

قوة الاقتصاد

مارك سكاوزن



قوة الاقتصاد

قوة الاقتصاد

كيف يُغَيِّرُ جيل جديد من الاقتصاديين العالم

تأليف

مارك سكاوزن

ترجمة

شيماء طه الريدي

مراجعة

هاني فتحي سليمان



هنداوي

الطبعة الأولى ٢٠١٦ م

رقم إيداع ٢٣٥٢٤/٢٠١٥

جميع الحقوق محفوظة للناشر مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة
المشهرة برقم ٨٨٦٢ بتاريخ ٢٦/٨/٢٠١٢**مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة**

إن مؤسسة هنداوي للتعليم والثقافة غير مسئولة عن آراء المؤلف وأفكاره

وإنما يعبر الكتاب عن آراء مؤلفه

٥٤ عمارات الفتح، حي السفارات، مدينة نصر ١١٤٧١، القاهرة

جمهورية مصر العربية

تليفون: ٢٢٧٠٦٣٥٢ + ٢٠٢ فاكس: ٣٥٣٦٥٨٥٣ + ٢٠٢

البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org

الموقع الإلكتروني: http://www.hindawi.org

سكاوزن، مارك.

قوة الاقتصاد: كيف يُغيّر جيل جديد من الاقتصاديين العالم/ تأليف مارك سكاوزن.

تدمك: ٩٧٨ ٩٧٧ ٧٦٨ ٤٥٤ ٥

١- الاقتصاد

٢- الاقتصاديون

أ- العنوان

٣٣٠

تصميم الغلاف: إسلام الشيمي.

يُمنع نسخ أو استعمال أي جزء من هذا الكتاب بأية وسيلة تصويرية أو إلكترونية أو ميكانيكية، ويشمل ذلك التصوير الفوتوغرافي والتسجيل على أشرطة أو أقراص مضغوطة أو استخدام أية وسيلة نشر أخرى، بما في ذلك حفظ المعلومات واسترجاعها، دون إذن خطي من الناشر.

Arabic Language Translation Copyright © 2016 Hindawi Foundation for Education and Culture.

EconoPower

Copyright © 2008 by Mark Skousen.

All Rights Reserved.

Authorised translation from the English language edition published by John Wiley & Sons, Inc. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with Hindawi Foundation for Education and Culture and is not the responsibility of Wiley. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, John Wiley & Sons Inc.

المحتويات

٩	تمهيد
١٥	شكر وتقدير
١٧	مقدمة
٣١	الجزء الأول: الماليات الشخصية
٣٥	١- اقتصاديُّ يكتشف طريقة سهلة لمضاعفة معدل مدخراتك ثلاث مرات
٤٣	٢- نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة
٤٩	٣- نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرةٍ أقل
٦١	٤- الاستثمار ذو العائد المرتفع
٦٧	٥- كيف صنعت تشيلي ثورة عمالية-رأسمالية
٧٣	٦- المطالبة بإصلاح الضمان الاجتماعي
٧٧	٧- ٤ آلاف دولار شهرياً من الضمان الاجتماعي؟
٨١	٨- كيف حلَّ القطاع الخاص أزمته مع المعاشات
٨٥	٩- المصادر الأربعة للسعادة
٨٩	الجزء الثاني: الاقتصاديون يدخلون قاعات اجتماعات الشركات
٩٣	١٠- تحسين الناتج النهائي بالقيمة الاقتصادية المضافة
٩٧	١١- كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركةٍ خاصةٍ في العالم
١٠٥	الجزء الثالث: حل المشكلات المحلية
١٠٩	١٢- انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

- ١١٩ -١٣- قوة المريض
١٢٩ -١٤- عودة إلى الأساسيات
١٣٥ -١٥- معرض أسلحة شيكاغو
١٤١ -١٦- حُمى المزدادات تصيب الاقتصاديين
١٥٥ -١٧- دور القطاع الخاص
١٦١ -١٨- من هو هنري سييرمان؟

الجزء الرابع: حل المشكلات العالمية

- ١٦٥ -١٩- جدل الاقتصاد البيئي
١٦٩ -٢٠- القنبلة السكانية
١٧٥ -٢١- حلُّ من القطاع الخاص للفقير المدقع
١٧٩ -٢٢- الفقر والثراء: الهند في مقابل هونج كونج
١٨٥ -٢٣- إلى أيّ مدى المعجزة الاقتصادية الآسيوية حقيقية؟
١٨٩ -٢٤- ماذا حدث للمصريين؟
١٩٥ -٢٥- المعجزة الاقتصادية الأيرلندية
١٩٩ -٢٦- ثورة الضريبة الحدية
٢٠٣ -٢٧- الجدل حول غياب العدالة الاقتصادية
٢٠٩ -٢٨- رسم بياني واحد يبوح بكل شيء
٢١٧ -٢٩- مخطط بياني مدهش
٢٢٩ -٣٠- السلام على الأرض، النوايا الحسنة تجاه البشر
٢٣٣

الجزء الخامس: التنبؤ بالمستقبل

- ٢٣٧ -٣١- نموذج بيل الجديد للتكهنات
٢٤١ -٣٢- التنبؤ بالانتخابات
٢٤٧ -٣٣- ما الذي يحرك الاقتصاد والأسهم
٢٥٣ -٣٤- معدن ميداس
٢٦١ -٣٥- هل يمكن أن يحدث كساد عظيم آخر؟
٢٧١ -٣٦- الاقتصادي الأكثر تأثيراً اليوم
٢٧٧ -٣٧- علم الاقتصاد للقرن الحادي والعشرون
٢٨١
٢٨٥ ملاحظات

إهداء إلى جون أو ويتني، أبرز رموز جامعة كولومبيا.
«الإنسان النبيل لا يمكن أن يتوه وسط الزحام.»

تمهيد

منذ فترة ليست ببعيدة كان التشاؤم يُخيم على علماء الاقتصاد بشأن المستقبل، غير أن الاقتصادي البريطاني الكبير ألفريد مارشال كان استثناءً؛ ففي بداية الحرب العالمية الأولى، كان في أوج التفاؤل بالجيل القادم من الاقتصاديين الذين تنبأ بأنهم سيغيرون العالم للأفضل. وكتب إلى صديق له يقول: «بعد انقضاء الفترة من ١٩٢٠ إلى ١٩٧٠، سوف تبدأ فترة جديدة تمتد إلى ألف عام تُمثّل، في توقُّعي، فترة ازدهارٍ للمؤرخين. إن التفكير في ذلك الأمر يثير اهتمامي بشدة.»¹

بعد ذلك، وفي عام ١٩٣٠؛ أي في بداية فترة الكساد العظيم، كتب الاقتصادي المعروف جون مينارد كينز — أبرز من تتلمذ على يد ألفريد مارشال — مقالاً صغيراً يُعنف فيه زملاءه لسليبتهم المفرطة بشأن الاقتصاد الراكد؛ ففي مقاله «الإمكانات الاقتصادية لأحفادنا»، انتقد كينز أصدقاءه لتشاؤمهم، مُعلنًا أنهم كانوا «مخطئين أيما خطأ» بشأن المستقبل؛ فقد كان الكساد العظيم — بحسب كينز — «خللاً مؤقتاً» و«على المدى البعيد سيحلُّ البشر مشكلتهم الاقتصادية». (ظننت أنني سأستشهد بمقولة كينز الشهيرة: «على المدى البعيد سنكون جميعاً في عداد الموتى.» «ليس كذلك؟) لقد توقَّعت «تقدماً أعظم كثيراً» مما تخيلناه على الإطلاق؛ إذ توقَّعت أنه في غضون مائة عامٍ سيكون البشر على قدرٍ هائلٍ من التقدم على المستوى الاقتصادي، حتى إن المشكلة الحقيقية ستكون ببساطة هي: «كيفية استغلال تحرُّر الإنسان من المسؤوليات والهموم الاقتصادية الضاغطة، وكيفية شغل أوقات الفراغ، وأيِّ علمٍ وأيِّ فائدةٍ مركبةٍ حقَّقًا له مآربه، من أجل العيش بحكمةٍ وباستمتاعٍ وبشكلٍ جيد.»²

وقد ثبتت صحة التنبؤات الإيجابية لكل من ألفريد مارشال وجون مينارد كينز، والفضل في ذلك يرجع — إلى حد كبير — إلى الجيل التالي من الاقتصاديين الذين ساعدوا في تغيير الطريقة التي يتبعها العالم من خلال سياسات معدلة ودراسات تجريبية عملية جديدة ومثيرة؛ فمنذ الحرب العالمية الثانية والاقتصاد العالمي في ازدهار وصعود، وتحررت زيادة الأعمال من قيودها عن طريق وإبل من الاختراعات والتطورات التكنولوجية الجديدة، وبرغم بعض فترات الركود والأزمات هنا وهناك، تجنّبنا كسادًا عظيمًا آخر وحربًا عالمية أخرى.

لقد قام مارك سكاوزن بعمل رائع في هذا الكتاب، من خلال توضيح الدور المهم الذي لعبه الاقتصاديون في هذا الازدهار الاقتصادي الذي تلا الحرب، وكيف أن جيلًا جديدًا من هؤلاء الأشخاص المؤثرين يصنع فارقًا. حتى إنني أقف مذهولًا أمام ما يقوم به الاقتصاديون اليوم من تيسير الادّخار، وتجنّب الاستدانة، والاستثمار بحكمة وحصافة، وإخراج ملايين الفقراء من دائرة الفقر من خلال ائتمانات البنوك الخاصة البالغة الصغر، والحد من الجريمة، وتحسين التعليم الحكومي، وتوفير الكثير من الأموال على الحكومات، وطرح الشركات للاكتتاب العام من خلال مزايدات أكثر فعالية وكفاءة، وتخفيف الاختناق المروري من خلال تقنيات تسعير خاصة بفترات الذروة، وزيادة أرباح الشركات مع مكافأة العاملين والمساهمين في الوقت نفسه، ومساعدة الدول على تحقيق معجزاتها الاقتصادية، وتجنّب الصراعات الدولية في المستقبل.

لقد لاحظتُ، وكلي فخر، أن الكثيرين من الاقتصاديين الذين يذكركم مارك في هذا الكتاب كانوا أعضاء في هيئة التدريس أو طلابًا في جامعة شيكاغو، وفيهم نجوم هذا المجال أمثال ميلتون فريدمان الذي عرفنا، أكثر من أي شخص آخر، كيفية خلق البيئة الملائمة لاقتصاد نمو مستقر غير تضخمي (عن طريق الرقابة على العملة المتداولة، وخفض الضرائب، وتحجيم ازدياد حجم الحكومة)، وجيمس بوشنان، رائد مدرسة الاختيار العام، الذي حوّل التركيز من «إخفاق السوق» إلى «إخفاق الحكومة»، وقدم طرقًا للحد من نفوذ الدولة وسلطتها، وجاري بيكر الذي كان أول من طبّق المبادئ الاقتصادية على علم الاجتماع والفروع المعرفية الأخرى، وروبرت ماندل، أحد مؤسسي اقتصاد جانب العرض، الذي استعرض مزايا وفوائد التجارة الحرة، وخفّض الضرائب، ونزع القيود واللوائح.

في ستينيات القرن المنصرم وسبعينياته، كان هؤلاء الأكاديميون القادمون من شيكاغو يعاملون كالاقتصاديين على الهامش، على الرغم من أنهم كانوا يعتبرون أنفسهم

السلالة الفكرية الحقيقية لألفريد مارشال. كانت هذه المجموعة الصغيرة تؤيد الحكومة المحدودة، والعملة المستقرة، وتخفيف القيود واللوائح، والاستثمار في صناديق مؤشرات الأسهم، وخفض الضرائب. وكان الكثير من أهل المهنة يُسمونهم الحمقى. أما الآن فيوصفون بأنهم الحائزون على جوائز نوبل.

وقد كان الحظ حليفي بأن كنت جزءاً من مجموعة شيكاغو تلك في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي؛ إذ شاركتُ بشكلٍ مباشرٍ في ميلاد اقتصاد جانب العرض. في ذلك الوقت كانت بلادنا تقف عند مفترق طرقٍ بشأن الاختيار ما بين الاستمرار في سياسةٍ تعتمد على ارتفاع الضرائب وتزايد التضخم وبطء النمو، أو تغيير المسار والاتجاه لخفض الضرائب والقيود لتعزيز نموٍّ أكبرٍ وتضخمٍ أقلٍ ومدخراتٍ أكثر. كانت تلك هي الفترة التي ظهر فيها منحني لافر (الموضح في الفصل السادس والعشرون)، الذي يقوم على فكرة أن خفضاً حاداً في معدلات الضريبة الهامشية المرتفعة من شأنه تشجيع الادخار والإنتاجية والنمو الاقتصادي إلى الحد الذي يُمكن الحكومة من التمتع بإيراداتٍ أكثر، وليس أقل. كذلك يقل معدل الإنفاق على الخدمات الاجتماعية وبرامج دعم الدخل بشكلٍ تناسبيٍّ مع انتعاش الاقتصاد. والشكل الأفضل للرفاهية والرعاية الاجتماعية سيكون دوماً متمثلاً في وظيفةٍ جيدةٍ ذات دخلٍ مرتفع. باختصار، لا يُكلف خفضُ الضرائب أقلَّ بكثيرٍ مما يعتقد أيُّ شخصٍ في الوقت الحالي فحسب، ولكنه غالباً ما يكون الوسيلة المثلى لمساعدة الفقراء كذلك. إن خفض الضرائب يُمكنه معالجة كل أشكال العِلل!

وهكذا كانت ثورة اقتصاد جانب العرض هي نقطة انطلاق ثورة تاتشر-ريجان وعقيدة جديدة في علم الاقتصاد. فلم يُحفز خفضُ الضرائب في عصر ريجان نموّاً اقتصادياً ممتازاً فحسب، ولكنه حفز أيضاً مدخراتٍ هائلة. يكفي أن تنظر إلى الاقتصاد الذي أوجدته اقتصاديات جانب العرض؛ فلم يسبق لي مطلقاً أن رأيت اقتصاداً يقترب حتى من الاقتصاد الأمريكي الحالي. ولم أقرأ عن أي اقتصاد، حديثٍ أو قديم، قريبٍ أو بعيد، كبيرٍ أو صغير، يُمكنه أن يضيأهَي الولايات المتحدة في العصر الحالي؛ فعلى الرغم من أن البلاد ليست على أفضل ما يرام، فإنها تُعدُّ أفضل اقتصادٍ أنتجه هذا الكوكب العجوز إلى الآن.

إن الاقتصاد الأمريكي اليوم هو الاقتصاد المتطور الوحيد الذي يُعتبر أيضاً اقتصاداً نموّاً. وأعتقد أن هذا صحيح؛ نظراً للسياسات الرائعة المتبّعة على مدار الخمسة والعشرين عاماً الماضية؛ فعلى مدار تلك الفترة تحسّنت السياسة المالية بشكلٍ هائل؛ إذ شجّع انخفاض معدلات الضريبة الهامشية العمل والاستثمار. كذلك تحسّنت السياسة النقدية

إلى حدٍ كبير، حتى إن معدل التضخُّم لدينا الآن ثابت ومنخفض، وهو ما تُرجم إلى معدلاتٍ فائدةٍ أقلَّ كثيرًا بالنسبة إلى المقترضين. وأصبحت التجارة أكثر حرية؛ مما خلق مزيدًا من الثروة للولايات المتحدة وشركائها التجاريين. وأخيرًا نجد أن القيود الاقتصادية والعضوية النقابية أقلُّ؛ وهذا ما يسمح للأسواق بالعمل بمزيد من الحرية.

وإذا أردتَ أن ترى تأثير تلك التغييرات، يكفي فقط أن تنظر إلى سوق الأوراق المالية؛ فمنذ يناير من عام ١٩٦٦ حتى يوليو من عام ١٩٨٢، كان معدلُ العائد السنوي المركَّب لمؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ سالبَ ٦,١ بالمائة. فكَّر في ذلك جيدًا! بسبب سياساتٍ اقتصاديةٍ رديئة، جاء تقييم سوق الأوراق المالية بالكاد في إطارٍ اسمي، وكانت العوائد سلبيةً حقًا بفضل الزيادة الضخمة في مستويات الأسعار. وعلى الرغم من أن السياسات المؤيدة للنمو قد وُضعت في فترة حكم الرئيس رونالد ريجان، فقد وصل مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ إلى معدلٍ عائِدٍ سنويٍّ مركَّبٍ قيمته ٨,١ بالمائة من يوليو ١٩٨٢ حتى اليوم. باختصار، لقد أدَّت اقتصاديات جانب العرض إلى تحسُّنٍ ضخمٍ في المصير الاقتصادي لبلادنا، وهي أخذت في اجتياح العالم بقوةٍ أيضًا.

علاوةً على ذلك، وعلى الرغم من العمل الرائد لمدرسة شيكاغو وأماكنٍ أخرى، فإن جيلًا جديدًا من الاقتصاديين بصدد دخول عصرٍ ذهبيٍّ للاكتشاف؛ في مجالاتٍ متنوعةٍ مثل القانون وعلم الجريمة، والتمويل السلوكي وسوق البورصة، حتى اقتصاديات الدين، والسعادة، والرياضة. بل إن الاقتصاديين حسَّنوا أيضًا من قدرتهم على التنبؤ! وأنا سعيد أن أرى مارك سكاوزن يعتمد على نجاحات الاقتصاديين من شتَّى أنحاء الأطياف السياسية. يجب أن نشجِّع الاقتصاد الجيد مهما كان من يدعمه، سواءً أكان من أتباع المدرسة الكينزية أم النمساوية، وأن ننتقد الاقتصاد الرديء، سواءً أكان مصدره الجمهوريين أم الديمقراطيين.

وحتى يومنا هذا لا يزال المعارضون يتكهَّنون بالولايات والظلمات، ولكنني لست منهم؛ فمن المسلَّم به أن هناك أخطاءً تُرتكب، مثلما يحدث في كاليفورنيا، حيث تعمل الضريبة التصاعدية والقيود واللوائح المفرطة على خنق ولايةٍ كانت يومًا ما ولايةً عظيمة. (إخلاء مسؤولية: لقد قررت أن أنقل أسرتي وعملي من كاليفورنيا إلى تينيسي؛ حيث لا توجد ضرائب على الدخل.) ولكن هناك الكثير من التقدُّم ونحن على أعتاب القرن الحادي والعشرين. وإذا تمكَّنت الولايات المتحدة من التحول إلى السياسات المؤيدة للنمو، مثل الضريبة الثابتة المنخفضة، وخصخصة الضمان الاجتماعي، ومدرسة الاختيار العام،

تمهيد

وزيادة حجم التجارة مع الدول الأجنبية، والحد من سياسة التدخُّل العسكري، فمن الممكن أن تكون رؤية مارك أكثر إشراقاً وتفاؤلاً. لا يزال هناك الكثير للقيام به واكتشافه، ولكن القوى السوقية العملاقة منخرطة في نشاطٍ سيكون من الصعب تغييره. يستحق مارك سكاوزن التهنئة لما قام به من تجميعٍ لبرنامج عملٍ تفصيليٍّ لكادرٍ متقدمٍ من الخبراء الاقتصاديين ينشرون رسالتهم لعوالمٍ أوسعٍ وأوسع. وكما يشير مارك، لم يُعدِّ علمُ الاقتصاد ذلك العلمَ الكئيب، ولكن علمًا مبهِجًا عالميًا يفي باحتياجاتٍ دائمة التزايد، وأنا سعيد لكوني جزءًا منه.

آرثر بي لافر

مؤسس ورئيس مجلس إدارة شركة لافر أسوشييتس

شكر وتقدير

يصف هذا الكتاب جيلاً جديداً من رواد الأعمال الاقتصاديين الذين يطبقون نظرياتهم بشكلٍ إبداعيٍّ لحلِّ العديد من مشكلات العالم. وتُعدُّ هذه فتراتٍ مثيرةً وشائقةً للاقتصاديين التطبيقيين. خلال إعداد هذا الكتاب، حاورتُ واستشرتُ العديدَ منهم، وأود أن أتوجّه بشكرٍ خاصٍّ إلى التالية أسماؤهم:

- خوسيه بينيرا، عالم اقتصادٍ تلقى تدريبه بجامعة هارفارد، وأصبح وزيراً للعمل في شيلي، ويشغل الآن منصب رئيس المركز الدولي لإصلاح نظام المعاشات.
- جون ماكي، المدير التنفيذي لسلسلة متاجر هول فودز ماركيتس ومؤسس مجالٍ جديدٍ يسمى «الرأسمالية الواعية».
- محمد يونس، رئيس بنك جرامين، والفائز بجائزة نوبل للسلام عام ٢٠٠٦.
- جاري بيكر، أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو.
- بول ميلجروم، أستاذ الاقتصاد بجامعة ستانفورد.
- بول كليمبر، أستاذ الاقتصاد الحاصل على كرسي إدجورث بكلية نافيلد.
- روبرت دبليو بول الابن، مدير دراسات النقل بمؤسسة ريزون.
- ديفيد سوينسن، المدير التنفيذي للاستثمار بصندوق جامعة ييل للهبات.
- جيرمي سيجل، أستاذ الاقتصاد بكلية وارتن.
- ريتشارد تالر، أستاذ الاقتصاد بجامعة شيكاغو.
- بريجيت مادريان، أستاذ السياسة العامة بجامعة هارفارد.
- روبرت شيلر، أستاذ الاقتصاد بجامعة ييل.
- تشارلز كوك، رئيس شركة كوك للصناعات.

وأودُّ كذلك أن أتوجَّه بالشكر إلى: كينا سي تايلور (كلية كولينز)، وستيف مور (وول ستريت جورنال)، وديفيد كولاندر (كلية ميدلبري)، ولاري ويمر (جامعة بريجهام يونج)، وبيرتون مالكيل (جامعة برنستون)، وويليام جي شيمان (ستيت ستريت جلوبال أديزورز)، وجون أو ويتني (كلية إدارة الأعمال بجامعة كولومبيا)، وويليام إيستري (جامعة نيويورك)، وجيمس جوارتن (جامعة ولاية فلوريدا)، ولاري إيانوكون (جامعة جورج ماسون)، وآرت لافر (لافر أسوشييتس)، وجريج مانكيو (جامعة هارفارد). لقد استفدت أيضاً من سلسلة من الأبحاث والمحاضرات قُدِّمت في اجتماعات الرابطة الاقتصادية الأمريكية التي عُقدت في يناير ٢٠٠٨ في ولاية نيو أورليانز. قام بتنظيم هذا البرنامج، الذي كان بعنوان «معيشة أفضل من خلال الاقتصاد»، البروفيسور تشارلز بلوت (كالتك) في إطار الاستعداد لكتابٍ منقَّحٍ يحمل العنوان نفسه.

وأخيراً، أودُّ أن أشكر زوجتي، جو آن، التي ساعدت في تحرير وإعادة هيكلة هذا الكتاب لجعله مناسباً للنشر. إنها مثال المزيح المثالي من النقد والفكاهة والتشجيع.

في سبيل الرضاء، «علم الاقتصاد النمساوي شامل جامع»
مارك سكاوزن، نيويورك، يناير ٢٠٠٨

مقدمة

عصر ذهبي للاكتشاف

يشهد علم الاقتصاد حالياً عصرًا ذهبيًا للاكتشاف. هذه ليست مبالغة؛ فالاقتصاديون التجريبيون يُقدِّمون كماً وفيراً من النتائج التطبيقية المفصلة عن الاقتصاد والمجتمع تُشبه النتائج العظيمة التي شهدتها حقبة أخرى في علومٍ أخرى.

ديان كويل

«العلم المفعم بالعاطفة»¹

في عام ٢٠٠٦، زهبت جائزة نوبل للسلام لأول مرة لعالم اقتصاد؛ فمنذ ستينيات القرن العشرين، منحت لجنة نوبل عشرات من جوائز نوبل في الاقتصاد، ولكن جائزة واحدة فقط من جوائز نوبل «للسلام» زهبت لعالم في الاقتصاد؛ وهو حادث فريد من نوعه يرمز إلى البراعة الجديدة التي اكتسبتها المهنة. لقد تم تكريم محمد يونس، وهو رئيس سابق لقسم الاقتصاد بجامعة شيتاجونج بينجلاديش، لشروعه في تأسيس بنك تجاريٍّ خاصٍّ (بنك جرامين) ساعد ما يزيد على مليوني شخص على الخروج من هوة الفقر في بنجلاديش. إن إرساء السلام من خلال التجارة والائتمان البالغ الصغر يُعدُّ حلًّا جديدًا للقضاء على الفقر الحاد؛ أحد أكثر التحديات التي تواجه العالم إلحاحًا، وقد أدركت لجنة

نوبل الصلة بين التجارة والسلام. (انظر الفصل الحادي والعشرون للتعرف على قصة محمد يونس الرائعة ودوره في الحد من الفقر المدقع في العالم.)

حين كتب الاقتصاديُّ البريطانيُّ جون مينارد كينز مقاله المتفائل «الإمكانات الاقتصادية لأحفادنا» في عام ١٩٣٠، في بداية فترة الكساد العظيم، كان يتمنى لو نزل علماء الاقتصاد من أبراجهم العاجية وأصبحوا أشخاصاً نافعين وأكفاءً «على قدم المساواة مع أطباء الأسنان». لقد أصبح العديد من الاقتصاديين ممارسين نافعين بالفعل، ولكن كينز لم يدرك مدى ما سيصل إليه رواد الاقتصاد الجدد من تأثيرٍ ونفوذ؛ فلم يكن لديه أدنى فكرة، على سبيل المثال، عن أن الاقتصاديين، بعد انقضاء زمانه، سيُخبرون المستثمرين بأن يعملوا على تقليل مخاطرتهم وتعظيم عائداتهم عن طريق تنويع استثماراتهم في مجموعة متنوعة من صناعاتٍ مؤشرات الأسهم، أو أن المسؤولين الحكوميين يستطيعون توفير الملايين بتغيير طريقة بيع الديون في المزادات، أو أن التعصّب الديني والصراع يمكن الحد منهما من خلال المنافسة الحرة بين عددٍ كبيرٍ من المعتقدات المتصارعة، أو أن المشرّعين يستطيعون الحد من الجريمة عن طريق تفويض سلطة إصدار تراخيص حمل السلاح، أو أن بإمكانهم تطهير البيئة من خلال طرح تراخيص التلوث في المزاد العلني، أو أن مؤلّفي الروايات البوليسية يمكنهم حلُّ ألغاز جرائمهم باستخدام مبادئ اقتصاديةٍ أولية.

من علم كئيب ...

مرحباً بكم في عالم الإمبريالية الاقتصادية الجديد. خلال القرن العشرين شاع وصّف علم الاقتصاد بـ «العلم الكئيب»، وهو مصطلح ساخر صاغه الناقد الإنجليزي توماس كارلايل في خمسينيات القرن التاسع عشر. كان كارلايل يهاجم بعنف علماء الاقتصاد التقليديين الذين تنبّؤوا بالفقر والأزمات وقانون الأجر الحديدي. وكذلك بعد مرور قرنٍ كامل، في سبعينيات القرن العشرين، حين عانت الاقتصادات العالمية من موجة مزدوجة من ارتفاع التضخم وارتفاع معدل البطالة، تعرّض علماء الاقتصاد للنقد لما يملكونه من سجلٍّ بشع في التنبؤ بمعدلات الفائدة، أو التضخم، أو موجة الركود التالية. وعند حصول فردريك هايك على جائزة نوبل في الاقتصاد في عام ١٩٧٤، أظهر لنا المزاج الكئيب لدى أغلب الاقتصاديين حين اعترف قائلاً: «في الواقع ليس لدينا في الوقت الحالي ما يدعو إلى الفخر كثيرًا؛ فنحن كأبناء مهنة أفسدنا الأمور.»²

خلال مطلع تسعينيات القرن العشرين، مرَّ علماء الاقتصاد بفترةٍ من تجريم الذات النرجسي. على سبيل المثال، خلال ركود ١٩٩١-١٩٩٢، أدلى البروفيسور روبرت جيه بارو، الأستاذ بجامعة هارفارد، بما يلي عن الاقتصاد: «ما السبب وراء ضعف الاقتصاد عن المتوقع؟ كيف سيكون أداء الاقتصاد خلال العام القادم؟ ما الذي ينبغي على الحكومة القيام به للمساعدة؟ إن الإجابات الصحيحة لمثل هذه الأسئلة، كمقاربةٍ أولى، هي: «لا أعرف»، و«لا أعرف»، و«لا شيء».³ ورغبةً من هربرت شتاين، رئيس مجلس الإدارة الأسبق لمجلس المستشارين الاقتصاديين، في عدم تفوُّق أحدٍ عليه، اعترف قائلاً: «إنني أزداد انبهارًا أكثر وأكثر بجهلي ... فلا أعرف إن كانت زيادة عجز الموازنة تُحفِّز الدخل القومي أم تُضعفه. ولا أعرف إن كان مؤشر M_1 أم M_2 للإصدار النقدي هو الذي يتحكم في مستوى الإنفاق. ولا أعرف كمَّ الزيادة في العائد التي ستنتج عن زيادة قيمتها ١٠ بالمائة في المعدل الأعلى لضريبة الدخل الفردي ... ولا أعرف كيف أتخير الأسهم الرباحة!»⁴ وبعد عام، جاء الأستاذ بجامعة برينستون، بول كروجمان، الفائزُ بوسام جون بيتس كلارك الذي يسعى وراءه الجميع (وهي جائزة تُمنح مرتين سنويًا لأبرز الاقتصاديين وأبرعهم تحت سن الأربعين)، ليؤكد أن الاقتصاديين «لا يعرفون كيف يُحوِّلون دولةً فقيرةً إلى دولةٍ غنية، أو يعيدون سحر النمو الاقتصادي حين يبدو أنه قد ذهب بلا عودة ... لا أحد يعرف حقًا لماذا استطاع الاقتصاد الأمريكي أن يحقق ٣ بالمائة نموًّا سنويًّا في الإنتاجية قبل عام ١٩٧٣ و١ بالمائة فقط بعد ذلك. لا أحد يعرف حقًا لماذا انطلقت اليابان من الهزيمة لتصبح قوةً اقتصاديةً عالميةً بعد الحرب العالمية الثانية، بينما انزلت بريطانيا ببطءٍ لتصبح اقتصادًا من الدرجة الثالثة!»⁵ وهذه المقولة قادمة من رجلٍ أطلقَتْ عليه «الإيكونوميست» «أشهر اقتصاديِّ جيله».

... إلى علم إمبريالي جديد

لحسن الحظ، تغيَّرت هذه الانهزامية الذاتية الاحترافية في العقد الماضي؛ فقد أفسح القرن الحادي والعشرون الطريقَ لتوجيه أكثر تفاقُلًا نحو القدرة على الإنجاز. وقطع علم الاقتصاد، الذي لم يُعدُّ كئيبيًا، شوطًا طويلًا نحو إعادة اكتشاف نفسه والانفتاح على مجالاتٍ جديدةٍ بسرعةٍ فائقةٍ لدرجةٍ تتطلب عبارةً أخرى لوصف عصر الاكتشاف الذهبي الجديد هذا. فمثل جيشٍ مُغير، يجتاح علمُ آدم سميث العلوم الاجتماعية ككلُّ: القانون، والماليات، والسياسة، والتاريخ، وعلم الاجتماع، والدفاع عن البيئة، والدين، وحتى

الرياضة؛ لذلك قد يكون من الملائم أن نلقب اقتصاد القرن الحادي والعشرين بـ «العلم الإمبريالي».

من الذي بدأ هذا الاتجاه؟ يشير بعض المؤرخين إلى كينيث إي بولدنغ، الأستاذ المخضرم بجامعة كولورادو ببولدر، الذي تُوِّفِّي في عام ١٩٩٣، باعتباره رائد علم التخصصات المتعددة؛ فقد نشر بولدنغ ما يزيد على ١٠٠٠ مقال عن أكثر من أربعة وعشرين موضوعاً منتقى، تراوحت بين نظرية رأس المال والكويكرية. ولكن رؤية بولدنغ للاعتماد المتبادل بين فروع المعرفة ليست هي ما حدث بالضبط؛ فقد بدأ الاقتصاد، عوضاً عن ذلك، في الهيمنة على المهن الأخرى. وفي تقديري، قدرٌ كبيرٌ من الفضل في هذه الإمبريالية الجديدة ينبغي أن يذهب إلى جاري بيكر، عالم الاقتصاد بجامعة شيكاغو الذي تقلد مناصب — عن جدارة — في أقسام علم الاجتماع، وإدارة الأعمال، والاقتصاد. كان بيكر، الحائز على جائزة نوبل عام ١٩٩٢، واحداً من أوائل الاقتصاديين الفائزين بجائزة نوبل الذين اتجهوا إلى موضوعات كانت عادةً ما يُنظر إليها باعتبارها موضوعات تنتمي إلى علم الاجتماع، ومن بينها التمييز العنصري، والجريمة، وبنية الأسرة، وإدمان المخدرات. ويستشهد به مراراً في هذا الكتاب.

سوف تُقدِّم لك هذه المقدمة لمحةً عما كان الاقتصاديون يفعلونه لحل مشكلات العالم الضخمة، والارتقاء بمستويات المعيشة في كلِّ مكان. ولحسن الحظ، سوف ترى أن إنجازات الاقتصاديين في هذا العصر الجديد محايدة نسبياً؛ فالطول الخاصة بالقضايا والمشكلات الحقيقية قادمة من كلا طرفي الطيف السياسي، ومن الكلاسيكيين الجدد، وعلماء اقتصاد السوق بمدرسة شيكاغو، وأتباع المدرسة الكينزية على حدِّ سواء. وفي انعكاسٍ لهذا الحياد، أهدى جيرمي سيجل، أحد الاقتصاديين المالميين الذين يُسلط هذا الكتابُ الضوءَ عليهم، كتابَه الذي حقَّق أفضل مبيعات «أسهم على المدى الطويل» كلاً من ميلتون فريدمان وبول صامويلسون، الاقتصاديين اللذين يمثلان طرفي الطيف السياسي. وبينمُ منهج سيجل عن التطورات المتضاربة السلمية التي يُحقِّقها الاقتصاديون اليوم.

في القسم التالي، أحدد الأدوات الأساسية التي يستعين بها الاقتصاديون لتغيير أسلوب حياتنا. ويمكن استخدام هذه الأدوات التحليلية لتفسير ظواهر الحياة التجارية العادية، مثل لماذا تضع المطاعم سعراً أعلى في العشاء لنفس الوجبة في الغداء. ولكن ليس هذا هو هدف الكتاب؛ فالعديد من الكتب، مثل كتاب ستيفن ليفيت «الاقتصاد العجيب»، أُلِّف بالفعل لتفسير الظواهر الاقتصادية غير التقليدية واليومية. ولكن هذا الكتاب مختلف؛

فهو مُوجَّهٌ خِصِيصِيٌّ لتقديم الطرق التي يحل بها الاقتصاديون المشكلات التي يواجهها العالم، سواءً بشكلٍ فرديٍّ أم كأمة؛ في النقل، والنمو الاقتصادي، والبيئة، والجريمة، والرعاية الصحية، وخطط التقاعد، والإرهاب، حتى كيفية تحقيق السعادة. في العديد من الحالات، ذهب هؤلاء الاقتصاديون إلى أبعد من تأليف أوراقٍ بحثيةٍ أكاديميةٍ وكُتِبَ نظريةٌ تجريبيةٌ؛ إذ نجدهم يُطبِّقون نظرياتهم في الواقع من خلال إدارة مشروعاتٍ تجارية، وتقديم الاستشارات لشركات، وتقلُّد مناصبٍ في الحكومة.

ليس كل الاقتصاديين منخرطين في مجال المشورة العملية، بل إنني أعتقد أن أقليةً فقط من الاقتصاديين هم من ينجذبون إلى الاقتصاد التطبيقي؛ فالأغلبية العظمى من الأكاديميين، خاصةً في مدارس الدراسات العليا وبرامج الحصول على الدكتوراه في الجامعات الكبرى، تُصَبُّ تركيزها بشكلٍ كبيرٍ على النمذجة الرياضية النظرية إلى حدٍّ كبير، المنفصلة عن مشكلات العالم الواقعي. ويشير الاقتصاديون إلى هذا التفكير النظري بالردزية الريكاردية، نسبةً إلى الاقتصادي ديفيد ريكاردو الذي عاش في القرن التاسع عشر، وقام بتطوير نماذجٍ غير واقعيةٍ وبالغة التبسيط دون اختبارها استنادًا إلى أدلةٍ واقعية. وفي تقديري، ساق هذا الأمر الاقتصادَ إلى الطريق الخاطئ. وقد أشار الاقتصادي الفرنسي جان بابتست ساي إلى ريكاردو وغيره من المفكرين التجريديين بأنهم «حالمون متبطلون، لا تُشبع نظرياتهم، على أفضل تقدير، سوى فضولٍ أدبيٍّ، وهي غير قابلةٍ للتطبيق تمامًا على أرض الواقع.»⁶ وبعد دراسة برامج الدراسات العليا في ستٍّ من مدارس آيفي ليغ، خلص أرجو كلامر وديفيد كولاندر إلى أن «الأبحاث الاقتصادية كانت في طريقها إلى الانفصال عن العالم الواقعي.»⁷ ولحسن الحظ، يتلاشى هذا الانفصال تدريجيًّا، كما سنرى في هذا الكتاب. والعديد من الأقسام في كليات الاقتصاد وإدارة الأعمال بصدد تأسيس مراكز لأبحاث حل المشكلات، مثل «ورشة عمل الاقتصاد التطبيقي» الجديدة بمدرسة شيكاغو للدراسات العليا في إدارة الأعمال؛ فالاقتصاديون في طريقهم لأنَّ يصيروا أكثر ميلًا إلى التجريب من أي وقتٍ مضى.

أدوات القوة السبع للاقتصاد

خلال كتابتي عن الاقتصاد على مدار العقود الماضية، اندهشت من الطرق الفعالة والمتنوعة التي يستطيع من خلالها التحليل الاقتصاديُّ التأثيرَ على عوالم الماليات، وإدارة الأعمال، والقانون، والدين، والسياسة، والتاريخ، والعلوم الاجتماعية الأخرى؛ فبإمكان الاقتصاد

أن يُغيّر حياة الأفراد والدول إلى الأفضل أو إلى الأسوأ، اعتمادًا على مدى التزامه الدقيق بالمبادئ الأساسية أو انتهاكه لها؛ فمن الممكن أن تُغيّر السياسة الاقتصادية مسار التاريخ. ما هذه المفاهيم الأساسية؟ فيما يلي سبعة مبادئ أساسية يمكنها أن تُغيّر العالم حالَ تطبيقها على مجموعةٍ متنوعةٍ من المشكلات:

(١) **المساءلة:** تُعدُّ المساءلة جوهرَ الاقتصاد. ففي أي اقتصادٍ سوقٍ، ينبغي أن يدفع المستفيدون من ثمار العمل مُقابلها؛ ففكرة تحمّل المستخدم التكلفة تُشجّع الانضباط والصناعة والتوفير وغيرها من الفضائل الأخرى. أما إذا دفع شخصٌ آخر، فإن المستخدم لا يُعير التكلفة انتباهًا. وحين لا يدفع المستهلكون مقابل المنتجات التي يستخدمونها، تكون النتائج تكاليف مرتفعة، وإهدارًا، واحتمالًا؛ لذلك تُعتبر حقوق الملكية أساسيةً للمساءلة؛ فليس هناك أحد يُنفق أموالًا غيره بحرصٍ مثلما يُنفق أمواله؛ فأنت تميل إلى الحرص على ما يخصك، أما ما يخص شخصًا آخر، أو لا يخص أحدًا، فقد يصاحبه إهمال أو إتلاف أو فرط استعمال. وكما يقول ويليام جراهام سمنر: «الأحمق أكثر حكمةً في منزله من الحكيم في منزل رجلٍ آخر.» وينطبق هذا المبدأ على المنزل، والعمل، وقاعات الحكومة.

(٢) **الاقتصاد وتحليل التكلفة-الفائدة:** في عالمٍ من الندرة والاختيار، لا بد للمرء أن يكون مقتصدًا. وأنجح البيوت والشركات والحكومات هي تلك التي تستثمر من أجل غدٍ أفضل، وتعيش في حدود مواردها، وتتجنّب الديون المفرطة؛ فالاقتصاد فضيلة، والمنافسة ودافع الربح هما أفضل النظم التي ابتكرت على الإطلاق لخفض التكاليف وتجنّب الخسائر؛ فقياس التكاليف والفوائد يساعد على تحديد الاستخدام الأمثل والأكثر كفاءة للموارد.

(٣) **الإدخار والاستثمار:** يُعدُّ الادخار والاستثمار عنصرين بالغي الأهمية في تحقيق النجاح على المدى الطويل في العمل والحياة بشكلٍ عام. وكما تقول لافتة معلّقة على باب إحدى الشركات: «لا يمكنك أن تعمل اليومَ بالأت المس إذا كنت تريد أن تستمر في عالم الأعمال غدًا.» لقد حان الوقت لتثبيط عقلية الديون المفرطة، والإنفاق الزائد، والإهدار لدى المستهلك-المجتمع، وتشجيع الاقتصاد، والاستخدام المثمر للموارد الاستثمارية.

(٤) **الحوافز:** للحوافز أهميتها. ويبيّن قانون مُنحى الطلب المنحدر لأسفل أنك إذا شجعت شيئًا، تحصل على المزيد منه، وإذا عزفت عن تشجيع شيء، تحصل على قدرٍ

أقل منه. إن دافع الربح يُعزِّز النمو الاقتصادي عن طريق إيجاد منتجات أفضل بأسعار أرخص. كذلك تُعتبر المنظومة السعرية التنافسية بشكلٍ حرٍّ هي الحل الأمثل لأي أزمة اقتصادية؛ فأزمات النقص والعجز يتم القضاء عليها بسرعة أكبر؛ لأن ارتفاع الأسعار يُنبِّط الاستهلاك ويُشجّع نشرَ مواردٍ وإمداداتٍ جديدةٍ بشكلٍ تلقائيٍّ دون تدخل الحكومة. يمكن أيضاً أن يكون للضرائب تأثير ملحوظ على الحوافز. وكما قال كالفن كوليدج: «لا يمكن أن تزيد الرخاء عن طريق النجاح ضريبياً.»

(٥) **المنافسة والاختيار:** تؤدي الحرية الاقتصادية إلى الاختيار والفرص؛ حرية التحرك، والحصول على تعليم أفضل، والمنافسة في مشروع تجاريٍّ جديد، وإيجاد وظيفة جديدة، والتعيين والفصل، والشراء والبيع. وأفضل وسيلة لتحقيق الرخاء هي إنتاج ما يحتاج إليه الناس. والعبارة المعبرة عن ذلك في اللاتينية هي *do ut des*، بمعنى «أنا أعطي لكي يتعين عليك أن تُعطي». وأسرع طريقة لمزيد من الربح هي إنتاج المزيد مما يحتاج إليه الناس، سواءً كعامل أم كرائد أعمال.

أما الاحتكار، فيؤدي إلى أسعار أعلى وخدمة أقل؛ فالمنافسة تخلق بيئةً من تكافؤ الفرص؛ إذ تؤدي إلى انخفاض الأسعار، بل ونشر مبدأ «سعر واحد»، أي أن يدفع الجميع نفس السعر المنخفض مقابل منتج ما، مهما كان وضعك المالي أو الاجتماعي (وهو المبدأ المعروف بمبدأ عدم التمييز). إن السر في إنهاء الفقر والقضاء عليه هو تكافؤ الفرص، وليس تكافؤ الثروة أو الدخل المفروض من قبل الدولة؛ فالأحرار ليسوا متكافئين في الثروة أو الدخل، والمتكافئون ليسوا أحراراً. وكما قال ونستون تشرشل ذات مرة: «إن النقيصة الملازمة للرأسمالية هي المشاركة غير المتكافئة في النعم؛ والفضيلة الملازمة للاشتراكية هي المشاركة المتكافئة في المآسي.»

(٦) **ريادة الأعمال والتجديد:** يعتمد النجاح بالنسبة إلى الأفراد وكذلك الدول على المهارات والاستراتيجيات التجارية التي عادةً ما تتعارض مع الحكمة السائدة. من أين ستنشأ التطورات التكنولوجية؟ يدعي جوزيف شومبيتر عن حكمة أن «التقدم الاقتصادي، في مجتمعٍ اشتراكي، يعني الاضطراب»؛ أي «التدمير الخلاق» للسوق؛ ورائد الأعمال هو من يؤدي هذه الوظيفة الأساسية بحثاً عن المزيد من الأرباح. لا بد أن يتقبل المجتمع التغيير، الذي أحياناً ما يكون تغييراً جوهرياً يأتي مع مهارات التجديد وريادة الأعمال.

(٧) **الرعاية الاجتماعية:** ينصُّ مبدأ المنفعة العامة على ضرورة أن تحاول مساعدة هؤلاء الذين هم بحاجةٍ إلى المساعدة. وهذا هو المبدأ القويم لجميع الأديان الجيدة،

والاقتصاديين الجيدين. وقد طبّق محمد يونس الحائز جائزة نوبل هذا المبدأ بشكلٍ عمليٍّ من خلال قروض بنك جرامين الخاص به. ولكنها لم تكن صدقات؛ فلا بدّ ألا ننسى الجانب الآخر لمبدأ المنفعة العامة؛ ألا وهو: إن على المسؤولين التزامًا بـ «عدم» مساعدة هؤلاء الذين لا يحتاجون إلى المساعدة. فمساعدة المستقلين تعني تدمير روح المبادرة لديهم. وتسري هذه السياسة على المنازل، والكنائس، والبرامج الحكومية؛ فإذا أنشأت حكومة ما برنامجًا للرعاية الاجتماعية للجميع، بصرف النظر عن حالتهم المادية، فإن ذلك يفتح الطريق أمام المجتمع لسلك يتسم بالخمول، ولإجراءاتٍ مكلفةٍ وغير فعالةٍ على نطاقٍ هائل. تخيّل لو أن كلَّ شخصٍ في إحدى الأبرشيات، غنيًّا كان أو فقيرًا، كان مستحقًّا لمساعدات الكنيسة! إن أي برنامجٍ حكوميٍّ يُركّز على مساعدة المحتاجين يُظهر مجتمعًا عطوفًا، ولكن البرنامج الذي يُقدّم فوائد للجميع مجانًا أو بتكلفةٍ منخفضةٍ للغاية إنما يُخمد روح الانضباط ويفاقم الأمور.

إن مبادئ المساءلة، والاقتصاد، والمنافسة، والحوافز، والاستثمار، والفرصة، والرعاية الاجتماعية؛ تسري على جميع الشعوب وعلى جميع الدول. وكما قال ليونارد إي ريد، مؤسس مؤسسة التعليم الاقتصادي: «دَعْ كُلَّ فَرْدٍ يَفْعَلُ مَا يَشَاءُ طَالَمَا كَانَ مَا يَفْعَلُهُ آمِنًا.» إن دور الحكومة في كل دولة هو حفظ السلام والدفاع عن حق كل فردٍ في الحياة، والحرية، والملكية. والحكومة الجيدة تُنفذ العقود، وتمنع الظلم، وتوفّر منظومةً نقديةً وماليةً مستقرّةً، وتُشجّع إقامة علاقاتٍ جيدةٍ مع جيرانها. وقد علّق بنجامين فرانكلين، وهو تعليق صائب في محله، قائلًا: «لا توجد دولة على الإطلاق دمرتها التجارة.» علاوةً على ذلك، لا يمكن إقامة اقتصادٍ سليمٍ على منظومةٍ نقديةٍ غير سليمة. وفي ذلك قال كينز عن حقٍّ: «لا توجد طريقةٌ أدقُّ ولا أضمنُّ لهدم أساسٍ قائمٍ من أُسسِ المجتمع من إغراق العملة.» تتطلّب السياسة الرشيدة أيضًا قيامَ المسؤولين الحكوميين بدراسة اقتصاديات التشريع على جميع الناس على المدى الطويل، وليس على المدى القصير فقط. وقد لاحظ فريدريك باستيا قائلًا: «إن الدول التي تتمتع بأرقى مستويات السُّلم والسعادة والرخاء هي تلك التي يتعارض فيها القانون مع الشؤون الخاصة بأقل قدرٍ ممكن.» وأشار الفيلسوف الصيني العظيم لاو تزو بحكمةٍ قائلًا: «حكم دولةٍ كبيرةٍ كحُكْمِ سمكةٍ صغيرة؛ إنك تُفسدها بكثرة النخس.» وفي الفصول التالية، أوضح مرارًا ميزة هذه المبادئ السبعة الرائعة؛ فهي تشكّل قوة التفكير الاقتصادي. والمستقبل ينتمي إلى علم اقتصادٍ سليم.

الطرق الفعالة للاقتصاديين

طَوَّر الاقتصاديون أدواتٍ فعالةً للاستقصاء أدَّتْ إلى العديد من الاكتشافات. ويضم صندوق أدواتهم النشاطَ التجريبيَّ، والتنقيبَ عن البيانات، وأساليبَ المحاكاة، والتجارب، والحوافزَ المؤسسية، واستخدامَ الوسائل الإحصائية لاختبار صلاحية النظريات وصحتها. ويُعدُّ المذهب التجريبي ونشاط الاقتصاد القياسي من الظواهر الحديثة نسبياً التي غيّرت المهنة تدريجياً، خاصةً مع توافر القدرة الحاسوبية الزهيدة التكلفة لإجراء عملياتٍ حسابيةٍ للنماذج الرياضية المعقّدة. وقد كان هناك دوماً جدالٌ قوي ونَشِطٌ حول أفضل الأدوات لتحقيق معرفةٍ جديدةٍ وبناء سياساتٍ أفضل؛ هل ينبغي أن ينخرط الاقتصاديون في الطرق النظرية التجريدية للمنطق الاستدلالي البحث والنظريات البعيدة كلَّ البعد عن الجانب العملي، أم ينبغي أن يشاركوا في الاختبار العملي للفرضيات والتنقيب عن البيانات؟ إن هؤلاء الذين اختاروا الخيارَ الأخير قد صنعوا، في تقديري، أهمَّ الإنجازات.

أنتج مجال الاقتصاد السلوكي الجديد أيضاً أدواتٍ قيِّمةً، مستمدَّةً بشكلٍ كبيرٍ من مبادئ علم النفس، لتحقيق أهداف الأفراد والمجتمع. ويُعدُّ هذا واحداً من الأمثلة القليلة التي استفاد فيها علم الاقتصاد من علم اجتماعيٍّ آخر، وليس العكس. وكما سنرى في الجزء الأول، كانت النتائج مبهرة.

ومن خلال التركيز على حلِّ العديد من مشكلات العالم، صار الاقتصاديون التطبيقيون مُعترَفًا بهم أكثر من أي وقتٍ مضى. لنستعرضُ بعض الأمثلة التاريخية لانتصار علم الاقتصاد.

هل يستطيع المستثمرون التعلُّب على السوق؟

تَحَقَّق أحدُ أوائل الإنجازات المبهرة في الاقتصاد التطبيقي في نظرية التمويل. وقد كتب هاري ماركويتز، وكان من خريجي الاقتصاد بجامعة شيكاغو، مقالاً عن نظرية المحفظة الاستثمارية في عدد مارس ١٩٥٢ من صحيفة «ذي جورنال أوف فينانس». كانت تلك أولَ محاولةٍ لقياس المفهوم الاقتصادي للمُخاطرة في اختيار الأسهم والمُحافظ الاستثمارية. ومن رَجَم هذا العمل خرجتُ نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة، التي تطرح ثلاثة مبادئ، هي: (١) ليس بمقدور المستثمرين توقُّع تحقيق أرباحٍ تفوق المتوسط دون الإقدام على مخاطرٍ أعلى. (٢) تنويع الأسهم سوف يزيد من العائدات ويُقلِّل من المخاطرة.

(٣) الأسواق لها كفاءة نسبية، بمعنى أنه لا يمكن فعلياً التنبؤ بحدوث تغيراتٍ على المدى القصير في أسعار الأسهم، ومن الصعب للغاية إن لم يكن مستحيلًا التغلّب على متوسطات السوق على المدى الطويل. كانت هذه الرؤية، المعروفة بنظرية كفاءة السوق، عقيدةً ثورية، ولكنها تحظى الآن بقبولٍ بين الأكاديميين، على الرغم من أن علماء الاقتصاد السلوكي، كما سنرى في الجزء الأول من هذا الكتاب، بصدد إيجاد طرقٍ لإدخال تحسيناتٍ على هذه النتائج الأولية، وقد اكتشفوا بعض الطرق للتغلب على السوق؛ مؤقتًا على أي حال. قوبلت هذه الأفكار القادمة من الأبراج العاجية بازديادٍ وسخريةٍ من قبل مديري وول ستريت المتخصصين، ولكن ثمة دراسات أجراها اقتصاديون ماليون منذ ظهور ورقة ماركويتز البحثية الأولية أكدت نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة. والآن تُعدُّ صناديق مؤشرات سوق الأوراق المالية — وهي الطريقة المفضلة لدى الاقتصاديين للاستفادة من نظرية كفاءة السوق — النوع الأكبر من الصناديق الاستثمارية المشتركة التي تُباع في وول ستريت.

نظرية الاختيار العام: حكومة جديدة ومطورة

نشر جيمس بيوكانان وجوردون تولوك، وكلاهما من جامعة فيرجينيا، كتابَ «حساب معدّل الرضا» في عام ١٩٦٢، وأدى إلى تغييرٍ جذريٍّ في رؤية علماء السياسة للمال العام والديمقراطية. واليوم أُضيفت نظرية الاختيار العام لمنهج كل دورة دراسيةٍ في الاقتصاد. زعم بيوكانان وآخرون من واضعي نظرية الاختيار العام أن الساسة، مثل رجال الأعمال، تدفعهم المصلحة الشخصية؛ فهم يسعون إلى تعظيم نفوذهم ووضع السياسات من أجل إعادة انتخابهم. ولسوء الحظ، غالبًا ما تكون حوافز السوق ونظامه غائبين في الحكومة. فالناخبون ليس لديهم حافز كبير للسيطرة على تجاوزات المشرّعين، الذين بدورهم يستجيبون أكثر لجماعات المصالح ذات النفوذ؛ ونتيجةً لذلك تدعم الحكومة المصالح التجارية الثابتة، في حين تفرض لوائح وضرائب مكلفة على عامة الشعب. حوّلت مدرسة الاختيار العام محور النقاش من «إخفاق السوق» إلى «إخفاق الحكومة». وأوصى بيوكانان وآخرون بمجموعةٍ من القواعد لإلزام القطاع العام المضلل بالتصرّف بشكلٍ أكثر مسؤوليةً من خلال حماية حقوق الأقلية، وإعادة النفوذ إلى الحكومات المحلية، وفرض حدودٍ لمدة الوظيفة الحكومية، وإلزام الأغلبية الساحقة برفع الضرائب.

محاكمة علم الاقتصاد

في عام ١٩٧٢، قام ريتشارد إيه بوسنر، وهو عالم اقتصادٍ يقوم بالتدريس بكلية الحقوق بجامعة شيكاغو، ويعمل قاضياً بالدائرة السابعة لدعاوى الاستئناف بالقضاء الأمريكي (حيث شغل منصبَ رئيس محكمةٍ ما بين عامي ١٩٩٣-٢٠٠٠): بتأليف كتاب «التحليل الاقتصادي للقانون»، الذي جمع فيه أفكار رونالد كوس، وجاري بيكر، وإف إيه هايك، وغيرهم من الاقتصاديين العظام بجامعة شيكاغو. ومراكز «القانون والاقتصاد» القائمة حالياً توجد في كثيرٍ من أحرام الجامعات. يقول القاضي بوسنر: «كل مجالٍ للقانون، وكل مؤسسة، وكل ممارسةٍ أو تقليدٍ للمحامين والقضاة والمُشرِّعين، في الماضي أو الحاضر — حتى في الزمن البعيد — له حاجة لدى المحلل الاقتصادي».⁸

يُطبِّق الاقتصاديون مبادئ تحليل التكلفة-الفائدة والرعاية الاجتماعية على شتى أنواع القضايا والمسائل القانونية؛ محاربة الاحتكار، والعمل، والتمييز، والبيئة، واللوائح التجارية، والعقوبات، والجوائز. وفي الفصل الخامس عشر، أُنقش أعمال الكثير من الاقتصاديين في العلاقة بين الجريمة والعقاب، ومدى فاعلية عقوبة الإعدام، وهل كانت قوانين تراخيص حمل السلاح وملكية السلاح تردع الجريمة. وكثيراً ما يُستدعى الاقتصاديون للشهادة في الدعاوى القضائية؛ وهو ما يُعدُّ مصدرًا جديدًا مُجزياً للدخل. كان جاري بيكر بجامعة شيكاغو في طليعة من قاموا بتطبيق نظرية الأسعار على المشكلات الاجتماعية المعاصرة، مثل: التعليم، والزواج والطلاق، والتمييز العنصري، والعمل الخيري، وإدمان المخدرات. ولا غرابة في أن يُسمِّي كتابه الموجه إلى عامة الناس باسم «اقتصاد الحياة». ولكنَّ بيكر حذَّر من أن «هذا العمل لم يلقَ استقبلاً جيداً من جانب معظم الاقتصاديين». وأن الهجمات التي شنتها عليه منتقدوه كانت «في بعض الأحيان غايةً في البذاءة»⁹ والآن، وبعد عقود، صار عمل بيكر يُحاكى في كل مكانٍ من قِبل الباحثين عن طرقٍ لحلِّ المشكلات الاجتماعية.

خطة الكتاب

أدخل الاقتصاديون تحسيناتٍ مهمةً على مجالاتٍ معرفيةٍ أخرى؛ في المحاسبة، والتاريخ، والدين، والإدارة، والبنية التحتية العامة، وعلم الاجتماع، حتى تصميم المزدادات. ويقدم هذا الكتاب عشرات الأمثلة لكيفية تطبيق هذه الأدوات لحلِّ المشكلات بالنسبة إلى الأفراد، والمجتمعات، والدولة.

يتعامل الجزء الأول مع الأمور المالية الخاصة، التي ربما تُعدُّ أكثر المعلومات نفعًا على المستوى الشخصي. وأستهل هذا الجزء بإلقاء الضوء على الإنجازات الباهرة للاقتصاد السلوكي (ريتشارد تالر، وروبرت شيلر، وجيرمي سيجل، وديفيد سوينسن، وبريجيت مادريان) لتحسين الأمور المالية للأفراد؛ من زيادة المدخرات، وتقليل الديون، والحصول على عائدٍ أفضلٍ على الاستثمارات. كذلك أروي قصةً خصَّصة شيلي لمنظومة المعاشات الحكومية، وهل كان ينبغي على الولايات المتحدة ودولٍ أخرى تَبَنِّي عملية إصلاح جذريٍّ لبرامج الضمان الاجتماعي. يضم هذا القسم أيضًا معالجةً لاقتصاد «السعادة»؛ وهو مجال جديدٌ مُبهر للأبحاث الاقتصادية.

يتحدث الجزء الثاني عن تأثير الاقتصاديين على إدارة الأعمال ومهنة المحاسبة، خاصةً دخول «القيمة الاقتصادية المضافة»، التي تُعدُّ الأداة الجديدة للاقتصاديين لقياس قيمة الاستثمار وأداء الشركات. كذلك أسرد قصة شركة «كوك للصناعات»، كبرى الشركات الخاصة في العالم، وكيف تأثرت العبقرية الخلاقة لتشارلز كوك وغيره من المديرين التنفيذيين التحرُّرين تأثرًا عميقًا بالاقتصاديين «النمساويين» أمثال لودفيج فون ميزس، وفريدريك هايك، وجوزيف شومبيتر.

يُبيِّن الجزء الثالث اكتشافاتٍ مثيرةً قام بها اقتصاديون من أجل حل مشكلاتٍ محلية، مثل الاختناق المروري، والرعاية الصحية، والتعليم العام، والجريمة، وقضايا أخرى تتصدَّر قائمة القضايا العامة. كذلك أكشَف عن الطرق الرائعة التي صمَّم بها اقتصاديون مزايداتٍ لجوجل، وإي باي، ووكالات حكومية أفادت كلاً من المشتريين والبائعين. وفي جانبٍ أكثر إمتاعًا وتشويقًا، أناقش ثلاث رواياتٍ بوليسيةٍ ساعد فيها اقتصاديون على حلِّ لغز الجريمة.

يفتقد الجزء الثالث فصلًا عن حرب المخدرات. لقد كنتُ أعتزم الكتابة عن هذا الموضوع المثير للجدل، الذي جذب أنظار الاقتصاديين لعقودٍ عدة، على الأخص ميلتون فريدمان، وجاري بيكر، وستيف ليفيت، وآخرين من أعضاء مدرسة شيكاغو. إن معظم الاقتصاديين العاكفين على دراسة هذا الجدل يُرَكِّزون على الجانب الخاص بإنهاء التجريم. والحقُّ أنه كان هناك بعض التقدم في سياسة المخدرات، شمل إباحة الماريجوانا الطبية في بعض الولايات، وخفضًا في معدلات احتجاز المراهقين بسبب تعاطي المواد المخدرة المحظورة، ومزيدًا من المرونة في الأحكام الإلزامية في جرائم المخدرات. ولكن فيما يبدو أن الاقتصاديين لم تكن لهم علاقة كبيرة بهذه التغيرات؛ فقد سألتُ جيفري إيه ميرون،

أستاذ الاقتصاد بجامعة هارفارد، المتخصص في قضايا المخدرات وصاحب كتاب «جرائم حرب المخدرات» (إندبندنت إنستيتيوت، ٢٠٠٤)، إن كان للاقتصاديين أي تأثير في حرب المخدرات، وكانت إجابته: «ليس إلى الآن». ربما تضم طبعة مستقبلية للكتاب فصلاً عن سياسة المخدرات.

يتناول الجزء الرابع كيف يعمل الاقتصاديون بنجاح على حلّ المشكلات الدولية؛ مثل الفقر المدقع، وعدم المساواة، والتلوث، والاحتباس الحراري، والزيادة السكانية، والعولة، والصراع العسكري، والحروب الدينية. كذلك أزدودك بأحدث المعلومات عن ثورة الضريبة الثابتة الجديدة الآخذة في الانتشار في أوروبا وأماكن أخرى. ولعلّ من أكثر مجالات الدراسة الجديدة إثارةً للاهتمام مؤشرات الحرية الاقتصادية التي تُطوّر وتُصقل على يد العديد من المراكز البحثية، وكيفية ارتباطها بالنمو الاقتصادي، والمؤسسات القانونية، والتجارة والسياسة الضريبية، وجهود تحقيق السلام في المناطق غير المستقرة سياسياً. وأخيراً، ألقى نظرةً على مجال الدين والاقتصاد الحديث نسبياً، مع بيان بعض النتائج المفاجئة بشأن الدين والمنافسة.

يلقي الجزء الخامس الضوء على طرق جديدة للتنبؤ بالمستقبل. من المعروف عن الاقتصاديين وضعهم تكهنات سيئة، ولكن هذا في سبيله إلى التغيير كما يتبين من التكهانات الدقيقة الحديثة لعلماء الاقتصاد السلوكي جيرمي سيجل بكلية هارتون وروبرت شيلر بجامعة ييل عن سوق الأسهم والعقارات. كذلك أُدرج فصلاً عن الأهمية المتزايدة للذهب كمؤشرٍ وحيدٍ لعدم الاستقرار والتضخم على المستوى العالمي، وإن كان من الممكن تكرار الكساد العظيم مرةً أخرى، وإن كان معدل إنفاق المستهلك يُعدُّ حقاً مؤشراً جوهرياً جيداً (وهذا إنجاز خاص بي). يتّجه الفصل الأخير نحو المستقبل وأي نوع من الفلسفة الاقتصادية الديناميكية الجديدة سوف يهيمن على الألفية الجديدة. وإذا كانت فصول هذا الكتاب مؤشراً على أي شيء، فهي مؤشر على أن المستقبل بالنسبة إلى الاقتصاد والاقتصاديين يبدو مشرقاً.

سوف يلاحظ القراء أنني لم أنفق الكثير من الوقت في هذا الكتاب على المجالات والنواحي التقليدية التي كان للاقتصاديين تأثير فيها على السياسة العامة، مثل اتفاقيات التجارة الدولية، ومؤشرات الأسعار، والسياسة النقدية والمالية، ومناهضة الاحتكار؛ بل حاولت، بدلاً من ذلك، أن أركّز على المجالات والياديين الجديدة والمدهشة التي أحدث فيها الاقتصاديون فرقاً.

الجزء الأول

الماليات الشخصية

الكسب والادخار والاستثمار والتقاعد

حقق الاقتصاديون السلوكيون الجدد تطوراتٍ مثيرةً في مجال الماليات الشخصية، باكتشافهم كيفية تحسين قدرة الأشخاص على الكسب، والادخار، والاستثمار، والتقاعد، ووضع الميزانية، والخروج من الديون. وأستهلُّ هذا الجزء المهم بخطّة بسيطة، ولكنها فعالة، لديها القدرة على مضاعفة معدّلات ادخار العمال ثلاث مرات، وهي بصدد التحوُّل إلى قانونٍ بالفعل (قانون حماية المعاشات لعام ٢٠٠٦)، بفضل براعة الاقتصادي ريتشارد تالر، الذي يُعدُّ رائدًا في مجال الاقتصاد السلوكي الجديد.

نتناول كذلك المقترحات الجذرية الجديدة لتحسين الضمان الاجتماعي وخطط الرعاية الاجتماعية. لقد وفّرت هذه البرامج الاجتماعية الضخمة شبكةً أمان للمتقاعدين والفقراء، ولكن يشوبها عيبٌ خطير؛ فالضمان الاجتماعي، بالنسبة إلى معظم الأمريكيين، لا يرقى إلى مستوى التوقُّعات المرجوة عند التقاعد؛ فهو برنامج رديء وغير مرِن للادخار، وضريبة ثقيلة على العاملين والأقليات من محدودي الدخل. ويصف العديد من الاقتصاديين خطط التقاعد الحكومية بأنها معيبة وذات نتائج عكسية، ويحبِّذون الاستعاضة عنها بشكلٍ من أشكال الحسابات الاستثمارية الشخصية المشابهة لتلك المقدّمة للموظفين الفيدراليين (حسابات الادخار)، أو حسابات المدخرات الشخصية التي يتمتع بها المواطنون التشيليون الآن. في هذا القسم، أسرد قصة اقتصاديٍّ تشيليٍّ متخصصٍ في اقتصاديات العمل، هو خوسيه بينيرا، الذي أحدث فرقًا كبيرًا في بلاده وبقية العالم.

والمثير في الأمر أن الشركات الكبرى واجهت نفس المشكلة التي تواجه برنامج الضمان الاجتماعي اليوم؛ وهي مشكلة الديون العائمة. ولحسن الحظ نجح مجال الأعمال إلى حد كبير في حل مشكلة المعاشات الخاصة به عن طريق التحوُّل من خطط التقاعد المحددة الاستحقاقات إلى خطط التقاعد الاشتراكات، مثل خطط ٤٠١ (كيه) أو ترتيبات تقاعد الأفراد (أي آر إيه).

الفصل الأول

اقتصاديٌ يكتشف طريقة سهلة لمضاعفة معدل مدخراتك ثلاث مرات

فرصة الـ ٩٠ مليار دولار

جئت حاملاً أنباءً سارة؛ فمن خلال الجمع بين دروسٍ بسيطةٍ لعلم النفس وبشيءٍ من الفهم للطبيعة البشرية، تصبح مساعدة الأمريكيين على الادخار أمرًا في غاية السهولة حقًا.

ريتشارد إتش تالر
جامعة شيكاغو¹

هذا أهم إنجازٍ في مجال الرعاية الاجتماعية البشرية خلال السنوات الخمس الأخيرة.

روبرت شيلر
جامعة ييل

في عام ١٩٩٩، حذرتُ دراسة أجراها اقتصاديان بريطانيان، هما وين جودلي وبييل مارتن، من أن الولايات المتحدة مُشرفة على مشكلةٍ خطيرة، في إشارةٍ منهما إلى ثلاثة

اختلالاتٍ لا تُحتمل، هي: سوق أسهمٍ مغالٍ في تقييمها، والانهيـار في الادخار الخاص، وزيادة مزعجة في الديون.²

في ٢٠٠٠-٢٠٠١، وَقَع الاقتصاد الأمريكي المزدهر فجأةً في حالةٍ من الركود، وهوجمت أمريكا من قبل متشدين إسلاميين، وبدأت سوق البورصة القوية انحدارًا طويلًا أخذ معه أسهم الدرجة الأولى إلى أقل من ٣٠ بالمائة، وهبط بأسهم التكنولوجيا أكثر من ٧٠ بالمائة. وتدخل مجلس الاحتياطي الفيدرالي لدعم الاقتصاد عن طريق خفض معدلات الفائدة وزيادة كمية النقد المتداول، وتعافى الاقتصاد والأسواق.

ولكن بقيت مشكلات خطيرة. يدرك معظم الاقتصاديين والقادة السياسيين أن المال السهل لا يمكنه حل قضايا قائمة منذ زمنٍ طويل، مثل أزمة الادخار؛ فالادخار، والاستثمار، وتكوين رأس المال هي المكونات الأساسية للنمو الاقتصادي. وتخلص دراسات حديثة للبنك الدولي إلى أن الدول العليا من حيث معدلات النمو (أحدثها في آسيا) هي تلك التي تشجّع الادخار والاستثمار؛ بمعنى الاستثمار في عمليات الإنتاج الجديدة، والتعليم، والتكنولوجيا، والماليات الموفرة للجهد؛ فمثل هذا النوع من الاستثمار يُسفر بدوره عن منتجات استهلاكية أفضل بأسعار أقل.³ ويخلص جريج مانكيو بجامعة هارفارد إلى أن «زيادة الادخار تؤدي إلى نمو أسرع»⁴

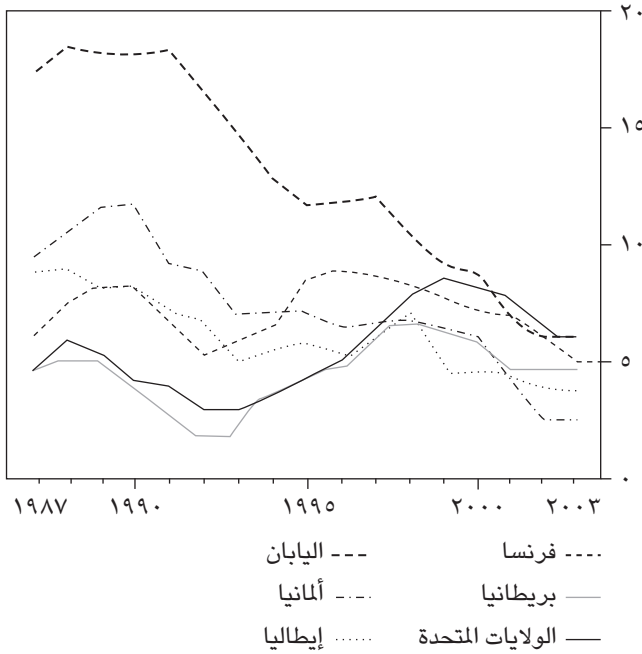
الولايات المتحدة لن تدوم طويلًا

هذا هو السبب وراء مواجهة أمريكا أزمةً محتملة؛ فقد وصل صافي الادخار الخاص في الولايات المتحدة إلى مستوياتٍ منخفضةٍ على نحوٍ يثير الانزعاج. وبالنظر إلى هذه العلاقة الإيجابية بين الادخار والأداء الاقتصادي، ما الذي نفعله حيال الانحدار التدريجي في صافي الادخار الخاص في الولايات المتحدة؟ تشير أحدث البيانات إلى أن صافي الادخار الخاص — أي الفارق بين الدخل المتاح والإنفاق — قد هبط ليصل إلى أدنى معدلاته على الإطلاق كنسبة مئوية لإجمالي الناتج المحلي لدى معظم الدول الصناعية (انظر الشكل (١-١)).

ما السبب الرئيسي للهبوط التدريجي في المدخرات الخاصة في الولايات المتحدة ودولٍ أخرى؟ يُشير العديد من الاقتصاديين إلى أن أرقام المدخرات الخاصة لا تشمل الزيادة في قيمة العقارات والأسهم المملوكة للأمريكيين؛ ومن ثمَّ تأجلت أزمة المدخرات بفعل ارتفاع

اقتصاديُّ يكتشف طريقة سهلة لمضاعفة معدل مدخراتك ...

الأسعار في ملكيات العقارات وسوق الأسهم. ولكنَّ مع الانهيار الأخير للأسواق الائتمانية في العقارات واهتزاز سوق الأسهم، قد تلوح أزمة محتملة الحدوث قريبًا.



شكل ١-١: انخفاض معدل المدخرات في الولايات المتحدة ودولٍ أخرى: ١٩٨٧-٢٠٠٣.

زعم اقتصاديون آخرون أن الضمان الاجتماعي وضرائب الدخل لا يُشجعان على الادخار؛ فمع استنزاف ضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية أكثر من ١٥ بالمائة من أجور ورواتب جميع الأمريكيين، يجعل نظامُ الرعاية الاجتماعية الإلزامي الحكومي من الصعب على معظم الأمريكيين أن يُفُوا باحتياجاتهم بناءً على دخولهم. وضرائب الضمان الاجتماعي بصفة خاصة تُضر بالفقراء المحرومين من الأموال اللازمة لشراء منزلٍ أو بدء مشروعٍ خاص (انظر الفصل الخامس حتى الثامن للتعرف على حلولٍ جذريةٍ لأزمة الضمان الاجتماعي).

بالطبع لا يزال ملايين الأمريكيين يدّخرون من أجل التقاعد، والاستثمار، وأسبابٍ أخرى، ولكن مؤخرًا صارت أعداد المدينين تفوق أعداد المدّخرين. من يُصلح هذا الخل؟ يصبُّ المستثمرون الأجانب (كما ينعكس في العجز المتزايد في الحسابات الجارية) المليارات في سندات ضمان الديون والملكية الأمريكية، والحسابات المصرفية، والعقارات. وما دام المستثمرون الأجانب يعوّضون الفارق، فسوف تبقى أمريكا وتزدهر. ولكن ماذا تفعل حين يتوقفون عن ذلك؟

الاقتصاد السلوكي يدخل مكان العمل ... بمساعدةٍ بسيطةٍ من واشنطن

للقضاء على أزمة مدخراتٍ ماليةٍ محتملة، وقّع الرئيس جورج دبليو بوش في عام ٢٠٠٦ على قانون حماية المعاشات. يُشجّع جزء أساسي من هذا القانون يُعرف بـ «التخزين التلقائي» الشركات على تسجيل الموظفين بخطط التقاعد ٤٠١ (كيه) تلقائيًا؛ ف لأول مرة سوف يُدرج أصحابُ العمل العاملين تلقائيًا للاشتراك في خطط التقاعد الخاصة بهم. وبإمكان العاملين اختيار عدم الاشتراك، ولكن لا بد أن يطلبوا إعفاءهم بشكلٍ محددٍ وواضح. وهذا عكس القاعدة التي كان معمولًا بها فيما يتعلق بمزايا الموظفين؛ ففي الماضي كان على العاملين تسجيل أسمائهم في خطط التقاعد للاشتراك، وكان ذلك يتم من قبل الثلث فقط في المتوسط. قبل ذلك، كان عدم اتخاذ إجراء التسجيل يساوي اختيار «لا». أما الآن، فإن عدم اتخاذ إجراء التسجيل يعادل اختيار «نعم»؛ ومن ثم، حتى الماطلون سوف يستثمرون في خطةٍ من خطط التقاعد ٤٠١ (كيه)!

بالإضافة إلى ذلك، هناك آلية لزيادة المبلغ المدّخر تدريجيًا، ويتم حثُّ أصحاب الأعمال على دفع ما يعادل بعض الدولارات التي يستثمرها العاملون كلّ عام. وتُعرف هذه القاعدة الجديدة بـ «زيادة الاشتراكات». وعندما يحصل العاملون على علاوة، سوف يذهب جزء من زيادة الأجر أو الراتب تلقائيًا إلى خطة التقاعد الاستثمارية الخاصة بهم. سوف يكون لهذا التغيير البسيط في القانون تأثير كبير؛ فوفقًا لـ «بيزنس ويك»، «بإمكان القواعد الجديدة أن تجلب لمديري الاستثمار ٩٠ مليار دولارٍ إضافية في أصول

التقاعد»⁵

الاقتصادي الذي يقف وراء خطة سمارت

من وراء هذا القانون الجديد؟ إن هاتين الفكرتين الجديتين المتعلقتين بالمعاشات هما من بنات أفكار بريجيت مادريان، أستاذة السياسة العامة بجامعة هارفارد، وريتشارد تالر، أستاذ الاقتصاد بمدرسة الدراسات العليا في إدارة الأعمال بجامعة شيكاغو، وأحد الرواد في مجال «الاقتصاد السلوكي» الجديد. حصلت مادريان على درجة الدكتوراه في الاقتصاد من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا عام ١٩٩٣، وحصل تالر على درجة الدكتوراه من جامعة روتشستر عام ١٩٧٤، ويعتبر نفسه منشقاً عن المنهج العقلاني التقليدي المتبع مع الاقتصاد، وهو أيضاً مؤسس إحدى شركات إدارة الأصول. تأمل عنواني أحدث كتابين لعلماء الاقتصاد السلوكي حول الموضوع: «الطفرة اللاعقلانية» لروبرت شيلر بجامعة ييل (الذي حذر المستثمرين في عام ٢٠٠٠، وكان محققاً في تحذيره، من أن السوق الصاعدة في بورصة وول ستريت ليست دائمة)، و«لماذا يرتكب الأذكى أخطاءً ماليةً فادحة» تأليف جاري بيلسكي وتوماس جيلوفيتش. ولفهم الاقتصاد السلوكي، تأمل الأسئلة الأربعة التالية:

- (١) هل تُفاجأ دوماً بحجم فاتورة بطاقتك الائتمانية؟
- (٢) هل تعيش في خوفٍ جرأءٍ عدم ادخارك ما يكفي من أجل تقاعدك؟
- (٣) هل غالباً ما تجد نفسك تشتري أسهماً وقت صعود السوق، وتبيع وقت الهبوط؟
- (٤) هل فشلت في تحديث وصيتك؟

إذا أجبت بـ «نعم» عن أيٍّ من هذه الأسئلة، فلتنضمَّ إلى الحشود؛ فمعظم رفاقك من المواطنين في نفس القارب؛ إذ يرى ثلثا الأمريكيين أنهم يدخرون النذر القليل. ومن حُسن الحظ أن النجدة قادمة في الطريق، على الأقل لاثنتين من المشكلات السابقة الذكر: الإنفاق الزائد وعدم ادخار ما يكفي للتقاعد.

يختلف علماء الاقتصاد السلوكي، بشكلٍ أساسي، مع أحد المبادئ الأساسية للاقتصاد؛ ألا وهو مفهوم السلوك العقلاني المتوقع؛ فهم يذهبون إلى أن المستثمرين والمستهلكين ورجال الأعمال لا يتصرفون دوماً وفقاً لمقياس «الرجل الاقتصادي العقلاني» المنصوص عليه في الكتب، ولكنهم يعانون، بدلاً من ذلك، من الثقة المفرطة، والمبالغة في رد الفعل، والخوف، والطمع، وغرائز القطيع، وغير ذلك من مظاهر «الإقدام على المخاطر الاقتصادية» على حدِّ تعبير جون مينارد كينز.⁶

تقوم فرضيتهم الأساسية على أن الناس يرتكبون أخطاءً طوال الوقت؛ فالكثير جداً من الأفراد يُسرفون في الإنفاق ويواجهون مشكلةً مع بطاقات الائتمان، ولا يدخرون ما يكفي للتقاعد، ويشترون أسهماً في فترات الصعود ويبيعونها في فترات الهبوط، ويخفقون في إعداد وصية؛ فالإخفاق الاقتصادي، والغباء، وانعدام الكفاءة صفاتٌ معتادة بالنسبة إلى الطبيعة البشرية. ويلاحظ روبرت شيلر أن «أي نزعة بشرية طاغية نحو الثقة المفرطة» تدفع المستثمرين «إلى إبداء آراءً بالغة التعنت والاندفاع نحو أحكامٍ متعجلة». ⁷ وكما أشار لودفيج فون ميزس: «إن ارتكاب أخطاءٍ خلال السعي وراء تحقيق الأهداف نقطةٌ ضعفٍ بشريّةٍ واسعة الانتشار». ⁸

ومن حُسنِ الحظ أن للسوق آليةً ثابتةً لا تتجزأ للحد من الأخطاء والزلل التجاري؛ فالسوق تعاقب الأخطاء وتكافئ السلوك الصحيح. وكما يقول إسرائيل كيرزنر: «فرص الربح الصافي توجد أينما تظهر الأخطاء». ⁹

ولكنّ الاقتصاديين السلوكيين الجدد يذهبون إلى أبعد من منهج السوق التقليدي؛ إذ يجادلون بأن الإجراءات المؤسسية الجديدة المستمدة من مبادئ علم النفس يمكن إدخالها للحد من الخطأ وسوء التقدير، دون تدخل الحكومة. ويساعد قانون حماية المعاشات الجديد هؤلاء الذين يرتكبون خطأً ادخار النزر القليل من دخلهم؛ فالحكومة تُقنّع دون استخدام القوة.

في اجتماعات الرابطة الاقتصادية الاجتماعية في أتلانتا في يناير ٢٠٠٢، قدّم ريتشارد تالر بجامعة شيكاغو ورقةً بحثيةً عن خطته الادخارية «سمارت»، وهي طريقة منهجية لزيادة معدل مدخرات العاملين الأمريكيين بشكلٍ جوهريٍّ وبغير عناء. وقد تحدّث للكونجرس عن ذلك في عام ٢٠٠٤ قائلاً: «من خلال الجمع بين دروسٍ بسيطةٍ لعلم النفس وبشيءٍ من الفهم للطبيعة البشرية، تصبح مساعدة الأمريكيين على الادخار أمراً في غاية السهولة حقاً». وقد نُشرت نتائجه في مقالٍ أكاديميٍّ في أحد أعداد مجلة «جورنال أوف بوليتيكال إيكونومي» في عام ٢٠٠٤. لقد طوّر تالر، مؤلّف كتاب «لعنة الربح» وأحد رواد الاقتصاد السلوكي، طريقةً مؤسسيةً جديدةً لزيادة معدلات ادخار العاملين. أشار تالر إلى أن متوسط معدلات مدخرات العاملين منخفضة على نحوٍ بالغ. ويُرجع كثيرون هذا الانخفاض في المعدل إلى الضرائب المرتفعة التي تُقتطع للضمان الاجتماعي والرعاية الصحية، والعقلية القومية المؤيدة للاستهلاك والمضادة للادخار. ولكن تالر أشار إلى أن جزءاً من المشكلة يكمن في طريقة إدارة برامج التقاعد؛ فمعظم

الشركات تتعامل مع خطط التقاعد كبرنامج تطوعي؛ ونتيجةً لذلك لا يشترك بها سوى ثلث موظفي تلك الشركات فقط. وقد أُنْعِمَ تالر خمس شركاتٍ في محيط شيكاغو بتبني خطته وجعل موظفيها يدرجون أسماءهم في خطة استثمارية «تلقائية» من خطط التقاعد.

تطوي خطة تالر، التي وضعها بالاشتراك مع معاونه شلومو بينارتزي بجامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس، على ثلاثة محاور: (١) أن يستثمر الموظفون تلقائياً في خطط التقاعد ما لم يختاروا عدم الاشتراك. (٢) الالتزام بزيادة مدخراتهم في المستقبل، وإن كان معظمهم رفضوا الالتزام بزيادة مدخراتهم على الفور. (٣) يوافق الموظفون على استثمار جزءٍ من أي زيادةٍ في الأجر تلقائياً باشتراك أعلى لخطط التقاعد الخاصة بهم، دون تقليص صافي الأجر.

من مدخرين مترددين إلى مدخرين متحمسين

كانت تلك هي النتائج: بدلاً من اشتراك ٣٣ بالمائة (كما يفعلون في أي خطة استثمارية مؤسسية عادية)، اشترك ٨٦ بالمائة في خطط التقاعد. وفي خلال ١٤ شهراً فقط من وقت تفعيل خطة سمارت، زاد المشتركون معدل مدخراتهم من ٣,٥ بالمائة إلى ٩,٤ بالمائة، وبعد عامين آخرين باتوا يدخرون ١٣,٦ بالمائة من راتبهم. أي إن معدل ادخارهم تضاعف أربع مرات تقريباً، ووقع هذا من مجموعة كانت مُعرضةً عن الادخار!

تتسم خطة تالر بالبساطة، ولكنها فعالة. وبعد تأليف عدة كتبٍ عن الاستثمار تؤيد «الاستثمار التلقائي» وخطط توسيط تكلفة الدولار،¹⁰ أبدي إعجابي بالبروفيسور تالر (والبروفيسورة مادريان) لانتقالهما بمفهوم الاستثمار التلقائي إلى مستوى جديد؛ فهو يعمل على ثلاثة مستوياتٍ لتحقيق مستوياتٍ عاليةٍ من الادخار بمرور الوقت: (١) يُشجّع معدلات الادخار المرتفعة. (٢) تميل معدلات الادخار إلى الزيادة تلقائياً بمرور الوقت. (٣) تُستثمر المدخرات على أساس من الإعفاء الضريبي. إن خطط التقاعد مثالية للنمو؛ لأن الأموال تظل تُستثمر على المدى البعيد.

لو أن الشركات في كل مكانٍ تبنت هذه الخطة، لاستطاعت بالفعل أن تُحدث ثورةً في العالم، ولأدت ليس فقط إلى تقاعدٍ أكثر أماناً بكثيرٍ للعاملين، بل لمعدل استثمارٍ وادخارٍ أعلى. وقد تكون نتيجة ذلك نمواً اقتصادياً أكبر ومستوى معيشياً أعلى في كل أنحاء

العالم. ومع تشجيع قانون حماية المعاشات لعام ٢٠٠٦، نستطيع بالفعل الاستفادة بنمو اقتصادي أعلى، ولا سيما إذا استثمرت المدخرات الجديدة في سوق الأسهم. وتروق الفكرة لكل من القطاع العام والخاص؛ فقد تبنت الهيئات الحكومية خطة الازدهار التلقائي للنمو التي تزيد من معدلات ادخار آلاف العاملين الحكوميين واستثمارهم. وتعرض فانجارد، أكبر شركة للصناديق الاستثمارية المشتركة في البلاد، الفكرة على عملائها من أصحاب الأعمال.

الأمم من كل ذلك أن التسجيل التلقائي مبادرة من القطاع الخاص لا تتطلب التدخل الحكومي. وبإيجاز، من خلال الأساليب الإدارية المبتكرة والتعليم، يستطيع الأفراد حل مشكلاتهم المالية والتجارية دون مساعدة من الدولة. إن جيلاً جديداً من الاقتصاديين يعكف بالفعل على تغيير العالم.

أين ستستثمر خطة التقاعد الخاصة بك؟

إذا كنت تدخر بشكلٍ منتظمٍ وتلقائي، فسيكون لديك الكثير من المدخرات لاستثمارها؛ فما أفضل كيفية لاستثمار تلك الأموال؟ كيف يمكنك تحقيق أرباحٍ جيدةٍ على أموال تقاعدك دون مخاطرةٍ لا داعي لها؟ هذا هو موضوع الفصل القادم.

الفصل الثاني

نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة

هل يمكنك التغلب على السوق؟

بإمكان قردٍ معصوب العينين يُصوّب أسهمًا على صفحات المال بإحدى الصحف أن يختار محفظةً استثماريةً بنفس فعالية محفظةٍ مختارة بعناية من قبل الخبراء.

بيرتون مالكيل

«جولة عشوائية في وول ستريت» (١٩٧٣)

سوف تُطلعك الفصول الثلاثة القادمة كيف يمكن أن تساعدك المبادئ الاقتصادية السليمة في تحسين مهاراتك الاستثمارية. وكما ستري، كانت الشكوك تُخامر الاقتصاديين الأكاديميين بشأن وعود سماسرة البورصة، ومديري المحافظ الاستثمارية، والصناديق الاستثمارية المشتركة، وكُتِّبَ النشرات المالية بأن بوسعك تحقيق الثراء السريع في سوق الأسهم. ولكنهم أيضًا يقدمون بعض الحلول الممتازة.

ونبدأ بمناقشة ما يُطلق عليه الاقتصاديون «نظرية السوق الكفاء» للاستثمار.

في فترةٍ ما أضرمر محلو ومديرو المحافظ الاستثمارية الكراهية للاقتصاديين؛ ففي ستينيات القرن العشرين، راودت الأساتذة الأكاديميين القادمين من البرج العاجي الجراءة للقدوم إلى وول ستريت وإنكار قيمة تحليل سوق الأسهم؛ فقد تجاسر هؤلاء الاقتصاديون الأكاديميون، المعروفون باسم «منظرو السوق الكفاء» و«السائرون العشوائيون»، وأعلنوا

أن تحليل الأوراق المالية الباهظ والدقيق والإدارة الفعالة للمحافظ الاستثمارية كانا «عديمي الفائدة»، وقد يكون الأمر أسوأ من انعدام النفع؛ إذ من المحتمل أن يقوم القائمون على اختيار الأسهم الفردية بخفض أداء محفظة واسعة النطاق من الأسهم التي تُشتري ويُحتفظ بها للمدى البعيد. بل إن بعض الاقتصاديين ادَّعوا أن بوسع قرد أن يبلي بلاءً أفضل في مهمة اختيار الأسهم.

كان الاقتصادي الأكاديمي الذي بدأ مسألة القرد هذه هو يوجين فاما، وهو اقتصادي أمريكي حصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال ودرجة الدكتوراه في الاقتصاد والماليات من مدرسة الدراسات العليا في إدارة الأعمال بجامعة شيكاغو، ولا يزال يُدرّس بشيكاغو. وقد نُشرت رسالته للدكتوراه التي خلصت إلى أن أسعار الأسهم لا يمكن التكهّن بها وأنها عشوائية، تحت عنوان «سلوك أسعار سوق الأسهم» في عدد يناير ١٩٦٥ من مجلة «جورنال أوف بيزنس»، وشغلت هذا العدد «بأكمله».

وقد صارت رسالة فاما معروفةً باسم «فرضية السوق الكفاء» ولا تختلف عن «نموذج المنافسة الكاملة» في علم الاقتصاد الجزئي. إن المنافسة غير المقيدة وريادة الأعمال تجعلان من الصعب التغلّب على السوق، على حد قوله. وقد روج بيرتون جي مالكيل، أستاذ علم الاقتصاد بجامعة برينستون، لنظرية السوق الكفاء في عمله الصادر عام ١٩٧٣ تحت عنوان «جولة عشوائية في وول ستريت»، الذي صدرت منه حتى الآن تسع طبعات. ويوجز مالكيل نظرية السوق الكفاء، أو المسار العشوائي، على النحو التالي:

«لا يمكن التنبؤ بالتغيرات القصيرة المدى في أسعار الأسهم. وخدمات الاستشارات الاستثمارية، وتوقعات المكاسب، ونماذج المخططات المعقدة كلها عديمة النفع ... وإذا ما أخذ هذا إلى أقصى مدى منطقيٍّ له، فإنه يعني أنه بإمكان قردٍ معصوب العينين يُصوّب أسهماً على صفحات المال بإحدى الصحف أن يختار محفظةً استثماريةً بنفس فعالية محفظةٍ مختارةٍ بعنايةٍ من قبل الخبراء.»¹

كان أنصار نظرية السوق الكفاء يُسمّون «السائرون العشوائيون»؛ نظرًا لاعتقادهم بأن التحركات القصيرة المدى في سوق البورصة بدت غير متوقعةٍ وعشوائيةٍ، مثل بحارٍ تَمَلُّ يتسكع في وول ستريت، وأن محلي الأوراق المالية ومديري الصناديق الاستثمارية لا يُرَجِّح أنهم سيتغلبون على السوق.

ومن وحي كتاب مالكيل، اشترك محررو «وول ستريت جورنال» في مسابقةٍ تُقام كل ستة أشهرٍ بين محررين كانوا يختارون أسهمًا عن طريق إلقاء أسهمٍ على قوائم

«ناسداك» للأسهم، ومحللين محترفين كانوا يختارون أسهمهم المفضلة بعنايةٍ بناءً على تحليلٍ جوهريٍّ أو فني. استمرت المسابقة لمدة ١٤ عامًا، من عام ١٩٨٨ حتى عام ٢٠٠٢. والمثير في الأمر أن المحترفين فازوا بمعظم المسابقات، بمتوسط عائِدٍ قدره ١٠,٢ بالمائة للخبراء مقابل ٣,٥ بالمائة لرماة الأسهم.

غير أن مالكيل دفع بزيف المسابقة؛ إذ قال: «هناك تأثير للدعاية.» موضحًا أنه من خلال الإعلان عن الأسهم التي اختارها الخبراء، أثرت الجريدة على السوق. وقال مالكيل: «نظرًا لحديث الصحيفة عن اختيارات الخبراء من الأسهم وتوضيح الخبراء لأسباب اختيارهم أسهمًا معينة، تستمد الأسهم تعزيزًا دعائيًا.» وأضاف أنه عندما أعاد حساب عوائد أسهم الخبراء مستعينًا بقيمتها من اليوم السابق لنشر المقال بدلًا من يوم نشره، لا يحصل الخبراء على نتائج أفضل من رماة الأسهم بأي حال.

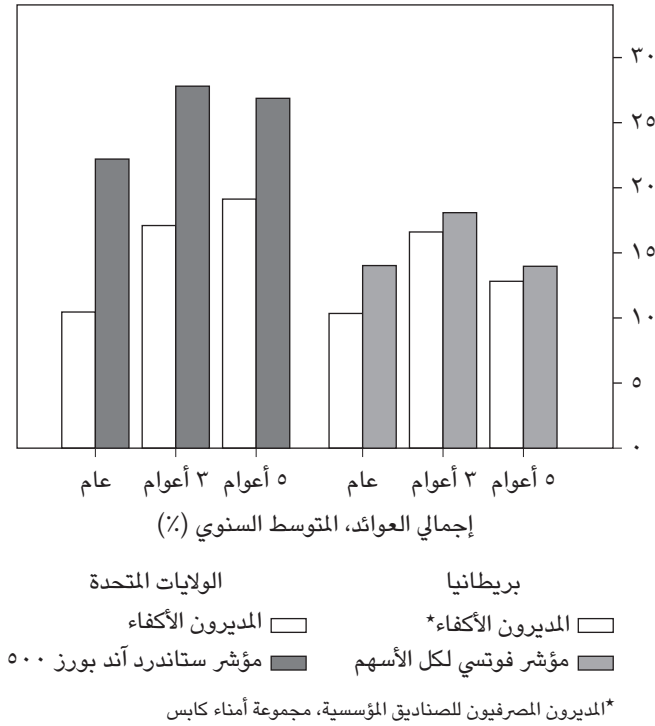
اقتصاديون يبتكرون نظريةً حديثةً للمحفظة الاستثمارية

تَمَّ عدد من الأسباب وراء التلاعب ببورصة وول ستريت التقليدية في مواجهة المستثمر العادي. يشير مالكيل وآخرون إلى تكاليف معاملات المحافظ الاستثمارية التي تُدار بكفاءة، مثل العمولات، وأتعاب الأداء، وهوامش الشراء والبيع، والضرائب. كذلك من الصعب للغاية التفوق على جميع محلي الأوراق المالية الآخرين المقدرين بالآلاف، الذين يحاولون العثور على استثمارات ذات قيمة منخفضة.

إذا لم يكن من المحتمل أن تتغلب على السوق، فماذا يقترح فاما، ومالكيل، ومنظرو السوق الكفاء الآخرين في تلك الحالة؟ هل ينبغي عليك أن تتجنب الأسهم تمامًا وتُرَكِّز فقط على حسابات الادخار المصرفية وشهادات الإيداع؟ على العكس، لقد توصلوا إلى حلٍّ عبقرٍ وبسيط: كن مستثمرًا سلبيًا في السوق؛ اشترِ محفظةً كبيرةً من الأسهم الفردية، أو صندوق مؤشر أسهم، واحتفظ به للمدى الطويل، متخطيًا الانخفاضات وفترات تدهور السوق. وبقدر ما قد تبدو عليه هذه الاستراتيجية من بساطة، كانت مربحةً إلى حدٍّ كبيرٍ خلال الخمسين عامًا الماضية، بالنظر إلى وصول معدل العائد السنوي المركَّب لمؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ إلى نحو ١٢ بالمائة (وفيها حصص الأرباح).

في البداية في وول ستريت، أثارت نظريات السوق الكفاء ذات الطابع الأكاديمي حالةً من الغضب؛ فقد استشعر محلو الأوراق المالية ومديرو الصناديق الاستثمارية الذين يتقاضون أجورًا مرتفعةً تهديدًا يواجه حياتهم المهنية بوجود أدلةٍ على أنهم يُخفِّضون

قوة الاقتصاد



شكل ١-٢: صناديق المؤشرات تميل إلى التفوق على المديرين الاستثماريين. (المصدر: ذي إيكونوميست (٢٩ مايو ١٩٩٩)، أُعيد طبعها بتصريح من الجريدة).

قيمة متوسطات السوق. ومع ذلك، من الصعب دحض الأدلة؛ فقد أجرى الاقتصاديون دراساتٍ عديدةً تؤكد ادعاء مالكيل (انظر الشكل ١-٢ لدراسة أجرتها «إيكونوميست» في تسعينيات القرن الماضي)؛ فقد استطاع عدد قليل جداً من المستثمرين المحترفين أو الصناديق المشتركة تحقيق عوائدٍ مقارنةً لمؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠.

غير أن وول ستريت انضمت في النهاية إلى واضعي نظريات السوق الكفاء من خلال إنشاء صناديق مؤشرات سوق الأسهم؛ فأنشأ جون سي بويل أول صندوق مؤشر في مجموعة فانجارد للصناديق الاستثمارية في فال في فورج بولاية بنسلفانيا في عام ١٩٧٦،

ويعتبر صندوق مؤشر فانجارد ٥٠٠ (ورمزه VFINX) الآن أكبر صناديق مؤشرات سوق الأسهم في العالم، بأصول قيمتها ٧٢ مليار دولار. ويوجد اليوم آلاف من صناديق المؤشرات من كل لونٍ يمكن تخيُّله.

مَن يستطيع التغلب على السوق؟

على الرغم من التحذيرات السابقة، لا يزال المديرون الاستثماريون الأكفء والصناديق المشتركة يحاولون التغلب على المؤشرات، ونجح بعضهم في ذلك، من ضمنهم وارين بافيت، وبيتر لينش، ومايكل برايس، وفاليو لاين. إن الشركة الاستثمارية ذات رأس المال المغلق، بيركشاير هاثاواي، المملوكة لبافيت، تُعدُّ بلا منازع أنجح الصناديق في التفوق على مؤشرات السوق على المدى الطويل. كانت بيركشاير هاثاواي (ورمزها BRK.A) تُداول السهم الواحد مقابل ٢٠ دولارًا في بداية سبعينيات القرن العشرين، واليوم تبيع السهم الواحد مقابل ما يزيد على ١٠٠ ألف دولار (لا يوجد تقسيم للأسهم ولا حصص أرباح). وقد كان الملياردير القادم من أوماها ناقدًا حادًّا لنظرية السوق الكفاء؛ فقبل إنشاء بيركشاير هاثاواي، دخل بافيت مع مدربه بينجامين جراهام، رائد التحليل الأساسي، في شراكةٍ تخصصت في أساليب المراجعة. يقول:

إن الخبرة المتواصلة في مجال المراجعة الممتدة إلى ٦٣ عامًا لشركة جراهام نيومان، وبافيت بارتنرشيب، وبيركشاير توضح مدى حمق نظرية السوق الكفاء؛ فحين كنتُ بشركة جراهام-نيومان، أُجريت دراسة على أرباحها من المراجعة، خلال الفترة من عام ١٩٢٦-١٩٥٦ من عمر الشركة. كان متوسط العائدات الممولة من رأس المال ٢٠٪ في السنة. وبدءًا من عام ١٩٥٦، قمتُ بتطبيق مبادئ بن جراهام للمراجعة، في بافيت بارتنرشيب أولًا ثم في بيركشاير. وعلى الرغم من أنني لم أُجر عمليةً حسابيةً دقيقة، فقد بذلتُ جهدًا كافيًا لمعرفة أن عائدات الفترة من عام ١٩٥٦-١٩٨٨ قد بلغ متوسطها أكثر من ٢٠٪. وعلى مدى الـ ٦٣ عامًا، كان العائد السنوي للسوق العامة أقل من ١٠٪، من ذلك حصص الأرباح؛ وهذا يعني أن ١٠٠٠ دولارٍ كانت ستزداد إلى ٤٠٥ آلاف دولارٍ لو أُعيد استثمار الدخل بأكمله. غير أن معدل عائدٍ يبلغ

٢٠٪ كان سيُدْرُ ٩٧ مليون دولار. ويبدو لنا ذلك فارقًا ذا دلالة إحصائية قد يثير فضول المرء.²

ويخلص بافيت إلى أنه «بملاحظة أن السوق كثيرًا ما كانت تتسم بالكفاءة، وهي ملاحظة صحيحة، مَصَّوا [أي واضعو نظريات السوق الكفاء] إلى استنتاج أنها ذات كفاءةٍ دومًا، وهو استنتاج غير صحيح.»

ثُمَّ أمثلة تاريخية أخرى لأفرادٍ أو استراتيجياتٍ تغلَّبت على السوق؛ فكان بعض تجار المقصورة في بورصة أسهم نيويورك يتفوقون على نظرائهم بشكلٍ مستديم. وتغلَّبت الشركات المدرجة ضمن قائمة «فورتشن لأفضل ١٠٠ شركة» على متوسطات السوق. وقد هزم بعض تجار عقود الخيارات والعقود المستقبلية منافسيهم هزيمةً ساحقة. في كتابه «سحرة السوق»، يروي جاك شواجر قصة تاجرٍ سلعٍ حوَّل ٣٠ ألف دولارٍ إلى ٨٠ مليون دولار؛ ومحلل أوراق مالية سابق حصل خلال سبعة أعوامٍ على متوسط عائِدٍ سنويٍّ شهريٍّ متحقِّقٍ قدره ٢٥ بالمائة (أي أكثر من ١٣٥٠ بالمائة بالحساب السنوي) من المتاجرة في عقود الأسهم المستقبلية المرتبطة بمؤشرات؛ وخريج قسم الهندسة الكهربائية بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا ربح عائِدًا قدره ٢٥٠ ألف بالمائة على مدار فترة ١٦ عامًا.³ ويروي شواجر قصصًا مدهشة مشابهة لمستثمرين متفوقين في البورصة.⁴

ونتيجةً لذلك، يذهب الاقتصاديون التقليديون إلى أن: (أ) أقلية من المستثمرين فقط هم من كانوا يتغلبون على السوق بشكلٍ مستديم. (ب) الاستراتيجيات التي تتفوق على السوق لا يمكن أن تدوم أبدًا؛ لأنه مع ازدياد شيوعها، سوف تكف الاستراتيجية عن الإتيان بثمارها. وكمثال، كانت استراتيجية أوراق داو جونز المالية آليَّة شائعة للتغلب على السوق في تسعينيات القرن العشرين. وفي عام ١٩٩١، كتب مايكل أو هيجينز وجون داونز «التغلب على الداو»، ووصفا فيه استراتيجية أوراق داو المالية: اشترِ ١٠ أسهم من أسهم داو جونز بأعلى عائِدٍ ربحي. وقد أثبت هذا الأسلوب التلقائي نجاحه لعدة سنوات، ولكنه أصبح شائعًا لدرجة أنه فشل في أواخر تسعينيات القرن العشرين في ترجيح كفة متوسطات داو جونز في العقد الأول من الألفية الجديدة.

هل هناك استراتيجية للتغلب على السوق يوصي بها الجيل الجديد من الاقتصاديين؟

هذا هو موضوع الفصل القادم.

الفصل الثالث

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

حصص الأرباح هي العامل الرئيسي الذي يمنح الأفضلية لمعظم الأسهم الرابحة على المدى الطويل.

جيرمي سيجل

«مستقبل المستثمرين» (٢٠٠٥)

يسر الاقتصاديون الماليون على المستثمرين مسألة تعظيم العائدات مع الحد من الخسائر لأقصى درجة ممكنة. تتميز فرضية السوق الكفاء واستراتيجيتها المقترحة: أي الاستثمار في صندوق مؤشرات شامل، بميزة عظيمة. ولكن يبقى السؤال: هل من وسيلة للتغلب على السوق بمخاطرة أقل؟

لا يزال الاقتصاديون يبحثون عن تركيبة المايليات هذه. أحد الاقتصاديين الذين ربما يكونون قد حققوا إنجازًا باهرًا يدعى جيرمي سيجل، أستاذ المايليات بكلية وارتون بجامعة بنسلفانيا. حصل سيجل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة ماساتشوستس في عام ١٩٧١، وقام بتدريس الاقتصاد الكلي والمايليات بجامعة شيكاغو، في الفترة من عام ١٩٧٢ إلى ١٩٧٦. ويتولى توجيهه من الاقتصاديين بول صامويلسون (معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا) وميلتون فريدمان (شيكاغو). وقد اشتهر أكثر ما اشتهر بكتابه «أسهم على المدى الطويل»، ولكن أحدث كُتبه «مستقبل المستثمرين» (٢٠٠٥) يُمثّل اكتشافًا مهمًا. وقد كشف في دراساته عما سمّاه «مصيدة النمو». كان البروفيسور سيجل وفريق عمله قد انخرطوا في مشروعٍ بحثيٍّ ضخم، ألا وهو: تحليل التاريخ الكامل

لمؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ الشهير منذ ظهوره في عام ١٩٥٧؛ فقد أراد اختبار النظرية الراسخة القائلة بأن إضافة شركات جديدة نشطة لتحل محل شركات أقدم وأبطأ أداءً هو سر السجل الإيجابي القوي الطويل المدى لمؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠. يزعم واضعو نظريات السوق الكفاء أن المستثمرين سوف يُبلون بلاءً حسناً إذا اكتفوا فقط بشراء سلة أسهم والاحتفاظ بها. هذا هو ما تفعله متوسطات مؤشر داو جونز الصناعي، أليس كذلك؟ حسناً، ليس بالضبط. في الواقع مؤشرات الأسهم في تغير دائم. ولا بد أن تفني الشركات الحكومية بالشروط المحددة لكي يتم إدراجها ضمن مؤشر ما، والأسهم التي لم تُعدّ مؤهلة أحياناً يتم حذفها أو الاستعاضة عنها بأسهم أخرى مؤهلة. ونتيجةً لذلك فإن مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ والمؤشرات الأخرى ليست في الواقع قائمةً من الأسهم الثابتة غير المتغيرة. يخضع مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ للتحديث والتلاعب به على نحو متواصل، بناءً على معايير ستاندرد أند بورز لقيمة السوق، والعائدات، والسيولة؛ وبناءً على ذلك يكون أداء الشركات المضافة أفضل بكثير من أداء الشركات المحذوفة؛ فالمسار ليس عشوائياً لهذه الدرجة برغم كل شيء. والمثير في الأمر أنه في عام ٢٠٠٠، في ذروة فقاعة التكنولوجيا، أُضيفَ ٤٩ شركةً جديدةً للمؤشر، وفي عام ٢٠٠٣، قرب ذروة السوق الانخفاضية، أضاف مؤشر ستاندرد أند بورز ثماني شركاتٍ جديدةٍ فقط. وقد أحدثت هذه التغيرات تحولاً في تركيبة المؤشر من أسهم صناعية بشكلٍ عامٍ إلى شركاتٍ ماليةٍ وتكنولوجيةٍ بشكلٍ عام. وكل ذلك يُعدُّ جزءاً من عملية التدمير الخلاق للرأسمالية.

كان مشروع سيجل مشروعاً عملاقاً تطلب تتبع التاريخ المؤسسي المعقد لمئات الشركات المتعاقبة التي خضعت للاستحواذ عليها أو التوزيع على مدار عدة عقود. بعد ذلك قارن سيجل أداء محفظتين استثماريتين على مدار ٥٠ عاماً: محفظة «الناجين»، وتتألف من جميع الأسهم الأصلية المدرجة في مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠، ومحفظة «المنحدرين الكليين»، وتتألف من شركاتٍ أُضيفت على مدار السنين. وقد توصل إلى استنتاجٍ مخيف، ورد في كتابه «مستقبل المستثمرين»، إذ كتب قائلاً: «إن العائدات على الشركات الأصلية المدرجة ضمن مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ تتغلب على عائدات أسهم مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ التقليدية التي تُحدّث باستمرارٍ وبمخاطرةٍ أقل ... لقد تفوقت أسهم شركات مؤشر ستاندرد أند بورز الأصلية، في المتوسط، على الشركات

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

الجديدة التي تبلغ نحو ١٠٠٠ شركة، والتي أُضيفت إلى المؤشر على مدار النصف التالي من القرن.»

كيف يمكن أن يكون ذلك؟ السبب واضح بحسب سيجل: انتظار ستاندرد آند بورز لفترةٍ طويلةٍ للغاية قبل إضافة هذه الشركات الجديدة الناشئة إلى هذا المؤشر. لقد زابد المستثمرون بالفعل على سعر هذه الشركات الجديدة الجريئة حتى وصل إلى مستوى بالغ الارتفاع، وفي الوقت الذي أُضيفت فيه تلك الشركات إلى مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠، كان المستثمرون قد دفعوا كثيراً للغاية. وقد عكست شركة ستاندرد آند بورز هذه العادة الباهظة في مؤشرها ستاندرد آند بورز ٥٠٠.

ولا يمكن إنكار أن ستاندرد آند بورز كانت على صوابٍ في ملاحظتها أن الشركات المرشحة لدخول المؤشر قد حققت عائداتٍ ومبيعاتٍ وقيماً سوقيةً أفضل من الشركات القديمة. ولكنها وقعتُ في «مصيدة النمو» المتمثلة في تأخرها الشديد عن إضافة الشركات الجديدة والجريئة إلى مؤشرها.

ولنفس السبب، انتظرت ستاندرد آند بورز طويلاً جداً حتى حذفت الشركات الخاسرة من المؤشر. وفي الوقت الذي حذفت فيه الشركات أخيراً من المؤشر، كانت تتأهب لعملية تحوّلٍ وتعديلٍ مسار. وبعد حذف هذه الأسهم من المؤشر، غالباً ما كانت تبدأ في الارتفاع؛ فكانت تميل إلى التعافي والعودة إلى قيمتها الحقيقية. ويُعدُّ هذا مثلاً لما يُطلق عليه الإحصائيون «الارتداد للمتوسط». فالأسهم المنخفضة القيمة سوف تستعيد وضعها في النهاية، مثلما تهبط الأسهم ذات القيمة المبالغ فيها في النهاية لتعود إلى قيمتها الأساسية. وقد اكتشف سيجل أن ستاندرد آند بورز تميل إلى تعقب سعر السهم بدلاً من توقُّعه.

ويحذر بيتر لينش من أن مصيدة النمو ذات طابعٍ شاملٍ إلى حدٍّ ما؛ فالأفراد والمؤسسات يعانون منها على حدٍّ سواء. ويشير في كتابه «التغلب على وول ستريت» إلى أن المؤسسات تنتظر «شراء سهم وول مارت في حين يوجد منفذ في كل تجمعٍ سكانيٍّ كبيرٍ في أمريكا، وخمسون محلاً يتابعون الشركة، فيما يبرز رئيس شركة وول مارت على صفحات مجلة «بيبول» كملياردير غريب الأطوار يقود شاحنةً صغيرةً للذهاب إلى العمل. وفي هذا الوقت يباع السهم مقابل ٤٠ دولارًا.» كان لينش يشتري سهم وول مارت حين كان بـ ٤ دولارات. ويشير إلى أن معظم المستثمرين المتكئين ممنوعون من شراء أسهم الشركات ذات النمو المحدود؛ لأن الرسملة أو القيمة السوقية تكون أقلَّ من الحد

الأدنى لسعرها. ولكن بمجرد ارتفاع سعر السهم إلى ضعفين أو ثلاثة أضعاف، تكون الرسملة السوقية مرتفعة بما يكفي ليكون السهم مؤهلاً للشراء. و«ينتج عن هذا ظاهرة غريبة؛ ألا وهي السماح للصناديق الكبرى بشراء أسهم في شركات صغيرة فقط حين لا تكون الأسهم بمنزلة صفقة رابحة.»

آي بي إم («الأزرق الكبير») في مقابل إكسون («إحدى الست شركات الكبار في مجال النفط»)

يعرض بروفيسور سيجل مثلاً لمصيدة النمو من خلال مقارنة العائدات الإجمالية على مدار فترة ٥٣ عامًا (١٩٥٠-٢٠٠٣) لعملاق التكنولوجيا آي بي إم (وتُعرف باسم «الأزرق الكبير») بشركة ستاندرد أويل بنيوجيرسي (الاسم الحالي لها إكسون/موبيل، ورمزها XOM، وهي واحدة من الشركات الكبرى العاملة في مجال النفط). وهو يصف هذا بأنه حالة تقليدية تُمثل ما هو حديث مقابل ما هو قديم. بموجب كل مصفوفة نموٍ يستخدمها محللو الأوراق المالية، وتفوّقت آي بي إم على ستاندرد أويل من حيث العائدات، والمبيعات، والتدفق النقدي، والقيمة الدفترية، وما إلى ذلك؛ فعلى مدار فترة ٥٣ عامًا، تفوقت العائدات السنوية لشركة آي بي إم — وهذا مؤشرٌ رئيسيٌّ دالٌّ على النمو الطويل المدى — على عائدات شركة إكسون موبيل بأكثر من ثلاث نقاطٍ مئوية في السنة. وخلال تلك الفترة، كان نمو التكنولوجيا كقطاعٍ أسرع كثيرًا من نمو قطاع الطاقة.

غير أن النتائج صادمة؛ فبينما تفوقت آي بي إم على صعيد الإحصاءات الداخلية للشركة، جلبت ستاندرد أويل ربحيةً أفضل للمستثمرين؛ فمع افتراض إعادة استثمار جميع الحصص الربحية، فإن ١٠٠٠ دولارٍ تُستثمر في آي بي إم كانت تساوي ٩٦١ ألف دولارٍ في نهاية فترة الـ ٥٣ عامًا هذه، بينما ١٠٠٠ دولارٍ كانت تُستثمر في ستاندرد أويل (إكسون) وصلت إلى مليونٍ و ٢٦٠ ألف دولارٍ؛ أي أكثر بنسبة ٣١ بالمائة. وهذا العائد يفترض إعادة استثمار جميع الحصص الربحية، وهذا عامل رئيسي.

لماذا حدث هذا؟ لأن المستثمرين كانوا دائمًا يدفعون أكثر من اللازم مقابل سهم آي بي إم فيما يدفعون القليل مقابل سهم ستاندرد أويل. لقد ارتكب المستثمرون الخطأ الجوهري المتمثل في دفع سعر سهم آي بي إم للصعود بشكلٍ مبالغٍ فيه بالنسبة إلى قيمته الحقيقية، وإهمال السعر المنخفض لسهم ستاندرد أويل بالنسبة إلى قيمته.

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

وكل ذلك يُعزى إلى نسبة السعر إلى العائد، التي تُعدُّ مفتاحًا للاستثمار السليم. تُعرف نسبة السعر إلى العائد بأنها سعر السهم مقسومًا على عائد السهم الواحد. ويميل المستثمرون للمزايدة على سعر الأسهم الجديدة السريعة النمو؛ ومن ثمَّ ترتفع نسبة السعر إلى العائد الخاصة بأسهم النمو. وتُظهر دراسة سيجل نقطة ضعف سلوكية، ألا وهي أن المستثمرين دائمًا ما يرتكبون خطأ تعقُّب الأسهم التي تكون نسبة السعر إلى العائد الخاصة بها مرتفعة، في حين يتجنبون الأسهم التي تنخفض فيها هذه النسبة؛ فالارتداد إلى المتوسط يحدث حتمًا، والأسهم التي ترتفع فيها نسبة السعر إلى العائد مثل آي بي إم سوف تعود إلى طبيعتها في النهاية، على الرغم من عائداتها المرتفعة، فيما تصعد الأسهم التي تنخفض فيها نسب السعر إلى العائد مثل ستاندرد أويل إلى قيمتها الحقيقية. وهذا هو ما دعا ديفيد دريمان، كاتب العمود بمجلة «فوربس» والمدير الاستثماري، للدعاء بأن أفضل نهج معاكس لجمع المال هو شراء شركاتٍ تنخفض نسب سعر أسهمها إلى عائداتها.

حذارٍ من أسهم التكنولوجيا

تُعدُّ مصيدة النمو بمنزلة مفارقةٍ من نواحٍ عدة؛ فأسهم الاقتصاد الجديد توفر نموًا اقتصاديًا في الاقتصاد العالمي، غير أنها دائمًا ما تصيب المستثمرين بخيبة أمل؛ فمقابل الأسهم الرابحة القليلة البارزة، مثل مايكروسوفت أو ديل، يوجد مئات الأسهم الخاسرة. وحتى الأسهم الرابحة عادةً ما يغالى في تسعيرها. ويُحذّر البروفيسور سيجل من أن «تركيزنا على النمو بمنزلة فخ. والشركات الأكثر ابتكارًا وتجديدًا نادرًا ما تكون المكان الأمثل للمستثمرين». لأن المستثمرين دائمًا ما يدفعون أكثر مما ينبغي مقابل امتياز امتلاك أسهم في الشركات الجريئة والجديدة. ويُحذّر سيجل بشكلٍ خاصٍّ من شراء أي أسهم تتجاوز نسب سعرها إلى عائدها ١٠٠، وهي التي يندم الإقبال عليها حتمًا. في المقابل، عادةً ما يتجاهل المستثمرون الشركات القديمة المألوفة التي تباع بمضاعفاتٍ منخفضةٍ لنسب السعر إلى العائد وتوفر فرصًا لصفقاتٍ رابحة.

وجدت دراسة جيرمي سيجل القليل من أسهم شركات التكنولوجيا أو الاتصالات في أي قوائم لأفضل ٢٠ سهمًا من حيث الأداء على مدار عقدٍ أو أكثر. والمثير في الأمر أن بيتر لينش قد توصل إلى نفس استنتاج سيجل! ففي كتابه الأفضل بييغًا «التغلب على

ستريت»، كتب يقول: «أخيراً لاحظ بلا أي استغراب أن معظم أسهمي الخاسرة كانت دائماً أسهم شركات التكنولوجيا!»

استراتيجية سيجل الإيجابية

يقترح سيجل استراتيجية يمكنها التغلب على مصيدة النمو وتهزم السوق بمخاطرة أقل. ويمكن العثور على الأسلوب المقترح في المقارنة التي عقدها سيجل بين شركتي أي بي إم وستاندرد أويل. لقد أشرنا إلى أنه بالرغم من أن بيانات النمو الخاصة بشركة أي بي إم كانت أفضل عامًا بعد عام، فقد أحرزت ستاندرد أويل القديمة عائداً إجمالياً أعلى من أي بي إم صاحبة أسهم الاقتصاد الجديد. ما الذي أحدث الفارق؟

ححص الأرباح! لقد كان سعر السوق لأسهم أي بي إم ببساطة مرتفعاً للغاية بما يتعذر معه تجاوز المكاسب التي تمَّ جنيهاً من الحصص الربحية الضخمة التي دفعتها ستاندرد أويل/إكسون على مدار السنوات. وبحسب ما يعلنه البروفيسور سيجل، فإن «العائد الربحي المرتفع لستاندرد أويل أحدث فارقاً ضخماً في تعزيز عائداتها». وعلى الرغم من انخفاض مبيعاتها وعائداتها مقارنةً بأي بي إم، فقد كانت شيكات أرباح ستاندرد أويل التقليدية، إذا ما أُعيد استثمارها، هي ما أحدث الفارق في التفوق أداءً على شركة التكنولوجيا العملاقة. وتُظهر الدراسات أن ٩٧ بالمائة من تقييم الأسهم يأتي من حصص الأرباح.

وبينما كانت أي بي إم دائماً ما تُدفع بعيداً عن قيمتها النسبية من قبل مستثمرين متحمسين لا يطيقون صبراً، يدفعون سعرها ليتجاوز المستويات المتوسطة، ظلت ستاندرد أويل على طبيعتها الحقيقية وأدرت أرباحاً ثابتة لمساهميها. ثمة أدلة متنامية تشير إلى أن الشركات التي تدفع أرباحاً منتظمة تُظهر نمواً طويلاً المدى وأنماطاً أقل مخاطرةً من شركات النمو التي لا تدفع أرباحاً. ونظراً لأن الأسهم ذات الربحية تميل إلى أن تكون ضخمة ومن نوعية الأسهم المتوسطة القيمة السوقية، فهي لا تخضع بطبيعتها للتقديرات المبالغ فيها التي تنطبق على شركات النمو وشركات التكنولوجيا الجديدة؛ إذ تبقى مرتبطة بقيمها الحقيقية.

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

وزن الحصة الربحية مقابل الرسملة السوقية

ليس عليك أن تُضحيَ بالأرباح للاستثمار في أسهم ربحية؛ فقد وجدت دراسات أكاديمية حديثة أن مؤشرات الأسهم المرتبطة بحصص أرباح تميل إلى التفوق على صناديق المؤشرات ذات الرسملة السوقية. وقد نشرت مجلة «سمارت موني» مؤخرًا أن «الأبحاث المستقلة تبدو داعمة لأصحاب المؤشرات الأساسية؛ فعلى أثر إنشاء محافظ استثمارية بناءً على مكاسب، أو حصص أرباح، أو مبيعات، أو قيمة دفترية تعود إلى خمسة أعوام وعشرة وعشرين عامًا عبر أسواق في الولايات المتحدة، والمملكة المتحدة، وأوروبا، وجنوب شرق آسيا، واليابان، خلصت إحدى شركات الأبحاث بلندن، وهي شركة ستايل ريسيرش، إلى أن الربط الأساسي للأسهم بمؤشرات قد تفوق أداءً على صناديق المؤشرات المرجحة برأس المال بمتوسط يتراوح بين ٢ و ٢,٥٪ في السنة»¹

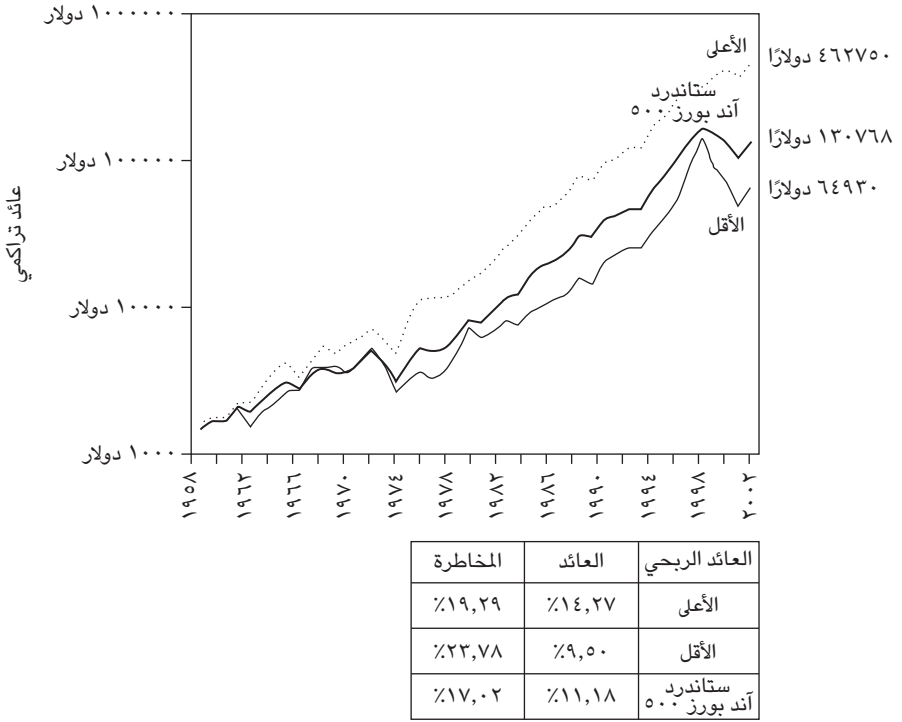
ويشير عمل جيرمي سيجل إلى أن صناديق المؤشرات المرجحة بحصص الأرباح تتغلب على مؤشرات الرسملة السوقية بـ ٣٠٠ نقطة أساس كل عام،² وهو ما يُعدُّ فارقًا ضخمًا. انظر الشكل ٣-١ الذي يوضح الفارق في العائدات الإجمالية على مدار فترة ٤٤ عامًا.

أرني المال!

تُعدُّ الأسهم ذات الحصة الربحية استراتيجية استثمارية ممتازة بالنسبة إلى المستثمرين، وذلك لعددٍ من الأسباب:

أولاً: «حصص الأرباح لا تكذب»: تُعدُّ الحصة الربحية النقدية الدليل المادي الوحيد على قيام أي شركة بمهمتها؛ حيث توفر منتجًا أو خدمة مفيدة لعملائها، وتعمل لصالح المساهمين وكذلك المسؤولين التنفيذيين للشركة وموظفيها. ومن متابعة فضائح الشركات العديدة وخطط المحاسبة المشكوك في أمرها، وتقارير الأرباح الوهمية، لا يوجد مثل شيك في البريد أو إيداع نقدي في حساب الوساطة الخاص بك، لتطمئن نفسك من خلاله بأن الشركة تفعل شيئًا صائبًا؛ فمن المريح أن تعرف أن الشركة قد ربحت بالفعل ما يكفي من المال لتدفع للمساهمين. إن حصص الأرباح النقدية ليست عرضة للمراجعات، مثل مكاسب الماضي؛ فالمكاسب دائمًا ما تكون مثيرة للشك نتيجة للتلاعب في الحسابات. ويمكن تسجيل العائدات في السجلات في عام أو بضعة أعوام.

قوة الاقتصاد



شكل ٣-١: العائدات الطويلة المدى لمؤشرات الأسهم المرجحة بحصص الأرباح مقابل مؤشرات الأسهم المرجحة بالقيمة السوقية.

ويمكن بيع أصول رأس المال وتدرج قيمتها كدخلٍ عادي. ويمكن شطب الديون كتكاليف مباشرة، أو مد أجلها. ولكن إيداع أموالٍ سائلةٍ في حسابك هو شيء مضمون، واختبار مصداقيةٍ لمكاسب الشركة الحقيقية. إنه دليل ملموس على ربحية الشركة. لا يمكن أن ننكر أنه قد حدثت بعض الفضائح المتعلقة بحصص الأرباح، ولكنها شديدة الندرة. إنها ليست حيلةً ماليةً أو مخطط بونزي. لا بد أن تُدفع حصص الأرباح من المكاسب. وحسب عنوان كتاب جيرالدين وايس، فإن «حصص الأرباح لا تكذب».

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

ثانياً: «التوزيع المنتظم للأرباح يفرض نوعاً من الانضباط المالي لدى أي شركة»: إن الأمر مشابه للمستثمرين الذين لديهم رهن عقاري على منازلهم، فملاك المنازل لديهم الحافز لكسب ما يكفي من المال لدفع الرهن العقاري الشهري. أو كما يقول باتريك دورسي، رئيس قسم تحليل الأسهم بشركة مورنينجستار: «الشركة التي تدفع حصّة ربحية تشبه المستثمر الذي يلتزم بخطة تقاعدٍ أو خطة ادخار؛ فالمال ليس في جيبك؛ ومن ثمّ لا يمكن تبديده في مكانٍ آخر.»

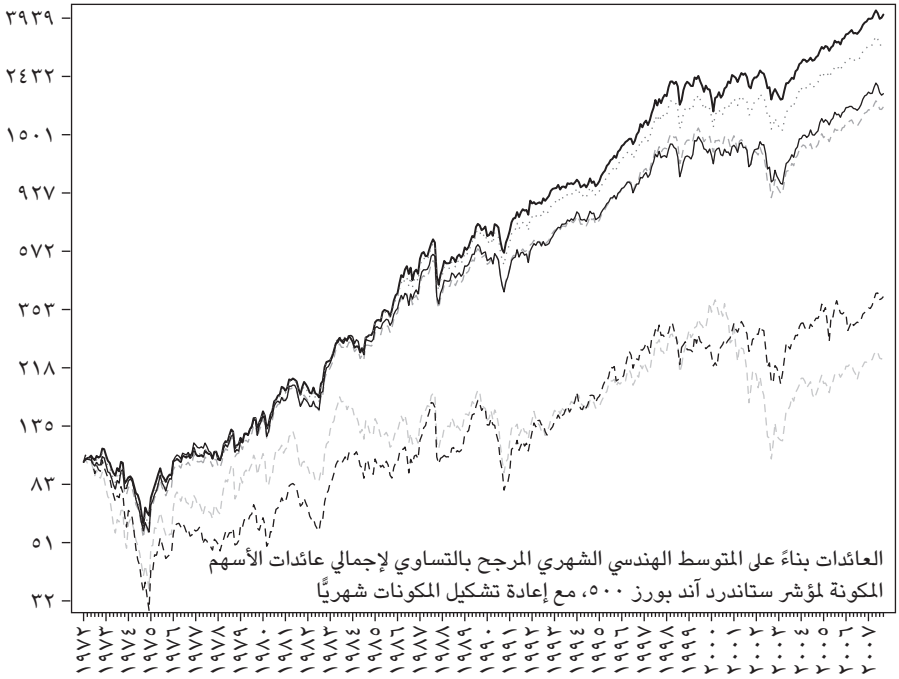
ثالثاً: «الأسهم ذات الأرباح تتغلّب على السوق»: كما أشرنا من قبل، على المدى الطويل تتخطى المؤشرات المرجحة بحصص الأرباح المؤشرات المرجحة بالقيمة السوقية بـ ٣٠٠ نقطة أساس كل عام. والمحفظة الاستثمارية المؤلفة من أسهم ذات حصص ربحية متنوعة تميل إلى التفوق على الأسهم غير الربحية. وتدعم الدراسات هذه النتيجة في الأسواق الدولية أيضاً.

في الواقع، تمنح حصص الأرباح المستثمرين الفرصة لشراء أسهم بتقديرات مغرية. ونادراً ما تجد سهماً محققاً في السماء ذا قيمة سوقية كبيرة ويُدّر حصّة ربحية صحية.

رابعاً: «الأسهم ذات الأرباح أقل مخاطرة»: تُظهر الدراسات أن الأسهم ذات الحصص الربحية لا تتفوق على الأسهم غير الربحية فحسب، ولكنها تفعل ذلك بتقلّب أقل؛ فمن خلال الاستثمار في هذه الشركات المستقرة، تتجنب تماماً المجازفات العالية المخاطر لأسهم النمو النشيطة، مثل فقاعة التكنولوجيا التي اندلعت في بداية الألفية الثالثة؛ فأنت تتجنب الأسهم المستقبلية لكل من شركتي إنرون وإي توي. في الوقت نفسه، سوف تصعد الأسهم ذات الحصص الربحية في سوقٍ سعودية، وإن لم يكن بشكل ملحوظ مثل أسهم النمو؛ فهي تتألق وتبرز خلال فترات الأسواق السعودية. وتوزيع الأرباح يوفر دعماً احتياطياً حين تتدهور أسهم النمو من حولك؛ فهي غالباً ما تكون ملاذاً آمناً للمضاربين. ولا نعني بهذا أنها لن تنخفض؛ فهي غالباً ما تنخفض مع بقية أسهم السوق، وليست محصنة ضد مكائد سياسة الاحتياطي الفيدرالي والجغرافيا السياسية، ولكنها تميل إلى الصمود أكثر من أسهم الماضي القريب الساخنة.

يوضح الشكل ٣-٢، المنشور بإذن من شركة نيد ديفيد للأبحاث، أن الأسهم التي تُدّر حصص أرباح تتفوق على أسهم النمو بتقلبات أقل.

قوة الاقتصاد



- الأسهم النامية والمولدة لحصص الأرباح
المكسب في السنة = ١٠,٩% (١٠٠ دولار تزداد إلى ٤٠٥٩ دولارًا)
- كل الأسهم ذات الحصص الربحية
المكسب في السنة = ١٠,٢% (١٠٠ دولار تزداد إلى ٣٢٢٣ دولارًا)
- الأسهم التي تدر أرباحًا ب/دون تغيير في حصص الأرباح
المكسب في السنة = ٨,٩% (١٠٠ دولار تزداد إلى ٢١٠٨ دولارًا)
- الأسهم التي تقلل أو تلغي الأرباح
المكسب في السنة = ٣,٩% (١٠٠ دولار تزداد إلى ٣٩٣ دولارًا)
- الأسهم التي لا تدر أرباحًا
المكسب في السنة = ٢,٥% (١٠٠ دولار تزداد إلى ٢٤٠ دولارًا)
- المتوسط الهندسي المرجح بالتساوي لإجمالي العائدات لمؤشر ستاندرد آند بورز
المكسب في السنة = ٨,٦% (١٠٠ دولار تزداد إلى ١٨٩١ دولارًا)

شكل ٣-٢: الأسهم ذات الأرباح تتفوق على أسهم النمو. (المصدر: نيد ديفيد للأبحاث.)

نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

مؤخرًا تعاون جيرمي سيجل مع مدير الصناديق الاستثمارية الأسطوري مايكل شتاينهارد لإنشاء مجموعة «ويزدوم تري» لصناديق سوق الأسهم المرتبطة بحصص ربحية. لمزيد من المعلومات، اذهب إلى موقع www.wisdomtree.com. ثمة صندوقان للمؤشرات المتداولة يستثمران في أفضل ١٠٠ سهم من الأسهم الربحية، وهما: صندوق مؤشر ويزدوم تري لأفضل ١٠٠ سهم ربحي، وصندوق مؤشر ويزدوم تري الدولي لأفضل ١٠٠ سهم ربحي. وقد تفوقا كلاهما على مؤشر ستاندرد آند بورز ٥٠٠ منذ نشأتها في يونيو عام ٢٠٠٦.

الفصل الرابع

الاستثمار ذو العائد المرتفع

دروس من صندوق ييل للهبات

يُمثِّل التنوُّع الحقيقي بديلاً للاستثمار في الاتجاه المعاكس؛ ففئات الأصول ذات العائد المرتفع المتوقَّع من أسهم محلية، والأسهم الأجنبية، والأسهم السوقية الناشئة، والعقارات ... تيسر عملية تحسن خصائص العائد والمخاطرة.

ديفيد إف سوينسن

المدير التنفيذي للاستثمار، جامعة ييل

في عامي ٢٠٠١-٢٠٠٢، كنت رئيساً لمؤسسة التعليم الاقتصادي في إرفينجتون، بمدينة نيويورك. كان للمؤسسة تاريخ عظيم كواحدة من أقدم المؤسسات التعليمية في البلاد؛ إذ كانت تُعلم الطلاب والكبار المبادئ الأساسية للاقتصاد السليم. حين انضمتُ إلى المؤسسة أصبحتُ أيضاً مسئولاً عن صندوق هباتٍ قيمته بضعة ملايين من الدولارات. يتم تكوين صناديق الهبات من قِبل مؤسساتٍ مثل مؤسسة التعليم الاقتصادي من أفرادٍ يقدمون تبرعاتٍ ضخمةً بشكلٍ غير معهود، غالباً ما تكون في شكل ميراثٍ موصى به في وصية. تُعدُّ الهبات، بشكلٍ ما، مثل أموالٍ مدخرةٍ للأيام الحالكة. وهي مرغوبة بشكلٍ كبيرٍ من قِبل المؤسسات غير الربحية؛ لأن الصندوق يمنح المؤسسة سندا احتياطياً تستند إليه في الأيام العجاف، حين تسير جهود جمع التبرعات بإيقاعٍ بطيء. بالإضافة إلى ذلك، يجيز معظم مجالس إدارات المؤسسات غير الربحية للمؤسسة استخدام نسبةٍ صغيرةٍ من صندوق الهبات لتمويل عمليات التشغيل الحالية.

تحظى صناديق الهبات بميزة الادخار التراكمي المعفى من الضرائب. فأى فائدةٍ أو أرباحٍ أو مكاسبٍ على رأس المال تُجنى في الصندوق تتراكم دون الخضوع للضرائب الفيدرالية وضرائب الولايات. وعادةً ما تُستثمر هذه الأموال بطريقةٍ متحفظةٍ للغاية. حين انضمتُ إلى مجلس الإدارة باعتباري رئيسًا لمؤسسة التعليم الاقتصادي، لاحظتُ أن ٧٠ بالمائة من المحفظة استثمر في الأغلب في سنداتٍ حكومية، و ٣٠ بالمائة استثمر في أسهمٍ عالية الجودة؛ فصناديق الهبات يُعتز بها في عالم المؤسسات غير الربحية، ولا أحد يرغب في أن يرى انخفاضًا في قيمة أي صندوقٍ من صناديق الهبة. وقد قيل لي بوضوح إنه حتى لو كانت لي سلطة إدارة صندوق الهبات التابع لمؤسسة التعليم الاقتصادي، ما كنتُ لأُعيرَ نسبة الـ ٣٠:٧٠ الشديدة التحفظ تلك.

ونتيجةً لذلك، كان صندوق هبات مؤسسة التعليم الاقتصادي يساير التضخم بالكاد على مدار السنين. وهذا هو العيب الأساسي لمعظم صناديق الهبات التي تُدار من قِبل الجامعات والمؤسسات والشركات والكنائس والمراكز البحثية؛ فهي ببساطةٍ محافظة بشدةٍ وتميل إلى انخفاض الأداء عن مؤشرات سوق الأسهم الأوسع نطاقًا.

نموذج ييل الجديد

يتحدّى هذه الرؤية التقليدية ديفيد إي سوينسن، الذي عُين مديرًا تنفيذيًا للاستثمار لدى صندوق هبات جامعة ييل في عام ١٩٨٥؛ فَتَحَتْ قيادته، زادت استثمارات صندوق ييل من ٦ مليارات إلى ١٨ مليار دولار، بربح سنويٍّ قيمته ١٧,٢ بالمائة على مدار السنوات العشر الماضية، وهو ما يتجاوز متوسطات السوق بنقطتين مؤويتين، ويتفوق على صناديق الهبات الأكثر تحفظًا. علاوةً على ذلك، لم يعانِ صندوق ييل من عامٍ انخفاضٍ واحدٍ خلال فترة هبوط السوق ما بين عامي ٢٠٠٠-٢٠٠٣. ويعتبر سوينسن هو «بيب روث» صناديق الهبات.

بعد حصوله على درجة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تحت إشراف جيمس توبين، الحائز جائزة نوبل، عمل سوينسن لدى بنكي ليمان برانرز وسالمون برانرز في وول ستريت قبل أن يعود إلى ييل لإنشاء «نموذج ييل» للاستثمار في فئة الأصول المتعددة. يوظف أسلوب سوينسن للاستثمار القاهر للسوق مبادئ المنافسة السوقية والحوافز والعمل الحر والاقتصاد. وقد أظهر نجاحًا بشكلٍ ممتازٍ حتى الآن.

ما الذي صنع الفارق؟ بادئ ذي بدء، لم يكن سوينسن يُكِنُّ أيَّ إعجابٍ للأسلوب التقليدي لاستثمار الهبات: المحفظة الاستثمارية المحافظة في الأسهم الأمريكية (يفضل أسهم الشركات الممتازة)، والسندات الأمريكية (يفضل سندات الخزنة الأمريكية). وتتباين التوليفة؛ فبعض صناديق الهبات كانت لديها أسهم أكثر من السندات، والبعض الآخر، مثل صندوق مؤسسة التعليم الاقتصادي، كانت لديه سندات أكثر من الأسهم. وفي كلتا الحالتين، أدرك سوينسن أن مثل هذه المحفظة الاستثمارية المحافظة مقدرٌ لها أداءً متوسطاً أقلُّ من متوسطات السوق.

كبدل، ابتكر سوينسن برنامجاً يتضمَّن تنويعاً أكبر في فئات الأصول الأخرى، من ضمنها الأسواق الأجنبية، والموارد الطبيعية، والاستثمارات البديلة في صناديق التحوُّط وصناديق الأسهم الخاصة. وفي كتابه «نجاح غير تقليدي»، يحدد سوينسن الفئة التالية للأصول المتعددة لمحفظة استثمارية، تتألَّف من ست فئاتٍ للأصول في العينة التالية:

أسهم محلية	٣٠٪
أسهم أجنبية	١٥٪
أسهم الأسواق الناشئة	٥٪
العقارات والموارد الطبيعية	٢٠٪
سندات الخزنة الأمريكية	١٥٪
سندات الخزنة الأمريكية المحمية من التضخم	١٥٪

لاحظ مدى الاختلاف الشاسع لهذه المحفظة المتعددة الأصول عن صندوق التبرعات المتحفظ التابع لشركة، أو جامعة، أو مؤسسة خيرية؛ فبدلاً من ٧٠ بالمائة في السندات، خفض سوينسن عنصر السندات إلى ٣٠ بالمائة، نصفها في سندات الخزنة الأمريكية المحمية من التضخم؛ وبدلاً من ٣٠ بالمائة في الأسهم، زاد الأسهم إلى ٥٠ بالمائة، مع تعرُّضٍ لمخاطرٍ كبيرةٍ في الأسواق الأجنبية. ويذهب سوينسن إلى أن مثل هذا الصندوق المكوَّن من أصولٍ غير تقليدية يمكن أن يتغلب على السوق بتقلباتٍ أقلَّ إذا كانت الأصول داخل الصندوق «غير مقيدة»؛ ويعني بذلك أن الأصول المتنوعة تتحرك في اتجاهاتٍ مختلفةٍ حين تتغير اتجاهات السوق. على سبيل المثال، إذا ارتفع التضخم، فقد تنخفض الأسهم المحلية، ولكن العقارات والموارد الطبيعية — المعروفة بالتحوُّطات ضد التضخم — قد توازن الأسهم وتحمي المحفظة الاستثمارية من الانخفاض الحادِّ بشكلٍ كبير.

على الرغم من أن الغالبية العظمى منكم — قرأ هذا الكتاب — لن تدير صندوق هبات، يمكن أن يسري أسلوب سوينسن على نحو مماثل على خطة التقاعد التي تُديرها ذاتياً، أو حساب التقاعد الفردي، أو أي برنامج تقاعدٍ آخر. ويمكنك أن تحقق عائداتٍ سوقيةً رائعةً بالاستثمار في مجالاتٍ استثماريةٍ «غير خاضعةٍ للتصحيح» على غرار تلك التي طوّرها سوينسن.

في كتابه «نجاح غير تقليدي»، يقدم سوينسن ثلاث توصياتٍ عامة:

- (١) تحرّ التنويع في فئات الأصول الست المدرجة سابقاً.
- (٢) أعد موازنةً محافظتك الاستثمارية بالنسبة إلى أوزان فئات الأصول الست المذكورة سابقاً بصفةٍ منتظمةٍ (مرةً أو مرتين في العام).
- (٣) ركّز على صناديق المؤشرات المنخفضة التكلفة وصناديق الاستثمار المتداولة.

ويُعدّ سوينسن من المعارضين للصناديق المشتركة ذات الإدارة الفاعلة، التي لا يرجّح أن تتغلب على الأسواق (كما أُشير سابقاً) نظراً لارتفاع الرسوم والضرائب وتفوّق المنافسين. ويضع مستثمر ييل معايير عالية: «من بين الصناديق المشتركة البالغ عددها ٩ آلاف أو ١٠ آلاف في الولايات المتحدة، لا يستحق سوى بضع عشراتٍ منها اهتمام المستثمرين.»¹

«تناول ما صنعت يدك!»

يزعم سوينسن أن بإمكانك الفوز في لعبة الإدارة الفاعلة، ولكنه أمر بالغ الصعوبة. فمن أين لك أن تجد «مجموعة فرعية صغيرة من المستثمرين الموهوبين بحق»، من بين صفاتهم «النزاهة، والحماس، وقوة الاحتمال، والذكاء، والشجاعة، وروح التنافس» وتتلاقى مصالحهم مع مصالحك؟ والأهم من كل ذلك أن سوينسن يودُّ أن يرى مستوياتٍ عاليةً من «الاستثمار المشترك»: أي مديرين استثماريين يستثمرون نسبةً كبيرةً من صافي قيمة أصولهم في صناديقهم أو حساباتهم المدارة. «إن الكثير من مديري الاستثمار العالي الجودة يفتخرون بـ «تناول ما صنعت أيديهم.»»²

يستمتع معظم مديري الصناديق والمديرين الاستثماريين قليلاً بالاستثمار التعاوني. بل إن الغالبية العظمى من الصناديق المشتركة تحوي القليل من الاستثمارات الثمينة الموازية. ولعلّ من السمات الفريدة لصندوق ييل الاستثماري أن مديره يبحثون عن

مديرين استثماريين متخصصين لديهم «مَحاظف مركزة» في حفنة صغيرة فقط من الأسهم، وغالبًا لا يكون عليها إقبال؛ فهم يتنافسون أحدهم مع الآخر من أجل حسابات استثمار بييل، ويتم إقصاء المديرين المختارين إذا لم يكن أداءهم جيدًا مثل أقرانهم، في مثال آخر لعملية «التدمير الخلاق» في الاقتصاد العالمي الجديد.

مدارس أخرى من مدارس آيفي ليج تتبنى نموذج بييل

لم يمر نموذج سوينسن غير التقليدي دون أن يلفت الانتباه؛ فهناك مدارس أخرى مثل ستانفورد وهارفارد تتبع خطاه. كانت صناديق الهبات الأعلى أداءً التابعة للجامعات مجتمعةً تبيع نحو ١٥ بالمائة خلال العقد الماضي، متخطيةً بسهولة خطط المعاش العادية ومؤشرات سوق الأسهم الأمريكية. ويُعدُّ صندوق جامعة هارفارد، الذي يديره محمد العريان، هو أكبر صندوق هباتٍ في العالم؛ فمنذ عشرين عامًا، كان نحو ٨٠ بالمائة من محفظته يُستثمر في الأسهم والسندات المحلية. أما اليوم، تحت إدارة العريان، فإنه يبدو مختلفًا تمامًا؛ إذ صار ٣٠ بالمائة منه يُستثمر في الأسهم الأجنبية والمحلية، و٣٥ بالمائة في السندات الأمريكية وسنداتٍ أخرى ثابتة الدخل، و١٧ بالمائة في صناديق التحوُّط، و٣١ بالمائة في الأصول الحقيقية، من بينها العقارات، والأخشاب، والطاقة. ومن خلال التنوع في الأسهم الأجنبية، لا سيما في الأسواق الناشئة، نما صندوق هبات هارفارد بنسبة ٢٣ بالمائة إلى ٣٥ مليار دولار في العام الماضي، متخطيًا مؤشر ستاندرد أند بورز ٥٠٠ بثلاث نقاطٍ مئوية. وقد استفاد بشكلٍ خاصٍّ من محفظة أسهم الأسواق الناشئة، التي تقدمت بنسبة ٤٤ بالمائة.

التغلب على السوق مستبعد كثيرًا، ولكنه ليس مستحيلًا

استطاع سوينسن وشركاؤه الاستثماريون تحقيقَ عائِداتٍ فائقة، ولكن بييل، وهارفارد، وأي مدرسةٍ أخرى من مدارس آيفي ليج تستطيع الوصول إلى مديرين بمهاراتٍ ومعرفةٍ أفضل من المستثمر العادي. في كتابه «نجاح غير تقليدي»، ينصح سوينسن بأنه من الأفضل لمعظم المستثمرين أن يقيدوا أنفسهم بمؤشرات سوق الأسهم. وبحسب جيرمي سيجل وشركته ويزدوم تري، بوسعك أن تُحسِّنَ عائِداتك بمخاطرةٍ أقلَّ قليلًا عن طريق الاستثمار في مؤشرات أسهمٍ مرتبطةٍ بحصصٍ ربحية (انظر الفصل السابق).

تنكر النسخة المتطرفة من نظرية السوق الكفاء القدرة على إيجاد صفقاتٍ منخفضة القيمة في الأسواق المالية، بناءً على الاعتقاد بأن الأسواق ذات كفاءةٍ دائماً والمعلومات متاحة بلا تكلفةٍ لعامة الناس. ولكن الحقيقة هي أن المعلومات ليست بلا تكلفةٍ وليست متاحةً دوماً للعامة. ومن الممكن جَبِيُّ الكثير من الأموال في أسهمٍ صغيرةٍ مجهولةٍ بسبب افتقار الناس إلى المعلومات؛ فالمضاربون من الداخل ومتخصصو التداول في المقصورة يعرفون بالشركات المطروحة للتداول قبل العامة؛ ومن ثمَّ يمكنهم تحقيق أرباح. علاوةً على ذلك، يجهل العامة، إلى حدٍّ مثيرٍ للشفقة، الاتجاهات الاقتصادية؛ ومن ثمَّ لا يستطيعون التصرف على أساس أحداث الاقتصاد العالمي بشكلٍ مربح. وهناك الكثير من النظريات الزائفة يذهب إلى أن المستثمرين والمحللين الذين يتصرفون على أساس ذلك يتسببون في خسارةٍ مالية؛ مما يترك الباب مفتوحاً للأفراد ذوي الحنكة والدهاء الذين يتفهمون الاتجاهات الحالية ويجنون مكاسب وفقاً لذلك.

لقد حقَّق الاقتصاديون السلوكيون معجزاتٍ في اكتشاف طرقٍ لزيادة مدخراتنا واستخدام صناديق تقاعدنا بمزيدٍ من الحكمة والحصافة؛ فهل يمكن فعل الشيء نفسه مع برنامج التقاعد الحكومي؛ أي الضمان الاجتماعي؟ في الفصول القليلة القادمة، أعالج هذه القضية المثيرة للجدل، بادئاً بالنجاح الملحوظ لإصلاح المعاشات في تشيلي. ولكن هل يمكن تكرار هذا النجاح في الولايات المتحدة؟ لنستكشف ذلك معاً.

الفصل الخامس

كيف صنعت تشيلي ثورة عمالية-رأسمالية

نحن نصنع ثورة عمالية-رأسمالية من خلال خصخصة الضمان الاجتماعي.

خوسيه بينيرا

مهندس منظومة المعاشات التشيلية

في خمسينيات القرن الماضي، وتحت إشراف تيودور شولتز وأرنولد سي هاربرجر، أنشأت جامعة شيكاغو برنامجًا للمنح الدراسية للطلاب من الجامعة الكاثوليكية في تشيلي. جلس عشرات الاقتصاديين التشيليين تحت أقدام ميلتون فريدمان، وجورج ستيجلر، وغيرهما من عمالقة جامعة شيكاغو للتعرف على مزايا الأسواق والرأسمالية الديمقراطية. وعادوا إلى تشيلي، وعرفوا بـ «صبيبة شيكاغو»، لتطبيق منهج يدعم السوق الحرة بهدف معالجة مشكلات أمريكا اللاتينية.

رُبَّ مكافآتٍ عظيمةٍ تنبع من أشياء صغيرة؛ فقد أدى هذا البرنامج الصغير إلى ثورة عمالية-رأسمالية عالمية كانت ستدهش كارل ماركس نفسه. وبفضل النجاح الباهر لبرنامج تشيلي للتقاعد المخصص، حدًا أكثر من ٣٠ دولة اليوم حذو تشيلي وحوّلت نمط نَظْمها الخاصة بالمعاشات الاجتماعية إلى حسابات تقاعد شخصية حقيقية مؤيدة للنمو. وتعكف دول كبرى متقدمة الآن، منها الولايات المتحدة، على مناقشة مسألة تبني نموذج المعاشات التشيلي من عدمه.

كان المهندس الأساسي لهذه الثورة العالمية، خوسيه بينيرا، طالبًا بالجامعة الكاثوليكية بتشيلي في أواخر ستينيات القرن الماضي. وبعد تخرجه عام ١٩٧٠، التحق بالدراسات العليا في جامعة هارفارد؛ حيث حصل على درجتَي الماجستير والدكتوراه في

العلوم الاقتصادية. عاد بينيرا إلى تشيلي في عام ١٩٧٥ أستاذًا بالجامعة الكاثوليكية بتشيلي، ووجد نفسه في معترك أزمة سياسية؛ فقد كانت تشيلي تعاني من كارثة اقتصادية كبرى في بداية سبعينيات القرن الماضي تحت حكم أول رئيس ماركسيّ منتخب ديمقراطيًا؛ سلفادور أليندي. فقد خلقت سياسات أليندي الاشتراكية من تأميم ورفع للأجور ورقابة على الأسعار، أزمت وأسواقًا سوداء وتضخمًا خارجًا عن السيطرة. وبعد سلسلة من الاحتجاجات الشعبية، قام الجيش بقيادة الجنرال أوجستو بينوشيه بانقلاب عسكريّ في سبتمبر ١٩٧٣، وانتحر أليندي. حين أدى الركود التضخمي العالمي إلى تفاقم المشكلات في تشيلي، قام بينوشيه باستدعاء بينيرا وصبية شيكاغو لإعادة تنظيم الاقتصاد، وحثوا على إجراء خفض حاد في الإنفاق الحكومي، وإلغاء التأميم، وإصلاح النظام الضريبي، وتوسيع التجارة، ووضع رقابة صارمة على النقد المتداول. تأثر بينوشيه تأثرًا جيدًا بخطط بينيرا للإصلاح الاقتصادي التي، كما وعد، ستزيد بشكل كبير من معدل النمو في تشيلي.

تم تعيين بينيرا وزيرًا للعمل والتضامن الاجتماعي (١٩٧٨-١٩٨٠)، ثم وزيرًا للتعيينين (١٩٨٠-١٩٨١) في حكومة بينوشيه. وقام بتنفيذ أربعة إصلاحات كبرى في تشيلي؛ فوضع أول نظام مخصص للتقاعد في العالم، وبرنامجًا للتأمين الصحي الخاص، وإعادة تأسيس النقابات العمالية الديمقراطية، وقانونًا دستوريًا بتأسيس حقوق الملكية في مجال التعيين. وكان أيضًا مؤيدًا بارزًا لدستور ١٩٨٠ الجديد الذي وضع ميثاقًا للحقوق ومسارًا انتقاليًا تدريجيًا من أجل العودة إلى الديمقراطية. اشتهر بينيرا بإصلاحه الجذري لمنظومة الضمان الاجتماعي في تشيلي، وهو برنامج تمّت محاكاته في جميع أنحاء العالم. وبينيرا هو رئيس المركز الدولي لإصلاح المعاشات، ومتفرغ للخطابة وتقديم الاستشارات في هذا الموضوع حول العالم. والتقى شخصيًا بمعظم قادة العالم لإقناعهم بتغيير برامجهم للمعاشات الحكومية.

كيف يعمل نظام تشيلي الخاص للمعاشات؟

أدرك بينيرا، بصفته وزيرًا للعمل في تشيلي، أن نظام صرف الاستحقاقات أولاً بأول كان مفلسًا. وقرر صبية شيكاغو السير في اتجاه مختلف وربط الاستحقاقات الفردية بالاشتراكات الفردية (مبدأ المساءلة). بموجب البرنامج الجديد، تُوجّه الأموال المستثمرة من قبل العمال إلى الحسابات الفردية التي يمتلكها العمال. وكان الموظفون مطالبين

بالتبرُّع بـ ١٠ بالمائة من أجورهم، ولكن يمكنهم استثمار حتى ٢٠ بالمائة طواعية. وكما في دولٍ أخرى، تُخصم الاشتراكات من الضرائب، وعائدات الحسابات الخاصة معفاة من الضرائب إلى حين سحبها عند التقاعد. وعند بلوغ سن التقاعد — الذي يحدده العامل؛ إذ لا توجد سنُّ محددة للتقاعد في تشيلي — يمكن للعامل أن يُحوّل قيمة حسابه إلى معاشٍ سنويٍّ من خلال شركة تأمينٍ معتمدةٍ تدفع له دخلًا ثابتًا لبقية حياته. وعلى ذلك لا داعي للمتقاعد الذي يحيا حياةً طويلةً أن يقلق بشأن نفاذ الأموال، ولكن لديه ميزة إدارة استثماراته خلال سنوات ادخاره.

يمكن للموظفين إدارة حساباتهم التقاعدية عن طريق الاختيار من بين ٢٠ صندوقًا مشتركًا تديرها شركات استثمارٍ خاصة تُعرف باسم إيه إف بي (وهو اسم مأخوذ من الإسبانية بمعنى مديري صناديق المعاشات). ويمكنهم الاختيار بين الأسهم والسندات والدَّين الحكومي والأسهم الأجنبية، وهي الأحدث. ولهم مطلق الحرية في التحوّل من صندوق معاشاتٍ لآخر. وتتميز شركات إيه إف بي بالتنظيم الشديد، ولم يحدث أن تعرّضت أيُّ منها للإفلاس. ويُلزَم العمال بتنويع استثماراتهم على نحوٍ جيد، ولا يمكنهم تركيز استثماراتهم بشكلٍ مكثفٍ في صندوقٍ واحد. وفي ذلك يقول بينيرا: «لقد كان مُزْمعًا لخطئنا أن تكون جذرية (وثرورية) في الأسلوب، ومتحفظة وحكيمة في التنفيذ. نحن نثق بالقطاع الخاص، ولكننا لسنا ساذجين. لقد كنا نعرف أنه كانت هناك شركات قد تستثمر في المشتقات المالية وتخسر الكثير من الأموال. ولم نكن نريد أن تستثمر صناديق المعاشات أموالَ العمال في المشتقات المالية في سنغافورة.»¹

كيف توصلت صبية شيكاغو إلى فكرة إنشاء نظام معاشاتٍ تنافسيٍّ بإدارة خاصة؟ من المدهش أنها لم تكن فكرة ميلتون فريدمان. لقد جادل في كتابه، الصادر عام ١٩٦٢ بعنوان «الرأسمالية والحرية»، ضد نظام الضمان الاجتماعي لأسبابٍ اقتصاديةٍ وأخلاقية، ولكنه لم يُقدِّم بديلًا.² وبحسب أرنولد هاربرجر، الأستاذ بجامعة شيكاغو، فقد نبعت فكرة الخصخصة من خطط المعاش السنوي للمعلمين، المعروفة باسم رابطة التأمين والمعاشات السنوية للمعلمين/صناديق أسهم المتقاعدين بالكليات، بجامعة شيكاغو؛ حيث يُعرَض على أعضاء هيئة التدريس الاختيار بين مجموعةٍ من صناديق الأسهم والسندات. ورأى الأساتذة والخريجون التشيليون كيف كانت المعاشات السنوية للمعلمين ناجحة، وتبنّى بينيرا الفكرة.³

كانت هناك فترة تحوّلٍ إلى النظام الجديد، فقد كانت الحكومة التشيلية تعرض أدنى حدٍّ من الضمان على معاشٍ كلِّ عاملٍ متقاعد. وكان العاملون الذين لا يزالون في

الخدمة والذين كانوا يتبرعون للمنظومة الحكومية لسنواتٍ عدةٍ يُمنحون خيارَ البقاء في المنظومة. أما من كانوا ينتقلون إلى المنظومة الجديدة، فكانوا يحصلون على سندٍ إقرارٍ كان يُقرُّ باشتراكهم في المنظومة القديمة. وعندما كان هؤلاء العمال يتقاعدون، كانت الحكومة تصرف لهم سنداَهم نقدًا.

تم تدشين خطة الضمان الاجتماعي المخصص في ١ مايو ١٩٨١، الذي يوافق يوم عيد العمال في تشيلي ومعظم بلاد العالم. كان يفترض أن تُدشن في ٤ مايو، ولكن بينيرا غيّر الموعد في آخر لحظة ليصبح ١ مايو. وعن ذلك قال: «حين تساءل زملائي عن السبب، أوضحتُ لهم أن يوم ١ مايو يُحتفل به في جميع أنحاء العالم كيومٍ للمواجهة الطبقيّة، حين يحارب العمال أصحاب العمل وكأنّ مصالحهم متضاربة تمامًا. وأخبرتُ زملائي: «لنبدأ هذه المنظومة في ١ مايو، حتى يمكن في المستقبل الاحتفال بيوم العمال كيومٍ حرّر فيه العمال أنفسهم من الدولة وانتقلوا إلى منظومة رسملةٍ بإدارةٍ خاصة».⁴

مزايا اتباع النموذج التشيلي

كانت تشيلي أولى دول العالم في خصخصة الضمان الاجتماعي، وكانت النتائج مذهلة؛ فقد صار ٩٣ بالمائة من القوة العاملة اليوم مقيدًا في ٢٠ صندوقًا من صناديق التقاعد الخاصة المختلفة. وارتفع متوسط العائدات الحقيقية على استثمارات التقاعد لأكثر من ١٠ بالمائة منذ عام ١٩٨١ (قارن تلك النسبة بنسبة الـ ١ بالمائة في منظومة الضمان الاجتماعي الأمريكية). وعلى القدر نفسه من الأهمية، عمّقت خطة تشيلي الخاصة للتقاعد سوق رأس مال الدولة وحفّزت النمو الاقتصادي. وصعد معدل المدخرات المحلي إلى ٢٦ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي، وزاد متوسط معدل النمو الاقتصادي لأكثر من ٥ بالمائة سنويًا منذ عام ١٩٨٤ فصاعدًا. واليوم يتجاوز إجمالي الصناديق في منظومة تشيلي الخاصة للمعاشات ١٢٠ مليار دولار، بما يمثّل ٨٠ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي لتشيلي.

إن تشيلي، بإيجاز، تُقدّم نموذجًا يُحتذى للخصخصة الناجحة لمنظومة الضمان الاجتماعي الأمريكية. ووفقًا لبينيرا، فإن تحويل نظام الدفعات إلى برنامجٍ حقيقيٍّ للادخار من شأنه زيادة تكوين رأس المال وزيادة زخم النمو الاقتصادي بشكلٍ جوهريٍّ في الولايات المتحدة، وإن كان سينطوي صراحةً على مشكلاتٍ انتقاليةٍ خطيرةٍ أفدحَ بكثيرٍ

مما واجهتها دولة تشيلي الصغيرة. ولا يزال بعض الاقتصاديين يعارضون خصخصة الضمان الاجتماعي، ولكن معظمهم على استعدادٍ لتجربته على نسبةٍ صغيرةٍ من ضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية لبرؤاً ما يحدث. على سبيل المثال، اقترح الرئيس جورج دبليو بوش أن يتم تحديد نقطتين مئويتين لحسابات الاستثمار الشخصية، ولكن إلى الآن لم يتم اعتماد مشروع القانون. وقد أُيدت مجموعة كبيرة من وسائل الإعلام النموذج التشيلي، من بينها مجلة «تايم» و«بيزنس ويك»؛ فوفقاً لما أوردته «بيزنس ويك» (قصة الغلاف: «النمو الاقتصادي: مقترح»، بتاريخ ٦ يوليو، ١٩٩٦)، فإن تحويل الضمان الاجتماعي إلى خطةٍ تقاعدٍ ممولَةٍ بالكامل تتم بحسابات ادخارٍ فردية؛ يمكن أن يعزّز المدخرات القومية ويزيد الممتلكات والمعدّات والمصانع الأمريكية بنسبة ٢٥ بالمائة بحلول عام ٢٠٢٠، ومن شأنه أن يزيد معدل النمو الاقتصادي بشكلٍ جوهري. وسيكون من شأن التدفّق الضخم للأموال في أسواق الأسهم الحدُّ بشكلٍ كبيرٍ من تكلفة رأس المال وتشجيع الاستثمار. وقد كان الأستاذ الراحل بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، رودى دورنبوش، الذي لم يكن داعماً قطً لاقتماديات جانب العرض، مؤيداً لخصخصة الضمان الاجتماعي والتعليم باعتبارهما المصدرين الأساسيين للنمو؛ فوفقاً لدورنبوش، سوف يدعم تكوينُ رأس المال الناتج رفعَ الأجور الحقيقية؛ ومن ثمَّ سيقدّم حلاً طويلاً المدى لمستوى المعيشة الذي يتآكل.⁵ ويعتقد خوسيه بينيرا أن الدفعة الكبرى لإصلاح الضمان الاجتماعي سوف تأتي إذا تبنت الصين نظام الحسابات الخاصة؛ «حينئذٍ ستُضطر الولايات المتحدة إلى التحرك؛ وإلا فستتخلف كثيراً.»

لنلقِ الآن نظرة أعمق على منظومة الضمان الاجتماعي الأمريكية، ولماذا يحثُّ بعض الاقتصاديين على إخضاعها لجراحةٍ جذرية.

المطالبة بإصلاح الضمان الاجتماعي

هناك منطوق قوي وراء المطالبة بتقليص دور الموازنة الحكومية في توفير الخدمات الصحية لأدنى حد.

فيتو تانزي ولودجر شوكنيش¹

في مؤتمرٍ ماليٍّ عُقد مؤخرًا، سألتُ جمهورًا من عدة مئاتٍ من المستثمرين: «برفع الأيدي، كم منكم يحصل على برنامج الإعانات الغذائية؟» لم تُرفع يدٌ واحدة. بعدها تساءلت: «كم منكم يحصل على الضمان الاجتماعي والرعاية الصحية؟» فرفع نصف الحضور أيديهم (مع العلم بأن معظم المستثمرين في المؤتمرات المالية يتجاوزون ٦٥ عامًا). بعد ذلك تساءلت: «كم منكم سوف يحصل في النهاية على الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية؟» فارتفعت جميع الأيدي. وأخيرًا تساءلت: «كم منكم يعتقد أنه سيُدرج في برنامج الإعانات الغذائية الفيدرالي خلال حياته؟» فجأةً انخفضت جميع الأيدي! كانت لحظةً درامية، وأخذتُ أفكرُ فيها عدة مرات. لقد كان كل الموجودين في القاعة إما يتلقون الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية، وإما من المتوقع أن يحصلوا عليهما خلال حياتهم. ولكن ما من أحدٍ منهم كان يعتقد أنه سيُقيّد للحصول على إعاناتٍ غذائية.

لَمْ لا؟ الحقيقة هي أن هؤلاء المستثمرين الموسرين غير مستحقين للإعانات الغذائية؛ وبرنامج الإعانات الغذائية الفيدرالي هو أحد برامج الرعاية الاجتماعية ويقتصر على الأشد فقرًا؛ وهناك بحث اجتماعي لتحديد المستحقين (وتقدر القيمة حاليًا بنحو ٢٥ ألف دولارٍ لأسرةٍ من أربعة أفراد)، ومعظم الأمريكيين الذين يحضرون المؤتمرات الاستثمارية ليسوا بحاجةٍ إلى إعاناتٍ غذائية. أما الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية، على الجانب الآخر،

جدول ٦-١: برامج الرعاية الاجتماعية الأمريكية. (المصادر: إدارة الضمان الاجتماعي؛ وزارة الزراعة الأمريكية؛ الموازنة الأمريكية. بيانات التغطية بالنسبة إلى الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية خاصة لعام ٢٠٠٢. أما جميع البيانات الأخرى، فهي لعام ٢٠٠٤).

البرنامج	التغطية الإجمالية (بالملايين)	المتلقون الحاليون (بالملايين)	إجمالي المصروفات السوية
الضمان الاجتماعي	١٥٣,٨	٥٢,٢	٤٩١,٥ مليار دولار
الرعاية الطبية	١٥٧,٥	٤٠	٢٩٧,٤ مليار دولار
برنامج الإعانات الغذائية الفيدرالي	٢٣,٩	٢٣,٩	٢٧ مليار دولار

فهما خطط للتأمين الاجتماعي العام. وكل الناس يدفعون ضرائب لهذه البرامج، وفي سن ٦٥ عامًا (وأحياناً قبل ذلك) يستفيدون من مزايا البرامج، على الرغم من أن معظم الأمريكيين يستطيعون تحمّل تكاليف برنامج التقاعد والتأمين الصحي الخاص بهم؛ فهل هناك أي غرابية في أن الناخبين يشعرون بالقلق حيال الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية أكثر من قلقهم بشأن الإعانات الغذائية؟

يوضح الجدول ٦-١ التناقض الواضح بين برنامج الإعانات الغذائية والضمان الاجتماعي والرعاية الطبية.

لِمَ لا يُطبّق برنامج «رعاية غذائية»؟

هَبْ أن رئيس الولايات المتحدة تقدّم بمقترح لبرنامج جديد للرعاية الاجتماعية يُسمّى «الرعاية الغذائية»! حيث يذهب بشكلٍ نظريٍّ إلى أنه بما أن الطعام أكثر أهميةً لكل مواطنٍ أمريكيٍّ من الرعاية الصحية أو أموال التقاعد، يجب إذن توسيع نطاق برنامج الإعانات الغذائية وتعميمه، شأنه شأن الضمان الاجتماعي والرعاية الطبية، حتى يكون جميع المواطنين مستحقين للإعانات الغذائية ويدفعون للبرنامج من خلال ضريبة خاصة بالإعانات الغذائية. وهَبْ أن الكونجرس قد وافق وأقرّ تشريعاً جديداً للرعاية الاجتماعية؛ بناءً عليه، بدلاً من ٢٤ مليون أمريكي يحصلون على إعاناتٍ غذائية، من الممكن أن يبدأ ١٥٨ مليون مواطن أو أكثر فجأةً في دفع ضريبة لبرنامج الإعانات الغذائية والحصول على تلك الإعانات، بما قد يُمثّل نحو ١٠ بالمائة من الميزانيات العائلية.

في اعتقادك، ما التأثير الذي سَتُخَلِّفه هذه الخطة العامة للرعاية الغذائية على صناعة الغذاء؟ أَلن نواجه تكاليف غير مسبوقه، وبيروقراطية، واستغلالاً، ومصالح مكتسبة قوية في المطالبة برعاية غذائية أفضل وأكثر شمولاً؟ ولنفترض أن الرعاية الغذائية لا تغطي الوجبات الخفيفة؛ أَلن يبدأ عامة الشعب في مطالبة الحكومة بتغطية تكلفة هذا الاستحقاق الجديد؟ أَلن يَشْكُوا من أن تكاليف الوجبات الخفيفة ترتفع بسرعة رهيبه؟ بعبارة أخرى، بمجرد أن نَسَلُكُ هذا الطريق، ستصبح الحكومة حتماً أكثر تدخلًا في مسألة الغذاء. لقد كان لودفيج فون ميزس على حق حين قال: «السياسات المعتدلة تؤدي إلى الاشتراكية.»²

لحسن الحظ لا يوجد هذا البرنامج المرعب للرعاية الغذائية. فمن المسلم به أنه كان هناك استغلال وهدر في برنامج الإعانات الغذائية الفيدرالي، ولكن مشكلات الكفاءة قليلة مقارنةً ببرنامج الرعاية الطبية مثلًا، المعروف بما يشوبه من احتيالٍ وهدرٍ باهظ التكاليف. والمثير في الأمر أنه منذ عام ١٩٩٥ انخفض عدد الأمريكيين المقيدين ببرنامج الإعانات الغذائية الفيدرالي من نحو ٢٧ مليوناً إلى أقل من ٢٤ مليوناً، فيما ارتفعت التكاليف بنسبة ضئيلة من ٢٢,٨ مليار دولارٍ إلى ٢٧ مليار دولار. ولكن هل انخفضت تكلفة الضمان الاجتماعي ونطاقه أو الرعاية الطبية؟ إطلاقاً.

شبكة أمان أم شبكة صيد؟

إن استنتاجنا واضح. يجب أن تقتصر نظم الرعاية الاجتماعية الحكومية — إن كان يجب أن يكون لها وجود من الأساس — على مساعدة مَنْ هم بحاجة فعلية إلى المساعدة. يجب أن تكون شبكات أمان، لا شبكات صيدٍ تأسر الجميع. لقد كان إنشاء نظام للضمان الاجتماعي والرعاية الطبية خطأً فادحاً؛ إذ جعل الجميع في مرحلة ما يصبحون تحت وصاية الدولة. أنا على قناعة بأن الرئيس روزفلت لو كان قد وضع برنامج الضمان الاجتماعي في عام ١٩٣٥ كخطة تقاعدٍ موجهة فقط إلى الأقل حظاً الذين لا يستطيعون التخطيط للمستقبل على المستوى المادي، لأصبح برنامجاً للرعاية الاجتماعية اقتصادياً نسبياً يُلزم دافعي الضرائب بدفع ٢ إلى ٣ بالمائة على أقصى تقديرٍ من أجورهم ورواتبهم في «اشتراكات» ضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية، وليس ١٢,٤ بالمائة كما يفعلون اليوم. ولو كان الرئيس جونسون قد اقترح برنامج المساعدة الطبية للفقراء في عام ١٩٦٥ ببساطة كخطة طبية/استشفائية تكميلية تقتصر على المعوزين، لصار دافعو

الضرائب اليوم يدفعون ٠,٥ بالمائة من أجورهم ورواتبهم للرعاية الطبية، وليس ٢,٩ بالمائة كما يفعلون اليوم. بدلاً من ذلك، تمّ تعميم النظم؛ ما يُعدُّ انتهاكًا واضحًا لمبدأ الرعاية الاجتماعية المحدّد في الفصل الأول.

ولأننا جميعًا ندفع ولكننا نستفيد في النهاية (حتى ينقضيَ أجلنا)، لا نفكر دائمًا بوضوح بشأن هذه الاستحقاقات. على سبيل المثال: أخبرني سمسار بورصة مؤخرًا عن عميلٍ اتصل به وشكا شكوى مريرةً من محاولات الكونجرس تجديد وإصلاح برنامج الرعاية الطبية؛ فقال في غضب: «بإمكانهم خفض الإنفاق كما يشاءون، ولكن عليهم ألا يقربوا تأميني الصحي!» وبينما كان سمسار البورصة يُنصت في صبرٍ لخطب هذا الرجل المطوّلة، إذا به يُخرج حسابَ العميل على شاشة الكمبيوتر. لقد كان لدى العميل حساباتٌ تُفوق قيمتها مليون دولار! لو أن بإمكان شخصٍ ما تحمّل نفقات خطة التأمين الطبي الخاصة به، لكان هذا الرجل. إنه لم يكن بحاجةٍ إلى الرعاية الطبية، ولكنه كان ينظر إلى الرعاية الطبية كحقٍّ له؛ فقد ظل يضع أمواله فيها طيلة حياته، وكان يستحق الانتفاع بفوائدها.

تخيل ماذا كان يقول هذا الرجل عن الكونجرس وأسعار الغذاء لو كان لدينا برنامج للرعاية الغذائية؟

الفصل السابع

٤ آلاف دولار شهرياً من الضمان الاجتماعي؟

سوف يظل الضمان الاجتماعي متوازناً متوازناً جيداً على مدى الأعوام العشرين القادمة على الأقل ... ما دامت الأمور تسير على نحو جيد، فلا تتدخل!

بروفيسور روبرت كوتنر

«بيزنس ويك»، ٢٠ فبراير، ١٩٩٥

إن روبرت كوتنر، وهو معلقٌ سياسي وأستاذ سابق بجامعة هارفارد، يُمثّل أقلية؛ حيث إن الضمان الاجتماعي، وفقاً لمعظم الخبراء، مُتَّجِهٌ نحو مأزقٍ خلال الأعوام العشرين القادمة. وكانت الأموال التي ينبغي إيداعها في الصندوق الائتماني للضمان الاجتماعي تدار بشكلٍ سيئ. ولأن المتقاعدين يعيشون أطول؛ تُشَنُّ غارة على الصندوق كلَّ عام لدفع شيكات الضمان الاجتماعي الشهرية لمتلقيه الحاليين. وفي ظل الزيادة غير الكافية لاحتياطيات الصندوق من أجل المتقاعدين المستقبليين، فمن المحتمل أن تفلس المنظومة في مرحلةٍ ما خلال الأعوام العشرين إلى الثلاثين المقبلة.

يسير نظام الضمان الاجتماعي على النحو التالي: يمول النظام من خلال ضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية، وهي ضريبة كسبٍ عملٍ يدفعها الموظف (٦,٢ بالمائة)، وصاحب العمل (٦,٢ بالمائة) بالتساوي. غير أن الضمان الاجتماعي ليس خطة ادخار، فهو معروف بوصفه نظاماً «محدد الاستحقاقات»؛ حيث تُستخدم الواردات الحالية لدفع الاستحقاقات الحالية. وفي كل عامٍ منذ عام ١٩٨٣ كانت العائدات الضريبية ومصادر الدخل الأخرى تفوق الاستحقاقات، وكانت تُستثمر في الصندوق الائتماني

للضمان الاجتماعي (وتبلغ قيمتها الآن نحو ٢,١ تريليون دولار). وتُستثمر الزيادات المتراكمة في سندات الخزنة الأمريكية. ولما كانت الزيادات تُستثمر في سندات الخزنة الأمريكية، ساهم هذا في تمويل العجز كلَّ عام، وإخفاء المستوى الفعلي للعجز. وتتم تغطية العاملين المستحقين فيما يتعلَّق بالدخل التقاعدي وإعانات العجز؛ فإذا تُوِّفي عاملٌ مؤمَّنٌ عليه، فقد يحصل شريك الحياة والأطفال المعالون على استحقاقات الباقيين على قيد الحياة. ولكن إذا تُوِّفي أحد الأفراد دون أن يكون له زوجة أو أطفال دون سن ٢١ عامًا، تتوقف جميع شيكات الضمان الاجتماعي؛ أي إن الأفراد العزَّاب أو الأراامل الذين يضعون أموالهم في المنظومة طيلة حياتهم لن يتلقَّوا أي شيءٍ من مدفوعات الضمان الاجتماعي إذا توفُّوا قبل سن ٦٥ عامًا.

هناك أوقات عصيبة في انتظار الضمان الاجتماعي؛ فيقدَّر أنه بحلول عام ٢٠١٨، سوف يدفع الضمان الاجتماعي في الاستحقاقات أكثر مما يُحصَله. وسوف نحتاج إلى نحو تريليون دولارٍ في البنك اليوم، تستحق فوائد، لسداد جميع الالتزامات المقدَّرة للبرنامج. وقد اقترح الاقتصاديون حلولاً عديدة، منها: رفع الضرائب، وإلغاء سقف الرواتب، وخفض الاستحقاقات، وزيادة الدين القومي، وإنهاء البرامج الحكومية الأخرى، وتطبيق حسابات التقاعد الشخصية (كما ناقشنا في الفصل الخامس).

يعارض البروفيسور روبرت كوتنر والجمعية الأمريكية للمتقاعدين، وغيرهما من المدافعين عن نظام الضمان الاجتماعي الحالي، إجراءً أي إصلاحٍ على منظومة الضمان الاجتماعي. ولكنَّ القضية الحقيقية لا تتمثَّل في كون البرنامج القومي للمعاشات قادرًا على الوفاء بالتزاماته أم لا. إنها ليست مسألة خفض استحقاقات الضمان الاجتماعي، أو إرجاء التقاعدات، أو تقييم البحث الاجتماعي، أو رفع ضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية مرةً أخرى؛ فقد جرَّب الكونجرس كلَّ هذه الأمور، ولا تزال المنظومة غير سليمةٍ بشكلٍ جوهري.

إن المشكلة الحقيقية بسيطة، وهي أن الضمان الاجتماعي برنامج رديء؛ ونتيجةً لذلك يفرض عبئاً مالياً ضخماً على الاقتصاد الأمريكي وكل دولةٍ لديها برنامج مماثل؛ فضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية تستنزف جيوب كل عاملٍ وكل شركة. وضرائب الرواتب زادت ١٧ مرة، من ٢ بالمائة من الأجور بحثً أقصى ٦٠ دولارًا في عام ١٩٣٧، إلى ١٢,٤ بالمائة بما يعادل ١٢ ألف دولارٍ كحدٍّ أقصى اليوم. ومن أجل تغطية الاستحقاقات المستقبلية لما بعد عام ٢٠١٥، يتوقع الخبراء أن يكون هناك اضطراب إلى رفع الضرائب

٤ آلاف دولارٍ شهرياً من الضمان الاجتماعي؟

إلى ١٧ بالمائة من إجمالي الدخل؛ ما يعني مزيداً من التآكل لقدرة العامل على المساهمة في المدخرات الشخصية وحسابات الاستثمار. متى سيتوقف هذا الجنون؟ إن المفارقة المأساوية للضمان الاجتماعي تتمثل في أنه خطة ادخارٍ مفروضةٌ لا تساهم بسنتٍ واحدٍ في المدخرات الحقيقية، وهذا يُعزى إلى كون الضمان الاجتماعي نظاماً لدفع الاستحقاقات أولاً بأول؛ فالاشتراكات تُصرف في الحال في سداد الاستحقاقات. وضرائب المساهمة في التأمين الفيدرالية تذهب إما (أ) لصرف مستحقات متقاعدية الضمان الاجتماعي الحاليين الذين يستخدمون هذه الأموال في سداد التزاماتهم، وإما (ب) للصندوق الائتماني للضمان الاجتماعي، الذي يستثمر أمواله في سندات الخزنة بالكامل. بعبارةٍ أخرى، الإنفاق الحكومي. بإيجاز، ضرائب الرواتب تُستهلك، لا تُدخر. وكما يقول البروفيسور جوزيف ستيجليتز: «برنامج الضمان الاجتماعي برنامج ضريبي، وليس حساب ادخار.»

الضمان الاجتماعي في مقابل حسابات التقاعد الفردية

تخيل ما سيحدث لو استثمرت ضرائب الضمان الاجتماعي في حسابات التقاعد الفردية، بحيث يستطيع أصحابُ الأجر الاستثمارَ في الأسهم والسندات. بعبارةٍ أخرى، ماذا ستكون النتيجة لو استثمرت أموال الضمان الاجتماعي في رأسمالية الاقتصاد الحر؛ أي صندوق لمؤشرات الأسهم، بدلاً من برامج المدفوعات التحويلية الحكومية؟

أجريت دراسة على هذا النحو في عام ١٩٩٥ على يد ويليام جي شيمان، المدير لشركة ستيت ستريت جلوبال أدفيزورز، بوسطن، ماساتشوستس.¹ فقد قام بتحليل حالة اثنين من العاملين، أحدهما يربح نصف المتوسط القومي للأجور (أي نحو ١٢٦٠٠ دولارٍ في عام ١٩٩٥)، والآخر يحصل على الحد الأقصى للمكاسب المغطاة (٦١٢٠٠ دولار). سوف يحصل صاحب الدخل المنخفض الذي تقاعد في عام ١٩٩٥ على ٥٥١ دولارًا شهرياً من الضمان الاجتماعي. ولكن لو كان قد سُمح له باستثمار اشتراكاته في أسهمٍ أمريكيةٍ محافظةٍ على مدار سنوات عمله، لربما حصل على دخلٍ قيمته ١٣٠٠ دولارٍ شهرياً لبقية حياته؛ أي نحو ثلاثة أضعاف دخله من الضمان الاجتماعي.

أما العامل صاحب الدخل الأكبر، فقد كانت حاله ستصبح أفضل من ذلك؛ فلو أنه تقاعد اليوم، لحصل على ١٢٠٠ دولارٍ من الضمان الاجتماعي، ولو كان قد استثمر الأموال على المدى الطويل في الأسهم، لحصل على دخلٍ قيمته ٤ آلاف دولارٍ شهرياً.

علاوةً على ذلك، ووفقاً لشيبمان، لو أنه سُمح للأفراد مواليد عام ١٩٧٠ بأن يستثمروا في الأسهم المبلّغ الذي يدفعونه حالياً في ضرائب الضمان الاجتماعي، لاستطاعوا الحصول على نحو ستة أضعاف الاستحقاقات المقرر الحصول عليها تحت مظلة الضمان الاجتماعي؛ أي ما يعادل ١١٧٢٩ دولارًا شهرياً. حتى العامل ذو الأجر المنخفض الذي يدخّر ١٢ بالمائة من دخله كان سيحصل على نحو ثلاثة أضعاف العائد على الدخل الاجتماعي (افتترضت هذه الدراسة عائداً تاريخياً يبلغ نحو ١٠ بالمائة على صناديق مؤشرات الأسهم). باختصار، يخلص شيبمان إلى أن الضمان الاجتماعي برنامجٌ تقاعدٍ رديءٌ ومضيقٌ مأساويةً للموارد.

الأمر الأفظع هو أنه لا العامل ذو الدخل المنخفض ولا العامل ذو الدخل المرتفع يتمتع بملكية حقيقية لاستحقاقاته من الضمان الاجتماعي. إن المدخرات الحقيقية يمكن تمريرها إلى الورثة، ولكن إذا توفّي أحد الأشخاص في سنٍ صغيرة، فإن «المستفيد» المحدد سلفاً هو الحكومة. إن نظام الضمان الاجتماعي يوصف بأنه عادل ومتكافئ، ولكن كيف يمكن اعتباره عادلاً إذا كان هناك عامل يحصل على مبالغ لمدة ٣٠ عاماً بينما آخر يحصل على القليل أو لا يحصل على شيءٍ لوفاته صغيراً؟

هذا العام سوف يُصخّ ما يزيد على ٥٠٠ مليار دولار في الضمان الاجتماعي. بالإضافة إلى ذلك، تُقدّر قيمة الصندوق الائتماني للضمان الاجتماعي، المودع لسداد الاستحقاقات المستقبلية، بـ ٢,١ تريليون دولار، وهي في ارتفاع. تخيل لو أمكن إدارة الصندوق الائتماني للضمان الاجتماعي من قبل بيتر لينش، أو وارين بافيت، أو حتى صندوق مؤشرا!

لقد واجه القطاع الخاص بالفعل مشكلةً مشابهةً للغاية لما يواجهه الضمان الاجتماعي اليوم: مليارات في ديونٍ عائمةٍ نظراً لحقيقة أن متوسط أعمار الناس ارتفع وأن صناديقهم الائتمانية تستثمر بشكلٍ محافظٍ للغاية. في الفصل القادم، سنرى كيف قامت الشركات الخاصة الكبرى بحل هذه المشكلة.

كيف حلَّ القطاع الخاص أزمته مع المعاشات

من بين جميع المؤسسات الاجتماعية، تُعتبر الشركة هي المؤسسة الوحيدة التي أنشئت من أجل الهدف الصريح الخاص بإحداث التغيير وإدارته ... فالحكومة مدير سيء.

بيتر إف دراكر¹

في خضم النقاش الدائر حول خصخصة الضمان الاجتماعي، أغفلت قصة، وهي أن قطاع الأعمال الخاص في الولايات المتحدة قد واجه بالفعل مشكلة تمويل المعاشات ونجح في حلها.

إليك ما حدث. بعد الحرب العالمية الثانية، أضافت الشركات الأمريكية الكبرى خطط معاشاتٍ سخية لبرامج استحقاقات موظفيها لتوفير الضرائب. كانت هذه الخطط «محددة الاستحقاقات» تُحاكي إلى حدٍّ كبيرٍ خطة الضمان الاجتماعي للحكومة الفيدرالية؛ فكانت الشركات تدفع قدر ما يدفعه الموظفون من اشتراكات، وكانت الأموال تُجمَع في صندوق استثماريٍّ كبيرٍ يديره مسئولو الشركة، ويخصَّص دخل تقاعدي شهري لجميع الموظفين حين يتقاعدون عند بلوغ سن ٦٥ عامًا.

كان خبير الإدارة بيتر إف دراكر واحدًا من أوائل الحالمين الذين أدركوا تأثير هذه الثورة غير المنظورة، التي أطلق عليها «اشتراكية صندوق المعاشات»؛ نظرًا لأن هذا النظام الشبيه بالضمان الاجتماعي الخاص بالشركات كان يستولي على حصةٍ متناميةٍ من رأس المال الاستثماري في الولايات المتحدة.² وقدَّر دراكر أنه بحلول مطلع تسعينيات

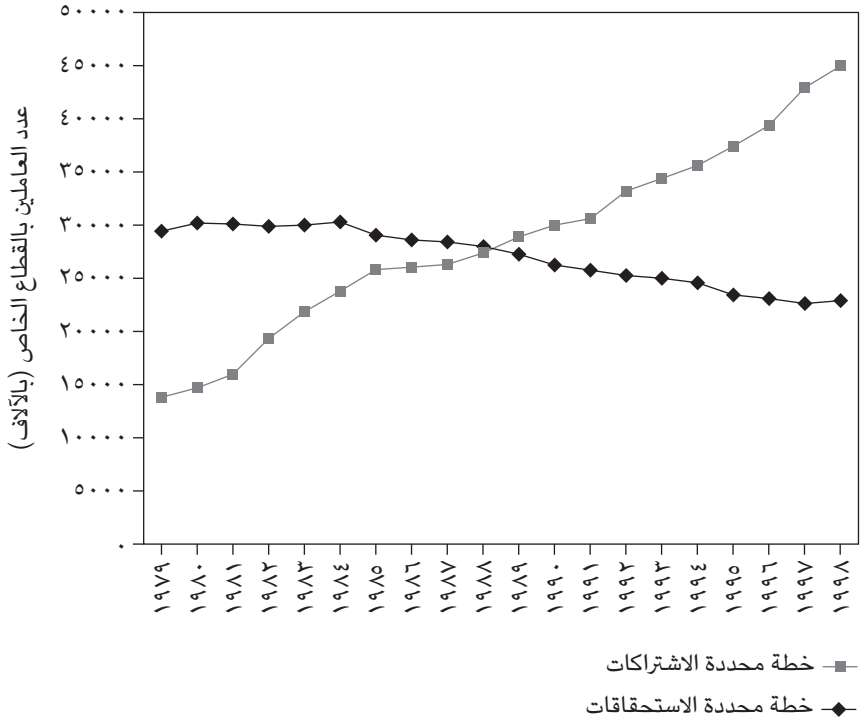
القرن العشرين، سوف يكون ٥٠ بالمائة من إجمالي الأسهم والسندات تحت إدارة مديري صناديق المعاشات.

ولكن دراكر (الذي لا يَغفل الكثير) عجز عن التنبؤ بوقوع ثورة جديدة في معاشات الشركات؛ أي ذلك التحوُّل السريع نحو خطط الاشتراكات الفردية المحددة؛ خاصةً خطط التقاعد؛ فقد أدرك المديرون التنفيذيون للشركات وجود صعوباتٍ خطيرةٍ تتعلق بخططهم التقليدية المحددة الاستحقاقات، وهي نفس المشكلة التي يواجهها الضمان الاجتماعي اليوم. وواجهت الشركات ديوناً عائمةً ضخمةً مع امتداد أعمار المتقاعدين واستثمار المديرين بشكلٍ بالغ التحفظ في السندات الحكومية وأسهم الاقتصاد القديم أو أسهم الشركات الممتازة. كذلك كان الكثير من الموظفين الجدد يغضبون حين ينتقلون لوظائفٍ أخرى أو يتم تسريحهم ولا يكون لديهم عدد السنوات المطلوب للحصول على استحقاقاتٍ من خطة التقاعد الخاصة بالشركة. فعلى عكس الضمان الاجتماعي، لم تكن معظم خطط الشركات قابلة للتحويل. وقد فرض قانون ضمان دخل التقاعد للموظف لوائح على هذا القطاع في محاولةٍ لحماية حقوق التقاعد، ولكن المشكلات، والبيروقراطية، والدعاوى القضائية ازدادت خلال عصرٍ ساد فيه خفض أعداد الموظفين، والتنقل بين الوظائف، وزيادة متوسط العمر.

الحل الجديد: خطط التقاعد الفردية

كان الحل الجديد للشركات ناتجاً فرعياً عن ابتكارٍ تشريعيٍّ آخر؛ حساب التقاعد الفردي. فسرعان ما أصبحت خطط ٤٠١ (كيه) هي الاختيار المفضل لدى الشركات فيما يتعلَّق بخطط التقاعد، دون وجود إمكانيةٍ للتراجع. وهذه الخطط المحددة الاشتراكات من شأنها حلُّ جميع المشكلات والأزمات التي تواجهها خطط الشركات التقليدية المحددة الاستحقاقات؛ فَتَحَّتْ مظلة خطط ٤٠١ (كيه)، يتحكم الموظفون، وليس مسئولو الشركات، في استثماراتهم عن طريق اختيار مجموعةٍ من الصناديق المشتركة التي لا تتقاضى رسوم مبيعات. ولم تُعدِّ الشركات تواجه ديوناً عائمةً لعدم وجود استحقاقٍ متوقَّع مضمون. وصار لدى العاملين والمسؤولين التنفيذيين الحرية الكاملة للتنقل بين الوظائف؛ إذ يمكنهم نقل مدخراتهم في خطة ٤٠١ (كيه) إلى عملٍ جديدٍ أو ترحيلها إلى حساب تقاعدٍ فردي.

كيف حلَّ القطاع الخاص أزمته مع المعاشات



شكل ٨-١: الانخفاض في الخطط المحددة الاستحقاقات؛ الزيادة في الخطط المحددة الاشتراكات. (<http://www.epinet.org/Issueguides/retire/charts/dbdc-600.gif>)

وفقاً لإحصائياتٍ حديثةٍ لوزارة العمل الأمريكية، فإنَّ أحدث نظم التقاعد الخاصة بالشركات جميعها تقريباً خطط محددة الاشتراكات، وليست خططاً محددة الاستحقاقات (انظر الشكل ٨-١). وجميع الشركات الكبرى المدرجة على قائمة فورتشن ٥٠٠ تقريباً تحوَّلت إلى الخطط المحددة الاشتراكات أو خطط «الرصيد النقدي» المهجنة. وتضم الشركات التي لا تزال تعتمد الخطط القديمة جنرال موتورز، وبروكتر أند جامبل، ودلتا إيرلاينز، وشركة نيويورك تايمز. أما شركة آي بي إم، التي كانت في وقتٍ ما شركةً تضمن التوظيف الدائم مدى الحياة، فقد تحوَّلت إلى خطةٍ للرصيد النقدي في أواخر

تسعينيات القرن الماضي، مانحةً موظفيها البالغ عددهم ١٠٠ ألف موظفٍ حساباتٍ تقاعدٍ فرديةً يمكنهم أخذها معهم كـمبلغٍ إجماليٍّ إذا غادروا الشركة قبل التقاعد. في الوقت ذاته، لا يزال العاملون الذين مرّت عليهم فترة طويلة في الشركة مستحقين لخطة أي بي إم المحددة الاستحقاقات القديمة. ولكن جميع شركات «الاقتصاد الجديد» تقريباً، مثل مايكروسوفت، وإيه أو إل، وهوم ديبوت، لا تقدم سوى خطط ٤٠١ (كيه) فقط.

لماذا يحتاج الضمان الاجتماعي إلى إصلاح

بإمكان الكونجرس معرفة الكثير من خلال دراسة التغييرات التي قامت بها الشركات في أمريكا من أجل إصلاح صناديق المعاشات. في الواقع، الضمان الاجتماعي في موقفٍ أسوأ مما كانت عليه معظم خطط الشركات. وبما أن أقل من ربع إجمالي الاشتراكات يذهب إلى صندوق ائتمان الضمان الاجتماعي، فإن البرنامج الحكومي أقرب لأن يكون نظاماً لدفع الاستحقاقات أولاً بأول من أن يكون خطةً محددة الاستحقاقات. ونتيجةً لذلك، سوف تتجاوز الديون العائمة، أو عجز ضريبة الرواتب، ٢٠ تريليون دولارٍ على مدى الـ ٧٥ عاماً القادمة. ومن أجل سداد مستحقات هذا العدد الكبير من المستحقين الحاليين، كان على الكونجرس رفع الضرائب مراراً إلى أن وصلت نسبتها إلى ١٢,٤ بالمائة من الأجور، وهي نسبة مرهقة، وسوف تكون هناك حاجة إلى رفع ضرائب الرواتب بنسبة ٥٠ بالمائة أخرى بحلول عام ٢٠١٥ لسد العجز المتزايد.^٣ قليل من خطط الشركات يتطلب مثل هذه المستويات العالية من الاشتراكات.

يُضاف إلى ذلك سوء إدارة الصندوق الائتماني للضمان الاجتماعي، حتى إن الخبراء يشيرون إلى أن العائد السنوي على الضمان الاجتماعي يبلغ ٣,٥ بالمائة بالنسبة إلى الأزواج ذوي الدخل الواحد، و١,٨ بالمائة فقط للأزواج مزدوجي الدخل ودافعي الضرائب غير المتزوجين.^٤

لا شك أن تحويل الضمان الاجتماعي إلى حسابات استثمارٍ فرديةٍ لن يكون خطوةً في الاتجاه الصحيح فحسب، بل سيتوافق مع ما تفعله تشيلي و ٣٠ دولة أخرى بخطت التقاعد الحكومية لديها. ولسوء الحظ، لا تميل الحكومة — على عكس الشركات الخاصة — إلى التجديد والابتكار. وكما يشير دراكر: «بإمكان الحكومة أن تكتسب حجماً أكبر وثقلاً أعظم، ولكن لا يمكنها أن تكتسب قوةً أو نكاءً.»^٥

الفصل التاسع

المصادر الأربعة للسعادة

هل المال من بينها؟

لقد مللت الحب، ومللت أكثر من القوافي. ولكن المال يمنحني السرور دائماً.

هيلر بيلوك

إذا كان بوسعنا الاستعداد بشكل أفضل للتقاعد بادخار المزيد والاستثمار بشكل أفضل، فلا شك أن الأمريكيين يستطيعون التطلع إلى سنواتهم الذهبية. إن مزيداً من المال في فترة التقاعد يمكن أن يكون أمراً طيباً. ولكن هل يمكن للمال أن يشتري السعادة؟ لقد اتجهت الأبحاث الاقتصادية إلى جوانب غير مألوفة؛ فمن الموضوعات الفرعية المتنامية التي اتجه إليها الجيل الجديد من الاقتصاديين هو ذلك المطروح في المجال المعروف بـ «اقتصاد السعادة». وقد صادفت كتاباً في غاية التشويق بعنوان «السعادة والاقتصاد: كيف يؤثر الاقتصاد والمؤسسات على سعادة الإنسان ورفاهيته»، لعالمي الاقتصاد برونو إس فراي وألويس شتوتسر. إنه كتاب متخصص، يحوي الكثير من المخططات البيانية والمنحنيات الرياضية، إلا أن هدفه ليس قياس الأرباح والخسائر المادية، بل قياس مشاعر السعادة والرفاهية الأكثر تجريداً.

واستنتاجات المؤلفين واضحة إلى حد كبير: «النتيجة العامة على ما يبدو هي أن السعادة والدخل بينهما ارتباط موجب بالفعل»¹ بعبارة أخرى، قد لا يشتري المال السعادة بشكل مباشر، ولكن بإمكانه أن يوفر العديد من المزايا والفوائد، كتوفير فرص

أكبر، ومكانة أعلى في المجتمع، والقدرة على السفر والاستمتاع بغذاء، وسكن، ورعاية صحية، وترفيه أفضل. ويشير العديد من الدراسات إلى أن الأشخاص الأكثر ثراءً ينعمون بحياة أطول. بإيجاز، المال يحقق متطلبات مرغوبة للغاية.

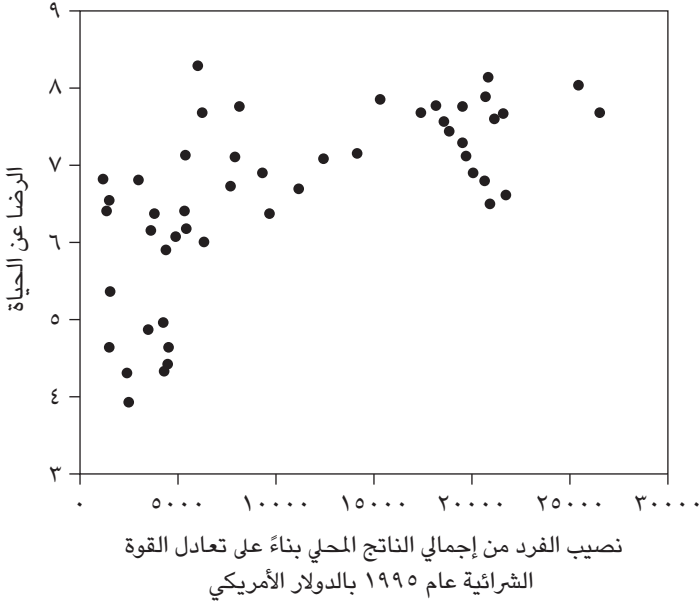
أذكر اليوم الذي تبينت فيه أنني سوف أصبح مستقلاً مادياً. كان يوماً من أيام الصيف في أواخر سبعينيات القرن الماضي حين عدتُ إلى المنزل وقدمتُ لزوجتي أكثر من اثني عشر شيئاً من مشروع للطلب عبر البريد كنتُ قد بدأتُه. وفي غضون عام، اشترينا أول منزلٍ لنا، بأقلَّ من ثمنه ٢٠ بالمائة، وبحلول عام ١٩٨٤ صرنا ناجحين بما كفل لنا نقل عائلتنا كاملةً (بأربعة أطفال) إلى جزر البهاما من أجل «التقاعد». لقد منحت تجربة «الأمان المادي» جو وأن وإيبي شعوراً رائعاً بالرضا. بالطبع لم نتقاعد بالمعنى المفهوم؛ فقد كنا نستغل وقت فراغنا في القراءة والكتابة، والإبحار، وقضاء وقتٍ مع أبنائنا، والانخراط في أنشطة المسرح المحلي، ومدرسة خاصة، والعمل الكنسي.² وفي النهاية عدنا إلى البر الرئيسي، ولكننا استمررنا على وضعنا شبه التقاعدي.

لماذا يشعر معظم الفقراء بالتعاسة

يوضح الشكل ٩-١ العلاقة بين الدخل والسعادة عبر الدول. بشكل عام، يُعدُّ الناس في الدول الفقيرة أقلَّ شعوراً بالرضا من الناس في الدول الغنية. وأحد الأسباب وراء ذلك هو أن الدول الفقيرة غالباً ما تكون أكثر عرضة للعنف وحالة اللائقين. وكما يقول فراي وشتوتزر: «غالباً ما يكون لدى الدول التي يرتفع فيها متوسط دخل الفرد ديمقراطيات أكثر استقراراً عن الدول الفقيرة ... فكلما ارتفع الدخل، كانت حقوق الإنسان مكفولة بشكل أكبر، ومستوى الصحة أفضل، وتوزيع الدخل أكثر عدالة. وعلى ذلك، فقد تُسهم حقوق الإنسان، والصحة، وعدالة التوزيع فيما يبدو في رفع مستوى السعادة مع ارتفاع الدخل».³

ولكن الشكل البياني يشير أيضاً إلى أن المال يعاني من عائدات متضائلة في السعادة. إن السعادة الشخصية ترتفع بارتفاع الدخل، ولكن بمجرد أن يتجاوز حدًا معينًا، يصبح تأثير الدخل على السعادة محدوداً أو منعدماً. وقد واجه العديد من الأثرياء قانون تضائل العائدات هذا، وهم ليسوا أكثر سعادةً من أرباب الطبقة الوسطى بأي حال. بل إن بعض الأثرياء يعانون من تعاسة تامة. ويخلص فراي وشتوتزر من ذلك إلى أن «السعادة التي تتزايد مع الأشياء المادية زائلة».

المصادر الأربعة للسعادة



شكل ٩-١: العلاقة بين السعادة ومتوسط دخل الفرد. (المصدر: برونو إس فراي، «السعادة والاقتصاد». أُعيدت طباعته بتصريح من مطبعة جامعة برينستون.)

العناصر الأربعة للسعادة

قرأتُ منذ سنواتٍ عظيمةً عن «المصادر الأربعة للسعادة». كان القَسُّ يتحدث عن العمل، والترويح، والحب، والعبادة. ماذا كان يقصد؟
عليك أولاً، والحديث على لسانه، أن تجد عملاً مُجزياً وشريفاً كي تكون سعيداً؛ فالعمل الجاد وإنشاء المشروعات يوفران الفرصة لتكوين فائض ثروة. ووجود مال في البنك يمنحك إحساساً حقيقياً بالأمان، وكذلك الحرية في القيام بما تشاء. علاوةً على ذلك، توضح الدراسات أن الأشخاص العاطلين عن العمل يشعرون بالتعاسة عموماً، في ظل اعتقادهم بأنهم لا يُقدّمون شيئاً للمجتمع ولا لأنفسهم.

ثانياً، يُعدُّ الترويح شيئاً أساسياً لسعادتك. ومن المفيد أن تأخذ راحةً من العمل من آن لآخر؛ فالاسترخاء والأنشطة عناصر أساسية للحياة السعيدة. والأشخاص الذين يقضون وقتاً أكثر من اللازم في العمل ولا يستطيعون الاستجمام مع عائلاتهم أو أصدقائهم بالمنزل يحتاجون إلى معرفة متعة الاستجمام وبهجته بهواية، أو رياضة، أو السفر، أو أي نشاطٍ آخر. إن بعضاً من أكثر أوقاتنا التي لا تُنسى كانت في لعب الكرة اللينة أو كرة السلة مع الأصدقاء، والسفر مع أفراد العائلة في عطلة نهاية الأسبوع، أو زيارة أحد محالِّ الكتب.

ثالثاً، يعد الحب والصداقة أيضاً عنصرين مهمين للسعادة؛ فكل شخصٍ يحتاج إلى شخص يأتمنه على أسراره، ويقضي وقتاً معه، ويتعلم منه، ويسترجع معه الذكريات، ويبادلُه الحب. والحب والصداقة، في نظر معظم الناس، يستغرقان وقتاً ومجهوداً. صحيح عليك أن تبذل جهداً لبناء صداقات، ولكن عوائد ذلك عليك لا تنتهي أبداً. وأخيراً العبادة. إن تنمية الجانب الروحي لدى المرء ضرورية للسعادة. يقول بعض أصدقائي إنهم لا يحتاجون إلى الدين في شيء، ولكني أرى أنهم يفتقدون أحد مباحج الحياة؛ الاستماع إلى عظةٍ رائعة، وإنشاد الترانيم، والتأمل في كلام الله، والعمل الخيري، والتضرُّع إلى الله طلباً لعونه في حلِّ مشكلات العمل أو المشكلات العائلية.

دعني أختتم هذا المقال بمقطعٍ شعريٍّ مبهجٍ للكاتب المسرحي النرويجي هنريك إبسن، الذي سلَّط الضوء على دور المال بمنظوره الصحيح:

قد يكون المألُّ قشرةً تُغلفُ أشياءً كثيرة، ولكنه ليس النواة.

إنه يجلب لك الطعام، وليس الشهية؛

الدواء، وليس الصحة؛

المعارف، وليس الأصدقاء؛

الخدم، وليس الإخلاص؛

أيام الفرح، وليس السلام أو السعادة.

الجزء الثاني

الاقتصاديون يدخلون قاعات اجتماعات الشركات

هل يمكن أن يساهم الاقتصاديون في الناتج النهائي للميزانيات العمومية للشركات؟ بالطبع؛ فقد أثار الاقتصاديون على الشركات من أجل تبني القيمة الاقتصادية المضافة لقياس تكلفة الفرصة البديلة لرأس المال، وترسيخ التنافسية بين أقسام الشركة، وتشجيع المديرين على تحفيز مرءوسيهم بخيارات الأسهم و«حقوق اتخاذ القرار»، وغيرها من استراتيجيات التملك، وتقليل الهدر وعدم الفعالية في برامج التقاعد الخاصة بالشركات، والتأمين الصحي، وغيرها من استحقاقات ومزايا العاملين. ويقدم الفصلان القادمان تفاصيل عن كيف يُغيّر رجال الاقتصاد عالم الشركات في أمريكا.

الفصل العاشر

تحسين الناتج النهائي بالقيمة الاقتصادية المضافة

إلى أن تدرّ شركة ما ربحًا أكبر من تكلفة رأس مالها، فإنها تخسر.

بيتر إف دراكر

علّق كاتب المقال (والاقتصادي) الإنجليزي والتر بيجهوت ذات مرة قائلاً: «ما من رجلٍ إنجليزيٍّ حقيقيٍّ في قرارة نفسه شعر بالأسى لموت رجلٍ اقتصادٍ مطلقًا.»

قليل من محلي الأوراق المالية ومديري الصناديق على السواحل الأمريكية ربما يشعرون هذا الشعور حيال الاقتصاديين الذين توصّلوا إلى فرضية السوق الكفاء وأثبتوا أن ٩٥ بالمائة من المتخصصين لا يمكنهم التفوّق على قرديّ معصوب العينين في اختيار الأسهم. لا يحب محلو وول ستريت ذوو الأجور المرتفعة مقارنة بمقررتهم بقروود عمياء، ولكن بعد عقودٍ من التراشق المحموم بين وول ستريت وأهل العلم، نجد أن أرباب الثقافة والعلم الواسع بصدد الفوز في النزاع؛ فقد صارت صناديق المؤشرات اليوم — وهي الآلية الاستثمارية المفضلة للأساتذة الجامعيين — القطاع الأسرع نموًّا في وول ستريت، برغم ما أشرنا إليه في الفصول السابقة من أن بعض الاقتصاديين قد أدخلوا تعديلاتٍ على نظرية السوق الكفاء.

ولعل أحدث المجموعات التي تعاطفت مع كلمات والتر بيجهوت هم المحاسبون؛ فعلى مدى العقد الماضي، أخذ الاقتصاديون القابعون في البرج العاجي (تحديدًا الأساتذة الذين يُدرّسون نظرية المالية الحديثة) في الهجوم على أقسام المحاسبة، منتقدين إياها

لعدم وضعها في الاعتبار التكلفة الكاملة للفرصة البديلة لرأس المال؛ أي المبلغ الذي يستطيع حملة الأسهم كسبه ببساطة باستثمار أموالهم في مكان آخر.

هل الأرباح المحاسبية حقيقية؟

اشتكى الاقتصاديون لسنواتٍ من أن المحاسبة التقليدية تُشوّه الاقتصاد الحقيقي للشركات من خلال عدم إدراج سعرٍ لقيم الأسهم العادية في تقارير أرباحها وكشوف الميزانية الختامية؛ فمبادئ المحاسبة المتعارف عليها تتعامل مع الأسهم العادية وكأنها مجانية. وعلى ذلك تصدر الشركات المطروحة للتداول العامً تقارير ربع سنوية توضح وجود مكاسبٍ كبيرةٍ هي في الواقع خسائر. «إن الأرباح الحقيقية لا تبدأ إلى أن تكون الشركات قد غطت عائدًا طبيعيًا على الاستثمار.» هكذا يُصرّح آل إربار، نائب أول رئيس مستشاري شركة ستيرن ستيوارت أند كو، المتخصصين في القيمة الاقتصادية المضافة، وهي تقنية جديدة لقياس أداء الشركات الخاصة.¹

ما المقصود بالقيمة الاقتصادية المضافة؟ القيمة الاقتصادية المضافة (وتسمّى أيضًا الربح الاقتصادي، أو الدخل المتبقي)، بشكلٍ أساسي، هي مقياس دقيق لتكلفة الفرصة البديلة لرأس المال. كانت تكلفة الفرصة البديلة لسنواتٍ مفهومًا غامضًا لا يعرفه سوى أساتذة الجامعة. ويشير مصطلح «تكلفة الفرصة»، الذي صاغه الاقتصادي النمساوي فريدريش فايزر في مطلع القرن العشرين، إلى المبدأ العام القائل بأن أي فعلٍ بشريٍّ يتضمن تخليًا عن فرصٍ أخرى؛ فحين تستثمر في سهم، أو تقرض مالا، أو تصدر منتجًا جديدًا، تتخلى عن فرصة الاستثمار في مكانٍ آخر. فإذا استثمرت في سهم من أسهم شركات الكمبيوتر المحلقة في السماء، لا يمكنك أن تشتري أذون خزانة. وإذا بنيت مبنىً خاصًا للمكاتب، فإن أموالك تظل مقيدةً لسنواتٍ في الإنشاءات ولا يمكن استثمارها في شركةٍ إيه تي أند تي.

تُعَدُّ القيمة الاقتصادية المضافة تطبيقًا عمليًا للاقتصاد القديم ونظرية الماليات الحديثة؛ فقد قدّم أتباع المدرسة النمساوية مفهوم تكلفة الفرصة، وقام ميرتون إتش ميلر وفرانكو موديجلياني، الحاصلان على نوبل، بتطبيقه في نموذجهما للشركات لتحديد القيمة الحقيقية لرأس المال. وفي ثمانينيات القرن العشرين، ابتكر جي بينيت ستيوارت الثالث مفهوم القيمة الاقتصادية المضافة كمياريًا ماليًا لقياس تكاليف الفرص في الشركات الخاصة.

وتحديد القيمة الاقتصادية المضافة أمر بسيط للغاية؛ وذلك بطرح أرباح التشغيل بعد الضرائب من تكلفة رأس المال الملائمة لكل من الدين والأسهم العادية. فإذا أصدرت إحدى الشركات دينًا، فإن تكلفة الفرصة ترتبط بمعدل فائدة سندات الخزنة (الذي يبلغ الآن ٤ إلى ٥ بالمائة تقريبًا)، إلى جانب المخاطرة الائتمانية لجهة الإصدار. وإذا أصدرت الشركة سهمًا، فإن تكلفة الفرصة تُقاس بالعائد السنوي على المدى الطويل على سوق الأسهم، الذي يبلغ نحو ١٠ إلى ١٢ بالمائة. بإيجاز، تدرك القيمة الاقتصادية المضافة أن المستثمرين لا بد أن يربحوا ما يكفي لتعويض مخاطرة رأس المال الاستثماري. إذا ربحت إحدى الشركات أكثر من تكاليف الفرصة تلك، تكون قد أضافت قيمةً لمساهميها وصنعت ثروة في الاقتصاد العالمي. ومن هنا جاءت عبارة «القيمة الاقتصادية المضافة». وإذا كانت القيمة الاقتصادية المضافة موجبة، فإن المساهمين والاقتصاد يحققان إسهاماتٍ حقيقيةً فيما يتعلق بالناتج النهائي للأرباح. وخلاف ذلك، يتعين على الشركة أن تغلق وتستثمر أموال مساهميها في أذون الخزنة أو في إحدى صناديق المؤشرات. وكما يُصرِّح الاقتصادي البريطاني جون كاي: «على المدى البعيد، لن تتمكن الشركات التي تخفق في إضافة قيمةٍ في سوقٍ تنافسيةٍ من البقاء، ولا تستحق حتى البقاء»².

حسنًا، ما النفع الذي تسديه القيمة الاقتصادية المضافة لمديري الشركات إذن؟ يساعد تحليل القيمة الاقتصادية المضافة على تقييم عمليات الاستحواذ المحتملة، وخطط التوسع، والأصول غير العاملة، ويساعد على التخلص من عمليات التشغيل ذات الهامش الربحي المنخفض التي لا تُدرُّ أرباحًا بشكلٍ واضحٍ حين توضع جميع التكاليف في الاعتبار. كذلك تُستخدم القيمة الاقتصادية المضافة كنظامٍ تحفيزيٍّ للمديرين والموظفين؛ إذ يتم ربط المكافآت بالمكاسب الاقتصادية المتحققة، وليس فقط بالمكاسب المحاسبية، وقد أثبتت القيمة الاقتصادية المضافة فعاليتها في تعزيز الإنتاجية.

حَقَّقَتِ القيمة الاقتصادية المضافة تطوراتٍ هائلةً في عالم الشركات؛ فهناك ما يزيد على ٣٠٠ شركة كبرى، من بينها كوكاكولا، وإيلي ليلي، وهول فودز ماركت، تستخدم القيمة الاقتصادية المضافة كأداةٍ من أدوات مسئولية رأس المال لتعزيز فكرة أن الأرباح لا تبدأ حتى تكون الشركات قد غطَّتْ عائدها الطبيعي. ويستخدم محللو وول ستريت في جولدمان ساكس وفرست بوسطن، من بين جهاتٍ أخرى، القيمة الاقتصادية المضافة لتقييم الأسهم؛ فوفقًا لإربار، تتنبأ القيمة الاقتصادية المضافة بأداء الأسهم وقيمتها

السوقية أفضل من أي مقياسٍ محاسبيٍّ آخر، وفي ذلك العائد على الأسهم العادية، والتدفُّق النقدي، والمكاسب عن كل سهم، أو المبيعات. كما تعمل القيمة الاقتصادية المضافة على جعلُ مسئولِي الشركات يُركزون بشكلٍ أوضحٍ على خلق قيمةٍ للمساهم، وسعرٍ أعلى للسهم. وتُصدر شركة ستيرن ستوارت، وهي شركة متخصصة في تطبيق القيمة الاقتصادية المضافة، تقريراً سنوياً عن القيمة الاقتصادية المضافة لأكثر ١٠٠٠ شركة أمريكية. ولسنواتٍ عديدةٍ تصدرت إنتل المرتبة العليا في تصنيف القيمة الاقتصادية المضافة فيما تذيلت جنرال موتورز التصنيف.

القيمة الاقتصادية المضافة تفوز بالمعركة

لا يزال المحاسبون يملكون قبضةً مهيمنةً على الطريقة التي تُقدَّم بها البيانات المالية للشركات، ولكن نجاح مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة أرغمهم على الانتباه. فصارت خمس شركات محاسبية تُقدِّم إحصاءاً قائماً على القيمة الاقتصادية المضافة لعملائها. وتضم معظم كتب المحاسبة الدراسية قسماً مهماً عن القيمة الاقتصادية المضافة، أو الربح الاقتصادي، أو الدخل المتبقي، فيما لم تكن الطبقات السابقة تورد أي ذكرٍ للقيمة الاقتصادية المضافة أو تكلفة الفرصة.

أتريد المزيد؟ اطَّلِعْ على كتاب إربار الشديد البساطة «القيمة الاقتصادية المضافة»، أو كتاب جون كاي الرائع «لماذا تنجح الشركات». وانظر أيضاً www.eva.com. إنني أحب القيمة الاقتصادية المضافة. والشركات المستخدمة لها تبدو أفضل أداءً في صنع الثروات والقيمة للمساهم. ولكن ربما يكون لها مثالب؛ فالقيمة الاقتصادية المضافة تضع ضغطاً هائلاً على مديري الشركات من أجل الإنجاز الفائق وخلق مراكزٍ ربحيةٍ دائمةٍ فوق المتوسط. تخيلُ عدم تحقيق ربحٍ حقيقيٍّ ما لم تتفوق شركتك أو قسّمك على مؤشر داو جونز الصناعي للعام الماضي. قد يكون أمراً محبطاً. تُرى كيف ستبدو القيمة الاقتصادية المضافة لشركتك خلال فترة الركود القادمة؟ أمر قد يحير العقول! قد يرغب بعض المديرين في الانضمام إلى محلي ومحاسبي وول سترتيت في إطلاق النار على هؤلاء العلماء الكئيبين.

كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركة خاصة في العالم

بينما كنت أتعلم المفاهيم الاقتصادية التمهيدية، مثل تكلفة الفرصة، والقيمة الذاتية، والميزة النسبية، إذ بدأتُ بشكلٍ فطريٍّ تطبيقها في شركتي.

تشارلز كوك، «علم النجاح» (٢٠٠٧)

الحجر الذي رفضه البناؤون قد صار حجر الزاوية.

المزمور ١١٨: ٢٢

تعليقًا على قادة العمل الخاص في كتابه «العقلية المناهضة للرأسمالية»، قال لودفيج فون ميزس بنبرة جافة: «هناك اتصال اجتماعي محدود بين رجال الأعمال الناجحين وكُتَّاب الأمة البارزين وفنَّانِيها وعلماؤها. فمعظم «الأنشطة الاجتماعية لا تهتم بالكتب والأفكار».¹

لقد كان ميزس سيجد استثناءً لذلك مجسَّدًا في تشارلز كوك، المدير التنفيذي ذي الـ ٧١ عامًا الذي حوَّل شركة والده لتكرير البترول والوقود الكائنة في ويتشيتا بولاية كانساس، إلى أكبر شركة خاصة في العالم، هي «كوك للصناعات»، وذلك من خلال تطبيق الأفكار الطموحة لمجموعةٍ مختارةٍ من الاقتصاديين الأكاديميين. ويستشهد كتابه الجديد «علم النجاح» (ويلي آند صنز) بشكلٍ موسعٍ بأقوال الاقتصاديين والمفكرين الاجتماعيين أمثال آدم سميث، وفريدريك هايك، وجوزيف شومبيتر، وألبرت أينشتاين، ودانيال بورستين، ومايكل بولاني، كما اقتبس ست مراتٍ من مجلد لودفيج فون ميزس

المؤلف من ٩٠٠ صفحة؛ «الفعل البشري». لقد كانت آين راند ستفخر بجون جالت العصر الحديث.

إن مقولة جون مينارد كينز المأثورة «الرجال العمليون، الذين يظنون أنفسهم في حلٍّ من أي تأثيراتٍ فكرية، عادةً ما يكونون عبيدًا لاقتصاديًّا راحل»؛² تنطبق تمامًا على تشارلز كوك؛ فالأمر يتطلب عبقريةً لتحويل نظرية اقتصاديةٍ غامضةٍ إلى مشروعٍ مريح، وهذا بالضبط ما فعله كوك، مستعينًا بمفاهيم البرج العاجي للمدرسة النمساوية في الاقتصاد لإنشاء أسلوبٍ تجاريٍّ بمنزلة علامةٍ مسجلةٍ يُسمَّى «الإدارة القائمة على السوق».

تأثير المدرسة النمساوية

لماذا المدرسة النمساوية؟ أستطيع القول إنه ما من مُتخرج في كليةٍ أو مدارسٍ تمنح درجة الماجستير في إدارة الأعمال قد سمع عن ميزس، وهايك، وغيرهما من أعضاء هذه المدرسة المُنادية بالتححرر في الاقتصاد (ربما باستثناء جوزيف شومبتر، الذي اشتهر بمفهومه عن «التدمير الخلاق»). حاد النمساويون عن المجال الأكاديمي إبَّان فترة الكساد العظيم، ويغيب ذكرهم عن معظم الكتب الدراسية الحالية (ويُعَدُّ كتابي استثناءً لذلك)؛ فلم الاقتصاد النمساوي، بتركيزه على الاختلال، و«التدمير الخلاق» الديناميكي، ورأس المال المتغير، والاختلالات الهيكلية، والجاميع الكلية، لم يجد سوى مكانٍ محدودٍ في عالم اليوم الذي يسوده مبدأ التدخل الكينزي، والجاميع النقدية، وبناء نموذج الاقتصاد القياسي. ومن ثمَّ فإن قادة الأعمال الذين لديهم دراية بالنمساويين عادةً ما يُعلِّمون أنفسهم بأنفسهم. وربما يكون كوك، المعروف بكونه قارئاً نهماً، قد اكتشف ميزس وهايك نتيجةً لخلفيته الهندسية (فقد حصل كوك على ثلاث درجاتٍ علميةٍ في الهندسة من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا)، إذ إن تركيز المدرسة النمساوية على مراحل الإنتاج و«التدمير الخلاق» الديناميكي، يروق للمهندسين.

يعد النمساويون هم الحجرَ المرفوض الذي أصبح المحور الرئيسي لدى كوك؛ فالآلاف من مهندسي ومديري كوك اليوم يُدرِّس لهم ميزس وهايك. ومنذ عامين، أنشأ كوك معهد الإدارة القائمة على السوق بجامعة ولاية ويتشيتا (www.mbminstitute.org)؛ حيث المنهج النمساوي هو الفكرة الأساسية. ولعلَّه في يومٍ ما يتم تكليف طلاب ماجستير إدارة الأعمال بهارفارد وستانفورد بإعداد رسائلهم عن كتاب «الفعل البشري» لميزس،

كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركة خاصة ...

أو «الفردانية والنظام الاقتصادي» لهايك. فلا يوجد شيء مثل قصة نجاح كبيرة لتغيير أصول تدريس كليات إدارة الأعمال.

ولا يوجد على الساحة اليوم ما هو أكبر من كوك للصناعات، التي حوّلت نفسها إلى سلعة عملاقة ومؤسسة مالية متعددة الأنشطة؛ فحين أصبح تشارلز كوك الرئيس التنفيذي لشركة روك آيلاند أويل لتكرير البترول بعد وفاة والده في عام ١٩٦٧، كانت الشركة عبارة عن مؤسسة متوسطة النجاح مقرها ويتشيتا بولاية كانساس. وقام بتغيير اسمها لتصبح كوك للصناعات تخليداً لذكرى والده؛ وعلى مدى الـ ٤٠ عاماً اللاحقة بدأ في تحويل إرث فريد كوك إلى أكبر شركة خاصة في العالم من خلال النمو الضخم وعمليات الاندماج والاستحواذ الفعالة. ولكن صعود نجم السيد كوك لم يتحقق ببساطة من الاستثمار في الشركات الجيدة (على طريقة وارين بافيت)؛ بل إنه يديرها. وتنتج كوك للصناعات علامات تجارية مثل ستينماستر، وليكرا، وأكواب ديكسي. وباستحواذها على جورجيا باسيفيك قبل ثلاثة أعوام، صار لدى كوك للصناعات الآن ٨٠ ألف موظف في ٦٠ دولة بعائدات بلغت ١٠٠ مليار دولار في عام ٢٠٠٧. وفي جيل واحد، زادت القيمة الدفترية لشركة كوك للصناعات بأكثر من ٢٠٠٠ ضعف، وهو ما يعادل عائداً سنوياً مركباً بنسبة ١٨ بالمائة، مقارنةً بالمسار الإيجابي الطويل المدى لشركة بيركشاير هاثاواي المملوكة لوارين بافيت. فهل النموذج المثالي القادم بصدد التحول من أوماها إلى ويتشيتا؟

الأمر الأكثر إدهاشاً أنه قد حقق ذلك في مواجهة أسرة محبطة ودعاوى حكومية، والكثير من الإخفاقات التجارية، وصناعات قديمة غير معروفة بالابتكار أو التكنولوجيا الحديثة مثل البترول والوقود، والسلع الصناعية الأساسية، والأقمشة، والماشية! والعديد من المكاسب الكبيرة التي حققها كان في فترات التغيير وتعديل المسار.

إذن، ما السر وراء ما حققته شركته من نمو غير مسبوق في سوق غير متنامية؟ يطلق كوك على طريقته اسم «الإدارة القائمة على السوق». لسنوات، ظل هو وزملاؤه يُجربون تجارب على الإدارة القائمة على السوق مع استحواذ كوك للصناعات على شركات جديدة (وعددها ٣٧) والتخارج من أخرى (وعددها ٤٢). ويُعرف كوك بدخوله الشركات الجديدة فيزيدي من هوامش التشغيل، ويقلل النفقات الثابتة، ويدخل تجديداً تركز على خمسة مجالات، وهي ما يطلق عليها الرؤية، والنزاهة والمواهب، وعمليات المعرفة، وحقوق اتخاذ القرار، والمكافآت. والمفاهيم مثل «الرؤية» و«النزاهة» لا تتلاءم بسهولة مع الدقة

التي يوحى بها عنوان كتاب «علم النجاح». ولكن السيد كوك يتعامل معها بالعين التحليلية لمهندس. وقد غزت هذه الرؤى المهمة المستقاة من علم الاقتصاد النمساوي المدارس المانحة ماجستير إدارة الأعمال ودورات إدارة الأعمال الدراسية. وفي الكتيب الإرشادي لمؤسسة «الإدارة القائمة على السوق»، المملوكة لكوك، صار المفهوم النمساوي لتكلفة الفرصة البديلة لرأس المال يُسمى الآن «القيمة الاقتصادية المضافة»، فيما صارت حقوق الملكية تُعرف بـ «حقوق القرار»، وتترجم قواعد هايك للسلوك العادل إلى «ريادة الأعمال القائمة على المبادئ».

ربما يُعدُّ تشارلز كوك أنجح رجل أعمالٍ «لم» تسمع عنه قط، على الرغم من أن شركته — من حيث المبيعات — أكبر من مايكروسوفت، وديل، وإتش بي. ويرجع هذا، على عكس مايكروسوفت أو بيركشاير هاثاواي، إلى أن كوك للصناعات ذات ملكية خاصة، وهو وضع يُثمنه كوك؛ فليس عليه أن يقلق بشأن ساربينز أو كسلي، أو الأرباح ربع السنوية، أو مكافآت خيارات الأسهم للمسؤولين التنفيذيين التي تُشوِّه سعر السهم، وهو ما كتب عنه يقول: «المكافآت الخاطئة تجعل إدارة شركة حكومية على المدى الطويل غايةً في الصعوبة»³.

تدريس الإدارة القائمة على السوق في كلية كولومبيا لإدارة الأعمال

بالطبع لم يكن ظهور فلسفة الإدارة القائمة على السوق كظهور أثينا، مكتملة النضج ومسلحة، من جبين زيوس؛ فقد ظلَّ الكثير من الشركات ومدارس إدارة الأعمال يَطوِّر طرقًا «لخلق قيمة طويلة المدى» من خلال إدخال مفاهيم الإدارة القائمة على السوق، مثل الحوافز، والنزاهة، ومراكز الربح الداخلي، والاستقلال المحلي، والقيمة الاقتصادية المضافة، والتكاليف الغارقة، والميزة النسبية، وتحليل السعر الهامشي (انظر كتاب جيم كولينز، «من جيد إلى عظيم»، للاطلاع على العديد من دراسات الحالة). من الواضح أن كوك ليس محتكرًا لهذه المفاهيم السوقية، ولكنه يحتل الصدارة في تطبيقه المنهجي الصارم لمبادئها، ويزخر كتابه بالعديد من الأمثلة الواقعية لمعادلته المتطورة. (في ملحِّق كتابه، «علم النجاح»، يُدرج كوك قائمةً تضم ٨٩ جانبًا — وهي «قائمة جزئية» — للإدارة القائمة على السوق.)

فيذكر، على سبيل المثال، كيف قامت كوك للصناعات بتطبيق الإدارة القائمة على السوق من أجل إصلاح وتجديد مزرعة بيفر هيد بولاية مونتانا، التابعة لشركة ماتادور

كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركة خاصة ...

كاتل كو؛ حيث قام أحد المحليين بتحديد «المحفزات الأساسية للربحية»، وقاموا بإدراج التكاليف، وأوزان العجول عند الفطام، ووزن الماشية المكتملة النضج أو «الحمولة الرعوية» لها. وفي النهاية تم خفض التكاليف بنسبة ٢٥ بالمائة، حسبما يفيد السيد كوك، ورفع أوزان الفطام بنسبة ٢٠ بالمائة، وزيادة الحمولة الرعوية بنسبة ٨ بالمائة. تحسين لا بأس به! وفي معرض سرده لقصة كوك للصناعات، يُرجع تشارلز الفضل إلى أخيه ديفيد، الذي أدت قيادته إلى «زيادة معدلات عملياتها ونشاطها الهندسي بأكثر من ٥٠٠ ضعف»⁴ غير أن الرئيس لا يزال يشكو من أن نجاح شركته في ممارسة الإدارة القائمة على السوق لا يتجاوز ٥٠ بالمائة من الوقت فقط.

في كلية كولومبيا لإدارة الأعمال، قام جون ويتني بتدريس الإدارة القائمة على السوق لسنوات، وحذوتُ حذوه مستعيناً بكوك للصناعات، وهول فودز ماركت، وأجورا للنشر كدراسات حالة. يقوم على إدارة هذه الشركات مديرون تنفيذيون متحرون يُطبِّقون استراتيجياتٍ اقتصاديةٍ لخلق قيمةٍ على المدى الطويل. ولا يُعدُّ كوك محتكراً لهذه المفاهيم السوقية، ولكنه جعل «الإدارة القائمة على السوق» علامةً تجارية، وكُتِبَتِ الدراسة عن الإدارة القائمة على السوق زاخرةً بعددٍ هائلٍ من الأمثلة للنجاحات والإخفاقات.

هل يُعدُّ نشاط كوك التجاري علماً بالفعل، كما يزعم في كتابه «علم النجاح»؟ لقد بذل جهداً جباًراً لإثبات أن منهجية الإدارة القائمة على السوق يمكن تطبيقها بشكلٍ علميٍّ وموضوعيٍّ؛ فيعرض في كتابه نسخة من رسمٍ بيانيٍّ من مؤسسة هيرتيدج يبيِّن أن نصيب الفرد من الدخل القومي يرتبط ارتباطاً مباشراً بالحرية الاقتصادية؛ فالدول التي تتبنَّى أسواقاً حرةً تُحقِّق نمواً اقتصادياً أكبر. ولنفس الأسباب، يزعم كوك أن تطبيق الإدارة القائمة على السوق — مبادئ «يد خفية» موجهة — يمكن أن تنقذ الشركات المتعثرة وتجعل الشركات الرابحة أكثر ربحية.

غير أن أساليب الإدارة القائمة على السوق قد تواجه عراقيل؛ فهل يمكن لاستراتيجيةٍ طويلة المدى أن تصلح في عالمٍ مؤسسيٍّ يُركِّز على الأرباح ربع السنوية والمديرين التنفيذيين الذين يتغيرون كل ست إلى سبع سنوات؟ هل يمكن للموظفين التعامل مع الضغط الناشئ عن التنافس؟ هل ستتقبَّل النقابات والشركات والحكومات بيئةً بلا رقابةٍ أو لوائحٍ وتنسلخ من عقليةٍ قائمةٍ على الاستحقاق؟ لعلَّ التحديَّ الأكبر يكمن في إقناع عالم الشركات بأن الإدارة القائمة على السوق ليست مجرد أيديولوجية، بل معادلة عملية لصنع ثروةٍ على المدى الطويل. لقد أشاد طلاب الإدارة القائمة على السوق ببرنامجي

الدراسي بجامعة كولومبيا، ولكن أحد رؤساء الأقسام غير التحريرين رفض تجديد البرنامج، بدعوى أنه «سياسي أكثر مما ينبغي»! (هل يمكن لأي شيء في كولومبيا أن يكون «سياسياً أكثر مما ينبغي»؟) إن تشارلز كوك تحرّري سياسي، ومن أكبر المساهمين في مؤسسات السوق الحرة، مثل معهد كاتو ومعهد الدراسات الإنسانية بجامعة جورج ماسون. ومن الصعب على كثيرٍ من كليات إدارة الأعمال فصل العلم عن السياسة.

مناهض للكينزية، أم مناهض للدولة؟

لا يُعدُّ كوك من رجال الأعمال المؤيدين للنظرية الكينزية؛ فهو ليس من مؤيدي التوظيف مدى الحياة، أو الزيادات التلقائية للأجور، أو الأقدمية، أو المشروعات العقيمة التي لا تهدف إلا لإيجاد عملٍ للموظفين، أو عقلية الاستحقاق المنفسية بقوة في الشركات الكبرى أو الشركات التي تنتشر فيها النقابات العمالية بشكلٍ قوي؛ فمعظم العاملين بكوك للصناعات هم أعضاء نقابيون لا بد أن يتمتعوا بالمرونة إذا كانوا سيستمرون بالشركة. ويبحث كوك بقوة عن الموظفين ذوي التقييم «أ» أو «ب» فقط، أما موظفو التقييم «ج»، فلا بد أن يتحسنوا أو يرحلوا؛ فإن كوك للصناعات لا تتهاون مع الإخفاق طويلاً. أحبُّ شعاره المناهض للماركسية «من كلِّ حسب قدراته، إلى كلِّ حسب إسهامه».

وعلى الرغم من كونه مناهضاً للدولة حتى النخاع، يكشف كوك في كتابه عن أشياء سوف تدهش التحرّريين. على سبيل المثال، يمارس معظم التحرّريين «الحد الأدنى» من الامتثال لقواعد الدولة، أما كوك فيدرّس «الحد الأقصى» من الامتثال للقوانين البيئية وغيرها من القوانين الحكومية. والقيام بغير ذلك في مجتمع اليوم المشاكس والمولع بالخصومة يُعدُّ بمنزلة انتحار، علماً بأن كوك للصناعات تواجه ١٥٩ ألف دعوى قضائية وتوظف ١٢٥ محامياً بدوامٍ كامل. غير أن كوك، في الوقت ذاته، خصم شرس للإعانات التي تُقدّمها الحكومة لمؤسساتٍ وشركاتٍ بعينها.

وحتى هذا الوقت، كانت لا تزال الإدارة القائمة على السوق، وريادة الأعمال القائمة على المبادئ، وغيرها من أساليب الإدارة التي تحمل بصمته تدرّس لمسئولي الشركة وموظفيها، وكان هناك دوماً غطاء من الغموض بشأن مبادئه التوجيهية، ولكنه قرّر الآن أن يُطّلع العالم على تطبيقاته الاقتصادية. وإذا استطاعت إحدى الشركات أن تتبع مبدأ آدم سميث الخاص باليد الخفية لـ «توافق المصالح» من خلال التنسيق بين مصالح عملائها، وعمالها، ومورّديها، ومساهميها من أجل خلق قيمةٍ على المدى الطويل، فمن

كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركة خاصة ...

الممكن أن تكون النتائج مذهلةً لكلِّ من الشركة والمجتمع. تلك هي الرسالة القوية لنموذج تشارلز كوك للأعمال. ولا أستخدم كلمة «ثورة» في وصف ذلك دون مبرر؛ فهذه الاستراتيجية الإدارية الجديدة يمكن أن تُحدث ثورةً في كل شركة، وحكومة، ومؤسسةٍ غير ربحية. ولكنها ستتطلب علاجًا قويًا وروحًا تجارية جديدة؟ فهل يمكن أن تتحقق؟ إن ما يدعم السيد كوك في هذه الاحتمالية حقيقة أن شركته تتمتع بمبيعاتٍ أكبر من مايكروسوفت.

الجزء الثالث

حل المشكلات المحلية

غالباً ما يعمل الاقتصاديون بمنزلة مستشارين للحكومة في حل المشكلات الاقتصادية المحلية، كالضرائب، والإنفاق، والدين القومي. الفصول السبعة التالية توضح كيف نشرت مهنة الاقتصاد أجنحتها في مجالاتٍ جديدة: الصحة، والتعليم، والنقل، والجريمة، والرياضة، والمزادات، وحتى الأدب.

الفصل الثاني عشر

انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

الاختناق المروري يسد شرايين مدننا ... إن حارات المركبات العالية الإشغال ذات الرسوم واستراتيجيات التسعير الأخرى تمنحنا أملاً كبيراً في حدوث تحسُّنٍ في مستوى الحركة والانتقال لجميع الأمريكيين.

روبرت دبليو بوول الابن،
مدير قسم دراسات النقل، مؤسسة ريزون

إن إدخال رسوم الازدحام في لندن، من نواحٍ مهمة، انتصار للاقتصاد.

دورية «إيكونوميك برسبيكتيفز»¹

يُفترض بالطرق الحرة أن تكون مجانية، ولكنها غالباً يمكن أن تكون مكلفة من حيث الوقت، والمال، والتوتر. كذلك يُعدُّ الاستخدام غير الفعال للطرق والطرق السريعة مصدرًا كبيرًا للتلوث وسوء الاستخدام البيئي للموارد النادرة. والازدحام موجود في كل مكانٍ هذه الأيام، ويزداد سوءاً. ولو أن هناك قائمة للطرق الحرة المخزية، لأدرجت فيها الطرق السريعة التالية التي تربط بين الولايات الأمريكية:

- تقاطع طريق لوس أنجلوس و«إس-١٠١» و«آي-٤٠٥»، الذي يسافر عن أكثر من ٢٧ مليون ساعة تأخيرٍ كل عام.

- تقاطع هيوستن «أي-٦١٠» و«أي-١٠»، الذي يكلف ما يزيد على ٢٥ مليون ساعة تأخير.
- تقاطع شيكاغو «أي ٩٠ / ٩٤» و«أي-٢٩٠». يُعرف هذا التقاطع بالتقاطع الدائري، ويؤدي إلى ٢٥ مليون ساعة تأخير كل عام.
- تقاطع فونيكس «أي-١٠» و«إس آر-٥١»، ويتسبب في ٢٢ مليون ساعة تأخير سنويًا.
- تقاطع لوس أنجلوس «أي-٤٠٥» و«أي-١٠». يتسبب هذا التقاطع الواقع على طريق سان دييجو الحر في ٢٢ مليون ساعة تأخير سنويًا.
- طريق واشنطن «أي-٤٩٥» الدائري، الذي يعلق في ازدحام خانق لساعات في ساعة الذروة في فترتي الصباح وبعد الظهر.

فشلت شبكة طرق آيزنهاور السريعة الواصلة بين الولايات، التي أقيمت في ستينيات وسبعينيات القرن الماضي، في مواكبة تضاعف عدد السيارات لثلاث مرات. وتقول التقديرات المتحفظة لوزارة النقل والمواصلات الأمريكية إن الولايات المتحدة تخسر ١٦٨ مليار دولار سنويًا من الاختناق المروري على الطرق السريعة. وخسرت منظومة النقل بالشاحنات في عام ٢٠٠٤ نحو ٢٤٣٠٣٢٠٠٠ ساعة بسبب التأخير الناتج عن الزحام المروري، وذلك وفقًا للإدارة الفيدرالية للطرق السريعة. كذلك تُكبد الإعاقات والأزمات المرورية سيارات الطوارئ والشرطة الكثير فيما يتعلق بالوصول إلى وجهتها في الوقت المناسب؛ فهناك أرواح تُزهق بسبب الازدحام الخانق للمواصلات.

ويشيع التأخر بسبب الزحام المروري في المدن أيضًا؛ فالقليل من أنظمة إشارات المرور يعمل بشكل مثالي في التقاطعات. ويصف المواطنون والمهندسون منظومة تشييد وإصلاح الطرق بأنها رديئة. بل إن إحدى جمعيات المهندسين مؤخرًا قيّمت شبكة طرقنا بـ (D)، فيما منحت شوارعنا التقييم (D-) على مستوى كفاءة إشارات المرور في الحفاظ على تدفق حركة المرور بانسيابية وأمان.²

يوضح الجدول ١٢-١ مشكلة الاختناق المروري في ساعات الذروة المتصاعدة في الولايات المتحدة؛ ففي عام ١٩٨٣ كان ٣٠ بالمائة من الطرق الأمريكية مختنقًا؛ أما في عام ٢٠٠٣، فكان ٦٧ بالمائة منها شديد الازدحام.

إن لزيادة سهولة الحركة والتنقل الكثير من المزايا، ومن شأنه أن يمنحنا مزيدًا من الرخاء. وزيادة متوسط السرعة من شأنه تقليل استهلاك الوقود وتكاليف صيانة

انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

جدول ١٢-١: المناطق الحضرية تواجه اختناقاً مرورياً في ساعات الذروة يبلغ ٤٠ ساعة أو أكثر لكل شخص. (المصدر: تقرير التنقل الحضري لعام ٢٠٠٥، معهد تكساس للنقل).

١٩٨٣	١٩٩٣	٢٠٠٣
لوس أنجلوس	لوس أنجلوس	لوس أنجلوس
بوسطن	ديترويت	سان فرانسيسكو-أوكلاند
دنفر	سان فرانسيسكو-أوكلاند	واشنطن العاصمة
نيويورك	سياتل	أتلانتا
فونيكس	سان جوزيه	هيوستن
سياتل	واشنطن العاصمة	دالاس-فورت وورث
تامبا-سانت بطرسبرج	ريفرسايد (كاليفورنيا)	شيكاغو
مينابوليس-سانت بول	دالاس-فورت وورث	ديترويت
تشارلوت	شيكاغو	ريفرسايد (كاليفورنيا)
لوسيفيل	فونيكس	أورلاندو
	تامبا-سانت بطرسبرج	سان جوزيه
	أورلاندو	سان دييجو
		ميامي
		بوسطن
		أوستن
		بالتيمور

السيارة واستغلال وقتنا بشكلٍ أكثر إنتاجية. بإيجاز، القضاء على الاختناق المروري من شأنه أن يزيد ثروة كل واحدٍ منا بعدة آلافٍ من الدولارات كل عام، ويحد من التلوث أيضاً.

هل يوجد أي حلٍّ لمشكلة الازدحام المروري المزعجة في مدننا وطرقنا السريعة؟ إنني أعمل بالمنزل؛ ولذا ليس عليّ أن أقلق كثيراً بشأن الشوارع والطرق المختنقة، أو رحلات التنقل الطويلة. وأظن أن آلافاً يختارون العمل من المنزل لنفس السبب. غير أن هناك

ملايين لا يملكون تلك الرفاهية ومرغمون على قطع مسافاتٍ طويلةٍ إلى العمل. فنحو ٣,٤ ملايين أمريكي يتحمّلون ثلاث ساعاتٍ في رحلات التنقل في كل يوم عمل. ووفقاً لمعهد تكساس للنقل، يقضي المواطن الأمريكي العادي ٤٧ ساعة — أي أكثر من أسبوع عملٍ كامل — في الازدحام المروري. وبإضافة تكاليف الوقت، والوقود، والإهلاك، نجد أن الأمريكيين يخسرون أكثر من ١٠٠٠ دولار سنوياً في الاختناق المروري.³

لماذا لا تُجدي المنظومة الحالية؟

يعجز الحل التقليدي — المتمثّل في فرض الحكومة ضرائبٍ على المستهلكين ثم تسليم الأموال للدولة لبناء وصيانة الطرق — عن مواكبة حركة المرور المتزايدة على شوارعنا وطرقنا السريعة، ولا يفعل الكثير للتعامل مع الاختناق المروري. ومع تزايد كفاءة السيارات (إذ تسير مزيداً من الأميال بجالونٍ من الوقود)، انخفض العائد من ضرائب الوقود (للجالون الواحد) بالنسبة إلى الحاجة إلى مزيدٍ من الطرق. علاوةً على ذلك، منذ الانتهاء من شبكة الطرق السريعة بين الولايات في ثمانينيات القرن الماضي، استُخدمت ضريبة الوقود الفيدرالية بشكلٍ متزايدٍ لتمويل المشروعات الموجهة للمصالح السياسية. ولكن هناك مشكلة اقتصادية أهم. إن العيب الأساسي للمنظومة الحالية لاستخدام الطرق السريعة وتمويلها يتمثل في أن مستخدمي الطرق لا يدفعون التكلفة الحقيقية لاستخدام الطرق السريعة في ساعات الذروة. ونحن هنا بحاجةٍ إلى تطبيق مبادئ المحاسبة والتسعير الهامشي بشكلٍ مستمر؛ فتكلفة التنقل على الطريق السريع بالنسبة إلى الرحلة الواحدة دائماً صفر، ما لم يكن هناك رسم مرور. وحتى في هذه الحالة، لا يختلف رسم المرور بمدى ازدحام الطريق السريع. باختصار، إن شبكة الطرق السريعة بين الولايات تتجاهل آلية التسعير؛ فلا يوجد أي جهدٍ يُبذل لمضاهاة العرض والطلب مع سعرٍ متغيّر؛ فساعة الذروة، في ظل عدم وجود سعر، تعني أن الطلب يتجاوز العرض، وأن هناك سياراتٍ زائدةً على الطريق السريع.

حلول لازدحام المواصلات الخانق

تقوم الحكومات على المستويات كافةً بتجربة بعض الحلول لمعالجة مشكلة الاختناق المروري: زيادة عدد الحارات، تشجيع تقاسم الركوب بتخصيص حارةٍ مستقلةٍ للسيارات

انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

التي نُقلُ شخصين أو أكثر (حارات المركبات العالية الإشغال)، بناء القطار السريع والمواصلات العامة، وفرض ضرائب على بعض الطرق السريعة والطرق الواصلة بين الولايات. إن توسعة الطرق يمكن أن تواكب الطلب في المناطق الحضرية، ولكن هناك حدًا لهذه التوسعة. تمتلئ نيويورك بعددٍ لا حصر له من الطرق، ولكنها تشهد أسوأ اختناقٍ مروريٍّ في أمريكا. وتعمل شبكات النقل العام ومترو الأنفاق جيدًا على نحوٍ معقولٍ في نيويورك، وشيكاجو، وواشنطن، ومدن أخرى كبيرة، ولكن نسبة الأشخاص الذين يستخدمون وسائل النقل العام صغيرةً نسبيًا (٢٥ بالمائة في نيويورك، و١١ بالمائة في شيكاغو، ولكنها لا تتجاوز ١,٥ بالمائة على مستوى البلاد)؛ ومن ثمَّ فإنَّ التكلفة للمتنقل الواحد باهظة ولا بد من دعمها دعمًا باهظًا. والمدعش أنه من عام ١٩٦٠ حتى عام ٢٠٠٠، أضافت الولايات المتحدة نحو ٦٣ مليون عامل، إلا أن إجمالي عدد العاملين المستخدمين لوسائل النقل العام انخفض فعليًا بنحو مليونين.

في النهاية، وبرغم كل هذه الجهود، لا يبدو ممكنًا أن يتواكب العرض مع الطلب دائم التزايد.

أوصى الاقتصاديون لسنواتٍ بحلٍّ يُسمَّى «تسعير فترات الذروة» للمساعدة في التخفيف من السيارات الزائدة خلال ساعة الذروة؛ فمن خلال رفع السعر (رسم المرور) في فترات ذروة معينة، سوف يسلك قائدو السيارات الإضافية طرقًا أخرى، أو يتخذون الطريق الحر في أوقاتٍ مختلفة؛ أي في غير أوقات الذروة. وسوف يعمل المتنقلون مع شركاتهم من أجل الذهاب إلى العمل وبدء العمل في فترات ما دون الذروة. في الوقت نفسه، سوف توفر الضرائب تمويلًا إضافيًا لصيانة الطرق السريعة وبناء حاراتٍ وطرقٍ جديدةٍ أينما تتطلب الضرورة.

النموذج السنغافوري لتسعير الذروة

كانت سنغافورة أولَ دولةٍ تُجرَّب تسعير الذروة على مستوى قومي، بدءًا من عام ١٩٩٨. فهناك نظام رسوم يُسمَّى تسعير الطرق الإلكتروني يعمل خلال ساعات الذروة في الحي التجاري المركزي وعبر طرق النقل السريع والطرق الشريانية المؤدية إلى داخل وخارج المدينة. وتفرض هيئة المواصلات الأرضية رسومًا تتراوح بين ٠,٢٥ و٤ دولارات سنغافورية وفقًا للزمان والمكان. وتفرض رسومًا على السيارات ذات الترخيص الخارجي قيمتها ٥ دولارات سنغافورية يوميًا. وتلزم كل سيارة بتعليق بطاقة صرَّافٍ آليٍّ على

زجاجها الأمامي، مثل ترخيص مرور إي زد، تُقرأ إلكترونياً لدى دخول السيارة المدينة وتُخصم تلقائياً من حساب بطاقة الصَّراف الآلي الخاص بمالك السيارة. على الرغم من أن نظامَ تسعير الطرق الإلكتروني ليس مستساغاً من قبل السائقين الذين يزؤون أن من حقهم دخولَ الطرق مجاناً، فإن النتائج كانت إيجابية؛ فقد أفادت مصلحة المواصلات الأرضية مؤخراً أن الزحام المروري قد تقلصَ بنسبة ١٣ بالمائة خلال ساعات تشغيل نظام تسعير الطرق الإلكتروني، في ظل انخفاض عدد المركبات من ٢٧٠ ألفاً إلى ٢٣٥ ألفاً داخل المنطقة المحظورة. وازداد تقاسم الركوب، كما زادت متوسطات السرعات على الطرق بنحو ٢٠ بالمائة.

ونظراً لأن سنغافورة جزيرة صغيرة، فقد تبنت أيضاً برنامجاً لشهادة الاستحقاق لتقليص ملكية السيارات. وتتبنى برمودا برنامجاً مشابهاً يحدد لكل مقيم سيارة واحدة. ولكن برنامج سنغافورة يتسم بمزيد من المرونة؛ فالحكومة تحدد إجمالي عدد شهادات ملكية السيارات في البلاد، بل وتُلزم السكان بالمزايدة على حق شراء أي سيارة. وهكذا يمكن لأي مقيم سنغافوري امتلاك أكثر من مركبة، ولكن لا بد أن يدخل في مزاد عليها. وحالياً تبلغ تكلفة السيارة الصغيرة ٤٥ ألف دولار سنغافوري، في حين تتكلف السيارة الكبيرة نحو ١٠٠ ألف دولار سنغافوري، بالإضافة إلى ثمن السيارة نفسها.

رسوم الازدحام في لندن

استفادت لندن أيضاً من فرض رسوم على الازدحام؛ فمع أواخر تسعينيات القرن الماضي، كان أكثر من مليون شخص يدخلون وسط لندن في يوم العمل العادي. وصار المرور مزدحماً للغاية وسط لندن لدرجة أن متوسط السرعة انخفض لأكثر من ٢٠ بالمائة منذ ستينيات القرن الماضي إلى ٨,٦ أميال في الساعة بحلول عام ٢٠٠٢. وأظهرت إحدى الدراسات أنه في عام ١٩٩٨، أنفق قائدو السيارات نحو ٣٠ بالمائة من وقتهم بلا حراك خلال فترات الذروة في وسط لندن وأكثر من نصف وقتهم على سرعة أقل من ١٠ أميال في الساعة. وفي استطلاعات الرأي، اشتكى اللندنيون من «وجود حركةٍ مروريةٍ رهيبيةٍ في لندن» ورأوا أن حل المشكلة أهم من محاربة الجريمة.

وتجاوباً مع هذه الأزمة، اقترح كين ليفينجستون، أول عمدةٍ للندن، فرض رسوم ازدحام في مايو ٢٠٠٠. وفي عام ٢٠٠٣، بدأت مدينة لندن في فرض رسوم يومية على

انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

القيادة أو إيقاف السيارات وسط لندن ما بين الساعة ٧:٠٠ صباحًا و ٦:٣٠ مساءً في أيام العمل، باستثناء العطلات الرسمية. وتقوم كاميرات فيديو ووحدات متنقلة بالتقاط صور للوحدات المركبات التي تدخل وتغادر وتقف داخل المنطقة المحددة، وإذا لم يكن قائدو السيارات مسجلين، يتم تغريمهم ١٠٠ جنيه إسترليني. وتظل عائدات الضريبة اليومية مخصصة للنقل العام.

وقد ساعد الاقتصاديون في تحديد الضريبة اليومية، التي بدأت بـ ٥ جنيهات إسترلينية، وتم رفعها منذ ذلك الحين إلى ٨ جنيهات إسترلينية. ولكن، لأسباب متنوعة، اكتشفوا أنه لم يكن من المعقول ولا من الملائم تحديد سعر يعادل التكلفة الهامشية للازدحام. ولكن حتى الآن أثبتت رسوم الجنيهات الثمانية صلاحيتها.

وجاءت النتائج مبهرة، إذ أظهرت انخفاضات في حركة المرور والزحام تجاوزت التوقعات؛ فقد انخفض عدد السيارات الخاصة، والشاحنات الصغيرة، وشاحنات النقل الكبيرة القادمة إلى وسط لندن بنسبة ٢٧ بالمائة. بعبارة أخرى، ما بين ٦٥ ألفًا إلى ٧٠ ألف رحلة لم تُعدّ تتم. وانخفض معدل استخدام السيارات الخاصة من نحو نصف الحركة المرورية وسط لندن إلى أكثر من الثلث بقليل. وتشير استطلاعات الرأي إلى أن قطاعًا كبيرًا من العامة تحوّل إلى أشكالٍ أخرى من وسائل النقل، إذ يزيد استخدام سيارات الأجرة عن ٢٢ بالمائة، والحافلات لأكثر من ٢١ بالمائة، والدراجات لأكثر من ٢٨ بالمائة. وزاد متوسط سرعات التنقل إلى ١٠,٤ أميال في الساعة، بزيادة نحو ١٧ بالمائة، وانخفض الازدحام المروري بمتوسط ٣٠ بالمائة.⁴

علاوةً على ذلك، لم تظهر حالات اكتظاظٍ مروريٍّ ملحوظٍ كما هو متوقع خارج منطقة وسط لندن. بل إن فترات التنقل انخفضت بنسبة ٢٧ بالمائة خلال فترة الذروة الصباحية و ٣٤ بالمائة في رحلات العودة.

كان واحدًا من أكثر المشكلات إزعاجًا تأثيرُ رسوم المركبات على مبيعات التجزئة وسط لندن؛ فقد تضررت بعض المحالّ من الرسوم اليومية؛ حيث يمكث المتسوّقون المحتملون في المنزل أو يشترتون عبر الإنترنت، إلا أن استطلاعات الرأي أشارت إلى أنه لم يكن هناك تأثير كبير على المبيعات الإجمالية. والأهم أن الشركات الحكومية والمحلية تبدو مؤيدة لبرنامج رسوم لندن؛ فقد شعر ثمانية وخمسون بالمائة منها أنه قد حسّنت صورة لندن.

كانت التكلفة هي الجانب السلبي الوحيد للبرنامج؛ فقد تبين أن تكاليف تدشين وتشغيل البرنامج أعلى بكثيرٍ من المتوقع، وأن صافي العائدات السنوية قد انخفض عن

المستويات المتوقعة؛ فبدلاً من تحصيل عائدٍ يُقدَّر بـ ٢٣٠ إلى ٢٧٠ مليون جنيهٍ إسترليني، قامت هيئة لندن للنقل فعلياً بتحصيل صافي عائداتٍ أقل من ١٠٠ مليون جنيهٍ إسترلينيٍّ في ٢٠٠٤-٢٠٠٥.

خطة الدولة الرائدة لحارات المركبات العالية الإشغال: ٩١ حارة مرور سريع في مقاطعة أورانج، كاليفورنيا

لعلَّ أشهر برامج الحد من العبء المروري المرتفع هو حارات المركبات العالية الإشغال؛ حيث تَفرض حاراتٍ خاصةً على طريقٍ سريعٍ مزدحمٍ رسوماً تضاهي أسعار السوق (وهي أسعار متباينة وفقاً لظروف الطلب) من أجل امتياز القيادة بأريحية ودون اختناقٍ مروري. وكان أول طريقٍ سريعٍ يُقدَّم حارات المركبات العالية الإشغال هو طريق إس آر ٩١ ريفرسايد الحُر الذي يربط بين أناهايم وريفرسايد، بولاية كاليفورنيا.

كان النمو السكاني المتسارع في ريفرسايد يتسبب في إعاقاتٍ هائلةٍ في كل اتجاه. ومن أجل تخفيف «الزحف في كورونا» كما كان المرسلون يطلقون عليه في الغالب، أبرمت دائرة النقل والمواصلات بكاليفورنيا اتفاقية تأجيرٍ قبل ٣٥ عاماً مع شركة كاليفورنيا للنقل الخاص لإنشاء طريقٍ ذي رسم مرورٍ في وسط طريق إس آر ٩١ يُسمَّى ٩١ إكسبريس لينز. كان ٩١ إكسبريس الذي افتُتح للعامة في ٢٧ ديسمبر ١٩٩٥، أول طريقٍ ذي رسومٍ يستخدم نظام تسعيرٍ متغيرٍ بناءً على الوقت من اليوم. وهو ليس نظاماً تسعيرٍ للازدحام بمعنى الكلمة؛ لأن معدلات الرسوم تُحدَّد سابقاً وفقاً لليوم وليس بناءً على الازدحام الفعلي. ولكن هذه المعدلات تُعدَّل كل بضعة أشهرٍ بناءً على التدفُّق المروري الفعلي المقيس في الحارات. وفي عام ٢٠٠١، كانت الرسوم على الساعات الأكثر ازدحاماً (من ٤:٠٠ إلى ٥:٠٠ مساءً يوم الجمعة) ٩,٥٠ دولاراً، وهو أعلى رسمٍ لأي طريقٍ ذي رسومٍ في البلاد. أما أعلى رسمٍ في الصباح (٧:٠٠-٨:٠٠ صباحاً)، فهو ٤,٠٥ دولاراً.

وقد قضت حارات المركبات العالية الإشغال على طريق إس آر ٩١ إكسبريس بنجاح على الازدحام المروري في تلك الحارات، مع إتاحة الحارات الأخرى «مجانياً» لمن يفضلون إنفاق الوقت بدلاً من المال. وبعد أكثر من عشر سنواتٍ من التشغيل، تسير الحركة المرورية في وقت الذروة ببسرٍ وسهولةٍ على سرعة ٦٥ ميلاً في الساعة؛ ما يمنح قائدي السيارات في ذلك الممر نوعاً من «التأمين ضد الازدحام». وفي عام ٢٠٠٣، قامت مقاطعة

انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

أورانج بشراء ٩١ إكسبريس لينز مقابل ٢٠٧,٥ ملايين دولار. وواصلت المقاطعة برنامج تسعير القطاع الخاص للقضاء على الازدحام المروري.

ولايات أخرى تتبنى حارات المركبات العالية الإشغال وفرض الرسوم

حَدَّت ولايات أخرى حذو كاليفورنيا؛ فقد أُنشئت حارات المركبات العالية الإشغال ذات الرسوم أو في طور البناء في دالاس وهيوستن بولاية تكساس، وواشنطن العاصمة الطريق الدائري، ودفنر، ومدينة سولت ليك، وسياتل، ومينابوليس، وميامي وأتلانتا. وقد قال لون أندرسون، المتحدث الرسمي لنادي ميد أتلانتيك، بالجمعية الأمريكية للسيارات في عام ٢٠٠٤: «لقد نفذت الأموال من الصناديق الائتمانية للنقل في منطقتنا. لا يوجد أموال لتنفيذ التغييرات الشاملة التي يود الكثيرون رؤيتها. وحارات المركبات العالية الإشغال توفر تلك الفرصة.»⁵

كانت حارات الركوب المشترك (أو حارات المركبات العالية الإشغال) الموجودة اليوم قد بُنيت في الأساس باعتبارها طرقاً سريعةً للحافلات، ولكن تم فتحها لسيارات الركوب المشترك؛ نظرًا لعدم وجود حركةٍ مروريةٍ كافيةٍ للحافلات تكفي لاستخدام أكثر من مجرد جزءٍ صغيرٍ من سعتها. وعلى طريق واشنطن الدائري (آي-٤٩٥) وطرقٍ سريعةٍ أخرى (آي-٩٥ وآي-٣٩٥)، سوف تكون حارات المركبات العالية الإشغال مجانيةً لمركبات الركوب المشترك التي تُقل ثلاثة أشخاصٍ أو أكثر، وشاحنات النقل المشترك، والحافلات، ولكن بإمكان الأفراد أيضًا استخدام الحارات من خلال دفع رسم مرور. سوف يتم جمع الرسوم إلكترونيًا؛ ما يعني تجنُّب أكشاك الرسوم المرورية. وسوف تقوم الشرطة بمراقبة حارات المركبات العالية الإشغال لضبط المخالفين وتغريمهم.

تنامت موجةٌ من الرفض في بعض الولايات التي تدرس أو تختبر الطرق ذات الرسوم وحارات المركبات العالية الإشغال. ففي تكساس، أسس أحد المحتجين حزب الرسوم المرورية بتكساس لمناهضة التوسُّع في إنشاء الطرق ذات الرسوم في تكساس، واصفًا إياها بأنها «طرق للسيارات الفارهة»، وتقدِّم المشرِّعون بعرائضٍ لإرجاء بناء مزيدٍ من طرق الرسوم الجديدة. ويرغب المحافظ ريك بيرلي في بناء ممر ترانس تكساس، وهو طريق ذو رسومٍ يمتد إلى ٣٠٠ ميلٍ موازٍ لطريق آي-٣٥ بين دالاس وسان أنطونيو المزدهم في الغالب. سوف يتم تشغيله من قبل شركة سينترا، وهي شركة إسبانية، سوف

تدفع لولاية تكساس ١,٢ مليار دولار مقدماً لتطوير المر بتكلفة ٦ مليارات دولار. وهناك شكاوى تُقدّم بشأن استحواذ أباترة اللصوص الأجانب على طرق تكساس. ولكن هناك الكثير من الأدلة في صالح الرسوم المرورية ووسائل تسعير الذروة في الولايات المتحدة وفي كل أنحاء العالم باعتبارها وسيلة أفضل لتمويل الطرق والطرق السريعة، والحفاظ على تدفق الحركة المرورية بيسر وأمان. وحسب استنتاج روبرت دبليو بوول الابن، الذي يُعدُّ مرجعية الدولة الأولى والأساسية في حلول النقل القائمة على السوق، فإن حارات المركبات العالية الإشغال، والإعفاء من الرسوم المرورية، واستراتيجيات تسعير ساعات الذروة؛ تجلب فوائد مهمة تجعل «من الضروري أن تصبح جزءاً مهماً من منظومة النقل على وجه السرعة»⁶

الفصل الثالث عشر

قوة المريض

الخطة الطبية الجديدة الموجهة بالمستهلك

لا تنطبق المبادئ الأساسية للسوق على الرعاية الصحية اليوم؛ فالأسعار لا تتحدد وفق العرض والطلب.

«طريد أمريكا الاقتصادي: منظومة الرعاية الصحية الأمريكية»

نيويورك تايمز، ٢٦ أكتوبر، ١٩٩٣

إن منظومتنا للرعاية الصحية هي مزيج من سوقٍ حرّةٍ محدودة، وجميع أنواع التدخلات واللوائح الحكومية، وهي تزداد ضَعْفًا وتخلّفًا ... ولكن حسابات المدخرات الصحية هي الحل الذي يمكنه حل مشكلة الرعاية الصحية برُمّتِها.

جون ماكي، المدير التنفيذي لشركة هول فودز ماركت

مع تحوّل الرعاية الصحية إلى قضيةٍ قومية، نشرت صحيفة «نيويورك تايمز» قصة غلافٍ تزعم أن منظومة الرعاية الصحية الأمريكية «تعمل بشبه إغفالٍ كاملٍ للمبادئ الاقتصادية الأساسية»؛ ولذلك تستحق معالجةً خاصةً من جانب الحكومة. وزعم الصحفي أن «الأسعار تتحدد وفق العرض والطلب أو وفق المنافسة الدائرة بين المنتجين. والتسويق بالمقارنة أمر مستحيل، فالإنتاجية الأعلى لا تخفض التكاليف». فتكاليف الرعاية الصحية

تتصاعد على نحوٍ سريعٍ في الولايات المتحدة، وتُمثلُ الآن ١٥ بالمائة من الدخل القومي، وهي أعلى نسبةٍ في أي دولة.

ولكن هل الخدمات الطبية المقدّمة حقًا على هذا القدر من الاختلاف عن الصابون، أو السيارات، أو تذاكر مباريات البيسبول؟ لنُعُدْ مرةً أخرى إلى مبادئ الاقتصاد لتحليل الجدل الدائر حول الرعاية الصحية، ولسوف نرى أن العرض والطلب، على عكس ما صرّحتُ به «نيويورك تايمز»، يلعبان دورهما بشكلٍ تامٍّ في مجال الرعاية الصحية. والحقيقة هي أن التكاليف الطبية تتصاعد على نحوٍ سريعٍ والكثير من الناس عاجزون عن الحصول على التغطية المعقولة؛ لأن المبادئ الاقتصادية المحددة في الفصل الأول لا يُتاح لها العمل كما ينبغي؛ فمستوى المنافسة، والحوافز، والمحاسبة ليس بالارتفاع الذي ينبغي أن يكون عليه في أي اقتصادٍ حر.

لَمْ تتزايد تكلفة الرعاية الصحية بهذه السرعة؟ إن العرض، بشكلٍ عام، لا يتوآكب مع الطلب. وهناك أسباب عديدة لذلك؛ أولاً: تزايد الطلب من برامج الرعاية الطبية والتأمين الصحي «المجانية» أو «المنخفضة التكلفة»، الذي يُعدُّ مسئولاً عن ٦٥ بالمائة من إجمالي النفقات الطبية. ثانياً: القيود المفروضة من جانب الجمعية الطبية الأمريكية على عدد الطلاب المقبولين بكلية الطب، والحدود المفروضة على نوعية الخدمات المسموح بها للممرضات، وموظفي الإسعاف، وممارسي التمريض، ومساعدى الأطباء. ثالثاً: نظام الدفع عبر طرفٍ ثالث، الذي يفصل المستخدم عن المتكفل بدفع التكلفة.

والإخفاق الأكبر الذي تواجهه سوق الرعاية الصحية يتعلق بمن يتحمل التكلفة. لقد كانت العلاقة الطبيعية بين المستفيدين والدافعين منقطعة إلى حدٍّ كبير؛ فمبدأ المستخدم يقضي بأن المستفيدين من خدمةٍ ما ينبغي أن يدفعوا مقابلها؛ فأنت إذا اشترت رغيفاً واحداً من الخبز، تدفع دولارًا مقابلته، وإذا اشترت رغيفين، تدفع دولارين. ولكن في مجال الرعاية الصحية القائم اليوم، إذا ذهبت إلى الطبيب، يتكفل شخص آخر بالدفع، إما شركتك، وإما شركة التأمين، وإما الحكومة.

وحين لا يدفع الناس، مباشرةً، مقابل الخدمات أو المنتجات التي يستخدمونها، توجد نزعة نحو الاستخدام المفرط للمزايا المتاحة وحافز أقل لتقليل التكلفة. والصلة هنا بديهية: إذا استفدت بخدمات طبيب، فلا بد أن تدفع مقابلها. وإذا استفدت بالمزيد منها، ينبغي أن تدفع أكثر. وإذا استفدت بأقل، لا ينبغي أن تدفع نفس المبلغ الذي يدفعه شخص يستفيد بالمزيد.

وللأسف، العلاقة بين الدافعين والمستفيدين تنهار؛ ففي المزيد من الحالات، لا يدفع مرضى برنامج الرعاية الطبية الفاتورة، ويتكبدونها دافعو الضرائب. ولا يدفع العملاء المستفيدون بالخدمات الطبية وزيارات الأطباء الفاتورة، وتتحملها شركة التأمين المتعاقدة مع الشركة. ولعل من مصادر الإزعاج الأساسية انتشار استخدام التأمين الطبي الذي تتكفل به جهة العمل لدفع مقابل زيارات الطبيب الروتينية كذلك؛ فحين يعلم الموظفون أن شخصاً آخر — شركة التأمين — سوف يتكفل بسداد الفاتورة، يكون هناك حافز أقل للبحث عن أفضل سعر وتحجيم عدد الزيارات للطبيب أو غرفة طوارئ المستشفى. ولحسن الحظ، تحاول شركات التأمين بالفعل الحفاظ على شكلٍ من أشكال الرقابة على التكاليف على المستشفيات وخدمات الأطباء، ولكن المنظومة الحالية أقل من مثالية؛ فالمنظومة في مأزق، للأسف؛ نظراً لعدم قيام شركات التأمين برد نفس المبلغ المدفوع لإجراءاتٍ طبيةٍ مماثلةٍ للأطباء؛ فشركات التأمين تُحدّد ما ستدفعه، وفقاً لمجموعة من العوامل، من بينها الكيفية التي تُستوفى بها الإجراءات الكتابية. وحين تدفع شركات التأمين القليل للأطباء، يعمدون للبحث عن بدائل.

في المقابل يرد الأطباء على ذلك، إما بتحديد عدد مرضى الرعاية الطبية الذين يفحصونهم كل يوم، أو برفض التعامل مع شركات التأمين كليا. والعديد من الممارسين الآن يقبلون المرضى الذين يدفعون للطبيب مباشرة، ولا بد أن يستردوا ما يدفعونه من قبل شركات التأمين.

هل الرعاية الصحية الشاملة هي الحل؟

يؤيد الكثير من السياسيين والمثقفين تبني ما تتبناه معظم الدول الأخرى: رعاية صحية شاملة ونظام دافع واحد. في الواقع، سوف تعني هذه السياسة أن كل فردٍ سوف يحمل تأميناً صحياً تحت مظلة خطة واحدة تقوم على إدارتها الحكومة الفيدرالية. وتُسمى «الدافع الواحد»؛ لأن الحكومة الفيدرالية تُحرّر الشيكات الخاصة بفواتير الخدمات الطبية. ووفقاً للمؤيدين، فإن نظاماً شاملاً ذا دافع واحدٍ من شأنه تقليل التكاليف والروتين بالفعل.

ولكن الرعاية الصحية الشاملة تنتهك النصف الثاني من مبدأ الرعاية الاجتماعية في علم الاقتصاد، ألا وهو أنها تُقدّم ميزةً من ميزات دافعي الضرائب لأشخاص ليسوا بحاجةٍ إلى تغطية تأمينية. فهل يتعين على دافعي الضرائب سداد الفواتير الطبية لبلبل

جيتس، أو ديفيد روكفلر، أو - بهذا الصد - أي شخصٍ يربح أكثر من ١٠٠ ألف دولارٍ مثلًا؟ معظم الناس سوف يقولون: لا، لا ينبغي علينا أن ندفع دعماً للأغنياء! غير أن هذا بالضبط هو ما يفعله أي نظامٍ للرعاية الصحية الشاملة؛ فهو يجبر الجميع على الانضمام إلى البرنامج من أجل الدفع له (من خلال الضرائب)، حتى هؤلاء الذين يستطيعون تحمُّل تكاليف تأمينهم الصحي الطبي.

ما مدى جودة نُظُم الرعاية الصحية البريطانية والكندية؟

غالبًا ما ينظر مؤيدو نظام الدافع الواحد إلى بريطانيا وكندا باعتبارهما مصدرًا للبدائل الناجحة. أُنشئت هيئة الخدمات الصحية الوطنية البريطانية من قبل الاشتراكيين حين تولُّوا الحكم بعد الحرب العالمية الثانية. تحت مظلة هيئة الخدمات الصحية الوطنية، لا يدفع المرضى مباشرةً مقابل الخدمات الطبية أو خدمات المستشفيات؛ إذ يتم سداد جميع التكاليف من جانب الحكومة البريطانية. ولسنواتٍ عديدةٍ كانت هيئة الخدمات الصحية الوطنية تُعدُّ واحدةً من أفضل نُظُم الرعاية الصحية في العالم. ولكن الأمر لم يُعدُّ كذلك؛ فمع الطلب غير المحدود على الخدمات بسعرٍ هامشيٍّ منعدم، يجري الآن ترشيد الخدمات الطبية المقدَّمة في المستشفيات الحكومية وعيادات الأطباء. وفي بعض مستشفيات لندن، عادةً ما ينتظر المرضى لأكثر من ١٢ ساعةً للعرض على طبيب. (أعرف هذا من واقع التجربة الشخصية، حين كانت أسرتنا تعيش في لندن ذات صيف، وحين أُصيب ابني ذو الأعوام الثمانية إثر سقوطه، أخذناه إلى أحد مستشفيات هيئة الخدمات الصحية الوطنية وانتظرنا ثمانين ساعةً قبل أن نستسلم في النهاية ونعود إلى المنزل).

ارتفع إجمالي الفريق الإداري في هيئة الخدمات الصحية الوطنية بسرعة الصاروخ إلى ٣,١ موظفين لكل مريض، ولكن هذا المعدل المستحسن ظاهريًا لم يُجدِّ مع مشكلة العجز؛ لأن هؤلاء الموظفين جزء من البيروقراطية ولم يتم تعيينهم من أجل علاج المرضى. ومنذ عام ١٩٤٨، انخفض عدد الأسرة لكل ألف شخصٍ بمعدل النصف. ودائمًا ما تُبرز الصحف البريطانية قصصًا لعملياتٍ جراحيةٍ غير متقنةٍ ومرضى متروكين بلا رعايةٍ في ردهات المستشفيات.

ماذا عن كندا؟ يشير بعض المؤيدين إلى كندا باعتبارها نموذجًا مثاليًا لخطة الدافع الواحد؛ فالحكومة تتحمل فاتورة النفقات الطبية كاملةً نيابةً عن الكنديين. ويُعدُّ نظامهم

قوة المريض

جدول ١٣-١: متوسط فترة الانتظار لتلقّي العلاج من قبل اختصاصيّ في كندا. (المصدر: معهد فريزر، فانكوفر، كولومبيا البريطانية، كندا.)

التخصص	متوسط فترة الانتظار (بالأسابيع)
عظام	٣٢,٢
جراحات التجميل	٢٨,٦
عيون	٣٠
نساء وتوليد	١٥,٣
أنف وأذن وحنجرة	١٦,٤
مسالك بولية	١٣
جراحة الأعصاب	٢٠,١
جراحة عامة	١٠,٣
باطنة	١١,١
القلب والأوعية الدموية	١٤,١

منخفض التكلفة. وتُخصّص كندا ٩,٥ بالمائة فقط من دخلها القومي للرعاية الصحية، مقارنةً بـ ١٥ بالمائة في الولايات المتحدة.

ولكن التكلفة المنخفضة تُعزى إلى حدّ كبيرٍ إلى فشلٍ في مواكبة التكنولوجيا الطبية وأحدث الأجهزة والإجراءات الطبية. وتصنف ضمن الثلث السفلي من الدول المتطوّرة فيما يتعلق بتوافر التكنولوجيا، مثل آلات التصوير بالرنين المغناطيسي أو ماكينات غسيل الكلى. وكما يوضّح الجدول ١٣-١، هناك فترات انتظارٍ طويلةٍ لتلقّي العلاج على يد اختصاصيّ في كندا.

ولا غرابة في أن الكنديين الذين يحتاجون إلى علاجٍ وجراحةٍ متخصصين يتجهون جنوباً إلى الولايات المتحدة؛ حيث وقت الانتظار في أدنى حدوده، وأحدث التكنولوجيا الطبية متوافرة، هذا إذا كنتَ على استعدادٍ لتحمل تكاليف العلاج بنفسك. باختصار، حينما تسمع مرشحاً أو قائداً سياسياً يقول: «نحن بحاجةٍ إلى رعايةٍ صحيّةٍ شاملةٍ»، يمكنك أن تتأكد من أن ذلك الشخص لا يفهم الاقتصاد السليم.

الحل السوقي: تكاليف أقل، جودة أعلى، ودون انتظار

لكي نوضح كيف يمكن للرعاية الصحية أن تكون مجدية لو اتبعت مبادئ السوق، تأمل مثلين: جراحة العيون بالليزر، وجراحة التجميل. لقد أصبحت معظم منتجات وخدمات الرعاية الصحية أكثر غلاءً، ولكن ليس جراحة العين بالليزر. لقد أُجريت جراحة الليزك أكثر من ثلاثة ملايين مرة خلال العقد الماضي، وأصبحت أفضل بمرور الوقت. وتحظى عملية الليزك بأعلى معدل رضا من جانب المرضى من أي جراحةٍ أخرى. وفي عام ١٩٩٨، كان متوسط سعر جراحة العين بالليزر نحو ٢٢٠٠ دولارٍ للعين الواحدة، وكانت النتائج مرتبكية. أما اليوم، فقد انخفض متوسط السعر إلى ١٣٥٠ دولارًا للعين الواحدة؛ أي بنسبة ٣٨ بالمائة، إلى جانب ازدياد رضا العملاء. لماذا أصبحت جراحة العين بالليزر أقل تكلفةً وأفضل، بينما صارت أشكال الرعاية الصحية الأخرى أكثر غلاءً؟ الأمر بسيط؛ فجراحة العين بالليزر لا يغطيها التأمين الخاص بنظام الدفع عن طريق طرفٍ ثالث، أو برنامج الرعاية الطبية، أو التأمين الصحي؛ وهكذا يكون لدى أطباء العيون حافز لتحسين التكنولوجيا المستخدمة وتقليل التكاليف من أجل المنافسة على المرضى. وتُعدُّ جراحة العين بالليزر واحدةً من الإجراءات الطبية القليلة في سوقٍ حرةٍ حقيقيةٍ من المنافسة السعرية واختيار المستهلك.

وتُعدُّ جراحات التجميل مثالاً آخر أدَّت فيه المنافسة السعرية واختيار المستهلك إلى خفض الأسعار ورفع الجودة بمرور الوقت؛ فالمرضى يدفعون من مالهم الخاص مقابل جراحةٍ اختيارية؛ ومن ثمَّ يقيّمون تكاليف وفوائد كل إجراء. كما أنهم يختارون طبيبهم بناءً على الجودة والسعر، لا على كون الطبيب ضمن الشبكة أم لا؛ ومن ثمَّ كانت الأسعار المعدلة في ضوء نسبة التضخم تنخفض كل عامٍ من ١٩٩٢ حتى ٢٠٠١.¹

من المسئول؟

يلقي كاتب مقال جريدة «تايمز» مسئولية مشكلات الرعاية الصحية في أمريكا على قطاع الأعمال الخاص، إلا أن السبب الحقيقي هو فشل الحكومة في ترك السوق تعمل بشكلٍ كامل. فحتى التأمين الطبي المدفوع من جهة العمل هو صنعة الحكومة بشكلٍ ما، فارتفاع ضرائب الشركات يُشجّع الشركات على تقديم مجموعةٍ كبيرةٍ من المزايا الإضافية، وهي مزايا تُخصم من الضرائب بالنسبة إلى الشركات ودخلٌ مُعفى من الضرائب بالنسبة إلى الموظفين. واختارت الشركات تقديم هذه المزايا في الأساس من أجل خفض الضرائب.

قارنُ مجال الرعاية الصحية بمجال الطب البيطري. إن مراكز علاج الحيوانات لا تعاني المشكلات التي تواجه مجال الطب البشري (التكاليف التصاعدية، البيروقراطية، فترات الانتظار الطويلة في المنشآت الطبية)، ويرجع ذلك إلى حدٍ كبيرٍ إلى كون معظم الخدمات البيطرية يُدفع مقابلها بشكلٍ مباشرٍ من قبل أصحاب الحيوانات. ولطالما كان مجال طب الأسنان مثلاً جيداً آخر؛ نظراً لأن تكاليف معظم خدمات طب الأسنان ظلت لسنواتٍ تُدفع بشكلٍ مباشرٍ من قبل المرضى، وكانت التكاليف يتم احتواؤها. ولسوء الحظ، صار المزيد من المؤسسات وشركات التأمين، بمرور الوقت، يُقدِّم تأمين الأسنان باستقطاعاتٍ منخفضة. ولا غرابة في تصاعد فواتير علاج الأسنان على نحوٍ سريعٍ بسبب نظام الدفع عن طريق طرفٍ ثالث.

كيفية حل مشكلة الرعاية الصحية

ما الذي ينبغي القيام به لتحسين الموقف؟ إن محاكاة برامج الصحة القومية في كندا وأوروبا لن تُجدي نفعاً؛ لأنها تنتهك مبادئ السوق. (إذا أردت أن تعرف موطن الضعف في نظام الرعاية الصحية لكل دولة، فحلل كل نظام وفقاً لمبادئ السوق.) كذلك لن تفي خطة هيلاري كلينتون للرعاية الصحية - التي عُرضت بإيجازٍ في عام ١٩٩٣ - بالغرض أيضاً؛ فقد جعلت خطة كلينتون تكلفة الخدمات الطبية متباينةً وفقاً لدخل المتلقّي، وليس العرض والطلب؛ ولم يكن المستفيدون سيدفعون بشكلٍ مباشرٍ مقابل الخدمات الطبية، وكانت وكالة فيدرالية جديدة ستفرض ضوابط تكلفة على الأدوية والخدمات الأخرى ذات الصلة على المستوى الطبي. وكان ذلك سيُسفر عن أزمات، وبيروقراطية، وتكاليف أعلى، وخدماتٍ منقوصة، وبحثٍ وتطويرٍ أقل. ولحسن الحظ أُجهضت الخطة.

تطبيق حسابات الادخار الصحي: قصة هول فودز

تُعَدُّ حسابات الادخار الصحي حلاً عملياً للأزمة الطبية. وقد قام الكونجرس بتشريع حسابات الادخار الصحي في ٢٠٠٣ كجزءٍ من حزمة إصلاحات برنامج الرعاية الطبية. وقبل ذلك الحين، كانت تُسمّى حسابات الادخار الطبية. وقام الرئيس بيل كلينتون بإقرارها في عام ١٩٩٦.

وحسابات الادخار الصحي هي حسابات مؤجلة الضرائب تتيح لك ادخار المال من أجل النفقات الطبية.

ولكي أوضح لك كيفية عمل حسابات الادخار الصحي، ولماذا كانت بهذا القدر من النجاح، دعني أستعِنُ بمثالٍ لواحدة من أنجح الشركات، وهي شركة «هول فودز ماركت»، التي تُعدُّ أسرعَ سلاسلِ متاجرِ الغذاء الطبيعي نموًّا في العالم، وتُصنَّفُ في المركز الخامس في قائمة «فورتشن لأفضل ١٠٠ شركة للعمل لديها». حتى عام ٢٠٠٣، كان لدى هول فودز ماركت خطة متنوعة سخية في التأمين الصحي. كانت الخطة مكلفة، وبلا أي حوافزٍ للاقتصاد والتدبير. وواجهت هول فودز عجزًا يُقدَّرُ بـ ٧ ملايين دولار في ٢٠٠٣؛ ما أجبرها على رفع قيمة الأقساط بنحو ٣٥ بالمائة. ولم يكن الموظفون (المعروفون بلاعبى الفريق) سعداء بخطة هول فودز الطبية.

كانت هول فودز واحدةً من أولى الشركات التي جرَّبَت تطبيق حسابات الادخار الصحي لموظفيها. وللتأكيد على اتباع منهجٍ إيجابيٍّ في التعامل مع الرعاية الصحية، تطلق عليها الشركة «حسابات الصحة الشخصية».² وتدفع الشركة ١٠٠ بالمائة من أقساط التأمين لجميع العاملين بدوامٍ كلي، الذين يتم تسجيلهم تلقائيًّا. غير أن هناك استقطاعاتٍ تتراوح بين ٣٥٠٠ و ١٠٠٠٠ دولارٍ في النفقات الطبية، و ٥٠٠ دولارٍ مستقطعة للأدوية التي تُصرف بوصفٍ طبية، و ٢٠٠٠ دولارٍ في الدفع المشترك. ولتغطية هذه الاستقطاعات، يُمنح كل عضوٍ في فريق العمل بالشركة بطاقة خصم ماستركارد يستطيع استخدامها من أجل الحصول على نفقات «الصحة» (ترصد الشركة مصروفات الماستركارد بدقةً للتأكد من أنها لا تُستخدم إلا للأغراض الطبية فقط).

إذا لم يستخدم الموظفون الاستقطاعات بأكملها، يتم تحويل الأموال المتبقية إلى حسابٍ للادخار الصحي، يتنامى دون الخضوع لأي ضرائبٍ إلى أن يتم سحبه. وحسابات الادخار الصحي، بموجب القانون الجديد، قابلة للنقل؛ ومن ثمَّ يمكن للعاملين أن يأخذوا حسابهم معهم إذا انتقلوا إلى شركةٍ أخرى. وهكذا تخلق حسابات الادخار الصحي حافزًا للعاملين كي يصبحوا مستهلكين أذكياءٍ للرعاية الصحية؛ لأن بإمكانهم الاحتفاظَ بأي أموالٍ تتبقي. ولديهم خياران للتعامل مع أموال حساب الادخار الصحي التي لم تُنفق:

- بإمكانهم ادخار الأموال (المعفاة من الضرائب) للنفقات الطبية المستقبلية في حسابات ذات فوائدٍ تتراكم دون الخضوع لضرائب.

- بإمكانهم سحب الأموال من حساب الادخار الصحي في نهاية السنة، ما داموا يحتفظون بحدٍّ أدنى من الرصيد.

أما الأموال التي يتم سحبها لأغراضٍ غير طبية، فسوف تكون خاضعةً للضرائب بشكلٍ كاملٍ وخاضعةً لغرامةٍ ضريبيةٍ قدرها ١٥ بالمائة. يقول المدير التنفيذي جون ماكي: «بعض أفراد فريقنا سوف يوضع في حساباتهم ٨٠٠٠، و٩٠٠٠، بل ١٠٠٠٠ دولار. ليس عليهم أن يقلقوا من الإفلاس جراء المشكلات الطبية.» وجاءت النتائج استثنائية؛ فقد انخفض معدل تغيير العمالة إلى نحو ٢٠ بالمائة، وصارت التكاليف الطبية للشركة تحت السيطرة؛ فنحو ٧٤ بالمائة ينفقون أقل من ٥٠٠ دولارٍ على حساب الادخار الصحي خاصتهم، و٤٥ بالمائة من الموظفين لا يستخدمون حساب الادخار الصحي الخاص بهم مطلقاً. لماذا لا يستخدمونه؟ لأن لديهم الحافز ليظلوا أصحاء، ولا يُهرعون إلى الطبيب كلما سعلوا.

إن موظفي هول فودز ماركت لديهم الحافز للبحث من أجل الحصول على أفضل صفقةٍ فيما يتعلق بالخدمات الطبية؛ فالاستقطاعات المرتفعة تُقلل الأقساط التأمينية بينما تغطي الموظفين فيما يتعلق بالأمراض أو الإصابات المفجعة. كما يتم تشجيعهم على تناول الأطعمة الصحية وممارسة الرياضة. ومن خلال الحد من عدد الزيارات للأطباء والمستشفيات، يمكنهم ادخار المال في حساب الادخار الصحي خاصتهم. ويطلق جون ماكي على ذلك «نموذج مشجع».³

وفقاً لشركة فورستر للأبحاث، سوف تضم سوق التأمين الصحي، بحلول عام ٢٠١٠، برامج صحية يُحرّكها المستهلك (حسابات الادخار الصحي). إنها مستقبل الرعاية الصحية الأمريكية.

وفيما يلي بعض الطرق التي يمكن للاقتصاد التطبيقي من خلالها تحسين جودة الرعاية الصحية وتقليل تكلفتها:

- (١) زيادة الأطباء من خلال فتح الأبواب لمزيد من الطلاب للالتحاق بكلية الطب.
- (٢) زيادة تنوع الرعاية الطبية. يجب منح ممارسي التمريض ومساعدي الأطباء مزيداً من الصلاحيات لافتتاح عياداتٍ وتقديم الرعاية الطبية العامة للاحتياجات الصحية الأساسية مثل عدوى الأذن، والجروح البالغة، والإنفلونزا.
- (٣) السماح للسوق بتحديد الأسعار، وليس شركات التأمين.

(٤) إصلاح قوانين التقصير المهني: تحجيم أحكام أخطاء الممارسة لتقليل التأمين ضد أخطاء الممارسة.

(٥) المصارحة الكاملة: اجعل معرفة إن كان أحد الأطباء قد تعرّض للتقاضي أو أُدين بالإهمال المهني أمرًا أكثر سهولة.

إن الحل لأزمة الرعاية الصحية هو الحد من التداخل الحكومي لأقصى حد، وليس توسيع نطاقه؛ فالتأمين الخاص سيكون كافيًا بحل المشكلة وحده من خلال الاستقطاعات المرنة وإجراءات الدفع المشترك، وهو ما سيكون من شأنه تشجيع المنافسة والبحث عن أقل التكاليف، وتحفيز تحقيق مزيد من التطويرات الطبية، وتشجيع الرعاية الوقائية وممارسة التمارين الرياضية. وحينها ستكون الولايات المتحدة مطمئنة على وضعها باعتبارها الدولة صاحبة منظومة الرعاية الصحية الأفضل في العالم.

الفصل الرابع عشر

عودة إلى الأساسيات

المنافسة تدخل حجرة الدراسة

لو تُرك للطلاب حرية اختيار الكلية التي يفضلونها أكثر، لربما ساهمت مثل هذه الحرية في إثارة بعض المنافسة بين مختلف الكليات.

آدم سميث¹

إن وجود سوقٍ تعليميةٍ تنافسيةٍ خاصةٍ تخدم الآباء الذين يملكون حرية اختيار المدرسة التي يزوّنها الأفضل لكل طفلٍ سوف؛ يُظهر كيف يمكنها إحداث ثورةٍ في التعليم.

ميلتون فريدمان²

لطالما كان الدبلوماسي البارع آدم سميث يتحاشى إهانة قرائه، ولكنه شطّ عن هذه القاعدة في أشهر تعليقٍ ورد في كتابه «ثروة الأمم»؛ ففي إشارةٍ إلى «المحاضرات الوهمية» في مدرسته الأم — جامعة أكسفورد المرموقة — أعلن بازدراءٍ واضحٍ أن: «القطاع الأكبر من الأساتذة في جامعة أكسفورد، على مدار كل هذه السنوات، قد تخلّوا كلياً حتى عن اصطناع التدريس ... لا بد أن الأمر يكون بغيضاً للغاية بالنسبة إلى أستاذٍ

بجامعة أكسفورد عندما يلاحظ أن الجزء الأكبر من طلابه يهجرون محاضراته؛ أو ربما حضرونها وعلى وجوههم أمارات واضحة توحى بالتجاهل، والاحتقار، والاستهزاء.³ لم كان آدم سميث غاضباً كلُّ هذا الغضب؟ في بريطانيا إبَّان القرن الثامن عشر، كان المعلمون في معظم المدارس يحصلون على أجرهم مباشرةً من الطلاب (أو آبائهم)؛ ولذا كانوا يُضطرون للتنافس فيما بينهم للإبقاء على اهتمام تلاميذهم وآبائهم. ولكن أكسفورد كان يُعَدُّ عليها بالهبات حتى إن الأساتذة كانوا يحصلون على أجرهم من الكلية في الأساس؛ ونتيجةً لذلك، لم يكن مسموحاً لأي طالبٍ اختيار الكلية الأحب إليه، وكانت الفصول الدراسية تُطوَّر لمصلحة المعلمين، وليس الطلاب. وفي غياب الحوافز، تدهورت جودة التعليم في جامعة أكسفورد.

كان آدم سميث معارضاً لكل أشكال الاحتكار؛ حيث كان يرى أن الاحتكار من شأنه إنشاء نظامٍ سياسيٍّ يتَّسم بارتفاع التكلفة، والهدر، والبيروقراطية، والتمييز؛ فاليد الخفية للحرية الطبيعية لا تعمل بنجاحٍ إلا في وجود المنافسة والعدالة. وقد قام بتطبيق نظريته في المشروعات التنافسية على مجموعةٍ كبيرةٍ من الأسواق؛ التجارة، والدين، حتى التعليم. وكان يرى أن الطلاب سيحظون بتعليمٍ أفضل لو استطاعوا الاختيار بين المدارس والمعلمين في كل مستويات التدريب.

رداءة التعليم في المدارس العامة

ما الذي يمكن أن يُعلِّمه لنا آدم سميث اليوم؟ إننا نحظى بحرية اختيار مستوى الكلية والجامعة، ولكن ماذا عن التعليم الابتدائي والثانوي؟ في معظم الدول، ومنها الولايات المتحدة، يُموَّل التعليم الحكومي المنخفض المستوى باحتكارٍ حكوميٍّ؛ فعلى الرغم من أن الإنفاق الحكومي الفعلي لكل تلميذٍ تجاوز الضعف منذ عام ١٩٧٠، لا يزال الطلاب الأمريكيون يتذيلون نتائج الاختبارات الأكاديمية (في القراءة، والرياضيات، والعلوم) لأعضاء دول منظمة التطوير والتعاون الاقتصادي، ومعدلات التسرُّب مرتفعة، وانخفضت النتائج في اختبارات الالتحاق بالكلية ولا تزال منخفضةً نسبياً. حتى المعرفة البسيطة بالقراءة والكتابة تدهورت، وحدث انخفاض تدريجي في الاهتمام بالقراءة في الولايات المتحدة مع اتجاه الشباب لقضاء مزيد من الوقت في مشاهدة التلفاز وممارسة ألعاب الفيديو. علاوةً على ذلك، هناك فجوة عرقية مخيفة في التعليم الأمريكي، مع تخلف

الطلاب السود وذوي الأصول اللاتينية، سواءً أكانت عائلاتهم موسرةً أم محدودةً الدخل، عن البيض والآسيويين.⁴

فكرة ميلتون فريدمان عن اختيار المدرسة

قام ميلتون فريدمان، الذي يُعدُّ نسخةً معاصرةً لآدم سميث، لأول مرةً بتطبيق المبادئ الاقتصادية الخاصة بالاختيار والمنافسة على المدارس الابتدائية والثانوية في الفصل السادس من كتابه الشهير «الرأسمالية والحرية» (١٩٦٢). وقد انتقد منظومتنا للتعليم الحكومي بوصفها منظومةً شبه احتكاريةً تتسم بالجمود، والتشابه، والتكلفة الباهظة، والمركزية الشديدة؛ حيث يفيد البرنامج المعلمين والإداريين أكثر مما يفيد الطلاب والآباء. ما الحل الذي قدمه؟ لقد منح الآباء قدرًا ثابتًا من الاعتمادات المالية يُعرف بـ «قسائم» قابلة للاسترداد في أي مدرسةٍ خاصةٍ أو حكوميةٍ يقع اختيارهم عليها. «إن جرعة المنافسة من شأنها أن تفعل الكثير لتعزيز إقامة مجموعةٍ صحيةٍ متنوعةٍ من المدارس. ولسوف تفعل الكثير أيضًا لضخ المرونة في النظم المدرسية. ومن فوائدها التي لا تقل أهميةً أنها ستجعل رواتب معلمي المدارس متجاوبةً مع قوى السوق.»⁵ وبحسب قول هيربرت جيه والبرج، وهو اقتصادي تلقى تدريبه في جامعة شيكاغو وعمل بالتدريس في هارفارد وستانفورد، فإن «المنافسة غالبًا ما تُخرج أفضل ما في الأفراد والمؤسسات وتوفر معايير لقياس أداء جميع المدارس استنادًا إليها، والقسائم تتيح للآباء مزيدًا من المشاركة الفعالة في تعليم أبنائهم وتحثهم عليها، وهو ما يرتبط بدوره ارتباطًا إيجابيًا بتعلُّم الطالب.»⁶

اكتسبت فكرة اختيار المدرسة — سواءً من خلال القسائم، أو الاعتمادات الضريبية، أو المدارس المستقلة — زخمًا تدريجيًا على الرغم من أن المعركة كانت طويلةً وممتدةً؛ فال مواطنون والآباء المحبُّون للعمل لأجل المصلحة العامة يطالبون بتغييرات، ومنهم مجموعات الأقلية الذين يشعرون بأن أبنائهم يحصلون على أقلِّ مما يستحقون في المدارس الحكومية. في الوقت ذاته، أصبحت أنظمة المدارس العامة ذات طابعٍ مركزيٍّ ونقابيٍّ أكبر، في ظل معارضة نقابات المعلمين والإدارات التي تحظى بالتنظيم والتمويل الجيد لأي شكلٍ من أشكال التغيير الجذري؛ ففي حين قامت بعض الولايات، من ضمنها فلوريدا، وأوهايو، وويسكونسن، بتجربة شكلٍ من أشكال القسائم المدرسية والمدارس المستقلة، مستفيدةً من حكمٍ صادرٍ من المحكمة العليا في عام ٢٠٠٢ يؤكد على قانونية

برنامج كليفلاند للقوائم، منعت بعض أنظمة القوائم المطبقة على مستوى الولايات، في ولايات مثل كاليفورنيا، وميشيجان، وكولورادو بفضل المعارضة الشرسة والفعالة لنقابات المعلمين والإداريين التعليميين.

وقد أُجريت الكثير من الدراسات من قبل رجال الاقتصاد لدراسة مزايا المنافسة والاختيار في التعليم. وفي خضمّ الجدل الدائر بين المدارس العامة والخاصة، كان الإجماع على أن المدارس الخاصة التي يُدفع لها مباشرةً من قبل أولياء الأمور تميل إلى أن تكون «أكثر كفاءة، وأكثر فعالية على المستوى الأكاديمي، وأفضل صيانة، وأكثر تجاوبًا مع المطالب الأبوية بشأن المناهج» من المدارس الخاصة الممولة بالقوائم أو المدارس التي تديرها الحكومة.⁷ وعلى الرغم من أن برامج القوائم العامة في الولايات المتحدة كانت محدودة النطاق نسبيًا، فإن النتائج الأولية إيجابية بشكل عام، ولا سيما بين الأقلية. وتُظهر الدراسات التي أُجريت على برامج القوائم في واشنطن دي سي، وكليفلاند، وميلوكي أنها قد قللت من الفصل العنصري.⁸ وتحظى الولايات المتحدة بخبرة أكثر مع المدارس المستقلة، فيقوم أكثر من أربعة آلاف مدرسة مستقلة بتسجيل ما يزيد على مليون طالب بين صفوفها. وعلى الرغم من اللوائح المشددة والتمويل الهزيل، تتسم المدارس المستقلة بحسن الأداء، خاصةً بين الطلاب الفقراء واللاتينيين، كما تتسم بالإقبال البالغ عليها.

أُجريت دراسات أكثر تكاملاً في السويد، وهولندا، وجمهورية التشيك، وتشيلي؛ حيث أُدخل نظام اختيار المدرسة قبل سنوات. ويُعدُّ نظام القوائم الهولندي هو الأقدم؛ حيث بدأ في عام ١٩١٧، والقطاع الخاص الآن مسئول عن ٦٧ بالمائة من إجمالي عدد الطلاب. وتشير هولندا إلى ارتفاع معدلات الرضا بين أولياء الأمور وارتفاع الأداء في مقارنات نتائج الاختبارات الدولية. وظهرت نتائج مماثلة في السويد؛ حيث تقوم الحكومة بتمويل ٨٥ بالمائة من المدارس المفضلة (سواء العامة أو الخاصة). وعلى الرغم من اللوائح الحكومية، شهدت السويد تحسناً في درجات اختبارات الطلاب ورصداً أكبر من جانب أولياء الأمور. كذلك أدخلت تشيلي برنامجاً شاملاً للقوائم في عام ١٩٨٢، في الوقت نفسه الذي أنشأت فيه نظاماً خاصاً للتقاعد (انظر الفصل الخامس). بإمكان جميع الطلاب اختيار منشأة دراسية عامة، أو خاصة، أو دينية، ومن ضمنها المدارس الكاثوليكية. والخلاصة هي أن «الطلاب في المدارس الخاصة المدعومة [أي التي تعمل بنظام القوائم] يتفوقون على الطلاب في المدارس العامة». ماذا عن خطر إغلاق المدارس العامة بسبب النزوح الهائل

للطلاب إلى المدارس الخاصة؟ إن الحكومة التشيلية لا تسمح بذلك؛ إذ إنها تتلقّى تمويلًا إضافيًا لإبقائها مفتوحة.⁹ ويخلص والبرج إلى أنه «على الرغم من الاعتراف بوجود بعض الاستثناءات الملحوظة ومناقشتها، تُجمَع الأبحاث الدولية العالية الجودة على تفضيلٍ كاسحٍ للمنافسة والاختيار الأبوي في التعليم على نُظُم الاحتكار التي تطفى على الولايات المتحدة والكثير من الدول الصناعية الأخرى».¹⁰

كانت معركة اختيار المدرسة بالنسبة إلى ميلتون فريدمان «مجزية ومحبطة على حدٍّ سواء»، ولكنه لم يستسلم حتى بعد وفاته (حيث تُوِّفِي في عام ٢٠٠٦)؛ فقد أسس مع زوجته مؤسسة «ميلتون وروز دي فريدمان»، بهدف إنجاز مهمةٍ وحيدة، وهي تعزيز الدعم لمسألة اختيار المدارس. قم بزيارة موقع www.friedmanfoundation.org، لمزيدٍ من المعلومات.

معرض أسلحة شيكاغو

وفقاً للمنهج الاقتصادي، يستجيب المجرمون، كغيرهم، للحوافز.

جاري بيكر¹

يعتقد اقتصاديو شيكاغو أن الاقتصاد شديد القوة ويمكن أن يُستخدم لتحليل أي شيء تقريباً.

طالب بجامعة شيكاغو²

ها هم «صبية شيكاغو» يعودون مرةً أخرى. وفي هذه المرة يتصدّر أساتذة الاقتصاد بجامعة شيكاغو عناوين الصحف في النقاش الخلفي المحموم الدائر اليوم حول عقوبة الإعدام والرقابة على الأسلحة. لقد أرسى ميلتون فريدمان القاعدة العامة منذ جيلٍ كاملٍ بالإصرار على نشاطٍ تجريبيٍّ شديد الدقة لدعم نظريةٍ وسياسةٍ اقتصاديةٍ سليمةٍ (وإن كانت غير مرغوبةٍ في الغالب). ومؤخراً قام جاري بيكر بتوسيع نطاق التحليل الاقتصادي على طراز شيكاغو ليشمل المشكلات الاجتماعية المعاصرة، مثل التعليم، والزواج، والتمييز، والرياضات الاحترافية، والجريمة.

يكنم الأساس الذي يستند إليه تحليل بيكر في مفهوم اقتصاديٍّ أساسي، وهو قانون الطلب: إذا ارتفع سعر سلعة، يعمد الناس إلى الحدِّ من استهلاكها. وفي حالة النشاط الإجرامي، إذا ارتفعت تكلفة وخطورة ارتكاب جريمةٍ ما، فسوف يقل عدد الجرائم المرتكبة. وغالباً ما يشار إلى ذلك بمبدأ حافز السوق. وأوضح بيكر أن زيادة تكلفة

الجريمة من خلال أحكامٍ أشد بالسجن، ومحاكماتٍ أسرع، ومعدلاتٍ إدانةٍ أعلى تُقلَّل بشكلٍ فعالٍ من عدد المجرمين الذين يرتكبون جرائم السطو، أو السرقة، أو الاغتصاب.³

هل عقوبة الإعدام رادعة للجريمة؟

تشير دراسات حديثة إلى أن إعادة صياغة عقوبة الإعدام في كثيرٍ من الولايات أدّى إلى انخفاضٍ بنسبة ٣٨ بالمائة في معدلات القتل. ويخلص بحث جديد أجراه اقتصاديون، بعضهم بجامعة شيكاغو، إلى أن كل إعدام يُنقذ يردع ما بين ثلاثٍ إلى ثماني عشرة جريمة قتل محتملة.⁴

وقد أظهرت ورقة بحثية للورانس كاتز، وستيفن دي ليفيت، وإلين شوستوروفيتش، نُشرت في عام ٢٠٠٣ في جريدة «ني أمريكان لو أند إيكونوميكس ريفيو» وجودَ «علاقة سلبية قوية» بين حالات الوفاة في السجن (بسبب الإعدامات أو لأسبابٍ أخرى) ومعدل الجريمة في المجتمع: «ما بين ٣٠-١٠٠ جريمة عنف وعدد مماثل من جرائم الممتلكات» رُدعت لكل حالة وفاةٍ بالسجن.⁵

ولخصت قصة غلافٍ نُشرت مؤخرًا في «نيويورك تايمز» ما يقرب من عشر دراسات عن العلاقة بين عقوبة الإعدام والجريمة، فكتبت تقول: «تقارن الدراسات التي أجراها الاقتصاديون خلال العقد الماضي عددَ الإعدامات المنفذة في نطاق الاختصاصات القضائية بمعدلات الانتحار بمرور الوقت — مع محاولة استبعاد تأثيرات معدلات الجريمة، ومعدلات الإدانة والعوامل الأخرى — وتقول إن معدلات جرائم القتل تميل إلى الانخفاض مع ارتفاع تنفيذ أحكام الإعدام.»⁶

ويبدو أن دراسات الاقتصاديين قد غيّرت اتجاهها لصالح عقوبة الإعدام؛ فقد كتب اثنان من أساتذة القانون، هما كاس آر صنشتاين (بجامعة شيكاغو) وأدريان فيرميول (من جامعة هارفارد) في جريدة «ستانفورد لو ريفيو» أن «الأدلة الأخيرة على وجود تأثيرٍ رادعٍ لعقوبة الإعدام تبدو رائعة، ولا سيما في ضوء «قوتها وإجماعها الظاهرين ... إن عقوبة الإعدام قد تُنقذ أرواحًا بالفعل.»، وقد دفعت هذه الأدلة البروفيسور صنشتاين إلى تغيير آرائه. «لقد تحولت من مُعارضٍ لعقوبة الإعدام إلى التفكير في أنها إذا كان لها تأثير رادع كبير، فإنها على الأرجح لها ما يبرها.»⁷

غير أن الأدلة تشير فيما يبدو إلى أن البرامج غير الجادة لتنفيذ أحكام الإعدام ليس لها فعالية في محاربة الجريمة. وبحسب أساتذة الاقتصاد والقانون بجامعة إيموري،

جوانا إم شيفرد، لا تكون عقوبة الإعدام رادعة إلا في الولايات التي أُعدمت على الأقل تسعة أشخاص بين عامي ١٩٧٧ و١٩٩٦.

الرقابة على الأسلحة والجريمة

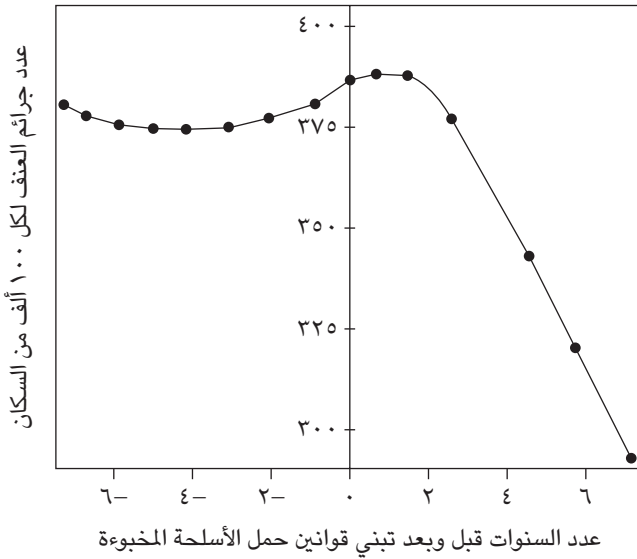
دخل الاقتصاديون أيضًا مجال الرقابة على الأسلحة المثير للجدل؛ ففي أواخر تسعينيات القرن العشرين، أثبت جون آر لوت الابن، زميل مركز جون إم أولين للقانون والاقتصاد بشيكاغو، أن التسليح الجيد للمواطنين يُحبط جرائم العنف. وقد حلل لوت الإحصائيات السنوية الضخمة لمكتب التحقيقات الفيدرالي عن الجريمة للمقاطعات الأمريكية البالغ عددها ٣٠٥٤ على مدار ١٨ عامًا، ووثائق شرطة الولاية عن الاستخدام غير القانوني للسلاح، ووجدت نتائج مذهلة، المنشورة في كتابه الصادر مؤخرًا بعنوان «مزيد من الأسلحة، قليل من الجرائم» أن:

- الولايات التي تشهد الآن أكبر انخفاض في معدل الجريمة هي أيضًا الولايات التي تحظى بأعلى معدلات نمو لتملك الأسلحة.
- فترة خمسة الأيام انتظارًا التي ينص عليها قانون برادي، وبرامج إعادة الشراء، وفحص الصحيفة الجنائية؛ كانت محدودة أو عديمة التأثير على الحد من الجريمة.
- الولايات التي أجازت مؤخرًا تراخيص حمل السلاح قد شهدت انخفاضات كبيرة في جرائم العنف.
- معدل استخدام الأسلحة في الدفاع عن النفس يفوق معدل استخدامها في ارتكاب جريمة خمس مرات.⁸

وبحسب لوت، فإن الجهود التشريعية الأخيرة لتقييد ملكية السلاح قد تمنع العديد من المواطنين الملتزمين بالقانون من حماية أنفسهم من الاعتداء، فيما يُعدُّ مثالًا لقانون آدم سميث للنتائج غير المقصودة.

ذهب لوت أيضًا إلى أن قوانين الولايات التي تجيز حمل المسدسات تردع الجريمة: «حين تُحمل الأسلحة مخبأة، لا يستطيع المجرمون تحديد إن كان الضحية مسلحًا قبل الهجوم أم لا؛ مما يزيد من الخطر المعروض له المجرمون.»⁹ وأجرى مجموعة متنوعة من

الإحصائيات والرسوم البيانية لدعم حجته. على سبيل المثال، يقارن الشكل ١٥-١ بين متوسطي عدد جرائم العنف في الولايات قبل وبعد تبني قانون حمل الأسلحة المخبأة. وتعيد أشكال لوت البيانية للجريمة إلى الأذهان مقال فريدريك باستيا الرائع «ما يُرى وما لا يُرى»؛ ففي عام ١٨٥٠، كتب هذا الصحفي الفرنسي العظيم يقول: «في المجال الاقتصادي ... لا يحدث قانونٌ تأثيراً واحداً، بل سلسلةً من التأثيرات. من بين هذه التأثيرات، يكون الأول ... هو المنظور. أما التأثيرات الأخرى، فلا تظهر إلا لاحقاً؛ فهي لا تُرى»¹⁰.



شكل ١٥-١: تأثير قوانين حمل الأسلحة المخبأة على جرائم العنف. (المصدر: جون آر لوت الابن، «مزيد من الأسلحة، قليل من الجرائم»، أُعيدت طباعته بتصريح من مطبعة جامعة شيكاغو).

وبحسب لوت، ينطبق مبدأ باستيا على إحصائيات الجريمة: «كثير من الاستخدامات الدفاعية [للأسلحة] لا يُبلَّغ به الشرطة». ويُقدِّم لوت سببين لهذا: الأول: أنه في كثير من حالات الدفاع عن النفس، يُشهر السلاح، فيتراجع المعتدي، ولا يتعرَّض أحد لأذى؛ ولذا لا

يتم الإبلاغ عن شيء. والثاني: أنه في الولايات التي لديها قوانين متشددة للسلح، يعجز المواطنون الذين يستخدمون سلاحًا من أجل الحماية عن الإبلاغ عن الحادث؛ خوفًا من القبض عليهم بواسطة الشرطة بتهمة الاستخدام غير القانوني للسلح. وعلى ذلك يؤكّد لوت (من خلال استطلاعات رأيٍ موسعة) العمل المبدئي لجاري كليك، أستاذ العدالة الجنائية بجامعة ولاية فلوريدا، الذي وجد أن الأسلحة تُستخدم في الدفاع عن النفس أكثر بكثيرٍ من استخدامها في ارتكاب الجرائم. ولطالما كان كليك، بالمناسبة، يتخذ موقفًا متحيزًا ضد الأسلحة إلى أن كشف عن هذه الإحصائية الكاشفة.

تعرضت فرضية لوت لانتقاداتٍ شديدةٍ من جانب اقتصاديين آخرين يختلفون مع تأويله لإحصائيات الجريمة؛ فهم يذهبون إلى أن هناك عواملٍ أخرى كانت أكثر تأثيرًا في الحد من الجريمة خلال تسعينيات القرن العشرين، من ضمنها الاقتصاد القوي، وانحسار وباء تعاطي الكوكايين، وكذلك الإجهاض (وقد كان الأخير محل مناقشةٍ من جانب ستيفن ليفيت، عالم الاقتصاد بجامعة شيكاغو). غير أن هناك شيئًا واحدًا تتفق عليه جميع الدراسات، ألا وهو أن قوانين حق حمل السلاح لا تزيد جرائم العنف، وأن عددًا كبيرًا من الدراسات يثبت أنها تحد من جرائم العنف.

كل هذا يؤكّد مبدأً قانونيًا راسخًا في أمريكا: ينبغي أن يكون للناس الحق الدستوري في امتلاك سلاحٍ من أجل حماية النفس.

حُمى المزادات نصيب الاقتصاديين

نظرية المزادات هي واحدة من قصص نجاح علم الاقتصاد.

بول كليمبرر، جامعة أكسفورد

كانت أفكار عالم الاقتصاد بول ميلجروم بالغّة الأهمية في مساعدة لجنة الاتصالات الفيدرالية على تصميم مزادات الطيف المقدرّة بعدة ملياراتٍ من الدولارات. لقد كان تفكيره الاقتصاديّ المدروس وانتباهه للتفاصيل العملية يسهمان في نجاح المزادات.

ريد هانت،

الرئيس السابق للجنة الاتصالات الفيدرالية

في ١٩ أغسطس ٢٠٠٤، طرحت شركة جوجل، أشهر محرك بحثٍ للإنترنت في العالم، أسهمها للتداول والاككتاب، بإصدار ١٩,٦ مليون سهمٍ بسعر ٨٥ دولارًا للسهم. كان الشيء غير التقليدي بشأن الطرح الأوّلي للاكتتاب لشركة جوجل يكمن في طريقتها في الطرح: مزاد علني بنظام المظاريف المغلقة مفتوح لأي شخصٍ يرغب في تقديم عطاء. وباستخدام تلك الوسيلة المثيرة للجدل، تجعل جوجل مسألة تحديد سعر المقاصة بيد جمهور المستثمرين، وليس مصرفيي وول ستريت الاستثماريين.

لم تُجدِ هذه الخطوة الخلافية التي تميل إلى العدل والمساواة مع خبراء المال بوول ستريت؛ ففي أي طرحٍ عامٍ تقليدي، يتعهّد المصرفيون الاستثماريون بتغطية عملية الاكتتاب، ويقررون سعرَ فتحٍ محدّدًا سابقًا أقل من القيمة السوقية المتوقّعة. ومن

خلال إنشاء إصدارٍ نشط، يمكن لشركات الوساطة تخصيص أسهمٍ لعملائها المميزين. ويفضّل هذا النظامٌ مسئولو الشركات، والمضاربون من الداخل، والمستثمرون الاعتباريون، والعملاء ذوو الرصيد المالي الضخم. وبمجرد عرض السهم للاكتتاب، يستطيع المضاربون من الداخل والعملاء المميزون، الذين يحالفهم الحظُّ كفايةً لشراء الأسهم التي تغلق على ارتفاع، مضاعفةً أموالهم مرتين أو ثلاثاً من خلال بيع الأسهم سريعاً بمجرد شروع العامة في المزايدة ورفع السعر في السوق الثانوية الموازية.

لم تكن جوجل أولى الشركات استخداماً لمزاد الطرح العام الأوّلي، ولكنها كانت صدمةً لـ «ول ستريت»، بالنظر إلى حجم جوجـل، وقيمتها السوقية التي تتجاوز جنرال موتورز. لم يكن مُلاك جوجـل الصغار بحاجةً إلى النقد، ولم يكونوا مدينين لخبراء وول ستريت الماليين. لقد أرادوا طرْحاً أوّلياً يعوّض موظفيهم المخلصين، ويظل يوفّر وسيلةً لجمهور المستثمرين للمشاركة؛ شكلاً من أشكال الرأسمالية الديمقراطية.

اختارت جوجـل تصميم مزادٍ يُعرف بـ «المزاد الهولندي الموحد السعر»، وهو نفس التصميم الذي تستخدمه وزارة الخزانة الأمريكية لإدارة مديونيتها. وإليك كيف أتى المزاد الهولندي ثماره مع جوجـل: قامت الشركة بجمع العطاءات من كل مستثمرٍ قام بتحديد عدد الأسهم المطلوبة والسعر الذي يرغب المستثمر في دفعه مقابلها. وفي يوم الطرح العام الأوّلي، قامت الشركة بتخصيص أسهمٍ للمزيدين بترتيبٍ تنازليٍّ للسعر حتى استنزاف الأسهم المتاحة (البالغة ١٩,٦ مليوناً). وكان السعر المحدد في آخر عطاءٍ تم ملؤه — والمعروف بـ «سعر المقاصة للسوق» — هو السعر الذي دفعه جميع المزايدين الرابعين لأسهمهم (٨٥ دولاراً للسهم).

نظرياً، يحبط المزاد الهولندي احتمالية حدوث ارتفاعٍ سريعٍ وقصير الأجل في سعر السهم بالطرح العام الأوّلي في أول أيام التداول؛ لأن سعر المقاصة للسوق ينبغي أن يُمثّل الحكمة الجمعية للجمهور وسعراً يتساوى عنده الطلب مع المعروض. غير أنه حين طرْح السهم للاكتتاب في ١٩ أغسطس ٢٠٠٤، حقق السهم قفزةً بنسبة ٢٨ بالمائة ليغلق على ١٠٠ دولارٍ للسهم. وقد جاء هذا الارتفاع لسببين، هما: تقليص الكثير من شركات الوساطة المشاركة في الطرح العام الأوّلي لجوجل لعدد العطاءات التي يستطيع المستثمر تقديمها؛ واحتفاظ جوجـل بخيار تحديد سعرٍ أقل من سعر المقاصة للسوق إذا أرادوا. ولكن هذا الارتفاع السريع كان أقلّ كثيراً من قفزة اليوم الأول التي شهدتها معظم أسهم شركات التكنولوجيا في أواخر التسعينيات (التي بلغت ١٠٠ إلى ٢٠٠ بالمائة).

الاقتصاديون وراء الطرح العام الأوّلي لجوجل

يمكن أن نُرجع الفضل في نجاح الطرح الأوّلي العام لجوجل إلى العديد من الاقتصاديين المتخصصين في تصميم المزايدات، ومن بينهم عالم الاقتصاد بجامعة ستانفورد، بول ميلجروم، الذي أسس سمعته من خلال المساعدة في تصميم مزايدات الطيف الخاصة بلجنة الاتصالات الفيدرالية. ومنذ ذلك الحين تم استنساخ وتعديل مزايدات لجنة الاتصالات الفيدرالية لعشرات المزايدات في أسواق الكهرباء وصناعاتٍ أخرى تشتمل على أكثر من ١٠٠ مليار دولارٍ حول العالم.

ويعُدُّ مزاد الطرح العام الأوّلي لشركة جوجل مثلاً ممتازاً لمدى التقدُّم التكنولوجي الذي صارت عليه التجارة عبر المزايدات. ويمكن أن نَعزِي النجاح الأخير للمزايدات في مجموعةٍ كبيرةٍ من الأسواق الجديدة إلى صفوةٍ من الاقتصاديين المتخصصين في نظرية الألعاب. فإلى جانب طرح أسهم جوجل للاكتتاب، قام هؤلاء المستشارون الخبراء بتطبيق تقنياتهم من أجل تصميم مزايداتٍ ناجحةٍ لتذكّر مباريات البيسبول وغرف الفنادق على شبكة الإنترنت، والمنتجات والمقتنيات على موقع إي باي، وأذون الخزانة والأوراق المالية الحكومية الأخرى، والصراف الأجنبي، والماشية والأسماك والخشب وحقول البترول، وغيرها من السلع الأخرى، والحجوزات العقارية على العقارات التجارية والسكنية، وتصاريح التلوث الخاصة بنظام الحد الأقصى للانبعاثات والاتجار بها، وعرض النطاق الترددي لموجات الراديو وتراخيص الهواتف الخلوية، والأصول والشركات والأراضي التي تسعى الحكومة لخصصتها. وفي هذه الأيام، عندما تقرر الحكومات بيع مواردٍ مملوكةٍ للدولة بالمزاد العلني، فإنها عادةً تستعين برجال اقتصادٍ لمشاورتهم حول كيفية تصميم المزاد. في الوقت ذاته، يستعين المزايدون أيضاً بالاقتصاديين لمعرفة كيفية التغلب على النظام. والنتيجة سوق قائمة على سعة المعرفة يشعر فيها كلُّ من البائع والمشتري بالرضا.

ويليام فيكري، رائد نظرية المزايدات

تقر غالبية خبراء المزايدات بأن عالم تصميم المزايدات الجديد قد بدأ بورقةٍ بحثيةٍ نُشرت في جريدةٍ مغمورةٍ في عام ١٩٦١ من تأليف ويليام فيكري، أستاذ علم الاقتصاد بجامعة كولومبيا.¹ أوصى فيكري في ورقته البحثية الإبداعية بما يطلق عليه الآن «مزاد المظاريف

المغلقة على أساس السعر الثاني» على الطريقة الهولندية، كطريقةٍ مفضلةٍ لتعظيم القيمة لكلِّ من البائعين والمزايدين في المزادات التي تتضمن قائمةً جردٍ كبيرةً للأصول. وبعد خمسةٍ وثلاثين عامًا، حصل فيكري على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عن عمله الرائد في نظرية المزادات (يشاء القدر أن يُتوفى بعد أسبوعٍ واحدٍ فقط من حصوله على الجائزة). تم تنقيح عمل البروفيسور فيكري وتوسيع نطاقه على يد عشرات الاقتصاديين على مدار العقود القليلة الماضية. إنها نظرية فعالة، أسفرت عن العديد من الرؤى المهمة التي كان لها تأثير مهم على تصميم المزادات.

ولاستيعاب مزاد فيكري، كما يُسمَّى بمزاد المظاريف المغلقة على أساس السعر الثاني على الطريقة الهولندية، نحتاج إلى تقديم بعض المعلومات الأساسية عن المزادات. إن أشهر طرق بيع الأغراض الفردية هي طريقة المزاد التقليدي، مثلما تفعل صالات المزادات الفنية الإنجليزية مثل سوثنبي وكريستي. وبمقتضى النظام الإنجليزي، يبدأ المزايديون بسعرٍ منخفض، أعلى من السعر الاحتياطي المحدد من قبل المالك، ويشروعون في المزايدة حتى لا يتبقى سوى مُزايدٍ واحد. ويفوز المزايد النهائي بالجائزة مقابل السعر النهائي الذي يُقدِّمه.

المزادات الإنجليزية ولعنة الراج

غير أن هناك العديد من السلبيات المحتملة للمزاد الإنجليزي؛ أولاً: في حرب المزايدة العلنية المفتوحة، قد تعاني من حمى المزادات، وفي وجود مزايدين منافسين، قد تُقدِّم عطاءً متسرعاً، وهو ما يُطلق عليه الاقتصاديون «لعنة الراج». هل تذكر المزاد الشهير الذي بيع فيه منزل جاكين كينيدي؟ لقد دفع المزايديون العاطفيون، الذين كانوا متلهفين لامتلاك قطعةٍ من «الكاميلوت»، ثلاثة أضعاف الأسعار المتوقعة. وهل تذكر مشجّع البيسبول الذي دفع أكثر من مليوني دولارٍ مقابل الكرة التي أحرز بها باري بوندرز ضربته الآمنة رقم ٧٣ في عام ٢٠٠١، ليرى قيمتها تهبط لأقل من ١٠٠ ألف دولارٍ بعد ذلك ببضع سنوات. وتضم الأمثلة الأخرى سهماً في طرحٍ أوليٍّ عامٍ هبط لاحقاً إلى النصف في السوق الموازية؛ مزاداً لسوق الهواتف الخلوية في سوقٍ صغيرةٍ يتضح أنه باهظ الثمن للغاية؛ حقلَ بترولٍ يساوي أقلَّ بكثيرٍ مما دفعه منتج البترول؛ مقالٍ مبانٍ يفوز بمزادٍ متفوقاً على جميع منافسيه، ولكن تنتهي به الحال بخسارة أمواله لأنه لم يُقدِّر تكاليفه على نحوٍ دقيق.

يشرح بول كليمبر، أستاذ الاقتصاد بجامعة أكسفورد المتخصص في اقتصاد المزايدات، لعنة الرابح لطلابه بعرض برطمان به عدد غير معلن من العملات الصغيرة في مزاد. يُقدّر الطلاب محتويات البرطمان ثم يعرضون سعرًا أقل قليلًا من تقديرهم لترك هامش ربح. ولكن، في كل مرة يكون الفائز التعيس الحظ بالبرطمان هو الطالب الأكثر مبالغة في تقدير عدد العملات؛ ومن ثمّ تكون الزيادة المدفوعة من جانبه هي الأكبر. وكما سنرى، هناك طرق لتجنب لعنة الرابح.

ثانيًا: قد يعاني المزاد من تواطؤ بين المزايدين لإبقاء السعر منخفضًا بشكلٍ مصطنع؛ مما ينتج عنه عطاء منخفض للبائع. ويسري هذا بشكلٍ خاصٍ في حالة المزايدات بين الشركات؛ حيث يزايد عدد صغير من الشركات على راديو، أو هاتفٍ خلوي، أو رخصة اتصالات، أو عقد إيجار استثمار معادن مهم. لا حاجة حتى للشركات لمخالفة القانون، فلو أن بضع شركاتٍ فقط تتنافس على عمليةٍ تجاريةٍ لأحد العملاء، فبإمكانهم أن يعقدوا اتفاقًا ضمنيًا سابقًا على أن المصلحة المشتركة تقتضي عرض نفس السعر المرتفع واقتسام العملية. وإذا انشق أحد الموردين عن المجموعة بخفض سعره، فبإمكان خصومه معاقبته بخفض أسعارهم.

على سبيل المثال، في عام ١٩٩٥ عرضت الحكومة الأمريكية رخصة لوس أنجلوس للهواتف الخلوية ذات النطاق الترددي العريض في مزادٍ علني. لم تكن شركتا «جي تي إي» و«بل أتلانتيك» مؤهلتين للمزاد، وعجزت شركة إم سي آي عن دخول هذا المزاد. وسُمح لشركة باسيفيك تليفون، المقدم العملاق لخدمة الهاتف المحلي في منطقة لوس أنجلوس، بدخول المنافسة وأرهبت منافسيها الأصغر. وكانت النتيجة أن توقفت الزيادة عند سعرٍ منخفضٍ للغاية، مدرةً عائدًا يُقدر بـ ٢٦ دولارًا فقط عن كل شخصٍ للرخصة. في المقابل استبعد مزاد سوق شيكاغو مقدم خدمة الهاتف المحلي الرئيسي؛ ونتيجة لذلك، كان المزاد بين عدة شركاتٍ صغيرةٍ قويًا، وبيعت الحقوق مقابل ٣١ دولارًا عن كل فرد، على الرغم من أن شيكاغو كانت تُعدُّ أقلَّ قيمةً بكثيرٍ من لوس أنجلوس من حيث متوسط دخل الفرد. في مثالٍ آخر، قامت ألمانيا في عام ١٩٩٩ ببيع ١٠ وحدات من الطيف الراديوي، ولم يقدم عطاءات سوى شركتي اتصالات فقط، هما «مانسمان» و«تي موبايل». ونظرًا لأن كلاهما كانت تتبنى فلسفةٍ عشٍ ودعٍ الآخرين يعيشوا؛ أُغلق المزاد بعد جولتين فقط، بعد أن استحوز كلُّ مزايدي على نصف الوحدات بنفس السعر المنخفض.²

ابتكر فيكري وآخرون من واضعي نظرية الألعاب طريقتين جديدتين لتعظيم العائدات بالنسبة إلى البائعين مع تحسين درجة رضا المشتريين في المزادات. في مزاد فيكري، يدخل المزايدون مزادًا بنظام المظاريف المغلقة، ويفوز صاحب العطاء الأعلى، ولكنه يدفع سعر ثاني أكبر عطاءً إلى جانب رسوم صغيرة. قد يبدو الأمر غير منطقي، ولكنه منطقي بالفعل؛ إذ يتأكد البائعون من أن المشتريين سوف يقدمون عطاءً واقعية، ولا يجد المشترون داعيًا للقلق بشأن تقديم عرض أكبر مما قدموه في اللحظة الأخيرة كما في أنواع أخرى من المزادات.

طريقة مزاد فيكري

قبل حضور مزاد مباشر، عادةً ما يقوم المشترون المحتملون ببعض الدراسة، وسوف يقرءون قائمة الأشياء المعروضة للمزايدة، ومعاينة هذه الأشياء إن أمكن، وإجراء بعض الأبحاث لتحديد السعر العادل. يضاف إلى هذا السعر عامل المرغوبية؛ أي شعور المشتري المحتمل بضرورة الحصول على الشيء. والمشتري الحكيم يصل إلى المزاد بسعر أقصى محدد سابقًا، وينسحب من المزايدة حين يتخطى المزايدون الآخرون هذا السعر. في بعض الأحيان تحل حَمَى المزادات، ويتصاعد السعر متجاوزًا الحدود المحددة سلفًا من قبل المشتريين، ولكن في معظم الأحيان يعود الشخص صاحب السعر السابق الأعلى إلى منزله بالشيء محل المزايدة. غير أن المزايد صاحب أعلى عطاءً نادرًا ما يدفع السعر الأقصى الذي يرغب في دفعه. لم لا؟ لأنه في أي مزادٍ حيٍّ، دائمًا ما يعرف المزايدون السعر السابق. وحين ينسحب المزايد قبل الأخير، لا يكون على المزايد الأخير سوى عرض سعرٍ أكبر قليلًا من ثاني أعلى سعرٍ للمزايد المنسحب؛ ومن ثمَّ إذا التزم المزايدون الهدوء ولم يتجاوزوا الحدَّ الأقصى المحدد سلفًا، فإنهم دائمًا ما يعودون إلى المنزل وقد دفعوا أقل مما كانوا على استعدادٍ لدفعه.

أما مزاد المظاريف المغلقة، فهو أمر مختلف؛ إذ يكون التواطؤ أكثر صعوبة؛ فالسعر لا يتصاعد تدريجيًا مع دخول المشتريين المحتملين عملية المزايدة وخروجهم منها. فلا بد أن يقدم المشترون الواعدون عطاءً واحدًا، مقدمًا، بعد حسابٍ دقيقٍ ليس فقط للمبلغ الذي لديهم الاستعداد لإنفاقه، بل أيضًا لقيمة العطاء المحتمل من جانب المنافسين. ولكن ماذا لو كانت حساباتهم خاطئة؟ ماذا لو حددوا مبلغ ١٠ آلاف دولار، بينما يُزايد الآخرون في نطاق مئات الدولارات؟ في مزادٍ مباشرٍ كانوا سيتوقفون عند ١٠٠٠ دولار،

ولكنهم الآن متورطون في دفع ١٠ أضعاف قيمة الشيء. وعادةً ما يكون المستثمرون حذرين من الدفع أكثر مما ينبغي أكثر من حذرهم من خسارة الصفقة؛ ولذا إن لم يكن بوسعهم معرفة ما يرغب الآخرون في إنفاقه، يكونوا أكثر ميلًا إلى تقديم عطاءٍ أقل من تقديم عطاءٍ أعلى، ويقل ربح البائعين. ولتهدئة مخاوف المشتريين من المزايدة المبالغة، يتعهد البائع بمنح المزايد الرابع سعرًا أعلى قليلًا من سعر ثاني أعلى مزايدي. وهذه السياسة تشجع المزايدون على المزايدة أكثر؛ لأنهم يعرفون أنهم لن يتورطوا إن تجاوزوا سعر ثاني أعلى مزايدي. بإيجاز، إذا فاز المشتري بالجائزة، فإنه دائمًا ما يحصل على سعرٍ أقل مما عرضه. وباستخدام طريقة فيكري، يحظى البائع بمشاركة أعلى في المزاد.

مزادات الطوابع ومخاوف الغش

تعتبر قاعدة مزادات المظاريف المغلقة على أساس السعر الثاني (طريقة فيكري) غير شائعة نسبيًا، ولكنها كانت تُستخدم في سبعينيات القرن التاسع عشر في المزادات الخاصة بأشياء مثل الطوابع والأوتوجرافات التي كانت تُباع من خلال عطاءاتٍ بالمظاريف المغلقة مرسلة عبر البريد قائمة على قوائم مدرجة من كتالوجات البيع. وهو إجراء تقليدي في الأسواق بالنسبة إلى المقتنيات الورقية، من خطابات الجنود المشاركين في الحرب الأهلية إلى الطوابع البريدية. وقد أُقيمت المزادات الأولى للطوابع من عام ١٨٧٠ إلى عام ١٨٨٢، وكان معظمها في مدينة نيويورك، وبحلول عام ١٨٩٠، كانت قاعدة المظاريف المغلقة على أساس ثاني أعلى سعرٍ في طور التفعيل. استمرت الطوابع التي كانت تباع في المزادات المباشرة في استخدام المزاد الإنجليزي، ولكن مزادات الطلب عبر البريد تحولت إلى العطاء على أساس ثاني أعلى سعر، إلى جانب زيادة ضئيلة في العطاء. وفي عام ١٨٩٧، أصبح تاجر الطوابع الرائد ويليام بي براون بنيويورك، أول تاجر طوابع يُقدّم مثل هذا المزاد، وسرعان ما انتشرت الفكرة. وقد شرحت شركة «توليدو ستامب» نسق مزاداتها في الكتالوج التالي للبيع عبر المزادات البريدية الصادر عام ١٩٠٧:

بالنسبة إلى من لم يشاركوا مطلقًا في عمليات البيع بالمزاد من قبل، نود أن نقول إن هذه واحدة من أفضل الطرق للإضافة إلى مجموعتك من الطوابع

التي لم تكن لتستطيع شراءها بهذا السعر بطريقٍ آخر. عليك فقط أن تُحدِّد السعر الذي ترغب في دفعه مقابل مجموعةٍ ما، وإذا لم يُقدِّم أحد سعراً أعلى، فسوف تحصل على الطوابع. وإذا كان عطاؤك أعلى كثيراً، فإننا نشترى لك زيادةً طفيفةً على ثاني أعلى عطاء؛ لذا فأنت محميٌّ في كل الحالات.

يكنم العيب الوحيد لمزادات السعر الثاني في الخوف من التعرُّض للاحتيال من جانب باعة المزادات. فإذا قدِّمت سعرك الأقصى، فما الذي يمنع البائع إذن من فتح مظروف عطاؤك المغلق وادعاء تلقِّي عطاءٍ آخر أقل قليلاً من المبلغ الأقصى الذي عرضته؟ لقد أثنى هذا الخوفُ الكثيرَ من جامعي الطوابع عن إرسال مثل هذه العطاءات إلى تجار الطوابع الصغار المغمورين. ويعترف أحد تجار الطوابع في كونيتيكت:

بعد قضاء فترةٍ في هذا المجال، أقمت مزادًا ببعض العطاءات البريدية المرتفعة من سيدٍ مسنٍّ كان عميلًا جيدًا لنا وكان يثق بنا بشكلٍ واضح. في اليوم التالي للبيع إذا بزوجتي، التي كانت تدير العمل معي، تقتحم مكتبي غاضبةً لأنني وضعت عطاءه كاملاً على كل مجموعةٍ من المجموعات المعروضة، حتى عندما كان يُعتبر أعلى كثيراً من ثاني أعلى عطاء. وألقت بفانورته على مكتبي وقالت: «لم أكن أظن أننا سنرتكب هذا الحمق!» نظرت إلى الأوراق نظرة خاطفة ودون أدنى تفكيرٍ قلت: «لا أحب أن أضطر إلى القيام بهذا يا عزيزتي، ولكن تعلمين أن قرضنا البنكي يستحق السداد غدًا.» بالنظر إلى الماضي، عرفت أن العقل يُبدع بشكلٍ مذهلٍ حين يتعلق الأمر بتبرير السلوك السيئ. وبعد قدرٍ من التفكير، قالت: «حسنًا، سوف أفعل هذا، ولكن فقط إذا وافقت على تغيير القواعد في مزادنا القادم، لتنص هذه القواعد على أن «جميع المجموعات تُباع لأعلى مُزايدٍ عبر البريد بزيادة واحدة عن ثاني أعلى عطاء، ما لم تكن بحاجةٍ إلى المال.» وبهذه الجملة جردتني من كل التبريرات والأعذار. لقد وضعت مرأةً أمام سلوكي وكرهت ما رأيت. لم يكن لديَّ اختيار سوى إعادة حساب جميع فواتيرنا لهذه الصفقة لتتفق مع قواعدها. وكانت تلك هي اللحظة التي قررت فيها ترك مجال إدارة المزادات.»³

وزارة الخزانة الأمريكية توفر ملايين

لحسن الحظ أن المستثمرين، على الأرجح، ليسوا بحاجة إلى القلق بشأن مثل تلك الأخلاقيات عند المزايدة من خلال الشركات الكبرى مثل إي باي وجوجل، أو الحكومة الأمريكية، الذين كانوا جميعاً يتبنون مزادَ فيكري على الطريقة الهولندية عند شراء كميات كبيرة من السلع والأوراق المالية الموحدة. ويتناقض المزاد الهولندي مع المزاد الإنجليزي، حيث تبدأ الأسعار منخفضةً وتأخذ في الارتفاع. أما في المزاد الهولندي، فيعلن البائع سعرًا عاليًا، ثم يستمر في خفضه إلى أن يصبح هناك مشترٍ. على سبيل المثال، حين تقوم وزارة الخزانة الأمريكية ببيع صكوك دَين، تقبل الحكومة عطاءاتٍ أقل وأقل حتى بيع مبلغ الدَين بأكمله. بعد ذلك يُقدّم كلُّ مَنْ يقدّم أسعارًا أعلى أقلَّ سعرٍ مقبول.

ويُعَدُّ تبنِّي وزارة الخزانة للمزاد الهولندي ذي التسعير الموحد لبيع أذون الخزانة والأوراق المالية الحكومية الأخرى حالةً أخرى من حالات التأثير الأكاديمي؛ ففي عام ١٩٥٩، مثَّل للشهادة عالم الاقتصاد بجامعة شيكاغو، ميلتون فريدمان، أمام اللجنة الاقتصادية المشتركة برئاسة السيناتور بول دوجلاس عالم الاقتصاد الأسبق بجامعة شيكاغو، واقترح الطريقة المثلى لبيع الأوراق المالية الحكومية. وانتقد الممارسة التقليدية لوزارة الخزانة آنذاك لفرض رسومٍ على العطاءات الأعلى وأشار إلى أنه كان بوسع الحكومة كسب المزيد من المال عن طريق استخدام مزادٍ هولنديٍّ موحد التسعير؛ لأنه كان سيزيد من الطلب. ولم يتم اتخاذ أي إجراءٍ حيال مقترح فريدمان حتى عام ١٩٧٢، حين أصبح جورج شولتز (من جامعة شيكاغو أيضًا) وزيرًا للخزانة؛ فقد أقنع فريدمان صديقه شولتز بتجربة المزايدات الهولندية لبعض إصدارات سندات الخزانة الطويلة الأجل. وقِيمَ اثنان من رجال الاقتصاد بوزارة الخزانة أداء إصدارات السندات الماثلة التي تُباع عن طريق المزاد الهولندي وبالإجراء التقليدي. وخلص فريدمان إلى أن «النتائج كانت قاطعة؛ فقد حصلت وزارة الخزانة على صفقةٍ أفضل مع المزايدات الهولندية»⁴ ولكن انتهت التجارب في عام ١٩٧٤، حين تولى بيل سايمون الوزارة. كان بيل سايمون تاجر سنداتٍ في وول ستريت، وعارض بشدة هذه الطريقة الجديدة لزيادة الأموال للحكومة.

في عام ١٩٩١، اتُّهم بنك سالومون براذرز بالتلاعب بمزادٍ للأوراق المالية لوزارة الخزانة، وبعدها بفترةٍ وجيزةٍ قامت وزارة الخزانة بتعديل طريققتها في المزايدة على

الأوراق المالية لصالح مزايده تنافسية موحدة التسعير بقواعد مشابهة للغاية لمزاد فيكري على الطريقة الهولندية. يقول موقع وزارة الخزانة:

يتيح المزاد الموحد السعر، المعروف أيضًا بعملية المزاد الهولندي، لكلّ مزايِد تنافسي ناجحٍ وكلّ مزايِد غير تنافسيّ أن يمنح أوراقًا مالية بسعرٍ مكافئٍ لأعلى سعرٍ أو عائدٍ مقبول. ويستخدم هذا النوع من المزادات الآن لجميع أذون الخزانة، والسندات الإذنية المتوسطة الأجل [والأوراق المالية المرتبطة بمؤشر التضخم]. في الماضي كان هذا المزاد ينطبق فقط على مزادات السندات الإذنية ذات العامين وخمسة الأعوام. وتقيم الحكومة الفيدرالية المزادات لهذه الأوراق المالية. وعند إعلان حجم مزادٍ وشيك، يتاح لصغار العملاء فرصة للمشاركة من خلال تقديم عطاءاتٍ أو عروضٍ غير تنافسية. وتكون هذه الطلبات أقل من مليون دولارٍ في الحجم بالنسبة إلى أذون الخزانة، وه ملايين أو أقل بالنسبة إلى سندات الخزانة الإذنية وسندات كوبون. أما باقي المشاركين في المزاد، فهم التجار الاعتباريون الذين يُقدّمون عطاءاتٍ تنافسيةً لوزارة الخزانة. وسوف تتباين أسعار التجار الاعتباريين وفقًا للمستوى التنافسي لعطاءهم. وبعد تقديم كل العطاءات التنافسية من قبل التجار، سوف يحصل صغار العملاء على متوسط سعرٍ من المزاد يتحدد على أساس جميع العطاءات التنافسية.⁵

لجنة الاتصالات الفيدرالية ورخص الطيف الخلوي

في ثمانينيات القرن الماضي، بدأت لجنة الاتصالات الفيدرالية إجراء مسابقات البانصيب لتخصيص رخص الطيف الخلوي في المدن عبر الولايات المتحدة. ولكن في مطلع التسعينيات أدركت الحكومة أنها كانت تخسر ملايين الدولارات في العائدات المحتملة. ومنذ عام ١٩٩٤، أقامت لجنة الاتصالات الفيدرالية مزادات ذات عطاءاتٍ تنافسيةٍ لرخص الطيف الخلوي والراديوي. تُدار هذه المزادات إلكترونيًا ويمكن الدخول إليها عبر الإنترنت. وهكذا يمكن للمزايدين المؤهلين وضع عطاءاتٍ وهم في منازلهم أو مكاتبهم. علاوةً على ذلك، يمكن لأي شخصٍ يتوافر لديه كمبيوتر مزوّد بمتصفحٍ للشبكة أن يتابع

سير أي مزادٍ ويشاهد نتائج كل جولة. وقد وجدت لجنة الاتصالات الفيدرالية أن مزايدات الطيف أكثر فاعلية في تخصيص الرخص من جلسات الاستماع المقارنة أو اليانصيب. من يقف وراء هذه التغييرات؟ الاقتصاديون المتخصصون في تصميم المزايدات؛ فقد كانوا يضغطون من أجل المزايدات لسنوات. وكان رونالد كوس، وهو اقتصادي آخر من جامعة شيكاغو، من بين أوائل الداعمين لطرح تراخيص الطيف الراديوي للمزاد في عام ١٩٥٩. ومن أحد مصممي المزايدات البارزين بول ميلوجروم من جامعة ستانفورد. وكما يقول جوزيف ستيجليتز، الحائز جائزة نوبل، عن البروفيسور ميلوجروم: «إن من بين الثورات الحديثة في عالم الاقتصاد إدراك أن الأسواق لا تعمل بشكل جيد من تلقاء نفسها؛ فالتصميم مهم، وتصميم مزاد لجنة الاتصالات الفيدرالية للطيف الراديوي الذي أبدعه ميلوجروم إنما كان انطلاقةً لعهدٍ جديدٍ لتصميم السوق باستخدام النظرية الاقتصادية لجعل الأسواق الحقيقية تعمل بشكل أفضل»⁶.

كان للأستاذ بجامعة أكسفورد، بول كليمبرر، دور فعال ومؤثر في تصميم أول مزادٍ للحكومة البريطانية لتراخيص خدمات الجيل الثالث للهواتف الخلوية. وقد كتب يقول:

كان شهر فبراير من عام ٢٠٠٠ شهرًا مرهقًا لي؛ فقد كان مزاد المملكة المتحدة للجيل الثالث على وشك البدء. ظللت لعامين أعمل مع الحكومة البريطانية لتصميم أول مزاد طيف في العالم لخدمات «الجيل الثالث» للهواتف الخلوية. كان هناك الكثير على المحك. ولو سار مزادنا على ما يرام، فسيتم تخصيص الطيف بفعالية وسيجمع الكثير من الأموال، ولكن الكثير من المزايدات السابقة واجه إخفاقاتٍ مخجلةً وفشل في جلب المبالغ المتوقعة. وهذه المرة كان السياسيون يأملون في جلب ملايين الدولارات ...

ولم يتصاعد التوتر إلا على مدار الأسابيع السبعة التي استغرقها المزاد؛ فقد بدأ المزاد بشكلٍ جيد، ويومًا بعد يومٍ تصاعدت الأسعار، ولكن ظل القلق يساورنا بشأن ما قد نكون أغفلناه، وما يمكن أن يكون قد سار على نحوٍ خاطئ. ومع تواصل ارتفاع الأسعار عبر ١٥٠ جولةً من المزايدة، وتحطم الأرقام القياسية المسجلة واحدًا وراء الآخر، حلت الدهشة محل العصبية والتوتر. ولكن ساد شعور هائل بالارتياح حين نزلت مطرقة المزاد على خمسة

عطاءاتٍ تزيد قيمتها إجمالاً عن ٣٤ مليار دولار؛ لقد جمع مزادنا أموالاً تفوق بكثيرٍ ما جمعه أي مزادٍ سابقٍ في التاريخ.⁷

والشركات ليست المكان الوحيد الذي تكتسب فيه المزادات شعبية؛ فالأفراد يشتركون ويبيعون كلاً من أسطوانات الدي في دي المستعملة، حتى بطاقات البيسبول عبر إي باي، وياهو، وأمازون، ومواقع الإنترنت الأخرى؛ فالتجارة الإلكترونية هي النشاط الأكبر. ويحظى موقع إي باي وحده بـ ١٠ ملايين عميلٍ وقيمةٍ سوقيةٍ تُقدَّر بـ ٢١ مليار دولار. وقد تعلَّم مؤسسو إي باي من ويليام فيكري وغيره من الاقتصاديين؛ فيستعين هذا الموقع التجاري البارز عبر الإنترنت بقواعد مزاد السعر الثاني؛ حيث لا يلزم صاحب العطاء الأعلى إلا بدفع قيمة ثاني أعلى عطاءٍ إلى جانب رسمٍ إضافي. وهكذا تساعد قاعدة السعر الثاني المتبعة لدى إي باي في تجنب لعنة الراجح. نَمَّةٌ ميزة أخرى هي أنه بإمكان المزايدين دراسة المزادات السابقة لسلعٍ مماثلة. ويمكنهم أيضاً معرفة المزيد عن مدى أمانة وموثوقية البائعين عن طريق قراءة ردود أفعال العملاء عنهم. وإذا ظلوا في ريبَةٍ من أمرهم، فغالباً ما يراقب المزايدون سلوك مزائدين آخرين.

ويحت الدليل الرسمي للموقع المستخدمين على تقديم أعلى عرضٍ لديهم ثم يسترخون؛ فلن يدفعوا ذلك السعر فعلياً إلا إذا وصل شخص آخر بعطائه إلى هذا الحد. ومع انضمام آخرين، يبدأ الموقع في المزايدة على ثاني أعلى عرضٍ تلقائياً وبشكلٍ تزايدٍ، مخفياً العطاء الأقصى المقدم منك إلى أن تتصاعد عملية المزايدة لتُغطيه. فإذا عرض أحدهم سعراً يفوق عرضك الأقصى، فلا بأس؛ من الواضح أن هذا الشيء يساوي لدى هذا الشخص أكثر مما يساويه لديك. ولكن كين ستيجليتز، مؤلف كتاب «القناصة، والعملاء المزيفون، وأسماك القرش: إي باي والسلوك البشري» يقول إن هذه الاستراتيجية «ساذجة بشكلٍ مخجل»، ويقول إن أي عرضٍ مبكرٍ يجذب المنافسة. وتوضح الدراسات أنه كلما جلبت السلعة عطاءاتٍ أكثر، ازداد احتمال أن تنهال عطاءات أخرى؛ لذا، حتى إذا لم يتفوق أي عرضٍ آخر على عطائك الأقصى، فمن الممكن أن يشهد ثاني أعلى عطاءٍ ارتفاعاً كبيراً. ونصيحة السيد ستيجليتز: «قدّم عطاءك متأخراً؛ فالأسابيع القليلة الأولى لأي مزادٍ لا تعني شيئاً؛ فالأمر كله يكمن فيما يحدث خلال تلك الثواني القليلة الأخيرة.» فلدَى إي باي قاعدة «إغلاق ثابت»؛ أي إنه بعد موعِدٍ محدد، لا يُسمح بأي مزاداتٍ أخرى؛ مما يثير عاصفةً محمومةً من المزايدة قبل نزول المطرقة الإلكترونية.⁸

حُمَى المزادات تصيب الاقتصاديين

وختامًا، لقد استفاد الجميع من التحسُّن الذي أدخله الاقتصاديون على تصميم المزادات؛ المشترون الذين تقل لديهم احتمالات الدفع أكثر مما ينبغي دفعه، والبائعون الذين تزداد احتمالات حصولهم على سعرٍ أفضل لبضائعهم، وصلات المزادات التي تكتظ بمزيدٍ من الجمهور.

الفصل السابع عشر

دور القطاع الخاص

اقتصاد المدرجات الرياضية

تُقدّم الحكومة خدماتٍ عامةً معينةً لا غنى عنها، لا يمكن تصوّر المجتمع من دونها، وبطبيعتها لا يمكن إسنادها إلى شركةٍ خاصة.

بول إيه صامويلسون

إذا تلقيت دورة دراسية في المالية العامة، فسوف تتعرض دوماً لمسألة «السلع العامة» التي يصب الجدل فيها لصالح الحكومة، وتتلخّص في أن بعض الخدمات لا يمكن ببساطة الحصول على إنتاجٍ كافٍ منها من القطاع الخاص، مثل المدارس، والمحاكم، والسجون، والطرق، والرعاية الاجتماعية، والمنارات.

وقد سُلط الضوء على مثال المنارات كسلعةٍ عامةٍ تقليدية في مرجع بول صامويلسون الدراسي الشهير منذ عام ١٩٦٤: «إن أشعتها الضوئية تساعد الجميع على مرمى البصر. ولا يمكن لرجل أعمالٍ أن يبيّنَها بغرض الربح؛ إذ ليس بإمكانه مطالبة كل مستخدمٍ بسعرٍ مقابلها»¹ بعبارةٍ أخرى، بما أنه لا يمكن لأحدٍ أن يمنع الضوء من أن تراه جميع السفن، بصرف النظر إن كانت السفينة قد دفعت مقابل هذه الخدمة القيمة أم لا، فلا أحد سيدفع دون أن يكون مجبراً على ذلك من خلال فرض ضريبةٍ حكوميةٍ أو رسوم ميناء.

ولكن قد لا يكون الأمر كذلك؛ فقد كشف الاقتصادي بجامعة شيكاغو، رونالد إتش كوس، عن أن العديد من المنارات في إنجلترا كانت تُشيد وتُملك من قبل أفراد وشركاتٍ خاصةٍ قبل القرن التاسع عشر. وكانوا يَجنون أرباحًا من خلال فرض رسوم مرورٍ على السفن الراسية على الموانئ القريبة. وكانت ترينيتي هاوس مثالًا ممتازًا لشركة ذات ملكية خاصةٍ تمنح عقد امتيازٍ في عام ١٥١٤ لتشغيل المنارات وتحصيل رسم مرورٍ من السفن مقابل استخدامها. وكانت تكلفة المنارة تُدرج ببساطةٍ ضمن رسوم الرسوِّ في الموانئ.

ومضى صامويلسون يوصي بتمويل المنارات من الإيرادات العامة. ولكن وفقًا لكوس، لم يجرب هذا النظام التمويلي قط في بريطانيا: «لا تزال الخدمة في ترينيتي هاوس تُمول من رسوم المرور المفروضة على السفن.»²

الأمر الأكثر إثارةً للدهشة أن كوس كتب هذا المقال المبدع في عام ١٩٧٤، إلا أن صامويلسون استمر في استخدام المنارة كنموذجٍ لسلعةٍ عامةٍ مثاليةٍ لا يستطيع توفيرها سوى الحكومة. وبعد تعنيفي صامويلسون علنًا لعجزه عن الاعتراف بما كشف عنه كوس،³ اعترف صامويلسون أخيرًا بوجود مناراتٍ خاصةٍ «في عصرٍ سابق» في حاشيةٍ في الطبعة السادسة عشرة من مرجعه الدراسي، إلا أنه أصر على أن المنارات الخاصة لا تزال تعاني من مشكلة الاستفادة المجانية.⁴

حلول خاصة للخدمات العامة

لا تُعدُّ المنارة النموذج الوحيد لسلعةٍ عامةٍ يمكن لمؤسسةٍ خاصةٍ التكفل بتوفيرها؛ فهناك طريق خاص ذو رسومٍ في جنوب كاليفورنيا. وتدير شركة «واكنهوت كوريكشنز» سجونًا حكوميةً من أجل الربح. وتوفر المدارس الكاثوليكية مستوىً تعليميًا أفضل من المدارس العامة. وتقدم كنيسة المورمون خطةً رعايةً اجتماعيةً أفضل من برنامج الإعانات الغذائية التابع لوزارة الزراعة الأمريكية. وتقوم شركة هابيتات فور هيومانيتي بتشييد منازل للفقراء المعيلين.

والآن، ولأول مرةٍ خلال ٣٨ عامًا، يوجد مدرج بيسبول يشيد من قبل مؤسسةٍ خاصة، وهو استاد إيه تي آند تي بارك، المقر الجديد لفريق سان فرانسيسكو جاينتس. فبعد أن رفض الناخبون في منطقة الخليج أربع مبادرات اقتراعٍ لتخصيص أموالٍ

حكومية لإحلال وتجديد استاد كاندل ستيك بارك المهجور، الذي لا يتردد عليه عدد كافٍ من الرواد، تعاون بيتر ماجوان، أحد ورثة سيفواي أند ميريل لينش، مع مستثمرين محليين لشراء النادي، وبمساعدة قرضٍ من بنك تشيس بضمان أوراقٍ ماليةٍ قيمته ١٥٥ مليون دولار، قام ببناء الاستاد الجديد بتكلفة ٣٤٥ مليون دولار. كما أمّن الملاك عقود رعايةٍ ضخمة من باسيفيك بل، وسيفواي، وكوكاكولا، وتشارلز شواب.

وحتى الآن لا يزال الاستاد الكروي ذو الملكية الخاصة يُحَقَّق نجاحًا مدويًا؛ إذ تباع ٣٠ ألف تذكرة لمباريات الموسم المهمة للاستاد الذي يسع ٤١ ألف مقعد، وتتدفد تذاكر مباريات الفريق التي يلعبها على أرضه. كان مُلاك الفرق الأخرى، الذين تتلقى مدرجاتهم دعمًا ماليًا باهظًا، في ريبةٍ من أمرهم، ولكن بعض مُلاك الفرق قاموا بزيارة الاستاد الجديد للوقوف على ما قاموا به، ومن بينهم جورج شتينبرينر، الذي يبني استادًا جديدًا لليانكي بتكلفةٍ تبلغ مليار دولار.⁵

الاقتصاديون يهاجمون التمويل الحكومي

ربما يكون التمويل الخاص للمنشآت الرياضية قد تأثر بدراستين حديثتين متعمقتين لاقتصاديين متخصصين يهاجمون الساحات الرياضية التي تتلقى دعمًا حكوميًا؛ ففي كتاب Major League Losers، درس مارك روزينتروب بجامعة إنديانا (وأحد كبار المشجعين الرياضيين) تمويل المدرجات الرياضية في خمس مدنٍ وأوضح على نحوٍ دقيقٍ أن الرياضات الاحترافية تُنتج القليل جدًا من الوظائف أو التأثيرات التي تزداد اتساعًا في المجتمع، بل إنها تنتزع النشاط التجاري من مجال الترفيه والطعام في الضواحي، وغالبًا ما تترك البلديات في مواجهة خسائر ضخمة.⁶

وقد توصلت دراسة أجراها معهد بروكينجز لنتائج مماثلة؛ فبعد تفقُّد منشآتٍ رياضيةٍ كبيرةٍ في سبع مدن، وجد كلٌّ من روجر جي نول (ستانفورد) وأندرو زيمباليست (سميث كوليدج) أن هذه الساحات المحلية لم تكن مصدرًا للنمو الاقتصادي المحلي والتوظيف، وأن صافي الدعم المقدَّم لها تجاوز المنفعة المالية للمجتمع.⁷

وتؤكد هذه الدراسات التجريبية واحدًا من المبادئ الراسخة للمالية العامة، وهو مبدأ المحاسبة: ينبغي على المستفيدين أن يدفعوا مقابل الخدمات التي يستخدمونها. ومن المدهش كثرة انتهاك السياسيين لهذا المبدأ الأساسي. على سبيل المثال، حاول جون هنري،

وهو تاجر سَلَعٍ تبلغ قيمة نشاطه ٣٠٠ مليون دولارٍ ومالك فريق مارلينز للبيسبول، أن يُمرَّر عبر المجلس التشريعي لولاية فلوريدا مشروع قانونٍ لفرض ضريبةٍ على ركَّابِ البواخر السياحية للمساعدة في تمويل ملعبٍ رياضيٍّ جديدٍ لولاية ميامي (لحسن الحظ عارض حاكم المدينة آنذاك، جيب بوش، مشروع القانون).

اقتصاديو الرياضة

لا يُعدُّ مبدأ المحاسبة المثالَ الوحيدَ الذي يطبَّق فيه الاقتصاديون علم الاقتصاد على البيسبول والرياضات الأخرى؛ فالمقايضات، وتكاليف الفرصة البديلة، والحوافز تُعدُّ جوانبَ مهمةً أيضًا للعبة.

أطلق جيه سي برادلي، الأستاذ المشارك بجامعة ولاية كينسو وجامعة ساوث، اسمًا على تطبيق علم الاقتصاد على الرياضة؛ إذ يطلق عليه سابرنوميكس (sabernomics). والمقطع الأول saber مشتق من الجمعية الأمريكية لأبحاث البيسبول (SABR اختصارًا). يجمع علم السابرنوميكس بين الطرق التحليلية والإحصائية ومبادئ الاقتصاد؛ فهو يختبر العديد من النظريات المتنوعة باستخدام تحليل الانحدار المتعدد وطرق الاقتصاد القياسي الأخرى. على سبيل المثال، لماذا يضرب الرماة في الدوري الأمريكي عددًا أكبر من الضاربين مقارنةً بالدوري الوطني؟ إحدى الفرضيات في ذلك أن الحوافز الخاصة بضرب الضاربين قد تغيرت حين تبنَّى الدوري الأمريكي قاعدة الضارب المختار في عام ١٩٧٣، بينما ظل الدوري الوطني يلعب من دونها. وذهب بعض الاقتصاديين إلى أنه مع قاعدة الضارب المختار، كان الرماة في الدوري الأمريكي يستطيعون الإفلات بضرب اللاعب الضارب؛ إذ لم يكن الرامي يُضطر إلى الذهاب من أجل الضرب والمجازفة برد الضربة إليه. منذ عام ١٩٢١ حتى عام ١٩٧٢، لم يكن هناك فارق كبير بين الدوريين فيما يتعلق بضرب اللاعب الضارب. ولكن بدءًا من عام ١٩٧٣، حين اعتمدت قاعدة الضارب المختار من قبل الدوري الأمريكي فقط، كان معدل ضرب اللاعب الضارب دائمًا أعلى في الدوري الأمريكي. ومن عام ١٩٧٣ حتى عام ٢٠٠٥، كان معدل ضرب الضارب أعلى بنسبة ١٥ بالمائة في الدوري الأمريكي من الدوري الوطني. ويخلص البروفيسور جيه سي برادلي^٨ إلى أن «هذا دليل قوي على أن الرماة يستجيبون لـ «فروق السعر» في ضرب الضاربين وفقًا لقانون الطلب.»

ثمّة قضية أخرى في رياضات الدوريات الكبرى هي ميزة المدن الكبرى المزعومة. هل تحظى فرق الأسواق الكبيرة بميزةٍ طبيعيةٍ عن الأندية في الأسواق الصغيرة؟ يشكو النقاد من أن مدناً مثل نيويورك، ولوس أنجلوس، وشيكاغو لديها مميزات جلية عن الأسواق الأكثر صغراً مثل سياتل، وسينسيناتي، وتامبا. غير أنهم يميلون إلى تجاهل الاستثناءات لهذه القاعدة؛ ففريق اليانكيز، على سبيل المثال، لم يفز بالمباريات الفاصلة على مدى ١٣ عاماً بين عامي ١٩٨١ و١٩٩٥. غير أن الدليل واضح؛ فوفقاً للدراسات الخاصة بعدد مرات الفوز لكل موسمٍ مقارنةً بحجم الأسواق، هناك ميزة واضحة، وإن كانت هامشية، لفرق الأسواق الكبيرة.⁹ وتستخدم الاتحادات الرياضية مجموعةً متنوعةً من الطرق لمنع الأسواق الكبيرة من السيطرة، مثل: (١) قرعات الترتيب العكسي؛ حيث تحصل أسوأ الفرق على أفضل اللاعبين الجدد أولاً. (٢) ضريبة الرفاهية، التي تُلزم الفرق التي تتجاوز رواتب لاعبيها مبلغاً محدداً بدفع نسبةٍ معينةٍ (تصل إلى ٤٠ بالمائة) فوق ذلك المبلغ للاتحاد. (٣) تقاسم الإيرادات؛ بحيث تُمنح الفرق ذات الإيرادات المنخفضة أموالاً أكثر. المثير في الأمر أن محافظ الاحتياطي الفيدرالي السابق إدوارد «نيد» جرامليتش، أحد قدامى مشجعي البيسبول، كان مدير فريق العاملين بلجنة الدراسات الاقتصادية على دوري البيسبول الرئيسي، وهي هيئة رفيعة المستوى تأسست من أجل إيجاد طرقٍ لدعم الفرق المتعثرة مادياً. وفي عام ١٩٩٢، أوصت اللجنة ببرنامج للفرق الأكثر ثراءً لتمير بعض من أرباحها للفرق الأفقر. وقد تبنّى اتحاد البيسبول هذه الخطة لتقاسم الإيرادات عقب إضرابٍ وقع في عام ١٩٩٤.

غير أن بعض الاقتصاديين ينتقدون تقاسم الإيرادات؛ لأنه يخلق حافزاً سلبياً للفوز، «إن ربط الإيرادات بالفوز من شأنه أن يخلق حافزاً قوياً للإدارة لدفع الفرق الفائزة نحو المنافسة؛ فقد يُفضّل مالك إحدى فرق الأسواق الصغيرة الذي يحصل على نصيب من إيرادات فرق الأسواق الكبيرة العيش على نقل الثروة على هذا النحو عن أن يقوم بتشكيل فريقٍ جيد.»¹⁰

الفصل الثامن عشر

من هو هنري سبيرمان؟

اقتصاد القصص البوليسية

لذا، إن كان هناك نموذج واقعي لسبيرمان، تظل هويته لغزًا، على الأقل بالنسبة إليّ.

هربت شتاين، تمهيد رواية «جريمة على الهامش»

الآن ننتقل إلى شيءٍ مرح. في أثناء الصيف الماضي، أخذتُ راحةً من الكتابة وقررتُ قراءة ثلاث رواياتٍ بوليسية، جميعها من تأليف مارشال جيفونز، وهو اسم مستعار لويليام بریت وكينيث جي إلزنج، أستاذي العلوم الاقتصادية بجامعة ترينيتي بسان أنطونيو وجامعة فيرجينيا، على التوالي.

الاقتصاد الأساسي يا عزيزي واطسون

يكن سر روعة وإبهار هذه القصص البوليسية في الأسلوب الإبداعي البارع لمؤلفيها في دمج المبادئ الأساسية للاقتصاد لحل لغز الجرائم؛ فالمنفعة الحدية، وقانون الطلب، وفائض المستهلك، وتكلفة الفرصة، وتعظيم الربح، ونظرية الألعاب، ويد آدم سميث الخفية؛ كلها تلعب دورًا في تطوُّر أحداث القصص والإمساك بالمجرمين في النهاية. وكما يقول هنري سبيرمان، المخبر البطل، لمحقق الشرطة المحلية في «جريمة على الهامش»: «الأساسي يا عزيزي فنسنت. أعني الاقتصاد الأساسي!»

دعني أقدم لك مثلاً من كل رواية، دون الإفصاح عن الحبكة بأكملها. في «جريمة على الهامش» (مطبعة جامعة برينستون، ١٩٧٨؛ طبعت بغلافٍ ورقيٍّ عام ١٩٩٣)، يستطيع سبيرمان استبعاد السيدة فورتى كمشتبهٍ بها في قتل زوجها؛ لأن «أي امرأة عادةً ما تصبح أفضل حالاً مادياً عن طريق الطلاق من زوجها أكثر بكثيرٍ من قتله». ونفقة السيدة فورتى على مدار فترة حياتها المتوقعة ستتجاوز استحقاقات الوفاة التي ستحصل عليها من بوليصة التأمين على حياة زوجها. لا بد أن شخصاً آخر قد قتل السيد فورتى.

في الرواية الثانية «التوازن الميت» (مطبعة معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا، ١٩٨٥؛ بالانتين بوكس، غلاف ورقي، ١٩٨٦)، يكشف سبيرمان الستار عن واقعة غشٍّ في بحثٍ لزميلٍ له من أستاذة هارفارد؛ فمن خلال مراجعة كتاب الأستاذ الجامعي عن أسعار العديد من السلع في جزيرة نائية، يكتشف سبيرمان إحصائيةً تنتهك قانون تعظيم المنفعة. وسرعان ما يستنتج الشرطي السري أن زميله قد لُقِّق الأرقام ... ولذلك تورط في جريمة القتل لإخفاء بحثه المزيف.

في الرواية الثالثة، «فتور قاتل» (كارول آند جراف، ١٩٩٥)، يساق سبيرمان للاشتباه في شخصٍ يشتري سيارة على الرغم من توافر سيارةٍ أخرى بحالةٍ أفضل بنفس السعر، ليستنتج سبيرمان أنه من الواضح أن المشتبه به يُقدَّر شيئاً في السيارة الأولى لتبرير الفارق النقدي بين السيارتين، ويقوده ذلك الشيء إلى القاتل.

الدفاع عن السوق الحرة

ثُمَّ سمة محببةٍ أخرى، هي التحيزُ للسوق الحرة المنتشرة في سلسلة الألغاز؛ فتجد هنري سبيرمان دائم الدفاع عن التحرر الاقتصادي ومهاجمة الفكر الاشتراكي؛ فهو يدعم التجارة الحرة، واللامساواة الاقتصادية، والمنافسة غير الشريفة، وحقوق الملكية الخاصة. والاقتصادي يستعين بأصحاب العقائد الجماعية من جميع الأطياف: علماء الإنسان، وعلماء الاجتماع، وخبراء البيئة، والديمقراطيين الاجتماعيين، والكينزيين، والماركسيين.

من هو هذا الاقتصادي المؤيد للسوق الحرة؟

من هو هنري سبيرمان، هذا المؤيد البارز للأسواق الحرة؟ يوصف سبيرمان بأنه أستاذ جامعي قصير، أصلع، عنيد، رث الثياب، كان رئيساً للجمعية الاقتصادية الأمريكية، وابتناً

لـ «مهاجرين يهوديين مُعَدِّمين». ويعترف بريت وإلزيجا بأنهما كانا بالأساس يفكران في ميلتون فريدمان، إلا أن سبيرمان قادم من هارفارد بدلاً من جامعة شيكاغو. ويعلن سبيرمان في «جريمة على الهامش» قائلاً: «لا يوجد شيء اسمه العشاء المجاني». ومثل فريدمان، يتسم سبيرمان بأنه شخص عتيق الطراز، إذ يستخدم الورقة والقلم، بدلاً من الكمبيوتر، لحل المسائل. غير أن محور تركيز المخبر السري المغمور ينصبُّ بلا جدلٍ على الاقتصاد الجزئي بحكم طبيعته، وليس السياسة النقدية أو التنظير الشامل.

سوف يسعد الاقتصاديون النمساويون بإيجاد قدرٍ كبيرٍ من لودفيج فون ميزس في هنري سبيرمان أيضاً. (أشكر روجر جاريسون أستاذ الاقتصاد بجامعة أوبرن على هذه الملاحظة.) فالمخبر-الاقتصادي يدافع عن قانون ساي، والأسواق الاقتصادية، والإعلان، والمنافسة، والنقود السلعية، وحتى الازدواجية المنهجية. ويعلن سبيرمان أن «الاقتصاد يختلف عن الكيمياء؛ فالمناهج والطرق مختلفة، وما يسري في مكانٍ ليس بالضرورة يسري في مكانٍ آخر» («التوازن المमित»). وفي رواية «فتور قاتل»، يلقي الأستاذ الجامعي الجليل خطبةً لا تلقى قبولاً أمام هيئة التدريس بجامعة هارفارد في منتصف الستينيات من القرن الماضي، تنبأً فيها بانتهاء الرأسمالية لكونها «لا تتسق مع كل ما نعرفه عن دوافع الفعل البشري». ومثل ميزس، الذي تكهَّن باستحالة الحساب الاقتصادي الاشتراكي، تعرَّض سبيرمان للسخرية بسبب موقفه المتطرف.

أقرب إلى بيكر

غير أنه بعد قراءة الروايات الثلاث جميعاً، يراودني شعور بأن هنري سبيرمان أقرب إلى جاري بيكر من أي شخصيةٍ أخرى؛ إذ يطبَّق بيكر، الأستاذ بجامعة شيكاغو والحائز جائزة نوبل، علم الاقتصاد على الزواج، والجريمة، وغيرهما من المجالات غير التقليدية.¹ وهكذا يفعل سبيرمان الذي «يقحم علمه الاقتصادي في علم الجريمة»، ويعلن أن «الحب، والكراهية، والبر، والحق، أو أي عاطفةٍ تتضمن آخرين يمكن أن تخضع للتحليل الاقتصادي» («جريمة على الهامش»).

كذلك يُحبِّذ سبيرمان، شأنه شأن بيكر، تعريف ألفريد مارشال للاقتصاد بوصفه «دراسة الإنسان في سياق الحياة العادي». «كان سبيرمان يأخذ هذا التعريف بجديّة على الرغم من اعتباره تعريفاً قديماً بعض الشيء لبعض من زملائه الأصغر سنّاً الذين كانوا يرون الاقتصاد حلاً لألغازٍ مجردةٍ لا علاقة لها بالأحداث الواقعية» («جريمة

على الهامش»). يكتب المؤلفان أن سبيرمان حاصل على تدريب في الإحصاء، ودمج «معايره المنطقية العالية» مع «الأدلة التجريبية» («التوازن المميت»). وثمة اتساق بين تطبيق جاري بيكر المخلص لمبادئ الاقتصاد الجزئي على حل المشكلات مع أسلوب عمل سبيرمان. قد لا يبدو شبيهاً بسبيرمان، ولكنه يتصرف مثله.

إن بریت وإلزينجا لیستحقان التهنئة لما قاما به من وضع طريقة مبتكرة وبارعة لشرح مبادئ اقتصاديات السوق الحرة وتوضيحها. وكان المردود مبهجاً ومرضياً؛ فالكثير من الأساتذة الجامعيين يجعلون من «جريمة على الهامش» والروائتين الأخريين من القراءات المطلوبة في فصولهم. وأنصحك بأن تضعها على قائمة قراءاتك الصيفية. يا حبذا لو أن بریت وإلزينجا فكراً بعقليتهما المبدعين معاً للخروج بمسرحية على غرار مسرحيات برودواي بعنوان «قضية اليد الخفية الغامضة»!

الجزء الرابع

حل المشكلات العالمية

يلعب الاقتصاديون دورًا فاعلاً في تحليل القضايا العالمية وحلّها، ومن بينها الفقر الحاد في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية، والتلوث والتدهور البيئي، والزيادة السكانية، واللامساواة في الدخل والثروة، وتشكيل مؤشرٍ للحرية الاقتصادية.

الفصل التاسع عشر

جدل الاقتصاد البيئي

كوكب غاضب أم عالم جميل؟

إن الوعد البراق بألفيةٍ جديدةٍ صار قاتمًا بفعل التهديدات غير المسبوقة لمستقبل الإنسان.

معهد وورلدووتش، ٢٠٠٢¹

نحن نعلم أن البيئة ليست في حالةٍ جيدةٍ ... وأرى أن الأمور في تحسُّن.

بيورن لومبورج²

كان بيورن لومبورج، وهو أستاذ دنماركي في علم الإحصاء، ناشطًا بيئيًا وعضوًا بجماعة السلام الأخضر لسنوات. وكان متقبلًا، دون تمحيص، للآراء المالتوسية، التي عبّر عنها بول إيرليتش، وليستر براون، وجماعات مثل معهد وورلدووتش، والسلام الأخضر، وسييرا كلوب، من أن مخزون العالم من الموارد المتجددة، والماء النقي، وأراضي الغابات، بصدد النفاد؛ وأن الأرض صارت أكثر تلوثًا؛ وأن معدل النمو السكاني يزداد زيادةً هائلةً. بعدها جاء جوليان سايمون، اقتصادي أمريكي من جامعة ميريلاند، ليتحدّى فكر لومبورج. نشر سايمون عدة كتبٍ وأوراقٍ بحثيةٍ زاخرةً ببياناتٍ تدعم رأيه في أن الحياة

تتجه إلى الأفضل بالفعل، وأن الهواء في العالم المتقدم يصير أقل تلوثاً، وأن أشخاصاً أقل يعانون من الجوع، وأن النمو السكاني يتباطأ.³

قدم سايمون حجتين ساحقتين داخضتين للمتشائمين؛ الأولى: أن الموارد الطبيعية، بشكل عملي، غير محدودة على المدى الطويل؛ لأن ارتفاع الأسعار الذي يُعد انعكاساً للندرة يحض على اكتشاف احتياطات إضافية وللجوء إلى البدائل؛ فدانماً ما يقوم رواد الأعمال والمخترعون بتطوير تكنولوجيا جديدة ووسائل لخفض التكاليف تُتيح اكتشاف وتطوير مزيد من الموارد. الثانية أن الكثافة السكانية الكبيرة والمتزايدة تؤدي إلى مستوى معيشي أعلى؛ لأنها تخلق مخزون المعرفة المفيدة والعمال المدربين.

قرر لومبورج اختبار إحصائيات سايمون؛ فقام في خريف عام ١٩٩٧ بالاشتراك مع مجموعة من طلابه بفحص المعلومات التي جاء بها سايمون، وخلصوا إلى أن سايمون كان على حق؛ ومن ثم قام لومبورج بتعديل المسار ونشر نتائجه في عام ٢٠٠١ في كتاب «البيئي المتشكك» الذي أثار عاصفة غضب بين أوساط أنصار البيئة. وكان لكتابه تأثير وصل إلى حد أن قامت مجلة «تايم» باختيار لومبورج كواحد من أكثر مائة شخصية مؤثرة في العالم.

والآن ينضم لومبورج إلى سايمون في تفنيد معظم ادعاءات أنصار البيئة المتشائمين؛ فيفيد لومبورج بأن الغابات العالمية قد تزايدت منذ الحرب العالمية الثانية، وأن معدل النمو السكاني قد وصل إلى ذروته في عام ١٩٦٤ وأخذ في الانحدار منذ ذلك الحين، وأن ٧٠ بالمائة فقط من الأنواع قد انقرض خلال الخمسين عاماً المنصرمة، وأن عدداً أقل من الأشخاص في العالم محروم من الوصول إلى المياه، وأن معدل الإصابة بالأمراض المعدية لا يزال منخفضاً في جميع أنحاء العالم، وأن عدد الأشخاص الذين يعانون من الفقر/الجوع بشكل حاد في انخفاض أيضاً، وأن تلوث الهواء يقل في العديد من أنحاء العالم.

دحض الاقتصاديون أيضاً الخرافة الشهيرة القائلة بأن التطور الاقتصادي مسئول عن التدهور البيئي؛ فالحقيقة هي العكس إلى حد كبير. وكما يقول لومبورج: «غالباً ما ينبع التطور البيئي من التطور الاقتصادي؛ ففقط حين يكون لدينا ما يكفي من الأثرياء يمكننا تحمّل تكاليف الرفاهية النسبية الخاصة بالعناية بالبيئة.»⁴

ماذا عن الاحتباس الحراري؟

ولكن ماذا عن الاحتباس الحراري، ذلك القلق البالغ من أن أسلوبنا المعيشي ذا الطابع الرأسمالي يُغيّر المناخ ويمكن أن يلحق ضرراً مستديماً بنظامنا البيئي؟ الأدلة واضحة على أن درجات الحرارة كانت في تزايدٍ خلال القرن الماضي، ولكن تبقى الأسئلة: كم من الزيادة في درجات الحرارة يُعزى إلى انبعاثات ثاني أكسيد الكربون العالمية، وما أفضل إجراءٍ يمكن اتخاذه؟ أوضح التحليل الاقتصادي أن الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون سيكون أكثر تكلفةً بكثيرٍ من دفع تكاليف التكيف مع الاحتباس الحراري.⁵

في أحدث كتبه، «اهدءوا»، يذهب لومبورج إلى أن الكثير من الإجراءات المعقدة والمكلفة التي تعتبر الآن أنها توقف الاحتباس الحراري سوف تتكلف مئات المليارات من الدولارات، وغالباً ما تكون قائمةً على افتراضاتٍ عاطفيةٍ وليس افتراضاتٍ علميةٍ بحثة، وقد يكون لها تأثير محدود للغاية على حرارة الأرض لمئات السنين. ويخلص إلى أنها «صفقة سيئة». ولسوء الحظ غالباً ما يتخذ النقاش طابعاً انفعالياً وحاداً؛ ففي العديد من الفصول، يسرد لومبورج ما قاله من يطلقون على أنفسهم علماء مناخ عن أي شخص يُفند معتقداتهم المقدسة، موضعاً بذلك الطابع المبتعد إلى الحرية والديمقراطية للجدل الحالي. أما لومبورج نفسه، فيتخذ موقفاً أقل عاطفية، موضعاً بشكلٍ تفصيليٍّ لماذا تُعدُّ النبرة الهستيرية غير ملائمةٍ لمواجهة المشكلات التي نعانها. ويبدأ بالإجهاز على خرافة تُعرض منطقة القطبين للخطر. يناقش لومبورج القضية بالتفصيل، مورداً في البداية مصادر تبدأ من آل جور حتى «الصندوق العالمي للحياة البرية»، ثم موضعاً أن سكان القطبين قد تزايدوا بمقدار الضعف منذ ستينيات القرن الماضي.

يعتقد لومبورج بقوة أن التغيّر المناخي أمر واقعٍ وحقيقي، ولكن منهجه المستند إلى البيانات والتحليلات الاقتصادية يقوده إلى حلٍّ مختلف؛ فبدلاً من البدء بأكثر الإجراءات جذريةً للتغييرات الطويلة المدى، يذهب لومبورج إلى أننا ينبغي أولاً أن نركّز على مواردنا فيما يتعلق بالخوف التي لا تحتمل التأخير، مثل مكافحة الملاريا والإيدز، وتأمين إمدادات للمياه النقية الآمنة والمحافظة عليها؛ وهي المخاوف التي يمكن مواجهتها بتكلفةٍ بسيطةٍ للغاية وإنقاذ ملايين الأرواح خلال فترة حياتنا.⁶

الولاية الملوثة: مأساة المشاعات

شدد الاقتصاديون أيضًا على «الفشل الحكومي» في الجدل حول البيئة؛ فالدراسات الحديثة تُظهر أن الدول الأقل تقدمًا، وفيها الاتحاد السوفييتي السابق، كان لديها تلوث أكبر، ومعايير صحية أقل، ومخاطر بيئية أكثر من الدول الصناعية. ويشير الاقتصاديان تيري أندرسون ودونالد ليل إلى أمثلة متعددة لسوء الإدارة الحكومي؛ فالمتنزهات الوطنية مثل يلوستون غارقة في إهمال شديد، وهيئة المتنزهات الوطنية الأمريكية تُشتهر بالإسراف في الإنفاق (إذ قامت ببناء مبنى إضافي بتكلفة ٣٣٠ ألف دولار)، والحكومة الكندية دمّرت مصائد أسماك القد، في حين أجبرت حكومتا البرازيل وإندونيسيا المهاجرين على حرق غابات مطيرة كانت عريقة في وقت من الأوقات من أجل زراعة المحاصيل.⁷

قدّم الاقتصاد حلولاً عملية للتلوث والتدهور البيئي. إحدى المشكلات في هذا المجال هي ما يعرف باسم «مأساة المشاع». في أحد أعداد مجلة «ساينس» لعام ١٩٦٨، كتب جاريت هاردن، أستاذ العلوم البيولوجية المتفرغ بجامعة كاليفورنيا بسانتا باربرا، مقالاً مبدعاً ذهب فيه إلى أن أي مورد يكون عرضة لفرط الاستغلال حين يكون ملكاً للعامة وليس لأفراد بعينهم. على سبيل المثال، إذا لم يكن أحد يمتلك مرعى ما، يكون لدى كل راعٍ حافز لإضافة حيوان آخر إلى القطيع إلى أن تُستنزف الأرض. بالمثل، إذا لم يكن أحد يمتلك غابة ما، لا يكون لدى أحد حافز لزراعة أشجار جديدة لتحل محل تلك التي يتم حصاد ثمارها. ونتيجة لذلك، «تجلب الحرية في موردٍ مشتركٍ الدمار للجميع».⁸

وبناءً عليه، يخلق غياب حقوق الملكية وأسعار السوق «مأساة المشاع»؛ التلوث غير الضروري، انقراض الحيوانات، تدمير الغابات، التعدين السطحي، وغير ذلك. في البداية كانت الحكومة تُحبذ القوانين واللوائح كحلٍّ، إلا أن الاقتصاديين حثُّوا على تأسيس حقوق ملكية محددة بشكلٍ واضحٍ وحركة أسعارٍ مصاحبةٍ في الماء، والصيد، وأراضي الغابات، حتى يتسنى للمُلاك المحافظة على هذه الموارد وتجديدها بشكلٍ متوازن.

الحد من الانبعاثات والاتجار بها أم ضريبة الكربون؟

في تسعينيات القرن العشرين، لعب الاقتصاديون دورًا كبيرًا في تمرير قانون الهواء النقي لعام ١٩٩٠، الذي أرسى نظام «الاتجار في الانبعاثات» لأول مرةٍ فقد أرسى قانون الهواء النقي أول نظامٍ لـ «الحد الأقصى للانبعاثات والاتجار بها» وذلك بهدف التقليل

من انبعاثات ثاني أكسيد الكبريت، الذي يُعدُّ المسبَّب الأساسي للمطر الحمضي. يعتمد نظام «الحد الأقصى للانبعاثات والاتجار بها» على قوة السوق للحد من غازات الدفيئة والانبعاثات الأخرى بأسلوبٍ مرِنٍ وذي تكلفةٍ فعالة. وبشكلٍ أساسي، يخلق الاتجار بالانبعاثات حافزاً للحد من التلوث.

وإليك كيفية سير هذا النظام؛ أولاً: تتولى وكالة بيئية حكومية وضع حدٍّ («الحد الأقصى») على كمِّ التلوث المسموح به من قِبَل مجموعةٍ معينة، مثل مصانع الطاقة أو شركات التعدين. بعد ذلك يتم تقسيم الانبعاثات المسموح بها بمقتضى الحد الأقصى الجديد إلى تراخيص فردية — عادةً ما تعادل طنّاً من الملوثات — تُمثّل الحق في إطلاق هذا الكمِّ من التلوث. بعد ذلك يصبح للشركات حرية شراء وبيع التراخيص («الاتجار») على سبيل التبادل التجاري. ويمكن للشركات ذات التكاليف الأقل للانبعاث أن تبيع تراخيصها للشركات ذات التكاليف الأعلى.

كيف يشجع ذلك على خفض التلوث إجمالاً؟ تستفيد تراخيص الانبعاثات لكلِّ من المشتري والبائع من خفض تكاليف التلوث. فإذا كان المصنع (أ) يُحدِث تلوثاً منخفضاً، أقل من الحد الأقصى المحدد، يمكنه بيع تراخيصه للمصنع (ب) ذي التلوث العالي. ومن خلال خفض انبعاثاته، يمكن للمصنع (أ) بيع المزيد من التراخيص. ويمكن للمصنع (ب)، من خلال الحد من انبعاثاته، شراء تراخيص أقل ومن ثمَّ توفير المال. وهكذا يفوز الاثنان من خلال الحد من التلوث.

وهكذا يمارس نظام الحد الأقصى والاتجار بالانبعاثات ضغطاً متواصلًا على الملوثين ويخلق حافزاً مادياً للشركات لتبني أو ابتكار تقنيةٍ جديدةٍ للحد من التلوث تفي بأهدافهم أو تتجاوزها فيما يتعلق بالانبعاثات بأسلوبٍ مبتكرٍ وفعالٍ التكلفة. وقد أثبت هذا النظام نجاحه بيئياً واقتصادياً؛ إذ يحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكبريت بنسبةٍ بسيطةٍ من التكاليف المتوقعة. علاوةً على ذلك، اقتحمت الجماعات البيئية مجال الأعمال من خلال شراء وسحب ائتمانات التلوث؛ وبذلك هي تؤدي دورها في خفض إجمالي الانبعاثات ورفع سعر الائتمانات المتبقية وفقاً لقانون الطلب. قامت بعض الشركات أيضاً بسحب ائتمانات التلوث الخاصة بها عن طريق التبرع بها لجماعةٍ بيئيةٍ غير ربحيةٍ مستفيدةٍ بذلك من تخفيض ضريبي.

قام الاتحاد الأوروبي ومناطق أخرى أيضاً بتصميم نظمها الخاصة للحد الأقصى والاتجار لانبعاثات ثاني أكسيد الكربون؛ ونتيجةً لذلك، ظهرت منافسة صحية في أوروبا

على صعيد تجارة ائتمانات الانبعاثات. وصعدت البورصة الأوروبية صعودًا كبيرًا في القيمة؛ مما أدى إلى صعودٍ مفاجئٍ لأسهم بورصة المناخ العامة، وهي الشركة الأم للبورصة الأوروبية ويقع مقرها في جزيرة مان، في بورصة لندن للأسهم. وقد قفز إجمالي عقود الانبعاثات في البورصة الأوروبية من ٩٤,٣ مليون طنٍّ متريٍّ في عام ٢٠٠٥ إلى أكثر من ٦٠٠ مليون طنٍّ متريٍّ في عام ٢٠٠٧.

وقد انتقدت بعض الجماعات البيئية والاقتصاديين نظام الحد الأقصى والاتجار باعتباره شديد التقلب وغير مضمون في الوفاء بأهداف خفض التلوث. وقد صار للولايات المتحدة تراخيص قابلة للتجارة والتداول لثاني أكسيد الكبريت منذ أواسط تسعينيات القرن الماضي، ويمكن أن تتباين أسعارها بأكثر من ٤٠ بالمائة في العام. كذلك يمكن للتقلب الحاد في الأسعار أن يردع الناس عن الاستثمار في التكنولوجيا الخضراء. بالإضافة إلى ذلك، لا يوفر نظام الحد الأقصى والاتجار أي عائداتٍ للحكومة، التي كان يمكن أن تستخدم النقد السائل في خفض ضرائبٍ أخرى بلا فعالية. ويفضل المنتقدون فرض ضريبة كربون مباشرة على الشركات. وحتى في هذه الحالة، يكون هناك مشكلات؛ فهل يمكن أن يكون لدى صناعات السياسة المعرفة الكافية لتحديد ضريبةٍ مُثلى؟ لقد حذر الاقتصادي النمساوي فريدريك هايك من أنه من الصعب، إن لم يكن من المستحيل لسلطةٍ مركزيةٍ أن تعرف المستوى الأمثل للانبعاثات والمعدل الأمثل للضريبة.

بإيجاز، لقد قطعت حركة الدفاع عن البيئة في السوق الحرة شوطًا طويلًا في بيان كيفية استبدال قبضة السيطرة القانونية بيد خفيةٍ أكثر اخضرارًا. والعديد من المراكز البحثية في السوق الحرة مثل مركز أبحاث الملكية والبيئة، ومعهد المشروعات التنافسية؛ قد تحدى سيطرة وهيمنة منظمتي سيرا كلوب والسلام الأخضر.⁹ إن يوم الأرض لن يكون كعهده أبدًا.

الفصل العشرون

القنبلة السكانية

الاقتصاديون يدخلون الجدل المالتوسي

الزيادة السكانية هي أخطر تهديد لسعادة الإنسان وتقدّمه في هذه الفترة الحرجة للغاية من تاريخ العالم.

جوليان هكسلي (١٩٦٢)¹

في عام ١٩٦٨، نشرت منظمة سيرا كلوب كتابًا دق ناقوس الخطر بعنوان «القنبلة السكانية»، لعالم بيولوجي شابّ بجامعة ستانفورد، هو بول إيرليتش. وصف إيرليتش سيناريو مخيفًا، محذرًا من أنه «في هذا الوقت المتأخر، لا يمكن لشيءٍ أن يمنع حدوث زيادةٍ كبيرةٍ في معدل الوفيات العالمي ... ففي سبعينيات هذا القرن [القرن العشرين] سوف يتعرض العالم لمجاعات؛ ومئات الملايين من العائلات سوف تتصوّر جوعًا حتى الموت». ما الذي يمكن أن يجلب هذه الكارثة؟ لقد كان إيرليتش يتحدث بالنبرة المالتوسية: «لا بد أن نتخذ إجراءً من أجل إدراك التدهور الذي لحق ببيئتنا قبل أن يُلحق الضغطُ السكاني بكوكبنا دمارًا لا يمكن مواجهته. لا بد من إحداث توازنٍ بين معدل المواليد ومعدل الوفيات وإلا فسيذهب الجنس البشري في طي النسيان»².

لقد أثار إيرليتش وسيرا كلوب الوعي بقضيةٍ جذبت انتباه الحكومات، والمؤسسات، والراغبين في إصلاح الكون من الأثرياء في كلِّ مكان، ألا وهي قضية الحد من الزيادة السكانية، ولا سيما في الدول ذات معدلات المواليد المرتفعة. وذهب إيرليتش ورفاقه إلى أن

الكثافة السكانية الخارجة عن السيطرة تُشكّل تهديداً؛ إذ تستهلك قدرًا هائلًا من الموارد الثمينة، وتُدمر البرية، وتقطع قدرًا بالغًا من الأشجار، وتلوث البيئة. وفي الدول النامية، هذا إرليتس حذو الاقتصادي السياسي في القرن التاسع عشر توماس روبرت مالتوس — أول اقتصاديٍّ سياسيٍّ يثير قضية الزيادة السكانية — حين عرّف «أزمة الغذاء-السكان» حيث «يتخلف إنتاج الغذاء في الدول الفقيرة بدرجةٍ ما عن النمو السكاني المتسارع، ويخلد الناس إلى النوم وهم أكثر جوعًا بدرجةٍ ما ... لقد أصبحت المجاعة الجماعية تبدو أمرًا حتميًا».³

أول من نبّه للخطر السكاني: الأب مالتوس

كان توماس روبرت مالتوس (١٧٦٦-١٨٣٤) قَسًا بريطانيًا قام في عام ١٧٩٨، في سن الثانية والثلاثين، بنشر عملٍ بعنوان «مقال عن السكان» دون ذكر اسم المؤلف، وفيه زعم أن موارد الأرض لا يمكن أن تواكب متطلبات كثافةٍ سكانيةٍ دائمة النمو. وقد ساهم عمله الذي يبعث على التشاؤم في تغيير المشهد على ساحة الاقتصاد والسياسة للأبد، وسرعان ما أجهض نظرة آدم سميث، وجيه بي ساي، وبنجامين فرانكلين، وغيرهم من مفكري عصر التنوير؛ فقد أكد مالتوس أن الضغوط على الموارد المحدودة دائمًا ما يجعل الأغلبية الكاسحة من البشر على مقربةٍ من حافة الكفاف.

كان لمالتوس تأثير قوي على الفكر الحديث؛ فهو يعتبر مؤسس علم السكان والدراسات السكانية، ومعرّف به باعتباره مرشدًا ومعلمًا للمهندسين الاجتماعيين المؤيدين للتحكم الصارم في الزيادة السكانية ووضع حدودٍ للنمو الاقتصادي. ويبرز مقاله عن السكان النظرة الكئيبة والقدرية للعديد من العلماء والمصلحين الاجتماعيين الذين يتنبئون بالفقر، والجريمة، والمجاعات، والحروب، والتدهور البيئي نتيجةً للضغوط السكانية على الموارد. بل إنه كان مصدر إلهامٍ لنظرية تشارلز دارون للتطور العضوي، التي تُبَيّن كيف أن الموارد المحدودة التي تواجه مطالب غير محدودةٍ من شأنها أن تخلق قوة الانتقاء الطبيعي وبقاء الأقوى. وفي النهاية منح التشاؤم القدري لمالتوس (وصديقه ديفيد ريكاردو) الاقتصادَ سمعته بوصفه «علم كئيب».

تتمثّل أطروحة مالتوس التشاؤمية في أن «قدرة السكان أعظم بشكلٍ لا متناهٍ من قدرة الأرض على خلق الكفاف للإنسان»؛ ومن ثم قُدِّر لغالبية البشر أن يحيوا وجودًا هوبزياً.⁴ وقد حدّد كتابه قانونين أساسيين من «قوانين الطبيعة»: «الأول أن السكان

ينزعون إلى الزيادة وفق متواليّة هندسية (١، ٢، ٤، ٨، ١٦، ٣٢ ...) والثاني أن إنتاج الطعام (الموارد) يميل إلى الزيادة بمتواليّة حسابية (١، ٢، ٣، ٤، ٥ ...) لقد كانت وسائل دعم الحياة البشرية «محدودة بندرة الأرض» و«النزعة المستمرة لتقليص» توافر الموارد، فيما يُعدُّ إشارةً إلى قانون تقليص العائدات. وسوف تكون النتيجة أزمةً حتميةً من «البؤس والرذيلة» لن تفيّ موارد الأرض، على أثرها، بمتطلبات سكانٍ يتنامون⁵.

هل مالتوس محقٌّ بشأن «قانون الطبيعة» الأول، أن السكان يتزايدون بمتواليّة هندسية؟ في الواقع، منذ أن كتب مالتوس مقاله، ازداد سكان العالم بشكلٍ رهيبٍ من أقل من مليار نسمةٍ إلى أكثر من ٦ مليارات. غير أنه بإلقاء نظرةٍ أعمق على الزيادة الحادة في عدد سكان العالم منذ عام ١٨٠٠، يتبين لنا أن السبب ليس مالتوسياً في جوهره؛ فقد كانت الزيادة راجعةً إلى عاملين لم يتنبأ بهما مالتوس؛ الأول هو الانخفاض الحاد في معدل وفيات الأطفال بفضل القضاء على العديد من الأمراض التي تُشكّل تهديداً للحياة من خلال التقنيات الطبية، والعامل الثاني هو الزيادة المطردة في متوسط فترة حياة الأفراد بفضل التحسينات التي طرأت على الصحة الوقائية، والرعاية الصحية، والتغذية، وارتفاع المستويات المعيشية، والإنجازات الطبية المبهرة، والانخفاض في معدل الحوادث؛ ونتيجةً لذلك، صار مزيد من الناس يصلون إلى مرحلة البلوغ والرشد، وصار مزيد من الناس يعيشون لفتراتٍ أطول.

علاوةً على ذلك، هناك احتمال لا بأس به أن يتوقّف سكان العالم عن التزايد قريباً، ولا سيما بفضل التباطؤ الحاد في معدل المواليد خلال الخمسين عاماً الماضية في الدول الصناعية والنامية على حدٍّ سواء. ويُعزى هذا بشكلٍ كبيرٍ إلى تأثير الثراء؛ فالأشخاص الأكثر ثراءً يميلون إلى إنجاب عددٍ أقل من الأطفال (على عكس ما تنبأ به مالتوس). وعلى مدى الخمسين عاماً الماضية، انخفض معدل المواليد في الدول المتقدمة من ٢,٨ إلى ١,٩ وانخفض في الدول النامية من ٦,٢ إلى ٣,٩. والاتجاه واضح لا لبس فيه؛ فالنساء يُنجبن عددًا أقل من الأطفال، وفي بعض الدول الأكثر تقدماً، لا سيما أوروبا، يقل معدل المواليد كثيراً عن مستوى الإحلال. ولا يوجد اليوم أي قلقٍ في أوروبا بشأن الزيادة السكانية المالتوسية. بل على العكس؛ هم أكثر قلقاً بشأن انخفاض عدد سكان أوروبا واعتمادهم المتزايد على الهجرة.

خطايا السهو لدى مالتوس

ماذا عن «قانون الطبيعة» الثاني لمالتوس، الذي يفيد بأن الموارد محدودة ومقيدة بقانون تقليص العائدات؟ مرةً أخرى لم يُلَقَّ مالتوس دعماً من التاريخ هنا؛ فقانون تقليص العائدات يسري فقط إذا افترضنا «مع تساوي جميع الأمور الأخرى»، أن التكنولوجيا وكَمِّ الموارد الأخرى ثابتان. ولكن ما من موردٍ يظل ثابتاً على المدى الطويل؛ لا الأرض، ولا العمالة، ولا رأس المال. في الواقع، تضاءلت الأهمية الاقتصادية للأرض في العالم الحديث بفضل تكنولوجيا الزراعة الكثيفة والثورة الخضراء. لقد تجاهل مالتوس التطورات التكنولوجية في الزراعة، والاكتشاف المتواصل للمعادن الجديدة والموارد الأخرى في الأرض، ودور الأسعار في تحديد مدى سرعة أو بطء استهلاك الموارد. باختصار، فشل مالتوس في إدراك البراعة البشرية.⁶

لقد ثبت على نحوٍ لافتٍ خطأ مالتوس بشأن إنتاج الغذاء، وظهور تكنولوجيا الزراعة، واستخدام الأسمدة، والتوسُّع الشاسع للري؛ فقد زادت مساحة الأراضي المستزرعة وإنتاج الغذاء بشكلٍ مثير. ومعظم المجاعات يمكن إلقاء اللوم فيها على السياسات الحكومية غير الرشيدة، وليس الطبيعة.

إن قصة توماس مالتوس لها تأثيرٌ توجيهي في تنمية فهم آليات أي اقتصادٍ متنامٍ وكثافةٍ سكانيةٍ متصاعدة؛ فمن المسلم به أن مالتوس أدرك أن التدخل الحكومي عادةً ما يأتي بنتائجٍ عكسيةٍ في التخفيف من وطأة الفقر والتحكم في نمو السكان؛ ومن ثمَّ انضم إلى آدم سميث في تبني سياسةٍ غير قائمةٍ على التدخل الحكومي (وقد شُهرَّ به من جانب النقاد لمعارضته برامج الفقر، وتحديد النسل، وحتى اللقاحات). ولكنه في النهاية تخلَّى عن معلّمه بالتنصل من الإيمان بالطبيعة الأم، وقدرة السوق الحرة على مواءمة المعروض من الموارد مع المتطلبات المتزايدة لسكانٍ آخذين في التزايد. وقد فشل، بشكلٍ أساسي، في فهم دور الأسعار وحقوق الملكية كحافزٍ لترشيد استهلاك الموارد النادرة، وكآليةٍ لحل المشكلات. والأسوأ أنه قد أساء فهم آليات أي اقتصادٍ تجاريٍّ متنامٍ؛ كيف لقطاعٍ سكانيٍّ كبيرٍ أن يصنع بذور رخائه من خلال تشكيل أفكارٍ جديدةٍ وابتكارٍ تقنيٍّ جديد.

حلٌّ من القطاع الخاص للفقير المدقع

إن الفقراء الصحيحي البنية لا يريدون ولا يحتاجون إلى مساعدة ... كل ما يحتاجون إليه هو رأس المال.

محمد يونس

قبل اتجائه إلى التدريس في جامعة نيويورك، قضى الاقتصادي ويليام إيستري الجزء الأكبر من حياته في العمل لدى البنك الدولي والعيش في العالم الثالث ومساعدة الدول الفقيرة على التحول إلى دولٍ غنية. وفي كتابه الذي قوبل بكثيرٍ من الإشادة «البحث المراوغ عن النمو»، يُحذّر من مدى صعوبة خلق المناخ الملائم للنمو المستدام والهروب من دائرة الفقر الخبيثة. ولكن الأهم من ذلك هو المحاضرة التي يلقيها على جهة عمله السابقة، البنك الدولي، بشأن استحالة المعونات الخارجية ومعظم سياسات التنمية الأخرى المتّبعة من قبل الحكومة لمساعدة الدول الفقيرة. وبينما يعترف بأنه «لا يوجد إكسبر سحري»، يبدو واضحاً أن «الحوافز مهمة» وأن «الحكومة يمكن أن تقوّض النمو».¹

ظل رجال الاقتصاد لسنواتٍ يحتجّون على إهدار برامج المعونات الخارجية وسوء استغلالها، وقروض صندوق النقد الدولي، ومشروعات البنك الدولي.² وكان اللورد بيتر باور في الطليعة كأحد المعارضين لبرامج التنمية الحكومية؛ فخلال النصف الثاني من القرن العشرين، ذهب بقوةٍ إلى أن المساعدة الحكومية في تنمية الأمم إنما تعمل فقط على تأخير النمو الاقتصادي.³ وفي كتابٍ لاحق، يُطلق إيستري على صندوق النقد الدولي والبنك الدولي «بيروقراطيات المعونات المتضخمة التي لا تحاسب أمام أحد». وفي النهاية

يعلن أنه «بعد خمسين عامًا وأكثر من ٢,٣ تريليون دولار مساعدات من الغرب، لم يتحقق مكسب كبير على نحو يُشعر بالصدمة».⁴

ولكن إذا تم إلغاء قروض صندوق النقد الدولي، والمعونات الخارجية، والبنك الدولي، فما الذي ينبغي فعله للتخفيف من الفقر، خاصةً بين المليار شخص الذين يعيشون بدولارين يوميًا أو أقل؟ يؤيد باور والتحريريون الكلاسيكيون الآخرون تأسيس حقوق الملكية، وسيادة القانون، وإرساء سياسة نقدية مستقرة، وتخفيف العراقيل أمام التجارة، وزيادة الاستثمار الأجنبي، وتشجيع الأسواق الحرة وتحجيم دور الحكومة داخليًا. ولكن هل يكفي هذا؟

الإقراض المنتاهي الصغر من القطاع الخاص

مما لا يمكن تجاهله قصة النجاح المتسارع للقطاع الخاص المعروفة بـ «الإقراض المنتاهي الصغر»: أي إقراض مبالغ مالية بالغة الصغر لأصحاب المشروعات الحرة في العالم الثالث من قبل بنوك ومؤسسات مستقلة. ولعل أشهر مؤسسات الإقراض المنتاهي الصغر بنك جرامين، الذي أُسس عام ١٩٨٣ على يد محمد يونس في بنجلاديش، أفقر دول العالم. وفي أقل من ثلاثة عقود، فعل محمد يونس وبنك جرامين في سبيل التخفيف من الفقر المدقع أكثر مما فعلته الـ ٢,٣ تريليون دولار كاملةً في برامج المعونات الخارجية المهذرة. كما ذكرنا في مستهل هذا الكتاب، كان يونس اقتصاديًا محترفًا قام بالتدريس لسنوات في جامعة تشيتاجونج ببنجلاديش. وبعد سنواتٍ من التدريس عن الفقر والنمو الاقتصادي، قرر أخيرًا أن يفعل شيئًا حياله. وفي عام ١٩٧٦، وخلال زيارته له لأفقر البيوت في قرية جوبرا الواقعة بالقرب من الجامعة، اكتشف يونس أن قروضًا صغيرة للغاية يمكن أن تُحدث فرقًا كبيرًا لشخص فقير؛ فقد كانت أولئك السيدات الغارقات في الفقر يصنعن أثاثًا من الخيزران، وكُنَّ يُضطررن إلى الحصول على قروضٍ ربويةٍ من أجل شراء الخيزران، بعد ذلك يبعنه للمقرضين سدادًا لتلك القروض. وفي ظل ربحٍ لا يتجاوز ٠,٥٠ تاكا ببنجلاديشية (٠,٠٢ دولار)، كانت النساء يعجزن عن إعالة أسرهن. فكان أول قرضٍ يقدمه يونس يعادل ٢٧ دولارًا لكل امرأة، دفعها من ماله الخاص لـ ٤٢ سيدةً في قرية جوبرا. وكانت هذه بدايةً انطلاقة عالمية.

إن مثل هذه الخطة للمساعدة في الحد من الفقر ما كان ليبتكرها سوى رجل اقتصاد؛ فعلى مدى قرونٍ تبرّع المصلحون والقائمون على الأنشطة الاجتماعية بملياراتٍ

حلُّ من القطاع الخاص للفقر المدقع

وأقاموا مؤسساتٍ معفاةً من الضرائب لمساعدة الفقراء، إلا أن أشخاصًا مثل البروفيسور يونس، مدربين على مبادئ المحاسبة، والحوافز، والربح والخسارة، والادخار، والتعليم، يعلمون أن برنامجًا حقيقيًا للقروض من بنكٍ ربحيٍّ يمكن أن يُجدي حَقًا. وحين أقول «قروض صغيرة»، إنما أقصد صغيرة إلى حدٍّ يثير الاستغراب الشديد؛ فبنك جرامين يُقرض ما بين ٣٠ دولارًا إلى مائتي دولارٍ فقط للمقترض الواحد. وليس لزامًا على المتقدمين إجادة القراءة أو الكتابة لكي يكونوا أهلاً للقرض. وليس مطلوبًا أي ضماناتٍ إضافيةٍ أو تقرير ائتمان. والمدهش أن بنك جرامين قد منح هذه القروض المتناهية الصغر للملايين الأشخاص المدميين في بنجلاديش، وبلغ مجموعها حتى الآن ٣ مليارات دولار. وهذه القروض ليست منحةً بلا فوائد؛ فبنك جرامين هو بنك ربحي قطاع خاص يعمل بالجهود الذاتية يفرض فوائد بنسبة ١٨ بالمائة. وهل هناك فوائد تأخيرٍ تعويضية؟ أقل من ٢ بالمائة. ويرجع هذا الرقم اللافت للنظر إلى الاشتراط المفوض بوجود الألتحاق المقترضين بمجموعات دعمٍ صغيرة، وإذا تخلّف أي عضوٍ في المجموعة، فلا يمكن لأي عضوٍ آخر اقتراض المزيد. وهكذا يكون الضغط الاجتماعي، وليس هيئة التحصيل، هو ما يجعل القروض تستمر.

يقوم بنك جرامين بإقراض أصحاب المشروعات، والنساء بشكلٍ كبير، الذين لا يحتاجون إلا بضعة دولاراتٍ قليلةٍ لشراء اللوازم والأدوات؛ فقد يرغب المقترضون في صنع كُرَاسِيٍّ من الخيزران، أو بيع لبن الماعز، أو قيادة العربات ذات العجلتين. ومن خلال تجنّب معدلات الفائدة الخيالية التي تفرضها جهات الإقراض الأخرى (التي غالبًا ما تصل إلى ٢٠ بالمائة شهريًا)، يتمكّن هؤلاء الأشخاص أخيرًا من كسر دائرة الفقر. فنتمو مشروعاتهم الصغيرة، والبعض منهم يستغل أرباحها في بناء بيوتٍ جديدةٍ أو ترميم بيوتٍ قائمة (غالبًا باستخدام قرض المنزل من بنك جرامين الذي يبلغ ٣٠٠ دولار). وقد صار الآلاف ممن اقترضوا من جرامين الآن يملكون أراضي، وبيوتًا، بل وهواتف خلوية، ويُرسلون أبناءهم إلى المدارس، ولم يعودوا يتضورون جوعًا. ويملك يونس خططًا لإصدار أسهمٍ خاصةٍ وطرح برنامجها المناهض للفقر للاكتتاب العام في النهاية.

وقد حقّق بَنكُهُ نجاحًا كبيرًا، حتى إن مؤسساتٍ أخرى للإقراض المتناهي الصغر قد ظهرت حول العالم. واكتسب المفهوم قبولًا في كل مكان، إلى حد أن البنك الدولي،

وهيئات حكومية أخرى، وحتى البنوك الغربية الساعية إلى الربح دخلت في مشروعات القروض المتناهية الصغر برءوس أموالٍ تصل إلى مليون دولار.

قول لا للبنك الدولي

لكن يونس لن يتعامل مطلقاً مع البنك الدولي؛ ففي كتابه الذي يتناول سيرته الذاتية «مصري من أجل الفقراء» (الذي أنصح بقراءته بشدة)، يُندد يونس بالبنك الدولي قائلاً: «نحن في بنك جرامين لم نكن نريد أو نقبل مطلقاً تمويلَ البنك الدولي؛ لأننا لا نحب طريقة إدارة البنك للعمل.» ولا يحب المعونات الخارجية كثيراً: «معظم الدول الغنية تستخدم ميزانياتها للمعونات الخارجية في الأساس لتوظيف مواطنيها وبيع سلعها، في حين يأتي التفكير في الحد من الفقر لاحقاً... إن المشروعات الممولة من المساعدات تصنع بيروقراطيات ضخمة، سرعان ما تصبح فاسدة وغير فعالة؛ مما يخلف خسائر ضخمة... فلا تزال أموال المساعدات تذهب لتوسيع حجم الإنفاق الحكومي، بما يتعارض في الغالب مع مصالح الاقتصاد السوقي... فتصبح المعونات الخارجية نوعاً من الإحسان للأقوياء وذوي النفوذ، في حين تزيد الفقراء فقراً.»⁵ وما كان لبيتر باور أن يُعبر عن الأمر بأفضل من ذلك.

من الماركسية إلى السوق

تتسم عبارات يونس بكونها أكثر من مذهلة بالنظر إلى نشأته تحت تأثير الاقتصاد الماركسي. ولكن بعد أن حصل على درجة الدكتوراه في الاقتصاد من جامعة فاندربيلت، ورأى بشكلٍ مباشرٍ وعمليٍّ «كيف تُحرَّر السوق [في الولايات المتحدة] الفرد»، رفض الاشتراكية. «إنني أؤمن بالفعل بقوة اقتصاد السوق الحرة العالمية وباستغلال الأدوات الرأسمالية... وأؤمن أيضاً بأن تقديم إعاناتٍ للبطالة ليس الطريقة المثلى لمواجهة الفقر.» ولإيمانه بأن «جميع البشر هم رواد أعمالٍ محتملون»، فإن يونس على قناعةٍ بأن الفقر يمكن استئصاله جذرياً بإقراض الفقراء رأس المال الذي يحتاجون إليه للدخول في مشروعاتٍ مربحة، وليس بإعطائهم منحةً حكوميةً أو فرض التحكم في الزيادة السكانية.

حلُّ من القطاع الخاص للفقير المدقع

ويطلق زملاؤه الماركسيون على ذلك مؤامرة رأسمالية؛ فقد أخبره بروفيسور شيوعي قائلاً: «إن ما تفعله في الواقع بمنزلة إعطاء قطع صغيرة من الأفيون للفقراء ... فتهداً حماستهم الثورية؛ لذلك فإن جرامين هو عدو الثورة.»⁶

هذا هو الأمر بالضبط؛ إنه عدو للإطاحة العنيفة بالمجتمع الرأسمالي. وما من مثالٍ على ذلك أفضل من برنامجٍ يشجع على «السلام من خلال التجارة»، وهو ما يجعل محمد يونس جديرًا بجائزة نوبل للسلام التي فاز بها في عام ٢٠٠٦.

الفقر والثراء: الهند في مقابل هونج كونج

تتحكم حكومة الهند في كل شيء تقريباً؛ لذا فالتقدم محدود للغاية. بينما في هونج كونج، لا تتدخل الحكومة كثيراً ... وبفضل ذلك تضاعف مستوى المعيشة.

جون تمبلتون¹

جَابَ جون تمبلتون، أحد أقطاب صناديق الاستثمار التعاونية، العالمَ خلال ثلاثينيات القرن العشرين، ولفت انتباهه بشكلٍ خاصَّ الفقرُ المدقع في دولتين آسيويتين تحت السيادة البريطانية، هما الهند وهونج كونج. وبعد أربعين عاماً؛ أي في السبعينيات، عاد تمبلتون ليشاهد مرةً أخرى الفقر المريع في الهند، التي كانت آنذاك مستقلةً سياسياً. أما هونج كونج، فتغيّرت بشكلٍ هائل! «لقد تضاعف مستوى المعيشة في هونج كونج بأكثر من عشرة أضعافٍ خلال أربعين عاماً، بينما مستوى المعيشة في كالكتا لم يكد يتحسن مطلقاً.»²

اليوم، لم تُعدْ أيُّ من الدولتين تحت الحكم البريطاني، ولكن أصبح الاختلاف أكثر وضوحاً؛ فنجد هونج كونج تنعم بأكبر تركُّزٍ للثروة في العالم، بينما الهند، حتى بعد ما تحقّق مؤخراً من تقدُّمٍ كبير، تُعاني من أكبر تركُّزٍ للفقر في العالم.³

في مطلع الثمانينيات من القرن الماضي، كتب الاقتصادي التنموي بي تي باور مقالاً صغيراً شهيراً حمل بعض التأمّلات: «كيف تُقيّم التوقعات الاقتصادية لدولةٍ آسيويةٍ لديها أرضٌ محدودةٌ للغاية (وسفوح تلال متآكلة فقط في تلك الأرض)، وتعدُّ بالفعل أكثر دول العالم من حيث الكثافة السكانية؛ دولة تزايد سكانها بشكلٍ سريع، من خلال الزيادة الطبيعية والهجرة الواسعة النطاق على حدٍّ سواء؛ دولة تستورد كل نفطها

وموادها الخام، بل ومعظم مياهاها؛ دولة لا تعكف حكومتها على التخطيط للتنمية، ولا تضع أي ضوابط على تداول العملة أو قيود على الصادرات والواردات الرأسمالية؛ دولة تُعدُّ المستعمرة الغربية الوحيدة المتبقية التي لها قدر من أهمية؟⁴

في الواقع كانت التوقعات بالنسبة إلى هونج كونج كئيبة، ولكن من خلال تصنيع منتجات رخيصة للتصدير للغرب البعيد، نجحت في أن تصبح مركز النفوذ لمنطقة جنوب شرق آسيا. واليوم صارت دخول مواطنيها تُنافس دخول اليابانيين، على الرغم من ضُمها ٧ ملايين شخص داخل ٤٠٠ ميل مربع. ما الذي كسر دائرة الفقر الخبيثة؟ وفقاً لباور، لم تعتمد معجزة هونج كونج الاقتصادية على امتلاك المال، أو الموارد الطبيعية، أو المعونات الخارجية، أو حتى التعليم الرسمي، وإنما على «صناعة، ومبادرة، وادخار، وقدرة ... مواطنين لديهم دافعية عالية.»⁵ لقد اتضح أن «الزيادة السكانية» في هونج كونج أصل من الأصول المهمة وليست عائقاً.

على نفس القدر من الأهمية، لم تتدخل بريطانيا في عملية صنع القرار؛ فقد تبنت سياسة اقتصادية بعيدة عن التدخل الحكومي، عدا مجال الإسكان والتعليم المدعومين. وواصلت الصين هذا المنهج غير التدخل من سيطرتها عليها في عام ١٩٩٧؛ ونتيجة لذلك استمرت هونج كونج في الازدهار في ظل عملة مستقرة، وميناء حرة، وضرائب منخفضة. يبلغ أقصى معدل ضريبة لديها ١٨ بالمائة، ولا تفرض ضريبة على أرباح رأس المال. ودائماً ما كان معهد فريزر يصنف هونج كونج رقم واحد في العالم على مؤشره للحرية الاقتصادية.⁶

من هند بائسة ...

أما الهند، فهي قصة مختلفة كلياً، فلا يزال سكانها البالغ عددهم مليار نسمة فقراء نسبياً. غير أن الهند، على عكس هونج كونج، تمتلك موارد طبيعية قيّمة، من ضمنها الغابات، والأسماك، والنفط، والحديد الخام، والفحم، والمنتجات الزراعية، من بين مواد أخرى. وقد حققت الاكتفاء الذاتي من الغذاء منذ استقلالها في عام ١٩٤٧، ولكن ظل الفقر الشديد سائداً.

يلقي كثير من الخبراء اللوم في ذلك على ثقافة الهند المناهضة للرأسمالية، ونظامها الطبقي الجبري، ومشكلة الزيادة السكانية التي تعانيتها، ومناخها الحار والرطب (وصلت درجة الرطوبة إلى ١١٧ درجة عند زيارتنا لتاج محل في شهر يونيو قبل بضع سنوات).

ولكن ميلتون فريدمان حدد المسئول الحقيقي حين كتب يقول: «التفسير الصحيح ... لا يكمن في توجهاتها الدينية أو الاجتماعية، أو في طبيعة أهلها، وإنما في السياسة الاقتصادية التي تبنتها الهند»⁷

في الواقع، خلال العقد الذي أعقب الاستقلال، تأثر نهرو وزعماء هنديون آخرون تأثرًا شديدًا بهارولد لاسكي بمدرسة لندن للعلوم الاقتصادية وزميله فابيانز، اللذين أيدا التخطيط المركزي على النهج السوفييتي؛ فتبنت الهند خططًا خمسية، وقامت بتأميم الصناعات الثقيلة، وفرضت قوانين إحلل الإنتاج محل الاستيراد. والأسوأ من ذلك ما قامت به من الإبقاء على تقليد الخدمة المدنية البريطانية من فرض ضوابط وقيود على تداول النقد الأجنبي واشترط الحصول على تراخيص لبدء المشروعات الخاصة.

وحتى اليوم، تُعدُّ الهند بمنزلة كابوس بيروقراطي.⁸ فيصف بارث شاه، وهو اقتصادي ورئيس مركز «المجتمع المدني» (www.ccsindia.org)،⁹ كيف عاد مؤخرًا إلى الهند والمعاناة التي واجهها للعثور على شقة في نيودلهي (بفضل الضوابط الإجارية)، ثم كيف قضى نصف يوم واقفًا في طابورٍ لدفع فاتورة هاتفه الأولى، ونصف يومٍ آخر لدفع فاتورة الكهرباء. تقول جيتا ميها، وهي كاتبة هندية معروفة:¹⁰ «لقد أصبح الفساد أمرًا معتادًا بين أولئك الذين يعملون في الخدمة العامة على كل المستويات.» وقد صنّفت الهند رقم ١٠٠ على مدار السنين على مؤشر معهد فريزر للحرية الاقتصادية.

... إلى هند جديدة

غير أن هناك أملًا يلوح في الأفق؛ ففي عام ١٩٩١، وعلى أثر مواجهة فوائد تأخير على الدّين الخارجي، طوت الهند أربعة عقودٍ من العزلة الاقتصادية والتخطيط الاقتصادي، وقامت بتحرير رواد الأعمال؛ فقامت ببيع العديد من شركاتها الحكومية، وخفضت التعريفات الجمركية والضرائب، والقضاء على معظم ضوابط الأسعار وتداول العملة؛ ونتيجةً لذلك، أصبحت الهند واحدًا من أسرع الاقتصادات نموًا في العالم منذ منتصف تسعينيات القرن الماضي، بمعدل نموٍّ بلغ نحو ١٠ بالمائة سنويًا. والأهم من ذلك أنه بينما ازداد الأثرياء ثراءً، انخفضت معدلات الفقر بشكلٍ حادٍّ في الهند.

هل يمكن للهند اللحاق بهونج كونج؟ يبدو ذلك مستحيلًا بالنظر إلى كونها أكثر دول العالم ازدحامًا بالسكان. ولكن الهند استطاعت تحقيق تقدّم هائلٍ عن طريق خفض عجز الموازنة الحكومي، وخفض التعريفات الجمركية والضرائب مرةً أخرى،

وخصخصة المزيد من المشروعات الحكومية، والقضاء على الروتين في عالم الأعمال، وإعادة الثقة في الحكومة. كذلك يلعب قطاع الأعمال الدولي دورًا كبيرًا بالنظر إلى أن الهند قد أصبحت من الدول الكبرى في تعهيد الوظائف الخدمية. هذا أمر صعب، ولكنه الطريقة الوحيدة لتحقيق ما سمّاه آدم سميث «الوفرة الشاملة التي تمتد لتصل إلى أدنى طبقات الشعب.»¹¹

إلى أي مدى المعجزة الاقتصادية الآسيوية حقيقية؟

لقد نمت سنغافورة من خلال تعبئة للموارد كانت ستجعل ستالين يفخر بها.

بول كروجمان،

«خرافة المعجزة الآسيوية»، مجلة فورين أفيرز

نوفمبر/ديسمبر، ١٩٩٤

إذا وُجِدَت وصفة ما لنجاحنا، فهي أننا كنا دائماً ندرس كيف نجعل الأشياء
مجدية، أو كيف نجعلها أكثر جدوى.

لي كوان يو، رئيس وزراء سنغافورة الأسبق¹

جاءت المعجزة الاقتصادية الآسيوية في فترة ما بعد الحرب بمنزلة صدمة كبرى للعديد
من الخبراء السياسيين. وفي النصوص الدراسية الحديثة، لم يذكر سوى قليل من
المؤرخين معجزات الرخاء الياباني وأسرار النمر الأربعة (هونج كونج، وسنغافورة،
وكوريا، وتايوان)، أو الاقتصادات الصناعية الحديثة (إندونيسيا، وماليزيا، وتايلاند).
حتى المعجزة الاقتصادية الصينية لم يسלט عليها الضوء إلا مؤخراً.
كانت اليابان عام ١٩٤٥ محطمةً وغارقةً ما بين اليأس والجوع، وكانت تُعدُّ واحدةً
من أفقر الدول على وجه الأرض. لم يكن هناك ناطحات سحاب، ولا بنوك غنية، ولا
صناعة سيارات وإلكترونيات. ولكن في غضون ما يعادل فترة حياة إنسان واحد، أصبحت

اليابان قوة اقتصادية عظمى؛ إذ تُصنّف الثانية بعد الولايات المتحدة بين أغنى دول العالم.

كانت هونج كونج تواجه مشكلاتٍ ضخمة: ٦ ملايين شخص مكتظون داخل ٤٠٠ ميل مربع، دون نفطٍ أو مواردٍ طبيعيةٍ أخرى، ومعظم مياهها وغذائها مستورد، وشركاؤها التجاريون على بُعد آلاف الأميال. غير أن هذه المستعمرة البريطانية الصغيرة كسرت دائرة الفقر لتصبح ثاني أكثر الدول رخاءً في حوض المحيط الهادي.

ومنذ عام ١٩٦٥، كان نمو الـ ٢٣ اقتصاداً في منطقة شرق آسيا أسرع من جميع مناطق العالم الأخرى؛ فقد شهدت الاقتصادات الآسيوية العالية الأداء نمواً بالغ السرعة وارتفاعاً في الدخل، إلى جانب الانخفاض الحاد في نسبة الآسيويين الذين يعيشون في حالة فقر مدقع. وزاد متوسط العمر من ٦٥ عاماً في عام ١٩٦٠ إلى ٧١ عاماً في عام ١٩٩٠.²

السبب وراء المعجزة

لماذا تجاهل المؤرخون الأمريكيون حتى عهد قريبٍ قصص النجاح هذه؟ ربما لأن نموذج التنمية الآسيوي لا يتلاءم مع الإطار الكينزي والوصفات السياسية التي تُحبذ المستويات المرتفعة من الاستهلاك، والدَّين، والإنفاق الحكومي؛ ففي معظم اقتصادات شرق آسيا السريعة النمو، كانت درجة فرض الضريبة الحكومية والتخطيط المركزي منخفضة نسبياً، وكانت معدلات الادخار مرتفعة بشكلٍ بالغٍ بالمعايير الكينزية، وكانت الموازنات الحكومية تُحقق فائضاً بطبيعة الحال، وكانت حالة الرفاهية الاجتماعية صغيرة نسبياً. وكما استنتج البنك الدولي في دراسته لعام ١٩٩٣: «كان النمو السريع في كل اقتصادٍ يُعزى في الأساس إلى تطبيق مجموعةٍ من السياسات الاقتصادية الشائعة الصديقة للسوق؛ ما أدى إلى تراكم أعلى للموارد وتوزيع أفضل لها على حدٍّ سواء».³

تحدي كروجمان

الآن يأتي البروفيسور بول كروجمان ليشكك في فكرة المعجزة الآسيوية برمتها. يُعد كروجمان، الذي يعمل بالتدريس بجامعة برينستون، الأثير لدى الإعلام، ويشار إليه مراراً بأنه «معجزة» عبقرية، وفائز المستقبل بجائزة نوبل، ووفقاً لمجلة «إيكونوميست»، «أشهر

اقتصادي جيله». بحسب كروجمان، لا يوجد شيء إعجازي بشأن النمو الاقتصادي الآسيوي؛ فهو ليس بجديد؛ إذ يُعدُّ تكرارًا لمعدلات النمو المذهلة التي حققها الاتحاد السوفييتي في حقبة سالفة (١٩٢٠-١٩٩٠). ويرى كروجمان «تشابهات مذهشة» بين شرق آسيا والاتحاد السوفييتي السابق؛ فكلاهما انخرط في «تعبئة استثنائية للموارد». وبالنسبة إلى الاتحاد السوفييتي، يشير كروجمان إلى أن «المخططين الستالينيين قد نقلوا ملايين العمال من الحقول إلى المدن، ودفعوا بملايين النساء ليكنَّ ضمنَ قوة العمل وملايين الرجال للعمل لساعاتٍ أطول، وقاموا بتطبيق برامج ضخمة للتعليم، وفوق كل ذلك أعادوا استثمار عائدات نسبة دائمة النمو من الناتج الاقتصادي للبلاد في بناء مصانع جديدة.»⁴

ووفقًا لكروجمان، فقد كان قادة شرق آسيا بنفس القدر من الاستبداد؛ إذ يدفون بالسكان إلى العمل، ويطوِّرون معايير تعليمية، ويستثمرون بقدْرٍ مذهل في رأس المال المادي؛ فشرق آسيا، باختصار، مثل الاتحاد السوفييتي؛ إذ «يحقق النمو فقط من خلال تعبئة الموارد.»

علاوةً على ذلك، هناك احتمال لتضاؤل النمو في شرق آسيا، شأنه في ذلك شأن الاتحاد السوفييتي، بسبب القيود المفروضة على العمالة ورأس المال. يقول كروجمان: «من المحتمل أن يستمر تفوقُ النمو في شرق آسيا على النمو في الغرب للعقد القادم وما بعده. ولكنه لن يحقق ذلك بنفس إيقاع السنوات الأخيرة.»⁵ بعبارةٍ أخرى، تخضع آسيا لقانون تقليص العائدات.

استبداد الأرقام

لديَّ تحفظات مهمة بشأن تحليل كروجمان البعيد عن الواقع للمعجزة الآسيوية. أولاً، إن مقارنة آسيا بالاتحاد السوفييتي مقارنةً جديرة بالاهتمام، ولكنها معيبة بشكلٍ جوهري؛ فقد كان الاتحاد السوفييتي بالأساس اقتصادًا موجَّهًا؛ بينما الدول الآسيوية (باستثناء الصين) اقتصادات حرة نسبيًّا؛ فقد انخرط الستالينيون في التصنيع والعسكرة على حساب مستوى المعيشة السوفييتي. وفي هذا الإطار، كانت إحصائيات النمو السوفييتية ملفَّقةً إلى حدٍّ كبير؛ فكما قال الخبير السوفييتي مارشال جولدمان في مطلع الثمانينيات من القرن الماضي: «إن هذا النظام أخذ في إنتاج الصُّلب والآلات، بينما المطلوب هو الغذاء، والسلع الاستهلاكية، والتكنولوجيا الأكثر حداثة.»⁶

على الجانب الآخر، كان الآسيويون يقومون بتعبئة الموارد عن طريق إنتاج مجموعة متطورة بشكل متزايد من المنتجات المطلوبة في الأسواق العالمية؛ ومن ثم زادوا بشكل كبير من مستواهم المعيشي.

معجزة سنغافورة الاقتصادية

دعنا ننظر عن كثبٍ إلى سنغافورة مثلًا؛ هل كانت اقتصادًا موجَّهًا على الطراز السوفييتي، كما يزعم بول كروجمان؟ تُعدُّ رواية لي كوان يو عن سنغافورة التي أوردتها في سيرته الذاتية كاشفةً في هذا الصدد. لقد تولى لي رئاسة المستعمرة البريطانية الصغيرة المدممة بعد الاستقلال في عام ١٩٦٥. وخلال جيلٍ واحد، أشرف على تحوُّلها إلى عملاقٍ آسيويٍّ يحوي الخطوط الجوية رقم واحد في العالم، وأفضل مطار، وأكثر المرافئ التجارية ازدهامًا، ورابع أكبر دخلٍ حقيقيٍّ للفرد على مستوى العالم.

كيف تحققت هذه المعجزة الاقتصادية؟

أولاً، قدّم لي نموذجًا للقيادة الحقيقية؛ فقد كان شخصية مبدعة في آسيا استطاع تحقيق أشياء غير عادية؛ فقد بنى مصنعًا للأسلحة من الصفر، واستمال النقابات، ودمّر الشيوعيين بعد أن ترك البريطانيون فراغًا. وعلى الرغم من المعارضة القوية، أصرَّ على جعل اللغة الإنجليزية واحدةً من أربع لغاتٍ رسميةٍ منطوقة؛ لعلمه أنها تتجه بشكلٍ سريعٍ إلى أن تصبح لغة التعاملات التجارية العالمية. كانت سنغافورة، شأنها شأن دول جنوب شرق آسيا الأخرى، معروفة بالحسوية، والتميز، والفساد المستتر؛ فقام لي بتطهير المحاكم، والشرطة، ومكاتب الهجرة والجمارك. واليوم تُصنّف سنغافورة كأقل دول آسيا فسادًا. كذلك كانت سنغافورة تعجُّ بالقاذورات؛ فبدأ لي حملةً «نظافة وتشجير». وتم تطهير الأنهار والقنوات والمصارف، وزراعة ملايين الأشجار والنخيل والشجيرات.

قامت حكومة لي بهدم الأكواخ البالية القديمة واستعاضت عنها بشققٍ في بناياتٍ شاهقة. وفرض لي القانون والنظام عن طريق المطالبة بعقوباتٍ مغلَّظةٍ لجرائم القتل وجرائم أخرى. واليوم تُصنّف سنغافورة رقم واحد في العالم من حيث الأمن. وللحدِّ من الاختناق المروري، الذي يعدُّ مشكلةً ضخمةً في المدن الآسيوية، قامت سنغافورة بإنشاء منظومةٍ لمترو الأنفاق، وفرضت برنامجًا إلكترونيًّا لتسعير الطرق، فتحمل كل سيارةٍ «بطاقة ذكية» على زجاجها الأمامي. ويتباين مبلغ الرسم باختلاف الطريق المستخدم

والوقت من اليوم؛ ففي ساعات الذروة يرتفع السعر، «لما كان المبلغ الذي يدفعه الناس الآن يعتمد على قدر استخدامهم للطرق، صار من الممكن امتلاك العدد المثالي من السيارات بأقل قدر من الازدحام المروري.»⁷ وقد سبق لنا أن ناقشنا هذا النظام السليم للنقل في الفصل الثاني عشر.

رفض لي التخطيط المركزي السوفييتي الطراز والصناعة الثقيلة المحلية، وإن كان قد استهدف بعض الصناعات لتنميتها. فركّز على خطة من محورين لوضع سنغافورة على طريق التقدم؛ أولاً: قامت حكومته بتشجيع الصناعة المحلية على التفوق على جيرانها القريبين، وإقامة روابط مع العالم المتقدم في كل من أمريكا وأوروبا واليابان، من خلال جذب المصنّعين للإنتاج في سنغافورة. أما المحور الثاني فتمثل في قيام لي بإنشاء واحة من العالم الأول في العالم الثالث من خلال إرساء أعلى المعايير في الأمن، والصحة، والتعليم، والاتصالات، والنقل، وحكومة توفر عملة مستقرة، وضرائب منخفضة، وتجارة حرة. ولسوف تصبح سنغافورة قاعدة انطلاق للشركات المتعددة الجنسيات من مختلف أنحاء العالم. وبعد سنواتٍ من الجهد، أتى ذلك ثماره.

تقدّمت سنغافورة بشكلٍ تجاوز أحلام أي شخصٍ تحت قيادة لي الذكية. غير أننا لا نستطيع تجاهل أخطائه؛ من تكتيكاته التي تقوم على الإجبار، واستهدافه للصناعات القائم على التدخّل، وبرامج الادخار الإجبارية، إلى رفضه لوجود صحافة حرة، وعقوباته المبالغ فيها لجرائم معينة. تنحّى لي عن منصبه كرئيس للوزراء في عام ١٩٩٠، ولكنه استمرّ في العمل كـ «وزير معلم» تحت قيادة نجله هسين لونج، الذي أصبح ثالث رئيس وزراء للبلاد في عام ٢٠٠٤. ولا تزال سنغافورة أسرع دول آسيا نموًّا.

دروس آسيا

منذ كتابة تقييمه السلبي لآسيا في عام ١٩٩٤، ثبت خطأ كروجمان؛ فحتى الآن لا يوجد أي دليل على تعرّض آسيا لتقلّص في العائدات. فإن كنا قد شهدنا أي شيء، في ظل نمو الصين، فقد شهدنا زيادةً في العائدات. وبشكلٍ أساسي، يُغفل كروجمان الصورة الكبرى. والسؤال الحقيقي هو: لماذا لم يستطع غير عددٍ محدودٍ للغاية من الدول النامية خارج المنطقة الآسيوية صنع معجزاتها بأنفسها؟ وما الذي يمكن للدول الصناعية مثل الولايات المتحدة وأوروبا تعلّمه من المعجزة الآسيوية؟

الإجابة واضحة. لقد نمت الاقتصادات الآسيوية بشكلٍ سريعٍ لعددٍ من الأسباب؛ أولاً: لأنها صديقة للسوق إلى حدٍّ كبير؛ إذ تتجنب ضوابط الأجور والأسعار والتنظيم المفرط للنشاط التجاري. ثانياً: تشجع استقرار الاقتصاد الكلي عن طريق تجنب مستويات التضخم العالية وعجز الموازنة، وتحجّم نشاط الحكومة، وتمنع برامج الرعاية الاجتماعية. ثالثاً: توفر نظاماً ماليّةً وقانونيّةً مستقرّةً وأمنةً (وتُعدُّ أزمة العملة الآسيوية التي وقعت عام ١٩٩٧ استثناءً). رابعاً: تدعم المستويات العالية من الادخار واستثمار رأس المال وليس الإنفاق الاستهلاكي المرتفع. خامساً: يُقدّم العديد من الدول الآسيوية إعفاءاتٍ ضريبيةً مؤقتةً للشركات المعنية بالتصدير، فيما يفرض ضرائبٍ ضئيلة (إن فرض ضرائب من الأساس) على الاستثمارات. سادساً: لأنها منفتحة على التكنولوجيا العالمية ورأس المال الأجنبي.

من المسلمّ به أن العديد من الدول الآسيوية يُقيد الحريات المدنية، ويشارك في التخطيط الصناعي، ويضع قيوداً على الواردات، ويخفض قيمة عملاته صورياً، ولكن بوجهٍ عام تُعتبر درجة التدخل الحكومي محدودة نسبياً، أو تم تقليصها بشكلٍ حادٍّ كما حدث في الصين.

يعمل الكثير من الدول النامية في أمريكا اللاتينية وأفريقيا على تبني إصلاحات السوق الحرة وصنع معجزاتها الخاصة. وبإمكان الدول الصناعية استعادة معدلات نموها التقليدية عن طريق تبني جرةٍ كبيرةٍ من اقتصاديات جانب العرض، وخفض الضرائب على النشاط التجاري والاستثمار، وخصخصة الضمان الاجتماعي، ودعم تطوير التعليم والتدريب، وتنظيم وتيسير اللوائح والقوانين المفروضة على النشاط التجاري والتوظيف، والقضاء على عجز الموازنة الفيدرالي. وكما يستنتج لودفيج فون ميزس: «إن من أهم مهام الحكومة الجيدة وأولها إزالة جميع العقبات التي تعوق تجميع رأس مالٍ جديدٍ واستثماره.»⁸

ماذا حدث للمصريين؟

تعزّف الحكومات بشكلٍ عامٍّ عن الاعتراف بالأخطاء وتغيير السياسات الخاطئة إلى أن ينشأ عن ذلك الكثير من الضرر.

بي تي باور وبي إس يامي¹

في كتاب «ماذا حدث للمصريين؟» (مطبعة الجامعة الأمريكية بالقاهرة، ٢٠٠١)، أحد الكتب الرائجة في مصر، يطرح الكاتب جلال أمين سؤالاً وجيهاً. منذ آلاف السنين كانت مصر مهدّ واحدةٍ من أعظم حضارات العالم، في ظل تقدّم هائلٍ في العمارة، والفلك، والرياضيات، والاقتصاد. وظل الفراعنة يحكمون مصر لقرون.

ولكن مصر اليوم دولة منهارّة؛ فلدى وصولنا إلى ميناء الإسكندرية، التي كانت يومًا مدينة الأحلام، قبل بضع سنواتٍ رأينا القمامة والغبار منتشرين بشكلٍ كثيفٍ على الطرق العامة. ولدى وصولنا إلى القاهرة لمشاهدة الأهرامات القديمة، رأينا مجاريّ مائيّة ملوثة، ومياهًا غير صالحةٍ للشرب، وفقراً مدقعاً، وحركةً مروريةً صاخبة، وملايين مكتظين، وباعاً مُلحّين، ومزيداً من الغبار.

أخذت نسخة من كتابٍ عن نظرة الغربيين للحياة في القاهرة. وتُدْرَج المؤلّفة كدير فرانسي العديّد من النواقص حتى إنها تحتُّ الأجانب المقيمين على إحضار ما يلي معهم: جهاز الرد الآلي على الهاتف، وأجهزة منزلية، وأجهزة كمبيوتر، وأجهزة مودم، وطابعات، وهواتف، وأجهزة فاكس، ومستحضرات تجميل، وبطاريات ضوئية، وجوارب ضيقة، وزجاجات نبيذ، وكتب بالإنجليزية، وملابس، وأحذية! أجل، أحذية؛ «في مدينة تنتشر

فيها محالُّ الأذى بشكْلِ هائل، من المستحيل تقريباً أن تجد حذاءً مقبولاً²، أوه، إنها بشائر قوانين إحلال الإنتاج المحلي محل الاستيراد³ غير أن مصر تملك موارد هائلة: النفط، القطن، وأراضي من أجود الأراضي وأكثرها خصوبةً في العالم عبر وادي النيل، ومنظومة ريٍّ من الطراز الأول، وقناة السويس، وقوة عاملة ضخمة (نحو ٧٠ مليون شخصٍ وهم في تزايدٍ سريع). ولكن نسبة البطالة الحقيقية تبلغ ٢٠ بالمائة، فيما تُعدُّ البطالة المُنَعَّة بمنزلة مرضٍ مستوطن. إن مصر تعاني من هجرةٍ ضخمةٍ للكفاءات؛ إذ يعمل ٢,٥ مليون مصري بالخارج. كما تعاني البلاد من معدلات أميةٍ تبلغ ٦٦ بالمائة بين النساء و٣٧ بالمائة بين الرجال، وتستورد نصف غذائها، وتُعدُّ هذه الدولة العربية الأفريقية أعلى الدول المتلقية للمعونة الأمريكية في العالم بعد إسرائيل.

الاقتصاد الإسلامي

ما السبب وراء هذا الانهيار الاقتصادي؟ يُلقى البعض اللومَ على الدين الإسلامي فيما تعانيه من مشكلات؛ فأكثر من ٩٠ بالمائة من المصريين مسلمون سُنَّة، يُفردون في الصلاة، على حدِّ قول النقاد (خمس مرات يومياً)، ويتَّسمون بسخاءٍ مفرطٍ مع الفقراء (ومن ثمَّ يدعمون دولة رفاهية اشتراكية)، ويُنجبون أكثر من اللازم (إذ تُعدُّ مصر واحدةً من أعلى دول العالم في معدلات المواليد)، ويعانون من عبءٍ ماديٍّ شديد (من خلال توفير المسكن لأبنائهم كمهر عند الزواج). ودائماً ما يحتفل المصريون بالإجازات، من بينها شهر رمضان الذي يتألَّف من صيامٍ خلال النهار والاستمتاع بطيب الطعام خلال الليل، فيما يصبح النشاط العملي متذبذباً وغير منتظم.

ولكن الدين ليس السبب الحقيقي لمشقات مصر؛ فالتهم الحقيقي هو سياسة التدخل الاشتراكية في الاقتصاد؛ فعلى حدِّ قول خبير اقتصاديٍّ مجهول: «يحمل الاقتصاد المصري إرث السياسات الاقتصادية التي تعود إلى خمسينيات القرن العشرين، والتي كانت معنيةً بالمساواة وإعانة الفقراء. وقد كانت هذه السياسات تتَّسم بتنظيم الأسعار، ودعم السلع الاستهلاكية، وقطاعٍ عامٍّ مهيمنٍ وسيطرةٍ للدولة»⁴ حين تولَّى جمال عبد الناصر مقاليد الحكم في عام ١٩٥٤، أسَّس «دولة ديمقراطية اشتراكية»، وأمَّ كلَّ شيءٍ تحت الشمس (بما في ذلك شركة البيرة المحلية)، وزاد بشكلٍ كبيرٍ من سيطرة الحكومة

على الاقتصاد. علاوةً على ذلك، وبموجب قانون نابليون، تعاني مصر من كابوس تنظيميٍّ متمثلٍ في الأعمال الورقية والبيروقراطية.

كان من أكثر السياسات الضارة في مصر قوانين إحلال الإنتاج المحلي محلَّ الاستيراد؛ استخدام التعريفات الجمركية، والإعانات، وفرض قيودٍ من أجل حماية الإنتاج المحلي وتعزيزه لجميع أنواع السلع الاستهلاكية، من الأحذية إلى معجون الأسنان إلى السيارات. كان هذا النوع من الحماية الاقتصادية شائعاً في دول العالم الثالث منذ أن زعم الاقتصاديون التنمويون أمثال جونار ميردال وبول روزينشتاين رودان أن القيود على الاستيراد من شأنها تحفيز الصناعة المحلية والتوظيف؛ ففي مصر، على سبيل المثال، أنفقت الحكومة الأمريكية نحو ٢٠٠ مليون دولارٍ لمساعدة مصر على خلق صناعة أسمنت محلية، على الرغم من إمكانية الحصول على الأسمنت بتكلفةٍ أرخص من الخارج.

أثبتت مثل هذه السياسات أن لها نتائج عكسية؛ فقد أصبح الغبار الذي تسببه مصانع الأسمنت المحلية يغطي القاهرة، وخلفت قوانين إحلال الإنتاج المحلي محل الاستيراد حُرْفية رديئة وأسعاراً أعلى من السوق في الأحذية، والأجهزة المنزلية، والمنتجات الاستهلاكية. وقد تغَيَّر رأي معظم الاقتصاديين بشأن قوانين إحلال الإنتاج المحلي محل الاستيراد، واعترفوا بأنها تخنق النمو. وفي ذلك يشيرون إلى التوسع السريع لدول شرق آسيا التي امتنعت عن الاستعاضة عن الواردات وركَّزت بدلاً من ذلك على إنتاج صادرات زهيدة الثمن.⁵

ولحسن الحظ، بدأ أنور السادات، خليفة ناصر، برنامجاً للحدِّ من دور الحكومة. وبعد حادث اغتياله المأساوي في عام ١٩٨١، قام حسني مبارك بتسريع وتيرة سياسات السوق الخاصة بالخصخصة والاستثمار الأجنبي والقضاء على ضوابط الأسعار وتداول النقد. وأصبحت شركة البيرة المحلية ملكية خاصة. غير أنه حتى في الوقت الحالي تتولى الحكومة توظيف ٣٦ بالمائة من القوة العاملة، ولا يزال الاقتصاد يعاني من الرقابة المفرطة.

حقَّقت مصر بعض التقدم منذ عام ١٩٩٠ حين صنفها معهد فريزر في المركز ٨٨ في تقرير المعهد للحرية الاقتصادية. واليوم تُصنَّف في المركز الثمانين.⁶ من الواضح أن القادة المصريين أمامهم طريق طويل.

المعجزة الاقتصادية الأيرلندية

هل يمكننا تحقيق نموٍّ أسرع؟

لن يكون من حماقة أن نفكر في إمكانية إحراز تقدّم أكبر بكثير.

جون مينارد كينز¹

في عام ١٩٣٠، في بداية فترة الكساد العظيم، كتب جون مينارد كينز مقالاً متفائلاً بعنوان «الإمكانات الاقتصادية لأحفادنا». فبعد انتقاد أتباعه الذين تنبّؤوا بكسادٍ لا ينتهي وركودٍ دائم، تنبأ كينز بمستقبلٍ مشرق؛ فقد قال إنه من خلال التحسينات التكنولوجية وتراكم رأس المال، تستطيع البشرية حل مشكلاتها الاقتصادية خلال المائة عام القادمة، وسوف تصبح السلع والخدمات وفيرةً وزهيدةً الثمن لدرجةٍ ستجعل الرفاهية هي التحديّ الأكبر. ووفقاً لكينز، يمكن لرأس المال أن يصبح غير مكلفٍ لدرجةٍ قد تهبط بمعدلات الفائدة إلى صفر.

لم تهبط معدلات الفائدة إلى صفر، ولكن مستوانا المعيشي تقدّم بشكلٍ كبيرٍ منذ الكساد العظيم. بل إننا ربما حققنا بالفعل نبوءة كينز بأن «المستوى المعيشي في الدول التقدمية بعد مائة عامٍ من الآن سوف يكون أعلى مما هو عليه الآن بما يتراوح بين أربع وثمانٍ مرات»².

وجهة نظر من صفوة الاقتصاديين

لا يبدو أن اقتصاديي اليوم متفائلون مثل كينز، حتى مع دخولنا عاماً آخر من اقتصادٍ نَشِطٍ يصل إلى مستوى التوظيف الكامل. وقد طلبت من العديد من الاقتصاديين المعروفين إصدار توصياتٍ من شأنها أن تمنحنا معدلات نمو اقتصاديٍّ مستديماً (طويلة المدى)، وليست قصيرة المدى) تصل إلى ٦,٧ أو ربما حتى ١٠ بالمائة سنوياً، بما يحقق في النهاية السعادة الاقتصادية القصوى التي تحدّث عنها كينز.

وأعلنها معظمهم بقوة: «غير ممكن!» وأجاب روبرت بارو، عالم الاقتصاد بهارفارد: «أعتقد أنه من المستحيل مضاعفة معدل النمو على المدى الطويل في الولايات المتحدة.» ووافقه الرأي ديفيد كولاندر بكلية ميدلبري: «إن فكرة مضاعفة النمو الاقتصادي في خلال عشر سنوات تبدو شبيهةً للغاية بهدف التخطيط المركزي للنظام السوفييتي السابق.» واستشهد بهربرت شتاين حين قال: «إن السياسة الاقتصادية تتسم بالعشوائية فيما يتعلق بأداء الاقتصاد الأمريكي، ولكن نحمد الله أنه لا يوجد الكثير منها.»

على الجانب الآخر، حُصص كتاب مقالات كامل مؤخرًا لتخطيط مسارٍ نحو معدلات نموٍّ أعلى. وفي التمهيد لكتاب «المد الصاعد»، رفض دانا ميد، المدير التنفيذي لشركة تينكو ورئيس مجلس إدارة الجمعية الوطنية للمصنعين سابقاً، فكرة أن الاقتصاد الأمريكي لا يستطيع تجاوز نمط نموه الطويل الأجل الذي يبلغ نحو ٣ بالمائة سنوياً؛ فقد ذهب إلى أنه من الممكن تحقيق نموٍّ اقتصاديٍّ أسرع دون خلق أي أزمت عجز، ورفع تكاليف العمالة، ورفع معدلات الفائدة. وكما قال جاك كيمب: «بمقدورنا رفع سقف النمو من خلال تغييراتٍ رشيدةٍ في السياسة.»³

بالطبع ليس جميع الاقتصاديين في الكتاب يتفقون مع ميد وكيب؛ فقد صرّح الراحل جيمس توبين، الأستاذ بجامعة ييل والحاظز جائزة نوبل، قائلاً: «على الرغم من أن الساسة يطلقون وعوداً جمة بتحقيق نموٍّ أسرع، لا تملك الحكومات مجموعة جاهزة من الأدوات لتحقيقه.»⁴ وعلى ما يبدو أنه لم يجد الوصفة التي يحقق بها حلم معلمه كينز بالوفرة الشاملة.

وعلى الرغم من تشكُّكهم في تحقيق معدلات نموٍّ أعلى بشكلٍ كبير، يقدّم كبار الاقتصاديين طرقاً عدة لتحسين توقعات النمو على المدى الطويل؛ فأوصى الراحل رودي دورنبوش بمعهد ماساتشوستس للتكنولوجيا بخصخصة الضمان الاجتماعي والتعليم. وحث الاقتصادي روبرت بارو بجامعة هارفارد على تطبيق ضريبة استهلاك ذات معدلٍ

ثابت، وإعفاء المدخرات من الضرائب، وتخفيف الرقابة والقيود على العمالة والنشاط التجاري، وخفض حجم الحكومة بنسبة ١٠ بالمائة. وحذّر روبرت ماندل الحائز جائزة نوبل من تضخيم الإصدار النقدي كأداة للنمو، وفُضِّلَ عوضاً عن ذلك خفض معدلات ضريبة أرباح رأس المال والدخل لتشجيع العمل الحر والاستثمار، «إن خفض مستوى الإنفاق الحكومي من شأنه إتاحة المزيد من فائض المجتمع لتكوين رأس المال وتنميته؛ فإجراء تغييرٍ في أولويات الحكومة من الاستهلاك وإعادة التوزيع إلى رأس المال الثابت الاجتماعي، وتحسين التعليم، والاستثمار في الأبحاث العلمية والطبية؛ من شأنه أن يحرز نجاحًا كبيرًا في رفع إنتاجية رأس المال بما يعود بأثرٍ مستديمٍ على النمو».⁵

النمر الكلتي: حظ الأيرلنديين

تُعَدُّ أيرلندا نموذجًا ممتازًا لإمكانية إحداث تغييرٍ في النمو الاقتصادي. عُرفت أيرلندا لسنواتٍ بأنها ربيب بريطانيا، وكانت تعاني من القيود الصارمة، والتخلف الاقتصادي، والركود، والعنف، وانعدام الاستقرار السياسي، حتى الجوع. ومع أواخر عام ١٩٨٧، وصل معدل البطالة إلى ١٧ بالمائة.

ولكن تغيرت الأمور بشكلٍ مفاجئ؛ فانضمت أيرلندا إلى «المجموعة الأوروبية»، بما تضمَّنه ذلك من إقرار العمل بعملة اليورو الجديدة، وأنشأت منطقة للتجارة الحرة وأبرمت صفقة مع النقابات التجارية لتوفير عمالةٍ مرنةٍ عالية المهارة. واجتهد القادة الأيرلنديون في مغازلة الشركات المتعددة الجنسيات في الولايات المتحدة وأوروبا من خلال توفير عمالةٍ مدربةٍ جيدًا ولكنها رخيصة نسبيًا وتقديم تخفيضاتٍ ضريبيةٍ كبيرة. واليوم تحظى أيرلندا بأقل معدلٍ لضريبة الشركات في أوروبا، بنسبة ١٢,٥ بالمائة. وتقوم بتوظيف المهاجرين ذوي المهارات المتطورة من دولٍ أخرى، خاصةً هؤلاء ذوي الأصول الأيرلندية. كما توفّر حكومة صحية مستقرة وبنية تحتية ممتازة (بالطبع لم يكن هناك ضرر أيضًا من إعانات المجموعة الأوروبية التي بلغت ١,٢ مليار يورو سنويًا).

كانت النتائج استثنائية؛ فعلى مدار العقد الماضي، حققت جمهورية أيرلندا نموًا أسرع ثلاث مراتٍ من بقية دول أوروبا وأسرع مرتين من الولايات المتحدة. وفي نهاية النصف الثاني من عقد التسعينيات، نما إجمالي الناتج المحلي بمعدلٍ سنويٍّ بلغ ١٠ بالمائة. وكان نمو التوظيف أكثر روعة؛ إذ ارتفع بنسبة ٥٠ بالمائة على مدار العقد الماضي. وصارت البطالة، التي وصلت نسبتها في وقتٍ ما إلى ١٧ بالمائة، لا وجود لها

تقريبًا. كذلك ارتفعت الأجور، وصار متوسط دخل العامل الأيرلندي متساويًا مع نظيره في بقية دول أوروبا. ولعل الجانب السلبي الوحيد هو تضخم الأسعار، الذي يبلغ ضعف المعدل الأوروبي. لقد كانت أيرلندا في عداد الأماكن التي يجب الهرب منها. أما اليوم، فقد صارت دولة تفخر بالانضمام والهَرَج إليها.

المستقبل بلا حدود

في رأيي أننا نقلل من قَدْر أمريكا عندما نظن أن استدامة النمو فيها على المدى الطويل غير ممكنة. تخيّل كيف يمكن لمستوياتنا المعيشية أن تتطور إذا قمنا بما يلي:

- خفض الإنفاق الفيدرالي ليقصر على مهامه المشروعة، وهو ما يعني بلا شكّ أقل من ١٥ بالمائة من إجمالي الناتج المحلي.
- استبدال ضريبة ثابتة مبسطة قدرها ١٥ بالمائة بالقوانين الضريبية الحالية.
- خصخصة منظومة الضمان الاجتماعي، أو الأفضل ترك الأمريكيين يضعون خططهم الخاصة للتقاعد.
- تأسيس غطاءٍ نقديٍّ سليمٍ من شأنه إحباط الاستثمار السيئ ودورة الانتعاش والكساد في قطاع الأعمال.
- تأسيس منظومة عدالة منصفة تُحرّر ٩٠ بالمائة من المحامين في هذا البلد ليصبحوا مواطنين منتجين.
- الكف عن التدخل في الشؤون العسكرية الخارجية.

تخيل الطفرات التي يمكن أن تحدث في الطب، والنقل، والإسكان، والاتصالات، والعلم من خلال تبني هذا البرنامج الحر. من المحيّر للعقل الاعتقاد بأنه من الممكن أن نضاعف مستوياتنا المعيشية مرتين أو ثلاثًا في فترةٍ قصيرة. وفي ذلك نستشهد بمقولة كينز: «هكذا ولأول مرة منذ خُلِق الإنسان، سوف يكون في مواجهة مسألةٍ مهمةٍ، وهي كيفية استخدام حرّيته من الأعباء الاقتصادية الملحة، وكيفية شغل وقت فراغه، وأي علمٍ وفائدةٍ مركبةٍ سيحققان له مآربه، من أجل العيش بحكمةٍ واستمتاعٍ وبشكلٍ جيد.»⁶

الفصل السادس والعشرون

ثورة الضريبة الحدية

منحنى لافر يصل إلى العالمية

لم يكن آرثر لافر والفلسفة الاقتصادية الريجانية القائمة على خفض الضرائب، والحد من القيود والتجارة الحرة، أقل رواجًا بالخارج؛ لدرجة أنها أصبحت نظام التشغيل الاقتصادي العالمي.

ستيفن مور، «وول ستريت جورنال»¹

ارتبطت اقتصاديات جانب العرض،² إلى حدٍ كبير، بحركة خفض الضرائب، وتحديداً بالجهود المبذولة لخفض معدلات الضريبة الحدية المرتفعة؛ فقد أدى فرض الضرائب التصاعدية،³ بالإضافة إلى التضخم المتنامي في عقدي الستينيات والسبعينيات من القرن الماضي، إلى انتقال الدخل من شريحة ضريبية إلى أخرى؛ مما أدى إلى نقل أصحاب الدخل من الطبقة المتوسطة إلى شرائح ضريبية أعلى. وينبه بروس بارتليت⁴ إلى أنه «مع ارتفاع معدلات الضرائب، سوف يقل ما يدخره الفرد، ويزداد استهلاكه، ويقل العمل، وتزداد البطالة.» يؤيد أنصار اقتصاديات جانب العرض إجراء خفض حاد في معدلات الضريبة الحدية على الدخل، وأرباح رأس المال، وأشكال الثروة الأخرى كوسيلة لإطلاق العنان لريادة الأعمال، والابتكار، والمجازفة، ومنع المستثمرين وأصحاب الأعمال من التورط في ثغرات مخربة لإيجاد ملجأ ضريبي.

ما الذي أدّى إلى الانخفاض في فرض الضرائب التصاعديّة في الولايات المتحدة والاقتصادات الغربية؟ يُعزى ذلك، من عدة نواحٍ، إلى انتصار اقتصاديات جانب العرض، ولا سيما سياسة خفض معدلات الضريبة الحدية المرتفعة، مثلما طورت على يد الاقتصاديين آرثر بي لافر، وجود وانيسكي، وبول كريج روبرتس، وبروس بارتليت، والحايز جائزة نوبل روبرت ماندل.

تأمل هذه الحجج الخاصة باقتصاديات جانب العرض المؤيدة لخفض معدلات الضريبة الحدية:

(١) «أنصار جانب العرض يؤمنون بانتصار ريادة الأعمال وفعالية الرأسمالية.» إن خفض الضرائب، على حدّ قولهم، يُحفّز النمو الاقتصاديّ من خلال نقل مزيدٍ من الأموال من القطاع العام، الذي يعتبرونه غير فعالٍ ومضيعةً للمال، إلى قطاع المشروعات الخاصة، الذي يعتبرونه أكثر إنتاجية؛ فالنمو الحقيقي في الاقتصاد يُعدُّ أكثر فائدةً ومنعَةً للعامل العادي من خطط إعادة توزيع الثروة، حتى إن جون كينيث جالبريث اعترف ذات مرةً قائلاً: «الزيادة في الإنتاج خلال العقود الأخيرة، وليس إعادة توزيع الدخل، هي التي جلبت الزيادة المادية الكبيرة، ورفاهية الإنسان العادي.»⁵

(٢) «خفض الضرائب يزيد العائدات.» حين تكون معدلات الضريبة شديدة الارتفاع (حيث تتجاوز في مرحلةٍ ما ٩٠ بالمائة)، يكون من الأسهل خفض معدل الضريبة الحدية عن خفض معدلات الضريبة العادية. والواقع أنه بغلق الثغرات المصممة من أجل التحايل على المعدلات الحدية الباهظة، يعوض الخفض في المعدلات الحدية بعائداتٍ إجمالية أعلى. ويُعدُّ خفض معدلات الضريبة الحدية موقفاً مربحاً لجميع الأطراف بالنسبة إلى الساسة. فتاريخياً، عندما تُخفض المعدلات الحدية، ترتفع العائدات الضريبية.

(٣) «خفض معدلات الضريبة الحدية يقضي على الحاجة إلى ملاجئ ضريبية مخربة وغير فعالة، ويحد من أنشطة السوق السوداء.» إن المعدلات الشديدة الارتفاع تدفع جيوشاً من المحاسبين والمحامين إلى اكتشاف طرقٍ جديدةٍ للتحايل على مأمور الضرائب؛ ونتيجةً لذلك، يتم إنشاء صناعاتٍ جديدةٍ ضخمةٍ في مجال العقارات، والمؤسسات، وصناديق أمناء الاستثمار فقط من أجل تجنب المصادر عن طريق الضرائب التصاعديّة. وخفض المعدل الحدي يقلل الحاجة إلى هذه الملاجئ الضريبية؛ إذ يقرر مزيد من الأشخاص أنه من الأوفر دفع الضريبة، وأنه يمكن تخصيص الأموال لمشروعاتٍ أكثر ربحية.

وتُعَدُّ الزيادة الهائلة في الاقتصاد التحتي (السوق السوداء) غير الخاضع للضرائب أحد المؤشرات على وجود مبالغة في فرض الضرائب وحكومة متضخمة ومفرطة في الرقابة وفرض اللوائح. ويقدر بعض الاقتصاديين أن نصف اقتصاد إيطاليا غير مسجل. وينبغي أن يكون النمو في الاقتصاد التحتي علامة خطر على وجود إسراف في فرض الضرائب. ولسوء الحظ، كثيراً جداً ما يؤخذ هذا كعلامة على حاجة الحكومة إلى التحلي بالصرامة وتشديد الإجراءات على هؤلاء الذين لا يدفعون نصيبهم العادل من خلال زيادة العقوبات والاستعانة بمزيد من وكلاء مصلحة الضرائب لضبط المتهربين من الضرائب. غير أن العديد من الاقتصاديين يشيرون إلى أن فرض معدل ضريبة معقول من شأنه أن يجعل التهرب أقل جاذبيةً ويؤدي إلى زيادة الامتثال الطوعي. وبعد دراسة الاقتصاد التحتي، خلص الاقتصادي دان باولي إلى أنه «لو كانت مصلحة الضرائب تبذل كل جهد لجمع كل سنت مستحق لها، لصارت أمريكا أقرب كثيراً إلى دولة بوليسية».⁶

(٤) «الضرائب تُشوِّه الحوافز.» يتساءل الاقتصاديان ويليام بومول وآلان بليندر «ما الذي سيحدث لو حاولنا تحقيق مساواة مثالية بفرض ضريبة دخل نسبتها ١٠٠ بالمائة على جميع العاملين؛ ومن ثمَّ تقسيم العائدات بالتساوي بين السكان؟ لن يكون لدى أحد أي حافز للعمل، أو الاستثمار، أو المخاطرة، أو القيام بأي شيء آخر لكسب المال؛ لأن المكافآت الخاصة لهذه الأنشطة جميعها سوف تختفي».⁷

ويذهب بول كريج روبرتس الاقتصادي المتخصص في اقتصاديات جانب العرض إلى أن الضرائب التصاعدية المرتفعة تُعدُّ عقبةً أمام العمل والاستثمار والادخار، «لقد جلبت اقتصاديات جانب العرض منظوراً جديداً للسياسة الضريبية؛ فبدلاً من التركيز على تأثيره على الإنفاق، أظهر أنصار اقتصاديات جانب العرض أن المعدلات الضريبية أثرت بشكل مباشر على إمداد السلع والخدمات؛ فوجود معدلات ضريبية أقل يعني حوافز أفضل للعمل، والادخار، والمخاطرة، والاستثمار. ومع استجابة الناس لمكافآت أعلى بعد دفع الضريبة، أو ربحية أعلى، ترتفع الدخول وتنمو القاعدة الضريبية؛ مما يعيد بعضاً من العائدات الضائعة إلى الخزانة. كذلك ينمو معدل الادخار؛ مما يوفر مزيداً من التمويل للاقتراض الحكومي والخاص».⁸

تقديم منحني لافر

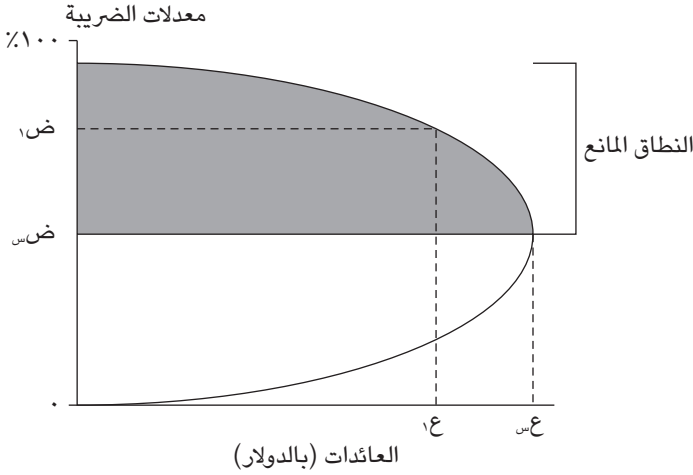
يشير أنصار اقتصاديات جانب العرض إلى منحني لافر لدعم زعمهم بأن خفض معدلات الضريبة الحدية يمكن أن يحفز النمو الاقتصادي، وتحت الظروف المناسبة، يمكن أن يزيد من العائدات الضريبية. يبيّن منحني لافر (شكل ٢٦-١) علاقةً نظريّةً بين مستوى الضريبة والعائدات. وقد ابتكر على يد آرثر بي لافر، وهو أستاذ في العلوم الاقتصادية بجامعة شيكاغو وجامعة جنوب كاليفورنيا سابقاً، الذي رسم المنحنى الشهير على فوطة مائدة بأحد مطاعم واشنطن العاصمة في أواخر سبعينيات القرن العشرين لإثبات فكرته التي مفادها أن خفض الضرائب يمكن أن يزيد العائدات الضريبية.

وفقاً لمنحنى لافر، سوف يعمل أي خفضٍ في معدلات الضريبة على توليد عائدات أكثر ما دامت المعدلات ليست بالغة الارتفاع. ولكن بمجرد أن يتجاوز معدل الضريبة النقطة (س)، تؤدي أي زياداتٍ أخرى في معدلات الضريبة إلى تقليص العائدات؛ لأن ارتفاع معدلات الضريبة يُحبط جهد العمل ويشجع تجنب الضرائب، بل والتهرب غير المشروع. في الشكل ٢٦-١، لو أن معدلات الضريبة وصلت إلى نقطة حرجة، لاستطاع إجراء خفضٍ في الضريبة (من ض١ إلى ض٢) زيادة العائدات (من ع١ إلى ع٢). ويشير أنصار اقتصاديات جانب العرض إلى التخفيضات في ضرائب أرباح رأس المال التي أُجريت عامي ١٩٧٨ و١٩٩٦ في الولايات المتحدة، حين أدت التخفيضات الضريبية بالفعل إلى زيادة العائدات الواردة إلى وزارة الخزانة الأمريكية من أرباح رأس المال.

ويختلف الكينزيون والمنتقدون الآخرون لمنحنى لافر على الموضوع الذي نقف عنده على منحني لافر؛ فيشيرون، على سبيل المثال، إلى أنه حين تم خفض الضرائب في عهد الرئيس ريجان في عام ١٩٨٤، اتجه العجز إلى الأسوأ، وليس إلى الأفضل. وعلى العكس، في عام ١٩٩٤، حين ضغط الرئيس كلينتون، عبر الكونجرس، لتمرير زيادةٍ في معدل ضريبة الدخل الفيدرالية إلى ٣٩,٦ بالمائة، حذّر أنصار اقتصاديات جانب العرض من أن الزيادة الضريبية سوف تُقلل العائدات، ولكن العائدات ارتفعت بالفعل خلال فترة انتعاشٍ توسّعي. فهناك العديد من المتغيرات الفاعلة في السوق.

ارتبطت اقتصاديات جانب العرض بشكلٍ وثيقٍ بالإدارات الجمهورية لكلٍ من رونالد ريجان وجورج دبليو بوش، اللذين أيدّا إجراء خفضٍ حادٍّ في معدلات الضريبة الحدية على الدخل الشخصي ودخل الشركات، وأرباح رأس المال، وحصص الأرباح. وتبنّى العديد من الدول الأخرى حول العالم التخفيضات الضريبية التي تنادي بها اقتصاديات

ثورة الضريبة الحدية



شكل ٢٦-١: منحني لافر: إجراء خفضٍ في الضرائب يمكن أن يزيد العائدات الضريبية.
(المصدر: آرثر بي لافر وشركاه).

جانب العرض لتحفيز النشاط الاقتصادي. ونشأت منافسة في خفض الضرائب في أوروبا، بعد قيام أيرلندا بخفض معدل ضريبة الشركات لديها إلى ١٢,٥ بالمائة. وتبعته في ذلك دول أخرى، من ضمنها الولايات المتحدة، وألمانيا، والنمسا. وتعدّ فرنسا هي أحدث الدول المنضمة إلى الرُّكْبِ، تحت قيادة الرئيس نيكولا ساركوزي، التي تخطط لخفض ضريبة الدخل على المشروعات التجارية بمقدار خمس نقاطٍ مئوية.

حركة الضريبة الثابتة

في التصدير لدراسته عن الاقتصاد التحتي، يوصي دان باولي بأن «المجتمع الحر يقلل ويبسط بشكلٍ كبيرٍ من المعدلات الضريبية». ويبدو أن هذا هو الاتجاه الذي تسلكه دول عديدة. ويؤيد أنصار اقتصاديات جانب العرض فرض ضريبةٍ واحدةٍ منخفضةٍ بعددٍ محدودٍ من الإعفاءات الشخصية باعتباره النظام الضريبي المثالي. وترتبط حركة القضاء على النظام الضريبي الحالي بما يشوبه من تعقيداتٍ وثغراتٍ وإهدارٍ ارتباطاً

وثيقاً بثورة جانب العرض؛ فعقب نشر كتاب «الضريبة المنخفضة، الضريبة البسيطة، الضريبة الثابتة» لروبرت إي هول وألفين رابوشكا (١٩٨٣)، اكتسبت الحركة الداعية إلى وضع معدل ضريبة بسيطة منخفضة على الدخل دعماً وتأييداً، لا سيما في الدول الشيوعية السابقة.

على سبيل المثال، في مطلع التسعينيات من القرن الماضي، كانت إستونيا بعد الاستقلال عن الاتحاد السوفييتي تواجه معدلات تضخم سنوية بنسبة ١٠٠٠ بالمائة وتراجعا في الاقتصاد بنسبة ٣٠ بالمائة على مدى عامين. تبنت الدولة الصغيرة في عهد رئيس الوزراء الإستوني مارت لار معدل ضريبة فردية للأفراد ومعدل ضريبة على الشركات قيمته صفر على الأرباح المعاد استثمارها، إلى جانب اقتصاد متحرر من الضوابط واللوائح التنظيمية. والنتائج مبهرة حتى الآن؛ إذ تبلغ معدلات نمو إجمالي الناتج المحلي ٨ بالمائة سنوياً.

حذت دول أخرى من دول شرق أوروبا الحذو نفسه؛ فتبنت روسيا ضريبة ثابتة على الدخل قيمتها ١٣ بالمائة في ٢٠٠١، واختارت أوكرانيا نفس معدل الضريبة الثابتة في ٢٠٠٤؛ وأدخلت سلوفاكيا معدلاً قيمته ١٩ بالمائة في عام ٢٠٠٤؛ ورومانيا ١٦ بالمائة في ٢٠٠٥؛ وتخطت ألبانيا لوضع معدل بنسبة ١٠ بالمائة في ٢٠٠٨. وتخطط كل من اليونان وكرواتيا لوضع نفس المعدلات الثابتة. من الواضح أن حركة الضريبة الثابتة في انتشار وتوسع. ما الذي يمكن أن يكون أكثر عدالة وسهولة في الحساب من أن يدفع الجميع نفس المعدل؟

تمتعت هونج كونج أيضاً بـضريبة ثابتة نسبتها ١٦ بالمائة على الدخل الفردي لعقود عديدة، فيما تُفرض ضريبة صفرية على أرباح رأس المال. كما قامت سنغافورة مؤخراً بخفض معدلها الضريبي للتنافس مع هونج كونج. وتبنت ملاذات ضريبية أخرى نظاماً ضريبياً صفرياً على الدخل، على الرغم من أن العديد من الدول قد قلص عدد الشرائح الضريبية. وفي إحصاءٍ أخير، تبنت ١٤ دولة ضريبة ثابتة على الدخل، ١٠ منها من دول الستار الحديدي السابقة.

في الولايات المتحدة، ترشح ستيف فوربس، رئيس تحرير مجلة «فوربس» ومؤلف كتاب «ثورة الضريبة الثابتة» (٢٠٠٥) للرئاسة في عامي ١٩٩٦ و ٢٠٠٠ على برنامجٍ انتخابيٍّ يؤيد فرض ضريبة ثابتة بنسبة ١٧ بالمائة، ولم تنجح خطته كثيراً. من الواضح أن هناك مزيداً من التأييد للضريبة الثابتة خارج الولايات المتحدة.

الجدل حول غياب العدالة الاقتصادية

الأثرياء يزدادون ثراءً والفقراء يزدادون ...

إن اقتصاد السوق الحديث يتعامل مع توزيع الثروة والدخل بأسلوبٍ جائرٍ للغاية وسلبيٍّ من الناحية الاجتماعية، فضلًا عن كونه أسلوبًا مدمرًا من الناحية الوظيفية.

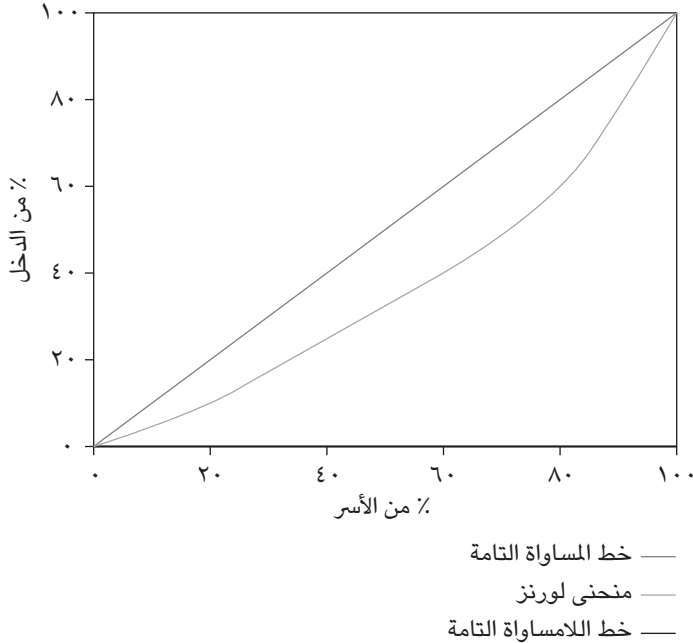
جون كينيث جالبريث¹

بعد حساب معدل التضخم، ستجد أن أجر العامل الأمريكي العادي قد ارتفع بأقل من ١ بالمائة منذ عام ٢٠٠٠.

ذي إيكونوميست (١٥ يونيو، ٢٠٠٦)

يظهر الادعاء التالي في كلِّ مكان: الأجور المتوسطة الحقيقية في ركود، وتوزيع الثروة والدخل في الولايات المتحدة يزداد تفاوتًا وظلمًا؛ ففي عنوان غلافها، «الأغنياء والفقراء والفجوة المتنامية بينهما»، تخلص مجلة «ذي إيكونوميست» إلى أن «جميع المقاييس تُبَيِّن أنه على مدار ربع القرن الماضي، كانت أحوال مَنْ في القمة تتحسن بشكلٍ أفضل ممن في المنتصف، الذين تجاوزوا بدورهم أولئك الذين هم في القاع»². يُعدُّ عدمُ المساواة في الدخل الأكبر في الولايات المتحدة مقارنةً بدول أخرى، ووفقًا لقياسها بمعامل جيني. ويعرف معامل جيني بأنه رقم يقع بين ٠ و١؛ حيث يمثِّل

البسطُ المساحةَ بين منحني لورنز (انظر الشكل ٢٧-١) للتوزيع وخط التوزيع المستقيم؛ في حين يمثّل المقامُ المساحةَ أسفل خط التوزيع المستقيم؛ ومن ثمَّ يشير انخفاض معامل جيني إلى عدالةٍ أكبر في توزيع الدخل أو الثروة، فيما يشير ارتفاع معامل جيني إلى مزيدٍ من غياب العدالة في التوزيع.



شكل ٢٧-١: منحني لورنز.

يقوم منحني لورنز بقياس النسبة المئوية لإجمالي الدخل المكتسبة من قبل فئاتٍ متعددة الدخل في دولةٍ ما. وعادةً ما يتم تقسيمه إلى خمس فئاتٍ للدخل. في الولايات المتحدة، عادةً ما يتحصل الخمس الأعلى (ذوو الدخل الأعلى) على ٤٠ بالمائة من دخل الدولة، بينما يتحصل الخمس الأدنى (ذوو الدخل المحدود) على حوالي ٥ بالمائة. وباستخدام منحني لورنز، تبدو هناك حالة من سوء التوزيع للدخل الأمريكي على نحوٍ خطير، حتى إنها تعتبر الحالة الأكثر استفحاً بين الدول الصناعية الكبرى.

غالبًا ما يتعرّض منتقدو رأسمالية السوق للتضليل بفعل المقاييس المتعارف عليها للرفاهية الاقتصادية، خاصةً منحى لورنز ومعامل جيني. غير أن منحى لورنز يؤسس دليلاً غير منصفٍ ومضلاً لقياس الرفاهية الاجتماعية. لنفترض، على سبيل المثال، أن خطأً مثاليًا للمساواة التامة متحقق على منحى لورنز؛ أي إن الخمس الأعلى (أعلى ٢٠ بالمائة من أصحاب الدخل) يحصلون فقط على ٢٠ بالمائة من دخل الدولة، بينما الخمس الأدنى (أقل ٢٠ بالمائة) يزيد نصيبهم من الدخل إلى ٢٠ بالمائة. ماذا يعني هذا التوزيع المثالي؟ يعني أن الجميع — المعلم، والمحامي، والسباك، والممثل — يحصلون على نفس الدخل!³

بما أن قليل من الاقتصاديين هم من يعتقدون أن تساوي الأجور بين الجميع يُعدُّ موقفًا مثاليًا، فلماذا يعتقدون أن الانتقال نحو المساواة التامة على منحى لورنز ملائم؟ علاوةً على ذلك، لا يستطيع منحى لورنز تبرير أي زيادةٍ في المستوى المعيشي لدولةٍ ما بمرور الوقت؛ فهو فقط يقيس توزيع الدخل، في حين أن المستوى المعيشي الشخصي لكل فرد، في الواقع، قد يكون في تزايدٍ عامًا بعد عام.

لقياس التغيرات في مستوى الرفاهية الاجتماعية، غالبًا ما يعتمد الاقتصاديون على مقياسٍ ثانٍ، هو متوسط الدخل الحقيقي. ولهذا المقياس عيوبه أيضًا؛ فقد تُخفي إحدى الإحصائيات التحسينات في المستوى المعيشي للفرد على مدار الوقت. على سبيل المثال، يكاد متوسط الدخل الحقيقي لا يظهر أي تغييرٍ منذ منتصف السبعينيات. غير أن مقاييس أخرى للرفاهية، مثل مصروفات المستهلك والكمية والجودة، ومجموعة متنوعة من السلع والخدمات، تُبَيِّن تطورًا كبيرًا على مدار الـ ٣٥ عامًا الماضية؛ فقد ارتفع فعليًا معدّل إنفاق المستهلك بنسبةٍ كبيرةٍ بلغت ٥٠ بالمائة للشخص الواحد خلال هذه الفترة. وكما يتساءل ريتشارد فيدر الأستاذ بجامعة أوهايو: «كم من الأمريكيين في عام ١٩٧٥ كان يمتلك أجهزة فيديو، وأجهزة ميكرويف، ومشغلات أسطواناتٍ مدمجة، وأجهزة كمبيوتر منزلية؟»

عمل ستانلي ليرجوت

ربما كان ستانلي ليرجوت، أستاذ الاقتصاد المتفرغ بجامعة ويسليان، هو أكثر من أجرى دراساتٍ في هذا المجال مقارنةً بأي شخصٍ آخر؛ فبدلاً من الاعتماد على المقاييس العامة مثل متوسط الدخل الحقيقي، يستخدم منهجًا أكثر بدهاءةً؛ ألا وهو النظر إلى أسواق

جدول ٢٧-١: مستويات المعيشة من عام ١٩٠٠-١٩٧٠. (المصدر: ستانلي ليرجوت، كتاب «الاقتصاد الأمريكي» (مطبعة جامعة برينستون، ١٩٧٦)).

النسبة المئوية للمنازل التي تشمل على	بين جميع الأسر في عام ١٩٠٠	بين الأسر الفقيرة في عام ١٩٧٠
مراحيض دافئة	١٥	٩٩
مياه جارية	٢٤	٩٢
تدفئة مركزية	١	٥٨
فرد واحد (أو أقل) للغرفة الواحدة	٤٨	٩٦
كهرباء	٣	٩٩
أجهزة تبريد	١٨	٩٩
سيارات	١	٤١

المستهلك الفردي في الطعام والملبس والإسكان والوقود والأعمال المنزلية والنقل والصحة والترفيه والدين. إن عمله مبهراً حقاً!

على سبيل المثال، لقد طوّرت القياسات الظاهرة في الجدول ٢٧-١ لتوضيح التغيرات في مستويات المعيشة منذ عام ١٩٠٠ إلى عام ١٩٧٠.

في عملٍ آخر، بعنوان «البحث عن السعادة»، يوضّح ليرجوت مراراً كيف سعى المستهلكون الأمريكيون لتحويل عالمٍ متشككٍ وقاسٍ في الغالب إلى مكانٍ جميلٍ وأكثر راحة؛ فالعقاقير والمنشآت الطبية والإضاءة الصناعية والتبريد ووسائل النقل والاتصالات والترفيه والملابس الجاهزة، كل ذلك ساهم في تطوير ظروف المعيشة.

أما فيما يتعلق بعمل المرأة، فيشير ليرجوت إلى أن الساعات الأسبوعية للمهام المنزلية والعائلية قد انخفضت من ٧٠ ساعة في عام ١٩٠٠ إلى ٣٠ ساعة بحلول عام ١٩٨١؛ فقد كانت ربة المنزل في عام ١٩٠٠ تُضطر إلى تحميل موقدها بأطنانٍ من الخشب أو الفحم كل عامٍ وملء مصابيحها بزيت الفحم أو الكيروسين. كذلك قلّلت التدفئة المركزية من مهام ربة المنزل، فلم تُعدّ مضطرةً إلى إزالة بقع الكيروسين المكربن أو الفحم أو الخشب من الملابس والستائر والجدران، وكذلك لم تُعدّ مضطرةً إلى كنس

الأرضيات والسجاد باستمرار. وجاءت الأجهزة الآلية والميكانيكية لتقلل من جهدها أكثر ... فبحلول عام ١٩٥٠، كان ما يزيد عن ٩٥ بالمائة من الأسر الأمريكية تمتلك مرافق التدفئة المركزية والماء الساخن والغاز والإضاءة الكهربائية وأحواض الاستحمام والمكانس الكهربائية.⁴

وفيما يتعلق بالماء، يعلق ليبرجوت بأن «المواطن الحضري العادي كان يستهلك قرابة ٢٠ جالوناً من الماء يومياً في عام ١٩٠٠. ولم يكن لدى الأسر الريفية أي مياه تصل عبر المواسير تقريباً، و٥٥ بالمائة لم يكن لديهم حتى مراحيض خاصة ... وبحلول عام ١٩٩٠، كانت الأسر الأمريكية تخصص ما قيمته يومان من دخلها السنوي لضخ نحو ١٠٠ جالون من المياه النظيفة يومياً إلى المنزل عبر المواسير.»⁵

كل شيءٍ رخيصٍ ويزداد رخصاً

في كتابهما «خرافات الأغنياء والفقراء»، أجرى كلٌّ من ديليو مايكل كوكس، الاقتصادي بمجلس الاحتياطي الفيدرالي بدالاس، وريتشارد ألم، الكاتب في مجال الأعمال بصحيفة «دالاس مورنينج نيوز»، دراسةً موسعةً عن تكلفة السلع والخدمات الأساسية في الولايات المتحدة. وخلصا إلى أن الأسعار الحقيقية للإسكان والطعام والجازولين والكهرباء وخدمة الهاتف والأجهزة المنزلية والملبس، وغير ذلك من الأساسيات اليومية الأخرى؛ قد انخفضت بشكلٍ كبير. الأمثلة: في عام ١٩١٩ كان الأمر يستغرق ساعتين و٣٧ دقيقة من العمل لشراء دجاجةٍ تزن ثلاثة أرطال، أما اليوم، فقد انخفضت هذه المدة إلى ١٤ دقيقة. في عام ١٩١٥، كانت المكالمات الهاتفية التي مدتها ثلاث دقائق من نيويورك إلى سان فرانسيسكو تتكلف ٢٠,٠٧ دولارًا، أما اليوم، فصارت تكلفتها أقل من ٥٠ سنتًا؛ ما يعادل دقيقتين من العمل بالأجر المتوسط. في عام ١٩١٨، كانت السيارة فورد موديل تي تتكلف ٨٥٠ دولارًا؛ ما يعادل أكثر من أجر عامين بالنسبة إلى عامل مصنعٍ عادي، أما اليوم، فيكُدُّ العامل العادي نحو ثمانية أشهرٍ فقط لشراء سيارة فورد تروس.

وقد انخفض الكثير من المنتجات بشكلٍ كبيرٍ من حيث السعر (انخفاضًا حقيقياً، إن لم يكن اسمياً) على مدار الـ ٢٥ عامًا الماضية، من ضمنها: أجهزة الكمبيوتر والراديو والاستريو والتلفزيونات الملونة والهواتف وأفران الميكرويف والجازولين والمشروبات الغازية ومعظم تذاكر الطيران. ويشير كوكس وآلم إلى استثناءين: الرعاية الطبية والتعليم العالي. ولكن حتى في هاتين الحالتين يذهبان إلى أن الرعاية الطبية صارت

أفضل مما كانت عليه، وأن ارتفاع تكاليف التعليم يفضي إلى دخل أعلى مدى الحياة. ويلخص كوكس وآلم كل ذلك بقولهما: «ونحن على مشارف القرن ٢١، يسلم الأمريكيون بقدرتنا على تحمّل أعباء رفاهية أسلوب حياة طبقية متوسطة هي الأكثر مثيراً للغبطة في أنحاء العالم، إنها نتيجة انخفاض الأسعار الحقيقية في اقتصاد ديناميكي.»⁶

استفاد المزيد من الأمريكيين من الزيادة في الكم، والجودة، والسلع والخدمات؛ نظراً لطبيعة منظومة الاقتصاد الحر؛ فالمنافسة تقلل التكاليف، وتشجّع على ظهور منتجاتٍ جديدةٍ وتحسين العمليات، وتعزّز التحسينات في الجودة. وفي سوق العمالة، تؤدّي زيادة الإنتاجية إلى أجورٍ أعلى؛ مما يسمح للعاملين بشراء منتجاتٍ أفضل وأرخص ثمنًا.

مزايا للفقراء وغير الماهرين

تؤكّد أعمال حديثة لمؤرخين اقتصاديين النتائج التي توصل إليها ليبرجوت على مدى فتراتٍ أطول؛ فقد تنبأ كارل ماركس وديفيد ريكاردو بأنه في ظل الرأسمالية سوف يجني أصحاب الأراضي والعقارات والرأسماليون مكاسب على حساب العمال. ولكنهم كانوا على خطأ بئس. وقد لخص جريجوري كلارك، رئيس قسم الاقتصاد بجامعة كاليفورنيا في دافيس، النتائج التي توصل إليها العديد من المؤرخين الاقتصاديين عن توزيع الدخل منذ الثورة الصناعية. والدهش أنه يخلص إلى أن العائد على الأرض ورأس المال قد انخفض بالنسبة إلى الأجور كنسبة مئوية من إجمالي الناتج المحلي. ويأتي إلى الإعلان الصادم بأن «أجور الذكور غير المؤهلين في إنجلترا قد ارتفعت منذ الثورة الصناعية بشكلٍ أكبر من أجور العاملين المهرة، وهذه النتيجة تسري على جميع الاقتصادات المتقدمة؛ فقد انخفضت علاوة الأجر لعمال البناء المهرة من نحو ١٠٠ بالمائة في القرن الثالث عشر إلى ٢٥ بالمائة اليوم ... ومن ثمّ يكون المقابل لكل وحدةٍ من العمالة غير الماهرة قد ارتفع بشكلٍ أكبر نتيجةً للثورة الصناعية مقارنةً بالمقابل بالنسبة إلى الأرض، أو المقابل بالنسبة إلى رأس المال، أو حتى المقابل لكل وحدةٍ من العمالة الماهرة.»⁷

علاوةً على ذلك، فقد تقلّصت الفجوة، وفقاً لكلارك، بين أجور الرجال وأجور النساء. «في عصر إعادة التصنيع كان متوسط أجور النساء أقل من نصف متوسط أجور الرجال ... أما الآن فتتحصل العاملات غير الماهرات في المملكة المتحدة على ٨٠ بالمائة من أجر الذكور غير الماهرين في الساعة.»⁸

ينظر كلارك أيضًا إلى عوامل أخرى بجانب الدخل، من بينها متوسط العمر، والصحة، وعدد الأطفال الذين هم على قيد الحياة، والإلمام بالقراءة والكتابة. ويشير إلى أن الأغنياء لا يزالون أطول قامَةً من الفقراء في المتوسط، ويحظون بمتوسط حياةٍ أطول، ولكن الفارق تقلص. ويخلص إلى أن «الاختلافات بين الأغنياء والفقراء ربما تكون قد تقلصت منذ الثورة الصناعية.»⁹

الفقراء يربحون اليوم

يتسم هذا النوع من المنظور التاريخي بأنه مجدد للمعلومات وكاشفٌ لأُمورٍ جديدة. لقد ارتفعت الزيادة في مستوى المعيشة حسبما تقاس بالكمية، والجودة، والتنوع في السلع والخدمات بشكلٍ كبيرٍ وعميقٍ في القرنين التاسع عشر والعشرين، للناس من جميع فئات الدخل. ومن نواحٍ عدةٍ كان التطور الأكبر من نصيب الفقراء، وهم الآن قادرون على العيش في إسكانٍ مقبول، وامتلاك سيارة، والاستمتاع بالعديد من المتع التي لم يكن يقدر عليها سوى الأثرياء. فتتيح لهم خدمات الطيران الرخيصة الثمن السفر على نطاقٍ واسع. ويمنحهم التلفزيون الفرصة لمشاهدة الأحداث والفعاليات الرياضية والعروض الموسيقية التي كانت فيما مضى مقتصرةً على الأغنياء والطبقة الوسطى. ومقارنةً بالأمس، صار كل منزلٍ اليوم بمنزلة قلعة، وكل رجلٍ بمنزلة ملك. وكما يستنتج كلارك: «لقد ورث الحاسدون الأرض.»¹⁰

رسم بياني واحد ييوح بكل شيء

نشأة مؤشر الحرية الاقتصادية

الحديث عن الحرية الاقتصادية أمر سهل، أما قياسها، وتحديد سماتها المميزة، وتخصيص أرقام تُبَيِّن خصائصها، وتجميعها داخل مجالٍ واحدٍ شامل، فتلك مهمة أكثر صعوبةً بكثير.

ميلتون فريدمان¹

ما الطريقة المثلى لإنتاج السلع والخدمات وتوزيعها على أكبر عددٍ من الناس وتأمين اقتصادٍ مزدهر؟ هل ينبغي أن نختار التخطيط المركزي، أم سياسة الحرية الاقتصادية وعدم التدخل، أم شيئاً بين الاثنين؟

من بين جميع الحريات التي نتمتع بها، تظل الحرية الاقتصادية هي الأكثر إثارة للجدل؛ فالعولة، والتجارة الحرة، وتفاوت الدخل، وقوة الاحتكار، والهجرة، وتجاوز التسعيرة، والغش والاحتيال التجاري؛ كل هذه الجوانب الخاصة بالأسمالية الحرة خاضعة لمجادلاتٍ شرسة.

يُعدُّ آدم سميث، أستاذ الفلسفة الأخلاقية الاسكتلندي في القرن الثامن عشر، رائد علم الاقتصاد الحديث. وقد نُشرت رايته «ثروة الأمم» في عام ١٧٧٦ كإعلانٍ للاستقلال

الاقتصادي. وأطلق على برنامجه للرأسمالية غير المقيدة «نظام الحرية الطبيعية»، وقد تألف من ثلاثة أجزاء: الحرية القصوى، والمنافسة، والعدالة. وأعلن أن:

كل فرد، ما دام لم ينتهك قوانين «العدالة»، يُترك «حرًا» تمامًا في السعي وراء مصلحته الخاصة بطريقته الخاصة، وفي إدخال صناعته ورأس ماله في «المنافسة» مع صناعة ورأس مال أي فردٍ آخر، أو مجموعةٍ من الأفراد.²

بل إن سميث ذهب إلى أبعد من ذلك بكثيرٍ وأعلن أن الحرية الاقتصادية حق مقدس:

إن منع شعبٍ عظيم ... من الاستفادة بكل استطاعته من كل جزءٍ من إنتاجه، أو من توظيف بضائعه وصناعته بطريقةٍ يرى أنها الأكثر ربحًا ونفعًا له، هو انتهاك واضح لأقدس حقوق البشرية.³

وباستخدام رمز «اليد الخفية»، ذهب آدم سميث إلى أن نموذج المصلحة الشخصية المستنيرة سوف يفيد المجتمع بأسره: «إنه منقاد بيدٍ خفية ... فمن خلال السعي خلف مصلحته الخاصة، فإنه دائمًا ما يعزّز مصلحة المجتمع». ⁴ الأهم من ذلك كله أن الحرية الاقتصادية من شأنها أن تفيد البشرية؛ فهي ستقود إلى النمو الاقتصادي و«الوفرة الشاملة التي تمتد إلى أدنى طبقات الشعب». ⁵ بعبارةٍ أخرى، مَنحُ الناسِ حريتهم الاقتصادية من شأنه أن يحقق مستوياتٍ معيشيةً أعلى للجميع، أغنياءً وفقراءً على حدٍّ سواء.

الحرية الاقتصادية: تكلفة أم فائدة؟

يُعدُّ مبدأ آدم سميث التحرري الخاص بالحرية وعدم التدخل — أي منْحُ الحرية لتفعل ما تشاء ما دمت لا تضر الآخرين — مفهومًا جديدًا نسبيًا؛ فقد كانت الملكيات والديكتاتوريات تُسلَّم به كأمرٍ بديهيٍّ على مدى معظم فترات التاريخ. وبعد نشر عمل آدم سميث الإبداعي، صارت فكرة الحرية المدنية والاقتصادية محل جدالٍ حارٍ وبشكلٍ خاص، صارت الرأسمالية الحرة، بعد الكساد العظيم والحرب العالمية الثانية في القرن العشرين، عبارةً غير مستحبةٍ في أروقة الحكومة وفي حرم الكليات؛ فقامت الحكومات في أمريكا والخارج بتأميم صناعةٍ بعد أخرى، ورفع الضرائب، وتضخيم الإصدار النقدي، وفرض ضوابط على الأسعار وتداول العملات الأجنبية، وأنشأت دولة الرفاهية، وانخرطت

في شتى أنواع العبث التدخلي في محاولة للسيطرة على الاقتصاد والحيولة دون حدوث كسادٍ آخر. وفي المجال الأكاديمي، أصبحت الكينزية والماركسية هما الاتجاه السائد، وعانى اقتصاديو السوق الحرة صعوبةً في الحصول على مناصب بدوامٍ كاملٍ في أحرام الكليات.

كان اقتصاد الحكومة الضخمة يُنظر إليه من قبل النظام الحاكم كأداة استقرارٍ آليةٍ ومحفزٍ للنمو. وبدايةً من أواخر خمسينيات القرن العشرين، ذهب الكثير من صفوة الاقتصاديين إلى أن التخطيط المركزي، ودولة الرفاهية، والسياسة الصناعية سوف تؤدي إلى معدلات نموٍ «أعلى»؛ ما يُعدُّ مناقضًا لما جاء به آدم سميث. وبشكلٍ لا يصدق، في أواخر عام ١٩٨٥، كان كلُّ من بول صامويلسون (معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا) وويليام دي نوردهاوس (جامعة ييل) لا يزالان يعلنان أن «الاقتصاد السوفييتي المخطط منذ عام ١٩٢٨ ... قد تجاوز النمو الطويل الأجل لكبرى اقتصادات السوق». ⁶ كذلك ذكر مانكيور أولسون، وهو اقتصادي سويدي، أنه «في الخمسينيات كانت نزعة الدول ذات مستوى الرفاهية الأعلى لأن تنمو بشكلٍ أسرعٍ ضعيفاً، إن كانت موجودةً أصلاً». ⁷ قام هنري سي واليش، وهو أستاذ اقتصادٍ بجامعة ييل وعضو سابقٍ بمجلس إدارة الاحتياطي الفيدرالي، بتأليف كتابٍ يدفع فيه بأن الحرية تؤدي إلى نموٍ اقتصاديٍّ أقل، وتفاوتٍ أكبر في الدخل، ومنافسةٍ أقل. وأعلن بجرأةٍ في كتابه «ثمن الحرية» قائلاً: «ولكن السوق الحرة ليست بالأساس أداةً لتحقيق النمو، إنها أداة لتأمين الاستغلال الأكثر فعالية للموارد». وذكر بالإضافة إلى ذلك أن «القيمة النهائية لأي اقتصادٍ حرٍّ ليست الإنتاج، وإنما الحرية، والحرية لا تأتي كريح، وإنما كثمن». ⁸ وكان يُعدُّ اقتصادياً محافظاً!

التنوير الجديد

بدايةً من عقد السبعينيات التضخمي، تغيرت توجهات المؤسسة الحاكمة تدريجياً. وفي السنوات الأخيرة أحرز المدافعون عن فلسفة آدم سميث تقدماً، وأدعوا، منذ انهيار سور برلين والتخطيط المركزي السوفييتي في مطلع التسعينيات، الانتصارَ على القوى الظلامية للماركسية والاشتراكية. واليوم تعمد الحكومات حول العالم إلى إلغاء التأمين، والخصخصة، وخفض الضرائب، والسيطرة على التضخم، والانخراط في شتى أنواع إصلاحات السوق. ومن الممكن اليوم أن نجد الاقتصاديين الأصدقاء للسوق في معظم

أقسام علم الاقتصاد، وأغلب الفائزين بجوائز نوبل مؤخرًا في الاقتصاد كانوا من أنصار السوق الحرة.

علوًا على ذلك، ثمة أدلة جديدة تُظهر بقوة أن الحرية الاقتصادية تأتي كفاءة، وليس كثمن؛ فبالنظر إلى بيانات عقد ثمانينيات القرن الماضي، خلص أولسون إلى أنه «يبدو أن الدول ذات القطاعات العامة الأكبر (الرقابة الحكومية) كانت تميل إلى النمو بمعدلٍ أبطأ من الدول ذات القطاعات العامة الأصغر»⁹ قارن ذلك بتصريحه عن عقد الخمسينيات.

تأسيس مؤشر الحرية الاقتصادية

في ثمانينيات القرن العشرين، قام مايكل ووكر، رئيس معهد فريزر بكندا، بجمع مجموعة من اقتصاديي السوق الحرة ليرى إن كانوا قد استطاعوا إيجاد أدلة تجريبية على فرضية آدم سميث بأن المزيد من الحرية الاقتصادية يؤدي إلى نمو اقتصادي أعلى. وبإلهام من ميلتون فريدمان وقيادة ألفين رابوشكا بمعهد هوفر، أنشأ هؤلاء الخبراء أخيرًا «مؤشرًا للحرية الاقتصادية للعالم» لكل دولة على حدة على مدار الزمن، بناءً على خمسة مجالات للحرية الاقتصادية: الضرائب، والإنفاق الحكومي، والنقد والائتمان، والتنظيم الاقتصادي للأعمال والعمالة، والتجارة الخارجية.¹⁰

في مطلع التسعينيات، أصبح جيمس جوارتني، أستاذ الاقتصاد بجامعة ولاية فلوريدا، من المشاركين في المشروع، وهو الآن الاقتصادي الرائد في صياغة المؤشر السنوي للحرية الاقتصادية في العالم لمعهد فريزر. ومنذ عام ١٩٩٦ يقوم على معاونة جوارتني المؤلف المشارك روبرت لاوسون، أستاذ الاقتصاد بجامعة كابيتال. ووفقًا لجوارتني ولاوسون، تتمثل المقومات الأساسية للحرية الاقتصادية في «الاختيار الشخصي، والتبادل الطوعي، وحرية المنافسة، وحماية الأفراد والممتلكات».¹¹

وتحت قيادة جوارتني ولاوسون، أصبح المؤشر أكثر تعقيدًا. في البداية، كان المؤشر قائمًا على ١٧ عنصرًا قابلة للقياس الكمي، مثل حجم المصروفات الحكومية بوصفها جزءًا من إجمالي الناتج المحلي. غير أنهما سرعان ما اكتشفا أن ثمة عناصر قانونية وتنظيمية قد حُذفت من المؤشر. ولتصحيح هذا الخلل، أُضيفت عناصر جديدة إلى المؤشر

خلال الفترة من عام ١٩٩٧-٢٠٠٠. ويحتوي المؤشر الآن على ٣٨ عنصرًا مقسّمًا إلى خمسة مجالات:

- (١) حجم المصروفات الحكومية والسياسة الضريبية.
- (٢) الهيكل القانوني وتأمين حقوق الملكية.
- (٣) سهولة الوصول إلى العملة القوية.
- (٤) حرية التجارة الدولية.
- (٥) تنظيم الائتمان، والعمالة، وقطاع الأعمال.

باستخدام هذه المعايير، يسعى مؤشر الحرية الاقتصادية بشكل موضوعي لتصنيف مستوى الحرية الاقتصادية برقم مفرد في أكثر من ١٠٠ دولة سنويًا. يقوم معهد فريزر أيضًا بتصنيف الولايات والمقاطعات في أمريكا الشمالية. وفي عام ٢٠٠٧، قاموا لأول مرة بنشر خريطة للحرية الاقتصادية للعالم، مصنّفين كل دولة بألوان مختلفة.

دراسة هيريتاج/وول ستريت جورنال

منذ عام ١٩٩٠ صارت مؤسسة «هيريتاج» أيضًا تنشر مؤشرها السنوي للحرية الاقتصادية في يناير من كل عام. يتم نشر المؤشر بالتعاون مع «وول ستريت جورنال»، مصحوبًا بخريطة للعالم تصنّف الدول بألوان مختلفة. وقد تنوّع مؤلّفو الدراسة على مرّ السنين، وكان من بينهم جيرالد بي أو دريسكول الابن، وإدوين جيه فولنر (رئيس مؤسسة هيريتاج)، وماري أناستاسيا أو جرادي.

تُعرّف مؤسسة هيريتاج الحرية الاقتصادية بأنها «غياب الإكراه أو القيد الحكومي على إنتاج، أو توزيع، أو استهلاك السلع والخدمات أكثر من الحد الضروري للمواطنين لحماية الحرية ذاتها والحفاظ عليها».¹² ويستخدم المؤلفون ٥٠ متغيرًا في ١٠ فئاتٍ شاملةٍ لصياغة تقييم لـ ١٥٧ دولة:

- (١) السياسة التجارية (وتُسمّى الآن حرية التجارة).
- (٢) العبء المالي للحكومة (الحرية المالية).
- (٣) التدخل الحكومي في الاقتصاد (التحرر من الحكومة).
- (٤) السياسة النقدية (الحرية النقدية).

- (٥) تدفقات رأس المال والاستثمار الأجنبي (حرية الاستثمار).
- (٦) المعاملات المصرفية والتمويل (الحرية المالية).
- (٧) الأجور والأسعار (حرية العمالة).
- (٨) حقوق الملكية.
- (٩) التنظيم (حرية الأعمال).
- (١٠) النشاط السوقي غير الرسمي (الحرية من الفساد).

في معادلة هيريتاج، تُقيّم العوامل العشرة جميعًا بشكلٍ متساوٍ لتحديد درجةٍ إجماليةٍ للحرية الاقتصادية من صفر إلى ١٠٠ بالمائة؛ حيث ١٠٠ تشير إلى أعلى درجةٍ للحرية الاقتصادية بينما يشير صفر إلى أقل درجة. تقسم الدول إلى خمس فئات:

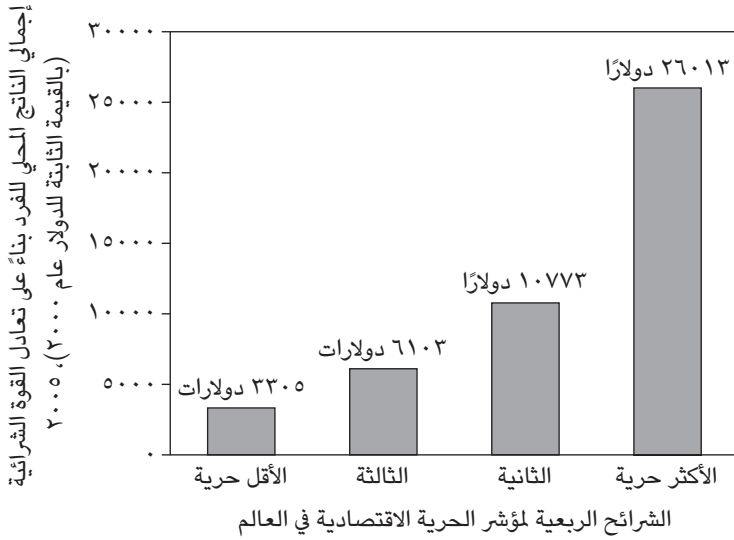
- حرة: وهي دول تسجل درجة إجمالية متوسطة من ٨٠-١٠٠ في المتوسط.
- حرة في الأغلب: وهي دول تسجل درجة من ٧٠-٧٩,٩.
- متوسطة الحرية: وهي دول تسجل درجة من ٦٠-٦٩,٩.
- الأكثر تقييدًا: وهي دول تسجل درجة من ٥٠-٥٩,٩.
- مكبوتة: وهي دول تسجل درجة من ٠-٤٩,٩.

الحرية الاقتصادية والنمو

تتوصل كلُّ من دراسات فريزر وهيريتاج إلى استنتاجاتٍ متشابهة، كما هو موثَّق في الشكلين ٢٨-١ و ٢٨-٢.

يخلص كلا المركزين الباحثين إلى أنه كلما كانت درجة الحرية أكبر، ارتفع المستوى المعيشي (بحسب قياسه بنمو إجمالي الناتج المحلي للفرد)؛ فالدول التي تحظى بأعلى مستوىٍ للحرية (مثل الولايات المتحدة، ونيوزيلندا، وهونج كونج) نَمَت بشكلٍ أسرع من الدول التي تحظى بدرجاتٍ متواضعةٍ من الحرية (مثل المملكة المتحدة، وكندا، وألمانيا)، بل وبشكلٍ أسرع وأسرع من الدول التي تحظى بقدرٍ محدودٍ من الحرية الاقتصادية (مثل فنزويلا، وإيران، والكونغو).

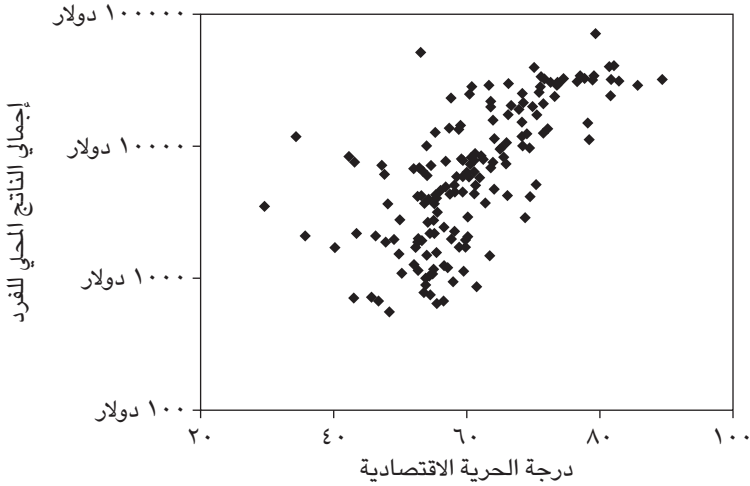
رسم بياني واحد يبوح بكل شيء



شكل ٢٨-١: الحرية الاقتصادية والدخل الحقيقي لكل فرد. (المصدر: معهد فريزر (٢٠٠٦)).

حين رأى ميلتون فريدمان هذا الرسم البياني لأول مرة، صاح قائلاً: «إن التلازم الفعلي بين مؤشر الحرية الاقتصادية ومعدل النمو الاقتصادي مثير لأقصى الحدود. ما من وصفٍ لفظيٍّ يمكنه أن يضاهاي قوة ذلك المخطط البياني».¹³

وجدت دراسات معهد فريزر أيضاً أن: (أ) الدول المحدودة الدخل التي تحظى بمستوياتٍ عاليةٍ من الحرية الاقتصادية تميل إلى النمو بشكلٍ أسرع من الدول المحدودة الدخل التي تحظى بمستوياتٍ منخفضةٍ من الحرية، وأن (ب) وجود هيكلٍ قانونيٍّ يؤمّن حقوق الملكية ويطبّق العقود وسيادة القانون أمر أساسي إذا قُدّر لأي دولة أن تنمو وتحقق مستوى مرتفعاً من الدخل. وإجمالاً، يخلص جوارتني ولاوسون إلى أن: «هذا البحث وجد أن الحرية الاقتصادية تتلازم إيجابياً مع معدل الدخل للفرد، والنمو الاقتصادي، وارتفاع متوسط العمر المتوقع، وانخفاض وفيات المواليد، وتطور المؤسسات الديمقراطية، والحريات المدنية والسياسية، والنتائج الاجتماعية والاقتصادية المرغوبة الأخرى».¹⁴



شكل ٢٨-٢: إجمالي الناتج المحلي للفرد والحرية الاقتصادية. (المصدر: مؤسسة هيريتاج (٢٠٠٧).)

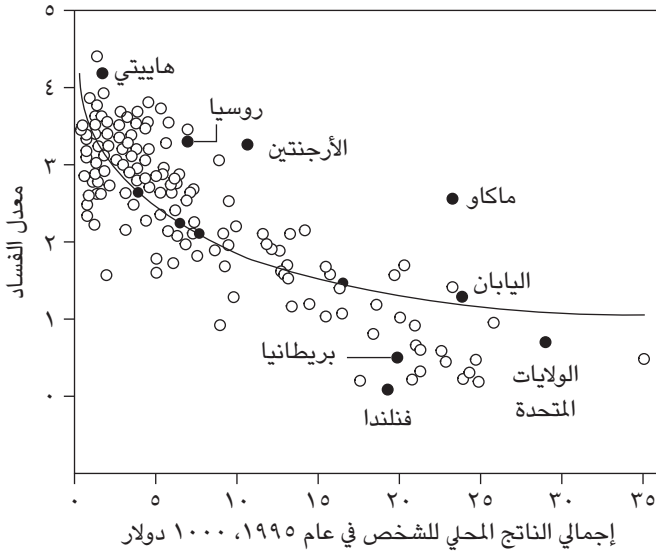
ولكن ماذا عن البيانات التي بدأ أنها تُظهر وجودَ تلازمٍ إيجابيّ بين الحكومة الضخمة والنمو الاقتصادي في خمسينيات القرن العشرين وما بعدها؟ في حالة الاتحاد السوفييتي، يتفق جوارتني وآخرون، عمومًا، على أن البيانات كانت مغلوطة ومضللة. وفي حالة أوروبا، ربما يكون الحافز الاقتصادي لإعادة البناء بعد الحرب قد عتم على نمو دولة الرفاهية. بعبارةٍ أخرى، نمت أوروبا على الرغم من الحكومة — وليس بسببها. وما إن انتهت عملية إعادة البناء مع أواخر الخمسينيات، حتى بدأ الشعور بحجم الحكومة. منذ عدة سنواتٍ سألتُ البروفيسور جوارتني عن أكثر ما أدهشه أثناء إعداد مؤثر الحرية الاقتصادية؛ فأجاب قائلًا: «لقد تبين أن المنظومة القانونية — سيادة القانون، وتأمين حقوق الملكية، والسلطة القضائية المستقلة، ومنظومة قضائية محايدة — هي الوظيفة الأهم للحكومة، والعنصر الأساسي لكل من الحرية الاقتصادية وإنشاء مجتمعٍ مدني. وهي ذات دلالةٍ إحصائيةٍ أكبر بكثيرٍ من المتغيرات الأخرى». وأشار جوارتني إلى عدد من الدول التي تفتقر إلى منظومةٍ قضائيةٍ لائقة؛ ونتيجةً لذلك تعاني من

الفساد، وانعدام تأمين حقوق الملكية، والتنفيذ الهزيل للعقود، وبيئة تنظيمية متضاربة، خاصة في أمريكا اللاتينية، وأفريقيا، والشرق الأوسط. وفي ذلك كتَب جوارنتي ولاوسون: «إن المزايا الهائلة لشبكة السوق — المكاسب من التجارة، والتخصص، وتوسع السوق، وأساليب الإنتاج الضخم — لا يمكن تحقيقها دون منظومة قانونية سليمة.»¹⁵

القضاء على الفساد السياسي: ميزة الثراء

يتزايد اهتمام الاقتصاديين بالمنظومة القانونية المقارنة وطرق تطبيق التحليل الاقتصادي على مشكلة الفساد المستشري، والرشاوى، ودور المؤسسات الدولية. كان المحللون الاقتصاديون ينظرون بشكلٍ تقليديٍّ إلى الفساد باعتباره قضيةً سياسيةً وثقافيةً خارجةً عن نطاق البنك الدولي والمؤسسات الاقتصادية. ولكن ثَمَّة دراسات حديثة تُبيِّن أن العوامل الاقتصادية تلعب دورًا أساسيًا في مستوى الفساد، خاصةً في الدول النامية. ويمكن أن يكون الفساد على عدة مستويات: رشوة المسؤولين الكبار؛ المحسوبية والمحاباة؛ الإتاوات والعمولات الخفية من أجل المشروعات الحكومية المجزية؛ القروض والمعونات الخارجية التي توجَّه بشكلٍ خاطئٍ وتنتهي بها الحال في حسابات بنوك سويسرا؛ مبيعات السلع القيِّمة بأقل من أسعار السوق، والرشاوى لتجنب اللوائح، والرسوم الجمركية والضرائب؛ المحاباة في مكافآت عقود الامتياز؛ استغلال النفوذ. تقول سوزان روز أكرمان، وهي أستاذة اقتصادٍ بجامعة ييل ومرجع قانوني في قضايا الفساد: «تمثل الرشاوى رسومًا لصاحب حق الانتفاع، أو ضرائب، أو رسوم اشتراكٍ في خدمة الهاتف، تُدفع لوكلاء حكوميين. وتؤثر هذه المدفوعات على قراراتٍ تتراوح بين حجم المشروعات الاستثمارية العامة ونوعيتها، ومستوى الالتزام بلوائح الأعمال والتجارة وقوانينها.»¹⁶ وقد أجرى جيكوب سفينسون، وهو أستاذ اقتصادٍ بجامعة ستوكهولم، أبحاثًا موسعةً على الفساد السياسي وسيادة القانون. وكما يُبيِّن الشكل ٢٨-٣، فقد وجد سفينسون أن الاقتصادات الاشتراكية والاقتصادات الحديثة العهد بالاشتراكية تُظهر مستويات أعلى من الفساد عن غيرها.

وفقًا لسفينسون واقتصاديين آخرين، يميل الفساد إلى الانخفاض مع اتجاه الدول لمزيد من الرخاء. ومن بين العوامل التي اختبرها، وجد سفينسون أن المستوى التعليمي، والانفتاح على الواردات، وحرية الصحافة، وعدد الأيام اللازمة لإنشاء مشروعٍ تجاريٍّ؛ كلها أظهرت تلازمًا واضحًا بين هذه المتغيرات والمستوى الإجمالي للفساد.¹⁷



شكل ٢٨-٣: مؤشر الفساد في مقابل الدخل القومي (إجمالي الناتج المحلي، ١٩٩٥). (المصدر: «ذي إيكونوميست»، ٢٣ ديسمبر، ٢٠٠٦).

ولكن المحللين السياسيين لا يعلمون أيُّهما يأتي أولاً؛ سيادة القانون أم الرخاء. هل يأتي الرخاء بقيام الدولة بتطبيق صارم للقانون على الفساد، أم أن ارتفاع الدخل يؤدي بشكلٍ طبيعيٍّ إلى انخفاض مستويات الفساد؟ بالتأكيد عندما يحقق المواطنون مستوى أعلى من الملكية في الأصول والممتلكات، يكون لديهم حافز أكبر للحفاظ على هذه الأصول بالمطالبة بمنظومة قضائية وتشريعية أفضل. وقد حقق العديد من الدول الآسيوية نمواً سريعاً في وقتٍ كان فيه الفساد السياسي والمحابة منتشرين. وكما تورد صحيفة «ذي إيكونوميست»: «على الرغم من أن معظم الاقتصاديين يتفقون على أن الفساد يبطئ النمو، فإن الدولة الفاسدة تستطيع مع ذلك تحقيق نموٍّ سريع؛ فقد تكون الدول فاسدة لأنها فقيرة، وليس العكس.»¹⁸

نقد لمؤشرات الحرية الاقتصادية

تعرّض العديد من الاقتصاديين بالنقد لمحاولات مؤسستَي فريزر وهيريتاج الرامية إلى قياس الحرية الاقتصادية وربطها بالنمو وغيره من الإحصائيات الأخرى. وتشمل اعتراضاتهم صعوبة التوصل إلى قياسٍ دقيقٍ للحرية الاقتصادية والمقارنة بين دولٍ مختلفة. ما العناصر التي ينبغي إدراجها، وما الوزن الذي ينبغي منحه لكلٍّ منها؟ هل المملكة العربية السعودية أكثر حريةً من الصين؟ لماذا تمنح مؤسسة هيريتاج درجاتٍ عاليةً من الحرية الاقتصادية لدول الرفاهية السيئة السمعة مثل السويد والدنمارك؟ لماذا يجب أن تحصل على مثل هذا التقييم المرتفع بالنظر إلى مستوى سياستها الصناعية وخطط الادخار الإجبارية؟ هل ارتفاع مستوى «الأسواق غير الرسمية» (الأسواق السوداء) دلالة على الحرية الاقتصادية أم على افتقادها؟

كذلك يثير الكينزيون والماركسيون القضية الخاصة بمدى موضوعية المؤشرات والدراسات، بالنظر إلى أن مؤشرات الحرية الاقتصادية قد أنشئت على يد مجموعةٍ من اقتصاديي السوق الحرة. وعلى الرغم من تصريحات ميلتون فريدمان وجيمس جوارتني بأنهما تجريبيان موضوعيان، فدائمًا ما يتساءل المرء إلى أي مدى تؤثر الآراء الشخصية على منهجيتهما. لا شك أن تأييد «وول ستريت جورنال» ومشاركتها في نشر مؤشر هيريتاج للحرية الاقتصادية يمنحه مصداقية. بالإضافة إلى أن معهد فريزر يقدم منتدى مفتوحًا لتشجيع النقاش حول المؤشر. ويعرض موقعه الإلكتروني عبر الإنترنت أبحاثًا تم تقييمها من قبل الأقران عن قضايا الحرية الاقتصادية (انظر الرابط: <http://www.freetheworld.com/papers.html>).

وسواءً أتفقنا أم لم نتفق مع مؤشري الحرية الاقتصادية اللذين نُشرا من قبل معهد فريزر أو مؤسسة هيريتاج، تكتسب المؤشرات سمعةً سيئةً مع الوقت؛ فوفقًا لإد فولنر، رئيس مؤسسة هيريتاج، يتلهّف القادة السياسيون لرؤية تصنيف المؤشرات لهم كل عام، وهناك أدلة على أنهم يتخذون قراراتٍ مثل خفض الضرائب وخفض التعريفات الجمركية في محاولةٍ منهم لزيادة مرتبتهم على مؤشر الحرية الاقتصادية.

الفصل التاسع والعشرون

مخطط بياني مذهش

الاقتصاديون يدخلون الأرض المقدسة

تزداد الجماعات الليبرالية والجماعات الدينية المتشددة على حدٍ سواءٍ نشاطاً وحركةً حين يُضطرون إلى التنافس على أعضاءٍ على أرضٍ محايدة.

جاري بيكر¹

تَمَّ مجال آخر تركت فيه الأبحاث الاقتصادية بصمتها وهو الدين. ويُعدُّ لورانس آر إيناكون (بجامعة جورج ماسون) واحداً من عددٍ محدودٍ من الاقتصاديين المتخصصين في الدين والاقتصاد.² بل إنهم قد أنشئوا مؤسستهم الخاصة، وهي «جمعية دراسة الدين والاقتصاد والثقافة»، التي تعقد اجتماعاً سنوياً لمناقشة مستجدات العلم والمعرفة.

في أواخر ثمانينيات القرن العشرين اختبر إيناكون فرضية آدم سميث بأن حرية الدين من شأنها أن تؤديَ إلى مستوى أعلى من الحضور في الطقوس الكنسية؛ فقد كان سميث يعتقد أن المنافسة تفيد الجماعات الدينية؛ لأن لديها الحافز لإشباع احتياجات أعضائها.³ وفي اختبار هذه النظرية، قارن إيناكون بين الحضور في الكنيسة ودرجة الاحتكار الديني في دولٍ بروتستانتيةٍ وكاثوليكيةٍ عديدةٍ بين عامي ١٩٦٨ و١٩٧٦. وأسفر اختباره عن نتيجةٍ مذهلة، وهي أن الحضور بالكنيسة اختلف عكسياً مع التركيز الكنسي في الدول البروتستانتية؛ فقد كان معدل التردد على الكنائس بين البروتستانت مرتفعاً في الدول ذات المنافسة الحرة، مثل الولايات المتحدة، ومنخفضاً في الدول المحتكرة

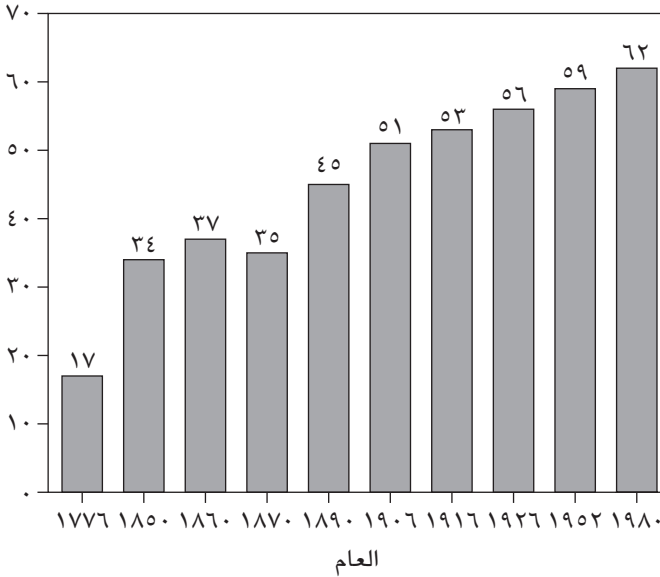
من طائفة بروتستانتية واحدة، مثل فنلندا. بإيجاز، كلما كانت الدولة تتمتع بحرية دينية، كان الناس أكثر تديُّناً (حسبما يقاس بمعدل التردد على الكنيسة).⁴ بعد فترةٍ وجيزةٍ من انتهاء دراسة إيناكون، قام اثنان من علماء الاجتماع بتطبيق مبادئ السوق على التاريخ الديني الأمريكي وتوصّلاً إلى نفس الاستنتاج: يزدهر الدين في بيئة السوق الحرة؛ فقد وجد روجر فينكي (بجامعة بورديو) ورووني ستارك (بجامعة واشنطن) أن الولايات المتحدة بمنزلة تجربةٍ شبه مثاليةٍ فيما سَمَّياه الاقتصاد الديني غير المنظم القائم على السوق الحرة. فمع بداية الثورة الأمريكية، كان الاضطهاد الديني قد انتهى إلى حدٍّ كبير، ومهد التسامح تدريجياً للحرية الدينية. وسَعَت الطوائف الدينية الكبرى إلى أن تصبح ديانة معترفاً بها رسمياً ومدعومة بالضرائب، بل وقامت بتشكيل اتحادات منتجين بهدف منع المنافسة، ولكن خابت كل محاولاتهم. وحَدَّت معظم الولايات حذو فيرجينيا في معارضة قيام أي كنيسةٍ معترفٍ بها رسمياً.

وقد توصّل فينكي وستارك إلى النتائج المهمة التالية باستخدام نموذجهم الصريح للسوق في دراسة الدِّين في أمريكا.

أولاً: أسفرت المنافسة الشرسة والتطور المستمر لدياناتٍ جديدةٍ في أمريكا عن ارتفاع مطردٍ في المشاركة الكنسية على مدار القرنين الماضيين. والمذهل أن أمريكا قد تحوّلت من دولةٍ لا يشارك معظم مواطنيها في دينٍ منظمٍ إلى دولةٍ يشارك نحو ثلثي الراشدين فيها في دينٍ منظم.⁵ (انظر الشكل ٢٩-١ أدناه).

حلم العقيدة الواحدة المستحيل

ثانياً: وجد علماء الاجتماع الاقتصادي أنه من المستحيل لعقيدةٍ واحدةٍ أن تسود الدولة في بيئةٍ من المنافسة الشرسة. في فترات الاستعمار، كان الأبرشيون والأسقفون مهيمينين، ولكنهم لم يستطيعوا التغلب على المنافسة القادمة من المنهجيين، والكاثوليك، والمعمدانيين خلال فترات النهضة المتعددة في التاريخ الأمريكي. ومثلما لا يستمر احتكار الشركات للأبد، يبدو شبه مستحيل أيضاً بالنسبة إلى دينٍ سائدٍ أن يبقى على القمة طويلاً. ويخلص فينكي وستارك إلى أنه لا يوجد دين، مهما كان ما يحققه من نجاحٍ على المدى القصير، يمكن أن يغير العالم بأسره؛ فالمسيحيون لا يبدون راضين بكنيسةٍ واحدة، مثلما لا يمكن أن يتفق المستهلكون على طراز سيارةٍ واحدٍ أو نوعٍ واحدٍ من أحذية التنس. وعلى مرّ الزمن، تميل جميع الأسواق — سواءً الخاصة بالسيارات، أو الأحذية، أو



شكل ٢٩-١: معدلات الالتزام الديني: ١٧٧٦-١٩٨٠. (المصدر: فينكي وستارك، «فرض نظام الكنائس في أمريكا».)

الديانات — إلى إظهار زيادة في الكم، والجودة، والتنوع. وكما يوضح فينكي وستارك، على الرغم من المطالبة المستمرة بأن تتحد جميع الجماعات والطوائف المسيحية في كيان واحد، فقد باءت محاولات التوحيد مرارًا بالفشل. إن الحكمة السائدة القائلة بأن «جميع الكنائس متشابهة» غير دقيقة. فالتنوع هو روح الحياة الدينية في أمريكا.

ثالثًا: اكتشف فينكي وستارك أن الكنائس السائدة التي ساومت على مبادئها وتخلصت من «عقائدها الصارمة» دائمًا ما كانت تواجه ردةً واسعة النطاق وفشلًا في النهاية، بينما الكنائس التي حافظت على معايير عقائدية عالية مثل الكنيسة الكاثوليكية، عمَّها الازدهار والرخاء. بعبارة أخرى، تكافئ السوق نوعية العبادة الدينية. «نحن نذهب مرارًا إلى أن المؤسسات الدينية يمكنها أن تزدهر فقط إلى الحد الذي تمتلك عنده لاهوتًا يمكنه أن يُسرِّي عن الأرواح ويشجع على التضحية».⁶

رابعًا: دحض الباحثون الاعتقاد الشائع بأن المجتمعات الحضرية أقل تديُّنًا من نظيرتها في الحياة الريفية. وفي تفنيدهما لأكذوبة الوعَّاظ بأن حياة المدينة «شريرة وعلمانية»، يقدِّم فينكي وستارك أدلَّة على أن معدلات التردد على الكنيسة أعلى في المدن منها في المناطق الريفية.⁷

بإيجاز، يمكننا أن نرى أن مبادئ علم الاقتصاد عامة وشاملة؛ فالحوافز والمنافسة والجودة والاختيار لا تنطبق فقط على العالم المادي، ولكن أيضًا على المجال الروحاني. وربما يمكن إرساء السلام والرخاء في الشرق الأوسط بتطبيق مبادئ المنافسة والاختيار والأسواق الحرة في مجال الأعمال وفي الدِّين.

الفصل الثلاثون

السلام على الأرض، النوايا الحسنة تجاه البشر

الحجج المؤيدة للتنافس الديني

إن مجموعةً كبيرةً من الطوائف الدينية ... قد تصبح في النهاية متحررة من أي مزيجٍ من السخف، أو التدليس، أو التعصب.

آدم سميث¹

الاقتصادات المنغلقة أراضٍ خصبة للرجعية، والتعصب، والعنف.

جيرالد بي أودريسكول الابن،

«ول ستريت جورنال»

يزخر التاريخ بالحروب الدينية بين البروتستانت والكاثوليك والمسلمين واليهود. والعداوات القائمة اليوم في الشرق الأوسط ذات أصلٍ ديني؛ فهل يمكن أن ننعم بالسلام على الأرض، والنوايا الحسنة تجاه البشر بين الدول والعقائد الدينية؟ إن الحرية الحقيقية وفقاً لليونارد ريد، مؤسس «مؤسسة التعليم الاقتصادي»، تعني ممارسة «القاعدة الذهبية» والحفاظ على الحقوق الممنوحة إلهياً للفرد كما هو

معلن في «إعلان الاستقلال»: «لكل فرد الحرية الكاملة في التصرف بشكلٍ إبداعيٍّ حسبما تسمح له قدراته وطموحاته؛ فلا قيود في هذا الشأن، لا قيود أيًّا ما كانت.»²

ماذا يقول الاقتصاديون بشأن الصراع العسكري والديني؟ توضّح أحدث طبعة من «مؤشر الحرية الاقتصادية»، الذي تنشره مؤسسة «هيريتاج» وصحيفة «وول ستريت جورنال»، أن مناطقٍ عديدةً بالعالم تصنّف بأنها «الأكثر تقيداً» أو «مكبوتة» بحسب التقييم على أساس مستوى الفساد، والضرائب المفروضة، والحماية الاقتصادية، والتضخم، والأسواق السوداء، والتدخل الحكومي. ومن بين الـ ١٥٧ دولةً الخاضعة للبحث والاستطلاع، يحصل أكثر من نصفها (٨١ دولة) على تقديرٍ سالب. والأخطر أن المنطقة التي تحظى بأعلى تركيزٍ من الحريات «المكبوتة» في العالم هي منطقة الشرق الأوسط، خاصةً المملكة العربية السعودية، وإيران، والعراق، وليبيا، وأفغانستان.³ ومن واقع الأحداث الأخيرة، تؤكد منطقة الشرق الأوسط أطروحة ريد؛ فمعظم الدول العربية لا تزال تعاني من التفكك الاقتصادي، والاضطرابات السياسية، والصراع العسكري. «إذا تسلط الأشرار، يئن الشعب» (سفر الأمثال ٢٩: ٢). ويلخص الصحفي الاقتصادي هنري هازليت الأمر بشكلٍ جيدٍ بقوله: «لقد كانت الحكومات الاشتراكية، على الرغم من إداناتها للرأسمالية الإمبريالية، هي المصدر الأكبر للحروب الحديثة.»⁴

التجارة والتبادل التجاري يحطمان الحواجز

تُعرف منطقة الشرق الأوسط بالديكتاتوريات والتشدد الديني. ويبدو أن الكبت الاقتصادي يسير جنباً إلى جنبٍ مع الكبت السياسي والديني، مثلما تؤدي الحرية الاقتصادية إلى حريةٍ سياسيةٍ ودينية.⁵ وقد أقام مونتسكيو، وأدم سميث، وغيرهما من المفكرين الليبراليين الحجة على أن التبادل التجاري المتحرر وروح الرأسمالية يحطمان مبدأً الوحدانية الثقافية والدينية والاجتماعية، فيما يدمران التعصّب والتشدد. وقد رأى مونتسكيو العديد من الفضائل في «عالم التجارة المسالم»، قائلاً إن السعي وراء الربح يعمل بمنزلة أداةٍ ردعٍ ضد انفعالات الحرب العنيفة والنفوذ السياسي التعسفي. وقد صرح مونتسكيو بأن «التجارة تداوي الانحيازات المدمرة. إنها تُهدّب وتُخفّف من حدة الأعراف والتقاليد البربرية ... والأثر الطبيعي للتجارة هو أن تؤدي إلى السلام.»⁶ وأيدّ أدم سميث مونتسكيو وعلمنا أن المجتمع التجاري يخفف الانفعالات ويمنع السقوط في غابة هوبزية.

يشجع العمل التجاري الناس على أن يصبحوا متعلمين ومكافحين ومنضبطين ذاتياً. وكما ينوّه ألبرت هيرشمان: «إن روح التجارة تجلب معها روح التدبير، وروح الاقتصاد، وروح الاعتدال، وروح العمل، وروح الحكمة، وروح السكينة، وروح النظام، وروح التنظيم.»⁷ ورجال الأعمال عمليون؛ فهم بطبيعتهم يميلون إلى التسوية والتنازل، ومتسامحون مع وجهات النظر الأخرى. بل إن الهدف من العمل التجاري هو إشباع احتياجات الآخرين من خلال تطوير وإنتاج شيءٍ يحتاج إليه شخص آخر؛ بمقابلٍ بالطبع. وقد قال جون مينارد كينز ذات مرة: «خيرٌ للإنسان أن يعتدي على حسابه البنكي من أن يعتدي على أخيه المواطن.»⁸

يخلص الاقتصاديان جيرالد بي أودريسكول الابن، وسارة فيتزجيرالد إلى أن «الحقيقة هي أن الحلفاء والشركاء التجاريين أكثر ميلاً لحل الخلافات وتسويتها من اللجوء إلى النزاع المسلح.» ويستشهدان بدراسةٍ مبدعةٍ حلل فيها سولومون دبليو بالوتشيك ٣٠ زوجاً من الدول من عام ١٩٥٨ حتى ١٩٦٧، ووجد أن المستويات الأعلى من التبادل التجاري تُخمد نار الصراع: «إن الاتفاقيات التجارية تخمد الصراع؛ لأن مثل هذه العداوات تهدد المزايا الاقتصادية الأساسية التي تتوقع البلدان تحقيقها ويحققونها من خلال الاتفاقيات؛ فالتبادل الحر للسلع والبضائع يبني الثراء والرخاء لجميع الأطراف المعنية.»⁹

الحجج المؤيدة للتنافس الديني

ماذا عن الحرية الدينية؟ تُشتهر منطقة الشرق الأوسط أيضاً بافتقارها الحرية الدينية والتنوع الديني. إن بعض المسيحيين البروتستانت يعيشون ويمارسون طقوسهم التعبدية هناك، ولكن تغيير العقيدة محظور، حتى في إسرائيل. والمصريون ينقسمون إلى طائفتين مسلمتين فقط؛ ولا يوجد يهود في البلاد تقريباً، ولا تبشيريون مسيحيون. كما يُكنُّ الأصوليون الإسلاميون كراهيةً لفكرة الغرب (كما عبّر عنها جون لوك) عن مجتمعٍ دينيٍّ حرٍّ تتنافس فيه الكنائس على ضم أعضاءٍ إليها. ووفقاً لأندرو سوليفان، فقد أصبحت أمريكا «واحدة من أكثر المجتمعات المدنية الدينية حيويةً على وجه الأرض»، كما أصبحت أمريكا بمنزلة «تقريع حي وملموس لكل شيءٍ يؤمنون به (أي طالبان وبن لادن).»¹⁰ ويزعم آدم سميث أن أي دينٍ رسميٍّ يولّد التعصب، والتشدد، والاضطهاد. والأمثلة العديدة للحروب المقدسة التي خاضتها المسيحية، والإسلام، والأديان الأخرى المدعومة

من الدولة تثبت أطروحة سميث. ولكن سميث ذهب إلى ما هو أبعد من ذلك؛ إذ يدفع بأن خلق بيئة تنافسية حرة في الأديان أمر مفيد؛ فقد قال إن الحرية الطبيعية تحبذ «مجموعة كبيرة من الطوائف الدينية»، وهو الأمر الذي من شأنه أن يولّد اهتمامًا بالدين ويشجّع على زيادة نسبة الحضور في الكنيسة. «في قليلٍ من الطوائف الدينية، كانت أخلاقيات العامة تتّسم بالنظام والانضباط إلى حدّ كبير، بشكلٍ يفوق كثيرًا ما تكون عليه الحال في الكنيسة الرسمية بوجهٍ عام.»¹¹ ووفقًا لسميث، فإن من شأن المنافسة الدينية الحدّ من التعصب والحمية وتعزيز التسامح والاعتدال والتدين العقلاني. بإيجاز، يمكن أن تقطع جرعة جيدة من الأسواق المفتوحة ومن المنافسة في شتى مناحي الحياة شوطًا طويلًا نحو إحلال السلام، وجلب الرخاء، والنوايا الحسنة في هذا الجزء الخطير من العالم. وإلى أن يحدث ذلك، سوف يظلون يصرخون: «سلام، سلام، ولا سلام» (سفر إرميا ٨: ١١).

الجزء الخامس

التنبؤ بالمستقبل

في هذا الجزء الأخير من الكتاب، أتناول كيف عملت مهنة الاقتصاد على تحسين قدرتها على التنبؤ بسوق الأسهم، والتضخم، والاقتصاد؛ فقد اعتاد الاقتصاديون أن يكونوا أضحوكةً العديد من الدعابات، ولكن من خلال حالاتٍ بارزةٍ عديدةٍ من التنبؤات الدقيقة، لم يُعَدِ الإعلام يسخر منهم.

نموذج بيل الجديد للتكهنات

هل زالت لعنة إرفينج فيشر؟

لا يزال الناس في كثيرٍ من بقاع العالم يثقون بشكلٍ مفرطٍ بأن سوق الأسهم، وسوق الإسكان في أماكن عدة، سوف تحقق أداءً بالغ الروعة، وهذه الثقة المفرطة يمكن أن تؤدي إلى عدم الاستقرار.

روبرت شيلر (٢٠٠٥)¹

يُعدُّ إرفينج فيشر (١٨٦٧-١٩٤٧)، الأستاذ بجامعة بيل، رائد الاقتصاد النقدي ويعتبره الكثير من الاقتصاديين (مثل جيمس توبين وميلتون فريدمان) أعظم الاقتصاديين الأمريكيين الذين وُجدوا على الإطلاق. وُلد فيشر في عام ١٨٦٧ في نيويورك لأبٍ يعمل كاهنًا، وتفوّق في الرياضيات وكان أول خريجي دفعته بجامعة بيل. تحت تأثير الدارويني الاجتماعي ووليام جراهام سمنر، نمى لديه اهتمامًا بعلم الاقتصاد، مكرّسًا بقية حياته لدراسة المال، والأسعار، والاقتصاد. وبعد حصوله على درجة الدكتوراه من جامعة بيل، تزوج وأنجب واستقرت به الحال على عيش حياة الأستاذ الجامعي والكاتب. أُلّف عشرات الكتب عن الاقتصاد النقدي، والحياة الصحية (بعد نجاته من الالتهاب الرئوي)، والاستثمار في سوق الأسهم. وفي عام ١٩١٨، انتُخب رئيسًا للجمعية الاقتصادية الأمريكية، وساهم فيما بعد في تأسيس جمعية الاقتصاد القياسي.

ونظرًا لما حُبِّي به من عقليةٍ إبداعية، اخترع نظامًا للبطاقات المفهرسة (المعروفة اليوم ببرنامج رولوديكس)، وقام ببيعه مقابل سهمٍ في شركة رمينجتون راند. وفي ذروة انتعاش سوق وول ستريت، قُدِّرت قيمة سهمه من الفئة «أ» الذي يمتلكه في رمينجتون بعشرة ملايين دولار. بالإضافة إلى تدريس علم الاقتصاد بجامعة ييل، أصبح فيشر مستشارًا ماليًا وصار معروفًا بأنه «عرَّاف وول ستريت»، وكثيرًا ما كان يُستشهد بأقواله في الإعلام المالي.

كان فيشر من متفائلي «العهد الجديد» الذين لا يتزحزون عن موقفهم؛ إذ كان يؤمن بأن «العشرينيات الصاخبة» سوف تؤدي إلى عالمٍ جديدٍ وأفضل. وكان مؤيدًا بشدة للسوق الصاعدة في وول ستريت. ومع سيطرة مجلس الاحتياطي الفيدرالي على المنظومة النقدية، كان فيشر على قناعةٍ بأن دورة الأعمال قد أُلغيت. ومع استقرار الأسعار في عقد العشرينيات، لم يكن يبالي بـ «صخب المضاربة» في وول ستريت، على الرغم من أن أسعار الأسهم قد زادت ثلاثة أضعافٍ في المتوسط خلال سبع سنواتٍ فقط حتى عام ١٩٢٩. حين حذَّر المستشار المالي روجر بابسون، بمدينة بوسطن، المستثمرين من انهيارٍ وشيكٍ في مطلع سبتمبر من عام ١٩٢٩، استنكر فيشر هذه النبوءة المخيفة بعبارة السبئية السبعة: «لقد وصلت أسعار الأسهم إلى ما يشبه هضبة مستقرة الارتفاع».² وخذلته نظرياته النقدية تمامًا، وانهارت سمعته ومكانته في الثلاثينيات. ولم يتعافٍ مطلقًا مما ألمَّ به، ومات كسيرًا محطَّمًا في عام ١٩٤٧.

لم تتجاوز جامعة ييل الخزي الذي خَلَفته نبوءة فيشر الشهيرة، ودائمًا ما كانت تنبؤات الاقتصاديين يُنظر إليها بريبة. وكما علَّق بول صامويلسون ذات مرةً مازحًا: «لقد تنبأ الاقتصاديون بسبعٍ من أزمات الركود الثلاث السابقة!»

الأمر المثير أنه في عام ١٩٨٨ قام ثلاثة من علماء الاقتصاد القياسي من جامعتي هارفارد وييل بمراجعة النموذج النقدي والبيانات التي استخدمها إرفينج فيشر للتنبؤ بالاقتصاد. وباستخدام سلسلةٍ حديثةٍ من التحليلات، قاموا بتطبيق تحليل الركود والأساليب الاقتصادية القياسية الأكثر تطورًا ليرَوَّ إن كان بوسعهم التنبؤ بالانهيار والكساد. وتوصَّلوا إلى الاستنتاج الرائع من أن فيشر «كان لديه ما يبرر ما أبداه من تفاؤلٍ بشأن الاقتصاد قُبيل الأشهر التي أعقبت الانهيار وفي غضونهما» لماذا؟ ليس لأن نموذج فيشر كان معيبًا، ولكن لأن انهيار البورصة والكساد العظيم في عام ١٩٢٩ كانا «غير قابلين للتنبؤ!»³

لم يكن في قراءة هذه الورقة البحثية من قبل ثلاثة من صفوة علماء الاقتصاد القياسي أي عزاءٍ أو راحةٍ في ضوء المخاوف الأخيرة من الانعدام المتزايد لاستقرار الاقتصاد القياسي بسبب فقاعات البورصة والعقارات التي قد تثير الفوضى في العالم المالي.

نموذج كلي جديد في بيل

ولكن بينما كنت متوجهًا إلى جامعة بيل في خريف عام ٢٠٠٦، راودني شعور بالتفاؤل إزاء مستقبل التكهّن الاقتصادي؛ وأن الأمور ربما لم تكن بالسوء الذي تخيلته؛ فقد التقيت هناك روبرت شيلر، أستاذ علم الاقتصاد الذي قام بتأليف واحدٍ من أفضل الكتب بيعًا بعنوان «الوفرة اللاعقلانية»، وقد نُشر عام ٢٠٠٠ في ذروة تصاعد السوق في أسهم التكنولوجيا. في الواقع، صدر الكتاب في مارس من عام ٢٠٠٠، وهو الوقت الذي شهد الطفرة الكبرى لسوق ناسداك. في هذا العمل التنبؤي، تنبأ شيلر بأن «البورصة الحالية تظهر عليها السمات الكلاسيكية لـ «فقاعة متوقعة»، وحذر من أن المستقبل المتوقع للأسهم «من المحتمل أن يكون هزليًا نوعًا ما، وربما حتى خطيرًا»⁴ وقد كان محققًا تمامًا، ليس فقط بشأن اتجاه الأسواق، بل بشأن التوقيت أيضًا.

بالنظر إلى الوراثة، أتذكر أنني اعتقدت للوهلة الأولى أن نموذج التنبؤي كان مصادفةً أكثر منه علمًا، ولكن بعد ذلك وفي أواخر عام ٢٠٠٥، أصدر الطبعة الثانية من كتاب «الوفرة اللاعقلانية». وفي هذه الطبعة الجديدة، أضاف فصلًا جديدًا عن سوق العقارات الأمريكية؛ حيث أشار بوضوح إلى تأثير «صاروخي» غير مسبوقٍ وغير مستديمٍ في قيم المنازل بدءًا من عام ١٩٩٧. وأعلن أن «شعورنا بالقلق والخطر يتزايد»، محذرًا المستثمرين من «فقاعة سوقية» مشابهة يمكن أن تكون بمنزلة استثمار «محفوف بالمخاطر». وفي خلال عام، وصلت أسعار العقارات في أكثر الأسواق سخونةً (خاصة فلوريدا، وكاليفورنيا، ونيفادا) إلى أعلى معدلاتها، لينتهي الأمر بانخفاض الأسعار، وارتفاع المعروض، وانهيار في قروض الرهانات العقارية في عام ٢٠٠٧.

حين حاورت البروفيسور شيلر، كان أول سؤال طرحته عليه هو: «في ضوء نجاحك المذهل في التنبؤ بالقمم في الأسهم والعقارات، والعائدات المذهلة التي حققها ديفيد سوينسن من إدارته لصندوق بيل للهبات، هل زالت لعنة إرفينج فيشر أخيرًا عن جامعة بيل؟! وجاءت إجابته متفائلة؛ إذ أجاب وعلى وجهه ابتسامة عريضة: «حسنًا، أعتقد ذلك.»

هناك تشابه بين شيلر وفيشر من ناحية ما. فإلى جانب كونه أستاذاً جامعياً بدوام كامل، فإن شيلر اقتصادي ورجل أعمال ورائد أعمال. وقد أسس مؤخراً شركة تُسمى «ماكرو ماركيٲس المحدودة»، تساهم في خلق أسواق جديدة، من ضمنها «صناديق المؤشرات المتداولة»، لتوسيع نطاق إدارة المخاطر. وساعد في إنشاء سوق للعقود الأجلة والاختيارات في «بورصة شيكاغو التجارية» للعقارات السكنية الأمريكية (على قمة السوق). لمزيد من المعلومات عن شركته، زُرْ موقع www.macromarkets.com.

على صعيد أخطر، ما الذي يميز نموذج شيلر التنبؤي عن النماذج الاقتصادية القياسية القديمة التي فشلت في توقع التغيرات في اتجاهات الأسهم والسندات والعقارات؟ إن كتابه «الوفرة اللامعقلانية» هو دراسة في السلوك البشري وسيكولوجية المضاربة في الأسواق المالية. وقد أخبرني قائلاً: «الاقتصاد السلوكي والمالي يكتسبان الكثير من الزخم، وهو الشيء الأكثر إثارة الذي يحدث في علم الاقتصاد الآن. ولكن هذا غالباً ما يحدث في كليات الأعمال.»

يعمل شيلر مع علماء آخرين في الاقتصاد السلوكي، مثل ريتشارد تالر بجامعة شيكاغو، وكارل كايس بكلية ويسلي، وينظّم ورش عمل في التمويل السلوكي في «المكتب القومي للأبحاث الاقتصادية» لدراسة فقاعات السوق في الأسهم، والسندات، والعقارات، والسلع، وكيف تصبح الأسواق مقدرّةً بأكبر أو أقل من قيمتها بفضل تأثيرات الإعلام، والسياسة الحكومية، و«أرواح الحيوانات»، تلك العبارة الشهيرة لكيّنز للتعبير عن غريزة القطيع. ويعلّق شيلر قائلاً: «ها نحن أخيراً نتعلم كيف نتنبأ عن طريق النظر إلى وقائع الماضي.»⁵ فحين تتحرك الأسواق خارج الاتجاه الطبيعي الطويل المدى، على كلا الجانبين، لا يعني هذا بشكلٍ مؤكّد أن التحركات الأخيرة في الأسعار غير مستديمة، وأنها لا بد أن تعود إلى الاتجاه الطويل المدى، ولكنه يعني أن الوقت قد حان للحذر. وفي ذلك يوضح قائلاً: «إن منهجي في الاقتصاد السلوكي يكمن في البحث عن رؤى، وليس مجرد البيانات؛ فلا بد أن ينظر المرء إلى أوسع صورةٍ ممكنةٍ ليرى ما يدور. لا بد أن يستخدم المرء ملكاته الحدسية، ويدرك الأنماط.»

ووفقاً لشيلر، يمكن للمراقب الفطن أن يُبلي بلاءً حسناً في الأسواق المالية: «إنه مجال عمل تنافسي، ومعظم المديرين الاستثماريين لا يستطيعون التغلب على السوق. ولكن ثمة مكافأة للبحث السليم الذكي. إن الاستثمار الناجح يتطلب إلهاماً، وجهداً خاصاً لتكريس الوقت والجهد، والانتباه والتركيز. ولعل أحد الأسباب وراء وقوع المستثمرين في

نموذج يبل الجديد للتكهنات

أخطاءٍ هو عدم كفاية ما يولونه من انتباهٍ للأمر. إن الناس قادرون على إظهار نكاءٍ فوق العادة، ولكنهم غالبًا ما لا يعرفون أين يطبقونه، فتنتهي بهم الحال باتباع القطيع والعزوف عن التفكير بشكلٍ مستقل. إنها ليست مسألة نكاءٍ فقط؛ إنها مسألة قدرةٍ على الاحتفاظ بالاهتمام.»

الفصل الثاني والثلاثون

التنبؤ بالانتخابات

الاقتصاديون يجيدونه أكثر!

المنافسة بين رواد الأعمال الساعين للربح هي التي لا تتهاون مع الإبقاء على
الأسعار الزائفة ...

لودفيج فون ميزس¹

في ربيع عام ١٩٨٨، كان ثلاثة من أساتذة الاقتصاد بجامعة أيوا — فوريست نيلسون، وروبرت فورسيث، وجورج نيومان — يتناولون الغداء معًا حين طُرح موضوع انتخابات ولاية ميشيجان للحزب الديمقراطي. كانت الاستطلاعات قد أظهرت تصدُّر مايكل دوكايس في الانتخابات الأولية، ولكن كانت المفاجأة أن تبين في الليلة السابقة أن جيسي جاكسون هو الفائز. تساءل أحد الاقتصاديين الثلاثة: «كيف يمكن للمستطلعين أن يخطئوا بهذا الشكل؟» وقال آخر: «لو أن المضاربين في كوميكس في شيكاغو يحددون أسعار الذرة لشهر نوفمبر بهذا السوء، لصاروا بلا عمل!» وكان التعليق الأخير هو ما دفع الاقتصاديين الثلاثة للتفكير. هل يمكن أن يكون هناك سوق للعقود الآجلة في السباقات السياسية حيث يمكن للمضاربين أداء مهمة أفضل في التنبؤ بالانتخابات بشكل أفضل من القائمين على الاستطلاعات؟

وهكذا انطلق برنامج أيوا للأسواق الإلكترونية. ومنذ عام ١٩٨٨، قامت هيئة التدريس بقسم الاقتصاد بكلية هنري بي تيبى للأعمال بجامعة أيوا، التي انخرطت بقوة في الإحصائيات والتحليل الاقتصادي أكثر من العلوم السياسية، بتقديم نسختها الخاصة من التنبؤ بالانتخابات. يقدم برنامج أيوا للأسواق الإلكترونية عقوداً آجلة عن نتيجة الانتخابات الرئاسية والنيابية، وأحياناً سباقات انتخابات مجلس الشيوخ المهمة. فيقوم المضاربون بالمراهنة بالنقود (حتى ٥٠٠ دولار للشخص الواحد) على مَنْ سيفوز بالسباق الرئاسي وإن كان الجمهوريون أم الديمقراطيون هم من سوف يسيطرون على الكابيتول هيل.

من يتنبأ أفضل: جالوب أم أيوا للأسواق الإلكترونية؟

ماذا كانت النتائج؟ الأدلة واضحة حتى الآن على أن مضاربي أيوا للأسواق الإلكترونية ككلّ يُبلون بلاءً أفضل من المستطلعين المحترفين في التنبؤ بنتائج الانتخابات، وبتكلفة أقل بكثير؛ ففي تلخيص للأدلة من ٤٩ سوقاً انتخابية تابعة لبرنامج أيوا للأسواق الإلكترونية بين عامي ١٩٨٨ و ٢٠٠٠، خلص اقتصاديون ماليون من أيوا إلى أن: (أ) أخطاء مضاربي أيوا للأسواق الإلكترونية في التنبؤ عشية يوم الانتخابات كانت، في المتوسط، أقل من ٢ بالمائة، (ب) استطلاع الرأي ثبت أنه يكون أكثر تقلباً أثناء الحملة الانتخابية، (ج) لنحو ٧٠ بالمائة من الوقت تفوق مضاربو أيوا للأسواق الإلكترونية على المستطلعين في التنبؤ بالنسب المئوية لنتيجة الانتخابات أثناء فترة عمل الحملة. وعن ذلك يقولون: «يبدو أن السوق [أسواق أيوا الإلكترونية] تتنبأ بنتائج الانتخابات بشكل أدق من استطلاعات الرأي قبلها بشهور.»² وهذا على الرغم من حقيقة أن مضاربي أسواق أيوا الإلكترونية يختلفون اختلافاً كبيراً عن عينة تمثيلية من الناخبين.

قام أساتذة أيوا الثلاثة مؤخراً بتحديث الإحصائيات ووجدوا أن برنامج أسواق أيوا الإلكترونية قد حسن قدرته على التنبؤ بالانتخابات مقارنة بالمستطلعين المحترفين. ويخلصون إلى ما يلي: «لقد قارناً توقعات السوق بتوقعات ٩٦٤ استطلاعاً للرأي على مدار خمسة انتخابات رئاسية منذ عام ١٩٨٨. إن السوق أقرب إلى النتيجة النهائية بنسبة ٧٤ بالمائة من الحالات. علاوةً على ذلك، تتفوق السوق بشكل كبير في أدائها على أداء استطلاعات الرأي في كل انتخابات عند التنبؤ بها سلفاً بأكثر من ١٠٠ يوم.»³

مَن الفائز في عام ٢٠٠٠: بوش أم جور؟

أدار برنامج أيوا للأسواق الإلكترونية أسواقًا في خمسة انتخاباتٍ رئاسيةٍ أمريكية؛ فقد تنبأت الأسواق الآجلة السياسية بدقة هائلة بانتخاب جورج إتش دبليو بوش في عام ١٩٨٨، وبيل كلينتون في عام ١٩٩٢، وإعادة انتخاب جورج دبليو بوش في عام ٢٠٠٤. ماذا عن عام ٢٠٠٠؟ هنا تنبأت أسواق أيوا الآجلة بسباقٍ شديد التقارب؛ فوفقًا للسوق الآجلة، كان جورج دبليو بوش وآل جور شبه متعادلين من شهر مايو حتى سبتمبر، حين حقق جور تقدمًا ضئيلاً. ومن خلال المناظرات تبخّر تقدّم جور، ليتقدم بوش بشكلٍ طفيف. ولكن قبل يومين من الانتخابات، تحولت دفة التقدم إلى جور. وأخيراً، في عشية يوم الانتخابات، تحولت الدفة مرة أخرى بالكاد إلى بوش. في المقابل، أظهرت استطلاعات الرأي تقدّم بوش بشكلٍ كبيرٍ من أبريل حتى منتصف أغسطس، ثم طفرة كبيرة نسبياً لجور (تلك الطفرة التقليدية التي تلي المؤتمرات الانتخابية للحزب) حتى منتصف سبتمبر، وانتعاشاً كبيراً نسبياً لبوش في ليلة الانتخابات. «هكذا، وخلال الانتخابات، أظهر برنامج أسواق أيوا الإلكترونية سباقاً متقارباً بشكلٍ مطلق، أكثر تقارباً مما أظهرته استطلاعات الرأي»⁴

غير أن مضاربي أسواق أيوا الإلكترونية كانوا لا يزالون يتنبئون بانتصارٍ محدودٍ في التصويت الشعبي لصالح بوش في ليلة الانتخابات، بينما في الحقيقة فاز جور بنسبة ٥٢، بالمائة بينما خسر تصويت الهيئة الانتخابية بصوتٍ واحد. وهكذا، كان من المثير أن المضاربين الذين دفعوا نحو ٥١٠ دولارات عشية الانتخابات مراهنين على فوز بوش قد خسروا استثمارهم بأكمله، بينما هؤلاء الذين دفعوا نحو ٤٨٠ دولارًا مراهنين على فوز جور قد ربحوا عائداً قيمته ١٠٠٠ دولار. لقد كانت السوق القائمة على مبدأ «الفائز يحصل على كل شيء»، فيما يتعلق بالرؤساء، قائمةً على إجماع الأصوات، وليس على أصوات الهيئة الانتخابية. لقد كانت الانتخابات الرئاسية لعام ٢٠٠٠ تجربةً ممتعةً ممزوجةً بالمرارة لكل من المضاربين الجمهوريين والديمقراطيين على حدٍ سواء.

ومثل الأسواق الآجلة في شيكاغو ونيويورك، قد لا يزال مضاربو أسواق أيوا الإلكترونية على الجانب الخاطئ من المضاربة، وقد لا يزال إجماع السوق الكلية يرتكب أخطاءً شأنه شأن المستطلعين؛ فقد حدث خطأ آخر في التنبؤ في انتخابات الكونجرس لعام ٢٠٠٦؛ إذ تنبأ مضاربو أسواق أيوا الإلكترونية بفوز الديمقراطيين بالمجلس (وكان تنبؤاً دقيقاً) واحتفاظ الجمهوريين بمجلس الشيوخ (ولم يكن تنبؤاً دقيقاً). وأفضل ما

يمكن أن نقوله هو أن الأسواق الآجلة في السياسة تميل بالفعل إلى تقليل الأخطاء لأقصى حد؛ فهم على صوابٍ معظم الوقت. ولكن الأمر كذلك أيضًا بالنسبة إلى استطلاعات الرأي.

لماذا يتفوق المضاربون على المستطلعين

السؤال الأكثر إثارةً هو: لماذا يُجيد مضاربو الأسواق الآجلة التكهّن بنتائج الانتخابات أكثر من المستطلعين المحترفين؟ هل هو الحظ، أم أن لديهم بعض المزايا الاقتصادية؟ يقدم الاقتصاديون سببين أساسيين لذلك؛ الأول: أن المضاربين يبدو أن لديهم دافعاً ربحياً أقوى في التنبؤ بنتيجة أي انتخابات؛ فنظرًا لأنهم يضعون أموالهم رهن المخاطرة، يميلون إلى الوثوق أكثر بالتنبؤات، وهم على استعدادٍ لبذل الوقت والجهد لاستطلاع مواطن الضعف والقوة لدى المرشحين بمزيدٍ من التعمّق. وما لا يمكن إنكاره أن جالوب والمستطلعين المحترفين الآخرين لهم أيضًا مصلحة مادية في إجراء تنبؤات دقيقة بالانتخابات، ولكنهم يواجهون عقبة حتمية؛ فالإعلام الرسمي يستطلع آراء الناخبين بسؤال: «لو أُجريت الانتخابات اليوم، لمن ستصوت؟» ولكي يكونوا أكثر دقةً، ينبغي أن يسألوا الناخبين: «من ستراهن على فوزه بالانتخابات في نوفمبر؟» ومن ثمّ لا يكون للعامّة مصلحة مكتسبة من أخذ السؤال على محمل الجد. فيمكن أن تكون إجاباتهم متقلبة، وقد يكذبون في بعض الأحيان؛ ونتيجةً لذلك تتباين الاستطلاعات المنشورة بشكلٍ كبيرٍ بمرور الوقت. وأحيانًا ما تكون الاستطلاعات خاطئة تمامًا، ولعل أشهر الأمثلة على ذلك ما حدث في الانتخابات الرئاسية بين ترومان وديوي عام ١٩٤٨.

أما السبب الثاني، فيتمثل في أن السوق تقوم بتجميع معلومات المضاربين المتنوعة بأسلوبٍ أكثر فعاليةً وديناميكية. وقد أشار الاقتصادي النمساوي إف إيه هايك إلى هذه النقطة منذ سنواتٍ حين نوّه بأن الأسواق لها دور مزدوج؛ فهي تخصص الموارد لتحقيق أقصى استخدامٍ مثمرٍ لها، وخلال عملية الاكتشاف تسارع إلى توفير المعلومات عن قيمة هذه الموارد.⁵

تواجه الأساليب التقليدية للتنبؤ بالانتخابات، مثل استطلاع الرأي، بعض الصعوبة في تقدير القوى الديناميكية العاملة أثناء عملية انتخابية ما، بينما يقوم مضاربو برنامج أسواق أيوا الإلكترونية بدمج استطلاعات الرأي، ودراسات التسويق، وأبحاث السوق، والبيانات الاقتصادية، والقبول الكاريزمي، ومعلوماتٍ أخرى لتحسين قدرتها التنبؤية. فالناخبون الفرديون لديهم حافز محدود يدفعهم لأن يصبحوا خبراء في نتائج أي

التنبؤ بالانتخابات

انتخابات – فهم يميلون إلى الاحتكام إلى ضمائرهم أو مصلحتهم المكتسبة – بينما يحتاج المضاربون إلى أن يأخذوا في الاعتبار أكبر قدرٍ ممكنٍ من المعلومات ذات الصلة لتحقيق النجاح في السوق.

مَن من المرجح أن يتولى زمام الكونجرس ومجلس الشيوخ أو الرئاسة في نوفمبر؟ زُرْ موقع www.biz.uiowa.edu/iem. يمكنك مشاهدة النتائج سواءً أراهننت أم لا.

الفصل الثالث والثلاثون

ما الذي يحرك الاقتصاد والأسهم

إنفاق المستهلك أم الاستثمار التجاري؟

قلة قليلة من الناس هم من يدركون الحقيقة التالية: التجارة هي قلب الاقتصاد، وليس المستهلكون؛ فحين تنتج الشركات بشكلٍ مربح، فإنها تخلق وظائف مدرةً للدخل؛ ومن ثمَّ ينفق المستهلكون. والشركات المربحة أيضًا تشتري معدّاتٍ جديدة؛ لأنها تحتاج إلى تحديث وتجديد جميع أدواتها، ونظمها، وبرمجياتها.

لاري كودلو، «كودلو أند كومباني»،
قناة سي إن بي سي

نحن نسمع ما يلي طوال الوقت في الأخبار:

«ما يفعله المستهلكون هو الشيء الأهم.»
«إذا توقف المستهلك عن الإنفاق، فنحن في أزمةٍ كبيرة.»
«إذا لم ينفق المستهلك قيمة الخفض الضريبي، فلن يساعد ذلك في عملية الانتعاش.»
«مؤشر توقعات المستهلك منخفض هذا الشهر ... وهذا خبر سيئ على صعيد الاقتصاد وسوق الأسهم.»

خلال آخر أزمات الركود العالمي التي وقعت ما بين عامي ٢٠٠١-٢٠٠٣، ركّز معظم المراسلين الصحفيين على مستوى إنفاق المستهلك؛ ففي عام ٢٠٠١، قامت الحكومة الفرنسية، بدافع الخوف من عدم إقبال مواطنيها على الشراء بمعدلٍ كافٍ، بزيادة الإنفاق الحكومي بنسبة ٦ بالمائة. وحذّرت مجلة «ذي إيكونوميست» من أن تباطؤ مبيعات التجزئة في أوروبا «سوف يفسد النجاح». وفي اليابان زعم المحللون الاقتصاديون أن المستهلكين اليابانيين يدخرون أكثر من اللازم، والوسيلة الوحيدة لإطلاق الاقتصاد الآسيوي العملاق هي دفع اليابانيين للكف عن الادخار والبدء في الإنفاق.

وقد قال إدوارد ماكيلفي، كبير خبراء الاقتصاد ببنك جولدمان ساكس: «إن ما يفعله المستهلك هو القضية رقم ١ بالنسبة إلى المشهد الاقتصادي». وفي الولايات المتحدة، حذر الخبراء على سي إن إن وسي إن بي سي مرارًا في عام ٢٠٠١ من أنه «إذا تم ادخار التخفيضات الضريبية التي أقرها بوش، ولم يتم إنفاقها، فلن تسهم بشيءٍ في الانتعاش الاقتصادي».

غير أن الواقع هو أن إنفاق المستهلك هو النتيجة، وليس السبب، لأي اقتصادٍ مثمرٍ وصحي. فإنفاق الشركات الساعية إلى التجديد على السلع الرأسمالية، والتخفيضات الضريبية، وخفض معدلات الفائدة، والإنتاجية أهم بكثيرٍ من أي طفرةٍ في إنفاق المستهلك. وفي أي دورة تعديل مسارٍ تجارية، يأتي الإنتاج والاستثمار أولاً، يتبعهما الإنفاق على سلع التجزئة.

أهمية قانون ساي

هذه الحقيقة سائدة في السوق: العرض — وليس الطلب — هو الذي يحرك الاقتصاد؛ فالإنتاجية والادخار هما مفاتيح النمو الاقتصادي. وقد اكتُشف هذا المبدأ وطُوّر على يد الاقتصادي الفرنسي العبقري جان باتيست ساي في مطلع القرن العشرين، ويُعرف باسم «قانون ساي»¹.

استخدم ساي مثالاً زراعياً في كتابه الدراسي لإثبات قانون ساي. افترض أن مجتمعاً زراعياً لديه محصول جيد، «كلما كان المحصول أكبر، كانت مشتريات الزارعين أعلى». على الجانب الآخر، ما الذي يحدث إذا كان هناك نقص أو مجاعة؟ «المحصول السيئ، في المقابل، يضر بمبيعات السلع ككل».

وللاستعانة بمثالٍ حديث، انظر إلى سياتل. حين قام بيل جيتس بإنشاء مايكروسوفت، أصبح العديد من الموظفين من أصحاب الثروات، بل ومليونيرات، وانتعش اقتصاد سياتل، وارتفع إنفاق المستهلك بمعدلٍ سريع. ولكن ماذا حدث عندما قامت الحكومة الفيدرالية بمقاضة مايكروسوفت في أواخر تسعينيات القرن الماضي فهبطت أسهم مايكروسوفت؟ انتهت موجة الانتعاش في سياتل لفترة، وتباطأ إنفاق المستهلك. من الواضح في الدورة التجارية أن إنفاق الشركات يدفع الاقتصاد، يليه إنفاق المستهلك.

ما تخبرنا به المؤشرات الاقتصادية الرئيسية

لنستطلع معاً مدى أهمية إنفاق المستهلك وقطاع الاستثمار حين يتعلّق الأمر بالمؤشرات الاقتصادية الرئيسية. نرى هنا أن كلا القطاعين يؤثر على الأداء الاقتصادي، ولكن يبدو أن قطاع الأعمال يلعب دوراً أقوى. فإذا نظرنا إلى «مؤشر المؤشرات الاقتصادية الرئيسية» في تسع دولٍ كبرى، وهو الذي يُنشر شهرياً من خلال «كونفرانس بورد» (www.conferenceboard.org)، نجد هذه النتائج:

- من بين المؤشرات الرئيسية التسعة في ألمانيا التي تم تجميعها من قبل «كونفرانس بورد»، يتصل اثنان بإنفاق المستهلك: مؤشر ثقة المستهلك ومؤشر أسعار المستهلك للخدمات. أما بقية المؤشرات، فتتصل بالإنتاج في المراحل الأولى، مثل التغيرات في المخزون، والمشتريات الجديدة للمعدّات الإنتاجية، وطلبات الإنشاء الجديدة.
- من بين مؤشرات فرنسا الرئيسية العشرة، يتصل اثنان بالمستهلك، فيما ترتبط بقيّتها بالمعايير التجارية، مثل أسعار الأسهم، والإنتاجية، وتراخيص البناء، وفارق عائد السند وعائد السهم، وطلبات الصناعة الجديدة.
- تتصل مؤشرات المملكة المتحدة الرئيسية بحجم الصادرات، وطلبات الجديدة في الصناعات الهندسية، والمخزونات، والمنازل المبدوعة للإنشاء، والإصدار النقدي. ويُعدّ «مؤشر ثقة المستهلك» هو المؤشر الوحيد الخاص بالمستهلك.
- لا يرتبط أيٌّ من مؤشرات اليابان الرئيسية بالمستهلك: الوقت الإضافي للعمل في التصنيع، واستطلاع الظروف التجارية، وإنتاجية العمال، وأرباح التشغيل الحقيقية، وطلبات الجديدة على الماكينات والإنشاء.

- تضم مؤشرات المكسيك الستة مساحاً شهرياً للمخزون، والإنشاء الصناعي، وأسعار الأسهم، ومعدلات الفائدة، وتكاليف النفط الخام. وتعد مبيعات التجزئة مؤشراً تزامنياً في المكسيك.
- في الولايات المتحدة، يسلط «كونفرانس بورد» الضوء على «مؤشر ثقة المستهلك»، فيما تتصل المؤشرات التسعة الأخرى من بعيد فقط بالاستخدام النهائي، مثل طلبيات المصنّعين الجديدة على المواد والسلع الاستهلاكية، وتراخيص البناء، ومتوسط ساعات التصنيع الأسبوعية، وأسعار الأسهم، والطلبات الجديدة على السلع الإنتاجية غير الدفاعية.

ماذا عن مؤشر ثقة المستهلك؟

ولكن ماذا عن «مؤشر ثقة المستهلك» الذي تبرزه وسائل الإعلام كل شهر؟ ألا يُعدُّ مؤشراً رئيسياً؟ هو كذلك بالطبع، ولكن من المدهش أن «مؤشر ثقة المستهلك» يبدو متصلاً أكثر بالظروف التجارية من اتصاله بتوجُّهات المستهلكين. فيما يلي الأسئلة التي تُطرح على المستهلكين لتحديد «توقعاتهم»:

- (١) هل الظروف التجارية الحالية جيدة، أم سيئة، أم عادية؟
- (٢) هل تتوقع أن تكون الظروف التجارية جيدة، أم سيئة، أم عادية على مدار الأشهر الستة القادمة؟
- (٣) هل تتوافر الوظائف حالياً بكثرة، أم هي غير متوافرة بدرجة كبيرة، أم يصعب الحصول عليها؟
- (٤) هل تتوقع أن تكون الوظائف أكثر وفرة، أم غير متوافرة بدرجة كبيرة، أم يصعب الحصول عليها على مدار الأشهر الستة القادمة؟
- (٥) هل تخطط لشراء سيارة جديدة/ مستعملة، منزل جديد/ مستعمل، جهاز منزلي كبير جديد/ مستعمل (ملحوظة: كل هذه سلع استهلاكية معمرة، على عكس السلع الإنتاجية المعمرة) خلال الأشهر الستة القادمة؟
- (٦) هل تخطط لقضاء إجازة داخل الولايات المتحدة أو بالخارج خلال الأشهر الستة القادمة؟

بعبارة أخرى، يُعدُّ مؤشر ثقة المستهلك الذي يروِّج له كثيرًا أقرب إلى مؤشرٍ للتنبؤ بالتوقعات بالنسبة إلى التجارة والتوظيف والسلع المعمرة منه إلى التنبؤ بمبيعات التجزئة وإنفاق المستهلك؛ فهو لا يطرح أي أسئلة عن أنماط الاستهلاك الحالية بخلاف السلع المعمرة، ولا يسأل عن أي شيءٍ عن الغذاء أو الملابس أو الترفيه، والمشتريات الأخرى القصيرة المدى؛ لأن هذه المصروفات نادرًا ما تتغير من شهرٍ لآخر.

لماذا لا يضم «كونفرانس بورد» أرباح الشركات كمؤشرٍ رئيسي؟

ينبغي أيضًا الإشارة إلى أن أرباح الشركات كانت واحدةً من أفضل وسائل التنبؤ بالركود. بل إن أرباح الشركات عادةً ما تكون المؤشر الأول على أي صعودٍ أو كسادٍ قادم. فهي تميل إلى الوصول إلى أوج ارتفاعها قبل عامٍ من بدء أي ركودٍ بشكلٍ رسمي. ولكن من الغريب أن «مؤشر المؤشرات الاقتصادية الأساسية» الذي وضعه «كونفرانس بورد» لا يضم أرباح الشركات في قائمة مؤشرات العشرة! لماذا؟ لأن أرباح الشركات تعلن كل ثلاثة أشهر، أما «مؤشر المؤشرات الاقتصادية الأساسية» فيصدر شهريًا؛ ومن ثمَّ فهم لا يستخدمون أرباح الشركات كمؤشر، على الرغم من أنه أفضل من معظم إحصائيات الدورة التجارية الأخرى! وهذا مجرد مثال واحدٍ فقط للمشكلات المنهجية العديدة التي تواجه مؤشر «كونفرانس بورد للمؤشرات الاقتصادية الرئيسية».

والحقيقة هي أن التجارة والإنفاق الاستثماري يمثلان المؤشرات الرئيسية الحقيقية للاقتصاد وسوق الأسهم. فإذا أردت أن تعلم إلى أين تنجح سوق الأسهم، فعليك أن تنسى أمر إنفاق المستهلك وأرقام مبيعات التجزئة، وانظر إلى التصنيع والإنفاق الرأسمالي وأرباح الإنتاجية.

احذر قانون كينز

إن السبب وراء كثرة سماعنا عن المستهلك هو أننا لا نزال تحت تأثير الاقتصاد الكينزي؛ حيث يعلمنا «قانون كينز» الذي ينص على أن الطلب يخلق العرض ... فقانون كينز هو النقيض المباشر لقانون ساي، الذي ينص على أن العرض يُوجد الطلب. وفقًا لكينز، يُمثِّل إنفاق المستهلك الدافعة للاقتصاد، والادخار أمر سيئ حين يكون الاقتصاد في حالةٍ من الانكماش القصير الأجل.

ولعل أحد الأسباب وراء أكذوبة «إنفاق المستهلك» هذه هو كيفية تقديرنا لـ «إجمالي الناتج المحلي». فيشير الاقتصاديون إلى أن تكاليف الاستهلاك الشخصي هي القطاع الأكبر من إجمالي الناتج المحلي؛ إذ تُمثّل نحو ٧٠ بالمائة منه. وقد قادت هذه الإحصائية الصحافة إلى إطلاق تصريحاتٍ مثل هذا التصريح من أسوشيتد برس: «المحللون يراقبون إنفاق المستهلك عن كثب؛ لأنه يمثل نحو ثلثي إجمالي النشاط الاقتصادي.»

ولكن هل الاستهلاك هو الجزء الأكبر والأهم من الاقتصاد؟ في الواقع، هو ليس كذلك. وينبغي أن يعلم الصحفيون أن إجمالي الناتج المحلي ليس مقصوداً به أن يكون مقياساً كاملاً للنشاط أو الإنفاق في الاقتصاد؛ فإجمالي الناتج المحلي لا يقيس سوى الإنتاج «النهائي» للسلع والخدمات، فيما يُغفل، عن عمد، عملية الإنتاج الوسيطة برُمّتها، أو البضائع قيد التصنيع؛ أي كل مبيعات المنتجات في المراحل الأولى للإنتاج، مثل الصلب في إنتاج السيارات. لماذا؟ لأن إجمالي الناتج المحلي مَعْنِيٌّ به قياس السلع والخدمات التامة الصنع فقط؛ أي المنتجات القابلة للاستخدام في المنازل، والشركات، والحكومة. وإدراج الإنفاق في كل مرحلةٍ من مراحل الإنتاج من شأنه أن يضاعف الحساب مرتين وثلاثاً. على سبيل المثال، في صناعة الخبز، سوف يحسب كلُّ من القمح والدقيق ضمن قيمة الخبز. غير أن إجمالي الناتج المحلي لا يعبأ إلا بالمنتجات النهائية القابلة للاستهلاك؛ أي الخبز الذي يستهلكه الناس في البيت.

إجمالي المصروفات المحلية: مقياس جديد لإجمالي النشاط الاقتصادي

يهتم الاقتصاديون أيضاً بعمليات الإنتاج الوسيطة؛ أي مراحل الإنتاج التي تؤدي إلى المنتج النهائي. تبدأ هذه العملية في أولى مراحل تطوير موارد إنتاج السلعة، مثل البحث والتطوير، ثم تقود إلى الإنتاج التصنيعي وشبه التصنيعي، ثم قنوات البيع بالجملة والتوزيع، وأخيراً الوصول إلى المبيعات النهائية على مستوى التجزئة.

ولقياس كل المعاملات في الاقتصاد، لا بدّ أن نقوم بجمع كل مبيعات السلع والخدمات في كل مرحلةٍ من مراحل الإنتاج، وليس فقط في المرحلة النهائية؛ فهناك ملايين المعاملات الوسيطة بمعنى الكلمة تحدث قبل بيع السلع والخدمات المنجزة للمستهلكين النهائيين. وقد قمت في كتابي «بنية الإنتاج» بتطوير إحصائيةٍ قوميةٍ جديدةٍ لقياس الإنفاق الإجمالي في الاقتصاد تُسمّى «إجمالي المصروفات المحلية».²

على سبيل المثال، وَفق تقديري، فإن إجمالي المصروفات المحلية — أي إجمالي الإنفاق في الاقتصاد — لعام ٢٠٠٥ قد بلغ نحو ٢٧ تريليون دولار، مقارنةً بالنتائج النهائي (إجمالي الناتج المحلي) الذي بلغ ١٢,٥ تريليون دولار لعام ٢٠٠٥. وكنسبة مئوية من إجمالي المصروفات المحلية، وصلت مصروفات المستهلك الشخصية إلى ٨,٧٥ تريليونات دولار، أو ٣٢ بالمائة فقط من إجمالي الإنفاق في الاقتصاد، وليس ٧٠ بالمائة كما نُشر من قبل. على الجانب الآخر، وصل إجمالي المصروفات التجارية — أي حاصل جمع الاستثمار الخاص والإنفاق التجاري الوسيط معاً — إلى ١٤,٦ تريليون دولار، أو نحو ٥٤ بالمائة من إجمالي المصروفات المحلية. وهكذا نرى أن الاستثمار التجاري أكبر بكثير من إنفاق المستهلك في الاقتصاد.

وزارة التجارة الأمريكية تُقدّم إحصائية كلية جديدة

في السنوات الماضية، حدّد الاقتصاديون قيمة الإنتاج الوسيط من خلال إحصائيات المدخلات-المخرجات التي يتم تجميعها كل خمس سنوات من الإحصاء الرسمي للسكان وبيانات مصلحة الضرائب. غير أنه في السنوات الأخيرة، لمس «مكتب التحليل الاقتصادي التابع لوزارة التجارة الأمريكية» الحاجة إلى مقياس سنوي للإنفاق الإجمالي في الاقتصاد، وقدم إحصائية جديدة للدخل القومي تُسمّى «إجمالي الإنتاج». تسعى الإحصائية إلى تحديد قيمة المنتج في جميع مراحل الإنتاج، وفي ذلك الخدمات. غير أنه بينما يُعدّ «إجمالي الإنتاج» خطوةً في الاتجاه الصحيح، فإنه ليس مقياساً كاملاً للإنفاق الكلي في الاقتصاد؛ فهو يُغفل بعض مصروفات الجملة والتجزئة. غير أن «إجمالي الإنتاج» يقيس نحو ضعف حجم «إجمالي الناتج المحلي»³.

بإيجاز، إن تحفيز إنفاق المستهلك على المدى القصير سوف يشجع بلا شك بعض خطوط النشاط التجاري. فإذا انخرط الناس في فورة شراء في متجر بقالة محلياً أو مركز تجاري، فسوف يشهد التجار ومُورِّدوهم ارتفاعاً في المبيعات والإنتاج. ولكن فورة إنفاق المستهلك لا يمكن أن تستمر حين تصبح فواتير بطاقة الائتمان مستحقة، والمزيد من الإنفاق من جانب المستهلكين لا يحتمل أن يساعد في إنشاء جسر، أو بناء مستشفى، أو الدفع من أجل برنامج أبحاثٍ لعلاج السرطان، أو توفير الأموال من أجل اختراع جديد أو عملية إنتاجية جديدة. لن يؤدي هذا الغرض إلا إلى وجود مستوى أعلى من الادخار. وهكذا، فليس مستغرباً أن ترى في الدول التي تتبع السياسات الكينزية المؤيدة للإنفاق

متاجر تجزئة ومراكز تجارية فخمة على طول الطرق المحطمة والبنية التحتية المتهدمة؛ إذ إن نسبة استهلاكها إلى استثماراتها غير متوازنة على نحو ممنهج. قبل وفاته، وجّه خبير الإدارة بيتر دراكر انتقادًا حادًا للولايات المتحدة بسبب «أزمة في الإنتاجية وتكوين رأس المال» و«انخفاض الاستثمار على نطاق هائل».⁴

إن الادخار، والاستثمار، وتكوين رأس المال هي المكونات الأساسية للنمو الاقتصادي. والدول التي تحظى بأعلى معدلات النمو هي تلك التي تُشجّع الادخار والاستثمار، وتستثمر في عمليات الإنتاج الجديدة، والتعليم، والتكنولوجيا، والبنية التحتية، والآلات الموفرة للجهد البشري. ومثل هذا الاستثمار يُسفر بدوره عن منتجات استهلاكية أفضل بأسعار أقل. مثل هذه الدول لا تسعى إلى تعزيز الاستهلاك بشكل مصطنع على حساب الادخار. ربما يعمل تحفيز الاقتصاد من خلال الاستهلاك المفرط أو البرامج الحكومية المسرفة على توفير حافز زائفٍ على المدى القصير، ولكنه لا يمكن أن يؤدي إلى رخاءٍ حقيقيٍّ على المدى البعيد.

بالاستعانة بإحصائيتنا الجديدة؛ إجمالي المصروفات المحلية، نرى الآن أن خفض الضرائب على الشركات والاستثمارات سوف يكون له تأثير إيجابي إلى حدٍ كبير، أكثر بكثير مما كان يُعتقد في السابق؛ فحين يُمثّل الاستثمار التجاري أكثر من ٥٠ بالمائة من الاقتصاد، وليس ١٥ بالمائة، يمكن لخفض ضرائب الاستثمار على الفائدة، وحصص الأرباح، وأرباح رأس المال أن يكون له أثر تضاعفي على اقتصاد الدولة على نحو واضح. بإيجاز، استثمار رأس المال، وليس إنفاق المستهلك، هو ما يحرك أيّ اقتصاد. وكما أعلن لودفيج فون ميزس قبل سنوات: «المراكمة التدريجية لرأس المال تؤدي إلى تحسنٍ اقتصاديٍّ دائم».⁵

الفصل الرابع والثلاثون

معدن ميداس

عودة ذهبية

هناك حاجة إلى معيارٍ أقل ارتباطاً بالزمن؛ والذهب يفى بالغرض تمامًا.

مارك موبايوس،

المدير الاستثماري لتمبلتون

يحتفظ الذهب بقوته الشرائية على مدى فتراتٍ طويلةٍ من الزمن، لِنُقَلُّ فترات
تمتد لنصف قرن.

روي جاسترام، «الثابت الذهبي»¹

عند الحديث عن معدن ميداس، تحضرني مقولة لمارك توين: «تقارير وفاتي مبالغ فيها بشدة!» خلال تسعينيات القرن العشرين، وبعد سنواتٍ من بيع البنك المركزي وهبوط السوق في مجال المعادن الثمينة، أعلنت جريدة «فاينانشيال تايمز» عن «وفاة الذهب». ولكنه لم يمت، بل كان في حالةٍ أشبه بالبيات الشتوي.

ما الشيء المفقود في هذه الصورة؟

خلال عقدي ثمانينيات وتسعينيات القرن العشرين اللذين شهدا انخفاصًا في معدّل التضخم، دخلت في اشتباكٍ مع محرري «وول ستريت جورنال» و«نيويورك تايمز» حول أهمية الذهب كمؤشرٍ للتضخم العالمي وعدم الاستقرار الجيوسياسي. خلال هذه الفترة، كان الذهب يُحتَصَرُ نسبيًا، وتجاهلت الصحافة الرسمية معدنَ ميداس؛ ففي صفحات المال، كانت جريدة «تايمز» تُلقِي الضوءَ على النفط، لا الذهب، كأفضل علامةٍ على التضخم. وكانت الصفحات الأولى من جريدة «وول ستريت جورنال» تُدرج اثني عشر مؤشرًا للسوق، من بينها الأسهم، والسندات، والعملات، والسلع، بما فيها النفط، ولكنها كانت تحذف أي ذكرٍ للذهب.

ولكن كل هذا تغير في الألفية الجديدة؛ فقد عاد الذهب إلى الحياة في عام ٢٠٠٠، بعد أن أطلقت الهجمات الإرهابية حقبةً تضخميةً جديدةً من إنفاق الحكومة الضخمة والاقتراض الميسر؛ فقد وصل سعره الآن لأكثر من ٨٠٠ دولارٍ للأوقية.

عودة إلى قاعدة الذهب؟

عقب الأزمة المالية الآسيوية التي اندلعت في عامي ١٩٩٧-١٩٩٨، أيد مارك موببوس، مدير مجموعة تمبلتون للأسواق الناشئة الشهرير، إصدارَ عملةٍ إقليميةٍ جديدةٍ قابلةٍ للتحوّل إلى ذهب، بما في ذلك إصدارَ عملاتٍ ذهبيةٍ آسيوية: «سوف تتحوّل جميع إصداراتهم النقدية من فئة M1 والاحتياطيات الأجنبية إلى العملة الآسيوية بالسعر الحالي للذهب؛ ومن ثمّ سوف يتم إصدار العملة الآسيوية الموحدة بناءً على ودائع الذهب أو ما يعادل الذهب من العملات الأجنبية.» وانتقد موببوس البنوك المركزية بمنطقة جنوب شرق آسيا لفضها المتهور لعملاتها؛ فنتيجةً لذلك «أفلس الكثير من الشركات والبنوك عبر المنطقة، وضاعت مليارات الدولارات، وأصبحت التنمية الاقتصادية مهددة.» لماذا الذهب؟ «لأنّ الذهب كان دائمًا مخزنًا للقيمة في آسيا ويحظى بالاحترام باعتباره الملاذ الأخير في فترات الأزمة. وتاريخ آسيا زاهر بالعملات الهابطة ... ويكمن جمال الذهب في أنه يقيّد قدرة الدولة على الإنفاق إلى الحد الذي تستطيع عنده تحقيق الربح بالإضافة إلى أرصدها من الذهب.»²

ليست مجرد سلعةٍ أخرى

على الرغم من أن مقترح موببوس النقدي لم يحقق أي شيء، استمر مديرو البنوك الآسيوية، ومن بينها بنك الصين، في تجميع كميات كبيرة من الذهب. والدراسات الحديثة تؤيد خطة موببوس؛ فوفقاً لهذه الدراسات، يتميز الذهب بثلاث سماتٍ فريدة؛ الأولى: هي أنه يوفر وحدة حساب مستقرة للنظام النقدي العالمي؛ وحدة تضاهي «القاعدة النقدية» بشكلٍ دقيق. السمة الثانية: أن الذهب كان له قدرة مذهلة على الاحتفاظ بقوته الشرائية على مدار التاريخ، وهو ما أطلق عليه الراحل روي جاسترام «الثابت الذهبي». أما السمة الثالثة فتكمن في القدرة الغربية للمعدن الأصفر على التنبؤ بالتضخم ونسب الفائدة في المستقبل.

لنبدأ بالذهب كنظامٍ نقديٍّ مستقر. مع معظم السلع، مثل القمح أو النفط، تتباين البضائع «المختزنة» بشكلٍ كبيرٍ وفقاً للإنتاج السنوي. ولكن الأمر ليس كذلك مع الذهب؛ فالبيانات التاريخية تؤكد أن إجمالي احتياطي الذهب المملوك للأفراد والبنوك المركزية دائماً ما يزداد ولا ينخفض مطلقاً.³ علاوةً على ذلك، عادةً ما تتباين الزيادة السنوية في احتياطي الذهب العالمي ما بين ١,٥ و ٣ بالمائة، ونادراً ما تتجاوز ٣ بالمائة. بإيجاز، هناك تشابه كبير يجمع بين الزيادة التدريجية في مخزون الذهب و«القاعدة النقدية» التي يعتز بها ميلتون فريدمان وأنصار النظرية النقدية؛ حيث يرتفع الاحتياطي النقدي بمعدلٍ ثابت.

قارن استقرار مخزون الذهب بالتغيرات السنوية في احتياطي النقد الورقي الذي تحوزه البنوك المركزية. لقد ارتفع مؤشر مجموعة الثماني للاحتياطي النقدي بمعدلٍ كبيرٍ وصل إلى ١٧ بالمائة في مطلع سبعينيات القرن العشرين، وبمعدلٍ طفيفٍ قدره ٣ بالمائة في التسعينيات والعقد الأول من الألفية الجديدة. علاوةً على ذلك، كانت السياسات النقدية للبنوك المركزية أكثر تقلباً بكثيرٍ من احتياطي الذهب. لقد ثبت عالمياً أن الذهب أكثر استقراراً وأقل تضخماً من أي نظامٍ نقدٍ إلزاميٍّ.

يتفق النقاد على أن الذهب بطبيعته عملة «صعبة»، إلا أنهم يشكون من أن إنتاج الذهب الجديد لا يمكنه مواكبة النمو الاقتصادي. بعبارةٍ أخرى، الذهب عملة صعبة أكثر من اللازم؛ فاحتياطي الذهب، كما أشرنا، يرتفع بمعدل نموٍ سنويٍّ طفيفٍ لا يتجاوز ٣ بالمائة، وغالباً ما يكون أقل من ٢ بالمائة، بينما نمو إجمالي الناتج المحلي عادةً ما يتجاوز ٣ أو ٤ بالمائة وأحياناً ٧ أو ٨ بالمائة في الدول النامية. والنتيجة؟ يصبح انكماش الأسعار

أمرًا حتميًا في ظل قاعدة الذهب الخالص؛ فالنقاد على صوابٍ في أنه من غير المحتمل أن يواكب نمو احتياطي الذهب النمو الحقيقي لإجمالي الناتج المحلي. فقط أثناء الاكتشافات الكبرى للذهب، كما في كاليفورنيا وأستراليا في خمسينيات القرن التاسع عشر أو جنوب أفريقيا في تسعينيات القرن التاسع عشر، كان نمو احتياطيات الذهب العالمية أسرع من ٤ بالمائة سنويًا. ونظرًا لضغوط الانكماش، فإن احتمالات الرجوع عن تطبيق قاعدة ذهب كلاسيكية هي احتمالات مستبعدة.

الذهب باعتباره تحوطًا ضد التضخم

ماذا عن الذهب باعتباره تحوطًا ضد مخاطر التضخم؟ أوضح البروفيسور روي جاسترام، ببيركلي، وآخرون الاستقرار النسبي للذهب فيما يتعلق بقوته الشرائية؛ أي قدرته على الاحتفاظ بقيمته وقوته الشرائية عن السلع والخدمات على المدى البعيد. ولكن لا بد من التأكيد على عبارة المدى البعيد؛ فعلى المدى القصير، تعتمد قيمة الذهب بقدر كبير على معدل التضخم؛ ولذا، غالبًا ما يعجز عن الحفاظ على سمعته باعتباره تحوطًا ضد التضخم.

والدراسة الكلاسيكية للقوة الشرائية للذهب هي كتاب «الثابت الذهبي: التجربة الإنجليزية والأمريكية، ١٥٦٠-١٩٧٦» لروي جاسترام، الأستاذ الراحل بجامعة كاليفورنيا، ببيركلي. يتناول الكتاب، الذي نفدت طبعته الآن، الذهب باعتباره تحوطًا ضد التضخم والانكماش على مدار ٤٠٠ عام.

شكلان بيانان مذهلان

يروى كتاب جاسترام والبيانات المحدثّة من قبل المعهد الأمريكي للأبحاث الاقتصادية، بمدينة جريت بارينجتون، بولاية ماساتشوستس، قصة مؤثرة:

(١) دائمًا ما يعود الذهب إلى قوته الشرائية الكاملة، وإن كان يستغرق فترةً طويلةً في ذلك.

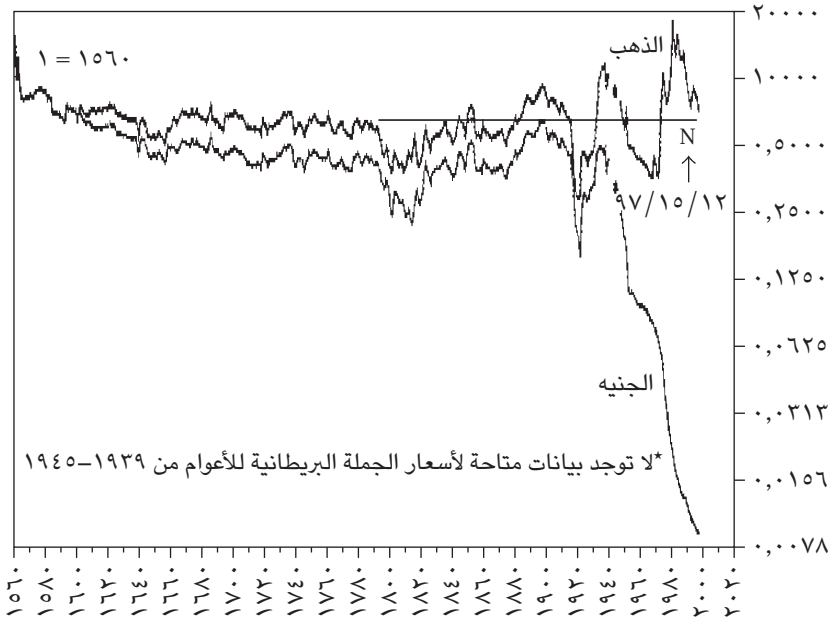
(٢) أصبح سعر الذهب أكثر تقلبًا مع تحوّل العالم نحو قاعدة للنقد الإلزامي بدءًا من ثلاثينيات القرن العشرين. لاحظ كيف تحرّك الذهب صعودًا وهبوطًا بشكلٍ حادٍّ مع

فقدان الجنيه والدولار لقوتهما الشرائية منذ إطلاق قاعدة الذهب (انظر الشكلين ٣٤-١ و٣٤-٢).

في محاضراتي في علم الاقتصاد بكلية رولينز وجامعة كولومبيا، أوضح قيمة الذهب على المدى البعيد بالاستعانة بعملة سانت جودينز الذهبية ذات النسب المزدوج فئة ٢٠ دولارًا كمثال. قبل عام ١٩٣٣، كان الأمريكيون يحملون هذه العملة في جيوبهم كنفود. وفي تلك الآونة كان بإمكانهم شراء حُلَّةٍ مفصَّلةٍ مقابل نسِرٍ مزدوج واحد، أو ٢٠ دولارًا. واليوم تستطيع هذه العملة ذاتها — التي تساوي ما بين ٩٠٠ إلى ١٢٠٠ دولار، اعتمادًا على ندرتها وحالتها — شراء نفس الحُلَّةِ المفصَّلة. إن لعملة النسب المزدوج قيمة نقدية، أو ندرة، بالطبع؛ فعملة سبيكة ذهبية تزن أوقية واحدة، من دون قيمة نقدية، تساوي نحو ٩٠٠ دولارٍ فقط؛ فقد ارتفع سعر الذهب بالدولار بشكلٍ كبير، ولكنه لم يرتفع بنفس معدل ارتفاع عملاتٍ نقديةٍ أمريكية.

كان سعر سبيكة الذهب يزيد على ٨٠٠ دولارٍ للأوقية الواحدة في عام ١٩٨٠، وظل في هبوطٍ مستمرٍّ في القيمة لما يقرب من عقدين. وهو الآن في طريقه للتعافي واستعادة سابق عهده. هل يُعدُّ الذهب تحوُّطًا جيدًا ضد التضخم؟ في الواقع، توضح التقارير أنه حين يكون معدل التضخم ثابتًا أو في انخفاض، يكون الذهب تحوطًا سيئًا ضده؛ فالمعدن الأصفر (وأسهم المناجم) عادةً ما تستجيب على أفضل نحوٍ للتضخم المتسارع. وعلى المدى الطويل، احتفظ معدن ميداس بتحوُّطه، إلا أنه لا ينبغي اعتباره تحوطًا مثاليًا أو وافيًا، بل إن الأسهم الأمريكية قد أثبتت أنها مربحة أكثر بكثيرٍ من الذهب كاستثمار.

ويوضح عمل الأستاذ بكلية وارتون، جيرمي سيجل، أن الأسهم الأمريكية قد تفوقت في أدائها على الذهب تفوقًا كبيرًا على مدار القرنين الماضيين. وعلى غرار جاسترام، يؤكِّد سيجل استقرارَ الذهب على المدى البعيد. غير أن الذهب لا يمكنه الارتقاء لمستوى أداء سوق الأسهم الأمريكية. وكما يوضح في كتابه «الأسهم على المدى الطويل»، فقد تفوقت الأسهم في أدائها إلى حدٍّ كبيرٍ على السندات، وأذون الخزنة، والذهب. لماذا؟ لأنَّ الأسهم تمثل نموًا اقتصاديًا وإنتاجيةً أعلى على المدى الطويل؛ فقد ارتفعت الأسهم ارتفاعًا حادًّا في القرن العشرين بسبب الارتفاع الكبير في مستوى المعيشة ومنظومة الاقتصاد الحر الأمريكية.



شكل ٣٤-١: القوة الشرائية للذهب والجنيه البريطاني، ١٩٦٠-٢٠٠٦. (المصدر: المعهد الأمريكي للأبحاث الاقتصادية.)

حين يتسارع تضخم الأسعار، تميل الأسهم الصناعية إلى الأداء الهزيل في حين تتألق أسهم الذهب. وبينما تعد الأسهم، بحسب سيجل، تحوُّطاً ممتازة على المدى الطويل ضد التضخم، فإنها «ليست تحوُّطاً جيدةً ضد التضخم على المدى القصير»⁴ وتضخم الأسعار هو المؤشر الرئيسي؛ فحين يتراجع معدل التضخم، احذروا! فسوف تتعثر الأسهم ويعود الذهب إلى الحياة (انظر الشكل ٣٤-٣).

ما الذي تبقى للمعدن الأصفر؟ أرى وظيفتين أساسيتين للذهب؛ الأولى: استثمار مريح حين تتسارع الأسعار العامة، والثانية: مقياس مهم لتضخم الأسعار ومعدلات الفائدة في المستقبل.

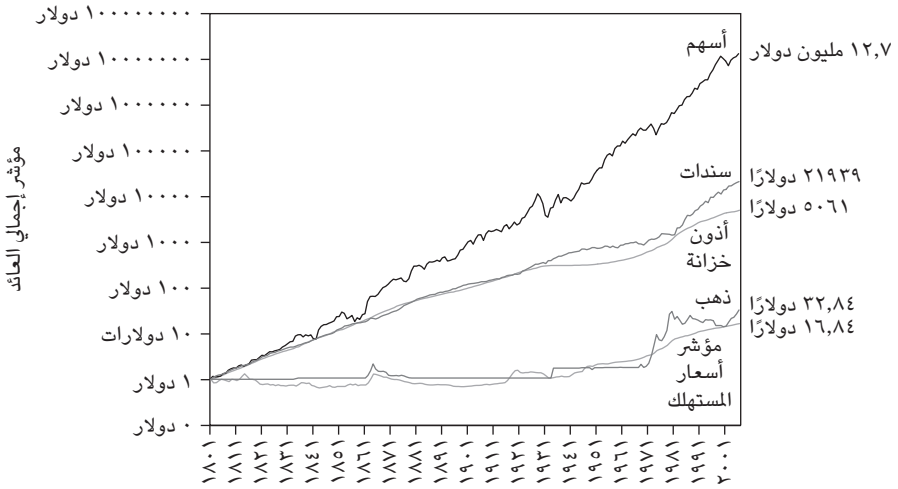


شكل ٣٤-٢: القوة الشرائية للذهب والدولار الأمريكي، ١٧٩٢-٢٠٠٦. (المصدر: المعهد الأمريكي للأبحاث الاقتصادية.)

الذهب باعتبارها استثمارًا مربحًا

منذ أطلقت الولايات المتحدة قاعدة الذهب في عام ١٩٧١، أصبحت سبائك الذهب وأسهم المناجم الذهب استثماراً دوريةً معروفة. وينبغي تحذير المستثمرين من الطبيعة المتقلبة للذهب وأسهم المناجم، علمًا بأن أسهم المناجم تميل إلى التذبذب أكثر من الذهب ذاته؛ فمن الممكن أن توفر صناعة الذهب أرباحًا فائقةً أثناء فترات الصعود، وخسائر فادحةً أثناء فترات الهبوط.

ولعل أحد أسباب هذا التقلب المرتفع لأسهم المناجم هو بعدها عن الاستهلاك النهائي؛ فالتعدين يُتملّ أولى مراحل الإنتاج وهو كثيف الاستخدام لرأس المال بشكلٍ



شكل ٣-٣٤: مؤشرات إجمالي العائد الاسمي للأسهم، والسندات، والأذون، والذهب: ١٨٠٢-٢٠٠١.

بالغ وسريع الاستجابة للتغيرات في نسب الفائدة.⁵ فيجب عدم النظر إلى أسهم الذهب باعتبارها استثماراتٍ للشراء والاحتفاظ بها، في ظل طبيعتها المتقلبة المتأصلة.

الذهب باعتبارهِ وسيلةً للتنبؤ

غير أن الذهب لديه القدرة المذهلة على التنبؤ بدقةٍ باتجاه المستوى العام للأسعار؛ ففي منتصف تسعينيات القرن العشرين، قمنا أنا وجون ليست (الذي كان آنذاك عالم اقتصادٍ في جامعة سنترال فلوريدا، والآن في شيكاغو) بتطوير نموذج تنبؤٍ للتضخم. فاخترنا ثلاثة مؤشراتٍ للسلع (مؤشر داو جونز للسلع الحاضرة، والنفط الخام، والذهب) لتحديد أفضلها في توقع التغيرات في مؤشر أسعار المستهلك بين عامي ١٩٧٠ و ١٩٩٢. وتبين أن الذهب قد أثبت أنه أفضل مؤشرٍ للتضخم المستقبلي حسبما يقاس بمؤشر أسعار المستهلك. ويبلغ الفارق الزمني نحو عام؛ أي إن الذهب يقوم بعملٍ جيدٍ في التنبؤ باتجاه

مؤشر أسعار المستهلك قبلها بعام (علمًا بأن المؤشرات الثلاثة جميعًا تتسم بالرداءة في التنبؤ بالتغيرات في مؤشر أسعار المستهلكين على أساس شهري).
بإيجاز، إذا أردت أن تعرف مستقبل تضخم الأسعار، فراقب المضاربين على الذهب في سوق بورصة نيويورك التجارية، فإذا دخل الذهب في موجة ارتفاعٍ مستديم، فتوقع تضخمًا أعلى في المستقبل.

اليوم تبرز صحيفة «وول ستريت جورنال» وقناة سي إن بي سي أسعار الذهب. ويراقبه رؤساء مجلس إدارة مجلس الاحتياطي الفيدرالي ومديرو بنوك مجموعة الدول السبع عن كثب. وفي إشارة إلى استراتيجية الاقتراض الميسر ونسبة الفائدة المنخفضة لمجلس الاحتياطي الفيدرالي في ٢٠٠٣-٢٠٠٤، كتبت «وول ستريت جورنال» في افتتاحيتها: «مجلس الاحتياطي الفيدرالي كان يغذي توقعاتٍ تضخميةً لم تُلاحظ منذ أواخر سبعينيات القرن العشرين. وسعر الذهب هو تمثيل تقريبي لتلك التوقعات، ومخطط الذهب يشير إلى مدى جسامة خطئه.»⁶
إن الذهب هو المؤشر الأكثر أهميةً على الإطلاق.

هل يمكن أن يحدث كساد عظيم آخر؟

الاقتصاد الأمريكي محصن ضد الكساد.

ميلتون فريدمان (١٩٥٤)¹

هل يمكن أن يحدث «كساد عظيم» آخر في ظل انهيار الأسهم، وتدهور أرباح الشركات، والارتفاع السريع في معدل البطالة إلى ٢٥ بالمائة أو أكثر؟ يتفق معظم الاقتصاديين مع ميلتون فريدمان، الذي ألقى خطبة عن هذا الموضوع في السويد في عام ١٩٥٤، ذهب فيها إلى أن القادة الحكوميين ومديري البنوك المركزية يتفهمون الآن أساسيات الاقتصاد، ولديهم الأدوات التكنولوجية لمنع الانهيار الكامل. وأشار إلى العديد من التغييرات المؤسسية التي تجعل حدثاً كهذا محالاً، مثل التأمين على ودائع البنوك الفيدرالية، والتخلي عن قاعدة الذهب الدولية، والزيادة في حجم الحكومة، وفي ذلك مدفوعات الرعاية الاجتماعية، وتأمين البطالة، وغيرها من أدوات حفظ الاستقرار الثابتة الأخرى. والأهم من ذلك أن مجلس الاحتياطي الفيدرالي يعرف كيف لا يكرر أخطاء الماضي وكيف يتجنب أيَّ انهيار نقديٍّ مهما كلف الأمر (من خلال ضخ سيولة نقدية في السوق والنظام المصرفي بشكلٍ أساسي).

لا شك أن تكهُّن فريدمان بعدم وقوع أي أزمات كسادٍ أخرى قد ثبتت صحته حتى الآن؛ فقد مررنا بالعديد من فترات الانكماش والركود في الاقتصاد، بل وبعض الانهيارات في سوق الأسهم، ولكننا تجنبنا الأزمة الكبرى؛ «كسادًا عظيمًا» ضخماً مشابهاً لنكبة ثلاثينيات القرن العشرين.

غير أنني أود الإشارة إلى أنه على الرغم من أن حدوث «كساد عظيم» آخر قد لا يكون مرجحاً، فمن المؤكد أنه ليس مستحيلًا؛ فنحن مقاومون للكساد، ولكن لسنا

محصنين ضده. قبل الشرح والتوضيح، دعونا نستعرض معنى «الكساد العظيم»، ولماذا وقع، ولماذا استمر للفترة التي استمر خلالها، وكيف خرجنا من الكساد.

تأثير الكساد العظيم

قد يكون «الكساد العظيم» الطويل الذي وقع في ثلاثينيات القرن العشرين ذكرى خافتة الآن، إلا أن تأثيره لا يزال ملموساً سياسياً ونظرياً؛ فقد خلق الكساد بيئة حساسة تجاه سياسات الحرية الاقتصادية وعدم التدخل ومؤيدة للتدخل الحكومي الواسع الانتشار عبر أنحاء العالم الغربي. وقد قاد الكساد إلى نشأة دولة الرفاهية وإيمان لا محدود بـ «الحكومة الضخمة». ودفع معظم ممارسي مهنة الاقتصاد الأنجلوأمريكيين إلى التشكيك في الاقتصاد القديم للسوق الحرة والبحث عن بدائل جذرية مضادة للرأسمالية، ليتحوّلوا في النهاية إلى النظرية الكينزية الجديدة في الاقتصاد، واقتصاد جانب الطلب.

قبل «الكساد العظيم»، كان معظم الاقتصاديين الغربيين يتقبلون المزايا الكلاسيكية الخاصة بالادخار، والحكومة ذات الصلاحيات المحدودة، والموازنات المتوازنة، وقاعدة الذهب، وقانون ساي. وبينما واصل معظم الاقتصاديين الدفاع عن الاقتصاد الحر والتجارة الحرة على نطاق اقتصادي جزئي، رفضوا الآراء التقليدية على مستوى الاقتصاد الكلي في فترة ما بعد الحرب، محبّذين الاستهلاك على الادخار، والنقد الإلزامي على قاعدة الذهب، والإنفاق بالعجز على الميزانية المتوازنة، والتدخل الحكومي النشط على الحكومة ذات الصلاحيات المحدودة. واقتنعوا بالحجة الكينزية القائلة بأن أي سوق حرة هي سوق غير مستقرة بطبيعتها ويمكن أن تسفر عن مستويات مرتفعة من العمالة والموارد المعطلة لفترات غير محدودة. وألقوا مسئولية «الكساد العظيم» على الرأسمالية المتحررة وزعموا أن الإنفاق الحكومي الضخم إبان الحرب العالمية الثانية هو وحده من أنقذ النظام الرأسمالي من الهزيمة. بإيجاز، فتح «الكساد العظيم» الباب على مصراعيه أمام مبدأ الجماعة في الولايات المتحدة وحول العالم.

لحسن الحظ، تدارك اقتصاديو السوق الحرة بالتدرج الثغرات في هذه الحجج، وتحوّلت الدفة ببطء نحو إعادة تأسيس اقتصاد السوق الحرة القديم. وكان هناك ثلاثة أسئلة بحاجة إلى مواجهتها: ما السبب وراء «الكساد العظيم»؟ لماذا استمرّ طويلاً هكذا؟ هل أعادت الحرب العالمية الثانية الرخاء؟ وقد أطلق المؤرخ الاقتصادي البريطاني

هل يمكن أن يحدث كساد عظيم آخر؟

روبرت هيجز على هذه المجالات الجدلية الثلاثة «الانكماش العظيم»، و«الاستمرار العظيم»، و«الخلاص العظيم».

السبب وراء الانكماش العظيم

حاول الكثير من اقتصاديي السوق الحرة الإجابة عن السؤال الأول، ومن بينهم بنجامين إم أندرسون، وموراي إن روثبارد،² إلا أن أحداً منهم لم يكن له تأثير يوازي تأثير دراسات ميلتون فريدمان التجريبية عن النقد في مطلع ستينيات القرن العشرين؛ فقد كانت جهوده أول جهدٍ فعَّالٍ للقضاء على الحجة القائلة بأن «الكساد العظيم» كان صنعة نظامٍ رأسماليٍّ غير مستقرٍّ بطبيعته. ودلَّ فريدمان (والمؤلفة المشاركة له، أنا جيه شوارتز) بقوةٍ على أنه لم يكن الاقتصاد الحر، بل كانت الحكومة — تحديداً مجلس الاحتياطي الفيدرالي — هي التي تسببت في «الكساد العظيم». وفي جملةٍ واحدةٍ توقَّفت عندها كلُّ مَنْ قرءوها، أشار فريدمان وشوارتز إلى مجلس الاحتياطي الفيدرالي: من القمة الدورية في أغسطس ١٩٢٩ إلى قاع دوري في مارس ١٩٣٣، انخفض الاحتياطي النقدي بأكثر من الثلث.³ (كانت هذه العبارة صادمةً جداً؛ لأنه حتى ظهور مؤلَّف فريدمان، لم يكن مجلس الاحتياطي الفيدرالي ينشر الأرقام الخاصة بالاحتياطي النقدي، مثل M1، وM2!)

أثبت فريدمان وشوارتز أيضاً أن قاعدة الذهب لم تُسبب أزمة «الكساد»، مثلما ادَّعى بعض الاقتصاديين الكينزيين؛ فخلال أوائل ثلاثينيات القرن العشرين، ارتفع احتياطي الذهب حتى مع قيام مجلس الاحتياطي الفيدرالي، بما يخالف العقل، برفع معدل الخصم وسمح بتقلص الاحتياطي النقدي وانهيار البنوك.⁴

الانحدار الممتد

أصيب النشاط الاقتصادي والتوظيف بحالةٍ من الركود على مدار حقبة الثلاثينيات؛ ما أدَّى إلى تحوُّلٍ في النموذج من علم الاقتصاد الكلاسيكي إلى الكينزية. كان فريدريك هايك، الاقتصادي النمساوي الذي تحدى كينز في الثلاثينيات، في غاية الإحباط إزاء الحالة التي وصل إليها اقتصاد العالم الحر لدرجةٍ دفعته إلى هجر دراسة علم الاقتصاد لأجل الفلسفة السياسية.

لماذا استمرت أزمة «الكساد العظيم» كلَّ هذه الفترة؟ بدأ الكثير من اقتصاديي السوق الحرة من حيث توقف كتاب موراي روثبارد «كساد أمريكا العظيم»، وقت تولي فرانكلين ديلانو روزفلت مقاليد الحكم في عام ١٩٣٣؛ فقامت جين سمايلي (بجامعة ماركيت) بتجربة وجهة نظر نمساوية على الدور الفاسد للسياسة الضريبية في الثلاثينيات. وقد قمت بتلخيص أسباب الركود والبطالة المستمرة؛ تلك الأسباب التي تشمل تعريفه سموت-هاولي الجمركية، والزيادات الضريبية، والضوابط واللوائح الحكومية، والتشريع المنحاز للعمال.⁵

منذ عهد قريب، أجرى روبرت هيجز بالمعهد المستقل دراسةً متعمقةً عن أزمة الثلاثينيات وركَّز على غياب الاستثمار الخاص خلال هذه الفترة. وفقاً لهيجز، كان الاستثمار الخاص يواجه عقباتٍ كبيرةً بفعل مبادرات برنامج «الصفقة الجديدة» التي دمَّرت المستثمر والثقة التجارية، اللذين هما مفتاح الانتعاش الاقتصادي.⁶ بإيجاز، لقد عمل برنامج «الصفقة الجديدة» على إطالة فترة الكساد.

ما الذي أخرجنا من الأزمة؟

في دراسةٍ عبقريةٍ أخرى، هاجم هيجز النظرية الشائعة التي مفادها أن الحرب العالمية الثانية قد أنقذتنا من «الكساد» وأعدت الاقتصاد إلى التوظيف الكامل. لقد أعطت الحرب فقط مظهر الانتعاش الاقتصادي، بينما في الواقع كان الاستهلاك والاستثمار الخاصان يتدهوران في حين كان الأمريكيون يحاربون ويموتون في سبيل بلادهم. ولم تحدث أي عودةٍ للرخاء الحقيقي — «الخلاص العظيم» الحقيقي — حتى فترة ما بعد انتهاء الحرب، حين ألغيت معظم الضوابط التي فُرضت وقت الحرب وأُعيدت معظم الموارد التي كانت تستهلك في الجيش إلى الإنتاج المدني.⁷ فقط بعد الحرب عاد الاستثمار الخاص، والثقة التجارية، وإنفاق المستهلك كلُّ إلى سابق عهده.⁸ بإيجاز، لقد كانت حرباً طويلةً وشاقةً لاستعادة التأييد لرأسمالية السوق الحرة. وأخيراً، ومن خلال الأعمال الرائدة لفريدمان، وروثبارد، وسمايلي، وهيجز وعلماء آخرين، يمكننا القول الآن بأن المعركة قد انتهت بالنصر.

هل يمكن أن يحدث كساد عظيم آخر؟

هل يمكن أن يحدث مجدداً؟

ولكن ماذا لو نسي المسئولون الحكوميون دروس «الكساد العظيم»؟ فيما يلي بعض السيناريوهات المحتملة:

(١) يمكن أن تزعزع الحكومة استقرار الاقتصاد بالمبالغة في الوعود والتعهدات فيما يتعلق بالاستحقاقات، ومدفوعات الرعاية الاجتماعية، والإنفاق الحربي؛ ما يهدد بالإفلاس وحدوث تضخم هائل.

(٢) يمكن أن تتسبب الحكومة في نكبة اقتصادية وركود دائم بالإسراف في فرض اللوائح الرقابية، والبيروقراطية، والضرائب على الأعمال والتجارة.

(٣) يمكن لسلسلة من الأحداث غير المتوقعة أن تتسبب في أزمة اقتصادية كبرى — سحب على الدولار، أو أزمة عقارية، أو تحولات مفاجئة من فئة من الأصول (مثل السندات الحكومية) إلى أخرى (مثل الذهب، أو عملة صعبة)، أو هجوم إرهابي كبير، أو كارثة طبيعية — من شأنها أن تدحر السلطات النقدية.

ما دامت المنظومة المالية العالمية قائمة على سياسة تضخمية متقلبة ومزعزعة للاستقرار مقترنة بمنظومة مصرفية احتياطية جزئية هشة وأسواق عالمية حرة، وإمكانية حدوث فوضى وما يتبعها من نكبة اقتصادية؛ فلا ينبغي الاستهانة بها. لقد ظلت الحكومات لسنوات قادرة على الاستجابة بفاعلية لمجموعة متنوعة من الأزمات، وتعافت الأسواق. ولكن الذعر الاقتصادي الأخير بالتأكيد ليس الأخير، ولا ينبغي للمرء مطلقاً أن يقلل من قدرة السوق العالمية على إصدار ردة فعل غير متوقعة.

الاقتصادي الأكثر تأثيرًا اليوم

ولكن بعد نصف قرن، كان كينز هو من أُطِيح به، و... المؤيد الشرس للأسواق الحرة، هو البارز على القمة.

دانيال يرجين وجوزيف ستانيسلو¹

املاً الفراغ! من هو الاقتصادي المجهول الذي ذُكر اسمه بالأعلى؟ ذكر معظم زملائي اسم ميلتون فريدمان، ولكن في الكتاب الأكثر بيعاً لدانيال يرجين وجوزيف ستانيسلو وسلسلة شبكة بي بي إس، حل عالم الاقتصاد بجامعة شيكاغو ثانيًا بعد ... إف إيه هايك، الاقتصادي النمساوي!

لماذا هايك؟ لأن هايك، وفقًا ليرجين وستانيسلو، قد فعل أكثر مما فعله أي اقتصادي آخر لدحض الاشتراكية في أشكالها المتعددة - الماركسية، والشيوعية، والتخطيط الصناعي - وللترويج للأسواق الحرة كنظام بديل. ويُعدُّ تأثير هايك تفسيرًا تامًا لملاحظة جون مينارد كينز بأن السياسيين، بوصفهم «مجانين في كرسي السلطة» هم «عبيد لاقتصادي راحلٍ ما».²

في الواقع، كان تأثير هايك واسع الانتشار؛ فكما يشير يرجين وستانيسلو، فقد أثر كتاب «الطريق إلى العبودية» تأثيرًا كبيرًا على مارجريت تاتشر في إصلاح بريطانيا العظمى وأثار شكوكًا حول التخطيط الصناعي. وأدَّت انتقاداته للكينزية (في كتاب «ترويض اقتصاد مشاكس») للتشكيك في إنفاق العجز وقدرة الدولة على ضبط الاقتصاد. وكان

لنظريته عن المعرفة والمنافسة اللامركزية كعملية اكتشافٍ تأثيرٌ على النظرية الاقتصادية الجزئية وعلم الاقتصاد التجريبي. وكان لعمله عن دورة التجارة ورفع التأمين عن العملات تأثير على السياسة النقدية. وساهمت مشاركته في تأسيس جمعية «مون بيلرين» في نشر عقيدة الأسواق الحرة، وحقوق الملكية، والفكر التحرري عبر الكرة الأرضية. وقد تُرجمت كتبه إلى لغاتٍ عدة، منها اللغة الصينية.³

ويُعَدُّ الكشف الذي جاء به يرجين وستانيسلو في كتاب «القوى الحاكمة: المعركة بين الحكومة والسوق التي تعيد صنع العالم» بمنزلة انتصارٍ ضخٍ لعلم الاقتصاد القائم على السوق. ويُعَدُّ هذا أمرًا لافتًا للغاية، بالنظر إلى خلفية يرجين باعتباره صحفيًا مؤيدًا للحكومة ومؤلف كتاب «الجائزة»، وهو كتاب حاصل على جائزة بوليتزر عن الشركات العالمية الكبرى العاملة في مجال النفط.

أبطال نمساويون آخرون: دراكر وشومبيتر

في مطلع تسعينيات القرن العشرين، ذهبَ في كتاب «علم الاقتصاد في قفص المحاكمة» إلى أن «علم الاقتصاد القادم» سوف يكون هو النموذج النمساوي، بتركيزه على ريادة الأعمال، والاقتصاد الجزئي، وانعدام التوازن، وتخفيف اللوائح، والمدخرات، والاقتصاد الحر، والمال المستقر. ولكن أيُّ اقتصاديٍّ نختار؟ لعل أشهر النمساويين في دوائر التجارة والأعمال هو الراحل بيتر دراكر، المعروف بتركيزه على ريادة الأعمال، والتجديد، ورأس المال الاستثماري، وأيضًا بانتقاداته للحكومة الضخمة، والمبالغة في فرض الضرائب، والاقتصاد الكينزي. يرى دراكر أن الشركة الضخمة هي المؤسسة الاجتماعية المثالية، وأنها تمثل «الطريقة الحديثة المجانية غير الثورية»، وتتفوق على الحكومة الضخمة باعتبارها مؤسسة اجتماعية مثالية للمواطنين. ويتسم أسلوب دراكر في الإدارة بأنه نمساوي صرف؛ فالزمن، والتوقعات، والمعلومات الجديدة، والتغيير المحتمل في عمليات الإنتاج — أي جميع نقاط التركيز النمساوية — دائمًا ما يتم التأكيد عليها في كتاباته واستشاراته. فلا بد أن يكون المدير رائد أعمال، وليس مجرد إداري؛ فالتجديد ضروري. أما الاقتصادي الأول في الأوساط المالية، فهو جوزيف شومبيتر الذي وُلِدَ في النمسا وقام بالتدريس في جامعة هارفارد حتى وفاته عام ١٩٥٠. وكان يؤكد على ريادة الأعمال، وآليات الأسواق التنافسية، ودورة «التدمير الخلاق». بل إن بيتر دراكر تنبأ في

مقال بعنوان: «الرسل الجدد: شومبيتر أم كينز؟» بأن «شومبيتر هو من سيشكل بقية هذا القرن، إن لم يكن للأعوام الثلاثين أو الخمسين القادمة».⁴

حكاية مدينتين

يشير يرجين وستانيسلو، وهما محققان، إلى مدرستين لاقتصاد السوق الحرة مسئولتين عن التحول من الاقتصاد الحكومي إلى الاقتصاد الخاص كحلٍّ للمشكلات الاقتصادية العالمية. «وقد كان الانتصار النهائي لوجهة النظر هذه حقاً حكاية مدينتين، هما فيينا وشيكاغو» حسبما يعلن المؤلفان.⁵

في تقدير العديد من الاقتصاديين، كان لميلتون فريدمان ومدرسة شيكاغو تأثير أكبر من هايك والنمساويين. ويعترف يرجين بفريدمان بوصفه «أشهر اقتصاديٍّ في العالم»، مشيراً إلى أن «مدرسة شيكاغو تبدو بارزةً للغاية» في هيمنتها وتأثيرها على السياسة النقدية في مجلس الاحتياطي الفيدرالي والسياسة الاقتصادية (في عهد ريجان). وبالطبع تتضمن أفضل عشرة كتبٍ دراسيةٍ في علم الاقتصاد أقساماً كبيرةً عن فريدمان ونظرياته (الاقتصاد النقدي، والمعدل الطبيعي للبطالة، وإصلاح منظومة الرعاية الاجتماعية، والخصخصة). لقد شن فريدمان ومدرسة شيكاغو ثورة مضادة فعالة ضد الكينزية.

المنحنى الكبير

ولكن هايك كان المنافس الأول والرئيسي لكينز في ثلاثينيات القرن العشرين. كان هايك يُدرّس في مدرسة لندن للعلوم الاقتصادية، وكان مدافعاً عن النموذج الكلاسيكي القائم على الادخار، والموازنات المتوازنة، وقاعدة الذهب، والأسواق الحرة، في حين كان كينز (بجامعة كامبريدج) يؤيد «علم الاقتصاد الجديد» القائم على الاستهلاك، وإنفاق العجز، والاقتراض الميسر، والحكومة الضخمة. وفاز كينز بالمعركة الأولى التي نافس فيها على نيل تأييد الاقتصاديين، واجتاحت فكرته الخاصة بـ «الاقتصاد المختلط» المجال. وفقد هايك حظوته ومضى يكتب عن القانون والعلوم السياسية. وانتقلت مهمة الإطاحة بكينز إلى فريدمان؛ وقد أنجزها بحرفيةٍ وإتقان.

بعد فوزه بجائزة نوبل في العلوم الاقتصادية في عام ١٩٧٤، كُتب لهايك وأتباع المدرسة النمساوية ميلاد جديد. وعلى نحوٍ مماثل، خرج فريدمان ومدرسة شيكاغو من

عالم المجهول إلى الظهور والوجاهة. منذ خمسين عامًا، كان الإجماع الكينزي يُعبّر عن الاتجاه القائل بأن «الدولة حكيمة، والسوق غبية». أما اليوم، فصار الإجماع المتنامي يعبر عن اتجاهٍ مضافًا تمامًا: «السوق حكيمة، والدولة غبية.»

ولكن قد يكون من السابق لأوانه الاحتفال بانتصار رأسمالية السوق الحرة. لقد فازت بمعارك، ولكن الحرب لا تنتهي أبدًا. وكما يقول ميلتون فريدمان: «الحرية زهرة نادرة ورقيقة.»

علم الاقتصاد للقرن الحادي والعشرون

لم تضع الطبيعة حدًا لتحقيق أمانينا.

ماركيز دي كوندورسيه

عُثرت مؤخرًا على المؤلفات الرائعة لماركيز دي كوندورسيه (١٧٤٣-١٧٩٤)، وهو عالم رياضيات فرنسي حُبِي بموهبةٍ مذهلةٍ في التنبؤ في عصر التنوير. وقد سخر روبرت مالتوس (١٧٦٦-١٨٣٤) من تفاؤل كوندورسيه في مقاله الشهير بعنوان «مقال عن السكان» (١٧٩٨). واليوم صار مالتوس في مصافِّ المشاهير، في حين دخل كوندورسيه طي النسيان. غير أن كوندورسيه هو مَنْ ثبت أنه أكثر بصيرةً وفطنةً بكثير. في مقالٍ كُتِبَ قبل أكثر من ٢٠٠ عام، تُرجم عنوانه إلى «التطور المستقبلي للعقل»، تنبأ كوندورسيه بالثورة الزراعية، وتحقيق قفزاتٍ عملاقةٍ في إنتاجية العمال، وخفض أيام أسبوع العمل، وظهور المجتمع الاستهلاكي، وارتفاع كبيرٍ في متوسط العمر، والإنجازات الطبية المبهرة، وظهور علاجاتٍ للأمراض الشائعة، وانفجارٍ سكانيٍّ عالمي. اختتم كوندورسيه مقاله بعبارةٍ تصف بشكلٍ دقيقٍ القوتين الكبيرتين في القرن العشرين: القوة التدميرية للحرب والجرائم ضد الإنسانية، والقوة المبدعة لرأسمالية السوق الحرة العالمية. وكتب بفصاحةٍ عن «الأخطاء، والجرائم، والاضطهادات التي لا تزال تُلوث الأرض»، بينما احتفى في الوقت ذاته بكوننا «أحرارًا من أصفادها ومعتقن من إمبراطورية المصير ومن إمبراطورية أعداء تقدّمها، متقدمين بخطى ثابتة وواثقة على طريق الحقيقة، والفضيلة، والسعادة!»¹

ومع دخولنا الألفية الجديدة، ركّز العامة على تاريخ القرن العشرين. ويعكس مقال كوندورسيه سمتين من سمات هذه الفترة غير المعقولة؛ الأولى: هي البؤس والاضطهادات الوحشية على مدار الأعوام المائة المنصرمة، والثانية: هي التطورات الاقتصادية والتكنولوجية المذهلة التي طرأت خلال نفس الفترة.

جرائم القرن العشرين

يبرهن كتاب بول جونسون، «العصور الحديثة»، الذي يُعدُّ أفضل تأريخ للقرن العشرين إلى حدٍّ بعيد، بقوة على أن هذا القرن كان القرن الأكثر دمويةً في تاريخ العالم.² وفيما يلي ملخص للمذبحة:

جدول ٢٧-١: مدنيون قُتلوا بيد الحكومات.

الدولة	(بالملايين)	الأعوام
الاتحاد السوفيتي	٦٢	١٩١٧-١٩٩١
الصين (في عهد الحزب الشيوعي)	٣٥	١٩٤٩-...
ألمانيا	٢١	١٩٣٣-١٩٤٥
الصين (في عهد الكومينتانج)	١٠	١٩٢٨-١٩٤٩
اليابان	٦	١٩٣٦-١٩٤٥
دول أخرى	٣٦	١٩٠٠-...
الإجمالي	١٧٠ مليوناً	

جدول ٢٧-٢: مدنيون قُتلوا في الحرب.

نوع الحرب	(بالملايين)
حروب عالمية	٣٠

نوع الحرب	(بالملايين)
حروب أهلية	٧
الإجمالي	٣٧ مليوناً

يستخدم الاقتصاديون إحصائيةً لقياس الناتج القومي الذي يمكن أن يخرج تحت ظروف التوظيف الكامل، وهذه الإحصائية تُسمى «إجمالي الناتج المحلي المحتمل». تخيل «إجمالي الناتج المحلي المحتمل» لو أن الشيوعيين والنازيين، وغيرهم من الطغاة، لم يستخدموا السلطة الحكومية لارتكاب تلك الجرائم المقيتة في حق الإنسانية! كتب كاتب فرنسي عظيم آخر، وهو فريدريك باستيا (١٨٠١-١٨٥٠)، مقالاً في عام ١٨٥٠ بعنوان «ما يُرى وما لا يُرى».^٣ نحن لا نرى الفن، والأدب، والاختراعات، والموسيقى، والكتب، والعمل الخيري، والأعمال الجيدة للملايين الذين فقدوا حياتهم في المعتقلات السوفييتية، ومعسكرات الاعتقال النازية، وحقول بول بوت للقتل.

معجزة القرن العشرين الاقتصادية

غير أن القرن العشرين كان من أفضل العصور أيضاً لمن نجواً من الحروب والقمع؛ فقد أعتق ملايين الأمريكيين، والأوروبيين، والآسيويين من كد ومشقة العمل طوال اليوم من خلال التطورات التكنولوجية الإعجازية في مجال الاتصالات، والزراعة، والنقل، والطاقة، والطب. ولعلّ أفضل الكتب التي تصف هذه المعجزة الاقتصادية هو كتاب ستانلي ليجروت «البحث عن السعادة: المستهلكون الأمريكيون في القرن العشرين» (مطبعة جامعة برينستون، ١٩٩٣). فمن خلال التركيز على الاتجاهات في الغذاء، والتبغ والكحول، والملبس، والإسكان، والوقود، والأعمال المنزلية، والصحة، والنقل، والاستجمام، والدين، يوضح بقوة كيف أن «المستهلكين قد سعوا لتحويل عالم متشكك وقاسٍ في الغالب إلى مكانٍ أجمل وأكثر راحة».^٤ ونتيجةً لذلك، رفع الأمريكيون مستواهم المعيشي عشرة أضعافٍ على الأقل خلال الأعوام المائة المنصرمة.

ما الهدف الذي ينبغي أن يضعه الاقتصادي نصب عينيه في الألفية الجديدة؟ بالتأكيد ألا يكرر أخطاء الماضي؛ فنحن نحتاج، في أروقة الكونجرس، والبيت الأبيض،

والجامعات، إلى نبذ وحشية الماركسية، ونفوذ الحكومة الضخمة الكينزية، وعهر العملة القوية الذي تمارسه البنوك المركزية التدخلية. والأهم من ذلك، يحتاج الاقتصاديون القابعون في البرج العاجي إلى مزيدٍ من التركيز على الاقتصاد التطبيقي (مثل كتاب ليجروت) بدلاً من النمذجة الرياضية المتكلفة. وعبر صفحات هذا الكتاب، سلّطُ الضوء على التطوّرات الفائقة والمذهلة أحياناً التي أدخلها الاقتصاديون التطبيقيون على الماليات الشخصية، والأعمال، والقانون، والدين.

أما فيما يتعلق بمسألة إيجاد برنامجٍ إيجابي، فيمكن العثور على الاتجاه الصحيح في مقالٍ عن «علم الاقتصاد القادم» كتبه خبير الإدارة الكبير النمساوي الأصل بيتر إف دراكر، قبل نحو عشرين عاماً: «رأس المال هو المستقبل ... وعلم الاقتصاد القادم سوف يتعين عليه أن يصبح اقتصاداً جزئياً مرةً أخرى وأن يتركز على العرض». وطالب دراكر بنظريّة اقتصاديةٍ تستهدف «تحسين الإنتاجية»، الذي من شأنه أن يفيد جميع العاملين والمستهلكين.⁵ والمثير في الأمر أن دراكر اقتبس، بشكلٍ لاقى استحساناً، من عمل الحائز جائزة نوبل، روبرت ماندل، المعروف بتأييده لاقتصاد جانب العرض، وعملةٍ عالميةٍ مدعمةٍ بغطاء ذهب.

احذر العدو

إن قوى السوق قادمة؛ فقد أدّى انهيار الشيوعية السوفييتية، حسب تعبير ميلتون فريدمان، إلى تحويل «الاشتراكية الزاحفة» إلى «اشتراكية متهاوية». ولكن دعنا لا نسقط في فخ الخداع والتضليل! إن السياسات السيئة، والتفكير الاشتراكي، والحدق الطبقي تموت ببطء، وإن لم نتيقظ، فسوف تعود الحرية الطبيعية والرخاء الشامل إلى جبهة الدفاع مرةً أخرى. نحن بحاجةٍ إلى تخفيف اللوائح والضوابط، والخصخصة، وخفض الضرائب، وفتح الحدود، والسيطرة على التضخم، وموازنة الميزانيات، وجعل الحكومة تمارس سلطتها الدستورية المناسبة. نحن بحاجةٍ إلى تدريس التحرير الاقتصادي، والكتابة والدفاع عنه كما لم نفعل من قبل. ليكن هدفنا للحقبة القادمة هو: الحرية في زماننا لكل الشعوب!

ملاحظات

تمهيد

(1) Letter of Alfred Marshall to C. R. Fay, February 23, 1915, in Arthur C. Pigou, ed., *Memorials of Alfred Marshall* (London: Macmillan, 1925), 489-490.

(2) John Maynard Keynes, *Essays in Persuasion* (New York: W. W. Norton, 1963 [1931]), 366-367.

مقدمة

(1) Diane Coyle, *The Soulful Science: What Economists Really Do and Why It Matters* (Princeton University Press, 2007), 232.

(2) Friedrich A. Hayek, "The Pretence of Knowledge," Nobel Prize Lecture (December 11, 1974).

(3) Robert J. Barro, "Cut Taxes," *Wall Street Journal* (November 21, 1991).

(4) Herbert Stein, "The Age of Ignorance," *Wall Street Journal* (June 11, 1993).

(5) Paul Krugman, *Peddling Prosperity* (New York: W. W. Norton, 1994), 9, 24. His previous book, *The Age of Diminishing Expectations*, came out

in the early 1990s, just when Third World nations began throwing off socialism and Marxism, and sensed rising expectations for the first time. The decade of the 1990s turned out to be an explosion in economic and stock market growth.

(6) J-B. Say, *A Treatise on Political Economy*, 4th ed. (New York: Augustus M. Kelly, 1971 [1880]), xxi, xxxv.

(7) Arjo Klamer and David Colander, *The Making of an Economist* (Boulder, Colorado: Westview, 1990), xv.

(8) Richard A. Posner, *Law and Literature*, 2nd ed. (Cambridge: Harvard University Press, 1998), 182.

(9) Gary S. Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), 3.

الفصل الأول: اقتصاديُّ يكتشف طريقة سهلة لمضاعفة معدل مدخراتك ثلاث مرات

(1) Testimony of Richard H. Thaler, Graduate School of Business, University of Chicago, before the U.S. Senate Panel, *Helping Americans Save*, March 10, 2004.

(2) "Living on Borrowed Time," *The Economist* (November 6, 1999).

(3) See Klaus Schmidt-Hebbel and Luis Servén, eds., *The Economics of Saving and Growth* (New York: Cambridge University Press, 1999).

(4) N. Greg Mankiw, *Macroeconomics*, 2nd ed. (New York: Worth Publishers, 1994), 86.

(5) Dawn Kopecki, "Wrestling for the 401(k) Purse," *BusinessWeek* (September 10, 2007), 60.

(6) References to "animal spirits" and "waves of irrational psychology" can be found in John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (New York: Macmillan, 1973 [1936]), 161-162.

(7) Robert Shiller, *Irrational Exuberance* (Princeton University Press, 2000), 142.

(8) Ludwig von Mises, *Theory and History* (New Haven: Yale University Press, 1957), 268. However, Mises refuses to call bad decisions “irrational.” He states, “Error, inefficiency, and failure must not be confused with irrationality. He who shoots wants, as a rule, to hit the mark. If he misses it, he is not ‘irrational,’ he is a poor marksman.”

(9) Israel M. Kirzner, “Economics and Error” in *Perception, Opportunity, and Profit* (Chicago: University of Chicago Press, 1979), 135.

(10) Mark and Jo Ann Skousen, *High Finance on a Low Budget* (Chicago: Dearborn, 1994), *Mark Skousen’s 30-Day Plan for Financial Independence* (Washington, D. C.: Regnery, 1998).

الفصل الثاني: نظرية المحفظة الاستثمارية الحديثة

(1) Burton G. Malkiel, *A Random Walk Down Wall Street*, 5th ed. (New York: Norton, 1990), 24.

(2) Warren Buffett, “Remarks,” *Berkshire Hathaway Annual Report* (1988).

(3) Jack D. Schwager, *The New Market Wizards: Conversations with America’s Top Traders* (New York: Collins, 1994).

(4) Jack D. Schwager, *Stock Market Wizards: Interviews with America’s Top Stock Market Traders* (New York: Collins, 2003).

الفصل الثالث: نعم، يمكنك التغلب على السوق ... بمخاطرة أقل

(1) Lawrence Carrel, “Index Wars,” *Smart Money*, August 16, 2006.

(2) The term *market cap* refers to the total market capitalization of a publicly traded company (price of the stock times numbers of shares

outstanding). A market-cap index is a stock index where stocks are ranked according to their market-cap size. Dividend-weight index refers to an index that is ranked according to the dividend each company pays.

الفصل الرابع: الاستثمار ذو العائد المرتفع

(1) David S. Swensen, *Unconventional Success: A Fundamental Approach to Personal Investment* (New York: Free Press, 2005), 297.

(2) Swensen, *Unconventional Success*, 298.

الفصل الخامس: كيف صنعت تشيلي ثورة عمالية-رأسمالية

(1) José Piñera, "The Success of Chile's Privatized Social Security," *Cato Policy Report*, http://www.cato.org/pubs/policy_report/pr-ja-jp.html.

(2) Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (University of Chicago Press, 1962), 182–89. Friedman later endorsed the Chilean model and favored privatization of Social Security in the United States.

(3) Private interview with Arnold C. Harberger at the Mont Pelerin Society meetings in Salt Lake City, August 18, 2004. TIAA-CREF isn't the only pension system in the United States that offers individualized pension accounts. The federal government's Thrift Savings Plan (TSA) offers federal employees a variety of fund choices in their personal retirement accounts.

(4) José Piñera, "The Success of Chile's Privatized Social Security," *Cato Policy Report*, http://www.cato.org/pubs/policy_report/pr-ja-jp.html.

(5) Rudi Dornbusch, "Dole Blew a Chance to Be Bold," *BusinessWeek*, September 2, 1996.

الفصل السادس: المطالبة بإصلاح الضمان الاجتماعي

(1) Vito Tanzi and Ludger Schuknecht, *Public Spending in the 20th Century; A Global Perspective* (Cambridge: Cambridge University Press, 2000), 201.

(2) Ludwig von Mises, *Planning for Freedom*, 4th ed. (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1980), 18–35. This argument applies equally to pharmaceutical drugs under Medicare coverage.

الفصل السابع: ٤ آلاف دولار شهرياً من الضمان الاجتماعي؟

(1) William G. Shipman, “Retiring with Dignity: Social Security vs. Private Markets,” Cato Institute Policy Analysis (August 14, 1995): <http://www.cato.org/pubs/ssps/ssp2es.html>.

الفصل الثامن: كيف حلّ القطاع الخاص أزمته مع المعاشات

(1) Peter F. Drucker, “The Sickness of Government,” in *The Age of Discontinuity* (New York: Harper, 1969), 229, 236.

(2) Peter F. Drucker, *The Unseen Revolution: How Pension Fund Socialism Came to America* (New York: Harper & Row, 1976). This book was reprinted with a new introduction as *The Pension Fund Revolution* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1996).

(3) Andrew G. Biggs, “Social Security: Is It a Crisis That Doesn’t Exist?” Cato Social Security Privatization Report 21 (www.cato.org), October 5, 2000, 3.

(4) *Ibid.*, 32.

(5) Drucker, *The Age of Discontinuity*, 241.

الفصل التاسع: المصادر الأربعة للسعادة

(1) Bruno S. Frey and Alois Stutzer, *Happiness and Economics* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2002), 81.

(2) See my article “Easy Living—My Two Years in the Bahamas” at www.mskousen.com. Frey and Stutzer, 75.

(3) Ibid., 78. In fact, Frey and Stutzer publish a graph showing that “Per capita income in the United States has risen sharply in recent decades, but the proportion of persons considering themselves to be ‘very happy’ has fallen over the same period” (p. 77).

الفصل العاشر: تحسين الناتج النهائي بالقيمة الاقتصادية المضافة

(1) Al Ehrbar, *EVA: The Real Key to Creating Wealth* (New York: Wiley & Sons, 1998), viii.

(2) John Kay, *Why Firms Succeed* (New York: Oxford University Press, 1995), 19.

الفصل الحادي عشر: كيف ساهم لودفيج فون ميزس في إنشاء أكبر شركة خاصة في العالم

(1) Ludwig von Mises, *The Anti-Capitalist Mentality* (Libertarian Press, 1972 [1956]), 19.

(2) John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936), 383.

(3) Charles Koch, *The Science of Success* (New York: Wiley, 2007), 149.

(4) Koch, *The Science of Success*, 15.

الفصل الثاني عشر: انظري يا سيدتي، لا توجد اختناقات مرورية!

- (1) Jonathan Leape, "The London Congestion Charge," *Journal of Economic Perspectives* 20: 4 (Fall 2006): 157.
- (2) National Transportation Operations Coalition, *National Traffic Signal Report Card*, 2005.
- (3) Ted Balaker and Sam Staley, *The Road More Traveled* (New York: Rowman & Littlefield, 2006), xiii.
- (4) Jonathan Leape, "The London Congestion Charge," *Journal of Economic Perspectives* 20: 4 (Fall 2006): 165-166.
- (5) Quoted in Robert W. Poole, Jr., "HOT Lanes Advance in Seven States," *Budget & Tax News* (Chicago: Heartland Institute, March 2004).
- (6) Peter Samuel and Robert W. Poole, Jr., "The Role of Tolls in Financing 21st Century Highways" (Los Angeles: Reason Foundation, 2007), Executive Summary.

الفصل الثالث عشر: قوة المريض

- (1) Michael F. Cannon and Michael D. Tanner, *Healthy Competition* (Washington, D.C.: Cato Institute, 2005), 7.
- (2) Technically, they are Health Reimbursement Accounts (HRAs), which have fewer rules and restrictions than HSAs. Whole Foods Market is considering switching to HSAs in the future.
- (3) John Mackey, "Whole Foods Markets' Consumer-Driven Health Plan," speech at the State Policy Network meeting, October 2004, Austin, Texas, http://www.world.congress.com/news/Mackey_Transcript.pdf

الفصل الرابع عشر: عودة إلى الأساسيات

- (1) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1965 [1776]), 719.

(2) Milton Friedman, "Prologue: A Personal Retrospective" *Liberty and Learning: Milton Friedman's Voucher Idea at Fifty*, ed. by Robert C. Enlow and Leonore T. Ealy (Washington, D.C.: Cato Institute, 2006), x.

(3) Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 718, 720.

(4) Robert C. Enlow and Leonore T. Ealy, eds., *Liberty and Learning* (Cato Institute, 2006), viii, 4.

(5) Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1982 [1962]), 93.

(6) Herbert J. Walberg, *School Choice: The Findings* (Washington, D.C.: Cato Institute, 2007), 104.

(7) Andrew Coulson, "A Critique of Pure Friedman: An Empirical Reassessment of 'The Role of Government in Education,'" *Liberty and Learning*, 116.

(8) Herbert J. Walberg, *School Choice*, 47-49.

(9) Herbert J. Walberg, *School Choice*, 51-53.

(10) Herbert J. Walberg, *School Choice*, flyleaf.

الفصل الخامس عشر: معرض أسلحة شيكاغو

(1) Gary S. Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), 143.

(2) Quoted in David Colander, *The Making of an Economist, Redux* (Princeton University Press, 2007), 190.

(3) Becker and Becker, *Economics of Life*, 137.

(4) John R. Lott, Jr., *Freedomonomics* (Washington: Regnery, 2007), 134-135.

(5) Lawrence Katz, Steven D. Levitt, and Ellen Shustorovich, "Prison Conditions, Capital Punishment, and Deterrence," *American Law and Economics Review*, 2003 (5:2), 318-343.

(6) Adam Liptak, "Does Death Penalty Save Lives? A New Debate on an Old Question," *New York Times* (November 18, 2007), p. 1.

(7) *Ibid.*, 32.

(8) John R. Lott, Jr., *More Guns, Less Crime* (Chicago: University of Chicago Press, 1998), 5.

(9) *Ibid.*

(10) Frederic Bastiat, "What Is Seen and What Is Not Seen," *Selected Essays on Political Economy* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1995 [1850]), 1.

الفصل السادس عشر: حُمى المزادات تصيب الاقتصاديين

(1) William Vickrey, "Counterspeculation, auctions, and competitive sealed tenders," *Journal of Finance* 16 (1961), 8–37.

(2) Paul Klemperer, *Auctions: Theory and Practice* (Princeton University Press, 2004), 105, 107.

(3) Quoted in David Reiley, "Vickrey Auctions in Practice: From Nineteenth Century Philately to Twenty-First Century E-commerce," *Journal of Economic Perspectives* 16:3 (Summer 2000), 183–192.

(4) Milton and Rose Friedman, *Two Lucky People* (University of Chicago Press, 1998), 385–386.

(5) www.treas.gov/auctions/.

(6) www.cambridge.org/uk/economics/milgrom/reviews.htm.

(7) Paul Klemperer, *Auctions: Theory and Practice* (Princeton University Press, 2004), preface.

(8) "Why we do what we do on eBay: Economists mine the online auction site to find out why shoppers act irrationally," *Christian Science Monitor* (July 16, 2007).

الفصل السابع عشر: دور القطاع الخاص

(1) Paul A. Samuelson, *Economics*, 6th ed. (New York: McGraw-Hill, 1964), 159.

(2) Ronald H. Coase, "The Lighthouse in Economics" in *The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), 213. Coase's article originally appeared in *The Journal of Law and Economics* (October 1974).

(3) Mark Skousen, "The Perseverance of Paul Samuelson's Economics," *Journal of Economic Perspectives* (Spring 1997), 145.

(4) Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, 16th ed. (New York: McGraw-Hill, 1998), 36n.

(5) Peter Waldman, "If You Build It Without Public Cash, They'll Still Come," *Wall Street Journal*, March 31, 2000, 1.

(6) Mark S. Rosentraub, *Major League Losers: The Real Cost of Sports and Who's Paying for It* (New York: Basic Books, 1997).

(7) Roger G. Noll and Andrew Zimbalist, *Sports, Jobs, and Taxes: The Economic Impact of Sports Teams and Stadiums* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 1997).

(8) J.C. Bradley, *The Baseball Economist* (New York: Dutton, 2007), 8-9. However, it should be noted that since 1994, the hit batter rates narrowed between the two leagues. Bradley suggests two reasons: the league expansion in the 1990s, which diluted the quality of players, and the "double-warning" rule for hitting batters. See Bradley, *The Baseball Economist*, 10-11.

(9) J.C. Bradbury, *The Baseball Economist*, 74-81.

(10) J.C. Bradbury, *The Baseball Economist*, 81. See his website, www.sabernomics.com.

الفصل الثامن عشر: من هو هنري سبيرمان؟

(1) See, for example, Gary Becker, *The Economic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

الفصل التاسع عشر: جدل الاقتصاد البيئي

(1) Worldwatch Institute, *The State of the World 2002* (New York: Norton, 2002), xvii.

(2) Bjorn Lomborg, *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World* (Cambridge: Cambridge University Press, 2001), 30, 32.

(3) See Julian L. Simon, *The Ultimate Resource 2* (Princeton University Press, 1998) and *The State of Humanity* (New York: Blackwell, 1995).

(4) Lomborg, *Skeptical Environmentalist*, 33.

(5) Lomborg, *Skeptical Environmentalist*, 318.

(6) Bjorn Lomborg, *Cool It: The Skeptical Environmentalist's Guide to Global Warming* (New York: Knopf, 2007).

(7) Terry L. Anderson and Donald R. Leal, *Free-Market Environmentalism*, 2nd ed. (New York: Palgrave, 2001), 47–58.

(8) Garrett Hardin, "The Tragedy of the Commons," reprinted in Garrett Hardin and John Baden, eds., *Managing the Commons* (San Francisco: W.H. Freeman, 1977), 20.

(9) Two additional sources written from a free-market perspective are Michael Sanera and Jane S. Shaw, *Facts, Not Fear: A Parent's Guide to Teaching Children About the Environment* (Washington, D.C.: Regnery, 1996), and Ronald Bailey, ed., *Earth Report 2000* (New York: McGraw Hill, 2000).

الفصل العشرون: القنبلة السكانية

(1) Julian Huxley, "Too Many People," in Fairfield Osborn, ed., *Our Crowded Planet: Essays on the Pressure of Population* (New York: Doubleday, 1962), 223.

(2) Paul R. Ehrlich, *The Population Bomb* (New York: Sierra Club, 1968), preface.

(3) Ehrlich, *Population Bomb*, 17.

(4) Robert Malthus, *Essay on Population* (New York: Penguin Books, 1985 [1798], 71.

(5) Malthus, *Essay on Population*, 67–80, 225.

(6) For an alternative view to Malthusianism, see Julian L. Simon, ed., *The State of Humanity* (1995) and *The Ultimate Resource 2* (1996).

الفصل الحادي والعشرون: حلٌّ من القطاع الخاص للفقر المدقع

(1) William Easterly, *The Elusive Quest for Growth* (Cambridge, Mass.: MIT Press, 2001), 291.

(2) Recent examples include Paul Craig Roberts and Karen LaFollette Araujo, *The Capitalist Revolution in Latin America* (New York: Oxford University Press, 1997), and James A. Dorn, Steve H. Hanke, and Alan A. Walters, eds., *The Revolution in Development Economics* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1998).

(3) See P.T. Bauer, *The Development Frontier* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1991), *Equality, the Third World and Economic Delusion* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981), and *Dissent on Development* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1976).

(4) William Easterly, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (New York: Penguin, 2006).

(5) Muhammad Yunus, *Banker for the Poor* (New York: Public-Affairs, 1999), 145-146.

(6) Yunus, *Banker to the Poor*, 203-205.

الفصل الثاني والعشرون: الفقر والثراء: الهند في مقابل هونج كونج

(1) Quoted in William Proctor, *The Templeton Prizes* (New York: Doubleday, 1983), 72.

(2) Quoted in Proctor, *Templeton Prizes*, 72.

(3) For an excellent survey of India, see "Unlocking India's Growth," *The Economist*, June 2, 2001.

(4) P.T. Bauer, "The Lesson of Hong Kong," in *Equality, the Third World and Economic Delusion* (London: Weidenfeld and Nicolson, 1981), 185.

(5) P.T. Bauer, "The Lesson of Hong Kong," 189.

(6) James Gwartney and Robert Lawson, with William Easterly, *Economic Freedom of the World, Annual Report 2006* (Vancouver, B.C.: Fraser Institute, 2006), 13.

(7) Milton Friedman, *Friedman on India* (New Delhi: Centre for Civil Society, 2000), 10.

(8) See John Stossel's amazing example in his ABC Special "Is America #1?" available on videotape from Laissez Faire Books, 800-326-0996.

(9) The other free-market think tank, the Liberty Institute, is run very capably by Barun Mitra. Shah and Mitra hosted my visit to India in June 2001. Go to www.libertyindia.org.

(10) Gita Mehta, *Snakes and Ladders: A Modern View of India* (London: Minerva, 1997), 16.

(11) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Random House, 1965 [1776]), 11.

الفصل الثالث والعشرون: إلى أيّ مدى المعجزة الاقتصادية الآسيوية حقيقية؟

(1) Lee Kuan Yew, *From Third World to First: The Singapore Story, 1965–2000* (New York: Harper Collins, 2000), 291.

(2) For an excellent survey of the region, see The World Bank, *The East Asian Miracle* (New York: Oxford University Press, 1993).

(3) *East Asian Miracle*, vi.

(4) Paul Krugman, “The Myth of Asia’s Miracle,” *Pop Internationalism* (Cambridge: MIT Press, 1996), 173. Originally published in *Foreign Affairs* (Nov./Dec., 1994).

(5) Krugman, “Myth of Asia’s Miracle,” *Pop Internationalism*, 184.

(6) Marshall Goldman, *USSR in Crisis: The Failure of an Economic System* (New York: W.W. Norton, 1983), 2.

(7) Lee Kuan Yew, *From Third World to First: The Singapore Story, 1965–2000* (New York: Harper Collins, 2000), 687.

(8) Ludwig von Mises, “Capital Supply and American Prosperity,” *Planning for Freedom*, 4th ed. (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1980), 214. I highly recommend this talk on economic development, given by Mises in 1952.

الفصل الرابع والعشرون: ماذا حدث للمصريين؟

(1) P.T. Bauer and B. S. Yamey, *The Economics of Underdeveloped Countries* (Cambridge: Cambridge University Press, 1957), 157.

(2) Claire E. Francy, *Cairo: The Practical Guide*, 10th ed. (Cairo: American University in Cairo Press, 2001), 68. This guidebook is both shocking and indispensable for anyone moving to or studying this unusual nation. I placed exclamation points on practically every page.

(3) Import substitution laws are laws passed by the local government to prohibit foreign consumer products in the country, such as shoes,

toothpaste, or cars, thus forcing local companies to produce these products at considerably higher prices (and usually less quality).

(4) Cited in W.W. Rostow, *Theorists of Economic Growth from David Hume to the Present* (New York: Oxford University Press, 1990), 423.

(5) Doug Bandow, "The First World's Misbegotten Economic Legacy to the Third World," in James A. Dorn, Steve H. Hanke, and Alan A. Walters, eds., *The Revolution in Development Economics* (Washington, D.C.: Cato Institute, 1998), 217, 222-223.

(6) James Gwartney and Robert Lawson, *Economic Freedom of the World*, Annual Report 2006 (Vancouver, B.C.: Fraser Institute, 2006), 9-10.

الفصل الخامس والعشرون: المعجزة الاقتصادية الأيرلندية

(1) John Maynard Keynes, "Economic Possibilities for Our Grandchildren," *Essays in Persuasion* (New York: Norton, 1963), 365.

(2) Keynes, *Essays in Persuasion*, 365.

(3) Quoted in Jerry J. Jasinowski, ed., *The Rising Tide* (New York: John Wiley & Sons, 1998), xxi.

(4) James Tobin, "Can We Grow Faster?," in *The Rising Tide*, 44.

(5) Robert A. Mundell, "A Progrowth Fiscal System," in *The Rising Tide*, 203-204.

(6) Keynes, *Essays in Persuasion*, 367.

الفصل السادس والعشرون: ثورة الضريبة الحدية

(1) Stephen Moore, "Reaganomics 2.0," *Wall Street Journal* (August 31, 2007), A8.

(2) Supply-side economics is the study of how economic growth can be influenced by incentives to produce (supply) goods and services,

as opposed to Keynesian economics, which focuses on ways to control the demand for goods and services.

(3) Progressive taxation means those who earn more income pay a higher income tax rate.

(4) Bruce Bartlett, "Supply-Side Economics and Austrian Economics," *The Freeman* (April, 1987).

(5) John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958), 96.

(6) Dan Bawley, *The Subterranean Economy* (New York: McGraw-Hill, 1982), 135.

(7) William Baumol and Alan Blinder, *Economics: Principles and Policy*, 4th ed. (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1988), 835.

(8) Paul Craig Roberts, *The Supply Side Revolution* (Cambridge: Harvard University Press, 1984), 25.

الفصل السابع والعشرون: الجدل حول غياب العدالة الاقتصادية

(1) John Kenneth Galbraith, *The Good Society: The Humane Agenda* (Boston: Houghton Mifflin, 1996), 50.

(2) "The Rich, the Poor, and the Growing Gap Between Them," *The Economist*, June 15, 2006.

(3) For a critique of the Lorenz curve, see my work *Economics on Trial* (Homewood, Ill.: Irwin, 1991), 187-197.

(4) Stanley Lebergott, *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1993), 58. It should also be noted that by 2000, over half of couples were sharing housework duties.

(5) Lebergott, *Pursuing Happiness*, 117-118. See also Lebergott's work, *Consumer Expenditures* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1996).

(6) Michael Cox and Richard G. Alm, "Buying Time," *Reason Magazine*, August/September 1998, 42. See also their book, *Myths of Rich and Poor: Why We're Better Off Than We Think* (New York: Basic Books, 1999).

(7) Gregory Clark, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World* (Princeton University Press, 2007), 276, 278.

(8) Clark, *Farewell to Alms*, 277.

(9) Clark, *Farewell to Alms*, 283-284.

(10) Clark, *Farewell to Alms*, 16.

الفصل الثامن والعشرون: رسم بياني واحد يبوح بكل شيء

(1) Milton Friedman, "Forward," *Economic Freedom of the World, 1975-1995*, by James Gwartney, Robert Lawson, and Walter Block (Vancouver, BC: Fraser Institute, 1996).

(2) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1965 [1776]), 651.

(3) Smith, *Wealth of Nations*, 549.

(4) Smith, *Wealth of Nations*, 423.

(5) Smith, *Wealth of Nations*, 11.

(6) Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Economics*, 12th ed. (New York: McGraw-Hill, 1985), 776.

(7) Mancur Olson, *How Bright Are the Northern Lights?* (Stockholm: Lund University, 1990), 10.

(8) Henry C. Wallich, *The Cost of Freedom* (New York: Collier Books, 1960), 9, 146.

(9) Olson, *How Bright Are the Northern Lights?*, 88.

(10) See Michael A. Walker, "The Historical Development of the Economic Freedom Index," in James Gwartney, Robert Lawson, and Walter

Block, eds., *Economic Freedom of the World 1975–1995* (Vancouver, BC: Fraser Institute, 1996). Early participants in these meetings included Milton and Rose Friedman, Michael Walker, Lord Peter Bauer, Gary Becker, Douglass C. North, Armen Alchian, Arnold Harberger, Alvin Rabushka, Walter Block, Gordon Tullock, and Sir Alan Walters.

(11) James Gwartney and Robert Lawson, *Economic Freedom of the World 2004* (Vancouver: Fraser Institute, 2004), 5.

(12) Marc A. Miles, Edwin J. Feulner, and Mary Anastasia O’Grady, *2005 Index of Economic Freedom* (New York and Washington D.C.: *Wall Street Journal*. and the Heritage Foundation, 2005), 58. For the latest index, go to www.heritage.org.

(13) Milton Friedman, “Forward,” *Economic Freedom of the World, 1975–1995* (1996).

(14) Gwartney and Lawson, *Economic Freedom of North America, 2004 Annual Report*, 4.

(15) James Gwartney and Robert Lawson, *Economic Freedom of the World, 2004 Annual Report* (Fraser Institute, 2005), 35.

(16) Susan Rose–Ackerman, “The Role of The World Bank in Controlling Corruption,” *Law and Policy in International Business* (Fall, 1997).

(17) Jakob Svensson, as cited in *The Economist* (December 23, 2006), 126.

(18) “The etiquette of bribery,” *The Economist* (December 23, 2006), 126.

الفصل التاسع والعشرون: مخطط بياني مذهش

(1) Gary S. Becker and Guity Nashat Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw–Hill, 1997), 16.

(2) Another is Robert H. Nelson, author of two excellent books, *Reaching for Heaven on Earth: The Theological Meaning of Economics*

(Savage, Md.: Rowman & Littlefield, 1991) and *Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond* (University Park: Penn State Press, 2001), both of which deal with economics as religion rather than the economics of religion.

(3) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1965 [1776]), 744–748.

(4) Lawrence Iannaccone, “The Consequences of Religious Market Structure,” *Rationality and Society* (April 1991), 156–177. See also “Adam Smith’s Hypothesis on Religion,” chapter 10 in Edwin G. West, *Adam Smith and Modern Economics* (Hants, England: Edward Elgar, 1990).

(5) Roger Finke and Rodney Stark, *The Churching of America, 1776–1990: Winners and Losers in Our Religious Economy* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1992), 1.

(6) Finke and Stark, *Churching of America*, 32.

(7) Finke and Stark, *Churching of America*, 5.

الفصل الثلاثون: السلام على الأرض، النوايا الحسنة تجاه البشر

(1) Adam Smith, *The Wealth of Nations* (New York: Modern Library, 1965 [1776]), 745.

(2) Leonard Read, *Anything That’s Peaceful*, 2nd ed. (New York: Foundation for Economic Education, 1998), 30.

(3) Tim Kane, Kim R. Holmes, and Mary Anastasia O’Grady, *2007 Index of Economic Freedom* (Washington, D.C.: Heritage Books, 2007).

(4) Henry Hazlitt, *The Foundations of Morality*, 3rd ed. (New York: Foundation for Economic Education, 1998 [1964]), 339.

(5) See Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago: University of Chicago Press, 1962), chapter 1.

(6) Charles Montesquieu, *The Spirit of the Laws* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989 [1748]), 338.

(7) Albert O. Hirschman, *The Passion and the Interests*, 2nd ed. (Princeton: Princeton University Press, 1997), 72. I highly recommend this brilliant book. For more discussion of the peaceable nature of capitalism, see my book, *The Making of Modern Economics* (New York: M. E. Sharpe, 2001), chapter 1.

(8) John Maynard Keynes, *The General Theory of Interest, Money and Employment* (London: Macmillan, 1936), 374. Today we might say, "Better that a person tyrannize over his favorite sports team or his favorite stock than over his fellow citizen."

(9) Gerald O'Driscoll, Jr., and Sara J. Fitzgerald, "Trade Promotes Prosperity and Security," Heritage Foundation Backgrounder #1617 (December 18, 2002).

(10) Andrew Sullivan, "This Is a Religious War," *New York Times Magazine*, October 7, 2001, 53.

(11) Adam Smith, *The Wealth of Nations*, 747–748.

الفصل الحادي والثلاثون: نموذج ييل الجديد للتكهنات

(1) Robert Shiller, *Irrational Exuberance*, 2nd ed. (Princeton University Press, 2005), xii.

(2) Irving Fisher was quoted in the October 16, 1929, issue of the *New York Times*.

(3) Kathryn M. Dominguez, Ray C. Fair, and Matthew D. Shapiro, "Forecasting the Depression: Harvard Versus Yale," *American Economic Review*, September 1988, 605. The authors ignored the Austrian economists Ludwig von Mises and Friedrich Hayek, as well as the sound money camp of E. C. Harwood and Benjamin Anderson, who did anticipate economic trouble. See my paper, "Who Predicted the 1929 Crash?" in Jeffrey M. Herbener, ed. *The Meaning of Ludwig von Mises* (New York: Kluwer Publishers, 1993), 247–283.

(4) Shiller, *Irrational Exuberance*, xviii.

(5) Shiller, *Irrational Exuberance*, 14.

الفصل الثاني والثلاثون: التنبؤ بالانتخابات

(1) Ludwig von Mises, *Human Action*, 3rd ed. (Chicago: Regnery, 1966), 337–338.

(2) Joyce Berg, Forrest Nelson, and Thomas Rietz, “Accuracy and Forecast Standard Error of Prediction Markets,” University of Iowa Working Draft, (November 2001), 10.

(3) Joyce Berg, Forrest Nelson, and Thomas Rietz, “Prediction Market Accuracy in the Long Run,” University of Iowa Working Draft (August 2007), abstract.

(4) Berg, Nelson, and Rietz, “Accuracy and Forecast Standard Error of Prediction Markets” (2001), 13.

(5) Friedrich A. Hayek, “The Use of Knowledge in Society,” *American Economic Review* 35 (1945), 519–530.

الفصل الثالث والثلاثون: ما الذي يحرك الاقتصاد والأسهم

(1) For more information, see Chapter 2 of my book, *The Making of Modern Economics* (Armon, N.Y.: M. E. Sharpe Publishers, 2001).

(2) For more information on Gross Domestic Expenditures (GDE), see my book, *The Structure of Production* (New York: New York University Press, 1990, 2007), which includes a new introduction. Also, see my article, “What Drives the Economy: Consumer Spending or Saving/Investment? Using GDP, Gross Output and Other National Income Statistics to Determine Economic Performance,” Background, 2004, Initiative for Policy Dialogue, http://www-1.gsb.columbia.edu/ipd/j_gdp.html.

(3) For information on how the BEA figures Gross Output, go to www.bea.gov and look under “GDP by Industry,” then “interactive tables.” For the differences between GO, GDE, and GDP, see xv–xvi in the introduction to *The Structure of Production* (2007 edition).

(4) Peter F. Drucker, *Toward the Next Economics and Other Essays* (New York: Harper & Row, 1981), 8.

(5) Ludwig von Mises, “Capital Supply and American Prosperity,” in *Planning for Freedom*, 4th ed. (Spring Mills, PA: Libertarian Press, 1980), 197.

الفصل الرابع والثلاثون: معدن ميداس

(1) Roy W. Jastram, *The Golden Constant: The English and American Experience, 1560–1976* (New York: Wiley & Sons, 1977), 132.

(2) Mark Mobius, “Asia Needs a Single Currency,” *Wall Street Journal*, February 19, 1998, A22.

(3) See my book, *Economics of a Pure Gold Standard*, 3rd ed. (New York: Foundation for Economic Education, 1997), 82. Note how the world monetary stock of gold never has declined between 1810 and 1933, when the West was on the classical gold standard.

(4) Jeremy J. Siegel, *Stocks for the Long Run*, 3rd ed. (New York: McGraw-Hill, 2002), 195.

(5) For further discussion regarding the inherent volatility of the mining industry, see my work *The Structure of Production* (New York: New York University Press, 1990, 2007), 290–294.

(6) “The Song of Bernanke,” *Wall Street Journal* lead editorial, August 31, 2007, A8.

الفصل الخامس والثلاثون: هل يمكن أن يحدث كساد عظيم آخر؟

(1) Milton Friedman, "Why the American Economy is Depression-Proof," *Dollars and Deficits* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1968), 72–96.

(2) Benjamin M. Anderson, *Economics and the Public Welfare* (Indianapolis: Liberty Press, 1979 [1949]), and Murray N. Rothbard, *America's Great Depression* (Princeton N.J.: D. Van Nostrand, 1963).

(3) Milton Friedman and Anna J. Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867–1960* (Princeton N.J.: Princeton University Press, 1963), 299.

(4) Friedman and Schwartz, *Monetary History*, 360–361.

(5) Gene Smiley, "Some Austrian Perspectives on Keynesian Fiscal Policy and the Recovery of the Thirties," *Review of Austrian Economics* (1987), 1:146–179, and Mark Skousen, "The Great Depression," in Peter Boettke, ed., *The Elgar Companion to Austrian Economics* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1994), 431–439.

(6) Robert Higgs, "Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed After the War," *The Independent Review* (Spring 1997), 1:4, 561–590.

(7) Robert Higgs, "Wartime Prosperity? A Reassessment of the U.S. Economy in the 1940s," *Journal of Economic History* 52 (March 1992): 41–60. See also Richard K. Vedder and Lowell Gallaway, "The Great Depression of 1946," *Review of Austrian Economics* 5, no. 2 (1991): 3–31.

(8) Higgs' papers on the Great Depression have all been compiled into one anthology, *Depression, War, and Cold War: Studies in Political Economy* (Oxford University Press, 2006).

الفصل السادس والثلاثون: الاقتصادي الأكثر تأثيراً اليوم

(1) Daniel Yergin and Joseph Stanislaw, *The Commanding Heights: The Battle Between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World* (New York: Simon & Schuster, 1998), 15.

(2) John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (London: Macmillan, 1936), 383.

(3) For a good overview of Hayek's works, see *The Essence of Hayek*, ed. Chiaka Nishiyama and Kurt R. Leube (Stanford, Calif.: Hoover Institution, 1984). For a partial autobiography, see *Hayek on Hayek* (Chicago: University of Chicago Press, 1994). A full-scale intellectual biography of Hayek has been written by Alan Ebenstein, *Friedrich Hayek, A Biography* (New York: St. Martins Press, 2001).

(4) Peter F. Drucker, "Modern Prophet: Schumpeter or Keynes?" in *The Frontiers of Management* (New York: Harper & Row, 1986), 104.

(5) Yergin and Stanislaw, *Commanding Heights*, 141. Also see my book, *Vienna and Chicago, Friends or Foes?* (Washington, D.C.: Capital Press, 2005).

الفصل السابع والثلاثون: علم الاقتصاد للقرن الحادي والعشرون

(1) Marquis de Condorcet, "The Future Progress of the Human Mind," *The Portable Enlightenment Reader*, ed. Isaac Kramnick (Penguin Books, 1995), 38. Several of Condorcet's writings can be found in this excellent anthology.

(2) Paul Johnson, *Modern Times: The World from the Twenties to the Nineties*, rev. ed. (New York: Harper, 1992). The best survey of the horrors of communism is *The Black Book of Communism: Crimes, Terror, Repression* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1999), written by six French scholars, some of whom are former communists.

(3) Frederic Bastiat, *Selected Essays on Political Economy* (Irvington-on-Hudson, N.Y.: Foundation for Economic Education, 1995 [1964]).

(4) Stanley Liebergott, *Pursuing Happiness: American Consumers in the Twentieth Century* (Princeton University Press, 1993), flyleaf.

(5) Peter F. Drucker, *Toward the Next Economics, and Other Essays* (New York: Harper & Row, 1981), 1–21.