انتشارات سارگل

مبادله

بازی بی‌بازنده

نویسنده: مانوئل آیائو

مترجم: سعید علیمیرزایی

UFM
UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUÍN
www.ufm.edu

Nuestra misión es la enseñanza y difusión de los principios éticos, jurídicos y económicos de una sociedad de personas libres y responsables.

Our mission is to teach and disseminate the ethical, legal and economic principles of a society of free and responsible persons.

September 9, 2015

Center for Advancement of
Productivity & Trade Opportunities
CAPTO
83 Baker Street, London, W1U 6AG, UK

Gentlemen,

I hereby **certify** that Universidad Francisco Marroquín is the sole owner of the copyright for ***Not a Zero-Sum Game***, by Manuel F. Ayau. As president of Universidad Francisco Marroquín, I authorize the Center for Advancement of Productivity & Trade Opportunities (Capto) to translate the above mentioned title into Farsi and to publish it in Farsi in Iran.

Yours sincerely,

UNIVERSIDAD FRANCISCO MARROQUIN

Gabriel Calzada

VERITAS • LIBERTAS • JVSTITIA
Calle Manuel F. Ayau (6 Calle final), zona 10 • Guatemala, Guatemala 01010
Teléfono / *Telephone* (+502) 2338-7700 • Fax (+502) 2334-6896 • inf@ufm.edu

به نام خدا

مبادله: بازی بی‌بازنده

نویسنده: مانوئل ف. آیائو

رییس کانون استادان بازنشستهٔ دانشگاه «فرانسیسکو ماروکین» در گواتمالا

با مقدمهٔ

دونالد ج. بودرو - راجر لی‌روی میلر

مترجم: سعید علیمیرزایی

Not a Zero-Sum Game: The Paradox of Exchange

سرشناسه	آیائو، مانوئل ف.، ۱۹۲۵-۲۰۱۰ م. Ayau, Manuel F.
عنوان و نام پدیدآور	مبادله: بازی بی‌بازنده/ نویسنده: مانوئل ف. آیائو؛ مترجم سعید علیمیرزایی؛ ویراستار بردیا گرشاسبی
مشخصات نشر	تهران: سارگل، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	۸۴ص.؛ مصور؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س‌م.
شابک	۹۷۸-۶۰۰-۸۰۴۶-۰۱-۱
وضعیت فهرست نویسی	فیپا
یادداشت	عنوان اصلی: Not a Zero-Sum Game: The Paradox of Exchange©2007
موضوع	هزینه‌های معاملات
موضوع	حق مالکیت
موضوع	بازرگانی آزاد
شناسه افزوده	علیمیرزایی، سعید، ۱۳۴۷-، مترجم
رده‌بندی کنگره	HB۸۴۶/۳/آ۹م۲ ۱۳۹۴
رده‌بندی دیویی	۳۳۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	۳۹۹۳۳۱۷

حق هر گونه چاپ و تکثیر برای نشر سارگل محفوظ است.

نام کتاب : مبادله: بازی بی‌بازنده

نویسنده : مانوئل ف. آیائو

مترجم : سعید علیمیرزایی

ویراستار : بردیا گرشاسبی

ناشر : سارگل

نوبت چاپ : اول- بهار ۱۳۹۵

تیراژ : ۵۰۰

شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۸۰۴۶-۰۱-۱

قیمت : ۷,۰۰۰ تومان

نشر سارگل: تهران، میدان فاطمی، خیابان یکم، پلاک ۱۲، طبقه پنجم

۸۸۹۵۴۰۴۱ - ۸۸۹۸۳۳۲۴

www.goto847.ir

تصورش را هم نمی‌کردم که «قانون مبادله» این همه معانی شگفت‌انگیز و غیرشهودی داشته باشد.
به همین خاطر بود که این کتاب را نوشتم.

تقدیم به:
تمام مردم دنیا که، ناخودآگاه و مطلقاً بی‌اعتنا به رفاه من، فقط به واسطه «تقسیم کار» به بی‌شمار شیوه‌های مختلف در رفاه و خوشبختی من و خانواده‌ام نقش داشته‌اند.

روزی «پل ساموئلسون»[1]، اقتصاددان برندهٔ جایزه نوبل (۱۹۶۹)، توسط ریاضی‌دانی به نام «استانیسلا اولام»[2] این گونه به چالش کشیده شد که: "در سرتاسر علوم اجتماعی فقط یک چیز را نام ببر که هم درست باشد و هم پیش پا افتاده نباشد."

پاسخ صحیح به این چالش سال‌ها بعد به ذهن ساموئلسون رسید: **مزیت نسبی**.

او در پاسخ به اولام گفت: "این که مزیت نسبی منطقاً درست است برای تو که ریاضی‌دان هستی نیازی به بحث و استدلال ندارد؛ و این که پیش پا افتاده نیست را نیز هزاران آدم مهم و هوشمندی گواهی می‌دهند که نه خودشان به شخصه هرگز قادر به درک این آموزه بوده‌اند و نه وقتی برایشان توضیح داده شده آن را باور کرده‌اند."[3]

---

1. Paul Samuelson

2. Stanislaw Ulam

3. P. A. Samuelson, “The Way of an Economist,” in *International Economic Relations: Proceedings of the Third Congress of the international Economic Association*, (London: Macmillan, 1969), pp. 1–11.

فهرست مطالب

مقدمهٔ «دونالد بودرو» ۷

مقدمهٔ «راجر لی‌روی میلر» ۹

پیش‌گفتار ۱۳

بخش اول: مبادله

۱- مبادله به مثابه روشی در اعمال حقوق مالکیت ۱۵

۲- تقسیم کار ۲۳

۳- سوپرجک و اینفرجو: مثال عددی ۲۸

٤- نمونه‌هایی از هزینه‌های نسبی در عمل ۳۲

۵- تجارت به عنوان عامل توزیع ثروت ۳۸

سخن پایانی: حقوق مالکیت مهم است ٤٦

بخش دوم: تجارت بین «کشورها»

ارز خارجی ٤۹

- **عملکرد نرخ‌های (برابری) ارزهای خارجی** ۵۱

جدول ۱- قیمت‌ها بدون تجارت ۵۲

جدول ۲- قیمت‌ها با تجارت آزاد ۵٤

سیاسی شدن تجارت ۵۵
- **موازنه حساب‌ها یا موازنه تراز تجاری** ۵۵
زیان‌های پیش‌بینی نشده برای صادرکنندگان ۵۷
وضع تعرفه ۱۰ درصدی واردات توسط دولت ۵۸
جدول ۳- نتیجه با فرض عدم واسطه‌گری ۵۸
جدول ٤- نتیجه با فرض واسطه‌گری ۵۹
- **تأثیرات تعرفه‌های «اقتصادی»** ٦۱
- **چه کسی مالیات بر واردات را پرداخت می‌کند؟** ٦۲
- **توافق‌نامه‌های «تجارت آزاد»** ٦۳
انحراف غیراقتصادی مسیر تجارت ٦٤
بهترین گزینه ٦۵
پی‌نوشت ۱
چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟ ٦۷
پی‌نوشت ۲
ایندیانای توسعه‌نیافته ۷۷
کتاب‌نامه ۸٤

مقدمهٔ «دونالد بودرو»[1]

اوایل دهه ۱۹۸۰ چند دانشجوی دکتری اقتصاد در دانشگاه نیویورک هنگام صرف ناهار با هم مشغول گفت‌وگو بودند. یکی از دانشجویان با تعجب پرسید: "چرا مزیت نسبی این قدر مهمه؟ این که فقط یک اصطلاح ریاضیه."

من هم آن جا بودم. وقتی این حرف را شنیدم حقیقتاً دهانم از تعجب باز ماند. با خودم گفتم:"چرا مهمه؟! چه طور این آدم می‌تواند چنین اظهار نظر جاهلانه‌ای بکند؟"

آن قدر اقتصاد خوانده بودم که بدانم مزیت نسبی پایه و اساس اقتصاد انسانی است- نه فقط از نظر اقتصاد بازار یا تجارت بین‌الملل، بلکه برای کل جامعه انسانی. با وجود این، چون تازه سال اول دکتری بودم نتوانستم توضیح روشنی در مورد مزیت نسبی بدهم. هر چه تلاش کردم دلایلی بیاورم که بنیادی بودن این مفهوم را اثبات کنم نتوانستم.

چه قدر دلم می‌خواست آن موقع این نوشته که پیش رو دارید را در اختیار داشتم و آن را به دانشجوهای دکتری می‌دادم و از آن‌ها می‌خواستم آن را بخوانند تا خیالم راحت شود که درک درستی از مزیت نسبی پیدا می‌کنند. در ضمن، چند نسخه هم به اساتید رشته اقتصاد در دانشگاه نیویورک می‌دادم. مطمئنم خیلی از آن‌ها کلی مطلب از آن یاد می‌گرفتند.

1. Donald Boudreau

مانوئل آیائو مدت‌ها است که بر مزیت نسبی به عنوان یک مفهوم اساسی و بنیادی تأکید می‌ورزد و به درستی به صاحب‌نظران توصیه می‌کند که بدون داشتن درک صحیح از منطق مزیت نسبی نمی‌توانند درک درستی از جامعه داشته باشند.

او بخش عمده‌ای از زندگی پربار و موفق خود را صرف تفکر در مورد مزیت نسبی کرده و بارها و بارها –با صبر ایوب– آن را برای همه کسانی که گوش شنوا داشته‌اند توضیح داده است. در این کتاب او تفکرات ناب و روشن خود را در مورد این اصل بنیادین جامعه بشری ارائه می‌کند.

هیچ توضیحی را در مورد مزیت نسبی تا این اندازه شفاف و مختصر ندیده‌ام. حتی اگر بر این باورید که هر چه لازم است را در مورد مزیت نسبی می‌دانید و آن را کاملاً درک می‌کنید، باز هم این کتاب را بخوانید تا از شور و شعفی که از درک دقیق‌تر و عمیق‌تر این مفهوم به دست می‌آورید لذت ببرید.

آیائو هر توانایی و استعداد دیگری که داشته باشد (که تعدادشان کم نیست)، در توضیح مزیت نسبی از یک مزیت نسبی برخوردار است!

دونالد بودرو
رییس دپارتمان اقتصاد «دانشگاه جورج میسون»[1]
«فیرفکس، ویرجینیا»[2]

1. George Mason University
2. Fairfax, Virginia

مقدمهٔ «راجر لی‌روی میلر»[1]

گر چه در مورد این کتاب که یک گوهر واقعی است حرف برای گفتن زیاد دارم، اما دوست دارم به ذکر اولین تجربه‌هایی که در دیدار با نویسنده آن، مانول آیائو، داشتم بپردازم. زمانی که او رییس «دانشگاه فرانسیسکو ماروکین»[2] بود از من دعوت کرد که نظریه پول را در دانشگاه تدریس کنم. در یکی از اولین سفرهایم به گواتمالا محیطی دیدم که با آن چه در ایالات متحده به آن عادت کرده بودم شباهت چندانی نداشت.

آن زمان یکی از رهبران مذهبیِ رک‌گو و بی‌پروای گواتمالا اعلام کرده بود که همه سرمایه‌داران باید از تیر چراغ برق آویزان شوند. در مناسبتی دیگر، دو کارشناس از «آژانس توسعه بین‌المللی ایالات متحده»[3] برای بازدید از محوطه دانشگاه به گواتمالا آمده بودند. مانوئل آیائو، که دوستانش او را «موسو»[4] صدا می‌کردند، در دفتر کوچک محل کارش با پرسش‌گری‌های بی‌امان و منطقی خود دلیل حضور «آژانس توسعه» در آمریکای لاتین را به چالش کشید و ظرف مدت نسبتاً کوتاهی، تمام توجیهات غلط‌انداز و مداخله‌جویانهٔ کارشناسان عالی‌رتبه «آژانس» را به معنای واقعی کلمه در هم کوبید و عملاً ثابت کرد که حرف مفت می‌زدند (و به علاوه نشان داد که این حرف‌های مفت را به هزینه پول مالیات‌دهندگان گواتمالایی می‌زدند!). از آن

1. Roger LeRoy Miller
2. Universidad Francisco Marroquín
3. U.S. Agency for International Development (USAID)
4. Muso

موقع تا امروز، توانایی «موسو» در طرح اندیشه‌های منطقی به زبانی صریح و روشن به مراتب بهتر شده است. این کتاب خود گواه روشنی بر این مدعا است.

زمانی که این کتاب را خواندم متعجب شدم که آیائو چه طور توانسته چیزی که تا این حد برای اقتصاددانان روشن و بدیهی است را برایشان روشن‌تر کند. راستش را بخواهید، چند ماه قبل از خواندن این کتاب بود که یک دوست سوییسی عملاً داشت به من توضیح می‌داد که چه طور ثروتمندان می‌توانند به هزینه افراد غیر ثروتمند پولدارتر شوند و زمانی که سعی کردم برای او توضیح بدهم که در مبادله داوطلبانه **نفع یک طرف به معنای ضرر طرف دیگر نیست**، چشمانش از حدقه درآمد. او قادر به درک این مفهوم واضح نبود، زیرا هرگز نفهمیده بود که چه طور تجارت منجر به رشد اقتصادی می‌شود و سهم بیشتری عاید همگان می‌گرداند. برعکس، مانول آیائو این مفهوم را آن قدر واضح توضیح می‌دهد که حتی کسانی که از نظر اقتصادی «فقیر و بی‌سواد» هستند هم متقاعد می‌شوند.

فقط به چند گوهری که در این کتاب یافتم توجه کنید:

> **فهم این نکته که در اقتصاد بازار افراد فقط با ثروتمندتر کردن دیگران است که می‌توانند ثروتمند شوند، درهم کوبندهٔ ادعاهای کسانی است که بازتوزیع ثروت توسط دولت را به عنوان راه حلی برای کاهش فقر پیشنهاد می‌کنند و با این پیشنهاد مدعی موضع برتری اخلاقی هستند.**

اگر تعداد افراد بیشتری قسمت اول جمله فوق را درک می‌کردند، آن وقت شاید مجبور نبودیم در کل اروپا (و به طور فزاینده در ایالات متحده) این همه اظهار نظرهای منفی طبقاتی در مورد ثروتمندان بخوانیم. این مفهوم کلی در مورد ملت‌ها نیز مصداق دارد. هر چه تلاش می‌کنم باز هم نمی‌توانم اکثر آمریکایی‌ها را متقاعد کنم که اگر چین دو، سه یا حتی ده برابر ثروتمندتر از ایالات متحده شود، وضع آمریکایی‌ها هم بهتر خواهد شد.

> **{در اقتصاد بازار} آدم نمی‌تواند به هزینه دیگران «ثروتمند شود»، مگر آن که پیشنهاد معامله بهتری به آن‌ها بدهد و به این ترتیب آن‌ها را نیز ثروتمندتر کند.**

این مفهوم بسیار ساده است، اما به نظرتان تعداد آدم‌های غیر متخصص و سیاستمدار (و حتی برخی اقتصاددان‌هایی) که آن را باور ندارند چقدر است؟ متأسفانه این افراد متقاعد شده‌اند که اگر شما ثروتمند هستید و ثروتمندتر می‌شوید، واضح است که فقط به خودتان نفع می‌رسانید. در مدت کوتاهی که در «مرکز حقوق و اقتصاد» در «دانشکده حقوق دانشگاه میامی» بودم یک «دانشجوی مبادله‌ای»[1] در نگهداری فرزندانم به من کمک می‌کرد. بعدها که این دانشجو به کشورش بازگشت از دوستان او شنیدم که گفته بود من با «بهره‌کشی از دیگران» ثروتمند شده‌ام. از نظر او باورکردنی نبود که من بتوانم بدون در رنج انداختن دیگران این همه پول به دست آورده

---

۱. منظور دانشجویی است که مدت کوتاهی دانشگاه و منزل خود را با دانشجوی یک دانشگاه خارجی عوض می‌کند که هدف از این کار بیشتر یاد گرفتن زبان خارجی است- مترجم.

باشم. مانوئل آیائو به خوبی در کتاب خود این قبیل سوء تفاهم‌ها را رفع می‌کند.

به معنای واقعی کلمه، همه ما در ثروتمندتر کردن دیگران با یکدیگر رقابت می‌کنیم.

اگر کل دنیا مفهوم این جمله آخر را درک می‌کرد، امروز مردمان جهان از آن چه امروز هستند ثروتمندتر بودند.

یک چیز مسلم است: مانوئل آیائو درک همه خوانندگان کتابش را در مورد بازارهای آزاد و مبادله داوطلبانه بالا می‌برد.

راجر لی‌روی میلر، نویسنده

«اقتصاد امروز»[1]

1. Economics Today

پیش‌گفتار

موضوع این کتاب درباره یک قانون اقتصادی است که با عنوان «قانون هزینه‌های نسبی»[1] از آن یاد می‌کنند، قانونی که به بسیاری موضوعات اجتماعی که هر کدامشان مفاهیم ژرف و گسترده‌ای در بر دارند مربوط می‌شود. چنان که در ادامه خواهیم دید، مناسب‌تر می‌بود که اسم این قانون را می‌گذاشتند «نظریه عمومی مبادله»[2] (کما این که پروفسور «پاسکال سالین»[3] این عنوان را به کار برده) و یا مانند پروفسور «لودویگ فن میزس»[4] به آن می‌گفتند «قانون همکاری»[5].

بیشتر کتاب‌های درسی رشته اقتصاد، توضیح درباره «نظریه مبادله» را تقریباً به شکلی انحصاری به فصولی اختصاص می‌دهند که به مبحث «تجارت بین‌الملل» می‌پردازد. واضح است که نویسندگان این کتاب‌های درسی به اشتباه بدیهی فرض کرده‌اند که لابد مردم از پیش اصول اولیه مبادله را به درستی فهمیده‌اند و از قبل اطلاع دارند که این اصول چه ارتباطی با اعمال حقوق مالکیت دارند، یا دلالت‌های ضمنی این اصول در ارتباط با موضوعاتی نظیر «توزیع ثروت» و «عدالت توزیعی» چه هستند، و یا این اصول چه رابطه‌ای با موضوع تخصیص منابع انسانی و مادی، یا مالیات و یا دیگر موضوعات مهم جوامع مدرن و اولیه دارند.[6]

---

1. Law of Comparative Costs
2. General Theory of Exchange
3. Professor Pascal Salin
4. Ludwig von Mises, *Human Action* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 2007).
5. Law of Association

٦. اما جالب این جا است که هم آدام اسمیت و هم لودویگ فون میزس بحث خود در مورد علم اقتصاد را درست از مسئله تقسیم کار شروع می‌کنند. میزس در بخش دوم کتاب «کنش انسانی»، «تقسیم کار» را تحت یک تیتر فرعی با عنوان «اقدام در چارچوب جامعه» می‌آورد و با این عبارت شروع می‌کند: "پدیده اساسی اجتماعی، تقسیم کار و مکمل آن، همکاری انسانی است». رساله او فصل معینی در مورد تجارت بین‌الملل ندارد.

در بخش اول کتاب با عنوان «مبادله»، بر روی برخی ابعاد پدیده مبادله که «بدیهی فرض می‌شوند» تأکید نموده و به این نکته اشاره خواهم داشت که تقسیم کار و مبادله دو پیامد متفاوت و مجزا دارند: یکی از آن‌ها سود عموماً شناخته شدهٔ حاصل از افزایش مهارت‌های فردی (**بهره‌وری**) است که از تخصص‌گرایی به دست می‌آید. اما پیامد دوم کمی پیچیده‌تر است. هنگامی که وظایف بر اساس کم‌هزینه‌ترین ترکیب تقسیم کار معین می‌شوند، حتی اگر بهره‌وری **فردی** هم بالا نرود، بهره‌وری **گروهی** افزایش می‌یابد. این جا است که چشم‌انداز سود دو طرفه از طریق مبادله بعدی ایجاد می‌شود و بنابراین فرد می‌تواند آن را پیش‌بینی کند. این دورنمای حفظ منابع، نیروی کار، و زمان شخصی محرک مبادله‌ای می‌شود که به سود دو طرفه می‌انجامد.

در بخش دوم با عنوان «توضیحاتی پیرامون تجارت بین کشورها»، در باب سفسطه‌های مربوط به تجارت بین‌الملل صحبت خواهم نمود؛ مسئله‌ای که اقتصاددانان به خوبی آن را درک می‌کنند، اما اهالی کسب و پیشه و سیاستمداران درک چندان درستی از آن ندارند (هر چند که هر دو گروه اغلب فکر می‌کنند که دارند). برای کسانی هم که به عدد و رقم علاقه دارند، برای روشن‌تر شدن مثال‌ها از یک سری جداول استفاده کرده‌ام.

در قسمت ضمائم، دو مقاله آورده‌ام که فکر می‌کنم مطالعه آن‌ها برای کسانی به انتهای این کتاب می‌رسند جالب باشد. مقالات مزبور با اجازه «بنیاد آموزش‌های اقتصادی»[1] در این کتاب منتشر شده‌اند.

1. Foundation for Economic Education

بخش اول: مبادله

۱- مبادله به مثابه روشی در اعمال حقوق مالکیت

آن عده که خود را قهرمان حق مالکیت خصوصی می‌پندارند شگفت‌زده خواهند شد از این که بفهمند وقتی با مبادله آزاد و «جهانی‌سازی» مخالفت می‌ورزند یا از محدودیت‌های اقتصادی تجاری طرفداری می‌کنند، در عمل با این کار خود مردم را از حق مالکیتشان محروم می‌کنند.

انسان می‌تواند به دو صورت از حق مالکیت خود استفاده کند: (۱) از طریق استفاده شخصی (لذت بردن یا استفاده از آن چه مالک آن است) و (۲) از طریق مبادله آن با چیزی دیگر (یا به صورت مستقیم از طریق معامله پایاپای، یا به صورت غیرمستقیم از طریق استفاده از پول و واسطه‌گری اشخاص ثالث). از این رو، **تجارت یکی از نشانه‌های بنیادین حق مالکیت شما است**.

اگر نتوانید به صورت مسالمت‌آمیز حقوق مالکیتی که به شکل مشروع به دست آورده‌اید را مبادله کنید، دیگر حق مالکیتی ندارید. دولتی که

برای حمایت از حقوق اساسی فردی پایه‌گذاری شده باشد فقط با هدف حمایت از حقوق برابر دیگران می‌تواند حق مالکیت شما را قانوناً محدود کند، نه با هدف خدمت به منافع خصوصی صنعت یا شخصی دیگر.

مالکیت به طور کلی عبارت است از حقِ داشتن، بهره بردن، و واگذار کردن هر چیز مشهود و نامشهود.

«سر ویلیام بلکستون»[1] (۱۷۸۰-۱۷۲۳) مالکیت را این گونه تعریف کرده است: "منظور از مالکیت، آن حق مالکیت اربابانه‌ای است که یک فرد مدعی آن است و بر چیزهای بیرونی جهان اعمال می‌کند، بدون آن که هیچ فرد دیگری در جهان نسبت به آن حقی داشته باشد."[2]

مسلماً منظور سر ویلیام این نبوده که مالک قانونی چیزی می‌تواند به هر شکل یا بدون هر گونه محدودیت آن را واگذار کند؛ زیرا بدون وجود محدودیت، ممکن است شخص دیگری در استفاده از حقوق مالکیت خود به حقوق مالکیت شما لطمه وارد کند. در چنین سناریویی، هیچ تضمینی نیست که کسی بتواند از حقوقش بهره ببرد.

> **مالکیت، صلح‌جویانه‌ترینِ سنت‌ها است. در جامعه‌ای که مالکیت خصوصی حاکم اَست، کالا یا باید داوطلبانه مبادله شود، یا با مشقت فراوان تولید گردد.**
>
> «تام بتهل، *با شکوه‌ترین پیروزی*»[1]

1. Sir William Blackstone

2. Quoted in: Tom Bethell, *The Noblest Triumph: Property and Prosperity through the Ages* (New York: St. Martin's Press, 1998), p. 19.

حد و مرزی که در مورد حقوق مالکیت مقبولیت عام دارد این است که **مادامی که** شما به حقوق برابر و عموماً شناخته شدهٔ دیگران احترام می‌گذارید، هیچ کس حق ندارد به شما بگوید که چه طور از حقوق خود بهره ببرید یا آن‌ها را واگذار کنید. به عبارت دیگر، مادامی که **به صورت دو طرفه** قواعد رفتار صحیح که موجب زیست‌پذیر شدن جامعه می‌شود را قبول کرده باشید، حق انحصاری تصمیم‌گیری در مورد کنار گذاشتن آن چه به شما تعلق دارد، صرفاً از آنِ شما است. در واقع، قواعد رفتار صحیح (مانند «ده فرمان»[1]) محدودیت‌هایی را در مورد آن چه مجاز به انجامش هستید تعیین می‌کنند تا به این ترتیب از حقوق برابر و دو طرفه دیگران حمایت شود.

زمانی که چنین هنجارهایی حاکم باشد، مردم هیچ گزینه‌ای جز بهره بردن از مالکیت خود یا واگذاری مسالمت‌آمیز آن ندارند. محدودیت‌های استفاده از حقوق مالکیت، که مقبولیت عام دارند (و مسلماً برخی موارد در مرز بین آن‌ها قرار می‌گیرند)، قواعد اساسی اقتصاد بازار را تشکیل داده و تعریف می‌کنند: احترام به زندگی، مالکیت، و قراردادها.

هر گونه مالیات به منزله به زور ستاندن حقوق مالکیت است. اما احتمالاً یک مالیات عمومی و غیر تبعیض‌آمیز برای تأمین امور جمعی (مثلاً اداره پلیس)، همراه با از دست دادن بخشی از آزادی فردی به عنوان بخشی از هزینه زندگی در جامعه، به طور کلی قابل تحمل است؛ مشروط بر این که مالیات برای همه یکسان باشد. با وجود این،

1. Ten Commandments

در اکثر موارد مردم با دولت در وضع مالیات‌های تبعیضی برای محدود کردن آزادی تجارت اشخاص ثالث موافقند و از این قبیل مالیات‌ها حمایت می‌کنند. این حمایت نه به خاطر درآمدزایی مالیات‌های تبعیضی برای دولت، بلکه به خاطر دلایل اقتصادی (نه مالی) و حتی اخلاقی است. به عنوان مثال، دولت‌ها گاه به دلایل اخلاقی، و گاه صرفاً برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی در مقابل رقبای خارجی از ابزار مالیات برای محدود کردن مصرف نوشیدنی‌های الکلی استفاده می‌کنند، آن هم فقط با این توجیه بی‌اهمیت که تاجر مربوطه از سر اتفاق خارجی است و در کشور دیگری غیر از کشور خودمان زندگی می‌کند.

به نظر می‌رسد در بحث پیرامون مسائل تجارت بین‌الملل این نکته فراموش می‌شود که در نهایت کسانی که به این تجارت اشتغال دارند کشورها نیستند، بلکه افرادی هستند که مستقیم یا غیرمستقیم از طریق نمایندگان تجاری فعالیت می‌کنند.

به عنوان مثال، قبل از فروپاشی چک و اسلواکی در سال ۱۹۹۳، واتسلاو، یکی از ساکنین پراگ، اجناسش را با ولادیمیر که ساکن براتیسلاوا بود مبادله می‌کرد. دولت آن‌ها که متعهد به حمایت از حقوق مالکیت این دو بود، در این مبادله‌ها مداخله نمی‌کرد، مگر در مواردی که به تضمین قراردادهای آن‌ها (به عنوان بخشی از حقوقشان) مربوط می‌شد. پس از تجزیه چک و اسلواکی به دو قسمت، مبادلات آن‌ها به «تجارت بین‌المللی» تبدیل و مشمول مقررات دولتی و عوارض شد.

برای مبادله با مکان‌های دور لازم است یک سری ضوابط رفتاری تصویب و رعایت شوند که موجب اعتماد و احترام متقابل برای مالکیت خصوصی، از جمله تعهدات قراردادی، باشند. برای این منظور تجار خصوصی در قرن ۱۲ «حقوق بازرگانان» را تدوین کردند که نسخه اولیه قانون تجارت امروزی بود.

«حقوق بازرگان»[1]

مشخص نیست که چرا این دو نفر بعد از تجزیه چک و اسلواکی حقوق مالکیتشان را از دست دادند. در واقع، من هیچ کتاب، رساله، یا نویسنده‌ای را نمی‌شناسم که بخواهد نقض حقوق مالکیت را بر اساس قلمرو سیاسی محل اقامت صاحب مال توجیه کند.

به نظر من فراگیر بودن این دیدگاه که تجارت مربوط به کشورها می‌شود و این «کشورها» هستند که با هم تجارت می‌کنند و نه «افراد»، به دلیل درک و برداشت اشتباهی است که مردم از مفهوم تجارت دارند و فکر می‌کنند تجارت ربطی به حقوق مالکیت ندارد. در نتیجه همین تصور اشتباه است که، وقتی طرفین مبادله در دو کشور متفاوت زندگی می‌کنند، اکثر دولت‌ها با خیال راحت از قوه قهریه خود استفاده می‌کنند تا آن‌ها را از حق تجارت با یکدیگر محروم کرده یا به انحای مختلف در مبادله آن‌ها مداخله کنند.[2]

1. Lex Mercatoria/ Law Merchant

۲. احتمالاً این می‌تواند نمونه آشکاری باشد از موارد متعددی که درک نادرست از یک موضوع، و فراگیر شدن یا به واقع عادی شدن آن پندار نادرست، به چه شکلی به ضرر خود مردمی تمام می‌شود که به آن اشتباه دامن می‌زنند. به هر حال، «افرادی» که می‌خواهند با هم به تجارت و معامله بپردازند، فارغ از ملیت و مرام و مذهبشان، بخشی از همین مردمی هستند که مدام از دولت‌ها تقاضای نظارت و مقررات بیشتر می‌کنند، و مصداق آن مصرع به یاد ماندنی سعدی می‌شوند که «یکی بر شاخ بن می‌برید»! – مترجم.

بعضی‌ها با این استدلال از مداخلات دولت دفاع می‌کنند که چون هیچ کس نمی‌تواند به تنهایی و بدون تشریک مساعی دیگران، از جمله دولت، چیزی را تولید کند، پس هیچ کس نسبت به مالکیت حق **انحصاری** ندارد. اما فرایند همکاری اجتماعی در تولید کالا و خدمات شامل یک سری مبادلات قراردادی حقوق مالکیت است که مزد آن به شکل مناسب و دو سویه با موافقت داوطلبانه طرفین درگیر در مبادله پرداخت می‌شود. این فرایند زنجیره‌ای از حساب‌های تسویه شده است.

هر چه من تولید می‌کنم (خواه یک کیسه گندم باشد، خواه یک رادیو ترانزیستوری یا یک ظرف کریستال)، با هماهنگی، مدیریت، و سازمان‌دهی منابع انسانی و مادی فراوان صورت می‌گیرد. برخی از این منابع مال خودم هستند و برخی دیگر را از طریق توافقات قراردادی با مالکانشان به دست می‌آورم.

من پول مالک زمین را با قیمتی که آزادانه توافق کرده‌ایم پرداخت می‌کنم؛ بهترین پیشنهاد کارگر را قبول می‌کنم و مطابق با آن به او پرداخت می‌کنم (چون اگر او پیشنهاد بهتر و بالاتری برای نیروی کار خودش می‌داشت نمی‌توانستم از خدمات او استفاده کنم)؛ پول شرکت برق و مخابرات و تأمین‌کنندگان کود، سموم دفع آفات و مواد اولیه مختلف را پرداخت می‌کنم. در نهایت پول خدمات دولت را هم از طریق پرداخت مالیات می‌دهم.

حساب همه این کمک‌ها به فرایند تولید پرداخت شده و کیسه گندم، ظرف کریستال، یا رادیو ترانزیستوری تولید شده فقط و فقط مال من است که باید بتوانم در کمال آرامش هر طور که دلم بخواهد در

موردش تصمیم بگیرم. اجرت من بر اساس قرارداد نیست، بلکه چیزی است که در انتهای فرایند تولید برای من باقی می‌ماند. این اجرت با قمار همراه است: درست است که تولید همیشه با امید موفقیت فرایند تولید و رضایت مصرف‌کنندگان از محصول و نیز به امید بالاتر بودن قیمت تولیدات از مجموع هزینه‌های پرداخت شده انجام می‌شود؛ اما این امکان هم وجود دارد که نتواند هزینه‌ها را پوشش دهد، که در آن صورت مابه‌التفاوت آن می‌شود زیان من.

این هنجارهای رفتاری مورد قبول طرفین است که قواعد کسب حقوق مالکیت را به شکلی قانونی تعیین می‌کنند. و این صِرف عمل تولید و مبادله طی قرارداد است که الگوی مالکیت، یعنی نحوه توزیع ثروت تولید شده، را تعیین می‌کند.

باید به خاطر داشته باشیم که تولید و توزیع در واقع یک عمل واحد هستند؛ همان طور که خرید و فروش دو روی یک سکه‌اند. رعایت قواعد دقیقاً همان چیزی است که مشروعیت حقوق اکتسابی را تعیین می‌کند. عطف به ماسبق کردن بازتوزیع ثروت به منزله تغییر قواعد بازی بعد از خاتمه بازی است. از این رو، لزوماً حاکی از نقض قهرآمیز قواعدی است که افراد مبادلات خود را بر اساس آن‌ها برنامه‌ریزی کرده و انجام داده‌اند.

انتقاد دیگری که اغلب مطرح می‌شود این است که محصولات (و سود حاصله از آن‌ها) حتی اگر به شکلی مشروع کسب شده باشند باز هم ممکن است با رعایت انصاف و برابری به دست نیامده باشند. اما همان طور که در ادامه از **قانون مبادله** یاد خواهیم گرفت، هیچ مقیاس

عینی برای تعیین «سود منصفانه» وجود ندارد، زیرا ما از هزینه فرصت کسانی که در مبادله شرکت کرده‌اند اطلاعی نداریم.[1] به علاوه، برای عدالت هم تعریفی نداریم جز این که عدالت عبارت است از این که طرفین معامله، در نتیجه قراردادهای مشروع و داوطلبانه‌ای که برای انجام مبادله با هم داشته‌اند هر یک به آن چیزی که استحقاق آن را داشته برسد.

منتقدین اغلب استدلال می‌کنند که گاه افرادی که از فرصت‌های کم‌تری برخوردارند به دلیل جبر زمانه به زور مجبور به قبول شرایط ناعادلانه می‌شوند. اما قطعاً آن شرایط مورد اشاره را نمی‌توان به گردن کسانی انداخت که در حال حاضر دارند بهترین فرصت را برای آن افراد محروم فراهم می‌آورند و به آنان پیشنهاد کار می‌دهند. بر عکس، وقتی فردی پیشنهاد کار یا مبادله را می‌پذیرد، به واقع دارد به نوعی اعلام می‌کند که این پیشنهاد نسبت به وضعیت و فرصت‌های اندکی که در اختیار داشته، یک پیشرفت و بهبودی محسوب می‌شود، حالا بگذریم از این که منتقدین مزبور خودشان هیچ فرصتی برای آن افراد فراهم نمی‌آورند.[2]

---

۱. هزینه فرصت (opportunity cost) به معنای بهترین فرصت یا مزایای بعدی است که از آن صرف نظر شده است. البته، از آن جا که هزینه فرصت مربوطه در حاشیه قرار دارد، هیچ کس به غیر از خود اقدام‌کننده نمی‌تواند آن را مشخص کند.

۲. به طور مثال، فرض کنید به دلایل مختلف (از طوفان‌های موسمی گرفته تا آفات طبیعی و مشکلات اجتماعی و فقر فرهنگی و فساد دولتی) ساکنین شهر پر جمعیتی در بنگلادش در وضعیتی اسفناک زندگی می‌کنند و میانگین درآمد مردم فقیر آن شهر ۲ دلار در روز است. حال اگر یک کارآفرین هلندی یا یک سرمایه‌دار ایرانی، کارخانه‌ای در آن شهر تأسیس کند و برای کار به مردم بومی آن شهر پیشنهاد دستمزد روزانه ٤ دلار بدهد، و این چهار دلار از نظر ما که به دستمزدهای آن کارخانه‌دار انتقاد داریم، ناعادلانه باشد، چاره چیست؟ آیا مشکلات مردم بومی آن شهر تقصیر آن کارخانه‌دار یا سرمایه‌دار هلندی یا ایرانی است؟ آیا ما که در گوشه گرم خانه خودمان نشسته‌ایم و به آن کارخانه‌دار حمله و انتقاد می‌کنیم، کاری برای رفع مشکلات مردم آن شهر انجام داده‌ایم؟ حال اگر انتقاد ما مؤثر واقع شود، و دولت بنگلادش به کارخانه‌دار دستور بدهد که حقوق کارگران را افزایش دهد، ولی کارخانه‌دار با توجه به وضعیت رقابت در بازار بین‌المللی برایش صرف نکند که دستمزدها را افزایش بدهد و در نتیجه کارخانه را تعطیل کند، آیا مردم آن شهر که به واسطه وجود کارخانه سطح درآمدشان ۲ برابر بیشتر شده، با تعطیل شدن آن کارخانه خوشحال می‌شوند و از ما منتقدین دلسوز تشکر می‌کنند؟– مترجم.

منفعت متقابلی که از مبادله داوطلبانه حاصل می‌شود صرفاً یک قدر و قیمت ذهنی نیست که از در هم آمیختن و جا به جا کردن چند کالای موجود پدید آمده باشد. مبادله به ازای مصرف هر مقدار معین از منابع، یک افزوده مادی در کالاهای واقعی ایجاد می‌کند، افزوده‌ای که طرفین مبادله هر دو به آن فکر کرده‌اند و در ذهن خود خواستارش بوده‌اند. این همان کشف و افاضه ارزشمند «دیوید ریکاردو»[1] بود که اطمینان دارم توضیحاتی که در ادامه می‌آید معنای واقعی این کشف را روشن خواهد کرد.

۲- تقسیم کار

اکثر توضیحاتی که به تقسیم کار می‌پردازند محدود به این هستند که چه طور تقسیم کار منجر به تخصص‌گرایی و به دنبال آن، افزایش بهره‌وری فردی می‌شود. مثالی که بیش از همه در این مورد آورده می‌شود، کارخانه سوزن‌سازی آدام اسمیت است. اسمیت ضعف تولید قبل از تقسیم کار را با افزایش تولید حاصل از تقسیم تخصصی وظایف مقایسه می‌کند.[2] اما این فقط بخشی از داستان است.

موضوعی که در اکثر توضیحات سنتی در باب «تقسیم کار» مورد غفلت قرار گرفته این است که وقتی وظایف و کارها بر اساس «مزیت نسبی» تقسیم می‌شوند، حتی بدون ایجاد کم‌ترین بهبودی در مهارت‌های فردی یا بدون معرفی روش‌ها و فناوری‌های نوین، باز هم

1. David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 2004), pp. 128–149.

2. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 1981), pp. 13–24.

ثروت و بهره‌وری گروهی در جامعه افزایش می‌یابد. به علاوه، واقعیت دیگری که توضیحات سنتی به آن توجه نکرده‌اند این است که این افزایش بهره‌وری گروهی در تمام جوامع رخ می‌دهد، از جوامع ابتدایی «شکارچی-گردآورنده» گرفته تا جوامع پیشرفته.

«لودویگ فون میزس» در کتاب «کنش انسانی»[1] می‌گوید در یک دنیای فرضی که در آن تقسیم کار موجب افزایش بهره‌وری نشود هیچ جامعه‌ای وجود نخواهد داشت.[2] میزس با این کلمات در واقع هستی و تکامل خود جامعه را به این پدیده نسبت می‌دهد. روشن است که اگر مردم هرگز از همکاری انتظار موفقیت بیشتر نداشتند، هیچ جامعه‌ای شکل نمی‌گرفت.

> **نظریه هزینه‌های نسبی هیچ ربطی به نظریه ارزش اقتصاددانان کلاسیک ندارد. نظریه هزینه‌های نسبی به ارزش یا قیمت‌ها مربوط نمی‌شود، بلکه یک قضاوت تحلیلی است... . این اصل می‌تواند نسبت به مشکلات ارزش‌گذاری بی‌توجه باشد... . قانون هزینه‌های نسبی به اندازه قانون بازده از نظریه کلاسیک ارزش مستقل است. در هر دو مورد، ما می‌توانیم خود را فقط به مقایسه دادهٔ مادی با بازده مادی دلخوش کنیم.**
>
> لودویگ فون میزس، *کنش انسانی*

یکی از تعاریف ناتمامی که اغلب از مبادله و تقسیم کار نقل قول می‌شود ملاحظهٔ معروف آدام اسمیت است مبنی بر این که مردم یک «گرایش طبیعی به معاوضه، داد و ستد پایاپای، و مبادله یک چیز با

1. Human Action
2. Ludwig von Mises, *Human Action* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 2007), p. 143.

چیز دیگر دارند»[1]. بنا به استدلال، گرایش انسان‌ها درست عکس این مطلب است، به این معنا که مردم بیشتر ترجیح می‌دهند که مستقل و خودکفا باشند، و اگر اقدام به تجارت و مبادله می‌کنند فقط به این دلیل است که فکر می‌کنند با این کار وضع‌شان بهتر می‌شود زیرا برای چیزی که در مبادله دریافت می‌کنند ارزش بیشتری قائل هستند تا چیری از دست می‌دهند. بنابراین، حاضرند ضرر وابستگی به دیگران را به جان بخرند و در ازای بهتر شدن وضع‌شان بخشی از آزادی خود را فدا کنند.

اسمیت در بخش‌های مختلف کتابش این مطلب را روشن می‌کند که این نفع شخصی است (که اگر درست فهمیده شود، هرگز به معنای خودخواهی نیست) که موجب مبادله می‌شود، زیرا اگر مردم فکر می‌کردند که با "معاوضه، داد و ستد پایاپای، و مبادله" وضعشان بدتر می‌شود هیچ وقت این کار را نمی‌کردند.

از آن جا که برخی مفاهیم ضمنی بسیار مهم هستند و گاه نسبت به آن‌ها بی‌توجهی می‌شود، لازم است در ابتدای کتاب‌های اقتصادی توضیحات مفصل‌تر و دقیق‌تری در مورد اصل تقسیم کار ارائه شود. در واقع باید گفت که تک‌تک دیگر موضوعات مطروحه در کتاب‌های اقتصادی اساساً توضیح مفصل‌تری از نحوه هماهنگی خودجوش تقسیم کار و مبادله در بازار است که از طریق مکانیسم نظام قیمت و استفاده از پول صورت می‌پذیرد. علی‌رغم وجود نظام‌های پولی پیشرفته و پیچیده، تنها کارکرد و وظیفه پول این است که تقسیم کار را تسهیل کند.

1. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 1981), p. 25.

توضیحات و تعاریف ارائه شده در باب مبادله عمدتاً متکی بر این واقعیت بدیهی‌اند که «مردم در ارزش‌گذاری‌های ذهنی خود با هم تفاوت دارند» و لذا در هنگام مبادله چیزی را از دست می‌دهند که به نظرشان نسبت به آن چه به دست آورده‌اند ارزش کم‌تری دارد. بسیار خب، قبول. اما در چنین مواردی، مجموع کل ثروت مادیِ شرکت‌کنندگان در عمل مبادله افزایشی نیافته است، و صرفاً از این دست به آن دست گشته است.

تعاریف مبتنی بر «ارزش‌گذاری ذهنی» توجهی به این نکته ندارند که پس چگونه است که تقسیم کار، به خودی خود و حتی بدون کم‌ترین تغییری در میزان بهره‌وری فرد، «بازده ملموس»، یا به عبارتی «ثروت مادی» شرکت‌کنندگان در فرایند تقسیم کار و مبادله را افزایش می‌دهد. متأسفانه پاسخ به این پرسش چندان روشن نیست (و به همین دلیل تعاریف سنتی از آن غفلت ورزیده‌اند). حقیقت این است که:

مردم در جست‌وجوی رضایت‌مندی، تصمیمات خود را بر پایه مقایسه هزینه فرصت‌های جایگزینی اتخاذ می‌کنند که در حاشیه قرار دارند. و طبیعی است که کم هزینه‌ترین گزینه را انتخاب می‌کنند.

برای روشن شدن مطلب، یک مثال ساده ریاضی از مبادله میان دو نفر در سناریوی بدترین حالت را در نظر بگیرید. یک طرف به نام «اینفرجو» است که بهره‌وری کم‌تری دارد و طرف دیگر «سوپرجک» است که **در همه چیز** بهره‌وری دارد. در تمامی موارد، «اینفرجو» زمان بیشتری را در مقایسه با «سوپرجک» برای تولید یک چیز واحد صرف می‌کند. این مثال کمک می‌کند که بفهمیم چرا حتی بهره‌ورترین افراد