

الفصل 6

الأسر والشركات

المجتمعات والأسواق هي مؤسسات كبيرة. ولا يعمل الناس فيها بطريقة مباشرة فحسب، إنما، أيضاً، عبر عدد من المؤسسات التي هي أصغر منها، أبرزها الأسر والمشاريع التجارية. وعند دراسة هذه المؤسسات، يجدر بنا التساؤل عما يسعى الناس لإنجازه فيها. وتمتد جذور العائلة عميقاً في التاريخ البشري بحيث يبدو التساؤل عن الغرض الاقتصادي منها شاذاً. ومع ذلك، فقد عُرف أن هذه المؤسسات خضعت لتغيرات استجابةً لشحِّ مواردها. لن أتحدث بالتفصيل عن الأدوار الواضحة التي تؤديها الأسر والمشاريع التجارية في تمكين الناس من البقاء على قيد الحياة، وعمّا إذا كانت تتسجم بعضها مع بعض، وعمّا إذا نجحت في ذلك. وسندرس، بدلاً من ذلك، بعضاً من سماتها التي هي أكثر وضوحاً بغية التوصل إلى فهم للاختلافات الواسعة بين عالمي دستا وبيكي.

الأسر

من بين الجماعات المستقرّة في مقامها، تُعدُّ العائلة family المؤسسة التي كانت تُرسخ تقليدياً أكثر الروابطِ قوّةً. ويرى علماء

الاقتصاد والإحصاء أن من المفيد التعامل مع فكرة أكثر معاصرة - الأسرة household - التي هي وحدة صغيرة في العائلة. ونعني عادةً بالأسرة وحدة تدبير شؤون المنزل أو الاستهلاك. ويتناول أفرادها وجباتهم معاً، أو أنهم يتقاسمون وجباتهم التي تؤخذ من مخزونٍ مشتركٍ من الغذاء.

نحن نفترض أن الوالدين يرغبان في حماية أسرتهما، والعمل على توطيد سعادتها ورفاهها، وهذا يسري على أفرادها جملةً. لكن قد يحمل الوالدان أفكاراً مختلفة عما تعنيه كلما «جملة». ففي عالم دستا، حيث تؤثر العائلة الموسعة في قرارات الأسرة، فالوالدان ليسا وحدهما المهمين، بل الأجداد أيضاً (وحتى شبكة أوسع من الأقرباء)، وهم يؤثرون في قرارات الأسرة.

وقد اكتشف علماء الاجتماع أن توزيع الحاجات الأساسية - الطعام، العناية الصحيّة، التعليم، وسائل التسلية - غير عادل ضمن الأسر في عالم دستا. ويبدو أن بعض هذه التوزيعات غير العادلة لا بدّ منها. لننظر، مثلاً، في توزيع الطعام. إن قرابة 60 - 75 بالمئة من الطاقة اليومية التي تُدخّل في التوازن الغذائي لشخصٍ ما تذهب إلى صيانة الأجسام (الدورة الدموية، النشاط الدماغي، ترميم النسيج، الاستقلاب، وهلم جرا)، في حين يُصرف القسم المتبقي 25 - 40 بالمئة - على نشاطات استنسايبية أخرى (العمل،

التسلية). إن النسبة 60 - 75 بالمائة هي أشبه بحاجة «مثبتة»: فعلى المدى الطويل يطلب الناس هذه الحاجة باعتبارها حدًّا أدنى، بقطع النظر عمَّا يعملونه. لذا يجب علينا توقُّع توزيع الطعام بطريقة غير عادلة في كل الأسر الفقيرة جدًّا، مع أنه كان بالإمكان توزيعه بعدلٍ في هذه الأسر نفسها ولو أنها كانت غنيَّة. ولمعرفة السبب نفترض أن متطلبات الطاقة اللازمة للصيانة اليومية تساوي 1,500 كيلو كالوري. لنأخذ أسرة مكونة من أربعة أفراد لا يستطيعون الحصول يوميًّا إلاَّ على 5,000 كيلو كالوري. يعني التوزيع العادلُ أنه ما من أحدٍ في هذه الأسرة يستطيع الحصول على قدر كافٍ من الطاقة. والتوزيع غير العادل للطعام يمكِّن أكثر الأفراد إنتاجيَّةً من العملِ وزيادة احتمالِ توصُّل الأسرة إلى وضعٍ أفضلٍ من المستقبل. ومن ناحيةٍ أخرى، إذا كان بإمكان الأسرة الحصولُ على أكثرَ من 6,000 كيلو كالوري بكثير، فستكون قادرةً على تقاسم الطعام بالتساوي دون تعريض مستقبلها للخطر. وحين يكون الطعام شحيحاً جدًّا، فإن أفراد أسرة دستا، الذين هم أصغر سناً وأضعف بنيةً يُمنحون كميةً من الطعام أقلَّ مما يعطى الآخرون، حتى بعد مراعاة الفروق في أعمارهم. ومع ذلك، ففي الأوقات الجيدة، يمكن لوالديّ دستا أن يوزعا الطعام على الأسرة بالتساوي. وبالمقابل، فإن عائلة بيكي قادرة دوماً على أن تقدِّم ما يكفي من الطعام،

فوالدها يوزعان الطعام بالتساوي يومياً - مراعين، ثانياً، الفروق في المتطلبات الغذائية.

التفاوتات بين الجنسين

لا تسمح الاعتبارات التي ذكرتها آنفاً، وحدها، تفسير كبر حجم التفاوتات الأسرية في العالم الفقير. وفي مقالة جديدة بالاهتمام كتبها عالم السكان برافين فيساريا Pravin Visaria، لاحظ المؤلف أن نسبة الإناث إلى الذكور في الهند أخذت في الانحدار، وذلك في الإحصاء الرسمي الهندي للسكان عام 1901، والأسوأ من ذلك هو أن هذه النسبة أقل بكثير من 1. ووفقاً لأحدث الإحصاءات السكانية، يقابل كل 100 رجل في الهند 93 امرأة. وفي العالم الفني اليوم، يقابل كل 100 رجل 106 نساء. وبغية إجابة الخبير في عالم الأوبئة لينكولن شين Lincoln Chen عن سؤال يتعلق باكتشاف فيساريا وهو: «أين اختفت النساء؟»، قام هو ومعاونوه بجمع عدد الوفيات والإحصاءات الأنثروبومترية anthropometric المبنية على الجنس في شبه القارة الهندية، واكتشفوا محاباة الذكور في مخصصات الطعام والرعاية الصحية في الأسرة الفقيرة. وما يدعو إلى الريبة هو أن الوالدين لا يمارسان واد الإناث فحسب، بل، أيضاً، يحجبون الرعاية الصحية عن الإناث بعد ولادتهن بغية إنقاص عدد البنات في الأسر.

إن التمييز في الرعاية الصحية لمصلحة الذكور ليس مقصوداً على شبه القارة الهندية، فهو منتشر في الصين أيضاً. وعندما تلح القواعد الاجتماعية على أن يدفع الوالدان مهوراً عالية للبنات، وأن يقوم الذكور من الأولاد برعاية والديهم، فلا بد من تفضيل الذكور على البنات في الأسر الفقيرة. لكننا لو افترضنا أن الأمهات يتعاطفن مع بناتهن أكثر من الآباء، لوجب التوقع بأن يكون تمييز الذكور في الطعام والرعاية الصحية أقل في الأسر التي نساؤها متعلمات، أو قادرات على الحصول على وظيفة مأجورة، أو مشرفات على موازنة الأسر، وذلك عندما تتساوى الأشياء الأخرى. وثمة أدلة على أن هذه هي الحال في كل من شبه القارة الهندية وجنوب الصحراء الإفريقية.

إن نسبة الإناث إلى الذكور في جنوب الصحراء الإفريقية هي 102 إلى 100، وهذا يعني أن عدم التوازن بين الإناث والذكور في الهند ليس انعكاساً للفقير وحده. وقد لاحظت عالمة السكّان إستر بوسروب Ester Boserup أن للنساء دوراً بارزاً في الزراعة التي تعتمد على عزق الأرض (كما في جنوب الصحراء الإفريقية)، بعكس المناطق (مثل شبه القارة الهندية) التي تسودها الزراعة التي تستعمل المحاريث. وقد وجدت بوسروب رابطة بين تقانة زراعة النباتات الغذائية التي تستعمل المحراث ومركز المرأة في أسرتها. ويختلف التمييز في شبه

القارة الهندية باختلاف المناطق البيئية. وتعمل النساء كثيراً في زراعة الأرز، التي تتطلب، في الحقيقة، براعة يدوية أكثر مما تستلزم قوة عضلية. والنساء أقل انخراطاً في زراعة القمح، حيث القوة العضلية مدخُلٌ أساسي (فالعمل باستخدام المحراث يتطلب قوة جسدية). وفي الهند يلاحظُ أن نسبة الإناث إلى الذكور أعلى في الولايات التي تنتج القمح (الموجودة، بالدرجة الأولى، في الشمال).

وتتعلق التفاوتات في الرعاية الصحية بين الجنسين ضمن الأسر في العالم الفقير باختيار الخصوبة. فلما كانت النساء يتحمّلن العبء الأكبر في موضوع حمل الأطفال وتربيتهم، فيجب التوقع أن يكون عدد الأولاد الذين تريده النساء أقل مما يريد الرجال. ومن ناحية أخرى، فإذا كانت النساء يملكن حساسية للأوضاع الاقتصادية أكثر من الرجال، فسيرغبن في أن يكون عدد أولادهن أكثر مما يريده الرجال، لأن الأولاد يقدمون تأميناً ضد الأوضاع السيئة. ويترتب على هذا كله أن يُتوقع أن تكون معدلات الولادة أقل في المجتمعات التي يمنح فيها النساء سلطة أعلى. وتوفر البيانات (المعطيات) المتعلقة بوضع المرأة في عالم دستا نموذجاً واضحاً يتجلى في أن الخصوبة العالية للنساء الأميات، والنسب المنخفضة للنساء الحاصلات على عمل مأجور، والنسب العالية للنساء اللواتي يعملن في بيوتهن (بدون أجر)، كلها تشير معاً.

حقوق الملكية والخصوبة

درسنا حتى الآن عاملين يحدّدان السلوك الذي تتبعه الخصوبة هما: الالتزام بالأعراف والعادات، والعلاقات بالجنس (من حيث الذكورة والأنوثة). ويسير هذان العاملان معاً نحو تفسير الفروق اللافتة للنظر في معدلات الولادة بين عالمي بيكي ودستا. بيد أن ثمة فروقاً جوهرية في السلوك الذي تتبعه الخصوبة بين شبه القارة الهندية وجنوب الصحراء الإفريقية أيضاً، وهي قد تُعزى إلى فروق في حقوق الملكية بين منطقتين. (وفي العقود الحديثة، اختلفت معدلات الخصوبة هناك بعمل قدره 2 تقريباً). هذا وإن التكاليف التي يتحملها الآباء في الإنجاب تكون أخفض حين يتقاسم الأقرباء تكلفة تربية الطفل (وهذا مظهر آخر للروابط القوية). ومن المعروف أن إرضاع الطفل من قبل قريبات والديه عادةً منتشرة في جنوب الصحراء الإفريقية. هذا ولا تقتصر تربية الأطفال على الأبوين، فهذه مسؤولية تتقاسمها مجموعة الأقرباء هناك. والإرضاع في البيئة الإفريقية لا يُضعف الروابط بين الآباء والأبناء. فهذه المؤسسة توفر نمطاً من التأمين المتبادل ضمنها (انظر في أسفل). ولما كانت فرص الادخار نادرة في المناطق الزراعية جنوب الصحراء الإفريقية ذات الإنتاجية المنخفضة، فقد يمكن الإرضاع،

أيضاً، الأسرَ من تسوية استهلاكها مع الوقت. وفي أجزاء من غرف إفريقية، وُجد أن قرابة نصف الأطفال يعيشون مع أقربائهم في أي وقت يشاؤون. ولأبناء وبنات الأخ والأخت نفس الحقوق في الإقامة والدعم عند الأعمام والعمات والأخوال والخالات. وإذا كانت الفوائد التي يجنيها الأبوان نتيجة إنجابهما مزيداً من الأولاد أعلى من النفقات التي يدفعانها لإعالتهم، فإنهما ينجبان عدداً كبيراً نسبياً من الأولاد.

وفي جنوب الصحراء الإفريقية، ولّد وجود الأراضي المشاع في الماضي لدى جماعات تربطهم صلة القربى، إغراءً للأسرة للمزيد من الإنجاب. هذا وإن العائلات الكبيرة تكافأ (أو، على الأقل، كانت تكافأ حتى عهد قريب) بحصة أكبر من الأراضي العائدة للعشيرة أو القبيلة. إن نظام الأراضي المشاع، مضافاً إليه نظام الدعم القوي الذي يوفره الأقارب للأطفال، يكوّنان معاً سبباً أساسياً للتشجيع على الخصوبة. وبالمقابل، فإن الأراضي الزراعية ليست مشاعاً في شبه القارة الهندية، ومن المحتمل أن يكون هذا انعكاساً لندرة الأراضي هناك. إن كبر حجم العائلة يؤدي إلى تشظّي تلك العائلة إلى أسرٍ يملك كلُّ منها قطعةً من الأرض، وهذا يُضعف الحافز إلى الإنجاب.

(i) التأمين

يعني تأمين شخص من المخاطر اتخاذ وسائل لتخفيض احتمال تعرضه لها. لتحقيق ذلك، يقوم الناس بتبادل السلع والخدمات. ولما كانت هذه العملية معرضة لأخطار محتملة، فإن الناس يدفعون مبالغ ضئيلة ليتسلموا تعويضات إذا ما حصلت الأخطار فعلاً. ويبدو تفادي المخاطر إجراءً عالمياً. ولو كان لوالدا دستا أن يختارا بين أن يحصلا على مبلغ مؤكد قدره 5,000 دولار، أو أن يحصلا على أحد المبلغين 4,000 أو 6,000 دولار بالقرعة، فإنهما سيختاران المبلغ المؤكد. ومع أن المبلغ المتوسط في الخيارين واحد (وهو 5,000 دولار)، فإن خيار القرعة ينطوي على مجازفة، خلافاً للخيار الأول. لكن كيف سيتصرفان إذا كان عليهما الخيار بين أن يحصلا على مبلغ مؤكد قدره 5,000 دولار، أو أن يحصلا بالقرعة على أحد المبلغين 3,000 أو 11,000 دولار؟ الخيار الأخير ينطوي على مجازفة، لكن متوسطه 7,000 دولار (أي المجموع $3,000 + 11,000$ مقسماً على 2)، وهذا أكبر بكثير من 5,000 دولار. لانعلم الخيار الذي سيعتمده. الناس المحبون للمغامرة يجازفون، لكنهم يفعلون هذا إذا كانت المجازفات تقدم إليهم توقعات دخل أعلى. وفي مثالنا،

قد ترفض الأسرة المجازفة لأنها قد لا تحقق توقعاتها المستقبلية. وبالمثل، فالناس يدفعون لتقليل الأخطار التي يواجهونها، ولكن شريطة أن يكون ما سيدفعونه ليس كبيراً جداً.

لا تستطيع الأسر في قرية دستا النافذ إلى شركات التأمين؛ ثم إن الحكومة أيضاً لا تدفع تأميناً لتقيهم شر المصائب. لذا يقوم القرويون بتأمين بعضهم بعضاً عن طريق ممارستهم للتبادلية Reciprocity (الفصل 2). والمشكلة هي أن ما تقدر الجماعات على تقديمه لكل أسرة قليل جداً لتؤمنها من الأخطار. وعندما يكون محصولُ والد دستا سيئاً بسبب قلة الأمطار، أو نتيجة تسلُّط بعض الحشرات على المحصول، فإن المحصول الحقول المجاورة لن يكون بحالة جيدة أيضاً. وتحتاج أسرة دستا إلى المساعدة، تماماً عندما يكون الآخرون في مجتمعها بحاجة أيضاً إلى المساعدة. كذلك، عندما تنعم أسرة دستا بمحصول جيد، فإن الأسر الأخرى تكون في وضع جيد أيضاً. وبلغة إحصائية نقول إن المخاطر الزراعية ضمن القرية «متصلٌ بعضها ببعض إيجابياً». وهكذا، فعلى الرغم من أن وجود الجماعات ضروري للبقاء على قيد الحياة في عالم دستا، فهي غير قادرة على توفير فرصة كبيرة لتحسين أوضاعها. وبسبب عدم قدرة الناس على تأمين أنفسهم بقدر كافٍ من حدوث إخفاقات في أوضاعهم، فإنهم يحجمون عن

القيام بنشاطات توفر فرصة لنجاح كبير، إذا واكب ذلك احتمال حدوث إخفاق كبير. لقد ظلَّ عالم دستا فقيراً لأن أفرادها لم ينشئوا مؤسسات تمكّن الناس من الانخراط في نشاطات إنتاجية تحوي في طياتها بعض المجازفة.

لما كان التأمين، الذي يمكن للأسر في قرية دستا أن توفره لأفرادها في حال كساد موسم محاصيلها، محدوداً جداً، فإنها تتبنّى استراتيجيات إضافية للتقليل من الخاطر التي قد تتعرض لها، وذلك بتنويع محاصيلها. لذا يزرع والدا دستا الذرة، والتّف، والإنست neset، أملين في أنه حتى لو كان محصول الذرة سيئاً في أحد الأعوام، فلن تخيب آمالها الإنست. ولما كان ريع الموارد المحلية في قرية دستا جماعياً، فقد يكون هذا سبباً في رغبة مشتركة لتخفيض المجازفات. الأراضي الحرجية هي نظم بيئية غير متجانسة، فقد تحمل مجموعة من الأشجار في سنة فواكه، لكن مجموعة أخرى ربما لن تثمر في سنة أخرى. وإذا كانت الأرض الحرجية مقسمة على قطع خاصة، فإن كل أسرة تواجه مخاطر أكبر مما لو كانت هذه الأرض مشاعاً. قد يكون انخفاض مجازفات الأسر الفردية الناتج عن الملكية الجماعية محدوداً، لكن لما كان متوسطُ الدخول طفيفاً جداً، فإن الفوائد التي تجنيها الأسر من الملكية الجماعية كبيرة.

يعكسُ كثيرٌ من الممارسات الاجتماعية في العالم الفقير الرغبةَ العامَّةَ في تخفيض المجازفات. وعلى سبيل المثال، فإن الإقامة الدائمة في نفس المكان تمكّن الناس من استغلال المعرفة التي اكتسبوها منذ طفولتهم للتعامل بمهنيةٍ مع خصوصية تربيتهم. وقد غدت هذه الممارسة قاعدة اجتماعية راسخة في معظم الثقافات الزراعية التي تعتمد على المحارِيث. ويترتب على ذلك أنه كلما ازدادت المسافة بين زوجٍ من القرى، قلَّ احتمال وجود علاقة بين مُخرجاتهما الزراعية. وعلينا أن نتوقع من الأسر الريفية التي تواجه أخطاراً أكبر تتعلق بسوء محاصيلها أن تكوّن تحالفاتٍ عن طريق الزواج مع أُسرٍ تنتمي إلى قرىٍ تفصلها عنها مسافات كبيرة. وهناك أدلة متفرقة على أن هذا يحدث فعلاً.

لوالديّ بيكي، خلافاً لوالديّ دستا، حرية النفاذ إلى مجموعة واسعة من أسواق التأمين التي تُسهّم في دَرِّ المخاطر عن مئات الآلاف من الأسر في بلدها (بل في العالم، إذا كانت شركة التأمين متعددة الجنسيات). يضاف إلى ذلك أن الحكومة تسهم في عملية الإنقاذ إذا حدثت طوارئ غير مؤمَّن عليها (هزات أرضية، فيضانات). وهذا ساعد على تخفيض الأخطار الفردية أكثر مما يقدر والدا دستا على تحقيقه. السبب الأول لذلك هو أن المخاطر البعيدة مكانياً غالباً ما يكون غير مرتبط بعضها ببعض، خلافاً للمخاطر

القريبة مكانياً. ثانياً، من الممكن أن يتقاسمَ والدا بيكي مع عدد أكبر كثيراً من الأسر تبعات كل خطر يحدث لأي منها. وبوجود قدر كاف من الأسر، وقدر كاف من استقلال المخاطر بعضها عن بعض، يمكن للتأمين المتبادل التكفل بتبعات قليلة للخطر الذي تتعرض له كل أسرة. وهذا اقتضاءً لنظرية الاحتمالات الشهيرة المسماة قانون الأعداد الكبيرة Law of Large Numbers. فالحظ السيء الذي يصيب عائلة ما، غالباً ما يقابله حظٌ جيدٌ يصيبُ عائلةً أخرى تعيشُ بعيداً في ظروف مختلفة. ما ينصُّ عليه قانون الأعداد الكبيرة هو أنَّ الشركات الكبرى إذا أُقيمتُ لِيُنافسَ بعضها بعضاً، فإن مجموع ما تدفعه الأسر يساوي مجموع ما تفعله تلك الشركات للأسر المتضررة إضافةً إلى تكلفة إدارتها. وبالطبع قد تكون التكاليف عالية، لأنها لا تتضمن الوقت والموارد التي تُنفقُ على الأعمال الورقية التي لا مفر منها فحسب، لكنها تتضمن الوقت والموارد اللازمة التي توفرها شركات التأمين لتعرف شدة الخطورة التي يمكن أن يتعرض لها المؤمن، ومراقبة ما إذا اتُّخذت احتياطات مناسبة من قبل المؤمن لعدم حصول تبعات سيئة. وعندما تكون الأسواق والحكومة معاً قادرة على الاستفادة من قانون الأعداد الكبيرة، فإنها تكون نافعةً جداً للمجتمعات برغم تلك التكاليف الإدارية. ويستطيع الناس أن يؤمنوا على قسم كبير مما يريدون. وعندما يكونون قادرين على

ذلك، فإنهم يتشجعون على قبول مجازفاتٍ، لكنهم يتوقعون الكثيرَ في حال تعرّض ما يؤمّنون عليه لمشكلاتٍ، وهذا هو أحد أسباب كون عالمٍ بيكي غنياً الآن.

(ii) الاقتراض، والادخار، والاستثمار

إذا لم تؤمّن، فإن دخلك سيعتمد بقوةٍ على ما إذا كنت محظوظاً أم غيرَ محظوظٍ. ف شراء بوليصة تأمينٍ يساعد على تقليل الاعتماد على الحظّ. وتتعلّق الرغبة البشرية في تقليل هذا الاعتماد بالرغبة العامة لدى جميع الناس لجعل الاستهلاك متساوياً بين الناس مع الوقت. أنت لا تريد أن تتناول طيبب الطّعام وتَصوم، أو تسعد بالازدهار الاقتصادي وتشقى بأزماتٍ اقتصاديةٍ دورياً؛ ما تتوق إليه هو أن تأكل وتشرب باعتدال يومياً، وتتمتع بإجازاتك بانتظام، وهكذا. وبالطبع، فالناس ينفقون مبالغ كبيرةً في مراحلٍ معينةٍ من حياتهم، عند شراء البيوت، ودفع أقساطِ الأولاد، والاحتفالِ بمناسباتِ الزواج، وتحمل تكاليفِ الجنازات. هذا وإن كسب المال خلال حياة المرء لا يميل إلى التعادل مع إنفاقه لسدّ حاجات ذلك المرء. لذا يبحث الناس عن طرائق لاختصار مصروفاتهم مع الوقت.

وتساعد الرهونات العقارية، الادخار لتعليم الأولاد، وصناديق التقاعد، على ذلك. وقد وضع أبوا بيكي إشارةً رهنٍ على بيتها

الذي اشترياه بالتقسيط، لأنهما لم يستطيعا شراءه كاملاً دون قرضٍ عندما استلماه. والدين الذي نتج عن ذلك خفض من استهلاكهما، لكنه مكنهما من شراء بيتهما. ويدفع أيضاً والد بيكي لصندوق التقاعد، الذي يمكنهم من دفع تكاليف الحياة عندما يُحالون على التقاعد في المستقبل. وقد انضم والد دستا إلى إدير iddir لدفع تكاليف الجنازات. إن الاقتراض للاستهلاك الحالي ينقل الاستهلاك المستقبلي إلى الوقت الحاضر، أما الإدخار فيعكس الاتجاه. ولما كانت الأصول الرأسمالية *capital assets* إنتاجية، فإن الدولار الذي يُستثمر اليوم يصبح أكثر من دولارٍ غداً. وهذا سببٌ في أن الاقتراض في عالم بيكي يوجب دفع فائدة، وأن الإدخار في المؤسسات المالية يعني الحصول على فائدة، وأن للاستثمار في سوق الأوراق المالية عائداتٍ إيجابية (مأمولة!).

وبغية صوغ هذه الأفكار المتعلقة باقتصادات السوق، سنتجاهل الارتياح، ونتصور أنك قادرٌ على شراء آلة - من الخارج مثلاً - بمبلغ 100,000 دولار، وأنها بعد النفقات السنوية التي دُفعت للعاملين والسلع الضرورية، والصيانة، وقطع الغيار، والتسويق، فإنها توفر دخلاً سنوياً قدره 5,000 دولار. يعني هذا أنك إذا اشتريت الآلة، فإن استثمارك سيوفر عائداً سنوياً نسبته 5 بالمائة (5,000 / 100,000). تصور الآن وجود مقادير كبيرة من الفرص

الاستثمارية. فبغية شرائك الآلة وتشغيلها، يجب عدم وجود فرصة استثمارية متاحة لمنحك عائداً أعلى من 5 بالمئة سنوياً. ومن المفترض وجود عدد كبير من المشاريع التي تعطيك أقل من 5 بالمئة سنوياً، وهذه ترفضها ببساطة.

قد يكون لديك مالٌ كثيرٌ (أي، قد يكون لديك مصرفٌ، مثلاً)، ولنفترض أن شخصاً ما يتوجه إليك بطلبِ قرضٍ قدره 100,000 دولار لتمويل شراء بيتٍ له. عندها عليك أن تأخذ من المقترضِ سعر فائدةٍ قدره 5 بالمئة مقابل رأس المال الذي تقدمه. وإذا أخذت أيَّ سعرٍ فائدةٍ أقلّ من هذا (عندئذٍ يكون من الأفضل لك الاستثمار في شيءٍ آخر، أو البحث عن فرصة استثماريةٍ أخرى تعطيك 5 بالمئة سنوياً)، فكلُّ مصرفٍ منافسٍ سيجذب المقترضَ بأخذه سعراً أقلّ للفائدة. وإذا رغبتَ في أن تكون صيرفياً، فأنت لا تريد ممارسة الإنتاج بنفسك، بل تُقرضُ أموالاً لأصحاب المشاريع الذين يرغبون في ممارسة الإنتاج. تُرى، ما هو سعر الفائدة الذي تريد أن تأخذه منهم؟ إنه، بالطبع، 5 بالمئة، لأنك إذا طلبت سعراً أقل، فستواجه عدداً غير محدود من طلبات القروض؛ وإذا كان السعر أعلى، فلن يأتيك أحدٌ طالباً منك إقراضه.

ثمة طريقة بسيطة لصوغ الأمور التي يواجهها والدا بيكي عندما يفكران في قرارات استهلاكهم وادّخارهم، وهي أن يعتبروا

أنفسهم أعضاء في أسرة حاكمة. وهذا أسلوب آخر للقول بأن والدي بيكي غير معنيين برفاهتهما ورفاهة بيكي وسام فحسب، وإنما أيضاً برفاهة أحفادهما وأولاد أحفادهما المحتملين، وهلم جراً. لن يفعل ذلك بشكل ظاهر بالطبع، فوالدا بيكي يدخلان في اعتبارهما رفاهة ولديهما فقط مباشرة. لكنهما (وهذا هو بيت القصيد) يعرفان أن بيكي وسام، عندما يقومان بدورهما باتخاذ قراراتهما الخاصة بالاستهلاك والأدخار، فسيُدخلان في اعتبارهما رفاهة أولادهما، كما يعرفان أن الأحفاد، بدورهم، سيُدخلون في اعتبارهم رفاهة أولادهم، وهلم جراً، وصولاً إلى الأجيال التالية. ويستثمر والدا بيكي في تعليم ولديهما؛ يكنهما لا يتوقعان أن يُعاد إليهما ما دفعوه، ولا يضعان جانباً أموالاً لاستثمارها في تعليم أحفادهما، لأن هؤلاء الأحفاد يعتبرون من المسؤوليات المستقبلية لبيكي وسام. في عالم بيكي تنتقل الموارد من الآباء إلى الأبناء. الأبناء هم مصدر مباشر لسعادة الآباء، وليسوا سلماً استثمارية. ومن نافذة القول إن توقع الأحداث المستقبلية يؤدي دوراً ضخماً في هذه التداولات بين الأجيال.

ثمة أدلة على أن الناس يفضلون أن يستهلكوا الآن دون أن ينتظروا ذلك. وهذا أسلوب للقول إننا غير صبورين. ويمكن تفسير هذا التصرف بأن ثمة فرصة ضئيلة بأن وجودنا غداً غير مضمون، أو بأننا نخشى ألا

يكون الاستهلاك متاحاً إذا ظللنا ننتظر (تَدَكَّرِ المثل القائل: «عصفورٌ في اليد خيرٌ من عشرةٍ على الشجرة»). وأياً كان السبب، فإن عدم الصبر يعني أننا نقلل من أهمية الاستهلاك المستقبلي لأنه، ببساطة، لن يحدث إلا في المستقبل. لكنَّ الناس لديهم أيضاً رغبةً للتساوي في استهلاكهم مع الزمن، وهذه طريقةٌ أخرى للقول إنَّ القدرَ الذي نملكه من الإرادة لإحداث زيادة هامشية في الاستهلاك منخفض. ومع ذلك، فلا عدم الصبر، ولا الرغبة في التساوي في الاستهلاك، ينسجم مع حقيقة أن هؤلاء الناس في عالم بيكي يزدادون غنى واستهلاكاً طوال المستقبل المنظور. لماذا لم يرفع والدا بيكي استهلاكهما الحالي على حساب جزءٍ من استهلاك المستقبل لأولادهما؟

للعثور على تفسيرٍ لهذا الأمر، نفترض أن معدّل عائد الادخار rate of return on saving أعلى من معدّل توقع الناس للاستهلاك الآن. ولأغراضٍ نظرية، يمكننا، أيضاً، أن نتصور أن معدّل التّوق يمكن إهماله، وأن سوق رؤوس الأموال يقدّم عائد ادخار إيجابياً — 5 بالمئة سنوياً مثلاً. لننظر الآن في أسرة مستوى استهلاكها هذا العام 120,000 دولار، وفي العامل التالي 120,000 دولار [وهذا يكتب — من اليسار إلى اليمين — بالشكل (120,000 دولار، 120,000 دولار)]. ولما كان معدّل عائد الادخار هو 5 بالمئة سنوياً، فمن المؤكد أن الأسرة قادرة أيضاً على قبول الاحتمال (120,000

دولار، 119,999 دولار). إن الرغبة في التساوي في الاستهلاك مع الزمن يعني أن الأسرة تعتبر أن (120,000 دولار، 120,000 دولار) (دولار) مرغوبٌ أكثر قليلاً من (120,001 دولار، 119,999 دولار). لذا فإذا طُلب من الأسرة استهلاك ما قيمته 119,999 دولار من السلع والخدمات الآن، فإنها سترغب في الحصول على ما قيمته أكثر من 120,001 دولار، وهذا المبلغ هو قيمة السلع والخدمات في السنة القادمة، وذلك كتعويض. هل ثمة مظهرٌ prospect لاستهلاك يمكن أن تتحمّله العائلة، وتعتبره مرغوباً أكثر من (120,000 دولار، 120,000 دولار)؟ الجواب هو «نعم». بل يمكننا قول أكثر من ذلك: إن الرغبة في التسوية واحتمال حدوث عائدٍ ادخارٍ إيجابي يعني أنه من بين جميع مظاهر الاستهلاك التي يمكن أن تتحملها أسرة، فإن ذلك المظهر الذي تجده العائلة مرغوباً أكثر، هو الذي يكون فيه الاستهلاك متزايداً مع الزمن.

لإثبات ذلك، من المفيد تعريف مصطلح جديد. لنطلق على معدّل النسبة المئوية، الذي تستعويض به العائلة عن استهلاك هذا العام باستهلاك العام القادم اسم معدل حسم الاستهلاك consumption discount rate بين السنتين. إذا كان هذا المعدل هو r ، تطلبت الأسرة ما قيمته $1/(1+r)$ دولار من قيمة الاستهلاك الإضافي في السنة القادمة وذلك لتخفيض ما قيمته دولار واحد

من الاستهلاك هذا العام. وهذه طريقة أخرى للقول إن ما قيمته دولار إضافي واحد لاستهلاك الأسرة العام القادم يعادل ما قيمته $1/(1+r)$ دولار من استهلاك هذا العام (وهذه المحاكمة أوردناها في الفصل 2). ويعتمد كبر r على مظهر الاستهلاك. وعلى سبيل المثال، فإن معدل حسم الاستهلاك لأسرة تواجه المظهر (120,000 دولار، 120,000 دولار) يساوي صفر zero (تذكر أن العائلة تواقّة لتسوية استهلاكها مع الزمن، عندما تتساوى الأشياء الأخرى)؛ في حين يكون معدل حسم الاستهلاك لعائلة تواجه المظهر (125,000 دولار، 120,000 دولار) إيجابياً positive (ليست العائلة تواقّة وراغبة في تسوية الاستهلاك مع الزمن، عندما تتساوى الأشياء الأخرى)

يمكننا الآن سرد نتيجة عامة، وضع صيغتها الحالية عالم الاقتصاد إيرفنج فيشر Irving Fisher، وعالم الرياضيات والفيلسوف وعالم الاقتصاد فرانك رامزي Frank Ramsey. النتيجة هي: من بين جميع مظاهر الاستهلاك التي يمكن للعائلة تحملها، فإن أكثرها تفضيلاً لدى الناس هو ذلك المظهر، الذي يكون فيه معدل حسم الاستهلاك، في كل وقت، مساوياً لمعدل عائد الادخار. البرهان على هذه النتيجة بسيط: إذا كان معدل حسم الاستهلاك أقل من معدل عائد الادخار فسترغب الأسرة في الادخار أكثر قليلاً الآن. لكن الادخار أكثر قليلاً الآن، يعني الاستهلاك أقل قليلاً اليوم، وهذا يُمِيلُ الاستهلاك بقدر

نحو المستقبل، الذي يزيد، بدوره، معدّل حسم الاستهلاك. أمّا إذا كان معدّل حسم الاستهلاك أكبر من معدّل عائد الادخار، فعندئذٍ قد ترغب الأسرة في الادخار قليلاً الآن. لكن الادخار أقلّ قليلاً يعني الاستهلاك أكثر قليلاً الآن، وهذا يميلُ الاستهلاكَ بقدر أكبر نحو الحاضر، الذي بدوره يخفّض من معدّل حسم الاستهلاك. لذا نكون قد برهننا على أن أفضل مظهرٍ للاستهلاك هو ذاك الذي يكون فيه معدّل حسم استهلاك الأسرة مساوياً لمعدّل عائد الادخار.

إن الرغبة في تسوية الاستهلاك وغياب التوق إلى الاستهلاك يعنيان أن معدّل حسم استهلاك الأسرة لا يكون إيجابياً إلا إذا ازداد الاستهلاك مع الزمن. وهذا يفسر السبب في أن الرغبة في تسوية الاستهلاك مع الزمن تُترجمُ باستهلاكٍ متزايدٍ في اقتصادٍ إنتاجي. ويمكننا تعميم النتيجة أكثر من ذلك: فإذا كان معدّل التوق إلى الاستهلاك أقلّ من معدّل عائد الادخار، فإن الأسرة التي ترغب في تسوية استهلاكها ستدخر كي تتمتع باستهلاكٍ متزايدٍ مع الزمن.

حسابات والديّ دستا صعبة جداً. فأسرتها مقيدة جداً في قدرتها على تمويل الاستهلاك مع الزمن، لأنهما لا يستطيعان النفاذ إلى الأسواق الرأسمالية. ويستثمر والدا دستا في أرضهما (إزالة الأعشاب، حرث الأرض ثم تركها موسماً كاملاً لإراحتها، وهكذا)، لكن هذا يعني الحيلولة دون انحدار إنتاجية الأرض. أضف

إلى ذلك أن الطريقة الوحيدة التي تمكّن عائلة دستا من استهلاك الذرة عَقِبَ كل موسمٍ هي خزن الإنتاج. ومع ذلك، فالحقيقةُ المرّةُ هي أن الجرذان والرطوبة عاملان متلازمان. ما يحدث هو أن قيمة المخزونات تنخفض، وهذا يعني أن معدل عائد المخزون سلبيّ negative (كل كيلو غرام من الذرة يُخزَن اليوم يصبح أقلَّ وزناً غداً). ويمكن إجراء مناقشةٍ مماثلةً لتلك التي أجريناها تَوًّا فيما يتعلق بالوَالِدِيِّ بيكي، بغية إثبات أن والديّ دستا سيجدان أن أفضل ما يمكن أن يفعلاه هو أن يستهلكا قدرًا أكبر في الأسابيع التي تلي مباشرةً كلَّ موسمٍ بدلاً من الاستهلاك في أسابيع متأخرة. هذا يفسّر السبب في تناقص استهلاك عائلة دستا تدريجيًا، ومن ثمّ تصبح أضعفَ جسديًا مع اقتراب الموسم التالي. لكنّ والديّ دستا يعرفان أن الجسم البشري هو مصرف بشريّ أكثر إنتاجيةً من الأرض التي يخزنان عليها الذرة. لذا فإن العائلة تستهلك قدرًا أكبر من الذرة في الأشهر التي تعقب مباشرةً موسم الذرة، لكنها تنقصُ من وزن الجسم الذي وصلت إليه، وذلك خلال الأسابيع التي تسبق الموسم القادم، وبحلول هذه الأسابيع التي تكون مخزونات الذرة قد استنزفتْ وعلى مرّ السنين يسلكُ استهلاكُ الذرة نمطَ السَّطْحِ المسنّن saw-tooth pattern وهذا شيءٌ لوحظ على نطاقٍ واسعٍ بين الأسر في مجال زراعة الكفاف. وخلال إسهام دستا وأقربائها في

الإنتاج اليوميّ اللازم للأسرة، فهم جميعاً موجوداتٌ (أصولٌ) قيّمةٌ اقتصادياً. إن نقل الموارد في أسرة دستا خلافاً لأسرة بيكي، يجري من الأولاد إلى آباؤهم.

لاحظنا في وقت سابق عدة أسباب لكون الناس في جنوب الصحراء الإفريقية يسعون لإنجاب عدد كبير من الأولاد. لدستا خمسة إخوة وأخوات. ولسوء الحظّ فإن الزيادة الكبيرة في عدد السكان سلّطت ضغوطاً إضافية كثيرةً على البيئة المحلية، إذا ساءت أحوال الأراضي المشاع المحلية بعد أن كانت تُستغلّ سابقاً بطريقة مقبولة. ويظهر هذا في تدمير والدهة دستا من أن الوقت والجهد اللذين تصرفهما يومياً لتجمّع محصولها من الأراضي المشاع ازداد كثيراً في السنوات الأخيرة.

الشركات (العامة)

نحن نعرّف الشركات (العامة) firms بأنها مؤسسات، الغرض الوحيد منها إنتاج سلع وخدماتٍ للأسواق. والشركات التي تحرّك المدّخرات من أولئك الذين دخلهم موجوداتُهم السائلة القابلة للتداول liquid assets أعلى من مصروفهم (الأسر الصغيرة السن، مثل أسرة بيكي)، ويحوّلونها إلى أولئك الذين يرغبون في إنفاق قدر أعلى من دخلهم وموجوداتهم السائلة (المتقاعدين،

مثل جدي بيكي)، يكوّنون نظاماً مالياً لاقتصادٍ ما. وتتضمن المؤسساتُ الماليةُ المصارفَ، وشركاتِ بطاقاتِ الائتمانِ، وجمعياتِ الادخارِ والإقراضِ (وهذه تسمّى في المملكة المتحدة «جمعيات التسليف لإقراض الراغبين في بناء البيوت أو شراؤها» building societies). وبالمثل، فإن شركات التأمين تمكّن الناسَ من تحويل الدخل إلى وكالات طوارئ غير منظورة contingencies. هذا وتوجد شركاتٌ تنتج سلعاً (قطعاً لآلات، خدمات الإصلاح، طعاماً، وهكذا). الإفلاس ظاهرة واسعة الانتشار في هذه الشركات. ولتقديم إحساسٍ بدرجة ضخامة هذه الظاهرة في عالم بيكي، نذكرُ أن من بين نحو 646,000 مشروعٍ عملٍ جديدٍ أنشئ في الولايات المتحدة عام 1990، أُدرج قرابة 642,000 منها ضمن المشاريع التي أفلست ذلك العام. ومن الواضح أن الشركات التي تظهر وتختفي.

الشركات ذات المسؤوليات المحدودة

والشركات المساهمة

كما هي الحال في البنية الأساسية (الفصل 4)، فإن الصناعات التحويلية manufacturing industries، أو حتى قطاع البيع بالتجزئة، هي اقتصادات على نطاق واسع economies of scale. وبغية تنمية شركة، فإنها، عادةً، تشغلُ استثماراتٍ كبيرةً، بمعنى أنها بحاجة إلى نشر مصدرها المالي من الاستثمارات الحديثة على نطاق واسع.

الشركات الفردية والشركات التضامنية، غير قادرة على ذلك مالكو شركة قادرين على تحمل المجازفات الكبيرة إذا كانوا يملكون تفويضاً يمنحهم ميزة المسؤولية المحدودة Limited liability، وهذا يحدث في حال الشركات (المساهمة) corporations. يمكن لهذه الشركات أن تجمع رأسمالٍ عن طريق إصدار أسهم. وعند شراء أسهم شركة، فإن المستثمر يملك حصة من أرباح أسهمها. الشركة مسؤولة عن جميع ديونها. وفي حال إفلاسها تباع موجوداتها. وتذهب الأموال التي بيعت إلى الدائنين أولاً (المصاريف، حاملي السندات)، بعد ذلك إذا تبقى شيء من المال فإنه يذهب إلى حملة الأسهم. وإذا أفلسَت الشركة، فقد يخسر حملة الأسهم كل المال الذي استثمروه في شراءهم لأسهمها، لكنهم لن يخسروا أكثر من استثمارهم الأصلي (وهذه هي المسؤولية المحدودة).

وهذا يعني أن الشركة عامّةً أنه يمكن طرح أسهمها في سوق الأسهم. وبالسماح للناس شراء أسهم في شركاتٍ مختلفة، وبيعها حين يريدون ذلك، فإن سوق الأسهم يمكّن المستثمرين من أن يجازفوا، حتى عندما يدخرون للمستقبل. والعائد من شراء الأسهم في شركة هو أرباح الأسهم Dividends مضافاً إليها أرباح رأس المال capital gains (أو خسارته).

الشركات (المساهمة) قادرة على تمويل استثمارات جديدة عن طريق (i) الاقتراض من القطاع المالي أو إصدار سندات؛ (ii) أو حجز قسمٍ من الأرباح؛ (iii) أو إصدار مزيدٍ من الأسهم. ومن وجهة نظر حملة الأسهم، فإن السلوك المثالي لإدارة الشركة هو رفع قيمة سوق أسهم الشركة إلى الحد الأعلى. والمشكلة هي أنه لا يوجد حاملان للأسهم يُحتمل أن يتفقا معاً على نمط السلوك المثالي، ثم إن الإدارة هي أيضاً لن تتفق على ذلك مع حملة الأسهم. أضيف



12. المتاجرة في سوق أسهم (بورصة) فرانكفورت

إلى ذلك أنه يواجه حملة الأسهم مجازفةً أخلاقيةً لأن كثيراً من نشاطات الإدارة يُحتمل عدمُ تحقيقها. إن أسعار الأسهم في سوق الأسهم تُوحّد اعتقادات المستثمرين حول المجازفات المتعلقة بشراء الأسهم. ونسبةُ دين الشركة إلى سعر الأسهم العادية يؤثر في حوافز الإدارة: فعندما يكون الدين قليلاً جداً، يكون للإدارة حافزٌ ضعيف للعمل بجدٍّ لزيادة فعاليتها؛ أما إذا كان الدين عالياً جداً، فإن الاحتمال الكبير لإفلاس الشركة يُوقع الفوضى في سلوك الشركة.

لذا فإن البيئة المالية لشركة هي إشارةٌ مرسلةٌ إلى العالم الخارجي. إنها تؤثر في اعتقادات السوق المتعلقة بتوقعات الشركة. وفي وجهة نظر الإدارة، فإن إشارات الدين المرسلة إلى حملة الأسهم تعني أن الإدارة تملك الحوافز للعمل بجدٍّ لحماية آمال الشركة. وأكثر من ذلك، ففي الولايات المتحدة، تُحسّم دفعات الفوائد على دين شركة من الضرائب، لكن أرباح الأسهم لم تكن كذلك، حتى عهد قريب. وتساعد هذه الحقائق على تفسير سبب تمويل الشركات الناجحة معظم استثماراتها بالاقتراض من المصارف وإصدار السندات. وفي هذه الأيام، يُلاحظ أن أكثر من 90 بالمائة من الاستثمارات الجديدة في الشركات الأمريكية يُمول عن طريق الاستدانة.

إن بروز الشركة المساهمة ذات المسؤولية المحدودة، الذي رسّخه عام 1855 قانون المسؤولية المحدودة الذي أصدره البرلمان

البريطاني، يُعْتَبَرُ على نطاق واسع بأنه كان أهم تجديدٍ مؤسّساتيٍّ في تاريخ الأعمال. وتعكسُ الشركاتُ في أفكار الجماهير مشاريعَ العملِ الكبيرة. لا نستطيع القول إن هذه الأفكار غير مبررة كلياً، لكنها تغفل كثيراً من الصور الكاملة لهذه الشركات. ففي الولايات المتحدة، يلاحظ أن عدد الشركات أقل من 20 بالمئة من عدد الشركات الخاصة، لكنها تحصل على أكثر من 80 بالمئة من العائدات. لذا فإن قدرة الأسر على نشر مجازفاتها، حتى خلال استثمارها في أماكن بعيدة عن طريق الشركات التضامنية corporate firms، يضيف على المجتمعات فائدة عظيمة. فقد كانت هذه الشركات، وما زالت، عاملاً جوهرياً في النجاح الاقتصادي لعالم بيكي.