

خطابه ای عالی در مورد اقتصاد دولتی
پولهای هنگفت برجای مانده در پیاده رو:
چرا برخی کشورها ثروتمند و برخی کشورها فقیرند؟

نوشته: منکور اولسن^۱

مترجم: حمیدرضا برادران شرکاء*

دانشگاه علامه طباطبائی

یک تشبیه و کنایه وجود دارد که نه فقط منظور پنهانی در پس مقالات پیچیده و ظاهراً متفاوت را بر ملا می کند، بلکه در پاسخ دادن به این سؤال که چرا برخی از ملت ها فقیر مانده اند، در حالی که ملت های دیگر ثروتمند شده اند به ما کمک می کند. این کنایه از بحث های مربوط به "فرضیه بازارهای کارا"^۲ سرچشمه می گیرد که می گوید قیمت های جاری سهام در بازار بورس تمام اطلاعات مرتبط و موجود در جامعه را در خود گنجانده اند یعنی، اگر یک سرمایه گذار بطور تصادفی سهام شرکت ها را خریداری کند احتمال سود بردن او برابر با حالتی خواهد بود که وی مشاوره

1. Mancur Olson, Jr. (1996) "Distinguished Lecture on Economics in Government, Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor," Journal of Economic Perspectives, 10, 2, 3-24.

* لازم می دانم از جناب آقای احمد ایازی که در ویراستاری مقاله همکاری فرموده اند و همچنین

از آقای جعفر خیرخواهان که در ترجمه مقاله همکاری داشته اند، صمیمانه قدر دانی نمایم.

2. Efficient markets hypothesis.

و نظریک متخصص مالی را بکار گیرد. این فرضیه در یک لطیفه معروف و قدیمی نیز تجسم یافته است. استادی صاحب تجربه با همکار جوان خود مشغول قدم زدن بودند که ناگهان یک اسکناس ۱۰۱ دلاری را بر کف پیاده رومی بینند. استاد با تجربه همکار خود را از برداشتن اسکناس منع کرده و اشاره می کند که اگر این اسکناس واقعی می بود، قطعاً، کسان دیگری قبلاً آنرا برداشته بودند. این حکایت پیام اکثر مقالاتی را خلاصه می کند که می گویند رفتار عقلایی شرکت کنندگان در بازارها، فرصت برای کسب سودهای غیر عادی را از بین می برد: اسکناس های درشت معمولاً بر کف پیاده رونمی افتند و اگر هم افتاده باشند بسرعت برداشته می شوند.

عمده پیشرفت علم اقتصاد طی بیست و پنج سال اخیر بر این نظریه استوار است که هر نوع منفعت قابل دسترسی در واقع، قبلاً تصاحب شده است. هر چند روایت های اولیه از اقتصاد کینزی نوید کسب منافع عظیمی از رهگذر اجرای سیاست های پولی و مالی فعال رامی داد، اقتصاد کلان ربع قرن گذشته به کرات استدلال کرده که رفتار عقلایی افراد قادر است مشکلاتی را که سیاست های مداخله گرایانه قصد برطرف کردنش را دارند از بین ببرد. اگر یک نرخ دستمزد غیر تعادلی باعث بیکاری غیر ارادی شود، این بدان معناست که وقت کارگران برای آنان کم ارزش تر از کار فرمایان بالقوه است. بنا بر این با امضای یک قرارداد استخدام که برای هر دو طرف سود آور باشد بیکاری اجباری از بین می رود. ساز و کار بازار آزاد اطمینان می دهد که بیکاران اجباری باقی نمی مانند که در پیاده روها قدم بزنند.

بهمین ترتیب، بنگاه های حداکثر کننده سود انگیزه برای ورود به صنایع بسیار سود آور دارند که زیان های اجتماعی حاصل از قدرت انحصار را کاهش می دهد. بر این اساس، تعدادی از تحقیقات کاربردی نتیجه می گیرند که زیان های ناشی از انحصار در صنایع آمریکا ناچیز است: مثلث های هاربرگر^۱ بسیار کوچک هستند. به همین سیاق،

1. Harberger Triangles.

دو مثلث زیان اجتماعی در حالت انحصار (م).

بسیاری از اقتصاددان‌ها باین نتیجه رسیده‌اند که زیان‌های اجتماعی ناشی از سیاست‌های حمایت‌گرایانه و دیگر سیاست‌های ناکارای دولت درصد کوچکی از GDP را تشکیل می‌دهد.

ادبیات نشأت گرفته از تئوری کوز^۱ نیز به طریقی مشابه پیشنهاد می‌کند که حتی، در حالت وجود پی‌آمدهای خارجی^۲، چانه‌زنی بین طرفین می‌تواند به نتایج کارای اجتماعی منجر شود. مادامی که هزینه‌های معاملاتی خیلی زیاد نباشند، چانه‌زنی داوطلبانه صرفه‌های پی‌آمدهای خارجی رادرونی می‌سازد در نتیجه، صرف نظر از چگونگی توزیع اولیه حقوق قانونی بین طرفین، یک نتیجه کارای پارتویی^۳ وجود دارد. مجدداً نظریه مذکور تایید می‌شود که چانه‌زنی هاپولی روی میز باقی نمی‌گذارند.

برخی از ادبیات جدیدتر مربوط به چانه‌زنی‌های کوزی^۴ برای نکته تاکید می‌ورزند که هزینه‌های معاملاتی، منابع حقیقی اقتصاد را تحلیل می‌برند، و لذا ارزش این منابع را باید در تعریف مرز پارتو^۵ بحساب آورد. نتیجه منطقی موضوع این است که اگر هزینه‌های چانه‌زنی برای درونی کردن^۶ یک صرفه بیرونی، بیشتر از منافع حاصله باشد امور را باید بحال خودرها کرد. این واقعیت که طرفین منطقی هیچ پولی راروی میز باقی نمی‌گذارند بطور خودکار متضمن تامین اصل "آزادی اقتصادی"^۷ در کارایی پارتو است.

گری بکر^۸ اخیراً (۱۹۸۳، ۱۹۸۵) تاکید کرده است که برنامه‌های دولتی توأم با

1. Coase Theorem.
2. Externalities.
3. Pareto-efficient outcome.
4. Coaseian bargains.
5. Pareto frontier.
6. Internalizing.
7. Laissez faire.
8. Gary Becker.

زیان‌های سنگین^۱ قطعاً، بی‌اعتباری سیاسی را به همراه خواهد داشت. تعدادی از اقتصاددانان از این هم فراتر رفته اند و تئوری کوز را برای مسایل سیاسی بکار گرفته اند و دولت‌ها را به مثابه نهادهایی تلقی می‌کنند که هزینه‌های معاملاتی را کاهش می‌دهند. در اصل، آنها استدلال می‌کنند که کارگزاران معقول در قلمرو حکومتی، دارای انگیزه چانه‌زنی سیاسی هستند تا همه منافع دو جانبه تحقق پیدا کند، به طوری که دولت‌های دموکراتیک معمولاً، کارایی اجتماعی بوجود می‌آورند؛ هر چند که توزیع درآمد را هم تغییر می‌دهند (استیگلر^۲ ۱۹۷۱، ۱۹۹۲، ویتمن^۳ ۱۹۸۹، ۱۹۹۵، تامپسون و فیت^۴ ۱۹۸۱، برتون^۵ ۱۹۹۳). این مسئله حتی، زمانی که سیاست مورد نظر در تضاد با توصیه‌های اقتصاددانان قرار می‌گیرد صادق است. اگر نوع دیگری از چانه‌زنی سیاسی وجود داشته باشد که طرفین عقلایی را در جایگاه بهتری قرار دهد، آنها آن را انتخاب خواهند کرد؛ به این ترتیب، این نظریه اساسی که چانه‌زنی‌های سودمند دو جانبه، متضمن کسب کلیه منافع است که ارزش تحصیل آن متصور است - یعنی هیچ پولی در پیاده رو باقی نمی‌ماند - منجر به این نتیجه‌گیری می‌شود که صرف نظر از این که ما سیاست آزادی اقتصادی یا مداخله افراطی را مورد توجه قرار دهیم، از قبل در کاراترین حالت ممکن قرار گرفته ایم^۶.

این نظریه که اقتصادهای موجود از بعد اجتماعی، تقریباً کارا هستند نه فقط مورد حمایت اقتصاددانانی است که از منطق خودتأزمایی که کار ساز باشد پیروی می‌کنند؛ بلکه همچنین، به عنوان یک فرض اساسی در بطن اکثر تحقیقات کاربردی

1. Dead weight losses.
2. Stigler.
3. Wittman.
4. Thompson and Faith.
5. Breton.

^۶ توضیح کاملتر در زمینه این استدلال با نقل قول‌های بیشتر از ادبیات موضوعی مربوط به "کارایی توزیع مجدد" در مقاله دیگر مؤلف تحت عنوان: "هزینه‌های معاملاتی و قضیه کوز: آیا این کاراترین حالت در جهان است؟" آمده است.

معروف هم به چشم می‌خورد. در تابع تولید کل، با مطالعات تجربی حسابداری رشد، چنین فرض می‌شود که اقتصاد کشورهای محدود توابع تولید قرار دارند. بنگاه‌های حداکثر کننده سود از سرمایه و دیگر عوامل تولید تا جایی استفاده می‌کنند که ارزش تولید نهایی برابر با قیمت نهاده شود و نیز، فرض می‌شود که تولید نهایی خصوصی هر عامل برابر با تولید نهایی اجتماعی آن باشد. به این ترتیب، با روش‌های اقتصادسنجی می‌توان میزان افزایش در محصول اجتماعی ناشی از انباشت سرمایه و دیگر عوامل تولید را محاسبه کرد و هر گونه افزایش محصول فراتر از این "پسماند" ^۱ را به پیشرفت دانش نسبت داد. با توجه به منابع موجود و سطح دانش فنی، در این فرایند فرض می‌شود که محصول به همان اندازه ای است که به طور بالقوه باید باشد.

اگر نظریات استخراج شده در این باره را، عمدتاً، صحیح فرض کنیم، کارگزاران منطقی در اقتصاد و سیاست اطمینان می‌دهند که اقتصاد کشور نمی‌تواند فاصله زیادی با میزان تولید بالقوه خود پیدا کند؛ و برای توصیه‌های اقتصاددانان در زمینه سیاست‌گذاری نمی‌توان ارزش چندانی قائل شد. البته، حتی، اگر توصیه‌های اقتصاددانان، تولید ناخالص داخلی را به اندازه یک درصد افزایش دهد، آن مبلغ چندین برابر حقوق پرداختی به اقتصاددانان خواهد بود. با این حال، مفهوم نظریات بالا و فرضیات تجربی این است که اقتصاددانان قادر به نجات دنیا نیستند، و در بهترین حالت می‌توانند آن را اندکی بهتر کنند. با تقلید از بیان کینز در مقایسه مشاغل، جایگاه شغلی اقتصاددانان را در مسیر کمک به بشریت و الاتراز دنداندان‌پزشکان نخواهد بود.

مرز بین ثروت و فقر

چگونه می‌توانیم به شواهدی تجربی دست یابیم تا این نظر را که عقلانیت افراد باعث رسیدن جوامع به امکانات بالقوه‌شان است مورد آزمون قرار دهیم؟ آزمون تجربی این نظریه انجام نشدنی به نظر می‌رسد. با این حال، مکانی وجود دارد که شواهد تجربی

1. The Residual.

در آنجا فراوان هستند: درون مرز کشورها، مرزهای ملی مناطقی را از هم جداسازی کند که سیاست‌های اقتصادی و نهادهای متفاوتی دارند، و بنا بر این، تا آن حد که اختلاف عملکرد بین مناطق را نتوان با تفاوت در مواهب طبیعی توضیح داد - واقعیاتی را درباره میزان توانایی جوامع، برای رسیدن به سطح مطلوب بیان می‌کنند.

سطح درآمد کشورها به طرز حیرت‌آوری با هم تفاوت دارد. بر اساس دقیق‌ترین محاسبات موجود، درآمد سرانه کشورهای ثروتمند بیش از ۲۰ برابر کشورهای فقیر است. صرف نظر از این که علل چنان درآمدهای بالایی چیست، قطعاً، آن علل در برخی کشورها وجود دارد و در برخی دیگر وجود ندارد. با آن که کشورهای غنی و فقیر، معمولاً مرز مشترک با هم ندارند، برخی اوقات تفاوت‌های عظیمی، در درآمد سرانه، در همسایگی دو کشور، به چشم می‌خورد مثلاً: در دو سمت یک رودخانه مانند رود ریوگراندا^۱ که مکزیک را از ایالات متحده جداسازی کند، یا جایی که نیروهای متخصص به یک آتش‌بس رسیده‌اند مانند، کره شمالی و جنوبی، یا جایی که ترسیم خطوط دلبخواه یک کشور را به دوپاره تقسیم می‌کنند مانند، آلمان شرقی و غربی در چند سال قبل.

در کلی‌ترین حالت، دو نوع توزیع احتمالی برای اختلاف شدید درآمد سرانه بین کشورها وجود دارد که باید جدی گرفته شود.

اولین احتمال، همان‌طور که روش‌شناسی تابع تولید کل و نظریات پیش‌گفته نشان می‌دهند این است که مرزهای ملی نشانه تفاوت در کمیابی منابع مولد سرانه هستند: کشورهای فقیر به این دلیل فقیرند که از نظر منابع در مضیقه هستند. این کشورها ممکن است با کمبود زمین و سایر منابع طبیعی، کمبود سرمایه انسانی یا تجهیزات که محمل جدیدترین تکنولوژی‌ها محسوب می‌شوند مواجه باشند، و یا کمبود سایر منابع تولیدی را داشته باشند. در این نظریه، تئوری کوزبه همان اندازه که در کشورهای ثروتمند صادق می‌کند در کشورهای فقیر هم صادق است. عقلانیت افراد، جامعه

1. Rio Grande.

رادرحدمعقولی به تولید بالقوه اش نزدیک می‌کند و تفاوت کشورها ناشی از این امکانات بالقوه است. پس، در پیاده‌روهای جوامع فقیر نیز پول‌های هنگفت بجای نمانده است.

احتمال دوم این است که مرزهای ملی نشانه حد فاصل سیاست‌های عمومی و نهادهایی است که نه فقط متفاوت هستند، بلکه در برخی کشورها بهتر و در بعضی دیگر بدتر هستند. کشورهای که سیاست‌ها و نهادهای بهتری دارند به حداکثر امکانات تولیدی‌شان دست می‌یابند؛ در حالی که دیگر کشورها فقط بخش اندکی از درآمد خود را از قوه به فعل درمی‌آورند. افراد و بنگاه‌های این جوامع نیز ممکن است از خود عقلانیت نشان دهند، و اغلب دارای هوشمندی و استقامت زیاد در مقابل بازندگی تحت شرایط فوق‌العاده سخت و رقت‌بار باشند، اما، این گونه دستاوردهای فردی چیزی که به عنوان یک پیامد کارای اجتماعی تلقی شود ایجاد نمی‌کند. صدها میلیاردی حتی، هزارها میلیارد دلار را، هر ساله، می‌توانستیم از منابع طبیعی و انسانی این کشورها بدست آوریم که متأسفانه بدست نمی‌آیند. بر طبق این نظریه کشورهای فقیرتر فاقد ساختار انگیزه‌های لازم^۱ به منظور مشارکت و همکاری مفید، و مآلاً، کسب پول‌های هنگفت هستند. دلیل این که چرا آنها چنین ساختارهایی ندارند این است که این ساختارها به طور خودکار و در نتیجه عقلانیت فردی به وجود نمی‌آیند. ساختار انگیزه‌ها نه فقط به نوع سیاست اقتصادی انتخاب شده در هر دوره، بلکه همچنین به توافق‌ها و ترتیبات بلندمدت یا ترتیبات نهادی^۲ نظیر: نظام‌های حقوقی که قراردادها را تنفیذ و از حقوق مالکیت دفاع می‌کنند، ساختارهای سیاسی قدرت، مواد قانون اساسی و دامنه تسلط گروه‌های فشار و انحصارگران بزرگ نیز بستگی دارد.

اهمیت هر یک از این دو احتمال در تشریح عملکرد اقتصادی کشورها چیست؟ طرح چنین سؤالی فوق‌العاده مهم است زیرا، پاسخ به آن نه فقط باعث می‌شود تا نظریات

1. Structure of incentives.
2. Institutional arrangements.

مورد بحث رابه داوری بگذاریم؛ بلکه منابع اصلی ایجاد رشد و توسعه اقتصادی رانیز مشخص می کند.

در این مقاله سعی می شود تا با جمع بندی عوامل مولد از طریق تابع تولید کل متداول یا بررسی حسابداری رشد، دو احتمال را ارزیابی کرده و سپس، هر کدام از عوامل تولید را، به ترتیب، مورد ملاحظه قرار دهیم. یعنی، فراوانی و کمیابی نسبی هر یک از عوامل تولید مانند: "سرمایه"، "زمین" (همه منابع طبیعی) و "نیروی کار" (نیروی کار نه فقط سرمایه انسانی به شکل مهارت و آموزش بلکه فرهنگ رانیز شامل می شود)، به طور مجزا، بررسی می کنیم. همچنین، سطح تکنولوژی را جدا گانه بررسی کرده و نکات و شواهدی بدست می آوریم که مؤید فرض معروف در بررسی های حسابداری رشد، و نظریه رشد سولو^۱ می باشد؛ یعنی این که میزان یکسانی از دانش فنی، به طور برونزا، در اختیار همه کشورها است^۲. با این رده بندی متداول و فرضی که جوامع روی مرزهای توابع تولید کل "نئو کلاسیکی" قرار دارند، می توان با چند نتیجه گیری ساده از واقعیات آشنا، یافته های مهمی را استخراج کرد.

بخش بعدی نشان می دهد که برای این فرض آشنا که دانش جهانی با صرف اندک هزینه یا حتی، هزینه صفر در دسترس همه کشورهای جهان است، پشتوانه های قوی وجود دارد. سپس، میزان تغییر بهره وری نهایی نیروی کار ناشی از مهاجرت های عظیم و شواهدی از تراکم جمعیت را بررسی کرده و نشان می دهیم که بازده نزولی زمین و دیگر منابع طبیعی، اختلاف شدید درآمد بین کشورهای رانمی تواند به خوبی توضیح دهد. پس از آن، با استفاده از برخی برآوردها و پیش بینی های رابرت لوکاس^۳ در مورد اختلافات عظیم سرمایه بری بین کشورها، آن ها رابه واقعیات مربوط به مقدار و جهت جریان سرمایه گذاری ها ربط می دهیم؛ تا نشان دهیم که امکان

1. Solow - Type.

۲. فروض مختلف نظریه رشد درون زار را در ادامه مقاله بررسی می کنیم.

3. Robert Lucas.

ندارد که کشورهای جهان در جایی نزدیک به مرزهای توابع تولید کل نئو کلاسیک قرار گرفته باشند. سپس، تعدادی آزمایش طبیعی - که با کمال تعجب تا کنون نادیده انگاشته شده اند - را در مورد مهاجران کشورهای فقیر انجام می‌دهیم تا میزان تفاوت در "موهبت‌های" ^۱ سرمایه انسانی در بین کشورهای فقیر و غنی را تخمین زده و نشان دهیم که موهبت‌های مذکور نمی‌توانند تفاوت‌های موجود در تولید نهایی نیروی کار، در سطح بین‌المللی، را به خوبی توضیح دهند.

از آن جا که تفاوت در موهبت‌های اولیه هر یک از سه عامل تولید کل کلاسیکی و دسترسی نابرابر به تکنولوژی، هیچ کدام، تفاوت‌های شدید درآمد سرانه در بین کشورهای نامی تواننده خوبی توضیح دهند؛ تنها دو مین احتمال طرح شده در بالا (که مسلماً بسیار کلی است) مبنی بر این که مهمترین توضیح برای وجود تفاوت درآمدی بین کشورها اختلاف در سیاست‌های اقتصادی و نهادهای آنان است باقی می‌ماند. در این جا فرصت کافی نداریم تا شرایط بیشتری را در تایید این نتیجه گیری مطرح کنیم و یا، تحلیل مشروحنی در این زمینه که چگونه نهادها و سیاست‌های خاص می‌توانند به بهترین وجه ارتقا عر شد اقتصاد را باعث شوند ارائه کنیم. با این حال با مراجعه به سایر مطالعات - و نیز به آن چه که نظریات مطرح شده به طور سطحی از آنها گذشتند - این احساس و درک را بدست می‌آوریم که چرا تغییرات در سیاست‌ها و نهادها، به طور قطع، از عوامل تعیین کننده اصلی تفاوت‌های بین‌المللی در درآمد سرانه هستند. همچنین، نگاهی مختصر به کلی‌ترین ویژگی‌ها و مشخصه‌های نهادها و سیاست‌هایی می‌اندازیم که ملت‌ها برای دستیابی به بالاترین سطوح درآمدی ممکن، بدانها نیاز دارند.

1. Endowments.

دسترسی به دانش مولد

آیا همه کشورهای می توانند با صرف هزینه ای اندک و یا حتی، به طور منجانی به دانش فنی جهانی دسترسی پیدا کنند؟ اگر دانش مولد در حدی باشد که شکل قوانین غیر انحصاری و پیشرفت در علوم پایه را بخود گیرد، یک کالای عمومی به حساب می آید که مجاناً در اختیار هر کسی قرار می گیرد. در کشورهایی که "حقوق مالکیت معنوی" ۱ برقرار است از طریق اعمال حقوق ثبت اختراع، یا حق چاپ؛ و یا به این دلیل که اختراعات اساساً درون ماشین ها و کالاهای قابل فروش جای گرفته اند؛ می توان از دسترسی غیر خریداران به بسیاری از اختراعات جلوگیری کرد. احتمالاً، کشورهای فقیر زمانی قادر به استفاده از پیشرفت های علوم پایه هستند که در محصولات جدید تجلی پیدا کرده و یا با فرایندی ترکیب شده باشد، که در هر دو صورت باید آن را از کشورهای ثروتمند خریداری کنند. در این صورت، باید سؤال کرد که آیا اکثر منافع حاصل از استفاده از دانش تولیدی جدید در کشور فقیر، عمدتاً، به وسیله شرکت های کشور مخترع یا تکمیل کننده این دانش به چنگ آمده است یا خیر.

با توجه به این که آن تعداد از کشورهای جهان سوم که دارای رشد سریع و منحصر به فردی بوده اند، قطعاً، تکنولوژی های جدید را از دنیای پیشرفته اقتباس کرده اند، به کمک بردن کنلی ۲ تلاش کردیم تا دریا بیم تکنولوژی خارجی برای چنین کشورهایی چه اندازه هزینه در برداشته است. شاهد زنده در این زمینه یک بررسی از کره جنوبی است که با داده های جالبی برای سال های ۷۹-۱۹۷۳ همراه است ۳. حق امتیازها و سایر پرداخت های کره جنوبی، برای تکنولوژی مورد استفاده واقع شده در کالاهای وارداتی، طی این سال ها، بسیار ناچیز - یعنی کمتر از یک هزارم تولید ناخالص داخلی - بوده است. حتی، اگر تمامی سود سرمایه گذاری مستقیم خارجی ها را، منحصراً، به عنوان پرداخت بابت کسب دانش در نظر گرفته، و آن ها را به حق امتیازها بیفزاییم، مجموع

1. Intellectual Property Rights.

2. Brendan Kennelly.

3. Koo, 1982.

آن ها، هنوز، کمتر از ۱/۵٪ افزایش تولید ناخالص داخلی کره جنوبی، در آن دوره، می شود. بنابراین، کمتر از یک پنجاهم منافع حاصل از رشد سریع اقتصادی نصیب مالکان خارجی دانش مولد گردیده است.^۱

مثال کره جنوبی، قطعاً، این فرض آشنای قدیمی را تایید می کند که کشورهای فقیر با صرف اندک هزینه ای می توانند دانش تولیدی جهان را در اختیار گیرند.^۲ پس، بسیار مشکل است که عمده تفاوت درآمدها بین کشورهای ابراساس دسترسی متفاوت به حجم موجود دانش مولد توضیح دهیم.^۳

جمعیت مازاد و بازدهی نزولی نیروی کار

کشورهایی که دسترسی یکسان به موجودی دانش جهانی دارند ممکن است

۱. این محاسبات ان بخش از هزینه تجهیزات جدید را که یک هزینه پنهانی برای ایده های جدید مورد استفاده واقع شده در آنها مستتر است نادیده می گیرد. باید به خاطر داشت که به هیچ وجه تمام رشد اقتصادی کره ناشی از دانش اکتسابی از خارج نبوده است.
۲. بعضی اوقات گفته می شود که کشورهای در حال توسعه هنوز فاقد مردمان فرهیخته ای هستند که برای استفاده از تکنولوژی جدید وجود آنها مورد نیاز است، و بنا بر این، موجودی دانش جهانی در واقع، قابل دسترس برای آنها نیست. این استدلال واقعیتی را نادیده می گیرد و آن این است که پاداش و دستمزدهای کسانی که مهارت های ناپیدا دارند، با فرض ثابت بودن سایر شرایط، در جوامع فقیرتر نسبت به جوامعی که این مهارت ها نسبتاً فراوان هستند، بسیار بالا خواهد بود. اگر بتوان بر مشکلات زبان و عدم آشنایی به بازارهای کشورهای میزبان غلبه کرد، افراد با مهارت های ناپیدا انگیزه پیدامی کنند تا به کشورهای کم درآمدی که بیشترین نیاز را به آنها دارند مهاجرت کنند (برخی اوقات به عنوان کارکنان شرکت های چند ملیتی).
۳. هنگامی که در ادامه مقاله به جنبه ای از ارتباط بین میزان درآمدها و نرخ رشد آن که تاکنون مورد غفلت قرار گرفته است، اشاره می کنیم، خواهیم دید که مخالفت نظریه رشد جدید، یا درونزا، با این فرض جای نگرانی ندارد.

از موهبت اولیه یکسان بی بهره باشند، و شاید این مسئله بتواند توضیح قانع کننده ای برای تفاوت درآمد سرانه در بین کشورها ارائه دهد. از این رو افراد زیادی چنین فرض کرده اند که پدیده فقر در کشورهای فقیر، عمدتاً، به دلیل جمعیت زیاد آن ها است. یعنی، سهم زمین و سایر منابع طبیعی آن ها نسبت به جمعیت شان پایین است. آیا چنین مسئله‌ای صحت دارد؟

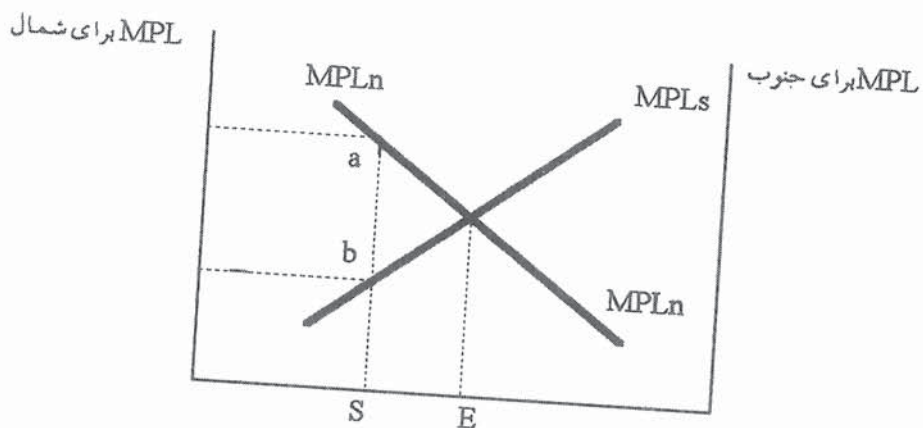
شواهدی وجود دارد که پاسخی شگفت انگیز به این سؤال می دهد. طرح این سؤال برای من زمانی پیش آمد که از طریق تخمین های باگواتی^۱ (۱۹۸۴)، هامیلتون و والی^۲ (۱۹۸۴) فهمیدم که اگر کارگران بیشتری از کشورهای کم درآمد به کشورهای پردرآمد روانه شوند درآمد جهان چه اندازه تغییر خواهد کرد. راهنمای بررسی این مسئله آن است که حساب کنیم که مهاجرت از کشورهای فقیر دستمزدهای نسبی و بهره وری نیروی کار را چه اندازه تغییر می دهد.

برای سادگی فرض می کنیم که دنیا به دو ناحیه شمال و جنوب تقسیم شده است و نیز، این فرض معمول را در نظر می گیریم که هر دو ناحیه روی مرزهای توابع تولید کل قرار دارند. با حرکت از چپ به راست، در شکل ۱، به تدریج نیروی کار هر چه بیشتری در شمال گرد می آیند، تا این که در انتهای سمت راست محور افقی، همه نیروی کار جهان در ناحیه شمال جای می گیرند. با حرکت از راست به چپ، به عکس حالت قبل، نیروی کاری که دائماً بیشتر می شود در جنوب گرد می آید. تولید نهایی نیروی کار، یا دستمزد شمال ثروتمند، روی محور عمودی سمت چپ شکل ۱ محاسبه می شود. منحنی MPL_N ، تولید نهایی یا دستمزد نیروی کار شمالی ها را نشان می دهد و البته، به دلیل بازدهی نزولی، با حرکت به سمت راست شیب منفی پیدامی کند. هر اندازه که نیروی کار جنوبی ها بیشتر شود، تولید نهایی نیروی کار در جنوب کاهش می یابد، به طوری که MPL_S محاسبه شده روی محور عمودی سمت راست، با حرکت به سمت چپ دارای

1. Bhagwati .

2. Hamilton and Whalley.

شکل ۱- توزیع جمعیت و دستمزدهای نسبی



→
←
 افزایش نیروی کار در شمال افزایش نیروی کار در جنوب

شیب نزولی است. هر نقطه واقع بر روی محور افقی، توزیعی متفاوت از جمعیت دنیا، بین شمال و جنوب، را مشخص می کند. نقطه ای مانند S بیانگر وضعیت موجود است. در نقطه S نیروی کار و جمعیت شمالی ها، نسبت به منافع آن ها کمتر است و بنا بر این، محصول نهایی و دستمزد شمالی ها بالا است. محصول نهایی و دستمزد در جنوب پر جمعیت پایین خواهد بود و در نتیجه، محصول نهایی نیروی کار شمالی ها، در مقایسه با جنوبی ها، تا حد قابل توجهی بیشتر است.

بر اساس این الگو، هر زمان که کارگران جنوبی کم درآمد به شمال پردرآمد مهاجرت کنند، افزایش درآمد جهانی به اندازه تفاوت بین دستمزد کارگر مهاجر در کشور ثروتمند و میزانی که در کشور فقیر دریافت می کرد، یا به اندازه

ab می باشد. بدیهی است که مجموعه جهان روی مرز تولید کل قرار ندارد حتی، اگر تک تک کشورها روی آن قرار داشته باشند، پول های هنگفتی در مسیر حرکت از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند، روی زمین جامانده است^۱ البته، در استدلال مذکور پیچیدگی های بسیاری نادیده گرفته شده است، در حالی که مهاجرت بین المللی مستلزم توجه به ملاحظات بسیاری است. این ملاحظات را -مانند سایر موضوعات - می توان با توضیح بیشتر نسبت های ساده عوامل تولید، به بهترین نحو، درک کرد.

نتایج تعجب آور مهاجرت های عظیم

این الگوی مقدماتی به مایاد آوری می نماید که اگر بازده نزولی زمین و سایر عوامل طبیعی توزیع دهنده تفاوت های بین المللی درآمدهای سرانه است در آن صورت، مهاجرت های عظیم از جوامع فقیر به غنی، با فرض ثبات سایر عوامل، (مانند موجودی سرمایه) الزاماً، تفاوت های درآمدی را کاهش می دهد. ظاهراً، چنین مهاجرت هایی نسبت منابع به جمعیت را در کشور مهاجر فرست افزایش و در کشور مهاجر پذیر کاهش می دهد؛ و اگر این جریان مهاجرت به اندازه کافی ادامه یابد دستمزدها در دو کشور، همان طور که در نقطه E شکل ۱ مشاهده می شود، برابر خواهند شد.

اینک به مثال ایرلند توجه کنید که بالاترین نسبت مهاجر فرستی را در اروپا، اگر نگوئیم در دنیا، داشته است. در سرشماری سال ۱۸۲۱ جمعیت ایرلند ۵/۴ میلیون نفر

۱. به عبارت دیگر یک جانانه زنی از نوع کوزبین نواحی فقیر و ثروتمند وجود نداشته است. فرض کنید زمانی که نیروی کار از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند می روند، درآمدهایشان به میزان ده برابر افزایش یابد پس، یک انگیزه دائمی برای فقرا وجود دارد که به کشورهای ثروتمند مهاجرت کنند. حتی، اگر کشورهای فقیر مثلاً، نصف این افزایش درآمد را برای شهروندان خود نگهدارند، هزینه های مبادلاتی چنین معامله ای، نسبت به منافعش، مطمئناً، ناچیز است.

وبریتانیای کبیر ۱۴/۲ میلیون نفر بود^۱. این در حالی است که از سال ۱۸۲۱ به بعد نرخ رشد جمعیت ایرلند همانند سایر کشورهای اروپایی بود. در سال ۱۹۸۶، ایرلند فقط ۳/۵ میلیون نفر جمعیت داشت. در آن سال جمعیت بریتانیای کبیر به ۵۵/۳ میلیون نفر بالغ می‌گردید. در ۱۸۲۱ تراکم جمعیت ایرلند بیشتر از بریتانیای کبیر بود اما، در ۱۹۸۶ این تراکم به یک پنجم بریتانیا تنزل یافت^۲.

اگر "کمبود زمین" یا "جمعیت اضافی" تاثیر گذار می‌بود، ایرلند بایستی از رشد سریع و استثنایی درآمد سرانه، حداقل در مقایسه با بریتانیای کبیر، برخوردار شده، و مهاجرت نیز بالاخره متوقف می‌شد. اما، وضعیت شکل دیگری پیدا کرده است. درآمد سرانه ایرلند، هنوز، حدود پنج هشتم بریتانیا، و کمتر از نصف درآمد سرانه ایالات متحده است، و مهاجر فرستی از آن کشور هنوز هم ادامه دارد. همان طور که بعداً خواهیم دید، این گونه تفاوت‌های چشمگیر در درآمد سرانه را، معمولاً، نمی‌توان با تفاوت در سرمایه انسانی توضیح داد. واضح است که در ایالات متحده، بریتانیا و اکثر کشورهای دیگر، مهاجران ایرلندی مایلند درآمدی برابر با سایر مردم بدست آورند، و هر گونه تفاوتی در سرمایه انسانی، افزایش دستمزد دریافتی آنان را در یک کشور دیگر با بهره‌وری بالاتر، نمی‌تواند توضیح دهد. بنابراین، با اطمینان

۱. در زمانی که من این مقاله را می‌نوشتم، تحلیل Joel Mokyr (۱۹۸۳) را در مورد ایرلند قرن نوزدهم نخوانده بودم. برای یک تحلیل غنی تر از ایرلند قرن نوزدهم، کتاب "Why Ireland Starved" را مطالعه کنید. بعد از بررسی مفصل کمی، او چنین نتیجه می‌گیرد: "شواهدی وجود ندارد که نشان دهد که ایرلند، قبل از قحطی، دارای جمعیتی بیش از حد بوده است" (صفحه ۶۴).

۲. ایرلند شمالی از آمار بریتانیای کبیر و ایرلند حذف شده است. نگاه کنید به Mitchell (۱۹۶۲)، Mitchell and Jones (۱۹۷۱)، اداره مرکزی آمار ایرلند (۱۹۸۶) و اداره مرکزی آمار بریتانیای کبیر (۱۹۸۸).

می‌توان گفت که نسبت زمین به نیروی کار عامل تعیین کننده اصلی درآمد سرانه در ایرلند نبوده است.

اینک، اجازه دهید به بررسی مهاجرت عظیم اروپایی‌ها به آمریکا، در فاصله بستن مرزهای آمریکا در ۱۸۹۰ و تحمیل محدودیت‌های مهاجرت پذیری آمریکا در اوایل دهه ۱۹۲۰، بپردازیم. اگر بازدهی نیروی کار، بخش اعظم از ماحزای رشد اقتصادی را توضیح دهد، این مهاجرت گسترده می‌بایستی باعث کاهش تدریجی اختلاف درآمد سرانه بین آمریکا و اروپا شده باشد. در واقع، تفاوت درآمد سرانه ایالات متحده نسبت به چندین کشور اروپایی، در ۱۹۱۰ و ۱۹۲۰، بسیار بیشتر از تفاوت آن در قرن نوزدهم بود. هر چند که اکثر کشورهای اروپایی نتوانستند شکاف درآمد سرانه خود را با آمریکا در قرن نوزدهم یعنی، زمانی که مهاجرت فرستی بزرگی به آمریکا را تجربه کردند، پر کنند. اکثر این کشورها شکاف مذکور را در سال‌های بعد از ۱۹۴۵ پر کردند، و آن زمانی بود که مهاجرت فرستی نسبتاً کمتری به ایالات متحده داشتند، و نیز دوره‌ای بود که درآمدهایشان به دلیل ورود شدید مهاجران و کارگران خارجی می‌باید پایینتر بوده باشد. به طریقی مشابه، از پایان جنگ جهانی دوم تا احداث دیوار برلین هجوم جمعیتی قابل ملاحظه‌ای از شرق به غرب آلمان جریان داشت اما، این جریان نیز، نتوانست سطح درآمدها را یکسان کند.

همچنین، جریان غیر قابل کنترل مهاجران قانونی و غیر قانونی از آمریکای لاتین به ایالات متحده را در نظر بگیرید. اگر بازدهی نزولی زمین و دیگر منابع طبیعی توضیح دهنده اصلی تفاوت درآمد سرانه مکزیک و ایالات متحده باشند، این تفاوت‌ها در زمان وقوع حداکثر مهاجرت باید کاهش پیدا می‌کردند اما، در عمل این گونه نشده است.

چندین بررسی تجربی مفصل در زمینه مهاجرت‌های نسبتاً بزرگ معطوف به بازارهای کار که به طور جدا از هم انجام گرفته است نیز، به نتایجی نظیر نتایج مهاجرت‌های عظیمی که از آنها یاد کردیم انجامیده‌اند. بررسی کاردا^۱

1.Card.

(۱۹۹۰) از تاثیر مهاجرت غیرقانونی کوبایی ها بر دستمزد ساکنان اصلی میامی^۱، بررسی هانت^۲ (۱۹۹۲) از بازگشت کارگران فرانسوی ساکن الجزایر به جنوب فرانسه، و تخمین کارینگتون^۳ و دیلما^۴ (۱۹۹۶) از بازگشت به وطن پرتغالی ها از آنگولا و موزامبیک (زمانی که پرتغال مستعمراتش را از دست داد) همگی حکایت از آن دارند که مهاجرپذیری عظیم، دستمزد ساکنان اصلی را تنزل نمی دهد^۵.

احتمالاً، در برخی موارد منحنی های شکل ۱ در جایی یکدیگر را قطع می کنند که جمعیت اندکی در یک کشور فقیر باقی بماند، یا اساساً ممکن است منحنی های مذکور یکدیگر را قطع نکنند و حتی آخرین فردی که وطن خود را ترک کرده و با آن وداع می کند نیز، بعد از مهاجرت، دستمزد بالاتری بدست می آورد.

شواهدی شگفت آور از تراکم جمعیت

اینک می خواهیم از تاثیر مهاجرت بر روی نسبت زمین به نیروی کار، به شواهدی مقطعی از نسبت زمین به نیروی کار در هر حلقه زمانی تغییر موضع دهیم. حالت مطلوب زمانی است که شاخص مناسب برای موهبت های منابع طبیعی هر کشور داشته باشیم. چنین شاخصی را باید تعدیل کرد تا تغییرات قیمت های بین المللی در آن منظور شود، با نوسان قیمت منابع طبیعی ای که یک کشور به میزان زیادی در اختیار دارد، ارزش شاخص منابع طبیعی هم تغییر کند. به دلیل فقدان چنین شاخصی ما از نسبت تراکم جمعیت استفاده می کنیم. خوشبختانه، تعداد کشورهایی که آمار جمعیت و وسعتشان موجود است آنقدر فراوانند که تراکم جمعیت، به تنهایی، می تواند حقایقی را بر ملا سازد.

1. Miami.

2. Hunt.

3. Carrington.

4. De Lima.

من از آلن کروگر Alan Krueger که توجه مرا به این مطالعات جلب کرد قدر دانی می کنم.

اکثر کشورهای پرجمعیت درآمدها بالایی داشته، و اکثر کشورهای فقیر کم جمعیت هستند. کشور آرژانتین که از ردیف بالاترین درآمدها به یک جایگاه جهان سوم سقوط کرد، در هر کیلومتر مربع فقط ۱۱ نفر جمعیت دارد؛ برزیل ۱۶ نفر، کنیا ۲۵ نفر و ژئیر ۱۳ نفر. هند مانند اکثر جوامع دارای زمین های زراعی فراوان، تراکم جمعیتی بالایی یعنی ۲۳۳ نفر در هر کیلومتر مربع دارد اما، آلمان غربی پردرآمد، با ۲۴۶ نفر در هر کیلومتر مربع تراکم جمعیت بالاتری نسبت به هند دارد؛ تراکم جمعیت بلژیک و ژاپن با ۳۲۲ و ۳۲۵ نفر در هر کیلومتر مربع، ۵۰٪ بیشتر از هند است، و هلند با ۳۵۷ نفر تراکم جمعیتی به مراتب بالاتری دارد. جمعیت سنگاپور ۱۸۵ نفر در هر کیلومتر مربع، و هنگ کنگ بیش از ۵۱۱ نفر در کیلومتر مربع است (آمار سازمان ملل، ۱۹۸۶). این دو قطعه زمین کوچک با جمعیتی به شدت متراکم، درآمدها ای معادل ده برابر فقیرترین کشورها دارند (و همانند بسیاری از کشورهای پرتراکم دیگر، ورود مهاجران به آنها، حداقل تازمانی که بتوانند از موانع کنترلی عبور کنند؛ هنوز هم، ادامه دارد).

موارد مذکور رami توان به عنوان استثنا تلقی کرد بنابراین، لازم است همه کشورهایی را که آمارشان موجود است به حساب آوریم، و به طور خلاصه رابطه کلی بین تراکم جمعیت و درآمدها را توضیح دهیم. اگر توجه داشته باشیم که هدف ما توصیف واقعیات بوده و باید از استنتاج های علت و معلولی اجتناب کنیم، آنگاه می توان داده های موجود را با یک رگرسیون تک متغیری توضیح داد، به نحوی که لگاریتم طبیعی درآمد حقیقی سرانه، متغیر سمت چپ، و لگاریتم طبیعی جمعیت، در هر کیلومتر مربع، متغیر "توضیحی" باشد. علی القاعده درآمدها سرانه یک کشور به عوامل زیادی بستگی دارد، و هر آزمون آماری که تمام عوامل تعیین کننده مهم را به حساب نیاورد دچار خطای تشخیص خواهد شد، مگر این که از آن صرفاً به منظور اهداف توصیفی و اکتشافی استفاده شود. با این حال جالب - و برای خیلی ها شگفت آور - خواهد بود اگر یک رابطه مثبت

و حتی، از نظر آماری معنی دار، بین این دو متغیر به دست آوریم: هر اندازه که میزان جمعیت، در هر کیلومتر مربع، بیشتر می شود در آمد سرانه هم بالاتر می رود^۱. قانون بازده نزولی، بدون هیچ بحثی، صحیح است: این فرض که زمین بیشتر، کشوری را فقیر می سازد فرضی نامعقول است البته، این ملاحظه ویژه مبین نیاز به علامت منفی برای متغیر تراکم جمعیت است. به این ترتیب، طرح این سؤال که دلیل وجود علامت مثبت یا "غلط" چیست؛ و این که چه آزمون های آماری باید انجام گیرد جالب توجه است. بدیهی است که یک ارتباط دو طرفه همزمان بین تراکم جمعیت و درآمد سرانه وجود دارد: میزان درآمد سرانه بر رشد جمعیت تاثیر می گذارد، دقیقاً، همان طور که جمعیت از طریق بازده نزولی نیروی کار بر درآمد سرانه تاثیر خواهد گذاشت.

می توان چنین استدلال کرد که احتمالاً، کشورهای دارای سیاست های اقتصادی و نهادهای بهتر، نسبت به کشورهای با سیاست ها و نهادهای نامناسب درآمد سرانه بالاتری دارند، و این درآمد بالاتر از طریق نرخ مهاجرت پذیری بیشتر و مرگ و میر کمتر، باعث رشد جمعیت بالاتر می شود. به این ترتیب، اثر سیاست ها و نهادهای بهتر در راستای افزایش درآمد سرانه، گرایش بازده نزولی نیروی کار برای کاهش درآمد سرانه را خنثی می کند. این فرضیه همچنین، این نکته را آشکار می سازد که چرا در اکثر بررسی های تجربی، رابطه ای منفی بین نرخ رشد جمعیت و افزایش درآمد سرانه بدست نمی آید. یکی از دلایل این که چنان نسبت منابع طبیعی به جمعیت توضیح قانع کننده ای در زمینه نوسانات درآمد سرانه نمی دهد این است که اکثر فعالیت های اقتصادی را می توان جدا از ذخایر مواد خام و زمین قابل کشت انجام داد. تکنولوژی های حمل و نقل بر اثر گذشت زمان پیشرفت های زیادی کرده است و محصولاتی که در مقایسه با وزنشان

۱. بطور مشخص نتایج رگرسیون عبارتند از:

$$(\text{تراکم جمعیت}) = 6/987 + 0/1746 (\text{GDP سرانه})$$

$$t = 2/7$$

$$R^2 = 0/05$$

ارزش بالایی دارند، از جمله بخش عمده خدمات و کالاهای ساخته شده الکترونیکی نظیر کامپیوتر و هواپیما اهمیت بیشتری یافته اند. دره سیلیکون^۱ کالیفرنیا بخاطر استفاده از ذخایر سیلیکون در تولید کامپیوتر معروف نشده است، ولندن و زوریخ بخاطر زمین های حاصلخیزشان تبدیل به مراکز عمده بانکداری نشده اند. حتی، شواهد علی مبین آنند که صادرات بخش عمده ای از خدمات و کالاهای ساخته شده جدید ارتباط نزدیکی با منابع طبیعی ندارند. در اروپای غربی نسبت منابع طبیعی به جمعیت زیاد نیست اما، درصد و محصولات ساخته شده و خدمات سهم بسزایی دارد. ژاپن، از نظر منابع طبیعی سرانه بسیار فقیر است اما، از صادر کنندگان مهم کالاهای ساخته شده محسوب می شود. قطعاً، موفقیت چشمگیر کشورهای تولید کننده ای نظیر سنگاپور و هنگ کنگ رانمی توان به منابع طبیعی شان مربوط دانست.

بازدهی نزولی سرمایه

دیدیم که اگر جوامع روی مرزهای تابع تولید کل نشو کلاسیکی قرار داشته باشند، مهاجرت گسترده نیروی کار، بهره وری نهایی کارگران را به همان شیوه ای که مورد انتظار است تغییر نمی دهد. حتی، شواهدی موجود است مبنی بر این که نیروی کار، در مناطقی که باز مین کمتر ترکیب می شود به طور متوسط دستمزدهای بیشتری دریافت می کند. اینک، خواهیم دید که تخصیص سرمایه در بین کشورها - و روند سرمایه گذاری و انتقال سرمایه در میان کشورهایایی که دارای فعالیت های سرمایه بر هستند، کم و بیش، با این فرض که کشورها روی مرز توابع تولید کل نشو کلاسیکی قرار دارند متناقض است.

اگر به شکل یک مراجعه کنیم و محورهای مختصات و منحنی ها را مجدداً علامت گذاری کنیم این مطلب بی درنگ آشکار می گردد. اگر عرضه کل نیروی کار جهانی را در امتداد محور افقی با حجم سرمایه کل جهانی جایگزین کنیم، به فرض این که مقدار نیروی کار و منابع طبیعی در شمال و جنوب تغییر نکند، می توان با استفاده از

1. Silicon Valley.

شکل ۱ بازدهی نزولی سرمایه را، به همان روشی که در بازدهی نزولی نیروی کار ملاحظه شد، تحلیل کنیم.

همان طور که می‌دانیم، سرمایه بری فعالیت‌های تولیدی در کشورهای با درآمد سرانه بالا قابل مقایسه با کشورهای کم درآمد نیست. کشورهای جهان سوم از سرمایه نسبتاً اندکی برخوردارند؛ ولی کشورهای جهان اول دارای سرمایه فراوان هستند. در واقع، اکثر موجودی سرمایه جهان در آمریکای شمالی، اروپای غربی و ژاپن گردآمده است.

اگر کشورهای جهان روی مرز توابع تولید نئو کلاسیکی می‌بودند در آن صورت، تولید نهایی سرمایه در کشورهای کم درآمد با یستی چند برابر بیشتر از کشورهای پر درآمد می‌بود. رابرت لوکاس^۱ (۱۹۹۰) تولید نهایی سرمایه مورد انتظار در ایالات متحده و هند را (اگرچه در چارچوبی تقریباً متفاوت) محاسبه کرده است.^۲ لوکاس تخمین زده است که اگر یک کارگر هندی و یک کارگر آمریکایی کاری با کمیت و کیفیت یکسان عرضه کنند، تولید نهایی سرمایه در هند باید ۵۸ برابر آمریکا باشد. حتی، زمانی که لوکاس فرض می‌کند که برای عرضه میزان کاریک کارگر آمریکایی به پنج نفر کارگر هندی نیاز هست، هنوز هم، بازدهی پیش‌بینی شده برای سرمایه در هند باید چند برابر بازدهی در آمریکا باشد.

چنین تفاوت‌های معناداری در بازدهی باید مدیران مؤسسات سرمایه‌گذاری و شرکت‌های چند ملیتی را که در جستجوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری سودآورتر برای

1. Robert Lucas.

۲. محاسبات لوکاس در راستای نظریه رشد بلند مدت سولو قرار دارد. برای این که تناقض این فرض که جوامع روی مرز توابع تولید کل نئو کلاسیکی هستند با آنچه که در عمل مشاهده می‌شود، به کاملاًترین و ساده‌ترین شکل ممکن ارائه شود، من روی یک مقطع از زمان متمرکز می‌شوم و از چارچوبی که سولو برای تخمین تجربی پیشنهاد می‌کند استفاده می‌کنم که بینش اندکی به استدلال کنونی، برای نگرستن به مسیرهای رشد کشورهای مختلف، می‌افزاید.

سرمایه های خود هستند و ادار کنند تا سیل عظیم سرمایه های خود را از کشورهای پر درآمد به کشورهای کم درآمد روانه کنند. سرمایه ها باید حداقل، با همان سختی ای که نیروی کار در تلاش برای مهاجرت به کشورهای ثروتمند است مبارزه کند تا به کشورهای جهان سوم دست یابد. از آن جا که صاحبان منطقی سرمایه، منابع مالی خود را بگونه ای در میان کشورهای تخصیص می دهند که "بازدهی تعدیل شده" ^۱ با ریسک بین کشورها یکسان شود، انتظار می رود که در همه کشورها، سرمایه، به یک اندازه موجود باشد (همان گونه که از قضیه هکشر-اوهلین-استوپلر-ساموئلسن ^۲ برمی آید، اگر همه کشورهای توابع تولید یکسانی فعالیت کنند، صرف تجارت آزاد کافی است تا نسبت قیمت عوامل و در نتیجه، شدت عوامل راحتی، در غیاب جریان های سرمایه برابر کند).

ظاهراً، توزیع به شدت نابرابر سرمایه در پهنه جهان، با این فرض که همه کشورهای مرزهای توابع تولید کل نشو کلاسیکی قرار دارند، تناقض دارد. هیچ کشوری نمی تواند "کارایی پارتویی" ^۳ داشته و در نتیجه، روی مرز توابع تولید کل قرار گیرد مگر این که تولید نهایی سرمایه را با قیمت جهانی سرمایه در آن کشور برابر کند ^۴. اگر شرط "قانون قیمت واحد" ^۵ تامین نشده باشد، منافع سرشاری را که ناشی از وام گرفتن سرمایه خارجی با نرخ بهره جهانی است و نیز، منافع را که بر اثر سرمایه گذاری این وام ها در داخل به منظور افزایش تولید نهایی سرمایه متصور است، از دست می دهیم - در نتیجه، مبالغ هنگفتی در پیاده روها باقی می ماند از این رو، تخصیص شدیداً نابرابر موجودی

1. Risk-adjusted return.

2. Hecksher - Ohlin - Stolper - Samuelson.

3. Pareto efficient.

^۴ . از آن جایی که هر کشور جهان سومی نسبت به اقتصاد جهانی کوچک است، این فرض به نظر معقول می رسد که هیچکدام از این کشورها نمی توانند قیمت جهانی سرمایه را تغییر دهند، به طوری که هزینه نهایی سرمایه آن کشور برابر با قیمت سرمایه باشد.

5. Law-of-one-price.

سرمایه جهانی بین کشورها نشان می‌دهد که کشورهای فقیر نمی‌توانند در جایی که نزدیک به مرز تابع تولید کل است قرار داشته باشند.

برخی مواقع ضعف و ناتوانی در سیاست‌های اقتصادی و نهادهای کشورهای کم درآمد مانع از آن می‌شود که سرمایه نرخ بازدهی مناسب با کمیابی اش را بدست آورد. یافته‌های هاربرگر (۱۹۷۸)^۱ و دیگر شواهد، مؤید این نتایج هستند. برخی اوقات ناتوانی و نقص سیاست‌های اقتصادی و نهادهای کشورهای فقیر، سرمایه‌گذاران و بنگاه‌های خارجی را بی‌میل به سرمایه‌گذاری؛ فرار سرمایه‌ها را تشویق و یا وام‌دهی به این کشورها را با خطرهای زیادی همراه می‌سازد. به هر حال، نقائص و ناتوانی‌های نهادی و سیاست‌گذاری یک کشور که باعث می‌شود تا سرمایه‌ها بهره‌وری متناسب با کمیابی‌شان را بدست نیاورند، یا سرمایه‌گذاران و وام‌دهندگان خارجی را دل‌سرد می‌کند تا تولید نهایی سرمایه بین کشورها یکسان شود، جملگی مانع از دستیابی کشورها به امکانات بالقوه‌شان می‌شوند.

در راس این مسائل، تعجب‌آور نیست اگر شاهد حرکت هم‌جهت سرمایه و نیروی کار باشیم: سرمایه و نیروی کار، بعضاً از برخی کشورها خارج و به برخی دیگر وارد شوند البته، در دنیایی که کشورهای مرز تابع تولید کل قراردادارند، سرمایه و نیروی کار نباید در یک جهت حرکت کنند^۲.

با توجه به تخصیص شدیداً نابرابر سرمایه در میان کشورهای جهان و نیز، وجود رابطه قوی بین تحرک سرمایه و سیاست‌های اقتصادی و نهادهای کشورها، حجم سرمایه را در هیچ نظریه معتبر توسعه اقتصادی نمی‌توان بر وزن فرض کرد.

۱. Harberger .

۲. در یک دنیای نئو کلاسیک با دو عامل کار و سرمایه، عوامل تولید، لزوماً، در جهت مخالف حرکت می‌کنند اما، زمانی که یک عدم تعادل در رابطه با زمین و دیگر منابع طبیعی وجود دارد، کار و سرمایه، برای تصحیح این عدم تعادل، می‌توانند در یک جهت حرکت کنند.

تمایز سرمایه انسانی عمومی و خصوصی

تعدیل و تطبیق میزان سرمایه انسانی سرانه در محاسبه قبلی لوکاس (۱۹۹۰) برای هند و آمریکا این سؤال کلی را مطرح می‌کند: آیا می‌توان اختلاف شدید درآمد سرانه کشورها را، عمدتاً، با تفاوت در سومین عامل تولید یعنی، تفاوت در سرمایه انسانی سرانه توضیح داد؟ سرمایه انسانی، در تعریفی گسترده تر، ویژگی‌ها و خصایص فرهنگی و همچنین، مهارت‌های مردم را شامل می‌شود. میزان متوسط سرمایه انسانی به شکل مهارت‌های شغلی یا آموزشی در یک جامعه، ظاهراً، می‌تواند بر سطح درآمد سرانه تاثیر بگذارد.

اکثر محققین استدلال می‌کنند که بخشی از درآمد بالای کشورهای ثروتمند را می‌توان به ویژگی‌های فرهنگی یا نژادی ای که افراد این کشورها را درواکنش به فرصت‌های اقتصادی حساستر می‌سازد نسبت داد: یعنی، در کشورهای ثروتمند چنین فرض می‌شود که مردم دارای "اخلاق پروتستان"^۱ یا دیگر خصایص فرهنگی یاملی هستند که از آنها کارگرانی سختکوش، پس اندازکنندگان قانع و کارآفرینانی خلاق می‌سازد. کشورهای فقیر متهم می‌گردند که فقیرند، چون دارای چنین خصایصی نیستند^۲. بر اساس چنین استدلالی ویژگی‌های فرهنگی جامعه که در طول قرن‌ها انباشته شده و باعث فقر یا پدیدار گردیده اند به سرعت قابل تغییر نیستند.

متأسفانه، این استدلال که فرهنگ در توسعه اقتصادی نقش مهمی دارد، هر چند قابل تامل است ولی، مبهم به نظر می‌رسد. واژه "فرهنگ" علی‌رغم کاربرد وسیع آن در رشته‌های مختلف علوم، به طور دقیق تعریف نشده است تا امکان مقایسه آن با دیگر متغیرهای تابع تولید کل فراهم شود. می‌توان با تفکیک فرهنگ به دو جزء، مجزای سرمایه انسانی مفاهیمی از آن بیرون کشید که برای هدف کنونی کفایت کند.

1. Protestant ethic.

۲. Landes (۱۹۹۰) در خطابه خود استدلالی به نفع این سطور ایراد کرده است.

برخی از انواع سرمایه انسانی، ظاهراً، قابل عرضه در بازار هستند: هرگاه شخصی مهارت بالاتر، تمایل بیشتر به کار یا گرایش به پس انداز بیشتر و یا شخصیت خلاق تری داشته باشد، معمولاً، درآمد پولی بیشتری کسب خواهد کرد. ما این مهارت‌ها، تمایلات یا ویژگی‌های فرهنگی موثر بر کمیت یا کیفیت نهادهای مولد عرضه شده از سوی فرد را "سرمایه انسانی قابل عرضه"^۱ یا "فرهنگ شخصی" می‌نامیم. تحلیل ماکس وبر^۲ از آنچه که او اخلاق پروتستان نامیده است معطوف به سرمایه انسانی قابل عرضه یا فرهنگ شخصی بود.

وجه دیگر فرهنگ یا سرمایه انسانی زمانی آشکار می‌شود که به درک افراد، مثلاً، در زمینه رای دادن می‌اندیشیم: یعنی، در این باره که چه سیاست‌های عمومی موفقیت‌آمیز خواهد بود. اگر رای دهندگان به اندازه کافی دانش و آگاهی لازم را بدست آورند که پی آمدهای واقعی انواع سیاست‌های عمومی را بدانند، در آن صورت سیاست‌های عمومی بهتر شده و در نتیجه، درآمد واقعی جامعه افزایش می‌یابد. اما، این دانش و آگاهی بیشتر از سیاست‌های عمومی، معمولاً، قابل عرضه و فروش نیست. در جامعه‌ای با سیاست‌ها و نهادهای اقتصادی معین، کسب این نوع از دانش، معمولاً، هیچ تاثیر مستقیمی روی دستمزد یا درآمد افراد ندارد. به جای آن که آگاهی و شناخت در مورد ماهیت سیاست‌های عمومی مناسب به عنوان یک کالای خصوصی قابل عرضه به بازار به حساب آید، یک کالای عمومی تلقی می‌شود. به همین دلیل، این نوع از سرمایه انسانی را "سرمایه انسانی از نوع کالای عمومی"^۳ یا "فرهنگ مدنی" می‌نامیم. در حالی که سرمایه انسانی قابل عرضه به بازار یا فرهنگ شخصی، درآمد بازاری فرد را با مجموعه نهادها و سیاست‌های عمومی معین افزایش می‌دهد؛ سرمایه انسانی کالای عمومی یا فرهنگ مدنی، معمولاً، قابل عرضه نبوده و تاثیران بر درآمدها به طور غیرمستقیم، و از طریق تاثیر بر سیاست‌ها و نهادهای عمومی اعمال می‌شود.

1. Marketable human - capital .

2. Max Weber .

3. Public good human - capital.

باتفکیک سرمایه انسانی قابل عرضه از سرمایه انسانی از نوع کالای عمومی می توان تجربیات واقعی را که متضمن حقایق مهمی هستند به سامان رساند.

مهاجرت به منزله یک آزمون

مهاجرت از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند، به گونه ای که در جریان است، فرصت آزمایش های طبیعی جالبی را برای محققین فراهم می کند (که در عین شگفتی تا کنون به آن توجهی نشده است). بعنوان نمونه، تعداد افرادی از هر نسل که به کشوری مهاجرت می کنند آنقدر زیاد نیستند که بتوانند تغییر عمده ای در سیاست های عمومی یا ترکیب رای دهندگان کشور میزبان بوجود آورند. اما، کارگر مهاجری که وارد کشور مهاجر پذیر می شود سرمایه انسانی قابل عرضه یا فرهنگ شخصی کشور مبدا (مهاجر فرست) خود را همراه دارد. یک تبعه آمریکای لاتین که از ریوگراندا^۱ عبور می کند، در لحظه عبور، خود را با اخلاق پروتستان غسل تعمید نمی دهد. هر چند مهاجران فرهنگ رایج کشور میزبان را می پذیرند اما، اساس عقیده مستتر در پس نظریاتی که برویژگی های فرهنگی مردم تاکید دارند این است که تغییر و حذف عادات فرهنگی اجتماعی بجای مانده از نسل های پیشین نیازمند گذشت زمان طولانی است. اگر تغییر در ویژگی های فرهنگی فردی یک شبه امکان پذیر می بود، دیگر به عنوان موانعی عمده در مسیر توسعه بحساب نمی آمدند. بنابراین، مهاجران تازه وارد، تقریباً، صاحب همان سرمایه انسانی یا فرهنگ شخصی ای خواهند بود که قبل از مهاجرت داشته اند. اما، نهادها و سیاست های عمومی که تعیین کننده فرصت های موجود پیش روی آنهاست، به کشور میزبان مربوط می شوند. در مورد مهاجرت به آمریکا، داده های مربوط به مهاجران تازه وارد کشورهای فقیر آنقدر هست که امکان نتیجه گیری های سریعی را فراهم آورد.

1. Rio Grande.

کریستوفر کلاگ (۱۹۹۱)^۱ با استفاده از بررسی بورجاس^۲ (۱۹۸۷) متوجه گردید، افرادی که به تازگی از کشورهای فقیر وارد ایالات متحده شده اند علی رغم مشکلاتی که برای تطبیق دادن خود با شرایط جدید، به دلیل تفاوت های زبانی و محیطی باید داشته باشند، حدود ۵۰٪ درآمد آمریکایی های اصلی را با همان سن، جنس و میزان تحصیلات بدست می آورند^۳. مهاجران تازه وارد از کشورهای که درآمد سرانه آن ها یک دهم تا یک پنجم آمریکا است دستمزدی بیش از نصف کارگران آمریکایی دریافت می کنند^۴. اگر تولید نهایی مهاجران، حداقل، به اندازه دستمزد پرداختی به آن هانی بود، بنگاه هایی که در پی به حداکثر رساندن سود خود هستند، هیچگاه این مهاجران را استخدام نمی کردند. البته نیروی کار مهاجران در یک کشور ثروتمند با میزان سرمایه بیشتری نسبت به کشور فقیرتر ترکیب می شود اما، این امر تصادفی نیست که مالکان این سرمایه ها ترجیح می دهند سرمایه هایشان را در جایی که فعلاً سرمایه گذاری می کنند به

1. Christopher Clague .

2. Borjas .

۳. Clague. عرض از مبدا رگرسیون Borjas در مورد چگونگی تغییر دستمزد مهاجرین به آمریکادر طی زمان، رابه عنوان دستمزد در بدو ورود تفسیر کرد.

۴. زمانی که مهاجرت از مناطق کم درآمد به کشورهای پردرآمد جریان دارد، ظاهراً، الگوی تاحدی مشابه را می توان پیدا کرد. افزایش دستمزدی که مهاجرین کشورهای کم درآمد مانند، ترکیه یا آلمان شرقی، در آلمان غربی دریافت کرده اند معروف است و با استدلال من منطبق می باشد. همان طور که Krueger and Pischke (۱۹۹۵) نشان می دهد، بعد از اتحاد آلمان، کارگران آلمان شرقی که در آلمان غربی کار می کنند، نسبت به کسانی که در آلمان شرقی هستند، درآمد بیشتری کسب می کنند. با دقت در اعداد، مشخص می شود که افزایش درآمد ناشی از مهاجرت کمتر مربوط به دوران قبل از اتحاد آلمان است. اگر آلمان در تلاش خود برای ایجاد محیط سیاسی و نهاد های مشابه در شرق آلمان موفق شده است، منافع مهاجرت از شرق به غرب، در طی زمان، باید کاهش یابد. اما، ساختار انگیزه ها در آلمان شرقی و غربی هنوز، به هیچ وجه یکسان نیست .

کارگیرند: همان طور که استدلال پیش گفته نشان می دهد، نسبت سرمایه به نیروی کار در هر کشوری، عمدتاً، توسط نهادها و سیاست هایش تعیین می شود.

این احتمال وجود دارد که بهره وری تولیدی مهاجرین نسبت به هموطنان آن ها که مهاجرت نکرده اند بیشتر باشد بنابراین، می توان چنین فرض کرد که شواهد مذکور در مورد مهاجران ناشی از "اریب انتخاب"^۱، بوده باشد در واقع، فرض تمایل بیشتر به مهاجرت در میان افراد مولد تر نمی تواند افزایش عظیم دستمزدها و تولید نهایی مهاجران را توضیح دهد. فردی که به کشورهای ثروتمند مهاجرت می کند، در مقایسه با زندگی در کشور فقیر، درآمد و تولید بیشتری خواهد داشت بنابراین، تمسک به این که مهاجرین هنگام جابجایی از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند، نسبت به غیر مهاجرین باید قدرت تولید بالاتری داشته باشند نمی تواند توضیح دهنده افزایش تولید نهایی فرد مهاجر باشد^۲. حتی، اگر این گونه هم نباشد، کشورهای در حال توسعه، در مقایسه با کشورهای توسعه یافته، عمدتاً، دارای توزیع درآمد ناهمگونی هستند، و انگیزه مهاجرت از این کشورها برای گروههای واقع در نیمه انتهایی توزیع درآمدی بیشتر است. در واقع، مهاجرانی که وارد ایالات متحده می شوند، اغلب، شامل دهک های پایین توزیع درآمد، در کشورهای توسعه نیافته هستند (بورجاس، ۱۹۹۱).

بررسی اختلاف بهره وری مهاجرین کشورهای فقیر و کشورهای ثروتمند نیز، در برگیرنده نکات آموزنده ای است چون، مشخص می شود که چه اندازه از تفاوت در درآمد سرانه در کشورهای مهاجر فرست، احتمالاً، به علت تفاوت در سرمایه انسانی قابل عرضه، یا فرهنگ شخصی این کشورها است. برای مثال، مهاجرانی را که از هائیتی (یکی از عقب مانده ترین کشورهای جهان) به ایالات متحده وارد شده اند با مهاجرانی که از آلمان غربی (یکی از پیشرفته ترین کشورها) آمده اند مقایسه کنید. طبق سرشماری

1. Selection bias.

^۲ برای این که این نتیجه را بر حسب "اریب انتخاب" توضیح دهیم، باید استدلال شود آن کارگرانی که در کشورهای فقیر باقی مانده اند، افزایش مشابه ای در تولید نهایی نداشته اند.

سال ۱۹۸۰ در آمریکا، مهاجرین "دارای شغل آزاد"^۱ از هائیتی ۱۸۹۰۰ دلار در سال بدست می‌آوردند؛ در حالی که مهاجرین آلمانی ۲۷۳۰۰ دلار درآمد داشته‌اند. مهاجرین "مزدبگیر"^۲ از هائیتی ۱۰۹۰۰ دلار بدست آورده و همتهای آلمانی آنها ۲۱۹۰۰ دلار بدست می‌آوردند. از آن جا که یک مهاجر معمولی اهل هائیتی فقط دو سوم، یا کمی بیش از نصف همتهای آلمانی خود، در محیطی مشابه آمریکا درآمد دارد. احتمال دارد که به طور کلی، هائیتی هان نسبت به آلمانی‌ها سرمایه انسانی قابل عرضه کمتری داشته باشند.

اینک، می‌توان ضمن انجام تجربه ای ذهنی این پرسش را مطرح کرد که اگر آلمانی‌ها نهادها و سیاست‌های اقتصادی مشابه با هائیتی می‌داشتند، یا بالعکس اگر هائیتی‌ها نهادها و سیاست‌های اقتصادی یکسان با آلمانی‌ها می‌داشتند هر یک چقدر تولید می‌کردند. اگر از تجربه مهاجرین به آمریکا این نتیجه را بگیریم که آلمانی‌ها نزدیک به دو برابر بیشتر از هائیتی‌ها سرمایه قابل عرضه دارند، در آن صورت می‌توان چنین فرض کرد که هائیتی با نهادها و سیاست‌های اقتصادی فعلی شان اما، با میزان سرمایه انسانی قابل عرضه ای معادل آلمان غربی، درآمد سرانه ای معادل دو برابر درآمد سرانه کنونی شان خواهد داشت. اما، میزان درآمد سرانه هائیتی فقط حدود یک دهم آلمان غربی است بنابراین، هائیتی تحت تجربه ذهنی ما هنوز هم کمتر از یک دهم آلمان غربی درآمد سرانه دارد. البته، اگر کسی فرض کند که سرمایه انسانی قابل عرضه هائیتی با نهادها و سیاست‌های اقتصادی آلمان مشغول کار است، به حدود نیمی از درآمد سرانه آلمان می‌رسد که باز هم چند برابر درآمد سرانه واقعی هائیتی است.

ظاهراً یکی از دلایل نابرابری شدید حاصل از این تجربه ذهنی، مقادیر متفاوت سرمایه فیزیکی است که در اختیار هر کارگر در این دو کشور می‌باشد. اما، قبل از این که چنین امری را بر وزن و نظر بگیریم، خواننده باید سرمایه گذاری پول خود را در هر یک از این

1. Self - employed .

2. Salaried .

دو کشور در نظر بگیرد. همچنین، احتمال دارد ارباب‌های انتخاب مختلف مهاجرین، از کشورهای مختلف، برای توضیح نتایج تجربه‌های ذهنی مذکور مفید باشد. با این حال، زمانی که مقایسه‌های مشابهی از مهاجرین سوئیس و مصر، ژاپن و گواتمالا، نروژ و فیلیپین، سوئد و یونان، هلند و پاناما و... بعمل آوریم^۱، تقریباً همان نتایج معتبر هستند. اگر درآمد مهاجرین کشورهای فقیر و غنی را به آمریکا با هم مقایسه کنیم و فرض کنیم که ارباب انتخاب، منجر به کاهش تفاوت‌ها در تخمین سرمایه انسانی قابل عرضه بین کشورهای فقیر و غنی می‌شود و سپس، تخمین بزرگ‌تری از این اثر بدست آوریم که از نظر دیگران قابل قبول باشد، باز هم به این نتیجه می‌رسیم که کشورهای ثروتمند در بعد درآمد سرانه از آن چنان برتری و تفوقی نسبت به کشورهای فقیر برخوردارند که نمی‌توان آن را از طریق تفاوت در سرمایه‌های انسانی قابل عرضه مردمانشان توضیح داد. تفاوت‌هایی این چنین در فرهنگ فردی، فقط، بخش کوچکی از تفاوت‌های عظیم درآمد سرانه در میان کشورهای ثروتمند و فقیر را توضیح می‌دهد.

تجربه‌های ناشی از وقایع تاریخ معاصر نیز، متضمن نتیجه‌گیری فوق است. کشورهایی همچون چین، آلمان و کره طی سال‌های پس از جنگ جهانی دوم، به دلیل حوادث تاریخی دوباره شدند به طوری که بخش‌هایی از هریک از این ملت‌ها با فرهنگ، صفات مشخصه و خصوصیات گروهی یکسان، نهادها و سیاست‌های اقتصادی متفاوتی را دارا گردیدند. عملکرد اقتصادی هنگ‌کنگ، تایوان، آلمان غربی و کره جنوبی، از عملکرد چین، آلمان شرقی و کره شمالی، به نحوی باور نکردنی، بهتر بوده است. این گونه تفاوت‌های عظیم عملکرد اقتصادی را در مناطقی که دارای ویژگی‌های فرهنگی بسیار مشابه هستند، قطعاً نمی‌توان ناشی از تفاوت سرمایه انسانی قابل عرضه جمعیت تحت بررسی دانست.

^۱ . از رابرت وِجیل Robert Vigil به خاطر کمکی که در بررسی درآمد مهاجران ارسایر کشورها به آمریکا به من نمود، ممنونم.

مهم است به خاطر داشته باشیم که تجربه های مربوط به مهاجرت، درباره گرایش های متداول و یا پیش داوری های موجود در کشورهای مختلف، در رابطه با این که سیاست عمومی چه باید باشد چیزی به مانمی گوید یعنی، این که آنها درباره سرمایه انسانی به عنوان کالای عمومی یا فرهنگ مدنی مردمان مختلف مطلبی نمی گویند. همان طور که می دانیم مهاجرانی که از کشورهای فقیر به کشورهای ثروتمند می روند، معمولاً، اقلیت های کوچکی در کشور میزبان را تشکیل می دهند. به همین جهت، آنها نمی توانند سیاست های عمومی یا نهادهای کشور میزبان را تغییر دهند. تجربیات واقعی که ملاحظه کردیم، توضیح نمی دهند که اگر فرهنگ های مدنی کشورهای فقیر بر فرهنگ کشورهای غنی تاثیر بگذارد چه اتفاقی می افتد. برای مثال، اگر اعتقادات و باورهای سنتی آمریکای لاتین یا خاورمیانه، درباره چگونگی سازماندهی جوامع، بر آمریکای شمالی یا اروپای غربی مسلط شود، نهادها و سیاستهای اقتصادی، و همچنین به احتمال قوی، عملکرد اقتصادی آنها را دگرگون خواهد کرد.

اهمیت انکار ناپذیر نهادها و سیاست های اقتصادی

اگر آنچه که تا کنون گفته شده است صحیح باشد، پس اختلافات شدید درآمد سرانه بین کشورهای ارانی می توان به دلیل تفاوت در دسترسی به حجم دانش مولد جهانی یا بازارهای سرمایه، تفاوت در نسبت جمعیت به زمین و منابع طبیعی، یا تفاوت در کیفیت سرمایه انسانی قابل عرضه یا فرهنگ شخصی دانست. این مسئله، اثر هر یک از عوامل تولید را، به عنوان توضیح دهنده احتمالی بیشتر تفاوت های بین المللی در درآمد سرانه، خنثی می کند. تنها توضیح باقیمانده قابل تامل این است که اختلاف زیاد ثروت ملت ها، عمدتاً، به دلیل تفاوت در کیفیت نهادها و سیاست های اقتصادی شان است.

شواهدی از مرزهای ملی کشورهایی که بر نهادها و سیاست های اقتصادی متفاوت تکیه دارند، نه فقط با این نظریه که جوامع تا آن جایی تولید می کنند که موهبت های منابع شان اجازه می دهد در تضاد است، بلکه همچنین به روشنی حاکی از آن است که نقش

نهادها و سیاست های اقتصادی در عملکرد اقتصادی کشورها بسیار تعیین کننده است. تفاوت درآمدها بین کشورها - یعنی واحدهایی با سیاست ها و نهاد های مختلف - در مقایسه با تفاوت درآمدها بین مناطق یک کشور به حدی زیاد است که این استدلال را تایید می کند.

نظریه رشد قدیمی، نظریه رشد جدید و واقعیات

استدلال ارائه شده همچنین، ارتباط بین میزان درآمد سرانه و نرخ های رشد را بهتر از نظریه رشد قدیمی یا جدید "برازش" می کند. همان طور که اغلب اشاره می شود، عدم تمایل عمومی در کشورهای فقیر، در خصوص استفاده از فرصت ها برای رشد جهشی که به سطح درآمد کشورهای ثروتمند برسد در تضاد با نظریه رشد قدیمی است. الگوهای جدید یا الگوهای درونزای رشد^۱ دارای ویژگی پی آمدهای^۲ مثبت بیرونی هستند که با سرمایه گذاری یا موجودی سرمایه انسانی و فیزیکی افزایش می یابد و این نکته را که چرا کشورهای با درآمد سرانه بالاتر قادرند با نرخ هایی برابر یا بیشتر از کشورهای کم درآمد رشد کنند، توضیح می دهد.

اما، هیچ کدام از نظریات رشد قدیم یا جدید رابطه ای را که در عمل مشاهده می شود پیش بینی نمی کنند: یعنی، کشورهای دارای نرخ رشد سریع، به هیچ وجه، همان کشورهای با درآمد بالا نیستند بلکه، همیشه زیرمجموعه ای از کشورهای کم درآمد هستند. با آن که، مجموعه کامل کشورهای کم درآمد موفق به کسب رشدی که سریعتر از رشد کشورهای با درآمد بالا باشد نگردیده اند؛ اما زیرمجموعه ای از کشورهای کم درآمد بسیار سریعتر از هر یک از کشورهای با درآمد بالا رشد کرده اند. بر اساس استدلال ارائه شده در این جا کشورهای فقیر، به طور متوسط، نسبت به کشورهای ثروتمند سیاست های اقتصادی و نهاد های ضعیف تری دارند و بنا بر این، علی رغم فرصتی که

1. Endogenous growth.

2. Externalities.

برای رشد جهشی دارند نیازی نیست که، به طور متوسط، سریعتر از کشورهای ثروتمند رشد کنند.

هر کدام از کشورهای فقیرتر که سیاست های اقتصادی و نهادهای نسبتاً خوبی را برگزینند، از رشد سریع و جهشی برخوردار خواهند شد. چون، این کشورها از توان بالقوه شان بسیار عقبتر هستند، درآمدها سرانه شان؛ نه فقط به دلیل پیشرفت تکنولوژی و سایر پیشرفت ها افزایش می یابد (این نوع پیشرفت ها به طور همزمان نرخ رشد ثروتمندترین کشورها را هم بالا می برد) بلکه همچنین، با کاهش شکاف عظیم موجود بین درآمد واقعی و درآمد بالقوه شان، دستیابی به نرخ های رشد میسر می شود (بارو، ۱۹۹۰) ^۱. اما، کشورهای با درآمد سرانه بالا از چنین فرصتی برخوردار نیستند.

به این ترتیب، استدلال فوق باعث می شود تا آنچه که در عمل مشاهده شده است را انتظار داشته باشیم: لزوماً، هیچ ارتباطی بین درآمدهای سرانه پایین و نرخ های رشد سریعتر وجود ندارد اما، بالاترین نرخ های رشد در زیر مجموعه ای از کشورهای کم درآمد تحقق می یابد - کشورهای که سیاست های اقتصادی و نهادهای بهتری را برگزیده اند. برای مثال، در طی دهه ۱۹۷۰، کره جنوبی هفت برابر سریعتر از آمریکا رشد کرد. در این دهه چهار کشور (به جز کشورهای صادرکننده نفت) که بالاترین نرخ های رشد سرانه را داشتند، به طور متوسط، سالانه $6/9\%$ سریعتر از آمریکا رشد کردند که این چیزی بیش از ۵ برابر رشد آمریکا است. در دهه ۸۰، چهار کشور دارای بیشترین رشد، $5/3\%$ سریعتر از آمریکا رشد کردند که این خود ۴ برابر رشد آمریکا می شود. آنها مجموعه کشورهای پردرآمد را با ضریب رشدی مشابه پشت سر گذاشتند. در هر دو دهه مذکور چهار کشوری که بالاترین نرخ رشد را داشتند از گروه کشورهای کم درآمد بودند.

به طور کلی، الگوهای رشد درون‌زایی توانند سریع‌ترین نرخ رشد را در مجموعه‌ای از کشورهای کم درآمد پیش‌بینی کنند و نظریه رشد قدیمی نیز، با فقدان "همگرایی عمومی" دچار تناقض شده است.

هم‌چنان که، شکاف درآمدی میان کشورهای نسبتاً فقیر و نسبتاً ثروتمند، در طی زمان افزایش می‌یابد کشورهای فقیر دائماً عقب‌تر از توان بالقوه شان قرار می‌گیرند. با این استدلال می‌توان پیش‌بینی کرد که حداکثر نرخ رشدی که برای یک کشور فقیر امکان پذیر است در طول زمان افزایش می‌یابد. این قضیه در عمل هم مشاهده شده است. مثلاً، در دهه ۱۸۷۰ میلادی، چهار کشور اروپایی دارای بیشترین رشد درآمد سرانه فقط ۱/۳ درصد سریع‌تر از انگلستان رشد کردند. چهار کشور با چنین ویژگی‌هایی، در دهه ۱۸۸۰ نیز، به همان ۱/۳ درصد رشد بیشتر از انگلستان رسیدند. همان‌طور که دیدیم چهار کشور بارش بالا، در دهه ۱۹۷۰، ۶/۹ درصد سریع‌تر از آمریکا رشد کردند، و در دهه ۱۹۸۰، ۵/۳ درصد سریع‌تر رشد کردند. بنابراین، اختلاف رشد چهار کشور مذکور، در دهه ۱۹۷۰، ۲۳ برابر بزرگ‌تر از اختلاف رشد چهار کشور، در دهه ۱۸۷۰ بود؛ و اختلاف رشد چهار کشور، در دهه ۱۹۸۰، بیش از ۱۷ برابر چهار کشور بالا، در یک قرن قبل، بود^۱.

۱. آلمان سریع‌ترین رشدترین کشور اروپایی، در دهه ۱۸۷۰، بوده است اما، با وقوع جنگ فرانسه و پروس مرزهایش تغییر کرد. بنابراین، نرخ رشد استفاده شده، برای دهه ۱۸۷۰، سالهای ۱۸۷۲ تا ۱۸۸۲ را شامل می‌شود. از تخمین‌های آنگوس مدیسون (Angus Maddison) برای قرن نوزدهم، واز داده‌های بانک جهانی برای قرن بیستم استفاده شد. چهار کشور دارای رشد بالا در هر دهه عبارت بودند از، کره جنوبی، چین، بوتسوانا و تایلند، برای دهه ۱۹۸۰؛ بوتسوانا، مالت، سنگاپور و کره جنوبی، برای دهه ۱۹۷۰؛ آلمان، فنلاند، اتریش و دانمارک، برای دهه ۱۸۸۰؛ آلمان، بلژیک، هلند و اتریش، برای دهه ۱۸۷۰.

برای گردآوری و تحلیل داده‌های این مقاله از نیکلای گورگیف (Nikolay Gueorguiev) تشکر می‌کنم.

بنابراین، هیچ‌کدام از نظریات رشد قدیم و جدید ما راه‌دایت نمی‌کنند که این دو واقعیت ثبت شده را انتظار داشته باشیم: یعنی، رابطه کلی مشاهده شده بین میزان درآمد سرانه و نرخ رشد آن؛ و یا شیوه تغییر رابطه و افزایش شکاف مطلق درآمد سرانه طی زمان. در مقابل این نظریات، نظریه کنونی حاکی از آن است که باید الگوهای شبیه آن چه مشاهده کردیم موجود باشند.

برداشتن پول‌های هنگفت

بهترین کاری که یک جامعه می‌تواند برای افزایش رونق اقتصادی و شکوفایی خود انجام دهد، هوشیاری و تعقل است. این مطلب، به نوبه خود، به این معناست که درک درست اقتصاددانان از مسائل، چه در داخل دولت و چه خارج از آن، واقعاً، بسیار مهم است. هر آینه که ما اشتباه کنیم موجب ضررهای زیادی می‌شویم. زمانی که درست عمل کنیم و درک روشنی برای مبارزه علیه منافع خاص و گروه‌های فشار داشته باشیم، کمک فوق‌العاده‌ای در جهت کاهش فقر و پیشرفت بشریت نموده ایم. مجموع مبالغ از دست رفته در کشورهای فقیر، به دلیل آن که فقط بخشی از توان بالقوه شان را بکار می‌گیرند، به هزاران میلیارد دلار بالغ می‌شود (البته، حتی، کشورهای ثروتمند هم به حداکثر توان بالقوه خود دست نیافته‌اند).

هیچ کدام از مکاتب فکری معروف، "معرفت‌شناسی" لازم را در اختیار ندارند. این فرض آشنا که کیفیت نهادها و سیاست‌های اقتصادی یک ملت، بر حسب کوچک بودن یا بزرگ بودن بخش عمومی - یا بر حسب میزان پرداخت‌های انتقالی به افراد کم درآمد - مشخص می‌شود، با واقعیات همخوانی ندارد (لواین و رنلت^۱، ۱۹۹۲، رایبنسن^۲ ۱۹۷۷، اولسن ۱۹۸۶).

1. Levine and Renelt.
2. Rubinson .

اما، شواهد بسیاری در حمایت از این فرضیه وجود دارد که عملکرد اقتصادی را، عمدتاً، ساختار انگیزه ها تعیین می کنند - و این که مرزهای ملی در واقع محدوده هایی با ساختارهای انگیزه ای مختلف را مشخص می کنند. این مقاله، فقط، یکی از انواع این گونه شواهد را بیان می کند. شواهد صریحی نیز، از ارتباط بین نهادها و سیاست های اقتصادی مناسب و عملکرد اقتصادی مناسب وجود دارد. هر چند امکان بیان این شواهد صریح را در این جا نداریم، ولی آنها در نوشته های دیگران موجود می باشند (کلاگ، کیفر، ناک و اولسن^۱، ۱۹۹۵، اولسن ۱۹۸۲، ۱۹۸۷a، ۱۹۸۷b، ۱۹۹۰).

ضمن مراجعه به نظریاتی که در ابتدای مقاله بدانها اشاره کردیم، می توان شواهدی در حمایت از استدلال فوق بدست آورد - و نیز، این مسئله را که چه نوع نهادها و سیاستهای اقتصادی، باعث عملکرد اقتصادی بهتری می شوند. بر اساس این نظریات، رفتار عقلایی عوامل فعال در عرصه اقتصاد و با طرف های درگیر در یک معامله، متضمن این معناست که هیچ پولی بر روی میز باقی نمی ماند! عملکرد بسیار خوب مهاجرین کشورهای فقیر در کشورهای ثروتمند و همچنین، سایر شواهد نشان می دهند که میزان زیادی از عقلانیت و توانایی در بین توده های مردم کشورهای فقیر وجود دارد، افراد این جوامع می توانند پول های هنگفت در پیاده روها را با همان سرعتی که افراد کشورهای ثروتمند برمی دارند، به چنگ آورند.

مشکل این جا است که مبالغ واقعاً هنگفت را نمی توان از طریق اقدامات فردی غیر هماهنگ برداشت. این مبالغ را، فقط، از طریق همکاری موثر و کارای میلیونی نیروی کار متخصص و دیگر عوامل تولید می توان بدست آورد. به بیان دیگر، آن مبالغ در صورتی به دست می آید که طیف وسیعی از منافع حاصل از تخصص و مبادله تحقق یابد. هر چند که جوامع کم درآمد، بخش عمده ای از منافع خود را از مبادله تحمیل شده بر آنها کسب می کنند اما، آنها هنوز نتوانسته اند منافع عظیم ناشی از تخصص و مبادله را به

1. Clague, Keefer, Knack, and Olson.

چنگ آورند. این گونه کشورها نهادهای لازم به منظور تنفیذ قراردادها را در اختیار نداشته و بنا بر این، بیشتر منافع این نوع مبادلات را که نیاز به تنفیذ بی طرفانه شخص ثالثی دارد (مانند منافع بازار سرمایه) از دست می دهند. آنها فاقد نهادهایی هستند که حقوق مالکیت را در بلندمدت محترم بشمارد و در نتیجه، منفعت حاصل از تولید کالاها و سرمایه بر را از دست می دهند. در این گونه جوامع به واسطه سیاست‌های اقتصادی نامناسب و چپاول بخش خصوصی و عمومی، موانع بیشتری در مسیر تولید و تجارت وجود دارد. زمانی که طیف وسیعی از بازارها وجود دارد هماهنگی اجتماعی بفرنج ناشی از آن‌ها مستلزم نهادهای سیاست‌های اقتصادی بهتری (در مقایسه با آن چه که در این کشورها وجود دارد) است. اقدام در جهت تصحیح موفقیت آمیز شکست‌های بازار حتی از این هم مشکل‌تر است.

"بهینه یابی فردی خودانگیخته" ^۱ مهم است ولی، به تنهایی کافی نیست. اگر "چانه زنی‌های خودانگیخته نوع کوزی" ^۲ می توانست از طریق سیاست آزادی اقتصادی و یابا به کمک چانه زنی سیاسی، چپاولگری نا کارای اجتماعی را حذف کرده و نهادهایی را که برای یک اقتصاد مبتنی بر بازار لازم است بوجود آورد، این همه جامعه فقرزده و پریشان حال وجود نمی داشت. استدلال ارائه شده در این جا نشان می دهد که چانه زنی‌های لازم برای ایجاد جوامع کارا، در واقع، به وجود نیامده اند. هر چند که این موضوع بحث جداگانه ای را می طلبد ولی، می توان نشان داد که چنین چانه زنی‌هایی در اکثر موارد، حتی از نظر منطقی، با رفتار عقلایی فردی ناسازگار هستند ^۳. برخی روندهای مهم در تفکر اقتصادی، علی رغم مفید بودنشان، نباید چشمان ما را در مقابل یک واقعیت ناسف بار و کلی ببندد: هم چنانکه ادبیات موجود در زمینه اقدامات جمعی نشان

1. Spontaneous individual optimization.
2. Spontaneous Coase-style bargains.

^۳ منطق تحت بررسی به شیوه ای ابتدایی در مقاله "هرینه های مبادلاتی و قضیه کوز" (Olsen ۱۹۹۵) آمده است.

می دهد (اولسن ۱۹۶۵، هاردین ۱۹۸۲^۱، ساندلر^۲ ۱۹۹۲ و سایرین) عقلانیت فردی، حقیقتاً، در تکافوی هم سنگ شدن با عقلانیت اجتماعی طی طریق طولانی رادریش روی دارد.

1. Hardin .

2. Sandler .