره‌برداریهای صنعتی دولتی را ترتیب می‌دهند، یعنی بر تصمیمات برنامه‌متکی می‌باشند، اما به موجب تعهد خود بهره‌بردارای الزاماتی را تحمیل می‌کنند. نفوذ برنامه در اینجا «در مسیر عمودی برقرار نمی‌شود، بلکه به صورت افقی اعمال می‌گردد؛ برخلاف دستور برنامه‌ریزی که يك جانبه اجرای برنامه را وسیله واحد اقتصادی به عنوان حلقه پایین تر در سلسله مراتب زنجیری، اجباری می‌سازد، قرارداد این واحد را به اجرای همین برنامه بنا بر توافق با هر سازمان اقتصادی دیگر به منزله متعهد مکلف می‌دارد».^۲ با این همه، طرفین قرارداد قبلاً از سوی برنامه معین و منصوب شده‌اند و عناصر اصلی قرارداد پیشاپیش مورد تصمیم‌گیری قرار گرفته و تحمیل گردیده‌اند؛

— قراردادهای مبتنی بر حقوق مدنی مبادلات میان صنایع دولتی و اقتصاد اشتراکی کلخوزی را برای آن جزء از تولید که این واحد آزادانه می‌تواند در اختیار داشته باشد، اداره می‌کنند: طرفین می‌توانند آزادانه مفاد پیمان خود را معین نمایند و در این حالت، مبادلات نیز به صورتی غیرمستقیم تحت نظارت و زیر نفوذ دولت قرار می‌گیرند.

و اما این امر مانع نمی‌شود که قرارداد، در هر شکل، اساساً «به صورتی از تجسم و تحقق برنامه» باقی بماند (آمفی تئاتروف). برنامه در حفظ مفهوم قانونی استقلال واحدهای تولیدی مشارکت می‌نماید، حال آنکه در واقع، تسلط برنامه همچنان به صورت اساسی پابرجا می‌ماند. در اینجا بازهم این حقیقت درك می‌شود که منظور بیشتر عدم تمرکز اقتصادی است تا عدم مرکزیت.

رؤسای واحدهای تولیدی دیگر آزادی تصمیم، یعنی صفت ممیزه کارآفرین اقتصادی را ندارند و نمی‌توانند ترکیب اقتصادی عواملی را که در بازارهای مختلف فراهم می‌آورند، تأمین کنند و تابع حکم و داوری بازار نبوده، بلکه فرمانبردار علائم و اشارات برنامه می‌باشند. رئیس واحد تولیدی بر اساس قیمت مقرر و مقدار مواد اولیه تخصیصی عمل می‌کند و نباید از میزان دستمزدهای برنامه‌ای تجاوز نماید؛ وی مسئول

۲. به نقل از آمفی تئاتروف (Amphitéatroff) در کتاب بتلهایم:

خرید مواد اولیه و تجهیزات و نیز فروش کالاهای تولیدی خود نیست. وظیفه رئیس واحد اجرای برنامه فنی، صنعتی و مالی بنگاه است.^۳ شایستگی و لیاقت این شخصیت بر اثر دستیابی به هدفهای برنامه یا سبقت بر آن آشکار می شود.

مدیر، یعنی کارمندی که تصمیمات برنامه ریزان را اجرا می کند و در برابر اینان مسئولیت اداری و جزایی دارد و جانشین کارآفرین اقتصادی می شود. انگیزش مدیر نه فقط در عوامل سیاسی و اجتماعی (نمایش عکس وی در روزنامه ها)، بلکه در میل به اخذ جوایزی است که به اجرای برنامه و به ویژه برای پیشی گیری از آن اعطا می گردد؛ نکته آخر روشن می کند که چرا بعضی از مدیران می کوشند برنامه ها را کمتر از آنچه ظرفیت بنگاه امکان می دهد، به مرحله اجرا در آورند.

مدیر با انبوهی از هدفهای متضاد، نظارتها و نظام غیر عقلایی قیمت رو به روست و چنان که برلینر^۴ ثابت کرده، لازم است سه شکل خاص رفتار ناشی از این وضعیت مورد توجه قرار گیرد:

— جست و جوی امنیت، به قسمی که هدف برنامه ای به آسانی بیشتر تحقق پذیرد (مثلاً، با تشکیل ذخایر غیر قانونی و غیر مجاز مواد اولیه)؛

— تقلب و تزویر در جوړ کردن محصول (عوامل تولید از استعمال در تولید کم منفعت منحرف بشوند و به ساخت محصولات پر سودتر از دیدگاه برنامه انتقال پیدا کنند)؛

— توسل به فعالیتهایی که مغایرت با قانون را با نفوذ شخصی تلفیق می کند.^۵

برلینر باز هم به زمان نسبتاً کوتاهی که یک مدیر بر سر کار باقی می ماند (دو تا سه سال) اشاره می کند، به قسمی که افق اقتصادی وی وسعت کمی دارد: در نتیجه، غالباً با مهندسانی که بیشتر در اندیشه برنامه بلندمدت بنگاه هستند برخورد و کشمکش پیدا می کند.

به نظر می رسد، اصلاحاتی که از سال ۱۹۵۷ به عمل آمده است، به شرح زیر آزادی عمل بسیار به مدیران داده است.

(پ) نتایج یک چنین سازمانی برای مجموعه اقتصاد، اصولاً در قلمرو اشتباه اقتصادی ظاهر می گردد:

(۱) اشتباه اقتصادی در اقتصاد برنامه ای، به سبب رشته های ارتباطی که واحدهای مختلف تولید را در زمینه های افقی و عمودی به یکدیگر می پیوندد، انتشار می یابد؛

(۲) اشتباه اقتصادی، بر اثر فقدان استراتژی و تصمیمات نامتمرکز نسبت به اقتصاد بازار، با دشواری بیشتر جبران می گردد؛

(۳) اشتباه اقتصادی، با توجه به اینکه یک دستگاه عظیم اداری باید پیش بینهای خود را

3. tekhpromfin plan

4. J.S.Berliner, *Factory and Manager in the U.S.S.R.*, 1957. . 5. Blat

اصلاح کند و کلیه دستوره‌های مقداری خود را درباره اقتصاد تغییر بدهد، با سرعت کمتر تصحیح می‌شود، در اینجا خطر احتمالی اتلاف و تبذیر وجود دارد؛ (۴) اشتباه اقتصادی زیان‌هایی به بار می‌آورد که خودکارانه از طریق بودجه دولت صورت اجتماعی پیدا می‌کند، حال آنکه در اقتصاد بازار، عدم مرکزیت نسبی متضمن زیان‌هایی است که فقط به دارایی‌های خصوصی لطمه می‌زند. این ملاحظات عمومی، سازمان تولید و مبادلات را در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی تحت تسلط دارد؛ به علاوه، کیفیات این سازمان به تازگی تغییر پیدا کرده است. اصلاحاتی که از سال ۱۹۶۵ به مرحله اجرا درآمده اند خودمختاری بسیار زیاد، بنگاه‌های تولیدی را با برنامه‌ریزی از یک مرکز همراه می‌کند. در این بنگاه‌ها، سود، نقش تشویق و تحریک کننده را دارد.

قسمت دوم - سازمان تولید صنعتی

تولید صنعتی در اتحاد شوروی وسیله دو نوع واحد تولیدی انجام می‌گیرد: بهره‌برداریهای دولتی و تعاونیهای تولید.

در بخش بهره‌برداریهای دولتی، کارخانه واحد صنعتی پایه است. در رأس هر بهره‌برداری دولتی یک مدیر قرار دارد که مقامات بالاتر وی را عزل و نصب می‌نمایند و در برابر اینان مسئول می‌باشد. اکنون در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی بیش از ۲۰۰۰۰۰ بهره‌برداری صنعتی و بیش از ۱۰۰۰۰۰ کارگاه ساختمانی وجود دارد. در این مجموعه، واحدهای بزرگ تفوق دارند: تمرکز برای ایجاد سهولت در افزایش بهره‌وری و انباشت سرمایه به کار می‌رود. بنابر آمارهای شوروی، در سال ۱۹۵۴، بنگاههایی که سالانه بیشتر از ۵ میلیون روبل (قیمت سالهای ۱۹۲۶-۱۹۲۷) تولید داشته‌اند، ۸۲٪ از کارگران را اشتغال می‌دادند و ۹۲٪ از تولید صنعتی را فراهم می‌آوردند.

این بهره‌برداریهای دولتی می‌توانند به صورت تراست یا کومبینات^۶ گرد آیند. تراست به تمرکز افقی دست می‌زند و بنگاههایی را جمع می‌کند که به فعالیت واحد یکسان پردازند. کومبینات تمرکز عمودی به عمل می‌آورد: مشهورترین کومبینات اورال - کوزنتسک^۷ است که معادن آهن اورال و زغال سنگ کوزنتسک را به هم می‌پیوندد.

تراستها و کومبیناتها، عموماً، مبنای جغرافیایی دارند.

بخش تعاونیهای تولید، اساساً شامل تعاونیهای پیشه‌وری است. اینان اختصاصاً به تولید کالاهای مصرف جاری می‌پردازند و به ویژه منابع محلی را مورد استفاده قرار می‌دهند. این تعاونیها وسایل تولید خود را در تملك دارند. شماره تعاونی پیشه‌وری در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، در سال ۱۹۵۴ به بیش از ۱۴۰۰۰ می‌رسید.

سازمان بخش بهره‌برداریهای صنعتی دولتی، که یکی از مهمترین صورتهای برنامه‌ریزی شوروی است، در سال ۱۹۵۷ اصلاحات شایان اهمیتی دیده و در روشهای تصدی در روسیه شوروی، نشانه تحولی پر معنی به شرح زیر است:

الف) نظام برنامه‌ریزی مورد پذیرش اتحاد شوروی، در دوره زمانی ۱۹۲۸-۱۹۵۷ به شدت متمرکز و انعطاف‌ناپذیر بوده است.

برنامه دولت، که وسیله سازمان مرکزی برنامه‌ریزی (گوسپلان) تهیه و تنظیم می‌شد، بسیار مشروح و مفصل بود و هدفهای تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری را معین می‌کرد و توزیع مواد اولیه را ترتیب می‌داد. وزارتخانه‌های صنعتی نیز برنامه‌های دقیق تری به مؤسسات تولیدی تابع خود ابلاغ می‌کردند.

هر شاخه تولیدی مانند هر می‌متشکل از سازمانها و مؤکداً مبتنی بر سلسله مراتب بود: در رأس هرم بیش از سی وزارتخانه صنعتی بسیار تخصصی جای داشت، سپس گلاوکیها^۸ یا مدیریتهای کل شامل تراستها؛ تراستها و کومبیناتها و سرانجام کارخانه‌ها قرار می‌گرفت.

تخصص دقیق در وظایف هر بنگاه، وسایل کار و ابتکار مدیران بنگاه را محدود می‌کرد. اینان نمی‌توانستند بدون اجازه مقامات بالاتر در سلسله مراتب تصمیمی بگیرند. از سوی دیگر، مدیران تحت نظارت‌های متعدد و فراوان قرار داشتند مانند نظارت گوسپلان، نظارت گوسبانک^۹ یا بانک دولت در زمینه مالی (نظارت وسیله روبل)؛ نظارت وزارتخانه «نظارت دولت» و در پایان نظارت سیاسی حزب، سازمان عمودی صنعت، بدین شکل، نتایج بدفرجامی به شرح زیر، برای تولید به بار آورد:

— مرکزیت تصمیم در وزارتخانه‌های صنعتی، به طرری خطرناک، مراکز برنامه‌ریزی را از مراکز اجرا دور می‌ساخت؛

— هماهنگی میان وزارتخانه‌های صنعتی، در رأس سلسله مراتب و میان بنگاههای محلی یا منطقه‌ای غیرممکن به نظر می‌آمد و استفاده از وسایل تولید محلی را محال می‌کرد.

— گرایش وزارتخانه‌های صنعتی به خودبسندگی، مدیران گوسپلان را با شکست روبه‌رو می‌ساخت و دوباره کاری را در قلمرو تولید، سازمانهای دولتی خرید یا فروش آسان می‌نمود. این گرایش در مورد حمل و نقل نیز حیف و میل قابل ملاحظه‌ای به بار می‌آورد. شاهد مثال وزارتخانه‌ای است که

برای تهیه مواد مورد نیاز کارخانه‌ها که یکی از آنها در فاصله ۳۵۰۰ کیلومتری قرار داشت، به شهر کیف وابسته بود.

همچنین، در صورتی که اجتناب از توقف رشد مورد نظر قرار می‌گرفت، اصلاحاتی ضرورت پیدا می‌کرد و این ضرورت نیز هر چه بیشتر احساس می‌شد، زیرا فشار مصرف روز به روز محسوس‌تر می‌گشت. بنابراین، شایسته بود، بدون آنکه برنامه‌ریزی مرکزی رها شود، بهترین روش برای ترکیب این مرکزیت با نوعی خودمختاری سازمانهای اقتصادی منطقه‌ای و بنگاهها کشف گردد.

ب) قانون مورخ دهم ماه مه سال ۱۹۵۷، مصوبه شورای عالی اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی موجب تجدید سازمان تصدی صنعت و ساختمان در اتحاد شوروی گردید.

مهم‌ترین نشانه این تجدید سازمان، انحلال وزارتخانه‌های صنعتی در مقیاس اتحاد شوروی و جمهوریهای فدرال و ایجاد شورای اقتصادی منطقه‌ای یا سونارخوزهای وابسته به شوراهای وزیران جمهوریها و هیئت وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی است.

سونارخوزها به شماره ۱۰۴، نفوذ خود را بر کلیه بنگاههای صنعتی و بر همه کارگاههای ساختمانی بجز موارد زیر اعمال می‌نمایند:

الف) مؤسسات صنعتی دارای اهمیت محلی که تحت نظارت مقامات شهرداری یا شوراهای نمایندگان محلی قرار دارند: تولید صنعت محلی، در حال حاضر، حدود $1/4$ تولید کل صنعتی است؛
ب) مؤسسات تابع وزارتخانه‌هایی که منحل نشده‌اند (صنایع شیمیایی، ماشینهای متوسط، ساختمان وسایل حمل و نقل، مراکز برق، راه آهن، ناوگان بازرگانی، ساختمان هواپیمایی، صنعت جنگی، صنعت رادیو-تکنیک). مع‌هذا، در این موارد گوناگون، وزارتخانه‌هایی که باقی می‌مانند، نباید در کار مؤسسات دخالت بکنند، بلکه لازم است نقش خود را محدود به گسترش شاخه‌ها در بلندمدت بسازند.

وظیفه سونارخوزها تهیه و اجرای برنامه‌های تولید در بلندمدت و کوتاه مدت برای کل منطقه، تهیه برنامه‌ها برای تخصص بنگاههای تولیدی، تسهیل همکاری بین بنگاههای تولیدی در قلمرو تولید و تأمین ذخیره در درون منطقه یا منطقه به منطقه و نظارت بر فعالیت مالی گروههای متشکل از بنگاههای تولیدی است.

سونارخوزها نقش مهمی در تهیه و تنظیم برنامه دولت دارند. گوسپلان، بر پایه رهنمودهای عمومی شورای وزیران ارقام نظارت را فراهم می‌آورد. این ارقام، هدفهای بزرگتر برنامه را با رعایت توافق معین می‌کند و به گوسپلانهای جمهوری و سپس به سونارخوزها ابلاغ می‌نماید. سونارخوزها اقدام به برنامه‌ریزی مشروح‌تر تولید می‌کنند و با الهام از این ارقام نظارت پیشنهادهای مؤسسات را گردآوری و هماهنگ می‌سازند. گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی، برنامه‌های جمهوریها را هماهنگ می‌گرداند و داوریه‌ها را اعمال می‌نماید و توافق را در برنامه اتحاد شوروی برقرار می‌کند.

هدف از ایجاد سونارخوزها تهیه زمینیه برای عقلایی کردن تولید در مناطق اقتصادی، استفاده بهتر از ظرفیت تولیدی محلی، توزیع عقلایی تر ذخایر و وجوه بهره برداری و نیز وسایل مالی در درون منطقه بوده است.

با این همه، اصلاحات سال ۱۹۵۷ می کوشد تا «اصل مرکزیت دموکراتیک» را مواجه با خطر نسازد و بر کارآیی نظارت بیفزاید.

— گوسپلان اتحاد شوروی تجدید سازمان یافته و تقویت گردیده و برای سراسر اتحاد شوروی و در کلیه زمینیه‌ها (صنعت؛ کشاورزی؛ بازرگانی؛ حمل و نقل؛ مبادلات خارجی؛ نیروی کار) وسیله برنامه‌ریزی اقتصادی شده است. گوسپلان اتحاد شوروی ارقام نظارت را تهیه می کند، برنامه را به شکل قطعی آماده می سازد، سرمایه‌گذاریهای نو و قیمت محصولات را به صورتی مشروح معین می نماید و مبادلات میان جمهوریها را از طریق سازمانهای ویژه، یعنی اسبیتها^۱ به نظم وزیر نظارت در می آورد. گوسپلان جمهوری همان مساعی و وظایف برنامه‌ریزی، ترکیب و داوری را در مقیاس خود انجام می دهد.

— گوسبانک (بانک دولت) نیز حقوق و اختیارات نظارت خود را هم در افزایش پرداخت جاری و هم در ازدیاد اعتبار کوتاه مدت اعمال می کند.

— عمل مدیریت مرکزی آمار گسترش یافته و وظایف وزارتخانه «نظارت دولت» بسط پیدا کرده است.

— يك کمیته دولتی علمی و فنی در کنار گوسپلان ایجاد شده است: نقش این کمیته مرکزیت نتایج پژوهشهای علمی، فنی و پخش اطلاعات فنی است.

سرانجام، برای تخریب گرایشهای خودبسندگی یا اجتناب از این جریان در سونارخوزها، فرمان مورخ بیست و چهارم آوریل ۱۹۵۸ مقرر می دارد که عدم اجرای برنامه‌های تحویل به دولت یا به جمهوری و یا به منطقه اقتصادی، به منزله تخلف از انضباط دولتی تلقی می شود و برای رؤسای مؤسسات و رهبران سونارخوزهای بی کفایت تعقیب انضباطی مادی و قضایی را به بار می آورد. مدیریت کل تدارکات به صورت مدیریت کل توزیع میان جمهوریها از نو سازمان یافته است.

به این ترتیب، سونارخوزها به عنوان وسایل تصدی موجود میان مراکز برنامه‌ریزی و واحدهای تولیدی نمودار می شوند. لازم است بدانیم که اصلاحات سال ۱۹۵۷، بی آنکه اهمیت آن را انکار کنیم، فاقد اعتباری است که در غرب برخی از مفسران می خواهند بدان نسبت بدهند: هدف تبدیل و تغییر اساسی در برنامه‌ریزی شوروی نبوده، بلکه ایجاد انعطاف در روشهای تصدی بوده است، چنان که مفاد قانون دهم ماه مه ۱۹۵۷ نیز صراحت دارد، منظور «انتقال مرکز ثقل تصدی مشروح و مفصل از صنعت و

ساختمان به مناطق اقتصادی و اداری بوده است».

اصلاحات سال ۱۹۵۷، بدون آنکه همه نارساییهای گذشته را از میان ببرد، دشواریهای تازه‌ای پدید آورده است. کمیته مرکزی حزب، در نوامبر سال ۱۹۶۲، تصمیم به تجدید سازمان دستگاههای مدیریت اقتصاد «بر پایه تولید» گرفته است. حزب کمونیست، از این پس، در تمام مراتب ورده‌ها دوسازمان موازی را در بر می‌گیرد: یکی برای صنعت و دیگری برای کشاورزی. سونارخوزها در درون ۴۷ منطقه بزرگ اقتصادی گرد آمده‌اند. کمیته نظارت حزب و دولت ایجاد شده است. دستگاههای مرکزی برنامه‌ریزی تخصص یافته‌اند: گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی عهده‌دار برنامه‌ریزی درازمدت است؛ سونارخوزها در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی مسئول اجرای برنامه‌های سالانه می‌باشد؛ گستروبی^{۱۱} اتحاد جماهیر شوروی مسئول سرمایه‌گذاری است. سرانجام در ماه مارس ۱۹۶۳، شورای عالی اقتصاد ملی را که وسیله راهنمای عالی برنامه‌ریزی است، تأسیس کرده است.

پ) خصوصیات اصلاحاتی که از سال ۱۹۶۵ در صنعت شوروی به عمل آمده، احیای مجدد وزارتخانه‌های صنعتی، که در سال ۱۹۵۷ منحل شده بود، افزایش خودمختاری بنگاههای تولیدی و برقراری نظام «محرکهای اقتصادی» است. این اصلاحات مباحثات وسیعی را که نظریه‌های پروفیسور لیبرمان^{۱۲} از سال ۱۹۶۲ در اتحاد شوروی به وجود آورده، نتیجه داده است.

از این پس، برنامه‌ریزان برای بنگاهها فقط پنج شاخص هدف معین می‌کنند: حجم فروش، جوری پایه تولید، کل دستمزدهای پرداختی، سود و نرخ آن و مبالغی که از بودجه دولت پرداخته یا به بودجه دولت واریز شده است. سرمایه‌گذارهای مهم تر باید به تصویب مقامات عالی برسند.

بنگاهها برنامه بهره‌برداری خود را برحسب این شاخصها تهیه و تنظیم می‌نمایند. سود، در نظام جدید، به صورت سرچشمه مهم انگیزش اقتصادی درمی‌آید. منافع به طرز زیر توزیع شده‌اند:

— پرداختی به بودجه دولت بابت سرمایه که متناسب با ارزش اموال منقول به غیرمنقول و منابع بهره‌برداری می‌باشد؛

— پرداختهای ثابت به منظور دفع نفوذ عواملی که با فعالیت بنگاهها بستگی ندارند،

مانند شرایط و اوضاع طبیعی، فنی یا اقتصادی، شرایط و اوضاع حمل و نقل که منشاء عواید غیراقتصادی موقعیت می شوند؛

— بنگاه سه صندوق بدین شرح تشکیل داده است: صندوق تشویق و پاداش (جوایز برای کارگران)؛ صندوق توسعه تولید برای تأمین مالی بهبود روشهای تولید؛ صندوق نیازمندیهای اجتماعی و فرهنگی و ساختمان مسکونی؛

— باقیمانده به بودجه دولت واریز می شود.

نظام جدید که از آغاز سال ۱۹۶۶ برپا گردیده، به تدریج در بخش صنعتی گسترش یافته است و در پایان سال ۱۹۶۸ بسیاری از بنگاهها را در بر می گیرد که بیش از نصف تولید صنعتی را فراهم می آورند.

کمیته مرکزی حزب کمونیست و شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی در آوریل سال ۱۹۷۳، تأسیس اتحادیه های صنعتی را تصویب کرده اند. این اتحادیه ها یکی از مراتب مدیریت اقتصادی در وزارتخانه ها و بنگاهها را تشکیل می دهند و شماری از بنگاهها، انستیتوهای تحقیق و دواير مطالعاتی يك وزارتخانه را که میان خود ارتباطات جغرافیایی و بخشی دارند، گردآوری می کنند. اتحادیه در قلمرو تولید، تأمین مالی و روابط با اشخاص ثالث مسئولیتهایی دارد: اتحادیه که دارای نوعی خودمختاری است، می تواند منابع را بهتر به کار برد و بر بهره وری بیفزاید. به این ترتیب، مقامات عالی شوروی درصددند که باز هم از انعطاف ناپذیری ساختارهای صنعتی بکاهند.

قسمت سوم - سازمان تولید کشاورزی

برنامه ریزی شوروی، در قلمرو کشاورزی، به دشواریهای همیشگی برخورد کرده است: روشهای برنامه ریزی پیوسته بین اشتراکی و جمعی کردن مستبدانه و نوعی آزادی گرایی نوسان داشته است.

تشکیل يك طبقه از دهقانان ثروتمند و مستقل (کولاکها)^{۱۳} در نتیجه مساعدت نپ (سیاست جدید اقتصادی) و وجود حدود ۲۰۰۰۰۰۰۰ مزرعه آزاد با مرکزیت فزاینده بخش صنعتی مابینت داشت. از آغاز سالهای ۱۹۲۹-۱۹۳۰، استالین جنبش اشتراکی کردن کشاورزی را پدید آورد. تاریخ حزب کمونیست اتحاد جماهیر شوروی

سوسیالیستی، این کار را از نظر اهمیت و عواقب با انقلاب سال ۱۹۱۷ همانند می‌داند. جنگ به کلخوزیها فرصت داد تا از نو آزادیهای بیشتری را به دست آورند؛ حکومت شوروی، پس از پیروزی سال ۱۹۴۵ ناگزیر شد بر اقدامات خودکامانه در کشاورزی بیفزاید و استالین اندکی پیش از مرگ خود روی «تفاوتی» که هنوز میان بخش صنعتی و بخش کشاورزی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی حکمفرما بود، تأکید می‌ورزید^{۱۴}: هنگامی که حکومت مالنکف^{۱۵} سیاست چشمپوشی در برابر وضع روستایی را برای تهیه زمینه مساعد جهت تولید کالاهای مصرفی و تسهیل سیاست ترقی سطح زندگی پیش گرفت، به نظر می‌رسید که این تصمیم به منظور گروه بندی مجدد مزارع اشتراکی به صورت «شهرهای کشاورزی» اتخاذ گردیده است. امروزه بخش کشاورزی هنوز به صورت نقطه ضعف اقتصاد شوروی باقی مانده است و این امر علت اصلاحات پیاپی را طی سالهای اخیر توضیح می‌دهد.

در کشاورزی، دو شکل بهره برداری، یکی کلخوزها و دیگری سوخوزها، تفوق دارند: بهره برداریهای انفرادی در شرف نابودی می‌باشند. جدول زیر تحول شکل‌های بهره برداری را در کشاورزی شوروی از سال ۱۹۲۷ تا سال ۱۹۵۷ خلاصه می‌کند:

سال ۱۹۲۷	سال ۱۹۵۷	
۱۴۰۰	۵۸۰۰	سوخوزها
۱۴۸۰۰	۷۸۹۰۰	کلخوزها
۲۳۷۰۰۰۰	۱۰۰۰۰۰	بهره برداریهای متعلق به دهقانان فقیر و میانه حال
۱۱۰۰۰۰۰		بهره برداریهای کولاکها

§ ۱. کلخوزها

کلخوز یک بهره برداری اشتراکی است که عده‌ای از خانواده‌های دهقانی را در برمی‌گیرد. اینان مشترکاً در زمینی که ملک دولت است، کار می‌کنند و حق انتفاع نامحدود دارند.

کلخوز مالک کلیه وسایل تولید (چهار پایان، ابنیه مزرعه، بنگاههای تبدیل و تهیه بذر) است. کلخوزیها انحصاراً فقط مالک خانه بوده و چهارپایان در مالکیت شخصی دارای اهمیت موکداً محدود

14. *Problèmes économiques du socialisme dans l'U.R.S.S.*

15. Malenkov

است؛ هر خانواده کلهوزی دارای قطعه زمین شخصی است که به میل خود زراعت می‌کند. در رأس کلهوز شورای اداری، برگزیده مجمع عمومی کلهوزیها قرار دارد. ریاست عالی شورای اداری در برابر مجمع مسئول است و حتی از لحاظ قضایی می‌تواند مورد تعقیب قانونی قرار گیرد. سازمان کار در هر کلهوز از تقسیم اعضاء به دسته‌های ۵۰ تا ۱۰۰ نفری که لااقل فقط برای دوره زمانی يك آیش منصوب شده اند ایجاد گردیده است: هر چند دولت پیوسته درصد برآمده است تا در تشکیل دسته‌های کار نوعی استمرار پدید آورد، اما تجدید گروه بندی مسئله ثبات و دوام در کار را مطرح می‌سازد.

کار بر اساس «روزکار»^{۱۶} موافق با اجرای شماری هنجارهای کار اندازه گیری می‌شود. از سال ۱۹۴۸، نه نرخ مختلف روزکار وجود دارد که هم کمیت و هم کیفیت وظیفه را منعکس می‌کند. این واحد اندازه گیری که با روزانه کار تفاوت دارد، امکان می‌دهد تا در کشاورزی پرداخت کارمزدی به عمل آید.

کلهوزها، تا این اواخر، صاحب ماشینهای کشاورزی و تراکتور نبودند و احتیاج خود را از ۸۰۰۰ ایستگاه ماشین و تراکتور دولت تأمین می‌کردند. در این مراکز، ابزارهای عمده تولید کشاورزی متمرکز بود. کارکنان ایستگاههای ماشین و تراکتور از مزدگیران دولت بودند. دولت شوروی این ایستگاهها را نه فقط وسیله ای مناسب برای ماشینی کردن کشاورزی می‌دانست، بلکه ابزار نظارت بر فعالیت کلهوزها و میزان برداشت محصول آنها نیز می‌پنداشت. ایستگاههای ماشین و تراکتور، چنان که گفته شده است، موضع اصلی استراتژیک دولت را در روستاها تشکیل می‌دادند. قراردادهایی میان کلهوزها و ایستگاه بسته می‌شد و این ایستگاه پرداختهای جنسی را تحویل می‌گرفت.

تولید سالانه کلهوزها تا زمان اصلاحات سال ۱۹۵۸، به طرز زیر توزیع می‌گردید:

— يك قسمت عاید دولت می‌شد؛ تحویل اجباری، بدون توجه به مقدار تولید و پرداخت جنسی بابت خدمات ایستگاه ماشین و تراکتور؛

— يك قسمت، ذخیره برای بذرومواقع خرمن و برداشتهای بد و نیز وجوه تأمین معاش برای کسانی که نمی‌توانند کار بکنند؛

— باقیمانده تولید، بر پایه تصمیم مجمع عمومی یا به دولت و یا به تعاونیها فروخته می‌شد و یا در بازار آزاد به فروش می‌رفت و یا میان اعضاء کلهوز به عنوان پرداخت جنسی بر اساس «روزکار» توزیع می‌گردید.

درآمد پولی کلهوز که از فروش محصول کلهوز به دست می‌آمد، به طرزى همانند تقسیم می‌شد: پرداخت مالیات بر درآمد؛ تأمین سرمایه غیر قابل تقسیم (از ۱۰ تا ۱۵٪) که برای سرمایه گذاریهای اقتصادی و اجتماعی به کار می‌رود، توزیع بقیه میان کلهوزیها بر اساس روزکار است. سرانجام، درآمد هر کلهوزی به شماره روزکاری بستگی دارد که انجام گرفته است و پاداش روزکار در کلهوز درآمدهایی که از بهره برداری شخصی خود به دست می‌آورد.

مساعده‌های پولی و جنسی می‌توانست در جریان سال به کلهوزیها اعطا گردد.

نظام کلخوزی نگرانیهای برنامه‌ریزی شوروی را بدین شرح بر طرف کرده است:

- ایجاد سازمان مؤثر کشاورزی در زمینه فنی را امکان‌پذیر ساخته و موجب آزادی نیروی کار لازم برای گسترش و شکوفایی صنعتی گردیده است؛
- جمع‌آوری محصولات کشاورزی به منظور تهیه و تدارک آذوقه شهری و در نتیجه تشکیل پس‌انداز جنسی را که برای تأمین وجه معاش کارگران صنعت به کار می‌رود، آسان گردانیده است؛
- و در پایان، تسلط دولت را بر طبقه دهقان برقرار کرده است. این طبقه به صورت نیروی مخالف و بسیار سرسخت و پابرجا در برابر نظام حاکم ظاهر شده است. با این همه، به نظر نمی‌رسد که این نتایج در زمینه تولید کاملاً و تماماً مساعد و سودمند بوده است. از سال ۱۹۱۳ تا سال ۱۹۵۶، تولید گندم پنج برابر، سیب‌زمینی سه برابر و گوشت دو برابر گردیده است.

افزایش تولید و ترقی بهره‌وری، با توجه به احتیاجات مردم و صنعت، کمتر از انتظار حکومت شوروی بود. همچنین از سال ۱۹۵۵ و به ویژه طی سالهای ۱۹۵۷ و ۱۹۵۸، اقداماتی به قصد تحریک تولید کشاورزی و دامپروری به صورت ترك رویه جبر و فشار بر کلخوزها و تشویق نفع فردی دهقانان به عمل آمده است.

در سال ۱۹۵۸، دو کار مهم اصلاحی به شرح زیر انجام گرفته است:

الف) قانون مورخ سی و یکم مارس سال ۱۹۵۸ مقرر داشته است که ملزومات ایستگاه ماشین و تراکتور به کلخوزهای مایل به خرید، فروخته خواهد شد؛ تسهیلات پرداختی برای کلخوزها صورت پذیرفته است (یک تا دو سال برای کلخوزهای ثروتمند و دو تا سه سال برای کلخوزهای میانه‌حال؛ پنج سال برای کلخوزهای فقیر). انتظار می‌رفت که بر اثر این اقدامات بهره‌وری و سرمایه‌گذاری کلخوزها افزایش یابد. ایستگاههای ماشین و تراکتور به مراکز ترمیم و محافظت تبدیل شدند. از سال ۱۹۵۸، کلخوزها بیشتر از ۸۵٪ موجودی ماشینهای این ایستگاهها را به تملك خود در آورده‌اند.

ب) کمیته مرکزی، در جلسه ژوئن سال ۱۹۵۸ الغای تحویل اجباری توسط کلخوزها را از برداشت محصول کنونی همراه با ابطال دیون پیشین مقرر داشته و برای تحویلها يك شكل واحد، یعنی خرید وسیله دولت را تصویب نمود.

با همه اینها، خریده‌ها برنامه‌ریزی شده‌اند و کلخوزها می‌بایستی هر سال به طور متوسط تعهد تحویل مقدار معینی محصول را بپردازند؛ ارزیابیهای برنامه، متناسب با اهمیت برداشت محصول، می‌توانند در جهت افزایش تغییر نمایند. دولت حق خرید محصولات ارزان‌تر از هر نقطه را چون قیمت تمام شده آنها پایین‌تر است، برای خود محفوظ می‌دارد. به نظر می‌رسد، دولت، وسیله سیاست

خرید خود، روی قیمت تمام کلخوزها که به وضوح بالاتر از این قیمت در سوخوزهاست، تأثیر بگذارد و تولید کلخوزها را ارشاد و هدایت کند.

و در پایان، به تدریج نظام جدید دستمزد و پاداش کار به صورت مشخص در تعرفه‌های ثابت، زمان بندی دوره‌ای پرداختها و پرداخت نقدی به مرحله اجرا در می‌آید. بدین قرار، کلخوز، بیش از پیش خصوصیات و نشانه‌های بهره‌برداری بزرگ کشاورزی را کسب می‌کند، یعنی، نیروی کار مزدبگیر را اشتغال می‌دهد و به این ترتیب به سوخوز نزدیک می‌شود.

از سال ۱۹۶۵، در سازمان و طرز کار کلخوزها تغییرات بسیار دامنه‌داری پدید آمده

است:

— در سال ۱۹۶۶، دستمزد تضمین شده به صورت نقد و جنس برای کلخوزیها معمول گردیده است: از این پس، کلخوزیها باید لا اقل يك بار در ماه دریافتی داشته باشند. این نظام پاداش، به وضوح عالی‌تر از روزکار است که معلوم نبود سرانجام ارزش واحدهای پولی وصولی چیست؛

— تغییرات مالیات بر درآمد کلخوزها شامل کاهش بار مالیاتی که بر دوش بهره‌برداریهای کم رونق‌تر سنگینی می‌کرد و برقراری مالیات بر درآمد ویژه و نه بر درآمد ناویژه؛

— الغای بخش بسیار مهمی از دین کلخوزها؛

— تنزل هدفهای خرید و پرداخت در برابر تحویل‌هایی که از هدفهای برنامه با قیمت ۵۰٪ بالاتر از قیمت‌های تدارکات بگذرد؛

— تخفیف تزییقات سختی که خر و شچف درباره ابعاد قطعات زمین شخصی و مالکیت خصوصی چهارپایان وضع کرده بود.

§ ۲. سوخوزها

سوخوزها مزارع دولتی هستند که فقط توسط يك مدیر، منصوب وزارت اداره می‌شوند و معمولاً بیشتر از ۵۰۰۰ هکتار وسعت دارند و «کارخانه‌های کشتزارها»ی حقیقی را تشکیل می‌دهند. این مزارع برای تولید در مقیاس وسیع سازمان یافته‌اند و به میزان حداکثر ماشینی شده‌اند.

در سال ۱۹۶۲، شمار ۷۵۰۰ سوخوز در برابر ۲۴۰۰۰ کلخوز وجود داشته است.

در سال ۱۹۶۷ يك اصلاح بسیار مهم در سازمان سوخوزها به عمل آمده و تصدی

کارگری اقتصادی معمول شده است.

هدفهایی که مقامات عالی تر معین کرده اند محدود گردیده است: سوخوزها با منابع پولی خود مسئولیت تأمین هزینه‌های تولید و سرمایه‌گذاریهای تولیدی را پیدا کرده اند. سوخوزها، پس از پرداخت بهره ۱٪ سرمایه، باید صندوق تشویق و پاداش (مانند بهره برداریهای صنعتی) را تشکیل بدهند. سرمایه‌گذاریها باید از محل منافع و اعتبارات بلندمدت تأمین مالی گردد. تأمین مالی از محل بودجه کاهش یافته و محدود به خانه‌های مسکونی، تجهیزات اجتماعی و سرمایه‌گذاریهای زیربنایی (آبیاری، ایجاد شبکه برق، بهبود اراضی) شده است.

تحول کشاورزی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی بیش از پیش در جهت نزدیکی کلخوزها و سوخوزهاست.

— کلخوز بر اثر کاربرد دستمزد تضمین شده برای کلخوزیها به سوخوز نزدیک می‌شود.

— سوخوز، به نوبه خود، استقلال بیشتری به دست می‌آورد و بدین سبب به کلخوز نزدیک می‌گردد و از این پس از قیمت در مرحله تدارکات پرداختی به کلخوزها استفاده می‌کند.

خودمختاری بسیار زیاد بهره برداریها و بهبود درآمدهای کشاورزان، دواصلی است که طی چند سال کلیه اقدامات و تصمیمات متخذه مقامات شوروی را در قلمرو کشاورزی راهنمایی می‌کنند.

قسمت چهارم - سازمان توزیع

نظام شورایی توزیع، پس از نابودی بازرگانان خصوصی، در آغاز سال ۱۹۳۰، شامل سه بخش بازرگانی دولتی، بازرگانی تعاونی و بازرگانی کلخوزی می‌باشد. سهم هر یک از این بخشها در بازرگانی خرده‌فروشی در سال ۱۹۵۶ به ترتیب به ۶۵٪، ۲۸٪ و ۷٪ می‌رسد.

§ ۱. بخش دولتی

این بخش، سازمانهای عمده و خرده‌فروشی بسیار متنوع بوده و تابع وزارتخانه‌های بازرگانی جمهوریهای فدرال است. وزارت فدرال بازرگانی در سال ۱۹۵۸ منحل گردیده است: ارتباط بازرگانی میان جمهوریها را گوسپلان اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی برقرار می‌کند.

شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی توزیع کلیه کالاهای تولیدی

را که باید به صندوق ویژه واریز شود، مقرر می‌دارد و کلیه محصولات که توزیع آنها باید به تصویب گوسپلان برسد، لزوماً باید وسیله سازمانهای فروش گوسپلان، یعنی گلاوسبیتی^{۱۷} فروخته شود: اینان قراردادهایی با دوایر خرید سونارخوزها منعقد می‌نمایند.

کالاهای مصرفی را سونارخوزها به سازمانهای عمده‌فروشی وزارتخانه‌های بازرگانی می‌فروشد، به استثنای بعضی از محصولات مهم که توزیع آنها بنا بر تصمیم شورای وزیران اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی صورت می‌گیرد (آرد، شکر، پارچه‌های نخی و غیره).

بازرگانی جزئی را سازمان منطقه‌ای^{۱۸}، وسیله مغازه‌های بزرگ^{۱۹} و مغازه‌های تخصصی (۱۳۷۵۰۰ مغازه در سال ۱۹۵۶) انجام می‌دهند. وزارت بازرگانی مغازه‌های بزرگ را نیز سازمان داده است. بازرگانی محصولات غذایی یا وسیله مغازه‌های عمومی غذایی وابسته به وزارت بازرگانی و یا توسط سازمانهای تابع وزارت صنعت غذایی تأمین می‌گردد. و در پایان، برخی از مغازه‌های نمونه را وزارتخانه‌های صنعتی شاخه‌های تولیدکننده کالاهای مصرفی ایجاد کرده‌اند.

§ ۲. بخش تعاونی

این بخش که فعالیت آن تا سال ۱۹۴۶ به مناطق روستایی محدود بود، از این زمان تا سال ۱۹۴۹ به شهرها گسترش یافته و شبکه شهری آن، برای آنکه «تعاونیهای مصرف مساعی خود را در خدمات و کارهای روستایی متمرکز بسازند»، در این تاریخ منحل گردید و برچیده شد.^{۲۰}

سازمان مرکزی مسئول بازرگانی تعاونی^{۲۱} عهده‌دار برنامه‌ریزی و نظارت بر توزیع است.

واحد اساسی و پایه بخش تعاونی ده^{۲۲} است که غالباً در محدوده بخش یا منطقه، در گروه‌بندی به نام ری‌سایوز^{۲۳} ادغام شده است و نقش سازمان عمده‌فروشی و نیمه عمده‌فروشی را ایفا می‌کند.

17. Glavsbyti 18. Torgs 19. Univermag 20. Pravda, 24 août 1949.

21. Tsentrosoyuz 22. Selpo 23. Raysoyouz

§ ۳. بخش آزاد کلخوزی

هنگامی که کلخوز تعهدات خود را در برابر دولت انجام بدهد، می‌تواند مازاد تولید خود را به قیمت‌هایی که مستقیماً دولت معین نکرده است، آزادانه بفروشد. بازار کلخوزی محدود به شهر همجوار یا به حوزه‌ای نسبتاً کم وسعت و کوچک است. با این همه، چون بسیاری از مزارع دور از بازارهای شهری قرار گرفته‌اند، اساساً از خریدهای تعاونی استفاده می‌نمایند. در سال ۱۹۵۶ شمار ۸۶۶۸ بازار دائمی کلخوزی وجود داشته است.

قیمت‌ها در مغازه‌های دولتی که فعالیت‌های خود را در مراکز فروش محصولات کلخوزی انجام می‌دهند، نقش راهنما را در بازار آزاد ایفا می‌کنند و فقط در دوره بحران یا کمیابی است که کلخوزیها از این آزادی استفاده می‌برند.

نظام روسی توزیع، در سال ۱۹۵۶، شمار ۶۱۶۰۰۰ بنگاه بازرگانی جزئی و غذایی را در برمی‌گرفت. این واحدها، در این تاریخ ۲/۶ میلیون کارگر، یعنی ۱/۳٪ جمعیت کل را در استخدام داشت. هزینه‌های توزیع به ۷/۸٪ میزان کل فروش خرده بازرگانی ارزیابی شده است.

*

*

*

بنابراین، منظور خواه بهره برداریهای صنعتی یا کشاورزی و یا بازرگانی باشد، این حقیقت درك می‌شود که تأسیس این سازمانها و قوه محرکه اینان فقط مدیون اقتدار دولت است و کارکرد آنها همیشه مستقیماً یا به طور غیر مستقیم زیر تسلط برنامه دولت باقی می‌ماند.

مرکزیت و وحدت جایگزین عدم مرکزیت و تنوعی گردیده‌اند که در این زمینه‌ها اقتصاد بازار را توصیف می‌نمایند.

کتابشناسی

Ch. BETTELHEIM, *L'économie soviétique* (Sirey, 1950).

H. SCHWARTZ, *Russia's Soviet Economy* (1950, Prentice Hall).

D. GRANICK, *Management of the Industrial Firm in the U.S.S.R. : a Study in Soviet Economic planning* (New York, 1954).

J. BERLINER, *Factory and Manager in the U.S.S.R.* (Cambridge, 1957).

- A. VUCINICH, *Soviet Economic Institutions* (Stanford 1952).**
- BIENSTOCK, SCHWARTZ et YUGOW, *Management in Russian Industry and Agriculture*.**
- Ch. BOUVIER, *La collectivisation de l'agriculture* (A. Colin, 1957).**
- H. WRONSKI, *Rémunération et niveau de vie dans les Kolkhozes : le Troudoden* (Paris, S.E.D.E.S., 1957).**
- D. NACU, *Du Kolkhoze au Sovkhoze* (Paris, 1958).**
- Z. FRANK-OSSIPOF, Quelques données sur le réseau de distribution en U.R.S.S. (*Problèmes Economiques*, 1961, n° 680).**

جزء سوم از عنوان نخست

ترکیب عوامل تولید

عوامل تولید در همه شاخه‌های تولیدی با یکدیگر همکاری می‌کنند. واحدهای تولیدی به نسبت‌هایی که بیشترین کارایی ممکن را تحقق بخشد، این عوامل را با یکدیگر ترکیب می‌کنند. این ترکیبها از چه اصولی پیروی می‌نمایند و شرایط موفقیت در این ترکیبها چیست؟

برای پاسخ‌گویی به این پرسشها لازم است سه مجموعه مسئله مورد نظر قرار گیرد: نخست کیفیات ترکیب عوامل، یعنی اصول قابلیت مکمل بودن و جانشینی عوامل بررسی می‌شود.

سپس حدود ترکیب که با قانون بازده‌های نامتناسب ارتباط دارد، مطالعه می‌گردد. در مرحله سوم، کارایی ترکیب که بر اساس بهره‌وری اندازه‌گیری می‌شود، مورد آزمایش قرار می‌گیرد.

سرانجام ملاحظه می‌شود چگونه طی سالهای اخیر، روش فنی جدید تحلیل مسائل تولید موسوم و معروف به برنامه‌ریزی خطی گسترش یافته است.

قسمت اول - کیفیات ترکیب

§ ۱. مکمل بودن و قابلیت جانشینی عوامل

عوامل تولید می‌توانند در ترکیبهای متبادل مورد استفاده قرار گیرند و یکدیگر را تکمیل نمایند و یا به صورتی تغییرپذیر جانشین یکدیگر بشوند.

عوامل تولید، معمولاً، در تمام شاخه‌های تولیدی مکمل هم می‌باشند؛ اما می‌توانند در مقیاسی بس وسیع جایگزین یکدیگر نیز بشوند: زمین را می‌توان با کار و سرمایه

فراوان (کشت عمقی) یا با کار و سرمایه اندک (کشت سطحی) بهره برداری کرد. در بنگاه می توان جزئاً کار کارگران را جایگزین استعمال ماشین نمود.

با این همه، يك عامل تولید همیشه نمی تواند جانشین دیگری بشود و این عمل از لحاظ اقتصادی نیز مطلوب نبوده و بستگی به چند عنصر به شرح زیر دارد:

(۱) ویژگی عوامل — يك عامل هنگامی ویژه است که به استعمال معین اختصاص یافته باشد، به طوری که نتواند جایگزین عوامل دیگر گردد و عوامل دیگر نیز نتوانند جانشین آن بشوند.

(۲) وضع فن — شیوه فنی، برخی از ضرایب فنی تولید را معین می کند؛ به علاوه، اختراعات فنی بنا بر آنکه خنثی باشند یا در عوامل کار یا سرمایه صرفه جویی و پس انداز پدید آورند، می توانند روی کاربرد عوامل تأثیر متفاوت داشته باشند.

(۳) رابطه میان قیمت‌های عوامل تولید — جانشینی میان کار و سرمایه در صورتی امکان پذیر است که با بهره‌وری برابر، قیمت تمام شده ماشین کمتر از قیمت پرداختی بابت نیروی کار باشد.

در کشورهایی که نیروی کار فراوان و ارزان است (چین - ژاپن)، برای کاربرد ماشین، نسبتاً تشویقی به عمل نمی آید، حال آنکه در کشورهایی که نیروی کار کمیاب و گران است، استفاده از ماشین گسترش یافته است.

نقش قیمت عوامل فقط در اقتصادهای بازار مشاهده می شود. در اقتصادهای برنامه‌ای، مانند روسیه شوروی، نقش ضرایب فنی تولید (یا «اعداد متناسب») جنبه اساسی دارد؛ این ضرایب امکان می دهند تا مقدار نیروی کار، مواد اولیه و کالاهای سرمایه‌ای لازم و ضروری برای تولید محاسبه گردد. اما ضروری است تحول اقتصادی نیز که بر بهره‌وری بیفزاید و ترکیب شیوه‌های فنی جدید را عملی نماید، مورد توجه قرار گیرد.

(۴) اهمیت تولید — گرایش به استفاده از سرمایه به جای نیروی کار هنگامی وجود دارد که تولید انبوه باشد و در نتیجه هزینه‌های ثابت (تعمیرات و استهلاك) روی مقدار زیادتری محصول سرشکن و توزیع شود.

به طور کلی، قابلیت جانشینی میان دو عامل A و B، وسیله کشش جانشینی فنی معین می گردد. رابطه زیر این کشش را به دست می دهد:

$$\eta_{st} = \frac{\text{تغییر نسبی در نسبت مقدار عوامل A و B}}{\text{تغییر نسبی در نرخ نهایی جانشینی فنی میان A و B}}$$

$$\eta_{st} = \frac{\Delta\left(\frac{a}{b}\right) / \left(\frac{a}{b}\right)}{\Delta TMS_{B,A} / TMS_{B,A}}$$

اگر کشش جانشینی برابر با صفر باشد، عوامل تولید کاملاً مکمل یکدیگر هستند و به نسبت ثابت مورد استفاده قرار می‌گیرند. هرگاه کشش بی‌نهایت باشد، عوامل، جانشین کامل یکدیگرند. هر قدر کشش زیادتر باشد، قابلیت جانشینی میان عوامل بیشتر است.

§ ۲. تابع تولید

رئیس بنگاه، برای دستیابی به مقدار معین تولید، می‌تواند ترکیبهای مختلفی از عوامل را به کار برد. تابع تولید رابطه فیزیکی میان مقدار عوامل مورد استعمال و تولید حاصله در واحد زمان است:

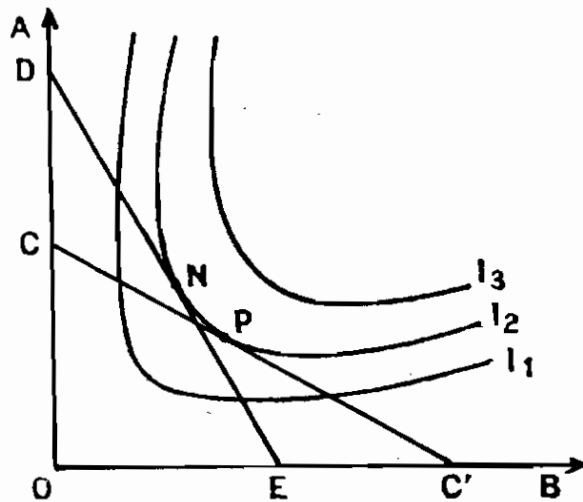
$$P=f(a, b, c...)$$

بنگاه می‌تواند P را با تغییر مقدار عوامل a و b و c تغییر بدهد. شیوه‌های گوناگون تولید وجود دارد؛ برخی مؤثرتر از دیگری است. اما فرض بر این است که بنگاه شیوه تولید مؤثرتر را به کار می‌برد، زیرا نمی‌خواهد هزینه‌های غیر ضروری تولید را متحمل بشود.

تابع تولید، برای شیوه فنی مؤثرتر تولید، ترکیبهای ممکن عوامل تولید را مشخص می‌کند و «افق دانش فنی» رئیس بنگاه را نشان می‌دهد. مسئله اقتصادی، با توجه به قیمت عوامل تولید، گزینش سودآورترین نقطه در تابع تولید است. در اینجا به تحلیل گذشته در انتخاب تولید می‌رسیم. بنابراین می‌توانیم از شکل منحنیهای محصول برابر استفاده کنیم.

در شکل ۲۰ هر منحنی محصول برابر، ترکیبهای گوناگون دو عامل A و B را برای تولید محصول به مقدار معین نشان می‌دهد (رجوع نمائید به صفحه ۱۷۷)

اگر قیمت دو عامل A و B معین باشد، ترکیبهای ممکن عوامل، به ازای هزینه کل معین، با خط CC مطابقت می‌کند؛ شیب این خط فقط به قیمت‌های نسبی A و B بستگی دارد. بیشترین تولید ممکن با کمترین هزینه، به ازای هزینه کل مورد نظر، وسیله منحنی مقدار برابر مماس بر CC، یعنی منحنی مقدار برابر I₂ عرضه می‌شود. نقطه P ترکیب



شکل ۲۰

بهینه عامل A و عامل B را نشان می‌دهد. هرگاه قیمت A نسبت به قیمت عامل B کاهش یابد، خط قیمت DE در نقطه N مماس بر منحنی مقدار برابر I_2 است و این خط نشان‌دهنده بهترین ترکیب عوامل در وضعیت جدید قیمتها می‌باشد.

تابع تولید خاص، یک تابع تولید متجانس است.

تابع تولید به صورت زیر است:

$$P=f(a,b)$$

این تابع متجانس n درجه است اگر:

$$f(xa,xb)=x^n f(a,b)=x^n P$$

باشد. n عدد ثابت و x عدد مثبت حقیقی است.

اگر $n=1$ باشد، تابع متجانس درجه یک است و تابع متجانس خطی نامیده می‌شود، یعنی هرگاه کلیه عوامل را دو برابر کنیم ($x=2$)، تولید دو برابر و اگر تمام عوامل را سه برابر نماییم ($x=3$)، تولید سه برابر می‌گردد. در این حالت می‌گوییم بازده‌های مقیاس، ثابت است.

اگر $n > 1$ باشد، بازده‌های مقیاس، صعودی است؛ بدین معنی که هرگاه عوامل را دو برابر سازیم، محصول افزون بر دو برابر افزایش می‌یابد.

هرگاه $0 < n < 1$ باشد، بازده‌های مقیاس، نزولی است. این حالت را در آینده بررسی خواهیم کرد.

تابع تولید متجانس خطی، که بیشتر اوقات مورد استفاده قرار می‌گیرد، تابع کاب-داگلاس^۱ به نام دو اقتصاددان امریکایی است که برای تحلیل تولید به کار رفته و به

شکل زیر است:

$$P = kL^a \cdot C^{(1-a)}$$

در رابطه بالا، L نمایشگر عامل کار، C سرمایه و k و a اعداد ثابت و مثبت و $a < 1$ است.

هرگاه L و C را در عدد ثابت v ضرب کنیم، رابطه زیر را به دست می آوریم:

$$k(vL)^a (vC)^{1-a} = v^a v^{1-a} kL^a C^{1-a} = v \cdot kL^a C^{1-a} = v \cdot P$$

بنابراین، ملاحظه می شود که منظور تابع متجانس خطی است.

این تابع خصوصیات مختلفی به شرح زیر عرضه می دارد:

(۱) اگر عوامل تولید پاداشی برابر با بهره وری نهایی خود دریافت نمایند، توان عوامل به ترتیب مساوی با سهم عوامل در تولید کل می باشد.

دلیل این امر را در مورد عامل کار جست و جو می کنیم:

بهره وری نهایی عامل کار از مشتق تابع تولید به دست می آید:

$$\frac{\delta P}{\delta L} = a \cdot kL^{a-1} C^{1-a}$$

چون، بنا به فرض، دستمزد پرداختی به عامل کار، برابر با بهره وری نهایی عامل کار است، وجه دستمزد عبارت می شود از:

$$W = L(a kL^{a-1} C^{1-a}) = a kL^a C^{1-a} = aP$$

در نتیجه، رابطه زیر به دست می آید:

$$\frac{W}{P} = a$$

همین استدلال را می توان در مورد سرمایه نیز کرد.

(۲) چون تابع تولید شامل بازده های مقیاس ثابت است، جمع بهره وری های نهایی برابر با محصول کل است. این قضیه اویلر^۲ است که دورتر در مبحث توزیع بررسی خواهیم کرد.

(۳) و در پایان، تابع کاب-داگلاس وسیله کشش جانشینی میان عوامل کار و سرمایه مساوی با یک مشخص می شود.

مشاهدات عینی نشان می دهد که در انواع متفاوت تولید درجات گوناگون

جاننشینی پذیری وجود دارد؛ بعضی از نویسندگان، تابع متجانسی را تهیه کرده اند که در آنها کشش جاننشینی میان دو عامل سرمایه و کار ثابت و کمتر از واحد می باشد. این تابع C.E.S.^۳ است که ارو^۴، چنری^۵، مینهاس^۶ و سولو^۷ تنظیم و پیشنهاد کرده اند.^۸

قسمت دوم — حدود ترکیب قانون بازده های نامتناسب

تجربه نشان می دهد که هرگاه دو عامل تولید را با هم به کار بریم، مقدار يك عامل نمی تواند پیوسته افزایش یابد و مقدار عامل دیگر نسبتاً ثابت بماند، بدون آنکه مقدار تولید اضافی کاهش پیدا نکند. این تنزل بازده های اضافی ناشی از این است که میزان افزایش عامل متغیر با جزء متدرجاً کمتر منابع ثابت توافق می نماید. این پدیده، قانون بازده های نامتناسب را توضیح می دهد. رویکه می نویسد، «حقیقت پیش پا افتاده و بدون هرگونه بحث تجربه روزانه آشپزهاست، هنگامی که نمک روی سیب زمینی می پاشند...».

بنابراین، برای هر مقدار تولید لازم است میان عوامل مختلف نسبت هماهنگ برقرار باشد.

§ ۱. منشاء قانون بازده های نامتناسب و بسط آن

منشاء این قانون به اندیشه تورگو درباره بهره برداری کشاورزی می رسد.

تورگو می نویسد، بذری که در زمین حاصلخیز به طور طبیعی و بدون هیچ گونه آماده سازی افشاند می شود، کودی است که تقریباً به کلی از دست می رود. اگر بدان فقط يك شخم اضافه شود، محصول زیادتر خواهد شد؛ شخم دوم و سوم شاید مقدار محصول را ازدویا سه برابر افزون تر کند و به چهار رده برابر برساند، یعنی میزان محصول به نسبت بسیار زیادتر از کود افزایش یابد و این جریان تا زمانی ادامه پیدا می نماید که محصول در مقام مقایسه با کود به مقدار بیشتر به دست بیاید. هرگاه از این مرز بگذریم و باز هم بر کود بیفزاییم، باز هم محصول زیاد می شود، اما به میزانی کمتر و همیشه کمتر از پیش، تا آنکه قوه زمین کاملاً به اتمام برسد و صنعت نتواند چیزی بدان بیفزاید. در این حالت، هر اضافه کودی مطلقاً چیزی بر محصول نخواهد افزود.

ریکار دو قانون بازده های نامتناسب را برای توضیح ترقی قیمت غلات در انگلستان

3. Constant Elasticity of Substitution

4. Arrow 5. Chenery 6. Minhas 7. Solow

8. *The Review of Economics and Statistics*, Aug. 1961. p. 225 ff.

پس از سال ۱۸۱۴ به کار می برد: به دنبال گسترش زراعت، بازده بهره برداریهای کشاورزی نزولی است، حال آنکه هزینه های تولید آن صعودی می باشد. این امر موجب افزایش قیمتها می شود.

استوارت میل عقیده دارد که این قانون در کشاورزی ارزش و اعتبار ندارد؛ در صنعت، بازده معمولاً متناسب تر از هزینه است.

هر فعالیت انسانی، در واقعیت امر، نخست يك مرحله بازده های صعودی و هزینه های نزولی را می پیماید، سپس، به ازای ترکیب بهینه عوامل تولید، بازده بیشینه به دست می آید. سرانجام، مرحله بازده های نزولی و هزینه های صعودی فرا می رسد. در اینجا فقط می توان پذیرفت که حدود بازده های نزولی در کشاورزی سریع تر از صنعت ظاهر می گردد، زیرا قدرت بشر بر طبیعت، در بخش نخست کمتر از بخش دوم است. بنابراین، قانون بازده های نامتناسب عمومیت دارد و می تواند به طرز زیر بیان شود: اگر مقدار نامشخص تولید، کاربرد دویا چند عامل تولید را ایجاب نماید و مقداری که از يك عامل به کار رفته است به همان نسبت و به تدریج زیاد گردد و در عین حال، مقدار عامل یا عوامل دیگر تغییر ننماید، محصول نهایی عامل متغیر (یعنی بازده هر واحد اضافی از عامل متغیر مورد استعمال) را تا نقطه معین بالا می برد و سپس تنزل می دهد. پس از این نقطه، محصول کل به نرخ نزولی به افزایش ادامه می دهد.

برای بیان بهتر حاکی از اینکه بازده های نزولی به محصول کل مربوط نبوده، بلکه با محصول نهایی عامل متغیر ارتباط دارد، قانون بازده های نامتناسب گاهی قانون تنزل محصول نهایی نامیده می شود.

جدول صفحه بعد قانون بازده های نامتناسب را مجسم می نماید. ملاحظه می شود که محصول کل تا بی نهایت افزایش نمی یابد و حتی پیش از آغاز به کاهش، نرخ رشد آن رو به تنزل می نهد.

محصول نهایی عامل متغیر، تغییر محصول کلی در نتیجه ازدیاد يك واحد از عامل متغیر است و نرخ تغییر محصول کل را که همان شیب تابع تولید است، عرضه می دارد. اکنون این حقیقت درك می شود که هرگاه محصول کل به نرخ صعودی افزایش یابد، محصول نهایی عامل متغیر زیاد می شود و برعکس، هنگامی که محصول کل به نرخ نزولی افزایش یابد، محصول نهایی تنزل می نماید. هرگاه محصول کل کم بشود، محصول نهایی منفی می گردد (زیرا تنزل محصول کل تغییر منفی را نشان می دهد). محصول متوسط عامل متغیر از تقسیم محصول کل بر واحدهای عامل متغیر به

واحد‌های عامل ثابت	واحد‌های عامل متغیر	محصول کار	محصول نهایی عامل متغیر	محصول متوسط عامل متغیر
۳۰	۰	۰	۰	۰
۳۰	۱	۱۰	۱۰	۱۰
۳۰	۲	۲۶	۱۶	۱۳
۳۰	۲	۵۷	۳۱	۱۹
۳۰	۴	۹۲	۳۵	۲۳
۳۰	۵	۱۲۵	۳۳	۲۵
۳۰	۶	۱۵۰	۲۵	۲۵
۳۰	۷	۱۶۸	۱۸	۲۴
۳۰	۸	۱۷۶	۸	۲۲
۳۰	۹	۱۷۶	۰	۱۹
۳۰	۱۰	۱۷۰	-۶	۱۷

دست می‌آید.

ملاحظه می‌شود که محصول متوسط ابتدا با سرعت کمتر از محصول نهایی رشد می‌کند و به بیشینه می‌رسد و در این وضع برابر با محصول نهایی می‌شود، سپس با سرعتی کمتر از محصول نهایی تنزل می‌کند. در اینجا، به کاربرد قواعد عمومی درباره روابط میان مقادیر نهایی و مقادیر متوسط می‌رسیم:

الف) اگر مقدار نهایی از مقدار متوسط تجاوز کند، مقدار متوسط افزایش یابنده است (مقدار نهایی، مقدار متوسط را بالا می‌برد)؛

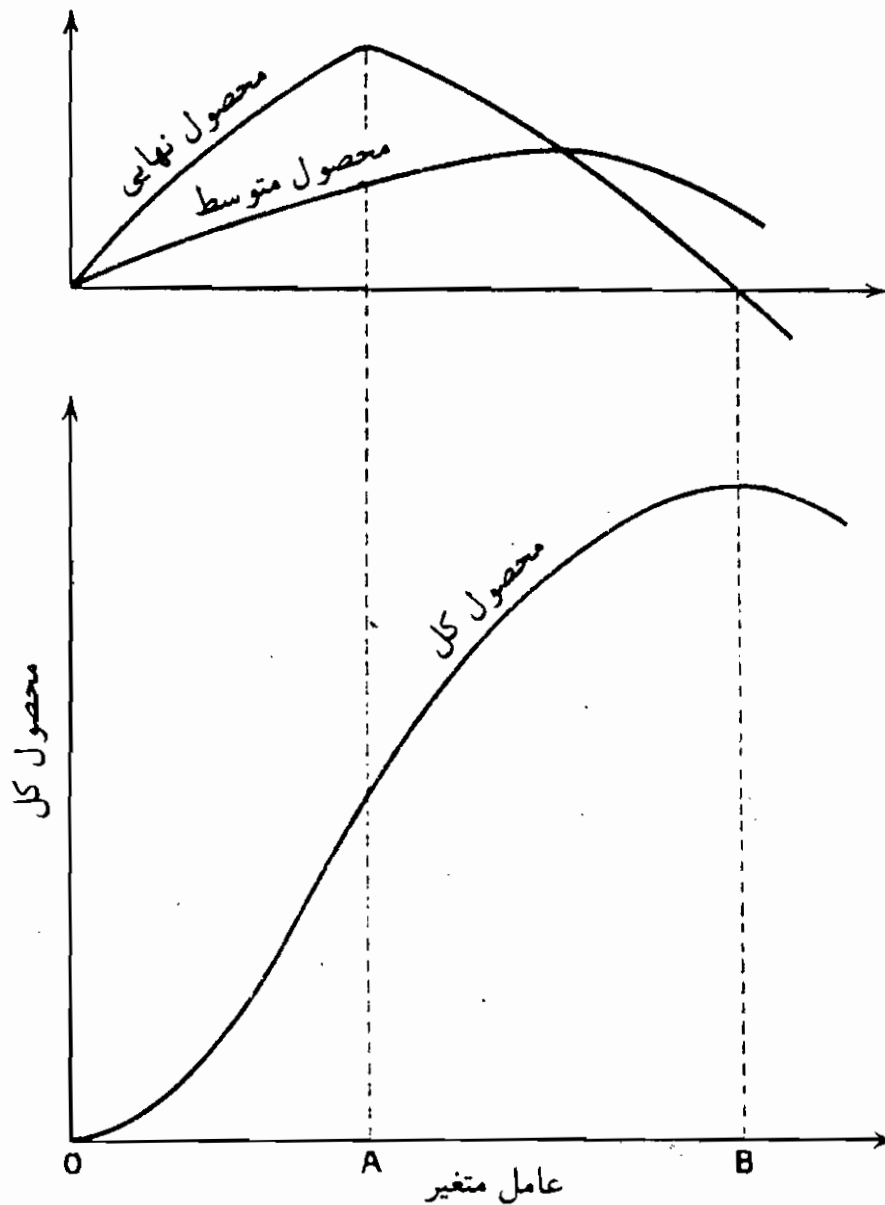
ب) اگر مقدار نهایی کوچکتر از مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط تنزل می‌یابد (مقدار نهایی، مقدار متوسط را پایین می‌آورد). (این دو رابطه وجود دارد، خواه مقدار نهایی صعودی یا نزولی و یا ثابت باشد)؛

پ) اگر مقدار نهایی ثابت و برابر با مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط نیز ثابت است؛

ت) اگر مقدار نهایی صعودی یا نزولی و در نقطه معین مساوی با مقدار متوسط باشد، مقدار متوسط در این نقطه به یک بیشینه یا به یک کمینه می‌رسد.

اینک می‌توانیم منحنیهای محصول کل، محصول نهایی و محصول متوسط را ترسیم

نماییم. شکل این منحنیها روابطی را که هم اکنون شرح دادیم، بیان می کند.

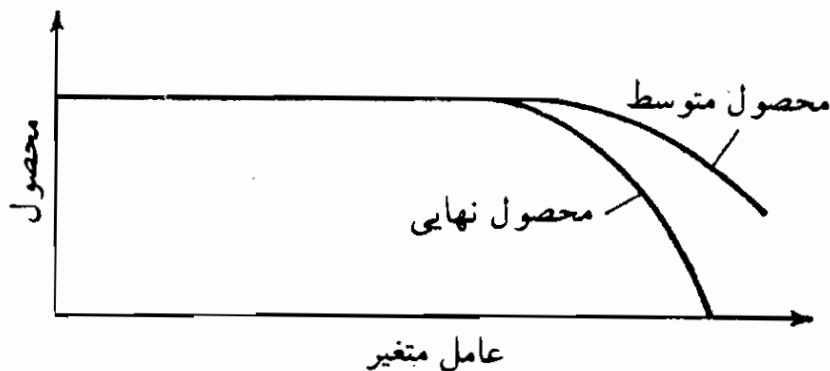


شکل ۲۱

در بعضی از موارد، روابط میان عوامل و تولید درست همانند با روابطی نیست که بررسی کردیم.

ممکن است بازده‌های نهایی، به محض آنکه واحدهای عامل متغیر را افزایش بدهیم، گاهی تنزل نماید. این وضعیت، در شکل ۲۲، با قسمتهایی از منحنیهای محصول پس از OA مطابقت می کند. گاهی بازده‌های نهایی ثابت می توانند به ازای قسمت مهمی از عملیات تولید، وجود داشته باشند (شکل ۲۲). محصول کل به نرخ ثابت رشد می نماید تا حدود ظرفیت تولید موجود فرا برسد؛ منحنی محصول نهایی افقی خواهد شد؛ منحنی محصول متوسط نیز افقی و با منحنی محصول نهایی یکی می شود. در واقع،

هنگامی که محصول نهایی ثابت است، محصول متوسط برابر با محصول نهایی می باشد و نیز ثابت است.



شکل ۲۲

این حالت در صنایع تبدیلی فراوان دیده می شود. در این گونه صنایع، شمار ماشین ثابت بوده و هر يك به مقدار معین تولید می نمایند و نیروی کار معینی را تقاضا می کنند. برای ازدیاد تولید، لازم است يك ماشین و مقدار معینی نیروی کار افزوده شود و تا ماشینها کارآیی برابر دارند، تولید به مقدار ثابت افزایش می یابد. بازده های نزولی هنگامی پدیدار می گردند که بعضی از ماشینها در گرماگرم تولید با کارآیی کمتر به کار افتند.

قانون بازده های نامتناسب این واقعیت را بیان می کند که در هر فراگرد تولید، که مقیاس آن معلوم است، عوامل تولید کاملاً جانشین پذیر نمی باشند. حالت نسبت های ثابت، مانند مورد جانشین پذیری کامل، از موارد استثنائی است. در واقع، عوامل تولید فقط به میزان معین جانشین پذیر بوده و يك نسبت معین عوامل، به عنوان بهترین، وجود دارد.

محصول نهایی نمی تواند تا بی نهایت همراه با تولید افزایش یابد: این جریان مستلزم آن است که هر واحد از عامل متغیر، هنگامی که جزء عامل ثابت که با آن ترکیب می شود کمتر باشد، مقدار بیشتری محصول را فراهم آورد؛ یعنی هر قدر بتوان کاردهقان را در فضای تنگتر متمرکز ساخت، تولید کشاورزی بیشتر خواهد بود.

همین طور، محصول نهایی از مقدار معین که بگذرد، دیگر نمی تواند کاهش پذیرد؛ وگرنه این معنی را می دهد که از هر مقدار معین عامل ثابت، فقط با افزایش شمار واحدهای عامل متغیر می توان هر مقدار تولید را به دست آورد؛ به تعبیر دیگر، وسعت زمین برای تولید کشاورزی اهمیتی ندارد. بنابراین، قانون بازده های نامتناسب این واقعیت را می رساند که هر عامل برای تولید ضروری است و عوامل تولید در اندازه معین مکمل یکدیگر می باشند.

§ ۲. تعریف قانون بازده‌های نامتناسب

قانون بازده‌های نامتناسب فقط در شرایط معین به شرح زیر معتبر و ارزنده است:

(۱) لازم است که عوامل مورد نظر تولید دقیقاً متجانس باشند؛ و اما نباید فراموش کرد که عوامل کار و سرمایه به شکل‌های مختلف وجود دارند، مانند کار بدون مهارت؛ کار با مهارت؛ مثلاً کار مدیریت. قانون کار باید موافق این اشکال ترکیب‌های فراوان را در نظر بگیرد؛

(۲) این قانون قبول دارد که به ازای مقدار ثابت یک عامل، اندازه‌های اضافی از عامل دیگر افزوده می‌شود، لکن در بعضی از فراگردهای تولید، اگر فقط یک عامل تولید ازدیاد یابد، هیچ محصول اضافی به دست نمی‌آید. فقط تغییر پیوسته‌عامل (مثلاً کار یا ابزار) امکان می‌دهد تا بازده افزایش یابد.

(۳) قانون فقط برای وضع معلوم و مشخص شیوه فنی اعتبار دارد. روش‌های تولید به تدریج که تکامل پذیرد، نقطه‌ای که از آن پس مرحله بازده نزولی فرا می‌رسد، تغییر مکان می‌دهد و دور می‌شود.

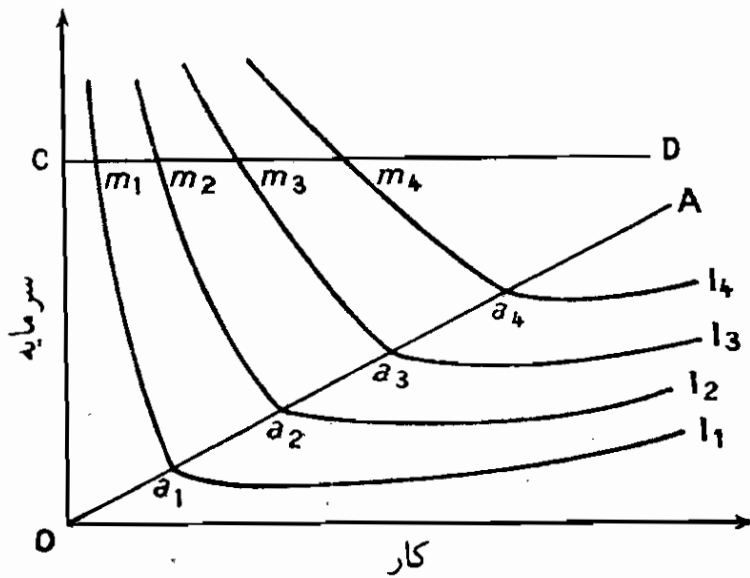
(۴) قانون فقط برای مقیاس معین تولید ارزنده می‌باشد و در موردی به کار می‌رود که واحدهای متوالی یک عامل متغیر بر یک مقدار ثابت عامل معین افزوده شود. اما هرگاه دو عامل به یک نسبت افزایش یابند، چه اتفاقی می‌افتد؟ ممکن است وضعیتهای مختلف پدید آید:

— ممکن است محصول به همان نسبت افزایش یابد: در این صورت می‌گوییم بازده‌های ثابت مقیاس وجود دارد. در واقع، افزایش کلیه عوامل به یک نسبت به منزله ازدیاد مقیاس جریان تولید است.

— ممکن است محصول به نسبت زیادتری افزایش یابد: می‌گوییم بازده‌های مقیاس، صعودی است.

— ممکن است محصول به نسبت کمتری افزایش یابد: می‌گوییم بازده‌های مقیاس، نزولی است.

بنابراین، لازم است به دقت بازده به ازای مقیاس معلوم را از تغییر بازده‌های مقیاس تشخیص دهیم. بازده نخست به تغییر در نسبت‌های یک عامل ثابت و یک عامل متغیر مربوط است. بازده دوم به مقیاس و به ابعاد بنگاه ارتباط دارد. این تفکیک و تمایز به روشنی در نمودار مقدار برابر ظاهر می‌گردد (شکل ۲۳).



شکل ۲۳

هنگامی که بازده‌های مقیاس ثابت باشد، قطر OA که از مبدا می‌گذرد، به وسیله منحنیهای محصول برابر ($Oa_1 = a_1a_2 = a_2a_3 = a_3a_4$) به قطعات برابر تقسیم می‌شود. این خاصیت ناشی از تعریف یک سطح تولید متجانس است، مانند وضعی که افزایش متناسب و یکسان در دو عامل موجب افزایش متناسب و برابر در تولید می‌شود.

اگر بازده‌های مقیاس، نزولی باشد، چنین خواهیم داشت: $Oa_1 < a_1a_2 < a_2a_3$ ، الخ. منحنیهای محصول برابر بیش از پیش از یکدیگر دور می‌شوند. هرگاه بازده‌های مقیاس صعودی باشند، قطعه خطها بیش از پیش کوچک می‌شوند.

هرگاه بخواهیم قانون بازده‌های نامتناسب را به ازای مقیاس معلوم مجسم نماییم، می‌توانیم خط CD را موازی با محور X ها بکشیم. هنگامی که مقدار نیروی کار افزایش یابد و میزان سرمایه ثابت بماند، درازای قطعه خطهای Cm_1 و m_2m_3 زیاد می‌شود و این امر دلالت بر آن دارد که برای دستیابی به محصول اضافی باید مقدار متزاید نیروی کار مورد استفاده قرار گیرد.

چنین به نظر می‌رسد که، هنگامی که بعضی از عوامل تعیین نشده باشند، اما همه بتوانند تغییر نمایند، یعنی موقعی که مقیاس تولید بتواند تغییر پذیرد، وضعیتی که بازده‌های مقیاس در آن ثابت باشد می‌تواند ارزش بیشتری پیدا بکند. در واقع، بازهم نخست بازده‌ها صعودی و سپس نزولی است و توضیح این جریان در پدیده صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس و زیانهای داخلی (جریانهای خلاف صرفه‌جویی) مقیاس است.

صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس ناشی از رشد بنگاه بوده و به علل گوناگون زیر

مربوط است:

- تخصص کارگران به ازای حجم متزاید تولید؛
- کاربرد سرمایه فنی کارآمدتر و غالباً تقسیم‌ناپذیر که در نتیجه نتواند جز برای سطوح بالای تولید به شکلی اقتصادی به کار رود؛
- عوامل فنی که مقیاسهای بزرگتر تولید را مؤثرتر می‌نماید: به عنوان مثال، این حقیقت مشهود است که شماره تعمیرکاران یا مکانیسی‌های لازم در یک بنگاه تولیدی به طور متناسب کمتر از شماره ماشین افزایش می‌یابد؛
- مزایای سازمان بهتر خرید (خریده‌های عمده) و فروش (استفاده از شبکه‌های بازرگانی مؤثر).

و اما صرفه‌جویی‌های داخلی مقیاس بدون حد نیست. به تدریج که بنگاه بزرگ می‌شود، اگرچه زیانهای ناشی از مقیاس رو به پیدایش بگذارد، این صرفه‌جوییها گرایش به کاهش پیدا می‌کند. زیانهای ناشی از مقیاس اساساً مربوط به دشواریهای فزاینده مدیریت، در ایجاد هماهنگی و نظارت به هنگامی است که ابعاد بنگاه بسیار بزرگ می‌شود. به این ترتیب، عامل انسانی، بازده‌های نزولی را خصلت تقریباً اجتناب‌ناپذیر تولید می‌گرداند.

قسمت سوم - کارآیی ترکیب:

بهره‌وری

در حال حاضر، مفهوم بهره‌وری مقام بسیار بالایی در اندیشه‌ها و اشتغالات فکری ملتها دارد و استفاده مؤثر از منابع تولیدی را برای تحصیل کالاها و خدمات و به قدر امکان با کمترین هزینه می‌رساند.

چنان که گزارش سال ۱۹۵۳ مدیرکل دفتر بین‌المللی کار^۹ خاطر نشان می‌سازد، «بهره‌وری پیش‌ازهرچیز، مسئله سازمان است: منظور ترکیب مقادیر موجود انواع گوناگون کار، سرمایه و منابع طبیعی به مؤثرترین صورت برای تولید سودمندترین مجموعه کالاها و خدمات می‌باشد».

بنابراین، کارآیی سازمان تولید باید هم در قلمرو بنگاه و هم در مقیاس ملت ارزیابی گردد.

§ ۱. تعریف و اندازه بهره‌وری

بهره‌وری از لحاظ نظری به صورت رابطه میان محصول و عوامل تولید تعریف می‌شود، یعنی مقدار ثروتی که تولید شده و مقدار منابعی که در جریان این تولید به کار رفته است:

— منظور از «محصول» لزوماً کلیه کالاها و خدماتی است که نیازمندیها را بر می‌آورند (تولید کشاورزی، تولید صنعتی، تولید خدمات)؛

— مقصود از عوامل تولید، کلیه کوششها و فداکاریها در جریان تولید است: کاررؤسای بنگاه و کارگران؛ انتظار از کسانی که پس‌انداز می‌کنند و سرمایه‌گذاری را امکان‌پذیر می‌سازند؛ برداشتهایی که از منابع طبیعی پایان‌پذیر و جان‌شین‌ناپذیر به عمل می‌آید (نفت، مواد معدنی).

چون اندازه‌گیری بهره‌وری در مقیاس ملی دشوار می‌باشد و به عوامل بسیار گوناگون و مختلف بستگی دارد، معمولاً بهره‌وری برحسب شاخه فعالیت (صنعت، کشاورزی، بازرگانی) یا در واحد تولید معین می‌شود.

چون اندازه‌گیری عوامل مختلف تولید و جمع واحدهای کار، سرمایه و منابع طبیعی با یکدیگر ممکن نیست، روش ساده‌تر و تقریبی‌تری به کار می‌رود، یعنی رابطه‌ای میان محصول با مقدار عامل مورد استفاده (کار، زمین یا سرمایه) برقرار می‌گردد.

الف) مفهوم بهره‌وری مورد استعمال، بیشتر اوقات همانا بهره‌وری کار انسانی است. بهره‌وری کار در موارد زیر اندازه‌گیری می‌شود:

— در اقتصاد: بر اثر تقسیم محصول کل به عامل کار؛

— در بنگاه: بر اثر تقسیم محصول این بنگاه به عامل کار که مورد استفاده قرار می‌گیرد. بیشتر اوقات، تولید برحسب مقادیر فیزیکی ارزیابی می‌شود. در بعضی از موارد، تولید برحسب ارزش تولید خالص معین می‌گردد: در این صورت، ارزش افزوده، یعنی تفاوت میان رقم کل فروش از يك سو و هزینه کالاها و مواد اولیه مصرفی از سوی دیگر تعیین می‌شود.

بنابر تشویق سازمان همکاری و توسعه اقتصادی، يك گروه کار، مجموعه اصطلاحات دقیقی از بهره‌وری بدین شرح تهیه کرده است:

(۱) بهره‌وری ساعتی نسبت به ساعت کار کارگر معین می‌شود.

این بهره‌وری به عنوان میزان تغییر بهره‌وری بر اثر علل فنی به کار می‌رود و می‌تواند به دو طریق محاسبه گردد:

الف. بر حسب ساعت کاری کارگر: ممکن است میان نیروی کار مستقیم، یعنی مستقیماً اختصاصی به تولید و نیروی کار غیر مستقیم (که فعالیت آن عبارت است از کارهای حفاظت، ذخیره سازی، حمل و نقل داخلی و دیگر کارهای عمومی) تفاوت قائل شد.

ب. کل نیروی کار در ساعت: در این مورد کار تمام کارکنان (دوایر بررسی و پژوهش؛ خدمات کارکنان، خدمات حسابداری؛ خدمات اداری و مالی) احتساب می شود.

۲) بهره‌وری سالانه همانا کار کارگر در سال است (بدون کسر تعطیلات و غیبتها). این بهره‌وری برای لرزیابی درآمد ملی یا تقویم احتیاجات نیروی کار به کار می رود. بهره‌وری سالانه می تواند مانند مورد پیشین، توسط سال کاری (مستقیم یا غیر مستقیم) و جمع کل نیروی کار در سال محاسبه شود.

ب) بهره‌وری عامل کار را نباید با بهره‌وری عوامل تولید یکی پنداشت. عوامل تولید در یک صنعت یا یک ملت به کار می روند.

همچنین، برای تعیین بهره‌وری پیوسته کار و سرمایه تحقیقاتی صورت گرفته است. نخستین کوشش در این جهت را رداوی و اسمیت برای انگلستان به عمل آورده‌اند. این دو، تغییر سرمایه مورد استعمال از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۴ را بر اساس ارقام سالانه تشکیل سرمایه ناخالص محاسبه کرده‌اند و سهم عوامل کار و سرمایه را در محصول خالص صنعت تبدیلی تعدیل نموده‌اند، به این ترتیب که از یک سو دستمزد و از سوی دیگر نرخ بازده ۱۵٪ سرمایه جدید و مورد استفاده در بنگاه (شامل مالیاتها و ذخایر بدون استهلاك) را در نظر نگرفته‌اند.

برای دوره سالهای ۱۹۴۸-۱۹۵۴، بهره‌وری عامل کار در صنعت تبدیلی از شاخص ۱۰۰ به شاخص ۱۱۸/۳ می رسد؛ بهره‌وری سرمایه از ۱۰۰ به ۱۰۴ بالا می رود. در جریان این دوره، «ترقی» (یعنی افزایش تولید واقعی بیش از آنچه فقط از اشتغال کار و سرمایه اضافی نتیجه می شد) ۱۳/۲٪ است. نرخ سالانه ترقی در این دوره ۲/۱٪ و ۳/۳٪ در سالهای دیگر گونیها ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۱ و ۱/۱٪ در سال ۱۹۵۱ تا ۱۹۵۴ بوده است.

نتایج حاصله مبین این است که بهره‌وری واحد سرمایه کمتر از بهره‌وری نیروی کار بالا می رود و نیز نشان می دهند که بهره‌وری عامل کار شاخص مناسب کارآیی نسبی در صنایع مختلف است (ضریب همبستگی میان این دو عنصر در محاسباتی که انجام گرفته ۰/۹۱+ است).

برای محاسبه بهره‌وری کلی عوامل تولید در مقیاس بنگاه یا ملت نیز کوششهایی بدین شرح معمول گردیده است:

بدین منظور، آقای ونسان فرمولی را پیشنهاد کرده است که در صورت کسر تولید قطعی ناخالص، شامل واردات و در مخرج کسر فعالیت نیروی کار در ساعت، استهلاك سرمایه ملی و واردات قرار دارد. کلیه عناصری که در محاسبه وارد شده‌اند بر حسب «حجم»، یعنی به قیمت ثابت می باشند.

درباب ساعات کاری می‌توان دو صورت را در نظر گرفت: یکی ساعات کار سه گروه فعالیت که بر حسب هزینه‌های متوسط ساعتی تعدیل گردد: کشاورزی، مجموعه صنعت - خدمات، کار کارمندان کشور؛ یا فقط ساعات کار این گروهها جمع شود.

فایده مفهوم بهره‌وری کلی عوامل این است که سرمایه (به شکل استهلاك) احتساب می‌گردد و هنگامی که این مفهوم بر یک بخش اقتصاد اعمال گردد، خریدهای جاری از سایر بخشها نیز به حساب می‌آید. سهم مشارکت سرمایه مولد در تولید سالانه صحیحاً وسیله استهلاك اقتصادی این سرمایه اندازه‌گیری می‌شود، زیرا این استهلاك از تغییر قیمتها صرف نظر می‌کند و طول عمر انواع مختلف کالاهای تجهیزاتی را منظور می‌دارد.

آقای ونسان بر این پایه، افزایش بهره‌وری ملی را در فرانسه، برای مجموعه اقتصاد، برای اقتصاد کشاورزی و اقتصاد غیر کشاورزی، طی دوره ۱۹۴۹-۱۹۶۱ محاسبه کرده و به این ترتیب توانسته است معلوم نماید که بهره‌وری کلی در اقتصاد کشاورزی (۴/۲٪ در سال) سریع‌تر از اقتصاد غیر کشاورزی (۳/۴٪ در سال) و اقتصاد ملی (۳/۶٪ در سال) ترقی نموده است. این تحول در سطح شایسته مسائلی را توضیح می‌دهد که امروزه در کشاورزی فرانسه و در نتیجه در اقتصاد ملی مطرح هستند.^{۱۱}

به تازگی، تحلیل بهره‌وری کلی عوامل با روش نوین، یعنی روش حسابهای اضافه، غنی شده است. این روش که از اندیشه پیرماسه الهام گرفته، وسیله «مرکز بررسیهای درآمدها و هزینه‌ها» در فرانسه تهیه گردیده است.^{۱۲}

مقدار کالاهایی که هر سال بنگاه تولید کرده و مقدار عوامل تولیدی که به کار برده است، افزایش می‌یابد. اضافه بهره‌وری کلی تفاوت میان ارزش محصولات اضافی حاصله و ارزش عوامل اضافی است که به کار رفته است. ارزش این تفاوت به قیمت‌های سال اول محاسبه شده است. همچنین نرخ اضافه نیز محاسبه خواهد شد، به این ترتیب که نسبتی میان میزان این اضافه و ارزش افزوده بنگاه برقرار می‌گردد.

مابازای این اضافه بهره‌وری کلی همانا تغییر پاداش عوامل مختلف تولید و تغییر قیمت‌ها می‌باشد، یعنی افزایش دستمزد؛ سود بیشتر؛ کاهش قیمت‌های فروش محصولات که برای گروه مشتریان نافع و مفید است.

تساوی اضافه بهره‌وری کلی با مصارف این اضافه یک رابطه محاسباتی است و در باره روابط تحلیلی چیزی نمی‌آموزد و معلوماتی به دست نمی‌دهد.

اضافه بهره‌وری کلی، ممکن است مثبت یا منفی باشد. در حالت اخیر، تنزل بهره‌وری باید با کاهش پاداش بعضی از عوامل (سود زیاد بالا نباشد) یا وسیله ترقی قیمت‌های فروش محصولات تأمین

11. L.A.Vincent, *Etudes et Conjoncture*, mai 1961, août 1961, mai 1962.

12. Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts: *Les comptes de surplus des entreprises*, 1973.

مالی بشود. در این صورت است که می توان گفت این اضافه را بعضی از عوامل تولید «ایجاد کرده اند».

يك مثال ساده، درك مكانيسم حساب اضافه بهره برداری کلی را امکان پذیر می کند.^{۱۳} فرض می کنیم يك بنگاه در سال ۱۹۶۷، یکصد هزار اتومبیل، هر يك به قیمت ۱۰۰۰۰ واحد پولی و مصرف ۱۰۰ میلیون ساعت کار ساخته است. مزد ساعتی ۶ واحد پولی است؛ هزینه های بهره و استهلاك ۳۶۰ میلیون واحد پولی و سود ۴۰ میلیون واحد پولی است.

در سال ۱۹۶۸، بنگاه مزبور با همان هزینه ثابت ۱۰۶۰۰۰ دستگاه اتومبیل تولید و ۱۰۲ میلیون ساعت کار مصرف کرده، ولی مزد ساعتی را به ۶/۲۵ واحد پولی بالا برده و قیمت هر دستگاه را به ۹۸۰۰ واحد پولی پایین آورده و سودی را که برده ۴۱/۳ میلیون واحد پولی است. اضافه ای که بنگاه به دست آورده از این قرار است:

$$\text{میلیون } ۴۸ = (۱۰۲۰۰۰۰۰ - ۱۰۰۰۰۰۰) \times ۶ - (۱۰۶۰۰۰۰ - ۱۰۰۰۰۰۰) \times ۱۰۰۰۰۰$$

این اضافه به ترتیب زیر به عناصر وارد در جریان تولید مربوط می شود:

$$\text{— برای کارگران: } ۱۰۲۰۰۰۰۰ \times (۶/۲۵ - ۶) = ۲۵/۵ \text{ میلیون}$$

$$\text{— برای سهامداران: } ۴۱۳۰۰۰۰۰ - ۴۰۰۰۰۰۰ = ۱/۳ \text{ میلیون}$$

$$\text{— برای مصرف کنندگان: } ۱۰۶۰۰۰۰ \times (۱۰۰۰۰ - ۹۸۰۰) = ۲۱/۲ \text{ میلیون}$$

و جمعاً ۴۸ میلیون واحد پولی است.

روش حسابهای اضافه مسائلی چند به ویژه درباره میزان استهلاك اقتصادی تجهیزات، ارزیابی هزینه های مالی و رعایت بهبود در کیفیت محصول را مطرح می سازد.

به علاوه بجاست میان دورقم اضافه، یعنی اضافه بر اثر تصدی بنگاه و اضافه مثلاً ناشی از سیاست تأمین مالی از منابع خود در دوره پیشین و به سود بنگاه تفکیک به عمل آید.

مع هذا، این نکته باقی می ماند که روش حسابهای اضافه امکان می دهد تا شرایط کار بنگاه بهتر درك شود و «نشانه راهنمای کارهای انجام یافته» رشته پیوند میان مقدار تولید و میزان توزیع را نشان می دهد و می تواند به اجرای سیاست درآمدها کمک برساند.

§ ۲. شرایط بهره وری

بهره وری، در محدوده ملت یا واحد تولید. به شرایط مختلف بستگی پیدا می کند:

الف) اوضاع فنی

سه وضع فنی وجود دارد:

(۱) مقدار و کیفیت تجهیزات — تجهیزات سنگین و مهم همانا تولید سریع با هزینه ناچیز را امکان پذیر می کند و از خستگی کارگر می کاهد. با این همه، لازم است فراوانی تجهیزات بدون «بیکاری ماشین» باشد؛ ماشینهای جدید بدین جهت ساخته می شوند

که به طرزی مداوم و پیوسته، طی چند سال، با آهنگ معین سالانه کار بکنند. از سوی دیگر، ماشین آلات باید به قسمی برگزیده شود که به صورتی مؤثر به نیروی کار کمک برساند و با امکانات وی انطباق و سازش پیدا کند، وگرنه تجهیزات بدون اقدام به آموزش حرفه‌ای نیروی کار نمی‌تواند بر تولید بیفزاید.

(۲) سازمان علمی کار— هدف تشخیص اصولی تولیدات و عملیات؛ استفاده پیشینه از فراگردهای تکراری؛ گروه‌بندی فراگردهای همانند برای تولید به صورت مجموعه بزرگ زنجیری و بهبود شرایط کار است.

(۳) نظارت بر تولید، یعنی نظارت بر مواد اولیه، نظارت بر جریان ساخت و استفاده از شیوه‌های «نظارت بودجه‌ای» (مراقبت و دقت در پیش‌بینی قیمت تمام شده، هزینه‌های عمومی و ذخایر).

ب) شرایط انسانی

شرایط انسانی در دایره علم «روابط انسانی» قرار می‌گیرد. این علم به ویژه در ایالات متحده به شرح زیر تدوین گردیده است:

— تقسیم مسئولیتها و تماسهای نزدیک شخصی در درون بنگاه؛

— گسترش آموزش حرفه‌ای و نوآموزی و ترقی سطح دانش کارگر؛

— برقراری محیط همکاری در درون بنگاه از طریق توسعه مشارکت کارگر در هر چه مورد علاقه اوست، ضمن استفاده از تجربه وی.

پ) شرایط روانی

بهره‌وری پیش از هر چیز مبین حالت روحی و «خلقیات» است و از یک سو به گرایشهای فکری مردم، به استعداد در انطباق با تحول علمی و فنی و از سوی دیگر به ذوق و سلیقه در تغییر و تجدد بستگی دارد.

ت) شرایط اقتصادی

هر قدر اقتصاد در رونق و شکوفایی بیشتر باشد و تولید افزایش یابد، بهره‌وری زیادتر می‌شود. میان رونق اقتصادی و بهره‌وری رابطه متقابل وجود دارد: رونق و شکوفایی، کاربرد تازه‌ترین شیوه فنی را آسان می‌سازد و بهترین سازمان صنعتی را پدید می‌آورد؛ بهره‌وری، به نوبه خود، کاهش هزینه و قیمت را امکان‌پذیر می‌گرداند و در نتیجه زمینه تولید بیشتر و فروش زیادتر را آماده می‌نماید. برعکس، تقلیل تولید موجب تنزل کارایی می‌گردد.

بررسی رداوی و اسمیت، که در بالا بدان اشاره شد، این نکات گوناگون را تأیید می‌کند. در

انگلستان از سال ۱۹۴۸ تا ۱۹۵۴ تغییرات شدید یا ضعیف در بهره‌وری شاخه‌های مختلف صنعت ناشی از تغییرات شدید یا ضعیف در تولید بوده است. به علاوه، صنعت چرم که تنها صنعتی است که در این دوره کاهش تولید دارد، یگانه صنعتی نیز هست که «ترقی» منفی نشان می‌دهد (۳/۸-٪). در فرانسه، بررسیهای پیش گفته آقای ونسان دلالت بر این دارد که بدترین دوره زمانی برای ترقیات بهره‌وری همانا سال ۱۹۵۲ (۳/۲+٪) و سال ۱۹۵۸ (۳/۱٪) بوده است. ناچیزی نرخ ترقی از یک سو ناشی از برداشت بسیار ناچیز محصول و از سوی دیگر بر اثر کندی زیاد در رونق صنعتی به دنبال فشارهای تورمی است.

*

* * *

فایده مفهوم بهره‌وری در این زمان و کوشش برای اندازه‌گیری آن نباید این حقیقت را از یادمان ببرد که ما درباره بهره‌وری اقتصادی، آن هم با رعایت دقت، معلوماتی بسیار نامناسب و مغلوط در اختیار داریم.

نسبتها بر حسب مقادیر فیزیکی محاسبه شده‌اند، اما از لحاظ اقتصادی فاقد معنی هستند. این روابط، هنگامی معنی پیدا می‌کنند که در مجموعه‌ای از عناصر وارد بشوند و بتوانند خصلت اقتصادی تصدی یک بنگاه، یک صنعت یا یک ملت را تعریف نمایند. رشد بهره‌وری فیزیکی را می‌توان در درون ساختارهای تولید، پخش و توزیع به دست آورد و این جریانهای اقتصادی منشاء حیف و میل و استفاده نامناسب از منابع هستند و در نتیجه، نمی‌بایستی بتوانند القاء شبهه بنمایند.

قسمت چهارم - مقدمه بر برنامه‌ریزی خطی

در تحلیل تولید، به شرحی که در بالا آمد، شرایطی را بررسی کردیم که بنگاه با رعایت آنها عوامل تولید را ترکیب می‌کند؛ تابع تولید دلالت بر مقدار بیشینه محصولی دارد که بر اثر استعمال مقدار معینی از عوامل تولید می‌توان به دست آورد. طی سالهای اخیر، ما شاهد گسترش شیوه تازه تحلیل مسائل تولید به نام برنامه‌ریزی خطی یا معروف به برنامه‌نویسی ریاضی بوده‌ایم. اندیشه‌ای که بر پایه برنامه‌ریزی خطی است، این است که تصمیم به تولید، کمتر به مقدار عوامل لازم برای تحصیل محصول معین و بیشتر به فراگردها یا به فعالیت‌های مورد استفاده مربوط می‌باشد.

فراگرد «ساخت اشیاء» روش ویژه‌ای است که امکان می‌دهد تا کاری انجام گیرد، مانند فرمول ساختن صابون، روش پالایش نفت و جز اینها.

در بعضی از موارد، شمار زیادی فراگرد در دسترس قرار دارد؛ اما در اغلب صنایع یا شاخه‌ها، که ماشینهای بسیار پیشرفته و مشخص به کار می‌برند، فقط شماره محدودی فراگرد موجود امکان می‌دهند تا نتیجه‌ای به دست آید. همچنین، شماره ماشینهای موجود اندک است؛ هر ماشین موافق خصوصیات معین و حاکم بر مقدار عوامل (مواد اولیه، نیروی کار، انرژی و غیره) کار می‌کند. این عوامل تولید با ماشین همکاری می‌نمایند. قابلیت جانشینی میان عوامل تولید که نهاییون در تحلیل سنتی خود پیوسته و در همه حال ممکن انگاشته‌اند، در واقع و در مرحله عمل نمی‌تواند تحقق یابد، مگر آنکه خود فراگردهای تولید که عوامل را به نسبت‌های معین به کار می‌برند، تغییر بپذیرند. بنابراین، برنامه‌نویسی ریاضی، جانشینی میان عوامل تولید و تحقیق درباره ترکیب بهینه عوامل و محصولات را مورد بحث قرار نمی‌دهد، بلکه به شرح انتخاب بنگاه از شماره معینی فراگرد (یا فعالیتها) می‌پردازد. فراگرد به منزله مجموعه‌ای از روابط میان نرخهای استفاده از عوامل گوناگون و نرخهای تولید محصولات مختلف تعریف می‌شود؛ برنامه‌ریزی درجست‌وجوی تعیین سطح بهینه هر فعالیت و ترکیب بهینه سطوح متفاوت فعالیت است: مقدار عوامل و محصول از این انتخاب ناشی می‌شود.

بدین قرار «دیدگاه» برنامه‌ریزی خطی را می‌توان به صورت زیر خلاصه کرد:^{۱۴}

(۱) برنامه‌ریزی خطی نه فقط به دنبال هدف تولید بر حسب مقادیر بهینه عوامل و محصول است، بلکه بر آن است تا به صراحت مدیریتهایی را معین کند که با توجه به فعالیتها (یا فراگردهای) گوناگون بنگاه رسیدن به این هدف را ممکن گرداند؛

(۲) تحلیل نهاییون مفروض به این است که مقدار هر عامل و هر محصول می‌تواند بر اساس تقسیمات بی‌اندازه کوچک و تفکیک‌پذیر تغییر بپذیرد. در نتیجه، شمار نامحدودی فراگرد در دسترس است که هر يك با کمی تغییر در نسبت‌های عوامل و محصولات از فراگرد مشابه ناشی می‌شوند؛ برنامه‌ریزی خطی چنین می‌انگارد که تابع تولید می‌تواند به شمار محدودی فعالیت تجزیه بشود و هر يك از این فعالیتها بنابر روابط فیزیکی معین میان عوامل و محصولات مشخص می‌گردد.

هر بنگاه چند فعالیتی، در جست‌وجوی راه حل بهینه غالباً باید با بعضی از شرایط، که دایره آزادی انتخاب را محدود می‌سازند، از در سازش در آید؛ این محدودیتها، به

¹⁴ Dorfman, Samuelson and Solow, *Linear Programming and Economic Analysis* (1958), p. 141.

عنوان مثال، از این قرارند: محدودیت در بعضی از ظرفیتها؛ تخصیصهای کیفی برای پاره‌ای از محصولات؛ مقدار کمینه عوامل یا محصولات که تعهدات قراردادی یا جز اینها مقرر داشته‌اند؛ الزامات مالی. هنگامی که این تخصیصها و خصوصیات صریح باشند (X باید مساوی با ۲۰۰ باشد)، ممکن است مسئله بهینه کردن با شیوه‌های تحلیل نهاییون حل شود؛ در غیر این صورت و هرگاه فقط مبتنی بر رعایت شرایط کمینه باشند (مثلا X نباید کمتر از ۲۰۰ باشد)، الزامات به صورت نامساوی و نامعادله (و نه معادلات) بیان می‌شوند و در نتیجه، تحلیل نهاییون بر مبنای تساوی نمی‌تواند مورد نظر قرار گیرد. برنامه‌ریزی همانا «روش ریاضی در خدمت تحلیل و محاسبه تصمیمات بهینه است که حدود مقرر از سوی جبرها به صورت نامساویها را نقض نمی‌نماید» (باُمَل) ۱۵.

برنامه‌ریزی خطی بر این فرضیه استوار است که قیمت عوامل و محصولات معلوم و ثابت می‌باشند و بازده‌های مقیاس نیز ثابت است: میان مقدار عوامل و مقدار محصولات تناسب دقیق وجود دارد؛ هر قدر عوامل موجود بیشتر دوام پیدا بکند، فراگرد تولید بیشتر می‌تواند تکرار شود. و در پایان، هزینه، دریافتی و سود، متناسب با سطح تولید افزایش می‌یابد.

تمام این فرضیه‌ها در بعضی از موارد فقط جنبه تقریبی دارند. با این همه، برنامه‌ریزی خطی امکان می‌دهد تا مسائل پیچیده‌ای که در برابر بنگاههای نوین مطرح می‌شوند مورد بحث و گفت‌وگو قرار گیرند؛ چنان که پیرماسه این نکته را یادآور می‌گردد، «تعدد انسان، ماشین و مواد [y]، تعدد هدف را ایجاب می‌کند... در درون این تعددها، تنوع استعدادها متضمن ترکیب زیرکانه و جوه مختلف فعالیت است. این هدف برنامه‌ریزی خطی است» ۱۶.

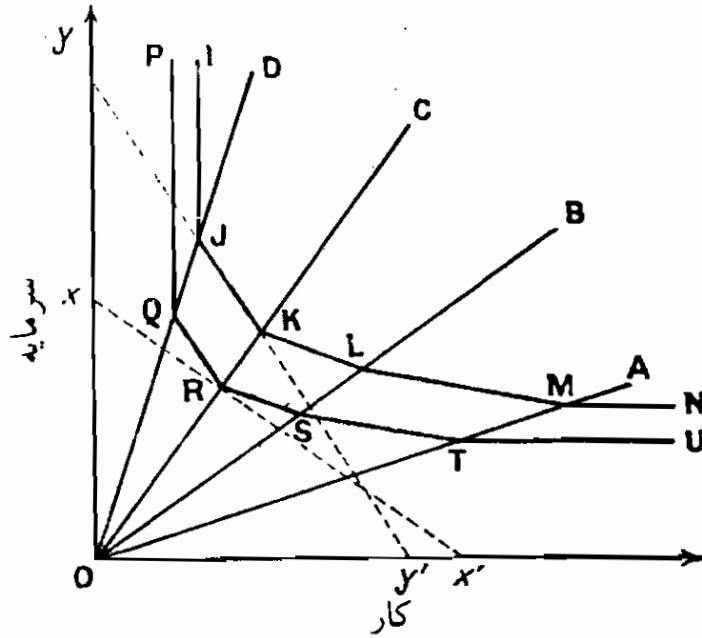
شیوه‌های برنامه‌ریزی پیچیده می‌باشند و دستگاه ریاضی دشواری را مورد استفاده قرار می‌دهند؛ در اینجا بررسی آنها مورد ندارد. اما به سبب گسترش برنامه‌ریزی خطی، به گمان ما، ضروری است جنبه‌های اساسی چندی را مطرح سازیم.

(۱) ابتدا مسئله گزینش یکی از فراگردهای گوناگون، هنگامی که عوامل تولید نامحدود باشند، مطرح است.

در این حالت، بنگاه می‌تواند هر مقدار از عوامل مورد نیاز خود را به هزینه واحد ثابت فراهم آورد.

15. J. W. Baumol

16. *Les techniques modernes de gestion des entreprises*, p. 387, Paris, Dunod.



شکل ۲۴

در شکل ۲۴، خطوط OA, OB, OC, OD چهار فراگرد را نمایش می دهند که دو عامل کار و سرمایه را به کار می برند و فقط يك محصول را تولید می کنند. این واقعیت که OA, OB, OC, OD خطوط مستقیم هستند، ایجاب می کند که رابطه میان منابع سرمایه و منابع کار در کلیه سطوح تولید یکی بوده و برابر با شیب خط است. در اینجا می پذیریم که بازده های مقیاس ثابت است، یعنی تناسب دقیق میان مقدار محصول و مقدار عوامل وجود دارد.

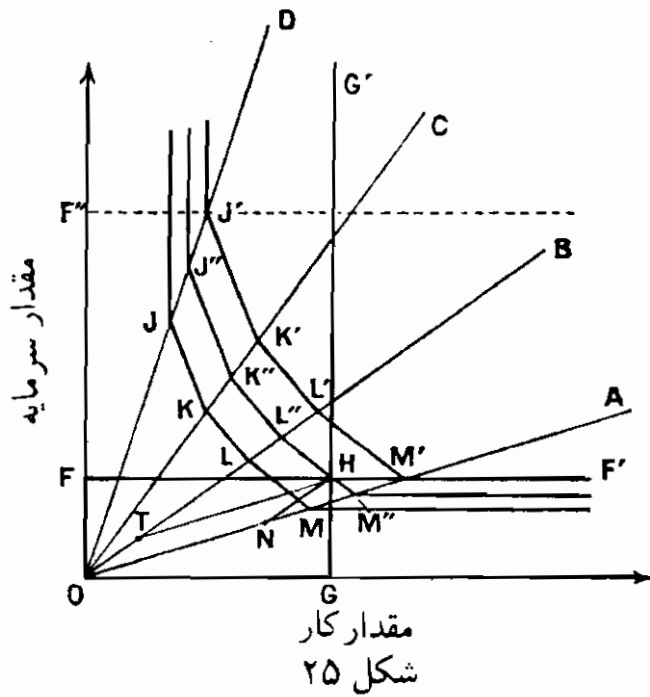
J, K, L, M و P, Q, R, S, T, U نمایشگر مقدار تولید مساوی است که به ترتیب از کاربرد فراگردهای A, B, C, D به دست می آیند. به این ترتیب، ثابت می کنیم که $IJKLMN$ نمایشگر منحنی مقدار برابر است؛ همچنین $PQRSTU$ که اضلاع آن موازی با اضلاع $IJKLMN$ است يك منحنی مقدار برابر می باشد.

خط قیمت XX' را همانند خطی که قبلاً در نمودار خطوط مقدار برابر کشیده ایم، ترسیم می نمایم (شکل ۲۴). ملاحظه می کنیم که محصول بیشینه به ازای مخارج معلوم را می توانیم از کاربرد فراگرد C به دست آوریم؛ به ازای نظام قیمت های نسبی که XX' معین می کند، فراگرد C بهینه است. اگر خط قیمت ها YY' باشد، فراگرد C بهینه است، اما فراگرد D و نیز هر ترکیبی از دو فراگرد C و D نیز بهینه است.

بنابراین ملاحظه می شود که يك برنامه بهینه، همیشه ممکن است به وسیله فراگردی اجرا گردد که بستگی به شیب خط قیمت ها دارد.

(۲) اکنون، مسئله گزینش یکی از فراگردهای گوناگون به هنگامی مطرح است که بعضی از عوامل تولید محدود باشند.

در این حالت بنگاه می تواند این عوامل را به مقدار معین بیشینه و به قیمت ثابت به دست آورد، و اما از این پس دیگر قادر به خرید نمی باشد.



شکل ۲۵

الف) نخست فرض می‌کنیم که فقط مقدار سرمایه محدود است؛ FF' خط محدودیت سرمایه است (شکل ۲۵).

همه نقاط واقع بر FF' و در زیر FF' بر نامه‌های متوافق با مقدار سرمایه موجود را نمایش می‌دهند. برنامه‌ای که دستیابی به محصول بیشینه را امکان‌پذیر می‌گرداند از نقطه واقع بر خط مقدار برابر بالاتر، مماس بر خط FF' معین می‌شود: منحنی مقدار برابر $J'K'L'M'F'$ می‌باشد و فراگرد OA به کار می‌رود.

ب) اکنون فرض می‌کنیم که دو عامل کار و سرمایه محدود باشند.

FF' در شکل ۲۵، خط محدودیت سرمایه و GG' خط محدودیت کار است. نقاطی که در بالای خط FF' قرار دارند با برنامه‌هایی مطابقت می‌نمایند که به سرمایه بیشتر از آنچه بتوان به دست آورد، نیاز دارند؛ نقاط واقع در سمت راست خط GG' با برنامه‌هایی مطابقت می‌کنند که به کاری بیشتر از آنچه بتوان به دست آورد، نیاز دارند.

فقط نقاط واقع در درون مستطیل $OFGH$ ، نمایشگر برنامه‌های سازگار با مقدار عوامل در اختیار است، این چهار گوش «مستطیل برنامه‌های قابل قبول» نام دارد.

ممکن است یک برنامه در یکی از نقاط واقع در داخل مستطیل انتخاب گردد.

اگر هدف مورد نظر بیشترین محصول باشد، نقطه‌ای برگزیده می‌شود که بالاترین منحنی مقدار برابر آن با مستطیل تماس پیدا بکند؛ در شکل، مشاهده می‌شود که این منحنی مقدار برابر $J''K''L''M''$ است؛ نقطه H راه‌حل بهینه را عرضه می‌دارد.

نقطه H روی خط نمایشگر فراگرد قرار ندارد، بلکه بین خط OA و خط OB جای گرفته است. بنابراین، بنگاه می‌بایستی دو فراگرد را در نسبت‌هایی به روش زیر مورد استفاده قرار بدهد: از نقطه H خط HN را موازی با OB می‌کشیم و فراگرد OA را در سطح ON و فراگرد OB را در سطح NH (مساوی با OT) به کار می‌بریم.

به این ترتیب به دو نتیجه‌گیری بسیار مهم زیر می‌رسیم:

الف) تولید بیشینه همیشه می‌تواند با استفاده از شماری فراگرد که زیاده‌تر از عوامل محدود نیستند به دست آید، به شرط آنکه این شماره بزرگتر از صفر باشد. قضیه اساسی در برنامه‌ریزی خطی این است که تا مقدار عوامل محدود است، برنامه بهینه به هیچ وجه شامل متغیرهای غیرمنفی (فراگردها یا فعالیتها) نمی‌باشد؛ به عنوان مثال، اگر چهار محدودیت وجود داشته باشد، برنامه بهینه شامل چهار فراگرد (یا چهار محصول) است. به علاوه، اگر راه حل بهینه فقط دو فراگرد را در بر بگیرد، دو عامل کمیاب با تمام ظرفیت مورد استفاده قرار خواهند گرفت، در صورتی که دو عامل دیگر ظرفیت بیکار خواهند داشت.

ب) فراگردهای مورد استفاده به وضعیت خطوط محدودیت عوامل بستگی دارند. اگر سرمایه بیشتر در اختیار باشد (OF'' به جای OF)، فراگردهایی که باید مورد استفاده قرار گیرند، C و D خواهند بود. اگر دو عامل، محدود باشند، بیشتر نسبت میان مقدار آنها فراگردهایی را معین می‌کنند که باید در برنامه بهینه به کار روند تا مقادیر مطلق.

بنگاه می‌تواند به دنبال محصول بیشینه نباشد، بلکه بخواهد «ارزش خالص» بیشینه را به دست آورد. در این صورت نمودار همانند با شکل ۲۴ را می‌توانیم بسازیم و در این نمودار به جای خطوط محصول برابر (مقدار برابر)، خطوط ارزش برابر را ترسیم نماییم: این امر ممکن نیست مگر آنکه ارزش واحد محصول و هزینه هر واحد عامل ثابت باشند. در این حالت، هر نقطه از خط نمایشگر فراگرد با محصول فیزیکی معین و با ارزش معین محصول، با هزینه معین تولید و نیز با ارزش خالص معین مطابقت خواهد کرد.

به علاوه، روی هر خط نمایشگر یک فراگرد، ارزش خالص محصول برابر است با محصول فیزیکی ضرب در ارزش خالص واحد محصول و بنابراین متناسب با تولید فیزیکی خواهد بود. برنامه‌ای که امکان می‌دهد تا ارزش خالص بیشینه به دست آید، در نقطه تماس خط ارزش برابر و منطقه‌های برنامه‌های ممکن معین خواهد شد.

دشواریهای برنامه‌ریزی خطی این خاصیت شایان توجه را دارند که تعیین یک برنامه تولید بهینه شدیداً وابسته به تعیین و احتساب ارزش منابع کمیابی است که تولید را محدود می‌سازند. این خاصیت به نام اصل دوگانگی استفاده از منابع و تعیین قیمتها معروف می‌باشد.

در واقع، مسئله برنامه‌نویسی خطی به دو صورت مطرح می‌شود: هر مسئله اصلی با یک مسئله دومی مطابقت می‌نماید. اگر یک مسئله اقتصادی بتواند به شکل مسئله برنامه‌نویسی تدوین گردد، به طور کلی یک مسئله اقتصادی دیگر و وابسته به آن وجود دارد که صورت دوم مسئله اصلی است. یکی از مسائل همانا مسئله بیشینه‌کردن و دیگری مسئله کمینه‌کردن است.

مسئله بیشینه‌کردن همانا مسئله استفاده بهینه از منابع می‌باشد و آن عبارت است از یافتن مجموعه‌ای از سطوح فعالیت که سود ویژه را بیشینه کند و در عین حال دو دسته شرط به شرح زیر را رعایت نماید:

— هیچ سطح فعالیتی نباید منفی باشد؛

— میزان منابع کمیاب مورد استعمال در فعالیتهای گوناگون نباید از مقدار موجودی هر يك از این منابع افزون گردد.

فرض می کنیم يك بنگاه صاحب دو منبع C_1 و C_2 باشد و بتواند سه کالای X_1 ، X_2 و X_3 را تولید نماید و به ترتیب سود P_1 ، P_2 و P_3 را به دست آورد. مسئلهٔ بیشینه کردن چنین نوشته می شود: بیشینه کردن سود P عبارت است از:

$$P = P_1 X_1 + P_2 X_2 + P_3 X_3$$

شرایط از این قرار است:

$$a_{11} X_1 + a_{12} X_2 + a_{13} X_3 \leq C_1$$

$$a_{21} X_1 + a_{22} X_2 + a_{23} X_3 \leq C_2$$

$$X_1 \geq 0, X_2 \geq 0, X_3 \geq 0$$

(نامساوی اول نشان می دهد که میزان منابع C_1 مورد استفاده برای تولید X_1 ، به علاوه میزان منابع C_1 مورد استعمال در تولید X_2 ، به علاوه منابع C_1 مورد استفاده برای تولید X_3 نباید از موجودی منابع C_1 بیشتر باشد. نامساوی دوم شرط مشابه را برای C_2 بیان می نماید.)

راه حل این مسئله، سود ویژهٔ بیشینهٔ بنگاه و ارزشهای منابع کمیاب در اختیار بنگاه را معین می کند: قیمتهای انتسابی باید چنان باشند که ارزش کل منابع تمام منافع را جذب نماید و برای هر فعالیت، ارزش منابع کمیاب مورد استعمال مساوی با سودی باشد که این فعالیت را به بار می آورد. به این ترتیب، این قیمتها، بهره وریهای نهایی منابع کمیاب را منعکس می نمایند.

مسئلهٔ دومی همانا مسئلهٔ کمینه کردن است و عبارت است از ارزشی که به منابع کمیاب داده می شود و نیز جست و جوی قیمت منابع کمیاب است به طرزى که ضمن رعایت دو شرط زیر هزینهٔ کل کمینه بشود:

— هیچ منبعی ارزش منفی نداشته باشد:

— هزینهٔ انتسابی يك واحد از هر فعالیت باید به میزان سود این واحد بالا باشد، به قسمی که کلیهٔ منافع به منابع کمیاب تعلق یابد.

مسئلهٔ کمینه کردن، برای بنگاه مورد مثال ما چنین نوشته می شود:
کمینه کردن هزینهٔ انتسابی بدین صورت است:

$$C = C_1 Y_1 + C_2 Y_2$$

Y_1 و Y_2 قیمتهای انتسابی منابع کمیاب تحت شرایط زیر است:

$$a_{11} Y_1 + a_{21} Y_2 \geq P_1$$

$$a_{12} Y_1 + a_{22} Y_2 \geq P_2$$

$$a_{13} Y_1 + a_{23} Y_3 \geq P_3$$

$$Y_1 \geq 0, Y_2 \geq 0$$

هر نامساوی مبین این معنی است که مقدار منابع اختصاصی به تولید يك واحد از X_1, X_2, X_3 ، به ترتیب، به قیمت‌های Y_1 و Y_2 باید ارزشی برابر با سودهای حاصله از يك واحد X_1, X_2 و X_3 داشته باشد.

در صورتی که مسئله کمینه کردن حل گردد، سطوح استفاده بهینه فعالیتها می توانند معین بشوند و ارزش کمینه حاصله برابر با ارزش بیشینه‌ای است که با مسئله استفاده از منابع ارتباط دارند. تقارن دو مسئله، در زمینه ریاضی، شایان توجه است و دوگانگی را می‌رساند. در مثال ما، مسئله بیشینه کردن دارای سه متغیر X_1, X_2, X_3 نمایشگر میزان تولیدات است: مسئله دومی سه نامساوی دارد، بدین معنی که منافع P_1, P_2, P_3 در هر يك از تولیدات باید تماماً به حساب منابع کمیاب گذارده شود. مسئله کمینه کردن (یا دومی)، به نوبه خود، دارای دو متغیر Y_1 و Y_2 (قیمت‌های انتسابی) است و مسئله بیشینه کردن دارای دو نامساوی مبین محدودیت منابع C_1 و C_2 می‌باشد.

سه قضیه بسیار مهم دوگانگی به شرح زیر وجود دارد:

(۱) به فرض آنکه ارزش P^1 از متغیر P ، که باید بیشینه باشد و ارزش C^1 از متغیر دومی C که باید کمینه باشد، P^1 هرگز از C^1 بیشتر نمی‌شود (مثلاً سود کل هرگز از هزینه کل انتسابی منابع کمیاب تجاوز نخواهد کرد)؛

(۲) ارزش بیشینه P مساوی با ارزش کمینه C است (چنان که دیده‌ایم، سود کل ناشی از برنامه بهینه برابر با هزینه انتسابی بهینه منابع است)؛

(۳) اگر در راه حل بهینه، يك نامساوی در يك مسئله متضمن استفاده جزئی و ناتمام از ظرفیت باشد، ارزش بهینه متغیر در مسئله دومی صفر خواهد بود.

قضیه اخیر معنای اقتصادی مهمی دارد و این مفهوم را می‌رساند که هرگاه يك منبع با ظرفیت کامل در يك راه حل بهینه مورد استفاده قرار نگیرد، قیمتی که بدان داده می‌شود، صفر است؛ این منبع می‌تواند به منزله يك «کالای آزاد» یا يك کالای غیر کمیاب تلقی گردد. همچنین مقصود این است که اگر يك مقدار تولید سودی کمتر از هزینه انتسابی منابع اختصاصی عاید سازد، ارزش بهینه متغیر در مسئله دومی مساوی با صفر است؛ این تولید تحقق نخواهد یافت. این نتیجه دلالت دارد که منابع کمیاب فقط باید در تولید کالاهایی استفاده شوند که سود آنها کمتر از هزینه فرصت نباشند.

اصل دوگانگی استفاده از منابع و تعیین قیمت‌ها حل مسئله بیشینه کردن یا کمینه کردن را بنابر سهولت عملیات امکان پذیر می‌کند. هر صورت از مسئله انتخاب گردد، همزمان راه حل دیگر نیز به دست می‌آید. حل مسئله استفاده از منابع همانا ارزش منابع کمیاب را به دست می‌دهد؛ از حل مسئله تعیین قیمت‌ها هم برنامه بهینه تولید نتیجه می‌شود.

بنابراین، معنای اقتصادی اصل دوگانگی، با کمال وضوح و به روشنی نمایان می‌گردد: یعنی، هر نظام قیمت‌ها، به ازای شرایط فنی معلوم، می‌تواند استفاده مؤثر از منابع کمیاب را امکان پذیر نماید.

کتابشناسی

1) Sur la combinaison des facteurs et la fonction de production

- H. LAVAIL, La notion de fonction de production (*Cahiers du Séminaire d'Économétrie*, n° 5, 1959).
R. FRUIT, La fonction de production de Cobb-Douglas (*Revue économique*, mars 1962).
J. SCHUMPETER, *History of Economic Analysis*, p. 1 026 et suiv. (Oxford University Press, 1954).

2) Sur la loi des rendements non proportionnels

- M. BYÉ, *La loi des rendements non proportionnels* (Lyon, 1928).
P. FROMONT, La loi des rendements décroissants (*Revue d'économie politique*, 1928).
J. M. CASSELS, On the Law of Variable Proportions, in *Readings in the Theory of Income Distribution* p. 103 (Londres, Allen and Unwin, 1950).
G. STIGLER, *Production and Distribution Theories* (New York, 1946).

3) Sur la productivité

- J. FOURASTIÉ, *La productivité* (coll. « Que sais-je ? », Paris, Presses Universitaires de France).
J. DAYRE, *Productivité, mesure du progrès* (Paris, 1952).
O.E.C.E., *Terminologie de la productivité* (Paris, décembre 1950).
L. A. VINCENT, Réflexions sur la productivité (*Études et conjoncture*, mai 1958).
National Bureau of Economic Research, *Output, Input and Productivity Measurements* (Studies in Income and Wealth, vol. 25), Princeton, 1961.
W. B. REDDAWAY et A. D. SMITH, Progress in British Manufacturing Industries in the Period 1948-1954 (*The Economic Journal*, mars 1960).

4) Sur la programmation linéaire

L'ouvrage fondamental est celui de :

DORFMAN, SAMUELSON et SOLOW, *Linear Programming and Economic Analysis* (New York, Mac Graw Hill, 1958).

Une utile introduction à l'étude de la programmation est fournie par deux articles, dont nous nous sommes inspirés au texte :

R. DORFMAN, Mathematical, or « Linear » Programming (*The American Economic Review*, décembre 1953).

W. J. BAUMOL, Activity analysis in one lesson (*The American Economic Review*, décembre 1958).

Enfin, le P^r HICKS a publié sur cette question un très important article : Linear Theory, dans *The Economic Journal*, décembre 1960.

عنوان دوم

قیمت کالاها و خدمات

منابع اقتصادی کمیاب هستند و مطابق قاعده کلی، کالاها و خدمات مصرفی و عوامل تولید برای ارضای نیازمندیهای گوناگون و مختلف اشخاص اقتصادی کفایت نمی‌کنند.

بنابراین، اشخاص اقتصادی باید در استفاده از منابع اقتصادی موجود به انتخاب مبادرت نمایند. مصرف‌کنندگان باید معلوم کنند چه کالا و خدمتی را با قسمتی از درآمدی که به مصرف اختصاص می‌دهند، خریداری نمایند. تولیدکنندگان باید گزینشی از میان تولیدات مختلف و ممکن، برای تولید معین و روشهای گوناگون تولید به عمل آورند. عاملان اقتصادی که عوامل تولید (زمین کار و سرمایه) را در تصرف و تملك دارند، باید موارد استعمال اینان را برگزینند.

تنوع وسیع در کالاها و خدمات از این انتخابها پدید می‌آید و کالاها و خدمات محصول ملی را تشکیل می‌دهند. ترکیب محصول ملی به تخصیص منابع کمیاب اقتصاد و کاربرد آنها در جهات ارضای نیازمندیها بستگی دارد.

سؤال این است که تخصیص و جهت‌یابی در چه شرایطی انجام می‌گیرد؟ پاسخ به این پرسش، بنا بر آنکه اقتصاد بدون مرکزیت یا با مرکزیت باشد، تفاوت می‌کند.

اول — در اقتصادی که تصمیم‌عاملان مختلف اقتصادی آزاد بوده و به دستورهای صریح و قاطع مقامات مرکزی بستگی ندارد، کاربرد منابع اقتصادی بر اساس نظام قیمتها صورت می‌گیرد و این نظام هماهنگی را برقرار می‌کند و توافق میان تصمیمهای عاملان اقتصادی را امکان‌پذیر می‌گرداند.

کالاها و خدمات مصرفی از يك سو و کالاها و خدمات تولیدی از سوی دیگر، هر کدام قیمتی دارند؛ قیمت‌های مختلف بازتاب نرخهایی است که محصولات گوناگون،

یعنی ارزش مبادله‌ای آنها بر این پایه میان خودشان مبادله می‌شوند. ارزش مبادله‌ای يك کالا نسبت به کالای دیگر، مقداری از این کالا است که باید تحویل داد تا يك واحد از کالای دیگر را به دست آورد؛ ارزش مبادله با معاوضه کالا با کالا یا مبادله مستقیم ارتباط دارد.

در اقتصادی که تقسیم کار بر آن حکمفرما باشد و مبادلات به شکلی پیچیده صورت گیرد، پول از معایب مبادله مستقیم کالا با کالا در امان می‌ماند. مبادله کالا با کالا مفروض به این است که میان نیازمندیهای خریدار و فروشنده همیشه تقارن زمانی وجود دارد؛ پول به عنوان واحد حساب، دادوستد را آسان می‌سازد و قیمت همانا ارزش کالا بر حسب پول و نیز نرخ مبادله میان کالا و پول است.

در بحث کنونی، این فرض را می‌پذیریم که پول «بی‌طرف» بوده و فقط نقش کار راه‌انداز را در نظام اقتصادی ایفا می‌نماید، بدون آنکه عدم تعادل‌های بدفرجام در آن پدید آورد؛ در نتیجه، می‌توانیم در نظر بگیریم که قیمت کالا، به طور کلی، ارزش مبادله‌ای آن را با کالاهای دیگر معین می‌کند.

قیمت کالاها و خدمات حاکم بر تصمیمات مصرف‌کنندگان است؛ تغییر در قیمت نسبی کالاهای مختلف بازرگانی مقدار خرید آنها را تغییر می‌دهد؛ ترقی قیمت کالا، نسبت به قیمت کالاهای دیگر، موجب کاهش مقدار خرید آن کالا می‌شود و برعکس.

قیمت کالاها و خدمات حاکم بر تصمیمات تولیدکنندگان نیز می‌باشد. اینان، بنا بر آنکه قیمت فروش محصولات نسبت به قیمت تمام شده بالا برود یا پایین بیاید، میل دارند تولید را افزایش یا کاهش بدهند. تولیدکنندگان برای گزینش روشهای تولید و ترکیب عوامل تولید، قیمت‌های نسبی عوامل تولید، یعنی دستمزد، بهره، سرمایه، اجاره زمین یا مستغلات را نیز در نظر می‌گیرند.

سرانجام، قیمت عوامل تولید بر تصمیمات اشخاص اقتصادی درباره گزینش موارد استعمال کار، سرمایه و اراضی آنها نافذ و مؤثر است. به این ترتیب، قیمت عوامل تولید در تعیین درآمد عوامل تولید مشارکت دارد.

قیمت کالاها و عوامل تولید در بازارها، به هنگام تلاقی تقاضا با عرضه تشکیل می‌شود و بازتاب ارزیابی خریداران درباره ارزش خریدشان است؛ قیمت، کمیابی کالاها و عوامل، یعنی هزینه آنها را منعکس می‌کند. بنابراین، قیمت، «تنشهای کمیابی» را نمایش می‌دهد (آموروسو)^۱. عمل قیمت، راهنمایی کالاها و منابع به سوی موارد

استعمالی است که ضروری به نظر آیند و استفاده از آنها مؤثرتر باشد. قیمت، به نحوی، مقدار محدودی از کالاها و خدمات را میان مصرف کنندگان و عرضه محدود عوامل تولید را میان تولیدکنندگان جیره بندی می نماید. بنابراین، قیمت، انتخاب اشخاص اقتصادی را به سوی تولیدات و سرمایه گذاریهای سودمندتر، یا به دیگر سخن، به سوی کارایی بیشتر و تأثیر بهتر رهنمون می شود. پیرمآسه می نویسد: «در این دیدگاه، ترقی قیمت اعلام خطر و هشدار است» و از زبان کالا می گوید «در مورد من صرفه جویی نمایید، زیرا گران هستم». این جمله به طرز عمیق تر چنین معنی می دهد: «مرا با ملاحظه و احتیاط به کار برید، زیرا کمیاب هستم».

نظام قیمتها يك نظام علامت دهنده است که میان تصمیمات عاملان اقتصادی هماهنگی و توافق ایجاد می کند. بجاست تأکید و یادآوری شود که تخصیص منابع ناشی از کارکرد نظام قیمتها لزوماً برای جامعه بهترین صورت نیست.

این نظام ممکن است در بعضی از موارد بی تأثیر و ناتوان باشد؛ در موارد دیگر، ممکن است از مصالحه ای که میان درخواستهای عاملان اقتصادی مختلف برقرار می شود انحراف پیدا کند یا برای تحول بعدی اقتصاد خطرناک به نظر آید. سرانجام، قیمتها می تواند نتایجی خلاف عدالت اجتماعی به بار آورد و به این سبب است که مکانیسم بازار و قیمت در اقتصادهای نوین به موجب نقشه یا برنامه عمل می کند و همراه با دخالتها یا سیاستهایی است که هدف آنها کمک به این مکانیسم و ایجاد امکان برای بهترین طرز استفاده زمانی از منابع جامعه است و قصد انحراف و تضییع منابع را ندارد.

دوم — در استفاده از منابع اقتصادی و هماهنگی میان تصمیمات عاملان اقتصادی کیفیت دیگری وجود دارد: این نظام برنامه است که مقام مرکزی تهیه می نماید و اراده خود را بر همه مصرف کنندگان و تولیدکنندگان از طریق نظارت واقعی تحمیل می کند. مقام مرکزی، مقدار کلی و ساختار مصرف را معین کرده و منابع اقتصادی را میان صنایع گوناگون و نیروی کار را میان مشاغل مختلف توزیع می کند. این مقام حجم سرمایه گذاری کلی و توزیع آن را تعیین می نماید. در يك چنین نظام، انطباق تولید بر احتیاجات از اوامر و دستورهای رقمی نتیجه می شود.

در يك چنین اقتصاد مبتنی بر مرکزیت، قیمت، ابزار سیاست اقتصادی است و نقش آن تأمین تحقق برنامه استعمال منابع اقتصادی به موجب تصمیم مقامات مسئول است.

چنان که مثال اتحاد شوروی نشان می‌دهد، مقامات برنامه‌ریزی قیمت‌ها را معین می‌کنند و قیمت به تقاضا بستگی ندارد، بلکه بیشتر در راهنمایی و جهت‌یابی تقاضا به کار می‌رود؛ قیمت نمی‌تواند تحت تأثیر و نفوذ عرضه قرار گیرد، زیرا تولیدکنندگان باید وظایف خود را مطابق برنامه انجام بدهند. بنابراین، قیمت در این نظام از حیث ماهیت و کارکرد با قیمت در اقتصاد بدون مرکزیت بسیار تفاوت دارد و تنشهای کمیابی را بیان می‌کند. اما، این تنشها از لحاظ عینی وسیله برنامه‌ریزان ایجاد گردیده است؛ قیمت استفاده از منابع را به سود برنامه راهنمایی می‌کند.

سوم — فصولی که در آینده خواهند آمد، به بررسی نظام قیمت‌ها و طرز کار آن اختصاص می‌یابند. این بررسی در قلمرو به اصطلاح «نظریه ارزش» جای دارد. نظریه ارزش بر آن است تا نیروهای مشخص‌کننده در استعمال منابع يك جامعه و ترکیب محصول کلی را توضیح بدهد.

این بررسی، بنا بر سه فرضیه، که بعداً به کنار گذارده خواهند شد، دنبال می‌شود:
 — در مرحله نخست، این فرضیه را می‌پذیریم که حجم منابع موجود به صورتی مداوم کاملاً مورد استفاده قرار می‌گیرد؛
 — در مرحله دوم، فرض می‌کنیم که پول عنصر «بی‌طرف» است؛
 — و در پایان، این استدلال را در اقتصاد بسته می‌کنیم، بدون آنکه روابط کشور را با خارجه در نظر بگیریم.

اهمیت مسائل مورد بحث در نظریه ارزش را نمی‌توان به قدرکفایت خاطر نشان ساخت. امروزه، این نظریه در برابر نظریه اقتصاد کلان درآمد ملی که طی سی سال بسط و تفصیل فراوان یافته، جنبه فرعی پیدا کرده است. نظریه درآمد کلی، مسائل فوری‌تر و وابسته‌تر به کوتاه‌مدت و رویدادهای اقتصادی (سطح اشتغال و فعالیت اقتصادی) را مورد بحث قرار می‌دهد. اما نظریه ارزش، مسائل اساسی را که با کمیابی منابع و در نتیجه با خود اصل صرفه‌جویی سروکار دارند، مطرح می‌سازد.

ما ابتدا، قیمت کالاها و خدمات را شرح می‌دهیم؛ بررسی قیمت عوامل تولید در جلد دوم این کتاب، در ارتباط با نظریه توزیع انجام خواهد گرفت. با این همه، بجاست به خاطر داشته باشیم که این دو مقوله قیمت به یکدیگر مربوط و وابسته می‌باشند؛ وابستگی میان قیمت‌ها، پس از مطالعه قیمت عوامل تولید، ظاهر خواهد شد.

چهارم — مشاهدات تجربی، تنوع فوق‌العاده در قیمت کالاها و خدمات را نشان می‌دهد. موارد زیر را می‌توان تشخیص داد:

- بنابر ماهیت و موضوع مبادله: قیمت‌های کشاورزی، قیمت‌های صنعتی، قیمت‌های خدمات؛
- بنابر مرحله مبادله که قیمت‌ها دخالت نمایند: قیمت‌های عمده؛ قیمت‌های نیمه عمده و قیمت‌های جزئی؛
- بنابر شرایطی که قیمت‌ها با رعایت آنها تشکیل می‌شوند و یا با شکل بازار و دخالت دولت ارتباط دارند.
- نظریه اقتصادی می‌کوشد تا دستگاه عمومی تحلیل را ایجاد کند و در عین حال، تنوع وقایع را از نظر دور ندارد. در فصول آینده، کوشش شده است این دو هدف برآورده شود.

کتابشناسی

1) En langue française

- C. ABRAHAM et A. THOMAS, *Micro-économie* (Paris, Dunod, 1966).
 Louis BAUDIN, *La monnaie et la formation des prix* (2^e éd., 1947).
 Louis FRANCK, *Les prix* (coll. « Que sais-je ? », Paris, Presses Universitaires de France).
 J. M. HENDERSON et R. E. QUANDT, *Micro-économie* (Paris, Dunod, 1967).
 E. MALINVAUD, *Leçons de micro-économie* (Paris, Dunod).
 J. MARCHAL, *Le mécanisme des prix* (Paris, Médicis).
 F. PERROUX, *Cours d'économie politique*, t. III (Paris, Domat-Montchrestien).
 G. PIROU, *Traité d'économie politique*, t. VII (Paris, Sirey).

2) En langue étrangère

- J. S. BAIN, *Price Theory* (Holt, 1952).
 E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of monopolistic Competition*, 7^e éd., 1956 ; (trad. fr., 1953, Paris, Presses Universitaires de France).
 — *Towards a more General Theory of Value* (Oxford University Press, 1957).
 E. H. CHAMBERLIN, ed., *Monopoly, competition and their regulation* (Londres, 1954).
 R. DORFMAN, *The Price System* (Prentice Hall, 1964).
 M. FRIEDMAN, *Price Theory* (Chicago, Aldine, 1967).
 Fritz MACHLUP, *The Economics of Sellers Competition* (John Hopkins, 1952).
 — *The Political Economy of monopoly* (J. Hopkins, 1952).
 Joan ROBINSON, *Economics of Imperfect Competition* (Londres, 1933).
 W. J. L. RYAN, *Price Theory* (Londres, Macmillan, 1958).
 E. SCHNEIDER, *Pricing and Equilibrium* (Londres, Hodge, 1952).
 T. SCITOVSKY, *Welfare and Competition* (Irwin, 1951).
 G. S. STIGLER, *Theory of Price*, 2^e éd. (New York, Macmillan).
 H. von STACKELBERG, *Marktform und Gleichgewicht* (Vienne et Berlin, 1935).
 American Economic Association, *Readings in Price Theory* (Irwin, 1952).

فصل نخست

عناصر تعیین کننده قیمت در بازار تقاضا و عرضه

قیمت کالاها و خدمات در بازارهایی که عرضه و تقاضا به عمل می آید، تشکیل می شود.

بازار شبکه ای از روابط میان مبادله گران است که با وسایلی چند با یکدیگر در ارتباط نزدیک قرار دارند. کورنو می نویسد: «نظر اقتصاددانان در مورد بازار جای معینی نیست که خرید و فروش انجام می گیرد، بلکه منظور سراسر قلمروی است که اجزای آن به وسیله مناسبات آزاد بازرگانی، متحد شده اند، به قسمی که قیمتها در آن به آسانی و به سرعت همتراز می شوند.»^۱ چون تصریح می کند که واژه بازار به معنای «هر گروه اشخاص است که با یکدیگر روابط بسیار نزدیک کار و کسب دارند و روی یک محصول دادوستدهای مهم انجام می دهند.»^۲

بازار، محلی، منطقه ای، ملی یا بین المللی است.

قیمت، در بازار، تحت تأثیر عرضه و تقاضا قرار دارد. اقتصاددانان همیشه این تأثیرات را می شناخته اند، هر چند گاهی برخی از آنها نقش برتر را در تعیین قیمت به عرضه و زمانی به تقاضا داده اند.

نویسندگان کلاسیک قرن هجدهم و آغاز قرن نوزدهم قیمت را مبتنی بر هزینه تولید دانسته اند و به عرضه اهمیت بیشتری داده اند: قیمت جاری یا قیمت بازاری کالا پیرامون قیمت عادی نوسان می کند. قیمت عادی در بلندمدت بر اساس هزینه تولید این کالا تنظیم می شود. استعاره و تشبیه استوارت میل در این باب پر معنی به نظر می رسد، مشعر به اینکه ارزش جاری با تغییرات نقطه های

1. A. Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des Richesses*, chap. IV.

2. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy*, chap IV.

کثیر تشکیل دهنده دریا تطبیق می نماید؛ ارزش طبیعی، متناسب با هزینه تولید است و با سطح متوسط اقیانوس مطابقت می کند.

از آغاز سال ۱۸۷۰، مکتب نهاییون روی اهمیت تقاضا تأکید می ورزد، به این ترتیب که ارزش مبادله یا قیمت را وابسته به فایده غایی کالا در بازار برای مصرف کننده می داند. استنلی جونز، برای دفاع از این نظر، مثال زیر را برمیگزیند و می پرسد آیا برای جست و جو و صید مروارید به ژرفای دریا فرو می رویم به این سبب که مروارید ارزش زیادی دارد؟ و یا مروارید ارزش زیادی دارد، به جهت آنکه برای دستیابی بدان باید به اعماق دریاها فرو رفت؟ اگر غواص سنگی را بالا بیاورد، کاری که انجام داده، بدون ارزش است؛ بنابراین، فایده مروارید است که هم ارزش این مروارید و هم ارزش کار غواص را ایجاد می کند.

نهاییون، اگرچه تقاضا را به منزله عنصر محرك و معین کننده در نظر می گیرند، اما قبول دارند که هزینه، محدودیت عوامل تولید را آشکار می نماید. تقاضای قطعی، یعنی فایده ذهنی محصول ساخته شده ارزش را ایجاد می کند؛ اما رقم ارزش وسیله هزینه، یعنی محدودیت عوامل تولید تعیین می گردد. این کشمکش، که طرفداران عرضه (هزینه) و تقاضا (فایده) را در برابر یکدیگر قرار داده، امروز فروکش کرده است. الفرد مارشال بحق ثابت کرده است که دیگر نمی توان عمل پیوسته و توأم عرضه و تقاضا را در تعیین قیمت مانند دو تیغه قیچی از یکدیگر جدا و تفکیک کرد. نظریه فایده، منحنی تقاضا را توضیح می دهد. این منحنی مقادیر مورد تقاضا را به قیمت‌های مختلف نشان می دهد: نظریه هزینه، منحنی هزینه را مشخص می کند و این منحنی با مقادیر مختلف تولید مطابقت دارد: هزینه بستگی به مقدار تولید دارد و مقدار تولید نیز خود وابسته به تقاضا می باشد.

نویسندگان مکتب نهاییون جدید تحلیل هزینه را کمال بخشیده‌اند و آن را برحسب فایده یا مطلوبیت تشریح کرده‌اند؛ هزینه يك نامطلوبیت است، و آن انصراف از استعمال دیگر کالاها و خدماتی است که به تولید معین اختصاص یافته‌اند.

بنابراین، عرضه و تقاضا دو عامل اساسی و تعیین کننده قیمت به شمار می آیند و بررسی آنها نیاز به ذکر مقدماتی به شرح زیر دارد:

الف) عرضه و تقاضای کالا در محدوده معین نهادی و اجتماعی انجام می گیرند و تحت تأثیر عوامل روانی قرار دارند. آثار علمی رینو^۳ و ژان مارشال^۴ این نکته سودمند را پیش می کشد که نه فقط رفتار شخص منطقی و عاقل که در جست و جوی فایده بیشینه در برابر هزینه کمینه است باید در نظر گرفته شود، بلکه رفتار انسان متأثر از محیط، سنتها و فشارهای اجتماعی نیز باید مورد توجه قرار گیرد.

3. P.L.Reynaud, *Economie politique et psychologie expérimentale*, 1946.

4. J.Marchal, *Essai de révision de la théorie des prix à la lumière des progrès de la psychologie moderne*, *Mélanges Hans Mayer*, 1949.

تقاضایی که از سوی خریدار جزئاً وابسته و مقید به عمل می آید، بنا بر درجه شدت محرکها، بین کمینه ای که یقیناً به دست می آید و یک بیشینه که از آن تجاوز نمی شود، تغییر خواهد کرد و در مورد عرضه نیز ممکن است وضع به همین منوال باشد. در نتیجه، در این حالت، نمایش عرضه و تقاضا بر حسب قیمت، می بایستی به وسیله منحنیهای پُررنگ و پهن (فرانسواپرو) و به صورت مناطق (رینو) یا منحنیهای دوکی شکل (ژان مارشال) انجام گیرد، حال آنکه نمایش عرضه و تقاضای عقلایی به وسیله منحنیهای ساده صورت می پذیرد، زیرا با قیمت معین، مقدار معین عرضه یا مقدار معین تقاضا مطابقت می کند.

ب) عرضه و تقاضای کالا به مرور زمان به عمل می آید و این زمان در قلمرو آینده نگری، خطر احتمالی و استراتژی قرار دارد. بنابراین، پیش بینی عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان و نیز زمان واکنش یا مهلت انطباق عرضه و تقاضا را نمی توان نادیده گرفت.

الفرد مارشال، به نوبه خود، مهلت انطباق عرضه را در تفکیک معروف دوره های زمانی تشخیص داده است. در کوتاه مدت، در برابر ابزار معینی که تغییر نکند، تولید تغییر خواهد کرد؛ در بلندمدت تولید و ابزار با هم تغییر می پذیرند. از سوی تقاضا، عوامل پویا با دقت یکسان معین نشده اند. با این همه، لازم است در این مورد عوامل عمده و مهم را بدین شرح خاطر نشان ساخت: آینده نگرهای مصرف کننده در باره سطح آینده قیمتها؛ زمان واکنش مصرف کنندگان در برابر ترقی یا تنزل قیمتها که به صورت بی تحرکی یا قوه بازدارنده و یا عادات و یا مرزهای روانی مورد نیاز برای آگاهی بر پدیده های اقتصادی و اجتماعی بیان می شوند. بنابراین، تحلیل پویا در تشکیل قیمتها باید سرعتهای مختلف سازش عرضه و تقاضا و روابط آنها را در نظر بگیرد. با توجه به برتری و سودمندی این مشاهدات، ما تقاضا و عرضه را در دو قسمت پیاپی بررسی خواهیم کرد.

قسمت اول - تقاضا

تقاضا، در بازار معلوم، مقدار کالا یا خدمتی است که اشخاص اقتصادی، خواه به طرزی عقلایی عمل بکنند یا تحت تأثیر محیط قرار گیرند، آماده اند به قیمت معین خریداری نمایند.

هر محصول یا هر خدمت موضوع تقاضایی است که از صنعت تولیدکننده یا تحویل دهنده به عمل می آید. تقاضای محصول همانا تقاضا از صنعت می باشد: لازم است هم اکنون این مفهوم موشکافی و روشن گردد.

اما شایان اهمیت تقاضایی نیز هست که در برابر بنگاه مطرح می شود، زیرا این تقاضا مورد علاقه رئیس بنگاه بوده و موضوع اصلی و اساسی پیش بینیهای اوست.

§ ۱. تقاضای يك کالا یا تقاضا از صنعت

در واقعیت امر، به منظور ارضای احتیاجات مصرف کنندگان، تنوع بسیار فراوان در تولید دیده می شود. این تولیدات، خود، به يك درجه قابلیت جانشینی ندارند. بعضی را مصرف کنندگان همانند و قابل معاوضه تلقی می نمایند، حال آنکه برخی دیگر به دشواری می توانند جانشین یکدیگر بشوند. هنگامی که همه مجموعه تولیدات جانشین نزدیک یکدیگر باشند، گروهی به نام صنعت را تشکیل می دهند؛ تولید مرکب صنعت می تواند به عنوان يك مال بازرگانی یا يك کالا برگزیده شود. بنابراین، ضابطه عمومی ورود محصولات به يك صنعت همانا قابلیت جانشینی بسیار نزدیک است، قابلیت جانشینی کامل فقط مورد خاص و نهایی است: امروزه، جانشینی پذیری کامل این واقعیت را در نظر می گیرد که کالاهایی که احتیاج یکسان را برمی آورند، از لحاظ شکل، کیفیت، علامت و معروفیت (مثل اتومبیل، سیگار) متفاوت می باشند؛ تغییر قیمتها می تواند موجب جابه جایی مشتریان از يك محصول به دیگری بشود. به این ترتیب، صنعت کلیه محصولات را که تقاضا نسبت به آنها به نحوی مهم تحت تأثیر تغییر قیمتها در درون این صنعت قرار ندارد، به کنار می گذارد.

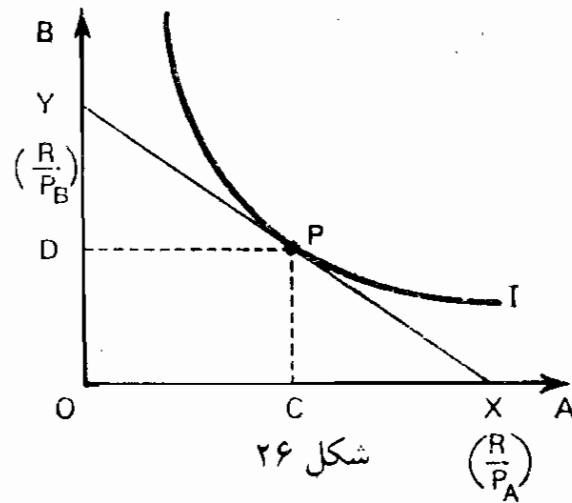
الف) تقاضای انفرادی و تقاضای کلی يك کالا در بازار

در گذشته، ما نظریه انتخاب مصرف کننده را بررسی کرده ایم (صفحات ۱۷۰ به بعد).

مصرف کننده، به ازای مخارج مصرفی و قیمتهای معین دو کالای A و B، هزینه خود را میان این دو به قسمی توزیع می کند که نرخ نهایی جانشینی میان این کالاها مساوی با نسبت میان قیمتهای این دو کالا باشد.

فرض می کنیم P_A و P_B قیمت کالاهای A و B، و R هزینه کل مصرفی باشند. خط XY یا خط بودجه مصرف کننده، مکان کلیه ترکیبهای دو کالای A و B است که مصرف کننده می تواند خریداری کند.

نقطه مماس خط XY بر منحنی بی تفاوتی مصرف کننده ترکیب برگزیده



شکل ۲۶

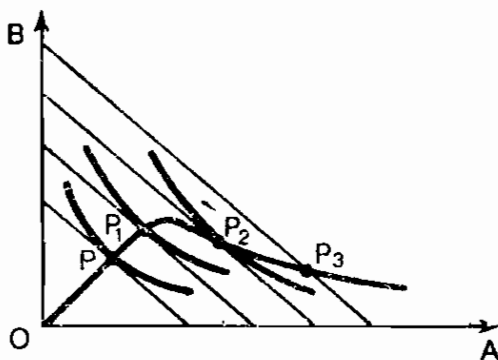
مصرف کننده را نشان می دهد. شیب منحنی بی تفاوتی در نقطه P همان شیب خط قیمتهاست.

چون نرخ نهایی جانشینی میان A و B مساوی با شیب منحنی بی تفاوتی $(\frac{OY}{OX})$ است، چنین خواهیم داشت:

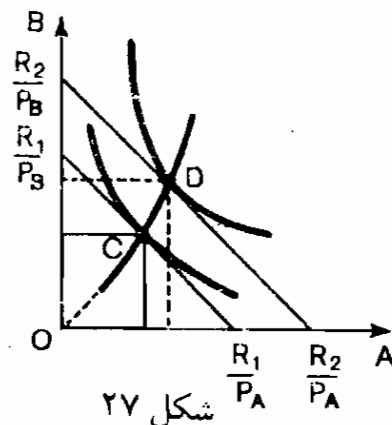
$$\frac{OY}{OX} = \frac{R}{P_B} \cdot \frac{R}{P_A} = \frac{P_A}{P_B} = TMS_{BA}$$

اکنون به نظریه انتخاب مصرف کننده با دقت بیشتر می نگریم و به این ترتیب واکنشهای مصرف کننده را در برابر تغییر درآمد خود و در برابر تغییر قیمتها بررسی می کنیم. سپس نشان می دهیم که چگونه، بر پایه تحلیل، تقاضای انفرادی و آنگاه تقاضای کلی يك کالا را در بازار می توانیم بشناسیم.

الف) واکنش مصرف کننده در برابر تغییر درآمد خود
 نخست حالتی را در نظر می گیریم که در آمد مصرف کننده افزایش می یابد، ولی قیمت دو کالای A و B بدون تغییر می ماند.



شکل ۲۸



شکل ۲۷

خط بودجه یا خط قیمتها به راست جابه جایی شود. خط جدید بودجه به موازات خط

بودجه قبلی است. در واقع، دو خط شیب یکسان دارند، زیرا نسبت میان قیمت $\frac{P_A}{P_B}$ تغییر نپذیرفته است.

در حالت کاهش درآمد مصرف کننده، خط بودجه به چپ تغییر مکان می دهد. مکان نقطه های تعادل مصرف کننده، هنگامی که درآمد وی تغییر نماید، روی منحنی مصرف نسبت به درآمد و در شکل ۲۷ منحنی CD می باشد. آگاهی از واکنشهای مصرف کنندگان در برابر افزایش درآمدها شکل منحنی را توضیح می دهد: ازدیاد درآمد روی بیشتر کالاهایی که مصرف کنندگان خریداری کرده اند توزیع و سرشکن گردیده است.

با این همه، در بعضی از موارد، شکل منحنی فرق می کند: هنگامی که درآمد بالا می رود، مصرف کننده گرایش دارد تا مقدار کمتری از این کالا را خریداری نماید، مانند مورد کالای B در شکل ۲۸. در این حالت می گوئیم کالای B، کالایی «پست» است. بدین ترتیب، مصرف کنندگان، وقتی که درآمدها افزایش یابد، کمتر نان، سیب زمینی و کره نباتی و بیشتر گوشت، کره و میوه می خرند.

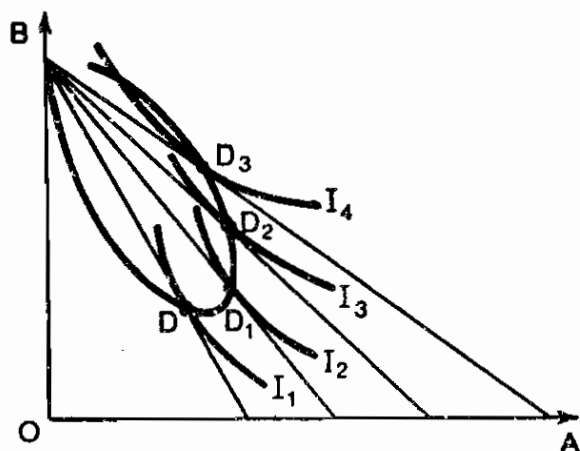
ب) واکنشهای مصرف کننده در برابر تغییر قیمت یک محصول

اکنون حالتی را بررسی می نماییم که درآمد مصرف کننده تغییر نکند، ولی قیمت یکی از محصولات تغییر پذیرد.

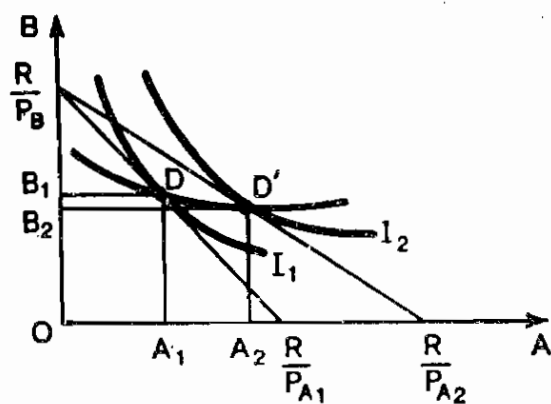
فرض می کنیم قیمت محصول A پایین بیاید. در این حالت، نسبت $\frac{R}{P_A}$. بالا می رود، زیرا R ثابت است. مصرف کننده مقدار زیادی از کالای A را به دست خواهد آورد.

مکان نقاط تعادل مصرف کننده، هنگامی که قیمت یکی از محصولات تغییر نماید، منحنی مصرف بر حسب قیمت یا منحنی تقاضا نامیده می شود. در شکل ۲۹، DD' منحنی تقاضای مصرف کننده برای کالای A است.

شکل ۲۹ معمول ترین واکنش مصرف کننده را در برابر تنزل قیمت مجسم می کند (هنگامی که قیمت A کاهش پذیرد، مقدار خرید کالای A افزایش می یابد)، ولی شکل ۳۰ واکنش دیگر مصرف کننده را نشان می دهد: به تدریج که قیمت A کم شود، مصرف کننده کمتر و باز کمتر از A می خرد. این کالا را «کالای گیفن» به نام سررابرت گیفن^۵ نامیده اند. وی برای نخستین بار مشاهده کرد، موقعی که قیمت نان بالا می رود،



شکل ۳۰



شکل ۲۹

فقیران بیشتر نان و کمتر گوشت یا سایر محصولات گران قیمت را خریداری می کنند. در واقع، ترقی قیمت نان یک چنین سقوط را در درآمد واقعی توده های زحمتکش به بار می آورد. اینان مجبورند از مصرف گوشت و سایر کالاهای گران قیمت بکاهند؛ با این همه چون نان کالایی نسبتاً ارزان تر باقی می ماند، فقرا بیشتر از آن مصرف می نمایند. برعکس، هرگاه قیمت نان تنزل کند، مردم از آن کمتر می خرند تا بتوانند برای خود مواد غذایی دیگر فراهم آورند. بنابراین، مورد گیفن مربوط به محصولات می شود که هرگاه درآمد شخصی اندکی در سطح بالا قرار داشته باشد، بزرگترین بخش از این درآمد را می بلعد.

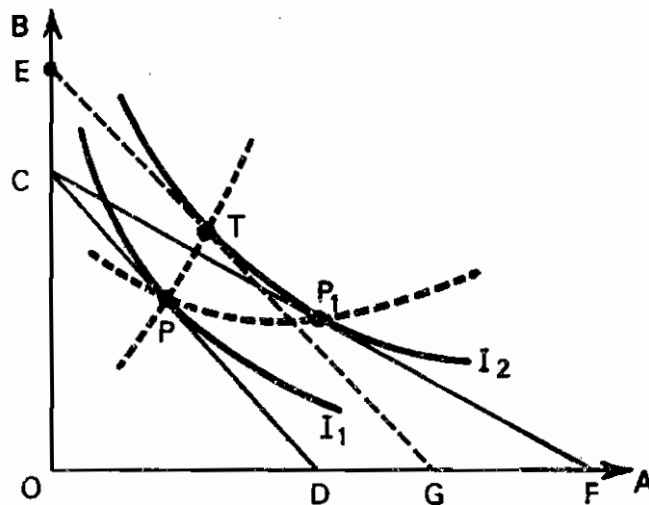
چنان که دیده ایم هنگامی که قیمت کالای A نسبت به قیمت کالای B کاهش یابد، مصرف کننده به منحنی بی تفاوتی بالاتری انتقال پیدا می کند؛ به دیگر سخن، وضعیت وی بهبود می پذیرد. نقطه تعادل مصرف کننده در طول منحنی مصرف بر حسب قیمت یا منحنی تقاضا جابه جا می شود. این حرکت ناشی از دو اثر می باشد:

— اثر درآمد: تنزل قیمت کالای A به مصرف کننده امکان می دهد تا همان مقدار قبلی را خریداری کند، به علاوه پولی هم برایش باقی بماند. مثل این است که درآمد

مصرف کننده افزایش یافته و کلیه قیمتها در همان سطح به جای مانده است؛

— اثر جانشینی: مصرف کننده با احتساب افزایش قوه خرید خود مخارج خویش را به طرز تغییر می دهد که بیشتر از کالای A که قیمت آن پایین آمده است و کمتر از کالای Y خریداری کند. این دو اثر را می توان در شکل ۳۱ نشان داد:

هنگامی که قیمت کالای A پایین بیاید، خط بودجه که قبلاً CD بود به CF تبدیل می شود و P_1 نقطه تعادل مصرف کننده روی منحنی بی تفاوتی بالاتر I_2 است.



شکل ۳۱

EG، خط بودجه فرضی، نشان دهنده ترکیبهای گوناگون A و B است که اگر قیمت A کاهش نیافته و درآمد مصرف کننده به میزانی افزایش پیدا کرده بود که به سطح ارضاء و منحنی بی تفاوتی I_2 برسد، می توانست خریداری نماید. در نقطه T مماس بر منحنی I_2 است. خطی که از P و T بگذرد، خط مصرف بر حسب درآمد است. قطعه خط PT جهت و دامنه اثر درآمد را نشان می دهد. جزء TP_1 از منحنی بی تفاوتی I_2 نمایشگر اثر جانشینی است.

اثر جانشینی همیشه مثبت است: تنزل قیمت A موجب ازدیاد مقدار تقاضا نسبت به کالای A و تقلیل مقدار B می شود.

اثر درآمد ممکن است مثبت یا منفی باشد.

در مورد کالاهای عادی، اثر درآمد مثبت می باشد و اثر جانشینی را تقویت می کند.

اثر درآمد می تواند منفی باشد.

اگر اثر جانشینی بزرگتر از اثر درآمد باشد، منحنی تقاضا شیب منفی دارد. در شکل

۳۲، اثر درآمد منفی است، زیرا $OA_3 < OA_1$ است، اما چون اثر جانشینی بزرگتر از اثر

درآمد است، تنزل قیمت کالای A موجب افزایش مقدار تقاضا از کالای A در نقطه

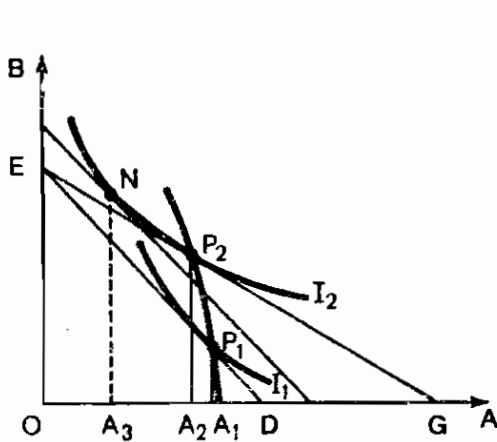
تعادل جدید P_2 می شود. منحنی تقاضای P_1P_2 شیب منفی دارد.

در شکل ۳۳، اثر درآمد منفی است ($OA_3 < OA_1$)، اما نسبت به اثر جانشینی مهم تر

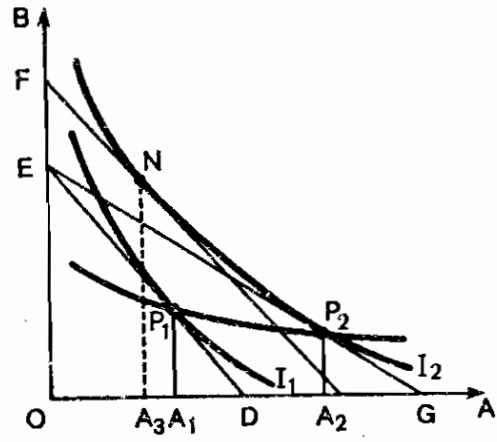
است، به قسمی که در نقطه تعادل جدید P_2 ، مقدار مصرف کالای A نسبت به نقطه تعادل

P_1 ($OA_2 < OA_1$) کمتر خواهد بود. در این نمودار، ملاحظه می شود که منحنی تقاضای

P_1P_2 شیب مثبت دارد.



شکل ۳۳



شکل ۳۲

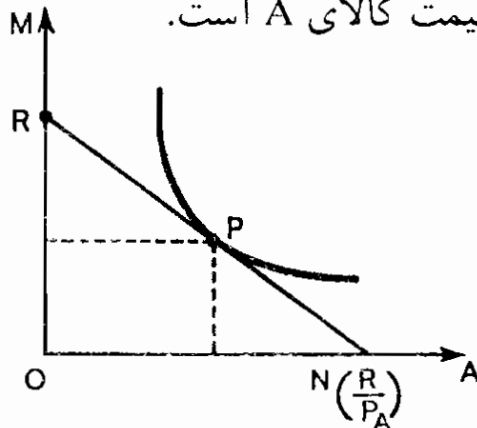
پ) تقاضای انفرادی يك کالا و اشتقاق منحنی تقاضا

تاکنون درباره دو کالای A و B استدلال کرده‌ایم. اما ضروری است به زندگی جاری اقتصادی نزدیک بشویم که مصرف کننده فقط به گزینش از میان دو کالا ناگزیر نبوده، بلکه از میان بیشماری از کالاها و خدمات اختیار انتخاب دارد.

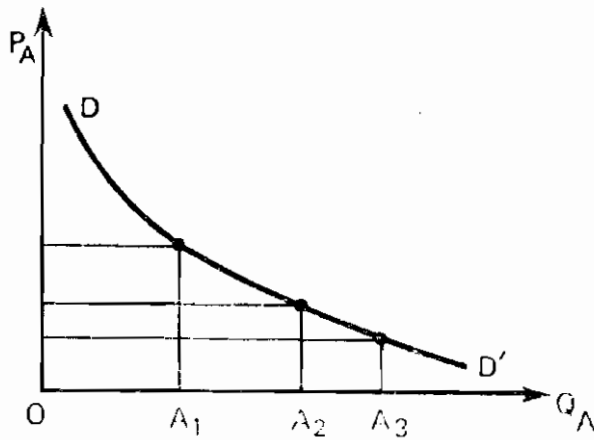
دنیايي دارای ۳، ۴ و ۵ کالا را می‌توان به شرح و وصف درآورد. اما این کار پیچیده و ملال‌انگیز است. خوشبختانه ممکن است به رویه ساده‌تری متوسل گردید.

بدین منظور کافی است روی محور افقی مقادیر کالای A و روی محور عمودی، درآمد پولی مصرف کننده را برای خرید کلیه کالاها بجز کالای A ببریم و به جای آنکه بکوشیم مقادیر مختلف کالاهای دیگر را مستقیماً معین بکنیم، اولی‌تر آن است که درآمد پولی، یعنی قوه خرید کلیه کالاهای دیگر را در نظر بگیریم. به این ترتیب، می‌توانیم منحنیهای بی‌تفاوتی را ترسیم نماییم و در اینجا تحلیل پیشین را درباره دو کالا به کار بندیم. در شکل ۳۴، OR نمایشگر مقدار پولی است که مصرف کننده می‌تواند خرج کند.

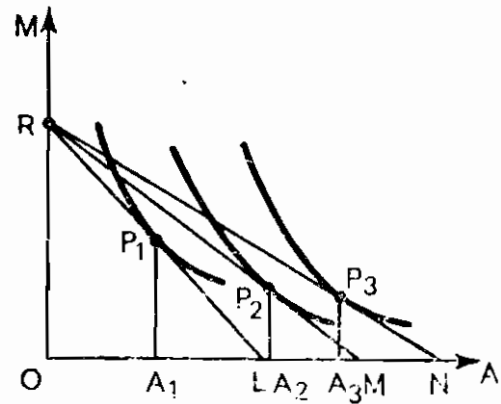
در این نمایش تازه $P_M=1$ است، زیرا قیمت يك فرانك بر حسب فرانك، يك واحد می‌باشد؛ شیب خط قیمتها (یا خط بودجه) $P_A/1=P_A$ می‌شود. نرخ نهایی جانشینی در نقطه تعادل P برابر با قیمت کالای A است.



شکل ۳۴



شکل ۳۶



شکل ۳۵

چون قیمت‌های مختلف کالای A را برگزینیم و فرض کنیم که درآمد مصرف کننده، سلیقه، مراتب رجحان او و قیمت کالاهای دیگر تغییر نپذیرد می‌توانیم منحنی مصرف بر حسب قیمت کالای A را بسازیم. ابتدا مقادیر مختلف تقاضای A_1, A_2, A_3, \dots را معین می‌نماییم (شکل ۳۵).

سپس روی محور عمودی، قیمت‌های مختلف و روی محور افقی مقادیر کالای A را می‌بریم. مقادیر کالای A بر اساس هر خط قیمت معین شده‌اند؛ در این صورت می‌توانیم منحنی تقاضای کالای A یعنی DD را به دست آوریم (شکل ۳۶).

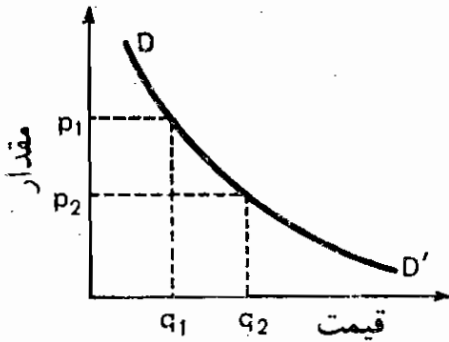
این منحنی تقاضا، يك منحنی تقاضای انفرادی است. هنگامی که کالای مورد نظر يك کالای عادی باشد، این منحنی متمایل به پایین و به سوی راست است. وقتی که کالای مورد نظر يك کالای پست است (مورد گیفن)، منحنی تقاضا، به ازای مجموعه قیمت‌ها، به سوی پایین و به چپ متمایل دارد. موقعی که قیمت‌ها افزایش یابد، تقاضا به ازای این قیمت‌ها زیاد می‌شود.

ت) منحنی تقاضای کل يك کالا

منحنی تقاضای کل يك کالا، یا منحنی تقاضا در بازار، به این ترتیب به دست می‌آید که مقادیر مختلف این کالا را که مصرف کنندگان در هر سطح قیمت تقاضا کرده‌اند، به هم بیفزاییم.

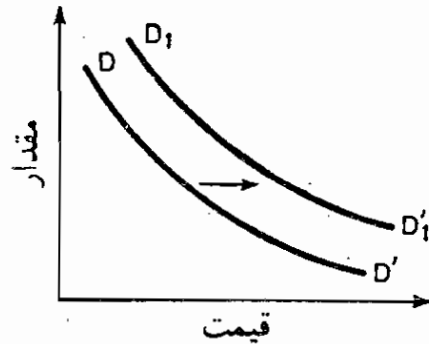
منحنیهای انفرادی تقاضا نشان می‌دهند که به ازای قیمت ۱۰ فرانک، مصرف کننده A مقدار x واحد، مصرف کننده B مقدار y واحد و مصرف کننده C مقدار z واحد از محصول را تقاضا می‌کنند و به ازای قیمت ۱۵ فرانک، مصرف کننده A مقدار x واحد، مصرف کننده B مقدار y واحد و مصرف کننده C مقدار z واحد از محصول را تقاضا می‌نمایند.

منحنی تقاضای کل را به این ترتیب معین می‌کنیم که مقدار $x+y+z$ را روی محور افقی و قیمت ۱۰ فرانک را روی محور عمودی و مقدار $\bar{x}+\bar{y}+\bar{z}$ را روی محور افقی و قیمت ۱۵ فرانک را روی محور عمودی می‌بریم؛ و در نتیجه کلیه نقاط منحنی کل تقاضا را به دست می‌آوریم.



شکل ۳۸

حرکت در طول منحنی تقاضا



شکل ۳۷

تغییر مکان منحنی تقاضا

در نتیجه، این منحنی مقادیر مختلف محصولی را نشان می‌دهد که به قیمت‌های متفاوت تقاضا شده‌اند.

به طور کلی، این حقیقت درک می‌شود که هر گاه قیمت بالا برود، مقدار تقاضا کاهش می‌یابد و برعکس؛ بنابراین، مقدار تقاضا تابع نزولی قیمت است. فقط در مورد کالاهای پست است (مورد گیفن)، که چون قیمت آنها ترقی کند، تقاضا افزایش می‌یابد.

برای ترسیم منحنی تقاضا، عناصر زیر را معلوم و ثابت می‌گیریم:

— درآمد مصرف‌کنندگان؛

— قیمت محصولات دیگر؛

— سلیقه مصرف‌کنندگان.

هر گاه یکی از این عناصر تغییر بپذیرند، وضعیت تقاضای مورد نظر، در مجموع، تغییر خواهد کرد. مثلاً، اگر درآمد مصرف‌کنندگان افزایش پیدا کند، نشانه‌های خوبی بر این تصور است که تقاضای محصول زیاد خواهد گردید؛ منحنی تقاضا تماماً به سوی راست جابه‌جا خواهد شد. اگر سلیقه مصرف‌کنندگان دگرگون شود، به قسمی که اینان از یک محصول روی بگردانند، منحنی تقاضای این محصول تماماً به سوی چپ تغییر مکان خواهد داد.

بنابراین، شایان اهمیت بسیار است که میان تغییر مکان منحنی تقاضا و حرکت در

طول منحنی تقاضا فرق بگذاریم:

— تغییر مکان منحنی تقاضا دلالت بر این معنی دارد که به ازای هر یک از قیمت‌های ممکن، مقدار بیشتر یا اندکی بیشتر تقاضا خواهد شد، زیرا درآمد و سلیقه مصرف کنندگان یا قیمت کالاهای دیگر تغییر خواهند یافت؛ در این صورت سخن بر سر افزایش یا کاهش تقاضای کالا می‌باشد (شکل ۳۷):

— حرکت در طول منحنی تقاضا دلالت بر این معنی دارد که مقادیر مختلفی تقاضا شده، به علت آنکه قیمت محصول تغییر پذیرفته است؛ در این صورت بحث درباره افزایش یا کاهش مقدار تقاضاست (شکل ۳۸).

مناسبت دارد این نکته را روشن سازیم که تعیین منحنی تقاضای کل یک کالا از طریق جمع منحنیهای تقاضای انفرادی اقدام نظری است که امکان می‌دهد تا رابطه میان منحنیهای انفرادی و جمعی تقاضا را دریابیم. در مرحله عمل، درباره منحنیهای تقاضای انفرادی، اطلاعات بسیار اندک در دست است؛ آسان‌تر این است که اطلاعات درباره منحنی تقاضا از بازار به دست آورده شود.

ب) عوامل تقاضای محصول

عوامل تقاضا در بازار محصول دوتا است:

الف) «ظرفیت خرید» — در بازار فقط تقاضایی مورد نظر قرار می‌گیرد که متکی به قوه خرید باشد؛ لازم است احتیاجات همراه با قدرت پرداخت ارضاء بشوند. بنابراین، ظرفیت خرید در اقتصاد بستگی به سطح درآمد کلی قابل تصرف و توزیع این درآمد میان مصرف کنندگان دارد. توزیع بر پایه مساوات، تقاضا را گسترش می‌دهد، در صورتی که نابرابری در توزیع به پس انداز یا پول اندوزی صاحبان درآمد بالا کمک می‌کند. (قانون «روانی» کینز).

ب) «اراده خرید» — این نیز به عواملی چند بدین شرح بستگی دارد:

۱) شدت نیازمندیها — تقاضای محصولات، بر حسب آنکه محصولات دارای ضرورت درجه اول، یا محصولات مفید یا تجملی باشند، بیش و کم اهمیت پیدا می‌کنند. در این باب، تحلیل‌های گوناگون رفتار تقاضا را روشن می‌نماید:

— تحلیل مصرف کاهش ناپذیر، که دلالت بر وضع روانی - اجتماعی دارد، تقاضا از آن پایین تر نمی‌آید؛

— قانون انگل^۶ که به موجب آن، هرگاه درآمد خانواده افزایش پیدا کند، آن بخش از

درآمد خانواده که مختص به تغذیه است، کاهش می‌یابد. بررسیهایی که پس از انگل (۱۸۵۷) این بررسی عینی را تأیید کرده‌اند، نشان می‌دهند که هرگاه درآمد بالا برود، بخشی از درآمد که مختص به مسکن است نیز به کاهش می‌گراید، حال آنکه سهمی از درآمد اختصاصی به انواع دیگر مصرف (مانند پوشاک) میل به ازدیاد دارد. — تحلیل کالین کلارک، که موافق آن فراسوی سطح معین درآمد، هزینه کالاها و خدمات بخش سوم تمایل به افزایش پیدا می‌کند.

۲) پیش‌بینیها — اینها نخست به سطح درآمد آینده مربوط می‌شوند و برای توزیع درآمد متغیر و در نوسان بین يك سلسله دوره‌های زمانی، وضعی به صورت برقراری تساوی در تقاضا ایجاد می‌کنند.

پیش‌بینیها درباره‌ی گرایش آینده‌ی قیمت‌ها نیز می‌باشند: حالت مصرف‌کننده به کشش پیش‌بینیها، یعنی رابطه‌ی میان ترقی نسبی قیمت‌های مورد انتظار و ترقی قیمت‌های کنونی بستگی دارد: به عنوان مثال، کشش هنگامی برابر با يك است که چون قیمت‌های دوره جاری ۵٪ بالا برود، پیش‌بینی ترقی قیمت‌های دوره آینده نیز ۵٪ باشد.^۷

اگر بخواهیم پیش‌بینیهای مصرف‌کننده را در مجموعه‌ای از دوره‌های آینده در نظر بگیریم، تقاضایی که مصرف‌کننده برنامه‌ریزی کرده است، بستگی به قیمت‌های دوره جاری، به قیمت‌های مورد انتظار در دوره آینده و به ذخایر دوره جاری پیدا می‌کند:

$$D = f(p_t, p_{t+1}, p_{t+2}, \dots, S_t)$$

طول مدت دوره برنامه‌ریزی تقاضا وابسته به میدان دید شخص اقتصادی است. تقاضای دوره جاری به ازای قیمت‌های معلوم دوره جاری و به ازای سطح معین ذخایر، به گرایش آینده قیمت‌ها وابسته می‌باشد: اگر تنزل قیمت‌ها انتظار برود (مشروط بر اینکه عناصر دیگر تغییر ننماید)^۸، هر قدر این تنزل شدیدتر باشد، تقاضا به همان شدت کاهش می‌یابد، و برعکس.

تقاضا در دوره جاری، بازای قیمت‌های جاری و گرایش معین قیمت‌های آینده، تابع سطح ذخایر است؛ هر قدر این سطح در آغاز دوره بالاتر باشد، تقاضای دوره ضعیف‌تر خواهد بود.

۳) روابط میان توابع مصرف انفرادی — این روابط، نخست، به سبب تمایل به همچشمی اجتماعی ظاهر می‌گردد و مصرف مبین خودنمایی را ایجاد می‌کند. (وبلن

J.R.Hicks, *Value and Capital*, chap. 16.

۷. رجوع کنید به:

8. ceteris paribus

قبلا این نکته را یادآور شده است).

این روابط، در مرحله دوم، بر اثر تقلید (اثر خودنمایی)^۹ که دوزنبری مجسم کرده است^{۱۰}، پدیدار می شود. هنگامی که مردم با کالاهای عالیترا یا سطوح بالاتر مصرف و با کالاهای جدید یا وسایل تازه ارضای احتیاجات سروکار پیدا کنند، نوعی ناخشنودی احساس می نمایند. آرزوهای جدید پدید می آیند و میل به مصرف افزایش می یابد. دوزنبری، بر اساس این «اثر» خانواده متوسط شهری را در ایالات متحده مثال می آورد که سالانه ۱۵۰۰ دلار (قیمتهای سال ۱۹۴۱) درآمد داشت و در سالهای ۱۹۱۷-۱۹۱۹، ۸٪ از درآمد خود را پس انداز می کرد و در عمل، با همان درآمد واقعی بیشتر از سال ۱۹۴۱ پس انداز نمی نمود.

(۴) تأثیر سطح مصرف که قبلا به دست آمده است - بررسیهای مختلف ثابت می کنند که سطح مصرف شخص اقتصادی، در جریان دوره، تابع مقدار مصرف بالاتری است که طی دوره های پیشین به دست آمده است. به این ترتیب، برگشت ناپذیری هزینه های مصرفی دیده می شود.

پ) کشش تقاضا

تقاضای يك کالا به تغییرات قیمت این کالا «پاسخ می دهد»؛ اما، این پاسخ بر حسب هر کالا بسیار فرق می کند. بنابراین، به تحلیل کشش تقاضا رهنمون می شویم. الفردمارشال، که این مفهوم را بسط داده است، در کتاب اصول می نویسد که «کشش (حساسیت) تقاضا در بازار، بنا بر آنکه مقدار تقاضا به ازای تنزل معلوم قیمت به شدت یا به طرزی ضعیف افزایش یابد، شدید یا ضعیف می باشد».

اما، غالباً آگاهی بر کشش تقاضای يك کالا نسبت به قیمت کالای دیگر به نام کشش متقاطع تقاضا شایان اهمیت است.

اکنون، این دو نوع کشش را به ترتیب بررسی می کنیم.

(۱) کشش تقاضای يك کالا نسبت به قیمت این کالا (e_p)، یا کشش مستقیم، واکنش تقاضا را در برابر تغییرات قیمت بیان می کند، با این فرض که قیمت کالاهای دیگر و درآمد مصرف کننده معلوم باشند.

این کشش به صورت نسبت میان درصد تغییر مقدار تقاضا و درصد تغییر قیمت

9. demonstration effect

10. J.Duesenberry, *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*.

تعریف می شود. هر گاه ۱٪ کاهش قیمت موجب ۱٪ افزایش تقاضا گردد، می گوئیم، کشش تقاضا برابر با يك است. بنابراین، می توان نوشت:

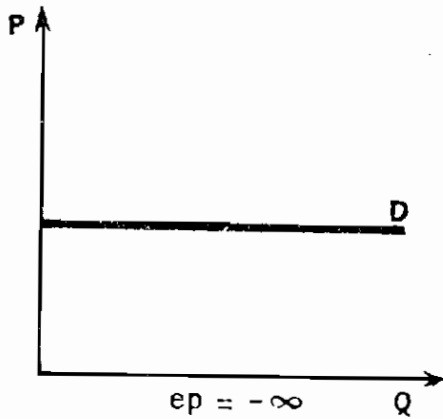
$$e_p = \frac{dq}{q} : \frac{-dp}{p} = -\frac{p}{q} \times \frac{dq}{dp}$$

فرمول بالا فقط در وضع حد که تغییر قیمتها در آن بسیار جزئی است، دقیقاً اعتبار دارد.

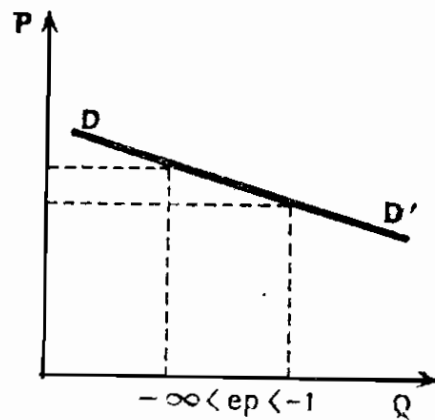
علامت کشش لزوماً منفی است زیرا قیمت و مقدار در جهات مخالف یکدیگر تغییر می نمایند. علامت فقط هنگامی مثبت است که کالا «پست» باشد (مورد گیفن): در این صورت، هر ترقی قیمت کالا همراه با افزایش مقدار تقاضاست.

کشش تقاضا حالات مختلف دارد (شکل ۳۹):

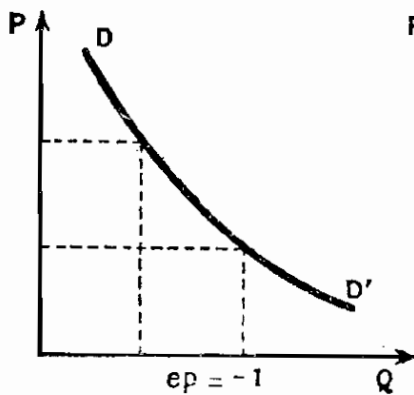
الف) هنگامی که اندازه کشش عددی پایین تر از يك باشد، می گوئیم تقاضا بدون کشش است. وقتی که قیمت پایین می آید، کشش به نسبت کمتر زیاد می شود و به



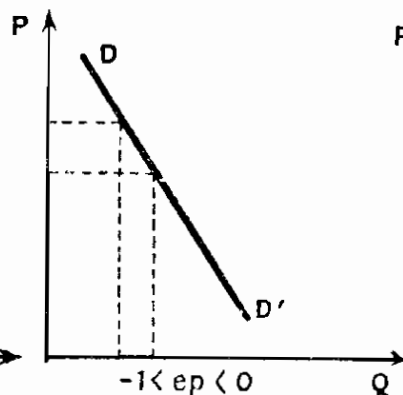
تقاضای کاملاً با کشش



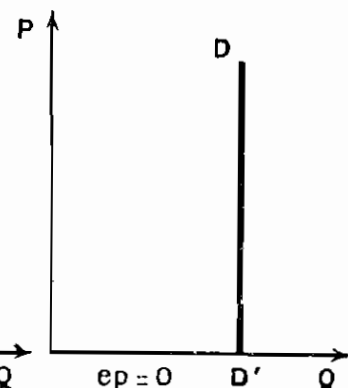
تقاضای کشش دار



تقاضا با کشش واحد



تقاضای انعطاف ناپذیر



تقاضای کاملاً بدون کشش

هیچ وجه به ترقی قیمتها پاسخ نمی گوید. هرگاه قیمت کاهش یابد، مخارج تقلیل پیدا می کند و موقعی که قیمت بالا برود، مخارج زیاد می شود.

ب) هنگامی که اندازه کشش بزرگتر از یک باشد، تقاضا کشش دارد. افزایش تقاضا در برابر کاهش قیمت متناسباً بیشتر است. وقتی که قیمتها پایین می آید، مخارج زیاد می شود، یا موقعی که قیمتها بالا برود، مخارج کم می شود.

پ) هرگاه کشش برابر با واحد باشد، ازدیاد تقاضا متناسب با تقلیل قیمت است. هزینه کل، علی رغم تغییرات قیمت، ثابت می ماند. منحنی تقاضا شکل هذلولی متساوی الاضلاع را پیدا می کند.

ت) هنگامی که کشش مساوی با بی نهایت باشد، می گوئیم که تقاضا دارای کشش کامل است.

ث) موقعی که کشش برابر با صفر باشد، می گوئیم، تقاضا کاملاً بدون کشش یا کشش ناپذیر است.

هرگاه تقاضا بدون کشش باشد، ارزش جبری کشش بین صفر و ۱- است و هنگامی که تقاضا دارای کشش باشد، ارزش جبری کشش میان ۱- و $-\infty$ است.

به این ترتیب، تحول مخارج مصرفی، چنان که در جدول زیر مشهود است، از کشش تقاضا آگاهی می دهد:

تقاضای بدون کشش	کشش واحد	تقاضای کشش دار	
افزایش مخارج	مخارج ثابت	کاهش مخارج	ترقی قیمت
کاهش مخارج	مخارج ثابت	افزایش مخارج	تنزل قیمت

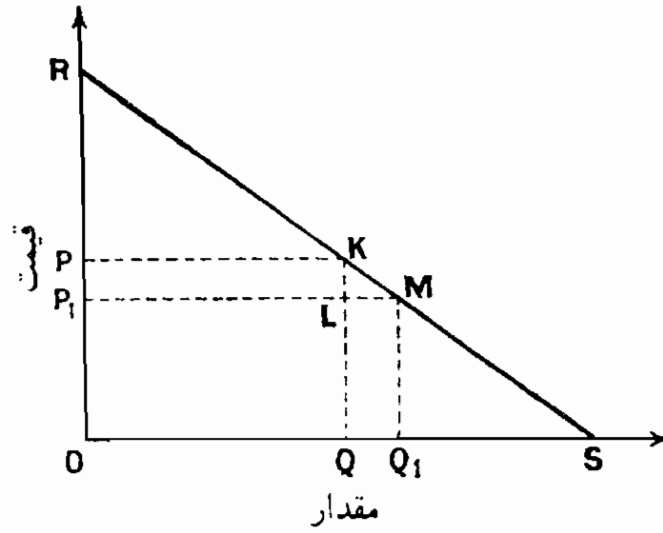
کشش تقاضای یک کالا، به ازای تمام قیمتها، یکسان نمی باشد و نباید با کشش تقاضا و شیب منحنی تقاضا یکی انگاشته شود.

شیب منحنی نسبت میان دو تغییر مطلق است. کشش، رابطه میان دو تغییر نسبی یا دو رقم درصد تغییر است.

در نمودار بعد (شکل ۴۰) تقاضای کالایی را که خط RS نمایش می دهد، در نظر می گیریم. این خط در سرتاسر درازای خود شیب یکسان دارد: اندازه شیب را نسبت $\frac{OR}{OS}$ معین می کند.

کشش تقاضا نسبت به قیمت، به ازای تنزل قیمت از OP_1 به OP_2 چنین نوشته می شود:

$$e_p = \frac{QQ_1}{OQ} \cdot \frac{PP_1}{OP} = \frac{OP}{OQ} \times \frac{QQ_1}{PP_1}$$



شکل ۴۰

در این صورت، شیب منحنی، یعنی $\frac{KL}{LM}$ برابر با $\frac{PP_1}{QQ_1}$ است.

بنابراین، کشش تقاضا مساوی با $\frac{OP}{OQ}$ ضرب در معکوس شیب منحنی تقاضا می باشد. $\frac{OP}{OQ}$ در هر نقطه از منحنی تقاضا نسبت به نقطه دیگر تغییر می کند. OP ، در نقطه S ، برابر با صفر است، به قسمی که $\frac{OP}{OQ}$ نیز مساوی صفر می شود و کشش تقاضا نیز مساوی صفر می شود. در نقطه R ، OQ برابر صفر می شود به قسمی که $\frac{OP}{OQ}$ بی نهایت و کشش تقاضا بی نهایت می شود. هر گاه از نقطه S روی منحنی تقاضا بالا برویم، ارزش کشش تقاضا بیش از پیش بزرگ می شود.

در نتیجه، به نظر می آید که در ارتباط با هر قیمت که کالا بتواند به فروش برسد، یک ارزش کشش وجود دارد و کشش از یک نقطه به نقطه دیگر منحنی تقاضا تغییر می پذیرد. بدین قرار، اندازه کشش فقط هنگامی باید مورد استفاده قرار گیرد که تغییر قیمت بسیار اندک باشد؛ کشش تقاضا را فقط در یک نقطه از منحنی تقاضا می توان اندازه گرفت (کشش نقطه ای).

با این وصف، این یادآوری مقرون به فایده است که منحنیهای وجود دارد که در سراسر درازای خود تنها یک کشش دارند و این مورد هذلولی متساوی الاضلاع (یا متساوی الجوانب) است که کشش آن برابر با یک می باشد. کشش خط افقی برابر با بی نهایت می باشد (زیرا، تغییر قیمت، چه به صورت مطلق یا نسبی، صفر است) و در پایان، مورد یک خط عمودی که به ازای آن کشش صفر است (چون که تغییر مقدار مورد تقاضا، چه مطلق و چه نسبی، صفر است).

برای ارزشیابی درست نمودارها در شکل ۴۰، بجاست به تفصیلات پیش گفته توجه نماییم و متذکر شویم که در دستگاه ریاضی مختصات کلیه نقاط یک خط کشش یکسان ندارند، اما اگر نمایش لگاریتمی به کار رود، شیب خط، کشش تابع را به دست می دهد.

در بعضی از موارد، جالب توجه این است که به ازای تغییر شدید در قیمت، کشش را روی قطعه ای از منحنی یا روی قوس معین بدانیم، نه در یک نقطه از منحنی تقاضا.

کشش قوسی میان مقادیر p و q و $p + \Delta p$ و $q + \Delta q$ با فرمول زیر معین می شود:

$$\frac{p + \Delta p}{q} \cdot \frac{\Delta q}{\Delta p} \quad \text{یا:}$$

$$\frac{p}{q + \Delta q} \cdot \frac{\Delta q}{\Delta p} \quad \text{و یا نیز:}$$

$$\frac{p + \Delta p}{q + \Delta q} \cdot \frac{\Delta q}{\Delta p}$$

عواملی که بیش و کم کشش زیاد تقاضای يك کالا را توضیح می دهند، به شرح زیر، مختلف اند:

— تقاضای يك کالا در صورتی دارای کشش بیشتر است که این کالای جانشینهای نزدیک و متعدد و قیمت بالاتر داشته و در شمار کالاهای تجملی یا نمایشی یا بادوام باشد، که در این مورد، در صورت ضرورت، تقاضا نسبت بدان با تأخیر انجام می گیرد و یا این کالا موارد استعمال فراوان داشته باشند و این موارد بتوانند بر حسب میزان اهمیت ترتیب یابند.

— تقاضا نسبتاً انعطاف ناپذیر و بدون کشش است، هرگاه کالا قیمت نازل داشته، یا جانشین نداشته و به گروه کالاهای ضروری تعلق داشته و یا مکمل کالای دیگر باشد. به طور کلی، می توان گفت که کشش تقاضا نسبت به قیمت به دو کشش دیگر، یعنی کشش تقاضا نسبت به درآمد و کشش جانشینی بستگی دارد.

الف) کشش تقاضا نسبت به درآمد (e_r) نشان می دهد که مصرف يك کالا به دنبال تغییر در درآمد مصرف کننده چگونه تغییر می پذیرد.

این کشش را رابطه میان تغییر نسبی مقدار تقاضا و تغییر نسبی درآمد عرضه می دارد:

$$e_r = \frac{dq}{q} \cdot \frac{dr}{r}$$

کشش درآمدی معمولاً مثبت است: تغییر در درآمد مصرف کننده و تغییر در میزان هزینه برای يك کالا، مطابق معمول، فقط با يك استثناء، علامت یکسان دارند: این استثناء برای کالاهای پست است که ترقی درآمد منجر به کاهش مقدار خرید می شود اندازه کشش درآمدی می تواند به عنوان ضابطه تشخیص کالاهای اساسی $(e_r < 1)$ و کالاهای غیر اساسی $(e_r > 1)$ برگزیده شود. با این همه، خاطر نشان می سازیم که لازم است سطح درآمد مورد توجه قرار گیرد: کالاهایی که به ازای سطح معین درآمد

«غیر اساسی» می باشند، ممکن است به ازای سطح دیگر درآمد «اساسی» بشوند. ب) کشش جانشینی (e_s)، نسبتی را نشان می دهد که يك کالا بر اساس آن می تواند وسیله مصرف کننده ای که بخواهد در همان خط بی تفاوتی باقی بماند، یعنی همان رضایت کلی را حفظ کند، جانشین کالای دیگر بشود. اندازه جبری کشش جانشینی موجود میان دو کالای X و Y در هر نقطه از منحنی بی تفاوتی از فرمول زیر به دست می آید:

$$e_s = - \frac{d\left(\frac{X}{Y}\right)}{\frac{X}{Y}} : \frac{d\left(\frac{dY}{dX}\right)}{\frac{dY}{dX}}$$

هنگامی که کشش جانشینی برابر با صفر باشد، دو کالا می توانند جانشین یکدیگر بشوند و باید یا به يك نسبت مورد استفاده قرار بگیرد و یا استعمال به عنوان جانشین به هیچ وجه تحقق نمی پذیرد. موقعی که کشش جانشینی بی نهایت است، دو کالا کاملاً همانند بوده و جانشین کامل یکدیگر می باشند.

ممکن است میان کشش قیمتی تقاضا (e_p) و کشش درآمدی (e_r) و کشش جانشینی (e_s) رابطه ای را برقرار کرد. بدین منظور مصرف کننده ای را در نظر می گیریم که در برابر دو کالای X و Y جای دارد. فرض کنیم KX نسبت درآمد مصرف کننده ای باشد که برای کالای X خرج شده است. می توانیم تساوی زیر را بنویسیم:

$$e_p = KX \cdot e_r + (1 - KX) e_s$$

طرف اول معادله این معنی را می دهد که افزایش مقدار تقاضای يك کالا، به دنبال کاهش قیمت، بستگی به اثر درآمد دارد. اثر اخیر، از يك سو به نسبت درآمد قبلی که برای X خرج شده و اکنون برای مخارج تازه در دسترس است وابسته است، زیرا X ارزان تر می باشد و از سوی دیگر به کشش درآمدی تقاضا بستگی پیدا می کند. طرف دوم تساوی، تغییرات ناشی از این واقعیت را در نظر می گیرد که X اکنون ارزان تر از Y است: این تغییرات از يك سو تابع کشش جانشینی X نسبت به Y و از سوی دیگر، تابع نسبت درآمدی است که برای X خرج نشده، یعنی نسبتی از درآمد که به ازای آن می توان X را جانشین Y ساخت ($1 - KX$).

۲) علاوه بر کشش تقاضای يك کالا نسبت به قیمت این کالا، شناخت کشش تقاضای این کالا نسبت به قیمت کالای دیگر، یا کشش متقاطع تقاضا (e_c) نیز شایان

اهمیت است.

این کشش، برای دو کالای A و B وسیله فرمول زیر بیان می شود:

$$e_c(B.A) = -\frac{dq_B}{q_B} : \frac{dp_A}{p_A}$$

(درآمد مصرف کننده و قیمت‌های دیگر معلوم فرض شده اند).

کشش متقاطع تقاضا، هنگامی که قیمت کالای نخست تغییر پذیرد، گرایش خریداران را به انتقال تقاضای خود از یک کالا به کالای دیگر می‌سنجد. این مفهوم تعریف یک صنعت را تصریح می‌کند: صنعت گروهی از محصولات است که میان آنها کشش متقاطع تقاضا بسیار بالاست، ولی نسبت به سایر محصولات، کشش متقاطع آن بسیار ضعیف است.

این مفهوم برای تعریف محصولات جانشین پذیر و مکمل نیز به کار می‌آید: — دو محصول هنگامی می‌توانند جانشین یکدیگر باشند که کشش متقاطع تقاضا دارای علامت مثبت است (کاهش در قیمت A، موجب کاهش در فروش B می‌شود). کشش متقاطع ضعیف و مثبت دلالت بر این دارد که کالاها نسبت به یکدیگر، به صورتی بعید قابلیت جانشینی دارند؛ کشش متقاطع شدید و مثبت نشان دهنده جانشین‌های بسیار نزدیک است.

— هرگاه کشش متقاطع دارای علامت منفی باشد (تنزل قیمت A موجب ازدیاد فروش B می‌شود)، این کالاها مکمل (مثل دستگاه ضبط صوت و صفحه) یکدیگر خواهند بود.

§ ۲. تقاضا از بنگاه

منحنی تقاضا که هم اکنون بررسی گردید، در باب تقاضای محصول یا تقاضا از یک صنعت سازنده این محصول است و با این یا آن قیمت متبادل و مقادیر مختلف این محصول که بتوانند در بازار به فروش برسند، ارتباط پیدا می‌کند.

اما فروشنده چنین محصولی، اگرچه این محصول را سودمند می‌داند، اما بیشتر در اندیشه منحنی تقاضا از بنگاه است، یعنی منحنی نشان دهنده مقدار تولیدی که بتواند در بازار به هر قیمت ممکن فروخته شود. در واقع و به طور کلی، فروشنده مجموعه‌ای از تولید کالاهای بازرگانی را فراهم نمی‌آورد؛ البته می‌تواند فروشنده منحصر به فرد باشد و موقعیت انحصار فروش را پیدا بکند، اما در بیشتر موارد، فقط جزئی از بازار را به اختیار در می‌آورد. منحنی تقاضا از صنعت، هنگامی که قیمت تغییر ننماید، تغییر مکان

منحنی تقاضا از این صنعت را منعکس می‌کند؛ منحنی تقاضا از بنگاه، تغییر مکان تقاضای يك فروشنده را به سوی دیگری در درون يك صنعت به نمایش می‌گذارد و بنابراین به روابط رقابتی موجود میان فروشندگان و کسانی بستگی پیدا خواهد کرد که همان کالا یا کالاهای جانشین را تولید می‌نمایند.

منحنی تقاضا از بنگاه تابع خصوصیات عمده صنعت بوده و در چهار مورد زیر خلاصه می‌شود:

(الف) شمار فروشندگان متعلق به صنعت: این عده اهمیت دارد، زیرا معین می‌کند که فروشندگان انفرادی به چه میزان می‌توانند بر رفتار کلی صنعت و رقبای خود تأثیر بگذارند. روشن است که بنا بر آنکه فقط يك فروشنده یا عده کمی فروشنده و شمار بسیاری فروشنده وجود داشته باشد، وضعیت فرق می‌نماید؛

(ب) اختلاف در محصول، در درون يك صنعت (مثلاً انواع گوناگون اتومبیل): اهمیت این عامل در این است که درجه استقلال بنگاه را در تعیین قیمت محصول خود و نیز وسایل در اختیار خود برای اعمال نفوذ در حجم فروش یا حفظ آن، معین می‌نماید؛ (پ) درجه تمرکز تولید میان فروشندگان، یعنی نسبتهایی از تولید صنعت که فروشندگان مختلف تأمین کرده‌اند؛

(ت) شماره خریدارانی که به صنعت روی می‌آورند.

هنگامی که شکل‌های بازار را بررسی بکنیم، این عناصر گوناگون را بازمی‌یابیم و در آن موقع می‌بینیم که رؤسای بنگاه، چگونه با توجه به این عناصر، در برابر تقاضا از بنگاه‌ها ظاهر می‌شوند. در اینجا فقط به این تذکر اکتفا می‌نماییم که فروشنده منحصر به فرد (انحصارگر)، منحنی تقاضا از صنعت را در نظر می‌گیرد چون این منحنی، منحنی تقاضا از بنگاه نیز هست. فروشندگان، وقتی که شماره آنها فراوان است و حتی زمانی که محصولات آنها با یکدیگر اختلاف دارند، کمتر در قید رابطه قیمت - محصول صنعت می‌باشند، زیرا هر يك فقط جزئی ناچیز از تولید صنعت را تهیه می‌نمایند و به هیچ وجه نمی‌توانند نفوذ محسوسی اعمال کنند. برعکس، شماره کم فروشنده (انحصار چند جانبه) بر روابط وابستگی درونی اعمال خود آگاه هستند و می‌توانند به شکل‌های مختلف زیر تأثیر کشش منحنی تقاضا از صنعت برای تولیدات مرکب و جور قرار بگیرند.

منحنی تقاضا از بنگاه همان منحنی فروش بنگاه یا منحنی دریافتی متوسط آن است. در بررسی تشکیل قیمت‌ها سه منحنی دریافتی را تشخیص می‌دهیم:

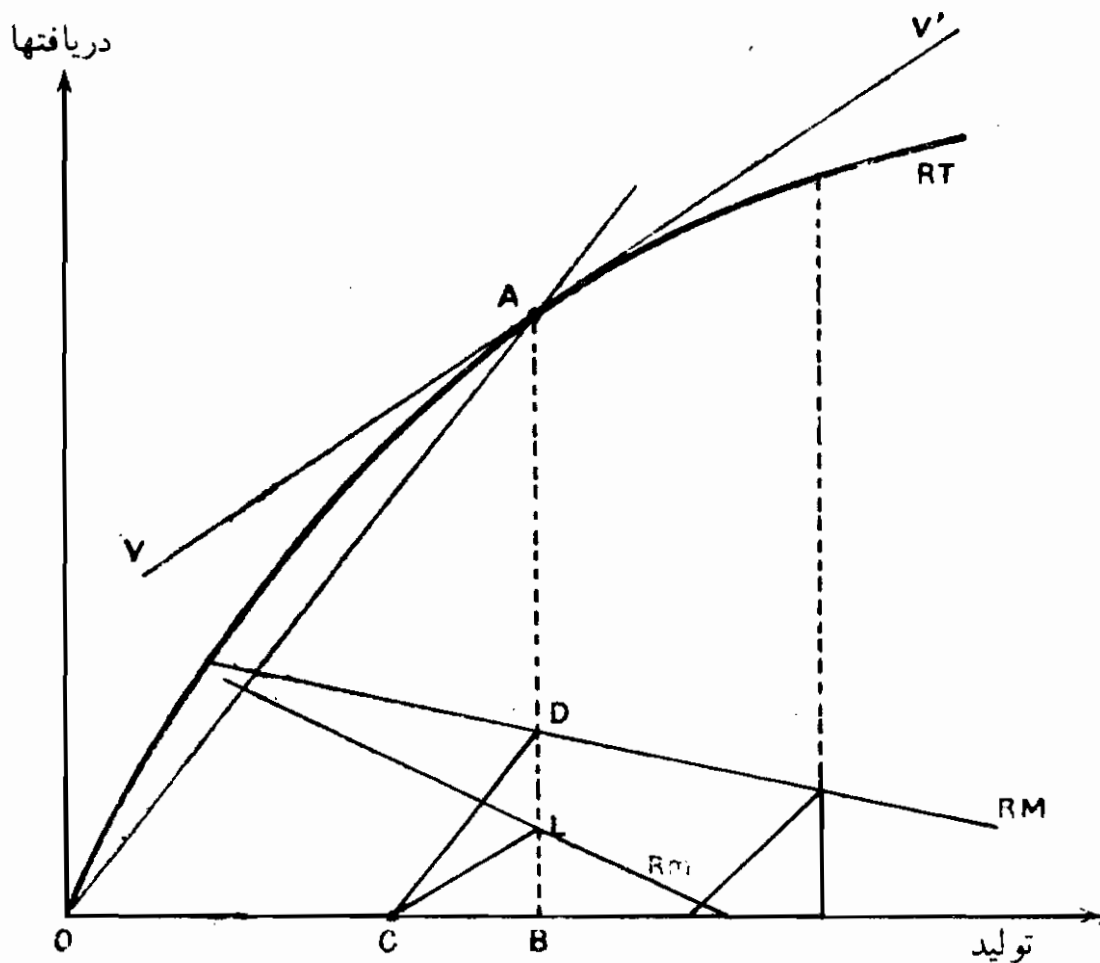
(۱) منحنی دریافتی کل، میزان دریافتی بنگاه را در سطوح مختلف تولید و فروش نشان می دهد و بنابراین، از دیدگاه بنگاه، همان منحنی نمایشگر هزینه های کل مصرف کنندگان از محصول بنگاه است؛

(۲) منحنی دریافتی متوسط، از منحنی پیشین به دست می آید و دریافتی بنگاه را در واحد محصول، یا قیمت واحد محصول ($\frac{\text{دریافتی کل}}{\text{مقدار تولید}}$) را در هر سطح تولید نشان می دهد.

(۳) منحنی دریافتی نهایی، افزایش دریافتی کل بر اثر فروش يك واحد اضافی (نهایی) محصول را نشان می دهد.

الف) بررسی هندسی منحنیهای دریافتی

این منحنیها را می توان به روش هندسی بررسی نمود (شکل ۴۱).



شکل ۴۱

فرض کنیم ORT منحنی دریافتی کل باشد.

شیب خط OA ($\frac{BA}{OB}$) قیمت کالا را در زمانی نشان می دهد که تولید به میزان OB باشد، یعنی

دلالت بر دریافتی دارد.

فرض کنیم CB يك واحد محصول باشد. CD را موازی با OA می کشیم: قیمت هر واحد کالا به

دست می آید. در واقع، اگر شیب OA قیمت يك واحد از کالا را بیان کند، شیب CD نیز همان است و چون CB نمایشگر يك واحد می باشد، BD نماینده قیمت يك واحد است، چنان که BA قیمت OB را نمایش می دهد. بنابراین، D نقطه ای روی منحنی دریافتی متوسط بنگاه است که هر گاه تولید OB باشد، قیمت را در واحد کالا نشان می دهد. کلیه نقاط دیگر منحنی دریافتی متوسط RM را به همین روش می توان به دست آورد.

شیب دریافتی کل مماس بر منحنی، در نقطه موافق با این تولید، دریافتی نهایی را نشان داده است. VV' مماس بر RT در A است. شیب VV' نمایشگر نرخ تغییر دریافتی کل برای تولید OB است و خالص اضافه دریافتی، یعنی دریافتی نهایی را نشان می دهد که آخرین واحد تولید به بار آورده است. خط CL را موازی با VV' می کشیم؛ دریافتی که توسط واحد CB اضافه شده است، یعنی BL را به دست می آوریم. BL دریافتی نهایی است. اگر به همین ترتیب کلیه نقاط منحنی دریافتی نهایی را نتیجه بگیریم، این منحنی Rm خواهد بود. بنابراین، برای ساخت منحنی دریافتی نهایی يك بنگاه کافی است خطوط مماس بر منحنی دریافتی کل این بنگاه را در نقاط مختلف آن بکشیم و شیب آنها را بیابیم.

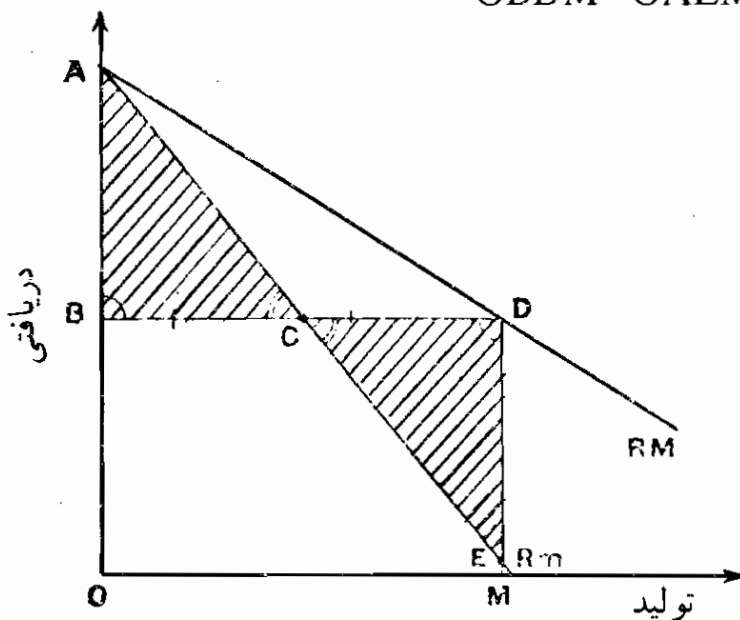
(ب) رابطه میان منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی

میان منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی رابطه مهمی وجود دارد. هنگامی که منحنیهای دریافتی متوسط و دریافتی نهایی خط مستقیم باشد، منحنی دریافتی نهایی در نیمه راه منحنی دریافتی متوسط و محور Y ها قرار می گیرد. برای اثبات این قضیه، کافی است ثابت کنیم که در شکل ۴۲ تساوی $CB=CD$ برقرار می باشد. دریافتی کل را می توان به دو صورت زیر نوشت:

۱) دریافتی کل = $Q \times P = OM \times MD = OBDM$

۲) جمع دریافتیهای نهایی واحدهای مختلف تولید شده = $OAEM$

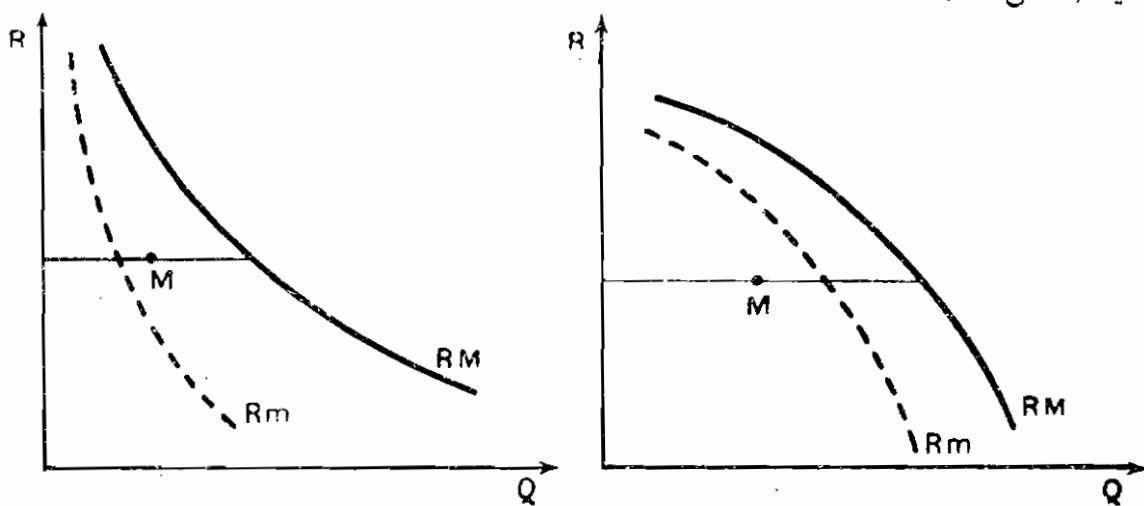
بنابراین: $OBDM = OAEM$



شکل ۴۲

در این وضع سه گوش ABC و CDE مساحت برابر دارند. زاویه ABC مساوی است با زاویه CDE، زیرا هر دو زاویه قائمه می باشند؛ زاویه ACB مساوی است با زاویه DCE، زیرا این دو زاویه در رأس با یکدیگر متقابل هستند، در نتیجه زاویه BAC مساوی است با زاویه DEC. سه گوشهای ABC و CDE مساوی می باشند، یعنی $CB=CD$. موقعی که منحنی دریافتی متوسط نسبت به مبداء مختصات مقعر باشد، منحنی دریافتی نهایی، خط عمود بر محور Y ها را در نقطه نرسیده به وسط خط فاصل محور Y ها از منحنی دریافتی متوسط قطع می کند.

وقتی که منحنی دریافتی متوسط نسبت به مبداء مختصات محدب است، منحنی دریافتی نهایی هر خط عمود بر محور Y ها را در نقطه ای واقع در میان منحنی دریافتی متوسط و وسط این خط قطع می نماید (شکل ۴۳).



شکل ۴۳

پ) روابط میان دریافتها و بنگاه و کشش تقاضا

اکنون روابط میان دریافتی متوسط، دریافتی نهایی و کشش تقاضا نسبت به قیمت (ep) را بررسی می کنیم و ثابت می نمایم که:

۱. دریافتی متوسط مساوی است با:

$$\text{دریافتی نهایی} \times \frac{e_p}{e_p - 1}$$

۲. دریافتی نهایی برابر است با:

$$\text{دریافتی متوسط} \times \frac{e_p - 1}{e_p}$$

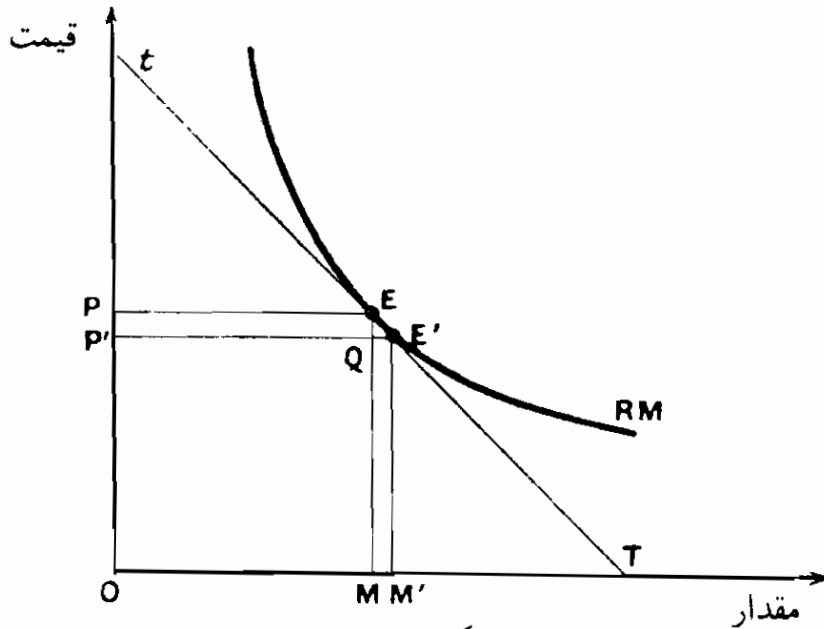
۳. در نتیجه، دریافتی نهایی:

— مثبت است، هرگاه کشش نسبت به قیمت بیشتر از یک باشد؛

— صفر است، اگر کشش مساوی با یک باشد؛

— منفی است، اگر کشش کمتر از یک باشد.

(۱) کشش منحنی تقاضا نسبت به قیمت (یا منحنی دریافتی متوسط) در هر نقطه از این منحنی را می توان به روش زیر محاسبه کرد (شکل ۴۴).



شکل ۴۴

فرض کنیم RM منحنی دریافتی متوسط باشد؛ برای محاسبه کشش در نقطه E، مماس Tt را بر نقطه E می کشیم. اگر EE' بسیار کوچک باشد و تعریف پیشین را بر کشش نسبت به قیمت به کار ببریم، می توانیم چنین بنویسیم:

$$e_p = \frac{MM'}{OM} \div \frac{PP'}{OP}$$

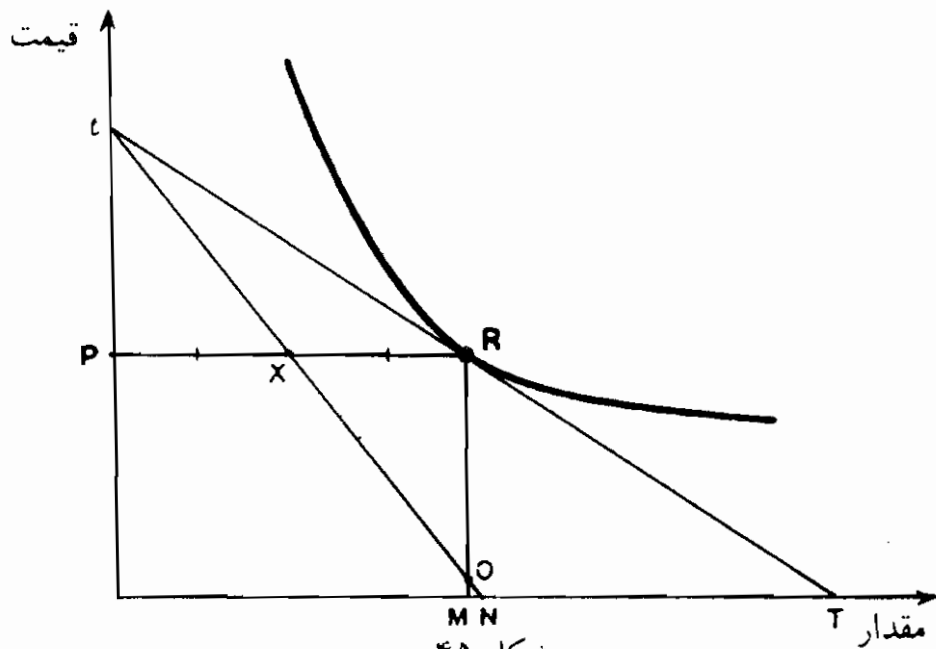
$$e_p = \frac{QE'}{OM} \div \frac{QE}{EM} = \frac{QE'}{OM} \times \frac{EM}{QE} = \frac{QE'}{QE} \times \frac{EM}{OM}$$

اما چون سه گوشهای EQE' و EMT شبیه یکدیگرند، می توانیم $\frac{QE'}{QE}$ را برابر با $\frac{TM}{EM}$ بدانیم. بنابراین، تساویهای زیر را داریم:

$$e_p = \frac{TM}{EM} \times \frac{EM}{OM} = \frac{TM}{OM}$$

چون سه گوشهای MTE و PEt متشابه هستند، پس $\frac{TM}{OM} = \frac{ET}{E'}$ کشش تقاضا در نقطه P از منحنی تقاضا را می توان با ترسیم مماس Tt بر نقطه P از این منحنی و تعیین $\frac{PT}{P'}$ محاسبه نمود.

(۲) اکنون منحنی دریافتی متوسط R را در نظر می گیریم و در نقطه R مماس Tt را بر این منحنی می کشیم (شکل ۴۵). کشش این منحنی در R همانا $\frac{RT}{R'}$ خواهد بود و این نیز برابر با $\frac{RM}{RP}$ است (زیرا سه گوشهای P'tR و MRT دارای زوایای مساوی هستند).



شکل ۴۵

خط tN را می کشیم. این خط PR را در نقطه X واقع در وسط آن قطع می کند. در سه گوشهای $PX=RX$ ، XRO و PtX .

$$\widehat{tPX} = \widehat{XRO} \quad (\text{زوایای قائمه})$$

$$\widehat{tXP} = \widehat{RXO} \quad (\text{زوایای متقابل به رأس})$$

بنابراین، سه گوشهای tPX ، RXO با یکدیگر مساوی هستند و در نتیجه $tP = RO$ است. پس، می توانیم چنین بنویسیم:

$$e_p = \frac{RT}{Rt} = \frac{RM}{tP} = \frac{RM}{RO} = \frac{RM}{RM-OM}$$

و اما، به ازای تولید M ، دریافتی متوسط RM و دریافتی نهایی OM است. در نتیجه چنین داریم:

$$e_p = \frac{\text{دریافتی متوسط}}{\text{دریافتی نهایی}} = \frac{A}{A-M}$$

سرانجام، روابط زیر را به دست می آوریم:

$$A(\text{دریافتی متوسط}) = M \frac{e_p}{e_p - 1} \left\{ \begin{array}{l} e_p A - e_p M = A; e_p A - A = e_p M; \\ A(e_p - 1) = e_p M; A = \frac{e_p M}{e_p - 1}; \\ A = M \frac{e_p}{e_p - 1} \end{array} \right.$$

$$M(\text{دریافتی نهایی}) = A \frac{e_p - 1}{e_p} \left\{ \begin{array}{l} e_p A - e_p M = A; -e_p M = A - e_p A, \\ M = \frac{e_p A - A}{e_p} = A \frac{e_p - 1}{e_p} \end{array} \right.$$

اگر $e_p = 1$ باشد، دریافتی نهایی برابر با صفر است؛
اگر $e_p > 1$ باشد، دریافتی نهایی همیشه مثبت است: به عنوان مثال، اگر $e_p = 2$ باشد:

$$M = A \frac{2-1}{2} = \frac{1}{2} A$$

اگر $e_p < 1$ باشد، دریافتی نهایی منفی است: مثلاً اگر $e_p = \frac{1}{4}$ باشد:

$$M = A \frac{\frac{1}{4}-1}{\frac{1}{4}} = -3A$$

شکل منحنی دریافتی متوسط بستگی به شرایط بازار دارد. هنگامی که کشش تقاضا از بنگاه نسبت به قیمت بی نهایت باشد، منحنی دریافتی متوسط یک خط مستقیم افقی است: به ازای هر مقدار فروش به قیمت جاری در بازار، دریافتی متوسط (قیمت) ثابت است. دریافتی نهایی نیز ثابت، و برابر با دریافتی متوسط است. منحنی دریافتی متوسط و منحنی دریافتی نهایی یکی می شوند.

برعکس، منحنی دریافتی متوسط، بر حسب کشش تقاضا نسبت به قیمت، بیش و کم به سوی محور Xها متمایل می گردد: در این حالت ما شاهد جدایی و تمایز منحنی دریافتی متوسط از منحنی دریافتی نهایی خواهیم بود.

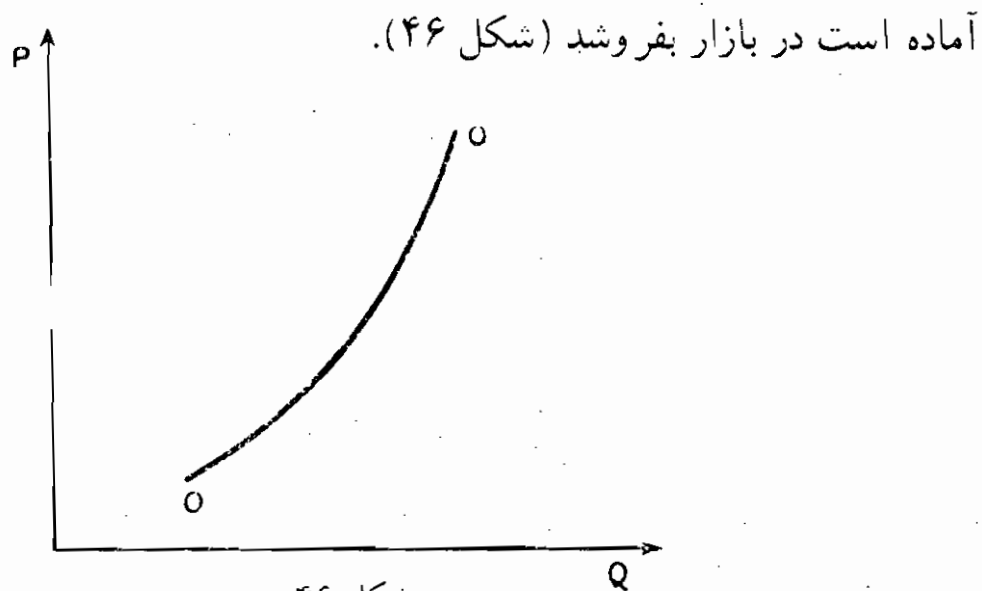
قسمت دوم - عرضه

۱۸. مفهوم عرضه و منحنی عرضه

عرضه یک کالا، مقداری از این کالا است که می تواند به قیمت معلوم در بازار فروخته شود. عرضه همیشه به ازای قیمت معین انجام می گیرد.

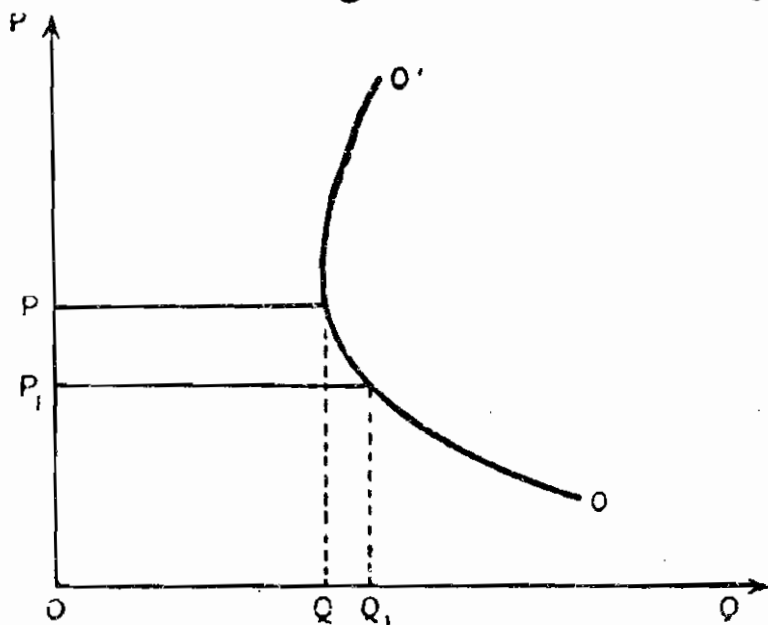
عرضه بنگاه، نظیر تقاضا، متمایز از عرضه صنعت در بازار است. شوق و شتاب یک فرد را برای فروش می توان با جدولی نشان دهنده مقادیری ارائه کرد که وی آماده است کالای خود را به قیمت های مختلف بفروشد. تجربه نشان می دهد که هر قدر قیمت بالاتر باشد، شخص اقتصادی آماده فروش بیشتر است. این جدول به صورت نمودار، وسیله منحنی عرضه متمایل به سوی بالا، از چپ به راست نمایش داده می شود. این منحنی نمونه نوعی عرضه می باشد.

عرضه کلی در بازار قصد و نیت فروش همه شرکت کنندگان را در بازار ابراز می دارد. این عرضه نیز به وسیله منحنی عرضه به همان معنای پیش گفته ارائه می گردد. منحنی عرضه مبین رابطه میان قیمت یک کالا و مقداری از این کالا می باشد که صنعت



شکل ۴۶

با این همه، وضعیتهایی دیده می شود که منحنی عرضه غیر نمونه است، یعنی افزایش مقدار فروش را به هنگام کاهش قیمت بیان می کند. این وضعیتها را هیکس اثر منفی درآمد نامگذاری کرده است. در شکل ۴۷ ملاحظه می شود که هرگاه قیمت از P به P_1 پایین بیاید عرضه از OQ به OQ_1 بالا می رود.



شکل ۴۷

این پدیده به دلایل زیر توضیح می یابد:

- به علت عدم امکان ذخیره محصول (مواد غذایی فاسدشدنی)؛
- و یا به علت آنکه برای فروشنده، این عرضه ضرورت درجه اول را دارد. ممکن است فروشنده به عنوان سرچشمه درآمد فقط و فقط یک تولید را داشته باشد؛ و یا پاداش خدمتی که عرضه می نماید تنها درآمد او را تشکیل بدهد (کارگری که نیروی کار

خود را در بازار کار عرضه می‌دارد).

منحنی عرضه، نشان‌دهنده مقادیر مختلف از يك محصول است که فروشنده آماده است به قیمت‌های مختلف به فروش برساند و تحت شرایط مشخصی بدین شرح تولید کرده است:

— هزینه‌های تولید معلوم است: اگر این هزینه‌ها کاهش یابد، تولیدکنندگان می‌پذیرند که همان مقدار قبلی را به قیمت‌های پایین‌تر یا مقدار بیشتر را به قیمت‌های جاری عرضه بدارند.

— از سوی دیگر، قیمت کالاهای جانشین محصول معلوم است.

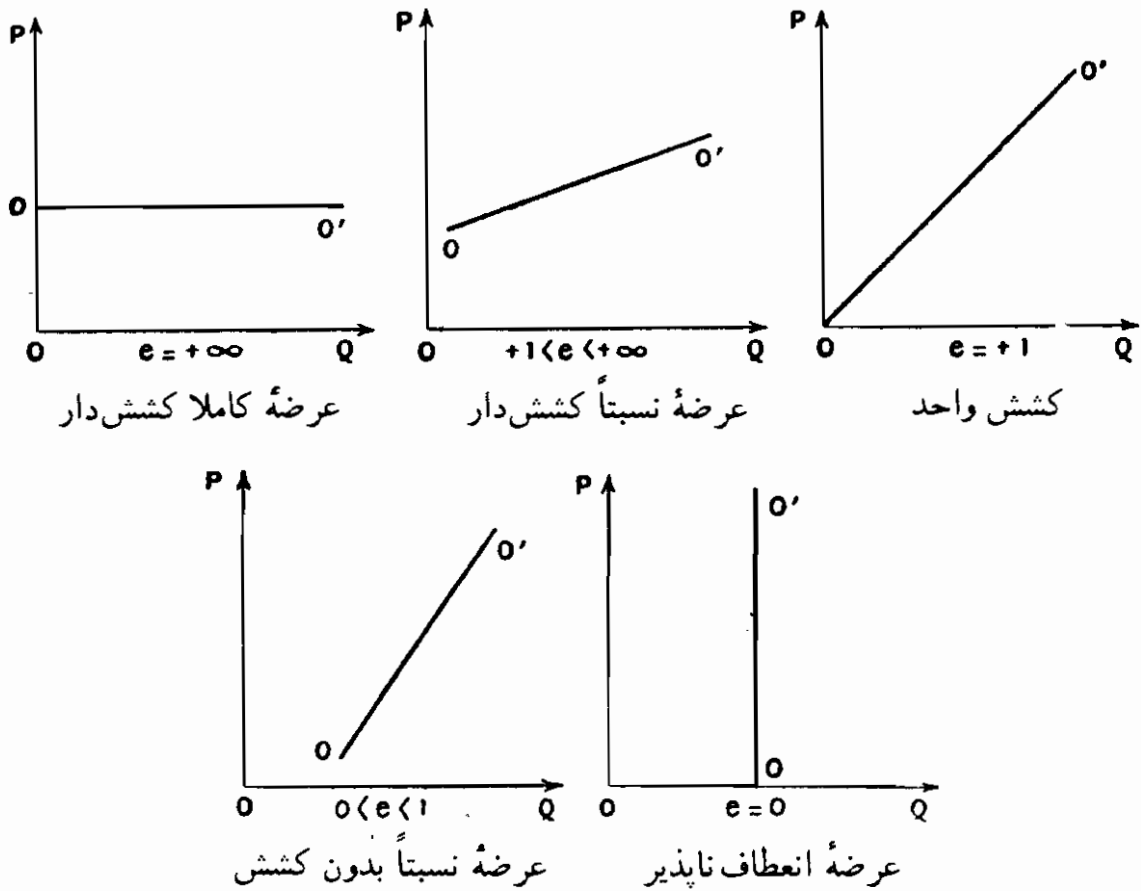
— سرانجام پذیرفته می‌شود که هر تغییر معین در قیمت به منزله تنها کار ممکن از سوی تولیدکنندگان تلقی می‌گردد. در واقع، اگر اینان در انتظار تغییر بعدی قیمت باشند، عرضه خود را به هنگام پیش‌بینی ترقی محدود می‌سازند و در حالت پیش‌بینی تنزل قیمت، بر عرضه خود می‌افزایند.

هنگامی که شرایط و اوضاعی که بدانها اشاره شد تغییر پیدا کند، جا به جایی منحنی عرضه تحقق می‌پذیرد: افزایش مقادیر عرضه به قیمت‌های مختلف موجب تغییر مکان منحنی عرضه به راست و به سوی پایین می‌شود و کاهش مقادیر عرضه به قیمت‌های مختلف سبب تغییر مکان منحنی عرضه به چپ و به سوی بالا می‌گردد. هرگاه شرایط ساخت منحنی عرضه تغییر ننماید، تغییر در قیمت‌ها موجب تغییر در مقادیر عرضه در طول منحنی عرضه موجود می‌شود.

کشش عرضه میدان واکنش عرضه را در برابر تغییر قیمت معین می‌کند. این کشش نسبت درصد تغییر عرضه به درصد تغییر قیمت است:

$$e_p = \frac{dq}{q} : \frac{dp}{p}$$

چون تغییر در مقدار و در قیمت در يك جهت صورت می‌پذیرد، کشش عرضه همیشه مثبت می‌باشد. نظیر تقاضا، پنج مورد کشش عرضه را می‌توان تشخیص داد (شکل ۴۸). همان طور که تقاضای کالا تابعی از فایده آن است، عرضه کالا نیز به کمیابی آن بستگی دارد. با این همه، کمیابی دو نوع است: یکی به صورت مطلق و آن هنگامی است که مقدار کالاها معلوم باشد و بر اثر تصمیمات اقتصادی افزایش یابد (مثلاً تابلوهای نقاشی استادان)؛ و دیگر به صورت نسبی و آن زمانی است که کالا بتواند به یاری عوامل تولید از نو ساخته بشود؛ این دو نوع کمیابی با دو وضعیت عرضه، یکی عرضه



شکل ۴۸

تثبیت شده و دیگر عرضه انعطاف پذیر مطابقت می کنند. در وضعیت نخست، تصمیم فروشندگان تحت تأثیر جاذبه قیمت پیشنهادی تقاضاکننده است. در وضعیت دوم، کشش عرضه، نخست به وجود ذخایر بستگی پیدا می نماید. در صورت فقدان ذخایر، کشش عرضه تابعی از امکان بسط و افزایش تولید این کالا می باشد و این امر به شرایط عمومی فعالیت اقتصادی به شرح زیر وابسته است: — از یک سو به موجودیت عوامل تولید در دسترس؛ در حالت اشتغال ناقص و جزئی، عوامل تولید فراوان می باشند؛ در اشتغال کامل، کمیابی موجد و مسبب انعطاف ناپذیری عرضه می شود؛

— از سوی دیگر، سیلان و تحرك عوامل تولید: ممکن است عوامل موجود و در دسترس باشند. اما به دشواری از یک مورد استعمال به جای دیگر و یا از یک منطقه به مکان دیگر جابه جایشوند؛ در این حالت غالباً سخن از «چسبندگی» عوامل به میان می آید. اما افزایش و توسعه عرضه به امکانات مختلف درباره زمان در اختیار برای تولید بستگی دارد. مطابق معمول در باب ازدیاد عرضه دوره های متفاوت تشخیص داده می شود:

— هنگامی که دوره زمانی برای تغییر مقدار تولید، زیاده کوتاه باشد می گوئیم در دوره بازار قرار داریم؛ فروشنده مقدار معین و ثابتی از محصولات به قیمت جاری بازار و به قیمت‌های مورد انتظار دارد (مثلا اگر ترقی قیمت را در دوره آینده پیش بینی نماید، بیشتر ترجیح می دهد ذخیره کند تا به فروش برساند) و تصمیم به عرضه می گیرد.

— دوره کوتاه مدت، زمانی است که، به فرض ثبات تجهیزات، بتوان طی آن مقدار تولید را تغییر داد؛ این نرخ استفاده از تجهیزات موجود است که تغییر می پذیرد؛

— دوره بلند مدت، زمانی است که طی آن ظرفیت مولد بنگاه بتواند تغییر نماید و این تغییر بر حجم تجهیزات و ابعاد بنگاه تأثیر بگذارد.

این دوره‌ها که الفردمارشال در تحلیل عرضه وارد ساخته است، بیشتر بر حسب زمان عملیات تعریف می شوند تا زمان تقویم و به علاوه، در هر صنعت، زمان تقویم با صنعت دیگر فرق می کند.

می توان گفت که کشش عرضه يك کالا موافق دوره موردنظر تغییر می نماید و در دوره کوتاه مدت شدیدتر از دوره بازار و در دوره بلندمدت شدیدتر از کوتاه مدت است.

§ ۲. هزینه های تولید

تولیدکننده، با اقدام به مقایسه میان دریافتهای ناشی از این تولید و هزینه‌هایی که این تولید به بار می آورد، مقدار تولید برای فروش را معین می کند.

هزینه تولید يك بنگاه جمع مخارجی است که این بنگاه برای تدارك و تهیه منابع یا عوامل تولید ضروری انجام می دهد: این هزینه را قیمت تمام شده یا مایه کاری نیز می نامند.

لازم است قیمتی که بنگاه باید در واحد عامل پرداخت نماید به قدر کفایت بالا باشد تا مقدار عوامل مورد احتیاج بنگاه به صورتی دقیق تر، آخرین واحد عامل (یا واحد نهایی) را جذب کند. بنابراین، بنگاه باید به آخرین واحد قیمتی را پردازد که بنگاههای دیگر به واحدهای نهایی عوامل مورد استعمال خود پرداخت می نمایند. در واقع، اگر به فرض اشتغال کامل منابع موجود برقرار باشد و واحد نهایی عامل این پاداش را دریافت ندارد، می تواند موارد استعمال دیگر پیدا کند. به عنوان مثال، اگر يك بنگاه ۱۰۰ فرانك دستمزد در هفته می پردازد تا بتواند کارگر موزد نیاز خود را به استخدام در آورد، بدین سبب این کار را انجام می دهد که اگر این نرخ را عرضه ندارد، کارگر ممکن است به جای دیگر برود و کار بکند و ۱۰۰ فرانك در هفته دریافت بدارد. به این ترتیب، قیمت عوامل مختلف به منزله هزینه‌هایی به نظر می آید که بنگاه باید

برای جذب يك واحد اضافی (یا نهایی) از این عوامل بپذیرد: این همان اصل هزینه‌های فرصت است. قیمت‌هایی که بنگاه باید بپردازد، لازم است بدان میزان بالا باشد که بنگاه‌های دیگر برای واحدهای نهایی عوامل تولیدی که مورد استفاده قرار می‌دهند، پرداخت می‌نمایند. در واقع هرگاه بپذیریم که عوامل تولید به سوی مشاغلی روی می‌آورند که نرخ پاداش آنها در بالاترین سطح است، قیمت‌ها تمایل دارند که در این یا آن کاربرد متبادل که بدانها عرضه می‌شوند، با یکدیگر یکسان گردند.

اصل هزینه‌های فرصت مفهوم عمیق هزینه‌های تولید يك بنگاه را بیان می‌کند. این هزینه‌ها ارزش عوامل تولید را در بهترین موارد کاربرد دیگری که می‌توانستند تخصیص بیابند، نشان می‌دهند؛ هزینه‌های فرصت، دریافتی اضافی را منعکس می‌نمایند که واحد نهایی عامل در بهترین کاربرد در این یا آن مورد متبادل عاید بنگاه‌های دیگر می‌گرداند.

هزینه تولید يك بنگاه ممکن است صریح یا ضمنی باشد. هزینه صریح آن است که به صورت مخارج واقعی، شامل پرداخت به اشخاص ثالث (دستمزد، قیمت مواد اولیه و غیره) انجام می‌گیرد. اما هزینه ضمنی تولید نیز وجود دارد. این هزینه با کاربرد عوامل یا منابع خود بنگاه، مانند ابنیه مورد استفاده برای تولید، وجوه شخصی که در فعالیت بنگاه سرمایه‌گذاری شده است و کاری که مالک بنگاه انجام می‌دهد، ارتباط پیدا می‌کند. اگر هزینه ضمنی در هزینه کل بنگاه منظور نشده باشد، می‌تواند منافع را زیاده ارزیابی نماید و یا زیان بنگاه را کمتر از واقع برآورد کند. به علاوه، هزینه ضمنی، هزینه فرصت را نیز نمایش می‌دهد، مانند منابع خود بنگاه که می‌توانست در جای دیگر به کار رود و پاداش کاملی دریافت بدارد. بنابراین، اگر بخواهیم نه فقط به ارزیابی درست منافع، بلکه به تخصیص مناسب منابع اقتصادی نیز اقدام نماییم، باید این مورد را در نظر بگیریم.

هزینه تولید يك بنگاه، بر حسب عوامل مختلف، مانند حجم تولید، تغییر در قیمت عوامل تولید، تغییرات فنی، تغییر و تبدیل محصول یا کیفیت آن، تغییر می‌کند. با این همه، برای بررسی تغییر هزینه‌های تولید به عنوان اصل، تأثیر تغییرات حجم تولید را در نظر می‌گیریم و ضمناً می‌پذیریم که، هرگاه حجم تولید تغییر بپذیرد، سایر عوامل مؤثر در هزینه ثابت باقی می‌ماند.

تغییر هزینه وابسته به تغییر مقدار تولید را با تشخیص و تفکیک دوره کوتاه مدت (که طی آن مقیاس بنگاه و حجم تجهیزات معلوم و ثابت می‌باشند) و دوره بلندمدت (که طی

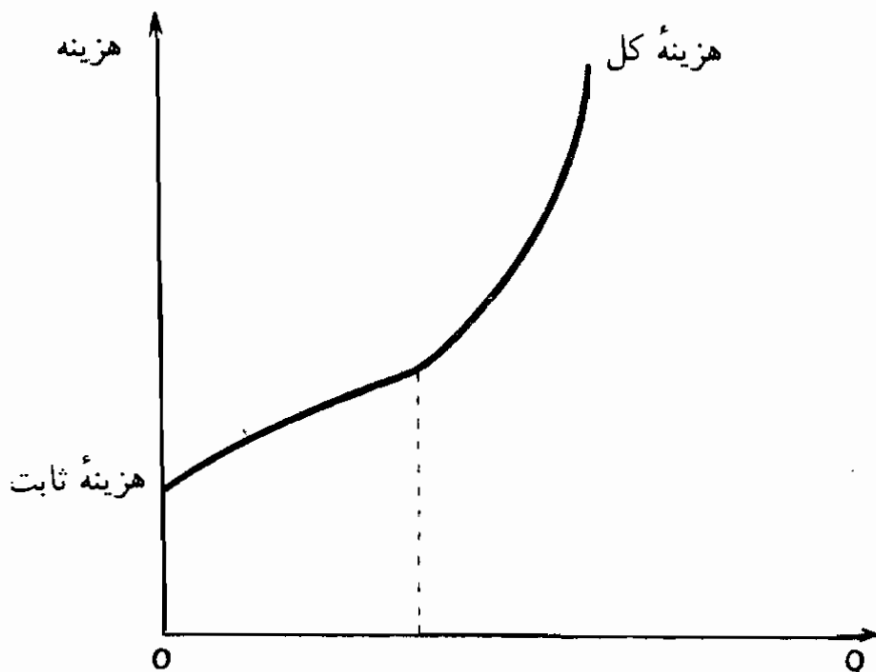
آن مقیاس بنگاه و حجم تجهیزات تغییر می پذیرند) تجزیه و تحلیل می کنیم.

(الف) هزینه‌های تولید در دوره کوتاه مدت

تحلیل هزینه‌های بنگاه در دوره کوتاه مدت، به تفکیک و تمایز هزینه‌های کلی، هزینه‌های متوسط و هزینه‌نهایی منتهی می شود. (درباره این تحلیل رجوع شود به جدول عددی بعدی که تفصیلات را مجسم می نماید).

(۱) هزینه‌های کلی - هر بنگاه هزینه‌های ثابتی دارد. این هزینه‌ها، در دوره کوتاه مدت، مستقل از حجم تولید می باشد و اگر بخواهد به فعالیت ادامه دهد، باید به هر صورت بنگاه آن را بپذیرد؛ این هزینه‌ها، به عنوان مثال، شامل مخارج اجاره و روشنایی، استهلاک، بیمه، حفاظت جاری و اداری و جز اینهاست. این هزینه، بدون توجه به مقدار تولید و به ازای مقیاس معین بنگاه یکسان می ماند.

هزینه‌های متغیر، آنهاست که میزانشان تا اندازه‌ای به مقدار تولید بستگی و نزدیکی دارد؛ این هزینه‌ها، خرج بابت همه عوامل، مانند دستمزد، مواد اولیه، نیرو و حمل و نقل است که میزان آنها در دوره کوتاه مدت تغییر می پذیرد. در اینجا دو نوع هزینه متغیر می توان تشخیص داد، یکی هزینه‌های متغیری که تغییر آنها دقیقاً متناسب با تغییر کل مقدار تولید تغییر می نماید (مثلاً، مواد اولیه) و دیگری هزینه‌های متغیری که تغییر آنها دقیقاً متناسب با مقدار تولید نیست (مثلاً مخارج دستمزد که تابع قانون بازده‌های نامتناسب است)^{۱۱}. کل هزینه کلی، جمع هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر است.



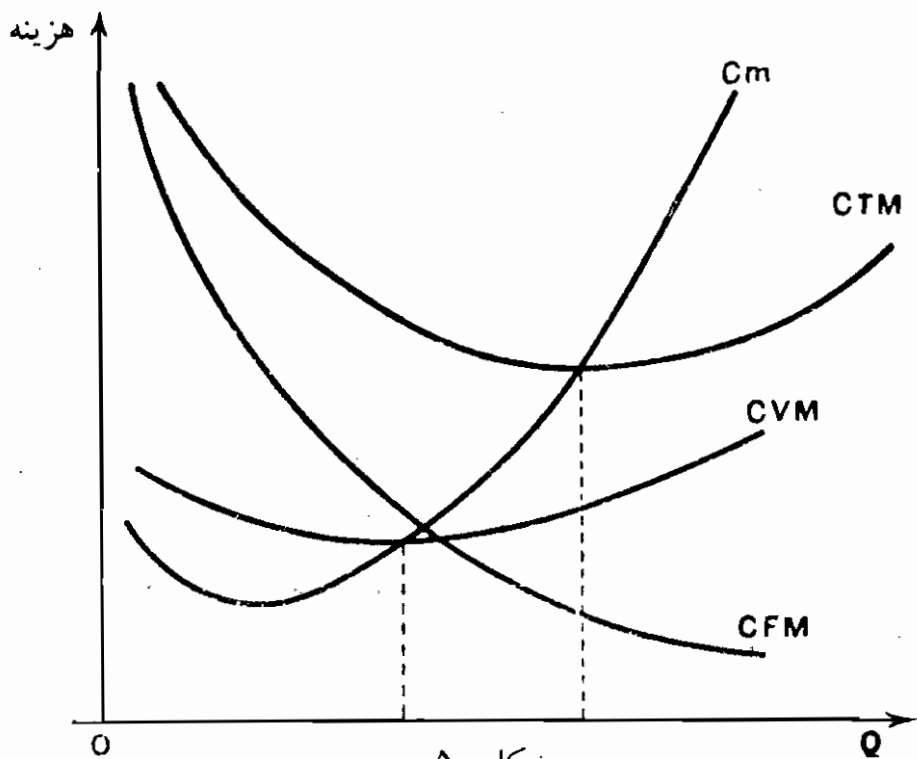
شکل ۴۹

۱۱. منحنی هزینه‌های متغیر را می توان از مسیر توسعه بنگاه نتیجه گرفت (صفحه ۱۸۰ ملاحظه شود).

چنان که در شکل ۴۹ دیده می شود، هزینه کل را يك منحنی نمایش می دهد که مبداء آن روی محور Yها مثبت است و این امر با وجود هزینه های ثابت، به ازای سطح تولید برابر با صفر توضیح پیدا می کند؛ منحنی هزینه کل به سوی راست بالا می رود، زیرا به تدریج که تولید زیاد می شود، هزینه بالا می رود. اما هزینه کل نخست به نرخ نزولی و سپس به نرخ صعودی (شیب منحنی شدت می یابد) بالا می رود و این همان کاربرد قانون بازده های نامتناسب است که موافق آن کاربرد عوامل متغیر بر عوامل ثابت به مقدار معلوم، نخست بازده های صعودی و هزینه های نزولی و سپس، پس از گذر از نقطه معین، بازده های صعودی و هزینه های صعودی را به بار می آورد.

این پدیده ها، بر اثر بررسی هزینه های متوسط در واحد تولید باز هم به روشنی بیشتر در نمودار دیده می شوند.

۲) هزینه های متوسط — این هزینه ها نسبت به واحد محصول به دست می آیند (شکل ۵۰).



هزینه متوسط (CFM) از تقسیم هزینه ثابت کلی بر مقدار تولید موافق با آن به دست می آید. منحنی هزینه ثابت متوسط، به تدریج که تولید افزایش می یابد، منظمًا تنزل می نماید، زیرا هزینه یکسان بر واحدهای بیش از پیش پر شمار تولید، تقسیم می شود (بنابراین، منحنی هذلولی متساوی الاضلاع خواهد بود).

هزینه متغیر متوسط (CVM) از تقسیم هزینه متغیر کلی بر تولید موافق با آن به دست

می آید. هزینه متغیر، با توجه به قانون بازده‌های نامتناسب، نخست تنزل می‌کند و از کمینه می‌گذرد و سپس ترقی می‌نماید.

هزینه کل متوسط (CTM) یا از جمع هزینه ثابت متوسط و هزینه متغیر متوسط به ازای تولید معین و یا از تقسیم هزینه کل بر تولید موافق با آن به دست می‌آید. منحنی هزینه کل متوسط ابتدا تنزل می‌نماید و از کمینه می‌گذرد و سپس صعود می‌کند؛ اما کمینه در منحنی هزینه کل متوسط به ازای تولید بیشتر نسبت به کمینه در منحنی هزینه متغیر متوسط است. علت، همانا، تأثیر هزینه ثابت متوسط است که هر قدر تولید افزایش یابد، این هزینه کاهش می‌پذیرد.

منحنی هزینه‌های کل متوسط بستگی به اهمیت نسبی هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر دارد. اگر هزینه ثابت جزء مهمی از هزینه کل را تشکیل بدهد، به تدریج که مقدار تولید افزایش یابد، کاهش هزینه‌های ثابت متوسط بر رفتار هزینه‌ها تفوق پیدا می‌کند و در برابر مقدار بسیار زیاد تولید، هزینه متوسط کل کم می‌شود، خواه هزینه‌های متغیر ثابت باشند یا نباشند. برعکس، در هر بنگاه که هزینه ثابت سنگین نباشد، تغییر هزینه‌های متغیر بر رفتار هزینه متوسط کل مسلط است.

(۳) هزینه نهایی - هزینه نهایی همانا هزینه تولید یک واحد اضافی محصول است؛ یادآور می‌شویم که این هزینه فقط محتوی هزینه‌های متغیر است. منحنی هزینه نهایی، نرخ ازدیاد کل هزینه کلی در واحد اضافی تولید را نشان می‌دهد.

هزینه نهایی، برای نخستین واحد تولید برابر با هزینه متغیر متوسط است. در مثال ما این حقیقت درک می‌شود که هزینه نهایی (۳/۵) به ازای هزار واحد اولیه تولید برابر با هزینه متغیر متوسط $(\frac{350}{100} = 3.5)$ است. هر قدر تولید افزایش یابد، هزینه نهایی کاهش می‌پذیرد و کمتر از هزینه متغیر متوسط می‌باشد؛ هزینه متغیر متوسط آهسته‌تر تنزل می‌کند، زیرا باید هزینه گران‌تر و سنگین‌تر واحدهای اولیه محصول را تحمل نماید، سپس منحنی هزینه نهایی صعودی می‌شود و منحنی هزینه متغیر متوسط را در نقطه کمینه قطع می‌کند و در بالای این منحنی قرار می‌گیرد. منحنی هزینه نهایی نیز منحنی هزینه کل متوسط را در نقطه کمینه قطع خواهد کرد.

در جدول، مورد استعمال روابط کلی موجود میان مقادیر متوسط و مقادیر نهایی ملاحظه می‌شود؛ موافق این روابط، هنگامی که مقدار «متوسط» تنزل می‌کند، مقدار نهایی مربوط به آن ضعیف‌تر می‌باشد؛ وقتی که مقدار «متوسط» زیاد می‌شود، مقدار «نهایی» بزرگتر می‌گردد؛ موقعی که مقدار متوسط ثابت است، مقدار نهایی با آن برابر است. این قضیه به صورت جبری چنین به اثبات می‌رسد:

جدول هزینه های تولید

تولید (واحد‌ها)	هزینه ثابت (فرانك)	هزینه متغیر (فرانك)	هزینه کل (فرانك)	هزینه کل متوسط (فرانك)	هزینه نهایی ^{۱۲} (فرانك)
۰	۶۰۰۰	۰	۶۰۰۰	∞	
۱۰۰۰	۶۰۰۰	۳۵۰۰	۹۵۰۰	۹/۵	۳/۵
۲۰۰۰	۶۰۰۰	۶۶۰۰	۱۲۶۰۰	۶/۳	۳/۱
۳۰۰۰	۶۰۰۰	۹۵۰۰	۱۵۵۰۰	۵/۱	۲/۹
۴۰۰۰	۶۰۰۰	۱۲۳۰۰	۱۸۳۰۰	۴/۶	۲/۸
۵۰۰۰	۶۰۰۰	۱۵۳۰۰	۲۱۳۰۰	۴/۳	۳/۰
۶۰۰۰	۶۰۰۰	۱۸۵۰۰	۲۴۵۰۰	۴/۱	۳/۲
۷۰۰۰	۶۰۰۰	۲۲۰۰۰	۲۸۰۰۰	۴/۰	۳/۵
۸۰۰۰	۶۰۰۰	۲۶۰۰۰	۳۲۰۰۰	۴/۰	۴/۰
۹۰۰۰	۶۰۰۰	۳۰۷۰۰	۳۶۷۰۰	۴/۱	۴/۷
۱۰۰۰۰	۶۰۰۰	۳۶۳۰۰	۴۲۳۰۰	۴/۲	۵/۶
۱۱۰۰۰	۶۰۰۰	۴۲۹۰۰	۴۸۹۰۰	۴/۴	۶/۶

فرض می کنیم: a هزینه کل متوسط x واحد باشد.

a_1 هزینه کل متوسط $x+1$ واحد باشد.

ax هزینه کل x واحد، $a_1(x+1)$ هزینه کل $x+1$ واحد است.

هزینه نهایی x به علاوه یکمین واحد به قوه e ، $a_1(x+1) - ax$ یا $(a_1 - a)x + a_1$ است.

اگر هزینه متوسط ثابت باشد، هنگامی که مقدار تولید تغییر کند، $a_1 = a$ و هزینه نهایی برابر با هزینه متوسط a_1 می شود.

اگر هزینه متوسط بالا برود، هنگامی که تولید افزایش یابد، $a_1 > a$ و $(a_1 - a)x$ مثبت است و هزینه نهایی بزرگتر از هزینه متوسط است.

اگر هزینه متوسط تنزل نماید، موقعی که تولید زیاد بشود، $a_1 < a$ ، $(a_1 - a)x$ منفی است و هزینه

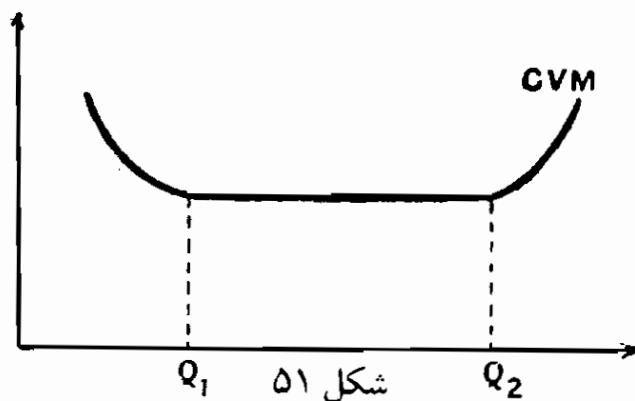
۱۲. هزینه نهایی بر اساس هزینه کل محاسبه شده است: بدین منظور، برای محاسبه هزینه نهایی یک واحد در مقدار تولید مورد نظر هزینه اضافی ناشی از تولید اضافی ۱۰۰۰ واحد بر ۱۰۰۰ تقسیم گردیده است. این طرز محاسبه به دلایل عملی مورد استفاده قرار گرفته است؛ در واقع، هزینه نهایی می بایستی دقیقاً بر پایه تغییرات بسیار اندک در مقدار تولید محاسبه شود.

نهایی کوچکتر از هزینه متوسط است.

بنابراین، منحنی هزینه نهایی، زمانی که هزینه متوسط از تنزل بازمی ایستد و هنوز شروع به ترقی نکرده است، منحنی هزینه متغیر متوسط را در پایین ترین نقطه قطع می کند: فقط در این زمان است که هزینه نهایی برابر با هزینه متوسط می شود.

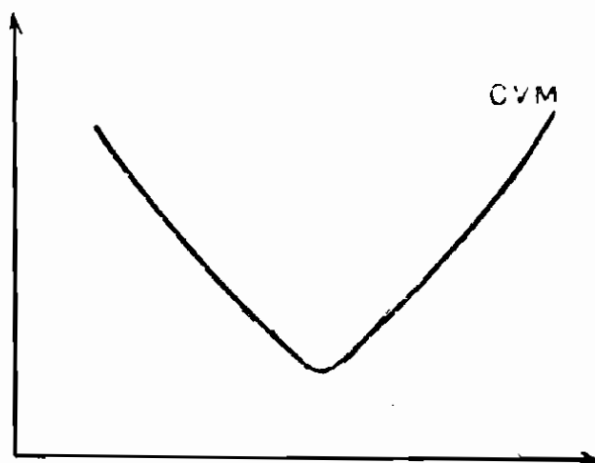
(۴) شکلهای ممکن منحنی هزینه های متغیر متوسط

منحنی هزینه های متغیر متوسط معمولاً به شکل U به نمایش در می آید، اما امکان دارد که منحنی هزینه متوسط میان دو نقطه انتهایی زیر قرار گیرد: — در بعضی از موارد (شکل ۵۱)، منحنی می تواند در قاعده پهن باشد، یعنی این هزینه



به ازای افزایش بسیار زیاد در تولید (مثلاً از Q_1 به Q_2) و به ازای تغییر وسیع در نرخ استفاده از سرمایه ثابت تغییر نمی نماید؛

— در موارد دیگر (شکل ۵۲)، منحنی هزینه های متوسط به شکل V است و این وضع دلالت بر این دارد که مؤثرترین نرخ استفاده از تجهیزات در منطقه بحرانی محدود قرار دارد.



شکل ۵۲

شکل منحنی هزینه متوسط متغیر بستگی به سه عامل بدین شرح دارد:

الف. رابطه فنی میان عوامل ثابت و عوامل متغیر

— در بعضی از بنگاهها، رابطه میان عوامل متغیر و عوامل ثابت از لحاظ فنی می تواند انعطاف ناپذیر باشد، به قسمی که می توان مقدار معین تولید را فقط به ازای «اندازه» معین نیروی کار و مواد اولیه در واحد تجهیزات به دست آورد و محسوساً مقدار تولید را نمی توان با افزایش بیشتر عوامل متغیر در واحد تجهیزات زیاد کرد. برعکس، در بعضی از موارد دیگر، مثلاً در يك معدن، تجهیزات واحد می تواند با چند گروه یا گروههای متعدد کارگران بدون تغییر محسوس در هزینه مورد استفاده قرار گیرد.

ب. تقسیم پذیری تجهیزات — اگر تجهیزات به صورت قطعات همانند و مجزا مورد استفاده واقع شود، به جای آنکه فقط در مجموع و یکجا استعمال گردد، ممکن است نسبت یکسان را در استفاده از عوامل ثابت و متغیر حفظ نمود و ضمناً مقادیر بسیار مختلف از عوامل متغیر را به کار برد. بنابراین، تقسیم پذیری تجهیزات می تواند تغییر پذیری هزینه را تخفیف دهد و منحنی هزینه های متغیر را به صورت افقی در آورد تا ظرفیت کامل فرا برسد.

پ. امکانات تناوب عملیات — در همه بنگاههایی که در آنها زمان استفاده از تجهیزات به آسانی قابل تغییر و تبدیل است (روزهای بیشتر یا کمتری در ماه و یا ساعات بیشتر یا کمتری در روز بتوان کار کرد)، هزینه های متغیر متوسط، به ازای مقدار زیاد تولید، نسبتاً ثابت خواهد بود.

در بنگاههای نوین که ماشینها تکامل یافته و متعدد هستند و تناوب کاری امکان پذیر است، ثبات هزینه های متغیر متوسط به دست می آید و این پدیده غالباً ظاهر گردیده است.^{۱۳}

ب) هزینه های تولید در دوره بلندمدت

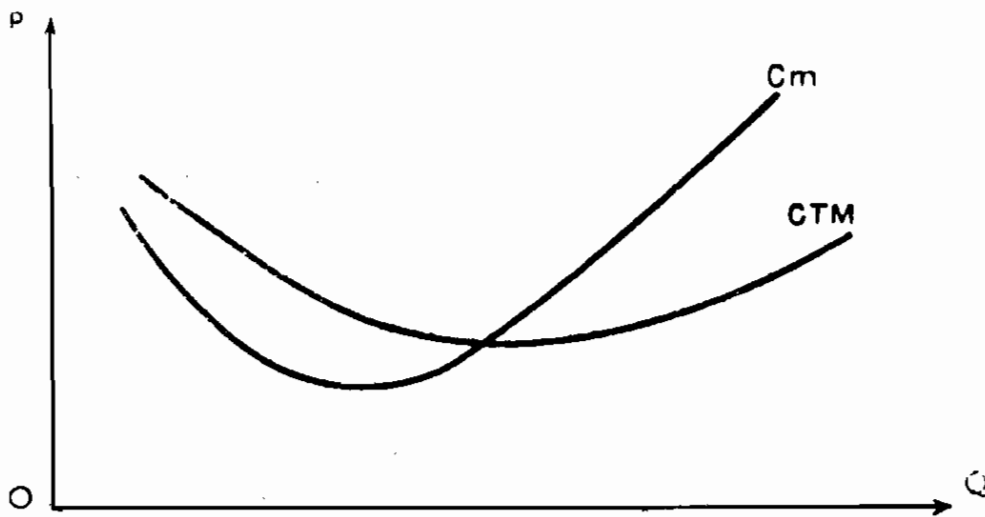
دوره بلندمدت، که در اینجا مورد نظر می باشد، زمانی است که ابعاد و سازمان بنگاه طی آن بتواند تغییر بکند. کلیه عوامل تولید، منجمله ماشین آلات و تجهیزات می توانند تغییر نمایند، ابنیه بلااستفاده می توانند به فروش برسند و یا به اجاره داده شوند، کارکنان اداری می توانند به طرزی مؤثر به کار گرفته شوند، خدمات بازرگانی می توانند بهبود یابند. بنابراین، کلیه هزینه ها تغییر پذیر می باشند: بنگاه امکان دارد عملیات مساعدتر را برگزیند و در عین حال نرخ استفاده از عوامل را تغییر بدهند.

۱۳. این تفصیلات درباره هزینه ها با تفصیلات مربوط به بازدهها مقایسه شود.

اگر منحنیهای هزینه در کوتاه مدت درباره تغییر هزینه‌های ناشی از تغییر در مقدار تولید طی زمانی که بنگاه بتواند بر ماشین آلات خود بیفزاید یا از آن بکاهد، اطلاعاتی به بنگاه بدهد، منحنیهای هزینه در بلندمدت درباره رابطه میان مقیاس بنگاه و وضعیت متوسط تقاضا در زمانی نسبتاً دراز نشانه‌هایی فراهم می‌آورد.

(۱) منحنیهای هزینه در بلندمدت — هزینه‌های ثابت در بلندمدت وجود ندارد. بنابراین، منحنیهای هزینه بنگاه همانا منحنی هزینه کل متوسط و منحنی هزینه نهایی خواهد بود.

منحنیهای هزینه در بلندمدت به شکل U می‌باشند، اما دهانه آنها گشادتر و بازتر از



شکل ۵۳

منحنیهای کوتاه مدت است (شکل ۵۳).

تنزل هزینه‌ها، در مرحله اول، «صرفه‌جوییهای داخلی مقیاس» را بدین شرح توضیح می‌دهد: تخصص بیشتر در کار؛ بهترین استفاده از سرمایه فنی؛ تولید کثیر؛ بهبود توزیع.

ترقی بعدی هزینه‌ها مربوط به «جریانهای خلاف صرفه‌جویی» (زیانهای مدیریت و دستگاه اداری است که هرگاه بنگاه از ابعاد معین بزرگتر شود، بر اثر کارایی کمتر سنگین‌تر می‌گردد).

اما چگونه می‌توان تغییر در هزینه‌های دوره بلندمدت را نشان داد و ثبت کرد، زیرا از این پس عوامل متغیر هستند و نظیر دوره کوتاه مدت فقط یک نسبت بهینه از عوامل متغیر و ثابت وجود ندارد که امکان بدهد به هزینه کل متوسط کمتر رسیده شود. در واقع، چنین به نظر می‌رسد که به ازای هر مقدار تولید ممکن است با صرفه‌ترین و سودمندترین ترکیب عوامل تحقق پذیرد و در نتیجه هزینه سرانه در سطح کمینه ثابت

بماند.

این تناقض و مباینت فقط ظاهری است. در واقع اگر کلیه عوامل تولید از حیث مقدار بتوانند آزادانه به کار روند، تا بی نهایت به واحدهای کوچک تقسیم پذیر نیستند. بسیاری از میان عوامل به شکل خاص نمودار می شوند؛ به علاوه، گاهی فقط به صورتی انبوه (به ویژه در زمینه تجهیزات) مورد استفاده قرار می گیرند.

تنزل هزینه کل متوسط، در نخستین مرحله، مربوط به این است که بنگاه نمی تواند به طریقی مؤثر از عوامل تولید تقسیم پذیر یا انبوه استفاده کند، مگر آنکه تولید به قدر کفایت زیاد باشد یا امکان استفاده کامل از این عوامل به دست آید؛ اگر این عوامل نتوانند تماماً به کار روند، بنگاه هزینه های سنگین و زیادی را متحمل می شود؛ این هزینه ها همراه با افزایش مقدار تولید، به تدریج کاهش می یابند.

در مرحله بعدی، هزینه کل متوسط، به سبب ترقی سریع هزینه های مدیریت و دستگاه اداری بنگاه، هرگاه مقیاس عملیات آن توسعه پیدا کند، بالا می رود. صرفه جوییهای مقیاس بیش از پیش جبران می شوند و سپس در برابر زیانها (جریانهای خلاف صرفه جویی) از میان می روند و هر قدر زیان مدیریت، نظارت و دستگاه اداری تخفیف یابد یا تنزل نماید، منحنی هزینه کل متوسط نیز بازتر می شود. به این ترتیب می توان گفت که اگر شکل U منحنیهای هزینه در کوتاه مدت بتواند به «استناد عامل ثابت» (ترکیب عوامل ثابت و عوامل متغیر) توضیح بیابد، شکل U منحنیهای هزینه در دوره بلندمدت می تواند به «استناد شکلهای تغییر پذیر عوامل تولید توجیه گردد».^{۱۴}

(۲) روابط میان منحنیهای کوتاه مدت و بلندمدت — يك بنگاه، در هر زمان، دارای مقیاس معین و منحنی هزینه کوتاه مدت خاص خود می باشد. اما شماره منحنیهای هزینه کوتاه مدت با شماره مقیاس ممکن بنگاه برابر است. هنگامی که بنگاه، طی زمان، مقیاس خود را تغییر بدهد و در طول منحنی هزینه بلندمدت جا به جا شود، از منحنی کوتاه مدت به دیگری می رسد و هر يك از این منحنیها با نقطه ای از منحنی بلندمدت مطابقت می کند. بنابراین، رابطه ای میان منحنی هزینه بلندمدت و خانواده ای از منحنیهای هزینه کوتاه مدت وجود دارد.

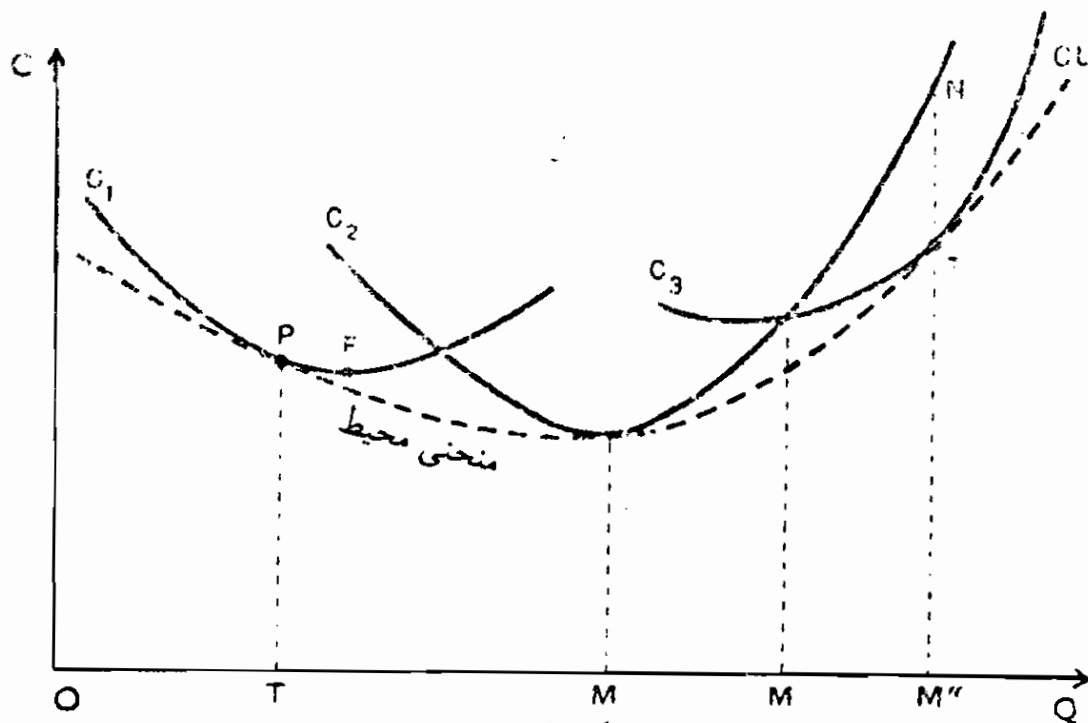
منحنی هزینه متوسط بلندمدت برای هر مقدار تولید ممکن، هزینه تولید کمینه را با توجه به تغییر همزمان ابعاد تجهیزات و نرخ استفاده از آن نشان می دهد:

الف. هر نقطه از منحنی هزینه بلندمدت نشان دهنده هزینه ای است که به ازای مقیاس معین در دسترس قرار می گیرد؛ در نتیجه با هر يك از این نقطه ها يك منحنی هزینه کوتاه مدت مطابقت می نماید.

ب. هر نقطه از منحنی هزینه بلندمدت نیز يك نقطه از منحنی هزینه کوتاه مدت موافق با مقدار تولید در بلندمدت است. دیگر نقطه‌های منحنی هزینه کوتاه مدت روی منحنی هزینه بلندمدت قرار ندارند، زیرا تولیدات دیگر می‌توانند در بلندمدت با مقیاسهای دیگر با صرفه جویی بیشتر به دست آیند و بنابراین، بالای منحنی دوره بلندمدت قرار دارند.

پ. هر نقطه از منحنی کوتاه مدت، روی منحنی بلندمدت نشان دهنده مقدار تولیدی است که به ازای مقیاس مربوطه بنگاه ممکن است با بیشترین کارایی به دست آید.

منحنی هزینه بلندمدت CL بر کلیه منحنیهای هزینه کوتاه مدت C_1, C_2, C_3 مماس است و منحنی محیط نام دارد، زیرا روشن است که به ازای مقدار تولید معین، هزینه متوسط در بلندمدت نمی‌تواند بیشتر از این هزینه در کوتاه مدت باشد، زیرا هر گونه انطباق که از هزینه‌ها بکاهد و در کوتاه مدت ممکن باشد، باید به همین ترتیب، در بلندمدت نیز امکان پذیر گردد. از سوی دیگر، در کوتاه مدت، همیشه نمی‌توان مقدار تولید معین را به پایین‌ترین سطح قیمت به دست آورد؛ اگر مقدار تولید تغییر نکند، نمی‌توان همه عوامل را در کوتاه مدت تغییر داد، اما این کار در بلندمدت امکان پذیر است. بنابراین، منحنی هزینه متوسط بلندمدت هرگز نمی‌تواند منحنی کوتاه مدت را قطع کند، اگرچه می‌تواند با آن مماس شود؛ این منحنی بر منحنی کوتاه مدتی مماس است که مقدار تولید مورد نظر را، با رعایت بیشترین صرفه اقتصادی، از سرمایه ثابت فراهم آورد.



شکل ۵۴

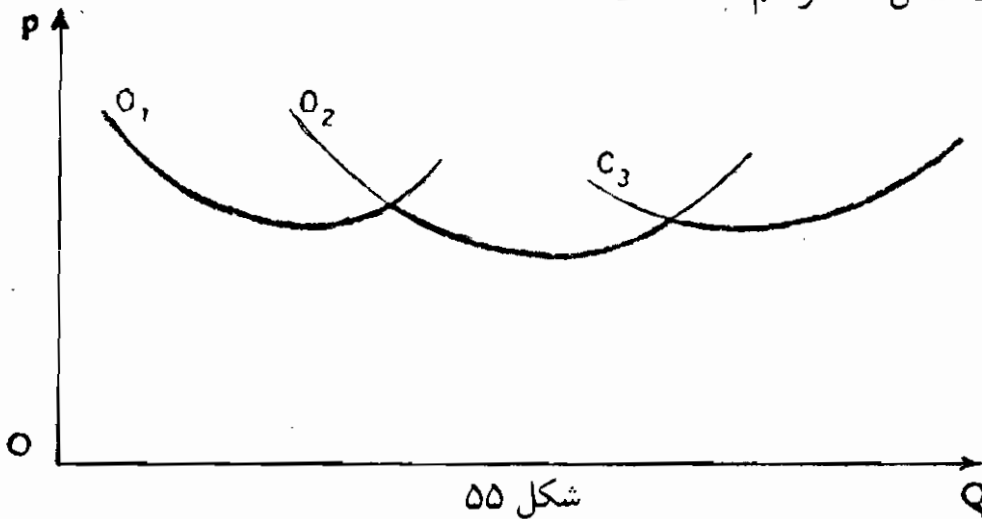
در شکل ۵۴، بنگاه مقدار OM را تولید می‌کند. این مقدار تولید با پایین‌ترین نقطه روی منحنی CL و با پایین‌ترین نقطه روی منحنی C_2 مطابقت می‌نماید. اگر بنگاه بخواهد OM'' را در کوتاه مدت تولید بکند، هزینه این مقدار تولید $M''N$ خواهد بود. با این همه، بنگاه در بلند مدت می‌تواند این مقدار را با هزینه $M''T$ تولید نماید، به این ترتیب که مقیاس تولید خود را تغییر بدهد، به قسمی که منحنی

جدید، منحنی کوتاه مدت C_3 بشود.

شایان یادآوری است که منحنی بلندمدت لزوماً مماس بر منحنی کوتاه مدت در پایین ترین نقطه این منحنی نیست. این وضع در تصویر ساده ما فقط برای منحنی C_2 پدید می آید. پایین ترین نقطه این منحنی برای کلیه تولیدات کمتر از OM روی قطعه نزولی منحنیهای کوتاه مدت قرار می گیرد (OT با بهترین هزینه در نقطه P تولید شده است، در صورتی که پایین ترین نقطه منحنی C_1 نقطه F است). هر مقدار تولید کمتر از OM در بلندمدت با بهترین محاسبه، وسیله بنگاهی تولید می شود که در پایین تر از سطح بهینه کار بکند. همچنین، هر مقدار تولید بیشتر از OM با بهترین محاسبه با استفاده از بنگاهی کوچکتر به دست می آید که بیشتر از ظرفیت کوتاه مدت خود کار بکند، تا بنگاه بزرگتر ساخته شود و اقدام به تولید بهینه نماید.

هر گاه تجهیزات را جز به صورتی ناپیوسته نتوان تغییر داد، منحنی بلندمدت متفاوت و دیگری به دست می آید. مقیاس اولیه C_1 ، منحنی هزینه کوتاه مدت را می دهد. مقیاس ممکن در مرحله بعدی منحنی کوتاه مدت C_2 را ارزانی می دارد، زیرا سرمایه باید به میزانی بسیار زیاد افزایش یابد (کمپانی راه آهن)، الخ.

منحنی کوتاه مدت ممکن بین C_1 و C_2 ، C_2 و C_3 وجود ندارد. در این حالت، منحنی بلندمدت وسیله منحنی درشت شکل ۵۵ فراهم آمده است.



شکل ۵۵

تفکیک کوتاه مدت از بلندمدت در بررسی هزینه ها آسان اما افراط در ساده سازی است. «بنگاهی که در زمان معین به راه می افتد و یا خود را با شرایط تقاضا تطبیق می دهد، چندین دوره کوتاه مدت را به صورتی متوالیاً طولانی در نظر می گیرد. هر یک از اینان منحنی پیشین را در بر می گیرند و اندکی بیشتر در آینده بسط می یابند تا آن قدر به درازا بکشند که تغییر کلیه عوامل امکان پذیر گردد و به این ترتیب بلندمدت نامیده شود. فراگرد تصمیم گیری بنگاه، در اصل، باید رابطه میان مجموعه ای از این گونه دوره ها را در نظر بگیرد. این دوره ها در یکدیگر تداخل می نمایند تا افق زمانی پیش بینیهایشان گسترش می یابند».^{۱۵}

کتابشناسی

1) Sur la demande

- J. MARCHAL, *Le mécanisme des prix* (Paris, Médicis).
- F. FERROUX, *Cours d'économie politique*, t. III.
- R. BADOUIN, *L'élasticité de la demande des biens de consommation* (Paris, A. Colin, 1952).
- R. ROY, *Etudes économétriques* (Sirey, 1935) et *Contribution aux recherches économétriques* (Hermann, 1936).
- A. MARSHALL, *Principles of Economics* (8^e éd.).
- R. FERBER, Research on Household behavior (*The American Economic Review*, mars 1962).
- E. H. CHAMBERLIN, *The Theory of Monopolistic Competition* (trad. franç. : *La théorie de la concurrence monopolistique*, Presses Universitaires de France, 1953).
- Joan ROBINSON, *Economics of Imperfect Competition*.
- J. R. HICKS, *Value and Capital* (Londres, 1939).
- *A Revision of Demand Theory* (Oxford University Press, 1956).
- J. DUESENBERY, *Income, Saving and Consumer Behaviour* (Cambridge, Mass., 1949).
- R. TRIFFIN, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (Cambridge, Mass., 1940).
- R. T. NORRIS, *The Theory of Consumer's Demand* (New Haven, 1941).
- Herman WOLD, *Demand Analysis* (New York, Wiley, 1953).
- Henry SCHULTZ, *The Theory and Measurement of Demand* (Chicago, 1938).
- P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economics* (1948).
- F. H. KNIGHT, Realism and Relevance in the Theory of Demand (dans *Journal of Political Economy*, décembre 1944).
- J. M. CLARK, Realism and Relevance in the Theory of Demand (dans *Journal of Political Economy*, août 1946).
- S. WEINTRAUB, The foundations of the Demand Curve (dans *American Economic Review*, septembre 1942).
- R. P. MACK, Economics of Consumption (dans *Survey of Contemporary Economics*, t. II, Irwin, 1952). Cet article mérite une attention particulière.
- O. MORGENSTERN, Demand Analysis Reconsidered (*Quarterly Journal of Economics*, fév. 1948).
- G. J. STIGLER, The Limitations of Statistical Demand Curves dans *Journal of the American Statistical Association* (septembre 1939).

2) Sur l'offre et le coût de production

- Jane AUBERT, *La courbe d'offre* (Paris, Presses Universitaires de France, 1950).
- Conference on Price Research : *Cost behaviour and Price Policy* (New York, 1943).
- Jacob VINER, Cost Curves and Supply Curves (dans le *Zeitschrift für Nationalökonomie*, III, 1932).
- J. M. CLARK, *Studies in the Economics of overhead Costs* (Chicago, 1923).

- H. v. STACKELBERG, *Grundlagen einer reinen Kostentheorie* (Vienne, 1932).
A. W. LEWIS, *Overhead Costs* (Londres, 1949).
J. R. DEAN, *Statistical Determination of Cost with special reference to Marginal Cost* (Chicago, 1936).
H. STAEHLE, The Measurement of Statistical Cost Functions (dans *American Economic Review*, juin 1942).

فصل دوم

عوامل تعیین کننده قیمتها در رقابت کامل

عرضه و تقاضا دو عامل تعیین کننده در تشکیل قیمتها در بازار می باشند و منحنیهای هزینه و دریافتی بنگاهها را مشخص می نمایند، اما تأثیر این عوامل به شکلهای مختلف بازار بستگی دارد.

در قرن نوزدهم و طی نخستین دهه قرن بیستم، نظریه بازارها و قیمتها دو وضعیت رقابت کامل و انحصار را در نظر گرفته است. اقتصاددانان کلاسیک و جدید تحلیل قیمتها را در نظام رقابت کامل با دقت بسیار آماده کرده اند.

با این همه، فرضیه های اساسی تحلیل اینان بسی دور از واقعیت اقتصادی به نظر آمده و نظریه رقابت کامل دستخوش انتقاد قرار گرفته و منتهی به تجدید نظر تام و تمام در انواع تحلیل بازارها و تشکیل قیمتها گردیده است.

قسمت اول - الگوی رقابت کامل

رقابت کامل را شماره معینی از خصوصیات اساسی تعریف می نماید. این خصوصیات طرز تعیین قیمت را در بازار و رفتار بنگاه و طرز کار مکانیسمهای بازار را قابل درک می کنند و بر اثر طرح پرسش درباره وجود این خصوصیات در اقتصادهای معاصر، انتقاد بر الگوی رقابت کامل به عمل آمده است.

§ ۱. شرایط رقابت کامل

رقابت کامل دارای پنج خصوصیت اساسی به شرح زیر است:
الف) ذره ای بودن بازار - شماره زیادی واحد اقتصادی از جهات عرضه یا تقاضا وجود دارد. این واحدهای اقتصادی هیچ يك دارای چنان ابعاد یا قدرت مکفی در بازار

نیستند که بتوانند روی مقدار تولید و قیمت صنعت مورد نظر تأثیری به جای بگذارند؛
 ب) تجانس محصول — کلیه بنگاهها، در صنعت، محصولاتی را تهیه می‌کنند و
 تحویل می‌دهند که خریداران همانند و متجانس می‌انگارند و دلیلی بر برتری محصول
 يك بنگاه بر محصول بنگاه دیگر در دست ندارند؛

پ) ورود آزاد به صنعت — هر کس بخواهد به تولید معینی بپردازد، می‌تواند بدون
 محدودیت بدین کار مبادرت ورزد. بنگاههایی که يك صنعت را تشکیل می‌دهند،
 نمی‌توانند با ورود رقیبان تازه به مخالفت برخیزند و اینان به آسانی می‌توانند عوامل
 تولید مورد نیاز خود را به دست آورند؛

ت) شفافیت کامل بازار — کلیه شرکت کنندگان در بازار شناخت کامل از کلیه
 عوامل مبین بازار دارند؛

ث) تحرك کامل عوامل تولید از هر صنعت به صنعت دیگر وجود دارد.
 سه شرط نخست «رقابت خالص» را تعریف می‌نمایند، یعنی خالص از هر عنصر
 انحصار؛ پنج شرط بالا رقابت «کامل» یا خالص و کامل را مشخص و معین می‌کنند.
 § ۲. تشکیل قیمت در بازار

کوتاه مدت (تجهیزات معین) و بلندمدت (تجهیزات متغیر) از یکدیگر تفکیک و جدا
 می‌شوند.

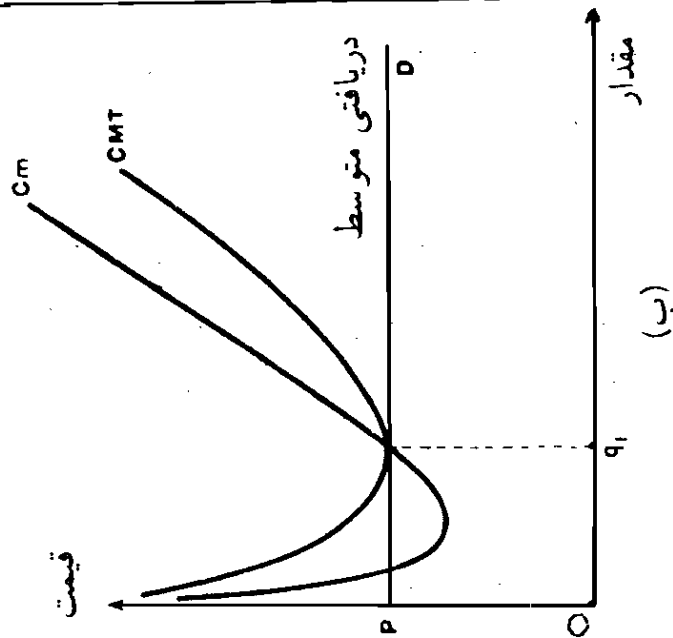
الف) در کوتاه مدت، قیمت در صنعت در نقطه تقاطع منحنی عرضه صنعت و منحنی
 تقاضا از صنعت تشکیل می‌شود (شکل ۵۶ الف).

و فقط این قیمت وجود دارد: توضیح این مطلب به روشنی تمام در ذره ای بودن بازار،
 شفافیت آن و تجانس محصول است؛ هیچ گونه دلیلی وجود ندارد بر اینکه فروشندگان
 قیمت پایین تر را بپذیرند و خریداران به قیمت بالاتر رضایت بدهند.

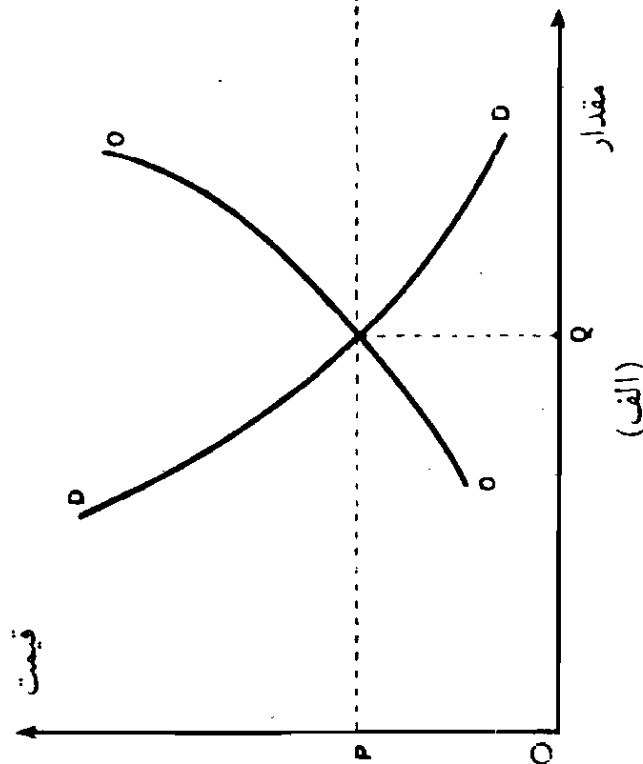
قیمت معین است و بر همه فروشندگان و خریداران تحمیل می‌شود و مخصوصاً
 تولیدکننده انفرادی باید با این قیمت و با تغییرات آن، که مبین سطح توقعات یا
 احتیاجات مصرف کنندگان است، خود را تطبیق بدهد.

مصرف کنندگانی که بپذیرند و قیمت بالاتری را برای محصول بپردازند و
 فروشندگانی که به قیمت پایین تر، یعنی به قیمتی که در بازار معین شده است، رضایت
 بدهند، درآمد ثابت و غیراکتسابی (یا مازاد) از مصرف کننده و فروشنده به دست
 می‌آورند.

قیمت بازار يك قیمت تعادل است: اگر قیمت بالاتر از این می‌بود، زیادتی عرضه بر



(ب)



(الف)

شکل ۵۶

تقاضا آن را به سطح تعادل بازمی گردانید و اگر قیمت پایین تر می بود، در این صورت فزونی تقاضا آن را به سطح تعادل می رسانید.

تولید کننده انفرادی ملاحظه می کند که تقاضا از بنگاه وی نسبت به قیمت بازار کشش بی نهایت دارد؛ بنابراین، منحنی دریافتی متوسط بنگاه موازی با محور Xها است؛ بدین معنی که هر مقدار محصول می تواند آزادانه و خودکارانه به قیمت جاری در

بازار به فروش برسد: مسئله فروش در برابر بنگاه انفرادی از آن زمان که خود را با قیمت بازار سازش بدهد، مطرح نمی‌شود.

در این شرایط و اوضاع، هر بنگاه که بخواهد سود را بیشینه سازد، تولید خود را تا بدان میزان افزایش می‌دهد که هزینه لازم برای تولید اضافی (هزینه نهایی) با قیمت بازار یعنی با دریافتی متوسط، برابر شود. اما، دریافتی متوسط مساوی با دریافتی نهایی است: در واقع، فروشهای اضافی به همان قیمت فروشهای اولیه انجام می‌گیرند و دریافتی ناشی از فروش يك واحد اضافی از محصول برابر با قیمت هر واحد در بازار است: چون دریافتی متوسط ثابت می‌باشد، دریافتی نهایی نیز ثابت بوده و برابر با دریافتی متوسط است.

بدین قرار، قاعده بیشینه کردن سود، در رقابت کامل، می‌تواند چنین بیان شود:

$$\text{قیمت بازار} = \text{دریافتی نهایی} = \text{هزینه نهایی}$$

هنگامی که قیمت بیشتر از هزینه متوسط کل باشد، بنگاه، در کوتاه مدت، سودهای غیر عادی می‌کند.

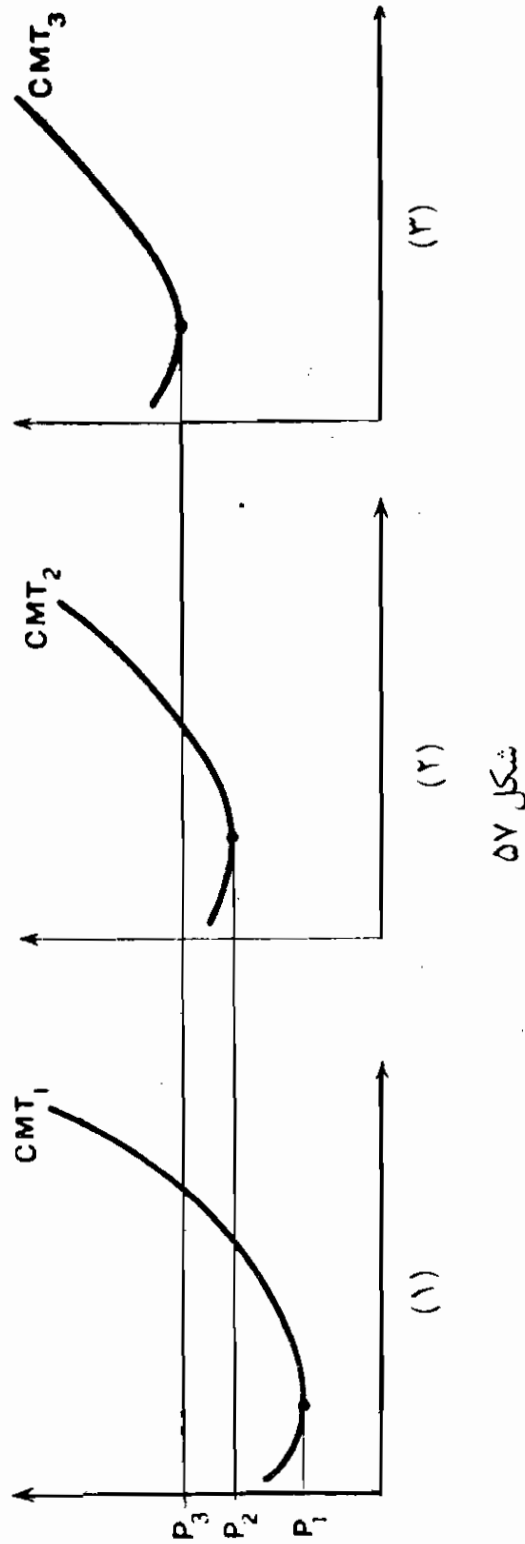
بنگاه وقتی به وضع تعادل خود می‌رسد که منحنی دریافتی متوسط (یا تقاضا) در نقطه تقاطع منحنی هزینه نهایی و منحنی هزینه متوسط کل، مماس بر منحنی هزینه متوسط کل می‌شود. در شکل ۵۶ ب تولید تعادل Oq_1 خواهد بود و در این حالت چنین داریم:

$$\text{هزینه متوسط کل} = \text{قیمت بازار} = \text{هزینه نهایی}$$

بنگاه از این پس سود غیر عادی نمی‌کند، یعنی این نفع درست و دقیقاً مکفی برای تحریک بنگاه است برای آنکه در صنعت باقی بماند.

در صنعت، تولیدکنندگان انفرادی به دلایل مختلف هزینه‌های متفاوت دارند. سه بنگاه را در نظر می‌گیریم که منحنی هزینه متوسط کل آنها CMT_1 ، CMT_2 ، CMT_3 باشد (شکل ۵۷). بنگاه شماره ۳ تا قیمت بازار پایین‌تر از P_3 نباشد، نمی‌تواند بفرودشد: این بنگاه، در صنعت، يك بنگاه نهایی است. يك بنگاه، اگر قیمت بازار کمتر از هزینه متوسط کل باشد، در کوتاه مدت می‌تواند با زیان کار بکند، به شرط آنکه از تأمین بخشی از هزینه‌های ثابت خود صرف نظر نماید؛ اما این وضعیت نمی‌تواند در بلندمدت ادامه یابد.

ب) در بلندمدت، حدی بر ورود به صنعت وجود ندارد و عوامل تولید متحرک هستند. بنگاهها به صنعت وارد و از آن خارج می‌شوند تا این صنعت به وضع تعادل تام برسد. این وضع را دو شرط زیر معین کرده است:



شکل ۵۷

الف. کلیه بنگاهها هزینه نهایی خود را با دریافتی نهایی (که قیمت بازار است) مساوی می کنند؛

ب. از این پس، تمایلی به ورود به صنعت یا خروج از آن وجود ندارد، زیرا همه بنگاهها «سود عادی» می برند و در نقطه کمینه منحنی هزینه کل متوسط خود کار می کنند. بجاست یادآور شویم که این وضعیت مفروض به این است که عوامل تولید

متجانس و کارآفرینان در درجه یکسانی از کارآیی باشند؛ این فرضیه‌ها در واقعیت به دشواری تحقق پذیر بوده و یا به سختی به حقیقت پیوسته است. چون میان کارآفرینان و نیز عوامل تولید تجانس وجود ندارد، به نظر مفهوم و قابل درک می‌آید که بعضی از بنگاهها سود غیر عادی به دست آورند، حال آنکه بنگاههای نهایی درست به سود عادی برسند.

§ ۳. تعادل بازار

الف) تعادل پایدار و تعادل ناپایدار

نقطه تقاطع دو منحنی عرضه و تقاضا قیمت تعادل (P) و مقدار تعادل (Q) را معین می‌نماید. خریداران و فروشندگان، در وضعیت تعادل، موجبی برای تغییر رفتار خود نمی‌بینند.

با این وصف ممکن است این وضع تعادل، مثلاً، بر اثر تغییر در سلیقه مصرف کنندگان دچار اختلال گردد و در نتیجه منحنی تقاضا جابه‌جا شود؛ یا در نتیجه تغییر در هزینه‌های تولید کنندگان منحنی عرضه تغییر مکان بدهد. در چنین حالاتی، قیمت واقعی با قیمت تعادل فرق دارد.

تعادل هنگامی پایدار است که انحراف از تعادل بازگشت به تعادل را به دنبال داشته باشد. در حالت عکس، می‌گویند تعادل ناپایدار است.

شرایط ثبات بستگی به فرضیاتی درباره رفتار خریداران و فروشندگان در بازار دارد. هرگاه از گسترش فراگرد انطباق و سازش در زمان صرف نظر کنیم، به تحلیل ثبات در حالت ایستای مقایسه‌ای می‌رسیم؛ اگر تحول قیمت‌ها و مقادیر را در هر دوره در جهت وضع تعادل در نظر بگیریم، به تحلیل ثبات در حالت پویا دست می‌زنیم.

نخست ثبات تعادل را در حالت ایستای مقایسه‌ای بررسی می‌کنیم، یعنی هنگامی که تغییر، یکی از شرایط تعیین کننده تعادل را تحت تأثیر قرار بدهد. دو فرضیه، یکی فرضیه‌الراس - هیکس و دیگری الفردمارشال درباره رفتار خریداران و فروشندگان را از یکدیگر تفکیک می‌نماییم.

الف. فرضیه‌الراس - هیکس - خریداران، به هنگام فزونی تقاضا، میل دارند بر تقاضای خود بیفزایند و در نتیجه قیمت بالا می‌رود؛ در این شرایط و اوضاع، بازار به شرطی پایدار و با ثبات است که افزایش قیمت از شدت تقاضا بکاهد. برعکس، اگر تقاضا کمتر از عرضه باشد، فروشندگان می‌خواهند قیمت‌های خود را پایین بیاورند و زیادی عرضه از میان می‌رود. همه چیز بستگی به شیب منحنیهای تقاضا و عرضه دارد.

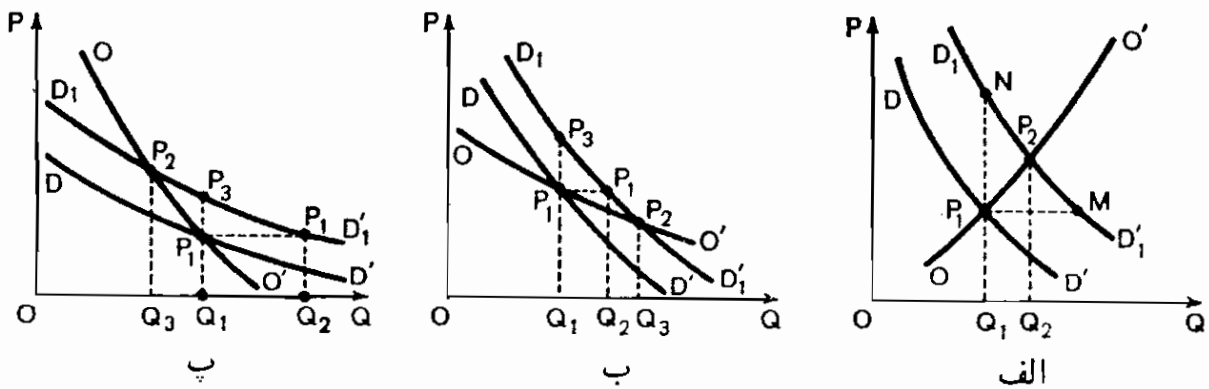
در شکل ۵۸ الف، منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جا می‌شود. تقاضای اضافی به قیمت P_1 همانا P_1M خواهد بود. P_2 قیمت جدید تعادل خواهد شد؛ سازش و انطباق در بازار موجب ترقی قیمت‌ها و نیز افزایش مقادیر می‌گردد. این وضعیت تعادل پایدار است. چنان که در نمودار دیده می‌شود، منحنی عرضه شیب مثبت دارد.

اگر منحنی عرضه شیب منفی داشته باشد، دو حالت بدین شرح پدید می‌آید:
 - اندازه جبری شیب منحنی عرضه بزرگتر از این رقم برای شیب منحنی تقاضاست.

در شکل ۵۸ ب، منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جا می‌شود. OQ_2 مقدار تقاضا به قیمت سابق P_1 است، در صورتی که مقدار عرضه OQ_1 می‌باشد، زیادتی تقاضا Q_1Q_2 خواهد بود.

P_2 ، قیمت جدید تعادل کمتر از P_1 خواهد بود و زیادتی تقاضا از میان نمی‌رود. بنابراین، وضعیت قیمت - مقدار از این نقطه دور می‌شود. این وضعیت تعادل ناپایدار است.

- اندازه جبری شیب منحنی عرضه کمتر از این رقم برای شیب منحنی تقاضاست.
 در شکل ۵۸ پ، منحنی تقاضا از DD' به $D_1D'_1$ جابه‌جا می‌شود. در این صورت، به قیمت P_1 زیادتی تقاضا Q_1Q_2 است.



شکل ۵۸

موافق فرضیه‌ی والراس-هیکس، قیمت رو به ترقی می‌رود. نقطه جدید تقاطع منحنیهای عرضه و تقاضا P_2 است. این قیمت همانا قیمت تعادل پایدار است. به ازای مقادیر بزرگتر از OQ_3 ، زیادتی تقاضا وجود دارد و در نتیجه، قیمت میل به ترقی پیدا می‌کند و زیادتی تقاضا به تدریج از میان می‌رود، زیرا به Q_3 نزدیک می‌شود؛ به ازای مقادیر کمتر از OQ_3 ، زیادتی عرضه وجود دارد و قیمت پایین می‌آید؛ زیادتی عرضه، زمانی که به OQ_3 نزدیک گردد، از میان می‌رود.

ب. فرضیه الفردمارشال — هرگاه قیمتی که خریداران آماده اند برای مقدار معین پردازند بالاتر از قیمتی باشد که فروشندگان آماده اند بپذیرند، تولید رو به افزایش می نهد، و برعکس. تعادل به شرطی پایدار است که افزایش مقدار از تفاوت میان قیمت قابل قبول برای خریداران و بهای قابل پذیرش فروشندگان بکاهد. در اینجا نیز باید شبیهای منحنیهای تقاضا و عرضه را در نظر گرفت. تغییر مکان منحنی تقاضا به سوی راست (از DD به D_1D_1)، اگر شیب منحنی عرضه مثبت باشد (شکل ۵۸ الف)، همیشه محرك افزایش مقدار تولید است. به ازای P_1N زیادتیی قیمت تقاضا، تولید از OQ_1 به OQ_2 افزایش می یابد. در این حالت، وضعیت تعادل پایدار وجود دارد.

اگر شیب منحنی عرضه منفی باشد، دو حالت روی می دهد:

— اندازه جبری شیب منحنی عرضه بزرگتر از رقم نظیر برای شیب منحنی تقاضاست (شکل ۵۸ ب).

هنگامی که منحنی تقاضا از DD به D_1D_1 جابه جا گردد، مقدار تولید OQ_3 می شود و تعادل پایدار است، زیرا زیادتیی قیمت تقاضا (P_3P_1) ازدیاد تولید را به پار می آورد. به ازای مقادیر تولید بیشتر از OQ_3 ، قیمت عرضه بر قیمت تقاضا فزونی می گیرد و مقدار تولید کاهش می یابد.

— اندازه جبری شیب منحنی عرضه کوچکتر از رقم نظیر برای شیب منحنی تقاضاست (شکل ۵۸ پ).

تغییر مکان منحنی تقاضا از DD به D_1D_1 ، به ازای مقدار تولید OQ_1 موجب زیادتیی قیمت تقاضا (P_3P_1) می گردد. بنابراین مقدار تولید باید رو به افزایش بگذارد. و اما P_2 نقطه جدید تقاطع منحنیهای عرضه و تقاضاست و تولید OQ_3 کمتر از OQ_1 می باشد. بنابراین، وضعیت P_2Q_3 وضعیت تعادل ناپایدار است. قیمت تقاضا، به ازای هر مقدار بزرگتر از OQ_3 بر قیمت عرضه فزونی می گیرد و از تولید OQ_3 دور می شود؛ قیمت عرضه، به ازای هر مقدار کمتر از OQ_3 بر قیمت تقاضا بیشی می جوید و تولید رو به کاهش می نهد.

تحلیل پیشین را می توان به صورت جدول صفحه بعد خلاصه کرد.

تحلیل پویای ثبات دوره به دوره گسترش فراگرد انطباق و سازش را در بازار مورد توجه قرار می دهد. در این حالت، تعادل به شرطی پایدار است که قیمت، طی زمان، به سوی قیمت تعادل روی نماید (فرضیه والر اس-هیگس) یا مقدار به سوی مقدار تعادل

شیب منفی منحنی عرضه		شیب مثبت منحنی عرضه	
کوچکتر از شیب منحنی تقاضا	بزرگتر از شیب منحنی تقاضا		
تعادل پایدار	تعادل ناپایدار	تعادل پایدار	فرضیهٔ والر اس-هیگس
تعادل ناپایدار	تعادل پایدار	تعادل پایدار	فرضیهٔ الفرد مارشال

نزدیک شود (فرضیهٔ الفرد مارشال).

ثبات در حالت پویا، مانند ثبات در حالت ایستای مقایسه‌ای، بستگی به شیب منحنیهای تقاضا و عرضه دارد.

اگر شیب منحنی عرضه مثبت باشد، تعادل به مفهوم والر اس-هیگس و مارشال، پایدار است.

اگر شیب منحنی عرضه منفی باشد، ثبات (به مفهوم والر اس-هیگس) به شرطی به دست می‌آید که اندازهٔ جبری شیب منحنی تقاضا بزرگتر از رقم نظیر برای شیب منحنی عرضه باشد؛ در این حالت، ناپایداری و بی‌ثباتی به مفهوم مارشال دیده می‌شود. بنابراین، نتیجه‌گیریهای تحلیل در حالت ایستای مقایسه‌ای، حفظ شده‌اند.

ثبات و تعادل در حالت پویا نیز به اهمیت انطباقاتی بستگی دارد که دوره به دوره انجام می‌گیرد. به عنوان مثال، خریداران و فروشندگان می‌توانند انطباقات قیمت یا تولید را بیش از آنچه برای تعادل بازار ضرورت دارد، ارزیابی کنند. در نتیجه، بازار می‌تواند نوساناتی را ارائه بدهد که دامنهٔ آنها برحسب مورد، ممکن است، کاهش-یابنده یا افزایش یابنده باشند.

تحلیل پویا ابزار عمومی بررسی خصوصیات تعادل است: این تحلیل جهت و نیز اهمیت انطباق هر دوره را شرح می‌دهد. به این سبب است که اگر ثبات در حالت پویا متضمن ثبات در حالت ایستا باشد، ثبات در حالت ایستا، لزوماً ثبات در حالت پویا را ایجاب نمی‌کند.

(ب) تأخیرات در انطباق:

نظریهٔ تار عنکبوتی^۱

هم اکنون تعادل‌های بازار را به هنگام پیدایش تغییر در داده‌های عرضه و تقاضا

بررسی کردیم.

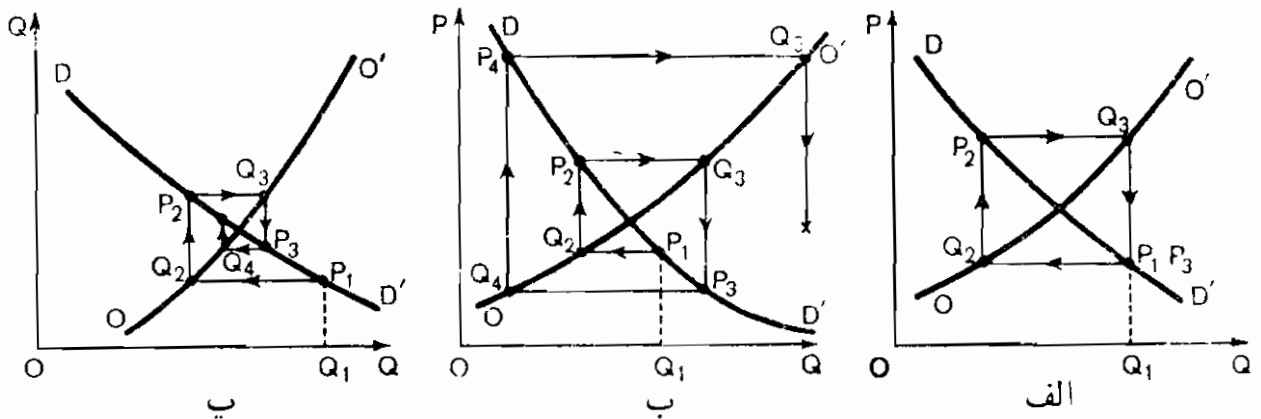
اینک ضرورت دارد فراگرد انطباق بازار را موقعی که تأخیرهایی در این انطباق پدید آید، مطالعه کنیم.

نظریهٔ تار عنکبوتی وضعیت‌هایی را تجزیه و تحلیل می‌کند که میان تغییر قیمت و در نتیجه تغییر در مقدار تولید تأخیر زمانی رخ بدهد. چند حالت ممکن است پدید آید:

الف. شیب منحنی عرضه با شیب منحنی تقاضا یکسان است.

در شکل ۵۹ الف، DD' قیمت‌هایی را نشان می‌دهد که طی دوره t_1 برای مقادیر مختلف عرضه به دست آمده است. SS' نشان دهندهٔ مقادیر در دسترس در دوره t_2 به قیمت‌های مختلفی است که طی دوره t_1 پرداخته شده است. بنابراین DD' منحنی واکنش قیمت‌ها و SS' منحنی واکنش مقادیر است.

در دوره t_1 ، مقدار عرضه OQ_1 است و قیمت نسبتاً کم P_1 را معین می‌کند. این قیمت نازل تحریک می‌کند تا در دوره t_2 مقدار نسبتاً کمی عرضه بشود که این مقدار عرضه با قیمت P_2 بالاتر از P_1 مطابقت می‌نماید.

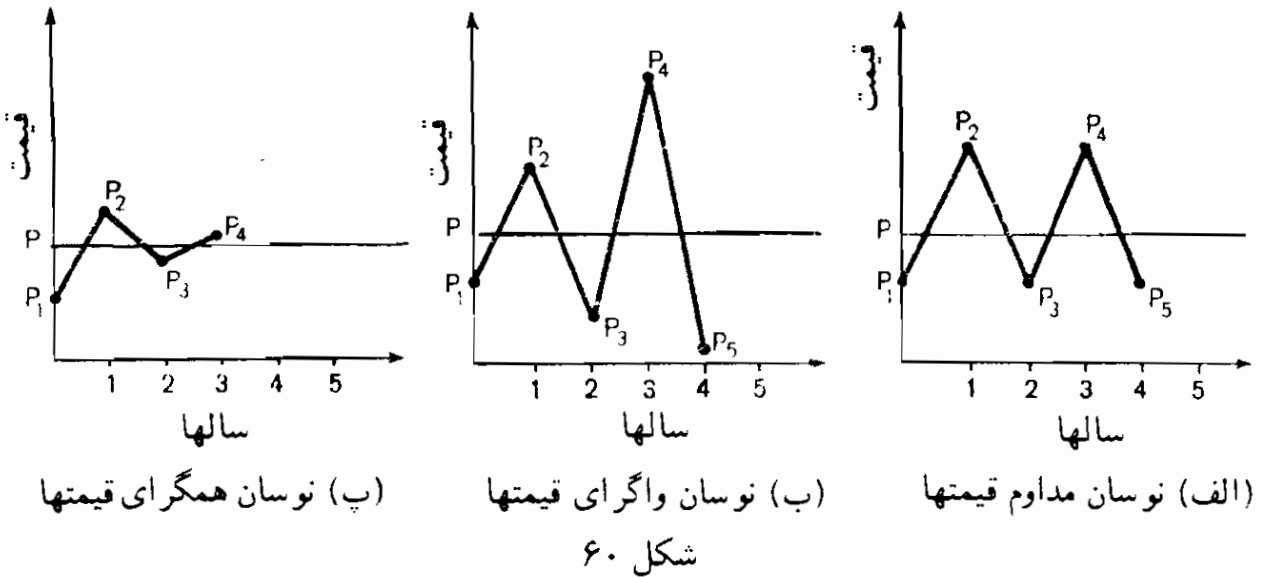


شکل ۵۹

قیمت P_2 انگیزه‌ای برای تولید مقدار زیادتر Q_3 موافق با قیمت پایین‌تر P_3 است. و بدین ترتیب جریان ادامه می‌یابد. تولید و قیمت در هر دوره مسیر $Q_2P_2Q_3P_3$ را طی می‌نمایند و تعادل هیچ‌گاه نزدیک نمی‌شود و یا به دست نمی‌آید و نوسان مداوم قیمت‌ها در بالا و در پایین قیمت تعادل وجود دارد. (شکل ۶۰ الف)

ب. شیب منحنی عرضه بیشتر از شیب منحنی تقاضاست.

شکل ۵۹ ب نشان می‌دهد که در این شرایط، وضعیت بیش از پیش ناپایدار می‌شود تا قیمت به سطحی بسیار پایین سقوط نماید و به ازای این قیمت کار تولیدرها می‌گردد و



یا نمی تواند افزایش یابد.

در اینجا نوسان واگرای قیمتها وجود دارد: قیمت، از دوره ای به دوره دیگر، بیش از پیش از قیمت تعادل فاصله می گیرد (شکل ۶۰ ب).

پ. شیب منحنی عرضه کمتر از شیب منحنی تقاضاست.

در این حالت، شکل ۵۹ پ نشان می دهد که تولید و قیمت بیش از پیش به وضع تعادل نزدیک می شوند.

در اینجا، نوسان همگرای قیمتها وجود دارد (شکل ۶۰ پ).

نظریه تار عنکبوتی نمی تواند با اطمینان بر محصولاتی دارای خصوصیات زیر اعمال گردد:

— تولید این گونه محصولات بر اثر واکنش تولیدکنندگان در برابر قیمتها، تحت شرایط رقابت کامل، تمام و کمال معین شده است؛ تولیدکنندگان برنامه های خود را بر پایه این فرضیه می ریزند که قیمتهای کنونی همچنان دوام خواهند داشت و تولید جدید در بازار تأثیری نخواهد گذاشت؛

— قیمت را مقدار موجود برای عرضه معین کرده است؛

— زمان مورد نیاز برای تولید، پیش از پیدایش تغییر، یک دوره تمام را در بر می گیرد. این شرایط کاربرد نظریه را محدود می سازد. این نظریه غالباً در قلمرو قیمتهای کشاورزی مورد استفاده قرار گرفته، اما کاملاً رضایت بخش نبوده است، زیرا عوامل مهمی مانند نفوذ شرایط طبیعی، تقاضای مصرف کننده و غیره را در نظر نمی گیرد. با این همه، این حسن و مزیت را دارد که ثابت می کند طرز کار بازار به تأخیر واکنش عرضه و شکل منحنیهای عرضه و تقاضا بستگی دارد.

قسمت دوم - انتقاد بر الگوی رقابت کامل

گالبریت^۲ نوشته است که «بشر نمی‌تواند بدون يك خداشناسی اقتصادی زندگی کند و بدین منظور، الگوی رقابتی، مزایای بسیاری را دارا بوده است». این الگو، در واقع، راه‌حلهای رضایت‌بخش برای مسائل کارآیی و قدرت اقتصادی فراهم آورده است.

اقتصاد، در شرایط رقابت کامل، با بیشترین کارآیی ممکن کار می‌کند. در واقع، هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند از طریق تأثیر در قیمت‌ها، دریافتی داشته باشد، بلکه فقط با کاهش هزینه تولید به این هدف می‌رسد. در هر فعالیت که سود غیر عادی به دست آید، آزادی ورود امکان می‌دهد تا تولید افزایش پیدا بکند و قیمت‌ها پایین بیاید. هرگونه تغییر در تمایلات مصرف‌کنندگان، با واسطه تغییر قیمت کالاها، به تولیدکنندگان منتقل می‌شود. این تغییرات، خود، روی قیمت عوامل تولیدی که در بعضی از موارد به کار رفته‌اند یا از برخی موارد استفاده دیگر بازمانده‌اند، انعکاس پیدا می‌نمایند. اقتصاد در معرض تهدید اشتغال نامکفی عوامل تولید نیست. در واقع، عوامل تولید تحرك دارند و از نقاط تولیدی که مصرف‌کنندگان ترك کرده‌اند به سوی مناطقی که تقاضا وجود دارد تغییر مکان می‌دهند؛ رقابت میان کسانی که در جست‌وجوی عوامل تولید می‌باشند موجب تثبیت سطح نرخ بهره می‌گردد. نرخ بهره پاداش کسانی است که بخواهند پس‌انداز نمایند. نرخ بهره بالا محرك پس‌انداز به زیان مصرف جاری است؛ بدین ترتیب، منابع برای سرمایه‌گذاری آزاد می‌شوند.

از سوی دیگر، تحت شرایط رقابت کامل، مسئله قدرت اقتصادی به طرزی رضایت‌بخش حل می‌گردد. هیچ واحد اقتصادی برای تأثیر بر بازار و قیمت نفوذ مکفی ندارد. بنابراین، استعمال قدرت مطرح نیست و سوء استفاده از قدرت اقتصادی خصوصی نیز منتفی است. نتیجه آنکه انتصاب يك مقام دولتی به جهت تنظیم یا تحدید قدرت اقتصادی خصوصی بیهوده است. چون کارآیی نظام اقتصادی بدون دخالت دولت از پیش به میزان بیشینه است، باید چنین انگاشت که هرگونه دخالت دولت از کارآیی اقتصاد خواهد کاست. موافق دستور شایسته گالبریت، در يك حالت خوشی نیازی به وزارت خوشی نیست.^۳

مزایای الگوی رقابت چنان بود که این الگو روز به روز کمتر با واقعیت تطبیق

2. J.K. Galbraith

3. Galbraith, *American Capitalism* (1952), chap. II and III.

می‌کرد و دیگر جامعه خیالی را توصیف می‌نمود. صاحب‌نظرانی مانند انریکو بارونه^۴ و اسکار لانگه، این الگو را حتی به عنوان هدف يك وضع سوسیالیستی تلقی کردند. وانگهی، به نظر می‌رسد به دنبال انتقادات سالیان اخیر بر ارزش توضیحی الگو، فقط جنبه دستوری الگوی رقابت کامل هنوز باقی مانده است. این ارزش از بررسی عینی وقایع و نیز تجدید نظر در مفهوم رقابت و شکل‌های آن الهام گرفته است.

الف) بررسی عینی وقایع آشکار می‌کند که، اگر الگوی رقابت کامل به طور کلی می‌توانست با ساختار اقتصاد قرن نوزدهم، به صورت سرمایه‌داری واحدهای کوچک مطابقت نماید، با اقتصادی که در آن فعالیت اقتصادی در اغلب شاخه‌های تولید به دست شماره کمی از بنگاهها انجام می‌گیرد، به هیچ وجه تطبیق نمی‌کند. رقابت کلاسیک میان شماره زیادی از بنگاههای کوچک جای خود را به «رقابت میان شماره کم داده است».

بررسیهایی که درباره تمرکز اقتصادی شده، شرط ذره‌ای بودن بازار را بسیار سست کرده است.

بررسی درباره آگهیهای تبلیغاتی بازرگانی و توسعه آن در زندگی نوین این نکته را در مفهوم کلی وارد کرده که اختلاف بیشتر از تجانس خصوصیت اقتصاد معاصر است. به این ترتیب، شرط دوم رقابت کامل از هم پاشیده است.

درباره ورود آزاد به صنعت، کافی است شرایط آن را بر شمریم تا کلیه محدودیتهایی را که در اقتصاد واقعی بر سر راه می‌بینیم بدین شرح به یاد آوریم:

— در مرحله نخست لازم است که سرمایه‌گذاری ضروری برای ایجاد و تأسیس يك بنگاه به قدری اندک باشد که چند وارد شونده بتوانند وجوه مکفی را تهیه کنند؛
— سپس لازم است که افزایش تولید صنعتی، ناشی از ورود بنگاههای تازه، تأثیر محسوسی روی قیمت به جای نگذارد تا آنکه وارد شونده بالقوه دچار ترس و بیم از تغییر وضعیت قیمت موجود نگردد.

— کلیه واردشوندگان بالقوه باید بتوانند آزادانه به عوامل تولید دسترسی پیدا کنند، یعنی بنگاههای موجود استفاده از آنها را به انحصار خود در نیاورند و زیر نظارت نگیرند؛

— هیچ‌گونه سدساختگی بر سر راه ورود نباید پدید آید؛

— تازه‌واردان باید کالاهای همانند با کالاهای بنگاههای موجود تولید نمایند.

احتیاج بنگاهها به سرمایه ثابت، اجرای سرمایه‌گذاریها به صورت «یکجا»، استراتژی بنگاههای بزرگ در روابط خود با بانکها، امتیاز حسن شهرت و معرفیت یا استفاده از روشهای فنی، همه عواملی هستند که در بسیاری از موارد می‌توانند آزادی ورود را به صورت تصور باطل در آورند.

(ب) انتقادات ناشی از بحث درباره استنباط کلاسیک رقابت به این انتقادات ناشی از بررسی عینی وقایع افزوده می‌شود (به ویژه از سوی هایک و پرو).

(۱) مفهوم کلاسیک رقابت، تمام «روابط شخصی» موجود میان اطراف مبادله را نفی می‌کند. هایک بر این واقعیت تأکید می‌ورزد که در زندگی واقعی، شناخت نامکفی ما از کالاها و خدمات در دسترس را تجربه ما درباره اشخاص یا بنگاههای تولیدکننده جبران می‌کند و «رقابت به میزان زیاد رقابت برای شهرت است»؛

(۲) مفهوم کلاسیک رقابت، هرگونه فعالیت شخص اقتصادی را از میان می‌برد: این فرد به صورتی منفعل خود را با قیمت تطبیق می‌دهد. بنابراین «رئیس بنگاه همانند رئیس یک واحد در جنگ و یا هرگاه تصویری از صلح را برتر بدانیم، رئیس یک واحد در مانورهای بزرگ است. واکنش رئیس بنگاه، حتی موقعی که بر یک بنگاه با ابعاد کوچک فرمان می‌راند، در برابر محیط به اندازه انطباق او با محیط قاطعیت دارد» (پرو). بنگاه فعال است و برای افزایش تقاضا از خود به جبر خصوصی متوسل می‌گردد. بنگاه بر جزئی از محیط که بتواند مطابق میل خود شکل بدهد، اثر می‌گذارد و تأثیر محیطی را که در برابر ابتکار وی تغییرناپذیر است، تحمل می‌نماید.

(۳) مفهوم کلاسیک رقابت، هرگونه بی‌اطلاعی و عدم یقین را از میان می‌برد. بنابراین زندگی اقتصادی زیر سلطه عدم یقین و تردید است. به این ترتیب می‌توان همزمان با مورگنشرن این پرسش را پیش کشید که آیا شناخت کامل، سرانجام، «اثر فلج‌کننده» ندارد و هرگونه روحیه رقابت را نابود نمی‌کند.

(۴) مفهوم کلاسیک رقابت، عنصر زمان را نادیده می‌گیرد و وضعیت رقابت برقرار و مجری را با فراگرد رقابت یکی می‌پندارد. این مفهوم وضع انطباق نهایی و قطعی داده‌ها و متغیرها را بررسی می‌کند و طرز انطباق آنها را در نظر نمی‌گیرد. هایک خاطر نشان می‌سازد که اگر وضع کار و کسب مفروض در نظریه رقابت کامل هیچ‌گاه پدید نیاید نه فقط فعالیت‌هایی را که فعل «رقابت کردن» شرح می‌دهد از میدان عمل بیرون نگاه

می‌دارد، بلکه این فعالیتها را بالقوه غیرممکن می‌گرداند.

پ) تحلیل اقتصادی نوین، همچنین، می‌خواهد مفهوم ارزنده‌تری را برای رقابت جست‌وجو نماید و شرایط گوناگون تشکیل قیمتها را مشخص کند.

۱) مفهوم نوین رقابت بر اساس مشاهده واقعات بهترین خصوصیات عصر ما را بدین شرح عرضه می‌دارد:

الف. رقابت و انحصار، بنا بر دوگانگی سنتی، یکدیگر را نفی نمی‌نمایند. رقابت و انحصار در زندگی اقتصادی واقعی درهم آمیخته‌اند و چیمبرلین توانسته است اصطلاح متناقض «رقابت انحصاری» را بسازد.

انحصار خالص وجود ندارد، یعنی انحصاری که به نحوی تحت تأثیر رقابت ناشی از بخشی نباشد که انحصارگر کنترل نمی‌کند. در اینجا مثالی از چیمبرلین می‌آوریم، بدین مضمون که ما می‌توانیم انحصار شراب شاتوایکم^۵، یا کلیه شرابه‌های سوترن^۶ و یا تمام شرابه‌های سفید منطقه بردو، یا همه شرابه‌های بردو، یا همه شرابه‌ها، یا کلیه مشروبها و الخ را تا بدانجا داشته باشیم که مالا به کلیه کالاهای اقتصادی برسیم. در اینجا انحصار خالص به شرطی می‌تواند وجود داشته باشد که هرگونه رقابتی از میان برود، یعنی انحصار همراه با عرضه کلیه کالاهای اقتصادی به یک میزان بسط یا بنده باشد.

همین‌طور، رقابت به شرطی خالص است که هیچ عنصر انحصار موجود نباشد، یعنی هیچ عنصری عرضه یک محصول را زیر نظارت در نیاورد و این مورد بسیار نادر و کمیاب است. در اینجا ساده‌ترین مثال را بدین شرح می‌آوریم: یک فروشنده می‌تواند وضعیت انحصار محل استقرار و تأسیس خود را با وجود محاصره رقیبان پیرامون داشته باشد یعنی اختلاف مکان، یک عنصر انحصار است، اما عناصر دیگری نیز وجود دارد. رقابت و انحصار تنها بر اثر اختلاف در محصولات (رقابت نامتجانس) درهم نمی‌آمیزد، بلکه به هنگام وجود شماره کمی فروشنده (چند قطبی) نیز این وضع پدید می‌آید.

ب. رقابت چند شکلی است، یعنی نه فقط با واسطه قیمتها بلکه بر اثر انتخاب روشهای تولید، به‌گزینی محصولات و یک سیاست فروش و یک سیاست عوامل تولید نیز انجام می‌گیرد.

رقابت مفروض به اعمال تهاجمی و تدافعی است.

سرانجام، رقابت میان فروشندگان نه فقط در برابر مصرف‌کنندگان، بلکه غالباً در

مقابل واسطه‌هایی که محصول را به مصرف کنندگان دست آخر می‌فرشند، نیز اعمال می‌شود.

پ. رقابت باید کمتر بر کارکرد بعضی از ساختارهای بازار و بیشتر بنا بر نتایجی که به بار می‌آورد، سنجیده و ارزش گذاری گردد. رقابت ممکن است بر اثر شماره اندک بنگاهها، ابعاد و درجه تمرکز آنها «ناقص» باشد، اما بیشتر علم بر این مطلب شایان اهمیت است که آیا قیمت، کیفیت و کمیت کالاها رضایت بخش هستند و آیا تهدید رقابت بالقوه، ادامه دارد. مهم پیش از هر امری، این است که رقابتی که اعمال می‌شود، واقعی باشد.

جان موریس کلارک^۷ اندیشه رقابت واقعی^۸ را به تفصیل بسط داده است. این رقابت متضمن مفهوم پویایی رقابت در برابر الگوی ایستای سنتی است. رقابت واقعی میان بنگاههایی برقرار می‌شود که اندازه‌های مختلف، هزینه‌های متفاوت، افقهای دید گوناگون و سیاستهای مختلف دارند و در جهت ترقی، یعنی بهبود روشهای اقتصادی تولید، ایجاد اختلاف متزاید در کیفیات و انواع محصولات و در توسعه محصولات تازه کوشش می‌نمایند. این رقابت منافع ترقی را به سود مشتریان (به شکل کاهش قیمت‌ها) و به سود عوامل تولید (به صورت ترقی پاداش آنها) تقسیم می‌نماید و نظام الغاء و نابودی منافع نبوده، بلکه موافق فرمول جان موریس کلارک، یک «نظام کاهیدگی و بازآفرینی منافع» است. این رقابت شرایط همچشمی میان بنگاهها را ضمن تحدید میدان عمل اختیاری آنها، حفظ می‌کند.

یک چنین استنباطی از رقابت، نابرابری میان بنگاهها و نفوذ نامتقارن بنگاههای مسلط را نفی نمی‌کند و با فرمول پرو موافقت دارد که رقابت را مانند «اعمال یک اثر تسلط» تعریف می‌نماید «که در محدوده قواعد بازی همیشه مورد تهدید و قابل تجدیدنظر است و در جهت تأمین خلاقیت و بهگزینی می‌کوشد».

(۲) بررسی شرایط تشکیل قیمت‌ها، بر اثر تلاقی جریانهای گوناگون پُر بار و غنی شده است. پیرو سرافا^۹ در مقاله معروفی که در سال ۱۹۲۶ تحت عنوان «قوانین بازده‌ها در شرایط رقابتی» منتشر کرده، برخلاف گرایش غالب که انحصار را یک حالت حد در نظر می‌گیرد و موافق قاعده کلی، رقابت حکومت می‌کند (مشروط به برخورد

7. John Maurice Clark 8. workable competition

9. Piero Sraffa, «The Law of Returns under Competitive Conditions», *The Economic Journal*, 1926.

و عدم توافقیهای ناپایدار) از این فکر پشتیبانی می‌نماید که انحصار فرضیه اولیه و اساسی در نظریه بازارهاست و نه رقابت آزاد، و به ویژه خاطر نشان می‌سازد که یکی از موارد اختلاف اساسی میان نظریه رقابت و وضع واقعی این اندیشه است که تولیدکنندگان در وضعیت رقابت نمی‌توانند عالماً عامداً روی قیمت بازار تأثیر بگذارند و بنابراین مقدار کالایی را که به بازار عرضه می‌دارند، ثابت می‌پندارند.

دو اثر به زبان انگلیسی نقطه عطفی در تحلیل بازارها و قیمت‌ها به شمار آمده‌اند، یکی نظریه رقابت انحصاری^{۱۰} نوشته چیمبرلین، در سال ۱۹۳۳، در ایالات متحده آمریکا و دیگری اقتصاد رقابت ناقص^{۱۱} از خانم جوان رابینسون، در سال ۱۹۳۳، این دو اثر که هر یک با دیدگاهی بسیار متفاوت نوشته شده‌اند، انواع نامناسب رقابت کامل و انحصار را به دور افکنده‌اند و نظریه قیمت‌ها را با پدیده‌های زندگی واقعی یعنی اختلاف در محصولات، تمرکز و محدودیت ورود مربوط ساخته‌اند.

با این همه، در آلمان، اشتاکنبرگ^{۱۲} روش شناخت شکل بازارها را بر پایه شماره شرکت‌کنندگان ارائه کرده، در صورتی که فریتز مچلپ در آثار اخیر خود انواع رفتارها و حالات شرکت‌کنندگان در بازار را به دست داده است.^{۱۳}

سرانجام، کارهای علمی فرانسواپرودر باره اثر تسلط و نفوذ نامتقارن و نابرجستنی در اقتصاد، مورد استعمال مهمی در نظریه بازارها و قیمت‌ها پیدا می‌کنند.

بنابراین، نظریات این دو نویسنده در دیدگاهی بسیار متفاوت با چشم‌انداز کلاسیک‌های قدیمی و جدید قرار دارد و در نتیجه، اقدام به تحلیل وضعیت‌های انحصار و رقابت ضروری به نظر می‌آید.

10. E.H.Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933.

11. Joan Robinson, *Economics of Imperfect Competition*, Cambridge, 1933.

12. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*.

13. Fritz Machlup, *The Economic of Sellers' Competition*, 1952.

فصل سوم

وضعیت‌های انحصار فروش و انحصار خرید

انحصار فروش همراه با رقابت کامل، مدتها به عنوان یگانه شکل بازار دقت اقتصاددانان را به سوی خود کشانیده است. با این همه، تا همین اواخر، مفهوم انحصار فروش به روشنی تصریح نشده بود و اکنون بر اساس تمایز میان انحصار خالص فروش و انحصار منفرد فروش تعریف می‌شود.

انحصارگر «خالص» فروش آن است که، بدون توجه به میزان تولید، امکان دارد همه درآمد مصرف‌کنندگان را به دست آورد. انحصارگر خالص فروش، در عالم واقع و در عمل وجود ندارد، زیرا تمام تولیدکنندگان به سبب درآمد محدود مصرف‌کنندگان با یکدیگر در رقابت هستند؛ سرانجام، همه کالاها با یکدیگر به رقابت می‌پردازند و تنها طریقه برای آنکه انحصارگر «خالص» فروش باشد، این است که کلیه کالاهای يك جامعه را تولید بکند. انحصار خالص فروش همانا حالت حدنظری است.

انحصارگر فروشی که در واقعیت تا اندازه‌ای تحت تأثیر يك رقابت وارده از قلمروی که بیرون از حیطه نفوذ این انحصار نباشد، وجود ندارد؛ موافق اصطلاح چیمبرلین بجز انحصارگران «منفرد» دیده نمی‌شود.

بنابراین، انحصارگر فروش آن است که بر عرضه يك محصول بدون جانشین نزدیک نظارت و اختیار دارد، یعنی کشش متقاطع تقاضا میان محصول آن و تمام محصولات دیگر بسیار اندک است. در این وضع، انحصارگر فروش هم درباره قیمت و هم راجع به مقدار تصمیم می‌گیرد؛ اما نمی‌تواند قیمت محصول خود و مقدار تقاضا را همزمان زیر نظارت و اختیار در آورد؛ این انحصارگر قیمت یا مقدار را معین می‌کند، زیرا باید واکنشهای تقاضا را مورد توجه قرار بدهد.

تمایز میان بنگاه و صنعت در وضعیت انحصار فروش از میان می‌رود؛ بنگاهی که از

موقعیت انحصار فروش برخوردار است همزمان با صنعت بسط می‌یابد و منحنی دریافتی متوسط آن که منعکس‌کننده تقاضای محصول اوست، به صورتی ناقص دارای کشش بوده و مانند منحنی تقاضای محصول يك صنعت متمایل به محور X است. همان‌طور که يك فروشنده می‌تواند عرضه يك محصول را زیر نظر و اختیار خود بگیرد، يك خریدار منحصر به فرد نیز می‌تواند تقاضای يك محصول را تحت نظارت درآورد. در این حالت می‌گوییم که انحصار خرید وجود دارد. خریدار می‌تواند با عده کثیری فروشنده یا فقط با يك فروشنده سروکار داشته باشد؛ در حالت اخیر، انحصار فروش دو جانبه تشکیل می‌شود.

بنابراین، چهار وضعیت به نوبت و به ترتیب مورد توجه و بررسی قرار می‌گیرد: الف) وضعیت انحصار ساده فروش، که انحصارگر فروش در آن به تعیین يك قیمت واحد اکتفا می‌کند؛

ب) وضعیت انحصار تبعیضی فروش، که انحصارگر فروش در آن چندین قیمت را تعیین می‌نماید؛

پ) وضعیت انحصار خرید؛

ت) وضعیت انحصار دو جانبه فروش، که انحصارگر فروش در مقابل خود فقط يك تقاضاکننده دارد (انحصار خرید).

قسمت اول - انحصار ساده فروش

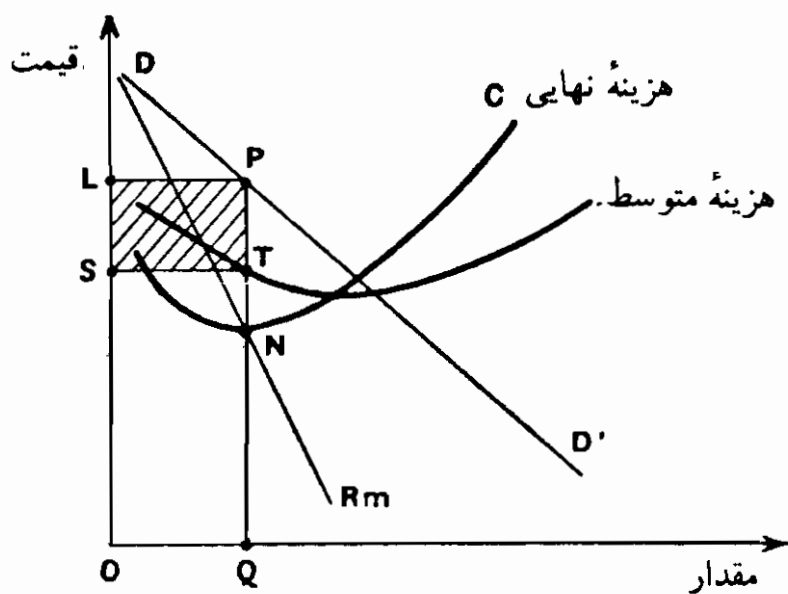
انحصارگر فروش، هرگاه بخواهد سود خود را به میزان بیشینه برساند، می‌کوشد تا قیمت و مقدار تولیدی را برگزیند که با شرایط تقاضا نسبت به محصول و با منحنیهای هزینه او متوافق باشد.

این انحصارگر تقاضا را با کشش ناقص در نظر می‌گیرد؛ اگر قیمت خود را بالا ببرد، بخشی از مشتریان خود را از دست می‌دهد؛ اگر قیمت خود را پایین بیاورد، می‌تواند بیشتر بفروشد.

کورنو که به عنوان نخستین فرد رفتار يك فروشنده را در برابر تقاضایی با کشش ناقص بررسی کرده، ثابت نموده است که سودمندترین حجم تولید و با صرفه‌ترین قیمت هنگامی به دست می‌آید که دریافتی نهایی برابر با هزینه نهایی باشد.

در شکل ۶۱، به ازای تولید OO ، منحنی هزینه نهایی و منحنی دریافتی نهایی یکدیگر را در نقطه N قطع می‌کنند. P قیمت موافق با این مقدار تولید است. مستطیل

خط چین LPTS با بیشترین سود ممکن مطابقت دارد. نقطه P غالباً «نقطه کورنو» نامیده می‌شود.



شکل ۶۱

رفتار انحصارگر فروش به آسانی قابل توضیح و تشریح است. در رقابت خالص و کامل، فروشنده می‌تواند بدون آنکه محرك کاهش قیمت گردد، مقدار فروش خود را افزایش بدهد؛ فروش يك واحد اضافی، قیمت فروش واحد را به دریافتی کل می‌افزاید و در این شرایط، دریافتی نهایی برابر با قیمت فروش است. در انحصار فروش، هر مقدار فروش اضافی موجب تقلیل قیمت می‌شود و این جریان در کلیه واحدهای دیگر فروش انعکاس پیدا می‌کند: بنابراین، دریافتی اضافی که انحصارگر فروش به دست می‌آورد، کمتر از قیمت دریافتی است که به دنبال بازتاب تنزل قیمت‌ها در واحدهای دیگر از دست می‌رود. فرض می‌کنیم که يك فروشنده بتواند ۷ واحد از يك محصول را به ۵۰ فرانك بفروشد، و اما برای هشتمین واحد می‌بایست قیمت را به ۴۹ فرانك پایین بیاورد. هشتمین واحد ۴۹ فرانك عاید نمی‌سازد، زیرا، از این پس ۷ واحد پیشین به ۴۹ فرانك فروخته خواهند شد و در نتیجه ۷ فرانك زیان وارد خواهد گردید. بنابراین، برای هشتمین واحد فقط ۴۲ فرانك به عنوان دریافتی نهایی باقی خواهد ماند.

جدول فروش يك انحصارگر که در صفحه بعد استنتاج می‌کنیم، طرز تعیین قیمت را مجسم می‌نماید:

این جدول نشان می‌دهد که صرفه انحصارگر فروش در این است که قیمت فروش میان ۴۲۰ و ۴۰۰ را برای تولید بین ۴۰ و ۵۰ واحد تعیین بکند. در واقع، این محدوده تولید و این حوزه قیمت است که دریافتی نهایی وی (۳۶۰ تا ۳۲۰) را با هزینه نهایی (از ۲۷۹ تا ۳۵۰) مساوی می‌سازد و سود خالص او را پیش از آغاز به تنزل به میزان

(۷)	(۶)	(۵)	(۴)	(۳)	(۲)	(۱)
هزینه نهایی	دریافتهای نهایی (درواحد)	دریافتهای خالص (۴-۳)	هزینه کل (معلوم)	دریافتهای کل (Q×P)	قیمت فروش احتمالی	واحدهای تولید
		.	.	.	۵۰۰	.
۱۴۰	۴۸۰	۳۴۰۰	۱۴۰۰	۴۸۰۰	۴۸۰	۱۰
۱۷۲	۴۴۰	۶۰۸۰	۳۱۲۰	۹۲۰۰	۴۶۰	۲۰
۲۱۹	۴۰۰	۷۸۹۰	۵۳۱۰	۱۳۲۰۰	۴۴۰	۳۰
۲۷۹	۳۶۰	۸۷۰۰	۸۱۰۰	۱۶۸۰۰	۴۲۰	۴۰
۳۵۶	۳۲۰	۸۳۴۰	۱۱۶۶۰	۲۰۰۰۰	۴۰۰	۵۰
۴۶۶	۲۸۰	۶۴۸۰	۱۶۳۲۰	۲۲۸۰۰	۳۸۰	۶۰
۵۷۸	۲۴۰	۳۱۰۰	۲۲۱۰۰	۲۵۲۰۰	۳۶۰	۷۰

بیشینه می‌رساند.

این تحلیل سه نکته و ایراد زیر را عرضه می‌دارد:

الف) این گفته نادرست است که انحصارگر بالاترین قیمت مطلوب و دلخواه خود را معین می‌کند. این تصمیم بر اثر کشش ناقص منحنی تقاضای خود به محدودیت بر می‌خورد.

ب) در وضع تعادل، هزینه نهایی پایین‌تر از قیمت است: برای تعیین «درجه انحصار» بنگاه، گاهی تفاوت میان هزینه نهایی و قیمت مورد استفاده قرار می‌گیرد: به گفته لرنر^۱ شاخص قدرت انحصار یک بنگاه را می‌توان چنین نوشت:

$$M = \frac{P - C}{P}$$

در تساوی بالا، P قیمت و C هزینه نهایی است.

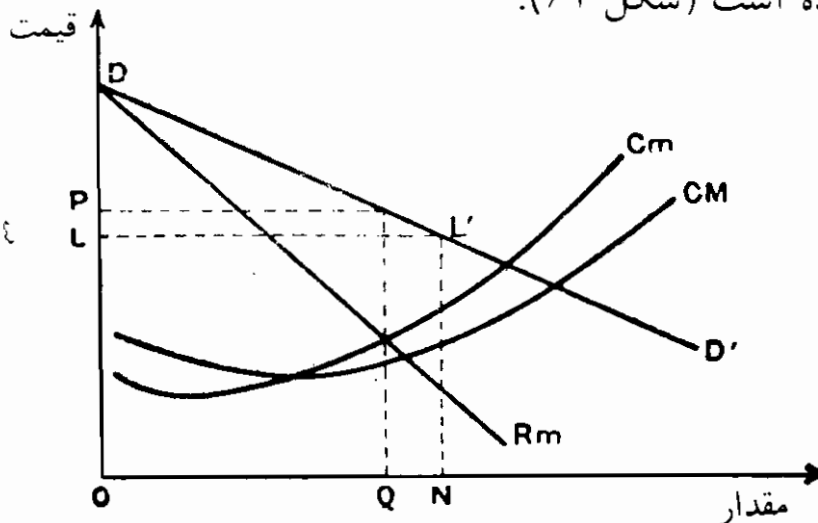
هر قدر کشش تقاضا کمتر باشد، این شاخص بالاتر است.^۲

پ) انحصارگر فروش باید منحنیهای هزینه خود را در نظر بگیرد: اگر هزینه‌های این انحصارگر نزولی باشند، صرفه‌وی در این است که در مقدار تولید تغییر بدهد و قیمت نازل را اعمال نماید؛ اگر هزینه‌های این انحصارگر صعودی باشند، نفع وی در این است که روی قیمت عمل نماید.

1. A.P.Lerner

2. Rev. of Economic Studies, 1933-1934, p. 157.

اما انحصارگر فروش، هنگامی که قیمت خود را تعیین می‌کند باید تهدید ناشی از ورود رقیبان را به صنعت نسبت به زمانی که در صنعت یکه و تنهاست، در نظر بگیرد. به این ترتیب است که یک فروشنده می‌تواند انحصار فروش منطقه‌ای را در اختیار داشته باشد، زیرا هزینه‌های حمل و نقل یا سدهای گمرکی ورود رقیبان را متوقف می‌سازند یا مانع می‌شوند؛ مع‌هذا، اگر این فروشنده، برای جذب واردات، قیمت مکفی را معین می‌کرد، به سرعت موضع خود را از دست می‌داد. همچنین انحصارگر فروش می‌خواهد قیمت مقرون به صرفه را تعیین نماید و در نتیجه منافع بلند مدت خود را امکان‌پذیر گرداند، بدون آنکه این قیمت باز هم بتواند زمینه پیدایش رقیبان تازه را آماده سازد. بین این قیمت‌ها که کمتر از قیمتی است که منافع صنعت را به سطح بیشینه می‌رساند، «قیمت حد» نامیده است (شکل ۶۲).



شکل ۶۲

فرض می‌کنیم DD منحنی تقاضای صنعت در وضعیت انحصار فروش و Rm ، منحنی دریافتی نهایی مربوطه باشد، CM منحنی هزینه متوسط و Cm منحنی هزینه نهایی بنگاه برخوردار از انحصار است. انحصارگر فروش، به جای آنکه قیمت P و مقدار Q موافق با تأمین سود بیشینه را برگزیند، قیمت بسیار پایین L و مقدار بسیار بیشتر N را به طرز معین می‌نماید که رقیبان را از ورود به صنعت منصرف و دلسرد کند. البته منافع این انحصارگر به میزان بیشینه نمی‌رسد، اما تا زمانی که قیمت حد بالاتر از هزینه متوسط باشد، مصلحت وی فقط در تأمین منافع بلندمدت در صنعت است. اما روشن است که انحصارگر فروش می‌تواند قیمتی را برگزیند که منافع صنعت را بیشینه کند و به این ترتیب ورود رقیبان را بپذیرد و سپس در منافع صنعت با بنگاه‌های جدید شریک شود.

یادآور می‌شویم که ممکن است قیمت حد نه فقط به سبب ترس از ورود رقیبان، بلکه به علت اندیشه اجتناب از دخالت دولت نیز تعیین گردد، اگر قیمت معمولی می‌توانست موجب استثمار مصرف‌کننده بشود.

اکنون ببینیم چه نتیجه‌گیری‌هایی می‌توان از تحلیل وضعیت انحصارگر فروش به عمل آورد؟

الف) انحصارگر فروش میل دارد قیمت را بالاتر از هزینه متوسط معین کند تا به این ترتیب، در بلندمدت، منافع بیشتری از منافع عادی به دست آورد. هر قدر انحصارگر فروش کمتر در معرض تهدید رقیبان باشد، یا در برابر تقاضایی با کشش کم قرار گیرد، این منافع بیشتر است. برعکس، اگر تقاضا نسبتاً دارای کشش باشد، مصلحت انحصارگر فروش در کاهش قیمت است. همچنین، در بعضی از موارد، انحصارگر فروش متمایل است قیمت خود را پایین بیاورد و محرك افزایش تقاضا گردد و در آینده منافع مهم‌تر و سرشارتری را برای خود تأمین نماید. به عنوان مثال، این سیاستی بود که پس از سال ۱۹۲۰ کمپانی آلومینیوم امریکا^۴ در ایالات متحده دنبال کرد.

ب) حجم تولید، در وضعیت انحصار فروش در نقطه‌ای تعیین می‌گردد که هزینه‌های کمی کمتر از قیمت است، حال آنکه در حالت رقابت، تولید در نقطه‌ای معین می‌شود که هزینه‌های کمی برابر با قیمت است. اما این گفته درست نیست که در یک صنعت معین، بنگاه‌های بسیار، در حالت رقابت، بیشتر از انحصارگر فروش تولید می‌کنند و عرضه می‌دارند. در واقع، کافی است انحصارگر فروش، به ازای تقاضای معین، بتواند هزینه‌های پایین‌تری را انجام بدهد تا با وجود سیاست قیمت خود بتواند به تولید زیادتر و بزرگتر از بنگاه‌ها در وضع رقابت موفق گردد. تنزل هزینه بر اثر انحصار به جهات گوناگون، مانند خرید عوامل تولید به قیمت مناسب‌تر و با صرفه‌تر؛ اجرای صرفه‌جویی‌های مقیاس‌مختص بنگاه بزرگ؛ گسترش شیوه فنی مؤثرتر، به دست آید. بنابراین، تحلیل نتایج وضعیت انحصار باید بیشتر موشکافی شود و مورد دقت قرار گیرد و ضوابطی متفاوت با ضابطه‌هایی که در نظریه رقابت کامل عادت به استفاده از آنها وجود داشته است، به کار رود. بدین قرار، بهترین علاج برای اعمال تضییقی انحصارات فروش جست‌وجوی ساختار رقابت با کارایی کمتر نیست، بلکه بنا به توصیه آقای بین، افزایش تولید انحصارگر تا نقطه‌ای است که در آن، قیمت برابر با

هزینه نهایی وی گردد.

قسمت دوم - انحصار تبعیض گر

تبعیض هنگامی وجود دارد که انحصارگر فروش کالای واحد را به خریداران مختلف، یا به گروه‌های گوناگون خریداران، به قیمت‌های متفاوت، طی دوره معین عرضه کند.

روشن است که تبعیض به شرطی انجام می‌گیرد که فروشنده بر بازار مسلط باشد و برای موفقیت در این کار ضرورت دارد که امکان فروش مجدد از یک مصرف کننده به دیگری، یعنی ارتباط میان بخشهای گوناگون بازار انحصاری نداشته باشد. در اینجا سه نوع عمده تبعیض می‌توان تشخیص داد.

الف) تبعیض شخصی: به عنوان مثال پزشک، موافق سطح درآمد بیماران، پای مزد مختلف مقرر می‌دارد؛ جایگاه‌های نزدیکتر به صحنه در تالار نمایش، گران‌تر از سایر نقاط است. در این صورت، تبعیض عبارت است از توجه به ساختار تقاضا و مصادره درآمد ثابت غیر اکتسابی از خریداران: در واقع، بسیاری از خریداران آماده‌اند قیمت بالاتر از قیمت جاری بازار بپردازند؛ مزیتی که خریداران از سطح قیمت واقعی به دست می‌آورند، و غالباً جنبه روانی دارد، درآمد ثابت غیر اکتسابی مصرف کننده را تشکیل می‌دهد؛

ب) تبعیض مادی: مبتنی است بر استفاده‌ای که از کالا یا خدمتی می‌شود که به فروش رفته است؛ مثلاً تعرفه متفاوت برای استفاده‌های صنعتی و خانگی برق معین شده است؛ حمل و نقل برای استفاده شغلی و استفاده جهانگردی و غیره.

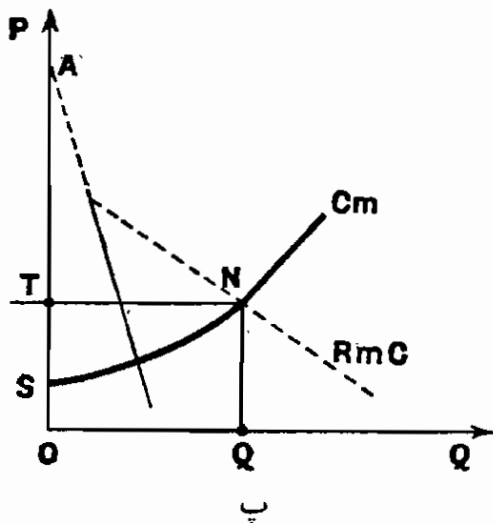
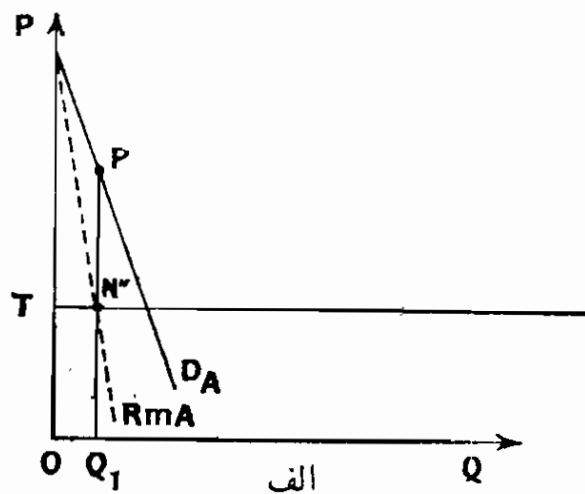
پ) تبعیض مکانی: فروشنده می‌تواند مسافت میان دو شهر و هزینه حمل و نقل ناشی از آن را برای تعیین قیمت‌های متفاوت در نظر بگیرد و همچنین می‌تواند میان خریداران هموطن و خریداران خارجی (که فروش به قیمت‌های پایین‌تری را به اینها رضایت می‌دهد)، با برخورداری از تعرفه گمرکی در جهت حمایت بازار ملی فرق بگذارد. این همان عمل بازارشکنی یا قیمت شکنی است.

تعیین قیمت، در حالت انحصار تبعیض گر ایجاب می‌کند که دو بازار مورد نظر قرار گیرد. در این دو بازار دو کشش مختلف تقاضا وجود دارد؛ در واقع، اگر کششها یکسان می‌بود، هیچ نفعی در تعیین قیمت‌های متفاوت وجود نداشت. هنگامی که کششها متفاوت هستند، نفع فروشنده به ازای مقدار معین تولید در این است که بالاترین قیمت را در

آنجا که تقاضا کشش کمتری دارد، تعیین کند و کالاها را به بازاری انتقال دهد که تقاضا در آن کشش بیشتر دارد و تنزل قیمت بر میزان دریافتی به طور قابل ملاحظه‌ای می‌افزاید. فروشنده به این انتقال تا آن زمان تمایل نشان می‌دهد که دریافتهای نهایی در هر بازار با یکدیگر مساوی بشوند؛ در این زمان، منافع انحصارگر به میزان بیشینه می‌رسد.

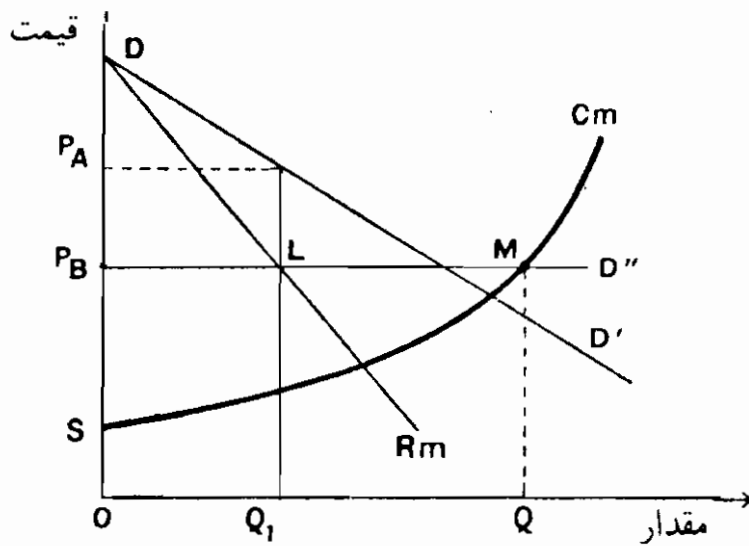
هرگاه مقدار تولید را تغییر پذیر فرض کنیم، مسئله پیچیده می‌شود، یعنی نه فقط دریافتی نهایی باید در هر بازار یکسان باشد، بلکه این دریافتی نهایی نیز باید با هزینه نهایی تولید کلی برابر گردد.

الف) نخست حالت تولیدکننده‌ای را بررسی می‌کنیم که در دو بازار A و B دارای انحصار است. این دو بازار هر یک کشش تقاضای مخصوص و معینی (شکل ۶۳ الف و ب) را عرضه می‌دارند؛ در بازار A تقاضا انعطاف ناپذیر است؛ در بازار B تقاضا دارای کشش می‌باشد.



شکل ۶۳

در شکل ۶۳ پ، منحنی هزینه نهایی (Cm) و منحنی دریافتی نهایی تلفیقی (RmC) را که بر پایه RmA و RmB به دست آمده است، نمایش می‌دهیم. OQ مقدار تولید موافق با سودهای بیشینه است؛ این تولید باید میان بازارهای A و B به قسمی توزیع گردد که در هر يك از آنها دریافتی نهایی (QN برابر با OT) شود؛ بدین معنی که مقدار OQ_1 باید در بازار A و مقدار OQ_2 در بازار B به فروش برسد؛ قیمت‌ها به ترتیب P و \hat{P} خواهند بود. سود انحصارگر فروش را مساحت ANS (در شکل ۶۳ پ) نشان می‌دهد. (ب) اکنون حالت تولیدکننده‌ای را در نظر می‌گیریم که در بازار A انحصار دارد و در بازار B در وضعیت رقابت است (شکل ۶۴).



شکل ۶۴

DD' منحنی تقاضا در بازار A و Rm منحنی دریافتی نهایی آن است. D'' منحنی تقاضا در بازار رقابت B است و به قیمت P_B دارای کشش کامل می‌باشد؛ منحنی دریافتی نهایی با منحنی دریافتی متوسط (یا منحنی تقاضا) یکی شده است. Cm منحنی هزینه نهایی انحصارگر فروش است و منحنی دریافتی نهایی تلفیقی DLD'' را در نقطه M قطع می‌کند. این نقطه نشان‌دهنده OQ تولید کلی است که در دو بازار به طریق زیر توزیع می‌شود: OQ_1 در بازار A (بازار انحصار فروش) به قیمت P_A ؛ و Q_1Q در بازار B (بازار رقابت) به قیمت P_B به فروش می‌رود. دریافتی نهایی در دو بازار یکسان است: $MQ=LQ_1$ ، سود کل را مساحت $DLMS$ نشان می‌دهد.

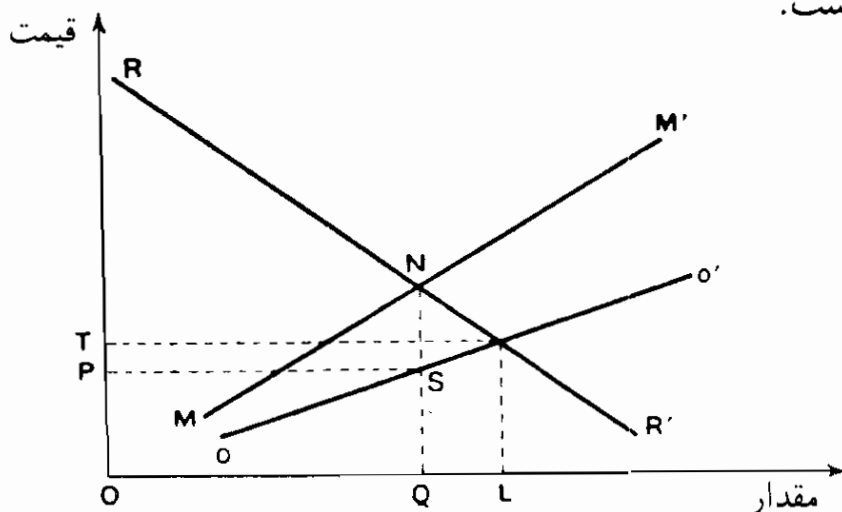
قسمت سوم - انحصار خرید

انحصار خرید هنگامی در بازار وجود دارد که شماره زیادی فروشنده در برابر فقط

يك خریدار قرار گیرند.

در چنین وضعیتی، خریدار قدرت تأثیر بر قیمت داد و ستد را دارد. دو حالت زیر را در نظر می‌گیریم:

الف) در شکل ۶۵، RR نمایشگر ارزش خالص هر مقدار اضافی محصول خرید برای خریدار است.



شکل ۶۵

فرض می‌کنیم که این محصول باید بیدرنگ وسیله خریدار از نو به فروش برود. در نتیجه، تقاضای RR از مشتریان خریدار به دست می‌آید. RR را منحنی نفع نهایی می‌نامیم.

OO' ، منحنی عرضه محصول از سوی فروشندگان و مانند هر منحنی عرضه، صعودی است.

MM' ، منحنی خرج نهایی خریدار است؛ خریدار هر بار که بخواهد مقدار اضافی از محصول را به دست آورد، می‌بایستی قیمتی بالاتر به فروشندگان پیشنهاد کند: این ترقی قیمت روی واحدهای خریداری بعدی انعکاس پیدا می‌نماید. بنابراین، نرخ افزایش خرج کل خریدار، موقعی که خریدهای وی به تدریج افزایش یابد، MM' می‌باشد.

خریدار، اگر بخواهد سود خود را بیشینه سازد، می‌بایستی مقداری از محصول را بدان گونه خریداری کند که نفع نهایی حاصله از این خرید برابر با خرج نهایی باشد و در نتیجه مقدار OQ را به قیمت OP خواهد خرید.

در شکل بالا دیده می‌شود که اگر انحصار خرید وجود نمی‌داشت، مقدار خرید OL و قیمت هر واحد OT می‌بود (در این صورت RR نمایشگر منحنی تقاضای کلیه خریداران محصول خواهد بود).

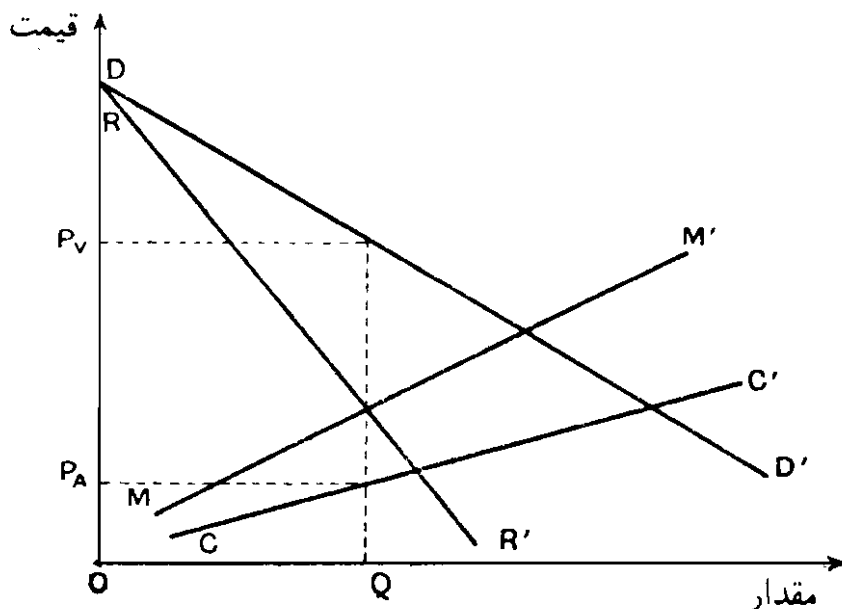
بنابراین، نتایج انحصار خرید به شرح زیر است:

- مقدار خرید نسبت به حالت رقابت کمتر است ($OQ < OL$);
- قیمت پرداختی برای فروشندگان نسبت به حالت رقابت کمتر است ($OP < OT$);
- خریدار منافع سرشار می برد و میزان آن در واحد محصول، بر حسب فاصله ای معین می شود که هزینه متوسط یا قیمت عرضه را از نفع متوسط ناشی از خرید محصول جدا می کند.

انحصارگر خرید به منظور رفع تهدید رقیبان بالقوه که منافع بسیار زیاد آنها را جلب کرده است، می تواند قیمت حد بالاتر از P را نیز در بازار به کار برد (در اینجا وضعیت همان است که قبلاً در انحصار فروش دیده ایم).

ب) اکنون بر پیچیدگی الگوی پیشین می افزاییم و منحنیهای هزینه یک بنگاه صاحب انحصار خرید را که در یک بازار فروخته شده است، در نظر می گیریم. چنین بنگاهی در برابر فروشهای خود تقاضایی ($D\bar{D}$) را منظور می دارد و این تقاضاست که از منحنی منافع نهایی ($R\bar{R}$) و از خرید محصول تحت انحصار خود به دست می آورد: به عنوان مثال، بنگاهی که در بازار پنبه انحصار خرید دارد، فروش منسوجات پنبه ای بافته شده با آن پنبه را مورد توجه قرار می دهد.

در شکل ۶۶، CC' منحنی هزینه متوسط است. MM منحنی هزینه نهایی آن (در حالت پیشین، منحنی عرضه و منحنی مخارج نهایی) است. هزینه نهایی بنگاه افزایش می یابد، زیرا واحدهای اضافی محصول (مثلاً پنبه) گران تر خریداری می شود.



شکل ۶۶

هنگامی بنگاه منافع پیشینه به دست می آورد که هزینه نهایی برابر با سود نهایی (یا

دریافتی نهایی) است. بنابراین، به ازای مقدار محصول OQ ، قیمت خرید OP_A و قیمت فروش OP_V تعیین می‌شود.

قسمت چهارم - انحصار فروش دو جانبه

در نظام انحصار فروش دو جانبه، تنها یک فروشنده محصول یا خدمت در برابر فقط یک خریدار این محصول یا خدمت قرار دارد. این نظام غالباً بازار کار را مشخص و توصیف می‌نماید که در آن اتحادیه کارگری در برابر اتحادیه کارفرمایی دیده می‌شود؛ این وضع در بازار یک محصول نیز وجود دارد که در آن یک جایگاه خرید با یک جایگاه فروش روبه‌رو بوده و ممکن است دربارهٔ دو دولت اعمال گردد که هر یک مبادله محصولات خود را رهبری می‌کنند.

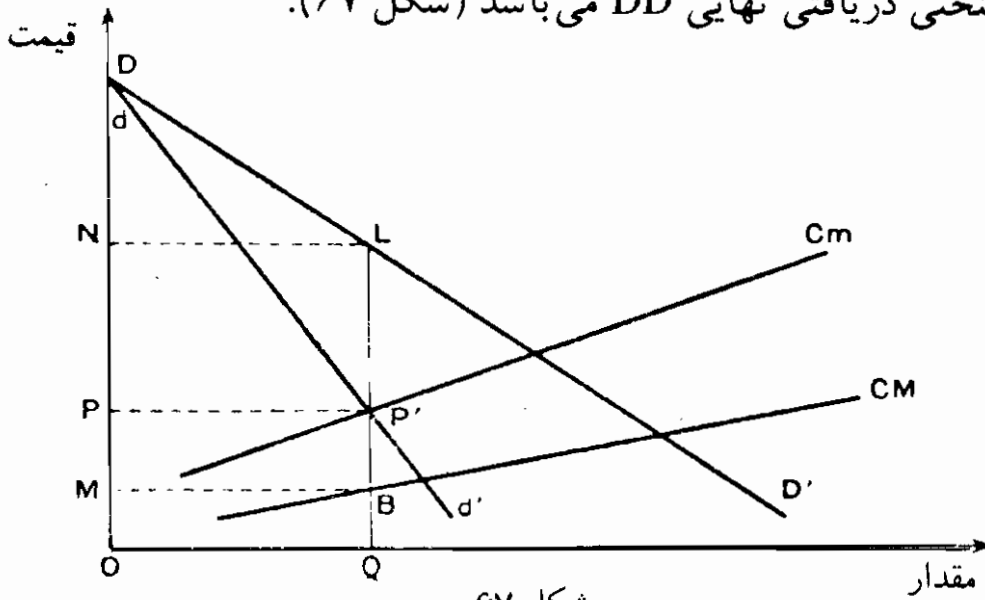
در وضعیت انحصار دو جانبه فروش، فروشنده و خریدار، بنابر اصطلاح فریش، تنظیم‌کنندهٔ قاعدهٔ حق انتخاب هستند. در عین حال، انتخاب دربارهٔ قیمت و مقدار صورت می‌پذیرد. هر یک از دو طرف می‌خواهد شرایط مبادله‌ای را تحمیل نماید که بیشتر مساعد به حال خود باشد؛ اما این خطر احتمالی که در حالت فزون خواهیهای افراطی هیچ مبادله‌ای انجام نگیرد، هر یک از طرفین را بر می‌انگیزد تا در درون یک «منطقه قرارداد ممکن» در محدودهٔ دو حد، یکی حد بالایی، یعنی قیمتی که هر گونه سود را برای خریدار از میان می‌برد و دیگری حد پایینی، یعنی قیمتی که هر مقدار سود را برای فروشنده منتفی می‌سازد، چانه بزنند.

نخستین نویسندگانی که انحصار دو جانبهٔ فروش را تجزیه و تحلیل کرده‌اند، الفردمارشال و اجورث بوده‌اند. ما طرز بیان و ارائهٔ تازه تری را (فلتر-بین) اختیار می‌کنیم که نظریهٔ انحصار فروش و نظریهٔ انحصار خرید را با یکدیگر ترکیب نموده است.

وضعیتی را در نظر می‌گیریم که در آن یک فروشندهٔ پنبه و یک خریدار پنبه با یکدیگر روبه‌رو می‌شوند. خریدار پنبه بلافاصله مجدداً فروشندهٔ محصولی است که خریداری می‌کند.

ابتدا شرایط تقاضای محصول را برای خریدار و شرایط هزینه را برای فروشنده مطرح می‌نماییم. DD نمایشگر منحنی تقاضای پنبه در بازار است که خریدار این محصول را در آنجا از نو می‌فروشد. این منحنی، مبین دریافت‌های متوسطی است که خریدار می‌تواند بر اثر عملیات فروش مجدد به دست آورد. dd' منحنی دریافتی نهایی

موافق با منحنی دریافتی نهایی DD می‌باشد (شکل ۶۷).



شکل ۶۷

Cm و CM به ترتیب نشان‌دهنده هزینه متوسط و هزینه نهایی محصول برای فروشنده این محصول است.

خریدار پنبه می‌خواهد مقداری از این محصول را برای خود تهیه نماید، به طوری که با کاربرد نظریه انحصار خرید دریافتی نهایی وی برابر با مخارج نهایی او گردد. مخارج نهایی این خریدار، در این شرایط، می‌بایستی برابر با هزینه نهایی فروشنده به ازای مقدار مورد نظر باشد؛ نتیجه آنکه منحنی هزینه نهایی Cm فروشنده، منحنی مخارج نهایی خریدار است و CM منحنی مخارج متوسط اوست. بنابراین، خریدار می‌خواهد مقدار OQ را بخرد و قیمت OP را برای واحد نهایی محصول و قیمت پایین‌تر Cm را برای واحدهای پیشین، یعنی قیمت متوسط OM را بپردازد. خریدار می‌تواند این مقدار OQ را به قیمت ON (که منحنی DD نشان می‌دهد و این منحنی فروشهای خود خریدار را عرضه می‌دارد) از نو بفروشد. سود کل خریدار $LBMN$ خواهد شد.

انحصارگر فروش، به نوبه خود، مایل است مقداری را بفروشد که به ازای آن هزینه نهایی وی مساوی با دریافتی نهایی او گردد؛ در این شرایط، دریافتی نهایی این انحصارگر برابر با دریافتی نهایی خریدار خواهد بود؛ بنابراین این dd' هم منحنی دریافتی نهایی موافق با فروشهای مجدد خریدار و هم منحنی دریافتی نهایی فروشنده می‌باشد. در نتیجه، فروشنده می‌خواهد مقدار OQ را به قیمت OP برای واحد نهایی و به قیمت بالاتر از dd' برای سایر واحدها بفروشد؛ پس فروشنده می‌خواهد که به ازای قیمت ON ، سود خریدار در نتیجه فروش مجدد محصول را تصاحب کند.

بدین قرار، این حقیقت روشن می‌شود که خریدار و فروشنده درباره مقدار (OQ) با یکدیگر توافق می‌نمایند، اما در باب قیمت با هم در تضاد قرار می‌گیرند: این قیمت بین نقاط M و N نامعین است. قیمت بین M و N، موافق قدرت قراردادی نسبی هر یک از دو طرف تعیین خواهد شد. هرگاه قدرت قراردادی دو طرف برابر باشد، هر طرف درست نیمی از مزایای کلی را به دست می‌آورد و قیمت معین خواهد شد. اگر این قدرتها نابرابر باشند، آن طرف که قدرت قراردادی زیادتری دارد، بیشترین جزء از منافع کلی را عاید خود خواهد نمود.

نیروی قراردادی نیز خود تابع سه مجموعه عوامل بدین شرح است:

— عوامل فنی: امکان پیش‌و‌کم فروشنده برای انبار کردن؛ امکان انتظار خریدار.
— عوامل مالی: ظرفیت و استعداد پیش‌و‌کم اجباری طرف رقیب برای انگیزه‌های نقدینه صندوق یا انگیزه‌های درآمد؛

— عوامل روانی: ظرفیت توپ تو خالی؛ استعداد در استفاده از آخرین لحظات فرصت. لازم است تحلیل بالا با دو نکته زیر تکمیل شود:

الف) ما فرض کرده‌ایم که خریدار، یعنی فروشنده مجدد در بازار دست آخر محصول، فقط هزینه‌های خرید محصول را داشته است. اگر وضع طور دیگر باشد، بجاست منحنی دیگری نشان‌دهنده بخشی از دریافتهای متوسط بر اثر خرید و فروش محصول، جانشین DD شود.

ب) اگر قیمتی که بین دو طرف برقرار می‌شود میان نقطه‌های M و N نامعین باشد، مقدار محصول خریداری شده برای فروش مجدد و قیمت فروش مجدد در بازار واپسین به ترتیب OQ و ON خواهند بود.

در پایان تصریح می‌کنیم که تحلیل انحصار دو جانبه فروش باید به صورتهای مختلف در بازار کار تنظیم و تدوین بشود، بدین سبب که فروشنده نیروی کار (اتحادیه کارگری) «هزینه تولید» قابل تشخیص نداشته و انگیزه‌ای نیز در بیشینه کردن سود ندارد.

فصل چهارم

وضعیت‌های رقابت

- تحلیل وضعیت‌های رقابت ممکن است بر پایه چهار ضابطه عمده زیر انجام گیرد:
- ۱) بنابر رفتار فروشنده: رئیس بنگاه در تهیه برنامه کوتاه مدت و بلندمدت خود داده‌هایی را مورد توجه قرار می‌دهد که به طور عینی معین نشده‌اند، بلکه برحسب ارزیابی‌هایی که درباره بازار و پیش‌بینی‌هایی که به عمل می‌آورد، به طور ذهنی معین می‌کند. در این حالت، رقابت چندین قطبی و رقابت چند قطبی تشخیص داده می‌شود.
 - ۲) بنابر درجه تفاوت گذاری در محصول: رقابت متجانس (بدون تفاوت گذاری) و رقابت نامتجانس (با تفاوت گذاری محصول) تشخیص داده می‌شود.
 - ۳) بنابر درجه آزادی ورود به صنعت: رقابت باز و رقابت بسته تشخیص داده می‌شود.
 - ۴) بنابر متغیر عمل مورد استفاده: در اینجا می‌تواند رقابت بر اثر تغییر قیمت یا تغییر محصول وجود داشته باشد.
- این وضعیت‌های مختلف را ما به ترتیب یکی پس از دیگری بررسی می‌کنیم.

قسمت اول - رقابت و طرز رفتار فروشنده

نظریه اقتصادی، مدتها ضابطه شماره را برای تقسیم‌بندی وضعیت‌های مختلف بازار به کار برده است. بدین ترتیب، رقابت میان عده زیادی فروشنده (رقابت کامل)، رقابت میان دو فروشنده (دوقطبی)، رقابت میان عده کمی فروشنده (چند قطبی) را تشخیص می‌داد؛ انحصار فروش وضعیتی بود که فقط یک فروشنده در آن وجود داشت.

امروزه، بررسی حالات فروشندگان در بازار به «طرز رفتار» (شنايدر) یا به «وضعهای روحی» آنها (مچلویپ) گسترش یافته است. شناخت شکل بازار بر اساس

ضابطه شماره جای خود را به شناخت نوع سلوك و رویه‌های رئیس بنگاه داده است. اگر رئیس بنگاه ضمن برنامه‌ریزی فروشهای خود در نظر بگیرد که این فروشها منحصرأ تابع قیمتی است که معین می‌کند و منوط به واکنشهای خریداران می‌باشد و نباید رقیبان را مورد توجه و اعتنا قرار دهد، می‌گویند به عنوان انحصارگر عمل می‌نماید.

اگر رئیس بنگاه بر این عقیده باشد که رقیبانی دارد، دو وضعیت ممکن است پدید آید:

الف) یا واکنش رقیبان را در برابر تصمیمات خود پیش‌بینی نمی‌کند، زیرا عده آنها بسیار زیاد است، و یا برای تأثیر بر عمل وی ابعاد بسیار ناچیزی دارند. هرگاه رئیس بنگاه قیمت بازار را معلوم فرض کند، می‌گویند انحصار چندین قطبی کامل است و اگر قیمت را به قسمی انتخاب نماید که به سبب تمایز محصول بر مقدار فروش بیفزاید و این کار روی رقیبان تأثیر قابل ملاحظه به جای نگذارد، می‌گویند انحصار چندین قطبی ناقص یا رقابت شبه انحصاری ناشی از اختلاف محصول وجود دارد.

ب) و یا رئیس بنگاه تصور می‌کند که تصمیمات وی (تعیین قیمت) موجب واکنشهایی از سوی رقیبان خواهد گردید و در نتیجه باید واکنشهای احتمالی رقیبان و اقدامات تلافی‌جویانه آنها را در نظر بگیرد. در این حالت می‌گویند انحصار چند قطبی وجود دارد.

روشن است که این رفتارها ممکن است با شماره فروشنده شرکت کننده در بازار جمع آید و احتمال دارد که «شماره زیاد» فروشنده رفتار انحصار چندین قطبی ای را به بار آورد، حال آنکه عده کمی فروشنده محرك رفتار انحصار چند قطبی می‌شوند. اما، چنان که شنایدر اشاره می‌کند، ممکن است فروشنده انحصارگر (به مفهوم شکل‌شناسی آن) رفتار موافق با انحصار چندین قطبی یا انحصار چند قطبی داشته باشد. بنابراین، تحلیل بازار بر اساس شناخت شکل کفایت نمی‌کند و باید با تحلیل رفتارها تکمیل گردد.

ما دو وضعیت رقابت موافق با دو نوع عمده رفتار، یعنی انحصار چندین قطبی و انحصار چند قطبی را به ترتیب مورد شرح و بحث قرار می‌دهیم.

§ ۱. انحصار چندین قطبی

انحصار چندین قطبی کامل را سه خصوصیت زیر تعریف می‌نماید:

الف) فروشنده قیمت محصول را معلوم فرض می‌کند: رفتار وی رفتار انطباق با این قیمت است که از تأثیر نیروهای غیرشخصی بازار نتیجه می‌شود؛

ب) فروشنده عقیده دارد که با این قیمت، هر مقدار تولیدی را که بخواهد می‌تواند در بازار به فروش برساند؛

پ) فروشنده از وجود رقیبان آگاهی دارد، اما واکنش این رقیبان را درخور اغماض می‌انگارد، زیرا چنین احساس می‌کند که نمی‌تواند بر قیمت فروش تأثیر بگذارد و این احساس را از یک سو بر سهم ناچیز عرضه خود نسبت به عرضه کل در بازار و از سوی دیگر بر یکسانی و همانندی محصول خود با محصولات آماده فروش رقیبان مبتنی می‌داند، به قسمی که اگر بخواهد به قیمت بالاتر بفروشد، خریدارانی پیدا نمی‌کند.

در وضعیت انحصار چندین قطبی، فروشنده، بر این نظر است که تقاضا از بنگاه او نسبت به قیمت بازار دارای کشش کامل است و به خوبی می‌داند که اگر عرضه افزایش یابد، قیمت در بازار کاهش می‌پذیرد، اما تصور نمی‌کند که این عرضه نسبتاً جزئی و بی‌اهمیت او قیمت بازار را پایین بیاورد؛ اگر رقیبان وی بر میزان فروش خود نیفزایند، عمل وی هیچ‌گونه تأثیری نخواهد داشت؛ برعکس، اگر رقیبها تصمیم به فروش بیشتر بگیرند، این تقلیل عرضه او مانع از تنزل قیمت نخواهد گردید. خط تقاضا از بنگاه، چنان که رئیس بنگاه تجسم می‌کند، افقی و موازی با محور x است.

مچلوپ دو حالت اضافی دیگر را نیز به شرح زیر خاطر نشان می‌سازد که در آنها خط تقاضا افقی است:

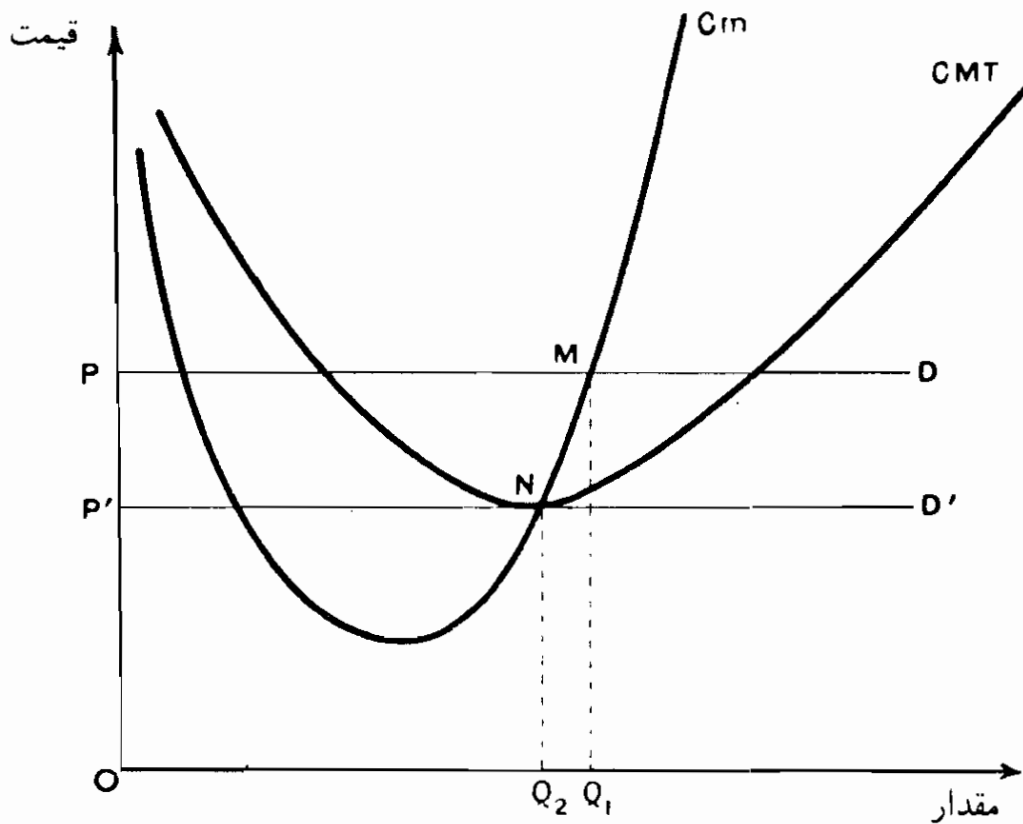
الف) فروشنده از بنگاههای نسبتاً مهمی که قیمت را معین می‌کنند (حالت انحصار خرده‌فروشی) «دنباله روی می‌نماید»؛

ب) فروشنده می‌تواند تولید خود را به یک سازمان دولتی آماده خرید به قیمت معین، به ازای هر مقدار محصول بفروشد.

در این دو حالت که عده فروشنده زیاد نیست، مچلوپ نام «شبه انحصار چندین قطبی کامل» را پیشنهاد می‌کند.

در وضعیت انحصار چندین قطبی، بنگاهی که بخواهد سود خود را بیشینه سازد، مقدار تولید خود را تا بدان میزان افزایش می‌دهد که هزینه نهایی برابر با دریافتی نهایی است؛ چون دریافتی نهایی مساوی با قیمت فروش است (زیرا دریافتی کل به میزان قیمت فروش یک واحد اضافی افزایش می‌یابد)، بنگاه هزینه نهایی خود را با تغییر در

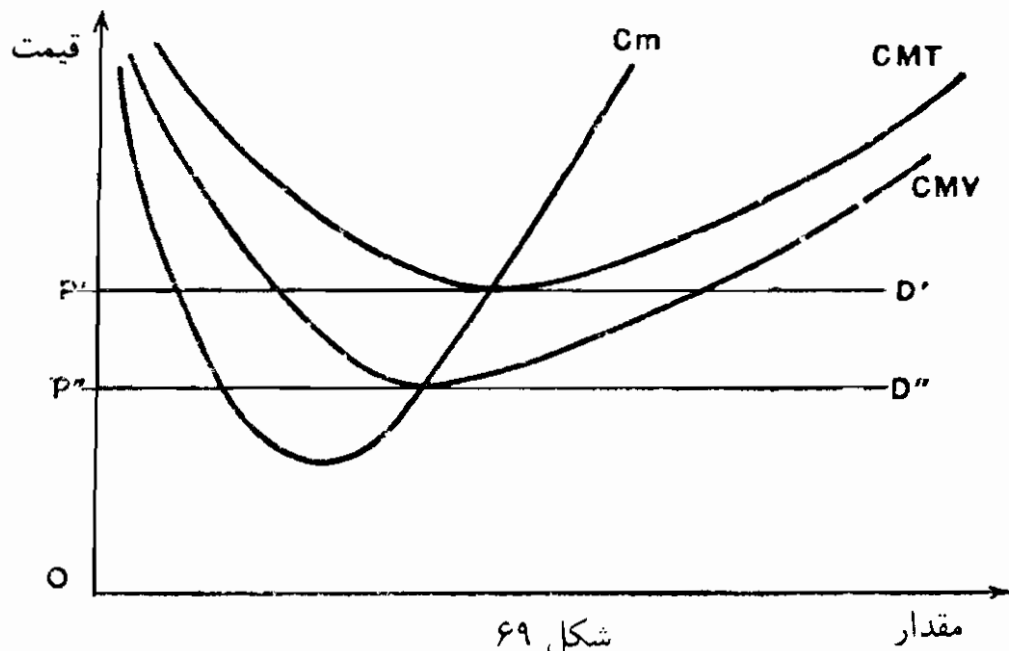
مقدار تولید خود، با قیمت فروش برابر می‌گرداند (شکل ۶۸).



شکل ۶۸

ایجاد تساوی میان قیمت و هزینه نهایی بدین معنی است که حجم تولید برگزیده با هزینه‌های نهایی نزولی مطابقت ندارد، بلکه با قسمت صعودی هزینه‌های نهایی موافقت می‌نماید. این قیمت بازار است که تولید را محدود می‌کند؛ اگر این قیمت بالا برود، تولید زیادتر می‌تواند با هزینه بالاتر و با سود بیشتر به دست آید. این واقعیت که هزینه نهایی مساوی با قیمت است، به رابطه میان هزینه متوسط و قیمت و در نتیجه به میزان منافع به هیچ وجه حکم قیاسی یا اعتباری نمی‌دهد و فقط بنگاه‌های جدید در صنعت از منافع می‌کاهند و حجم تولید را موافق با پایین‌ترین هزینه متوسط ممکن معین می‌کنند.

در شکل ۶۹ ملاحظه می‌شود که OQ_1 مقدار تولید موافق با قیمت P است. بنگاه سود بیشتر از عادی می‌برد؛ ورود بنگاه‌های جدید، ضمن کاهش قیمت به P' ، بنگاه را ناگزیر می‌سازد تا در پایین‌ترین نقطه منحنی هزینه کل متوسط کار بکند. در نقطه N ، خط تقاضا بر منحنی هزینه کل متوسط مماس است؛ در این نقطه منحنی هزینه نهایی، منحنی هزینه کل متوسط را قطع می‌نماید. در این صورت فقط سود عادی وجود دارد و در منحنی هزینه کل متوسط گنجیده است.



شکل ۶۹

فرض می‌کنیم که در کوتاه مدت، قیمت بازار به زیر P' سقوط کند (شکل ۶۹). بنگاه زیان می‌بیند، زیرا قیمت فروش پایین‌تر از هزینه کل متوسط است. با این وصف، بنگاه با این قیمت پایین‌تر، به تولید ادامه خواهد داد؛ در واقع، هزینه‌های ثابت، حتی هنگامی که چیزی تولید نکرده باید تحمل بشوند؛ اگر بنگاه جریان تولید را متوقف سازد، زیان خالصی برابر با میزان هزینه‌های ثابت می‌بیند و بنابراین ترجیح می‌دهد تا قیمتی را بپذیرد که از زیان خود بکاهد و قیمت بالاتر از هزینه متغیر متوسط باقی می‌ماند. بنگاه، به احتمال قوی، در زیر P'' نابود می‌گردد، زیرا هزینه متوسط متغیر، دیگر تأمین نمی‌شود.

§ ۲. انحصار چندقطبی

ضابطه انحصار چندقطبی بیشتر همانا وضع روحی فروشندگان است تا شماره اندک اینان در بازار؛ هر فروشنده می‌خواهد بداند اثر تصمیم وی درباره قیمت - مقدار در وضع و رفتار سایر بنگاه‌ها چه تغییری به بار آورد و اینان چه واکنشی نشان خواهند داد. در این وابستگی متقابل حدسیات کار می‌کند، یعنی خط عمل فروشنده A بستگی به این دارد که A درباره عمل آینده B چه می‌اندیشد، حال آنکه، در همان زمان، خط عمل فروشنده B بستگی به نظر B درباره کار آینده A دارد.

انحصار چند قطبی، تقاضا از بنگاه خود را دارای کشش ناقص می‌انگارد، زیرا اگر بخواهد بر مقدار فروش خود بیفزاید باید قیمت خود را پایین بیاورد و اگر قیمت خود را بالا ببرد با خطر احتمالی کاهش فروش خود روبرو است. اما برای صاحب انحصار کفایت نمی‌کند که واکنشهای تقاضا را در نظر بگیرد، بلکه لازم است واکنش رقبای

خود را نیز مورد توجه قرار بدهد: منحنی فروش بنگاه (یا تقاضا از بنگاه) بستگی به این دارد که دیگر بنگاهها چه خواهند کرد و چه سیاست فروشی را خواهند پذیرفت. A هر کاری بکند بستگی به عمل B دارد و عمل B نیز بستگی به تصمیم A پیدا می کند و الخ. در درون صنعت، وابستگی متقابل میان قیمت و مقدار فروش وجود دارد و انحصارگران چندقطبی این وابستگی متقابل را باز شناخته اند و احساس کرده اند.

منحنی DD که نمایشگر تقاضا از انحصارگر چندقطبی است يك منحنی به فرض عدم تغییر سایر شرایط نیست که روابط میان قیمتها و مقادیر مختلف را نشان بدهد، بلکه «منحنی تقاضا، با ایجاد تغییرات ضروری» می باشد (بین)، و رابطه میان مقدار معین و تغییرات همزمان در چندین قیمت، یکی قوه محرك و دیگری القایی را نشان می دهد. منحنی تقاضا از يك صاحب انحصار چندقطبی در صورتی معین می شود که واکنش رقیبان معلوم یا قابل پیش بینی باشد؛ وگرنه انحصارگر چندقطبی نمی تواند حدسیاتی بیش و کم قطعی و صحیح درباره این واکنشها بزند و منحنی تقاضایی را تصور و تجسم بنماید که به صورت مشترك معین گردد.

اندیشه انحصار چند قطبی قدیمی تر از خود این اصطلاح است. نخستین بحث نظری را کورنو در اثر خود تحت عنوان پژوهشهایی درباره اصول ریاضی نظریه ثروتها^۱ ارائه داده است کورنو، نخست «رقابت میان دو فروشنده» (دو قطبی) و سپس «رقابت میان ۳، ۴ و n تولیدکننده» را تجزیه و تحلیل می کند. اما آثار چیمبرلین و خانم رابینسون و اشتاکلبرگ به صورتی مشخص و قطعی انحصار چند قطبی را تشریح و در تحلیل اقتصادی وارد کرده اند. به تازگی، بررسی این مطلب موضوع کارهای مهمی، به ویژه از جانب فلتر و مجلوب قرار گرفته است. این نوشته ها، انحصار چندقطبی را تقسیم بندی نموده اند و انواع مهم رفتار صاحبان انحصار چندقطبی و نتایج آنها را برای تشکیل قیمت به نظم و ترتیب در آورده اند.

الف) تقسیم بندی انحصار چندقطبی

چنین به نظر می رسد که دو گرایش عمیق انحصارگران چندقطبی را در بازار تشویق بنمایند:

— گرایش نخست از فلتر و آن بیشینه سازی سود مشترك است که در صنعت به دست

1. Augustin Cournot, *Les recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838).

می‌آید. انحصارگران چندقطبی برای موفقیت در این کار تشویق شده‌اند که همانند انحصارگرِ فروشی که بخواهد از تقاضا نسبت به صنعت بهتر استفاده ببرد، به طور ضمنی یا صریح سازش نمایند؛

— گرایش دوم، رفتار ضدیت بنیادی است که هر بنگاه را وادار می‌کند تا در سود صنعت بزرگترین حصة را برای خود خواستار شود.

بنابر مقتضیات، گرایش نخست یا گرایش دوم غلبه خواهند کرد و بر اساس هر یک از این دو گرایش می‌توان انحصار چندقطبی را تقسیم‌بندی نمود ما بدین منظور اصولاً از اندیشهٔ مجلوط الهام می‌گیریم:

۱) انحصار چندقطبی، بنابر درجهٔ هماهنگی موجود میان سیاست‌های انحصارگران مختلف به انواع زیر است:

الف. انحصار چندقطبی کاملاً هماهنگ: گاهی اتحادیهٔ متشکل از بنگاه‌ها به فروش مرکزیت می‌دهد و زمانی قراردادهای کارتل میان صاحبان انحصار چند قطبی منعقد می‌گردد؛

ب. انحصار چند قطبی جزئاً هماهنگ؛ دو حالت پدید می‌آید:

— یا یک بنگاه پیش‌رو در صنعت وجود دارد. نفوذ این بنگاه یا ناشی از خصلت تسلط خود بنگاه است (ابعاد و سازمان بدان امکان می‌دهد تا با زور عمل کند، یا دچار ترس و نگرانی سازد و یا در باب تعیین قیمت ایجاد اعتماد بنماید) و یا آنکه به خصلت «بنگاه سنجۀ اقتصادی» (به عنوان داور شایستهٔ شرایط بازار) و یا به انتخاب براساس توافق صریح یا ضمنی («بنگاه منتخب») مربوط است.

— و یا میان انحصارگران همکاری داوطلبانه پدید می‌آید، همکاری داوطلبانه‌ای بدون سازمان، توافق یا رهبری، ولی با الهام از راه و رسم کار و کسب و حرفه و اندیشهٔ تحقق نفع مشترك یا تساهل متقابل.

پ. انحصارگر چندقطبی ناهماهنگ: این نوع انحصار سه وضعیت مهم را در بر می‌گیرد:

— جنگ قیمتها میان انحصارگران چند قطبی؛

— انحصار چند قطبی به حد افراط رقابتی، که بنگاه‌های گوناگون و مستقل در آن کالاهای اندکی متمایز و متفاوت تولید می‌کنند و یکدیگر را می‌پایند و سیاست‌های تهاجمی فروش را به کار می‌بندند؛

— انحصار چند قطبی زنجیری: در یک صنعت شامل چند بنگاه، فروشندهٔ A انحصارگر

چند قطبی در برابر B و C است؛ C انحصارگر چند قطبی در برابر D و E است و به همین ترتیب ادامه می‌یابد. بدین قرار، هر فروشنده عضو یک گروه فرعی انحصارگر چند قطبی است، اما هر گروه فرعی ترکیب متفاوتی دارد، زیرا هر یک دارای همسایه‌های مختلف می‌باشند.

(۲) بنا بر درجه تضاد، محرك انحصارگران چند قطبی، می‌توان سه وضعیت را به شرح زیر تشخیص داد:

— انحصار چند قطبی در حال جنگ؛

— انحصار چند قطبی در حال متارکه؛

— انحصار چند قطبی در حال سازش.

انحصار چند قطبی نخست همیشه ناهماهنگ است. دو انحصار چند قطبی دیگر ممکن است هماهنگ باشند یا نباشند.

ب) تحول نظریه انحصار چند قطبی

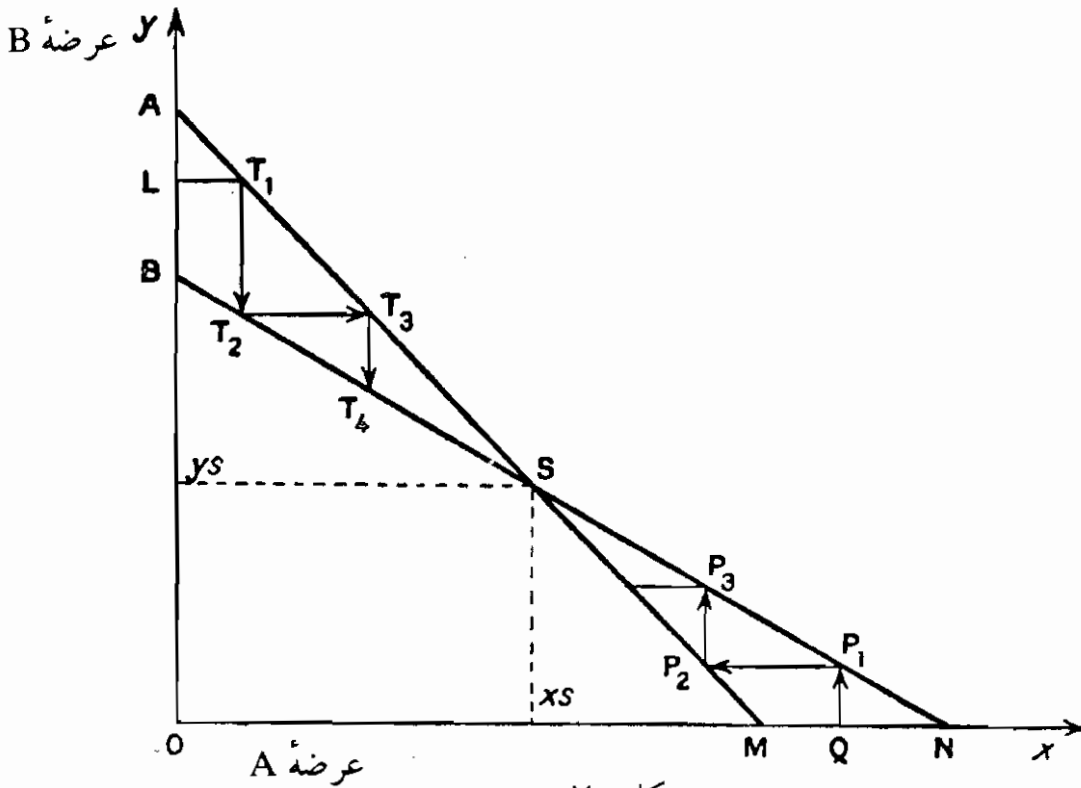
در تحول نظریه انحصار چند قطبی سه مرحله را می‌توان تشخیص داد:

(۱) الگوهای انحصار دو قطبی — تا همین اواخر، نظریه انحصار چند قطبی، بیشتر اوقات، بر اساس نظریه انحصار دو قطبی ارائه شده است. الگوهای کلاسیک را کورنو و برتران و اجورث تهیه کرده‌اند: این الگوها توابع واکنش تولید یا قیمت را تعریف می‌نمایند که سود انفرادی هر بنگاه را به ازای هر مقدار تولید و این یا آن قیمت جایگزین رقیبان خود بیشینه می‌سازند و این فرضیه را می‌پذیرند که هر بنگاه حدسیات اختیاری درباره واکنش رقیبان خود و تصمیمات آنها را بجا می‌آورد. کورنو، که تحلیل وی در سال ۱۸۳۸ منشاء تمام این جریانهای فکری و نظری است، دو چشمه آب معدنی همجوار و متعلق به دو مالک مختلف را در نظر می‌گیرد.

چون محصول کاملاً متجانس است، فروشنده‌ها باید قیمت واحد را به کار برند و یگانه متغیر همانا مقدار فروش است. هر انحصارگر دو قطبی می‌خواهد سود خود را بیشینه سازد. اگر یکی از آن دو، به هر دلیل و به هر جهت، فقط قادر به تهیه و تدارک کالاهای مورد نیاز بازار باشد، انحصار عرضه را در اختیار دارد. اگر دومی مبادرت به عرضه مقدار معینی از آب معدنی بنماید، در این صورت، به فرض آنکه عرضه رقیب او معلوم باشد، شماره واحدهایی را عرضه خواهد کرد که سودش را بیشینه کند. هرگاه انحصارگر دو قطبی اول، عرضه انحصارگر دوم را معلوم فرض نماید، عرضه خود را با این وضع تطبیق خواهد داد؛ انحصارگر دوم با تطبیق عرضه خود واکنش نشان خواهد داد. به این ترتیب، یک فراگرد انطباق متقابل تا نقطه‌ای به راه می‌افتد که هیچ یک عرضه خود را دیگر تغییر ندهند.

اکنون یک دستگاه مختصات را در نظر می‌گیریم: روی محور Xها عرضه انحصارگر دو قطبی A و روی محور Yها عرضه انحصارگر دو قطبی B را نشان می‌دهیم (شکل ۷۰).

AM، منحنی واکنش A است که مقدار عرضه انحصارگر دو قطبی A در برابر مقدار عرضه B را



شکل ۷۰

نشان می‌دهد. نقطه M ، روی محور X ها مبین مقدار عرضه A به هنگامی است که عرضه B صفر باشد، یعنی زمانی که A انحصار عرضه را دارد. نقطه A روی محور Y ها دلالت بر مقدار عرضه B می‌کند که به ازای آن انحصارگر A ترجیح می‌دهد چیزی عرضه ننماید.

BN ، منحنی واکنش B است: نقطه‌ای روی محور Y هاست که انحصارگر دو قطبی B به ازای آن انحصار عرضه را داراست؛ N مبین مقدار عرضه A است که انحصارگر B به ازای آن برتر می‌داند چیزی عرضه نکند. نقطه تقاطع S را «نقطه کورنو» می‌نامند.

چون S روی منحنی AM است Xx طول آن نمایشگر مقدار عرضه A است و انحصارگر B مقدار نظیر را روی عرض Ys عرضه می‌دارد. اما چون Ys روی منحنی واکنش BN از B می‌باشد، هرگاه A مقدار Xs را عرضه کند، Ys نیز مقدار عرضه B است. بدین ترتیب، اگر بپذیریم که هر انحصارگر دو قطبی مقدار عرضه رقیب خود را به منزله معلوم می‌انگارد، S نقطه تعادل است؛ بدین قرار، هر بنگاه یک تابع واکنش تولید خود را چنان تنظیم می‌نماید که به ازای تولیدات متناوب و از پیش مقرر بنگاه دیگر سودش بیشینه شود و در نتیجه، هر بنگاه، با این تصور که بنگاه دیگر تولید خود را تغییر نخواهد داد، مقدار تولید خود را با تولید بنگاه دیگر تطبیق می‌دهد.

تعادلی که به این ترتیب معین شده، پایدار است. فرض می‌کنیم A مقدار OQ را عرضه کند. B با اقدام به عرضه QP_1 واکنش نشان می‌دهد؛ A در برابر عرضه B بدین سان اقدام متقابل می‌نماید که موضع P_2 را می‌گیرد و از عرضه خود به اندازه P_1P_2 می‌کاهد. در این صورت، B با موضع گیری P_3 واکنش نشان می‌دهد، الخ. در پایان این فراگرد انطباق، نقطه تعادل S به دست می‌آید. همین طور اگر B نخست مقدار OL را عرضه کند، A با عرضه LT_1 واکنش نشان می‌دهد و یک سلسله واکنشهای جدید زنجیری در T_1, T_2, T_3, T_4 تا S به جریان می‌افتد.

ما نیز هم عقیده با فلنر، به این نکته توجه می‌کنیم که در این الگو، «هر انحصار دو قطبی بنا را بر این فرضیه می‌گذارد که رقیب او از سیاست تولید معین پیروی می‌کند، حال آنکه در عمل، بر اساس این فرض که انحصارگر دیگر سیاست مقدار معین تولید را دنبال می‌نماید، هر یک سیاست انطباق مقدار تولید خود را با توقع بیشینه‌سازی سود تعقیب می‌کنند».

الگوی کورنو در سال ۱۸۸۳ توسط برتران مورد انتقاد قرار گرفت. برتران در الگوی خود این فرض را مطرح می‌کند که هر انحصارگر دو قطبی، بدون توجه به اعمال خود، چنین می‌پندارد که رقیب همیشه به اجرای همان قیمت ادامه می‌دهد و در نتیجه جنگ قیمتها در می‌گیرد و تا قیمت به سطح هزینه تولید نرسد، این جریان متوقف نمی‌شود.

سرانجام، اجورث، الگویی را ارائه می‌نماید که قیمت در آن تغییر می‌پذیرد، ولی ظرفیت هر تولیدکننده محدود است.^۲

خصوصیات زیر الگوهای کلاسیک انحصار دو قطبی را مشخص و توصیف می‌نماید:

— از یک سو، بر اثر «تغییر تصادفی عرضه»: هر فروشنده تصور می‌کند و حدس می‌زند که رقیب در برابر تغییرات مؤثر در تولید یا در قیمت خود، واکنش نشان نمی‌دهد. از نظر کورنو، حدس درباره تولید و از دید برتران و اجورث، حدس درباره قیمت زده می‌شود؛

— از سوی دیگر، این واقعیت که هر فروشنده منظمًا حالت تبعیت را می‌پذیرد و در عین حال به فکر این است که رقیب وضع مسلط را اختیار می‌کند. این «راه‌حلهای قرینه انحصار دو قطبی» به سبب عدم توافق مورد ایراد و اعتراض اشتاکلبرگ قرار گرفته‌اند، زیرا «به تجربه ما، برای مردم صاحب عقل سلیم این تصور دشوار است که به توهمات متشبه بشوند که در هر قدم بطلان آنها آشکار می‌گردد» (مچلپ)؛

— و در پایان، فقدان هرگونه تمایل به سازش یا همکاری.

اشتاکلبرگ در کتاب خود تحت عنوان شکل بازار و تعادل^۳، به سهم خود، تحلیلی مشروح از انحصار چندقطبی عرضه داشته است و در آن ثابت می‌کند که فقط در حالت «انحصار دو قطبی نامتقارن» تعادل وجود دارد: یک انحصارگر دو قطبی می‌خواهد که به استقلال عمل دست یابد، حال آنکه طرف دوم هم در آن زمان می‌کوشد که به وضع تبعیت برسد. احتمال نمی‌رود، تا زمانی که انحصارگر دو قطبی در صدد دستیابی به سود بیشینه خود است، انحصار دو قطبی نامتقارن پدید آید؛ این وضع، به ویژه، هنگامی پدیدار می‌شود که انحصارگر دو قطبی در بازار آشکارا نیرومندتر از انحصارگر دیگر باشد. الگوهای تسلط جز با پذیرش رابطه تسلط - تبعیت از سوی انحصارگران دو قطبی یا چندقطبی، وضع تعادل را پدید نمی‌آورند؛ بنگاه زیر سلطه منحنی واکنش از نوع کورنو را عرضه می‌دارد و بنگاه مسلط پرسودترین نقطه را روی منحنی واکنش بر می‌گزیند. هرگاه یکی از

۲. شرح روشنتر درباره این الگوها در کتاب *مچلپ تحت عنوان زیر وجود دارد:*

The Economics of Sellers' Competition.

3. Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht.*

شرکت کنندگان از قبول داوطلبانه روابط قدرت امتناع ورزد، هر بنگاه می‌کوشد نقطه تسلط خاص خود را روی تابع واکنش دیگری به دست آورد و در نتیجه جنگ قیمتها در می‌گیرد. اشتاکلبرگ به این نتیجه می‌رسد که انحصار دو قطبی نه تنها در مورد قیمت نامعین بوده، بلکه به این علت که انحصار دو قطبی به سرعت رو به نابودی می‌رود، يك شکل ناپایدار بازار است و به این ترتیب میان انحصارگران دو قطبی برای بهره برداری از بازار توافق به عمل می‌آید، یا یکی از انحصارگران دو قطبی محو می‌شود و یا دولت برای پایان بخشیدن به جنگ قیمتها و احیای تعادل دخالت می‌کند.

۲) اصل پیشینه‌سازی منافع مشترك — مرحله دوم در تهیه و تدوین نظریه انحصار چند قطبی بر پایه نوشته‌های فلنر^۴ آغاز می‌گردد و مبتنی بر این فرضیه است که «روش زیر کانه شکستن حلقه شوم وابستگی احتمالی برای انحصارگران دو قطبی عبارت است از نیل به توافق یا شبه توافق» به طرزى که منافع همگی بنگاههای متعلق به صنعت را پیشینه کند.

بنگاهها، همیشه، به دنبال يك توافق هستند: بدین قرار، تعادل‌های تسلط حاکی از توافقی است که انحصارگر مسلط با انحصارگر زیر سلطه کرده و مفروض به چانه زنی قبلی است؛ لکن احتیاجی نیست که مذاکرات باز و آشکار و توافق مطابق قاعده همچون فرض مسلم گرفته شود. توافق، ممکن است، ضمنی باشد: بنگاهها زبان یکدیگر را می‌دانند و نیازی ندارند که این نکته را با هم در میان بگذارند.... فلنر، برای تحلیل راهی که بنگاهها را به توافق ضمنی برساند، مفهوم «چانه زنی ضمنی» را بسط می‌دهد: در این چانه زنی هر طرف می‌کوشد، در پاسخ طرفهای دیگر، نتایج نهایی انواع رفتار خود را کشف کند؛ هر طرف می‌کوشد کشف کند چه رفتاری واکنشهای متقابل را به بار می‌آورد که در طبیعت توافق ضمنی (یا پیمان) بوده و از دیدگاه وی مساعدتر از توافق ضمنی قابل قبول برای دیگران خواهد بود. این گونه فراگردها را می‌توان چانه زنی ضمنی یا شبه چانه زنی تعریف کرد و وضعیت حاصله را می‌توان توافق شفاهی توصیف نمود. تفاوت میان توافق حقیقی و توافق شفاهی این است که توافق نخست مستلزم تماس مستقیم است و توافق دوم این تماس را ایجاب نمی‌کند.

مسئله تقسیم و توزیع منافع میان شرکت کنندگان، پس از اجرای سیاست گروه که پیشینه‌سازی منافع مشترك است، مطرح می‌شود. روشن است که در اینجا، يك منطقه چانه زنی به تعیین توابع سنتی نظریه ارزش وجود خواهد داشت، به قسمی که برای هر بنگاه، حد بالای این منطقه عبارت از امکان تحصیل تمام سود پیشینه مشترك برای خودش است، در صورتی که حد پایین همانا سطح سود صفر می‌باشد. منافع میان بنگاهها بر حسب «زور و قدرت نسبی» هر بنگاه تقسیم خواهد شد. این زور و قدرت نسبی را چهار عامل زیر معین می‌کند:

— ملاحظات شبه اخلاقی: بنگاه از عواقب نقض قضاوت‌های ارزشی مورد پذیرش (مثلاً محدودیت اندازه ای که يك فرد یا يك نهاد در حدود آن می‌تواند منافعی به زیان دیگران به دست آورد؛ مانند استثمار) در بلندمدت می‌ترسد.

— عواقب سیاستهای فوری، بن بست در روابط میان طرفها (خطر وضع آیین نامه اداری)؛

— ظرفیت طرفها به تحمل زیانها و اجرای آن در حالت بن بست؛

— روحیه درگیری، در حدودی که اگر خود وی تسلیم نشود، انتظار تسلیم طرف دیگر برود.

اگر طرفهای انحصار مرتکب اشتباه در قضاوت ارزشی درباره این عوامل نشوند، در بازار انحصار چند قطبی «تبادل» برقرار می‌گردد؛ البته نیازی نیست که این تعادل طولانی باشد و می‌تواند بر اثر تحدید رقابت به منظور زور آزمایی خاتمه یابد.

تشریح توابع انفرادی بازار برای بنگاههای شرکت کننده (تابع عرضه و تقاضا)، هرگاه بنا به فرض توافق شفاهی درباره تقسیم منافع معلوم باشد، امکان پذیر می‌گردد. اما این توابع تنها از توابع مطلوبیت و از توابع فنی مشتق نمی‌شوند و تأثیر و عمل درونی چهار عامل پیشین نیز بدانها افزوده می‌گردد. اندیشه فلتر مشعر به اینکه نظریه سنتی ارزش باید تعدیل گردد، درست است؛ این مطلب بدین معنی نیست که نظریه انحصار چند قطبی «نامعین» است، بلکه این معنی را می‌خواهد بدهد که عناصر تعیین کننده دیگری بجز عناصر تعیین کننده سنتی باید مورد نظر قرار گیرند.^۵

اما، بیشتر اوقات، فقط گرایش به سوی بیشینه سازی منافع مشترک دیده می‌شود؛ این گرایش به مخالفت دیگر نیروها برمی‌خورد. اصل بیشینه سازی منافع مشترک فقط می‌تواند در حالت انحصار چند قطبی «خالص» (که کلیه بنگاهها در آن توابع دارای هزینه افقی و مساوی و نیز سهم معینی از بازار هستند) و در حالتی اجرا شود که بنگاهها هزینه‌های متفاوت دارند، ولی منابع و جبران خسارات را کاملاً به صورت مشترک در می‌آورند. و اما، در عمل، توابع هزینه افقی و مساوی و مشارکت در منابع، کامل نخواهد بود. در این صورت، تعادل فقط در نقطه‌ای به دست می‌آید که منافع مشترک به میزان بیشینه نمی‌رسد. بدین قرار، به تشخیص میان نظریه هماهنگی انحصار چند قطبی کامل و نظریه نقایص انحصار چند قطبی می‌رسیم. علی‌رغم این واقعیت، یعنی امیدواری در اینکه منبع کل مشترک نافع تر بشود، چرا این هماهنگی ناکامل است؟ چرا منافع قابل تصرف و موجود واقعاً به میزان بیشینه نرسیده‌اند؟

موافق نظر فلتر، محدودیت بر اصل بیشینه سازی منافع مشترک دو گونه است:

الف. محدودیت در حالت انحصار یک قطبی و انحصار چند قطبی — فعالیت‌های اقتصادی، صرف نظر از این واقعیت که تحت تأثیر انگیزشهای اقتصادی و نیز انگیزه‌های غیر اقتصادی (قدرت، حیثیت) قرار دارند، به محدودیتهای زیر برمی‌خورند:

— گرایش به بیشینه سازی حدود امنیت به سبب عدم یقین و بی‌اطمینانی نسبت به منافع مورد انتظار؛
 — بیشینه سازی منافع در بلندمدت. دیدگاه بلندمدت این معنی را می‌دهد که ارزش کنونی بنگاه (منافع مورد انتظار به علاوه عواید آینده سرمایه) «بر اساس وضع و رفتار مدیریت بنگاه در برابر توسعه احتمالی بازار در آینده و بر پایه فرضیه‌های وی درباره مالکیت و نظارت آینده خود مؤسسه

۵. این نظریه قبلاً توسط تریفین (Triffin) در کتاب زیر آورده شده است:

اقتصادی» به میزان بیشینه رسیده است.

این دیدگاه بلندمدت است که تا اندازه بسیار انعطاف‌ناپذیریهای قیمت را توضیح می‌دهد، زیرا رئیس بنگاه انتظار دارد که نوسانات کوتاه‌مدت یکدیگر را تعدیل نمایند؛ در این صورت، تغییرپذیری قیمت جای خود را بیشتر به انعطاف‌پذیری ذخایر می‌دهد تا انعطاف‌پذیری تولید؛ — نفوذ فائده‌مدیریت و گروه‌های مسلط سهامدار که به طور کلی منافع آنها همیشه با منافع مالکان بنگاه توافق پیدا نمی‌کند.

ب. محدودیتهای خاص انحصار چند قطبی — ناشی از این واقعیت که تغییر نیروهای نسبی بنگاههای شرکت‌کننده را نمی‌توان پیش‌بینی کرد. این نیروها عبارتند از: — رقابت، آمادگی برای حمله یا تمایل به اجتناب؛

— نقص هماهنگی در تغییرات بعدی در توافق شفاهی برای تبلیغات بازرگانی، کیفیت محصول، روشهای فنی، تغییر در هزینه محصول؛

— تفاوت‌های موجود میان توابع هزینه، تمایز محصول، یا سوء نیت در اشتراك منابع به سبب اختلاف محصول (مارك) یا تمایز مکانی.

به این جهات به اصل بیشینه‌سازی محدود منافع مشترك که کاملاً تعدیل شده است می‌رسیم. و اما نظریه فلنر که در خطوط اساسی به شرح بالا بسیار جالب و شایسته می‌باشد؛ این نظریه در توضیح وضعیت‌های انحصار چند قطبی دقیقاً چه ارزشی دارد؟ چنان‌که راتسچایلد بدان اشاره کرده^۶، اندیشه بیشینه‌سازی منافع مشترك، در صورتی که دستگاه‌های تحلیل سنتی (منحنیهای دریافتی و هزینه) را برای دستیابی به مقدار معینی پول که در گروه انحصار چند قطبی بنا بر «زور و نیروی نسبی» بنگاهها توزیع شده است مورد استفاده قرار بدهد، نقطه آغاز سودمند است. اما آیا این نقطه آغاز مشروع است؟

فلنر، بحق، از نظریه کلاسیک انحصار دو قطبی انتقاد می‌کند. این نظریه بیشینه‌سازی انفرادی سود را لازم می‌داند؛ اما آیا واقعیت شناخت تبعیت رقیبان می‌تواند منتهی به کشف گرایش به سوی بیشینه‌سازی منافع مشترك در يك زمان گردد؟ هر بنگاه، ضمن آنکه واکنشهای ممکن رقبا را در نظر می‌گیرد، همچنان در جست‌وجوی بالاترین سود است. اما، هرگاه این هدفهای انفرادی و مختلف بر یکدیگر افزوده شوند و سود بیشینه مشترك به دست آید، رویدادی تصادفی است. اکنون حالات گوناگون «نظریه خالص» فلنر را در نظر می‌گیریم:

— این فرضیه درباره بنگاههایی که دارای هزینه‌های متفاوت بوده و منابع و وجوه جبران خسارات میان آنها در اشتراك کامل است موجه است، اما وضعیت انحصار چند قطبی به قدری نزدیک به انحصار يك قطبی است که هرگونه نشانه تشخیص را از دست می‌دهد. به علاوه، فلنر ثابت می‌کند که در این حالت، بنگاههایی که غرامت گرفته‌اند، به نحوی از انحاء از بازار جدا شده‌اند و در مذاکرات بعدی موضع ضعیفی پیدا کرده‌اند.

— در مورد بنگاههای دارای توابع یکسان هزینه افقی، فرضیه فلنر به یکی از راه حل‌های ممکن دیگر می‌رسد که جالب‌ترین آنها نیست. بهترین راه حل این است که منافع کلیه بنگاهها منظور بشود. اما هیچ بنگاه انفرادی به این ترتیب عمل نمی‌کند: یکی اندوخته فراوان مالی دارد، دیگری خود را قادر می‌بیند که توپ توخالی بزند و موفق بشود... بیشینه‌سازی منافع مشترک در یک زمان، در مرحله عمل، این فرض را ایجاب می‌کند که دورنمای آرام و مسالمت‌آمیز در برابر بنگاههای انحصارگر چندقطبی دیده شود.

— سرانجام، به نظر نمی‌رسد که راه حل فلنر در مواردی که نام می‌بریم، فایده زیادی داشته باشد. مواردی مانند برداشتهای اولیه از بنگاههایی که منحنیهای هزینه متفاوت و محصولات متمایز دارند و بنگاههایی که در اقدام انفرادی و انرواگونه و هر یک به راه خویش، انگیزه‌های شدیدی دارند. در واقع، «نظریه خالص» فلنر در رفتار واقعی بنگاههایی که در وضع انحصار چند قطبی قرار دارند، پدید نمی‌آید و بعضی از جنبه‌ها را نیز به طور مجرد و جداگانه در نظر نمی‌گیرد؛ این نظریه، با استفاده از وجوه مشابهت و قیاس با انحصار یک قطبی، ضابطه‌ای را درباره رفتار کل صنعت در انحصار چند قطبی ارائه می‌دهد.

بنابراین، تحلیل فلنر، شاید به علت اصرار در حفظ رشته حتی باریک پیوند با دستگاه تحلیل سنتی، بس محدود به نظر می‌آید.

۳) قیاس با جنگ — مقاله راتسچایلد تحت عنوان «نظریه قیمت و انحصار چند قطبی»^۷ راه را در جهت بسیار سودمندی می‌گشاید. ادیشه اساسی راتسچایلد بدین شرح است: صاحب نظر در مسائل انحصار چند قطبی باید به سوی اصول جنگ اثر کلازویتس^۸ باز گردد. «به این ترتیب، نه فقط مقایسه شایان توجهی میان استراتژی نظامی و انحصار چند قطبی به عمل می‌آورد، بلکه به روش پویا عمومی دست می‌زند که اگر چه به ظرافت نظریه سنتی قیمت‌ها نیست، ولی طرح واقع بینانه تری درباره مسئله انحصار چند قطبی را نوید می‌دهد... نگارش یک رساله کوتاه در باب اصول جنگ انحصار چند قطبی کوشش بسیار شایسته‌ای به سوی این جنبه تازه نظریه قیمت‌هاست.»

راتسچایلد در این دورنما نکاتی چند به شرح زیر می‌آورد که فایده بسیار دارد:

الف. انگیزش اساسی بنگاه در انحصار چند قطبی خواست امنیت است. این تمایل به انعطاف ناپذیری قیمت‌ها منجر می‌شود، زیرا انحصارگران چند قطبی می‌خواهند قیمتی را تعیین بنمایند که «حافظ موقعیت آنها» در برابر رقیبان موجود، رقیبان بالقوه و مصرف کنندگان باشد و در عین حال، منافع بیشینه آنها را تأمین کند (قیمت را هزینه‌ها به علاوه حد منافع وابسته به نیروی موقعیت انحصارگر در انحصار چند قطبی معین خواهد کرد).

ب. وضعیت انحصار چند قطبی شرایطی چند در پیرامون قیمت مقرر پدید می‌آورد: «در قیمت پایدار و با ثبات از انواع سلاح کم اهمیت تر از قبیل تغییر کیفیت و حق دستیابی به اعتبارات احاطه

7. Rotschild, «Price Theory and Oligopoly», *Economic Journal*, 1947 & *Readings in Price Theory*, p. 450.

8. Clausewitz, *Principes de la guerre oligopolistique*.

شده است». این اسلحه به سیاست انحصارگر در انحصار چندقطبی انعطاف‌پذیری می‌بخشد و برای مانورهای تاکتیکی در سرزمین دشمن، آزمایش نیروی وی بدون ایجاد زد و خورد و پیکار به کار می‌رود، یا «دفاع در عمق» را امکان‌پذیر می‌سازد.

پ. قیمت ازگرایشهای خاص قسمت‌های مختلف یا دوایر این بنگاه و در رقابت در درون بنگاه نتیجه می‌شود. «همان‌طور که در دوره عملیات مختلط عمل توپخانه بدون اعمال مکمل نیروی دریایی و هواپیمایی مفهوم نیست، در انحصار چندقطبی نیز شخصیت کارآفرینی که قیمت خود را معین می‌کند باید جای خود را به شورای مدیران دوایر گوناگون (فروش، تبلیغات بازرگانی و کارکنان) بسپارد. جنگ قیمت هر چند به ندرت به وقوع می‌پیوندد، نشانه تسلط در وضعیت انحصار چندقطبی

است و به عوامل زیر ارتباط دارد:

- عوامل برونی («تغییر در موقعیت»): تغییر در هزینه‌ها یا شرایط تقاضا یا بسط موقعیت؛
- عوامل درونی: روحیه تهاجم.

تدارک و تهیه این جنگها بر اساس پذیرش يك رشته تصمیمات و اقدامات انجام می‌گیرد: تشدید فشار مالی و تأمین مالی از منابع خود؛ تبلیغات وسیع بازرگانی (امنیت نسبت به بنگاههای پیشرو)، تضمین مواد اولیه (امنیت نسبت به دنباله‌روها).

نتیجه جنگ می‌تواند محو کامل استقلال يك رقیب و یا تنزل به وضع انطباق‌دهنده قیمت باشد. ث. نبرد انحصار چندقطبی برای موقعیت و امنیت مستلزم انواع اعمال سیاسی تا ورود به مرحله امپریالیسم است. دخالت این عناصر غیراقتصادی برای توضیح کامل انحصار چندقطبی جنبه اساسی دارد.

سه جریان فکری که تا بدین جا ملاحظه شد، شاهد گوناگونی در پویسهای ممکن برای تحلیل انحصار چندقطبی است. همچنین، در این حالت، برای آنکه طرز تعیین قیمت و مقدار درک شود، سودمند به نظر می‌رسد که بعضی از انواع رفتار ممکن در بازارهای انحصار چندقطبی و موافق با تقسیم‌بندی وضعیت‌های انحصار چندقطبی پیش گفته مشخص گردد.

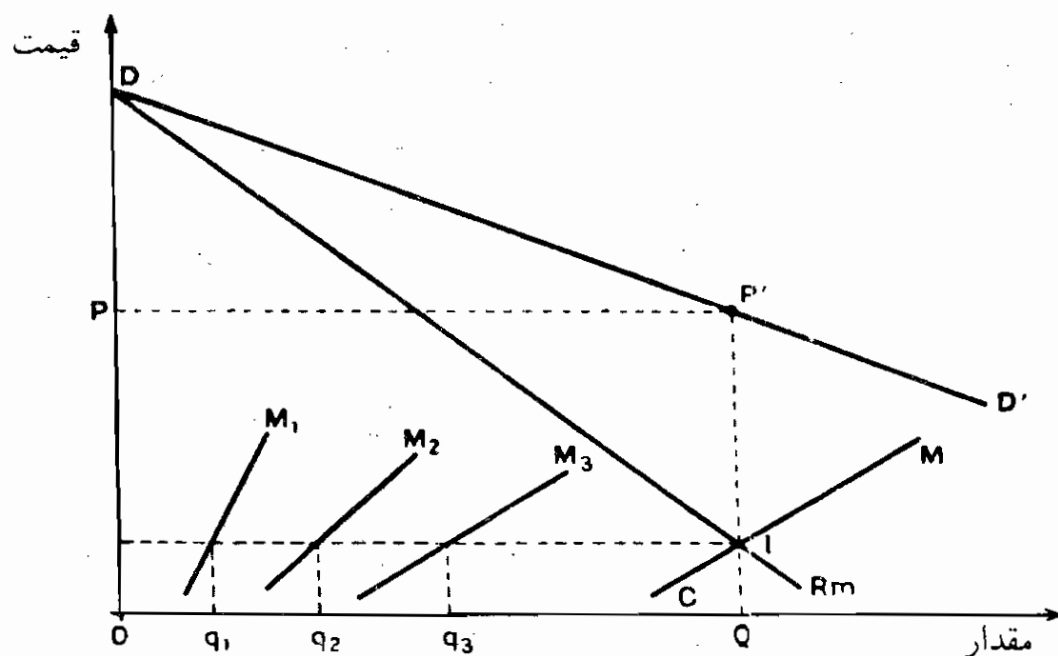
پ) انواع عمده وضعیت‌های انحصار چندقطبی

چهار نوع وضعیت مهم در انحصارهای چندقطبی به شرح زیر تشخیص می‌دهیم:

(۱) سازش و همکاری کامل: کارتل. — قیمت و مقدار تولید صنعت و هر بنگاهی که به کارتل پیوسته است، وسیله سازمان مشترك در کارتل به منظور بیشینه‌سازی منافع مشترك گروه معین می‌گردد.

در شکل صفحه بعد DD منحنی تقاضا از گروه و Rm منحنی دریافتی نهایی آن است (شکل ۷۱).

هیئت مدیره کارتل، برای آنکه منافع مشترك را بیشینه کند، درصدد بر می‌آید تا هزینه‌های کلی صنعت را کمینه سازد: بدین منظور، لازم است مقدار تولید میان بنگاههای فعال چنان توزیع گردد که هزینه‌های نهایی انفرادی با یکدیگر برابر شوند



شکل ۷۱

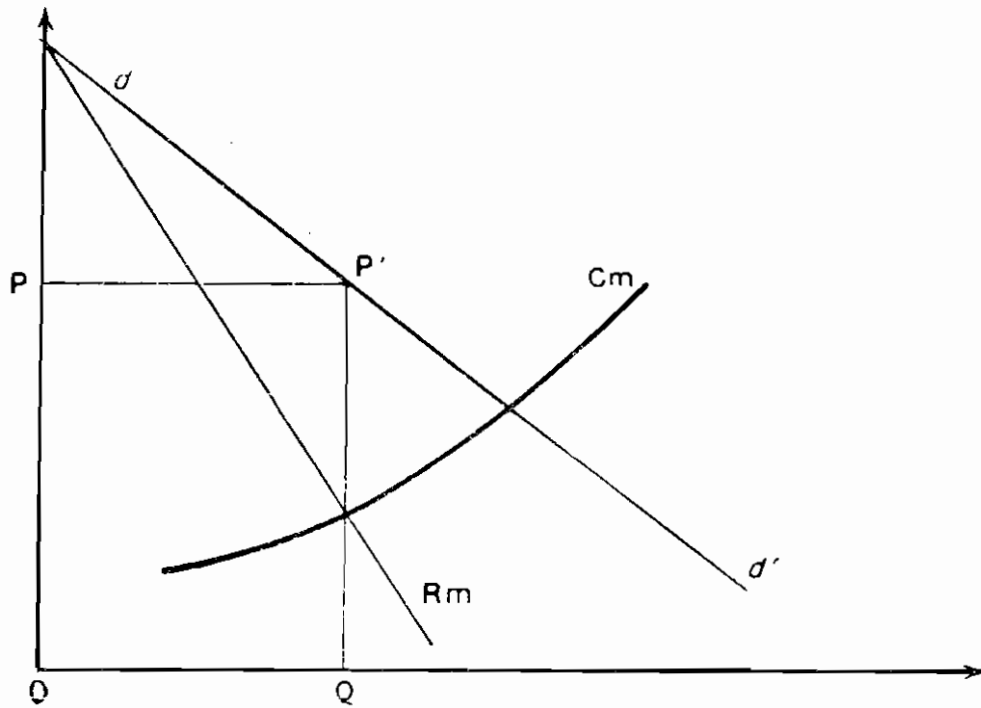
(وگرنه، بر پایه بهترین محاسبه، آخرین واحد را بنگاهی تولید می کند که هزینه نهایی آن کمتر از بنگاهی است که هزینه نهایی بالاتر دارد).

فرض می کنیم M_1 ، M_2 و M_3 منحنیهای هزینه نهایی سه بنگاه عضو یک کارتل باشند که در پایین ترین هزینه عمل می نمایند. MC هزینه نهایی صنعت است که در نتیجه جمع این منحنیها به دست می آید و منحنی دریافتی نهایی صنعت را در نقطه I قطع می کند. در این صورت، مقدار تولید OQ و قیمت P ، سود مشترک را بیشینه می کند. Oq_1 ، Oq_2 ، Oq_3 سهمیه تولید سه بنگاه اقتصادی است (که مجموع آنها برابر با OQ می باشد). منافع، بنابر برنامه ای که قبلاً تهیه گردیده است و بر حسب نیروی نسبی قراردادی، میان بنگاهها تقسیم می شود. کارتل کامل به نتایجی مشابه با نتایج حاصله از انحصار می رسد.

(۲) سازش و تبانی. — بنگاههای انحصار چندقطبی به صورت صریح یا ضمنی برای اجرای قیمتی که منافع مشترک گروه را بیشینه سازد، با یکدیگر توافق می نمایند: اینان بازار را موافق قرارداد یا بنابر مراتب رجحان خریداران درباره محصولات میان خودشان تقسیم می کنند و هر یک سود موافق با مقدار فروش خود دریافت می دارند. هر بنگاه اقتصادی، منحنی تقاضایی دارد که بخشی از منحنی تقاضا نسبت به صنعت است. کشش عمومی این دو منحنی یکسان می باشد.

هر فروشنده میل دارد با رقیبان خود درباره قیمتی توافق کند که به ازای آن هزینه نهایی مساوی با دریافتی نهایی، یعنی OP گردد. اگر این قیمت پذیرفته شود، فروشنده

برای آن بخش از بازار در اختیار خود، سود بیشینه را به دست می آورد (شکل ۷۲).



شکل ۷۲

اگر هزینه‌های متوسط و نهایی فروشندگان متفاوت بوده، یا سهم آنها از بازار نابرابر باشد، چندین قیمت ممکن OP وجود خواهد داشت که فروشندگان می‌بایستی یکی از آنها را برگزینند. مصالحه و سازش می‌بایستی دربارهٔ قیمتی صورت گیرد که زیاد دور از بهترین قیمت برای هر یک نباشد (در نزدیکی OP) و گرنه بنگاه اقتصادی به تحمیل قیمت خود موفق نمی‌شود.

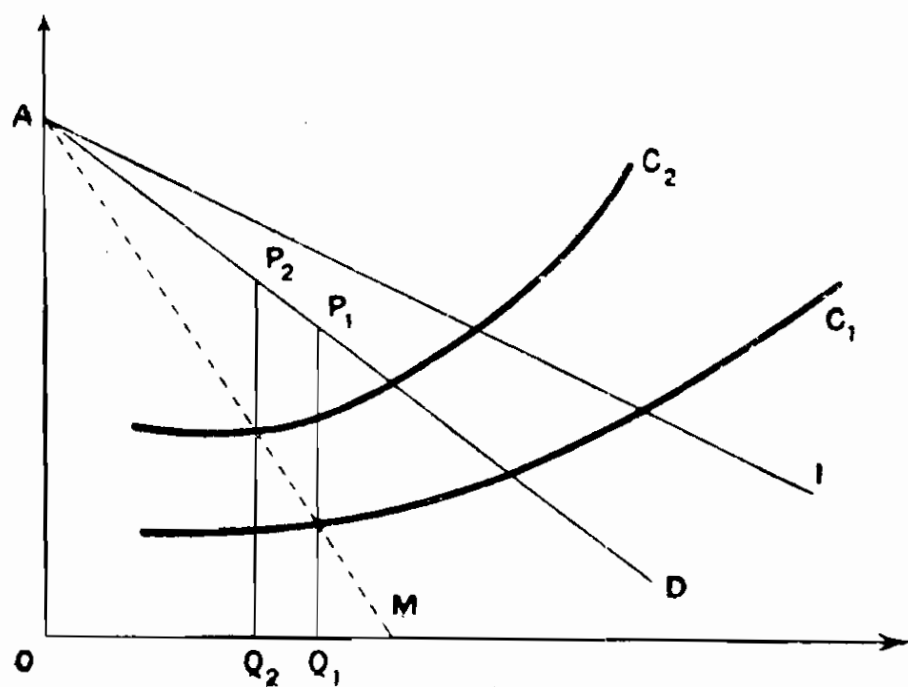
در حالت سازش، هزینه تولید صنعت بالاتر از این هزینه در حالت کارتل خواهد شد، زیرا توزیع مقدار تولید، دیگر بر حسب کمینه‌سازی هزینه‌ها انجام نخواهد گرفت. منافع نیز نسبت به حالت پیشین کمتر خواهد بود.

۳) وضعیت قیمت‌های رهبر. — بنگاه اقتصادی، بنابر آنکه مسلط یا سنجه اقتصادی باشد، حالات مختلف پیدا می‌کند.

الف. وضعیت انحصار جزئی. — در این حالت، صنعت شامل یک تولیدکننده مهم و شماره معینی تولیدکننده کوچکتر است که مشارکت آنها در عرضه برای تأثیر روی قیمت بسیار ناچیز می‌باشد. بنگاه مسلط قیمت را معین خواهد نمود. بنگاههای کوچکتر چنین می‌انگارند که تقاضا از آنها نسبت به قیمتی که بنگاه مسلط معین کرده، دارای کشش کامل است. بنگاه مسلط می‌تواند قیمت دلخواه خود را اختیار کند، اما گرایش دارد قیمتی را معین نماید که منافع او را بیشینه سازد و ضمناً هزینه نهایی ناشی از

تقاضای بازار و جمع بندی منحنیهای هزینه نهایی انفرادی خرده تولیدکنندگان مستقل را با یکدیگر مساوی گرداند.

ب. بنگاههای اقتصادی انحصار چند قطبی با منحنیهای متفاوت هزینه و سهم برابر در بازار (بالدینگ). — يك صنعت شامل يك بنگاه تولیدی با هزینه پایین (یا با ظرفیت بالا) و يك یا چند بنگاه تولیدی با هزینه بالا (یا دارای ظرفیت تولیدی ضعیف) را در نظر می گیریم. در این حالت، هیچ قیمتی نمی تواند هزینه نهایی را با دریافتی نهایی، برای همه و در يك زمان مساوی گرداند. در نتیجه کشمکش درباره قیمتها پدید می آید. در شکل ۷۳، AI منحنی تقاضای کل از صنعت، مرکب از دو بنگاه اقتصادی است که منحنی هزینه نهایی آنها به ترتیب C_1 و C_2 می باشد.



شکل ۷۳

چون دو بنگاه از بازار سهم برابر دارند، AD منحنی تقاضا از هر بنگاه اقتصادی است. AM منحنی دریافتی نهایی هر بنگاه تولیدی است. در این شرایط، بنگاه اقتصادی (۱) با تولید OQ_1 و قیمت OP_1 ارضاء می شود. بنگاه اقتصادی (۲) می خواهد به ازای قیمت OP_2 مقدار OQ_2 را تولید بکند. بنگاه اقتصادی (۱) در کشمکش در زمینه سیاستهای قیمت مزیتی دارد، زیرا قیمت P_1 آن کمتر از قیمت بنگاه اقتصادی (۲) است. بنابراین، بنگاه اقتصادی (۲) ناگزیر است از بنگاه اقتصادی (۱) پیروی نماید و اگر بنگاه اخیر قیمت خود را در P_1 تثبیت کند، مشتریان خود را از دست می دهد.

در ایالات متحده، این وضعیت در صنایع فولاد و سیمان وجود دارد. مثلاً در صنعت فولاد، شرکت فولاد ایالات متحده رهبر است.

پ. حالت بنگاه تولیدی سنجه اقتصادی. — بنگاه سنجه اقتصادی بنگاهی است که «حکم به پیروی رقیبان از قیمت خودش را می‌دهد، فقط به این سبب و در صورتی که این قیمت شرایط بازار را به سرعت دریابد و منعکس کند» (استیگلر^۹).

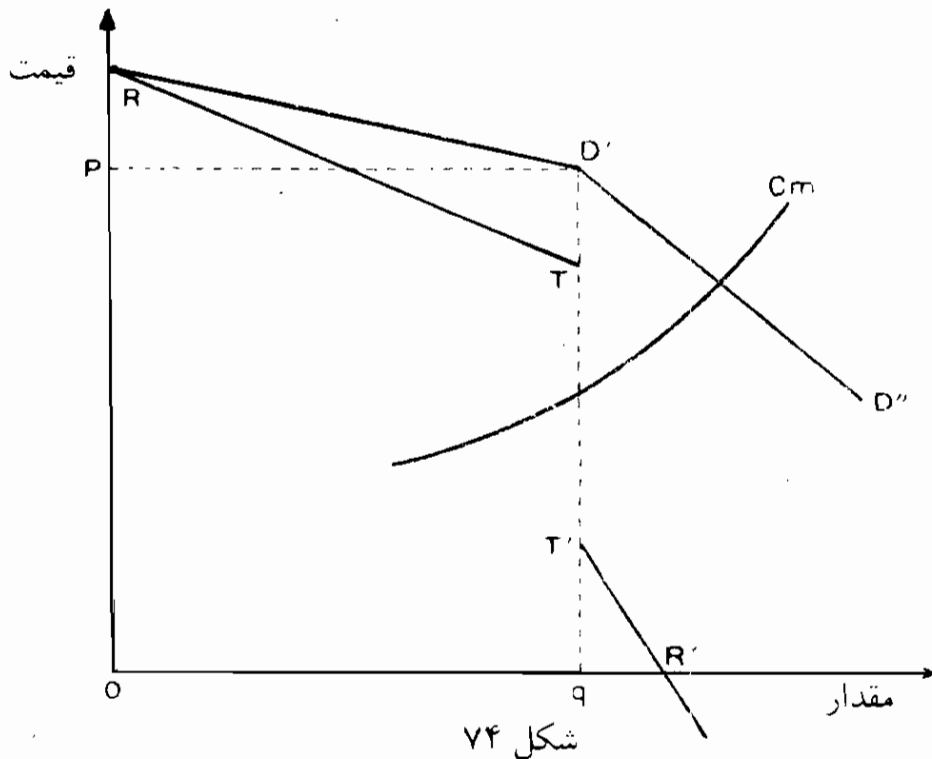
این بنگاه اقتصادی لزوماً نیر و مندترین بنگاه نیست: مانند امریکن ویسکاز^{۱۰} که هر چند از سال ۱۹۳۰ دیگر بر صنعت الیاف مصنوعی تسلط ندارد، اما در این صنعت ایالات متحده بنگاه سنجه اقتصادی است. فلپس داج^{۱۱} سومین تولیدکننده عمده در سال ۱۹۴۷، بنگاه سنجه اقتصادی در این صنعت می‌باشد.

چنان که بررسی بنگاه‌های سنجه اقتصادی در ایالات متحده ثابت کرده است، نفوذ مؤسسات تولیدی در قیمت صنعت می‌تواند ناشی از علل گوناگون باشد. منظور انحصار چندقطبی است که جزئی از یک صنعت را تشکیل بدهد و وسیعاً دستخوش رقابت انحصاری باشد (الیاف مصنوعی که ابریشم، پشم و نایلون جانشین آن بوده یا مس که قلع و آلومینیوم جانشین بسیار نزدیک آن می‌باشند): در این حالت، بنگاه سنجه اقتصادی تغییرات قیمت را فقط در صورتی «رهبری» می‌کند که تصمیمات وی ناشی از ترکیب اطلاعات بازار باشد و یا رهبری بنگاه سنجه اقتصادی بر پایه وجود قراردادهایی درباره میزان فروش یا تعیین مناطق قیمت بیان می‌شود (صنعت کود شیمیایی و صنایع جعبه‌های قلعی در ایالات متحده...). سازش و تطبیق سایر بنگاه‌های انحصار چندقطبی همیشه مسلم نبوده و طولانی نیز نیست.

(۴) وضعیت‌های انحصار چندقطبی ناسازگار. — از مشخصات این وضعیتها، عدم یقین نسبت به رفتار رقیبان، عدم سازش یا بی‌اطلاعی در باره بعضی از ترتیبات و قواعد در واکنش رقیبان است. در این حالت، انعطاف‌ناپذیری قیمت‌های مقرر بنگاهها احساس می‌شود، نظریه منحنی منکسر یا شکسته تقاضا این مطلب را توضیح می‌دهد.

انحصارگران، در انحصار چندقطبی، مستقل از یکدیگر عمل می‌نمایند و درباره قیمت به توافق رسیده‌اند و در نتیجه سود رضایت بخشی به دست می‌آورند که علی‌رغم پاره‌ای تغییرات در هزینه‌ها و تقاضا، می‌خواهند آن را همچنان حفظ کنند. منحنی تقاضا، موافق با این قیمت، انحناء یا شکستگی نشان می‌دهد. بخش بالایی منحنی

تقاضای DD نسبتاً دارای کشش است و ترس انحصارگر را از این پیشامد منعکس می نماید که اگر قیمت خود را بالا ببرد، رقبا از وی پیروی نمایند و در نتیجه در میزان فروش وی کاهش سریع پدید آید. بخش پایینی منحنی DD نسبتاً تغییرناپذیر است، انحصارگر چند قطبی انتظار دارد که هر گونه تنزل در قیمت به سرعت کاهش قیمت رقبا را به دنبال آورد و این جریان فقط به مقداری بسیار ناچیز بر فروش وی بیفزاید (شکل ۷۴).



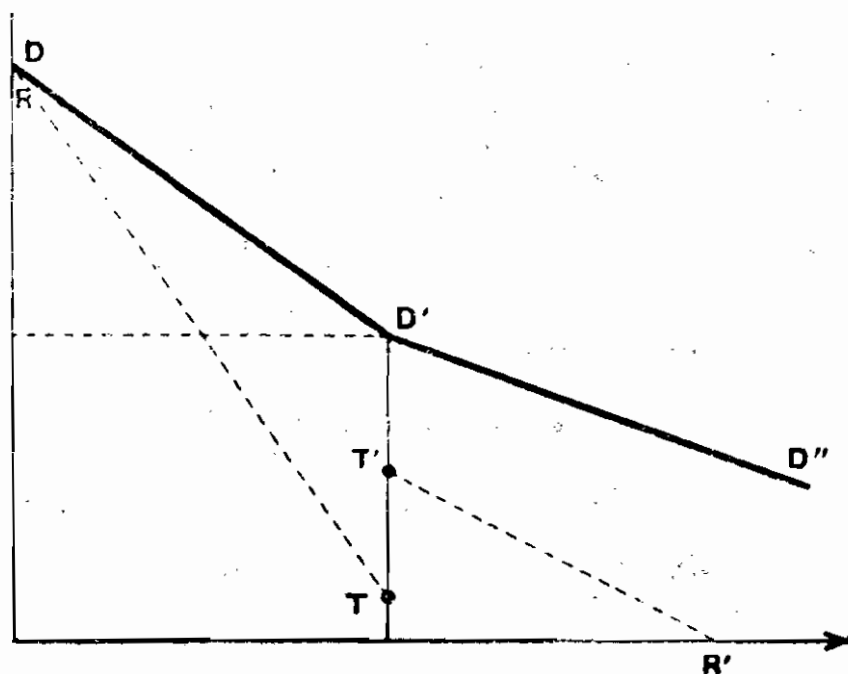
شکل ۷۴

منحنی دریافتی نهایی ناپیوسته است: دریافتهای نهایی، به ازای قیمت‌های بیشتر از P مثبت و زیاد و برای قیمت‌های کمتر از P ناچیز و منفی است. ناپیوستگی منحنی درست در زیر قیمت P (یعنی به ازای تولید موافق با این قیمت) پدیدار می شود: در واقع، کشش تقاضا نسبت به این قیمت، به صورت کامل معین نیست؛ تغییر کشش به صورت جهش انجام می گیرد. این جهش در جهت بالا متفاوت با جهش در جهت پایین است. اهمیت و میزان ناپیوستگی به تفاوت کشش میان دو پاره از منحنی تقاضا بستگی دارد. نتیجه آنکه، تغییرات هزینه نهایی، هرگاه در محل تقاطع منحنیهای هزینه نهایی و منحنی دریافتی نهایی بین T و T' قرار گیرد، در قیمت اثر نمی گذارد.

این نظریه، هرگاه در صنعت یک فروشنده مسلط، یا فروشنده ای باشد که رهبری قیمت را اعمال کند، و یا در مورد فروشنده ای که تصور نماید اگر از قیمت بکاهد پنهان و سری باقی می ماند و رقیبان اقدامات تلافی جویانه نمی کنند، به کار نمی رود. یادآوری این نکته بجاست که اگر بنگاه اقتصادی بداند که هزینه رقیبان افزایش

می‌یابد، منحنی تقاضا، سراسر، یا انحنای و انکسار خود به سوی بالا جا به جا می‌شود و قیمت فروش زیاد خواهد شد.

بعضی از نویسندگان (سوئیزی^{۱۲} و افرایمسن^{۱۳}) خاطر نشان ساخته‌اند که نظریه منحنی شکسته اصولاً در دوره تنزل و ثبات اقتصادی به کار می‌رود و در حالت بسط و رونق اقتصادی، منحنیهای انعکاسی تقاضا پدید می‌آیند (شکل ۷۵). قسمت DD' نسبتاً



شکل ۷۵

انعطاف ناپذیر است، زیرا هر ترقی قیمت به سرعت پیروی خواهد شد (و سپس در دوره رفاه محیط جذب خواهد گردید)؛ DD'' نسبتاً کشش دارد، زیرا هر تنزل قیمت از سوی رقیبانی که به قیمت قبلی و یالاتری مشتری دارند، پیروی نخواهد گردید.

*

*

*

اینها مهمترین وضعیتهاست که در حالت انحصار چندقطبی می‌توان دید. تحلیل این حالات تا بدینجا ناتمام باقی می‌ماند و فقط بررسی بازارهای واقعی می‌تواند زمینه تحلیل قیمت‌ها را روشن کند. با این وصف، دشواری اساسی که هاجینسن اندک زمانی پیش خاطر نشان ساخته، پابرجاست: «دشواری تنها این است که تحت شرایط انحصار چندقطبی پاسخی روشن و بی‌ابهام برای این پرسش وجود ندارد که چگونه یک انسان باهوش و صاحب فراست در یک چنین وضعیتی عمل خواهد کرد؟ اقدام وی به

پیش‌بینی‌های لزوماً ناقص او در باره رفتار دیگران بستگی دارد. هر چند بتوان پیش‌پیش و با ابهام استدلال کرد که بعضی از فرضیه‌ها عاقلانه‌تر و مناسب‌تر از برخی دیگر است، اما اگر غرض کشف چگونگی یا اساس پیش‌بینی‌هایی باشد که در واقع بنگاه‌های اقتصادی در وضع انحصار چندقطبی عمل می‌نمایند، یگانه‌روش این است که انتظار بکشند و ببینند چه پیش می‌آید. این شناخت را نمی‌توان مستقیماً از «اصل اساسی» نامشخصی نتیجه گرفت. همچنان که جز در موارد بسیار نادر نمی‌توان نتیجه گرفت که یک دست بازی بریج با ورق معین فقط بر اساس این اصل که کلیه بازیکنان امتیازات خود را به حداکثر می‌رسانند، چگونه بازی خواهد شد»^{۱۴}. بسط نظریه بازیها می‌تواند به رفع این مشکل کمک کند.

قسمت دوم - رقابت و تمایز محصول: رقابت نامتجانس

تحلیل اقتصادی، مدتی طولانی وضعیت‌های رقابتی را به فرض محصول متجانس یا در نمونه‌ها و اندازه و کیفیت معین بررسی کرده است. ضرورت دارد این حق چیمبرلین ادا گردد که وی این فرضیه را که در بسیاری موارد با واقعیت به سختی مطابقت می‌کرد، مورد تردید قرار داده است. شاید بتوان نظر داد که بعضی از مواد اولیه یا محصولات نیم‌ساخته متجانس می‌باشند، برعکس، دشوارتر این است که در قلمرو محصولات کارخانه‌ای و بازرگانی جزئی وجود محصولاتی را نادیده بگیریم که اگرچه نیاز یکسان را برآورده می‌سازند و به انواع مختلف یا با مارک‌های متفاوت عرضه می‌شوند و مشابه نیستند. پدیده تمایز و اختلاف منشاء انحصار هر فروشنده یا هر تولیدکننده در گوناگونی محصول خودش است، زیرا این اختلاف و تمایز از دید خریدار با برتری این نوع محصول نسبت به دیگری مطابقت می‌کند. همچنین، گفت‌وگو از «رقابت انحصاری» در حالت رقابت نامتجانس عجیب و متناقض نیست. چنان که چیمبرلین در کتاب خود تحت عنوان نظریه رقابت انحصاری اشاره می‌کند، «رقابت انحصاری نظرگاه سنتی در اقتصاد سیاسی را مشعر به اینکه رقابت و انحصار دو امکان متبادل هستند و قیمت‌ها باید بر حسب یکی از این دو تعریف و تفسیر شوند، به دور می‌افکند و رد

14. T.W. Hutchinson, «Expectations and rational conduct», *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd.8, 1937, p. 644 ff.

می‌کند و اما ما از این اندیشه پشتیبانی می‌کنیم که غالب وضعیت‌های اقتصادی آمیخته‌ای از رقابت و انحصار بوده و هر جا به این ترتیب باشد، هر گاه یکی از دو عنصر نادیده انگاشته شود، دید نادرست به دست می‌آید...»^{۱۵}

ما مفاهیم اساسی رقابت نامتجانس، روابط میان تمایز محصول و تشکیل قیمت و مدل‌های کلی نظریه تمایز و اختلاف محصول را به ترتیب یکی پس از دیگری بررسی می‌کنیم.

§ ۱. مفاهیم اساسی

سه مفهوم به شرح زیر اساس نظریه رقابت نامتجانس است:

الف) مفهوم اختلاف محصول

اختلاف محصول در ذهن خریدار هنگامی وجود دارد که محصول يك مؤسسه تولیدی جانشین کامل محصول مؤسسه تولیدی دیگر در همان مسیر فعالیت نباشد. تمایز و اختلاف در خصوصیات محصول (مارك و معرفی آن) و یا در شرایط فروش است. دلیل رجحان خریدار برای بنگاه اول ممکن است واقعی یا خیالی و در بسیاری از موارد روانی باشد و به عوامل شخصی و سنجش ناپذیر مرتبط است. اختلاف می‌تواند دو شکل پیدا کند:

(۱) اختلاف واقعی. — در این صورت، رجحان خریدار ناشی از عناصر تا اندازه‌ای مستقل از اراده رئیس بنگاه است. مثلاً، محل مؤسسه اقتصادی (به ویژه در بازرگانی)؛ شهرت فروشنده در نزاکت و آداب‌دانی یا کارایی؛ پیوندهای شخصی که مشتری را به فروشنده مربوط می‌سازد؛ و در نهایت، به گفته دلپذیر لویی بدن، تبسم زیبای فروشنده زن.

(۲) اختلاف تحریکی. — این اختلاف از عمل پیوسته و اصولی رئیس بنگاه در باب محصول و شرایط فروش نتیجه می‌شود. رئیس بنگاه اقتصادی سیاست فروش معین را می‌پذیرد، هزینه‌های خاص یا هزینه‌های فروش را قبول می‌کند. تبلیغات بازرگانی، جوایز اعطایی به فروشندگان، چیدن و نمایش محصول، جست‌وجوی «مارك» و «نام» محصول، شعار فروش یا ضمانت يك ستاره سینما، يك چنین سیاستی را تجسم می‌بخشد.

15. E.H. Chamberlin, *Théorie de la concurrence monopolistique* (trad. fr., p. 225).

در مورد اخیر، هنر تمام، همانا تلقین وجود تفاوت در کیفیت یا ایجاد برچسبهای جدید برای محصولات قدیمی است. بالدینگ اصل اساسی این سیاست را که اصل اختلاف کمینه است چنین شرح می‌دهد: «محصول خودتان را با محصولات موجود تا آن اندازه که می‌توانید مشابه کنید، بدون آنکه تفاوتها را از میان بردارید.» این اصل کمتر از آنچه به نظر می‌آید، مغالطه‌آمیز است.

ب) مفهوم مشتریان

در رقابت خالص، یعنی رقابت متجانس، محصولات در اندازه معین و فروشندگان در نمونه‌های مشخص ترتیب یافته‌اند؛ و نتیجه آن این است که برخورد میان خریداران و فروشندگان بر حسب تصادف یا پیشامد انجام می‌گیرد؛ توزیع خرید میان فروشندگان در دوره معین، از قانون احتمالات پیروی می‌کند. در شرایط رقابت نامتجانس، هر فروشنده مشتریانی را در اختیار دارد که برای تنوع محصول اورجحان قائل می‌شوند و بنا بر آنکه فروشنده قیمت را پایین‌تر یا بالاتر معین نماید، مقدار بیشتر یا کمتری می‌فروشد. بنابراین، منحنی تقاضا از بنگاه اقتصادی نسبت به قیمت به صورت ناقص کشش دارد؛ این منحنی که منحنی دریافتی متوسط نیز هست، به سوی محور Xها متمایل می‌گردد.

ب) مفهوم جانشینی کامل

فروشنده محصول متمایز باید محصولات دیگر فروشندگان متعلق به یک صنعت یا یک گروه را در نظر بگیرد. بازار یک فروشنده تا اندازه‌ای منفرد است، اما منحنی تقاضای یک محصول بستگی به جنس و به قیمت جانشینهایی دارد که با این محصول در رقابت کامل می‌باشد.

بنابراین، لازم است نه فقط فروشنده کشش تقاضا را نسبت به قیمت محصول خود، بلکه کشش متقاطع تقاضا، یعنی کشش تقاضای جانشین B نسبت به قیمت A یعنی $(\frac{dq_B}{q_B} : \frac{dp_A}{p_A})$ را نیز مورد توجه قرار بدهد. محصولاتی که میان خودشان کششهای متقاطع زیاد تقاضا (و کششهای متقاطع ضعیف نسبت به محصولات دیگر) دارند، یک صنعت یا یک گروه را تشکیل می‌دهند.

کشش متقاطع، بنا بر آنکه ترقی قیمت یا تنزل قیمت مورد نظر قرار گیرد، ارزشهای مختلف پیدا می‌کند: این جریان هنگامی پدید می‌آید که گروه مهمی از محصولات جانشین کامل یکدیگر بوده و تولید اولیه هر یک از آنها فقط بخش ناچیزی از تولید گروه باشد. در این صورت، هر مقدار تنزل قیمت که یک فروشنده ایجاد کند، بسیاری از

خریداران محصولات دیگر را به سوی خود می‌کشاند و کشش متقاطع زیاد می‌شود، زیرا شماره اینان بسیار و تولید فروشنده بخش کمی از تولید کل است؛ بدین ترتیب، کشش متقاطع تقاضا ضعیف است. در یک چنین وضعی، کشش متقاطع، به ازای تنزل قیمت‌ها نشان دهنده مناسبی برای درجه قابلیت جانشینی میان محصولات می‌باشد.

§ ۰۲. اختلاف محصولات و تشکیل قیمت

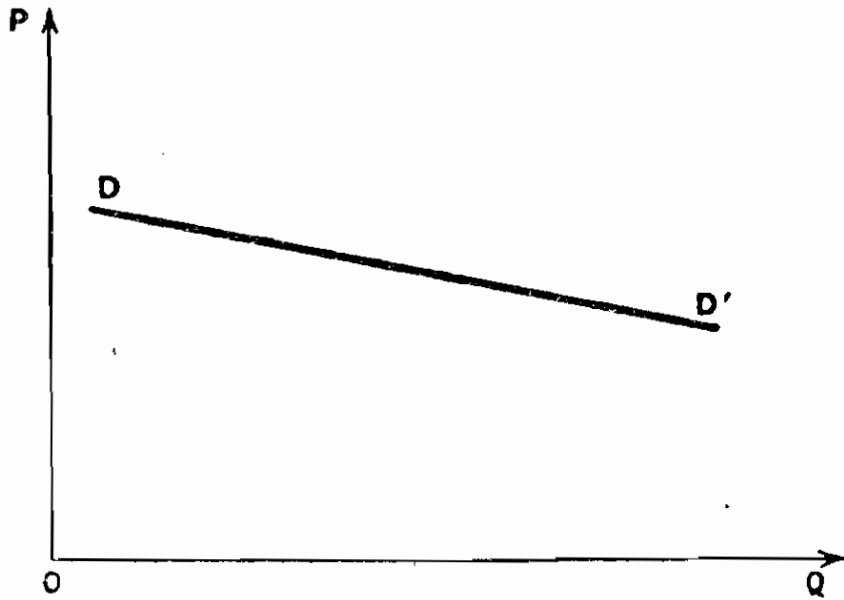
دو حالت را در نظر می‌گیریم: یکی انحصار چندین قطبی با اختلاف محصولات و دیگری انحصار چند قطبی با اختلاف محصولات که با وجود یک گروه بزرگ و یک گروه کوچک فروشنده مطابقت دارند.

الف) انحصار چندین قطبی با اختلاف محصولات

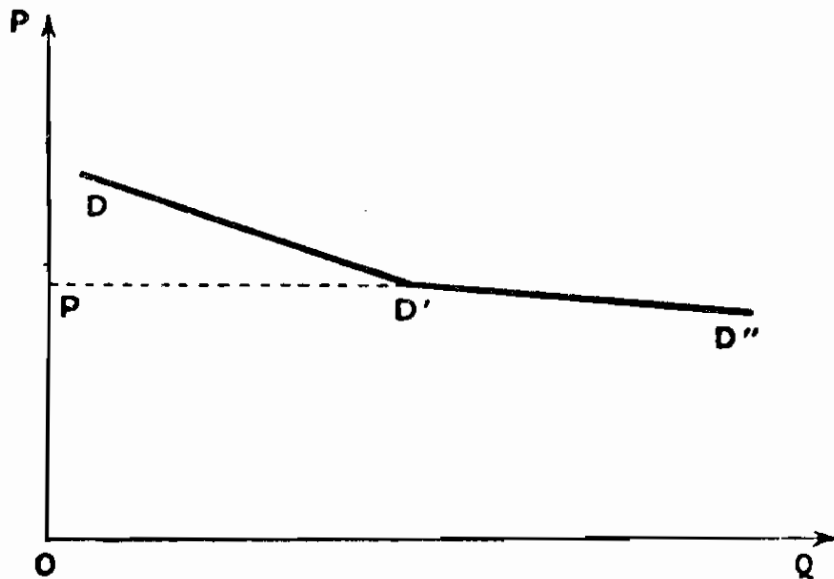
از مشخصات این انحصار همانا شماره زیاد فروشنده است، این فروشندگان محصولاتی را تولید می‌کنند که جانشین کامل یکدیگر هستند و میان فروشندگان از جهت سیاست‌های قیمت یا فروش وابستگی وجود ندارد؛ هر فروشنده می‌داند که رقیبان فراوان دارد و می‌تواند مشتریان اینان را به سوی خود بکشاند و یا مشتریان خود را به سود آنها از دست بدهد، اما چنین می‌پندارد که این رقیبها هم‌وردانی نیستند که در برابر قیمت مقرر او واکنش نشان بدهند. به علاوه، هر فروشنده فقط بر بخش ناچیزی از بازار نظارت دارد.

الف. چنان که قبلاً گفته‌ایم، منحنی تقاضا از مؤسسه اقتصادی (یا منحنی فروش تولیدکننده) نسبت به قیمت دارای کشش ناقص است. موقعیت این منحنی نسبت به قیمتی که رقیبان به صورت گروهی معین کرده‌اند، به منتهی درجه حساس است: مجموعه قیمت‌ها، که فروشنده می‌تواند در حدود آنها اقدام کند، محدود بوده و در سطحی قرار دارد که به میزان قابل اهمیتی با قیمت‌های همه رقیبان وی تفاوت نمی‌نماید. این سطح، به سهم خود، وسیله رابطه موجود میان تقاضا از صنعت و تولید صنعتی معین شده است. نتیجه آنکه افزایش همزمان تولید از جانب فروشندگان موجب سقوط سطح عمومی قیمت‌ها در صنعت می‌گردد؛ منحنی تقاضا از هر فروشنده، گرایش به کاهش به سوی این سطح پیدا می‌کند؛ محدودیت تولید آثار معکوس به بار می‌آورد.

منحنی تقاضا از مؤسسه اقتصادی واکنش فروش را در برابر تغییر قیمت، به ابتکار فروشنده و به ازای سطح معین قیمت رقیبان نشان می‌دهد، به شرط آنکه این قیمت‌ها تغییر نپذیرند. این منحنی همچنین واکنش قیمت فروش را در برابر تغییرات عرضه، تحت همان شرایط، ارائه می‌کند.



شکل ۷۶ الف



شکل ۷۶ ب

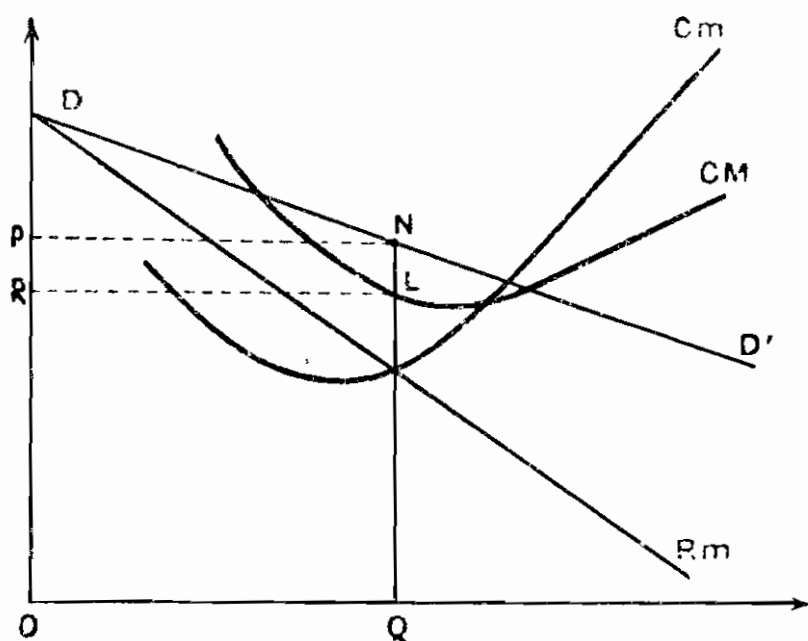
منحنی تقاضا می تواند ممتد باشد یا خمیدگی عرضه بدارد (شکل ۷۶ الف و ب): در حالت دوم، یک تنزل اندک قیمت به زیر P موجب افزایش مهم فروشها می شود، حال آنکه یک ترقی قیمت به همان میزان سبب نقصان کمتر در نسبت درصد فروشها می گردد.

عوامل تعیین کننده کشش تقاضا، از یک سو ارزش کشش متقاطع تقاضا بین فروشنده و هر یک از رقیبان وی، و از سوی دیگر شماره فروشنده در صنعت، یا سهم هر فروشنده متعلق به صنعت از بازار است.

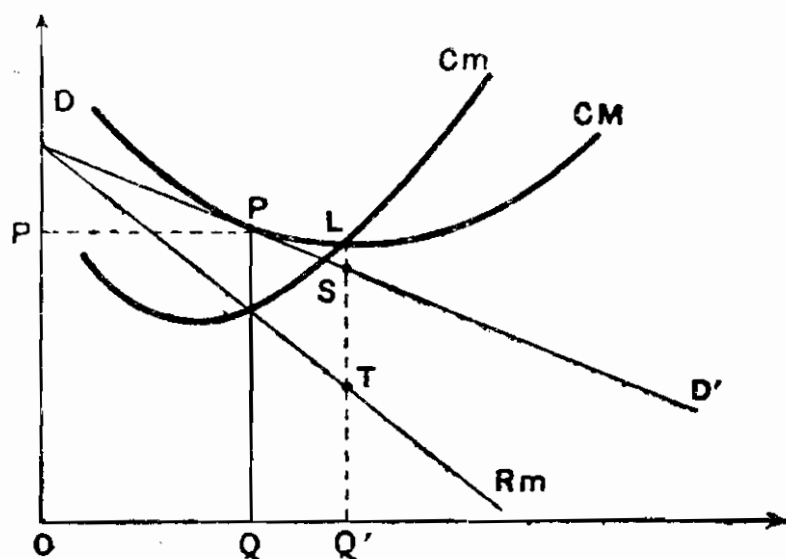
هر قدر کشش متقاطع تقاضا ضعیف تر باشد، کشش تقاضا از بنگاه ناقص تر و خط تقاضا بیشتر متمایل به محور X هاست.

اما، اگر کشش متقاطع تقاضا میان فروشندگان شدید باشد، به قسمی که خطوط تقاضا برای فروشندگان مختلف تقریباً افقی شود، این واقعیت، رقابت نامتجانس را مشخص می‌کند: خطوط تقاضا می‌توانند در سطوح مختلف موافق با سطوح قیمت‌های مختلف که منعکس‌کننده رجحان خریداران است، قرار گیرند و مانع از ارتباط این قیمت‌های مختلف با یکدیگر نیستند و تحت تأثیر عرضه کلی صنعت و تقاضای کلی از صنعت تغییر می‌پذیرند.

ب. نخست حالتی را در نظر می‌گیریم که فروشندگان سیاست فروش را به مورد اجرا بگذارند.



شکل ۷۷ الف



شکل ۷۷ ب

(۱) در کوتاه مدت، فروشنده در برابر تقاضای کشش دار نسبت به محصول خود و در جستجوی سود بیشینه، قیمت و مقدار تولیدی را بر می‌گزیند که به ازای آنها هزینه نهایی برابر با دریافتی نهایی او گردد؛ در شکل ۷۷ الف دیده می‌شود که مقدار OQ و قیمت OP است. فروشنده کلیه قیمت‌های کالاهای جانشین کامل محصول خود را معلوم فرض می‌کند. مؤسسه اقتصادی، در کوتاه مدت، در تعادل است و سود بیشتر از معمول می‌برد (در شکل ۷۷ الف، $L.PNLR$ هزینه متوسط موافق با تولید OQ است).

در صنعت، فروشندگان بر اساس وضع اولیه منحنیهای انفرادی تقاضا از مؤسسه اقتصادی خود که قیمت بازار یا تفاوت ناچیز میان قیمت‌های مختلف معین کرده‌اند، همزمان و مستقل از یکدیگر، قیمت خود را تعیین می‌نمایند، به قسمی که هزینه نهایی، برای هر یک از آنها، برابر با دریافتی نهایی باشد. اگر تولید کل حاصله از این جریان مساوی با تقاضایی شود که خریداران به قیمت پیش‌بینی به عمل خواهند آورد، صنعت در تعادل خواهد بود. هرگاه مقدار تولید بیشتر باشد، قیمت‌ها میل به کاهش پیدا خواهند نمود؛ منحنیهای تقاضای مختص هر فروشنده تا به سطح جدید قیمت‌ها پایین خواهند آمد و فراگرد انطباق تا بدانجا ادامه می‌یابد که در صنعت، تقاضا برابر با عرضه گردد. عرضه بر اثر ایجاد تساوی میان هزینه نهایی و دریافتی نهایی برای کلیه فروشندگان معین می‌شود؛ در این صورت، تعادل در صنعت به دست می‌آید. اگر، در این وضع، تعادل، سود غیر عادی یا زیان خالص پدید آید، انطباق قیمت‌ها به دنبال ورود فروشندگان تازه یا خروج فروشندگان قدیمی انجام می‌گیرد.

(۲) در بلندمدت، وضعیتی را در نظر می‌گیریم که همه مؤسسات اقتصادی، منحنیهای یکسان هزینه و منحنیهای یکسان تقاضا دارند. هرگاه تعادلی که برقرار شده است، کلیه بنگاههای اقتصادی را در وضع زیان خالص جای بدهد (DD برای مؤسسه اقتصادی در زیر منحنی هزینه متوسط CM قرار دارد)، بعضی از بنگاههای اقتصادی از صنعت بیرون می‌روند؛ در نتیجه، عرضه صنعت کاهش می‌یابد؛ قیمت بالا می‌رود و منحنیهای تقاضای یکایک بنگاهها به سوی بالا تغییر مکان می‌دهند؛ تعادل بلندمدت، برای هر مؤسسه اقتصادی، هنگامی برقرار می‌گردد که منحنی تقاضا مماس بر منحنی هزینه متوسط شود.

همین طور، اگر در کوتاه مدت، منافع غیر عادی پدیدار شود (شکل ۷۷ الف)، ورود مؤسسات اقتصادی جدید منتهی به ازدیاد عرضه و تنزل قیمت می‌گردد؛ تعادل صنعت زمانی برقرار می‌شود که برای هر بنگاه اقتصادی، خط تقاضا به صورت مماس بر

منحنی هزینه متوسط در آید (شکل ۷۷ ب).

تا بدینجا، بحث ما دربارهٔ بنگاه‌های اقتصادی بود که از حیث تقاضا و هزینه در وضعیت یکسان و همانند بودند و در معرض این خطر قرار داشتند که رقیبان به آسانی به صنعت وارد بشوند. در واقعیت، لازم به یادآوری است که بعضی از مؤسسات اقتصادی از مزایای مخصوصی ناشی از روابط میان هزینه‌ها و تقاضا برخوردار هستند؛ همچنین، تعادل صنعت می‌تواند، در کنار فروشندگانی که سود عادی می‌برند، فروشندگان دیگری برخوردار از منافع بالاتر را بپذیرد، زیرا مزایای آنها با وجود فشار تازه واردان باز هم جزئاً برقرار است.

پس از این تحلیل، به نظر می‌آید که انحصار چندین قطبی، نتیجهٔ دوگانه زیر را به دست می‌دهد:

(۱) مقدار تولید کمتر از آن است که منحنیهای هزینه امکان آن را نشان می‌دهند و غالباً این نظر ابراز می‌شود که تولید در انحصار، در مقایسه با رقابت کامل، کمتر است؛ این نظر زیاد روشن نیست، زیرا نمی‌توان پذیرفت که شرایط هزینه و تقاضا برای هر کالا مطابق اندازه معین و نمونه مشخص و برای محصول متمایز یکسان باشد. به علاوه آیا اختلاف محصول نمی‌تواند در وضعیت رقابت کامل و در بعضی از موارد، افزایش تقاضا را به بار آورد؟

آنچه می‌توان گفت این است که هزینه تولید اضافی ممکن است با قیمتی که تولید جدید به فروش می‌رود، کاملاً تأمین گردد. اما این هزینه از طریق دریافتی اضافی که به دنبال تنزل قیمت کاهش می‌یابد و روی تولید کل اثر می‌گذارد، تأمین نخواهد شد. در شکل ۷۷ ب ملاحظه می‌شود که به ازای تولید OQ پایین‌ترین هزینه متوسط QL خواهد بود؛ اما مؤسسه اقتصادی کمتر تولید می‌کند، زیرا با این مقدار تولید، هزینه نهایی LQ بسی بیشتر از دریافتی نهایی QT خواهد شد؛ بنگاه اقتصادی پول خود را از دست می‌دهد، زیرا تولید به قیمت QS کمتر از QL ، هزینه متوسط این تولید به فروش می‌رسد.

(۲) ابعاد بنگاه اقتصادی در وضعیت تعادل می‌تواند کوچکتر از ابعاد بهینه باشد؛ جریان تمایل به توسعه بنگاه اقتصادی، علی‌رغم هزینه نزولی بلندمدت، متوقف می‌شود و در نتیجه، تنزل قیمت همراه با ازدیاد فروش، از دریافتی نهایی می‌کاهد. چنان که مچلوپ اشاره می‌کند، بنگاه اقتصادی در رقابت نامتجانس می‌تواند هم ظرفیت اضافی (مقدار تولید آن کمتر از بهینه است) و هم ابعاد نامکفی (ابعاد آن کمتر

از ابعاد بهینه است) داشته باشد: این وضعیت در بازرگانی جزئی، شامل انبوه بنگاههای اقتصادی کوچک و تحت تصدی مالکان خود، نمودار می شود.

پ. اکنون حالتی را بررسی می کنیم که سیاست فروش وجود دارد. فروشنده می خواهد روی تقاضا از بنگاه اقتصادی خود تأثیر بگذارد و با اقدام به مخارج خاص، منجمله خرج تبلیغات بازرگانی، بر مقدار فروش خود بیفزاید. چنین سیاستی ممکن است به دو شکل ارائه گردد:

— یکی سیاست کسب اطلاع مصرف کننده که کمک به انتخاب این فرد می نماید: در این حالت، فروش کلیه مؤسسات اقتصادی عضو گروه افزایش می یابد، زیرا مصرف کنندگان از میزان رضایتی که می توانند از محصول ساخت این گروه به دست آورند، آگاهی دارند. به عنوان مثال، تبلیغات بازرگانی به سود تلویزیون برای کلیه فروشندگان دستگاه تلویزیون سودمند است؛

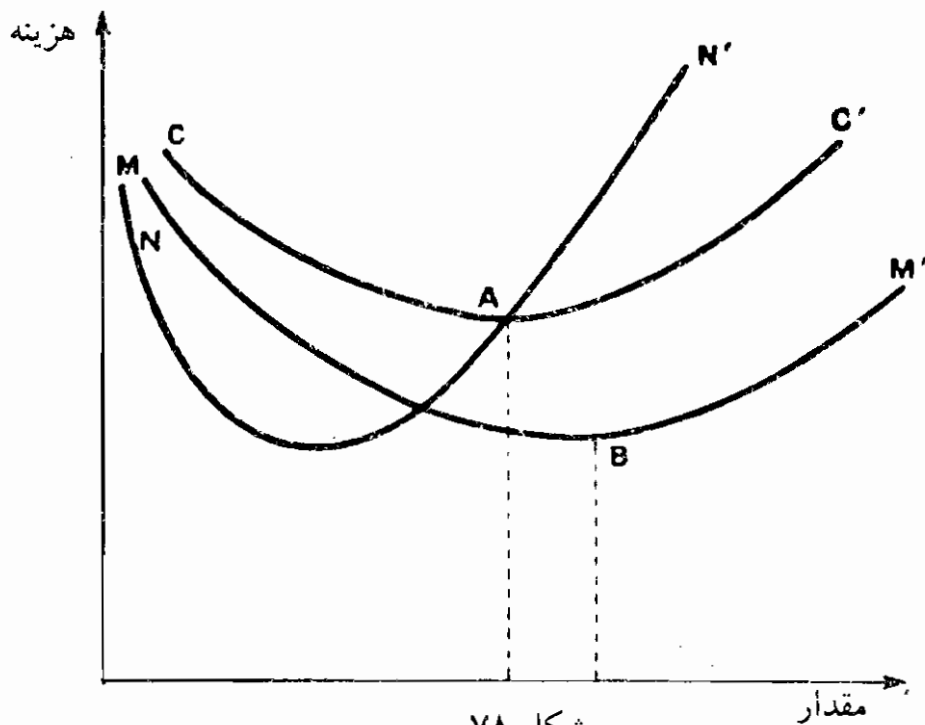
— و دیگر سیاست اقناع یا تلقین: هدف فروشنده این است که مصرف کننده را متقاعد سازد که محصول او بر سایر محصولات همانند برتری دارد و به این ترتیب، بر میزان فروش مؤسسه خود به زیان دیگر بنگاههای اقتصادی بیفزاید. این حالت دوم باید مخصوصاً دقت را جلب نماید.

سیاست فروش (یا تبلیغات بازرگانی) به صورت هزینه های فروش بنگاه جلوه گر می شود. هزینه فروش شامل کلیه مخارجی است که بنگاه برای تأمین بازار محصول و «تغییر مکان منحنی به سمت راست به عمل می آورد به این ترتیب که شناخت موجودیت خود را گسترش می دهد و به توصیف محصول خود می پردازد و خدماتی را که برای خریدار انجام خواهد داد پیشنهاد می کند» (چیمبرلین). در حالی که هزینه تولید شامل کلیه مخارجی است که برای تولید محصول یا خدمات انجام می گیرد و کالا را در اختیار مصرف کننده قرار می دهد و نیز مخارج ارضای نیاز را در بر دارد، هزینه فروش، تقاضا را ایجاد و جا به جا می کند.

منحنی هزینه های فروش، مانند هر منحنی هزینه، به شکل U است: منحنی هزینه فروش (متوسط) در واحد محصول، بنا بر قانون بازده های نامتناسب، تنزل می نماید و به کمینه می رسد و سپس بالا می رود. در واقع، بازده مخارج فروش، در آغاز صعودی است، یعنی بر اثر کوششهای مکرر نتایج جمعی به دست می آیند و برهم افزوده می شوند؛ به علاوه، هنگامی که میزان کل مخارج افزایش پیدا کند، طرز استفاده از آن، به دنبال صرفه جوییهای داخلی عملیات بهبود می یابد. بازده های صعودی دیر یا زود

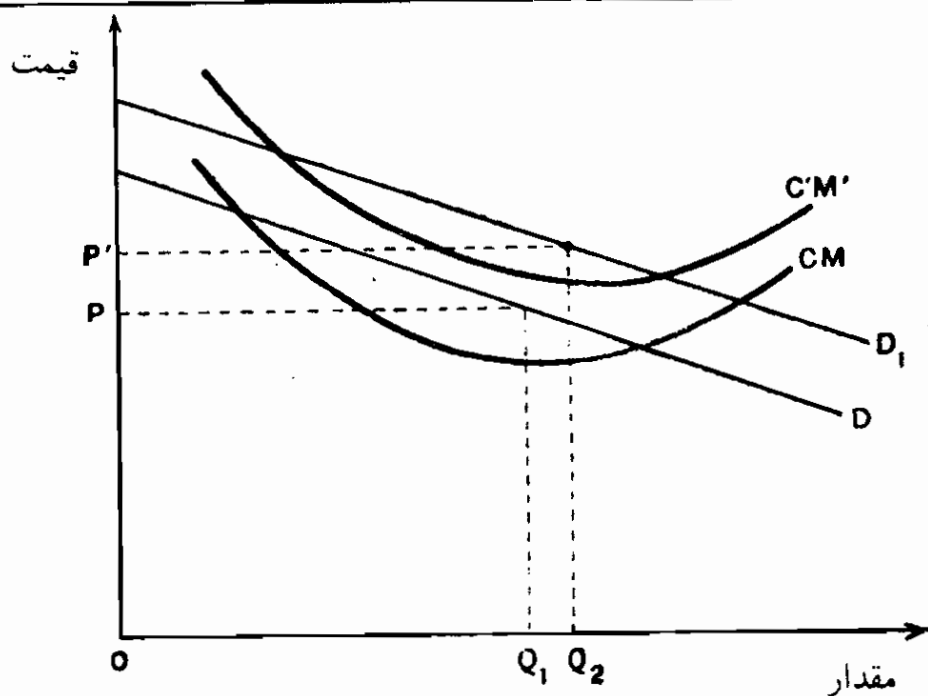
پایان می‌پذیرند و بازده‌های نزولی گسترش پیدا می‌نمایند: بهره‌برداری از بهترین بازارها انجام می‌گیرد و کثرت مساعی برای فروش در بازار واحد، سرانجام، بی‌اثر می‌گردد.

رئیس بنگاه باید منحنی هزینه‌های تولید و هزینه‌های فروش را با یکدیگر ترکیب کند (شکل ۷۸). فرض می‌کنیم MM' منحنی هزینه تولید، بدون احتساب هزینه‌های فروش، باشد. منحنی CC' ، «هزینه ترکیبی» است که هم هزینه تولید و هم هزینه فروش را نشان می‌دهد. فاصله میان MM' و CC' نشان دهنده هزینه فروش می‌باشد. نقطه کمینه منحنی هزینه ترکیبی (A) با نقطه کمینه منحنی هزینه تولید (B) تطبیق نمی‌کند. NN' منحنی هزینه نهایی ترکیبی است.



شکل ۷۸

اکنون رفتار رئیس بنگاه اقتصادی را بررسی می‌کنیم. این وضعیت را به عنوان اساس در نظر می‌گیریم که بنگاه اقتصادی، به ازای قیمت P ، تولید OQ_1 ، منحنی تقاضای D و منحنی هزینه متوسط CM ، در تعادل است (بدون آنکه هزینه‌های فروش مورد تعهد باشد): در این موقعیت، مؤسسه اقتصادی منافع بیشینه را به دست می‌آورد (شکل ۷۹). فرض می‌کنیم که رئیس بنگاه اقتصادی هزینه‌های فروش را تعهد کند. منحنی هزینه متوسط $\dot{C}M$ می‌شود (به تدریج که مقدار تولید افزایش یابد به CM نزدیک می‌گردد). اکنون منحنی تقاضا از بنگاه اقتصادی (D_1) به دنبال افزایش مقدار فروش در سمت راست منحنی پیشین قرار می‌گیرد. میزان فروش OQ_2 و قیمت جاری OP



شکل ۷۹

می شود. بنگاه اقتصادی به ازدیاد هزینه‌های فروش ادامه می‌دهد تا دریافتی اضافی ناشی از یک واحد نهایی خرج تبلیغات بازرگانی بیشتر از هزینه فروش نهایی آن باقی بماند. اگر مقدار تولید افزایش پیدا کند، فروشنده تا زمانی تمایل به ازدیاد هزینه‌های فروش دارد که دریافتی اضافی مربوط به تغییر مکان منحنی تقاضا به سوی راست و به سمت بالا بزرگتر از هزینه فروش اضافی به علاوه هزینه تولید اضافی باشد.

در صنعت، هر فروشنده که مقدار تولید، قیمت و مخارج فروش رقیبان خود را معلوم فرض کند، سیاست فروش همزمان ولی مستقل را دنبال می‌نماید. با این همه، دریافتی واقعی کمتر از دریافتی مورد انتظار خواهد بود، زیرا مبارزات فروش میان فروشندگان مختلف به ضدیت با یکدیگر منجر می‌شود و حتی ممکن است یکدیگر را خنثی نمایند. منحنی تقاضا، چنان که انتظار می‌رفت، تغییر مکان نمی‌دهد؛ هزینه‌های کلی فروش از میزان منافع مشترک بیشینه در صنعت تجاوز می‌کند. برعکس، هزینه‌های بنگاه اقتصادی بالا می‌رود، حال آنکه مقدار فروش به حد بالا برمی‌خورد.

وضع تعادل بنگاه اقتصادی، مانند حالت پیشین، بر اثر تماس خط تقاضا با منحنی هزینه ترکیبی متوسط معین خواهد شد.

رفتار فروشندگان دو نتیجه به شرح زیر به دست می‌دهد:

— از یک سو، هزینه‌های فروش رو به ازدیاد می‌نهد: در واقع، هر فروشنده به صورت منفرد عمل می‌کند، بدون آنکه واکنش رقیبان را در نظر بگیرد؛ به علاوه، هنگامی که یک محصول جانشین کامل و فراوان دارد، سیاست افزایش مقدار فروش می‌تواند به

زبان رقیبان بر تقاضای این محصول بیفزاید و فروشنده را به افزایش هزینه‌های فروش خود تشویق کند.

— از سوی دیگر، هزینه متوسط سرانه تولید میل به افزایش دارد، زیرا کلیه بنگاه‌های اقتصادی سیاست‌های فروش را اعمال می‌نمایند؛ قیمت در صنعت، در بلندمدت، گرایش به افزایش بیشتر دارد و مقدار تولید کمتر از موقعی است که هزینه فروش وجود ندارد. با این همه، نتایج پیش گفته، باید در دو جهت موşkافی شود:

الف. مسلم نیست که همه خریداران به صورتی یکسان و همانند نسبت به سیاست فروش حساس باشند؛ ممکن است بعضی تحت تأثیر تبلیغات بسیار، یک محصول به قیمت بالاتر را بر محصول دیگر با تبلیغات ضعیف ولی به قیمتی مقرون به صرفه بیشتر ترجیح بدهند؛

ب. ممکن است، فروشندگان در اجرای سیاست‌های همانند فروش نفعی نداشته باشند. برخی می‌توانند فقط تقاضای محصولات با تبلیغات بسیار را ارضاء نمایند؛ کسانی دیگر می‌توانند جزء دیگر تقاضا را از صنعت در نظر بگیرند و بدون سیاست فروش، به قیمت پایین‌تر از قیمتی که فروشندگان با تبلیغات بسیار عرضه می‌دارند کالا را ارائه نمایند و باز هم با قیمتی به قدر کفایت بالا اقدام به فروش کنند تا منافع جالبی به دست آورند.

گوناگونی واکنش خریداران در برابر سیاست فروش، در سیاست فروشندگان تنوع ایجاد می‌کند. هر گاه ورود به صنعت آزاد باشد، ممکن است که در بلندمدت منافع غیر عادی از میان برود؛ در این صورت، در هر گروه از فروشندگان که توسط سیاست ویژه فروشها مشخص شده‌اند، منحنیهای خاص تقاضا برای هر بنگاه اقتصادی مماس بر منحنیهای هزینه متوسط خواهند بود.

ب) انحصار چند قطبی با اختلاف محصول

صنعت، در این وضعیت، شامل عده کمی فروشنده است که از وابستگی میان سیاست‌های قیمت و تولید خود آگاهی دارند، ولی محصول آنها با یکدیگر متفاوت می‌باشد.

با این وصف، تفاوت به صورت منفعل یا فعال چند خصوصیت را در رفتار انحصارگران چند قطبی به شرح زیر وارد می‌سازد:

۱) تمایز محصول ترس انحصارگر چند قطبی را در برابر واکنش رقیبان خود کاهش می‌دهد. در واقع، هر انحصارگر چند قطبی یک گروه مشتری علاقه‌مند به

محصول خود دارد. در صورت فقدان تفاوت، ترقی قیمت‌ها برای انحصارگر چند قطبی به شکل خطر احتمالی از دست دادن کلیه خریداران بروز می‌کند؛ تنزل قیمت موجب اقدام مشابه از سوی رقیبان می‌گردد. در حالت تفاوت محصول، امکان دارد انحصارگر چند قطبی، بدون آنکه از زیان کل مشتریان خود یا از تلافی و معامله به مثل فوری رقیبان خود بترسد، قیمت محصول خود را تغییر بدهد.

در انحصار چند قطبی با محصول متمایز، در بعضی از موارد، خطر احتمالی جنگ قیمت‌ها می‌تواند زیاد به نظر آید، درست مانند امکان توافق یا سازش و تبانی ضمنی که ظاهراً بسیار نادر است.

(۲) با این همه، سیاست فروش انحصارگران چند قطبی نمی‌تواند مستقل از یکدیگر توسعه یابد؛ در میان سیاست‌های فروش و نیز سیاست‌های قیمت‌ها يك وابستگی درونی وجود دارد که انحصارگران چند قطبی آن را تشخیص داده‌اند. در نتیجه، ممکن است وضعیت‌های مختلفی پدید آید:

الف. يك وضعیت سازش و تبانی که بر اثر موافقت صریح یا پذیرش ضمنی سیاست فروش‌های بنگاه اقتصادی رهبر یا بنگاه سنجه اقتصادی تحقق یافته است؛ در این صورت سطح هزینه‌های فروش با بیشینه‌سازی منافع مشترك در صنعت سازگار است. اگر سازش و تبانی ناقص باشد، سطح هزینه‌های فروش به افزایش بیشتر میل پیدا می‌کند؛

ب. يك وضعیت مستقل، هم‌راه با عدم یقین: هر بنگاه اقتصادی سیاست خاص فروش خود را تحت تأثیر ترس از معامله به مثل و انتقام رقیبان دنبال می‌کند. در این حالت، این خطر احتمالی وجود دارد که مخارج مشترك فروش بیشتر از مخارجی گردد که با بیشینه‌سازی منافع مشترك صنعت سازگار خواهد بود. سود صنعت کمتر از حالتی است که سازش و تبانی وجود دارد.

پ. يك وضعیت جنگ تبلیغاتی: هر بنگاه اقتصادی به منظور تثبیت سلطه بر بازار، هزینه‌های فروش بسیار مهمی را به عهده می‌گیرد.

(۳) و در پایان، به نظر می‌رسد که در بسیاری از موارد، سازش و تبانی درباره قیمت‌ها بتواند با نوعی رقابت در قلمرو سیاست فروش همراه شود. در این صورت، تبلیغات بازرگانی یا بهبود شرایط فروش برای انحصارگر چند قطبی مؤثرتر از تنزل قیمت محصول است. البته رقیبان واکنش نشان می‌دهند، اما احتمال قوی می‌رود که عکس‌العمل زیاد سریع نبوده و نسبت به اقدامات تلافی‌جویانه کمتر منطبق باشد:

انحصارگر چند قطبی می‌تواند برای کسب مزیت و برتری زمانی فرصتی به دست آورد. به علاوه، به نظر می‌رسد که خریداران کالاهای مصرفی در برابر تبلیغات و تغییر محصول حساسیت بیشتری دارند تا در برابر تغییر قیمت‌ها.

§ ۳. اختلاف محصول و نظریه عمومی فعالیت اقتصادی

چیمبرلین، ضمن تصریح اهمیتی که برای فصل چهارم کتاب خود راجع به اختلاف محصول قائل می‌شود، چنین می‌نویسد: «هر چند این فصل نمودارهایی ندارد،... ولی در واقع از کلیه فصول دیگر دشوارتر است و نباید علت آن را در آینده دور جست‌وجو کرد. این فصل محتوی روش فنی نیست، بلکه دیدی از نظام اقتصادی دارد و این به کلی موضوعی غیر از تغییر در جهان بینی^{۱۶} اقتصادی خود و بررسی نظریه اقتصادی بنگاه اقتصادی انفرادی یا افزایش ابزارهای تازه تحلیل است».^{۱۷}

در مقدمه‌ای که فرانسوا پرو بر چاپ فرانسه نظریه رقابت انحصاری نوشته، خاطر نشان کرده است که چگونه تحلیل اختلاف محصول می‌بایستی پایه نظریه عمومی فعالیت اقتصادی باشد. تحلیل هزینه فروش، عمل بنگاه اقتصادی را شرح می‌دهد که با این کار منحنی تقاضا نسبت به محصول، خود را به سوی بالا و سمت راست جا به جا می‌کند. این عمل مبارزه‌ای است که از جبر اقتصادی خصوصی مایه می‌گیرد:

— بنگاه اقتصادی به منزله آلت جبر روی رقیبان خود اثر می‌گذارد تا بخشی از تقاضای آنها را تصاحب کند؛

— بنگاه اقتصادی در قبال مصرف‌کنندگان قوه جبر را به کار می‌برد: به این ترتیب، انواع محصولهای مرتبط را بر می‌گزیند و در نتیجه خریدار را در یک سلسله خریدهای پیاپی درگیر و وارد می‌سازد؛ چنین دستگامی با ابزاریدکی مخصوصی که تولیدکننده عادی یا تولیدکننده مسلط فراهم آورده است، کار می‌کند.

در این صورت، سیاست فروش در برابر هزینه‌های فروش مانند گونه در برابر جنس جلوه می‌نماید، یعنی واحد اقتصادی، سیاستی را اجرا کرده و هزینه‌هایی را انجام داده است تا با وسایل جبر عناصر تغییر‌پذیر پیرامون خود را تغییر بدهد.

به این ترتیب، تحلیل اختلاف محصول به تحلیل کلی حالات نامتقارن و نابرجاستنی

16. Weltanschauung

17. E.H.Chamberlin. *Théorie de la concurrence monopolistique* (trad. fr. p. 225-226).

در روابط میان کلیه واحدهای اقتصادی می‌پیوندد. بنابراین، هر نظریه دربارهٔ فعالیت اقتصادی، در زمینه کلی تر، نمی‌تواند میل به تمایز و تفاوت گذاری را که گرایش عمیق در مبارزه اقتصادی و اجتماعی است، نادیده انگارد و نیز قادر نیست هزینه‌های (پولی یا روانی) تحقق این تمایل را از نظر دور بدارد.

قسمت سوم - رقابت و آزادی ورود

بیشتر اوقات، بررسی بازارها به شیوه سنتی، در تحلیل شرایط ورود به بازارهای جدید تولید کنندگان یا فروشندگان، جای کوچکی را می‌گیرد. حتی می‌توان گفت که فرضیه جاری، به طور ضمنی یا صریح همانا آزادی ورود و رقابت آشکار است. در حالت رقابت خالص و کامل، ورود تحت تأثیر وجود حدود نهایی منافع کارآفرینان اقتصادی، افزون بر منافع عادی است (یعنی منافعی که برای تشویق آنها به ادامهٔ فعالیت در صنعت کفایت می‌کند). هنگامی که در صنعت، منافع بیشتر از معمول وجود دارد، ورود مؤسسات تولیدی تازه بر عرضه می‌افزاید و در نتیجه قیمت را پایین می‌آورد و انگیزه ورود به فعالیت را به تدریج نابود می‌سازد. در این صورت، بنگاههای تولیدی وادار می‌شوند در نقطه‌ای کار بکنند که خط قیمتها (یا تقاضا) مماس بر منحنی هزینه متوسط، در محل تقاطع این منحنی با منحنی هزینه نهایی باشد (رجوع کنید به صفحه ۵۴۵).

در وضعیتهای رقابت نامتجانس یا انحصار چندقطبی ملاحظه شد که فشار «تازه-واردان» منافع اضافی را از میان می‌برد و خط تقاضا (یا دریافتی متوسط) به صورت مماس بر منحنی هزینه کل متوسط در می‌آید (رجوع کنید به صفحه ۶۱۳). لکن به نظر می‌رسد که آزادی ورود به صنعت، چنان که تصور می‌شود، همیشه آسان نیست. ممکن است سدهایی بر سر راه ورود وجود داشته باشد که به عوامل عینی یا به استراتژی احتیاطی مؤسسات تولیدی مورد تهدید رقابت بالقوه مربوط باشد.

§ ۱. عوامل عینی محدودیت ورود

این عوامل، خارج از میدان عمل بنگاههای تولیدی حاضر، با وضعیت صنعت ارتباط دارد:

- (۱) عدم یقین: هر قدر دورنمای سود در صنعت نامطمئن تر به نظر آید، ورود بدان بعیدتر و ناکاملتر است؛
- (۲) ثبات یا کندی در نرخ رشد تقاضا از صنعت که وارد شوندگان را دلسرد می‌سازد؛

۳) محرك ناقص عوامل توليد؛

۴) تقسيم ناپذيري منابع توليدي: اين عامل بسيار مهم است. هنگامي كه سرمايه گذاري ثابت بر اساس «اندازه»هاي بزرگ انجام مي گيرد، بنگاه توليدي جديد مي بايستي هزينه هاي ثابت بسيار سنگيني را متحمل شود؛ لکن اين ورود مي تواند موجب پيدايش تجهيزات اضافي در صنعت گردد و کاهش قيمت را از سوي بنگاههاي توليدي حاضر پديد آورد. همچنين به خطر احتمالي سرمايه گذاري بزرگ مورد نياز نمي توان تن در داد، زيرا ممکن است وضعيت قيمت بعدي در صنعت، بار هزينه هاي ثابت را بسيار سنگين سازد.

۵) تفاوت و تنوع در محصول كه به سود بنگاههاي توليدي حاضر است. مبارزات تبليغاتي در زمينه هزينه، واردشوندگان بالقوه را در وضع نامساعدی قرار مي دهد. به اين ترتيب، در ايالات متحده، خرج سالانه تبليغاتي ۸ تا ۱۵ ميليون دلاري هر يك از سه توليدكننده بسيار بزرگ سيگار، ورود به اين صنعت را تقريباً و در واقعيت غيرممكن مي گرداند. همين طور، هر واردشونده در آغاز استقرار خود بايد به چند نوع محصول (مثلا انواع اتومبيل) اكتفا كند، حال آنكه بنگاههاي توليدي موجود يك سلسله محصولات جور و قيمتها را در اختيار دارند؛

۶) اهميت خدمات فروش و پخش: هر بنگاه توليدي جديد بايد ساختار كاملي از سازمانهاي پخش براي عمده و خرده فروشي ايجاد كند. در ايالات متحده، در باب صنعت اتومبيل، نويسنده اي توانسته است خاطر نشان سازد كه سازمانهاي بازرگاني در مراجعه به بنگاه توليدي جديد از ترس آنكه «مبادا به اصطلاح بچه يتيمي روي دستهايش بماند» دو دل هستند؛

۷) وجود سدهاي نهادي: يك بنگاه مي تواند داراي امتياز اختراع و انحصار ساخت يك محصول، طی دوره معین باشد و در نتیجه بتواند با هزینه پایین تر از هر بنگاه توليدي ديگر توليد نمايد.

اما، بيشتر اوقات، محدوديت ورود از عمل احتياطي بنگاههاي توليدي موجود ناشی می شود.

§ ۲. استراتژی احتیاطی بنگاههای توليدي

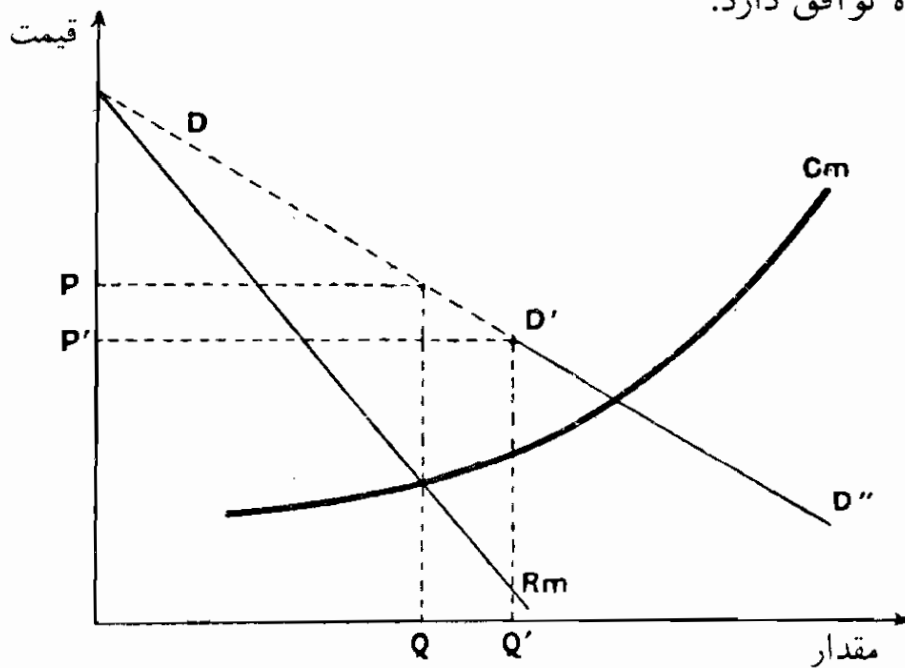
اين استراتژی، به ویژه هنگامي كه صنعت در وضعيت انحصار يك قطبي يا انحصار چند قطبي است، می تواند به سه شكل گسترش يابد.

الف) سیاست قیمت حد

چنان که قبلاً در باب انحصار دیدیم، بنگاه تولیدی در حالت انحصار یک قطبی، یا بنگاههای عضو گروه انحصار چند قطبی قیمتی پایین تر از میزانی معین می کنند که منافع صنعت را در کوتاه مدت بیشینه می نماید، ولی در بلندمدت، رقیبان بالقوه را دور می سازد. در صنعت انحصارگر چند قطبی، تعیین و تثبیت قیمت حد از سازش و تبانی میان بنگاههای اقتصادی و یا تصمیم بنگاه اقتصادی مسلط نتیجه می شود.

فروشنندگان، به جای آنکه قیمت P و مقدار Q ، موافق با سود بیشینه کوتاه مدت را برگزینند، برای ادامه نظارت همیشگی بر بازار، درباره قیمت P' و مقدار Q' توافق می نمایند. منحنی تقاضا، چنان که انحصارگر چند قطبی نشان می دهد، در قیمت حد P' ، محدود، کوتاه و قطع شده است (شکل ۸۰).

در حالی که منحنی شکسته تقاضا و قیمت انعطاف ناپذیر، با اندیشه امنیت انحصارگر چند قطبی در برابر رقیبان کنونی در درون صنعت مطابقت می کند، منحنی منقطع تقاضا و قیمت حد با نگرانی درباره امنیت انحصارگر چند جانبه در برابر رقیبهای بالقوه توافق دارد.



شکل ۸۰

ب) استراتژی سرمایه گذاری کلان

بنگاه تولیدی از تقسیم ناپذیری سرمایه گذاری بهره می برد و سرمایه ثابت خود را بیش از نیاز افزایش تقاضا زیاد می کند، به قسمی که ماشین آلات هیچ گاه کاملاً مورد استفاده قرار نگیرند و واردشوندگان از ازدیاد ظرفیت تولیدی صنعت هیچ سود و مزیتی

پ) نظارت بر دستیابی به عوامل تولید

بنگاههای تولیدی موجود قصد دارند تحصیل مواد اولیه، تجهیزات و منابع مالی را برای واردشوندگان غیرممکن یا بسیار پُرخرج سازند و یا استفاده از سازمانهای موجود توزیع را ممنوع بدانند. بررسی صنعت اتومبیل در ایالات متحده از سال ۱۹۲۰ نشان می‌دهد که یکی از دلایل اینکه هیچ یک از بنگاههای تولیدی جدید استقرار نیافته‌اند، به پیوندهای موجود میان نهادهای مالی و بنگاههای تولیدی حاضر ارتباط دارد: ورود کیزر- فریزر^{۱۸} به صنعت اتومبیل فقط به علت حمایت مالی دولت در بلندمدت از بنگاه تولیدی جدید (به ویژه از طریق شرکت مالی تجدید ساختمان^{۱۹}) ممکن شده است.^{۲۰} اگر این عوامل گوناگون علل دشواری ورود بنگاههای تولیدی جدید را توضیح بدهند، می‌توان گسترش شکل‌های خاص ورود را درک کرد: در صنایع جدید، بنگاههای تولیدی بزرگ که قبلاً در صنایع دیگر فعالیت داشته‌اند، تولید خود را بسط و افزایش می‌دهند؛ بنگاههای بزرگ در صنایعی که هم‌اکنون استقرار دارند، هم به محصول و هم به قیمت خود تنوع می‌بخشند. در واقع، آنها وسایل توسعه آزمایشگاهها و استفاده از اندیشه‌های نو در مرحله عمل را در اختیار دارند. تسهیلات اعتباری در اختیار این بنگاهها و تراکم ذخایر مهم برای تأمین مالی از منابع خود و ظرفیت بیکاری که می‌توانند به کار اندازند، بدانها امکان می‌دهد تا از موانع بر سر راه ورود به شاخه‌های دیگر تولید بگذرند. و در پایان، برای بنگاه تولیدی جدید ورود به بخشهایی که قبلاً تبلیغات مهم بازرگانی در آنها شده، کمتر دشوار است.

قسمت چهارم - رقابت و تغییر محصول

رقابت فراگردی با جنبه‌های متعدد است: تاکنون اشکال رقابت به صورت تغییر قیمت و مقدار محصول معین بررسی شده است؛ هنگامی که میان محصول تمایز و اختلاف وجود دارد، محصولات فروشندگان مختلف تفاوت پیدا می‌کند. اما این تمایز معلوم و ثابت فرض می‌شود و در نتیجه فقط متغیرهای قیمت و مقدار مورد بررسی قرار می‌گیرند.

ممکن است رقابت به شکل دیگر نیز باشد و آن رقابتی است که بر اثر تغییر محصول

تحقق می‌پذیرد: «در واقع، در نظام اقتصادی، محصول فرارترین اشیاء و حتی فرارتر از قیمت است»^{۲۰}.

بنابراین، همیشه نمی‌توان، بجز قیمت و مقدار، همه عناصر دیگر را معلوم دانست. همچنین لازم است نظریه محصولات در خطوط مهمی که چیمبرلین به شرح زیر پیشنهاد کرده است، بسط پیدا کند.

(۱) ابتدا، موافق نظر این نویسنده، سه عامل عمده تعیین‌کننده محصولات را می‌توان تشخیص داد:

الف. رسم و عادت (یا بی‌حرکی) که به درک ثبات یا انعطاف‌ناپذیری بعضی از محصولات کمک می‌کند. مدت زمانی که محصول طی آن تغییر نمی‌نماید (مثلاً نوع اتومبیل) از توافق پژوهش در کیفیت فنی بهتر یا زیبایی بیشتر با پژوهش درباره تقسیم هزینه‌ها بر مقدار تولید مکفی ناشی می‌شود.

ب. هنجارها، بستگی به مقررات قانونی، به نظامات حرفه‌ای و به مفاهیم اخلاقی یا معنوی دارند. این هنجارها غالباً با جست‌وجوی سود بیشینه در تضاد قرار می‌گیرند.

پ. بیشینه‌سازی منافع. گزینش نوع محصول بر حسب تمرکز سلیقه‌های مصرف‌کنندگان و نیز تمرکز درآمدها تا به سطح نسبتاً پایین انجام می‌گیرد. ساخت محصولات جدید، تحت تأثیر ترقی فنی، غالباً به نابودی محصولات دیگر منتهی می‌شود.

و اما درباره دوره زمانی محصول، تولیدکننده به این دو نظر گرایش دارد که این دوره تا ایجاد تقاضای جدید چندان به درازا نمی‌کشد و نیز آن محصول در مقایسه با سایر محصولات زودتر از معمول فرسوده نمی‌شود.

کیفیت محصول نیز تابع اندیشه بیشینه‌سازی سود است. به سبب شناخت ناقص و جزئی که مصرف‌کننده از کیفیت محصول (به ویژه بجز محصولات غذایی) دارد، تولیدکننده با اندکی کاهش در کیفیت محصول می‌تواند از هزینه خود بکاهد و به همان قیمت به فروش ادامه بدهد، یا قیمت را پایین بیاورد؛ تنزل کیفیت ممکن است تا موقعی صورت گیرد که امکانات فنی اجازه می‌دهد (مثلاً در مورد اختلاط و امتزاج اشیاء).

(۲) عده‌ای رابطه مهم، پس از پذیرش تغییرپذیری محصول، به شرح زیر نمودار می‌شود:

الف. رابطه محصول - مقدار. نظیر کشش تقاضا نسبت به قیمت، کشش تقاضا نسبت به محصول نیز وجود دارد؛ کشش اخیر، به ازای قیمت معین، واکنشهای تقاضا را نسبت به تغییرات ممکن در محصول نشان می‌دهد. در صورتی که مصرف‌کننده از تغییر قیمت بیش از تغییر کیفی محصول آگاه باشد، تولیدکننده ممکن است به کاهش کیفیت محصول خود به سبب کشش ناچیز تقاضا نسبت به محصول رهنمون شود.

همچنین، لازم به یادآوری است که، نظیر جنگ قیمت‌ها در رقابت خصمانه، جنگ میان محصولات نیز وجود دارد. این جنگ به صورت بهبود پیاپی در کیفیت ادامه می‌یابد تا زمانی که هزینه‌ها از قیمت‌ها تجاوز کند. چیمبرلین مثال «جنگ‌های سرعت» را در تاریخ حمل و نقل، به ویژه در مورد حمل و نقل مسافر یادآور می‌شود.

ب. رابطه محصول - قیمت. ارتباطی میان کیفیت يك محصول و قیمت آن وجود دارد. مصرف‌کنندگان مایلند این طور فکر کنند که قیمت ضعیف‌تر کیفیت پایین‌تر را معنی می‌دهد؛ تقاضا می‌تواند به دنبال تنزل قیمت‌ها بالا نرود، یا حتی کاهش یابد. تولیدکنندگان نیز ترغیب بشوند که به جای تغییرات محصول به تغییرات قیمت رجحان بدهند.

پ. رابطه محصول - تبلیغات. بنگاه‌های تولیدی متعدد برای حفظ مقدار فروش خود علی‌رغم تنزل کیفیت محصول از تبلیغات استفاده می‌نمایند. برخی دیگر، به جای آنکه بر مخارج تبلیغاتی خود بیفزایند از منابع خود برای بهبود محصول استفاده می‌کنند و سرانجام عده‌ای نیز تبلیغات را با بهبود کیفیت محصول درهم می‌آمیزند.

۳) در پایان، سیاست تغییر محصول باید با توجه به وضعیت‌های مختلف رقابت مورد بررسی قرار گیرد:

الف. در وضعیت انحصار چندین قطبی ناقص (یا رقابت نامتجانس)، سیاست هر تولیدکننده مستقل است و واکنش رقیبان را بر نمی‌انگیزد. سیاست‌های متوافق تولیدکنندگان به سوی جبران یکدیگر میل می‌نمایند و هیچ يك دریافتی مورد انتظار خود را به دست نمی‌آورند؛ در این صورت تأمین ازدیاد هزینه‌ها دشوار خواهد بود.

با این همه، هنگامی که در بازار هم خریداران مراقب کیفیت محصول و آماده پرداخت قیمت بالاتر باشند و هم خریدارانی وجود داشته باشند که بیشتر در اندیشه و نگران قیمت هستند تا کیفیت، تولیدکنندگان مختلف می‌توانند سیاست‌های مخالف با یکدیگر را دنبال کنند؛ بعضی می‌توانند با تغییر محصول و فروش به قیمت بالاتر منافع بیشتر به دست آورند. تعادل بازار، با توجه به تنوع محصول، قیمت و هزینه برقرار می‌شود.

ب. در وضعیت انحصار چندقطبی، تولیدکنندگان مختلف درباره وابستگی میان سیاست‌های تغییر محصولات خود آگاهی دارند. در این زمینه، چنان که درباره سیاست قیمت‌ها ملاحظه شد، امکانات گوناگونی در اختیار است و از سازش و تبانی کامل آغاز می‌گردد و به استقلال می‌رسد. اما به نظر می‌آید که در بسیاری از موارد، فروشندگان رقابت در زمینه کیفیت محصول را به رقابت در زمینه قیمت برتری دهند، زیرا، از يك سو واکنش رقیبان در این زمینه کمتر سریع و دقیق است و از سوی دیگر مصرف‌کننده در برابر کیفیت محصول بیشتر حساسیت دارد تا نسبت به قیمت.

هنگامی که سازش و تبانی کامل یا تقریباً کامل در باره سیاست محصول برقرار است، برای تأمین بهزیستی مصرف‌کنندگان، کیفیت معمولی برای محصول و تنوع نسبتاً کمتر در محصولات را می‌توان پیش بینی کرد. احتمال می‌رود که انحصارگران چندقطبی پیرامون بعضی از کیفیت‌های پر دوام نگردند،

زیرا از میزان تقاضا کاسته می‌شود.

هنگامی که سازش و تبانی ناقص باشد یا سیاستهای تولید نامتوافق و ناهماهنگ باشد، دو عنصر باید مورد نظر قرار گیرد:

الف. سیاست قیمتها: اگر سازش و تبانی درباره قیمت باشد، بر فروشندگان قیمت فروش یکنواخت تحمیل می‌شود؛ رقابت می‌تواند درباره محصول فقط در جهت بهبود کیفیت انجام گیرد؛ چه هرگونه تنزل در کیفیت نمی‌تواند همراه با کاهش قیمت باشد. هرگاه سازش و تبانی درباره قیمت نباشد، سیاست محصول می‌تواند بهبود یا افت کیفیت را به يك اندازه نتیجه بدهد.

ب. ساختار تقاضا: هر قدر گروههای مختلف خریدار ابعاد نزدیکتری با یکدیگر داشته باشند و تمرکز فروشندگان در انحصار چندقطبی ضعیف تر باشد، تنوع در محصولات بیشتر است. بنابراین، موافق با نظر چیمبرلین می‌توانیم چنین نتیجه بگیریم که «رقابت بجز از طریق قیمت» را نمی‌توان خارج از تحلیل رقابت قرارداد، زیرا این جریان در هر فراگرد رقابتی به صورتی زنده انتشار می‌یابد.

قسمت پنجم - نظریه قیمتها و واقعیت

تحلیل نظری رفتار بنگاه تولیدی در بازار، که تا کنون ارائه شد، در معرض انتقادات نسبتاً زیاد و در جبهه مخالف عمل محافل کار و کسب در تعیین قیمتها قرار گرفته است. نظریه بنگاه تولیدی بر پایه چند فرضیه بنا گردیده است و این پرسش را می‌توان پیش کشید که آیا انتخاب این فرضیه‌ها ارزنده و معتبر می‌باشد. بررسی دو مجموعه از انتقادات در این چشم انداز شایان توجه است: انتقاد نخست ارزش تحلیل نهاییون را بر پایه تحقیق آماری از رؤسای بنگاهها مورد ایراد قرار می‌دهد و انتقاد دوم دقت را به سوی تولید گوناگون در اقتصاد معاصر جلب می‌نماید.

بخش اول از قسمت پنجم - ایراد بر تحلیل نهاییون

این ایراد ناشی از تحقیقات آماری است که طی سالهای اخیر در محافل کار و کسب و مشاهدات تجربی به عمل آمده و برخی از نویسندگان را به فکر انداخته است تا نظریه جدید تشکیل قیمتها را مبرا از غیر واقع‌گرایی در تحلیل نهاییون ارائه کنند. نخست نتایج این تحقیقات مهم آماری را مورد توجه قرار می‌دهیم و سپس ارزش و جنبه‌های آموزشی آنها را بررسی می‌نماییم.

§ ۱. تحقیقات آماری و نتایج آنها

اول) تحقیق آماری اکسفورد به مدیریت آقایان هال و هیچ^{۲۱} در سال ۱۹۳۹ از همه معروف تر است. به نظر این دو نویسنده، تحقیق درباره امکانات عمومی کاربر در تحلیل قراردادی سیاست قیمت و

21. Hall and Hitch, Price Theory and Business Behaviour, *Oxford Economic Papers*, n°2.

تولید را برحسب هزینه نهایی و دریافتی نهایی مورد تردید قرار می‌دهد و چنان طرز رفتاری را برای کارآفرین اقتصادی پیشنهاد می‌نماید که نظریه معمولاً مورد قبول می‌خواهد نادیده بگیرد. این پیشنهاد تشکیل قیمت بر پایه اصل هزینه کل^{۲۲} است.

استنباط کنونی، برای تشریح و توضیح بیشینه‌سازی منافع، اقدامات زیر را در نظر می‌گیرد:
— ایجاد تساوی میان قیمت و هزینه نهایی در حالت رقابت کامل (دریافتی نهایی مساوی با قیمت است)؛

— ایجاد تساوی میان هزینه نهایی و دریافتی نهایی در موارد دیگر (دریافتی نهایی کوچکتر از قیمت است).

کارآفرینان اقتصادی در پاسخ به پرسشها (علی‌الاصول، وضعیتهای انحصار چند قطبی) افشا می‌کنند که در سیاست قیمتها قصد ندارند منافع خود را بر پایه ایجاد تساوی میان دریافتی نهایی و هزینه نهایی به میزان بیشینه برسانند. این نظر، در بعضی از موارد، براساس این واقعیت توجیه می‌شود که کارآفرینان اقتصادی به منافع بلند مدت خود می‌اندیشند و از منحنیهای تقاضا و هزینه بلندمدت و حتی کوتاه مدت کمک می‌گیرند. اما مهمترین توجیه به عقیده آقایان هال و هیچ، این است که کارآفرینان اقتصادی در جهات مختلف فکر می‌کنند و با تعیین قیمت می‌کوشند قاعده عملی، یعنی قاعده هزینه کل را به مورد اجرا بگذارند: هرگاه از کاربرد این قاعده منافع بیشینه به دست آید، فقط «محصول فرعی تصادف» تلقی می‌گردد.

دستوری که برای محاسبه «هزینه کل» مورد استفاده قرار گرفته است، برحسب بنگاههای تولیدی مختلف تغییر می‌نماید، اما می‌توان این شیوه عمومی را پیشنهاد نمود: برای تأمین هزینه‌های ثابت و حد نهایی سود (غالباً ۱۰٪) درصدی بدان افزوده می‌شود. هزینه‌های فروش (و ندرتاً بهره سرمایه) در هزینه‌های ثابت احتساب می‌شوند و گرنه در جمع منافع به حساب منظور می‌گردد.

قیمتهایی که به این ترتیب تعیین شده‌اند یا پایدار می‌مانند و در صورت بروز تغییر مهم در مزد یا هزینه مواد اولیه تغییر می‌پذیرند و از تغییرات ملایم یا موقتی تقاضا تبعیت نمی‌نمایند (در این باب، آقایان هال و هیچ مفهوم منحنی شکسته تقاضا را مطرح می‌کنند).

دوم) نتایج این تحقیق آماری در کتاب اندروز تحت عنوان فعالیت اقتصاد صنعتی^{۲۳} بسط یافته است.

اندروز، با توجه به تحقیقاتی که در صنعت الیاف مصنوعی و در بعضی از شاخه‌های صنعت کفش انجام گرفته است، ضرورت ارائه نظریه جدید تشکیل قیمت محصولات صنعتی را مبتنی بر اصل هزینه کل می‌پذیرد. نظریه وی را می‌توان به شرح زیر خلاصه کرد:

الف. قیمتی که بنگاه تولیدی برای محصول معین کرده، برابر است با هزینه متوسط به علاوه رقمی اضافه بر این هزینه:

ب. هزینه متوسط مستقیم (یا هزینه متوسط عوامل متغیر) بدون توجه به تولیدی که انجام گرفته

است، میل دارد که در سطح ثابتی باقی بماند. قیمت عوامل متغیر معلوم فرض شده است؛ پ. يك رقم نهایی، اضافه بر هزینه، معمولاً هزینه عوامل ثابت را تأمین می‌کند و سطح عادی سود خالص را به دست می‌دهد؛ اگر صنعت بر روی هم در نظر گرفته شود، این رقم نهایی می‌تواند تغییرات دائمی و عمومی را در قیمت عوامل غیرمستقیم تولید منعکس کند؛ اما بدون توجه به میزان تولید، ثابت باقی خواهد ماند، زیرا سازمان صنعت معلوم فرض شده است؛ ت. هرگاه قیمت عوامل مستقیم معلوم فرض شود، قیمت، بدون توجه به میزان تولید، بدون تغییر می‌ماند.

سوم) سرانجام، نتایج تحقیق آماری هگ در انگلستان تحت عنوان کشور سیاه در سالهای ۱۹۴۷-۱۹۴۸^{۲۴} به شرح زیر آورده می‌شود:

الف. چنین به نظر نمی‌رسد که کارآفرینان اقتصادی اهمیت بسیار زیادی برای دریافتی نهایی و کشش تقاضا قائل بشوند: («پیش‌بینی شرایط تقاضا هم غیر واقع‌گرایانه و هم نامطمئن است»). اینان ظاهراً بر اساس فرضیه پیشنهادی کینز دایر به اینکه وضعیت موجود به بقای خود ادامه خواهد داد «مگر آنکه دلایل دقیق بر انتظار تغییر وجود داشته باشد» کار می‌کنند. هرگاه تغییری پدید آید، واکنش احتمالی افراطی خواهد بود.

ب. در اینجا دو نوع متمایز سیاست تولید خاطر نشان می‌گردد:

— در بنگاههای تولیدی کوچک، تولید به ندرت به طرزی معین می‌شود که هزینه نهایی با دریافتی نهایی مساوی گردد، بلکه از قواعد عملی، بدون تمایل به تحقق منافع بیشینه، ناشی می‌شود؛ کارآفرینان اقتصادی قصد دارند میزان کار کمینه را با لذت بیشینه ترکیب نمایند و در بلندمدت درآمد ثابتی را طلب می‌کنند.

— در بنگاههای تولیدی بزرگ، تمایل بیشتر در جهت تحصیل منافع بیشینه احساس می‌شود، اما این بنگاهها از بیشینه‌سازی منافع در بلندمدت راضی به نظر می‌رسند، لکن برای تأمین این سود سیاست علمی ندارند.

پ. در باب سیاست قیمتها، به اتفاق آراء قبول شده است که هزینه کل به عنوان پایه تعیین قیمت به کار رود. اما سیاست هزینه کل لزوماً این معنی را نمی‌دهد که کارآفرین اقتصادی نسبت به بیشینه‌سازی منافع خود بی‌اعتنا و بی‌تفاوت باشد: «در همه بنگاههای تولیدی مورد بررسی، هر جا که هدف کارآفرینان اقتصادی تأمین سود بیشینه بوده، به روشنی کوشش شده تا حدود سود را... در شرایط معین بازار، هر قدر بیشتر ممکن است، حفظ کنند.» قدر مسلم، کارآفرینانی چند از تغییر قیمت امتناع ورزیده‌اند؛ زیرا از نتیجه این گونه تغییرات می‌ترسیده‌اند و در فکر وضعیت بهتری بوده‌اند. دلایل و جهات امتناع ناشی از تغییر قیمتها پیش‌بینیهای نامطمئن یا نادرست و یا حتی نفوذذهنی و غیر پولی است؛ این امر فقط و فقط تصمیم به بیشینه‌سازی را پیچیده می‌کند، ولی از اعتبار نمی‌اندازد.

۲. ارزش و تعلیمات این تحقیقات آماری

چه نتایجی را می‌توان از این تحقیقات آماری گرفت؟ آیا این تحقیقات آماری هرگونه ارزش را از تحلیل نهاییون سلب می‌کند؟

الف) مجلویپ در مقاله مهمی تحت عنوان «تحلیل نهایی و پژوهش تجربی»^{۲۵}، به دفاع از نهاییون برخاسته و ثابت کرده است که کارآفرینان اقتصادی درباره محتوی فکری اقتصاددان به هنگام گفت‌وگو از کشش تقاضا و دریافتی نهایی دقت فراوان معمول داشته‌اند. مثلاً در تحقیق آماری آقایان هال و هیچ،^{۲۴} بنگاه تولیدی به دلایلی قیمت بالاتر را مقرر نمی‌دارند. از این میان ۱۷ بنگاه «ترس از رقیبان بالقوه» یا «ایمان و اعتقاد به اینکه از جانب دیگران پیروی نخواهد شد» را دلیل می‌آورند و عقیده دارند که اگر قیمت خود را بالا ببرند این خطر احتمالی در پیش است که بخشی از مشتریان را از دست بدهند. به عبارت دیگر، این بنگاهها به کشش تقاضا توجه دارند. همچنین می‌توان تصور کرد که واکنش دفاع از خود، که به صورت انعطاف‌ناپذیری قیمت ابراز می‌شود، به هیچ وجه با فرضیه پیشینه‌سازی سود مخالف نبوده، بلکه برعکس، دلالت بر این نگرانی فکری دارد که منافع پایدار در زمانی هرچه طولانی‌تر تأمین گردد. حدود نهایی اضافی که رقم «هزینه کل» را عملاً در هزینه مستقیم، درشت‌تر می‌نماید، به نوبه خود، ظاهراً بر اساس هزینه‌های غیرمستقیم و نیز به ویژه قضاوت بنگاه تولیدی درباره قیمتی که بازار می‌تواند بپذیرد، معین می‌شود. این قضاوت برای دوره‌ای بس طولانی به عمل می‌آید و در عین حال دشواریهای تغییر قیمت و رقابت بالقوه را مورد توجه قرار می‌دهد. این چنین طرز عمل آیا با اصول نظری مخالفت دارد؟

از سوی دیگر، در بعضی از موارد، روشهای تحقیق آماری ناقص بوده است. آیا پرسش از کارآفرینان اقتصادی در زبان فنی اقتصاددانان (کشش تقاضا، هزینه نهایی و دریافتی نهایی) مناسب است؟ چنان که مجلویپ به ریشخند می‌گوید، آیا این عمل، همان نیست که کوشش سودر سوم و عادات یک فرد بومی جزایر فیجی با پرسش به زبان «انگلیسی شاهانه» درک گردد؟ به علاوه، برخی از پرسشگران از بی‌اطلاعی رؤسای بنگاههای تولیدی درباره آمار دقیق کشش تقاضا یا هزینه نهایی دچار شگفتی می‌شوند. با این همه، آیا حق این است که از فقدان ارزیابیهای عددی چنین نتیجه‌گیری شود که مفاهیم مورد استفاده و مصطلح بی‌فایده هستند؟ سرانجام تحقیقات آماری که به پذیرش قاعده قراردادی و خودکار قیمت‌ها رهنمون شده‌اند، آیا خودشان نامکفی نیستند؟ ادواردز^{۲۶}، ظاهراً، بررسی عینی بسیار درست را در این زمینه انجام داده است: در یک بنگاه تولیدی پیش از ارزیابی هزینه و در فاصله این ارزیابی و تعیین قیمت، مباحثه‌ای میان مسئولان تولید و فروش در می‌گیرد و در جزئیات مطالعه می‌شود و جنبه‌های گوناگون وضعیت مرور می‌گردد و آثار تغییر در قیمت‌ها، تولید، کیفیت محصول و سیاست فروش ارزشیابی می‌شود. این مرحله از تهیه و آمادگی، هر چند در آغاز فاقد رویه

25. Machlup, Marginal Analysis and Empirical Research, *American Economic Review*, 1946.

26. R.S. Edwards, The pricing of manufactured products, *Economica*, August 1952.

انعطاف ناپذیر و سخت بوده و سپس به سرعت از یاد می‌رود، جنبه حیاتی و اساسی دارد. آیا در این شرایط، می‌توان از پذیرش ارزش و اعتبار تحلیل نهاییون سر باز زد؟

ب) علی‌رغم این نارساییها و نقایص یا زیاده رویها و خطها در تفسیر، تحقیقات پیشین این نتیجه خوشایند و مطلوب را داشته‌اند که اقتصاددانان را به ملایمت در بعضی از فرضیه‌های خود رهنمون گشته‌اند. در این مورد چهار نکته اساسی به شرح زیر به نظر می‌رسد:

۱) در مرحله نخست، بجاست مفهومی وسیع‌تر و پیچیده‌تر از انگیزش کارآفرین اقتصادی داشته باشیم. بیشینه‌سازی منافع پولی یگانه انگیزه اقدام او را تشکیل نمی‌دهد. این انگیزه با سایر انگیزه‌ها که ممکن است به راه‌حلهایی بجز بیشینه‌سازی سود برسد، وارد مسابقه و رقابت می‌شود:

— برخی از انگیزه‌ها کارآفرین اقتصادی را وامی‌دارند که در سطح زیر سود بیشینه باقی بماند: به این ترتیب، سازش میان کوشش در فعالیت و فراغت از کار پدید می‌آید. هیکس خاطر نشان کرده است که «بهترین گزینش از میان منافع انحصار همانا زندگی آرام است». انتخاب میان فراغت از کار و کوشش در کار که با فشار رقابت شدت می‌گیرد، به سود وضع اخیر نیست:

— انگیزه‌های دیگر، مانند تمایل به داشتن بنگاه تولیدی نیرومند و جست‌وجوی اعتبار، کارآفرین اقتصادی را وامی‌دارند تا بر منافع بیشینه پیشی گیرد:

— سرانجام، برخی دیگر، مانند جست‌وجوی «قیمت عادلانه» ترس از ماجراجویی و روش معمولی، کارآفرین اقتصادی را برمی‌انگیزد که منافع کنونی خود را حفظ نماید.

۲) لازم است عوامل پویا نیز مورد توجه قرار گیرند: کارآفرین اقتصادی طی زمان عمل می‌کند و تابع عدم اطمینان و خطر احتمالی می‌باشد و در سیاست تولید و قیمت سه نکته را به شرح زیر در نظر دارد:

الف. بیشینه‌سازی منافع بلندمدت و یا به سخنی دقیق‌تر و درست‌تر، اندیشه بقای بنگاه تولیدی، همراه با منافع مناسب و مطمئن: کارآفرین اقتصادی، حتی، میل دارد که احتمال زیان خود را بیشتر و امکان سود خود را کمتر ارزیابی کند:

ب. سیاست نقدینگی، به منظور اجتناب موقت از بحران موجودی نقدی و سیاست انعطاف‌پذیری داراییها (امکان تبدیل يك دارایی به دارایی دیگر طی فراگرد تولید) که ممکن است بخش معینی از منافع را قربانی نماید:

پ. اندیشه تحریک تقاضا در بلندمدت، به ویژه اگر کاهش قیمت در زمان معین یا طی دوره معین بتواند تقاضای آینده را افزایش بدهد.

این موضوع درست عقیده خانم راینسون را بدین شرح مجسم می‌کند: «چنین به نظر می‌رسد که ساده‌ترین و معتبرترین هدف جامع کارآفرین اقتصادی نخست بقا و سپس رشد بنگاه تولیدی باشد»^{۲۷}.

۳) تصمیمات رئیس بنگاه تولیدی نه فقط حساب درآمد بنگاه بلکه سرمایه آن را نیز در نظر دارد؛ چنان که بالدینگ خاطر نشان ساخته است، رئیس بنگاه در برابر تغییر ساختار ترازنامه خود واکنش نشان می‌دهد: رئیس بنگاه مانند بانکداری که مطالبات و موجودیهای خود را با یکدیگر تطبیق می‌دهد، در جست‌وجوی بهترین طرز توزیع ممکن دارایی و بدهی خود می‌باشد. به عنوان مثال، فروش محصولات برای کارآفرین اقتصادی موجب افزایش نقدینگی و نیز کاهش ذخایر می‌گردد؛ در نتیجه تولید افزون‌تر جانشین ذخایر می‌شود؛ این تولید عناصر دیگر ترازنامه را تغییر می‌دهد و این عناصر نیز به سهم خود می‌بایستی سروسامان بگیرند، الخ.

۴) و در پایان، بجاست رویدادهای اقتصادی نیز مورد توجه واقع شوند. در اینجا، هم عقیده با مچلپ، می‌توان تصور کرد که اگر در بعضی از موارد و در دوره ثبات نسبی حق با نظریه پردازان «هزینه کل» است، نهاییون نیز در دوره‌های تغییر و مواقعی که می‌بایستی دگرگونی‌هایی در سیاست بنگاه‌های تولیدی پدید آید، ذیحق می‌باشند.

بخش دوم از قسمت پنجم - واقعیات تولید متعدد

نقص بسیار جدی و مهم نظریه بنگاه تولیدی ناآگاهی بر این حقیقت است که در دنیای نوین بنگاه تولیدی، عموماً چندین محصول را فراهم می‌آورد. نظریه بنگاه تولیدی نشان دوره‌ای را بر خود دارد که فعالیت بنگاه تولیدی هنوز تنوع و دگرگونی نداشته است.

دلیل اصلی تولید متعدد و گوناگون وجود ظرفیت بیکار است. بنگاه تولیدی قصد دارد با اقدام به ساخت کالاهای جدید از این ظرفیت بیکار به طرز رضایت بخش بهره برداری کند. منشاء ظرفیت بیکار ممکن است، در نوسانات شیوه فنی، مواد اولیه یا بازارها در درازمدت و پا در اقدام به ادغام عمودی و در پژوهش صنعتی باشد. مورد اخیر بعضی از محصولات را از پسند روز می‌اندازد و موجب پیدایش محصولات نوظهور می‌شود.

هنگامی که بنگاه تولیدی چند نوع کالا تولید می‌کند، سه حالت تشخیص داده می‌شود:

۱) تولید همزمان: تولید هر کالا می‌تواند، بدون آنکه ساخت کالاهای دیگر را تحت تأثیر قرار بدهد، تغییر بپذیرد.

۲) تولید متبادل: تولید کالاهای مختلف به هم وابسته است، به قسمی که افزایش مقدار تولید یکی لزوماً موجب محدودیت تولید دیگری می‌گردد و برعکس.

۳) تولید پیوسته: تولید محصولات مختلف از لحاظ فنی به یکدیگر مرتبط است. محصولات پیوسته گاهی به نسبت‌های ثابت و زمانی در نسبت‌های متغیر ساخته می‌شوند.

الف) هزینه‌های بنگاه تولیدی سازنده چند محصول

مورد تولید چند کالا مسائلی را به شرح زیر در تعیین هزینه‌ها مطرح می‌سازد.

الف. هنگامی که تولید همزمان وجود دارد، محاسبه هزینه نهایی جزئی هر محصول همراه با تعیین افزایش هزینه‌های کل موافق با ازدیاد یک واحد از یک محصول امکان دارد، به شرط آنکه مقدار محصولات دیگر ثابت بماند.

همچنین، ممکن است هزینه‌های متغیر ویژه، مربوط به تولید مقدار معلوم يك کالا را تعیین نمود. فرض می‌کنیم هزینه کل معلوم ترکیب Q_A و Q_B از دو محصول A و B در دست است. هزینه ویژه متغیر (V_s)، مربوط به Q_A به ترتیب به دست می‌آید که چقدر از هزینه کل کسر می‌گردد، اگر فقط مقدار Q_B تولید بشود. سپس محاسبه هزینه متغیر متوسط ویژه $(\frac{V_s}{Q_A})$ آسان خواهد بود. با این همه، هزینه‌های مشترك را که به شکل هزینه‌های ثابت یا متغیر به همه محصولات بر روی هم وابسته‌اند، نمی‌توان معین کرد. هیچ روش نظری تخصیص، اعتبار و ارزش ندارد و در این مورد فقط می‌توان به روشهای عملی متوسل گردید.

ب. هنگامی که تولید متبادل انجام می‌گیرد، ملاحظات پیشین همچنان معتبر می‌باشند. اما، راجع به هزینه نهایی جزئی دو حالت پیش می‌آید:

— اگر ظرفیت بدون استفاده موجود باشد، هزینه نهایی جزئی از پیش معین می‌شود؛

— اگر ظرفیت کاملاً مورد استفاده قرار گرفته است، مقدار يك کالا را نمی‌توان زیاد کرد مگر اینکه به ترتیب مقدار کالاهای تولید شده دیگر را ثابت نگاهداشت؛ بنابراین، هزینه نهایی جزئی باید به منزله تغییر هزینه کل ناشی از ازدیاد يك واحد از تولید يك کالا همراه با کاهش نظیر در تولید کالاهای دیگر تعریف شود.

پ. هنگامی که تولید پیوسته به نسبت ثابت (مثلاً يك واحد از A و دو واحد از B) جریان دارد، بنگاه را می‌توان همچون بنگاه تولیدی در نظر گرفت که فقط يك کالای مرکب تولید می‌کند، به طوری که يك واحد آن از « $1A + 2B$ » تشکیل شده است و در این حالت هزینه‌های این کالای مرکب را می‌توان محاسبه نمود. هرگاه نسبت میان محصولات پیوسته تغییر بپذیرد، می‌توان هزینه نهایی جزئی هر محصول را محاسبه کرد. هزینه‌های متغیر ویژه برای هر محصول را نمی‌توان به دست آورد، زیرا توقف جریان تولید يك محصول، به دلایل و به جهات فنی، لزوماً موجب توقف جریان تولید محصولات پیوسته دیگر می‌شود و فقط می‌توان هزینه‌های متغیر ترکیبی کلیه کالاهای پیوسته را محاسبه نمود.

ب) دریافتی بنگاه تولیدی سازنده چند محصول

اگر فروش هر محصول بستگی به قیمت محصولات دیگر نداشته باشد، گفته می‌شود که کالاها نسبت به تقاضا مستقل از یکدیگر هستند؛ دریافتی کل بنگاه تولیدی جمع دریافتهای جزئی حاصله از هر کالا است.

هرگاه فروش يك کالا به قیمت کالاهای دیگر بستگی داشته باشد، کالاها از طریق تقاضا به یکدیگر وابسته‌اند؛ در این صورت باید دانست که آیا این کالاها مکمل یا جانشین یکدیگر هستند. اگر دو کالا مکمل یکدیگر باشند، تغییر قیمت یکی، در صورتی که قیمت کالای دیگر ثابت بماند، موجب تغییر در فروش هر دو کالا می‌شود؛ ماهیت و اهمیت تغییر دریافتی کل وابسته به کشش تقاضای دو کالا نسبت به قیمت خواهد بود. اگر دو کالا بتوانند جانشین یکدیگر بشوند، کاهش قیمت کالای اول، به شرط آنکه قیمت کالای دوم تغییر نکند، موجب تقلیل مقدار فروش کالای دوم خواهد شد؛ تغییر دریافتی کل به کشش تقاضای کالای نخست نسبت به قیمت بستگی خواهد داشت.

همچنین، می‌توان دریافتی نهایی جزئی يك کالا، یعنی دریافتی کل موافق با تغییر مقدار فروش يك کالا (فروش کالاهای دیگر تغییر نمی‌نماید) و دریافتی نهایی کلی، یعنی تغییر دریافتی کل موافق با تغییر همزمان در فروش دو کالا را محاسبه نمود: اگر تغییر در مقدار فروش بسیار كوچك باشد، دریافتی نهایی کل برابر با جمع دو دریافتی نهایی جزئی هر يك خواهد بود.

پ) تعیین قیمت

رئیس بنگاه، که در جست‌وجوی سود بیشینه است، می‌بایستی در حالت تولید همزمان یا متبادل، دریافتی نهایی ویژه يك کالا را با هزینه نهایی جزئی آن بسنجد: تا زمانی که دریافتی نهایی جزئی بزرگتر از هزینه نهایی جزئی است، سود رئیس بنگاه تولیدی در افزایش مقدار فروش کالا می‌باشد. بدین گونه، با صرفه‌ترین ترکیب به دست خواهد آمد.

۱) اگر، به ازای هر کالایی که تولید بشود، دریافتی نهایی جزئی با هزینه نهایی جزئی برابر باشد؛
۲) اگر، برای هر کالا، دریافتی نهایی جزئی به ازای مقدار بسیار کمی، بزرگتر از هزینه نهایی جزئی باشد.

اکنون حالت تولید پیوسته را در نظر می‌گیریم.

الف. اگر تولید پیوسته به نسبت‌های متغیر انجام گیرد، رئیس بنگاه تولیدی به منظور بیشینه‌سازی منافع خود قواعدی را به کار می‌بندد.

ب. اگر تولید پیوسته در نسبت‌های ثابت انجام گیرد، فروشنده در جست‌وجوی مقداری از هر کالا است که به ازای آن دریافتی نهایی هیچ است، یعنی به ازای آن دریافتی کل بیشینه می‌باشد. هرگاه شرایط فنی تولید چنان باشد که تولید نخستین کالا، که به ازای آن دریافتی نهایی هیچ است، با تولید مقداری از دومین کالا، که به ازای آن دریافتی نهایی منفی است، مطابقت کند، در این صورت باید برنامه قسمتی از تولید کالای دوم لغو بشود.

اگر هزینه‌های تولید و فروش را در نظر بگیریم، نفع رئیس بنگاه تولیدی در افزایش تولید تا بدان میزان است که دریافتی نهایی يك واحد مرکب $(1A+2B)$ برابر با هزینه نهایی این واحد مرکب بشود. در حالت نسبت‌های ثابت، می‌توان ثابت کرد که تولید يك واحد مرکب اضافی برای کالای A به صورت دریافتی نهایی منفی ظاهر می‌گردد، حال آنکه دریافتی نهایی B باز هم مثبت می‌ماند: در این شرایط، نفع رئیس بنگاه تولیدی است که قسمتی از تولید A را حذف کند، به قسمی که دریافتی نهایی حاصله برای A برابر با صفر بشود.

کتابشناسی

SUR L'ANALYSE DES MARCHÉS ET DES PRIX

1) Sur la notion de concurrence

R. FRISCH, Monopole, polypole, la notion de force dans l'économie, dans

- National Okonomisk Tidsskrift*, Copenhagen, 1933 (reproduit dans *International Economic Papers*, vol. I).
- F. PERRoux, Concurrence et effet de domination, dans la revue *Banque* (mai 1952).
- F. HAYEK, The Meaning of Competition, dans *Individualism and Economic Order* (Londres, 1949).
- J. M. CLARK, Toward a concept of Workable Competition (*American Economic Review*, 1940, pp. 241-256).
- Competition : Static models and Dynamic Aspects (*American Economic Review*, mai 1955).
- The uses of diversity : Competitive bearings of diversities in cost and demand functions (*American Economic Review*, mai 1958, p. 474 sqq.).
- Clair WILCOX, The nature of Competition (dans : *Competition and Monopoly in American Industry*) (T.N.E.C., Monograph 21, 1941).
- J.-S. BAIN, Market Classifications in Modern Price Theory (dans *Quarterly Journal of Economics*, août, 1942).
- Jean ROBINSON, Imperfect Competition Revisited (*Economic Journal*, sept. 1953).
- J. K. GALBRAITH, *American Capitalism* (London, Hamilton, 1952).
- H. GUITTON, Les rencontres économiques (*Revue économique*, nov. 1955).

2) Sur le monopole

- A. COURNOT, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838).
- EDGEWORTH, *Teoria Pura del Monopolio* (*Giornale Degli Economisti*, juillet 1897).
- G. LEDUC, *La théorie des prix de monopole* (thèse, Aix, 1927).
- F. ZEUTHEN, *Problems of Monopoly and Economic Warfare* (1933).
- J. R. HICKS, The Theory of Monopoly (dans *Econometrica*, janvier 1935).
- ZIMMERMAN, *The propensity to Monopolize* (Amsterdam, 1952).
- E. A. G. ROBINSON, *Monopoly* (Cambridge Economic Handbooks, 7^e éd.).
- P. SRAFFA, The laws of Returns under Competitive Conditions (*Economic Journal*, 1926, p. 535).
- S. LOMBARDINI, *Il Monopolio Nella Teoria Economica* (Milan, 1953).
- Various Views on the Monopoly Problems (*Review of Economics and Statistics*, mai 1949).

Le problème théorique du monopole discriminant a été particulièrement traité par :

- A. G. PIGOU, *Economics of Welfare* (4^e éd., Part. II, chap. 17).
- Joan ROBINSON, *Economics of Imperfect Competition* (chap. 15 et 16).
- F. MACHLUP, Characteristics and Types of Price Discrimination, dans *Business Concentration and Price Policy* (Princeton, 1955).

Sur le monopsonne, voir l'ouvrage cité de M. ROBINSON (chap. 18) ainsi que J.-S. BAIN : *Price Theory* (op. cit.).

- La littérature sur le monopole bilatéral est abondante : signalons :
- H. DENIS, *Le monopole bilatéral* (Paris, Presses Universitaires de France, 1943).
- E. SCHNEIDER, Zielsetzung, Verhaltensweise und Preisbildung (dans *Jahrbü-*

cher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 157, 1943, p. 410).

G. TINTNER, Note on the problem of Bilateral Monopoly (*Journal of Political Economy*, avril 1939).

Et surtout : W. FELLNER, Prices and Wages under Bilateral Monopoly, (dans *The Quarterly Journal of Economics*, août 1947).

3) Sur l'oligopole

CHAMLEY, *L'oligopole* (Paris, 1944).

Economie appliquées : numéros spéciaux consacrés à l'oligopole : 1952, n° 1 ; 1955, n° 3-4 ; 1962, n° 4 ; 1963, n° 1.

M. SHUBIK, *Strategy and Market Structure* (Wiley, 1959).

W. J. BAUMOL, *Business Behavior, Value and Growth* (Macmillan, 1959).

W. FELLNER, *Competition among the few* (Knopf, 1949).

J.-S. BAIN, *Price Theory* (op. cit.).

MORGENSTERN, Oligopoly, Monopolistic Competition and the Theory of Games (*American Economic Review*, mai 1948).

G. J. STIGLER, The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices (*Journal of Political Economy*, octobre 1947).

EFFROYMSON, The Kinked oligopoly curve reconsidered (*Quarterly Journal of Economics*, février 1955).

Hans BREMS, Some notes on the Structure of the Duopoly Problem (*Nordisk Tidskrift for Tekniskøkonomi*, 1948, p. 46).

Hans BREMS, Cartels and Competitions, *Weltwirtschaftliches Archiv* (vol. 66, 1951, p. 54).

Hans BREMS, On the Theory of Price Agreements (*Quarterly Journal of Economics*, 1951, p. 252).

A. J. NICHOL, *Partial Monopoly and Price Leadership* (Philadelphia, 1930).

J. W. MARKHAM, The Nature and Significance of Price Leadership (*American Economic Review*, dec. 1951).

A. HENDERSON, The Theory of Duopoly (*Quarterly Journal of Economics*, nov. 1954).

H. MERCILLON, Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole (*Revue d'économie politique*, 1961).

4) Sur la concurrence avec différenciation

L'ouvrage de CHAMBERLIN est fondamental ; la traduction française est accompagnée d'une préface de F. PERROUX et d'une bibliographie exhaustive.

On pourra lire également de E. H. CHAMBERLIN, Monopolistic Competition revisited (*Economica*, novembre 1951).

5) Sur la concurrence et l'entrée

F. MACHLUP, Competition, Oligopoly and Profit (*Economica*, 1942).

J.-S. BAIN, Pricing in Monopoly and Oligopoly (*American Economic Review*, mars 1949), à propos du prix-limite.

J.-S. BAIN, *Barriers to new competition* (Cambridge, Harvard University Press, 1956).

J.-S. BAIN, Conditions of Entry and the Emergence of Monopoly, dans

Monopoly, Competition and their Regulation (édité par E. H. CHAMBERLIN, Londres, 1954).

J.-S. BAIN, Economies of Scale, Concentration and Entry (*American Economic Review*, mars 1954).

H. G. VATTER, The Closure of Entry in the American Automobile Industry (*Oxford Economic Papers*, octobre 1952).

6) Sur la variation du produit

E. H. CHAMBERLIN, The product as an economic variable (*Quarterly Journal of Economics*, février 1953). Cet article est accompagné d'une note bibliographique.

L. ABBOTT, *Quality and Competition* (New York, 1955).

7) Sur la valeur de l'analyse marginaliste de la firme

HALL et HITCH, Price Theory and Business Behaviour (*Oxford Economic Papers*, mai 1939, reproduit dans *Oxford Studies in the Price Mechanism*, Oxford, 1951).

C. Clive SEXTON, *The Economics of Price determination* (Oxford University Press, 1942).

P. S. ANDREWS, *Manufacturing Business* (Londres, 1949).

D. C. HAGUE, Economic Theory and Business Behaviour (*Review of Economic Studies*, vol. XVI, 1949-1950, n° 41).

F. MACHLUP, Marginal Analysis and Empirical Research (*American Economic Review*, septembre 1946).

H. M. OLIVER Jr., Marginal Theory and Business Behaviour (*American Economic Review*, juin 1947).

R. A. GORDON, Short Period Price Determination in Theory and Practice (*American Economic Review*, juin 1948).

E. BRUNNER, Competition and the Theory of the firm (*Economia Internazionale*, novembre 1952).

A. ROBINSON, The pricing of Manufactured Products (*Economic Journal*, décembre 1950).

Tibor SCITOVSKY, A note on profit maximisation (*Review of Economic Studies*, 1943, XI).

G. ROTTIER, Sur la maximisation du profit (*Economie appliquée*, 1952).

J. LECAILLON, Coût et prix en courte période (*Revue économique*, 1951).

H. DENIS, Théorie et réalité dans l'analyse de l'équilibre de la firme (*Revue économique*, novembre 1951).

R. GUIHÉNEUF, Quelques aspects de la théorie de la firme. Incertitude, Autonomie, Calculs forfaitaires (*Revue économique*, septembre 1954).

Sir D. ROBERTSON, Some recent writings on the theory of Pricing (dans *Economic Commentaries*, Staples, 1956).

8) Sur les cas de production multiple

Outre SCHNEIDER (*Pricing and Equilibrium*), consulter Joel DEAN, *Managerial Economics* (New York, Prentice Hall, 1954).

فصل پنجم

نظامهای خاص تشکیل قیمت‌ها در اقتصاد نامتمرکز

گوناگونی قیمت‌های واقعی، در اقتصاد نامتمرکز، فقط ناشی از شکل بازارها و محل تلاقی عرضه‌ها و تقاضاها نبوده، بلکه مربوط به نفوذ عوامل ویژه در بعضی از بخش‌های اقتصاد است.

در این زمینه، سه مورد خاص به شرح زیر دقت را جلب می‌کند:

الف) قیمت‌های کشاورزی که در آن عوامل طبیعی مقام اساسی را دارند؛

ب) قیمت در بهره‌برداریهای عمومی که هدف ویژه آن گاهی سیاست قیمت‌هایی متفاوت با سیاست قیمت بنگاه‌های تولیدی خصوصی را توجیه می‌نماید؛

پ) قیمت‌های متأثر از دخالت مستقیم یا غیرمستقیم دولت.

قسمت اول - قیمت‌های کشاورزی

زندگی کشاورزی با چنان مشخصات ویژه‌ای جلوه‌گر می‌شود که غالباً کاربرد و انطباق نظریه‌هایی را که اساساً برای بخش صنعتی و بازرگانی اقتصاد فراهم شده‌اند بر کشاورزی دشوار یا غیرممکن می‌سازند: چنان که میلو این نکته را در اثر شیوای خود دربارهٔ اقتصاد روستایی^۱ می‌نویسد، این زندگی «مبتنی بر داده‌های سنست بنیاد و نامعین بوده و به منتهی درجه بغرنج و پیچیده است و تحت تسلط عدم یقین و عوامل تعیین‌ناپذیری مثل پدیده‌های زیست‌شناسی قرار دارد.

بنابراین، بجاست خصوصیات قیمت‌های کشاورزی، یعنی قیمت‌های نامعین و ناپایدار و در نتیجه «قیمت‌های سیاسی» را بنمایانیم.

1. J. Milhau, *Traité d'économie rurale*.

§ ۱. خصلت نامعین قیمت‌های کشاورزی

این خصلت ناشی از این واقعیت است که قیمت‌های کشاورزی به طرز بسیار بد با هزینه تولید که محاسبه آن بسیار دشوار است، ارتباط پیدا می‌کند.

— از یک سو، هزینه تولید در کشاورزی پس از انجام تولید نمی‌تواند محاسبه شود، زیرا مقدار تولید در کشاورزی، برخلاف صنعت، به عوامل طبیعی بستگی دارد و انسان را بر اینان سلطه نیست.

— از سوی دیگر، محاسبه هزینه تولید به اعتبار گذشته به موانع سخت زیر بر می‌خورد:

الف) بهره‌برداریهای کشاورزی به شماره کم دارای حسابداری دقیق هستند؛ فعالیت کشاورزی صورت عقلایی ندارد. محاسبه اقتصادی کشاورز بر پایه مقایسه بازده و هزینه انجام نمی‌گیرد، بلکه بر اساس موجودی نقدی صورت می‌پذیرد. میلو یادآور می‌شود که: «تصمیمات اقتصادی دهقانان از رفتار مصرف‌کننده ناشی می‌شود، نه از رویه عقلایی کارآفرین سرمایه‌داری. این طرز عمل شاید جزئاً بر اساس این واقعیت توضیح پیدا کند که حسابداری اجمالی بهره‌برداری را تقریباً همیشه کدبانو نگاه می‌دارد. بانوی خانه سرکیسه پول را در دست دارد و وجوه محتوی را میان فصول مختلف بودجه توزیع می‌نماید؛ باغ میوه و اصطبل به منزله صندوقخانه اند.»^۲

ب) پدیده خود مصرفی محاسبه ارزش درست و دقیق تولید کلی را اجازه نمی‌دهد؛ به طور کلی، هر قدر ابعاد بهره‌برداری کوچکتر باشد، سهم خود مصرفی مهم‌تر است.

پ) در زراعت مختلط، هزینه مخصوص و سهم هر یک از محصولات مختلف را نمی‌توان با دقت معین کرد، زیرا تعیین سهم هزینه‌های ثابت هر یک از این محصولات در قیمت تمام شده غیرممکن است.

بنابراین، اصطلاح هزینه تولید در کشاورزی کم به کار می‌رود و حتی می‌توان این پرسش را پیش کشید که آیا مفهوم هزینه تولید سرانه قابل استفاده است و آیا درست‌تر این نیست که بنا بر توصیه میلو هزینه‌های زراعت یا خرج هر هکتار را در نظر بگیریم و به قیمت تمام شده هر کنتال^۳ کمتر توجه بکنیم؟

*2. *op.cit.*, p. 128.

۳. کنتال معادل صدکیلو است. - م.

§ ۲. خصلت ناپایدار قیمت‌های کشاورزی

بی‌ثباتی از این واقعیت بر می‌آید که قیمت‌ها، در کوتاه مدت، تابع عرضه نامنظم تقاضای تغییرناپذیر می‌باشند:

(۱) بی‌نظمی در عرضه اساساً مربوط به تغییر در بازده‌ها بر اثر نوسانات جوی یا بعضی از پدیده‌های زیست‌شناسی (بیماری‌های قارچی؛ امراض دامها) است. این بی‌نظمی جزئاً بر اثر تغییر خود مصرفی، که طی سالهای فراوانی افزایش می‌یابد و در دوره قحطی و نایابی کاهش می‌پذیرد، جبران می‌شود.

در بعضی از موارد، عرضه ناپیوسته است: این موضوع درباره همه محصولات فاسدشدنی مصداق دارد، زیرا اینان باید همان روز چین و برداشت یا در مدت زمان بسیار کوتاه به فروش برود.

(۲) تغییرناپذیری تقاضا، به ویژه در مورد محصولات غذایی که از ضروریات اولیه‌اند، ظاهر می‌گردد.

ضریب کشش تقاضا نسبت به قیمت، برای گندم، در فرانسه ۰/۳۳- در ایالات متحده ۰/۲۷- است.

در بازار فرانسه، ضرایب زیر محاسبه شده‌اند.^۴

گوشت گاو ۰/۴۳-

گوشت گوسفند ۰/۳۸-

شراب (خرده‌فروشی) ۰/۲۵- (۱۹۱۹-۱۹۳۳)

سیب زمینی (عمده‌فروشی) ۰/۳۲- (۱۹۲۸-۱۹۳۸)

برعکس، کشش تقاضا برای مواد غذایی تجملی (میوه‌ها، کره) شدیدتر است. هرگاه محصولات کشاورزی به عنوان مواد اولیه در صنعت منظور باشد، بر اثر خصلت کمتر مقاومت‌ناپذیر نیازها و کشش تقاضا در بازارهای صنعتی که مواد اولیه را دریافت می‌دارند، تقاضا نسبتاً دارای کشش است.

این خصوصیات عرضه و تقاضا منشاء ناپایداری و بی‌ثباتی شدید قیمت‌هاست. الف) قیمت‌های بالا با تولید ناچیز مطابقت می‌نماید: دریافتی کلی پولی کشاورزی در دوره کمیابی افزایش می‌یابد.

ب) قیمت‌های پایین با تولید زیاد مطابقت می‌نماید: دریافتی پولی کشاورزی در دوره

فراوانی کاهش می‌پذیرد.

گرگوری کینگ نخستین کس است که در قرن هجدهم این پدیده را تحلیل کرده است. موافق این تحلیل، دریافتی در جهت عکس مقدار برداشت محصول تغییر می‌کند: در این مورد غالباً از قانون کینگ یاد می‌شود. به علاوه، این پدیده فقط به دو شرط نمودار می‌گردد: باید بازار اشباع و تقاضا تغییر ناپذیر باشد.

در دوره فراوانی، کاهش دریافتی پولی منشاء واکنشهای بدبینانه (اقدام به انبار کالاهای فاسد شدنی و نابودی محصولات) است. اما اگر منظور مواد ضایع‌شدنی باشد، تولیدکننده باید با وجود تنزل قیمت فروش کالا را بپذیرد: عرضه با اثر منفی درآمد مشخص شده است.^۵

§ ۳. خصلت «سیاسی» قیمت‌های کشاورزی

منظور از عنوان بالا این است که قیمت‌های کشاورزی، بیش از همه قیمت‌ها، دولت را به دخالت و داوری میان مطالبات مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان فرامی‌خواند و این مداخله را ضروری می‌بیند.

قیمت کشاورزی در ذهن مصرف‌کنندگان غالباً به مثابه قیمت مواد خوراکی تجسم یافته است که باید به قسمی معین گردد که نیاز همگان برآورده شود: مطالبات مصرف‌کنندگان در جهت تنزل قیمت فرآورده‌های کشاورزی ادا می‌گردد. بعضی از قیمت‌ها، مانند قیمت گوشت یا شیر، در وضعیتهای تورمی، قیمت‌های پیشرو بوده‌اند، بدین معنی که هر افزایشی در این قیمت‌ها به زودی موجب تقاضا برای ترقی مزدها می‌شد. با این همه، آنچه اهمیت دارد، افشای ابهامی است که غالباً میان قیمت محصولات کشاورزی و قیمت مواد غذایی مشتق از این محصولات برقرار می‌گردد: قیمت گندم همانا قیمت نان نیست؛ این نکته‌ای است که در برابر بعضی از مطالبات نباید از یاد برود.

از نظر تولیدکنندگان، تصحیح و اصلاح بی‌ثباتی و ناپایداری قیمت‌های کشاورزی برای حمایت از درآمد کشاورزان ضروری است. فراوانی محصول که تنزل قیمت و سقوط میزان دریافتی را به بار می‌آورد، به منزله فاجعه تلقی می‌شود، زیرا نه فقط تعادل مالی بهره‌برداران را به هم می‌زند، بلکه قدرت خرید بخش مهمی از مردم را کاهش

می دهد. وزنه انتخاباتی توده های روستایی نمی گذارد حکومتها نسبت به تقاضاهای روستاییان بی اعتنا بمانند.

بنابراین، دولتها کوشیده اند نظام حمایت از قیمتها و سازمان بازارهای کشاورزی را برپا سازند. در محدوده جامعه اقتصادی اروپا، سیاست کشاورزی مشترک به همین نگرانیها و اشتغالات فکری پاسخ می دهد.

چند سالی است که سیاست کشاورزی فرانسه مورد توجه خاص قرار گرفته، زیرا به شرح زیر هم به ایجاد سازمان بازارهای کشاورزی و هم به راهنمایی تولیدات از طریق نظام قیمتهای تضمین شده دست زده است.

الف) سازماندهی بازارهای کشاورزی کار تازه ای نیست: قانون پانزدهم اوت سال ۱۹۳۶، دفتر امور گندم را ایجاد کرد که بر جریان بازرگانی کردن محصول برداشتی، انتقال و مصرف مازادها و تأمین مالی محصول برداشتی نظارت می کرد. دفتر امور گندم، به استناد قانون هفدهم نوامبر سال ۱۹۴۰، به دفتر ملی فعالیتهای درون حرفه ای غلات^۶ تبدیل گردید. وظایف این مرکز به کلیه انواع غلات بسط پیدا می کند.

با این همه، فرمانهای مورخ سی ام سپتامبر سال ۱۹۵۳ به منظور تأمین جریان منظم محصولات به قیمتهای پایدار و در حد معقول مقرون به صرفه، شالوده سازمان بازارها را ریخته است. محصولات مهم و اساسی، مانند غلات، گوشت، محصولات لبنی، دانه های روغنی، شراب، در محدوده قیمت، از صندوق حمایت شرکت واسطه استفاده می نمایند (مثلا، صندوق اصلاح محصولات لبنی و شرکت واسطه تولیدکنندگان شیر به نام انترله^۷).

در سال ۱۹۵۵، سازمان بازارها با ایجاد صندوق ضمانت مشترک کشاورزی تکمیل گردید. وظایف این صندوق راهنمایی تولید، بسط بازارهای فروش خارجی و دخالت در زمینه هایی مانند میوه، سبزی، سیب زمینی و جز اینهاست که تا آن زمان سازمان نداشته است.

ب) سازمان بازارها به انطباق تولیدات کشاورزی با تقاضای داخلی و خارجی نیز مبادرت می ورزد. در فرانسه، پی به این حقیقت برده شده است که بعضی از تولیدات اضافی به سبب حمایت از قیمتها مقرون به صرفه باقی می ماند، در صورتی که تولید همراه با ضرر، به هیچ وجه تغییری در قیمتها نمی دهد. همچنین، فرمان سازمانی هجدهم سپتامبر سال ۱۹۵۷ طرز تعیین قیمت محصولات مورد تضمین دولت را برای دوره ۱۹۵۸-۱۹۶۱ تصریح کرده است. این محصولات عبارتند از گندم، جو، ذرت، چغندر، گوشت گاو، گوشت خوک و تخم مرغ (قیمت شیر را قانون لا بورب^۸ مورخ هجدهم مه سال ۱۹۵۷ معین نموده است).

نظام قیمتهای معین موارد زیر را در برمی گرفت: هدف برای سال ۱۹۶۱ که هر سال بر حسب

6. Office National Interprofessionnel des Céréales (O.N.I.C.)

7. Inter-Lait 8. Laborbe

شاخصهای مختلف تجدید ارزیابی بشوند؛ قیمت‌های راهنما و متکی بر شاخص برای مبارزه آتی؛ سرانجام، قیمت‌های واقعی برای پرداخت که با توجه به مقدار محصول برداشتی و تغییر اوضاع اقتصادی تعیین گردیده‌اند.

شاخص گذاری قیمت فرآورده‌های کشاورزی در دسامبر سال ۱۹۵۸ در محدوده برنامه اصلاح پولی و مالی لغو شده است. این کار، علی‌رغم اعتراضات شدید سازمانهای کشاورزی سروسامان تازه‌ای نیافته است. در واقع، دولت عقیده داشته که اقدامات ضروری برای توسعه کشاورزی فرانسه نمی‌توانست فقط به شاخص بندی قیمت‌ها خلاصه و محدود شود.

پ) قانون راهنمایی کشاورزی مورخ پنجم اوت سال ۱۹۶۰ که هدف آن استقرار برابری میان کشاورزی و دیگر فعالیتهای اقتصادی است. قانون، در عنوان پنجم، سازمان کامل تولید و بازار را پیش بینی می‌کند.

دولت تعهد داشت که، پیش از اول ژوئیه سال ۱۹۶۱، اصول یک نظام قراردادی ارتباط میان تولیدکنندگان، تبدیل کنندگان و خریداران محصولات کشاورزی را معین بکند.

صندوق راهنمایی و تنظیم بازار محصولات کشاورزی، که به موجب قانون مالی بیست و یکم ژوئیه سال ۱۹۶۰ به شکل متمم بودجه تأسیس شده است، باید سازمان رضایت بخشی از بازار محصولات عمده (گوشت، شیر و فرآورده‌های لبنی؛ شراب) ایجاد کند. این سازمان خطرات استثنائی ذخیره را در نظر می‌گیرد و محل مالی مخارج تسهیل عملیات خرید و فروش، تدارک ذخایر، صادرات یا واردات محصولات کشاورزی و نیز اقدامات درباره تحول بازارهای کشاورزی داخلی و خارجی و راهنمایی تولید کشاورزی را تأمین می‌نماید.

ماده ۳۱ مقرر می‌دارد که به موجب فرمان، دولت پیش از پانزدهم اکتبر سال ۱۹۶۱، برای یک دوره چهارساله می‌بایستی قیمت‌های جدید و مورد نظر را برای محصولات مشمول آن تعیین نماید، به این ترتیب که مرحله به مرحله بر اثر اجرای سیاست مشترک کشاورزی، قیمت‌های حاکم بر تولید را به یکدیگر نزدیک کند. قیمت‌های کشاورزی که دولت از آغاز ژوئیه سال ۱۹۶۰ معین کرده است، ضمن احتساب تام و تمام مخارج، می‌بایستی پاداش نیروی کار و عامل سرمایه را در کشاورزی در نظر بگیرد. این قیمت‌ها به طرز معین می‌شوند که با توجه به مجموعه تولیدات مشمول، قدرت خریدی لااقل معادل با قدرت خرید سال ۱۹۵۸ برای کشاورزان تأمین کند.

کشورهای عضو جامعه اقتصادی اروپا، از سال ۱۹۶۲، سیاست مشترک کشاورزی را به اجرا درآورده‌اند و سازمان اروپایی بازارها را برای بعضی از محصولات کشاورزی (غلات، فرآورده‌های لبنی، برنج، تخم مرغ، طیور و گوشت گاو) ایجاد می‌کنند.

سایر محصولات مانند میوه، سبزی و شراب مشمول سازمان حقیقی بازار نشده‌اند و مبادلات آنها

آزاد می‌باشد، ولی ممکن است شرایط حفاظتی درخواست بشود.

صندوق اروپایی راهنمایی و ضمانت مالی مداخلات در بازارها و مساعده‌های مالی به صادرات و نیز نوسازی و بهبود ساختارها را به عهده دارد.

اگر سیاست تشکل بازارهای کشاورزی ضروری به نظر آید، باید به ضروریات گوناگون زیر پاسخ بدهد:

الف. این سیاست نه فقط باید کاهش شدید قیمت‌ها را پیش‌بینی کند، بلکه لازم است تدارک ذخایر را در دوره کمیابی محصول نیز در نظر بگیرد؛ یعنی نه فقط «فرورفتگی‌های» منحنی قیمت‌ها پُر شود، بلکه باید «برآمدگی‌ها» نیز تراز گردد.

ب. قیمت‌های معین در دوره بلندمدت نباید تغییرناپذیر باشند؛ در واقع، حمایت از بعضی از قیمت‌ها این خطر احتمالی را دارد که تولیدکنندگان را به سوی بخش‌های «مورد حمایت» بکشاند و موجب انسداد راه ورود به بازار بشود. بنابراین، لازم است قیمت‌ها بتوانند بنا بر مقتضیات انطباق و سازش پیدا بکنند.

پ. هر سازمانی که افزایش تولید را در نظر بگیرد، در صورتی که بازار داخلی در معرض اشباع قرار گرفته باشد، باید مسئله بازارهای فروش بین‌المللی را پیش‌بکشد. در این حالت، افزایش تولید باید با عقلایی کردن تولید و کاهش قیمت‌های تمام شده همراه شود. این جریان، مسئله سازمان بازارهای کشاورزی را در مقیاس بزرگتر از ابعاد ملی مطرح می‌کند.

ت. و در پایان، سیاست حمایت از قیمت‌ها و سازمان بازار، باید نتایج ترقی فنی را در کشاورزی مورد توجه قرار بدهد. در اینجا مثال ایالات متحده وضع را توصیف می‌نماید. سیاستی که از سال ۱۹۳۴ به مرحله اجرا در آمده، طی سالهای اخیر به بحران اضافه تولید منتهی شده است. محصول مازادی که شرکت کَرِدیت کامادیتی^۹ به قیمت برابری خریداری و انبار کرده، در پایان سال ۱۹۵۹ به ۹۵ میلیارد دلار سرزده است. مساعده‌های عظیم مالی که از سال ۱۹۵۸ به کشاورزان اعطا گردیده است تا راضی به ترك اراضی خود بشوند، نه فقط کاهش به بار نیاورده، بلکه به دنبال تمرکز زراعت در اراضی حاصلخیزتر و ترقیات فنی فوق‌العاده سریع در جریان ماشین‌کشی و کود، به افزایش تولید منجر شده است. در چنین شرایطی، تنها نتیجه عقلایی این است که به اشخاصی که در بهره‌برداریهای کشاورزی بی‌صرفه کار می‌کنند، کمک نمایند تا به

فعالیت دیگری پردازند. در این صورت، مسئله همانا تبدیل و دگرگونی در وضع اقتصادی و اجتماعی است: بهتر است این مسئله درک گردد و از آن بیشتر در زمینه عملی نتیجه گیری شود تا آنکه بر مداخلات مآلاً کم اثر در قلمرو سرمایه گذاری، اعتبار و قیمت‌ها افزوده گردد.

قسمت دوم - تعیین قیمت در بهره‌برداریهای عمومی

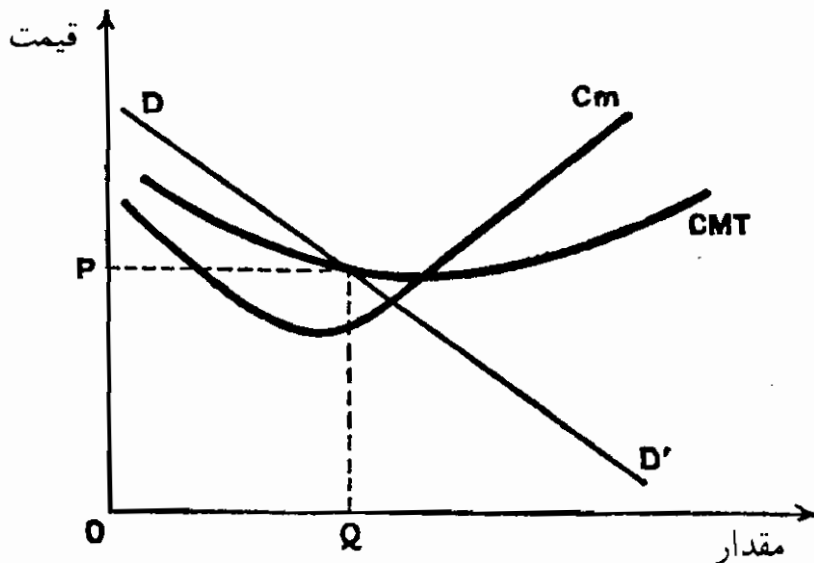
در بیشتر موارد، بهره‌برداری عمومی بر پایه جست‌وجوی مصلحت عمومی متمایز و مشخص می‌شود تا جست‌وجوی منافع. لازم است این بهره‌برداری سیاست قیمت فروش را نیز بپذیرد و به مرحله اجرا بگذارد تا بهزیستی پیشینه را برای جامعه فراهم آورد. هر قدر بخش ملی شده مقام گسترده‌تری در بعضی از اقتصادهای نامتمرکز نوین داشته باشد، مسائلی که چنین سیاستی مطرح می‌نماید، اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. چنان که قبلاً ملاحظه کرده‌ایم، ممکن است تصدی همراه با سود را برای بهره‌برداری عمومی بپذیریم: در این صورت، بهره‌برداری بر اساس دارایی و مدیریت خود، عمومی می‌شود و از نظر انگیزش در شمار سرمایه‌داری قرار می‌گیرد. اما، چون بهره‌برداری عمومی به اندیشه خدمت به منافع جامعه پاسخ می‌گوید، بیشتر با دو نوع تصدی مشخص می‌شود: یکی تصدی بر مبنای هزینه متوسط و دیگری تصدی بر مبنای هزینه نهایی.

به هر صورت، تعرفه بندی یا تعیین قیمت‌ها در مؤسسات اقتصادی عمومی باید اصل «حقیقت قیمت‌ها» را رعایت کند.

§ ۱. تصدی بر مبنای هزینه متوسط

این طرز تصدی بر اساس تعیین قیمت فروش موافق با نقطه تقاطع خط تقاضا با منحنی هزینه‌های کل متوسط معین می‌شود (شکل ۸۱). در این صورت، بهره‌برداری نه سود می‌برد و نه زیان می‌بیند. با این همه، نمی‌توان یقین کرد که بهره‌برداری در نقطه بهینه، یعنی محل تقاطع منحنی هزینه متوسط و منحنی هزینه نهایی کار بکند.

تصدی در تعادل مستلزم این است که همه هزینه‌ها برای مصرف‌کننده حساب شده باشد: اغلب اوقات، قیمت مرکب نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد. این قیمت از یک سو به قیمت واحد محصول یا خدمت و از سوی دیگر به قسمتی از هزینه‌های ثابت تجزیه می‌شود. در این مورد مثال تعرفه تخفیفی یا نزولی و نیز تعرفه دو جزئی مناسب است. تعرفه نزولی بر توزیع برق اعمال می‌گردد؛ جزء اول، چنان که گفته‌اند، با حق مصرف



شکل ۸۱

(هزینه‌های ثابت معترف بخشی از هزینه‌های تأسیسات)؛ جزء دوم با مقدار مصرف مطابقت می‌کند.

تعرفه‌های ترجیحی نیز روش مورد استعمال است: طبقات مصرف‌کننده کمتر مرغه، هزینه نهایی را می‌پردازند، در صورتی که مصرف‌کنندگان غنی‌تر بخش مهمی از هزینه‌های ثابت را پرداخت می‌نمایند.

روش قیمت مرکب را می‌توان بر بعضی از واحدهای بهره‌برداری ملی شده، مانند برق یا گاز به کار برد؛ اما برای صنعت تولید آهن و زغال سنگ به هیچ وجه مناسب نیست. البته، این روش به کسانی که بخواهند هزینه ثابت را بپردازند، امکان می‌دهد تا مصرف خود را، در حد میانگین معین نمایند، ولی آنهایی را که این هزینه ثابت را زیاده سنگین احساس کنند، مستثنی می‌دارد. تعرفه‌های ترجیحی در بعضی از موارد، در صورتی که بر اساس اختلاف نسبی در خدمت (مانند راه آهن) به نظر موجه نیایند، می‌توانند واکنش مصرف‌کنندگان را برانگیزند.

در تصدی بر مبنای هزینه متوسط در بخش ملی شده، می‌توان پذیرفت که بنگاههای تولید به زیان یکدیگر می‌فروشند و نفع می‌برند؛ در بخش ملی شده زیانها و سودها در درون این بخش سر به سر می‌شوند.

§ ۲. تصدی بر مبنای هزینه نهایی

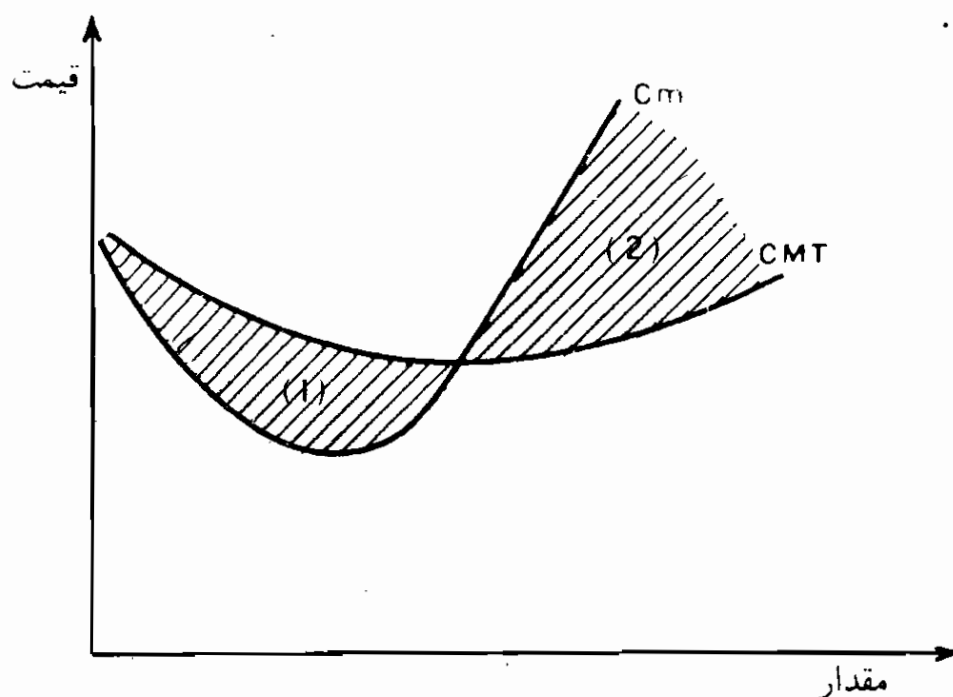
نظریه تصدی بر مبنای هزینه نهایی، که طی سالیان اخیر گسترش یافته است، توضیح می‌دهد که بهره‌برداری عمومی باید محصول خود را به قیمت برابر با هزینه نهایی بفروشد و در دو پیشنهاد زیر خلاصه می‌شود:

الف. سطح تولید بر اثر ایجاد تساوی میان هزینه نهایی و قیمت فروش محصول یا

خدمت معین شده باشد.

ب. اگر فروش بر مبنای هزینه نهایی منتهی به کسری و زیان گردد و این حالت موقعی پدید می آید که بنگاه تولیدی در مرحله بازده های صعودی عمل کند و هزینه نهایی آن از هزینه متوسط کمتر باشد، در این صورت کسری واحد بهره برداری عمومی باید با مساعده مالی دولت جبران شود.

اگر مؤسسه تولیدی در قسمت راست منحنیهای هزینه، یعنی در جایی کار بکند که منحنی هزینه نهایی بالاتر از منحنی هزینه متوسط باشد، در این صورت سود می برد (شکل ۸۲).



شکل ۸۲

کاربرد قاعده هزینه نهایی موافق با منافع عمومی است، زیرا در تحقق بهینه اقتصادی مشارکت می کند.

توجه این قاعده با توجه به داستان اخلاقی گابریل دسوس^{۱۰} به سرعت درک می شود. اهالی دهکده ای که در پایین یک کوه مشجر سکونت گزیده اند و مالک معدن زغال سنگ هستند بدون تفاوت و تمایز، هیزم شکن و معدنچی می باشند. سوخت مورد نیاز نخست از قطع درختان و از نزدیکترین جنگل به دست می آید و سپس جنگل بالا دست تر مورد بهره برداری قرار می گیرد، تا آن زمان که استخراج زغال آسان تر از قطع درختان بشود. تعادل میان قیمت دو نوع سوخت زغال و چوب هنگامی به دست می آید که هزینه نهایی بهره برداری از جنگل برابر با هزینه نهایی استخراج زغال گردد. مالکان جنگلهایی که در موقعیت بهتر جای گرفته اند، درآمد ثابت غیر اکتسابی دریافت می دارند.

فرض می‌کنیم که مقامات محلی تصمیم بگیرند فروش مواد سوختی را زیر نظارت در آورند. در این صورت، چه سیاست قیمت رami بایستی اختیار کنند؟ اگر قیمت فروش بر پایه هزینه متوسط معین گردد، قیمت چوب می‌بایستی نسبت به قیمت جاری در نظام رقابتی پیشین ناچیز باشد، زیرا هزینه متوسط با کمال وضوح پایین تر از هزینه نهایی است؛ در عین حال، قیمت زغال تغییر نخواهد کرد. در چنین شرایطی، مردم بیشتر چوب خریداری می‌نمایند و بنابراین، باز هم می‌بایستی جنگل واقع در ارتفاعات بالاتر را بهره برداری کنند و این امر مستلزم کار بیشتر برای هر مقدار تولید اضافی خواهد بود. به این ترتیب، مسئولان شهرداری مردم را وادار به کوشش اضافی خواهند کرد، حال آنکه راه حل عاقلانه فروش همزمان چوب و زغال (بنا به این فرض که هزینه استخراج زغال ثابت می‌ماند) بر اساس هزینه نهایی بوده است؛ در واقع، در این حالت، نیروی کار هدر نمی‌شود: ارزش کار در هر دو اشتغال، در حد نهایت می‌باشد. بنابراین، تعیین قیمت فروش در سطح هزینه نهایی، استفاده بهینه از منابع موجود و در دسترس را امکان‌پذیر می‌گرداند.

تصدی بر پایه هزینه نهایی مسائلی چندی را مطرح می‌نماید که اگر نظر بر ارزشیابی دقیق و صحیح مفهوم آن باشد، باید به روشنی تجزیه و تحلیل گردد.

الف. ابتدا لازم است انواع گوناگون هزینه نهایی و در این رهگذر هزینه نهایی در کوتاه مدت و هزینه نهایی در بلندمدت، هزینه توسعه و هزینه سیر قهقرایی اقتصادی مورد نظر قرار گیرد.

هزینه نهایی کوتاه مدت همانا هزینه نهایی عوامل متغیر، در محدوده ظرفیت تولید معین است. بنگاه تولیدی هر مقدار تجهیزات دارا باشد، باید به قسمی از اینان استفاده کند که قیمت فروش برابر با هزینه نهایی کوتاه مدت بشود. در این صورت، قاعده هزینه نهایی راهنمای سیاست بهره برداری می‌باشد.

هزینه نهایی بلندمدت همانا هزینه همه عوامل، یعنی عوامل ثابت و متغیر در حد نهایت بوده و مفروض به ظرفیت تولید تغییرپذیر است. برای آنکه تجهیزات با تقاضا انطباق یابد، بجاست قیمت فروش با هزینه نهایی بلندمدت مساوی گردد. اما در این صورت، ضرورت دارد که تحول تقاضا مورد توجه قرار گیرد و هزینه توسعه از هزینه سیر قهقرایی تشخیص داده شود.

هنگامی که مؤسسه تولیدی در حالت بسط و شکوفایی است و تجهیزات آن با مقدار فزاینده تقاضا انطباق می‌یابد، باید هزینه نهایی توسعه مورد نظر واقع شود: قیمت می‌بایستی تجهیزات اضافی را منظور بدارد.^{۱۱} این وضعیت را سیاست قیمت برق در فرانسه که يك واحد بهره برداری ملی شده و رو

11. Boiteux, La tarification des demandes en pointe, *Revue générale d'électricité*, août 1949.

به توسعه است مجسم می‌کند.

هنگامی که مؤسسه تولیدی رو به زوال باشد، بخشی از تجهیزات بدون استفاده می‌ماند؛ در این حالت هزینه نهایی در سیر قهقرایی اقتصادی محاسبه می‌شود و در نتیجه وجوه استهلاک و هزینه‌های مالی تأسیسات بلااستفاده و بیکار احتساب نمی‌گردد؛ مقصود هزینه نهایی جزئی است.

در فرانسه، بنگاه ملی راه آهن فرانسه کاربرد هزینه نهایی در دوره کساد و قهقرا را موجه می‌داند؛ در واقع، مسئله این نیست که راه آهن چقدر خرج برداشته است، بلکه این موضوع باید روشن گردد که آیا ارزش استفاده از این راه ارتباطی بر هزینه حفاظت آن برای ادامه خدمت فزونی دارد؟ بدین منظور لازم است هزینه جزئی یا هزینه نهایی دوره کساد مورد نظر قرار گیرد.

در حالت کاهش سریع تقاضا، مؤسسه تولیدی فقط هزینه نهایی عوامل متغیر را منظور می‌دارد. هزینه دوره کساد منحصراً ارزش حال مخارج آینده، ضروری برای حفظ آمادگی بهره برداری و عرضه خدمت را طی عمر فنی تأسیسات عمده و اساسی نشان می‌دهد. بنابراین، وقفه در فعالیت مورد نظر باید پیش‌بینی و تدارک بشود.

ب. در بنگاه تولیدی که چند کالا تولید می‌کند، هزینه نهایی کلی بستگی به تغییر میزان تولید دیگر محصولات دارد. هزینه هنگامی نامعین است که دو محصول به شدت به یکدیگر وابسته باشند، به قسمی که نتوان Q_a مقدار کالای A را تولید کرد، بی آنکه لزوماً مقدار Q_b از کالای B ساخته نشود؛ به عنوان مثال، تولید کک را نمی‌توان بدون افزایش تبعی تولید گاز زغال زیاد کرد. بنابراین، فقط هزینه نهایی مجموعه گاز-کک مطرح است. در اینجا، دو محصول در رابطه مشخص با یکدیگر قرار دارند. لازم است توابع تقاضای این محصولات برای اقدام به تعیین دو قیمت جداگانه دخالت داده شود. پ. تعیین هزینه نهایی، ممکن است به واسطه وجود ناپیوستگیها دشوار گردد.

این دشواری را می‌توان با مثال «مسافر به مقصد کاله^۲» تصور کرد. فرض می‌کنیم که یک مسافر به ایستگاه شمال می‌رسد تا ترنی را که به کاله می‌رود درست در لحظه حرکت سوار گردد، اگر همه جاها اشغال نشده باشد، هزینه حمل و نقل این مسافر تقریباً هیچ است؛ اما اگر اتصال واگن و یا اعزام ترن مخصوص اضافی ضرورت پیدا کند، هزینه حمل این آخرین مسافر به سرعت بالا می‌رود. در چنین وضعیتی، هزینه نهایی چگونه ارزیابی می‌شود؟

لازم است عدم تداوم عامل «واگن» بررسی گردد. فرض می‌کنیم که یک واگن بتواند فقط ۸۰ نفر را جا بدهد. تا زمانی که واگن پر از مسافر نشده، هزینه حمل و نقل مسافر نهایی هیچ است. هنگامی که واگن پر از مسافر باشد، این هزینه را نمی‌توان محاسبه کرد، زیرا بنا به فرض، امکان پذیرش مسافر منتفی و مردود می‌باشد؛ هزینه نهایی، غیر قابل تعیین می‌گردد.

با این همه، ممکن است شمار واگنهای مورد استفاده بر پایه ملاحظات نهایی به گونه‌ای معین شود

که دریافتی واگنهای مورد استفاده به اندازه هزینه نهایی تولید آنها باشد. بنابراین، قیمت بلیط نمی تواند رایگان باشد. اما در این صورت، چنین بر می آید که هر واگن باید با تمام ظرفیت کار بکند، زیرا این تنها فرصتی است که هزینه نهایی دیگر صفر نمی شود و نامعین می گردد. در نتیجه شمار واگنها بر اساس گروه ۸۰ نفری مسافر اضافی در روز تعیین خواهد شد. شمار واگنهایی که باید مورد استفاده قرار گیرد بر پایه تثبیت تعرفه برای همه ۸۰ مسافر معین شده است و در نتیجه، هزینه عملیات واگن نهایی تأمین می گردد.

اما محتمل است که بر اساس این تعرفه، شمار مسافران روزانه مضربی از هشتاد نباشد، یعنی آخرین واگن پر نگردد و هزینه حمل و نقل مسافر نهایی صفر بشود. در نتیجه، نرخ تعرفه باید کاهش یابد تا مسافر اضافی را جلب نماید و ظرفیت واگن تکمیل گردد و یا نرخ تعرفه افزایش پیدا بکند تا آن شمار نامکفی مسافران که واگن را با ظرفیت ناکامل به راه می اندازند از مسافرت منصرف سازند. ت. در بسیاری از موارد، سرمایه گذاری را که به منزله کوشش استثنائی به نظر می آیند، نمی توان از بهره برداری جاری بر پایه قاعده ساده و انعطاف پذیر به آسانی تشخیص داد و میان این دو فرق گذاشت. عوامل ثابت برای دوره های بسیار طولانی معین نشده اند: در مهلت تقریباً با دوام است که باید سودمندترین ترکیب عوامل تقسیم ناپذیر و یا عوامل قابل تقسیم در جریان تولید موافق با بهزیستی کلی معین گردد. ث. در شمار نسبتاً مهمی از موارد، تمایز و تفکیک میان کسری اصولی و بقاعده و کسری ناشی از اشتباه در تصدی، ممکن است مشکل هویدا شود: و اما این تمایز مؤثر بر کارآیی مساعده مالی تعدیل کننده ای است که یا در مقیاس اقتصاد ملی جنبه تولیدی پیدا خواهد کرد و یا سرچشمه زیان اجتماع خواهد شد.

بعضیها می ترسند که تأمین مالی این کسری از سوی دولت ضعف و فتوری در تصدی مؤسسه تولیدی پدید آورد و در نتیجه، به دنبال وسایل دیگری برای استقرار تعادل بودجه رفته اند. در این مورد سه فرمول عمده پیشنهاد گردیده است:

— مصادره مازاد مصرف کننده وسیله بنگاه اقتصادی تا به میزان مؤکداً لازم برای ایجاد تعادل در بودجه آن؛ — فروش به هزینه نهایی به علاوه ضریب متناسب؛^{۱۳} — و همین تازگی، برقراری نظام تناسب قیمتهای فروش به جای نظام قیمتهای ساختگی.^{۱۴}

ج. سرانجام، نظریه هزینه نهایی، چنان که فرانسوا پرو تأکید نموده است، به محاسبه بنگاه تولیدی منزوی و نسبتاً مستقل از پیرامون خود راجع می شود. و اما در

13. Allais, le problème de la coordination des Transports et la théorie économique, *Revue d'économie politique*, mars-avril 1948.

14. Boiteux, Sur la gestion des monopoles publics astreints à l'équilibre budgétaire, *Econometrica*, janvier 1956.

صنعت (یا يك بخش ملی شده) غالباً لازم است که به محاسبات کلی اقتصادی (عقلایی کردن، سرمایه گذاریها) مبادرت ورزید و در نتیجه، تصدی مخصوص بنگاههای تولیدی معین خواهد شد. بنابراین، اصل فروش بر اساس هزینه نهایی، فقط تقریبی را به دست می دهد.

§ ۳. «حقیقت قیمتها»

به طور کلی، کوشش هر تعرفه بندی باید در این جهت باشد که اصل «حقیقت قیمتها»^{۱۵} را به کار بندد، یعنی هر کالا یا هر خدمت باید بر پایه هزینه آن خریداری شود.

در فرانسه، برنامه پنجم روی ضرورت توجه به «حقیقت قیمتها» در خدمات عمومی تأکید نموده، به قسمی که استفاده کنندگان مبلغی را می پردازند که این خدمت برای تولیدکننده هزینه برداشته است، یعنی هزینه نهایی. که به درستی محاسبه شده است. این هدف است که «تعرفه سبز» الکتریسیته دو فرانس^{۱۶} قصد دارد بدان برسد: این تعرفه، بدون توجه به مصرف مشتری، شامل يك جایزه ثابت در برابر مخارجی است که مؤسسه تولیدی انجام داده است و يك قیمت متناسب، موافق با مصرف واقعی مشتری؛ عناصر تعرفه مطابق ساعات (ساعات اوج مصرف، ساعات اشباع، ساعات خالی) و مطابق با فصل (تابستان و زمستان) تغییر می کند.

همچنین، بنگاه ملی راه آهن فرانسه، پس از مدت‌ها اجرای «تقسیم متساوی تعرفه‌ها» که مسافت، شماره قطار راه آهن و شرایط تجهیزات و بهره برداری از خطوط را در نظر نمی گرفت، اینک می کوشد تعرفه بندی بر پایه هزینه نهایی را برای حمل و نقل کالاهای بازرگانی ترتیب دهد.

با این وصف، بسیاری از خدمات عمومی، مانند حمل و نقل اشتراکی، آب، خدماتی که بعضی از دستگاههای اجتماعی شهری انجام می دهند (مثلا خدمات توقفگاه)، هنوز کمتر از هزینه آنها به فروش می روند.

«حقیقت قیمتها» نه فقط از دید اقتصادی مطلوب است، بلکه منصفانه تر از توسل به مالیات بندی برای تأمین کسری بودجه مؤسسات عمومی است: برداشت پولی که تعرفه به عمل می آورد، با خدمتی که انجام می گیرد ارتباط دارد و محدود به قیمت این

15. H.Lévy-Lambert, *La vérité des prix*, Paris, Ed. du Seuil, 1969.

16. Electricité de France

خدمت است. اگر دولت بخواهد بعضی از فعالیتهای یا برخی از گروههای اجتماعی را تشویق و کمک کند، برتر آن است که برای جبران زیانهایی که ممکن است سطح درست و واقعی تعرفه‌ها در بر داشته باشد، به مساعدت مالی مبادرت ورزد. به عنوان مثال، بهتر است که دولت به مؤسساتی که در نواحی اندکی توسعه یافته قرار گرفته‌اند، با تغییر در تعرفه‌های حمل و نقل یا برق به سود آنها کمک نرساند، بلکه به این مؤسسات مساعده مالی بدهد تا بهتر بتوانند قیمت خدمات را تحمل نمایند. روشن است که این گونه کمکهای مالی نمی‌تواند همیشگی باشد، بلکه فقط این هدف را دارد که به مؤسسات تولیدی فرصت بدهند تا اگر بخواهند خودشان در شرایط سالم و خالی از عیب به فعالیت پردازند و به انطباقات لازم اقدام نمایند.

قسمت سوم - دخالت دولت در قیمتها

قیمتها، همه در اقتصاد بازار، فقط بر اثر اعمال عرضه تولیدکنندگان و تقاضای مصرف‌کنندگان تعیین نمی‌شود. در این جریان غالباً دخالت دولت مشاهده می‌گردد. دامنه و شدت این مداخلات تغییر می‌پذیرد و چنین به نظر می‌رسد که در اقتصاد نوین به نظم و ترتیب می‌گراید.

عمل دولت تا این اواخر که تاریخ و سابقه آن را می‌توان به بحران سال ۱۹۲۹ رسانید، جنبه استثنائی داشته است: این کار به زمان اوضاع سخت و ناگوار اقتصادی محدود می‌شد. فرمان ماکسیم امپراطور دیوکلستین^{۱۷}، یا قانون بیست و دوم ژویه سال ۱۷۹۱ که به شهرداریها اجازه می‌داد تا بر نان و گوشت مالیات ببندند، از لحاظ سنتی نقطه عطف تاریخی به‌شمار می‌آید؛ همچنین می‌توان کنوانسیون را یادآور شد که در سالهای ۱۷۹۳-۱۷۹۴ بیشینه‌ای نخست بر کالاهای بازرگانی ضروری درجه اول برقرار کرد و سپس بر بیشتر مواد غذایی بسط و تعمیم داد. دولت، طی جنگهای ۱۹۱۴-۱۹۱۸ و ۱۹۳۹-۱۹۴۵ شمار زیادی از قیمتها را معین کرده است.

دخالت دولت در قلمرو قیمتها از سال ۱۹۳۰ به جهات متعدد و غالباً متناقض بدین شرح جنبه عادی پیدا می‌کند:

الف. گاهی، دخالت دولت صورت القایی دارد:

— تولیدکنندگان قصد دارند، به منظور اجتناب از تنزل قیمتها، ناشی از عوامل تصادفی

و یا رقابت خارجی، از دولت کمک به دست آورند؛
 — مصرف‌کنندگان، یا گروه معینی از مصرف‌کنندگان، کاهش قیمت محصولاتی را درخواست می‌نمایند که ضروری‌ترین مخارج برای آنها انجام می‌گیرد؛
 ب. گاهی، دولت مستقلاً دخالت می‌کند. دولت قصد دارد با اقدام درباره قیمت‌ها از ثبات پولی مورد تهدید فشارهای تورمی دفاع یا آن را حفظ کند و یا هدف در محدوده سیاست بهزیستی درهم شکستن انحصارات یا تخفیف نتایج و آثار بعضی از وضعیت‌های رقابت (انحصار چند قطبی، رقابت انحصاری) برای مصرف‌کنندگان باشد.
 ما به ترتیب، شکل‌های دخالت دولت و مسئله کارآیی آن را یکی پس از دیگری مورد بررسی قرار خواهیم داد.

§ ۱. اشکال دخالت

دخالت دولت می‌تواند به منظور تأثیر بر عوامل تعیین‌کننده قیمت (عرضه و تقاضا) یا اقدام درباره سطح قیمت باشد. دولت به هنگام بحران می‌تواند نظارت بر قیمت‌ها را برقرار کند.

الف) تأثیر بر عوامل تعیین‌کننده قیمت

۱) تأثیر بر عرضه می‌تواند به صورتی مستقیم یا غیرمستقیم اجرا شود. دولت، در حالت فراوانی، می‌تواند به ذخیره‌سازی محصولات (مشهور به سیاست ترقی بهای قهوه در برزیل)؛ به هدایت محصولات به سوی بازارهای فروش خارجی (جوایز صادرات، بخشودگی مالیاتی محصولات صادراتی)، یا به تبدیل محصولات (مثلاً در فرانسه، بنگاه دولتی انحصار الکل، تقطیرشماره زیادی از محصولات کشاورزی مانند چغندر، میوه‌های منشاء شراب و خود شراب را در دست دارد) مبادرت ورزد. به این ترتیب، ممکن است از بهای خرید و فروش محصولات زیاده فراوان حمایت شود. در دوره کمیابی، عمل دولت می‌تواند مستقیماً از طریق جریان مجدد ذخایر، اقدام به واردات یا تنزل تعرفه‌های گمرکی، و بر اثر تبدیل محصولات (مثلاً در حالت کمیابی گندم، با تعدیل در نرخ آرد) تأثیر بگذارد.

همچنین، دولت می‌تواند از راه غیرمستقیم و در مدت طولانی تر روی عناصر عرضه تأثیر بگذارد و در این صورت وسایل مختلف در اختیار دارد:

— سیاست نرخ بهره، که می‌تواند افزایش تولید را متوقف سازد یا تسریع نماید؛
 — سیاست اعتباری: به عنوان مثال، انقباض اعتبار می‌تواند سفته‌بازان را ناگزیر سازد تا ذخایر کالاهای بازرگانی خود را به نقدینه تبدیل کنند؛ یا تسهیلات اعتباری به

بعضی از تولیدات مفید اعطا می‌گردد؛

— سیاست مالی از طریق بخشودگیهای مالیاتی یا کمکهای مالی؛

— سیاست نیروی انسانی: دولت می‌تواند با ارشاد و آموزش حرفه‌ای یا با تدوین آیین‌نامه مهاجرت به کشور، تغییراتی در تولیدات و عرضه محصولات پدید آورد. (۲) تأثیر بر تقاضا، ممکن است در دوره فراوانی مستقیماً با مبارزات تبلیغاتی یا ایجاد مصرف اجباری بعضی از محصولات (مثلاً اختلاط اجباری الکل با اسانس) و در دوره کمیابی با جیره‌بندی تحقق پذیرد.

تأثیر دولت از راه غیرمستقیم و در بلندمدت با اجرای سیاست قدرت خرید (پخش درآمدها در دوره فراوانی — محدودیت درآمدها وسیله مالیات و استقراض در دوره کمیابی) و وسیله سیاست تربیت مصرف‌کننده (تشویق به مصرف شیر، شکر و آب میوه به جای شراب و نوشابه‌های الکلی) جلوه‌گر می‌شود.

ب) تأثیر بر سطح قیمتها

در این حالت، دولت اکتفا می‌کند به اینکه قیمت دلخواه خود را ضمن تأثیر بر شرایط عرضه و تقاضا به دست آورد و خود سطح قیمت را معین نماید. دولت بنابر تشخیص و تفکیکی که نویسندگان آلمانی زبان به عمل آورده‌اند، تنظیم بازار^{۱۸} را جانشین تحکم بر بازار^{۱۹} می‌سازد.

سطح قیمت مقرر دولت، هرگاه تمایز و تفکیک فرانسواپرو به شرح زیر اقتباس شود، می‌تواند با اقدامات مالیات‌بندی، حکمیت یا روشنگری در قیمت معین گردد: (۱) مالیات‌بندی با برقراری و تثبیت یک قیمت بیشینه یا یک قیمت کمینه انجام می‌گیرد.

قیمت بیشینه کمتر از آن است که معمولاً در بازار اجرا می‌شود: در این حالت، هدف دولت مساعدت به مصرف‌کننده است.

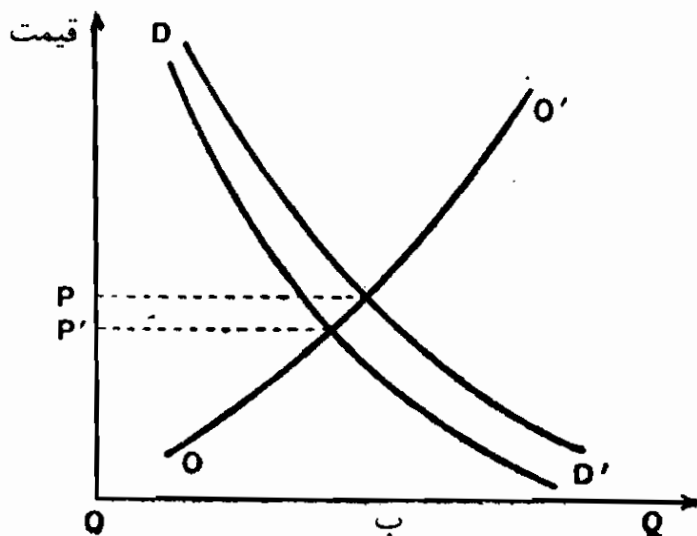
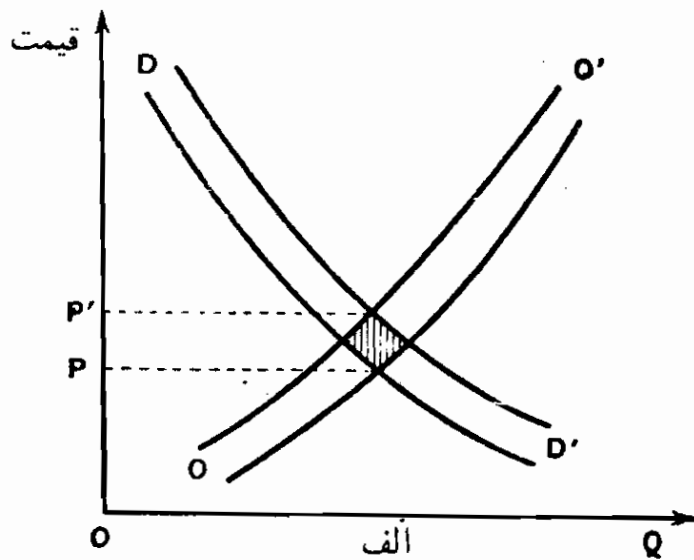
قیمت کمینه بالاتر از آن است که در بازار اجرا می‌شود: در اینجا، دولت در نظر دارد فروشنده را تشویق کند.

(۲) حکمیت در قیمت مبتنی است بر تثبیت قیمت در درون محدوده نامعینی که بتواند در آن تغییر نماید.

حالت نمونه و نوعی، انحصار دو قطبی است که قیمت در آن بستگی به تناسب

نیروهای قراردادی دو طرف دارد و دولت می‌تواند میان چندین قیمت که از لحاظ اقتصادی ممکن است، قیمتی از لحاظ اجتماعی و یا اقتصادی مطلوب را معین کند. همین طور، در وضعیت انحصار چند قطبی، قیمت می‌تواند برحسب استراتژیهای موردپذیرش بنگاههای تولیدی رقیب (یعنی انطباق و نابودی) تغییر نماید.

اما، هرگاه در زمینه این تحلیل منحنیهای دوکی شکل که ژان مارشال ارائه کرده است مورد استفاده قرار گیرد، ممکن است حکمیت به طرز کلی‌تر نیز مفهوم شود. به نظر این نویسنده، اشخاص اقتصادی جزئاً عقلایی می‌اندیشند و جزئاً تحت تأثیر محیط قرار دارند؛ تقاضا، به ازای هر قیمت بین مقدار کمینه که مسلماً هدف جست‌وجو است و مقدار بیشینه که از آن تجاوز نخواهد شد، بر پایه شدت انگیزه‌های محیط، معین و برقرار خواهد شد. همین طور، بسیاری از فروشندگان، برای هر قیمت فقط مقدار نامعین و محدودی میان یک بیشینه و یک کمینه عرضه می‌نمایند. در چنین شرایطی، ملاحظه می‌شود که منطقه قیمت ممکن بین P و P' (شکل ۸۳ الف) نمودار می‌گردد. در این موقعیت، حتی می‌توان از سوی فروشندگان و تقاضاکنندگان معقولیت بسیار زیاد را انتظار داشت (شکل ۸۳ ب). منطقه نامعین می‌تواند منطقه حکمیت دولت باشد.



شکل ۸۳

۳) منظور از روشنگری در قیمت، رفع بی‌اطلاعی و عدم یقین از تولیدکننده و مصرف‌کننده است.

درباره این طرز دخالت، فرانسوا پر و تحلیلی بسیار سودمند عرضه داشته و سه رشته اقدام به شرح زیر را تشخیص داده است:

— راهنمایی مصرف‌کننده، به این ترتیب که خریدهای وی را عقلایی‌تر و بیشتر موافق نیازها و کمتر تابع تبلیغات زیان‌بخش گرداند؛

— راهنمایی تولیدکننده در خریدهای خود، در محاسبه قیمت تمام‌شده و در آشنایی با بازار و پیش‌بینی وقایع؛

— راهنمایی کارگر در محاسبه مزد خود و در آشنایی با بازار کار و تحول آن.

پ) نظارت بر قیمت‌ها

دولت در دوره بحران سیاسی، اقتصادی یا اجتماعی فقط درباره بعضی از قیمت‌ها اقدامات خاص به عمل می‌آورد؛ دولت به روش مالیات‌بندی همه جانبه دست می‌برد. این حالت در فرانسه از سال ۱۹۳۹ تا سال ۱۹۴۷ روی داده است؛ فرمان نهم سپتامبر سال ۱۹۳۹، قوانین سالهای ۱۹۴۰ و ۱۹۴۲ و سپس احکام سی‌ام ژوئن سال ۱۹۴۵ مقرر می‌داشتند که دولت تمام قیمت‌ها را در کلیه مراحل تعیین کند و زیر نظارت خود درآورد.

همچنین، دولت می‌تواند اقدام به تثبیت جزئی یا عمومی قیمت‌ها در سطحی بکند که قبلاً، در تاریخ معین بدان رسیده‌اند؛ این اقدام، بیشتر اوقات، به منظور کمک به تثبیت قیمت‌ها در دوره تورمی است و بارها در فرانسه، پس از سال ۱۹۵۲، مورد استفاده قرار گرفته است. به این ترتیب است که دولت در محدوده برنامه تثبیت در سپتامبر سال ۱۹۶۳ اقدام به جلوگیری از تغییر و ترقی قیمت‌ها و تحدید حدود بازرگانی و نیز تنزل آمارانه قیمت‌ها کرده است. دولت همچنین به تقلیلهایی در حقوق گمرکی، به منظور افزایش فشار رقابت خارجی روی تولیدکنندگان ملی تصمیم گرفته است.

دشوارترین مسئله‌ای که در جلوگیری از تغییر قیمت‌ها باید حل شود، همانا بازگشت به آزادی می‌باشد. مرحله‌ی اخیر بسیار ضرورت دارد، زیرا به دنبال دوره بس طولانی ثبات، ممکن است ناسازگاری بسیار شدید در روابط میان قیمت‌ها و هزینه‌ها در بخشهای مختلف اقتصاد پدید آید. از این دیدگاه، برنامه تثبیت که از سال ۱۹۶۳ در فرانسه اجرا شده، انتقادات بسیاری را مطرح ساخته است. دولت، خواهان پرهیز از ترقی شدید قیمت‌ها و سقوط مجدد و احتمالی در ورطه تورم، بر اثر بازگشت بسیار شدید به آزادی قیمت‌ها، دوروش زیر را برای خروج از این راه‌بندان به کار برده است:

الف. «قراردادهای ثبات»: تولیدکنندگان شاخه تولیدی تعهد می‌سپارند به گونه‌ای عمل کنند که قیمت آنها به طور کلی پایدار بماند، به این ترتیب که در بعضی از موارد ترقی قیمت بر اثر تنزل متقابل و معادل خنثی گردد.

ب. «قراردادهای برنامه‌ای»: این گونه قراردادهای را حکم دهم مارس ۱۹۶۶ بدین شرح تعریف کرده است: صاحبان صنایع این امکان را دارند که به صورت جمعی یا فردی در برابر تعهد قراردادی درباره آزادی برقراری قیمت‌های خود مذاکره نمایند. این تعهد، نظارت و توجه دوره‌ای و دو جانبه عوامل عمده و شریک را بر تشکیل قیمت‌ها (عواید بهره‌وری و تقسیم آنها، تجدید و توسعه اموال غیر منقول، بازرگانی بین‌المللی، مساعی در زمینه پژوهش و نتایج آنها، ...) و نیز بررسی نتایج حاصله از انضباط قیمت‌ها در کوتاه مدت و میان مدت را امکان‌پذیر گرداند.

قراردادهای برنامه کار در این جهت است که «آزادی قراردادی» برای قیمت‌ها احیاء کند: این فرمول جدید ضمن ایجاد ارتباط بین آزادی قیمت‌ها از یک سو و نظارت بر انضباط‌های مختص حصول اطمینان به رعایت هدف‌های «برنامه» از سوی دیگر، قصد دارد در اقتصادی که دچار فشارهای تورمی ناپیدامی باشد، تا حد ممکن به ثبات قیمت‌ها مساعدت نماید. لکن انسداد کامل قیمت‌ها، به سبب ممانعت از انطباق ضروری در باب رقابت و بازرگانی خارجی زیان‌بخش است.

روش قراردادهای برنامه‌ای پس از رویدادهای ماه مه سال ۱۹۶۸ در فرانسه، برای محدودیت ترقی قیمت‌ها وسیعاً مورد استفاده قرار گرفته است.

دولت فرانسه، در آوریل سال ۱۹۷۳، در محدوده سیاست ضد تورمی خود نظام تازه «برنامه‌ریزی سالانه نظارت» قیمت‌ها را برپا ساخته است. این نظام، برای قیمت‌های صنعتی، برقراری شاخص اساسی تحول برابر با $3/6\%$ را برای دوره محدود بین اول آوریل سال ۱۹۷۳ و سی‌ویکم مارس سال ۱۹۷۴ پیش‌بینی می‌کند و این درصد می‌تواند بنا بر بهره‌وری شاخه‌ها $0/6\%$ بیشتر یا کمتر موزون گردد.

§ ۲. میزان تأثیر دخالت

دخالت دولت در قیمت‌ها غالباً مورد ایراد و اعتراض قرار گرفته است. بدون ورود به بحث درباره نظریات اغراق‌آمیز و در نتیجه کمتر متقاعدکننده که نظارت بر قیمت‌ها به خط خودکامگی می‌رسد، برخی عقاید نیز ابراز شده است مشعر بر اینکه نظارت بر قیمت‌ها غیر مؤثر است. به عنوان مثال، از این فکر پشتیبانی می‌شود که برقراری قیمت بیشینه در سطحی کمتر از قیمتی که معمولاً در بازار مقرر می‌گردد، موجب آهستگی و سستی در فروش است، مصرف‌کنندگان را دچار وضع نامساعد می‌گرداند و در نتیجه

اقدامی پیش از جیره بندی تلقی می شود؛ همین طور، برقراری قیمت کمپنه به صرفه تولیدکنندگان بوده و تولید را تحریک می کند و دولت را ناگزیر می سازد تا در آینده خودش برای تولیدکنندگان بازار فروشی را ایجاد نماید. از سوی دیگر، صاحب نظران، آثار شوم سیاستهای جلوگیری از انسداد قیمتها را با تأکید یادآور می شوند. هیچ کس اشتباهات بعضی از سیاستهای قیمت را انکار و نفی نمی کند. اما، برعکس، از همین اشتباهات می توان اصولی چند برای تجویز بجا و شایسته دخالت در قیمتها را نتیجه گرفت.

الف عمل دولت بر بازاری تحمیل می شود که به سبب استراتژی بعضی از بنگاههای تولیدی یا نابرابری نیروهای قراردادی مبادله گران، صورت نامعین قیمت در آن وجود دارد؛ شکلهای نوین بازار، که بسیار دور از رقابت خالص و کامل است، موجبات این دخالت را توضیح می دهند. عمل دولت درباره بازارهای ناپایداری نیز توجیه می شود که تحول آنها باید به نظم در آید.

ب. هر سیاست قیمت باید انعطاف پذیر باشد و به دنبال تحول تغییر پذیرد. اگر در فرانسه، وضع مالیات بر اجاره بها نتایج تأسف آوری درباره ساختمان ابنیه و وضعیت مسکن داشته، بدان علت نبوده است که مالیات بندی به خودی خود و بالذاته بد بوده، بلکه به این سبب چنین شده که در شرایطی اجرا گردیده و استمرار پیدا کرده که اندکی روشن بینی و همت زود می توانسته است تغییر و تبدیل ایجاد کند. سیاست قیمتها باید از تبلور و جمود ساختارها یا راهنمایی ضد اقتصادی فعالیتها اجتناب کند و به سوی «حقیقت قیمتها» گرایش یابد.

پ سیاست قیمتها و سازمان بازارها باید بیشتر از عقلایی کردن تولید و تنزل قیمت تمام شده الهام بگیرد تا از اندیشه حمایت ساختگی تولیدکنندگان. کافی نیست فقط «فرورفتگیهای» منحنی قیمتها را پر کنیم، بلکه باید «برآمدگیها» را نیز تسطیح و همتر از بسازیم. همچنین، لازم است شرایط رقابت بین المللی را در نظر بگیریم تا بخش ملی «مورد حمایت» با مشخصات ترقی قیمتها و بهره وری نسبی ضعیف ایجاد نکنیم. به این جهات مختلف است که سیاست قیمتها و سازمان بازارها، همیشه باید با سیاست افزایش بهره وری و سیاست عقلایی کردن و انطباق با ساختارهای تولید همراه باشد.

ت. اقدامات مالیات بندی همه جانبه یا تثبیت عمومی قیمتها فقط می توانند در موارد استثنائی و موقت و در مواقع بحرانی موجه باشند و در هر صورت، نمی توانند جای عمل مستقیم در زمینه عدم تعادلها عمیق عرضه و تقاضا را بگیرند، زیرا تغییرات

قیمتها فقط نشانه و مبین این عدم تعادلهاست. این اقدامات، مسکن هستند، اما هرگز درمان نیستند.

کتابشناسی

1) Sur les prix agricoles

- J. MILHAU, *Traité d'économie rurale*, t. I et II (Paris, Presses Universitaires de France, 1954).
 J. MARCHAL, *Cours d'économie politique* (Paris, Médicis) et *Le mécanisme des prix* (Médicis, 1950).
 P. FROMONT, *Cours de doctorat, 1943-1944* (Paris, Les Cours de Droit).
 R. Y. FORESTIER, *Les prix agricoles* (thèse, Paris, 1948).
 H. GUITTON, *Essai sur la loi de King*, Paris, 1938.
 R. COHEN, *The Economics of Agriculture* (Cambridge Economic Handbooks).

2) Sur les prix dans les exploitations publiques

- F. PERBOUX, *Les nationalisations et la comptabilité nationale dans Les comptes de la nation* (Paris, Presses Universitaires de France, 1949).
 M. ALLAIS, *Traité d'économie pure*, Paris, Imprimerie Nationale, 1953.
 — *La gestion des houillères nationalisées et la théorie économique*, Imprimerie Nationale, 1953.
 M. BOITEUX, *La vente au coût marginal*, *Revue française de l'énergie*, décembre 1956.
 — *La tarification du coût marginal et les demandes aléatoires*, *Cahiers du Séminaire d'économétrie*, n° 1, 1951.
 M. R. HUTTER, *La théorie économique et la gestion commerciale des chemins de fer*, *Revue générale des chemins de fer*, février 1950.
 G. DESSUS, *Les principes généraux de la tarification dans les services publics*, (dans *International Economic Papers*, n° 1).
 G. DESSUS, *A propos de réformes tarifaires* (*Revue française de l'énergie*, octobre 1954).
 DESSUS et FLEURQUIN, *Les tarifs du gaz et de l'électricité et l'orientation du consommateur* (*Revue d'économie politique*, juillet-août 1948).
 I.S.E.A., série B : *La rémunération du travail et la politique du salaire* (Annexe III : Le coût et le prix).
 R. GENDARME, *L'expérience française de la nationalisation industrielle* (Paris, Médicis).
 G. DESTANNE DE BERNIS, *La tarification dans les exploitations industrielles de l'Etat* (thèse, Paris, 1953).
Le fonctionnement des entreprises nationalisées en France (Travaux du 3^e Colloque des Facultés de Droit), Dalloz, 1956, avec les contributions de Y. MAINGUY (p. 245) et G. DESSUS (p. 250).
 M. COASE, *The Marginal Cost Controversy* (*Economica*, mai 1947).
 J. M. FLEMING, *Price and Output policy of State Enterprise* (*Economic*

Journal, décembre 1945).

- A. M. HENDERSON, The pricing of public utility undertakings (*The Manchester School of Economic and Social Studies*, sept. 1947).
A. M. HENDERSON, Prices and Profits in State Enterprise (*Review of Economic Studies*, 1949, n° 39).
C. A. R. CROSLAND, Prices and Costs in Nationalized Undertakings (*Oxford Economic Papers*, janvier 1950).
A. W. LEWIS, *Overhead Costs* (chap. I et II).

3) Sur l'intervention de l'État

- F. PERROUX, *Cours d'Economie politique*, t. III.
J. MARCHAL, *Cours d'Economie politique*, p. 653 sqq.
M. CLUSEAU, *Taxation, rationnement et science économique* (Paris, 1943).
J. K. GALBRAITH, *A Theory of Price Control* (1952).
L. von MISES, Preistaxen, I. Theorie (dans *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 4^e éd.).

فصل ششم

نفوذ پدیده‌های توزیع

نظریه جاری قیمت‌ها این نکته را قبول دارد که تولیدکننده فروشنده تصمیم درباره قیمت و تولید را با توجه به تقاضای مصرف قطعی می‌گیرد. اما در اقتصاد امروزی، واسطه‌ها میان تولیدکننده و مصرف‌کننده قطعی رابطه برقرار می‌نمایند. در اینجا، پدیده‌های توزیع اهمیت اساسی پیدا می‌کند؛ عمده‌فروشان، نیمه عمده‌فروشان و خرده‌فروشان میان تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان مراحل و غالباً حائل را تشکیل می‌دهند.

بازرگانی که اندک زمانی پیش از این به صورت دوره‌گردی و دوره‌ای بود، اکنون به حالت ثابت، ساکن و همیشگی درآمده است؛ توسعه بازرگانی وابسته به علل گوناگون می‌باشد و سیمیان آن را به شرح زیر توضیح داده است:

- در بسیاری از موارد، دوری مسافت میان تولیدکننده و خریدار؛
 - بی‌اطلاعی تولیدکننده و مصرف‌کننده قطعی از یکدیگر؛
 - ناپیوستگی مبادله، یعنی فاصله زمانی میان میل تولیدکننده به فروش و تمایل مصرف‌کننده به خرید؛
 - ضرورت تجزیه و تفکیک بعضی از تولیداتی که به صورت عمده برای مصرف‌کنندگان قطعی فروخته می‌شود؛
 - فایده ایجاد تماس میان تولیدکننده متخصص و خریداری که می‌خواهد از میان یک مجموعه جور محصول اقدام به گزینش نماید.
- بنگاههای بازرگانی کار توزیع را انجام می‌دهند. بررسی این بنگاهها در زمره مقولاتی است که قبلاً برای تجزیه و تحلیل بازارها ارائه شده است. رئیس بنگاه بازرگانی درباره قیمت و مقدار (که به فروش رفته، اما تولید نشده است) تصمیم

می‌گیرد. این تصمیم، بر حسب آنکه روابط موجود میان تهیه‌کنندگان، رقیبان، مشتریان و رئیس بنگاه دارای ماهیت انحصاری یا يك قطبی، انحصار چندین قطبی یا انحصار چند قطبی و رقابت بیش و کم متفاوت یا آشکار باشد، تغییر می‌نماید.

اما، در هر صورت، هزینه توزیع، قیمت فروش محصول را به مصرف‌کننده قطعی انتقال می‌دهد. به علاوه، بحث درباره تفاوت میان قیمت در مرحله تولید و قیمت خرده‌فروشی به حساب «واسطه‌ها» به میان می‌آید. لازم است بیدرنگ یادآور شویم که هزینه توزیع را به عللی چند نمی‌توانیم بدون قید و شرط به این تفاوت تشبیه کنیم: — بیشتر اوقات، بخش بیش و کم قابل ملاحظه‌ای از هزینه توزیع (تبلیغات، دلالی) را تولیدکنندگان به عهده می‌گیرند: این جزء بر حسب هر شاخه و هر مؤسسه تولیدی تغییر می‌پذیرد؛

— قیمت‌های عمده‌فروشی و خرده‌فروشی در بازارها به هیچ وجه یکی و منحصر به فرد نیستند؛

— سرانجام، ممکن است حجم بیش و کم قابل ملاحظه‌ای از مخارج حمل و نقل در رقم اختلاف میان قیمت عمده‌فروشی و قیمت خرده‌فروشی وارد و احتساب گردد. هرگاه قصد این باشد که همه عوامل تعیین‌کننده قیمت قطعی فروش ارائه شود، در این صورت، تحلیل هزینه توزیع اهمیت بی‌چون و چرا پیدا می‌کند؛ به علاوه، این تحلیل از آن جهت سودمند به نظر می‌رسد که موافق عقیده کالین کلارک در اقتصادهای مترقی، گرایش به گسترش «بخش سوم» را نشان می‌دهد. مانده سود بازرگانی درآمد بخش مهمی از این گروه سوم را تشکیل می‌دهد. و در پایان، در این مورد، جهات خاصی برای بررسی جنبه‌های عمومی مسئله توزیع دیده می‌شود. به عنوان مثال، در فرانسه، این مسئله مقام مهمی در وضع بهزیستی مردم به دست می‌آورد. بنابراین، مناسبت دارد نخست عناصر متشکله هزینه توزیع را معین کنیم، سپس روابط میان هزینه توزیع و قیمت را خلاصه نماییم.

قسمت اول - عناصر هزینه توزیع

هزینه توزیع برای محصول معین ارزیابی می‌شود: در این صورت هزینه توزیع تفاوت میان قیمت فروش تولیدکننده و قیمت فروش به مصرف‌کننده این محصول است.

هزینه توزیع را در مقیاس کلی نیز می‌توان مورد نظر قرارداد و در این حالت، تمام

مخارجی را در بر می‌گیرد که باید انجام بشود تا محصول پس از فروش به دست مصرف‌کنندگان برسد. هزینه توزیع با تفاوت بابت سود بازرگانی در اقتصاد ملی مطابقت می‌کند و تنها با تقریب بسیار زیاد قابل تشخیص است.

در اینجا، مطلب بر سر هزینه توزیع محصول است. تحلیل این هزینه مستلزم آن است که دو مجموعه از عناصر متشکله آن در نظر گرفته شود: یکی عناصری که به مراحل توزیع مربوط می‌شوند و دیگری عناصری که با فعالیت بنگاه بازرگانی تطبیق پیدا می‌نمایند.

§ ۱. مراحل توزیع

این مراحل شامل مراتب مختلفی است که يك محصول می‌تواند در فاصله تولید و مصرف قطعی ببیند. چهار مرحله به شرح زیر می‌توان تشخیص داد:

(۱) بازارهای بازرگانی که عمده فروشان کالاهای مورد نیاز خود را در آنجاها تدارک و تهیه می‌بینند و انواع گوناگون با اهمیت متفاوت دارند:

الف) «بورس کالاهای بازرگانی» اجتماعات متناوب و غالباً روزانه سوداگران برای خرید و فروش محصولات (مواد اولیه، مواد غذایی)، دارای کیفیات معلوم است. این محصولات به صورت واحدهای مقداری معین مبادله می‌شوند.

خصوصیت اساسی دادوستد در بورس کالاهای بازرگانی این است که شامل يك کالای بازرگانی می‌شود که به آسانی می‌تواند مشخص گردد و واحدهای آن میان خودشان قابل معاوضه‌اند، به قسمی که عملیات بدون نمایش و عرضه مال می‌تواند صورت گیرد.

در این بورسها، بازارهای نقد و به ویژه بازارهای وعده فعالیت دارند.

بازار وعده به دو شکل زیر دیده می‌شود:

— بازاری که باید کالا تحویل بدهد: این بازار در فاصله انعقاد قرارداد و تحویل محصول، مهلت معین را پیش‌بینی می‌نماید؛ فروشنده برای تحویل به زمان معین نیاز دارد، یا خریدار به محصول نیاز فوری ندارد، ولی مصمم است اطمینان یابد که در موقع مناسب کالا را در اختیار خواهد داشت؛

— بازار وعده به معنای اخص: مهلتی را پیش‌بینی می‌کند دائر به اینکه هدف معامله اقدام به سفته‌بازی درباره قیمت و کسب «تفاوت» است.

به عنوان مثال، صاحب صنعت نساجی برای تحویل دو ماهه، پشم به قرار هر واحد ۱۰۰۰ فرانک خریده است و از تنزل قیمت پشم می‌ترسد، زیرا در این صورت، در موعد

تحویل پشم زیان می‌بیند. همچنین پشمی را که هنوز تصاحب نکرده است، به وعده دو ماهه و هر واحد به ۱۰۰۰ فرانک می‌فروشد. اگر قیمت پشم در این دو ماه به ۹۰۰ فرانک هر واحد پایین بیاید، در آن زمان، پشم را به ۹۰۰ فرانک نقد برای ایفای تعهد خود (به ۱۰۰۰ فرانک هر واحد) خریداری خواهد کرد: به این ترتیب ۱۰۰ فرانک در واحد منفعت می‌کند. در نتیجه، زیان خود را در خرید برای تحویل جبران خواهد نمود: بازار وعده، بازار تحویل را «جبران می‌نماید». مطابق معمول فروشندۀ به وعده، يك «پیش‌فروش کننده»^۱ است: خریدار به وعده يك «پیش‌خرید کننده»^۲ است.

بورس کالاهای بازرگانی غالباً متخصص در يك محصول است؛ مانند آهن در گلاسکو؛ قهوه در لوهاور و هامبورگ؛ پنبه در لوهاور و لیورپول و برم؛ اما بورسهای نقاط بزرگ و مهم (پاریس، لندن، نیویورک) مرکز دادوستد شماره زیادی محصول می‌باشد.

در باب بورس کالاهای بازرگانی به این اشارات ساده اکتفا می‌کنیم؛ در آینده بورس اوراق بهادار و کلیه مسائل مربوط به عملیات بورس را باز خواهیم دید. (ب) بازارهای مکاره نمونه، مانند «تالارها»، نمایشگاهها، بازارهای مکاره بازرگانی. (پ) میداین و بازارها: در فرانسه، میدانهای مرکزی پاریس را قانون یازدهم ژوئن سال ۱۸۹۶ سازمان داده است. این مراکز تحت سلطه صنف نیرومند «نمایندگان میدانها» غولی را در قلب پاریس تشکیل می‌دهند. هزینه‌های سنگین فروش، علت گرانی محصولات است. نخستین کوشش برای تجدید سازمان براساس فرمان سال ۱۹۵۳ به عمل آمده است. به علاوه، فرمان سی‌ام سپتامبر سال ۱۹۵۳ تأسیس بازارهای ملی میوه و سبزی را در محل‌های تولید و مصرف پیش‌بینی کرده است تا میدانهای پاریس آزاد و سبک‌ورها از تنگنا بشوند و بازارهای رقابت برپا گردند و سلطه بازار جزئاً انحصاری میدانها بر سرزمین فرانسه از میان برود.

(۲) حمل و نقل کنندگان. — امروزه حمل و نقل از طریق جاده، که توسعه آن مسائل دشواری از دیدگاه هماهنگی و نظم در ترابری مطرح می‌کند، به حمل و نقل راه آهن و آبی افزوده شده است؛ حمل و نقل هوایی که هنوز در آغاز جهش خود قرار دارد، فقط کالاهای بازرگانی سبک وزن و سنگین قیمت را در برمی‌گیرد.

(۳) عمده فروشها. — نقش اصلی اینان تجزیه و تفکیک فروش و تأمین ذخایر

محصولات، تنظیم تدارکات بازار با توجه به تولید فصلی یا مصرف موسمی است. (۴) بازرگانی جزئی. — این نیز مانند دیگر شاخه‌های اقتصادی بر اثر گرایش مؤسسات تولیدی به توسعه، مانند مغازه‌های بزرگ مراکز پریزونیک^۳ یا مونوپری^۴، شرکت‌هایی که دارای شعبه‌های متعدد بوده و سوپر مارکتها در ایالات متحده صدمه دیده است. اما مؤسسه کوچک بازرگانی همچنان تفوق دارد. این واقعیت غالباً با خصوصیت فردگرایی فطری مردم جور در می‌آید و می‌خواند. بدین معنی، وضعیت عطاری یا خرازی خرده فروش رضایت بخش تر از مزدبگیران است؛ و اما این وضع تا اندازه‌ای به مناسبت پراکندگی زیاد مردم در دهات یا در نقاطی است که مصرف کنندگان باید خرید خدمت بنمایند.

امروزه، در فرانسه، چندین «مدار توزیع» را می‌توان تشخیص داد:

الف. بازرگانی متمرکز، مشتمل است بر:

— مغازه‌های بزرگ (نزدیک به ۴٪ میزان فروش بازرگانی فرانسه)؛

— مغازه‌های عمومی؛

— مؤسسات چند شعبه‌ای (تقریباً ۱۰٪ از میزان فروش بازرگانی خواربار)؛

— نهضت تعاونی؛

— مؤسسات فروش از طریق مکاتبه.

ب. بازرگانی پیوسته: زنجیره‌ها و گروه‌بندیهای داوطلبانه خرده‌فروشها که ۲۵٪ حجم جزئی فروشی را تشکیل می‌دهند.

پ. بازرگانی مستقل، که ۹۱٪ تأسیسات را در خود گرد می‌آورد و ۸۴٪ میزان فروش بازرگانی جزئی را نشان می‌دهد.

بنابراین، هزینه تولید يك محصول، شامل مخارجی است که مؤسسات خرده‌فروشی در مراحل مختلف پیشین بر روی هم انباشته‌اند و به طور عمده مخارج بسته‌بندی و حمل و نقل می‌باشد که بنا بر نوع محصول و میزان دادوستد تغییر می‌پذیرد.

§ ۲. عناصر وابسته به فعالیت بنگاه بازرگانی

بجاست، هزینه‌های مربوط به فعالیت خود بنگاه بازرگانی و مانده سود این بنگاه به این مخارج گوناگون افزوده شود. جمع این سه جزء تفاوت سود بازرگانی را تشکیل می‌دهد و در نتیجه در خوراهمیت است که این توفیر با مانده سود مؤسسه یکی پنداشته

نشود.

ساختار هزینه‌های واحد توزیع مخارج زیر را نمایش می‌دهد:

(۱) مخارج ثابت به صورت اموال غیر منقول و تأسیسات که در صنعت زیاد بالا نیست و برای بنگاه بزرگ مهمتر از بنگاه کوچک است؛ اما در حالت اول، روی فعالیت بسیار وسیعتری تقسیم و سرشکن می‌شود؛

(۲) مخارج عمومی (اداری، گرما، برق، تبلیغات) نسبتاً ثابت؛

(۳) مخارج کارکنان که در مورد بنگاه بزرگ قابل ملاحظه بوده و تا اندازه زیادی ثابت است (در صورتی که بنگاه کوچک غالباً نیروی کار خانوادگی در اختیار دارد)؛ این مخارج تابع دستمزدها و وجوه شبه مالیاتی است و رقم نسبتاً انقباض ناپذیری به نظر می‌آید.

وجود هزینه‌های ثابت و هزینه‌های کارگزینی نسبتاً کاهش ناپذیر تا اندازه زیادی بی‌حرکی نسبی در قیمت‌های خرده‌فروشی را توضیح می‌دهد.

(۴) مخارج خرید کالا: در صورتی که تخفیف‌هایی برای خرید مقادیر عمده داده شود، همیشه متناسب با این مقادیر است؛

(۵) مخارج تشکیل ذخایر؛

(۶) مخارج ساختگی یا بهای کمتر روی کالا گذاشتن، شامل شکستن، اتلاف و تبذیر، زیانهای ناشی از زوال تازگی محصولات؛

(۷) هزینه‌های مالیاتی: پروانه کسب و اشتغال، مالیات بر ارزش افزوده و بر مصرف بعضی از محصولات.

توفیر سود بازرگانی، علاوه بر هزینه‌هایی که در بالا بدانها اشاره شد، سود بنگاه را نیز در بر می‌گیرد. این سود باقیمانده‌ای است که در يك مؤسسه سهامی به روشنی مشهود است، لکن در مؤسسات شخصی یا خانوادگی مبهم می‌باشد. در مؤسسات اخیر، مزد بازرگان و اعضای خانواده‌ای که با وی کار می‌کنند و همچنین بهره سرمایه‌های شخصی که به کار افتاده‌اند، به ندرت از یکدیگر جدا و تفکیک شده‌اند.

توفیر سود بازرگانی از يك سو به روابط بازرگان در برابر تولیدکنندگان او و از سوی دیگر به رقابت سایر بازرگانان محل در زمینه قیمت و شرایط فروش بستگی دارد.

ممکن است در بعضی از موارد به منظور برقراری قیمت فروش کمینه برای محصول معین اتحادیه‌هایی میان مؤسسات بازرگانی ایجاد گردد.

در بعضی از موارد دیگر، تولیدکنندگان به اجرای قیمت‌های تحمیلی دست می‌زنند:

این تولیدکنندگان، قیمت‌های خرده‌فروشی و توفیر سودبازرگانی را برای محصولات خود (غالباً محصولات ممتاز) تعیین می‌نمایند و بدین وسیله انتظار دارند میزان خدمت ظاهراً لازم و ضروری (مخصوصاً خدمت پس از فروش) را برای برخی از محصولات حفظ کنند و به ویژه از جنگ تخفیف قیمت میان خرده‌فروشیها دوری جویند. اجرای قیمت‌های تحمیلی می‌تواند منشأ قیمت بالاتر بشود و مساعی بهره‌وری را نزد بازرگانان و نیز تولیدکنندگان، سست و کم‌ثمر سازد. غالب قوانین قیمت‌ها، این عمل را محکوم کرده است و اگر در برخی از موارد بر اثر ملاحظات غیر قابل بحث فنی پذیرفته شود، در آن صورت می‌بایستی با تنزل توفیر سود بازرگانی همراه باشد. در پایان لازم به یادآوری است که دولت می‌تواند یا به صورت درصدی از قیمت فروش و یا به صورت رقم مطلق، میزان بیشینه این توفیرها را تعیین و تثبیت نماید.

قسمت دوم - هزینه توزیع و قیمت

هزینه توزیع، قیمت مصرف را زیاد می‌کند. برخی از نویسندگان از این اندیشه پشتیبانی کرده‌اند که از آغاز قرن نوزدهم، تنزل هزینه تولید بر اثر افزایش هزینه توزیع قطع شده است. بعضی دیگر، نتایج شوم توزیع را که از انعکاس تنزل قیمت‌ها در مرحله تولید و بر قیمت مصرف جلوگیری می‌کند، خاطر نشان می‌سازند. تحلیل تأثیر توزیع روی قیمت‌ها، نقش اساسی ساختارهای اقتصادی و اجتماعی را آشکار می‌نماید.

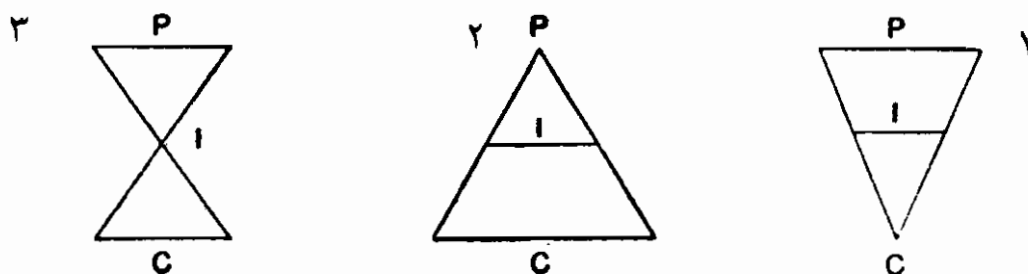
§ ۱. ساختارهای اقتصادی

الف) در مرحله نخست، نقش این ساختارها از دیدگاه ابعاد واحد توزیع به نظر معلوم می‌آید. واحد کوچک غالباً بر اثر بهره‌وری ضعیف گرانی به بار می‌آورد؛ اما مؤسسه بزرگ بازرگانی از مزایای تمرکز استفاده می‌کند و به ویژه می‌تواند مخارج عمومی را روی رقم فروش بسیار بالاتری تقسیم و سرشکن کند.

ب) در مرحله دوم، لازم است حجم و ساختار دستگاه توزیع مورد توجه قرار گیرد. کثرت واسطه‌ها، افزایش شماره نقاط فروش و فراوانی غیر عقلایی بازارهای نخستین مر سوله، يك سازمان تأسّف آور بازارهای عمده، همه، علل سنگینی بار دستگاه توزیع هستند.

پ) سرانجام، برای اندازه‌گیری میزان تأثیر هزینه توزیع باید ساختار فراگرد تولید

و توزیع در نظر گرفته شود. آقای اندره پیاتیه^۵ در یک بررسی جالب سه نوع بازار را از نظر می‌گذراند (شکل ۸۴):



شکل ۸۴

— بازار مثلثی، رأس در پایین هنگامی که برای یک محصول عده زیادی تولیدکننده، شماره کمتری واسطه و شماره با هم کمتری مصرف کننده وجود دارد: در این حالت، مصرف کنندگان نیرومندتر از همه می‌باشند؛

— بازار مثلثی، رأس در بالا، با انحصار تولید، شماره محدود واسطه و عده زیادی مصرف کننده؛ در این حالت، تولیدکننده بیشترین قدرت را در دست دارد؛

— بازار به شکل جاتخم مرغی: واسطه به عده محدود، شماره زیادی تولیدکننده و مصرف کننده؛ در این وضع، واسطه‌ها تفوق و تسلط دارند.

ممکن است تولیدکننده برحسب شکل بازار به طور متناوب، در وضعیتهای مساعدتر یا نامساعدتر قرار گیرد. لازم است کششهای تقاضا در مراحل مختلف مدار بازرگانی در نظر گرفته شود تا معلوم گردد نوسانات تولید یا تقاضا چگونه انتشار می‌یابند و مخارج تولید روی قیمت مصرف چه تأثیری به جای می‌گذارند.

§ ۲. ساختارهای اجتماعی

در برخی از کشورها، سنگینی بار هزینه توزیع، با وجود یک طبقه خرده بازرگان، دارای سطح زندگی متوسط و درآمد ناچیز و در عین حال مستقل در فعالیت، ارتباط دارد.

مقامات عمومی، با توجه به نفوذ بس شدید سیاسی یا انتخاباتی، درباره این طبقه اقدامات مساعدی به عمل می‌آورند و این کار موجب گرانی قیمت‌ها می‌شود. بدین قرار، در فرانسه، قانون حمایت از بازرگانی جزئی از سال ۱۹۳۵ توسعه مغازه‌های چند شعبه‌ای را متوقف ساخته و عوارض مالیاتی بر مغازه‌های همبسته چند شعبه‌ای و در

مالکیت واحد را افزایش داده و در نتیجه نقاط فروش افزایش پیدا کرده است. تلاش در نابودی طبقه بازرگان مطلوب نبوده و «ایجاد خشم در طبقه متوسط» نیز قابل توجیه نیست (ژاننه). بنابراین، ترقی بازرگانی جزئی کوشش سه جانبه را به شرح زیر ایجاب می‌کند:

— نوسازی بنگاه (آموزش حرفه‌ای، پذیرش حسابداری عقلایی، اعتبار میان مدت)؛
— همکاری میان بنگاهها، گروه‌بندی مغازه‌های موجود، تجمع بنگاهها در مراکز زنجیری خرید؛

— ساده‌سازی مدارهای بازرگانی از طریق تنظیم آیین‌نامه بازرگانی عمده و افزایش بازارها و تولید مواد غذایی بر اساس نمونه‌ها و اندازه‌های معین.

کتابشناسی

M. RIVES, *Traité d'économie commerciale* (t. III, Presses Universitaires de France, 1958).

H. LAUFENBURGER, *Le commerce et l'organisation des marchés* (Paris, Sirey, 1938).

Revue économique, La distribution (mai 1954), numéro spécial.

J.-M. JEANNENEY, *Les commerces de détail en Europe occidentale* (A. Colin, 1954).

Etudes et conjoncture (Economie française), novembre-décembre 1952, contient trois articles très importants :

- L'analyse interne du processus de production et de distribution ;
- Les élasticités de la demande à différents stades ;
- Les frais d'un secteur intermédiaire et l'effet de transmission.

Rapport sur les comptes provisoires de la nation des années 1951 et 1952 (Les structures permanentes de l'économie française), *Statistiques et études financières* (Supplément *Finances françaises*, n° 18, 1953).

Commerce américain et productivité (Paris, Presses Universitaires de France, 1951).

P. SCHÖLER, *Le coût de la distribution des objets manufacturés* (thèse, Paris, 1948), et *Le prix de la distribution* (Dunod, 1949).

Le coût de la distribution, Rapport de la Commission de la Distribution du Conseil de l'Économie nationale (1946, Paris).

O.E.C.E., *Le système des prix imposés*, 1958.

Consommation (revue publiée par le C.R.E.D.O.C.) : L'appareil commercial français (1960, n° 1).

فصل هفتم

قیمتها در اقتصاد متمرکز

نظام قیمتها در اقتصاد نامتمرکز مکانیسم هماهنگی میان تصمیماتی است که افراد، گروهها یا دولت می‌گیرند و بازتاب ساختار عرضه‌ها و تقاضاهای عاملان اقتصادی است. قیمتها، در اقتصاد متمرکز، ابزار مهم عملی است که مقامات برنامه‌ریزی برای تحقق انواع مختلف هدف در اقتصاد ملی به کار می‌برند. قیمت همانا سازش نبوده و از این پس، در قلمرو اعمال قدرت قرار دارد. قیمت، دیگر مکانیسم ارتباط میان تولید و مصرف نیست و اطلاعاتی درباره تقاضا به تولید کنندگان نمی‌دهد؛ زیرا، اینان فقط به فکر اجرای وظایفی هستند که برنامه مقرر کرده است. قیمت، تمایل و انتخاب مصرف کنندگان را بیان نمی‌کند، بلکه مراتب رجحان برنامه‌ریزان را نشان می‌دهد و از این هم بالاتر، ابزار جهت‌یابی و راهنمایی تقاضا و تأثیر بر تقاضاست. بنابراین نمونه اتحاد شوروی، ما ارقام گوناگون قیمتها را در این اقتصاد تجزیه و تحلیل می‌کنیم تا بتوانیم ارتباط میان برنامه‌ریزی و قیمتها را نشان بدهیم.

قسمت اول - نظام قیمتها در شوروی

از خصوصیات اصلی نظام قیمتها در شوروی، همانا پیچیدگی افراطی و تعدد قیمت است. عملیات مختلف یا دادوستدها بر پایه این قیمتها تحقق می‌پذیرد. در این اقتصاد سه گروه عمده قیمت می‌توان تشخیص داد: قیمت‌های عمده فروشی صنعتی، قیمت‌های خرده فروشی و قیمت‌های کشاورزی.

§ ۱. قیمت‌های عمده فروشی صنعتی

قیمت فروش یا «قیمت عمده فروشی» در صنعت، قیمتی است که بر پایه آن میان

بنگاهها و عمدتاً میان سازمانهای تولید یا ذخیره‌سازی و سازمانهای بازرگانی، معاملات انجام می‌گیرد. قیمت عمده‌فروشی مؤسسات اقتصادی، و قیمت عمده‌فروشی صنعت، با یکدیگر تفاوت دارد.

قیمت عمده‌فروشی مؤسسه تولیدی از دو عنصر زیر تشکیل شده است: الف) هزینه کل، یا قیمت تمام شده برنامه‌ای: شامل هزینه مواد اولیه و هزینه مزدهاست که دولت در سطح معین مقرر داشته است. برنامه‌ریزان، ضرایب فنی تولید یا «اعداد متناسب» را که به موازات جریان برنامه و تحول اقتصاد تغییر می‌پذیرند، مورد توجه قرار می‌دهند.

نظام هزینه‌های استاندارد در درون واحد تولید به کار می‌رود: حسابداری موقتی قیمت‌های تمام شده بر اساس تجربه دوره معین تهیه و تنظیم می‌شود و ارقام واقعی هزینه به طرز اصولی با عناصر استاندارد مقایسه می‌گردد، به قسمی که انحرافات مثبت یا منفی (زیانها یا سودها) در جریان تولید آشکار می‌شود. لئوف^۱، اقتصاددان شوروی بر این اندیشه تأکید نهاده است که این نظام فقط برای اقتصاد برنامه‌ای معتبر است؛ زیرا در اینجا هر بهره‌برداری صنعتی بنا بر حجم تولید برنامه‌ای و بدون نوسانات شدید کار می‌کند. در خور یادآوری است که هزینه برنامه‌ای با هزینه واقعی بنگاه رابطه‌ای ندارد و برای تمام بنگاههای يك صنعت، هر چند با هزینه‌های مختلف می‌تواند یکنواخت باشد: وظیفه رئیس بنگاه این است که درصد اجرای این هزینه برآید و یا باز هم بهتر آن است که کمتر از هزینه برنامه خرج بکند.

ب) سود برنامه‌ای، یا درآمد خالص مؤسسه شامل سهم بنگاه در انباشت سرمایه (تأمین مالی سرمایه‌گذاری) و وجوهی است که بنگاه می‌تواند برای هدفهای خاص (سرمایه مؤسسه که در گذشته سرمایه مدیر نامیده می‌شد و به تکمیل تولید و بهبود وضع زندگی کارگران اختصاص می‌یافت) به کار برد. دولت نرخ سودآوری مؤسسه، یعنی نسبت درآمد ویژه به قیمت تمام شده را معین می‌کند.

قیمت عمده‌فروشی صنعت، شامل قیمت عمده‌فروشی مؤسسه (قیمت تمام شده به علاوه سود خالص مؤسسه) و مالیات بر فروش است. این مالیات بلافاصله پس از انجام تولید به دولت پرداخته می‌شود و وسیله واحد تولید معین می‌گردد و مستقل از اجرای برنامه قیمت تمام شده مؤسسه است. اقتصاددانان شوروی این مالیات را به

سود بنگاه (درآمد خالص متمرکز دولت) تشبیه کرده اند. این مالیات فقط بر کالاهای مصرفی تعلق می‌گیرد.

تعیین یک قیمت فروش یکنواخت برای همه بنگاههای يك شاخه تولیدی می‌تواند برای بعضی زیان به بار آورد. قیمت‌های عمده‌فروشی، به دنبال قطع کمک‌های مالی دولت در سال ۱۹۳۶ و پس از جنگ جهانی دوم در سال ۱۹۴۹، باید تضمین نمایند که بنگاهها بر پایه اصل سودآوری بدون زیان کار نکنند. قیمت‌های عمده‌فروشی، پس از اصلاحات سال ۱۹۵۵، به قسمی معین شده‌اند که يك مؤسسه با قیمت متوسط تمام شده بتواند تفاوت سودی حدود ۶٪ برای کالاهای مصرفی و ۳ تا ۴٪ برای کالاهای تجهیزاتی به دست آورد.

بنابراین، نقش قیمت‌های عمده‌فروشی به دو شکل زیر ظاهر می‌گردد:

الف. ابزار محاسباتی انتقالات مالی از يك واحد اقتصادی به دیگری است؛

ب. وسیله نظارت بر کارایی بنگاهها بر پایه سودآوری آنهاست.

حکومت شوروی سطح عمومی قیمت‌های عمده‌فروشی را معین می‌کند. همچنین، دولت شوروی، بنا بر پیشنهاد سازمان مرکزی برنامه اتحاد شوروی، قیمت عمده‌فروشی مهمترین انواع کالاهای تولیدی و کالاهای مصرفی را تعیین می‌نماید. سازمان برنامه جمهوریها قیمت عمده‌فروشی سایر محصولات را مقرر می‌دارد. سازمان برنامه اتحاد شوروی، برای تأمین تجانس در سیاست قیمت‌ها باید نظارت نماید که قیمت‌ها در سونارخوز جمهوری درست تعیین بشود. سازمان مرکزی برنامه اتحاد شوروی در باب قیمت‌ها، حق رفع اختلاف میان جمهوریها را دارد. سونارخوزها، فقط هنگامی که منظور برقراری قیمت محصولات جدید در يك دوره شش ماهه یا تعیین قیمت محصولات سفارشی بر اساس برآورد هزینه باشد، می‌توانند در قلمرو قیمت‌ها دخالت نمایند.

§ ۲. قیمت‌های خرده‌فروشی

این قیمت‌ها را مغازه‌های دولتی یا تعاونیهای فروش اعمال می‌کنند.

قیمتهایی که مغازه‌های دولتی اعمال می‌نمایند عبارتند از:

— قیمت عمده‌فروشی محصول (شامل مالیات بر فروش)؛

— هزینه توزیع؛

— سود برنامه‌ای سازمان خرده‌فروشی.

جدول زیر ساختار قیمت‌ها را در شوروی خلاصه می‌کند:

قیمت خرده فروشی	قیمت عمده فروشی صنعت	قیمت عمده فروشی مؤسسه	قیمت تمام شده فروش	قیمت تمام شده تولید	
					مواد اولیه مواد مصرفی مواد سوختی (فنی) نیروی برق (فنی) مزدها هزینه کارگاه هزینه‌های عمومی کارخانه
					هزینه فروش مؤسسه تولیدی
					منفعت مؤسسه تولیدکننده
					هزینه سازمانهای فروش شاخه صنعت تفاوت سود سازمانهای فروش
					منفعت سازمانهای فروش شاخه صنعت
					مالیات بر میزان فروش
					هزینه سازمانهای بازرگانی تفاوت سود بازرگانی منفعت سازمانهای بازرگانی

(منابع شوری که در مجله *Statistiques et Etudes financières*, 1953 بدان اشاره شده است، در مقاله مالیة تطبیقی (Finances comparées) شماره‌های هفدهم و هجدهم آمده است).

دولت اتحاد شوروی، سطح عمومی قیمت‌های خرده‌فروشی را با توجه به تراز درآمدها و مخارج پولی مردم که سازمان مرکزی برنامه تهیه کرده، تعیین و تثبیت نموده است.

وزارت بازرگانی اتحاد شوروی قیمت‌های خرده‌فروشی را تقریباً برای ۵۰٪ محصولات مصرفی (محصولات بسیار مهم مصرف غذایی یا کالاهای بادوام) مقرر می‌دارد. تعیین و تثبیت قیمت‌ها برای سایر محصولات در صلاحیت وزارتخانه بازرگانی جمهوریهای فدرال است. قیمت محصولات محلی را صنعت محلی می‌تواند معین کند.

§ ۳. قیمت محصولات کشاورزی

پیش از اصلاحات در قیمت‌های کشاورزی که خروشچف در سال ۱۹۵۸ اعلام داشته، قیمت‌ها در مورد کلخوزها، بنابر آنکه منظور محصولاتی بوده که در بازار کلخوزی آزادانه به فروش رفته و یا به دولت تحویل می‌شده، تغییر می‌کرده است. — دولت، خواه به عنوان تحویل اجباری و یا به موجب قراردادهایی که از پیش تولیدکنندگان^۲ امضا کرده‌اند، بخشی از تولید را از کلخوزی به دست می‌آورد. هر قدر حجم مقدار تحویلی کمتر بود، قیمت در سطح پایین‌تر تعیین می‌شد. سیاست مزبور از این اندیشه الهام می‌گرفت که تولیدکنندگان می‌توانند ضعف قیمت‌ها را با فروش در بازار آزاد جبران نمایند. اگر تولید تماماً به دولت تحویل می‌گردید، قیمت همه هزینه‌ها را تأمین می‌کرد.

— در بازار آزاد، تولیدکنندگان بدون هرگونه واسطه، این امکان را داشتند که محصولات کشاورزی را به قیمت آزاد بفروشند. این قیمت‌ها بسیار بالاتر از قیمت‌های رسمی بود. موافق بررسی جاسنی^۳، قیمت‌ها در بازار کلخوزی چند برابر قیمت‌های پرداختی در برابر مقادیر تحویل اجباری و قراردادی و در سال ۱۹۴۷ به شرح زیر بوده است:

سیب‌زمینی	۴۳	سیب	۱۰
کلم	۲۱	شیر	۲۰
هویج	۳۸	کره	۱۵

با این همه، کلخوزیها با مغازه‌های دولتی و تعاونیها رقابت می‌کنند. اگر خریداران بتوانند هر چه بخواهند در این سازمانها به دست آورند، قیمت‌های مراکز اخیر نقش رهبر

را ایفاء می نمایند؛ به این معنی که حد بالایی را بر قیمت‌ها در بازار آزاد تشکیل می دهند. برعکس، اگر این سازمانها به قدر کفایت ذخایر کالا نداشته باشند (زمان کمیابی)، ترقی قیمت‌ها در بازار آزاد بسیار شدید خواهد بود.

— «خریدهای دولت»، فارغ از هرگونه اجبار، به قیمتی بین تحویل اجباری و قیمت بازار آزاد انجام می گرفت. فروشندگان مزایای ویژه‌ای دریافت می داشتند، مانند امکان تهیه بعضی از کالاهایی که به طرز دیگر نمی توانستند به دست آورند. سوخوزها، محصولات خود را به قیمت بیشینه و مقرر برای خریدهای دولت به دولت تحویل می دادند.

سرانجام، ایستگاههای ماشینها و تراکتورها، محصولات دریافتی از کلخوزها را به قیمت تحویل اجباری و فروشهای قراردادی به دولت واگذار می کردند. تحویل اجباری از ژوئن سال ۱۹۵۸ لغو و خریدهای دولتی جانشین آن گردید. به نظر می رسد که ارشاد و راهنمایی قیمت‌ها جایگزین نظارتهای فیزیکی شده است. اتحاد شوروی به شماری مناطق کشاورزی تقسیم گردیده است. قیمت محصولات مختلف برحسب نواحی فرق می کند و این امر تخصص را آسان می گرداند. قیمت‌ها، در هر منطقه، در سال عادی پایدار است؛ اما برحسب آنکه برداشت محصول بد یا خوب باشد، افزایش یا کاهش می یابد. برنامه‌ریزان شوروی با ازدیاد قیمت‌ها و تثبیت درآمدهای کشاورزی امید دارند توسعه تولید کشاورزی را تشویق نمایند. با این همه، دولت، ضمن توسل به محرك سود، نظارت بر قیمت‌ها را حفظ می کند و همچنان خریدار عمده محصولات کشاورزی می باشد.

قسمت دوم - برنامه‌ریزی و قیمت

نظام قیمت‌ها در شوروی فقط در دورنمای برنامه‌ریزی اقتصادی مفهوم و قابل درک است و در عین حال برای کمک به توسعه اقتصاد و نیز انطباق عرضه و تقاضای کالاهای مصرفی به کار می رود.

(۱) هدف نخست تعیین و تثبیت قیمت‌ها و تحریک رشد اقتصاد است تا واحدهای تولید به اجرای تولید بیشینه با بهترین هزینه تشویق بشوند: کاهش هزینه‌های برنامه‌ای به رئیس بنگاه فشار می آورد که بر کارآیی بنگاه خود بیفزاید.

به علاوه، در بعضی از موارد، برنامه‌ریزان قیمت‌های عمده فروشی برخی از کالاها را نسبتاً پایین نگاه می دارند تا صنایع خریدار این کالاها بتوانند گسترش یابند. این

صنایع، پس از آنکه به راه افتادند، قیمتها را بالا می‌برند و با هزینه‌ها هماهنگ می‌سازند تا در استفاده از منابع کارآیی بیشتر به دست آورند.

و در پایان، نظام قیمتها این هدف را دارد که قدرت خرید مصرف‌کنندگان انفرادی را به دولت منتقل نماید تا دولت بتواند مخارج، به ویژه مخارج سرمایه‌گذاری خود را تأمین کند. سطح بالای قیمت‌های مصرفی این هدف را توجیه می‌نماید. در این زمینه، مالیات بر فروش نقش اساسی دارد. دولت، بر اثر فقدان قدرت برای توسل به مالیات مستقیم یا کاهش دستمزدها، که این دوروش برای مردم تحمل‌ناپذیر است، به مالیات غیرمستقیم متشبث می‌گردد. این روش به دخالت دولت بیشترین انعطاف‌پذیری را ارزانی می‌دارد. کاربرد این مالیات، در بعضی از موارد، به تنهایی هم از مصرف می‌کاهد و هم قیمتها را تثبیت و حتی کاهش می‌دهد (علی‌رغم ترقی هزینه‌ها). بنابراین، وضع مالیات سنگین و متغیر (از ۳۰ تا ۸۰ درصد)، با توجه به اهمیت تقاضای هر یک از کالاهای مصرفی، شگفت‌انگیز نمی‌باشد؛ مالیات بر کالاهای تولیدی در اول ژانویه سال ۱۹۴۹ لغو گردید.

بنابراین، مالیات بر فروش، به عنوان مهم‌ترین رویه در تشکیل و بسیج پس‌انداز اجباری جلوه‌گر می‌شود. این پس‌انداز برای تأمین مالی سرمایه‌گذاریها به کار می‌رود.

(۲) نظام قیمتها، همچنین در انطباق عرضه بر تقاضای کالاهای مصرفی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

قیمتها برای دوره معلوم به قسمی معین می‌شوند که ارزش کالاهای مصرفی تولید شده (یا عرضه کلی کالاهای مصرفی) با خرج کلی مصرف برابر گردد. در حالت فزونی عرضه، تنزل قیمتها بر قدرت خرید مصرف‌کنندگان می‌افزاید. در حالت نارسایی عرضه، ترقی قیمتها جلوی تقاضا را می‌گیرد.

انطباق، نه فقط در زمینه کلی، بلکه برای محصولات مختلفی که تقاضای آنها وابسته به سطح درآمد است، به توزیع درآمد و به قیمت‌های نسبی بستگی پیدا می‌کند. موافق نظر مارگولین^۴، اقتصاددان شوروی، مقامات شوروی بر اساس تجربیات گذشته و بررسی بودجه، مخارج گروه‌های مختلف اهالی را برای تعیین قیمتها در نظر می‌گیرند.

در اینجا نیز مالیات بر فروش روش بسیار ملایم دخالت است که تنظیم تقاضا را برای هر محصول یا گروه محصولات امکان‌پذیر می‌نماید: قیمت خرده‌فروشی کالاهایی که تقاضای آنها بر عرضه فزونی دارد، می‌تواند با واسطه این مالیاتها بالا برده شود.

به علاوه، این یادآوری بجاست که هر قدر محصول مصرفی موضوع تقاضای وسیعتری قرار گیرد، نرخ مالیات بالاتر می‌رود. جاسنی اشاره می‌کند که این نرخ، در گذشته ۸۸٪ برای ودکا، ۴۰٪ برای خاویار و سیگار، ۲۵٪ برای دستگاه رادیو و ۲٪ برای اتومبیل بوده است.

تحلیل بالا امکان می‌دهد تا مفهوم صحیح تنزل قیمت محصولات مصرفی جاری از سال ۱۹۴۷، وسیله دولت شوروی بهتر ارزش گذاری شود. هر کاهش قیمت به معنای بهبود قدرت خرید و افزایش تولید است. همچنین بجاست توجه به عمل آید که آثار تنزل قیمتها با انتشار اوراق قرضه دولتی از میان نرود. در سالهای ۱۹۴۹ و ۱۹۵۰، کاهش قیمتها بیشتر از میزان وجوه استقرایی (۱۱۰ میلیارد در برابر ۳۱ میلیارد روبل در سال ۱۹۵۰) بوده، در سال ۱۹۵۱ تقریباً میان دورقم تساوی برقرار بوده (۳۴ میلیارد روبل در هر دو طرف) و در آوریل سال ۱۹۵۲، تنزل قیمت که برای مصرف کننده ۲۸ میلیارد روبل صرفه جویی عرضه می‌کرد، پس از یک ماه با قرضه ۳۷ میلیارد روبل از میان رفت. در آوریل سال ۱۹۵۴، هیچ تنزلی در قیمتها اعلام نگردید و علت به ظاهر همانا تعادل میان درآمدهای توزیع شده و حجم تولیدات کشاورزی و تولید کالاهای مصرفی جاری بوده است. در ژوئن سال ۱۹۶۲، دولت شوروی اقدام به ترقی قیمت مواد غذایی برای کاهش تقاضای اضافی نسبت به عرضه کرده است.

اصلاحاتی که از سال ۱۹۵۷ در نظام تصدی اقتصادی در اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی انجام شده همراه با تجدید سازمان نظام قیمتهاست. اصل نافذ و حاکم بر این تجدید سازمان، پیروی از قانون ارزش، یعنی نزدیک کردن قیمتهای فروش به قیمتهای تمام شده است. قیمت وسایل تولید و نیز قیمتهای کشاورزی ترقی یافته‌اند، در صورتی که قیمتهای خرده‌فروشی کاهش پذیرفته‌اند. کمکهای مالی قطع شده‌اند؛ صنعت سنگین، که در گذشته کسری به بار می‌آورد، از این پس بنا بر اصل سودآوری و استقلال محاسباتی کار می‌کند. تغییر اساسی و کامل در هنجار ذخایر برای استهلاك، در سال ۱۹۵۹ به پایان خود رسید.

به دنبال اصلاحات در نظام اقتصادی، که از سال ۱۹۶۵ انجام شد، تجدید نظر مهمی در قیمتهای

عمده فروشی صنعتی به مرحله اجرا درآمد.

اصل حاکم بر این تجدید نظر این است که قیمتها باید هر قدر بیشتر ممکن است به درستی خرج کار اجتماعاً لازم را منعکس نماید و به مؤسسه‌ای که در شرایط عادی کار می‌کند امکان بدهد تا سود مکفی به دست آورد و پرداخت وام بابت سرمایه و تشکیل صندوقهای مختلف تشویق را ممکن گرداند. اقتصاددانهای شوروی پیوسته بر ضرورت تعیین قیمتها در تطبیق مطلق با قانون ارزش تأکید می‌ورزند؛ بر عکس، در بعضی موارد، برنامه‌ریزان عقیده دارند که قیمتها اگر ضرورت دارد که به عنوان ابزار سیاست اقتصادی باقی بمانند، باید از این قانون دور بشوند. اما، به طور کلی، امروزه در اتحاد شوروی قبول دارند که ازدیاد نقش و اهمیت قانون ارزش ضروری است، تا تصمیمات اقتصادی پایه عقلایی‌تر بیابند و مؤسسات تولیدی بتوانند در بهترین شرایط کارآیی کار بکنند.

کتابشناسی

- H. DENIS et M. LAVIGNE, *Le problème des prix en Union soviétique* (Paris, Ed. Cujas).
- Ch. BETTELHEIM, *L'économie soviétique* (Sirey, 1950, chap. III, IV, V).
- Ch. BETTELHEIM, *Problèmes théoriques et pratiques de la planification* (Presses Universitaires de France, 1952).
- H. SCHWARTZ, *Russia's Soviet Economy* (Prentice Hall, 1950).
- Naum JASNY, *The Soviet Price System* (Stanford University Press, 1952).
- C. D. et R. G. CAMPBELL, Soviet Price Reductions for Consumer Goods, 1948-1954 (*American Economic Review*, sept. 1955).
- G. GROSSMANN, Industrial Prices in the U.S.S.R. (*American Economic Review*, Papers and Proceedings, mai 1959, p. 50).
- M. BORNSTEIN, The Soviet Price System (*The American Economic Review*, mars 1962).
- E. ZALESKI, *Planning Reforms in the Soviet Union, 1962-1966* (The University of North Carolina, 1967).
- M. LAVIGNE, *Les économies socialistes soviétique et européennes*, Paris, Armand Colin, 1970 (chap. VI).

فهرست راهنما

- ابداع ۱۳۳ ← ترکیب جدید.
- اتحادیه‌ها ۳۶۰ — (ی) اقتصادی ۴۴۷، —
اقتصادی اروپا ۱۲۵
- اثر جانشینی ۵۱۹، — خودنمایی ۳۸۰، —
درآمد ۵۱۸، — منفی ۵۱۹
- اجورث، ف. ایگرک ۵۸۴، ۵۹۶
- احتکار و اندوخته پولی ۱۶۶
- احتیاج: مفاهیم گوناگون — ۲۲، قوانین
گوسن دربارهٔ — ۲۴
- اختراع ۱۳۳، — و انقلاب صنعتی ۹۵، ۹۶،
۹۷، ۹۸ — و اشتغال ۳۵۶، ۳۵۷ ←
- ترقی فنی
- اختلاف محصول و نظریهٔ عمومی فعالیت
اقتصادی ۶۰۹، ۶۲۱، — اشخاص
اقتصادی ۱۵۱
- ارزش ۶۰، — افزوده ۲۴۹، ۲۸۶، ۲۸۷، —
در مکتب نهاییون ۶۰، — در نظریهٔ
مارکسیستی ۲۷۳، — ذهنی ۱۶۵، نظریهٔ
— ۵۱۰
- ارسطو ۴۸۴
- آرون، رمون ۳۷
- آزادی گرایي ۱۴۵
- ازدیاد تقاضا ۱۲۷
- استراتژی (بازیها) ۱۹۱
- استقلال محاسباتی ۴۶۲
- استورک ۲۵
- استون، ر. ۲۳۲
- استهلاك ۱۶۱، — اقتصادی ۱۵، ۱۶۲، ۱۶۳
- استیگر، ژ.س. ۵۱، ۵۰۵
- اسلوتسکی، ف. ۱۷۱
- اسمیت، ادام، ۲۵، ۳۸، ۵۰، ۵۳، ۵۴، ۳۵۱،
۳۶۷
- اشپیگلر، ژ.ژ. ۱۳۶، ۱۳۷
- اشتاکلبرگ، ه. فن. ۵۷۲، ۵۹۶
- اشتباه اقتصادی ۴۶۵
- اشتریگل ر. فن ۱۴۳
- اشخاص اقتصادی ۱۴۹، ۱۵۱، ۱۵۲، ۱۵۵
- افرویمسن، ت. و. ۶۰۷
- افق اقتصادی ۱۵۲، ۱۶۹، گسترش — ۴۱۰
- اقتصاد ۱۱، علم — ۱۱، — توسعه نیافته

- انگل، ا. (قانون) ۵۲۳
 انگلس، فریدریش ۳۷، ۱۳۶
 انگیزش سرمایه‌گذاری ۳۷۳، ۳۹۳
 اولمو، ژ. ۲۰
 اویکن، والتر ۲۰۰
 ایزارد، والتر ۲۸۰
 ایجاد تساوی میان فایده‌های نهایی (اصل)
 ۱۶۶
 ایگرم، ژ. ۱۲۶
 بائر، ا. ۳۸
 بازار، شکل ۵۷۲، — عناصر تعیین‌کننده
 قیمت در ۵۱۲
 بازده‌های نامتناسب، قانون ۴۸۴، تعریف —
 ۴۸۹
 باستیا، ف. ۱۴۵
 بالدینگ، ک. ۲۰، ۳۲۴
 بامل، ژ. ۵۵
 بدن، لوئی ۵۰، ۵۴، ۷۵، ۱۷۰، ۱۷۵
 برتران، ژ. ۵۹۶
 برل، آ. ۳۳
 برنامه‌ریزی: — ارشادی (انعطاف‌پذیر) ۲۱۲،
 ۲۱۸، — خطی ۴۹۷، ۴۹۸، — دستوری
 (جامع) ۲۱۲، ۲۱۸، — شوروی ۱۰۷
 برنامه مصرف ۱۶۸، ۱۶۹
 بهره‌برداری: — پیشه‌وری ۴۱۹، — تعاونی
 ۴۲۰، — عمومی ۴۲۴، — کشاورزی
 ۴۱۳، — مختلط ۴۲۶، — بی‌تفاوتی
 (منحنی) ۱۷۲
 (ضوابط) ۱۲۳، — خالصه‌ای ۹۱، ۹۲،
 — دهقانی ۴۱۳، — رهبر ۱۰۵، — سنجی
 ۶۸، — سیاسی ۱۱، ۱۷، ۲۱، استقلال —
 ۳۰، — شهری ۹۱، — کلان ۶۴ و تحلیل
 آن ۳۲۲، — مسلط ۹۹، متمرکز ۲۰۹، —
 نامتمرکز ۲۰۷
 اقتصاد سیاسی و تاریخ ۳۲
 اقلام کل ۲۵۳، ۲۵۴، ۲۵۵
 الگو ۶۹، — (ی) اقتصادسنجی ۷۳، — (ی)
 باز ۲۶۱، — (ی) تصمیمی ۷۳، — (ی)
 توصیفی ۷۳، — (ی) ساختاری ۲۶۱
 آمار ۷۱
 امپریالیسم (نظریه) ۳۸
 آموروسو، ل. ۵۰۸
 انتخاب ۲۳، — از میان هدفها ۲۳، —
 تولیدکننده ۱۷۷، — مصرف‌کننده ۱۷،
 ۵۱۵، ۵۱۶
 انحصار خرید ۵۸۱
 انحصار فروش (خالص) ۵۷۳، — (ساده)
 ۵۷۴، — تبعیض‌گر ۵۷۹، — دوجانبه
 ۵۸۴، — و طرز تعیین قیمتها ۵۷۵، — و
 محدودیت ورود ۶۲۳، — و نتیجه‌گیریها
 ۵۷۸، — و نظریه قیمتها ۵۷۲
 انحصار چندجانبه ۵۹۱ و...
 اندوخته به صورت پس‌انداز ۱۶۱
 انسان اقتصادی ۱۵۱
 انتونلی، ا. ۷۶
 اندروز، پ. س. ۶۲۹
 انقلاب جمعیتی ۳۴۴، — در فرانسه ۳۴۹

- بهره‌وری ۴۹۱، — کلی عوامل ۴۹۳، ۴۹۴
 بهزیستی، نظریه ۶۶
 بهینه: — اقتصادی ۶۶، — جمعیت ۱۳۱
 بیشینه‌سازی: — سود ۴۰۳، ۶۳۱، — رفاه
 اقتصادی ۱۶۶، — منافع مشترك ۵۹۷
 بیکاری: — در اقتصاد توسعه نیافته ۱۲۴، —
 ساختاری (یا پنهان) ۳۹۴، — ناشی از
 فن ۳۵۷
 بلوغ اقتصادی، نظریه ۱۳۰
 بنار، ژان. ۲۷۵
 بنگاه ۴۰۲، تعریف — ۴۰۲، — سنجه
 اقتصادی ۶۰۵، — بزرگ ۴۳۶، ۴۴۳، —
 فنی، کارگاه واحدهای فنی ۴۰۲، —
 کوچک و متوسط، دوام ۴۴۵، —
 اقتصادی مسلط ۶۰۳، — مسلط ۱۳۴،
 ۶۰۳، — (های) ملی ۴۳۰
 بوخر، ك. ۵۸
 بودجه اقتصادی ۲۹۶، ۳۱۴، — ملت ۲۳۴
 بوخارین، ن. ۳۸
 بورلی ۱۳۰
 بوریج، لردو. ۲۶۹
 بولی، آ. ل. ۱۹۱
 بوم باروك، ا. فن ۵۹، ۱۵۹
 پارتو، ویلفردو ۱۷، ۲۶، ۶۱
 پتی، سرویلیام ۴۹
 پرو، فرانسوا ۲۸، ۶۵، ۶۷، ۸۳، ۹۹، ۱۲۲،
 ۱۲۶، ۱۳۴، ۱۳۵، ۱۵۸، ۱۸۴، ۳۶۹،
 ۴۰۲، ۴۳۴، ۶۲۱، ۶۵۱
 پس‌انداز: — اجباری ۳۸۲، ۳۸۴، —
 اختیاری ۳۷۸، — اندوخته پولی مولد و
 خلاق ۱۶۱، — شرکتهای ۳۸۳، —
 قراردادی ۳۸۲، — و اقتصادهای توسعه
 نیافته ۳۹۳
 پرودن، پ. ژ. ۵۷
 پلخانف ۳۶
 پویا، حالت ۶۵، ۷۱، ۵۶۴
 پویایی تسلط ۱۳۴
 پیرن، ژ. ۹۱
 پیرو، گائتن ۳۴
 پیری جمعیت ۳۴۴
 پیش‌بینیها: — ۵۲۳، — و برنامه اشخاص
 اقتصادی ۱۵۷، — و تقاضا ۵۲۴، — و
 عرضه ۳۵۸
 پیگو، ژ. ۶۳
 پیمانهای جمعی حرفه‌ای ۳۶
 تابع کاب - داگلاس ۴۸۳
 تأثیر بر شرایط عرضه ۶۵۵
 تارغنکبوتی، نظریه ۵۶۴
 تأمین مالی از منابع خود ۳۸۳
 تانی ۹۴
 تبعیض قیمتها ۴۵۳، — و انحصار ۵۷۹
 تجانس: — در رقابت خالص، کامل ۵۵۷
 تحلیل اقتصادی: تعریف — ۲۸، خصلت
 جزئی — ۳۵، — خرد ۳۲۲، ۳۲۳،
 خصلت جزئی — ۳۵، — کیفی ۶۷، —
 کلان ۳۲۲، ۳۲۳، ۳۲۴، — (بررسی)

- ساختار (های) ۲۲۶، اقتصاد ملی ۲۲۳، —
 اقتصادی ۲۲۵، الگو ۲۲۸، مجموعه
 — اقتصادی ۲۲۷
 سازمان اقتصادی ۸۱
 سازمان همکاری و توسعه اقتصادی ۱۲۵
 سازش و تبانی ۶۰۲
 سرمایه: — انسانی ۲۳۵، — ملی ۲۳۵
 سه، ژان باتیست ۵۴، ۵۶، ۷۴
 شخص اقتصادی: — ۱۴۳، ۱۴۴، ۱۵۷،
 ۱۶۶، ۱۶۷، — انفرادی ۱۴۶، — و
 برنامه مصرف ۱۶۶
 صرفه جوییهای مقیاس: — خارجی ۴۵۱، —
 داخلی ۴۴۲، ۴۹۰، ۴۹۱، — فنی ۴۵۱
 ضریب سرمایه ۳۹۵
 عاملان فعالیت اقتصادی ۱۴۳
 عدم اطمینان ۱۹۰
 عدم یقین ۱۵۷
 علم اقتصاد: تعریف — ۲۸، عینیت — ۷۷،
 محتوی — ۲۹، ملاحظات — ۲۸
 علوم انسانی ۱۹
 عوامل تولید: — ۲۳۵، طبقه بندی سنتی —
 ۳۲۵، مکمل بودن و قابلیت جانشینی —
 ۴۷۹، حدود ترکیب — ۴۸۴، کارآیی
 ترکیب — ۴۹۱
 فرسودگی: — عادی ۱۶۰، — فنی ۱۶۰
 فیزیوکرات ها ۵۰، ۵۲
 کاپلند، م. ۲۶۴، ۲۶۵
 کار ۳۳۹
 کارآفرین اقتصادی ۴۰۵، انگیزش — ۶۳۲
 کارتل ۴۴۸، ۴۴۹، ۴۵۸
 کالای اقتصادی ۲۵
 کالکی، م. ۳۷۵
 کالوینیسیم و سرمایه داری ۹۴
 کانتیون، ر. ۴۹
 کراویس، ا. ب. ۲۵۸
 کشاورزی، خصوصیات بهره برداری ۴۱۳
 کشش: — جانشینی ۵۳۰، — جانشینی فنی
 ۴۸۰، — متقاطع تقاضا ۵۳۰، ۵۳۱، —
 نسبت به درآمد ۵۲۹، — نسبت به قیمت
 ۵۰۵
 کلارك، جان موريس ۵۷۱
 کلارك، کالین ۱۲۱، ۱۲۲، ۳۴۷
 کلخوزها ۴۷۱
 کلهای معنی دار ۲۴۹
 کمیابی: — ۲۲، — وسایل ۲۳
 کمیتهای کلی ۳۰۷، — در حسابداری ملی
 فرانسه ۳۰۷، — هنجاری ۳۱۲
 کمیته های تصدی ۳۶۱
 کمک خارجی ۳۸۵، — و تشکیل سرمایه در
 کشورهای توسعه نیافته ۳۹۳، — و
 کشورهای توسعه نیافته ۱۲۵، ۳۸۶
 کنان، ا. ۱۳۱
 کنه، دکتر فرانسوا ۵۱
 کنیس، کارل ۵۸، ۷۴
 کورنو، آ. ۶۱، ۵۳۵، ۵۹۲

- کوزنتز، س. ۲۶
 مارشال، ژان ۵۱۳، ۵۱۴، ۶۵۶
 کوکلن ۴۶
 ماسه، پیر ۲۱۴، ۴۹۹، ۵۰۹
 کومکون ۱۱۱
 مالتوس، تامس رابرت ۵۳، ۱۲۹
 کهنگی ۱۶۰، ۴۱۲
 مانتو، پ. ۹۶
 کینز، جان مینارد ۶۴، ۳۲۳، ۳۷۳، ۳۷۹
 مایر، ه. ۲۴، ۶۰
 گرگوری ۲۳۱، ۶۴۲
 متغیرها: تقسیم بندی — ۷۰، گزینش — ۷۲،
 — ساختار و نامتغیر ۲۲۷، — و
 تغییر پذیری ساختارها ۲۲۷
 مچلویپ، فریتز ۱۵۲، ۵۷۲، ۶۳۱
 محاسبه اقتصادی: — ۱۷۰، — اقتصاددان و
 شیوه فنی ۳۴، ۳۵، نظریه — ۱۶۳ و.....
 محصول برابر: منحنیهای — ۱۷۷،
 ۱۷۸، ۱۷۹
 محصول ملی ۲۴۹ ← حسابداری ملی
 محصول ناخالص داخلی ۲۴۹، ۲۵۲، ۳۱۷
 مدار اقتصادی ۲۴۹
 مدیر ۴۶۴
 مراتب رجحان: — ۱۶۳، — فردی ۶۰
 مرکانتیلیست ها ۴۸
 مرلو - پونتی، م. ۲۲۵، ۳۲۷
 مصرف ۲۷، ۱۷۰، ۳۷۹
 معادلات ساختاری ۷۱
 معقولیت: ۱۵۲، ۱۷۰، ۱۸۴، — تصمیمات
 کلان ۱۸۷
 مفهوم اقتصادی: — درآمد ۱۶۰، — سرمایه
 ۱۵۸
 مفهوم کمیابی ۲۲
 مقادیر کلی: — ۶۴، ۲۴۹، ۳۲۳ ← اقتصاد
 کوزنتز، س. ۲۶
 کوکلن ۴۶
 کومکون ۱۱۱
 کهنگی ۱۶۰، ۴۱۲
 کینز، جان مینارد ۶۴، ۳۲۳، ۳۷۳، ۳۷۹
 کینگ، گرگوری ۲۳۱، ۶۴۲
 گیلبرت، م. ۲۵۸
 گورویچ، ژرژ ۳۱، ۳۲
 لاریویر، مرسیه دو ۵۰
 لاکروآ، ژ. ۳۳۹
 لالاند، آ. ۲۲۳
 لاندری، آ. ۳۴۴
 لانگه، اسکار ۳۷، ۷۹
 لاورنی، ب. ۴۲۳
 لاووازیه ۲۳۱
 لئون تیف، واسیلی ۲۵۹
 لینن، ولادیمیر ایلیچ ۳۸، ۷۶
 لوکزامبورگ، روزا ۳۸
 لوم، ژان ۲۲۴، ۲۲۹
 لوندبرگ، ا. ۶۵
 لیبرمان ۴۶۹
 لیندال، ا. ۶۵
 ماتریالیسم تاریخی ۳۶
 مارشال، الفرد ۱۹، ۵۵، ۶۲، ۳۳۶، ۴۱۳،
 ۴۴۲، ۵۲۵، ۵۶۴
 مارشال، اندره ۸۲، ۱۵۲

- کلان و کلها، — در حسابداری ملی ۲۴۹
 مقدار کلی: — از دید استعمال یا خرج ۲۵۱،
 — از دید درآمد ۲۵۰، — از دید محصول
 ۲۴۹
 مکاتب: ایده آلیست ۲۰، تاریخی آلمان ۵۸،
 سوئدی ۶۵، فیزیوکرات ها یا طبیعیون
 ۵۰، کلاسیک انگلیسی ۵۳، کیمبرج
 ۶۲، لوزان ۶۱، مرکانتیلیست ها ۴۸،
 واقع گرا ۲۰، وین (نهاییون و نهاییون
 جدید) ۵۱، ۶۰، ۱۶۳، ۵۱۳
 مکمل بودن: — عوامل تولید ۴۷۹، — کالاها
 و برنامه مصرف ۱۶۸، — کالاها و
 واقعیات تولید متعدد ۶۳۳
 ملت ۱۴۱
 ملی کردن ۴۳۰، ۴۳۴
 منحنیهای: — بی تفاوتی ۱۷۲، ۱۷۳، —
 تقاضا ۵۲۰، ۵۲۱، — تقاضای شکسته
 ۶۰۶، ۶۰۷، — دریافتی ۵۳۳، ۵۳۴، —
 عرضه ۵۳۹ — محیط ۵۱۲، — هزینه
 ۵۴۴، ۵۴۷
 مند، تیبور ۱۱۴
 مندویل، برنارد ۱۴۴
 منطق انتخابها ۱۶۳
 منگر، کارل ۲۲، ۵۹، ۱۶۵
 مودیلیانی، ف. ۳۷۹
 مورگنشرن، ا. ۱۹۱
 موضوع علم اقتصاد ۲۸
 مونکرتین، انتوان دو ۱۷
 میردال، گونار ۶۵
 میزس، ل. فن ۱۷
 میشله، ژول ۹۴
 میل، جان استوارت ۵۳، ۴۸۵
 میل به مصرف ۳۷۹
 میلو، ژ. ۶۳۹
 نارکس، ر. ۳۹۳
 نایت، ف. ۴۹۶
 نظام: — اقتصاد اشتراکی ۲۰۳، اقتصاد بسته
 ۲۰۱، — اقتصاد صنفی ۲۰۴، — اقتصاد
 صنفی و تقسیم کار ۳۵۴، ۳۵۵، —
 اقتصادی ۲۰۰، — تصدی کارگری ۲۱۹
 نظریه: — استهلاك ۱۶۲، — اقتصادی ۲۹،
 ۷۶، ۷۷، — بازیها و رفتار اقتصادی
 ۱۹۱، — تار عنکبوتی ۵۶۴، ۵۶۵، —
 محاسبه اقتصادی ۱۶۳، ۱۷۰، حدود —
 ۱۸۱، ۱۸۲، ۱۸۳، ۱۸۴
 نظم طبیعی (طبیعیون) ۵۱
 نف، جان اولریک ۹۶
 نوسازی (برنامه)، در فرانسه ۲۱۵
 نوع سازمان ۲۰۶، ۲۰۷
 نومان، ژ. و. فن. ۲۹۱
 نگهداری سرمایه ۱۶۰
 نهایی: هزینه — ۵۴۶، ۵۴۷
 نیروی قراردادی ۵۸۶
 واحدهای: — اقتصادی مسلط ۱۳۴، ۱۳۵،
 — تولیدی ۴۰۰
 واگمان ۸۱

وبر، ماکس ۷۷، ۹۴

وجوه انباشت: — ۳۹۰، ترکیب — ۳۹۱

ویزر، ف. فن ۲۴، ۶۰

هاچسن، ف. ۴۷

هال، ر. ل. ۶۲۸

هایک، ف. فن ۳۵، ۱۵۹، ۵۶۹

هرم سنی ۳۴۰

هزینه (های): — ۲۳، — برابر، خطوط ۱۸۰،

— ۱۸۱، — تمایز و تفاوت گذاری ۶۲۲، —

توزیع ۶۶۳ — تولید ۵۴۲، — توسعه

۶۴۹، — سیر قهقراپی ۶۴۱، — فرصت

۲۳، ۵۴۳، — کل، اصل ۶۲۹، ۶۳۰

هکشر، ف. ۱۴۴

هگ، د. ک. ۶۳۰

هیچ، ک. ج. ۶۲۸

هیکس، سرجان ریچارد ۱۶۲، ۱۷۱، ۲۳۵،

۲۵۷، ۵۳۹، ۵۶۱

هیلدبرانت، ب. ۵۸، ۷۴

هیلفردینگ، ر. ۳۸

هیلگرت، فولک ۱۱۸، ۱۲۷



سروش
انتشارات
صفا و سیاسی جمهوری اسلامی ایران

Raymond Barré
L'Économie Politique

Tome 1

Préface de Jacques
Farchy

Manuscript Farchy

Editions Soroush

Téhéran 1996

بها: ۱۳۷۵۰ ریال