

بسمه تعالی

راه نمای اقتصاد برای همه

پیش گفتار:

هدف از نوشتن این کتاب ارائه اطلاعات پایه ای در مورد مفاهیم اقتصادی برای خوانندگانی است که تحصیلات تخصصی در این حوزه ندارند و در عین حال علاقه مند هستند تا دانش خود را در این زمینه گسترش داده و قادر باشند با فهم به تری از مفاهیم به تحلیل پدیده های اطراف خود از جمله اخبار و شنیده های اقتصادی بپردازند. مخاطبین این کتاب در عین حال ممکن است فرصت یا علاقه کافی برای مطالعه کتاب های تخصصی اقتصادی را نداشته باشند و بخواهند با یک مرور سریع بخش مهمی از اطلاعات پایه ای مورد نیاز خود را کسب نمایند. لذا کتاب مورد نیاز آنان باید تا حد امکان کاربردی و فاقد جنبه های فنی بوده و بتواند تصویری از نتایج به کارگیری نظریه های علم اقتصاد در زندگی روزمره را ایجاد نماید.

برای دست یابی به هدف فوق ما در این کتاب سه محور را به صورت موازی دنبال می کنیم:

(1) توضیح اصطلاحات و عبارت هایی که ممکن است به طور مداوم به گوش خواننده بخورد ولی دقیقا نمی داند که به چه معنایی به کار می روند. مثلا تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه از این گروه از اصطلاحات هستند.

(2) توضیح نظریه های اقتصادی به زبان ساده به گونه ای که خواننده قادر باشد پس از مطالعه کتاب با دیدی جدید و متکی بر چارچوب نگرش اقتصادی به مسایل اقتصادی و حتی غیر اقتصادی دنیای اطراف خود بنگرد.

(3) ارائه تصویری ملموس از آمار و ارقام اقتصادی کشور. به این منظور تا حد امکان سعی کرده ایم مثال ها و اعداد از زندگی روزمره جامعه ایران انتخاب شود تا خوانندگان لمس به تری از وضع اقتصاد ایران به دست آورند.

طبیعی است که نمی توان تمام مباحث (حتی مباحث پایه و ابتدایی) حوزه علمی گسترده ای مثل اقتصاد را در یک کتاب ساده گنجاند. ضمن این که نمی توان مباحث پیچیده تر را - که شکل عمیق تری از نظریه های ساده شده در این کتاب را ارائه می کنند - را در آن بحث کرد. به این سبب خواننده علاقه مند باید این کتاب را به منزله قدم اول در فهم ابتدایی مفاهیم اقتصادی فرض نموده و در صورت تمایل به کتاب های تخصصی تر که تعدادی از آن ها در انتهای هر فصل این کتاب معرفی شده اند مراجعه کند.

این کتاب از سه بخش اصلی تشکیل شده است. در فصل اول کتاب اطلاعات کلی راجع به علم اقتصاد و روش های که دانش مندان این علم با آن کار می کنند ارائه شده است. فصل دوم به بررسی روابط در سطح خرد اختصاص دارد. در این فصل ابتدا مبانی نظری تصمیم گیری افراد بر اساس نظریه انتخاب عقلانی بحث می شود. سپس نشان می دهیم که رفتار افراد در نقش های مصرف کننده و تولید کننده در قالب این تئوری به شکلی خواهد بود و نهایتا تعامل این دو نقش را با یک دیگر و بحث های مربوط به تعادل بازارها را ارائه می کنیم. در فصل سوم ابتدا تعریفی از موضوعات ملموس تری مثل تورم و بی کاری و تولید ناخالص ملی ارائه می کنیم و بعد نقش سیاست های دولت را در مدیریت اقتصاد بررسی می کنیم.

فصل اول: اقتصاد از چه چیزی صحبت می کند؟

احتمالا اگر در اطراف خود دقت کنید با مشکل در دست رس نبودن منابع به صورت کافی یا به اصطلاح تخصصی تر "کم یابی" به صورت مداوم برخورد می کنید. گرسنگی یا سوء تغذیه ناشی از کم بود مواد غذایی، رقابت شدید در کنکور ناشی از کم یابی امکانات تحصیلی، زندگی در مسکن غیراستاندارد یا غیردل خواه به دلیل کم یابی مسکن، ترافیک ناشی از کم یابی فضای کافی برای تردد اتومبیل ها، کم یابی فضای سبز مناسب در شهر و صدها مثال دیگر نمونه هایی از کم یابی هایی هستند که مرتبا زندگی تک تک ما را تحت الشعاع قرار می دهند.

علم اقتصاد علمی است که موضوع اصلی اش پرداختن به همین مساله کم یابی است. به عبارت دیگر اگر کم یابی وجود نداشت هیچ گاه علم اقتصاد مدرن معنی و مفهوم و موضوعیتی پیدا نمی کرد. ولی می دانیم که تحقق این امر یعنی جهان بدون کم یابی در عالم انسانی غیرممکن است. یک دلیل اصلی چنین ادعایی نامحدود بودن نیازها و خواسته های انسانی است. هر قدر هم که منابع در اختیار انسان بیش تر شود انسان ها خواسته های جدیدی خواهند داشت که فراتر از مرز امکانات موجود خواهد بود. به عبارت دیگر انسان ها به طور معمول تقاضای سیری ناپذیری برای مصرف بیش تر و بیش تر دارند.

این ادعا ممکن است در ابتدا کمی عجیب به نظر برسد و منتقدین بگویند که انسان لزوما تقاضای سیری ناپذیری ندارد. با این همه اگر در رفتار روزمره دقیق شوید می بینید که جهان مادی حتی برای قانع ترین انسان ها نیز جا کم دارد. فرض کنید کسی بگوید که به مسایل مادی مثل مدل ماشین و لباس و غیره بی اعتنا است و ترجیح می دهد وقت خود را صرف گردش در طبیعت و لذت بردن از زیبایی های ناشی از آن بکند. این فرد برای سفرهای خود نیاز به وسیله نقلیه دارد. حال فرض کنید که عده زیادی از افراد بخواهند چنین رفتار "قانعانه ای" را در پیش گرفته و وقت آزاد خود را صرف گردش در طبیعت کنند. در این صورت این افراد نیاز به وسیله ای برای حمل و نقل، وقت آزاد برای گردش در طبیعت و غیره خواهند بود. ضمن این که محدودیت های طبیعی اجازه نمی دهد که هم زمان هزاران نفر از آن ها بازدید کنند.

وقتی صحبت از کم یابی منابع می کنیم موضوع دیگری که به تبع آن مطرح می شود موضوع لزوم انتخاب است. انسانی که با کم یابی منابع مواجه است - و به عبارت دیگر نمی تواند همه خواسته های خود را به صورت یک جا و در یک زمان تامین کند- مجبور است از بین این خواسته ها تعدادی از آن ها را انتخاب کرده و از تعداد بسیار بیش تری صرف نظر کند. این فرآیند انتخاب و تصمیم برای قربانی کردن یک خواسته به نفع خواسته دیگر در نگاه اول ممکن است خیلی روشن نباشد ولی در واقع هر کدام از ما هر روزه بارهای بار این کار را می کنیم. به مثال های زیر دقت کنید:

مثال 1) دانش آموز یا دانش جویی که سخت مشغول درس خواندن است در واقع انتخاب کرده است که «وقت» کم یاب خود را به جای تخصیص دادن به استراحت یا گردش یا فعالیت های هنری به درس خواندن اختصاص دهد.

مثال 2) خانواده ای که با زحمت زیاد اقساط منزل مسکونی خود را پرداخت می کند در واقع انتخاب کرده است که «درآمد» محدود خود را به جای صرف کردن برای رفاه امروز به تامین مسکن خود اختصاص دهد.

مثال 3) جامعه ای که هزینه زیادی را صرف پرداخت سوبسید بنزین می کند در واقع انتخاب کرده است که بودجه محدود خود را به جای هزینه کردن برای اموری مثل آموزش و پرورش و بهداشت و پلیس، صرف پایین آوردن قیمت بنزین بکند.

مثال 4) زنی که به جای کار بیش تر در خارج از خانه وقت خود را صرف تهیه غذا می کند تصمیم گرفته است وقت محدود خود را به جای افزایش درآمد صرف پختن غذای خانگی کند.

در اقتصاد صحبت کردن از "نیازها" بی معنی است. اگر از ما بپرسند همه ما نیاز داریم که در یک خانه 300 متری زندگی کنیم و حقوق میلیونی داشته باشیم و یک اتومبیل با راننده در اختیار داشته باشیم. مساله این است که محدودیت وقت و پول ما اجازه تحقق همه این نیازها را نمی دهد و ما مجبوریم بر اساس محدودیت های خود بخشی از آن ها را "انتخاب" کنیم.

همان طوری که از مثال های فوق مشاهده می کنید در هر انتخابی با چیزی به اسم هزینه مواجه هستیم. هزینه از دید اقتصاددان ها به معنای صرف نظر کردن از نتایجی است که در صورت استفاده از منابع به شکلی دیگر کسب می کردیم. به این خاطر اقتصاددان ها اصطلاح «هزینه فرصت» را به کار می برند که دقیقا به این معنی است که با هر عملی که انجام می دهیم خود را از اعمال دیگری محروم می کنیم و در نتیجه باید مزایای احتمالی آن ها را هم در نظر بگیریم.

مثال 4) اکثر ما وقت کاری خود را در دو قسمت انجام می دهیم. قسمت اول که آن را کار مزدی می نامیم و برای همه ما آشنا است مربوط به کاری است که در اداره یا محل کار انجام می دهیم و در قبال آن درآمد یا مزدی دریافت می کنیم. فرض کنید حقوق شما برای این کار هزار تومان به ازای هر ساعت باشد و شغل شما به گونه ای باشد که بتوانید هر چند ساعت که علاقه مند باشید کار کنید. از طرف دیگر بیش تر ما کارهایی برای خودمان انجام می دهیم که از جنس کارهای اول است ولی مزدی برای آن دریافت نمی کنیم. مثلا وقتی خودمان وسایل منزلمان را تعمیر می کنیم یا وقتی اتومبیل مان را می شویم یا غذا درست می کنیم یا در باغچه منزلمان کار می کنیم در واقع کار بدون مزد انجام می دهیم. انگار که خودمان خودمان را استخدام کرده ایم. دقت کنید که همه این مثال ها کارهایی است که می تواند توسط یک فرد دیگر و با پرداخت پول نیز انجام شود. مثلا شما می توانید از یک تعمیرکار استفاده کنید یا اتومبیلتان را به کارواش ببرید یا غذای آماده تهیه کنید و یا باغبان استخدام کنید. حالا فکر می کنید هزینه فرصت انجام دادن کارهای شخصی توسط خودتان برای شما چقدر است؟ به تعریف هزینه فرصت برگردیم. این تعریف می گوید هر ساعت باغبانی کردن یا تعمیر وسایل توسط خود شما دقیقا به معنی صرف نظر کردن از یک ساعت کار بیشتر در اداره یا محل کار است. پس هزینه فرصت این جور کارها برای شما معادل حقوق یک ساعت کارتان یعنی هزار تومان است. به عبارت دیگر شما برای هر ساعت کار در منزل هزار تومان هزینه متحمل می شوید. حالا اگر قیمت کسانی که این خدمات را پیشنهاد می دهند از هزار تومان بیش تر باشد برای شما اقتصادی است که این فعالیت ها را شخصا انجام دهید. در غیر این صورت اقتصادی خواهد بود که هزینه این کارها را پرداخت کنید و در عوض کار پولی بیشتری بکنید.

تقسیم بندی های علم اقتصاد

اولین طبقه بندی مفید برای علم اقتصاد تفکیک بین اقتصاد ارزشی (نرماتیو) و اقتصاد مثبت (پوزیتیو) خواهد بود. مباحثی که معمولا در علم اقتصاد دنبال می شود و ما هم در این کتاب از آن پیروی خواهیم کرد حوزه اقتصاد مثبت است که صرفا به بررسی پدیده های بیرونی و عینی بدون اعمال هر نوع قضاوت اخلاقی خواهد پرداخت. در مقابل اقتصاد ارزشی به مباحثی مثل خوب و بد می پردازد و در مورد نتایج پدیده ها قضاوت اخلاقی می کند. از علمای علم اقتصاد آموخته ایم که یک اقتصاددان باید خود را محدود به حوزه اقتصاد مثبت نگاه داشته و از بیان قضاوت های ارزشی خودداری کند در غیر این صورت از دایره علم اقتصاد خارج شده و پا در مباحث دیگری مثل علم اخلاق یا سیاست گذاشته است.

مثال 5: در تحلیل های اقتصاد موارد متعددی پیش می آید که تخصیص منابع برای یک امر به معنی عدم تخصیص آن برای بخش دیگری است. اجازه بدهید مثالی واقعی بزنیم که در عین حال دردناک نیز هست. می دانیم که در هر کشوری بخشی از بودجه بهداشت کشور صرفا درمان بیماران صعب العلاج مثل بیماران سرطانی می شود. این را نیز می دانیم که هزینه درمان این بیماری ها نسبتا بالا است. حال یک اقتصاددان می تواند ضمن تحلیل نتیجه صرف بودجه برای این بخش نشان دهد که با همین پول می توان تعداد زیادی درمان گاه در مناطق محروم ایجاد

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) - مولف: حامد قدوسی - هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

کرد و مثلا جان تعدادی بیمار که در اثر نرسیدن مراقبت های بهداشتی اولیه از دنیا می روند را نجات داد. در این جا صرف بیان نتایج دو سیاست و مقایسه آن ها کار یک اقتصاددان است ولی قضاوت در مورد این که آیا کاهش درد و رنج یک بیمار صعب العلاج مهم تر است یا نجات جان عده ای از انسان ها موضوعی خارج از حوزه علم اقتصاد است و لذا اقتصاددانان حق ندارند در مقام اقتصاددان در مورد سیاست نهایی تصمیم بگیرند.

تقسیم بندی مهم دیگر که به حوزه های عملی داخل علم اقتصاد مربوط می شود تفکیک بین علم اقتصاد خرد و مشتقات آن از یک طرف و علم اقتصاد کلان و مشتقات آن از طرف دیگر است.

1) اقتصاد خرد موضوع بررسی خود را بر روی یک عامل اقتصادی که می تواند یک فرد مصرف کننده یا یک بنگاه اقتصادی باشد قرار داده و سعی می کند توضیحی برای رفتار عامل های اقتصادی ارائه بدهد.

2) اقتصاد کلان به مباحث اقتصاد در سطح کل جامعه و موضوعاتی مثل رشد اقتصادی، بیکاری، تورم، بازار سرمایه، نرخ ارز و غیره می پردازد.

علاوه بر دو حوزه فوق زمینه های متعددی از ترکیب اقتصاد با حوزه های دیگر نیز در علم اقتصاد مطرح است که به آن ها اقتصادهای بخشی گفته می شود. مثلا حوزه ای که در آن مسایل اقتصادی بخش بهداشت و درمان مورد بحث واقع می شود اقتصاد بهداشت نامیده می شود. به همین ترتیب مباحثی مثل اقتصاد انرژی، اقتصاد آموزش و پرورش، اقتصاد حمل و نقل، اقتصاد بازار کار و غیره نیز مطرح می شود.

آیا اقتصاد علم دقیقی است؟

اقتصاد هم همانند هر علم دیگری بر مبنای نظریه ها و مدل هایی که از دنیای بیرون می سازد بنا شده است. یک خاصیت عمده هر مدل و نظریه ای این است که به ناچار تصویر ساده شده ای از واقعیت را ارائه می کند تا مخاطبین را قادر سازد تا با حداقل پیچیدگی به بررسی یک موضوع بپردازند. به خاطر این ساده سازی یک مدل هیچ وقت کاملا مثل واقعیت بیرونی نیست و همواره استثناءها و اختلافاتی با آن دارد. آن چه مهم است این است که نتایج پیش بینی ها و تحلیل های مدل نباید اختلاف فاحشی با دنیای بیرون داشته باشد و اگر چنین اختلافی مشاهده شد تا حد امکان نسبت به رفع آن اقدام شود.

سوالی که با این توضیح مطرح می شود این است که آیا پس ما با اقتصاد یک علم نا دقیق مواجه هستیم؟

جواب این است که اولاً تمامی علوم به یک معنی نادقیق هستند ولی درجه دقت بین آن ها متفاوت است. ثانیاً بلی. علوم انسانی اصولاً دقت کمتری از علوم طبیعی دارند چرا که باید رفتار میلیون ها عامل انسانی را مدل کنند که هر یک رفتار خاص خودشان را دارند و همانند پدیده های طبیعی نیستند که همیشه و همه جا دقیقاً به یک شیوه رفتار کنند. با این همه نباید از نتایج علم اقتصاد یا هر علم دیگری در حوزه علوم انسانی ناامید شد. این علوم مرتباً مدل های خود را ایجاد کرده و آن ها را به نقد و بررسی می گذارند. نقد شدن مداوم مدل ها این فرصت را فراهم می کند تا خطاهای آن ها شناسایی شده و تطبیق آن ها با واقعیت بیش تر شود. ضمن این که در حوزه های علوم انسانی اگر یک علم قادر باشد تا با درجه مناسبی (مثلاً در 90% اوقات) توضیح قابل قبولی از واقعیت های بیرونی ارائه دهد این علم عملاً علم مفیدی خواهد بود.

سیستم های اقتصادی

ممکن است پرسیده شود که اگر علم اقتصاد یک علم منظم و روش مند است چرا روش های اداره اقتصادها در دنیا با هم متفاوت است؟ چرا برخی کشورها اقتصادهای کاملاً باز دارند که دولت در آن ها حداقل مداخله را دارد و در برخی دیگر دولت تمام فعالیت های اقتصادی را کنترل می کند؟ پاسخ این سوال دقیقاً به همان بحث اقتصاد ارزشی و اثباتی باز می گردد. تئوری های اقتصادی بر اساس فرضیات مشخصی بنا می شود. اگر این فرضیات در دو کشور متفاوت باشد آن گاه روش های اقتصادی که به کار می گیرند متفاوت خواهد بود. به عنوان مثال "حق

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) - مولف: حامد قدوسی - هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

مالکیت خصوصی" مبحثی ارزشی است که برداشت های متفاوتی از آن در دنیا وجود دارد. بسیاری از کشورها چنین حقی را به عنوان یک حق پایه ای برای تمام شهروندان به رسمیت می شناسند و برخی دیگر چنین حقی را قایل نیستند. البته تعداد کشورهایی که شیوه دوم را دنبال می کنند بعد از فروپاشی شوروی سابق به شدت کم شده و اکنون تعداد آن ها به انگشتان دست نمی رسد. مثال دیگر بحث برابری و توزیع درآمد است. یک فرض ارزشی می تواند این باشد که افراد مالک درآمدی هستند که از راه های مشروع و قانونی کسب می کنند و دولتی حقی برای دخل و تصرف در آن ندارد. فرض دیگر این است که افراد جامعه همگی حق حیات دارند و لذا دولت می تواند (یا حتی موظف است) که با دخالت در اقتصاد و اخذ مالیات سنگین از صاحبان درآمد های بالا، نابرابری در درآمدها در داخل یک جامعه را کم تر کند.

خلاصه فصل

- مساله اصلی علم اقتصاد کم یابی های موجود در جهان و چگونگی رفتار برای کاستن از این کم یابی ها است.
- کم یابی در جهان هیچ وقت قابل رفع نیست.
- انسان ها به طور مدام در معرض انتخاب هستند و انتخاب هر گزینه ای به عنوان صرف نظر کردن از گزینه های دیگر است.
- اقتصاد به دو بخش اثباتی (پوزیتیو) و ارزشی (نرماتیو) تقسیم می شود. این کتاب بحث اقتصاد اثباتی را پی گیری می کند.
- علم اقتصاد مثل هر علم انسانی دیگر درجه ای از دقت دارد.

کتاب هایی برای مطالعه بیش تر به زبان فارسی

اگر علاقه مند هستید که راجع به مباحث پایه در باب علم اقتصاد بیش تر بدانید به این کتاب ها مراجعه کنید:

- (1) روش شناسی علم اقتصاد
- (2) بزرگان علم اقتصاد
- (3) اندیشه های میلتون فریدمن
- (4) سرمایه داری و آزادی
- (5) معرفت شناسی علم اقتصاد

فصل دوم: رفتار بازار

فرض اصلی علم اقتصاد: انسان عقلانی

اقتصاددانان برای ساختن مدل‌ها و نظریه‌هایشان یک فرض اساسی را در نظر می‌گیرند و آن این است که انسان موجودی عقلانی است و در رفتارهایش از یک شیوه عقلانی پیروی می‌کند. منظور از عقلانی بودن هم این است که انسان‌ها به لحاظ منطقی سازگار عمل می‌کنند و رفتار آن‌ها متناقض نیست. بیان دیگر می‌تواند این باشد که هر فردی در هر لحظه‌ای به گونه‌ای رفتار می‌کند که مطلوبیت مورد نظر خودش را بیشینه کند.

ممکن است این سوال برایتان پیش آید که آیا این فرض بیش از حد غیر واقعی نیست؟ جواب این است که نه! درست است که انسان‌ها ممکن است در مواقعی رفتارهای غیرعقلانی هم داشته باشند ولی به عنوان یک تقریب از رفتار انسان مدل رفتار عقلانی انعکاس نسبتاً قابل قبولی از رفتار انسانی را ارائه می‌کند. ضمن این که در اقتصاد معمولاً با انبوهی از انسان‌ها سر و کار داریم و آزمایش‌ها نشان می‌دهد که مدل رفتار عقلانی بهترین مدلی است که می‌تواند میانگین رفتاری جمعیت انسانی را نشان دهد.

عوامل اقتصادی

نقش‌هایی که انسان‌های عقلانی ایفا می‌کنند در علم اقتصاد به دو گروه اصلی تقسیم می‌شود:

1) مصرف‌کننده: همه ما در تمام طول عمرمان این نقش را ایفا می‌کنیم. یک مصرف‌کننده باید مرتباً در مورد این که با توجه به بودجه در اختیارش چه چیزی را انتخاب کند تصمیم‌گیری کند. کودکی که تصمیم می‌گیرد که با پول توجیبی هفتگی خود چه چیزی بخرد، نوجوانی که بین رفتن به سینما و خواندن کتاب انتخاب می‌کند، جوانی که معیارهای همسر آینده‌اش را تعیین کرده و بر اساس آن شریک زندگی ایده‌آل را انتخاب می‌کند و پدری که برای خرید منزل مسکونی برنامه‌ریزی می‌کند همه نمونه‌ای از مصرف‌کنندگان در اقتصاد هستند.

2) عرضه‌کننده: نقش عرضه‌کننده وقتی ظاهر می‌شود که ما کالا یا خدمتی را برای فروش به دیگران که همان مصرف‌کنندگان بند یک باشند ارائه کنیم. بر خلاف نقش مصرف‌کننده بسیاری از ما نقش عرضه‌کننده را در یک دوره زمانی مشخص از عمرمان (مثلاً بین 18 تا 60 سالگی) ایفا می‌کنیم و در خارج از این فاصله ممکن است فعالیت‌چندانی در این نقش نداشته باشیم. این نکته نیز مهم است که غیر از عده بسیار اندکی همه انسان‌ها این نقش را ایفا می‌کنند. حتی خانم‌خانه‌داری که به ظاهر فعالیت اقتصادی ندارد به طور جدی ولی پنهانی چنین نقشی را ایفا می‌کند. دانش‌جوی جوانی هم که فعلاً در حال تحصیل است هم یک عرضه‌کننده نیروی کار متخصص است ولی فعلاً در حال سرمایه‌گذاری برای کسب تخصص لازم است.

مطلوبیت

وقتی صحبت از رفتار انسان‌ها در اقتصاد می‌شود یک فرض مهم این است که این انسان‌ها عقلانی رفتار می‌کنند. اقتصاددانان عقلانیت را بیشینه کردن مطلوبیت فرد در چارچوب محدودیت‌های موجود تعریف می‌کنند. به عبارت دیگر فرد سعی می‌کند بین انواع ترکیباتی که قادر است با بودجه محدود پولی و وقتی خود تهیه نماید آن را که بیش‌تر از همه برایش اهمیت دارد انتخاب کند. اصطلاح مطلوبیت توسط اقتصاددانان به کار می‌رود تا نشان‌گر مفهومی باشد که در ذهن افراد در هنگام تصمیم‌گیری وجود دارد. مفهوم مطلوبیت نشان می‌دهد که

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

اولویت مصرف کالاها و خدمات مختلف برای انسان ها چگونه است. هر قدر مطلوبیت ناشی از مصرف یک کالا/خدمت بیش تر باشد فرد بیش تر به سمت آن متمایل خواهد بود.

رفتار عرضه کنندگان در اقتصاد

عرضه کننده به هر کسی که کالا یا خدمتی را برای فروش ارائه می کند اطلاق می شود. با این تعریف عرضه کننده هم می تواند یک بنگاه یا شرکت اقتصادی باشد که کالا و خدمتی را تولید کرده و می فروشد و هم می تواند شامل تک تک ما باشد که نیروی کارمان را در بازار عرضه می کنیم.

ابتدا این فرض را باید بپذیریم که هر عرضه کننده ای در پی بیشینه کردن سود درازمدت خود است. برای جلوگیری از سوء تفاهم باید بر این قید درازمدت تاکید کنیم چرا که ممکن است برخی عرضه کنندگان در کوتاه مدت ترجیح بدهند که از سود خود بگذرند ولی در درازمدت سود بیش تری کسب کنند. مثل عینی از این تمایل را در تمامی آحاد جامعه مشاهده می کنیم. ما به عنوان عرضه کننده نیروی کارمان شغل هایی را ترجیح می دهیم که در درازمدت درآمد بیش تری عاید ما کند (تاکید بر لفظ درازمدت در این جا فایده خودش را نشان می دهد. چرا که ممکن است در کوتاه مدت ما شغلی با درآمد کم تر ولی با یادگیری بیش تر یا با محیط کار بهداشتی تر را انتخاب کنیم. در این صورت باز ما داریم با معیار بیشینه کردن درآمد در درازمدت انتخاب می کنیم). هم چنین یک شرکت ممکن است ترجیح دهد در کوتاه مدت به شگردهای مختلفی متوسل شده و ضمن صرف نظر کردن از سود خود، متغیرهایی مثل سهم بازار یا تعداد مشتریان را ارتقاء دهد تا در نهایت از این طریق سود خود را بیشینه کند.

مصرف کنندگان چگونه تصمیم می گیرند؟

تصویری که از رفتار مصرف کننده در این بخش ارائه می کنیم مدلی است از اتفاقی که همه روزه برای همه ما اتفاق می افتد. برای توضیح دادن رفتار مصرف کنندگان اجازه بدهید ابتدا از یک مثال ساده شروع کنیم. فرض کنید به تازگی از مسافرت بازگشته اید و در منزلتان هیچ نوع ماده مصرفی اعم از خوراکی و بهداشتی و غیره ندارید. ضمنا فرض کنید که مبلغ صد هزار تومان پول در اختیار شما است که باید با آن مایحتاج مورد نیاز خود مثلا برای یک ماه را خریداری نمایید. شما با این پول وارد یک فروشگاه بزرگ زنجیره ای می شوید و باید برای خرید تصمیم بگیرید. به نظر خودتان این پول را با چه معیاری هزینه می کنید؟

می دانیم که در عمل همه ما به مجموعه از کالاهای مختلف نیاز داریم و یا علاقه داریم که آن را در اختیار داشته باشیم ولی با اولین محدودیتی که مواجه می شیم میزان پولی است که در اختیار داریم. اقتصاددانان از این محدودیت پولی با عنوان محدودیت بودجه یاد می کنند. پس اولین قدم در تصمیم گیری برای خرید این است که از میزان محدودیت بودجه مان آگاهی کسب می کنیم.

در قدم بعدی با توجه به این که ما با مفهوم مطلوبیت آشنا شده ایم ممکن است شما پیشنهاد بدهید که با این پول کالاهایی که بالاترین مطلوبیت را برای شما دارند را انتخاب می کنید. فرض کنید به روشی توانسته اید مطلوبیت کالاهای مختلف را در ذهن خود به عدد تبدیل کنید و نتیجه بخشی از آن را در جدولی مثل جدول زیر ارائه کنید:

| کالا | واحد | مطلوبیت |
|-----------|------|---------|
| گوشت | کیلو | 100 |
| نان | بسته | 20 |
| سیب زمینی | کیلو | 40 |
| سیب | کیلو | 50 |
| کتاب | عدد | 70 |

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

| | | |
|-------|------|-----|
| صابون | قالب | 30 |
| ... | ... | ... |

آیا به نظر شما اگر من بخواهم با معیار بیش تر کردن مطلوبیت سبد کالایم را انتخاب کرده ام تصمیم درستی گرفته ام؟

نه! چرا که در این صورت مجبورم همه پولم را صرف خرید چند کالای بسیار مطلوب بکنم و عملا پولم در همه چند دقیقه اول تمام می شود. پس احتمالا معیار دیگری را هم وارد قضیه می کنید. به نظر شما نباید قیمت کالاها را هم در نظر گرفت؟

وارد کردن قیمت به نظر معقول می رسد. مثلا درست است که هر کیلو گوشت ممکن است به من 100 واحد مطلوبیت بدهد ولی من باید در ازای این مطلوبیت مثلا 5000 تومان پول بپردازم در حالی که اگر یک کیلو سیب زمینی بخرم می توانم مثلا با 500 تومان حدود 40 واحد مطلوبیت کسب کنم. یعنی با پول یک کیلو گوشت می توانم ده کیلو سیب زمینی بخرم و چه با بسا با ده کیلو سیب زمینی مجموعا مطلوبیت بهتری نسبت به یک کیلو گوشت به دست آورم. پس با این معیار جدید احتمالا جدول ما کمی تغییر می کند:

| کالا | واحد | مطلوبیت | قیمت | مطلوبیت تقسیم بر قیمت |
|-----------|------|---------|------|-----------------------|
| گوشت | کیلو | 100 | 5000 | 50 |
| نان | بسته | 20 | 200 | 10 |
| سیب زمینی | کیلو | 40 | 500 | 12.5 |
| سیب | کیلو | 50 | 700 | 14 |
| کتاب | عدد | 70 | 2100 | 30 |
| صابون | قالب | 30 | 120 | 4 |
| ... | ... | ... | | ... |

عدد ستون آخر به ما می گوید که برای به دست آوردن یک واحد مطلوبیت از آن جنس خاص باید چقدر پول بپردازیم. حالا به نظر می رسد که یک قدم به واقعیت نزدیک تر شده ایم. چرا که با وجود این که گوشت بسیار لذیذتر از کالاهای دیگر است ولی عملا برای دریافت مطلوبیت ناشی از آن باید پول خیلی بیش تری پرداخت کرد و لذا طبیعی است که ما ابتدا کالاهای دیگری مثل نان یا سیب زمینی را که با هزینه کم تر مطلوبیت مناسبی برای ما ایجاد می کنند را خریدار کنیم.

به نظر می رسد سوال منطقی که دقیقا می تواند این جا مطرح شود که اگر این طور باشد پس در آن صورت چرا ما همه پولمان را صرف خرید صد کیلو سیب زمینی نمی کنیم و با این که نسبت مطلوبیت به قیمت گوشت بالاتر از سیب زمینی است ولی بعد از خرید مقداری سیب زمینی دست به خرید کالاهای دیگر مثل گوشت هم می زنیم؟ رمز جواب در واقعیتی نفهته است که در باب کاهش مطلوبیت نهایی مصرف کالا ذکر کردیم. درست است که یک کیلوی اول سیب زمینی مثلا 40 واحد مطلوبیت به بار می آورد ولی قانون مطلوبیت نزولی به ما می گوید که هر کیلو سیب زمینی اضافی مطلوبیت کم تری ایجاد خواهد کرد. لذا مثلا ممکن است کیلوی دوم سیب زمینی 38 واحد مطلوبیت و کیلوی سوم 35 واحد ایجاد کرده و این روند همین طور ادامه یابد. پس منطقی است که فکر کنیم که اگر ده کیلو گرم سیب زمینی بخریم کل مطلوبیتی که نصیب ما شده است نه 10 ضرب در 40 بلکه مقداری کم تر از این خواهد بود. با این حساب پس از خریدن مقدار مشخصی سیب زمینی دیگر نسبت مطلوبیت به قیمت برای کیلوهای اضافی آن به تر از بقیه کالاها نبوده و لذا خرید آن جا متوقف شده و متوجه کالاهای دیگر می شود. برای این که این موضوع برایتان ملموس تر شود به لیوان های آب فکر کنید. فرض کنید تشنه به منزل رسیده اید. لیوان اول آب مطلوبیت بسیار زیادی برای شما ایجاد می کند. لیوان دوم هم دل چسب است ولی لذت آن کم تر از لیوان اول است. لذت لیوان سوم و چهارم و الخ به همین ترتیب کاسته می شود و شما به جایی می رسید که لیوان اضافه

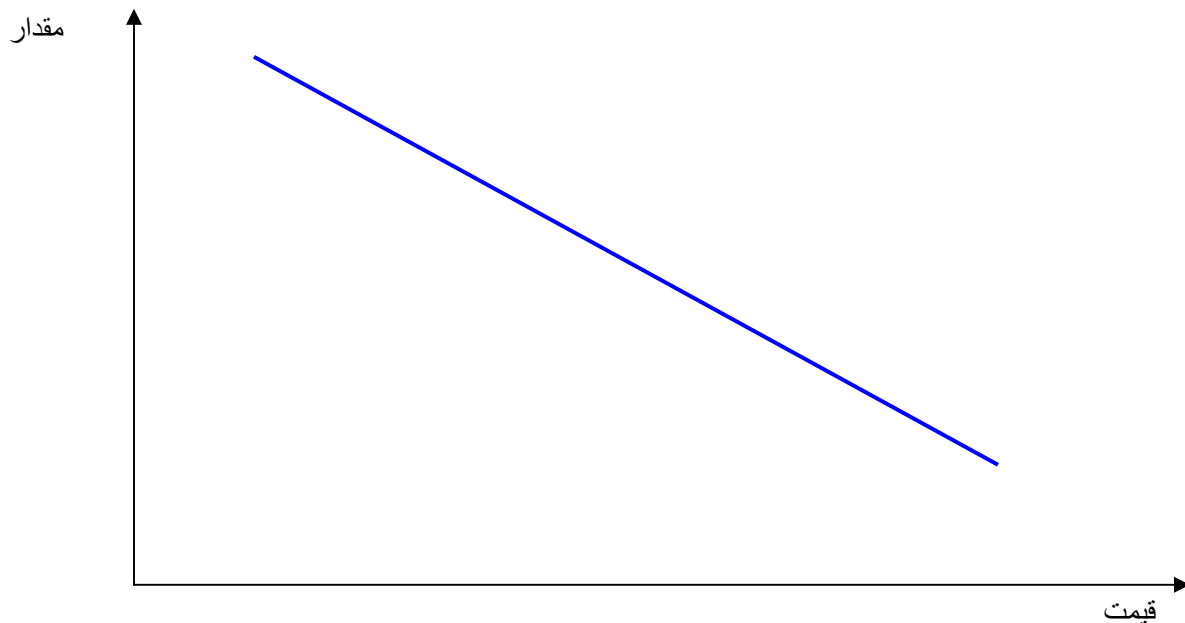
راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

آب "تقریبا" لذت بیش تری تولید نمی کند. در این مثال بحث نزولی بودن مطلوبیت حاشیه ای را به خوبی احساس می کند.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی - ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

نمودار تقاضا

حالا با این توضیحی که دادیم می توانیم نمودار ساده و جالبی را معرفی کنیم که به نمودار تقاضا معروف است. این نمودار رابطه بین قیمت یک کالا و میزان تقاضا برای آن از طرف یک مصرف کننده را با فرض ثابت بودن بقیه عوامل نشان می دهد. با تجربه ای که از زندگی روزمره دارید احتمالا می توانید رفتار این نمودار را حدس بزنید. بلی با بالا رفتن قیمت تقاضا برای کالاها پایین آمده و با پایین آمدن قیمت تقاضا بالا می رود و نمودار چیزی شبیه شکل زیر می شود:



با مطالبی که راجع به رفتار مصرف کننده آموخته ایم نیز می توانیم این نمودار را به دقت توجیه کنیم. گفتیم که مصرف کننده همیشه سبد کالاهایش را طوری انتخاب می کند که نسبت بین مطلوبیت حاشیه ای و قیمت ها بین کالاهای مختلف انتخاب شده ثابت بماند. حال اگر قیمت کالایی بالا برود این نسبت برای این کالا بدتر شده و برابری نسبت بین مطلوبیت نهایی و قیمت زودتر اتفاق می افتد و لذا مصرف کننده مایل به مصرف مقدار کم تری از آن کالا خواهد بود.

عرضه و تقاضا

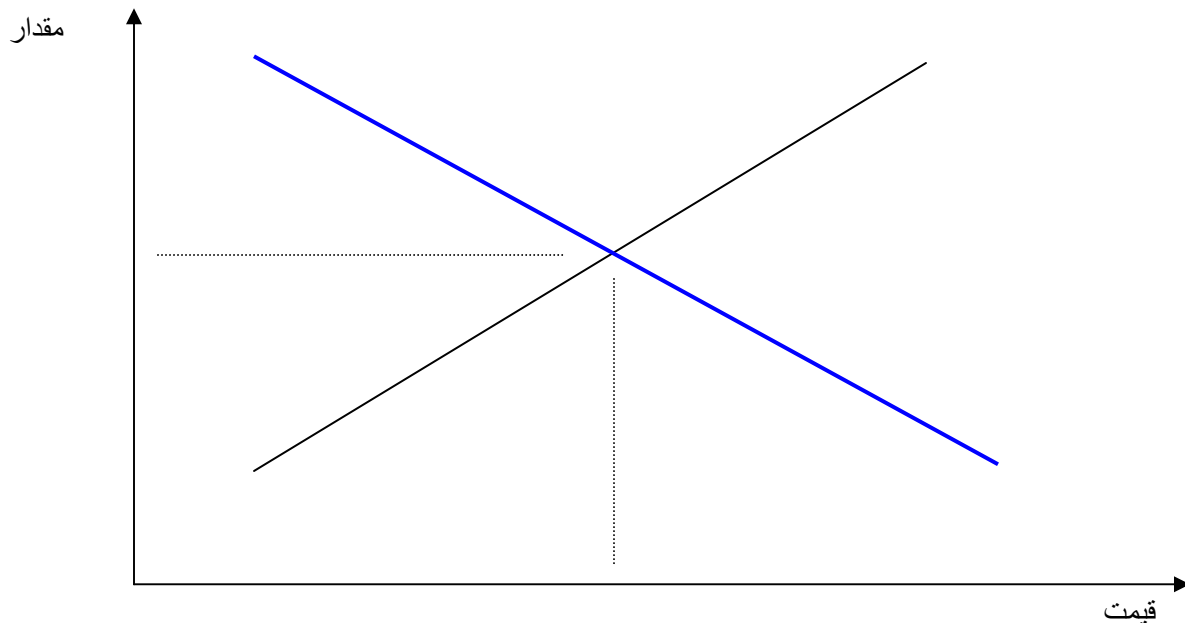
اکنون با شناختی که از رفتار مصرف کنندگان و عرضه کنندگان در اقتصاد به دست آوردیم می توانیم یک قدم به جلو گذاشته و رفتار ناشی از تعامل این دو بخش با یک دیگر را بررسی کنیم. چنین موضوعی از طریق نمودارهای عرضه و تقاضا صورت می گیرد. برای شناخت این نمودار بهتر است رفتار دو طرف را به صورت جداگانه بررسی کنیم:

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

(1) مصرف کنندگان: می دانیم که با ثابت بودن بقیه شرایط هر قدر قیمت کالایی بیش تر باشد مصرف کنندگان از آن کالا کم تر مصرف می کنند. دلیل این امر ساده است. نشان دادیم که مردم موقع تصمیم گیری برای هزینه کردن پولشان سبد مصرف را طوری تنظیم می کنند که نسبت مطلوبیت حاشیه ای به قیمت کالاها برایشان ثابت باشد. وقتی قیمت کالایی بالا می رود طبیعی است که این نسبت افت کرده و لذا مصرف کننده ترجیح می دهد به جای این کالا از کالای دیگری استفاده کند. مثلا وقتی قیمت گوشت مرغ افزایش پیدا کند طبیعتا مردم بیش تر ترجیح می دهند تا از گوشت قرمز یا ماهی یا سبزیجات برای تهیه غذای خود استفاده کنند.

(2) عرضه کنندگان: درست برعکس مصرف کنندگان هر قدر قیمت کالایی افزایش پیدا کند عرضه کنندگان تمایل بیش تری به تولید و عرضه آن کالا خواهند داشت. دلیل این موضوع هم ساده است. سود عرضه کننده معمولا تابعی از قیمت فروش است و هر قدر قیمت فروش بالا برود سود ناشی از فروش آن کالا هم افزایش می یابد. پس عرضه کننده تصمیم می گیرد که میزان بیشتری از آن کالا تولید کند. با استفاده از همان مثال قبل می توان گفت که وقتی قیمت مرغ در جامعه افزایش یابد سرمایه گذاران و تولیدکنندگان بیشتری ترجیح خواهند داد تا در این زمینه فعالیت کنند و لذا تولید مرغ افزایش می یابد.

این دو رفتار در کنار یک دیگر در نمودار شماره ... نشان داده شده است.



در این شکل نمودار عرضه و تقاضا هم دیگر را در نقطه A قطع می کنند که در آن قیمت برابر P و مقدار عرضه و تقاضا که با هم برابر هستند معادل Q است. به این نقطه نقطه تعادل بازار و به این قیمت قیمت تسویه کننده بازار می گوئیم. چرا که در این نقطه نه با مازاد عرضه (کم بود تقاضا) و نه مازاد تقاضا (کم بود عرضه) مواجه هستیم. اگر دقت کنید از دید رفاه اجتماعی این نقطه به ترین نقطه ای است که می تواند حاصل شود چرا که از یک طرف همه مصرف کنندگان کالای مورد نظر خود را دریافت می کنند و از طرف دیگر هیچ محصولی بیش از حد نیاز تولید نشده و در نتیجه منابع جامعه تلف نمی شود.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

حال تصور کنید به هر دلیلی به جای نقطه الف در جایی سمت راست یا چپ آن قرار داشته باشیم. به نظرتان چه اتفاقی می افتد؟ درست حدس زدید سیستم اقتصادی خود به خود به سمت نقطه الف حرکت می کند و دقیقا به همین دلیل است که از نقطه الف به عنوان نقطه تعادل یاد می کنیم. برای روشن شدن بحث به دو مثال زیر دقت کنید:

مثال شماره : فرض می کنیم به هر دلیلی در نقطه سمت راست الف قرار داریم. در این نقطه قیمت بالاتر از نقطه تعادلی است و در نتیجه تمایل به عرضه محصول بیش از نقطه تعادل خواهد بود. در مقابل به علت بالاتر بودن قیمت نسبت به نقطه الف تقاضا برای محصول کم تر از میزان تعادلی خواهد بود. روشن است که در این حالت در بازار مازاد عرضه کالا رخ داده و همان طور که می توانید حدس بزنید قیمت آن افت می کند. افت قیمت آن قدر ادامه می یابد که به نقطه تعادل برسیم. بازار در این جا متوقف می شود.

مثال شماره ...: فرض کنید به دلیل قیمت گذاری دولتی قیمت رسمی یک کالا کم تر از قیمت تعادلی آن است. در نتیجه میزان عرضه کم تر از میزان تعادلی و میزان تقاضا برای آن بالاتر از میزان تعادلی خواهد بود. حال فرض کنید که قیمت گذاری دولتی از روی این کالا برداشته می شود. در نتیجه به علت کم بودن موجودی کالا که از تفاوت عرضه و تقاضا ناشی می شود قیمت کالا بالا رفته و در نتیجه تولیدکنندگان بیش تری علاقه مند به تولید کالا خواهند بود. این روند آن قدر ادامه می یابد تا به نقطه الف برسیم. در این نقطه که عرضه و تقاضا با هم برابر می شود حرکت متوقف می شود.

نقطه تعادل بازار شبیه به نقطه تعادل پایدار در اجسام فیزیکی عمل می کند. یک گوی را در ته یک ظرف شیشه ای تصور کنید. این گوی را به هر طرف که حرکت بدهیم نهایتا دوباره تمایل دارد به جای قبلی خود بازگردد. نقطه تعادل بازار هم دقیقا این خاصیت را دارد. آن را به هر سمت که تکان بدهیم دوباره به جای اول خودش باز می گردد.

دست نامرئی بازار

بحث تعادل در بازار را اولین بار آدام اسمیت اقتصاددان انگلیسی مطرح کرد. او با وضع اصطلاح "دست نامرئی" بیان کرد که بازار مکانیسمی دارد که بدون آن که نیاز به مداخله کسی باشد خودش خودش را تنظیم می کند. یعنی با کم یاب شدن یک جنس خود به خود قیمت را بالا می برد و به مصرف کننده اطلاع می دهد که سبب مصرف خود را به سمت کالاهای دیگر سوق دهد و از طرف دیگر به تولید کننده می گوید که از این محصول بیش تر تولید کند. بر عکس با زیاد شدن یک جنس قیمت آن پایین آمده، مصرف کننده مقدار بیش تری مصرف کرده و تولید کننده کم تر تولید می کند. این مکانیسم که به طور دائمی برای هزاران کالای مختلف در بازار جریان دارد شبیه به کار شبکه عصبی است که دائما اطلاعات مختلفی را در جامعه منتقل می کند.

آدام اسمیت می گوید مکانیسم بازار خاصیتی دارد که افراد سودجو و خودخواه را مجبور می کند برای ماندن در بازار به ترین رفتار ممکن را در پیش بگیرند. مثلا چند آژانس تاکسی تلفنی در یک شهر کوچک را در نظر بگیرید. صاحبان این آژانس با هم در رقابت هستند و هر یک سعی می کند مشتریان بیش تری را به خود اختصاص دهد. همین فشار باعث می شود که علاوه بر برخورد مودبانه با مشتری انواع خدمات اضافی را به آن ها ارائه دهند و نیز سعی کنند قیمت های خدمات خود را در حداقل ممکن نگاه دارند. ممکن است صاحبان آژانس افراد بسیار سودجویی باشند ولی وجود مکانیسم رقابت در بازار آن ها را مجبور می کند که سود خود را از مسیر کسب رضایت مشتریان پی گیری کنند. چنین مکانیسمی در مورد هر شغل و صنفی صادق است و لذا آدام اسمیت می گوید که مکانیسم رقابت بازار خیر عمومی را از مسیر منفعت جویی تک تک افراد محقق می کند بدون این که نیاز به مداخله خاصی باشد.

سوالی برای فکر کردن: آیا شغل کاذب معنی دارد؟

اگر از شغل های غیر قانونی – مثل قاچاق مواد مخدر – صرف نظر کنیم به نظر شما عبارت "شغل کاذب" معنی

دارد؟ مثلا مطبوعات عادت دارند تا کسانی را که در میدین سیگار می فروشند صاحب شغل کاذب بنامند. آیا به نظر شما این شغل کاذب است؟ می توانید با بحث عرضه و تقاضا آن را توضیح دهید؟

عرضه و تقاضا در بازار کار

یک کارکرد جالب مکانیسم عرضه و تقاضا در بازار کار فرستادن علامت هایی است که در دل خود اطلاعات مفیدی راجع به نیاز جامعه به رشته های مختلف دارد. به عنوان یک مثال عینی فرض کنید که به علت سرمایه گذاری کشور در بخش نفت و گاز نیاز به تعداد زیادی متخصص و کارگر ماهر در این رشته ها احساس می شود. این نیاز خود را به شکل کم بود متخصص در این حوزه و در نتیجه افزایش دستمزدهای صاحبان این نوع تخصص ها نشان می دهد. بالا رفتن دستمزد علامت خوبی به جوانان و موسسات آموزش عالی و آموزش فنی و حرفه ای است که نیروی خود را به سمت چنین رشته هایی متمایل کنند. به این ترتیب افراد با استعدادتر متوجه این رشته ها که دستمزد بالا تر دارند می شوند. ضمنا به علت بالا رفتن متقاضی این نوع شغل ها تمایل به ارائه دوره های مرتبط با آن ها در موسسات آموزشی نیز افزایش می یابد. حالا فرض کنید که بعد از مدتی تعداد متخصصان در این حوزه ها به حد کفایت برسد (مثل اتفاقی که در رشته پزشکی افتاده است) در این صورت به علت وجود نیروی کافی دستمزد ها شروع به پایین آمدن می کند و خود به خود این علامت را منتقل می کند که نیاز و اولویت کشور به افزایش تعداد متخصصین در این حوزه نیست و لذا دانش جویان و موسسات آموزشی عالی توجه خود را به سمت رشته های دیگری که دستمزد آن ها در این فاصله بالا رفته است معطوف می کنند. این نظام علاوه بر بهبودهای مقطعی علامت های دایمی هم ارسال می کند. اگر دقت کرده باشید معمولا حقوق افرادی که صاحب مشاغل حساس مثل جراحی مغز یا خلبانی هواپیمایی یا قضاوت هستند بیش تر از سایرین است. جامعه از طریق پرداخت حقوق های بالاتر به این مشاغل در واقع اعلام می کند که به وجود این افراد بسیار نیاز دارد. از طرف دیگر دانش آموزان نیز موقع انتخاب رشته مورد نظر خود معمولا اولویت را به رشته هایی اختصاص می دهند که دارای بازار کار به تر یا حقوق های بالاتر است. بر خلاف بحثی که در جامعه ما مطرح است اتفاقا این موضوع چیز بدی به شمار نمی آید. چرا که باعث می شود به ترین استعدادهای جامعه در رشته هایی تحصیل کنند که جامعه هم بیش ترین نیاز را به آن ها دارد و این نیاز را از طریق حقوق های بالا اعلام می کند. این مکانیسم باعث می شود که استعدادهای جامعه به بهترین شکل ممکن به نیازهای با اولویت بالاتر تخصیص یابد.

تاثیر ریسک بر رفتار عامل های اقتصادی

گفتیم که انسان ها بر اساس برداشتی که از منافع و هزینه های نهایی ناشی از خرید یک کالا/خدمت دارند راجع به انتخاب سبد خود تصمیم می گیرند. در بسیاری موارد این منافع مشخص و ملموس است. مثلا شما حس درستی نسبت به مطلوبیتی که از مصرف یک نوشابه گرم در فصل تابستان به دست می آورید خواهید داشت. با این همه در برخی موارد منافع ناشی از خرید یک گزینه به قطعیت و روشنی مشخص نیست. مثلا فرض کنید که به امید برنده شدن در جوایز قرعه کشی بانک ها پولی را در حساب خود واریز می کنید. در این جا هزینه های این کار برای شما مشخص است (وقت تلف شده برای واریز پول و احیانا بهره ای که می توانستید از پولتان در جای دیگری ببرید) ولی منافع ناشی از آن قطعی نیست. ممکن است برنده شوید و جایزه گران بهایی را دریافت کنید و ممکن است مثل هزاران نفر دیگر هیچ جایزه ای دریافت نکنید. مثال دیگر آن خرید انواع بیمه پزشکی و اتومبیل و آتش سوزی و غیره است. فرض کنید که راجع به خرید بیمه بدنه برای اتومبیل خود فکر می کنید. هزینه خرید بیمه برای شما قطعی است ولی منافع آن روشن نیست. اگر اتومبیلتان دزیده شود خرید این بیمه برای شما بسیار پر سود است ولی اگر در عرض یک سال اتفاقی برای آن نیفتد شما فقط متحمل هزینه اضافی بیمه شده اید. نمونه دیگر برای فضای ریسکی سرمایه گذاری در بورس و سهام است که ممکن است سود یا زیان قابل توجهی به بار آورد.

مطالعات متعدد نشان می دهد که انسان ها عمدتا از ریسک گریزان هستند و ترجیح می دهند با صرف نظر کردن از مقداری از سود خود، شرایط ریسکی یا غیرقابل پیش بینی و غیرقطعی را به شرایط قطعی تبدیل کنند. به همین

دلیل است که اساسا شرکت های بیمه امکان فعالیت در بازار را پیدا می کنند. به این نکته فکر کنید که اگر قرار بود هر کسی فقط آن قدر بابت حق بیمه اتومبیلش بپردازد که حدس می زد به طور میانگین در طول یک سال خسارت خواهد دید در آن صورت شرکت بیمه هیچ سودی به دست نمی آورد و انگیزه ای برای فعالیت نداشت. در حالی که افراد حاضرند مبلغی بیش از متوسط خسارت مورد انتظار را بپردازند و در عوض این اطمینان را به دست آورند که تحت هر شرایطی لازم نیست از جیب خود هزینه ای برای تعمیر اتومبیل بپردازند. به این تفاوت بین حق بیمه و متوسط خسارت مورد انتظار، پاداش ریسک می گوئیم.

رابطه ریسک و بازده

برخی از مردم علاقه مند هستند که بخشی از ثروت خود را در دارایی های ریسکی (مثل بازار بورس تهران) سرمایه گذاری کنند. تحلیل رفتار در بازارهای ریسکی نیازمند شناخت رابطه بین ریسک و بازده است. دقت کنید که وقتی می گوئیم عموم مردم به دلیل ریسک گریزی شان، بازده بالاتری را در قبال ریسک طلب می کنند معنی آن این نیست که در دارایی های ریسکی "امید ریاضی" بازده کم تر از دارایی بدون ریسک است. بل که با وجود "میانگین بازده یک سان" بین یک دارایی ریسکی و یک دارایی قطعی ترجیح می دهند دارایی بدون ریسک را انتخاب کنند. اگر هم دارایی ریسکی را انتخاب کنند آن وقت در مقایسه با یک دارایی بدون ریسک میانگین بازده بالاتری را طلب می کنند. این مثال شاید کمک کند. فرض کنید یک گزینه خرید اوراق مشارکت با سود قطعی 20% است و یک گزینه هم سرمایه گذاری در سهامی که به احتمال 50% سود 15% و به احتمال 50% سود 25% می دهد. اگر دقت کنید میانگین بازده دو دارایی کاملا با هم برابر است ولی از دید یک فرد ریسک گریز گزینه اول مطلوبیت بیش تری دارد. این آدم بسته به میزان ریسک گریزی اش ممکن است حتی اوراق مشارکت 20% را به سهامی که مثلا به احتمال 50% بازده 16% و به احتمال 50% بازده 26 درصد دارد ترجیح بدهد. یعنی یک دارایی قطعی 20% برای او با ارزش تر از یک دارایی ریسکی 21% است. همان طور که ملاحظه می کنید ریسک گریزی انسان ها عمدتا یک موضوع روانی است و گرنه با محاسبات احتمال معلوم است که دارایی دوم میانگین بازده بیش تری تولید می کند. حال اگر آدم ها سطح ریسک گریزی های مختلفی داشته باشند بین آن ها مبادله هایی شکل می گیرد. مثلا یک نفر که ریسک پذیر است (مثلا شرکت بیمه) به کسی که ریسک گریز است پیش نهاد می دهد تا دارایی ریسکی او را بیمه کند و در عوض مقداری از بازده دارایی را برای خود بردارد. دقت کنید که وقتی می گوئیم شرکت بیمه یا صندوق سرمایه گذاری ریسک پذیرتر است معنی آن این نیست که او تلقی متفاوتی از میزان ریسک دارد یا به بازده های پایین تر راضی است بل که با توزیع احتمال یک سان روی بازده ها حساسیت کم تری روی تغییرات بازده دارد و در نهایت هم میانگین بازده بیش تری گیر او می آید. خلاصه این که در دارایی ریسکی در مقابل زیان احتمالی سود های بزرگ احتمالی هم وجود دارد و گرنه هیچ آدم عاقلی آن را انتخاب نمی کند

آیا دست نامریی به این معنی است که دولت نباید هیچ دخالتی در بازار داشته باشد؟

در نگاه اول ممکن است این طور به نظر برسد که اقتصاددان ها معتقدند که دولت نباید هیچ دخالتی در اقتصاد داشته باشد چرا که مکانیسم بازار خودش همه تنظیمات لازم را انجام می دهد. با این همه مواردی وجود دارد که لازم است دولت دخالت نموده و موضوع را به بازار واگذار نکند. این گونه موارد را که بازار به تنهایی قادر نیست بیش ترین رفاه ممکن برای جامعه را به بار آورد موارد شکست بازار می نامیم. از جمله موارد مهم برای شکست بازار می توانیم به این ها اشاره کنیم.

1) تولید کالاهای عمومی

به موضوعی مثل حفظ محیط زیست کشور یا ایجاد امنیت یا زیباسازی شهرها فکر کنید. این خدمات ماهیت متفاوتی با خدماتی مثل تولید مسکن یا غذا یا برق دارند و آن هم این است که اولاً با مصرف شدن آن ها توسط یک نفر از مقدارشان کاسته نمی شود و از طرف دیگر نمی توان سهم هر کس را در مصرف مشخص کرد. اگر شهر

زیبا باشد هر شهروندی از مشاهده آن لذت خواهد برد. حال فرض کنید که ما بخواهیم تولید این کالاها و خدمات را به دست بازار بسپاریم. در این صورت باید تولیدکننده ای وجود داشته باشد که برای تولید این کالا/خدمات سرمایه گذاری کرده و نهایتاً از محل فروش آن سود لازم را کسب کند. سوال این است که این تولیدکننده باید به چه شکلی پول کالای خود را از مصرف کنندگان ناشناس و متعدد دریافت کند؟ مثلاً فرض منطقه ای با مشکل پشه زیاد مواجه است. اگر شرکتی شروع به سمپاشی منطقه کند آن وقت همه ساکنان محل وضع به تری پیدا می کنند. با این همه معلوم نیست که شرکت باید قبض خدمات خود را برای چه کسی بفرستد. این موضوع باعث می شود که هیچ بنگاه بخش خصوصی علاقه مند به تولید چنین خدماتی نشود. در این شرایط لازم است دولت به عنوان نماینده کل جامعه وارد عمل شده و خدماتی مثل امنیت، حفظ آثار تاریخی، پاکیزگی شهرها، امنیت جاده ها و ده ها مورد مثل آن را راسا ارائه نماید.

2) زمانی که تولید خصوصی شکل نمی گیرد

به این فکر کنید که هیچ نوع حق بیمه اجباری وجود نداشته باشد و هر کارمندی مختار باشد که خودش برای استفاده از خدمات بیمه درمانی تصمیم بگیرد. در این صورت به نظر شما چه کسانی متقاضی پرداخت حق بیمه درمان خواهند بود و چه کسانی علاقه ای به این کار نخواهند داشت؟

اگر دقت کنیم که علاقه به پرداخت حق بیمه زمانی زیاد می شود که فرد انتظار داشته باشد خدمات زیادی را از شرکت بیمه دریافت نماید پاسخ سوال مشخص می شود. کسانی که سلامت جسمی بالا دارند و در معرض خطر نیستند علاقه کم تری برای خرید بیمه خواهند داشت و بر عکس کسانی که می دانند که مثلاً نیاز به عمل های جراحی پر هزینه دارند و یا باید هزینه زیادی برای دارو صرف کنند متقاضی خدمات بیمه خواهند بود. اگر این شرایط پیش بیاید هیچ شرکت بیمه ای نمی تواند دوام داشته باشد چرا که هزینه های آن خیلی بیش تر از درآمدهایش خواهد بود.

دولت با ورود به بحث هایی مثل تامین اجتماعی و اعمال نوعی اجبار برای آن، امکان فعال شدن سازمان هایی مثل بیمه را که منافع آن به کل جامعه می رسد فراهم می کند.

خلاصه فصل

- 1) هر عامل انسانی به گونه ای رفتار می کند که در درون محدودیت های بودجه مطلوبیت خود را بیشینه کند.
- 2) انسان ها در هنگام تصمیم گیری برای خرید نسبت مطلوبیت به قیمت کالاها را مد نظر قرار می دهند.
- 3) نمودار تقاضا رابطه بین قیمت و تقاضای یک کالا را نشان می دهد. هر قدر قیمت کالایی بیش تر باشد تقاضای آن کم تر خواهد بود.
- 4) تقاطع عرضه و تقاضا نقطه تعادل بازار را مشخص می کند که در آن عرضه و تقاضا با هم برابر می شوند.
- 5) دست نامریی بازار باعث می شود تا هر تولیدکننده به خاطر کسب منافع خودش به ترین خدمت را به مصرف کنندگان ارائه نماید.
- 6) مداخله های دولت یا محدودیت های دیگر ممکن است بازار را از نقطه تعادل دور کند و باعث کم یابی یا عرضه بیش از حد شود.
- 7) در مواردی که بازار قادر به تولید بهینه کالاها یا خدمات نیست دولت ها وارد عمل می شوند.

کتاب هایی برای مطالعه بیش تر به زبان فارسی

اگر علاقه مند هستید که راجع به بحث رفتار مصرف کننده، تولید کننده و بازارها بیش تر بدانید به این کتاب ها مراجعه کنید:

- (1) اقتصاد خرد، هال واریان، ...
- (2) اقتصاد خرد، فرگوسن،
- (3) اقتصاد خرد، سالواتوره، ...

سوالاتی برای فکر کردن

- (1) می دانیم که وقتی درآمد آدم ها بالاتر می رود پول بیش تری برای خرید کردن خواهند داشت و لذا احتمالا تقاضایشان برای برخی کالاها بیش تر می شود. نکته جالب این است که با بالا رفتن درآمد تقاضای افراد برای برخی کالاها دیگر نه تنها بالا نمی رود بل که کم تر هم می شود! به این کالاها در اقتصاد کالای پست می گوئیم. آیا می توانید چند مثال از این کالاها بزنید. دلیل پایین رفتن تقاضا در هنگام بالا رفتن درآمد چیست؟
- (2) به طور طبیعی مصرف بیش تر از یک کالا رضایت بیش تری به دنبال دارد. هر فردی دوست دارد در خانه بزرگ تر زندگی کند و گوشت بیش تری بخورد و به میزان بیش تری سفر برود و الی آخر. دلیل اصلی این موضوع به مفهومی به اسم اشباع ناپذیری باز می گردد. با این همه کالاهایی هست که مصرف آن ها اشباع پذیر است و لذا افزایش مصرف آن ها رضایت بیش تری تولید نمی کند. آیا می توانید نمونه هایی از این کالاها مثال بزنید؟
- (3) بسیاری از مردم در ایران به خرید و فروش سهام و سود بردن از آن علاقه مند هستند. فرض کنید شرکتی وجود دارد که کالایی تولید می کند که در چند ماه آینده مشتری زیادی خواهد داشت و عده زیادی از افراد نیز این را می دانند. در نتیجه می دانیم که سودآوری این شرکت و در نتیجه قیمت سهام آن در ماه های آینده به شدت بالا خواهد رفت. فرض کنید کسی این موضوع را به شما اطلاع می دهد. آیا به نظر شما می توان از طریق خرید سهام این شرکت سود زیادی به دست آورد؟
- (4) دولت ممکن است با اجباری کردن دریافت مجوز جلوی توسعه سریع برخی مشاغل را بگیرد. آیا می توانید نمونه ای از کسب و کارهایی که نیاز به مجوز دارند و به این دلیل دست رسی به آن ها در برخی نقاط شهر آسان نیست نام ببرید؟ فرض کنید فرآیند کسب مجوز از دولت حذف شود. در این صورت چه تغییری در توزیع جغرافیایی این مشاغل ایجاد می شود؟
- (5) به نظر شما چه چیزی باعث می شود که یک شرکت تولیدی نتواند از یک حدی بزرگ شود؟ (در اقتصاد به این موضوع بازده نزولی به مقیاس می گوئیم)

بخش سوم : مفاهیم اقتصاد کلان

در بخش اول کتاب مفاهیم ابتدایی توضیح دهنده رفتار عامل های اقتصادی آشنا شدیم. در دنیای عمل ما علاوه بر تحلیل رفتار تک تک عامل ها نیاز به تحلیل هایی در سطح کلان هم داریم. در این سطح متغیرهای مورد علاقه ما حاصل تجمع رفتار هزاران و شاید میلیون ها عامل در سطح یک کل جامعه است. اصطلاحاتی مثل تورم، بیکاری، نرخ بهره، نرخ ارز و رشد اقتصادی که همه روزه با آن ها مواجه می شوید در این طبقه بندی می گنجد و در این فصل توضیح داده خواهند شد. ما ابتدا کارمان را با بحث تولید ملی آغاز می کنیم که پایه ترین مفهوم برای سنجش رفتار متغیرهای کلان را فراهم می کند.

تولید ناخالص ملی و درآمد سرانه

این اصطلاح را احتمالا بارها شنیده اید. مثلا می دانید که درآمد سرانه ایران حدود 2200 دلار و مال آمریکا بیش از 40.000 دلار و مال هندوستان حدود 700 دلار است و احتمالا از خود می پرسید معنی این عبارت ها چیست؟ پیش از پاسخ دادن به این سوال اجازه دهید مروری کنیم بر زندگی تک تک خودمان. اگر زندگی خودمان را در یک سال مرور کنیم می بینیم که مثلا در یک سال مقدار مشخصی برنج و گوشت و سبزیجات و میوه مصرف می کنیم. میزان مشخصی مسافرت می کنیم، لباس می خریم، از خدمات پزشکی و ورزشی و آموزشی استفاده می کنیم، میزان مشخصی مسکن در اختیار داریم و برای گرم کردن مقدار مشخصی انرژی مصرف می کنیم. سالیانه حجم مشخصی از ارتباطات تلفنی و اینترنتی برقرار می کنیم و نیز مقداری کالاهای بادوام مثل تلویزیون و میل و وسایل منزل خریداری می کنیم. حال اگر از شما بخواهیم که مقدار رفاه مادی خود را با دوست دیگری مقایسه کنید احتمالا طبیعی ترین راه این خواهد بود که ارزش کل هزینه های خود را با ارزش کل هزینه های او مقایسه کنید. هر قدر این ارزش کل بیشتر باشد شما از رفاه بیشتری برخوردار خواهید بود.

حالا از همین مفهوم برای ارزیابی سطح رفاه جوامع نیز می توان استفاده کرد. اگر در یک کشور دقت کنید ملاحظه می کنید که در داخل آن کشور سالیانه مقدار مشخصی کالا (مثلا فولاد و سیمان و گوجه فرنگی و لباس و تلویزیون و گوشت و نوشت افزار و الخ) و نیز مقداری خدمات (مثل خدمات آموزشی و هتل داری و پزشکی و حمل و نقل و الخ) تولید می شود. این کالا و خدمات تولید شده یا باید توسط مردم یا دولت این کشور مصرف شده و یا به خارج از کشور صادر شود که البته می دانیم معمولا امکان صادرات کالاها معمولا بیش تر از خدمات است. در مقابل صادرات کالا و خدمات مقداری کالا و خدمات نیز از خارج وارد می شود که آن هم نهایتا توسط مردم و دولت مصرف می شود.

حالا اگر بخواهیم شاخصی ساده برای ارزیابی سطح رفاه جوامع، مقایسه آن ها با یک دیگر و نیز بررسی روند تغییرات سطح زندگی مردم تعریف کنیم که هم محاسبه آن خیلی مشکل نباشد و هم تا حد زیادی نمایان گر سطح رفاه مادی جامعه باشد می توان از ایده ای شبیه به آن چیزی که در مورد زندگی تک تک خودمان گفتیم استفاده کرد. با این ترتیب مفهوم ساده ای به اسم «تولید ناخالص ملی (GNP)» تعریف می کنیم که اندازه آن معادل ارزش کل کالا و خدمات تولید شده توسط یک کشور است. ممکن است پرسیده شود که پس تکلیف صادرات و واردات چه می شود؟ اجازه بدهید برای جلوگیری از پیچیده تر شدن بحث فرض کنیم که میزان صادرات و واردات با هم برابر خواهند بود. این فرض خیلی غیرواقعی نیست چرا که یک کشور معمولا به اندازه صادراتی که دارد کالاهای دیگری را وارد می کند و نمی تواند به صورت مداوم با کسری یا فزونی تراز تجاری (تفاوت صادرات و واردات) مواجه باشد. این عدد بسیار مفید است ولی اشکال آن این است که قابل مقایسه برای کشورهای مختلف نیست چرا که اندازه جمعیت کشورهای مختلف با هم یکسان نیست. لذا یک کشور بسیار ثروتمند ولی کوچک که فقط یک میلیون نفر جمعیت دارد قطعا تولید ناخالص ملی کم تری از کشوری با ثروت کم تر ولی با جمعیت صد میلیون نفر خواهد داشت. برای رفع این اشکال کافی است میزان تولید ناخالص ملی را بر کل جمعیت کشور تقسیم کنیم تا ببینیم که هر نفر در این جامعه به طور متوسط از چه میزانی از ثروت برخوردار است. البته این اشکال ممکن است مطرح شود که متوسط ثروت لزوما شاخص دقیقی نیست و متناسب با توزیع درآمد در یک جامعه ممکن است عده زیادی از مردم فاصله زیادی با مقدار متوسط داشته باشند. البته این اشکال

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) - مولف: حامد قدوسی - هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

درست است و به همین خاطر تولید ناخالص ملی تنها شاخص ارزیابی رفاه جوامع نیست ولی با توجه به این نکته که اولاً توزیع درآمد در بسیاری از کشورها نزدیک به هم است و ثانیاً این که درآمد های دولت تابع نسبتاً خوبی از درآمد سرانه است و مردم معمولاً به صورت نسبتاً برابری از این خدمات برخوردار می شوند لذا درآمد سرانه با تقریب نسبتاً خوبی شاخص مناسبی برای مقایسه رفاه جوامع خواهد بود.

ممکن است بعضی از شما این سوال را مطرح کنید که چه فرقی بین تولید ناخالص ملی (GNP) و تولید ناخالص داخلی (GDP) هست، چرا که احتمالاً در منابع مختلف به این دو شاخص متفاوت برخورد کرده اید. جواب این است که تولید ناخالص ملی ارزش کل کالا و خدمات تولید شده توسط اتباع یک کشور را اندازه گیری می کند ولو این که این تولیدات در خارج از مرزهای کشور صورت گرفته باشد (مثلاً از طریق سرمایه گذاری در کشورهای دیگر). در مقابل تولید ناخالص داخلی ارزش کل کالا و خدمات تولید شده در داخل مرزهای کشور را تعیین می کند که ممکن است بخشی از آن توسط سرمایه گذاری شرکت ها یا سرمایه گذاران خارجی صورت گرفته باشد. البته در مورد کشوری مثل ایران که حجم سرمایه گذاری خارجی آن و نیز حجم سرمایه گذاری خارجی صورت گرفته در آن زیاد نیست این دو عدد بسیار به هم نزدیک خواهند بود و عملاً می توانند به جای هم استفاده شوند ولی در مورد کشوری مثل آمریکا که سرمایه گذاری خارجی زیادی دارد و یا کشوری مثل چین که میزان حجم گسترده ای از سرمایه گذاری خارجی است ممکن است این دو عدد با هم مقداری متفاوت باشد. برای محاسبه تولید ناخالص ملی (یا داخلی) به نرخ بین المللی ابتدا این رقم بر اساس پول ملی (در مورد ایران ریال) محاسبه شده و سپس بر اساس نرخ تبدیل ارز به دلار تبدیل می شود.

تولید ناخالص ملی با معیار ارز خارجی و معیار قدرت خرید (PPP)

بعضی از شما که مباحث اقتصادی را دنبال می کنید ممکن است اعتراض کنید که ما در این جا تولید سرانه ایران را معادل 2200 دلار (برای سال 1383) ذکر کردیم در حالی که گزارش های دیگری وجود دارند که این رقم را معادل 5500 یا حتی 6000 دلار ذکر می کنند. این تفاوت از کجا ناشی می شود؟ برای پاسخ دادن به این سوال ابتدا باید بین دو نوع کالا و خدمات در اقتصاد تفاوت قایل شویم. نوع اول کالا و خدمات قابل تجارت (Tradable) هستند. این نوع کالا و خدمات قابل صادر کردن یا وارد کردن از کشورهای دیگر هستند و لذا می توان برای آن ها یک قیمت بین المللی تعیین کرد که با صرف نظر کردن از نرخ گمرکی و مالیات در اکثر کشورهای دنیا نزدیک به هم است. مثلاً اگر یک تلویزیون یا یک قطعه رایانه را نظر بگیری قیمت آن در تمامی کشورهای دنیا با اختلاف اندکی نزدیک به هم خواهد بود. در مقابل این کالاها، کالاها و خدمات دیگری داریم که اصطلاحاً غیرقابل تجارت (Non Tradable) هستند. مسکن نمونه بارز این نوع کالا است که نمی توان آن را از یک کشور دیگر خریداری کرده و وارد نمود. نمونه های دیگر عبارتند از خدمات پزشکی، ورزشی، حمل و نقل، آموزش، تفریح، میوه و سبزیجات با عمر کوتاه و کالاها خاص فرهنگ یک کشور. اگر دقت کنید ملاحظه می کنید که بر خلاف کالاها قابل تجارت قیمت کالاها غیرقابل تجارت می تواند تفاوت های بسیار فاحشی (شاید در حد چند ده برابر) در کشورهای مختلف داشته باشد. یک مثال خیلی واضح این موضوع تفاوت قیمت خدمات پزشکی بین ایران و کشورهای اروپایی است. یک آزمایش پزشکی استاندارد که با همان کیفیت انجام می شود در ایران حدود 2000 تومان و در اروپا حدود 25000 تومان هزینه دارد در حالی که مصرف کننده دقیقاً همان سطح از خدمات را دریافت داشته است. مثال عینی دیگر تفاوت بین کرایه تاکسی در ایران و کشورهای دیگر (حتی کشورهای همسایه) است. این تفاوت در قیمت کالاها غیرقابل تجارت باعث می شود تا محاسبه تولید ناخالص ملی بر اساس معیارهای معمول با خطای قابل توجهی همراه بوده و معمولاً به ضرر کشورهای فقیرتر که قیمت خدمات و کالاها غیرقابل تجارت در آن ها پایین است عمل کند.

به این ترتیب همان گونه در مثال ساده خدمات پزشکی ملاحظه می کنیم با این دو نفر شهروند دو کشور دقیقاً خدمات یکسانی را دریافت کرده اند (فرض کردیم آزمایش ها استاندارد بوده و با کیفیت یکسانی انجام می شود) ولی در حساب های ملی کشور ایران بابت این آزمایش فقط دو و نیم دلار و در حساب های ملی کشور اروپایی سی دلار منظور می شود. طبیعی است که به این ترتیب تولید ناخالص ملی محاسبه شده میزان رفاه جامعه ایران را به صورت نادرستی پایین تر از کشور اروپایی محاسبه خواهد کرد. در مورد خاص ایران خصوصاً باید دقت کرد که به علت حجم بالای سوبسیدهای پرداخت شده به محصولات سوختی در ایران قیمت محاسبه شده آن ها در

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) - مولف: حامد قدوسی - هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

حساب های ملی (که رقم بزرگی نیز هست) بسیار کم تر از نرخ بین المللی محاسبه می شود و لذا میزان تولید سرانه ایران با خطای قابل توجهی هم راه خواهد بود.

اقتصاددان برای تصحیح خطایی که ناشی از تفاوت قیمت کالاها و غیرقابل تبادل ناشی می شود از ایده نرخ ارز خاصی استفاده می کنند که به این منظور محاسبه می شود. یعنی مثلا به جای در نظر گرفتن قیمت 890 تومان برای هر دلار (در سال 1384) رقم 250 تومان را در نظر می گیرند. این رقم در واقع با کوچک کردن خرج کسری که رقم تولید ناخالص ملی به ریال در صورت آن قرار دارد باعث بالا رفتن تولید ناخالص ملی و نزدیک شدن آن به مقدار واقعی می شود. تولید ناخالص ملی و به تبع آن درآمد سرانه محاسبه شده با این روش اصطلاحا شاخص با معیار قدرت خرید (Purchase Power Parity) نامیده می شود چرا که تصویری به تر از قدرت خرید واقعی جامعه ارائه می کند. با این شاخص جدید معمولا تولید سرانه کشورهای فقیر افزایش یافته (در مورد ایران این رقم از 2200 به 5500 دلار در سال 1384 می رسد) و در مقابل تولید سرانه کشورهای ثروت مند مقداری کاهش می یابد. (مثلا در مورد کشورهای اروپایی از متوسط 40000 دلار به حدود 30000 تا 35000 دلار می رسد). حال با این معیار تخمین به تری از تفاوت رفاه بین دو کشور نیز به دست می آید. چرا که شاخص تولید ناخالص ملی به شیوه معمول تفاوت بیست برابری بین رفاه جامعه ایران و متوسط کشورهای اروپایی را بیان می کند که به وضوح دور از حقیقت است. با محاسبه این شاخص به روش قدرت خرید این نسبت به پنج تا شش برابر می رسد که رقمی واقع بینانه است.

سوالاتی برای فکر کردن:

1) می دانیم که دولت می تواند حقوق و مزایای کارمندان خود را تعیین کند. یک نفر ممکن است استدلال کند که وقتی دولت این توانایی را دارد چرا به یک باره و از فردا صبح حقوق همه کارمندان را یک میلیون تومان تعیین نمی کند تا همه در آسودگی زندگی کنند. یک جواب این است که خود پرداخت این حقوق نیازمند وجود پول در خزانه دولت است. آیا می توانید از زاویه تولید ناخالص ملی مساله را بررسی کنید و نشان دهید که تا تولید ناخالص سرانه یک کشور بالا نرود افزایش دستمزدها هیچ تاثیری در رفاه مردم نخواهد داشت؟

2) دولت همه ساله حقوق کارمندان خود را برابر با نرخ تورم افزایش می دهد. مثلا اگر حقوق فردی در سال 1385 برابر 300 هزار تومان بوده باشد و تورم سال 1386 معادل 10 درصد پیش بینی شود این فرد در این سال 330 هزار تومان دریافت خواهد کرد تا قدرت خریدش حفظ شود. با توجه به بحث رشد اقتصادی می توانید بگویید که با این سیاست رفاه کارمندان دولت در مقایسه با سایر اقشار جامعه در درازمدت چه تغییری می کند؟ (از این موضوع که دولت ممکن است در پیش بینی نرخ تورم اشتباه کند صرف نظر می کنیم).

پس انداز و سرمایه گذاری

اجازه دهید یک بار دیگر به بحث تولید ناخالص ملی و اجزای آن بازگردیم و آن را بررسی کنیم. گفتیم که تولید ناخالص ملی برابر جمع کل ارزش کالاها و خدمات تولید شده در یک اقتصاد است. خب این کالاها و خدمات تولید شده باید از طرف دیگر به شکلی مصرف شود وگرنه تولید آن ها چیزی جز اتلاف منافع نخواهد بود و کسی هم دست به این کار نمی زند. البته ممکن است در مقطعی برخی کالاها به صورت مازاد تولید شده و برای استفاده دز سال های بعدی انبار شود. با این همه این موضوع آن قدر بزرگ نیست و ما از آن صرف نظر می کنیم.

اجازه دهید ترازوی تولید ناخالص ملی را یک بار دیگر مرور کنیم. در یک طرف کل کالاها و خدماتی را داریم که توسط دولت یا بخش خصوصی تولید شده و یا وارد شده است. از طرف دیگر این کالاها یا توسط دولت مصرف می شود، یا توسط مردم مصرف می شود یا به کشورهای دیگر صادر می شود و یا نهایتا سرمایه گذاری

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

می شود. مثال ساده تولید آهن در یک کشور را در نظر بگیرید. فرض کنید در یک جامعه در طول یک سال یک میلیون تن آهن تولید شده است. شکل های چهارگانه مصرف این آهن را می توانیم در اقتصاد مشاهده کنیم.

پس انداز و سرمایه گذاری یک رفتار کاملا عقلانی توسط شهروندان است. مردم به این دلیل پس انداز می کنند که انتظار دارند در آینده از محل این سرمایه گذاری مصرف بیش تری داشته باشند. مثلا فردی که ماهیانه صد هزار تومان از حقوق خود را پس انداز می کند می داند که همین امروز می تواند این صد هزار تومان را صرف خرید غذا یا پوشاک برای فرزندانش نماید. با این همه او انتظار دارد که اگر این پس انداز را چند سال دیگر ادامه دهد با این پول می تواند ماشینی خریداری نماید و با مسافركشی در آمد بیش تری برای خانواده اش تولید کند.

کار سختی نیست که ببینیم که تمایل افراد یک جامعه برای پس انداز به چه چیزی بستگی دارد. از یک طرف هر قدر پاداشی که افراد از به تاخیر انداختن مصرف امروز و پس انداز کردن به دست بیاورند بزرگ باشد آن ها بیش تر تشویق خواهند شد که پول بیش تری پس انداز کنند. از طرف دیگر هر قدر افراد صبورتر باشند و از به تاخیر انداختن مصرف امروزی در مقابل مصرف فردا احساس ناراحتی کم تری نمایند بیش تر تمایل به پس انداز خواهند داشت.

پس انداز و سرمایه گذاری لزوما به شکل پس انداز فیزیکی یا پولی انجام نمی شود. شکل دیگری از سرمایه گذاری که امروزه بسیار مطرح است سرمایه گذاری روی تخصص و مهارت های فرد است که به "سرمایه انسانی" هم معروف است. فردی که با صرف نظر کردن از درآمد بیش تر، مقداری از وقت خود را صرف درس خواندن یا آموختن مهارت های فنی می کند در واقع فرآیند سرمایه گذاری را دنبال می کند. منتها این فرآیند به جای این که در قالب جمع کردن پول باشد در قالب جمع کردن مهارت رخ می دهند.

تورم چیست؟

تورم از جمله مفاهیمی است که همه ما در زندگی روزمره خود سال های سال است که آن را لمس می کنیم و لذا تعریف آن را به خوبی می دانیم. همان طور که حدس می زنید تورم در اقتصاد چنین تعریف می شود:

تورم در اقتصاد به کاهش ارزش پول اطلاق می شود. به این ترتیب مصرف کننده با مقدار پول قبلی قدرت خرید مقدار کم تری از کالا و خدمات را دارد. تورم در اکثر اوقات از طریق بالا رفتن قیمت کالاها و خدمات نسبت به دوره قبلی بروز می کند.

در یک اقتصاد تورمی یعنی اقتصادی که مقدار تورم در آن از چند درصد بیش تر است معمولا اکثر قیمت ها از نرخ تورم پیروی کرده و مرتبا افزایش می یابند. چنین قیمت هایی که در واقع نه از افزایش ارزش کالا بلکه به دلیل کاهش ارزش پول بالا می روند را قیمت جاری یا ظاهری می نامیم. مثلا اگر قیمت زمین در شهر تهران را در یک فاصله 10 ساله رسم کنیم به چنین نموداری می رسمیم.

(نمودار قیمت زمین در تهران)

این در حالی است که در این فاصله قیمت اکثر کالاها و خدمات (از جمله حقوق و دستمزد ها) با مقادیری نزدیک به نرخ تورم افزایش یافته است. در نتیجه افزایش قیمت زمین از هر متر 100 هزار تومان به 120 هزار تومان به خودی خود حاوی اطلاعات مفیدی نیست و به همین دلیل به آن قیمت ظاهری می گوئیم. حالا اگر نرخ تورم را 15 درصد فرض کنیم و آن را از 20% افزایش قیمت زمین کم کنیم یک افزایش پنج درصدی در قیمت زمین (پس از کسر تورم) مشاهده می کنیم. در واقع قیمت زمین به نسبت سال قبل نه 120 هزار تومان بلکه 105 هزار تومان شده است. چنین قیمتی را قیمت به قیمت سال پایه می نامیم. چنین قیمتی حاوی اطلاعات بسیاری مهمی در مورد تغییرات واقعی در اقتصاد است.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) - مولف: حامد قدوسی - هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

اندازه گیری نرخ تورم سالانه از وظایف بانک مرکزی کشور است. به این منظور پژوهش گران معمولا سبدي از کالاها و خدمات اصلی مورد مصرف خانوارها شامل مسکن، انواع مواد غذایی، پوشاک، آموزش، بهداشت، تفریحات و غیره را بررسی کرده و بر اساس میانگین وزنی این کالاها (به دلیل یک سان نبودن ارزش آن ها در سبد مصرف جامعه) تفاوت قیمت در یک دوره زمانی نسبت به دوره مشابه در سال قبل را برآورد می کنند.

نمودار نرخ تورم در ایران

تورم از چه چیزی ناشی می شود؟

این سوال یکی از سوالات مهم علم اقتصاد است که شاید بتوان گفت هنوز پاسخ کامل و نهایی به آن داده نشده است ولی مجموعه مطالعات علمی که در یک قرن گذشته صورت گرفته است اطلاعات بسیاری مفیدی در مورد علل و عوامل تورم فراهم کرده است. اصولا دلایل تورم به دو گروه اصلی تقسیم می شود:

(1) تورم ناشی از افزایش تقاضا: در این عامل بالا رفتن ناگهانی تقاضا برای برخی یا همه کالاها و خدمات و محدود بودن ظرفیت های عرضه باعث می شود که قیمت ها در اقتصاد بالا برود تا تعادل در بازار حفظ شود.

(2) تورم ناشی از افزایش هزینه ها: فرض کنید قیمت نفت در بازارهای جهانی ناگهان افزایش یابد. این موضوع باعث می شود تا هزینه های شرکت های حمل و نقل افزایش یافته و آن ها برای حفظ سودآوری خود قیمت ها را تا حدی بالا ببرند. در این صورت تورم نه به خاطر افزایش تقاضا بل که به خاطر بالا رفتن هزینه های تولید رخ داده است.

در عمل سهم فشار ناشی از تقاضا خیلی بیش تر از بالا رفتن هزینه ها است. یکی از پذیرفته شده ترین توجیحات برای رخ دادن تورم ناشی از فشار تقاضا، افزایش میزان نقدینگی در جامعه است که آن را در قالب بحث مالیات تورمی توضیح می دهیم.

مالیات تورمی چیست؟

فرض کنید دولت به هر دلیلی تصمیم می گیرد که برخی هزینه ها را در بودجه خود اضافه کند مثلا حقوق معلمان را افزایش می دهد یا بر تعداد نیروهای پلیس می افزاید یا پروژه های جدید عمرانی اجرا می کند. واضح است که چون بر سطح خدمات ارائه شده توسط دولت افزوده شده باید هزینه آن از محلی تامین شود (اصل ناهار مجانی وجود ندارد را فراموش نکنید). تامین هزینه های جدید می تواند ناشی از حذف هزینه های دیگری در بودجه و یا افزایش درآمد های دولت باشد. در صورتی که هیچ یک از دو عمل اتفاق نیفتد دولت عملا با کسری بودجه مواجه می شود و لذا مجبور می شود که از بانک مرکزی برای تامین هزینه های خود استقراض کند. این همان کاری است که در افواه به چاپ کردن پول معروف است چرا که استقراض دولت از بانک مرکزی به معنای خلق پول جدیدی است که نهایتا از طریق پرداخت های دولت وارد جامعه می شود.

با وارد شدن این پول جدید به جامعه به اصطلاح سطح نقدینگی جامعه بالا می رود. چرا که قبلا حجم مشخصی پول در اختیار افراد جامعه بود که الان مقداری به آن اضافه شده است. این در حالی است که سطح تولید کالاها و خدمات در جامعه در حد مقدار قبلی است ولی پول در اختیار مردم بیش تر شده است و آن ها احساس می کنند می توانند کالاها را بیش تری خریداری نمایند. وقتی این اتفاق می افتاد نتیجتا قیمت های موجود در بازار بالا می رود تا جایی که مجددا تقاضا و عرضه با هم برابر شوند. هر چند این بار به علت ثابت بودن میزان تولید عملا بر سطح قیمت ها افزوده می شود تا این تعادل برقرار بماند. این همان چیزی است که از آن به عنوان تورم یاد می کنیم. اصطلاح مالیات تورمی به این دلیل به آن اطلاق می شود که در واقع مردم جامعه از طریق تحمل کردن تورم و لذا کاهش ارزش پولشان معادل مالیاتی که باید برای تامین هزینه های خدمات جدید به دولت می پرداختند را می پردازند ولی به صورتی غیر مستقیم.

آیا کسری بودجه همیشه باعث تورم می شود؟

لزوما خیر! در صورتی که جامعه با ظرفیت مازاد تولید در تمامی بخش ها مواجه باشد افزایش حجم نقدینگی باعث می شود تا قیمت ها ابتدا مقداری بالا برود ولی این کار باعث حرکت بخش تولید برای استفاده بیشتر از ظرفیت ها شده و نهایتا به خروج اقتصاد از رکود کمک می کند. این سیاستی بود که به توصیه کینز اقتصاددان معروف انگلیسی در دوره رکود دهه بیست و سی میلادی اجرا شده و باعث خروج از این رکود شد. نکته مهم در این سیاست این است که جامعه باید ظرفیت های مازاد تولید کافی داشته باشد تا چنین سیاستی باعث خروج از رکود شود. در صورتی که چنین سیاست بدون ملاحظات لازم در جامعه ای مثل ایران اجرا شود به دلیل نبود چنین ظرفیت های مازادی عملا باعث بروز تورم در جامعه می شود.

آیا در ایران فقط کسری بودجه است که باعث تورم می شود؟

جواب باز هم منفی است. به دلیل وجود درآمد های نفتی، سرازیر شدن ناگهانی این درآمد ها به جامعه نیز می تواند باعث ایجاد تورم شود. اگر درآمد نفتی دولت به ناگهان بالا برود دولت ممکن است قصد کند که این درآمد ها را در قالب حقوق کارمندان یا پروژه های عمرانی هزینه کند. در این صورت باید دلارهای ناشی از درآمد نفت را به بانک مرکزی تحویل داده و از خزانه بانک مرکزی پول ریالی معادل آن را دریافت نماید. این فرآیند باعث می شود که ریال های جدیدی (نقدینگی) وارد اقتصاد ایران شده و نهایتا بعد از چند ماه باعث تورم شود.

دخالت دولت برای کنترل تورم : مثال نان

جامعه ما حساسیت خاصی روی قیمت برخی کالاها مثل نان و هزینه حمل و نقل دارد. در نگاه اول ممکن است به نظر برسد که جلوگیری از افزایش قیمت این کالاها به دلیل تاثیری که روی تورم عمومی دارد، می تواند توجیه پذیر باشد. در این استدلال یکی از خطاهای بزرگ در تحلیل مسائل اجتماعی یعنی خلط بین علیت و همزمانی نهفته است. در واقع چون مشاهدات عادی بین افزایش قیمت برخی کالاها و افزایش نرخ تورم همزمانی هایی را نشان می دهد، برخی دچار این وسوسه می شوند که افزایش قیمت این کالاها را منشا بروز تورم معرفی کنند. از بحث های نظری در باب منشا پولی تورم و بحث مکانیسم تعیین قیمت در بازار که بگذریم، کسانی که به این گزاره باور دارند، از نقش اطلاعاتی قیمت کالاها و عمومی در جامعه غفلت می کنند. واقعیت این است که تورم ناشی از افزایش قیمت بنزین و نان و کرایه تاکسی رخ نمی دهد بلکه مردم چون به تجربه دریافته اند که معمولا دولت قیمت این کالاها را متناسب با تورم افزایش می دهد، از آن به عنوان راهنمایی برای تخمین تورم استفاده کرده و قیمت کالاهایی که خود تولید می کنند یا قیمت نیروی کار خود را بر اساس آن تنظیم می کنند. تجربه دو سال اخیر که با اجرای طرح کنترل قیمت ها، قیمت این نوع محصولات ثابت مانده است، نشان می دهد که رابطه علی در این بین وجود نداشته و مردم صرفا سنج تخمین تورم خود را به کالاهای دیگری منتقل کرده اند و تورم هم راه خود را ادامه داده است

در این بین موضوعی که معمولا مغفول باقی می ماند حقوق تولیدکننده های خرد بخش خصوصی است که از بخت بد در حوزه هایی فعالیت می کند که دولت، مجلس، مطبوعات، صدا و سیما یا جامعه روی قیمت آنها حساس هستند.

نان، حمل و نقل، خدمات پزشکی و برخی محصولات غذایی تحت پوشش طرح قیمت‌گذاری، از این گروه کالاها به شمار می‌آیند. در عمل دولت با فشار آوردن بر تولیدکنندگان این محصولات و اصرار برای حفظ قیمت‌های سال قبل سعی می‌کند جامعه را راضی نگاه دارد. این در حالی است که از یکسو هزینه تولید در تکتک این بخش‌ها متناسب با تورم رشد می‌کند و از طرف دیگر صاحبان این مشاغل حق دارند همانند بقیه اقشار (از جمله کارمندان دولت) درآمد ظاهری خود را متناسب با تورم عمومی جامعه بالا ببرند تا قدرت خرید خود را حفظ نمایند. بحث‌های حول افزایش قیمت نان در هفته اخیر نشان می‌دهد که تا چه حد به حقوق بخش خصوصی تولیدکننده این محصول کم‌اعتنایی وجود دارد. حتی اگر قیمت آرد و انرژی مصرفی نانوائی‌ها ثابت مانده باشد باز عوامل دیگری مثل اجاره محل یا دستمزد کارگران یا هزینه تعمیر و نگهداری نانوائی وجود دارند که قیمت آنها تحت کنترل دولت نیست و معمولا متناسب با تورم رشد می‌کند. به این ترتیب نانوائی‌ها اگر بخواهند نان را با قیمت‌های سال‌های قبل عرضه کنند مجبورند یا از حاشیه سود خود بکاهدند و یا برای جبران این زیان به اقدامات غیرقانونی مثل فروش آزاد سهمیه آرد دست بزنند. ماجرا در این حد هم ختم نمی‌شود. حتی اگر فرض کنیم که قیمت تمام عوامل تولید نان توسط دولت کنترل شود باز نانوائی‌ها با فروش نان به قیمت سال‌های قبل سودی معادل سال‌های گذشته کسب می‌کنند که اگر آن را با نرخ تورم تعدیل کنیم نشان از کاهش درآمد واقعی نانوائیان دارد. نتیجه این سیاست علاوه بر اینکه باعث ترویج فساد در بخش تولید نان می‌شود این خواهد بود که از رغبت بخش خصوصی برای فعالیت در این بخش کاسته شده و مساله همیشگی کمبود نانوائی در کشور تشدید می‌شود.

چرا تورم بد است؟

در مورد عوارض منفی تورم گاهی اغراق می‌شود. بسیاری از مردم که از تورم شکایت می‌کنند در واقع تا آن حد که می‌گویند از این پدیده دچار عوارض نمی‌شوند. دلیل آن این است که در بسیاری بخش‌ها دست‌مزدها متناسب با تورم افزایش می‌یابد و لذا در مجموع قدرت خرید مردم ثابت می‌کند. یک راننده تاکسی یا یک کارمند دولت معمولا در ابتدای سال با افزایش درآمدی مواجه می‌شوند که تقریبا به اندازه تورم است و آن‌ها را در مقابل افزایش ظاهری قیمت‌ها حفظ می‌کند.

در عین حال تورم اثرات منفی مهمی دارد.

(1) تورم قدرت پیش‌بینی افراد را بر هم می‌زند. فرض کنید برنامه ریزی کرده اید که منزلی تهیه کنید و برای این کار پول پس‌انداز می‌کنید. تورم باعث می‌شود تا حدس شما از قیمت خانه اشتباه از آب درآمده و برنامه‌های شما عملی نشود.

(2) در شرایط تورمی کسانی که پول نقد دارند زیان می‌کنند و کسانی که صاحب دارایی‌هایی مثل زمین و خانه هستند سود می‌برند. این باعث می‌شود تا ثروت در جامعه به سود صاحبان دارایی جابه‌جا شود و معمولا اقشار فقیرتر ضربه ببینند.

(3) تورم باعث تلاطم در قدرت خرید افراد می‌شود و این برای بسیاری از انسان‌ها آزاردهنده است.

سوالاتی برای فکر کردن:

- 1) اگر در طول زمان قیمت یک کالایی (مثل زمین) مرتبا بیش از نرخ تورم رشد کند به نظر شما چه اتفاقی در توزیع ثروت در جامعه می افتد؟
- 2) فرض کنید قیمت مرغ در جامعه گران شده است. در چارچوب یک مدل عرضه و تقاضا واکنش مصرف کنندگان و تولید کنندگان را به این موضوع تحلیل کنید. حال فرض کنید که دولت وارد بازار می شود و با دستور دادن به فروشندگان قیمت مرغ را به مقدار قبلی باز می گرداند. این کار باعث چه اتفاقاتی می شود؟

بیکاری

نمودار بی کاری در ایران

نرخ بی کاری طبیعی : آیا بی کاری در یک جامعه به صفر می رسد؟

خیر! حتی اگر مقدار تقاضا برای نیروی کار در جامعه خیلی بالا باشد هم واژه افرادی وجود خواهند داشت که شغل قبلی خود را ترک کرده و در جست و جوی شغل به تری هستند و یا تازه وارد بازار کار شده اند و هنوز سر اولین کار خود نرفته اند. تخمین های آماری نشان می دهد که این عده بین 4 تا 5 درصد کل نیروی کار جامعه را تشکیل می دهند. به این رقم از بیکاری اصطلاحا نرخ بیکاری طبیعی گفته می شود و در واقع منظور از آن این است که بی کاری در این حد جای نگرانی ندارد. اگر نرخ بیکاری از این عدد بالاتر برود آن وقت است که سیاست مداران باید احساس نگرانی کنند.

رابطه تورم و بی کاری

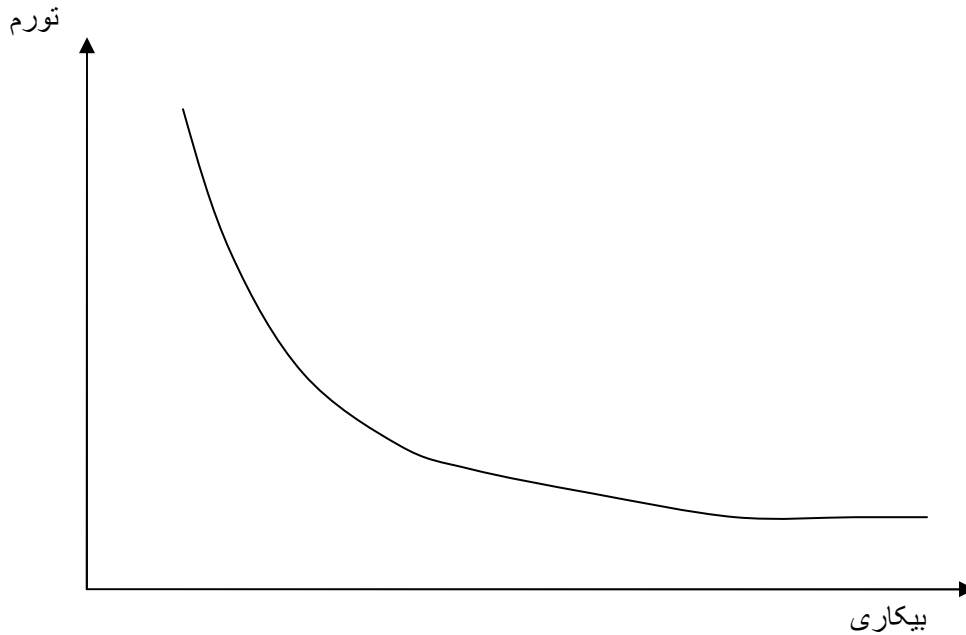
احتمالا کلمات سیاست های انقباضی و سیاست های انبساطی دولت را شنیده اید. سیاست های انبساطی زمانی رخ می دهد که دولت با افزایش حجم پول در جامعه علاقه مند به افزایش سطح تقاضا است. این کار از طریق استقراض از بانک مرکزی و چاپ اسکناس های جدید صورت می گیرد. از مباحث پیشین می دانید که در صورت وقوع چنین چیزی تقاضای موجود در جامعه حداقل برای یک دوره زمانی بالا می رود چرا که مردم پول بیش تری برای خرید دارند. این امر باعث تشویق شرکت ها به تولید بالاتر و در نتیجه تمایل آن ها به استخدام کارگر بیشتر شده و در نتیجه نرخ بی کاری را در جامعه پایین می آورد. از طرف دیگر می دانیم که افزایش نقدینگی در جامعه و دامن زدن به تقاضا باعث افزایش سطح قیمت ها می شود.

سیاست مقابل سیاست انبساطی یعنی سیاست های انقباضی را هم می توان در نظر گرفت. در این سیاست ها دولت حجم پول یا سطح نقدینگی جامعه را کم کرده و در نتیجه نرخ بهره را افزایش می دهد. برای این کار می تواند از ابزارهایی مثل فروش اوراق مشارکت یا افزایش مالیات ها استفاده کند که نهایتا باعث کاهش حجم پول نقد در دست جامعه می شود. در این صورت میزان تقاضای جامعه پایین آمده و در نتیجه از نرخ تورم کاسته می شود. در مقابل به علت کم شدن تقاضا برای محصولات بنگاه ها آن ها هم از حجم نیروی کار خود کم کرده و یا برنامه های

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

جذب نیروی کار جدید را محدود می کنند. می دانیم که چنین رفتارهایی باعث افزایش سطح بی کاری در جامعه می شود.

همان طور که مشاهده کردید امکان جمع بین کاهش تورم و کاهش بیکاری وجود ندارد و یکی باید به نفع دیگری کنار گذاشته شود. نموداری که چنین رابطه ای را نشان می دهد اولین بار توسط فیلیپس اقتصاددان معروف نیوزیلندی پیشنهاد شد که بعدا به منحنی فیلیپس معروف شد.



سیاست های اقتصادی

سیاست های اقتصادی دولت ها به طور عمده معطوف به سه هدف اصلی است:

1) تقویت رشد اقتصادی

در این محور سعی می شود تا با تقویت زمینه های سرمایه گذاری و تسهیل آن نرخ رشد اقتصادی جامعه بالاتر رفته و ثروت متوسط هر شهروند در طول زمان افزایش یابد.

2) مهار تورم

تورم برای بسیاری از شهروندان علامتی از وخیم بودن اوضاع اقتصادی است و باعث نارضایتی قابل توجه از عمل کرد دولت می شود. حتی اگر تورم اثر واقعی هم روی رفاه برخی مصرف کنندگان نداشته باشد یعنی اگر درآمد و هزینه های آن ها با یک نرخ رشد کند باز هم تغییرات ظاهری در قیمت ها برای شهروندان ناخوشایند است. به این سبب دولت ها سعی می کنند تا با اتخاذ سیاست هایی نرخ تورم را تا حد ممکن مهار کنند.

3) کاهش بی کاری

اگر تورم به طور گسترده تمامی اقشار جامعه را هدف می گیرد بی کاری باعث می شود تا درصدی از جامعه که شغل خود را از دست داده اند و یا موفق به یافتن شغل جدیدی نشده اند به شدت با مشکل مواجه شوند. بالا رفتن نرخ بی کاری در جامعه معمولا هم راه با پدیده های منفی مثل افسردگی، مشکلات خانوادگی و جرم و جنایت می شود و دولت ها را و می دارد تا سیاست هایی را برای کاهش نرخ بی کاری اجرا کنند.

این سه محور فوق در واقع هدف های دولت را از اجرای سیاست های اقتصادی نشان می دهد. تحقق این سه هدف نیازمند سیاست های عملی است که نتایج واقعی در جامعه به بار آورد. اقتصاددان ها سیاست های اقتصادی دولت را معمولا در سه گروه اصلی تقسیم بندی می کنند.

1) سیاست های مالی

سیاست های مالی بیان گر شیوه ای است که دولت برای تامین مخارج خود به کار می برد. همان طور که دیدیم دولت ایران می تواند هزینه های جاری و عمرانی خود را از دو منبع اصلی درآمد نفتی و درآمد های مالیاتی تامین کند. در مواقعی که درآمد ها برای تامین هزینه کافی نباشد دولت با کسری بودجه مواجه شده و از طریق استقراض از بانک مرکزی هزینه های خود را تامین می کند. افزایش یا کاهش مالیات ها یک نمونه دیگر از سیاست های مالی است که از یک طرف روی بودجه دولت و خدماتی که دولت تامین می کند تاثیر دارد و از طرف دیگر باعث رونق یا رکود در سرمایه گذاری شرکت ها میشود.

2) سیاست های پولی

هدف از سیاست پولی تنظیم حجم پول در جامعه است که به دو منظور اصلی کنترل نرخ بهره و نرخ تورم صورت می گیرد. در بیش تر کشورهای دنیا بانک مرکزی متولی پیاده سازی سیاست های پولی است و مرتبا با دنبال کردن وضع نقدینگی و بازار پولی در کشور سعی می کند تا اهداف مربوط به نرخ بهره و تورم را محقق کند. در ایران به علت ضعیف بودن استقلال بانک مرکزی از دولت و تبعیت آن از سیاست های مالی و نیز شناور نبودن نرخ بهره سیاست پولی تاثیر اجرایی چندانی ندارد.

3) سیاست های تجاری

واردات و صادرات و تعرفه های وضع شده بر روی کالاهای وارداتی و صادراتی بر روی قیمت محصولات در داخل و نیز قدرت فعالیت صنایع داخلی تاثیر جدی می گذارد. فی المثل دولت می تواند با وضع تعرفه سنگین یا ممنوعیت واردات خودرو از صنایع داخلی خودروساز حمایت کند ولی در مقابل باعث افزایش قیمت این کالا در داخل به نسبت بازارهای خارجی شود. بر عکس سیاست های پولی که در ایران چندان موثر نیست سیاست های تجاری نقش بسیار مهمی برای کنترل بازار و قیمت ها و رشد صنایع داخلی ایفا می کند.

خلاصه فصل

1) تولید ناخالص ملی معیاری برای سنجش رفاه اقتصادی جوامع مختلف است که شاخصی تقریبی از بهره مندی افراد جامعه از کالاها و خدمات را نشان می دهد.

راهنمای اقتصاد برای همه (نسخه غیررسمی- غیرنهایی- ویرایش نشده) – مولف: حامد قدوسی – هرگونه تکثیر یا استفاده غیرشخصی از این متن اکیدا غیرمجاز است.

- (2) تولید ناخالص ملی بر حسب معیار قدرت خرید سعی می کند با یک سان کردن قیمت همه کالاها در سبد مصرف شاخص به تری برای مقایسه رفاه نسبی ارائه کند.
- (3) افزایش نقدینگی و ثابت ماندن تولید باعث می شود تا قیمت ها در بازار بالا برود که به آن تورم می گوئیم.
- (4) در دوره های رکود تقاضا برای نیروی کار پایین آمده و در نتیجه بی کاری بیش تر می شود.
- (5)

کتاب هایی برای مطالعه بیش تر

- (1) پیش گامان اقتصاد توسعه
- (2) اقتصاد کلان برایسون
- (3) اقتصاد کلان منکیو
- (4) اقتصاد کلان دکتر طبیبیان

ضمیمه فصل چهارم: اعداد اقتصادی را چگونه بخوانیم؟

بسیاری از اطلاعاتی که در گزارش ها یا رسانه ها راجع به تغییرات در اقتصاد ارائه می شود متکی به ارقام و اعداد متنوعی است. این ارقام اگر به صورت درستی ارائه یا تفسیر نشود می تواند به شدت گم راه کننده باشد. لذا در این جا چند اشتباه معمول را که ممکن است هر کدام از ما با آن مواجه شده باشیم توضیح می دهیم.

(1) دقت کنید که باید بین اعداد به قیمت واقعی و قیمت صوری تفاوت قابل شوید. عدم توجه به این تفاوت باعث بروز اشتباهات بزرگی می شود چرا که وقتی در اقتصاد تورم داریم اعداد سال های مختلف در دل خود نرخ تورم را هم دارند و لذا قابل مقایسه نیستند. این را از ما بپذیرید که مقایسه دو عدد مربوط به دو سال مختلف که تورم از دل آن ها بیرون نیامده است مثل مقایسه سیب و گلابی است. فی المثل اگر روند قیمت مسکن در تهران در ده سال گذشته را بر اساس قیمت های روز هر سال بحث کنید تقریبا حرف معناداری نمی زنید مگر این که تورم را از همه بکشید بیرون و همه را مثلا به قیمت سال اول ارائه کنید. مثال معروف دیگر قیمت نفت است. نفت بیست دلاری سال ۱۹۷۸ با احتساب تورم جهانی ممکن است از نفت چهل دلاری سال ۲۰۰۵ گران تر باشد.

(2) اعداد اقتصادی را حتما به سرانه تبدیل کنید تا مبنای مقایسه به تری فراهم شود. مثلا اگر می خواهید تولید گندم در کشور را در سال ۱۳۶۰ با ۱۳۸۵ مقایسه کنید به تر خواهد بود که ابتدا این عددها را به جمعیت تقسیم کنید و سپس این دو نسبت را با هم مقایسه کنید تا ببینید که میزان واقعی تولید سرانه گندم در کشور چقدر تغییر کرده است.

(3) وقتی با میزان رشد یک متغیر اقتصادی مواجه می شوید اول رشد جمعیت را از شما کم کنید تا ببینید رشد واقعی چقدر بوده. مثلا اگر رشد اقتصادی پنج درصد و رشد جمعیت دو درصد بوده، درآمد سرانه واقعی سه درصد زیاد شده است.

(4) مقایسه با نرخ رشد جهانی را فراموش نکنید. مثلا اگر گفتند کاربران اینترنت از یک میلیون در سال ۷۶ به پنج میلیون در سال ۸۳ رسیده، نرخ رشد همین پدیده در جهان یا منطقه را هم ببینید. چه بسا چنین ما خیلی کمتر از بقیه رشد کرده باشیم.

(5) اگر بخواهید در مورد اهمیت تولید یک بخش (مثلا نفت) در اقتصاد قضاوت کنید اول آن را بر تولید ناخالص ملی تقسیم کنید تا سهمش از کل اقتصاد به دست بیاید. به این ترتیب اگر مثلا تولید نفت قرار باشد در فاصله بین ۱۳۷۵ تا ۱۴۰۰ دو برابر شود باز هم لزوما اتکای اقتصاد کشور به نفت بیش تر نمی شود. برای این که ممکن است تولید ناخالص ملی در این فاصله چهار برابر شده و لذا سهم بخش نفت کاهش یابد.

(6) گول اعداد فیزیکی را نخورید. مثلا اگر گفتند صدها هزار تن سیب در کشور تولید شد بپرسید معادل ریالی اش چقدر می شود. خیلی دستگاه های دولتی دوست دارند عملکرد خود را این طوری بزرگتر جلوه دهند.

(7) اگر صحبت از مقایسه قیمت یا دستمزد با کشورهای دیگر شد فوراً با تولید ناخالص ملی یا شاخص هزینه زندگی نرمال کنید. مثلا اگر استادان دانشگاه شکایت کردند که چرا حقوق هم تالیان غربی ما پنج هزار دلار است می توان گفت پنج هزار دلار یعنی یک هشتم درآمد سرانه کشورهای غربی در حالی که حقوق استادان ایران نزدیک به یک سوم درآمد سرانه است. با شاخص هزینه که نرمال کنیم باز هم می بینیم که غربی ها وضع بهتری دارند ولی فاصله دیگر به اندازه قبل نخواهد بود.