

مبادله

بازی بی‌بازنده

نویسنده: مانوئل آیائو

مترجم: سعید علیمیرزایی

September 9, 2015

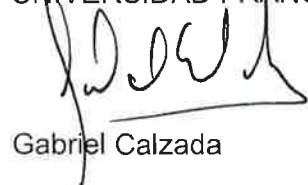
Center for Advancement of
Productivity & Trade Opportunities
CAPTO
83 Baker Street, London, W1U 6AG, UK

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

به نام خدا

مبادله: بازی بی‌بازنده

نویسنده: مانوئل ف. آیائو

رییس کانون استادان بازنشسته دانشگاه «فرانسیسکو ماروکین» در گواتمالا

با مقدمه

دونالد ج. بودرو - راجر لی روی میلر

مترجم: سعید علیمیرزایی



Not a Zero-Sum Game: The Paradox of Exchange

سرشناسه	آیانو، مانوئل ف.، ۱۹۲۵-۲۰۱۰ م. Ayau, Manuel F.
عنوان و نام پدیدآور	مبادله: بازی بی‌بازنده / نویسنده: مانوئل ف. آیانو؛ مترجم سعید علیمیرزایی؛ ویراستار بردیا گرشاسبی تهران: سارگل، ۱۳۹۴.
مشخصات نشر	۸۴ص:؛ مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
مشخصات ظاهری	۱-۱-۰۴۶-۸۰-۶۰۰-۹۷۸
شابک	فیپا
وضعیت فهرست نویسی	عنوان اصلی: Not a Zero-Sum Game: The Paradox of Exchange©2007
یادداشت	هزینه‌های معاملات
موضوع	حق مالکیت
موضوع	بازرگانی آزاد
موضوع	علیمیرزایی، سعید، ۱۳۴۷-، مترجم
شناسه افزوده	HB۸۴۶/۳/آ۹۳۲ ۱۳۹۴
رده‌بندی کنگره	۳۳۸/۵
رده‌بندی دیویی	۳۹۹۳۳۱۷
شماره کتابشناسی ملی	

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

نام کتاب : مبادله: بازی بی‌بازنده

نویسنده : مانوئل ف. آیانو

مترجم : سعید علیمیرزایی

ویراستار : بردیا گرشاسبی

ناشر : سارگل

نوبت چاپ : اول- بهار ۱۳۹۵

تیراژ : ۵۰۰

شابک : ۱-۱-۰۴۶-۸۰-۶۰۰-۹۷۸

قیمت : ۷,۰۰۰ تومان

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

۸۸۹۸۲۳۲۴ - ۸۸۹۵۴۰۴۱

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»^۱، اقتصاددان برندهٔ جایزه نوبل (۱۹۶۹)، توسط ریاضی‌دانی به نام «استانیسلا اولام»^۲ 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."^۳

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

۷	مقدمه «دونالد بودرو»
۹	مقدمه «راجر لی روی میلر»
۱۳	پیش گفتار

بخش اول: مبادله

۱۵	۱- مبادله به مثابه روشی در اعمال حقوق مالکیت
۲۳	۲- تقسیم کار
۲۸	۳- سوپر جک و اینفرجو: مثال عددی
۳۲	۴- نمونه‌هایی از هزینه‌های نسبی در عمل
۳۸	۵- تجارت به عنوان عامل توزیع ثروت
۴۶	سخن پایانی: حقوق مالکیت مهم است

بخش دوم: تجارت بین «کشورها»

۴۹	ارز خارجی
۵۱	• عملکرد نرخ‌های (برابری) ارزهای خارجی
۵۲	جدول ۱- قیمت‌ها بدون تجارت
۵۴	جدول ۲- قیمت‌ها با تجارت آزاد

سیاسی شدن تجارت

- ۵۵
- ۵۵ • موازنه حساب‌ها یا موازنه تراز تجاری
- ۵۷ زیان‌های پیش‌بینی نشده برای صادرکنندگان
- ۵۸ وضع تعرفه ۱۰ درصدی واردات توسط دولت
- ۵۸ جدول ۳- نتیجه با فرض عدم واسطه‌گری
- ۵۹ جدول ۴- نتیجه با فرض واسطه‌گری
- ۶۱ • تأثیرات تعرفه‌های «اقتصادی»
- ۶۲ • چه کسی مالیات بر واردات را پرداخت می‌کند؟
- ۶۳ • توافق‌نامه‌های «تجارت آزاد»
- ۶۴ انحراف غیراقتصادی مسیر تجارت
- ۶۵ بهترین گزینه

پی‌نوشت ۱

- ۶۷ چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

پی‌نوشت ۲

- ۷۷ ایندیانا‌ی توسعه نیافته
- ۸۴ کتاب‌نامه

مقدمه «دونالد بودرو»^۱

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 دانشجویهای 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 می‌آورد 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»^۱

«فیرفکس، ویرجینیا»^۲

1. George Mason University

2. Fairfax, Virginia

مقدمه «راجر لی روی میلر»^۱

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»^۲ 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 مذهبی 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»^۳ برای بازدید از محوطه دانشگاه به گواتمالا آمده بودند. مانوئل آیائو، که دوستانش او را «موسو»^۴ 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 مداخله‌جویانه 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 روشن تر کند. راستش را بخواهید، چند ماه قبل از خواندن این کتاب بود که یک دوست سویسی 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 کوبنده 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 نظر تان 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»^۱ 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 لی روی میلر، نویسنده

«اقتصاد امروز»^۱

پیش‌گفتار

موضوع این کتاب درباره یک قانون اقتصادی است که با عنوان «قانون هزینه‌های نسبی»^۱ 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»^۲ (کما این که پروفیسور «پاسکال سالین»^۳ این عنوان را به کار برده) و یا مانند پروفیسور «لودویگ فن میزس»^۴ به آن می‌گفتند «قانون همکاری»^۵.

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.^۶

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

۶. اما جالب این جا است که هم آدم 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 تیترو 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 شده 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 چندانی 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 ضمایم، دو مقاله آورده‌ام که فکر می‌کنم مطالعه آن‌ها برای کسانی به انتهای این کتاب می‌رسند جالب باشد. مقالات مزبور با اجازه «بنیاد آموزش‌های اقتصادی»^۱ در این کتاب منتشر شده‌اند.

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 حق داشتن، بهره بردن، و واگذار کردن هر چیز مشهود و نامشهود.

«سر ویلیام بلکستون»^۱ (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."^۲

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 برد.

مالکیت، صلح‌جویانه‌ترین سنت‌ها است. در جامعه‌ای که مالکیت خصوصی حاکم است، کالا یا باید داوطلبانه مبادله شود، یا با مشقت فراوان تولید گردد.

«تام بتهل، با شکوه‌ترین پیروزی»^۱

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 شده 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 آن شما است. در واقع، قواعد رفتار صحیح (مانند «ده فرمان»^۱) 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 موافقت 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»^۱

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.^۲

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 می‌برد!» - 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 کرده‌ام 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 بگیریم. 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 صرف 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.^۱ 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.^۲

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 ۴ 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.

بخش اول: مبادله

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»^۱ 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.^۲ 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»^۱ می‌گوید در یک دنیای فرضی که در آن تقسیم کار موجب افزایش بهره‌وری نشود هیچ جامعه‌ای وجود نخواهد داشت.^۲ 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 داده‌ی 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 ملاحظه‌ی 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^۱. 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 چیزی 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 خوب، قبول. اما در چنین مواردی، مجموع کل ثروت مادی 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 کم‌هزینه‌ترین 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

هم ناگزیر از همکاری با افراد دارای پایین‌ترین سطح بهره‌وری هستند و چه طور حتی ماهرترین افراد هم می‌توانند از همکاری با کم‌مهارت‌ترین افراد نفع ببرند (تنها مورد استثنای فرضی، و البته غیرمحتمل، این خواهد بود که یک نفر در تک‌تک کارها از مزیت برابر با شخص دیگر برخوردار باشد).

گر چه «نظریه عمومی مبادله» معمولاً به نحوه تخصیص وظایف و فعالیت‌های حرفه‌ای مختلف اشاره دارد، اما در مورد این که چه طور بازار همواره به تخصیص منابع (از جمله زمین، هر چند به صورت بطنی) در جهت یک الگوی بهینه اجتماعی تمایل دارد نیز به کار می‌رود. نظریه مزبور نشان می‌دهد که چه طور مبادله داوطلبانه «بازی با مجموع صفر»^۱ نیست. درست برعکس: مبادله یک بازی با مجموع مثبت است که در آن نفع یک طرف، نفع طرف دیگر نیز هست. در نتیجه، این مسئله معانی ضمنی مهمی در مورد اختلاف ثروت بین افراد در بر دارد که دغدغه بسیاری از مردم، نهادها، و دولت‌ها، و به ویژه سازمان‌های بین‌المللی نظیر سازمان ملل و بانک جهانی است.

فهم این نکته که در اقتصاد بازار افراد فقط با ثروتمندتر کردن دیگران است که می‌توانند ثروتمند شوند، درهم کوبنده 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. مسلماً بصیرت نسبت به این موضوع پیامدهای مهمی برای مالیات، اقتصاد، و سیاست‌های اجتماعی دارد.

۱. zero-sum game منظور از «بازی با مجموع صفر» وضعیتی است که در آن سود یک طرف دقیقاً برابر زیان طرف دیگر است - مترجم.

۳- سوپرچک و اینفرجو: مثال عددی

● دنیایی را فرض کنید که در آن دو نفر وجود دارد: سوپرچک و اینفرجو.

● فرض کنیم سوپرچک و اینفرجو فقط از دو محصول استفاده می‌کنند: نان و لباس.

● سوپرچک در تولید همه چیز (یعنی هم نان و هم لباس) سرتر است، اما نه به یک میزان.

● سوپرچک نان را دو برابر سریع‌تر، و لباس را سه برابر سریع‌تر از اینفرجو تولید می‌کند.

● ما از زمان (ساعات کار) همانند هر منبع قابل ذخیره دیگر استفاده می‌کنیم، نه به عنوان مقیاس ارزش.

در مثال بالا روی این نکته تأکید شد که سوپرچک در تولید نان و تولید لباس به یک اندازه از اینفرجو سرتر نیست. سوپرچک در تولید لباس خیلی سرتر از اینفرجو است. بنابراین، این دو نفر در هر مبادله هزینه‌های فرصت متفاوتی خواهند داشت، که درک این نکته نقش کلیدی در فهم این پدیده دارد.

برای حذف کردن تأثیر مسئله تقسیم کار، فرض می‌گیریم که توانایی‌های (بهره‌وری) اینفرجو و سوپرچک ثابت باقی مانده و با تخصصی‌تر شدن آن‌ها بهبود نمی‌یابد.

بهره‌وری سوپرچک و اینفرجو را با مقدار نان و لباسی که هر یک از آن‌ها در یک نوبت کاری ۱۲ ساعته تولید می‌کنند اندازه می‌گیریم. مجموع زمانی که هر یک از آن‌ها کار می‌کنند در تمام مدت ثابت است.

تولید بدون تقسیم کار

اینفرجو		سوپرچک		
۱۲	۱۲	۱۲	۱۲	تعداد ساعات
۲ لباس	۶ نان	۶ لباس	۱۲ نان	بازده

مجموع تولید: ۱۸ نان + ۸ لباس

توجه داشته باشید که هزینه فرصت داشتن چیزی به جای چیز دیگر برای سوپرچک و اینفرجو متفاوت است، زیرا میزان بهره‌وری هر یک از آن‌ها متفاوت است:

برای سوپرچک: ۱ لباس = ۲ نان یا ۱ نان = نصف لباس

برای اینفرجو: ۱ لباس = ۳ نان یا ۱ لباس = یک سوم لباس

برای سوپرچک مبادله سر به سر عبارت است از ۱ لباس در قبال ۲ نان.

برای اینفرجو، مبادله سر به سر عبارت است از ۱ لباس در قبال ۳ نان.

دقیقاً همین تفاوت است که آن‌ها را به مبادله ترغیب می‌کند و موجب می‌شود که هر دو نفع ببرند.

فرض کنید که سوپرچک یک طرفه بخواهد که نان بیشتری در مقایسه با لباس داشته باشد. از آن جا که در تولید هر دو کالا بهتر عمل می‌کند، راه‌حلی که بنا به غریزه و حس درونی به فکر او می‌رسد این است که به کارش ادامه داده و نان بیشتری تولید کند. اما در عین حال او می‌تواند حدس بزند و پیش‌بینی کند که از طریق مبادله با اینفرجو قادر است با صرف همان مقدار زمان، تعداد بیشتری از چیزهایی را می‌خواهد به دست بیاورد.

تولید یا تقسیم کار

اینفرجو		سوپرچک		
۰	۲۴	۱۶	۸	تعداد ساعات
لباس ۰	۱۲ نان	۸ لباس	۸ نان	بازده

مجموع تولید: ۲۰ نان + ۸ لباس

مجموع تولید بدون تقسیم کار: ۱۸ نان + ۸ لباس

مجموع تولید با تقسیم کار: ۲۰ نان + ۸ لباس

افزایش در مجموع تولید: ۲ نان

تغییر در بهره‌وری فردی: صفر

تغییر در مجموع زمان کار: صفر

تنها چیزی که تغییر کرده این است که سوپرچک و اینفرجو زمان خود را با توجه به مزیت نسبی خود به تولید اختصاص داده‌اند.

این که تولید اضافه را چه طور بین خود تقسیم کنند بستگی به توانایی هر یک از آن‌ها در فن مذاکره دارد. بعد از تقسیم کار، یک راه برای مبادله می‌تواند این باشد که سوپرچک ۲ لباس در ازای ۵ نان به اینفرجو بدهد. نتیجه این معامله به صورت زیر خواهد بود:

پس از تقسیم کار

اینفرجو		سوپرچک		
۲ لباس	۷ نان	۶ لباس	۱۳ نان	بازده

مجموع تولید: ۲۰ نان + ۸ لباس

بخش اول: مبادله

هر یک از طرفین از این مبادله فایده می‌برند زیرا نسبت جایگزینی (یا هزینه نسبی) هر یک از آن‌ها بین نان و لباس با دیگری متفاوت است.

چه کسی بیشترین منفعت را برده است؟

● اگر نفع را به نان حساب کنیم، هر دو ۱ نان بیشتر عایدشان می‌شود:

- سوپرچک با دادن معادل ۴ نان (۲ لباس) در ازای ۵ نان، ۱ نان به دست می‌آورد.

- اینفرجو با دادن ۵ نان و دریافت ۲ لباس (معادل ۶ نان) ۱ نان به دست می‌آورد.

● از آن جا که هر دو ۱ نان به دست می‌آورند، می‌توانیم فایده آن‌ها را بر حسب زمان حساب کنیم:

- سوپرچک یک ساعت و اینفرجو دو ساعت زمان به دست آورده است.

● و اگر اندازه‌گیری را بر حسب لباس انجام دهیم:

- سوپرچک یک دوم لباس و اینفرجو یک سوم لباس به دست آورده است.

آیا چیزی به اسم شیوه «عادلان» اندازه‌گیری منفعت وجود دارد؟

توجه داشته باشید که منفعت سوپرچک و اینفرجو بر حسب این که چه طور آن را حساب کنیم تغییر می‌کند:

● بر حسب نان: منفعت هر دو یکسان است.

● بر حسب زمان ذخیره شده: اینفرجو نفع بیشتری برده است.

● بر حسب لباس: سوپرچک نفع بیشتری برده است.

پر واضح است که مردم موقع مبادله این تمرین ذهنی که ما انجام دادیم را انجام نمی‌دهند؛ اما به طور غریزی کاری را انجام می‌دهند که اقتصاددانان به آن تحلیل هزینه-فایده می‌گویند. علت این کار این است که مردم همواره نسبت به آن چه باید از آن صرف نظر کنند (یعنی هزینه فرصت) تا کالا و خدمات مورد نیازشان را به دست آورند هشیارند. ماهیت این فرایند، آزمون و خطا است؛ زیرا اطلاعات ناقص است و ممکن است با گذشت زمان تغییر کند.

در مثالی که آورده شد، فرض بر این بود که زمان و بهره‌وری طرفین ثابت است. بنابراین، افزایش ثروت گروه (بهره‌وری) باید حاصل تلاش مشترک بوده باشد.

لب مطلب این که تقسیم کار به خودی خود از طریق کاهش هزینه فرصت همگان، به طور واقعی و عینی باعث افزایش بهره‌وری گروهی می‌شود. به همین خاطر است که سوپرچک می‌تواند با صرف زمان و دیگر منابع ارزشمند خود، از طریق تولید لباس به جای نان، در نهایت به تعداد نان بیشتری برسد.

۴- نمونه‌هایی از هزینه‌های نسبی در عمل

مناسبات مربوط به قیمت، علاوه بر سایر کارکردهایی که دارند، در مورد کمبود نسبی کالا و خدمات به ما آگاهی می‌دهند. وجود این مناسبات باعث می‌شود که منابع انسانی و مادی ما، در گذار از فرایند پیشنهاد قیمت یا «مناقصه» در بازار، به ارزشمندترین استفاده اختصاص داده شوند. گر چه ما اهداف خود را به صورت ذهنی انتخاب می‌کنیم، اما هزینه‌ها را که در حکم ابزارهای لازم برای رسیدن به آن اهداف

بخش اول: مبادله

هستند، به صورت عینی با هم مقایسه می‌کنیم. مقایسه قیمت‌ها این امکان را به ما می‌دهد که از بین واقعاً بی‌نهایت گزینه، مقرون به صرفه‌ترین ترکیب‌ها را انتخاب کنیم تا چیزهایی را به دست آوریم که به بهترین وجه نیازهای ما را تأمین می‌کنند.

در دنیای مملو از محدودیت‌ها و کاستی‌های ساخت بشر، «قانون هزینه‌های نسبی»^۱ همیشه بر تصمیمات ما در مورد نحوه تعیین وظایف و تخصیص منابع (از جمله استعداد، زمین، و زمان) اثر می‌گذارد.

مثال ۱: من

هر چند من کاسب نسبتاً موفقی هستم، اما دوستانی دارم که بهتر از من می‌توانستند کسب و کار مرا اداره کنند. چرا آن‌ها با مهارت‌های مدیریتی برتر خود جایگزین من در بازار نمی‌شوند؟ علت آن است که مزیتی که این دوستان در کسب و کار تحت مدیریت خودشان کسب می‌کنند از مزیتی که در مدیریت کسب و کار من به دست می‌آورند بیشتر است.

به همین ترتیب، من هم می‌دانم که بهتر از بعضی از مشتریانم می‌توانستم کسب و کارشان را اداره کنم، اما از آن جا که مزیت حاصل از مدیریت کسب و کار خودم در مقایسه با مدیریت کسب و کار آن‌ها بیشتر است، به کار خودم می‌پردازم. بازار با القای این تقسیم‌توانایی‌های مدیریتی بر اساس هزینه‌های نسبی همواره در جهت بهینه‌سازی بازده اجتماعی حرکت می‌کند. همه افراد جامعه (نه فقط دوستان و مشتریان من) از افزایش بهره‌وری اجتماعی که حاصل تخصیص کارآمد استعداد مدیریتی و در نتیجه، مبادله محصولات حاصل از دسترنج، ابتکار عمل، و ذکاوت ما است نفع می‌برند.

1. law of comparative costs

مثال ۲: جونز کشاورز

جونز کشاورز روی کاناپه خود لم داده بود و استراحت می‌کرد که یک نفر آمد و ۱۰۰,۰۰۰ دلار بابت مزرعه‌اش به او پیشنهاد کرد. جونز کشاور باید راجع به این موضوع فکر می‌کرد؛ بنابراین از آن فرد خواست که فردا مراجعه کند. آن شب جونز به بررسی معامله پرداخت: او می‌توانست قطعه زمینی را که چشمش گرفته بود بخرد؛ زمینی که بزرگ‌تر بود، از شهر فاصله بیشتری داشت، و در مقایسه با مزرعه خودش کمی حاصل‌خیزتر بود. اما آن زمین خانه نداشت. او می‌توانست در نزدیکی زمین خانه‌ای اجاره کند، اما درآمد اضافه‌اش صرف پرداخت اجاره می‌شد. علاوه بر این، نیاکان او در این زمین به خاک سپرده شده بودند. او پیشنهاد را رد کرد و این کار باعث شد که فرد مذکور پیشنهادش را به ۱۵۰,۰۰۰ دلار افزایش دهد. باز هم جونز کشاورز نیاز به زمان داشت تا در مورد این پیشنهاد فکر کند؛ بنابراین، دو باره از آن مرد خواست که تا فردا به او مهلت بدهد.

آن شب جونز حساب کرد که با ۵۰,۰۰۰ دلار اضافی می‌تواند زمین مورد نظرش را بخرد و خانه‌ای در آن بسازد. در انتها مبلغی هم برایش باقی می‌ماند. سپس یاد نیاکانش افتاد. در نهایت توانست خودش را متقاعد کند که اگر زمین را نفروشد نیاکانش او را احق فرض خواهند کرد.

چه کسی جلو می‌افتد؟ جونز کشاورز با داشتن یک خانه جدید و درآمد اضافه وضع بهتری پیدا می‌کند، البته فاصله‌اش کمی دورتر می‌شود. خریدار هم وضعش بهتر می‌شود، چون اگر این طور نبود با پولش کار دیگری می‌کرد. جامعه هم وضع بهتری پیدا می‌کند، چرا که مالک جدید در مقایسه با جونز در بهره‌برداری از مزرعه جونز از

مزیت نسبی برخوردار است. مبلغ ۱۵۰,۰۰۰ دلار او در مقایسه با جونز ارزش بیشتری را برای جامعه ایجاد می‌کند. نیاکانش هم خوشحال می‌شوند که یک احمق پس نیانداختند! همه در این معامله سود می‌برند، اما به شیوه‌های مختلف و به میزان متفاوت.

مثال ۳: منشی

منشی یک تولیدکننده دستگاه فتوکپی، با مدیر فنی شرکت که داشت به طرف دستگاه کپی می‌رفت روبه‌رو می‌شود و به او پیشنهاد می‌دهد که کپی‌هایش را بگیرد. وقتی مدیر فنی به منشی توضیح می‌دهد که خودش بهتر از او بلد است که کپی بگیرد، منشی در پاسخ می‌گوید: "بله، اما درآمد شما نسبت به من بیشتر است." درست همانند پزشکی که اجازه می‌دهد پرستاران بیمار را برای عمل آماده کنند. هر چند که دکتر خودش از آن‌ها بهتر بلد است این کار را انجام دهد، اما مزیت بزرگ‌تر او در تشخیص بیماری و انجام عمل است.

از آن جا که کاستی‌های موجود در دنیا محدودیت‌هایی را بر دانش و آگاهی ما تحمیل می‌کنند، تعیین وظایف هیچ وقت نمی‌تواند کامل باشد. یکی از موانع مغفول در تلاش برای کامل شدن، هزینه کسب اطلاعات است، که «فردریک هایک» به آن اشاره کرده است. این بدان علت است که دانش قابل استفاده در زمان و شرایط پراکنده است و هم زمان و هم شرایط به طور مستمر و غیرقابل پیش‌بینی در حال تغییرند. فقط کسانی که در زمان درست در مکان درست قرار دارند می‌توانند حداکثر استفاده را از آن ببرند.^۱

1. Friedrich von Hayek, "The Use of Knowledge in Society," *American Economic Review* 35, no. 4 (September 1945): pp. 519–530. Also available online at <http://www.econlib.org/library/Essays/hykKnw1.html> (accessed October 2, 2007).

به راستی، احتمالاً هیچ کس نمی‌تواند از تمامی فرصت‌های موجودی که هر شخص در هر زمان برای به کارگیری تلاش و استعدادش در اختیار دارد آگاه باشد. اما هم زمان با کسب دانش بیشتر، مرتباً سعی می‌کنیم فرصت‌های پرفایده‌تری را برای تقسیم کار در طول زمان جست‌وجو نموده و خود را با آن‌ها سازگار کنیم. انگیزه همیشگی برای پاداش بالاتر، افراد جامعه را در جهت بیشینه‌سازی دانش تخصصی، تجربه، و توانایی خود در مدیریت و صرفه‌جویی هدایت می‌کند. این فرایند مستمر بازتخصیص توسط اصل هزینه‌های نسبی هماهنگ می‌شود.

با افزایش تخصص‌گرایی، بهره‌وری فردی افراد در زمینه فعالیت خودشان به نوبه خود موجب تفاوت در توانایی‌ها شده و هزینه‌های فرصت را برای هر یک از آن‌ها پایین می‌آورد. با کاهش هزینه‌های فرصت، همه می‌توانند پیشنهادات بهتری در مبادله بدهند که این مسئله نفع و ثروت همگان را بالا می‌برد. زمانی که اینفرجو با کسب تخصص در تولید نان بهره‌وری خود را بالا می‌برد، نانی که از آن برای پرداخت هزینه‌ها استفاده می‌کند هزینه کم‌تری برای او دارد. با این صرفه‌جویی‌ها او می‌تواند نان بیشتری در قبال لباس به سوپرچک بدهد یا پیشنهاد خود را برای به دست آوردن دیگر اجناس موجود در بازار بالا ببرد. همه از منافع حاصل از افزایش بهره‌وری دیگران سهم می‌برند.

برخی افراد در مشاغل پر شاغل (مثلاً آرایشگری) نمی‌توانند بهره‌وری خود را از طریق کسب تخصص در طول زمان افزایش دهند، زیرا امکان مکانیزه یا خودکار کردن کار خود را ندارند. اما حتی اگر این طور هم باشد، باز هم آرایشگری که در شیکاگو کار می‌کند از

آرایشگری که در کاستاریکا است پول بیشتری از مشتری دریافت می‌کند، زیرا افرادی که او با آن‌ها مبادله می‌کند در مقایسه با مشتریان کاستاریکایی از بهره‌وری و ثروت بیشتری برخوردارند. کارگری که در شیکاگو کار می‌کند دقیقاً به این خاطر می‌تواند پول بیشتری به آرایشگر بدهد که اگر خودش بخواهد این کار را انجام دهد هزینه‌اش برای او بیشتر خواهد شد. علاوه بر این، اگر شیکاگویی‌ها می‌خواهند آرایشگر در محله بماند و به آن‌ها خدمت کند باید سهم او را هم بدهند.

همچنین، تقسیم کار امکان تخصصی شدن را برای اشخاص، گروه‌ها، و ملت‌ها فراهم می‌آورد و از این طریق آن‌ها می‌توانند بهره‌وری خود را به میزان قابل توجهی افزایش دهند. این مسئله با طراحی و برنامه‌ریزی اتفاق نمی‌افتد، بلکه یک فرایند خودجوش لازم است که طبق قانون مبادله شکل گرفته باشد. مناطق جغرافیایی تخصص‌گرایی را تجربه می‌کنند و در نهایت به مراکز کشاورزی، بازرگانی، یا صنعتی تبدیل می‌شوند. برخی فعالیت‌های خاص نیز در یک جا تجمع پیدا می‌کنند، مانند تولید منسوجات در کارولینای شمالی و جنوبی، شرکت‌های بیمه در کانکتیکت، کفپوش سرامیک در ایتالیا، الکترونیک در سیلیکون ولی، و غیره.

یک جامعه تخصصی شده فرهنگی را پرورش می‌دهد که برای نوآوری‌های پیشرفته مساعدتر است. اعضای جامعه متوجه می‌شوند که تخصص‌گرایی آن‌ها، به دلیل وجود فرصت‌های بیشتر برای استفاده از مهارت‌هایشان و مبادله شخصی بیشتر ایده‌ها در جای مناسب، پاداش بسیار بهتری دریافت می‌کند.

تخصص‌گرایی به هزاران شیوه، نوآوری در زمینه ابداع روش‌های صرفه‌جویی در زمان و استفاده بهتر از منابع را به طور پیوسته افزایش می‌دهد. این مسئله باعث آزاد شدن زمان و منابع می‌شود و امکان افزایش کمی و کیفی کالاهای مصرفی و خدمات را فراهم می‌آورد.

وقتی با دقت به اطراف نگاه می‌کنیم، همه جا حضور و نقش اصل اساسی هزینه‌های نسبی را احساس می‌کنیم.

0- تجارت به عنوان عامل توزیع ثروت

اقتصاد بازار تمرین آزادی مردم در مبادله است. در چنین اقتصادی، فرد نه به هزینه دیگران، بلکه فقط از طریق پیشنهاد معامله بهتر به دیگران (که موجب ثروتمندتر شدن آن‌ها می‌شود) می‌تواند «ثروتمند شود». از این رو، در این بازی نفع یک طرف به معنای ضرر طرف دیگر نیست.

از آن جا که هیچ روش واقع‌بینانه‌ای نیست که به کمک آن بسنجیم چه کسی بیشترین نفع را در مبادله می‌برد، صحبت در باره مبادله عادلانه و منصفانه، یعنی این که هر دو طرف باید تقریباً یکسان نفع ببرند، بی‌فایده است. معنای واژه منصفانه با واژه عادلانه متفاوت است.

یک اقتصاددان به خوبی می‌داند که فایده به صورت ذهنی در حاشیه اندازه‌گیری می‌شود. هر مبادله بعدی، حتی مبادله دقیقاً یک چیز واحد، منافع متفاوتی را برای طرفین در بر دارد و از این رو، همیشه فایده نابرابری را ایجاد می‌کند. زمانی که من معامله‌ای با بیل گیتس انجام می‌دهم (یعنی هر دفعه که یکی از برنامه‌های کامپیوتری‌اش را می‌خرم!) مسلماً نفعی که من می‌برم بیش از او است، زیرا ارزش

برنامه از پولی که بابتش می‌دهم بسیار بیشتر است. خوشبختانه، من مجبورم فقط پولی را پردازم که «خریدار حاشیه‌ای»^۱ مایل به پرداخت آن است و از آن جا که من خریدار حاشیه‌ای نیستم، حاضرم پول بیشتری پرداخت کنم. علت این که ثروت بیل گیتس از من خیلی خیلی بیشتر است آن است که تعداد معامله‌هایی که انجام می‌دهد از معاملات من بیشتر است. اگر من برنامه‌های کامپیوتری‌ام را از کسی غیر از بیل گیتس می‌خریدم آن وقت بود که نیاکانم فکر می‌کردند آدم احمقی هستم.

لذت‌های معدودی از دست باز و سخاوتمند طبیعت به ما
ارزانی می‌شود؛ اما با هنر، کار، و صنعت ما می‌توانیم به
وفور از آن‌ها بهره‌برداری کنیم. از این رو، ایده مالکیت در
تمامی جوامع مدنی به یک ضرورت تبدیل می‌شود.

دیوید هیوم، جستاری در باب اصول اخلاقیات

یک نفر برای افزایش ثروتش فقط دو راه پیش رو دارد: یا می‌تواند از طریق مبادله داوطلبانه، کالا و خدماتی را به دیگر اعضای جامعه ارائه کند، و یا به زور، تقلب، یا امتیازات اعطایی دولت متوسل شود. یکی از این امتیازات، حمایت از تولیدکنندگان داخلی در مقابل رقبای خارجی از طریق وضع تعرفه‌های گمرکی است تا مصرف‌کنندگان نتوانند کالای وارداتی را به قیمت پایین‌تر خریداری کنند.^۲ از آن جا که تعرفه‌ها منجر به تحریف هزینه‌های نسبی می‌شوند، در روند

۱. منظور خریداری است که مایل است کالا را با حداقل سود تولید بخرد- مترجم.

۲. تعرفه‌های واردات که برای حمایت از منافع برخی افراد وضع می‌شوند در عمل حق مالکیت اشخاص دیگر برای مبادله آزاد با دیگران را از بین می‌برند، آن هم صرفاً به این دلیل که طرفین در قلمروهای سیاسی متفاوت زندگی می‌کنند.

تخصیص منابع نیز اختلال به وجود می‌آید و چون تخصیص منابع به بهترین نحو صورت نگرفته، زیان خالص حاصله گریبانگیر کل جامعه خواهد شد.

زمانی که مبادله داوطلبانه باشد، افراد ناگزیرند در تک‌تک معاملات، در جهت «ثروتمندتر» کردن مصرف‌کننده از طریق ایجاد رضایت‌مندی بیشتر در وی، گام برداشته و با یکدیگر رقابت کنند. هر کس در جهت ثروتمندتر کردن دیگران موفق‌تر عمل کند بیشترین ثروت نصیبش می‌شود. آیا راه بهتری وجود دارد که بتوان همه مردم، چه آن‌ها که خوبند و چه آن‌ها که خیلی خوب نیستند، را وادار نمود تا برای بهتر شدن وضعیت دیگران کار و تلاش کنند: تا آن‌ها را ثروتمندتر ... کنند یا کاری کنند که کم‌تر فقیر باشند؟

به طرز باور نکردنی، مالیات تصاعدی در عمل برای این منظور طراحی شده تا «گاز» بزرگ‌تری از درآمد کسانی زده شود که موفق‌تر از همه در ثروتمندتر کردن دیگر اعضای جامعه عمل کرده‌اند. دخالت تحریف‌کننده حاصل از مالیات تصاعدی، در کنار دیگر مشوق‌های منحرف‌کننده (نظیر انحصارات، تعرفه‌ها، سهمیه‌های گمرکی، معافیت‌های مالیاتی و غیره)، به هر حال به شکلی غیر متظره باعث باخت و ضرر عده‌ای از افراد می‌شود، و به این ترتیب پای «قانون پیامدهای ناخواسته»^۱ را به بازی اقتصاد باز می‌کنند. وقتی مالیات‌های تصاعدی بالاتر موجب یأس و ناامیدی کسانی می‌شوند که بهره‌وری بالاتری دارند (کسانی که می‌توانند بهترین معاملات را پیشنهاد دهند)، آن عده که از مبادله با آن‌ها فایده برده‌اند چاره‌ای ندارند جز این که به

1. law of unintended consequences

بخش اول: مبادله

بهترین گزینه دوم رو آورند، که تفاوت آن با گزینه اول می شود زیان آن‌ها. زیان واقعی جامعه از این هم بزرگتر است، چرا که مالیات موجب کاهش درآمدی می شود که باید بین همه تقسیم شود.^۱

در یک جامعه آزاد فرد ماهیتاً نمی تواند با تحمیل اراده یا سلیق خود به دیگران ثروتمند شود. در واقع، زمانی که برای کاهش فقر دیگران (یا ثروتمندتر کردن آن‌ها) رقابت می کنیم، باید اولویت‌های آن‌ها را درست پیش بینی کنیم، نه اولویت‌های خودمان را.

اگر طالب پول در آوردن باشیم ممکن است مجبور شویم لباسی تولید کنیم که خودمان نمی پوشیم یا غذایی تولید کنیم که خودمان نمی خوریم. و لازم است کیفیت را متناسب با بودجه مردم سازگار کنیم، نه با بودجه خودمان.

درست به معنای واقعی کلمه، از این جنبه است که همه ما برای ثروتمندتر کردن دیگران رقابت می کنیم. این کار مستلزم تلاش بی وقفه، ابتکار عمل، و نوآوری است. علاوه بر در نظر گرفتن دیگر گزینه‌های احتمالی قابل دسترس مردم، ناگزیریم نیازهای مردم، سلیقه‌های شخصی، و قدرت خرید آن‌ها را نیز پیش بینی کنیم که همگی این‌ها دائماً در جریان و در حال تغییرند. این که چه کسی ثروتمند می شود و چه کسی نمی شود را چیزی تعیین می کند که لودینگ فون میزس آن را "همه‌پرسی هر روزه بازار" می نامد. مردم با پول خود رأی می دهند- با دلار، ین، یا یورویی که با تلاش خود به

۱. ماهیت تبعیض آمیز مالیات تصاعدی یک سری اثرات ناخواسته و تضعیف کننده دیگر هم دارد که ربطی به مزیت نسبی ندارد. در مالیات تصاعدی نرخ‌های بالاتر مالیات بر درآمد متناسب با میزان مصرف ثروتمندان افزایش نمی یابد، بلکه متناسب با احتمال تبدیل شدن آن درآمد به سرمایه مولد و افزایش بهره‌وری (و در نتیجه، افزایش صوری و واقعی دستمزدها) افزایش پیدا می کند.

دست آورده‌اند. در مقام مصرف‌کننده، ما به کسانی رأی می‌دهیم که بیش از همه ما را ثروتمند می‌کنند، و به نوبه خود، ما نیز آن‌ها را ثروتمندتر می‌کنیم. آیا دولت حق دارد رأی ما را وتو کند؟ آیا امکان یک سیستم دموکراتیک‌تر وجود دارد؟

در یک جامعه آزاد ثروت یک فرد به فرد دیگر بستگی دارد. درست همان طور که فرد نمی‌تواند ثروتش را بعد از مرگ با خود ببرد، در زمان حیات نیز هرگز نمی‌تواند آن را بدیهی و مسلم فرض کند و نمی‌تواند به آن بچسبد. فرد باید هر روز و هر روز با ثروتمندتر کردن دیگران از طریق مبادله ثروت به دست آورد.

ما شام شیمان را از مهربانی قصاب و نوشابه فروش و نانوا نداریم؛ شام شب ما حاصل توجهی است که آن‌ها به منافع خودشان دارند. در معامله با این افراد توجه خود را نه به انسانیت آن‌ها، که به حب نفس آن‌ها معطوف می‌کنیم، و هیچ وقت در باره نیازهای خودمان چیزی به آن‌ها نمی‌گوییم، اما از منافی که از معامله با ما می‌برند حرف می‌زنیم.

آدام اسمیت، ثروت ملل

مصرف‌کنندگان رحم ندارند. زمانی که خرید می‌کنند به نیازهای فردی یا خانوادگی فروشنده کار ندارند: آن‌ها کمک‌های خیریه خود را جای دیگر انجام می‌دهند.

کسانی که نتوانند نیازهای جامعه را تأمین کنند ورشکست می‌شوند. ورشکستگی به این معنا است که سند مالکیت دارایی‌های مولد آن‌ها به کسی دیگری انتقال می‌یابد که باور دارد بهتر می‌تواند به مصرف‌کنندگان خدمت کند. اگر مالک جدید توانست خدمات بهتری

به مصرف‌کنندگان بدهد، ثروت را برای خود نگه می‌دارد و اگر نتوانست، دو باره به نفر بعدی منتقل می‌شود. این سیستم متکی به خوبی و مهربانی نیست، بلکه متکی به نفع شخصی تمامی کسانی است که در آن شرکت دارند تا در نهایت روابط برد-برد ایجاد شود؛ حتی زمانی که نیت افراد چندان اخلاقی و درست نیست. این عامه مردم هستند که نحوه توزیع ثروت را تعیین می‌کنند، نه دولت.

تولید و توزیع در واقع یک عمل واحد هستند.^۱ زمانی که ثروت به وجود می‌آید، مالکیت آن قانوناً توسط فرایند تحصیل مال تعیین می‌شود، زیرا مردم زمان، تلاش، و منابع شخصی خود را صرف تولید چیزهایی می‌کنند که ثروت از آن‌ها تشکیل می‌شود و آن‌ها ریسک اجتناب‌ناپذیری که جزء جدایی‌ناپذیر این فرایند همیشه نامعلوم آزمون و خطا است را متقبل می‌شوند. هیچ کس دیگری نمی‌تواند قانوناً ادعایی نسبت به این تولیدات داشته باشد، زیرا همان طور که اشاره شد، به هزینه کسی تولید نشده‌اند و هر کس که مشارکتی در تولید آن‌ها داشته طبق قرارداد مزد خود را دریافت کرده است.

فقط رقبا هستند که می‌تواند ادعا کنند که به صورت موقت از این فرایند آسیب دیده‌اند؛ درست همان طور که مالکین قایق‌ها از پل‌سازان آسیب دیدند. حتی کارگران، که به راستی موقتاً به دلیل رقابت آسیب دیده، و شغل خود را از دست می‌دهند نیز احتمالاً در بلند مدت هم‌زمان با ثروتمندتر شدن کل جامعه، با شرایط بهتری استخدام می‌شوند.

۱. "... در اقتصاد بازار این به اصطلاح دوگانگی دو فرایند مستقل، یعنی فرایند تولید و فرایند توزیع، وجود ندارد. فقط یک فرایند در جریان است. کالاها ابتدا تولید و سپس توزیع نمی‌شوند. چیزی به نام تصاحب بخشی از کالای بی‌صاحب وجود ندارد. محصولات به عنوان اموال یک فرد تولید می‌شوند. اگر کسی بخواهد آن‌ها را توزیع کند ابتدا باید آن‌ها را مصادره کند.

Ludwig von Mises, *Human Action* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 2007), p. 804.

زمانی که فردی بازده را افزایش می‌دهد، به طور طبیعی این کار را برای استفاده خودش انجام نمی‌دهد، زیرا میزان تولید از میزان نیاز یا خواسته او فراتر است. افزایش بازده به هیچ وجه به معنای «تولید مازاد» نیست. کسی که با هدف کسب تخصص در پرورش ذرت از تولید لباس، کفش، و مبلمان برای خودش صرف نظر می‌کند این کار را برای مصرف کردن انبوهی از ذرت انجام نمی‌دهد. او تولید ذرت را از روی عمد انجام می‌دهد تا آن را با دارایی نقدتری به نام پول معاوضه کند.

و به لحاظ منطقی، اگر قرار باشد او در نهایت به لباس، کفش، یا مبلمانی نرسد که بهتر از آن چیزی باشد که خودش می‌توانست با کمک منابع و زمان مصروف در پرورش و مبادله ذرت تولید کند، هیچ وقت خودکفایی‌اش را فدا نمی‌کرد.

آن چه «مازاد» تولید نامیده می‌شود در عمل قدرت خرید است که پس از تبدیل شدن به پول به خدمت گرفته می‌شود تا تولیدکننده چیزی را که در نهایت خواهان آن است به دست آورد. او می‌خواهد حق مالکیت خود نسبت به ذرت را با حق مالکیت دیگران نسبت به آن چه او نیازمند یا خواهان آن است مبادله کند.^۱ در این معنا، تجارت سه وجه دارد، زیرا نیازی نیست که شما کالا و خدمات را فقط از کسانی که از شما خرید می‌کنند خریداری کنید. به همین خاطر است که استفاده گسترده از پول موجب چند برابر شدن فرصت‌های تجاری شده است.

در تلاش همگانی برای دادن پیشنهاد قیمت بالاتر در مقایسه با دیگر خریداران به هنگام جست‌وجوی کالا، در نهایت همه افراد

۱. این تولید برای مبادله جوهره و ماهیت چیزی است که اقتصاددانان به آن «قانون سی» (Say's Law) می‌گویند.

بهره‌وری بیشتر خود (یعنی صرفه‌جویی در هزینه‌ها) را با دیگران تقسیم می‌کنند.

پول در این مبادله مضاعف فقط نقش پولی دارد؛ و زمانی که معامله در نهایت انجام شد، همیشه مشخص می‌شود که فقط یک نوع کالا با کالای دیگر معاوضه شده است.

«ژان-بابتیست سی»^۱، رساله‌ای در باب اقتصاد سیاسی

کسانی که از طریق مبادله رقابتی آزاد سهم بیشتری در خیر و سعادت باقی مردم ایفا می‌کنند، در مقایسه با آن‌ها که سهم کم‌تری در این کار دارند، مشتریان بیشتری را جلب نموده و در نتیجه ثروت بیشتری به دست می‌آورند.

رقابت برای تأمین نیازها و خواسته‌های مردم شیوه انجام کار و ساخت چیزها را تغییر داده و تعدیل می‌کند. زمانی که همه ما از حق یکسان برای رقابت برخوردار باشیم، برای ادامه حیات باید خود را تغییر داده و با شرایط سازگار کنیم. این مسئله ما را وادار به خلاقیت و نوآوری می‌کند. دارایی‌های مشهود (ماشین‌آلات) و نامشهود (دانش) که زمانی بسیار ارزشمند بودند بلااستفاده می‌شوند. این فرایندی است که «جوزف شومپتر» آن را «ویرانگری خلاق»^۲ می‌نامد.

پر واضح است که سازگاری زمانی اتفاق می‌افتد که نفعی برای جامعه تولید کند. اما متأسفانه تغییر نیز هزینه دارد، از جمله هزینه عدم امنیت سرمایه و شغل. خودروسازان حرفه درشکه‌چی‌ها را از بین بردند؛ صنعت

1. Jean-Baptiste Say

2. Creative Destruction (Joseph A. Schumpeter, Capitalism, Socialism and Democracy, New York: Harper & Row, 1950).

پلاستیک برخی الیاف طبیعی را به اقلام مد روز بوتیکی کاهش داد؛ برون‌سپاری کارها به خارج کشور به طور موقت برخی کارگران داخلی را از کار بی‌کار کرد، و غیره. بنابراین، جای تعجبی نیست که تولیدکنندگان داخلی هر کشوری برای کوتاه کردن دست رقبای خارجی به رایزنی با دولت خود پردازند و خواستار وضع عوارض گمرکی بر واردات شوند.

به همان اندازه که تولیدکنندگان داخلی در این کار موفق شوند، به همان اندازه پیشرفت و توسعه عقب می‌افتد. اگر ما در عصر حجر توانسته بودیم به امنیت شغلی دست پیدا کنیم، هنوز هم توی غار زندگی می‌کردیم.

سخن پایانی: حقوق مالکیت مهم است

در دنیای مدرن امروز، چندان جای بحث نیست که اقتصاد بازار آزاد تنها سازمان اقتصادی کارآمد جامعه است که می‌تواند موجد رفاه و بهروزی باشد. همان طور که «آدام فرگوسن» اشاره کرده،^۱ این نظم و سازمان محصول اقدام و «کنش انسانی» است نه نقشه و «طراحی انسانی». در واقع، «کارل منگر»^۲ این سؤال را مطرح نموده که: "چه طور ممکن است نهادهایی که در جهت رفاه عمومی خدمت می‌کنند و بی‌نهایت در توسعه رفاه عمومی اهمیت دارند، بدون یک اراده عمومی هدایت شده در جهت

۱. "تا به حال انسان‌ها را این گونه دیده‌ایم که یا بر مبنای برابری با هم همبستگی داشته‌اند، یا به صرف احترام و دل‌بستگی داوطلبانه به رهبرانشان آماده پذیرش وابستگی بوده‌اند؛ اما در هر دو مورد، این امور بدون برنامه‌ریزی هماهنگ دولت، یا نظام قوانین بوده است.... هر اقدامی و هر حرکتی از جانب توده مردم، حتی در عصر روشنگری، با جهل نسبت به آینده همراه بوده است؛ و در این مسیر، ملت‌ها با نظام‌هایی مواجه شده‌اند که در واقع در نتیجه اقدام و کنش انسانی پدید آمده‌اند، و نه در اثر اجرای طرح و نقشه انسانی."

Adam Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society*, 5th ed. (London: T. Cadell, 1782). Also available online at <http://oll.libertyfund.org/title/1428/19736/1566165> (accessed October 2, 2007).

2. Carl Menger

بخش اول: مبادله

تأسیس آن‌ها به وجود آمده باشند؟"^۱ پاسخ این سؤال (که حتماً منگر آن را می‌دانست)، آن است که وجود این نهادها نتیجه خودجوش اجرای حقوق مالکیت است: که به آن بازار نیز می‌گویند.

تئوری اقتصادی توضیح می‌دهد که ساختار قیمتی حاصل از مبادله حقوق مالکیت به چه نحوی و با چه مکانیسمی امکان تخصیص کارآمد منابع در جهت تأمین اولویت‌های اجتماعی را فراهم می‌آورد. در نبود قیمت‌های واقعی، محاسبه اقتصادی برای تخصیص این منابع غیرممکن است.^۲ در نتیجه، حقوق مالکیت یک شرط لازم برای رفاه و بهروزی و کاهش فقر است.

از سوی دیگر، قوانین و مقرراتی که ساختار قیمت را غیرطبیعی جلوه می‌دهند، واقعیت‌ها را به درستی نشان نداده و هزینه‌های فرصت را از نظر پنهان می‌کنند. در نتیجه، افراد تصمیمات سرسری و بی‌هدفی می‌گیرند که به تخصیص نادرست منابع می‌انجامد و زیان خالص اجتماعی ناخواسته را به همراه می‌آورند.

روح تجارت روح صرفه‌جویی، اقتصاد، میانه‌روی، کار،
عقلانیت، آرامش، نظم، و اعتدال را به همراه می‌آورد.

مونتسکیو، روح قوانین

از بحث‌هایی که در این جمع‌بندی مطرح شد می‌توان فهمید که چه طور اجرای حقوق مالکیت می‌تواند مبادله‌های مقرون به صرفه را به همراه بیاورد، کارایی اقتصادی اجتماعی را بالا ببرد، و فقر را کاهش

1. Carl Menger, quoted in Friedrich von Hayek, *The Fatal Conceit* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. 1.

2. Ludwig von Mises, *Human Action* (Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 2007), pp. 206–211.

دهد. علاوه بر این، احترام به حقوق مالکیت یک سری مزایای جانبی هم دارد: موجب کاهش آلودگی (خسارت به حقوق مالکیت دیگران) می‌شود، فساد (دزدیدن حقوق مالکیت دیگران) را کاهش می‌دهد، و رشوه‌خواری را محدود می‌سازد (زمانی که افراد به موجب حق، و نه به موجب مجوز عمل می‌کنند، مقامات اداری فرصت کم‌تری برای رشوه گرفتن پیدا می‌کنند). قطعیت ناشی از داشتن حق نسبت به مالکیت یک چیز، مردم را تشویق می‌کند که سنجیده برنامه‌ریزی نموده و در مصرف صرفه‌جویی کنند چرا که زیان اقتصادی را باید از جیب خودشان پرداخت کنند. هم هزینه فرصت و هم احتمال زیان هر دو مهم هستند و در کنار هم انگیزه افراد را برای حفظ منابع بیشتر می‌کنند. زمانی که زبانی ایجاد می‌شود، این زیان محدود به منابعی است که مالکانشان به خطر می‌اندازند.

مهم‌تر از همه این که اجرای حقوق مالکیت موجب پرورش جامعه‌ای مختار، مسئول، و صلح‌جو بر اساس مبادله آزاد می‌شود.

بخش دوم: تجارت بین «کشورها»

ارز خارجی

کشورها نمی‌توانند مبادله کنند. فقط مردم هستند که می‌توانند حقوق مالکیت خود را مبادله کنند. حتی زمانی که تعداد کثیری از شرکت‌کنندگان در بازاری حضور دارند که محصولات فراوانی در آن با یکدیگر مبادله می‌شوند، هر مبادله پی‌درپی، صرف نظر از این که چه تعداد واسطه در طول مسیر قرار می‌گیرند، در نهایت بین یک فروشنده و یک خریدار است. واسطه‌گری توسط دلان (واسطه‌ها) فقط زمانی رخ می‌دهد که کار آن‌ها موجب تسهیل مبادله و صرفه‌جویی برای شرکت‌کنندگان در مبادله می‌شود.

معمولاً کشورها پول رایج خود را دارند. از این رو، برای خرید کالا و خدمات از یک کشور خارجی، فرد ابتدا مجبور است ارز رایج آن کشور را خریداری نماید. به همین ترتیب، اگر فردی چیزی را در یک کشور خارجی به فروش برساند، پرداخت به ارز آن کشور انجام می‌شود. بنابراین، بازاری برای ارزهای خارجی (بازار ارز) ایجاد می‌شود.

عرضه و تقاضا برای ارزهای مختلف، قیمت آن ارزها را نسبت به یکدیگر تعیین می‌کند که به آن «نرخ مبادله ارز» می‌گویند - درست مانند وقتی که ۴ اسکناس ۵ دلاری را با یک اسکناس ۲۰ دلاری خریداری می‌کنیم. زمانی که یک اسکناس یک دلاری را با یک اسکناس ۱۲۰ ینی مبادله می‌کنیم، نرخ مبادله یک به ۱۲۰ است.

نرخ مبادله ارز نشان‌دهنده قدرت خرید تقریبی هر ارز در مقایسه با ارز دیگر است، درست همان طور که ۴ اسکناس ۵ دلاری به اندازه یک اسکناس ۲۰ دلاری قدرت خرید دارد. این قدرت خرید مساوی را «برابری قدرت خرید دو ارز»^۱ می‌نامند. اگر سایر عوامل در عرضه و تقاضای ارز خارجی تأثیرگذار نباشند، برابری قدرت خرید دو ارز تنها عامل تعیین‌کننده نرخ مبادله خواهد بود؛ زیرا، هر چه باشد، این عرضه و تقاضا است که قیمت چیزها را تعیین می‌کند. جریان سرمایه ناشی از سرمایه‌گذاری در سراسر کشور، معاملات اعتباری بین‌المللی، پول‌هایی که توسط خانواده‌ها ارسال می‌شوند، کمک‌های خارجی، و فرار سرمایه از جمله دیگر عوامل تأثیرگذار بر عرضه و تقاضای ارزهای خارجی هستند.

قلمروی سیاسی محل اقامت (یا به واقع ملیت) کسی که کالایی را مبادله می‌کند موضوعیتی در نفس مبادله ندارد، زیرا چنان چه واردکننده داخلی استطاعت پرداخت نداشته باشد (یعنی ارز خارجی لازم را از صادرکنندگان کشور خود خریداری نکرده باشد)، تأمین‌کننده خارجی خیلی راحت از حمل کالا خودداری می‌کند. زمانی

1. purchasing power parity (PPP)

«بخش دوم: تجارت بین «کشورها

که تقاضا برای ارز خارجی افزایش (یا کاهش) می‌یابد، قیمت آن همانند هر کالای دیگر بالا (یا پایین) می‌رود.

مبادله، چه داخلی چه بین‌المللی، به همگان این فرصت را می‌دهد تا در صرفه‌جویی حاصل از افزایش بهره‌وری دیگران سهیم شوند. علت این سهیم شدن آن است که همان زمان با این که مردم هزینه‌های خود را از طریق مبادله کاهش می‌دهند، بالا رفتن قدرت خرید این امکان را به ایشان می‌دهد تا چیزهای دیگری را در کشور خود یا در خارج از کشور بخرند یا پول بیشتری بابت چیزهایی که می‌خواهند به دیگران بدهند. زمانی که ما خرید می‌کنیم، در عمل روی دست دیگر خریداران بلند می‌شویم. هر چه بیشتر صرفه‌جویی کنیم، می‌توانیم پیشنهاد بهتری بدهیم.

• عملکرد نرخ‌های (برابری) ارزهای خارجی

مبادله بین مردمان کشورهای مختلف (یا بین مناطق مختلف یک کشور) زمانی اتفاق می‌افتد که قیمت‌های نسبی در مکان‌های مختلف متفاوت باشند. هر چند که این شرط لازم است، اما کافی نیست زیرا اختلاف قیمت باید آن قدر باشد که هزینه حمل و نقل و دیگر هزینه‌های معامله را جبران کند.

این «مناسبات قیمتی» هستند که هزینه‌های فرصت را برای ما آشکار می‌سازند. وقتی از تفاوت مناسبات قیمتی صحبت می‌کنیم به واقع داریم از تفاوت هزینه‌های فرصت برای طرفین درگیر در مبادله حرف می‌زنیم. مثال زیر نشان می‌دهد که چه طور ساختارهای قیمتی

نسبی متفاوت فرصت‌های سودآوری برای مبادله فراهم می‌کنند. همان‌طور که در زیر خواهیم دید، واسطه‌گری (خرید و فروش هم‌زمان بین ارزها) موجب کاهش اختلاف میان نرخ ارزها می‌شود. این مسئله نباید باعث تعجب ما شود، زیرا قیمت‌های نسبی این امکان را به ما می‌دهند که هزینه فرصت داشتن چیزی به جای چیز دیگر را با هم مقایسه کنیم.

جدول ۱ - قیمت‌ها بدون تجارت

ارز کشور الف دلار است ارز کشور ب ین است
نرخ‌های ارز به صورت برابری قدرت خرید دو ارز بیان شده‌اند.

		کشور ب (ین)		کشور الف (دلار)		
متوسط نرخ ارز	نرخ ارز	وارداتی	داخلی	وارداتی	داخلی	
۴۵ ین: ۱ دلار	۴۰ ین: ۱ دلار	---	۱,۲۰۰ ین	---	۳۰ دلار	تلویزیون
	۵۰ ین: ۱ دلار	---	۱,۰۰۰ ین	---	۲۰ دلار	رادیو
		رابطه قیمت بین تلویزیون و رادیو در هر کشور				
		۱/۲ : ۱		۱/۵ : ۱		

همان‌طور که می‌بینید، قیمت‌ها در کشورهای الف و ب رابطه متفاوتی دارند:

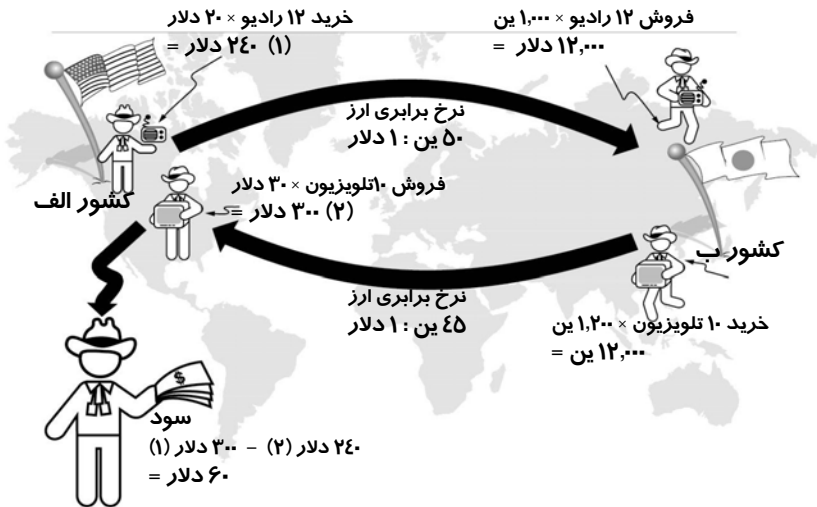
قیمت‌های نسبی

در کشور الف: ۱ : ۱/۵

در کشور ب: ۱ : ۱/۲

نحوه عملکرد قدرت خرید دو ارز

شکل ۱: چگونگی ایجاد فرصت‌های سودآور توسط رابطه مختلف قیمت‌ها



تصویر ۱ نشان‌دهنده یک فرصت کارآفرینی است:

- در کشور الف، یک نفر می‌تواند ۱۲ رادیو به هزینه ۲۴۰ دلار بخرد.
($240 = 12 \times 20$ دلار)
- او این رادیوها را در کشور ب به قیمت هر عدد ۱,۰۰۰ ین به مبلغ کل ۱۲,۰۰۰ ین می‌فروشد.
($12,000 = 1,000 \times 12$ ین)
- او با این ۱۲,۰۰۰ ین ۱۰ تلویزیون در کشور ب می‌خرد.
($10 = 12,000 \div 1,200$ ین)

• او تلویزیون‌ها را به قیمت هر عدد ۳۰ دلار، به مبلغ کل ۳۰۰ دلار می‌فروشد.

$$(300 \text{ دلار} = 30 \text{ دلار} \times 10 \text{ تلویزیون})$$

• این فرد، سودی معادل ۶۰ دلار، منهای هزینه‌های معامله، می‌برد.
(۶۰ دلار = ۲۴۰ دلار - ۳۰۰ دلار)

طبیعی است که چنین فعالیت پرمنفعتی خیلی دوام نمی‌آورد.

جدول ۲ - قیمت‌ها با تجارت آزاد

		کشور ب (ین)		کشور الف (دلار)		
متوسط نرخ ارز	نرخ ارز	وارداتی	داخلی	وارداتی	داخلی	
۴۵ ین: ۱ دلار	۴۵ ین: ۱ دلار	۱,۳۵۰ ین	۱,۲۰۰ ین	۲۶/۶۷ دلار*	۳۰ دلار	تلویزیون
	۴۵ ین: ۱ دلار	۹۰۰ ین*	۱,۰۰۰ ین	۲۲/۲۲ دلار	۲۰ دلار	رادیو
رابطه قیمت بین تلویزیون و رادیو در هر کشور						
			۱/۳۳ : ۱	۱/۳۳ : ۱		

سلسله اتفاقات

• رقابت ایجاد می‌شود و قیمت‌ها را به سمت حذف اختلاف در روابط قیمت به شرحی که در جدول ۱ آمده سوق می‌دهد.

• زمانی که رقبا شروع به خرید رادیو و تلویزیون می‌کنند، تفاوت بین کم‌ترین و بیشترین قیمت کم می‌شود و برابری قدرت خرید به ۴۵ ین: ۱ دلار نزدیک می‌شود.

• قیمت‌هایی که احتمالاً در هر کشور وجود خواهند داشت در جدول ۲ در قسمت مربع‌های خاکستری جدول ۲ نشان داده شده‌اند.

$$* ۱,۲۰۰ \div ۴۵ = ۲۶/۶۷ \text{ دلار}$$

$$* ۲۰ \times ۴۵ = ۹۰۰ \text{ ین}$$

• بنابراین، همان‌طور که در جدول ۲ نشان داده شده، روابط قیمت در هر کشور یکسان است: ۱ : ۱/۳۳.

$$۱/۳۳ = ۲۰ \text{ دلار} \div ۲۶/۶۷ \text{ دلار}$$

$$۱/۳۳ = ۹۰۰ \text{ ین} \div ۱,۲۰۰ \text{ ین}$$

• مردم اقلام مزبور را، صرف نظر از منشاء آن‌ها، در جایی می‌خرند که قیمت پایین‌تر است، یعنی در قسمت‌های خاکستری رنگ جدول ۲.

سیاسی شدن تجارت

• موازنه حساب‌ها یا موازنه تراز تجاری

نوسانات تجارت (تراز تجاری) همیشه با نوسانات موجود در مثلاً جریان سرمایه جبران می‌شود، زیرا حساب کل مبادلات باید موازنه باشد (تراز پرداخت‌ها). واردات / صادرات و جریان بین‌المللی سرمایه (سرمایه‌گذاری‌ها یا اعتبارات) دو عامل اصلی و مهم هستند که باعث افزایش یا کاهش عرضه و تقاضای ارزهای خارجی (مبادله خارجی) می‌شوند.

عوااید حاصل از کل جریان ورودی و خروجی معاملات (تجارت به علاوه سرمایه) لزوماً به ایجاد توازن میان دو طرف گرایش دارد، خواه اقلام مورد معامله مشهود باشند (مثلاً کالاهای تجاری) و خواه

نامشهود (مانند اوراق قرضه دولتی). عدم توازن به این معنا است که یک طرف چیزی را در قبال هیچ دریافت می‌کند.

نوسانات نرخ ارز موجب ایجاد توازن میان درآمد حاصل از صادرات و جریانات ورودی سرمایه، با هزینه‌های صادرات و جریانات خروجی سرمایه می‌شود...

- وقتی تقاضا برای واردات افزایش می‌یابد، تراز تجاری منفی می‌شود. در نتیجه، قیمت ارز خارجی بالا رفته و واردات کاهش می‌یابد.
- آن وقت است که صادرات پرمفعت‌تر خواهد بود، زیرا صادرکنندگان می‌توانند ارز خارجی خود را به قیمت بالاتری به ارز داخلی بفروشند.
- زمانی که صادرات پرمفعت‌تر می‌شود، افراد منابع خود را از تولید برای بازار داخل به سمت تولید برای بازار صادراتی هدایت می‌کنند.
- این مسئله عرضه ارز خارجی را افزایش، و قیمت آن را کاهش می‌دهد. در نتیجه، واردات افزایش پیدا می‌کند.
- جریان ورودی سرمایه نیز قیمت ارز خارجی را کاهش می‌دهد که در نتیجه آن واردات افزایش می‌یابد.
- نوسانات نرخ مبادله ارز گرایشی مستمر برای موازنه پرداخت‌ها ایجاد می‌کند.

معمولاً مردم زمانی که تراز تجاری منفی است احساس خطر می‌کنند و زمانی که مثبت است شادمان می‌شوند. اما جریان ورود سرمایه، با تراز تجاری منفی‌ای که همراه آن است، نشان از رونق کشور در جذب سرمایه دارد. از این رو، نگرانی در مورد تراز منفی بی‌معنا است.

زیان‌های پیش‌بینی نشده برای صادرکنندگان

به نظر می‌رسد جایی این واقعیت مهم فراموش شده که تنها هدف صادرات به دست آوردن امکان واردات است، درست همان طور که نیروی کار یا کالاهای خود را می‌فروشیم تا استطاعت خرید دیگر کالاها یا خدمات را پیدا کنیم. در هر دو مورد، چیزی را می‌فروشیم تا بتوانیم چیزی را بخریم.

اهمیتی ندارد که صادرکننده چه چیزی تولید می‌کند؛ محصول تولیدی او در نهایت «ارز خارجی» است.

- اما صادرکننده برای پرداخت هزینه‌های تولید داخلی به ارز داخلی نیاز خواهد داشت.
- بنابراین، ارز خارجی خود را در بازار ارز به واردکنندگان داخلی می‌فروشد.
- درست از همین جهت است که تمام بازارهای صادراتی در نهایت بازار داخلی محسوب می‌شوند، زیرا صادرکنندگان در انتهای کار، محصول نهایی خود (یعنی ارز خارجی) را در بازار داخلی می‌فروشند.
- از این رو، هر چه قیمت ارز خارجی بالاتر باشد، درآمد صادرکننده بیشتر خواهد بود.

چرا ما هیچ وقت نمی‌بینیم که صادرکنندگان برای پایین آوردن تعرفه‌های گمرکی به دنبال لابی کردن باشند؟ به نظرم علت آن است که نمی‌دانند از بین رفتن تعرفه‌های واردات موجب افزایش درآمد آن‌ها می‌شود. دو حالت افراط و تفریط را در نظر بگیرید: اگر همه محدودیت‌ها و تعرفه‌های واردات برداشته شوند، افزایش تقاضا برای

کالاهای وارداتی ارزان‌تر موجب بالا رفتن قیمت ارز خارجی حاصل از صادرات می‌شود. برعکس، اگر تعرفه‌ها آن قدر بالا برده شوند که جلوی همه کالاهای وارداتی گرفته شود، صادرکنندگان به دلیل خشک شدن بازار ارز ورشکست می‌شوند.

تأثیر دستکاری نرخ ارز توسط دولت همان تأثیر مالیات بر واردات یا پرداخت یارانه به صادرات را دارد. تصور کنید که قرار باشد هنگام خرید از کل ارز خارجی که صرف واردات می‌شود به میزان ۱۰٪ مالیات گرفته شود. این ۱۰٪ چه بابت عوارض در گمرک وصول شود و چه بابت فروش ارز مورد نیاز واردات در بانک گرفته شود، تأثیر آن بر هزینه واردات و بر درآمد دولت دقیقاً یکسان است. از آن جا که مبادله در بازار آزاد همیشه به موازنه جریانات گرایش دارد، زمانی که دولت در بازار ارز خارجی مداخله می‌کند فقط باعث عدم توازن می‌شود: انباشتگی ذخایر یا انباشتگی بدهی خارجی.

وضع تعرفه ۱۰ درصدی واردات توسط دولت

جدول ۳- نتیجه با فرض عدم واسطه‌گری

		کشور ب (ین)		کشور الف (دلار)		
متوسط نرخ ارز	نرخ ارز	وارداتی	داخلی	وارداتی	داخلی	
۴۳ ین: ۱ دلار	۴۱ ین: ۱ دلار	۱,۳۵۰ ین	۱,۲۰۰ ین	۲۹/۳۳ دلار	۳۰ دلار	تلویزیون
	۴۵ ین: ۱ دلار	۹۰۰ ین	۱,۰۰۰ ین	۲۲/۲۲ دلار	۲۰ دلار	رادیو
رابطه قیمت بین تلویزیون و رادیو در هر کشور						
			۱/۳۳ : ۱			
			۱/۴۷ : ۱			

کشور الف

● قیمت هر تلویزیون وارداتی از ۲۶/۶۷ به ۲۹/۳۳ دلار افزایش می‌یابد.

$$(۲۹/۳۳ = ۱۰\% + ۲۶/۶۷ \text{ دلار})$$

● برابری قدرت خرید دو ارز به ۴۱ ین : ۱ دلار می‌رسد.

● رابطه قیمت یک تلویزیون و یک رادیو به ۱ : ۱/۴۷ تغییر می‌یابد.

هزینه سبلی از ۱۰ رادیو و ۱۰ تلویزیون در ابتدا افزایش می‌یابد:

از هزینه‌ها بر اساس تجارت آزاد

$$۱۰ \text{ رادیو} \times ۲۶/۶۷ \text{ دلار} = ۲۶۶/۷۰ \text{ دلار}$$

$$۱۰ \text{ تلویزیون} \times ۲۰/۰۰ \text{ دلار} = ۲۰۰/۰۰ \text{ دلار}$$

مجموع ۴۶۶/۷۰ دلار

به هزینه‌ها با احتساب ۱۰٪ تعرفه

$$۱۰ \text{ رادیو} \times ۲۹/۳۳ \text{ دلار} = ۲۹۳/۳۰ \text{ دلار}$$

$$۱۰ \text{ تلویزیون} \times ۲۰/۰۰ \text{ دلار} = ۲۰۰/۰۰ \text{ دلار}$$

مجموع ۴۹۳/۳۰ دلار

جدول ۴- نتیجه با فرض واسطه‌گری

		کشور ب (ین)		کشور الف (دلار)		
متوسط نرخ ارز	نرخ ارز	وارداتی	داخلی	وارداتی	داخلی	
۴۳ ین: ۱ دلار	۴۳ ین: ۱ دلار	۱,۲۹۰ ین	۱,۲۰۰ ین	۲۷/۹۱ دلار	۳۰ دلار	تلویزیون
	۴۵ ین: ۱ دلار	۸۶۰ ین	۱,۰۰۰ ین	۲۳/۲۶ دلار	۲۰ دلار	رادیو
		رابطه قیمت بین تلویزیون و رادیو در هر کشور				
		۱/۴ : ۱		۱/۴ : ۱		

مثل همیشه، واسطه‌گری موجب تغییر در قیمت‌ها و در نتیجه در نرخ‌های مبادله می‌شود. زمانی که ۴۳ ین : ۱ دلار است، گرایش به سمت حذف اختلافات در روابط قیمت بین تلویزیون و رادیو در حدود ۱ : ۱/۴ خواهد بود.

کشور الف

• قیمت هر تلویزیون وارداتی در کشور الف از ۲۹/۳۳ دلار به ۲۷/۹۱ دلار کاهش می‌یابد.

• واسطه‌گری، قیمت هر سبد متشکل از ۱۰ رادیو و ۱۰ تلویزیون را از ۴۹۳/۳۰ دلار به ۴۷۹/۱۰ دلار کاهش می‌دهد (که باز هم از ۴۶۶/۷۰ دلار در تجارت آزاد بالاتر است).

$$\begin{aligned} 10 \text{ رادیو} & \times 27/91 \text{ دلار} = 279/10 \text{ دلار} \\ 10 \text{ تلویزیون} & \times 20/00 \text{ دلار} = 200/00 \text{ دلار} \\ \text{مجموع} & \quad \quad \quad 479/10 \text{ دلار} \end{aligned}$$

کشور ب

• در کمال تعجب، هزینه همان سبد در کشور ب از ۲۱,۰۰۰ ین به ۲۰,۶۰۰ ین کاهش می‌یابد.

$$\begin{aligned} 10 \text{ رادیو} & \times 12,000 \text{ ین} = 120,000 \text{ ین} \\ 10 \text{ تلویزیون} & \times 860 \text{ ین} = 8,600 \text{ ین} \\ \text{مجموع} & \quad \quad \quad 20,600 \text{ ین} \end{aligned}$$

«بخش دوم: تجارت بین «کشورها

● کشور ب به خاطر مالیاتی که در کشور الف گرفته می‌شود سود می‌برد، در حالی که کشور الف به صادرکنندگان (و مصرف‌کنندگان) خود به دلیل تأثیر نرخ مبادله ارز ضرر می‌زند.

● قیمت یک رادیو در کشور ب به دلیل تأثیر تغییر در نرخ مبادله ارز از ۹۰۰ ین به ۸۶۰ ین کاهش می‌یابد.

هیچ عقل سالمی منابع خودش را صرف تولید اقلامی نمی‌کند که قادر است با خرج منابع کم‌تر آن‌ها را خریداری کند.

اگر افرادی با حسن نیت تعرفه‌های وارداتی، سهمیه‌بندی، و دیگر محدودیت‌های غیرتعرفه‌ای را با هدف خشنود کردن صنعت و تجارت (و نه فقط با هدف افزایش درآمد) وضع می‌کنند، تا حدی به این دلیل است که از نظر آن‌ها تجارت نفع یک طرف به معنای ضرر طرف دیگر است که بین ملت‌ها (و نه بین واتسلاو و ولادیمیر) اتفاق می‌افتد. آن‌ها به ندرت از «هزینه‌های مرده جانبی» که بر مشتریان خود تحمیل کرده‌اند آگاهی دارند.

● تأثیرات تعرفه‌های «اقتصادی»

تعرفه‌هایی که برای افزایش درآمد وضع می‌شوند با تعرفه‌های «اقتصادی» که برای محدود کردن رقابت خارجی وضع می‌شوند تفاوت بسیار دارند. هدف از تعرفه‌های اقتصادی بالا بردن قیمت داخلی یک کالا به میزانی بالاتر از قیمت جهانی است تا تولیدکنندگان داخلی بتوانند قیمت بالاتری طلب نموده و درآمد اضافی، غیررقابتی، و بادآورده کسب کنند.

این کار فقط به لحاظ سیاسی امکان‌پذیر است، زیرا منافع حاصله هنگفت بوده و بین تعدادی تولیدکننده داخلی متمرکز می‌شود که توان لابی کردن برای تعرفه‌ها را دارند. و این در حالی است که هزینه‌های اضافی بین تعداد زیادی مصرف‌کننده کم‌رنگ شده و نادیده گرفته می‌شوند.

همان طور که در بالا اشاره شد، مصرف‌کننده متحمل زیان هزینه‌های مرده جانبی می‌شود. این زیان درآمد هیچ کس محسوب نمی‌شود، بلکه یک زیان جبران‌ناپذیر برای جامعه است. حتی اگر دولت هم درآمد اضافه‌ای که از بابت تعرفه‌ها دریافت می‌کند و هم درآمد بادآورده‌ای که تولیدکنندگان نورچشمی به جیب می‌زنند را برگرداند، باز هم مصرف‌کنندگان وضعیت بدتری دارند. آن‌ها هرگز نمی‌توانند هزینه‌های ناشی از تخصیص نادرست منابع که در نتیجه تغییر دیمی قیمت‌های نسبی بازار انجام گرفته را جبران کنند.

• چه کسی مالیات بر واردات را پرداخت می‌کند؟

همه مالیات‌ها توسط مردم پرداخت می‌شوند؛ «اشیاء» امکان پرداخت ندارند. بنابراین، زمانی که دولتی برای کالای چینی تعرفه می‌گذارد، در واقع برای شهروندان خود مالیات وضع می‌کند، چرا که مجبورند یا برای به دست آوردن کالای چینی پول بیشتری خرج کنند یا بهترین محصول بعدی را از تأمین‌کننده دیگری در داخل یا خارج خریداری کنند. در نهایت، این تک‌تک خریداران کالای وارداتی هستند که مالیات را به شکل از دست دادن قدرت خریدشان پرداخت می‌کنند. از

دست دادن قدرت خرید به معنای آن است که خریداران حتی نمی‌توانند کالا یا خدمات داخلی که تولیدشان به نیروی کار اضافی نیاز دارد را هم خریداری کنند. از این رو، وضع تعرفه برای واردات بر میزان اشتغال در داخل کشور نیز تأثیر منفی دارد.

• توافق‌نامه‌های «تجارت آزاد»

تجارت آزاد به معاهده و پیمان نیاز ندارد. کل کاری که باید انجام شود این است که موانع مصنوعی از سر راه تجارت برداشته شود: این کاری بود که بریتانیا در اواسط قرن نوزدهم و هنگ‌کنگ در اواسط قرن بیستم انجام داد. در سال ۱۷۸۹، قانون اساسی ایالات متحده تنها به ۵۴ کلمه نیاز داشت که بتواند تجارت آزاد را در بین ایالت‌های مختلف برقرار کند. توافق‌نامه تجارت آزاد میان کانادا، مکزیک، و ایالات متحده («نفتا»^۱) مشتمل بر ۲۰۰۰ صفحه است که ۹۰۰ صفحه آن به نرخ‌های تعرفه اختصاص دارد.^۲

فقط حجم این توافقات تجاری با هزاران قید و شرط و کنترل (از جمله قواعد مربوط به منشاء کالا و بازرسی متقابل، الزامات تأیید، و مداخله در امور مستقلی مانند قوانین کار) کافی است که دروغین بودن نام آن‌ها را رسوا کند.

توافقات تجاری پر از «استثنا» هستند. یک استثنا، حمایت در برابر رقابت خارجی از کسانی است که توسط گروه‌های ذینفع و با استفاده

1. North American Free Trade Agreement (NAFTA)

۲. رجوع کنید به پی‌نوشت ۱، "چرا تجارت مدیریت شده تجارت آزاد نیست."

از اهرم قدرت و نفوذ سیاسی صورت می‌پذیرد (عموماً تولیدکنندگان کالاهای ضروری). نکته متناقض در این جا است که بسیاری از تلاش‌های دولت به تولیدکنندگان کالاهای مصرفی اساسی اجازه می‌دهد قیمت‌های بالایی را مطالبه کنند که این مسئله درآمد را به سمت بالا بازتوزیع می‌کند: از فقیرترین اعضای جامعه به معدودی صاحب امتیاز. این توافقات به جای تجارت آزاد یک نظام تجاری مدیریت شده، و مهم‌تر از همه، یک سری مشاغل پرهزینه، بی‌فایده، و از بین برنده ثروت را برای مقامات اداری ایجاد می‌کنند.

کنترل و نظارت بر تجارت میان کشورها به همان اندازه از نظر اقتصادی بی‌معنا است که کنترل و نظارت بر تجارت بین ایالت‌ها یا استان‌های یک کشور بی‌معنا به نظر می‌رسد. اگر تجارت آزاد در قانون اساسی ایالات متحده پیش‌بینی نشده بود، به احتمال زیاد در هر جاده، ایستگاه قطار، فرودگاه، و اسکله رودخانه و دریاچه در هر یک از ایالت‌ها مشاهده گمرک‌خانه بودیم.^۱ به اضافه پلیس که باید قاچاق بین ایالت‌ها را کنترل می‌کرد.

انحراف غیر اقتصادی مسیر تجارت

توافقات تجاری یک سری پیامدهای زیان‌آور دیگر هم دارند. این توافقات علیه واردات کم‌هزینه‌تر از کشورهایی که عضو معاهده نیستند تبعیض قائل می‌شوند. در نتیجه، مسیر تجارت از این کشورها به سمت تأمین‌کنندگان گران‌تر معاف از مالیات در کشورهای عضو معاهده تجارت آزاد سوق پیدا می‌کند. واردکنندگان این کالاهای

۱. رجوع کنید به پی‌نوشت ۲، "این‌دیانا‌ی توسعه نیافته"

«بخش دوم: تجارت بین «کشورها»

پرهزینه‌تر برای پرداخت بهای آن‌ها به ارز خارجی بیشتری نیاز پیدا می‌کنند. و به عنوان پاداش، بخشی از درآمدهای مالیاتی که دولت که به واسطه وضع تعرفه‌ها از دست داده در نهایت با عنوان «درآمد» به جیب تولیدکنندگان نورچشمی داخلی واریز می‌شود.

بهترین گزینه

بهترین گزینه برای یک کشور طالب رونق و شکوفایی، باز کردن درهای تجارت به صورت یک‌جانبه است تا بتواند بار اقتصادی را از دوش مردم خود بردارد.

اما تا زمان محقق شدن آزادی تجاری واقعی، بهترین گزینه ممکن بعدی این است که سیاستمداران، توافقات تجارت آزاد را به گونه‌ای تنظیم کنند که صرفاً محدود به زمینه‌سازی برای گشودن بازارهای صادراتی به روی تولیدکنندگان داخلی نگردد - یعنی کاری که متأسفانه همه دولت‌ها عملاً در حال انجامش هستند. در ضمن، لازم است که سیاستمداران مزیت‌های واقعی توافقات تجارت آزاد را به نمایش بگذارند و نشان دهند که این توافقات (چنان چه حقیقتاً بر مبنای تجارت آزاد باشند) راهی برای کاهش هزینه کالاها و خدمات، و راهکاری برای افزایش رقابت میان تولیدکنندگان داخلی هستند. این مسئله به ویژه در اقتصادهای کوچک، که رقابت خارجی ممکن است تنها رقابتی باشد که موجب افزایش کارایی شود، بسیار حائز اهمیت است.

آینده مشخص خواهد کرد که توافق‌نامه‌های «تجارت آزاد» گامی به سوی تجارت آزاد همگانی هستند یا خیر.

پی‌نوشت ۱

اندیشه‌هایی در باب آزادی^۱
با کسب اجازه از بنیاد آموزش‌های اقتصادی

چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

رابرت بیتمارکو^۲

مدیر بخش تحلیل در یک مؤسسه تحقیقات بازاریابی در شهر نیویورک و مدرس
اقتصاد در «دانشکده مری‌مانت»^۳ در «تاری‌تاون»^۴ نیویورک

«توماس بابینگتون مک‌اولی»^۵، مورخ بریتانیایی، در جایی اشاره کرده بود که تجارت آزاد، به عنوان یکی از بزرگ‌ترین موهبت‌هایی که یک دولت می‌تواند به ملتش ارزانی کند، تقریباً در هیچ کشوری محبوبیت عام ندارد.^۶ در واقع، اقتصاد خردمندان اغلب به سیاست ناموفق می‌انجامد. این که تجارت آزاد بانی بزرگ خیر و برکت است در زمره متقاعدکننده‌ترین حقایق مستقر در علم اقتصاد محسوب می‌شود.^۷ استدلال اقتصادی در دفاع از تجارت آزاد اساساً استدلالی در دفاع از مبادله داوطلبانه به طور کلی است: هیچ کس، چه به عنوان خریدار و چه به عنوان فروشنده، آزادانه وارد یک مبادله نمی‌شود، مگر آن که

۱. برگرفته از مجله فریمن (متعلق به بنیاد آموزش‌های اقتصادی) با مشخصات ذیل:

The Freeman: Ideas on Liberty, August, 1997, Vol. 47, no 8.

2. Robert Batemarco

3. Marymount College

4. Tarrytown

5. Thomas Babington Macaulay

6. Cited by Lindley H. Clark, Jr., "The GATT Struggle Continues," *The Wall Street Journal*, March 16, 1993.

۷. داگلاس آبروین (Douglas Irwin) در کتاب خود به رد آن دسته از تئوری‌های اقتصادی می‌پردازد که مدعی شده‌اند مزایای کلی نظام تجارت آزاد دارای یک سری موارد استثنا هستند.

Against the Tide Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1996.

انتظار داشته باشد در نتیجه آن مبادله وضعیتش بهتر شود. علاوه بر این، توانایی مبادله محصول واحدی که یک نفر تولید می‌کند با بسیاری از چیزهایی که وی مایل به مصرف آن‌ها است، تقسیم کار و گسترش تمام و کمال ظرفیت مجاز تولید را امکان‌پذیر می‌سازد. هیچ دلیل اقتصادی وجود ندارد که بگوییم این منافع دقیقاً به همین شکل در مورد مبادله‌کنندگان احتمالی در دو سوی مرزهای ملی مصداق ندارند.

مسئولیت‌های سیاسی مرتبط با تجارت آزاد ناشی از رقابت سختی است که ایجاد می‌کند. رقبایی که بهترین معامله را به مصرف‌کنندگان پیشنهاد نکنند شکست می‌خورند. تجارت آزاد به جای آن که به آرایش و لاپوشانی این واقعیت ناخوشایند پردازد، تلخی آن را با صراحت تمام به نمایش می‌گذارد. بسیاری از بازرندگان فرایند رقابت به جای تلاش برای رفع نواقص و کمبودهای خویش، در پی انحراف این فرایند از مسیر طبیعی آن هستند. آن‌ها هم به دنبال ارائه بهترین معامله به مشتریان هستند، اما نه از راه بهتر کردن بسته پیشنهادی خود، بلکه از طریق واداشتن دولت به جلوگیری از ورود رقبای خارجی هدف راحتی برای این قبیل محدودیت‌های دولتی هستند.

از این نظر، محدودیت‌های تجارت بین‌المللی تفاوتی با محدودیت‌های داخلی برای رقابت ندارد. هدف هر دوی آن‌ها یکی است: بازتوزیع درآمد از عده‌ای کثیر به معدودی افراد منتخب دولت و جایگزین کردن تخصیص منابع دلخواه دولت با تخصیص منابع مورد نظر بازار. به واقع دولت‌ها با ایجاد محدودیت در تجارت با خارجی‌ها، مجرای مهمی را مسدود می‌کنند که می‌توانست تأثیر نامطلوب محدودیت‌های تجاری داخلی آن‌ها را تسکین دهد. این همان چیزی است که «جان ت. فلین»^۱

1. John T. Flynn

پی‌نوشت ۱: چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

از گفتن این جمله در سر داشت: "اولین شرط برای یک اقتصاد برنامه‌ریزی شده، بسته بودن آن است."^۱

تجارت آزاد: واقعیت امر

بنیان‌گذاران آمریکا دستور تجارت آزاد را با هدف ایجاد یک نظام اقتصادی آزاد در بین کلیه ایالت‌های عضو اتحادیه صادر کردند. این دستور در ماده ۱، از بخش ۹ قانون اساسی ایالات متحده آمده است:

هیچ مالیات یا عوارضی نباید برای اقلام صادراتی هیچ یک از ایالت‌ها وضع شود. هیچ امتیازی نباید به موجب قوانین بازرگانی یا درآمدی به بنادر یک ایالت نسبت به ایالت دیگر داده شود: کشتی‌های عازم از/به سوی یک ایالت ملزم به ثبت، ترخیص، یا پرداخت عوارض در ایالت دیگر نمی‌باشند.

این «۵۴ کلمه»^۲ نخستین «توافق‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی» بود. همان طور که خواهیم دید، توافق‌نامه ۱۹۹۴ (که به همین نام است) تجارت آزاد را به شکلی آشکار تحریف می‌کند.

آسیب‌های ناشی از محدودیت‌های تجارت بین‌المللی در رسوایی دهه ۱۹۳۰ برای اکثر مردم آشکار شد. زمانی که جنگ جهانی دوم خاتمه یافت، محبوبیت تجارت آزاد از آن چه مک‌اولی شیفته‌وار امید به آن بسته بود فزاینده‌تر رفت. با وجود این، از بسیاری جهات تجارت آزاد واقعی با گرایش‌های کلی زمان پس از جنگ جور در نمی‌آمد. تجارت آزاد نه به قوانین پیچیده نیاز دارد، نه به تشریفات زائد و حجیم اداری. با تأسیس سازمان ملل متحد، بانک جهانی، و صندوق بین‌المللی پول، دنیا حرکت

1. Cited by Llewellyn H. Rockwell, Jr. in "Who Killed Free Trade?" *The Free Market* 14, (April 1996): p. 2.

۲. منظور ۵۴ کلمه در متن انگلیسی است - مترجم.

در جهتی خلاف با تجارت آزاد را آغاز کرد و نتیجه این شد که دولت‌های بعد از زمان جنگ، به جای تجارت آزاد به دنبال مدیریت کردن تجارت بودند. هر چند که پیشنهاد تأسیس سازمان بین‌المللی تجارت مورد توجه قرار نگرفت، اما تجارت آزاد به جایگاه اولیه خود برنگشت.

نظام تجارت مدیریت شده پس از جنگ جهانی دوم گرچه با وضعیت مطلوب بسیار فاصله داشت، اما نسبت به حمایت‌گرایی از طریق «سیاست همسایه‌ات را گدا کن»^۱ که قبل از آن وجود داشت نوعی پیشرفت محسوب می‌شد. حتی برای مدتی به نظر می‌رسید که تشریفات زائد بین‌المللی که تجارت را مدیریت می‌کردند دنیا را، عموماً با کاهش نرخ تعرفه‌ها، در جهت صحیح حرکت می‌دهند. به نظر می‌رسید که تجارت تحت مدیریت شبیه به تجارت آزاد است. با وجود این، با از بین رفتن تدریجی خاطره حماقت «اسموت-هاولی»^۲، شرکت‌هایی که ارتباطات سیاسی خوبی داشتند به فکر یافتن سرپناه در مقابل سوز سرد رقابت بین‌المللی افتادند. هم‌زمان با بازگشت دیوان‌سالاران به عادت امپراطوری‌سازی، تجارت مدیریت شده اسبابی شد برای سرپوش گذاشتن بر روی حمایت‌گرایی. بررسی گام به گام شیوه‌های عمده تجارت مدیریت شده این مطلب را روشن می‌کند:

مکانیسم‌های تجارت مدیریت شده گات

«توافق‌نامه عمومی تجارت و تعرفه‌ها (گات)»^۳ عمدتاً به این دلیل ایجاد شد که گزینه دیگری نبود. این توافق‌نامه که قرار بود موقتی

1. beggar-thy neighbor policy

۲. تعرفه اسموت-هاولی (Smoot-Hawley Tariff) در سال ۱۹۳۰ در ظاهر به این منظور وضع شد که مانع از دست رفتن مشاغل آمریکایی توسط خارجی‌ها شود. این تعرفه، نرخ تعرفه‌ها را به شکل بی‌سابقه‌ای بالا برد و در نهایت تجارت جهانی را فلج کرد و نقش مهمی در شدت گرفتن دوران «رکود بزرگ» داشت.

3. General Agreement on Trade and Tariffs (GATT)

پی‌نوشت ۱: چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

باشد و بعداً سازمان بین‌المللی تجارت جایگزین آن شود، با شکست پیشنهاد سازمان بین‌المللی تجارت در کسب آرای لازم در کنگره، در نهایت ۴ دهه ادامه یافت. گات اساساً به کاهش تعرفه‌ها بر اساس همه‌جانبه‌گرایی می‌پرداخت و گر چه توانست گامی بسته‌گرفته در جهت تجارت آزادتر بردارد، اما نقطه ضعفش در این بود که بازیچه این باور عمومی شد که برداشتن یک جانبه موانع تجاری، در بهترین حالت وضعیتی پیش می‌آورد که در آن بد و خوب با هم آمیخته است. این ایده که «به صلاح نیست که یک کشور موانع تجاری خود را بردارد» توجه را به سمت بده بستان جلب، و از محسنات خود تجارت آزاد دور نمود.

نفتا

«توافق‌نامه تجارت آزاد آمریکای شمالی (نفتا)»^۱ بهترین نمونه تجارت مدیریت شده است که با نام تجارت آزاد به خورد مردم داده شده است. اولین نشانه، حجم این توافق‌نامه است. در حالی که قبلاً دیدیم چه طور ۵۴ کلمه در قانون اساسی ایالات متحده موجب استقرار تجارت آزاد در بین ایالت‌های عضو اتحادیه شد، نفتا با حجمی بیش از ۲۰۰۰ صفحه شروع کرد که ۹۰۰ صفحه آن شامل نرخ‌های تعرفه بودند (در حالی که در تجارت آزاد واقعی فقط یک تعرفه وجود دارد: صفر درصد!). قدر مسلم توافق‌نامه مزبور نکات برجسته‌ای در مورد آزادسازی تجارت ندارد. گر چه قرار بود تعرفه‌ها طی ۱۵ سال مرحله به مرحله کاهش پیدا کنند، اما همگی زیر حجم عظیمی از کنترل‌هایی که نفتا نیز مقرر می‌کند مدفون شدند.

1. North American Free Trade Agreement (NAFTA)

اول آن که منافع حاصل از کاهش تعرفه‌ها با یک سری قیود و شروط پیش‌بینی شده در توافق‌نامه در معرض خطر قرار می‌گیرند. این قیود و شروط برگشت به سطوح تعرفه‌ای پیش از امضای نفتا را برای آن دسته از اقلام وارداتی که صنعت داخلی را تهدید نموده یا آسیب جدی به آن وارد می‌کنند، مجاز می‌دارند.^۱ به عبارت دیگر، نفتا تا زمانی از تجارت آزاد حمایت می‌کند که گسترش رقابت بین‌المللی حاصل از آن، شرکت‌های دارای امتیازات ویژه داخلی را از دور خارج نکند. علاوه بر این، قواعد نفتا در مورد منشاء کالا به گونه‌ای تدوین شده‌اند که تجارت را از سمت کارآمدترین تأمین‌کنندگان دنیا به سمت کارآمدترین تأمین‌کنندگان آمریکا سوق دهند. این مسئله مانع گسترش تقسیم کار در سطح بین‌المللی می‌شود، در حالی که تجارت آزاد واقعی درست برعکس عمل می‌کند.

اهمیت بندهایی از نفتا که جلوی ورود کالاهای خارجی را می‌گیرند زمانی مشخص شد که تولیدکنندگان پوشاک در ایالات متحده به واردات لباس‌های پشمی از کانادا، که متحد نفتا بود، شروع به اعتراض کردند. این لباس‌ها با پشم‌های محصول کشورهای جهان سوم درست می‌شدند که در لیست نفتا از کشورهای منشاء کالا از آن‌ها نامی برده نشده بود. از آن جا که تعرفه‌های واردات پشم خارجی در کانادا پایین‌تر از تعرفه‌های ایالات متحده بود (۱۰٪ در مقابل ۳۴٪)،^۲ قیمت لباس‌های کانادایی پایین‌تر بود و به زودی توانستند سهم بزرگی از بازار ایالات متحده را به دست آوردند. این واقعیت که به جای پایین

1. James M. Sheehan, "NAFTA—Free Trade in Name Only," *The Wall Street Journal*, September 9, 1993.

2. Christopher J. Chippelo, "Fight Looms over Canada's Suit Exports," *The Wall Street Journal*, August 7, 1996, p. A2.

پی‌نوشت ۱: چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

آوردن تعرفه‌های زیان‌بار ایالات متحده برای پشم، کل بحث بر سر این موضوع روی بستن این شکاف در نفتا متمرکز گردیده، ثابت می‌کند که حامیان نفتا تا چه اندازه فدایی تجارت آزاد هستند.

تجارت آزاد وابسته به تشریفات زائد بین‌المللی نیست، در حالی که نفتا خود باعث ایجاد تشریفات است. «کمیسیون همکاری‌های زیست‌محیطی» نفتا برای تحقق این هدف تشکیل شد که امکان رشد بدون تخریب محیط زیست را فراهم آورد. یکی از روش‌هایی که این کمیسیون برای دستیابی به هدف مزبور مورد استفاده قرار می‌دهد این است که از تلاش کشورها برای ایجاد یک محیط مساعدتر برای سرمایه‌گذاران از طریق آسان‌گیری مقررات زیست‌محیطی موجود جلوگیری می‌کند.^۱ این قوانین و مقررات باید از طریق تحریم‌های تجاری و جریمه به مورد اجرا گذاشته شوند و جریمه‌های دریافتی به صندوق واریز گردند که بعداً از آن برای به اجرا گذاشتن قانون محیط زیست استفاده شود.^۲ همچنین، نفتا یک «کمیسیون کارگری» نیز تشکیل داد که هدف آن همسان‌سازی شرایط بازی برای شرکای تجاری از نظر هزینه‌های دستمزد بود. باز هم تکرار می‌کنم که این تجارت آزاد نیست.

سازمان تجارت جهانی

«سازمان تجارت جهانی»^۳ شاه بیت تجارت مدیریت شده است که قرار بود جایگزین گات شود. معاهده ۲۹۰۰۰ صفحه‌ای این سازمان

۱. به عنوان مثال، ماده ۱۱۱۴ آسان‌گیری مقررات زیست‌محیطی به منظور تشویق تأسیس، تملک، توسعه یا نگه داشتن سرمایه‌گذاری یا سرمایه‌گذار در منطقه را منفع می‌کند. Sheehan، همان منبع.

2. Matthew C. Hoffman and James M. Sheehan, *The Free Trade Case against NAFTA* (Washington, D.C.: Competitive Enterprise Institute, 1993), p. 3.

3. World Trade Organization (WTO)

تحقق رؤیای دیوان‌سالاران بود. نیروی پیش‌برنده این سازمان کسانی هستند که کار دولت را تأدیپ و تعالی بخشیدن و متمدن کردن بازار می‌دانند- بازاری که از نظر آن‌ها در نبود دولت قانون جنگل بر آن حکمفرما است. بخش عمده‌ای از این ۲۹۰۰۰ صفحه به تحمیل مقررات بر همه چیز اختصاص دارد و صحبت چندانی در مورد مقررات زدایی نمی‌کند. در حالی که گات محلی داوطلبانه برای تبادل نظر بین کشورهای بود که به دنبال کسب توافقات دو جانبه برای کاهش تعرفه‌ها بودند، سازمان تجارت جهانی از اختیارات اجرایی برخوردار است که مهم‌ترین آن‌ها تحریم‌های تجاری است.

معاهده و دیگر مصوبات خالق سازمان تجارت جهانی با انبوهی از «گفتارهای ساختگی اورولی»^۱ از قبیل «نهی نظام‌مند حقوق کارگری به منظور کسب مزیت رقابتی»، یک مانع غیر موجه بر سر راه تجارت است.^۲ به عبارت دیگر، مردمان کشورهای فقیر تا زمانی می‌توانند در تجارت بین‌الملل مشارکت داشته باشند که پیشنهادشان برای فروش کالا آن قدر ارزان نباشد که هر کس میل خرید آن‌ها را پیدا کند. به واقع، در بدنه دستگاہ دیوان‌سالاری عظیم سازمان تجارت جهانی خیلی‌ها از سیاست تعیین حداقل دستمزد و تعمیم آن به کشورهای فقیر حمایت می‌کنند. اما گسترش این سیاست‌های حمایت‌گرانه به کشورهای فقیر، خرابی‌هایی به بار می‌آورد که در مقایسه با کشورهای پیشرفته‌ای که این قبیل سیاست‌های زیان‌بار را به اجرا گذاشته‌اند، به مراتب شدیدتر خواهند بود.

۱. منظور بیان و کاربرد زبان و کلماتی است که توسط یک حکومت تمامیت‌خواه ساخته و پرداخته و استفاده و ترویج می‌شود و اول بار در کتاب علمی-تخیلی جرج اورول (نویسنده انگلیسی) با عنوان «۱۹۸۴» از آن استفاده شده است.

2. William H. Lash III, "Labor Rights and Trade Policy," *The Journal of Commerce and Commercial*, May 17, 1994.

پی‌نوشت ۱: چرا تجارت مدیریت شده، تجارت آزاد نیست؟

همچنین، توافق‌نامه سازمان تجارت جهانی دامنه «قوانین ضد دامپینگ»^۱ را گسترش می‌دهد؛ ابزار مطلوب دیگری که شرکت‌های مستحکم چند ملیتی از آن به عنوان سپری در برابر رقابت شرکت‌های نوپای جهان سوم بهره می‌گیرند. خود مفهوم دامپینگ، که به لحاظ فنی به عنوان صادرات کالا زیر قیمت تمام شده تعریف می‌شود، با در نظر گرفتن ماهیت ذهنی هزینه تمام شده مشکل‌ساز است. تعیین هزینه‌های یک شرکت توسط کسی که درگیر فرایند تصمیم‌گیری نیست، بر اساس داوری شخصی و دیمی صورت می‌گیرد.

مفهوم «هماهنگی»^۲ نیز واژه باب روز دیگری است که «خبرگان» تجارت مدیریت شده سازمان تجارت جهانی عاشق آن هستند و منظور از آن دستیابی به همسانی قوانین کار، مقررات زیست‌محیطی و بهداشتی، و یک سری محدودیت‌های دیگر از این دست بر سر راه کسب و کار است. و در کمال تعجب، کشورهایی باید به این هماهنگی برسند که کم‌ترین اقدامات محدودکننده را دارند تا به تدریج به سطح کشورهای دارای بیشترین اقدامات محدودکننده برسند (که به آن هماهنگی رو به بالا می‌گویند). پر واضح است که هدف، تجارت آزاد جهانی بر اساس تقسیم کار نیست، بلکه ایجاد یک دولت رفاه جهانی بر اساس این باور است که دیوان‌سالاران بهتر از هر کس می‌دانند که چه طور باید کسب و کارهایی که خود هیچ سهم و نقشی در آن‌ها ندارند را اداره کنند.

1. anti-dumping laws

2. harmonization

نتیجه‌گیری

تجارت آزاد یعنی تولیدکنندگان بتوانند کالا و محصول خود را با هر کس دیگری در دنیا با دیگر کالاها مبادله کنند؛ بدون این که دولتی بخواهد به دلیل کشور منشاء کالا بر سر مبادله برخی کالاها مانع ایجاد کند. تنها چیزی که تجارت آزاد نیاز دارد فقط یک سری قوانین و نهادهایی است که به شکلی متعارف و همه‌پذیر از حقوق مالکیت کسانی که در مبادله شرکت دارند حفاظت و حمایت کند. تجارت آزاد یعنی به حال خود گذاشتن کسب و کارها در دو سوی مرزهای بین‌المللی: نه بیشتر و نه کم‌تر.

مستندات چند جلدی و حجیمی که در قالب رساله و قانون، به ظاهر از تجارت آزاد تعریف و تمجید می‌کند، اما در عمل طرف‌های تجاری را به این بهانه که مزیت‌های رقابتی آن‌ها از نظر بعضی‌ها ناعادلانه است، از معامله کردن باز می‌دارند، صرف نظر از این که چند بار عبارت تجارت آزاد در صفحات آن‌ها به کار رفته، درست در نقطه مقابل تجارت آزاد قرار دارند. این که طرفداران تجارت مدیریت شده، ماهیت سلایق سیاسی خود را زیر پوشش تجارت آزاد پنهان می‌کنند نشانه نهایت بی‌شرمی آن‌ها است، اما از طرفی این نوید را می‌دهد که جبهه تجارت آزاد در جنگ ایده‌ها در حال پیروزی است.

بی‌نوشت ۲

اندیشه‌هایی در باب آزادی^۱
با کسب اجازه از بنیاد آموزش‌های اقتصادی

آیندیانی توسعه‌نیافته

«مانوئل ف. آیائو کوردن»^۲

مردم ۵۰ ایالت ایالات متحده (۵ درصد جمعیت دنیا) ۲۳/۳ درصد تولیدات ناخالص کالا و خدمات جهان را تولید می‌کنند. تصور کنید خود ایالات متحده کل جهان است که از ۵۰ کشور تشکیل شده که مرزهای آن‌ها باز است و هیچ محدودیت تجاری بین آن‌ها وجود ندارد. در این دنیا، هیچ حد و مرزی برای مهاجرت وجود ندارد و مردم می‌توانند به نشانه اعتراض کشور خود را ترک کنند. همچنین، قوانین این کشورها هم از تنوع و گوناگونی قابل ملاحظه‌ای برخوردار است و قوانین مصوب آن‌ها «هماهنگ» نیستند.

حال تصور کنید که اگر ایالت ایندیانا بخواهد سیاست‌های تجاری متداول در اکثر کشورهای توسعه نیافته را اتخاذ کند، چه اتفاقی برایش می‌افتد.

فرض کنید ایندیانا با هدف ایجاد منبع درآمد جدید، حمایت از صنایع داخلی (عمدتاً صنعت فولاد و خودرو) و بخش کشاورزی در برابر رقابت دیگر ایالت‌ها، جلب نظر صنایع به ایجاد اشتغال، و حصول

۱. برگرفته از مجله فریمن (متعلق به بنیاد آموزش‌های اقتصادی) با مشخصات ذیل:

The Freeman: Ideas on Liberty, August, 1997, Vol. 47, no 8.

2. Manuel F. Ayau Cordón

اطمینان از نداشتن تراز تجاری منفی، یک سری تعرفه‌ها و دیگر محدودیت‌های تجاری وضع کند.

اولین گامی که دولت باید بردارد این است که املاکی را در مرزها خریداری کند تا در کلیه اتوبان‌ها و خطوط راه‌آهن که از میشیگان، اوهایو، کنتاکی، و ایلینوی وارد ایندیانا می‌شوند و نیز در بنادر دریاچه میشیگان، گمرک‌خانه بسازد. فرودگاه‌هایی که پروازهای دیگر ایالت‌ها وارد ایندیانا می‌شوند را هم فراموش نکنید.

با نگاه کردن به یک نقشه می‌توانید گستردگی کار را بهتر درک کنید. ایندیانا باید در کنار خطوط راه‌آهن، جاده‌ها، فرودگاه‌ها، و بنادر گمرک‌خانه بسازد تا در آن‌ها کالاهای وارداتی از دیگر ایالت‌ها تخلیه، بازرسی و مجدداً بارگیری شوند. بعد از آن مجبور می‌شود ارزیاب‌هایی را برای این گمرک‌خانه‌ها استخدام کند تا تعرفه‌هایی که در قانون جدید گمرکی تعیین گردیده را به درستی اعمال کنند. یک دفتر گمرک هم باید با پرسنل تعلیم دیده و آماده به کار برای انجام وظایف لازم در نظر گرفته شود. این افراد باید به شیوه‌ای خاص گزینش شوند و همواره تحت نظر باشند تا از رشوه گرفتن و قاچاق کالا از دیگر ایالت‌ها جلوگیری شود. طبیعی است که دیون سالاران جدید باید از بین مشاغلی انتخاب و استخدام شوند که قبلاً مولد بوده‌اند و محصولی تولید می‌کرده‌اند، و لذا جامعه از محصولاتی که این دیون سالاران در مشاغل مولد قبلی خود تولید می‌کردند محروم می‌شود.

با توجه به تقاضای فعلی که برای کالاها وجود دارد، این هزینه‌های جدید اضافی برای جابجایی و تولید می‌توانند به راحتی به

مصرف‌کننده منتقل شوند. بنابراین، به دلیل کاهش عرضه کالا و کم شدن رقابت از سوی دیگر ایالت‌ها برای مواد اولیه و ملزومات صنایع، قیمت‌ها افزایش می‌یابند. از این رو، دستمزدهای واقعی نیز به همان نسبت کاهش می‌یابند.

بلافاصله فرصت‌های جدید سرمایه‌گذاری به وجود می‌آیند تا از مزیت رقابتی تولید داخلی نسبت به کالاهای وارداتی بهره‌برداری شود؛ مزیتی که حاصل وضع عوارض گمرکی و تحمیل دیگر هزینه‌های اضافی است. عوارض گمرکی آن قدر بالا در نظر گرفته می‌شوند که شرکت‌های تحت حمایت بتوانند کارگران را از مشاغل فعلی‌شان به سمت خود جلب کنند. فعالیت‌های قدیمی باید کنار گذاشته شوند، زیرا برای جلب کارگر و سرمایه، توان رقابت با صنایع سودآور تحت حمایت را ندارند.

به نظر می‌رسد که یک «منطقه تجارت آزاد درون آمریکایی» با توافق‌نامه متعاقب آن به همراه فهرستی از استثنائات شکل می‌گیرد که در آن ورود برخی کالاها بدون پرداخت عوارض گمرکی مجاز است، مشروط بر این که رقیب کالاهای تولیدکنندگان داخلی نباشند. کالاهایی که در این منطقه آزاد تجاری با اجزا و مواد اولیه وارداتی تولید می‌شوند، به ازای عوارض پرداختی بابت آن اجزا و مواد اولیه خارجی، امتیاز و اعتبار می‌گیرند. به عبارت دیگر، عوارض گمرکی طبق مقررات مربوط به منشاء کالا و فقط بر روی ارزش افزوده داخلی ارزیابی می‌شود. مالیات واردات به ایندیانا، برای اجزا و موادی که منشاء آن‌ها ایندیانا است، فقط نسبت به ارزش افزوده دیگر ایالت‌ها تعیین می‌شود. زمانی که دوره آزمون اولیه تمام شد،

جنگ علیه جرم تازه‌ای به نام «قاچاق کالا» با قدرت و با شور و تعصب میهن‌پرستانه آغاز می‌شود. جریمه و مجازات با شدت تمام توسط گروه ویژه و قدرتمند مبارزه با قاچاق کالا که به تازگی تشکیل گردیده اعمال می‌شود.

محدود کردن استثمار

می‌توان به دلایل انسان‌دوستانه و اقتصادی، محدودیت‌های خاصی از قبیل عوارض تنبیهی در نظر گرفت تا دیگر ایالت‌هایی که با پرداخت دستمزدهایی کم‌تر از دستمزدهای اتحادیه‌ای ایندیانا، کارگران خود را استثمار می‌کنند، قوانین زیست‌محیطی قابل قبولی ندارند، یا قوانین مربوط به حق داشتن کار دارند مجازات شوند. علاوه بر این، از آن جا که این مسائل باعث رقابت ناعادلانه می‌شوند، می‌توان اقدامات تلافی‌جویانه‌ای برای دامپینگ در نظر گرفت.

زمانی که ایالت‌های قانون‌شکن دستمزدها را به اندازه کافی بالا بردند، با یک سری معاهدات و پیمان‌نامه‌ها می‌توان امکان کاهش تدریجی عوارض گمرکی را فراهم آورد، مشروط بر این که ایالت‌های مذکور نیز همین کار را بکنند.

برای جلوگیری از فروپاشی کسب و کارهایی که با تهدید واردات از ایالت‌های دیگر مواجه هستند (ایالت‌هایی که از شهروندانشان مالیات می‌گیرند تا به صادرات سوبسید پرداخت کنند)، ایندیانا برای کمک به کسب و کارهای در معرض تهدید مالیات‌های جدیدی وضع می‌کند تا از این طریق مزیت رقابتی غیرواقعی ایالت‌های متجاوز را خنثی کند. اگر این راه به لحاظ سیاسی مناسب نبود، راه دیگر آن است که

عوارض را بالاتر ببرد تا مانع ورود کالاهای ارزان‌تر شود و از این طریق صنایع در معرض تهدید بتوانند کالاهای خود را با قیمتی بالاتر نسبت به کالاهای ارزان یارانه‌ای وارد شده از ایالت‌های خارجی به فروش برسانند. افزایش قیمت در عمل یارانه‌ای است که مستقیماً به صنایع در معرض تهدید پرداخت می‌شود، بدون این که دولت در این میان نقشه واسطه‌ای داشته باشد.

یک وزارت جدید به نام وزارت بازرگانی ایندیانا تأسیس و یک وزیر بازرگانی مسئول نگه داشتن آمار دقیق واردات و صادرات می‌شود تا هر وقت عدم موازنه تجاری، اقتصاد کشور را تهدید کرد، دولت بتواند به موقع اقدام نموده و با ایالت‌های دیگر در مورد توافق‌نامه‌های تجاری‌ای که به سرعت آن را به اهداف مورد نظرش می‌رساند مذاکره کند. اگر اوضاع خوب پیش نرفت و وضعیت بحرانی شد، ایندیانا می‌تواند به بانک مرکزی دولت فدرال درخواست وام اضطراری بدهد، و در صورت رد درخواست، می‌تواند صندوق بین‌المللی پول یا بانک جهانی را امتحان کند؛ با این امتیاز که این دو نهاد، مادامی که ایندیانا مالیات‌ها را افزایش دهد و برنامه اصلاحی مورد نظر آن‌ها را پیاده کند، توصیه‌هایی نیز برای اصلاح وضعیت موجود ارائه می‌کنند. از آن بهتر این که، اگر ناچار شد می‌تواند یکی از آن وام‌های بلاعوض را درخواست کند یا ترتیبی بدهد که شهروندان دیگر ایالت‌ها برنامه‌ای برای کمک‌های خارجی به ایندیانا به اجرا بگذارند؛ و اگر همه این‌ها با شکست روبه‌رو شد ارزش دلار ایندیانا را در مقابل ارزهای خارجی کاهش دهد.

سایر ایالت‌ها یا می‌توانند مرزهای خود را به روی ایندیانا باز نگه دارند یا با تأسیس گمرک‌خانه مقابله به مثل کنند تا کالاهای وارداتی از ایندیانا واریسی و بازرسی شده و از آن‌ها مالیات گرفته شود، در حالی که کالاهایی که از دیگر ایالت‌ها می‌آیند آزادانه عبور کنند؛ به نحوی که گویی پیمان تجارت آزاد بین ۴۰ ایالت دیگر است.

یک روز ممکن است شهروندی اعتراض کند که حقوق مالکیت وی نقض شده، زیرا دولت ایندیانا قبل از استقرار سیاست‌های جدید، از حق او برای مبادله آزاد و بی‌دردسر آن چه قانوناً تحصیل نموده با اموال اشخاصی که در دیگر ایالت‌های زندگی می‌کنند سؤال نکرده و حالا به یکباره تک‌تک مبادله‌های او به دغدغه دولت تبدیل شده‌اند؛ آن هم فقط به این دلیل که این مبادله‌ها دیگر معامله خصوصی بین دو نفر نیستند و تجارت بین ایندیانا و ایالت‌های محسوب می‌شوند. این شخص ممکن است جنبشی به راه بیندازد تا حقوق مالکیت از دست رفته خود را پس بگیرد، اما تا آن زمان، انواع گروه‌های فشار و نیروهای ضد-جهانی شدن (از جمله کارگران و مالکان صنایع تحت حمایتی که در نتیجه اعمال سیاست‌های جدید رونق گرفته‌اند) به لحاظ سیاسی قدرت گرفته‌اند و می‌توانند با لابی کردن به خوبی جلوی تجارت آزاد و جهانی شدن ایندیانا را بگیرند.

احمقانه است، نه؟! بله، هست. سؤالی که آن زمان مطرح می‌شود این است که چرا باید به این کشورها کمک‌های خارجی کرد؛ کشورهای که بر انجام کارهای ابلهانه‌ای چون افزایش تعرفه برای حمایت از صنایع خود در برابر رقابت خارجی اصرار می‌ورزند، هزینه‌های

پی‌نوشت ۲: ایندیانای توسعه‌نیافته

غیرضروری به شهروندان خود تحمیل می‌کنند، به افراد بی‌بضاعت فشار می‌آورند تا به تولیدکنندگان ناکارآمد یارانه پرداخت کنند، و هزینه غیرتولیدی ناشی از انحراف مسیر کارگران، سرمایه، و دیگر منابع از فعالیت‌های بی‌نیاز از حمایت را تأمین می‌کنند- و بعد برای دریافت کمک دست‌گدایی به سمت خارج دراز می‌کنند؟

کتابنامه

- Bastiat, Frédéric. *Economic Sophisms*. Translated and edited by Arthur Goddard. Irvington on Hudson, NY: The Foundation for Economic Education, 1996. Also available online at <http://www.econlib.org/library/Bastiat/basSoph.html> (accessed October 2, 2007).
- Irwin, Douglas, A. *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1996.
- Landsburg, Lausen F. "Comparative Advantage." Library of Economics and Liberty. <http://www.econlib.org/library/topics/details/comparativeadvantage.html> (accessed October 2, 2007).
- McGee, Robert, W. *A Trade Policy for Free Societies: The Case Against Protectionism*. Westport, CT: Quorum Books, 1994.
- Roberts, Russell D. *The Choice: A Fable of Free Trade and Protectionism*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1994.
- Rowley, Charles, Willem Thorbecke, and Richard E. Wagner. *Trade Protection in the United States*. Brookfield, VT: Edward Elgar, 1995.

Not a Zero-Sum Game: The Paradox of Exchange

Manuel F. Ayau

Translated by Saeed Alimirzaee

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 نمی‌توان درک درستی از جامعه داشت. 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 باور دارید که همه چیز را در مورد مزیت نسبی می‌دانید و آن را کاملاً درک می‌کنید، باز هم این کتاب را بخوانید تا از درک دقیق‌تر و عمیق‌تر این مفهوم لذت ببرید.

دونالد بودرو

رییس دپارتمان اقتصاد «دانشگاه جورج میسون»

ISBN: 978-600-8046-01-1



9 786008 046011



انتشارات سارگل

www.goto847.ir



بنیاد جهانی سلاام

www.salaamglobal.org