

This is a Persian translation of

Ernest Mandel,
"Marxist Economic Theory (vol. 1)"
London : Merlin Press, 1968

Translated by: Morteza siahpoosh

Ernest Mandel

مؤلف :

Marxist Economic Theory (vol. 1)

عنوان اصلی :

تئوری مارکسیستی اقتصاد - جلد اول

عنوان فارسی :

مرتضی سیاهپوش

مترجم :

کاویان

انتشارات :

۱۳۵۸

چاپ اول :

<http://www.ernestmandel.org>

آرشیو اینترنتی ارنست مندل

چاپ الکترونیکی :

فصل پنجم

تضادهای سرمایه داری

سرمایه، تشنه ارزش اضافی

صاحب برده‌ها، به آنها غذا میداد و در مقابل، تمامی حاصل کارشان را برای خود برمیداشت. ارباب فئودال، محصولات کار بی‌دستمزد سرف - هایش را - که مجبور بودند بصورت بیگاری برایش کار کنند - برداشت میکرد. سرمایه‌دار، نیروی کار کارگر را در قبال دستمزدی که کمتر از ارزش جدیدی است که کارگر تولید می‌کند، خریداری مینماید. در هر یک از این فرم‌های مختلف، طبقات متملك، اضافه محصول اجتماعی، یعنی حاصل کار اضافی تولید کنندگان را برای خود برمیدارند.

قراردادی که در «لیژ» (Liège) در سال ۱۶۳۴ بین «آنتوان دو ژلی» (Antoine de Jelly) - کارفرمای بافنده - و «نیکولاس کورنلی» (Nicolas Cornélius) منعقد شد، صراحتاً بیان میدارد که «کورنلی نیمی از آنچه را تولید می‌کند، دریافت خواهد کرد و نیم دیگر، سود کارفرماست»^۱.

* مدافعان برده‌داری نیز بر تشابه بین این انتقال روزانه، هفتگی یا ماهانه مالکیت نیروی کار انسان و انتقال آن برای تمام عمر، یعنی بردگی، تأکید می‌کردند. در سال ۱۷۴۲، «الیاس جونس» (Elias Joannes) ناخدای هلندی، نوشت: «این کار زنده و غلطی نیست که منصفانه استدلال کنیم يك نفر باید، حتی برای تمام عمر، کارش را واگذار کند، درست همانطور که يك کارگر همه‌روزه کارش را به کارفرمایش، به اربابش، واگذار می‌کند. البته مشروط بر اینکه حقوق

کارگر دستمزدی، وقتی نیروی کارش را در کارخانه کارفرما، برای تولید کالاها صرف می‌کند، ارزش‌های جدیدی بوجود می‌آورد. این کارگر، در لحظه معینی از زمان کارش، ارزش جدیدی درست معادل با آنچه که به عنوان دستمزد دریافت میکند، تولید خواهد کرد. اگر قرار بود او، در همین لحظه، کار را متوقف کند، دیگر هیچ ارزش اضافه‌ای تولید نمی‌کرد. لیکن، کارفرما نمی‌گذارد چنین چیزی اتفاق بیفتد. او نمی‌خواهد لطف کند؛ او سودا می‌کند. کارفرما، نیروی کار را، نه بقصد زنده نگاه داشتن آن، بلکه، همچون هر کالای دیگری، بقصد سود بردن از ارزش استفاده‌ای آن، خریداری می‌کند. و از دید سرمایه‌دار، ارزش استفاده‌ای نیروی کار، دقیقاً، ظرفیت آن برای ایجاد ارزش اضافی است؛ یعنی فراهم آوردن نیروی کاری اضافه‌تر و بیشتر از آن مقدار کاری که برای تولید معادل دستمزد پرداختی، لازم است. یک کارگر، برای آنکه توسط کارفرما اجیر شود باید بیشتر از آن مقداری که برای تولید معادل دستمزدش لازم است، کار کند. کارگر، با انجام این کار، ارزش جدیدی ایجاد می‌کند که در قبال آن، هیچ چیز دریافت نمی‌کند. او ارزش اضافه‌ای تولید می‌کند که عبارتست از مابه‌التفاوت ارزش ایجاد شده توسط نیروی کار و قیمت خود نیروی کار.

هدف سرمایه‌دار، انباشت کردن سرمایه و تبدیل به سرمایه کردن ارزش اضافی است. خود ماهیت گردش پول نیز این هدف را می‌رساند. سرمایه‌صنعتی، بسیاری سیری ناپذیرتر از سرمایه‌ربائی یا سرمایه‌سوداگری، بدنبال انباشت کردن سرمایه است. سرمایه‌صنعتی، در خدمت بازار آزاد و بی‌نامی است که تحت تسلط قوانین رقابت است. در چنین بازاری، تنها یک سرمایه‌دار نیست که محصولاتش را به مصرف‌کنندگان احتمالی عرضه می‌دارد. در شرایط رقابت، هر سرمایه‌داری سعی می‌کند تا آنجا که ممکن است سهم بیشتری از بازار را بچنگ آورد. اما برای موفقیت در این امر، باید از قیمت‌هایش بکاهد. برای آنکه قیمت‌های فروش پائین بیایند اما سود بخطر نیفتد، تنها یک راه وجود دارد: کاستن از هزینه تولید، یعنی کاستن از ارزش کالاها، کوتاه کردن کل زمان کار لازم برای تولید آنها، و تولید کالاها را بیشتر در مدت زمانی معین.

در قرن نوزدهم، گزارش سالانه يك کارخانه تولیدسیمان آلمان باغروور اعلام می‌داشت: «سال گذشته، گسترش مؤسسه که ظرف چند مساه صورت گرفت ما را قادر ساخت، علیرغم کاهش قیمت سیمان در اثر رقابت، میزان سودمان را در سطح مورد انتظار، حفظ کنیم. این تجربه، تصمیم ما را مبنی بر جبران کاهش پیش‌بینی شده قیمت‌ها از طریق افزایش مقدار تولید، تأیید کرد.»

برای اینکه چنین افزایشی در تولید صورت گیرد باید تجهیزات کارخانه بهبود یابند، جریان تولید معقول‌تر شود و تقسیم کار در درون مؤسسه تولیدی به سطح بالاتری برسد. همه این کارها، مستلزم افزایشی در سرمایه است. اما، در تحلیل نهائی، افزایش سرمایه فقط زمانی میتواند بوجد آید که ارزش اضافه‌ای که تبدیل به سرمایه میشود، افزایش یابد. باین ترتیب، وجه تولید سرمایه‌داری، زیرتازیانۀ رقابت، تبدیل به اولین وجه تولیدی در تاریخ بشر میشود که هدف اساسی آن بصورت افزایش نامحدود تولید ظاهر میگردد؛ یعنی انباشت مداوم سرمایه از طریق تبدیل به سرمایه کردن ارزش اضافه‌ای که در خود جریان تولید بوجود آمده است.

عطش سرمایه‌دار برای ارزش اضافی، باولعی که طبقات متملك قدیمی برای ارزش‌های استفاده‌ای و کالاهای تجملی داشتند، متفاوت است؛ سرمایه‌دار، فقط يك قسمت محدود از ارزش اضافی را بطور غیرمولد و بمنظور زنده ماندن بمصرف میرساند. این عطش، عطشی است برای تبدیل ارزش اضافی به سرمایه؛ عطشی است برای انباشتن سرمایه: «... کل نظام، خواست‌ها و ارزش‌ها، عبارت از نحوه‌ای از زندگی است که در پرستیدن قاپیدن برای ذخیره کردن، و ذخیره کردن برای قاپیدن خلاصه میشود»^۳.

در این عطش، هیچ چیز غیر عقلانی و عرفانی نهفته نیست. طبقات متملك قدیمی که اضافه محصول اجتماعی را اساساً بصورت ارزش‌های استفاده‌ای برداشت میکردند - مطمئن بودند میتوانند مادام که ساختمان اجتماع بهمان صورت بماند و این شکل خاص بهره‌کشی اساس و شالوده آن باشد، باین کار ادامه دهند. فقط بلایای طبیعی، جنگ‌ها یا انقلابات اجتماعی میتوانند

بر آنها اثر سوء بگذارند؛ که با این اتفاقات نیز از طریق تشکیل ذخائر عظیم، مقابله می‌کردند. سرمایه، بشکلی که اول بار در تاریخ ظاهر می‌شود- سرمایه ربائی و سرمایه سوداگری- از ویژگیهای همین تلاش برای ثبات و امنیت است. این نکته مهمی است که سرمایه‌گذاریهایی که بورژوازی در قرون وسطی انجام میداد، بر اساس تضمین درآمدهای ثابت و بدون در نظر گرفتن نوسانات پول یا قیمت‌ها محاسبه میشدند^۴. در دوره تاریخی انباشت اولیه سرمایه پولی، نوع کلاسیک بورژوا- یعنی آدم‌خسب- همیشه در عطش امنیت می‌سوزد. او نگران بازده سرمایه‌اش نیست، بلکه نگران موجودیت آن است.

این وضعیت، در مورد سرمایه‌دار به معنای کامل آن، یعنی کارفرمای سرمایه‌دار، طور دیگری است. خطر و عدم اطمینان بر مؤسسات تولیدی او- که برای یک بازاری نام و ناشناخته و نامشخص، تولید می‌کنند- حاکم است. امروز ممکن است یک معامله با موفقیت انجام گرفته باشد، فردا ممکن است چنین نباشد. نه واقعیت رقابت، بلکه همان واقعیت تولید است که از هرگونه مقررات اجتماعی کلی، آذاست*؛ و به مؤسسه تولیدی سرمایه‌دار، این بعد عدم اطمینان را می‌بخشد و سرمایه‌دار را وادار می‌کند در رودرروئی با خطر مداومی که تمامی بنگاهش را تهدید می‌کند، سعی کند از هر معامله مجزا، حداکثر سود را ببرد.

برای زمیندار، تولیدکننده ساده کالا و خریدار عایدات سالانه زمین، اطمینان از درآمد، دلیلی کافی بود تا فعالیت‌هایشان را در محدوده معینی نگاه

* در بسیاری کشورها، چنین مقرراتی در مورد همه پیشه‌وری‌های ماقبل سرمایه‌داری و حتی در اوائل Verlagssystem (نظام بخش تولید در حومه) وجود داشت. در اواسط قرن پانزدهم در «کارینتیا» (Carinthia) و «استیریا» (Styria) دو کفر دیناندوم، در مورد آهن، مقررات جدیدی را تنظیم و لازم الاجرا ساخت. وی قیمت آهن و مالیات آنرا تثبیت کرد و تعداد کوره‌های آهنگری و مقدار آهنی را که هر سوداگر میتواند داشته باشد محدود ساخت و شرایط قراردادها را (Verläge) [که بین سوداگران و کارگران خانگی در حومه شهرها منعقد میشد] تعیین نمود^۵.

دارند. برعکس، عدم اطمینان سرمایه‌دار از سودش، نیاز به گسترش مداوم بنگاه تولیدی را ایجاب میکند، که این بنوبه خود، مستلزم حداکثر انباشت سرمایه و دست‌یافتن به حداکثر سود می‌باشد. باین ترتیب، تصویر سرمایه‌دار ظاهر میشود؛ «جرج اسپیناس» (George Espinas) از پیشینیان قرون وسطایی این سرمایه‌دار تصویر استادانه زیر را ارائه داده است:

«دست‌یافتن به حداکثر منافع ممکن و در عین حال، پرداختن حداقل مقدار ممکن دستمزدها؛ و ادارا ساختن تولیدکنندگان به عرضه هر چه بیشتر و در عین حال، هر چه کمتر به آنها پرداختن، یا حتی چاپیدن آنها در همان محدوده؛ کش‌رفتن، مکیدن و بقولی ناخن‌زدن به پولی که باید به کارفرمایان کوچک (تولیدکنندگان)، بی‌خاطر کاری که اوفقط میتواند از آنها بگیرد و آنها نیز فقط برای اوانجاه میدهند، برسد. اینها آشکارا، هدف دائمی تلاش‌های کارفرمای سرمایه‌دار برای تأمین بیشترین سود ممکن هستند، ولو این سود، به قیمت بیشترین ضرر کسانی تمام شود که در خدمت اویند. او همچون عنکبوتی است در وسط تارش. برای بکار بستن این نظام جانکاه، هر وسیله‌ای بنظرش خوب میرسد، و هر شرایطی را مناسب میدانند؛ او میدانند چگونه از هر چیز استفاده کند؛ در مواد اولیه تقلب میکند، از موافقت‌نامه‌ها تخطی میکند و از دستمزدها میدزدد؛ سودای او بمعنی پول دیگر مردمان است»^۶.

طولانی‌تر کردن مدت زمان کار روزانه

عطش ارزش اضافی، عطش کار اضافی است؛ یعنی ولعی است برای کاری بیشتر و بالاتر از مقدار کاری که معادل ارزش وسائل زندگی کارگر را تولید می‌کند، و دستمزدش پرداخت نمیشود. سرمایه‌دار، برای کشیدن کار اضافی، در درجه اول میتواند روز کار را تا آنجا که ممکن است، طولانی‌کند، بدون آنکه دستمزد روزانه را اضافه کند. اگر فرض کنیم یک کارگر، ظرف پنج ساعت کار، چیزی معادل با دستمزدش را تولید می‌کند، آنوقت، طولانی‌تر کردن مدت کار روزانه‌اش از ۱۰ ساعت به ۱۲ ساعت بدون افزودن بردستمزد او، کار اضافی را از ۵ ساعت به ۷ ساعت افزایش میدهد، یعنی ۴۰ درصد. این

طریقهٔ افزودن ارزش اضافی، افزودن ارزش اضافی مطلق نامیده میشود. در هر جامعه‌ای که بدست آوردن ارزش‌های استفاده‌ای، هدف اصلی تولید باشند، طولانی‌تر کردن مداوم مدت کار روزانه، هم برای تولیدکننده و هم برای بهره‌کش، چیز بی‌معنایی میشود. محدود بودن نیازها و بازارها، بر تولید نیز محدودیتی تحمیل میکنند که کم از محدودیت آنها نیست. تا وقتی که برده‌داری زمانهای باستان، بر اساس پدرسالاری و در چهارچوب املاکی که خود کفا بودند باقی میماند، وضع بردگان قابل تحمل است و با وضع خویشاوندان فقیر خانوادهٔ صاحب ملک، تفاوت چندانی ندارد. فقط هنگامی که برده‌داری زمانهای باستان، اساس تولید برای بازار میشود، روش‌های وحشیانهٔ برده‌داری عمومیت می‌یابند.^۷

در قرون وسطی، قوانین بخش‌های مختلف، مدت زمان کار روزانه صنعتگران را کاملاً مشخص و محدود میکردند. در چنین قوانینی، علاوه بر منع کار شبانه، قاعدتاً تعطیل اجباری کار در روزهای تعطیل مذهبی و در دوره‌های خاصی از سال را می‌یابیم. «جرج اسپیناس»، بر اساس مطالعهٔ قوانین فرعی شهر کوچک «گین» (Guines) در «آرتوا»ی (Artois) فرانسه، تعداد روزهای کار را در قرون وسطی، ۲۴۰ روز در سال تخمین زده است.^۸ در قرن شانزدهم، در معادن «باواریا» هر سال، بین ۹۹ تا ۱۹۰ روز تعطیل وجود داشت.^۹

«هیو» (Hue)، با در نظر گرفتن تعطیلات متعدد در معادن قرن پانزدهم، نتیجه‌گیری میکند که هفتهٔ متوسط کار، ۳۶ ساعت بوده است.^{۱۰} لیکن، به‌محض آنکه بنگاه تولیدی سرمایه‌داری ظاهر میشود، تلاشی مداوم برای طولانی‌تر کردن مدت زمان کار روزانه، مشهود میگردد. در بریتانیای کبیر، از قرن چهاردهم بعد، قوانینی تصویب میشوند تا کار روزانهٔ بیش از حد کوتاه را ممنوع سازند. متون انگلیسی قرنهای هفدهم و هجدهم، پر از شکواییه‌هایی است راجع به «اتلاف وقت و بیکارگی» کارگران، که «اگر ظرف چهارروز از هفته، غذای کافی برای یک هفته را بدست بیاورند، سه روز دیگر را بکار نمی‌پردازند». همهٔ متفکران عمدهٔ بورژوا، در این مبارزه شرکت میکنند: «ژان دو ویت» (Jan de Witt) هلندی، دوست «اسپینوزا»

(Spinoza)؛ «ویلیام پتی» (William Petty) پدر اقتصاد سیاسی کلاسیک انگلستان؛ «کلبر» (Colbert)، کسه از «مردم بیکاره» صحبت میکند، و بسیاری دیگر. «سومبارت» (Sombart) هفت صفحه از کتابش را به نقل قول‌هایی اینچنین، که مربوط باین دوره‌اند، اختصاص میدهد^{۱۱}.

وقتی وجه تولید سرمایه‌داری، از اقیانوس‌ها میگذرد و به قاره‌های جدید نفوذ میکند، باز هم خود را رو در روی همین نوع مقاومت طبیعی کارگران در برابر طولانی‌تر شدن روزهای کارشان احساس می‌کند. در قرن‌های هفدهم و هجدهم، فشار مستعمره‌نشین‌های باتقوای «پیوریتان» (Puritans*) در امریکای شمالی سبب شد صاحبان سرمایه از هزینه زیاد کار که «مغایر عقل و انصاف» بود گلایه کنند. «نشریه هفتگی نیویورک» ساده لوحانه اعلام کرد: «این فقرا هستند که ثروتمندان رامی‌سازند». در ۱۷۶۹، «مجله مرپلند» گلایه داشت که «دستمزدی را که آنها (کارگران) در قبال یک روز کار دریافت می‌کنند، می‌تواند هزینه توأم بازبازده روی سه‌روزشان را تأمین کند»^{۱۲}. «اتهام تجمل پرستی، غرور و تنبلی که در قرن‌های هفدهم و هجدهم، به کارگران دستمزدی انگلستان زده میشد، امروز، تقریباً درست بهمان صورت، علیه بومیان آفریقا زده میشود»^{۱۳}.

«آلفرد بونه» (Alfred Bonnè) می‌نویسد ناظران غربی، وقتی با عراب فقیری برمی‌خورند که ترجیح میدادند از شبانی، سالی یک لیره درآمد داشته باشند - اما حاضر نبودند در قبال ماهی عریه، بعنوان کارگر کارخانه کار کنند - بشدت شگفت زده میشدند^{۱۴}. «اودری ریچاردز» (Audrey I. Richards) همین نوع تنفر را در میان سیاهان رودزیا گزارش میکند: «از مردانی که در روز سه‌یچهار ساعت بطور متناوب، برای ذخایر قبیلشان کار می‌کردند، حالا میخواهند بطور مرتب روزی هشت یا ده ساعت، زیر نظارت سفیدپوستان در مزارع بزرگ یا بنگاه‌های صنعتی کار کنند»^{۱۵}.

* Puritans - پاک دینان مسیحی - فرقه‌ای از پروتستان‌های انگلستان، که در قرن‌های شانزدهم و هجدهم، طرفدار سادگی نیايش و تشریفات در کلیسای انگلستان بودند و به انضباط خشک مذهبی عقیده داشتند. [۱]

لیکن، دگرگونی‌های اجتماعی و اقتصادی بین‌قرنهای پانزدهم و هجدهم، توده‌عظیمی از نیروی کار را ریشه کن و بیکار کرده بود. کافی بود از این مزیت استفاده شود و تحت فشار شرایط، بآنان دستمزدهائی تحمیل گردد که کمتر از سطح معیشت آنان بود. بورژوازی، باین طریق توانست در «مبارزه علیه تنبلی مردم»، پی‌درپی پیروز شود و به‌پیش رود. از قرن هجدهم ببعد می‌بینیم ساعات کار معمولی روزانه در انگلستان، ۱۳ تا ۱۴ ساعت میشود^{۱۶}. در کارخانه‌های پنبه پاک‌کنی انگلستان، ساعات کار هفتگی، در ۱۷۴۷ بین ۷۵ و ۸۰ ساعت؛ در ۱۷۹۷، ۷۲ ساعت؛ در ۱۸۰۴ بین ۷۴ و ۸۰ ساعت است^{۱۷}. از آنجا که دستمزدها آنقدر سقوط کرده بودند که کار نکردن در یک روز، مترادف باغذا نخوردن در یک روز بود، «ناپلئون» چهره‌ای بسیار سخاوتمندانه‌تر از وزیرش «پورتالی» (Portalis) بخود می‌گیرد و پیشنهاد او را مبنی بر منع کار در روزهای یکشنبه، رد می‌کند: «چون مردم هر روز غذا می‌خورند، باید بآنها اجازه داد [!] هر روز کار کنند»^{۱۸}.

رشد قدرت تولید و شدت کار

ارزش اضافی مطلق (یعنی طولانی‌تر کردن مدت زمان کار) را نمیتوان بی‌حد و مرز افزایش داد. حد طبیعی‌اش، درد رجه‌اول، ظرفیت جسمانی کارگران است. سرمایه، علاقمند به بهره‌کشی است. اما به انهدام نیروی کار، که منبع دائمی و بالقوه کار اضافی‌اش را تشکیل میدهد، علاقه‌ای ندارد. ظرفیت کارگر برای تولید، پس از حد فیزیکی معین، به سمت صفر نزول میکند. علاوه بر این، از اواسط قرن نوزدهم، سازمان مقاومت کارگران از طریق اتحادیه‌های کارگری، اولین مقررات مربوط به حداکثر طول مدت زمان کار را تعیین کرد. حد قانونی مدت زمان کار روزانه ابتدا ۱۲ ساعت، سپس ۱۰ ساعت، و در قرن بیستم ۸ ساعت تثبیت شد؛ در بعضی کشورها، هدف این بود که به ۴۰ ساعت کار در هفته برسند؛ البته در هر یک از این کاهش‌ها، شیون بورژوازی - که این یک انهدام اقتصادی است - به‌وا بر می‌خاست*.

* این شهون‌ها را میتوان با فریاد با فرباد اخطار آمیز «سنیور» (Senior)

اقتصاددان مقایسه کرد، «لنو آخرین ساعت کار، مترادف با انهدام سود است».

اکنون، سرمایه هرچه بیشتر به دومین طریقهٔ افزودن ارزش اضافی متوسل میشود. بجای طولانی‌تر کردن مدت کار، سعی میکنند مدت زمان کار لازم برای تولید معادل دستمزد کارگر را کاهش دهد. فرض کنیم در شرایطی که کار روزانه ده ساعت است، چهار ساعت برای تولید مقداری معادل دستمزد کارگران لازم باشد. اگر این کار لازم را بتوان از ۴ ساعت به ۲ ساعت تقلیل داد، کار اضافی از ۶ ساعت به ۸ ساعت افزایش می‌یابد، و این درست مثل اینست که مدت زمان کار روزانه از ۱۰ ساعت به ۱۲ ساعت افزایش داده شده باشد. این، روشی است که افزودن ارزش اضافی نسبی خوانده میشود.

افزایش ارزش اضافی نسبی از رشد قدرت تولید کار حاصل میشود که خود در نتیجهٔ بکار گرفتن ماشین آلات جدید، روش‌های عقلانی‌تر کار، تقسیم کار پیشرفته‌تر، طریقهٔ بهتر سازماندهی کار و غیره حاصل میشود*.

سرمایه‌داری صنعتی، زندگی اقتصادی را بیشتر از همهٔ شیوه‌های تولید قبلی تغییر شکل داده است. ارقام زیر، سقوط قیمت‌های کالاهائی را که مصرف جاری داشتند، بخوبی نشان میدهند:

در سال ۱۷۷۹، قیمت مقدار معینی نخ پنبه‌ای شماره ۴۰، ۱۶ شیلینگ بود؛
در سال ۱۷۸۴، قیمت همین مقدار از همین کالا فقط ۱۰ شیلینگ و ۱۱ پنی بود؛
در سال ۱۷۹۹، قیمت همین مقدار از همین کالا فقط ۷ شیلینگ و ۶ پنی بود؛
در سال ۱۸۱۲، قیمت همین مقدار از همین کالا فقط ۲ شیلینگ و ۶ پنی بود؛
در سال ۱۸۳۰، قیمت همین مقدار از همین کالا فقط ۱ شیلینگ و ۲/۵ پنی بود.^{۱۹}
جدول زیر نیز گویای واقعیت است. این جدول به دوره‌ای اندکی دیرتر، در ایالات متحده، مربوط میشود؛ در این کشور، پیروزی تولید ماشینی، نسبت به بریتانیای کبیر، کمی دیرتر صورت گرفت.

* ارزش اضافی عبارتست از تفاوت بین آنچه که نیروی کار تولید می‌کند، و هزینهٔ نگهداری همان نیروی کار. سرمایه، با گرد آوردن کارگران در کارخانجات و با استفاده از تقسیم کار بسیار دقیق‌تر و تعاون کار، حتی بدون آنکه ابزار کارشان را تغییر دهد - قدرت تولید کارگران (یعنی میزان تولیدشان) را افزایش داد و محصول افزوده شده را برای خود برداشت.

مدت زمان کاد لازم برای ساختن کالاهای مختلف (برحسب هزار دقیقه):

سال	کاربادست	سال	کارباماشین	
۱۸۵۹	۸۶/۲	۱۸۹۵	۹/۲	۱۰۰ جفت کفش مردانه
۱۸۵۹	۶۱/۵	۱۸۹۵	۴/۸	۱۰۰ جفت کفش زنانه
۱۸۵۵	۸۱/۰	۱۸۹۵	۱۱/۵	۱۰۰ دوجین یقه
۱۸۵۳	۸۶/۳	۱۸۹۴	۱۱/۳	۱۲ دوجین پیراهن
۱۸۶۵	۶/۵	۱۸۹۴	۲/۷	۱۰۰ دوجین ذرت بسته بندی شده
۱۸۳۹	۲۵/۹	۱۸۹۷	۱/۳	۲۵۰۰۰ پوند صابون
۱۸۶۰	۳۳/۸	۱۸۹۴	۵/۰	۱۲ عدد میز
۱۸۵۷	۸۳/۱	۱۸۹۵	۳۰/۶	۵۰ عدد در
۱۸۵۵	۲۶/۱	۱۸۹۶	۱/۹	۱۰۰۰۰۰ دانه پاکت
۱۸۵۹	۷/۲	۱۸۹۶	۲۰/۶	حمل و نقل ۱۰۰ تن زغال سنگ

سرمایه، با کاهش دادن شدید ارزش کالاهائی که ضرورت اولیه دارند، باعث میشود آن قسمت از روزکار که در خلال آن، کارگر چیزی معادل بادستزدش را تولید میکند، کاهش یابد. در اینجا باید جایگزین شدن اقلام مصرفی ارزانقیمت بجای کالاهای گرانقیمت برای طبقات کارگر - بویژه جایگزین شدن سیبزمینی بجای نان - و همچنین بدتر شدن کلی غذا، مسکن و پوشاک کارگران را نیز در نظر گرفت که همگی رشد و افزایش یافتن ارزش اضافه نسبی را تسهیل می کنند.

لیکن، رشد ارزش اضافه مطلق نتیجه شدت یافتن کاد است و اساساً با طولانی تر کردن مدت زمان کار، یکی است. کارگر مجبور میشود ظرف ده ساعت کار، همان تلاش مولدی را صرف کند که قبلاً در ۱۳ یا ۱۴ ساعت صرف میکرد. این نوع شدت بخشیدن به کار را به شیوه های مختلفی میتوان اعمال کرد: سریع تر کردن کار؛ افزایش سرعت ماشین آلات؛ افزایش تعداد ماشین های مورد نظارت یک کارگر (مثلاً، افزایش تعداد دوک هائی که در کارخانه نساجی، زیر نظر یک کارگر هستند)، و غیره .

بویژه در اخیرترین مرحله پیشرفت سرمایه داری، که با «سازماندهی

علمی کار» مشخص میشود (سیستم‌های «تایلور» Taylor، و «بدو» Bedaux، کارمزد براساس مقدار تولید؛ تجزیه‌تحلیل میزان کارائی يك فعالیت صنعتی، و امثالهم)، شدت یافتن کار سبب شده است ارزش اضافه مطلقى كه سرمایه بدست می‌آورد، بشدت افزایش یابد. «جرج فریدمن» (George Friedmann) تصویر بسیار گویائی از دو روشی که بهمین منظور در دو کارخانه بزرگ اتومبیل سازی «برلیه» (Berliet) در «لیون» و «سیتروئن» (Citroën) در پاریس بکار می‌روند، ارائه میدهد:

«چرا کارخانه برلیه، علیرغم تجمل و زیبائی مفصل تالار هایش، آنقدر معروفیت یافته است که برای بقیه، بصورت يك هدف درآمدی است؟ دلیلش این است که در آنجا، شکل ساده‌شده روش تایلور برای سازماندهی کار اعمال میشود. در این روش، مدت زمانی را که يك کارگر نمایشی، يك کارگر آس، برای انجام يك کار معین صرف میکند، بعنوان ملاك و ضابطه، برتوده کارگران تحمیل میشود. این اوست که، با ساعتی روی دستش، تولید معمولی مورد انتظار از يك کارگر را تثبیت میکند. هم‌ا، وقتی در کنار هر کارگر دیگری قرار می‌گیرد، بنظر میرسد صادقانه مدت زمان لازم و تعیین شده برای هر قلم از کارهای تولیدی را کنترل می‌کند. این کارگر نمونه، اگر حرکات کارگر را باندازه کافی سریع یادقیق احساس نکند، يك نمایش عملی میدهد و این نمایش او، تعیین‌کننده میزان دستمزد پایه مورد انتظار است... به این نظارت درحوزه تکنیکی، نظارت انضباطی نگهبانان اونیفورم پوش را هم اضافه کنید که در تمام مدت در کارخانه گشت می‌زنند و حتی درب توالت‌ها را باز می‌کنند تا مطمئن شوند کارگری که آنجا چمباتمه زده است، سیگار نکشد؛ این نظارت، حتی در کارگاههایی که اصلا خطر آتش‌سوزی وجود ندارد هم اعمال میشود.

«در کارخانجات سیتروئن، روش‌ها زیرکانه‌ترند. تیم‌های کار باهم به رقابت واداشته میشوند؛ پسر بچه‌های جوان، بر سر کار کردن روی جرثقیل-های متحرك، متها، سنگ‌ساب‌های بادی و ابزار كوچك باهم دعوا می‌کنند. ناظرها، با کت‌های سفید، که وظیفه‌شان برها نگاه‌داشتن مسابقه است، بسیار

مقبر و پافشار و سرحالند. آدم فکر میکند اگر يك کارگر در وقت صرفه جوئی کند، بایشان نیکی کرده است. بهر حال، آنها همیشه وبی امان در آنجا هستند، بالای سر سرکارگر، که او بنویه خود، بالای سر کارگر است؛ آنها انتظار دارند سرعت حرکات کارگر، بی سابقه و ناگفتنی باشد، درست همانطور که در فیلمهایی که با دور سریع نمایش میدهند، چنین است»^{۲۱}.

سرمایه که در خلال مدت زمانی که کارگر بآن «تعلق دارد»، اینچنین تشنه هر دقیقه و هر حرکت کارگر است، آیا بخوبی بیانگر این واقعیت نیست که سود، یعنی ارزش اضافی سرمایه دار، چیزی نیست مگر کار اضافی بدون دستمزد کارگر؟

تأیید چشمگیر این عطش برای کار اضافی را در این واقعیت می بینیم که در ایالات متحده، «جنرال موتورز» به کارگرائش، نه حتی برحسب ساعت، بلکه برحسب جزئی از ده دقیقه هائی [!] را که واقعاً بکار میپردازند، دستمزد پرداخت میکند.^{۲۲}

«دانیل بل» (Daniel Bell) دگرگونی بنیادی ای را که سرمایه داری صنعتی در مورد زمان بوجود آورده است بطور قابل تحسینی، خلاصه میکند: «بطرق مختلف نشان داده شده است که دو وجه از زمان غالب بوده اند: زمان، بعنوان تابعی از فضا و زمان، بعنوان طول مدت. زمان بعنوان تابعی از فضا، از آهنگ حرکت زمین پیروی میکند: يك سال، منحنی بیضی شکلی است بدور خورشید؛ يك روز، چرخش زمین است روی محور خود. ساعت نیز گرد است؛ و يك ساعت، گردش يك خط در ۳۶۰ درجه از فضا است. اما زمان، آنطور که فلاسفه و رمان نویسان - و مردم معمولی - می شناسندش نیز، چیز ساده ای است. اینها جوهر روانشناسانه ای هستند که ادراکات مختلف را در بر میگیرند: لحظاتی که کند میگذرند و لحظاتی که بسرعت سپری میشوند؛ لحظات غمگین و لحظات شاد؛ رنج زمانی که طول می کشد، و زمانی که اصلا حس نمیشود؛ رنج زمانی که در خاطر میماند، و زمانی که به استقبالش میرویم - خلاصه، زمان نه بعنوان يك تابع زمانی از فضا، بلکه زمان بعنوان چیزی که بصورت تابعی از تجربه، احساس میشود.

«عقلانیت سودگرا» که این کلمه ایست بسیار مطلوب‌تر از آنچه درخور سرمایه‌داری صنعتی است]، چیزی از زمان بعنوان طول مدت نمی‌شناسد. برای آن، و برای زندگی صنعتی مدرن، زمان و تلاش، فقط به چیزی مثل ساعت و به آهنگ منظم متریک، بسته میشوند. کارخانه مدرن، اساساً مکانی است منظم که در آن تحریک و پاسخ، یعنی ریتم‌های کار، از یک احساس زمان و حرکت که مکانیکی تحمیل شده‌اند، ناشی میشوند. پس تعجبی نیست از اینکه دآلدوس هاکسلی، میتواند بگوید: امروزه، هر مؤسسه کارآ، هر کارخانه مدرن، یک زندان تماماً مرئی است که در آن کارگران... از آگاهی بردرون یک ماشین بودن رنج می‌برند»^{۲۳}. [تأکیدها از «مندل».]

«جرج فریدمن» در کتابش، «آنا تومی‌کاد»، نمونه‌هایی از یک کارخانه انگلیسی را نقل میکند که در آن، مدت انجام چندین عملیات به کمتر از یک دقیقه کاهش داده شده‌اند*^{۲۵}. در کارخانجات «فورد» در «ریور روژ» (River Rouge)، تسمه نقاله در کمتر از دودقیقه از جلوی اکثر کارگران رد میشود، تا آنها در طول این مدت، وظیفه‌شان را انجام دهند^{۲۶}. بعضی از تکنیسین‌ها اخیراً میزان کارائی این حد از «سرعت» را نیز مورد سؤال قرار داده‌اند^{۲۷}.

تصویری راکه «جرج فریدمن» و «دانیل بل» در نقل قولهای بالا، از یک کارخانه معاصر ارائه دادند، ساخت سلسله مراتبی سازمان کار را نیز نشان میدهد. تا وقتی که تولیدکننده، خود صاحب وسائل تولید است، مسئله «پلیس کارگاه» مطرح نمیشود. رعایت حداکثر صرفه‌جویی در مواد خام، مورد علاقه خود اوست. وقتی صنعت خانگی یا Verlagssystem (نظام پخش تولید در حومه شهرها) عمومیت می‌یابد، می‌بینیم شکایات کارفرمایان مبنی بر اینکه تولیدکنندگان، مواد خام را ضایع میکنند، هدر میدهند یا میدزدند، بالا می‌گیرد. این، یکی از دلایل اصلی تأسیس کارگاهها بوده که در آنها کارگران زیر نظارت مداوم صاحبکار، کار میکردند.

* در مطالعه زمان، کار بر حسب ثانیه یا بر حسب یک پنجم ثانیه تقسیم میشود، در حالی که در مطالعه حرکات، تا یک صدم یا یک دوستم ثانیه هم پیش میروند^{۲۴}.

صاحبکار، از صاحب ساده‌پول و رئیس يك مؤسسه که هدفش بکار انداختن سودآور این سرمایه است. تبدیل به سازمان دهنده يك جریان تکنیکی دقیق در تولید و فرمانده توده‌ای از کارگران دستمزدی میشود که باید بر آنها نظارت کند. اودیگر فقط ارباب سرمایه اش نیست، بلکه ارباب ماشین‌ها و کارگرانش نیز هست.

صاحبکار، برای آنکه این وظیفه را بطور مؤثر انجام دهد، باید کار را بطور کامل سازمان دهد، کمک‌های واسطه‌ای را بکارگیرد، کارگران را در تیم‌هایی زیر فرمان رؤسا گروه‌بندی کند، واز سرکارگران، مدیران کارگاه، تکنیسین‌ها و مهندسين استفاده نماید. در کنار تقسیم صرفاً تکنیکی کار در يك مؤسسه تولیدی، يك تقسیم سلسله‌مراتبی و اجتماعی کاد بین آنها که فرمان میدهند و آنها که فرمان می‌برند نیز شکل میگیرد و بسیار کامل میشود*.

نیروی کار انسانی و تولید ماشینی

سرمایه صنعتی، علت وجودی و منبع اصلی قدرتش را برای افزودن ارزش اضافی، در استفاده از ماشین‌آلات می‌یابد. سرمایه‌داری، ماشین‌آلات جدید را برای افزایش دادن قدرت تولید کار انسانی بکار نمیگیرد؛ این يك نتیجه فرعی از هدف‌هایی است که سرمایه‌داری دنبال میکند. سرمایه‌دار، ماشین‌آلات را بقصد کاستن از هزینه تولید بکار میگیرد، تا قیمت‌های فروش را کاهش دهد و رقابیش را ازها درآورد. و ممکن نیست هزینه تولید را بوسیله ماشین‌آلات کاهش داد، مگر آنکه، هزینه این ماشین‌آلات، کمتر از دستمزد کارگرانی باشد که ماشین جایگزین‌شان میشود. عبارت «ماشین‌های کاراندوز» که در زبان انگلیسی مصطلح است، فقط بطور ناقص، نقش ماشین‌ها را در وجه تولید سرمایه‌داری، نشان میدهد. يك ماشین، برای آنکه توسط يك

* پروفیسور «سارگانت فلورنس» (P. Sargent Florence) مقایسه و تشبیه بسیار جالبی بین سلسله مراتب در کلیسا، هرم قدرت در مدارج نظامی و سازمان کارخانه‌های امروزی انجام داده است. ۲۸. متعاقباً «وانس پاکارد» (Vance Packard) لین از این تشابه، استفاده کرد^{۲۹}.

مؤسسه سرمایه‌داری خریداری شود باید هم در کار انسانی صرفه‌جویی کند و هم سود بدهد؛ باید «کاراندوز» و «سودافزا» باشد. اگر يك ماشین، قیمتش درست برابر با میزان صرفه‌جویی‌اش در دستمزدها باشد - علی‌رغم اینکه در چنین حالتی هم از نقطه‌نظر کل اجتماع، در مدت‌زمان کار صرفه‌جویی میشود - بدون تردید خریداری نخواهد شد. در اینجا به يك تفاوت بسیار مهم بین پویش يك صنعت سرمایه‌داری و پویش يك صنعت برنامه‌ریزی‌شده اجتماعی شده پی‌میبریم.

در ایالات متحده، صنعت سیگارسازی در سالهای ۱۸۶۰ متولد شد. ابتدا، همه کار با دست انجام میگرفت؛ يك کارگر ماهر، نمیتوانست در يك روز ده ساعته کار، بیش از ۳۰۰۰ سیگار بیچد. در سال ۱۸۷۶، هزینه دستمزد برای پیچیدن هر ۱۰۰۰ سیگار ۹۶/۴ سنت بود. در آن زمان، يك شرکت برای اختراع ماشین سیگارسازی، ۷۵۰۰۰ دلار جایزه تعیین کرد. در سال ۱۸۸۱، «بونساک» (Bonsack) ماشین قابل‌قبولی را ارائه کرد که در هر دقیقه بین ۲۲۰۰ و ۲۴۰۰ عدد سیگار تولید میکرد؛ هزینه دستمزد برای هر ۱۰۰۰ سیگار از ۹۶/۴ سنت به ۲ سنت [!] تقلیل یافت. فقط یکی از این ماشین‌ها میتوانست تمام سیگارهایی را که در سال ۱۸۷۵ در ایالات متحده با دست ساخته شده بودند، تولید کند.^{۳۰}

ماشینی که در دستمزدها صرفه‌جویی کند، تولیدکنندگان را از تولید خارج میکند. بکار گرفتن ماشین، به بیکاری دامن میزند، و این کار را آنچه‌ان مستقیم انجام میدهد که قربانیان آن، ابتدا سعی می‌کنند این ماشین‌ها را - که ایشان را محکوم به فقر کرده است - نابود کنند (جنبش «لادایت» Luddite در انگلستان؛ جنبشی مشابه آن در فرانسه بین سالهای ۱۸۲۵ - ۱۸۱۶)*. بین سالهای ۱۸۴۰ و ۱۸۴۳، در نتیجه رقابت صنعت پارچه‌بافی

* در قرن‌های قبل از انقلاب صنعتی، مقامات عمومی غالباً ماشین‌هایی را که سبب بیکاری میشدند، مصادره میکردند. در قرن هفدهم، يك ماشین جوراب‌بافی، ابتدا در انگلستان و سپس در فرانسه، ممنوع‌الاستفاده شد. در انگلستان، در سال ۱۶۲۳، بکاربردن يك ماشین سوزن‌سازی و در حدود سال ۱۶۳۵ بکاربردن يك ماشین بادی چوب‌بری، ممنوع اعلام شد.^{۳۱}

مکانیزه شده، تعداد زنان فلاندرزی که در خانه نخ می‌ریسیدند، از ۲۲۱۰۰۰ نفر به ۱۶۷۰۰۰ نفر کاهش یافت ۳۲. در ۱۸۲۵ - ۱۸۲۴ بکار گرفتن دوله‌های مکانیکی در انگلستان، سبب شد بیکاری قابل توجهی بوجود آید و ۵۰ درصد از دستمزدها کاسته شود ۳۳.

اگر کارگران دستی، می‌خواستند به رقابت با ماشین‌آلات برخیزند، باید کاهش‌های بسیار شدید در دستمزدها را می‌پذیرفتند. دستمزد هفتگی بافندگان دستی در «بولتون»، از ۲۵ شیلینگ در سال ۱۸۰۰ به ۹ شیلینگ در سال ۱۸۲۰، و از ۱۹ شیلینگ و ۶ پنی در سال ۱۸۱۰ به ۵ شیلینگ و ۶ پنی در سال ۱۸۳۰ کاهش یافت ۳۴.

بیکاری انبوهی از کارگران - که بدلیل رقابت ماشین، هیچ کاری نمی‌یابند - تبدیل به یک نهاد پایدار در وجه تولید سرمایه‌داری میشود * . این، سپاه ذخیره صنعتی است؛ و در اثر آن، دستمزد بگیران وادار میشوند مبلغی معادل با هزینه بازسازی نیروی کارشان را بعنوان دستمزد بپذیرند. در اولین مرحله سرمایه‌داری صنعتی، وجه تولید سرمایه‌داری، در هر کشوری که پا می‌گیرد، با انهدام صنعتگری دستی، به مسئله حاد بیکاری دامن می‌زند. متعاقب آن، پدیده‌های دیگر - که بعداً تشریح خواهیم کرد - قلمرو این بیکاری و همچنین نوسانات آنرا تعیین می‌کنند.

صنعت مبتنی بر ماشین، فقط بخشی از تولیدکنندگان را به بیکاران بدبخت تبدیل نمی‌کند، بلکه از ارزش کاردستی بطور کلی نیز میکاهد و

* امروز نیز مثل گذشته، اقتصاد سیاسی رسمی و متداول، به این نظریه، باصراحت کامل، معتقد است. عدم وجود هر نوع بیکاری، کارگران را قادر خواهد ساخت دستمزدها را «بیش از حد» بالا ببرند و باعث تورم شوند. نگاه کنید به «اکنونومیست» شماره ۲۰ اوت ۱۹۵۵، و «اکو دولا بوردس» (L'echo de la Bourse) شماره ۱۵ دسامبر ۱۹۵۹، که این عبارت را به نقل از «ترومن» رئیس جمهور سابق ایالات متحده می‌آورد: «برعکس، برای بهداشت اقتصادی، این چیز خوبی است که همیشه مقداری کار ذخیره که بدنبال کار می‌گردد، وجود داشته باشد».

بسیاری از کارگران ماهر را به کارگران غیرماهر یا نیمه ماهر تغییر می‌دهد. در دوره‌های صنعتگری یا در دوره صنعت خانگی، هر تولیدکننده، یک تولیدکننده ماهر بود که برپیشه خود دانش کامل داشت. «اجیران» غیرماهر، توده متغیر و شناوری بودند که نه از نظر تعداد و نه از نظر اقتصادی، اهمیت چندانی نداشتند. مهارت تولیدکنندگان در حرفه‌شان، شرط اصلی موفقیت در هر کار تولیدی بود.

اما، تقسیم کاری که در کارگاه اعمال می‌شود، و پس از آن، بکار گرفتن کلی ماشین، و بالاخره پیشرفت ماشین نیمه خودکار، کار تولیدکنندگان را تا آنجا که ممکن است، ساده و مکانیزه می‌کنند^{۳۵}. از این پس وظایف کارگران - که دیگر مستلزم مهارت نیست - طوری می‌شود که انجامش از عهده هر کارگری برمی‌آید. امروزه، یک دوره کارآموزی چند ماهه، هر کارگری را قادر می‌سازد برای کار در کنار تسمه نقاله، کارگر خوبی محسوب شود. در کارخانجات «فورد» در ایالات متحده، ۷۵ تا ۸۰ درصد از کادر کارگاههای تولید را میتوان در کمتر از دو هفته، تعلیم داد؛ در یکی از کارخانجات تراسن «وسترن الکتریک» (Western Electric) ۱۰ درصد کارگران ماهر به کمتر از ۱۰ درصد کل کارگران رسیده است^{۳۶}.

در آغاز سرمایه‌داری صنعتی، شکل‌گیری توده‌های عظیمی از تولیدکنندگان غیرماهر، باعث ظهور کادگران مهاجر شد - نظیر کارگران بریتانیایی که کانال‌ها را حفاری میکردند و راه آهن میکشیدند^{۳۷}. صنعت سرمایه‌داری، که در میان انسانهای مهاجر در درون ملت‌های مدرن متولد شده بود، بنوبه خود یک سلسله مهاجرت‌ها را در مقیاس ملی و بین‌المللی سبب شد: مهاجرت انبوه اروپائیان به آمریکای شمالی و جنوبی، استرالیا، آفریقای جنوبی؛ مهاجرت هندیها به کشورهای حاشیه اقیانوس هند؛ و مهاجرت ژاپنی‌ها و چینی‌ها به کشورهای حاشیه اقیانوس آرام نمونه‌هایی از این مواردند.

فرمهای دستمزد و سیر تکامل آن

دروجه تولید سرمایه‌داری، نیروی کار تبدیل به یک کالا شده است * . ارزش این نیروی کار، همچون ارزش هر کالای دیگر، توسط مقدار کار اجتماعی لازم برای تولید آن تعیین میشود. باین ترتیب، ارزش نیروی کار عبارتست از هزینه بازسازی این نیروی کار در یک چهارچوب اجتماعی معین (غذا، پوشاک، مسکن و غیره). از آنجا که کارگر، جهت خرید آنچه خود و خانواده‌اش برای زندگی نیاز دارند، فقط میتواند نیروی کارش را بفروشد، و بدلیل حضور سپاه ذخیره صنعتی، دستمزدها در حول و حوش یک حداقل معیشت - که کارگر را در وضعیتش بصورت یک پروولتر نگه میدارد - تغییر میکنند (حداقل معیشت را بعداً تعریف خواهیم کرد):

«کارگران نباید وسیله اقتصادی بهبود بخشیدن به وضعیت خود را بتصرف درآورند. صنعت، طوری سازمان یافته است که اگر کارگر بخواهد استقلال یابد، حتماً باید پول داشته باشد. کارگران چگونه میتوانند چنین پولی بدست آورند؟... در مورد دستمزدهایی که سوداگر پارچه به تولیدکننده ساده پرداخت میکند، باید گفت این دستمزدها، با این نظر تثبیت و توزیع میشوند که دریافت کنندگان را فقط قادر به ادامه حیات سازند تا بتوانند تحت استثمار کسیکه برای نفع انحصاری و شخصی خود بآنها پول میپردازد و زنده‌شان نگه میدارد، به کار ادامه دهند، نه اینکه ثروتمند شوند و کم‌کم خود را از قید اربابان قبلی رها سازند و به سطح ارباب برسند و نهایتاً با او به رقابت برخیزند» ۳۸.

این تجزیه تحلیل دستمزدها - که در مورد صنعتگران کوچک قرون وسطی در رابطه با اربابان سوداگرشان مطرح میشود - در مورد دستمزد هادر

* آیا لازم است برای اطلاع مخالفان - اعم از آنها که آگاهی ندارند یا آنها که صداقت ندارند - اینرا اضافه کنیم اینکه میگویند مارکسیست‌ها نیروی کار را تا حدیک کالایا بن آورده‌اند، حرف بیهوده‌ای است؛ آنها صرفاً تشخیص میدهند که نظام سرمایه‌داری اینچنین موجب تنزل اهمیت نیروی کار شده است. عبارت «مبادله کار» شاهد بسیار گویائی است.

همه شکل‌های تمدن، صدق میکند و پدیده‌ایست که طی قرن‌ها، فوق‌العاده با ثبات بوده است. ژاک لاکور - گایت (Jacques Lacour - Gayet) پس از بررسی دستمزدهای کارگران کشاورزی در «اشنویه» (Eshnuna) بین‌النهرین در هزارهٔ دوم قبل از میلاد، باین نتیجه میرسد که، «این دستمزدها که برحسب مقدار گندم پرداخت میشدند بسیار قابل مقایسه با دستمزدهای زمان ما هستند. مقدار گندمی که بعنوان دستمزد پرداخت میشد تقریباً برابر مقدار گندمی است که دستمزد کارگر دروکار امروزی قدرت خرید آنرا دارد». ۳۸

«هایشله‌ایم» (Fr. Heichelheim) در مورد یونان باستان، حداقل دستمزد حیاتی برای یک کارگر در «دلوس» (Delos) را در زمان اسکندر کبیر محاسبه کرده است. این حداقل حیاتی از «سیتوس» (Sitos - غذای پایه، نان)، «اوپسونیون» (Opsonion - غذای اضافی)، پوشاک و مقدار کمی چیزهای اضافی تشکیل میشود. در سالهایی که محصول خوب بود، دستمزدها اندکی از این حداقل بالاتر میرفتند؛ در سالهای بد، مخارج اضافی و حتی «اوپسونیون» نیز عملاً حذف میشدند.^{۳۹}

این وضعیت مشخصهٔ یونان باستان، بطور بالقوه دربردارندهٔ عناصر نوسان قیمت‌هاست که در هر کشوری و هر عهده‌ی یافت میشوند؛ البته باید تفاوتها بین عادات، رفتارها، سنن و مهمتر از همه، تفاوت بین «وابط قدرت میان خریداران و فروشندگان نیروی کار را مدنظر داشت. در بعضی زمانها ممکن است «اوپسونیون» و چیزهای اضافی نسبتاً زیاد و متنوع باشند؛ در زمانهایی دیگر ممکن است کاملاً از بین بروند. با این وجود، این دو عنصر تاریخی و فیزیکی («حداقل مطلق») اجزاء لاینفک دستمزدها را تشکیل میدهند.

در وجه تولید سرمایه‌داری، سیر تکاملی دستمزدهای واقعی، به یک سلسله قوانین دقیق و پیچیده مربوط میشوند. برخلاف آنچه «مالتوس» (Malthus) تصور میکرد - و عقایدش اساس تئوری دستمزدهای «ریکاردو» (Ricardo) و «لاسال» (Lassalle) («قانون مفرغ دستمزدها») را تشکیل دادند - هیچ قانون عوامفریبانه‌ای بر نوسانات عرضه و تقاضای نیروی کار (بازار

کار» حاکم نیست. در تحلیل نهائی، آنچه که این نوسانات را تعیین میکند، قوانین انباشت سرمایه است.

این پدیده در مورد نوسانات کوتاه مدت در سیکل تولید سرمایه‌داری* (که از طریق بهبود اقتصادی سبب میشود صنعت، از رکود و کساد درآید و بسوی شکوفائی و بحران حرکت کند) بسادگی قابل درک است. در آغاز سیکل اقتصادی، عرضه کار، یعنی انبوه بیکاران - که در نتیجه بحران قبلی در «بازار کار» وجود دارند - از تقاضای کار، که حاصل بهبود اقتصادی است، بیشتر است. نتیجتاً دستمزدها در سطح نسبتاً پائینی ثابت میمانند. (در واقع تضاد بین این دستمزدهای ثابت و افزایش اولیه در قیمت‌های فروش است که افزایش میزان سود را امکانپذیر میسازد. نرخ سود افزایش می‌یابد و این امر بهبود اقتصادی را تقویت میکند). از سوی دیگر، اگر اقتصاد در اوج شکوفائی‌اش، به اشتغال کامل دست یابد (که این نکته اصلاً حتمیت ندارد، و بعداً بآن خواهیم پرداخت) تقاضای کار از عرضه آن بسیار فراتر میرود و کارگران میتوانند در جهت بالا بردن دستمزدها و کاهش نرخ سود فشار بیاورند که این، یکی از علل آغاز بحران است.

همین قوانین را در نوسانات بلند مدت هم می‌بینیم. وقتی انباشت سرمایه کندتر از افزایش بیکاری - که خود حاصل انباشت سرمایه است - صورت گیرد، دستمزدهای واقعی ثابت می‌مانند یا حتی گرایش به پائین آمدن می‌یابند. در این شرایط میتوانیم بگوئیم انباشت سرمایه بیشتر از آنقدر که کار بوجود می‌آورد، مشاغل را از بین میبرد (نظیر پیشه‌های صنعتگری، کار کشاورزی، کار خانگی، مشاغل مؤسساتی که در اثر رقابت از دور خارج شده‌اند). سپس سپاه ذخیره صنعتی در یک دوره طولانی، افزایش خواهیاد یافت و هیچ اشتغال کاملی، حتی در دوره رونق، بوجود نخواهد آمد؛ در نتیجه کارگران قادر نخواهند بود در چنین وضعیتی موفق به افزایش دستمزدها شوند (چنین شرایطی در اروپا تا ۱۸۷۰-۱۸۵۰ غالب بود و هنوز هم در

* فصل یازدهم باین مسئله اختصاص داده شده است.

غالب کشورهای مستعمره و نیمه‌مستعمره حکمفرما است)* . همچنین، میتوانیم بگوئیم که در این مورد، گسترش صنایع کندتر از رشد قدرت تولید انجام میگیرد.

لیکن، وقتی که انباشت سرمایه سریع‌تر از افزایش بیکاری حاصل از خود، صورت گیرد - یعنی وقتی سپاه ذخیره صنعتی رشد نکند و حتی مقداری از آن هم جذب بازار کار شود، مثلاً هنگامی که مهاجرت نیروی کار از کشور در سطح وسیعی ادامه یابد، اما مهاجرت نیروی کار بداخل کشور با موانعی مواجه باشد - دستمزدهای واقعی، در یک دوره طولانی، گرایش به افزایش یافتن دارند. این، شبیه موردی است که گسترش صنایع سریع‌تر از رشد قدرت تولید صورت میگیرد.

در واقع، برای سرمایه، سطح مطلق دستمزدها حائز اهمیت چندانی نیست. مسلماً سرمایه ترجیح میدهد که دستمزدها در مؤسسه تولیدی خودش تا آنجا که ممکن است پائین باشند - اما در عین حال ترجیح میدهد دستمزدها در مؤسسات تولیدی رقیب یا کارفرمایانی که مشتری او هستند، تا آنجا که ممکن است بالا باشند! آنچه که برای سرمایه اهمیت دارد امکان کشیدن کار اضافی بیشتر، کار بدون دستمزد بیشتر، ارزش اضافی بیشتر و سود بیشتر از کارگزارانش است. اگر سپاه ذخیره صنعتی محدود باشد، رشد قدرت تولید کار - که امکان رشد ارزش اضافه نسبی را فراهم میآورد - مستلزم افزایش آرام دستمزدهای واقعی است؛ البته مشروط بر آنکه معادل این دستمزدهای افزایش یافته، در دوره زمانی کوتاه‌تری تولید شود، یعنی دستمزدها با سرعتی کمتر از قدرت تولید افزایش یابند.

در حقیقت این نکته در طول تاریخ مشهود است که در کشورهایی که برای مدتی رشد قدرت تولید کارشان چشمگیر بوده است، عموماً دستمزدها بسیار بالاتر از کشورهای است که در آنها این قدرت تولید در یک مدت طولانی راکد مانده است یا بسیار کند رشد کرده است.

معهداً، افزایش دستمزدهای واقعی بطور خود بخود از افزایش قدرت

* برای نمونه‌های عینی در این مورد، به جلد دوم، فصل سیزدهم مراجعه کنید.

تولید کار پیروی نمی‌کند. افزایش قدرت تولید کار، در چهارچوب نظام سرمایه‌داری، فقط امکان افزایش دستمزدها را، آنهم بشرطی که سود بخطر نیفتد، فراهم می‌سازد. برای اینکه این امکان بالقوه واقعیت یابد، دوشرط بهم‌پیوسته ضروری است: یکی سیر تکاملی مناسب و مطلوب «روابط قدرت در بازار کار» (یعنی غلبه گرایش‌های سپاه ذخیره صنعتی به کاهش یافتن بر گرایش‌های آن به گسترش یافتن)؛ و دیگری تشکیلات قوی کارگران (در درجه اول سازمان اتحادیه کارگری) که آنان را قادر سازد رقابت را در میان خود از بین ببرند تا بتوانند از مزیت این «شرایط مناسب بازار» بهره گیرند.

مطالعات آماری و تاریخی نشان داده‌اند هر تئوری که سطح دستمزد‌های واقعی را مستقیماً از سطح نسبی قدرت تولید کار استنتاج کند و دو عامل فوق‌الذکر را نادیده بگیرد، با واقعیت منطبق نیست. در اینجا با استفاده از یک مطالعه که توسط «فدراسیون بین‌المللی کارگران فلزکار»^{۴۱} صورت گرفته است، قدرت تولید (تولید سالانه فولاد توسط هر کارگر) و متوسط دستمزدها (برحسب فرانک سویس) را برای سال ۱۹۵۷، در یک سلسله کارخانجات فولادسازی می‌آوریم:

تولید سالانه هر کارگر (برحسب تن)	سود سالانه حاصل از هر کارگر (برحسب فرانک سویس)	هزینه سالانه کار هر کارگر (برحسب فرانک سویس)	
۱۱۰	۶۸۰۰	۳۰۰۰۰	شرکت سهامی فولاد ایالات متحده
۱۷۰	۶۸۰۰	۲۹۸۰۰	شرکت سهامی فولاد اینلند
۱۵۰	۶۱۰۰	۲۷۷۰۰	«یانگ تاون شیت»
۱۳۸	۶۴۰۰	۲۹۵۰۰	متوسط ۸ شرکت آمریکایی
۹۶	۳۸۰۰	۱۰۵۰۰	شرکت «یونایتد استیل»
۱۱۵	۳۵۰۰	۸۷۰۰	شرکت «کلویلز»
۱۰۰	۳۴۰۰	۹۵۰۰	متوسط ۸ شرکت انگلیسی

۶۰۰۰	۲۲۰۰	۷۰	آهن و فولاد «یاواتا»
۷۰۰۰	۷۰۰۰	۱۷۰	«ناکایاما»
۶۵۰۰	۳۰۰۰	۸۲	آهن و فولاد «فوجی»
۶۰۰۰	۳۱۰۰	۷۶	متوسط ۶ شرکت ژاپنی

تفاوت‌ها آشکارند. قدرت تولید فیزیکی کارگران فولادسازی انگلستان ۳۳ درصد بیشتر از قدرت تولید فیزیکی کارگران ژاپنی است، اما قدرت تولید مالی آنها فقط ده درصد بیشتر از ژاپنی‌هاست. از سوی دیگر، تفاوت دستمزدهایشان از ۵۰ درصد هم تجاوز می‌کند. همچنین، کارگران فولاد آمریکا قدرت تولید فیزیکی‌شان ۳۸ درصد بیشتر از قدرت تولید فیزیکی کارگران فولاد انگلستان است و قدرت تولید مالی‌شان نیز ۸۰ درصد بیشتر می‌باشد، اما دستمزدها در آمریکا بیش از سه برابر دستمزدها در انگلستان است. بین ایالات متحده و ژاپن، تفاوت قدرت تولید به نسبت دو به یک است، حال آنکه تفاوت دستمزدها به نسبت پنج به یک می‌باشد! یک کارخانه فولادسازی ژاپنی، «ناکایاما»، قدرت تولیدش مثل کارخانه‌های فولادسازی امریکاست، درحالی‌که فقط معادل یک‌چهارم دستمزدهای آمریکا را می‌پردازد! «مادینی» (M. Madinier) در اثر اخیرش ثابت کرده است که دلیل تفاوت ثابت ۲۰ درصد در دستمزدهای شهرستانهای فرانسه و پاریس در تفاوتی است که بین قدرت اتحادیه‌های کارگری ایندو وجود دارد.

اما این خطاست که قدرت اتحادیه کارگری را بعنوان یک متغیر مستقل در تثبیت قیمت‌ها تلقی کنیم. این بآن دلیل است که - جز در مورد معدودی حرفه‌ها که نیاز به تخصص و مهارت فوق‌العاده دارند و عملاً، شمار اندکی را وادار به طی دوره‌های کارآموزی یا طرق دیگر دست‌یابی به این حرفه‌ها می‌کنند - در اکثریت موارد، کارگران نمیتوانند بطور کامل رقابت رادرمیان خود از بین ببرند، مگر آنکه سپاه ذخیره بیکاران، دیگر افزایش نیابد. حتی در این وضعیت مناسب نیز، افزایش دستمزدها بایک مانع نهادی برخورد میکند که اصلاً تکنیکی یا «صرفاً اقتصادی» نیست. از نظر تئوریک، افزایش دستمزدها، تا وقتی امکانپذیر است که کل دستمزدهای پرداختی، کمتر از محصول

خالص ملی باشد. این گفته، تلویحاً بمعنای يك توزیع مجدد درآمد ها و يك تخصیص مجدد منابع بین بخش کالاهای مصرفی و بخش کالاهای تولیدی است؛ این دو جریان ممکن است موجب برخورد یا اصطکاک شوند، اما بهر حال کاملاً امکانپذیرند، بدون آنکه سبب بحران واقعی یا تورم شوند. ایندو فقط احتیاج به يك تغییر نهادی دارند که قدرت سرمایه را، بخصوص قدرتش را در متوقف ساختن سرمایه گذاری بهنگام سقوط زیاد نرخ بهره، از بین ببرد.

اما در نظام سرمایه داری، افزایش دستمزدها، کاملاً قبل از آنکه به این مرز فیزیکی یا اقتصادی برسد، بایک مانع خاص دیگر روبرو می شود. وقتی دستمزدها، در نتیجه اشتغال کامل، سریعتر از قدرت تولید افزایش یابند، نرخ سود حتی نرخ ارزش اضافی سقوط می کند. و خطر چنین سقوطی، بسرعت مکانیزم های تطبیق مجدد يك اقتصاد مبتنی بر سود را بحرکت درمی آورد؛ از یکسو برای مقابله با کاهش سود، گرایش های تورمی، سقوط در سرمایه گذاری و کاهش اشتغال، قیمت ها روبه افزایش میگذارند؛ از سوی دیگر روش های کاملاً جدید و با صرفه و جایگزینی ماشین بجای کارگران اعمال میشود. در هر دو مورد، بیکاری مجدداً ظاهر میشود. بمحض آنکه اقتصاد باین مانع برخورد کرد، افزایش دستمزدادر رژیم سرمایه داری غیر ممکن میشود. بهمین دلیل است که هواداران سینه چاک سرمایه داری اعلام میدارند که سرمایه داری نمیتواند در شرایط «اشتغال مفراط» یعنی اشتغال کامل، بموجودیت خود ادامه دهد.

چگونه می توانیم افزایش دستمزدهای واقعی را که در شرایط فوق صورت میگیرند، در چهارچوب «تئوری ارزش براساس کار» بیان کنیم؟ ارزش نیروی کار فقط از قیمت های وسائل لازم برای بازسازی صرفاً فیزیکی نیروی کار (و حفظ فرزندان کارگر، یعنی تولید مثل نیروی کار) تشکیل نمیشود. ارزش نیروی کار، همچنین شامل يك عنصر اخلاقی و تاریخی است، یعنی در بردارنده قیمت کالاهائی (و، بعدها، خدمات شخصی خاصی) است که سنن يك کشور آنها را در محدوده حداقل معیشت گنجانده اند.* این

* «پولانی»^{۴۲} (Polanyi) و «جورن رابنسون»^{۴۳} (Joan Robinson) بر تأثیر عامل «سنن» در شکل گیری سطح دستمزدها، شدیداً تأکید میکنند.

نیازها بستگی به سطح نسبی تمدن (گذشته یا کنونی) و، در تحلیل نهایی، بستگی به سطح متوسط قدرت تولید کار در طول يك دوره معین دارند. تا وقتی که فشار سپاه ذخیره صنعتی مانع از آن شود که این نیازها در محاسبه حداقل معیشت گنجانده شوند، دستمزد، یعنی قیمت نیروی کار، به سطحی پایین‌تر از ارزش نیروی کار سقوط میکند. وقتی دستمزد های واقعی افزایش می‌یابند، قیمت نیروی کار فقط میتواند به سطح ارزش نیروی کار برسد؛ و با صعود دهمه-جانبه سطح تمدن، این ارزش نیز گرایش به صعود دارد.

باین ترتیب، می‌بینیم که دشواری تولید کار، بدستمزدها تأثیری متضاد می‌گذارد. در محدوده‌ای که ارزش وسائل معیشت را کاهش میدهد، گرایش آن دارد که، اگر نه دستمزدهای مطلق، لااقل دستمزدهای نسبی را (یعنی آن قسمت از روز کار را که در خلال آن، کارگر چیزی معادل با دستمزدش را تولید میکند) کاهش دهد. اما همین رشد قدرت تولید کار، در محدوده‌ای که سبب کاهش ارزش و قیمت بسیاری کالاها می‌شود، و تولید انبوه را (غالباً بزبان کیفیت آن!) افزایش داده و تعدادی کالاها را جدید* را وارد محدوده حداقل معیشت می‌سازد، گرایش به افزایش دادن ارزش نیروی کار دارد.

انباشت سرمایه نیز بر میزان اشتغال و بر گرایش دستمزدها، اثری متضاد دارد. در محدوده‌ای که ماشین جایگزین انسان می‌شود، سپاه ذخیره افزایش می‌یابد. اما در محدوده‌ای که ارزش اضافی انباشت می‌شود، و سرمایه، میدان عملش را گسترش میدهد، و مؤسسات جدید مرتباً ظاهر می‌شوند و مؤسسات موجود نیز گسترش می‌یابند، سپاه ذخیره کاهش یافته و سرمایه، برای استثمار، نیروی کار جدیدی می‌یابد*.*

* «انجمن انتشار دانش مفید» در سال ۱۸۳۱، در جزوه‌ای تحت عنوان «فمرات ماشین» پیرومندان اعلام داشت، «دو قرن پیش، از هر هزار نفر، يك نفر هم جوراب نمی‌پوشید، يك قرن قبل، از هر پانصد نفر، يك نفر جوراب بها نداشت؛ امروز از هر هزار نفر، يك نفر هم بی‌جوراب نیست.» ۴۴

* * کشوری که تا حد زیادی صنعتی شده باشد، پس از آنکه به سطح اشتغال کامل رسید، تقاضای ناگهانی و وسیع برای کار را فقط از طریق گنجانیدن



بادر نظر گرفتن تمام این عوامل است که می‌توانیم گرایش‌های اصلی در سیر تکامل دستمزدها را از آغاز سرمایه‌داری، توضیح دهیم. در مورد کشور-های اروپای غربی، باید دودوره اصلی را متمایز ساخت: دوره‌ای که از قرن شانزدهم تا اواسط قرن نوزدهم بطول میانجامد و در خلال آن دستمزدها هرچه بیشتر به سطح «سیتوز» (Sitos غذای اصلی، نان) نزدیک میشوند؛ و سپس دوره‌ای که از اواسط قرن نوزدهم تا روزگار مادامه میابدد و در خلال آن، ابتدا دستمزدها افزایش یافتند، پس از آن ثابت ماندند یا سقوط کردند، و دوباره افزایش پیدا کردند. در این دوره، «اوپسونیون» (Opsonion- غذای اضافی) و چیزهای اضافی از نظر کمی افزایش یافته و بسیار متنوع شده‌اند، اما در بعضی موارد، از نظر کیفی تنزل کرده‌اند، و این موضوع حتی در مورد «سیتوز» نیز صحت دارد.

دوره انباشت اولیه سرمایه صنعتی، دوره‌ای بود که در آن دستمزدهای واقعی سقوط کردند، و عامل اصلی این امر، و فور بیش از حد نیروی کار، افزایش مداوم سپاه ذخیره صنعتی و بالنتیجه، فقدان تشکیلات قوی طبقه کارگر بود. سرمایه، با کاستن از دستمزدها، تولید ارزش اضافه مطلق را افزایش داد؛ یک کارگر انگلیسی برای تأمین نان یک ساله‌اش مجبور بود در سال ۱۴۹۵، ۱۰ هفته؛ در سال ۱۵۳۳، ۱۴ یا ۱۵ هفته؛ در سال ۱۵۶۴، ۲۰ هفته؛ در سال ۱۵۹۳، ۴۰ هفته؛ در سال ۱۶۵۳، ۴۳ هفته؛ در سال ۱۶۸۴، ۴۸ هفته؛ و در سال ۱۷۲۶، ۵۲ هفته کار کند. به کمک انقلاب قیمت‌ها، برهمنه «بیکارگی‌ها» با موفقیت چیره شده بودند ۴۵. اخیراً نیز تحقیق «فلیس براون» (E.H. Phelps Brown) و «شیلهاپکینس» (Sheila V. Hopkins) ارقام مشخص فوق را کاملاً تأیید کرده است. ایشان نیز دریافته‌اند که دستمزدهای واقعی بناهای انگلیسی از شاخص ۱۱۰ - ۱۱۵ در ۱۴۸۰ - ۱۴۷۵،

→
زنان خانه‌دار و جوانان و مردم بازنشسته در محدوده پرولتاریا، می‌توانند تأمین کنند. چنین وضعی در ایالات متحده، آلمان، بریتانیا و... در خلال جنگ‌دوم جهانی اتفاق افتاد. پس از آن، در چنین مواردی، تنها راه حل، وارد کردن یا جذب نیروی کار از خارج بوده است.

به ۵۶ در ۱۵۲۸، ۴۵ در ۱۶۰۰، ۳۸ در ۱۶۲۰ - ۱۶۱۰، ۵۵ در ۱۷۰۰
 ۷۰ - ۶۵ در ۱۷۵۰-۱۷۴۰، ۵۳ در ۱۷۷۰-۱۷۶۵ و ۳۸ در ۱۸۰۰ سقوط
 کرده است. در حدود سال ۱۸۸۰ بود که دوباره دستمزدها به بالاتر از شاخص
 ۱۰۰ رسیدند!^{۴۶}

این وضعیت، در فرانسه نیز تفاوت چندانی با انگلستان نداشت.
 «ویکنت داونل» (Vicomte d'Avenel) محاسبه کرده است که بین سال
 ۱۳۷۶ و ۱۵۲۵ یک نجار برای آنکه معادل یکصد کیلو گرم گندم درآمد
 داشته باشد مجبور بود بطور متوسط ۵ روز کار کند؛ در این شرایط، دستمزد
 روزانه‌اش معادل سه کیلو گرم گوشت بود. در سال ۱۶۵۰، یک نجار مجبور
 بود برای کسب همین مقدار گندم، ۱۶ روز کار کند؛ و مزد روزانه‌اش معادل
 بیشتر از ۱/۸ کیلو گرم گوشت نبود.^{۴۷}

از اواسط قرن نوزدهم، دستمزهای واقعی روبه افزایش گذاشتند. در
 فرانسه و انگلستان بین سالهای ۱۸۵۰ و ۱۹۱۴، دستمزدها، عملاً دوبرابر
 شدند.^{۴۸} سرمایه‌داران در طول یک دوره (با لغو «قوانین محدودیت واردات
 غله» - Corn laws - در بریتانیا؛ و افزایش واردات از کشورهای ماوراء بحار)
 موفق شدند قیمت‌های محصولات کشاورزی را بشدت کاهش دهند. وجه
 تولید سرمایه‌داری، رونق چشمگیری را پشت سر گذارد و بر بازارهای عظیم
 بین‌المللی مسلط شد. باین طریق، در کشورهای اروپای غربی، سپاه ذخیره
 صنعتی تاحدی جذب شد و این امر فقط موجب تکثیر و «صدور مجدد» آن
 در مقیاسی وسیع‌تر به هند، چین، امریکای لاتین، افریقا و خاور نزدیک گردید.
 مهاجرت انبوه کارگران اروپائی به کشورهای سفیدپوست نشین ماوراء بحار،
 عرضه کار را در بازار کار اروپا، بازهم کاهش داد. همه این عوامل - که باهم
 پیوستگی متقابل دارند و از ویژگیهای یک ساخت‌معین بازار جهانی هستند در
 اروپای غربی، شرایط مناسب را برای تقویت قدرت اتحادیه‌های کارگری و
 بالا رفتن دستمزدهای واقعی بوجود آوردند.

برای یک مدت طولانی، رقابت کار زنان و بچه‌ها، یکی از علل اصلی کاهش

متوسط دستمزدها بود*.

روش دیگری که از قرون وسطی ببعده بکار گرفته می‌شد، سیستم «تراک» بود: یعنی پرداخت دستمزدها برحسب محصول؛ بعبارت دیگر پرداخت دستمزدها برحسب محصولاتی که کارفرما قیمت‌شان را بطور اختیاری تعیین میکرد یا از کیفیتشان میکاست. مخالفت کارگران، علیرغم مقاومت شدید کارفرمایان، این شکل «فوق‌استثمار» را از بین می‌برد. اما این کار برای مدتی، به یک شکل خاص، یعنی تأسیس مغازه‌هایی که متعلق به مؤسسه صنعتی هستند، ادامه می‌یابد. کارگران مجبورند کالاهای مورد نیازشان را از این مغازه‌ها به قرض، خریداری کنند و باین ترتیب برای تمام عمر، خود را به یک کارفرما وابسته سازند (این، یکی از شکل‌هایی است که هنوز هم در ایالات جنوبی آمریکا

* تا سال ۱۸۱۶، بسیاری از بخش‌های لندن، دست اندرکار «فروش» صدها بچه فقیر به کارخانجات نساجی «لانکاشایر» و «یورکشایر» بودند که حدود دو است مایل از لندن فاصله داشتند! این بچه‌ها را واگن و واگن به آنجا می‌فرستادند و آقای بشردوستی بنام «سراموئل رومیلی» (Sir Samuel Romilly) اعلام می‌کند این بچه‌ها برای همیشه از اولیاءشان جدا شده‌اند، گویی به جزایر «آنتیل» فرستاده شده‌اند. همین شخص، عبارت صریح و عیبجویانه و نفرت‌انگیز زیر را، به نقل از سخنرانی شخصی بنام «ورتلی» (Wortly) که در سال ۱۸۱۱ در مجلس عوام انگلستان ایراد کرده بود، می‌آورد که:

«آقای ورتلی که به جانبداری از همین موضوع صحبت می‌کرد، اصرار داشت که اگر چه در رده‌های بالای جامعه، ایجاد و پرورش عاطفه و محبت کودکان نسبت به خانواده‌شان، سرچشمه هر فضیلتی است، اما در رده‌های پائین‌تر جامعه، چنین نیست و بنفع کودکان است که آنها را از اولیاء مفلوک و محرومشان جدا کنیم. وی همچنین گفت که متوقف ساختن جریان شکل‌گیری اینهمه کارآموز در کارخانه‌های پنبه‌پاک‌کنی، برای کل جامعه زیان‌آور است، زیرا در چنین صورتی، قیمت نیروی کار بالا جبار بالا خواهد رفت...» ۴۹.

– مثلاً در صنعت ترابانتین – بصورت «پیوناژ»* متداول است).

پس از پایان گرفتن دستمزد برحسب محصول، دوشکل متداول دستمزد عبارتند از دستمزد برحسب مدت کار و دستمزد برحسب مقدار کار (یسا کارمزد). دستمزد برحسب مدت کار، از نقطه نظر منافع طبقه کارگر، زیان‌ها و مشکلات کمتری دربر دارد. اما دستمزد برحسب مقدار کار – که کارگر را مجبور به افزایش مداوم محصول، بالا بردن سرعت تولید و تشدید مداوم کار مینماید – برای کارفرمایان وسیله‌ای است ایده‌آل در جهت افزایش تولید ارزش اضافه نسبی.

سیستم «پرداخت اضافی»، یک شکل پنهان دستمزد برحسب مقدار کار است که از حدود سال ۱۸۷۰ در صنعت فلزکاری امریکا، ظاهر شد. امروزه روش‌های متعددی متفاوتی در محاسبه میزان اضافه پرداخت وجود دارد: روش‌های «روآن»، «هالسی»، «بودو»، «امرسون»، «رفا» و چندین روش دیگر. آنچه در همه این روش‌ها مشترک است، اینست که میزان تولید کارگر سریعتر از دستمزد او افزایش می‌یابد. از آنجمله ارزشی که توسط کارگر تولید میشود، جزء هرچه کمتری با پرداخت میشود و ارزش اضافه نسبی، متناسب با آن افزایش می‌یابد. مثلاً در روش «روآن» (Rowan) اگر بازده ۵۰ درصد افزایش یابد، دستمزدها ۳۳ درصد افزایش می‌یابند؛ اگر بازده ۱۰۰ درصد افزایش یابد، دستمزدها ۵۰ درصد افزایش می‌یابند؛ اگر بازده ۲۰۰ درصد افزایش یابد، دستمزدها ۶۶ درصد افزایش می‌یابند و... در ایالات متحده برآورد شده است که روش «بودو» (Bedaux) در برابر افزایش ۵۰ درصد در تولید، فقط به افزایش ۲۰ درصد در دستمزدها انجامیده است.^{۵۱}

* Peonage – سیستمی است که در آن، قرض‌گیرنده تا وقتی که قرض خود را ادا نکند، به غلامی قرض‌دهنده درمی‌آید. ریشه اسپانیولی این لغت، بمعنای کارگر غیرماهر یا کارگر مزرعه‌ای است که در امریکای لاتین و ایالات جنوبی امریکا، بکار مشغول است و چنانچه به‌ارباب مقروض شود – کمی شود – به بردگی او درمی‌آید و این بردگی تا وقتی که قرض خود را کامل نپرداخته است، ادامه می‌یابد. [۴]

نویسندگان نظیر دکتر «پرن» (Dr.A.Parron) که از سیستم پرداخت اضافی صریحاً جانبداری می‌کنند، به‌مزایائی که این روش‌ها برای کارفرما دارند معترفند^{۵۲}. روش‌های مختلف «سهیم‌شدن کارگران» (سود) نیز عین همین نتایج را بدنبال دارند. در این روش‌ها، کارگران تشویق میشوند نه تنها بازده فردی، بلکه کل تولید مؤسسه را افزایش دهند.

تذکری درباره تئوری فقیرتر شدن مطلق

در آثار مارکس، چیزی بنام تئوری «فقیرتر شدن مطلق» یافت نمی‌شود. این تئوری را مخالفان سیاسی اش - بویژه آنچه که تحت عنوان جریان «رویزیونیستی» در حزب سوسیال دموکرات آلمان نامیده شد - بوی نسبت دادند. و آنوقت جالب اینجاست که تمامی مکتبی که علناً مدعی است مارکسیست راست‌آئین (ارتدوکس) میباشد، ضروری میدانند که این «تئوری فقیرتر شدن» را بحساب خود بگذارند، واز آن با اصرار و بدایمانی دفاع کنند؛ و بالنتیجه تئوری مارکسیستی اقتصاد را بی‌اعتبار سازد*.

* در اینجا، فقط به دو نمونه اکتفا می‌کنیم.

در کتاب درسی اقتصاد سیاسی که در اوت ۱۹۵۴ در اتحاد جماهیر شوروی انتشار یافت، آمده است، «فقیرتر شدن مطلق را در سقوط دستمزدهای واقعی میتوان دید... در قرن بیستم، در بریتانیا، ایالات متحده، فرانسه، ایتالیا و سایر کشورهای سرمایه‌داری، دستمزدهای واقعی کارگران، کمتر از اواسط قرن نوزدهم است [۱]»^{۵۳}، «در ایالات متحده در سال ۱۹۳۸، دستمزدهای واقعی، ۷۴ درصد دستمزدهای واقعی در سال ۱۹۰۰ بودند. در فرانسه، ایتالیا و ژاپن، در خلال قرنهای نوزدهم و بیستم، دستمزدهای واقعی حتی بیشتر از ایالات متحده سقوط کردند»^{۵۴}. در فرانسه و ایتالیا در سال ۱۹۵۲، دستمزدهای واقعی کمتر از نصف دستمزدهای واقعی در دوره قبل از جنگ بودند»^{۵۵}، «در سال ۱۹۴۹ در ایالات متحده، ۷۲/۲ درصد [۱] از کل خانواده‌های امریکائی، در آمدشان از سطح رسمی معیشت - که خود فوق‌العاده پائین بود - کمتر بود»^{۵۶}، و غیره.

آکادمیسین «آ. لئونتیف» (A.Leontiev) در روزنامه «ترود» (Trud) چاپ شوروی، در ماه ژوئیه یک سلسله مقاله نوشت که موارد ذیل جزو آنها بودند،

این نظریه که دستمزدهای واقعی کارگران گرایش به تنزل دارند، کاملاً بانوشته‌های مارکس بیگانه است؛ چنین نظریه‌ای توسط «مالتوس» صورت-بندی شد و بویژه توسط «لاسال» که «قانون مفرغ» دستمزدها را نوشت، مطرح گردید. مارکس در تمام عمر، با این «قانون مفرغ» مبارزه کرد؛ مبارزه‌ای که واقعاً نمیتوان آنرا ناشی از یک سوءتفاهم صرف - آنطور که «جان استراچی» (John Strachey) معتقد است ۵۸ - دانست. در واقع، همانطور که قبلاً نشان دادیم، مارکس همیشه بر این واقعیت تأکید می‌ورزید که دستمزدها، بوسیله قوانینی پیچیده تعیین میشوند، و متهم ساختن و نفی نظم سرمایه‌داری، باید مستقل از سطح نسبی دستمزدها باشد.*

«فقیرتر شدن مطلق، در درجه اول، بوسیله سقوط دستمزدهای واقعی توده کارگران متجلی میشود... دستمزد واقعی متوسط یک کارگر آمریکائی... در فاصله ۱۹۴۷ تا ۱۹۵۱، پانزده درصد کمتر از ۱۹۳۸ تا ۱۹۴۰ بود؛ در سال ۱۹۵۱، دستمزد واقعی یک کارگر آمریکائی ۲۳ درصد کمتر از دستمزدهای واقعی در سال ۱۹۴۶ و ۲۱ درصد کمتر از دستمزدهای واقعی در دوره قبل از جنگ بود؛ کارگران آمریکائی با دستمزدهایشان فقط میتوانند ۵۹ درصد غذا و پوشاک و سایر کالاهای مصرفی را خریداری کنند» [۱]، ۵۷.

میتوان برای سرگرمی، این دو نمونه را کنار هم گذاشت. در سال ۱۹۵۱، دستمزدها ۲۱ درصد دستمزدها در سال ۱۹۳۸ هستند، که - در نمونه قبلی - خود ۷۴ درصد دستمزدها در ۱۹۰۰ بودند. نتیجتاً، از سال ۱۹۰۰ تا ۱۹۵۱ دستمزدهای واقعی کارگران آمریکائی باید از ۱۰۰ به ۵۸/۸ رسیده باشد. اما در سال ۱۹۰۰ هم، این دستمزدها، کمتر از سطح دستمزدها در اواسط قرن نوزدهم بودند. آنوقت بر اساس این «آمارها» مجبور میشویم نتیجه بگیریم که بین ۱۸۵۰ و ۱۹۵۰، دستمزدهای واقعی کارگران آمریکائی، بیش از ۵۰ درصد سقوط کرده‌اند. آیا حتی یک اقتصاددان واقعی را میتوان یافت که چنین حرف مهملی را بپذیرد؟

* «رومن روسدولسکی» (Roman Rosdolsky) از نوشته‌های اقتصادی مارکس، همه مطالبی را که به تئوری دستمزدها مربوط میشوند، گردآوری کرده است. در مورد امکان گرایش صعودی دستمزدهای واقعی بهنگام افزایش قابل توجه در قدرت تولید، وی فقط یک مورد را یافته است که ممکن است ابهام‌آور باشد. همچنین مراجعه کنید به اثر مهم «اشتایندل» (Steindl) تحت عنوان بلوغ و رکود در سرمایه‌داری آمریکا^{۶۰}.

آنچه در نوشته‌های مارکس یافت می‌شود، ایده‌ای است مربوط به فقیرتر شدن مطلق آن‌بخش از پرولتاریا که توسط نظام سرمایه‌داری از جریان تولید بیرون انداخته می‌شود، و نه فقیرتر شدن مطلق کارگران: بیکاران، پیران، اشخاص ناتوان و زمین‌گیر، بیماران و غیره؛ آنچه که او «die Lazarusschicht des Proletariats» مینامد، یعنی فقیرترین قشری که «داغ کار دستمزدی را برپیشانی دارد». این تجزیه‌تحلیل، حتی در سرمایه‌داری «رفاهی» امروز هم، ارزش خود را بطور کامل حفظ کرده است.

در ایالات متحده، علیرغم افزایش قابل توجه دستمزدهای واقعی، مطمئناً فقر از بین نرفته است.^{۶۱} کافی است به محلات فقیرنشین وحشتناکی که بسیاری از نواحی «نیویورک»، «شیکاگو»، «دتریت»، «سان‌فرانسیسکو»، «نیواورلئان» و سایر شهرهای جنوبی را پر کرده‌اند نظری بیفکنیم تا بهی بریم این قربانیان یک جامعه غیر انسانی - که خود توسط همین جامعه، حیوان‌صفت شده و از انسانیت ساقط گشته‌اند - همچنان یک لکه‌ننگ هولناک بر دامن ثروتمندترین سرمایه‌داری جهان هستند.* به این فقیرتر شدن مطلق «مادون پرولتاریا»، باید فقیرتر شدن مطلق دوده‌ای کارگران را که در اثر بیکاری احتمالی، وسقوط دستمزدها در خلال بحرانها و امثالهم پیش می‌آید، بیفزاییم. نوع زیرک‌تری از همین مکتب «فقیرتر شدن مطلق»، سعی می‌کند ثابت کند که این عبارت را، حتی وقتیکه دستمزدهای واقعی در حال صعود هستند نیز میتوان بکار برد. در چنین شرایطی، بحث اصلی در پیچ و خم لغت‌پردازی گم می‌شود. «آرزومانیان» (Arzumanian) اعلام میدارد فقیرتر

* «آلیسون دیویس» (Alison Davis) خاطر نشان می‌سازد که مردم این طبقه آنقدر به زندگی در لبه پرتگاه بدبختی و مصیبت و گرسنگی خو گرفته‌اند که معنای جاه‌طلبی یا اشتیاق برای کسب دانش بیشتر را نمی‌شناسند. وی مینویسد «جاه‌طلبی و سائقه دست‌یافتن به مهارت‌های بالاتر، نوعی تجمل است. اینان فقط به یک حداقل امنیت مادی نیاز دارند؛ انسان فقط وقتی مطمئن باشد که غذا و سرپناه هفته آینده یا ماه آینده‌اش تأمین است، میتواند بفکر تحصیلات و آموزش بلندمدت برای خود و فرزندانش بیفتد...»^{۶۲}.

شدن مطلق در قالب شدت یافتن کار، افزایش یافتن سوانح کار، افزایش یافتن ارزش نیروی کار [!] و عقب ماندن دستمزدهای واقعی (که در حال افزایشند) از این ارزش، متجلی میشود.^{۶۳} فقیرتر شدن مطلق که در قالب افزایش یافتن ارزش نیروی کار و افزایش یافتن دستمزدهای واقعی بیان شود، منطق را - چه منطق صوری و چه منطق دیالکتیکی را - نقض میکند. بنظر ما آشکار است که همه این صورتبندی‌ها، دلالت بر فقیرتر شدن نسبی دارند؛ یعنی فقیرتر شدن نه بر حسب یافته‌های مطلق (چون در این مورد بهبود وضعیت وجود دارد)، بلکه فقیرتر شدن نسبت به کل ثروت اجتماعی، نسبت به ارزش اضافی، نسبت به تلاش‌های مولدی که پرولتاریا انجام میدهد و غیره.

درواقع، فقیرتر شدن نسبی، مشخص‌ترین ویژگی وجه تولید سرمایه‌داری است. برای دست یافتن به انباشت سرمایه، افزایش نرخ ارزش اضافی اساسی‌ترین وسیله است؛ برای رودرروئی با گرایش تنزلی نرخ متوسط سود نیز سلاح اصلی است. و در همین افزایش نرخ ارزش اضافی است که ماهیت استثمارگر اقتصاد سرمایه‌داری آشکار میشود.

یافته‌های تجربی، کاملاً تأیید می‌کنند که موعیت دستمزدها* نسبت به محصول خالصی که توسط کار تولید شده است، گرایش به تنزل دارد. «جان استراچی» طی یک نقد تندخویانه (و غیر متصفانه) از مجموعه نظرات اقتصادی مارکس، بیان میدارد: «در بریتانیا... [سه‌م دستمزدها از کل درآمد ملی] بنظر میرسد به حدود ۵۰ درصد زمان مارکس، کاهش یافته باشند؛ در سالهای اول قرن بیستم به حدود ۴۰ درصد تنزل یافته‌اند؛ تا سال ۱۹۳۹ نیز در همان حدود باقی مانده‌اند و سپس، در اواخر جنگ دوم جهانی (با احتساب دریافتی‌های نیروهای مسلح) باز به همان ۵۰ درصد زمان مارکس، تنزل کرده‌اند».^{۶۴} با کسر کردن دریافتی‌های نیروهای مسلح - که بهر حال تولید کننده نیستند - به ۴۷ درصد در سال ۱۹۴۹ و چیزی باز هم کمتر، پس از سال ۱۹۵۱

* در فصل آینده باین مسئله خواهیم پرداخت که در چه محدوده‌ای میتوان کارکنان اداره‌ها را بعنوان تولیدکنندگان ارزش اضافی تلقی کرد، و آیا باینها از محل ارزش اضافه‌ای که توسط کارگران تولید شده است پرداخت می‌گردد یا نه.

میرسیم ۶۵. این گرایش آرام به تنزل (یا، اگر ترجیح می‌دهید، این ثبات قابل توجه سهم نیروی کار از درآمد ملی) ناشی از عملکرد طبیعی نظام سرمایه‌داری نبوده است، بلکه حاصل مبارزه مصممانه دستمزددبگیران برای افزایش دادن سهم خود بوده است. حال، آیا میتوان اینرا نفی کرد که نظام سرمایه‌داری از خودگرایی درونی در جهت فقیرتر کردن نسبی و تقلیل سهم نیروی کار از کل محصول خالص صنعتی، نشان می‌دهد؟ آقای «استراچی» هم جواب می‌دهد «نه»^{۶۶}.

علاوه بر این، محاسبات فوق کاملاً دقیق نیستند زیرا افزایش عددی (هم مطلق و هم نسبی) پرولتاریا را بین زمان مارکس و آغاز قرن بیستم، یا حتی بادوره قبل از جنگ دوم جهانی مقایسه نمی‌کنند. حتی اگر «سهم نیروی کار» از درآمد ملی، از نظر درصد، ثابت مانده بود، باز هم وقتی دیگر نه در میان ۰۶ درصد بلکه میان ۰۸ یا حتی ۰۹ درصد جمعیت تقسیم میشد، مسلماً کاهش می‌یافت. دقیق‌ترین شیوه محاسبه آنست که درآمد سرانه مزدبگیران را با درآمد سرانه جمعیت مقایسه کند و نوسانات این نسبت را مورد مطالعه قرار دهد. اگر در همه کشورهای عمده سرمایه‌داری، مقایسه‌ای میان اواسط قرن نوزدهم، اوائل قرن بیستم و سالهای ۱۹۳۰ انجام دهیم، نمیتوان شك کرد که درآمد سرانه مزدبگیران نسبت به درآمد سرانه جمعیت، تنزل داشته است. این گرایش در ایالات متحده بسیار آشکار است. در زیر، سهم دستمزدها را در تولید خالص صنایع کارخانه‌ای («ارزش افزوده») مشاهده می‌کنیم^{۶۷}:

%	
۴۸/۱	۱۸۸۰
۴۵/۰	۱۸۹۰
۴۰/۷	۱۸۹۹
۳۹/۳	۱۹۰۹
۴۰/۵	۱۹۱۹
۳۵/۵	۱۹۲۹
۳۶/۷	۱۹۳۹
۳۸/۵	۱۹۴۹
۳۵/۰	۱۹۵۲

از این‌هم گویاتر، سیر تکاملی محصول ناخالص واقعی در هر ساعت کار، دستمزدهای ناخالص واقعی بر حسب زمان میباشند که بصورت میانگین دهه‌ها ارائه شده‌اند^{۶۸}:

تولید واقعی در هر ساعت (با شاخص)	دستمزد واقعی بر حسب زمان (با شاخص)	
۱۰۰	۱۰۰	۱۸۹۱ - ۱۹۰۰
۱۰۲	۱۲۲/۸	۱۹۰۱ - ۱۹۱۰
۱۰۹/۱	۱۴۶/۰	۱۹۱۱ - ۱۹۲۰
۱۳۷/۲	۱۹۶/۵	۱۹۲۱ - ۱۹۳۰
۱۵۸	۲۳۳/۵	۱۹۳۱ - ۱۹۴۰
۲۰۹	۲۸۱/۳	۱۹۴۱ - ۱۹۵۰

فقیرتر شدن مطلق و دوره‌ای بیکاران و سایر قربانیان جریان تولید سرمایه‌داری؛ فقیرتر شدن نسبی و کم‌ویش عام‌پرولتاریا (یعنی افزایش یافتن دستمزدهای واقعی که در طول يك دوره طولانی، کمتر از میزان رشد ثروت اجتماعی و قدرت تولید متوسط نیروی کار میباشد): اینها هستند قسوانین تحول طبقه کارگر در نظام سرمایه‌داری.

نقش دوگانه نیروی کار

در عصر تولید ساده کالا، وسائل اصلی کار - دوک، کوره آهنگری و امثالهم - یکبار برای همیشه تهیه میشدند و از نسلی به نسل دیگر هم میرسیدند. این وسائل، مثل زمین دهقان، وسیله تولیدی نبودند که مستهلك شوند و از جریان تولید خارج گردند، بلکه صرفاً شرایط و وسائل معیشت انسان بحساب می‌آمدند. سوداگر پارچه، مواد خام را به کارگر بافنده میفروخت و محصول تمام شده را از وی خریداری میکرد. در واقع، تفاوت بین این دو قیمت، دستمزد صنعتگر را مشخص میکرد. وقتی هم که صاحبکار، بخرج خود مبادرت به سازمان دادن تشکیلات بافندگی نمود، هزینه‌های اصلی او

را اساساً هزینه مواد خام و دستمزدها تشکیل میدادند. عملکرد نیروی کار - که صاحبکار، قدرت آنرا خریداری میکرد - منحصر آ این بود که بارزش مواد خام، ارزش جدید آ تولید شده‌ای را بیفزاید. يك قسمت از این ارزش (که مربوط به دستمزدها بود) هزینه‌های تولید صاحبکار را افزایش میداد و قسمت دیگر (که درقبال آن هیچ چیز نصیب کارگران نمیشد) معرف کار اضافی بود؛ این کار اضافی، مولد ارزش اضافه‌ای بود که سرمایه‌دار آنرا بخود اختصاص میداد*.

باشکوفاً شدن سرمایه صنعتی و وجه تولید سرمایه‌داری، اوضاع تغییر میکند. حالا دیگر خرید ماشین‌آلات شرط اولیه تولید برای بازاری میشود که رقابت بر آن حاکم است. برای خرید این ماشین‌آلات، باید مقدار قابل توجهی از سرمایه پرداخت گردد. ماشین‌آلات از نسلی به نسل دیگر نمیرسند، حتی برای تمام عمر کارفرما نیز دوام نمی‌آورند. آنقدر بشدت بکار گرفته میشوند که پس از مدت معینی، جسماً پوسیده میشوند. گذشته از این، زمان زیادی نخواهد گذشت که رقبا، ماشین‌های مدرن تری بسازند که ارزان تر تولید کنند، و اگر کارفرما نخواهد در جنگ رقابت از پای درآید، مجبور به خرید آنها باشد. باین ترتیب، ماشین‌آلات قدیمی، قبل از آنکه از نظر فیزیکی مستهلك شوند، استهلاک معنوی (moral depreciation) می‌یابند. کارفرمای سرمایه‌دار، برخلاف تولیدکننده ساده کالا، ماشین‌آلات را به چشم وسائل امرار معاش نمی‌نگرد بلکه آنها را سرمایه‌ای میدانند که وی را قادر به انباشت ارزش اضافی میسازند.

باین ترتیب، سرمایه‌ای که صرف خرید ماشین‌آلات میشود، ظرف دوره معینی از زمان، بالاجبار مستهلك میشود و اگر چنین نباشد، سرمایه‌دار در موقعیتی نخواهد بود که بتواند همگام با پیشرفت تکنیکی بجلو رود و

* ازینجهت، منطقی بود که اولین نویسندگان کلاسیک اقتصاد سیاسی، بویژه «آدام اسمیت» (Adam Smith)، ارزش کالاها را بهر آآمدهای تولیدکنندگان و مالکن محدود کنند و آن قسمت از این ارزش را که به تولید مجدد يك قسمت از وسائل کار میپرداخت نادیده گیرند.

ماشین‌آلات مدرن‌تری را در اختیار گیرد. هم‌اکنون در ایالات متحده برآورد کرده‌اند که یک ابزار ماشینی پس از ده سال، از نظر فیزیکی فرسوده می‌شود؛ اما فقط پس از هفت سال، از نظر «معنوی» مستهک می‌شود و باید ابزار مدرن‌تری جایگزین آن شود.^{۶۹} باین ترتیب، ارزش ماشین‌آلات سرمایه‌دار، یعنی سرمایه‌ای که وی صرف خرید آنها کرده است، پس از هفت سال مستهک خواهد شد. این «استهلاک» را فقط به یک طریق می‌توان جبران کرد: با انتقال جزئی از ارزش وسیله تولید به هر کالائی که تولید کرده است.

باین طریق، نیروی کار، از نقطه نظر سرمایه‌دار، یک نقش دوگانه را ایفا می‌کند: ارزش وسائل تولیدی را که در تولید بکار می‌افتند، حفظ می‌کند؛ و ارزش جدید می‌آفریند. از آنجا که فقط قسمتی از این ارزش جدید با دستمزدهاست، لذا می‌توان گفت که نیروی کار، همه ارزش سرمایه موجود را حفظ می‌کند، و همه ارزش جدیدی را که سرمایه‌دار بخود تخصیص می‌دهد، بوجود می‌آورد. هر کارخانه‌داری این موضوع را بخوبی درک می‌کند. وی تا آنجا که ممکن است سعی می‌کند مدت زمانی را که ماشین‌آلاتش بکار نمی‌روند به حداقل برساند. هر روز، و هر ساعت که یک ماشین برای تولید بکار نیفتد، یک روز، و یک ساعت از نظر فیزیکی - و مهمتر از آن، از نظر معنوی - فرسوده می‌شود بدون آنکه جزئی از ارزش آن، بوسیله نیروی کار حفظ شده باشد و این موضوعی است که در بسیاری از مؤسسات تولیدی سبب می‌شود کار بطور مداوم، یعنی ۲۴ ساعت در شبانه روز انجام گیرد.

هر سرمایه‌دار که بخواهد یک مؤسسه صنعتی تأسیس کند، باید سرمایه‌اش را به دو قسمت تقسیم نماید. یک قسمت آن صرف خرید ماشین-آلات، ساختمانها، مواد خام، محصولات کمکی و امثالهم می‌شود. در سیر تولید، ارزش این قسمت از سرمایه - از طریق داخل شدن در ارزش محصول تمام شده - حفظ می‌شود، و به همین دلیل سرمایه ثابت خوانده می‌شود. قسمت دیگر سرمایه، صرف خرید نیروی کار می‌شود. این، سرمایه‌ای است که متناسب با ارزش اضافه‌ای که کارگران تولید می‌کنند، افزایش می‌یابد، و به همین دلیل، سرمایه متغیر نامیده می‌شود. نسبت بین سرمایه ثابت به سرمایه متغیر، ترکیب

ارگانیک سرمایه خوانده میشود. هرچه یک مؤسسه تولیدی، یک شاخه از صنعت، یا یک کشور، پیشرفته‌تر باشد، ترکیب ارگانیک سرمایه در آن بالاتر است، یعنی سهم کل سرمایه‌ای که صرف خرید ماشین‌آلات و مواد خام میشود، بیشتر است.

محصول جدیدی که نیروی کار، تولید می‌کند، براساس نسبت بین ارزش اضافی و دستمزدها، میان کارفرمایان و کارگران تقسیم میشود. این نسبت، نرخ ارزش اضافی نامیده میشود: این نرخ بیانگر درجه استثمار شدن طبقه کارگر است. هرچه این نرخ بالاتر باشد، سهم ارزش جدیدی که نیروی کار بوجود می‌آورد و سرمایه‌دار برای خود برداشت میکند، بیشتر است. ازینجهت، این نرخ از نظر خود کارگران حائز بیشترین اهمیت است.

اما کارفرما، اهمیت زیادی بآن نمیدهد. او علاقمند به پنهان داشتن این نرخ دقیق بهره‌کشی است؛ نرخ که در ورای مبادله نیروی کار در قبال دستمزد، پنهان میشود. آنچه مورد علاقه سرمایه‌دار است، نسبت بین ارزش اضافه‌ای است که مؤسسه تولیدی‌اش نصیب او میکند به مبلغ کل سرمایه‌ای که بکار انداخته است: زیرا مگر نه اینکه همه این سرمایه را سرمایه‌گذاری کرده است تا سود ببرد؟

برای سرمایه‌دار، خرید ماشین‌آلات فقط تا موقعی یک «هزینه تولیدی» است که سرمایه‌ای که باین خرید اختصاص داده است، برایش سودآور باشد؛ درست همانطور که در مورد سرمایه‌ای که به خرید نیروی کار اختصاص می‌یابد، چنین است. اگر چنین نبود، سرمایه‌دار، حتی یک ماشین هم نمی‌خرید. ازینجهت، او به مجموع ارزش اضافه‌ای که، توسط مؤسسه تولیدی‌اش، در مقابل کل سرمایه‌اش تولید میشود، چشم میدوزد. این نسبت، نرخ سود خوانده میشود.

اگر سرمایه ثابت را با C ، سرمایه متغیر را با V ، و ارزش اضافی را با S نشان دهیم، فرمولهای زیر را خواهیم داشت:

$$\frac{C}{V} \text{ ترکیب ارگانیک سرمایه:}$$

$$\frac{S}{V} \quad \text{نرخ ارزش اضافی:}$$

$$\frac{S}{C+V} \quad \text{نرخ سود:}$$

برابری نرخ سود در جامعه ماقبل سرمایه‌داری

در شرایط تولید ساده کالا، دونوع کالا وارد بازار میشوند: انبوه کالاهائی که ضرورت اولیه دارند و متعلق به تولیدکنندگان هستند که با ابزار تولید متعلق به خود کار می‌کنند (صنعتگران و دهقانان) و باینترتیب از قلمرو عملکرد سرمایه خارجند؛ و یک سری کالاهای تجملی و محصولات بیگانه که توسط سرمایه سوداگری وارد بازار میشوند. در مواقع معمولی، کالاهائی که ضرورت اولیه دارند، براساس ارزش مبادله‌ایشان فروخته میشوند (این ارزش، توسط مقدار کار اجتماعی لازم برای تولید آنها تعیین میگردد)؛ کالاهای تجملی باقیمت‌های انحصاری بفروش میرسند، یعنی به قیمتی بالاتر از ارزش آنها، و باین ترتیب سوداگران یک انتقال ارزش، بنفع خود و به زیان تولیدکنندگان و مشتریان انجام میدهند*.

برای آنکه مدارهای گردش این دو کالا جدا از هم باقی بماند، دو شرط لازم بود: اول اینکه لازم بود بدلائل اقتصادی (برای ثبات و تأمین طبیعی بازارهای فروش) و همچنین بدلائل اجتماعی (قانونگذاری، و تعیین

* در اروپای قرون وسطی، قیمت مواد غذایی در شهرها تثبیت شده بود و مانع از سودهای بسیار زیاد میشد (البته جز در مواقعی که قیمت‌های خرید کمتر از ارزش آنها بود- نظیر خریدهایی که برای مدتی طولانی توسط شهرهای «هانس» -Hanse- انجام میگرفت). درامپرانوری اسلام که این تثبیت قیمت‌ها معمول نبود و سرمایه‌زبایدی در تجارت غله بکار افتاده بود، تغییر غذایی اصلی یا بد شدن محصول، سبب نوسانات شدید قیمت‌ها (و بالنتیجه سود) میشد. در اینجا متوسط سالانه قیمت‌های گندم را در «بغداد» می‌آوریم (این قیمت‌ها بر حسب فرانک طلای فرانسه - ژرمنال - برای هر ۱۰۰ کیلوگرم میباشند)، در سال ۹۶۰، ۲۹/۰۴ فرانک - در سال ۹۷۰، ۱۲/۱۰ فرانک - در سال ۹۹۳، ۱۶۳/۲۰ فرانک - در سال ۱۰۲۵، ۹۶/۸۱ فرانک - در سال ۱۰۸۳، ۴/۸۴ فرانک^{۷۰}.

شرایط ورود به يك پیشه صنعتگری)، سرمایه به قلمرو تولید دسترسی نداشته باشد. دوم اینکه لازم بود کمیابی نسبی سرمایه و وفور نسبی بازارهای فروش وجود داشته باشد تا امکان دهد يك سری انحصارهای همتراز در قلمرو تجارت محصولات تجملی بوجود آیند. شرط اول، تا اواخر قرون وسطی وجود داشت. از قرن شانزدهم، صنعت خانگی و کارگاهی با پیشه‌وری صنعتی وارد رقابتی روزافزون شد؛ و با پیروزی کارخانه‌بزرگ - مؤسسه صنعتی سرمایه‌داری - حجم اصلی کالاهای مصرفی جاری را تولید کرد و بالنتیجه، تعیین‌کننده ارزش آنها شد.

اما در مورد دومین شرط، چنین نبود. سرمایه‌ای که در اروپای غربی به تجارت بین‌المللی پرداخته بود، از اوائل قرن چهاردهم بیشتر از بازارهای فروشی که در دسترس داشت، رشد نمود. در عین حال که هنوز هم سودهای انحصاری و عظیم روزهای گذشته را میشد در فعالیت‌های دوردست و مخاطره‌آمیز (مثل تجارت با آنسوی دریاها؛ هندوستان و چین) بدست آورد، رقابتی شدید در آنچه که «رابرت لوپز» آنرا «محفل داخلی» تجارت بین‌المللی می‌خواند در گرفت که همه اروپا و خاور نزدیک را شامل میشد؛ رقابتی که از يك سو هزینه خریدهای اولیه را افزایش داد، و از سوی دیگر قیمت‌های فروش، و در نتیجه سودها را بطور قابل توجهی تقلیل داد.^{۲۱}

در حالیکه ابتدا بیزانسی‌ها و سپس ونیزی‌ها انحصارهای واقعی فروش ابریشم و بعضی ادویه‌ها را در اختیار داشتند، حالا دیگر «جنوایی‌ها» و «کاتالان‌ها»، و سپس فرانسوی‌ها و آلمانی‌ها، با قدرتی برابر، باین تجارت پرداختند. از قرن چهاردهم، ایتالیائی‌ها، «برابانتی‌ها» *، انگلیسی‌ها، فرانسوی‌ها و آلمانی‌ها انحصار تجارت پارچه را - که در دست «ارباب - سوداگران» فلاندرزی بود - شکستند. سوداگران انگلیسی، فلاندرزی و بخصوص هلندی، انحصار تجارت شاه‌ماهی و الوار و گندم را - که در دست

* Brabant - از دوکشورهای سابق هلند که اکنون بین هلند و بلژیک

تقسیم شده است. [۴]

شهرهای «هانس» * آلمان بود - شکستند و بآن وارد شدند.^{۲۲}

باین ترتیب قرنهای چهاردهم و پانزدهم با جذر و مد عظیمی در سرمایه‌سوداگری مشخص میشوند که تقسیم‌بندیهای انحصاری قرنهای گذشته را درهم می‌شکند. این سرمایه، به بخش‌هایی جریان می‌یابد که در آنها قیمت‌ها و سودها از سایر بخش‌ها بالاترند. باین ترتیب، یک بوابی نرخ سود تجاری، یعنی شکل‌گیری یک نرخ متوسط سود بوجود آمد که «لوپز» (Lopez) آنرا بین ۷ تا ۱۲ درصد ارزیابی کرده است. گرچه بدنبال انقلاب تجاری قرن شانزدهم، افزایش شدید سودها دست‌کم بمدت یک قرن ادامه یافت، اما رقابت تجاری خیلی زود انحصارهای اسپانیا و پرتغال را درهم شکست، و برابری قیمت‌ها و سودهای کالاهای تجملی در مقیاسی بسیار وسیعتر، در مراکز عمده تجاری و بازرگانی دنیای مدرن (آنتورپ، آمستردام، لندن، ونیز، هامبورگ، بوردو وغیره) جریان یافت.

برابری نرخ سود در وجه تولید سرمایه‌داری

پس از ظهور وجه تولید سرمایه‌داری نیز پدیده‌ی مشابهی بروز کرد. وقتی بخش جدیدی در تولید گشوده میشود، ابتدا، سرمایه‌نسبت بآن بسیار محتاطانه عمل می‌کند. اولین سازندگان دوله‌های مکانیکی، تولیدکنندگان منسوجات نیز بودند و غالباً هم خودشان به‌ساختن این دوله‌ها ادامه میدادند.

* **Hanse** - شهرهایی که جزو اتحادیه «هانسیاتیک» بودند. این اتحادیه، یک تشکیلات تجاری و حمایتی بود که در سال ۱۳۵۸ میلادی بین شهرهای آزاد شمال آلمان و نواحی مجاور بوجود آمد و در قرن هفدهم منحل شد. [م]

* مؤسسه آگسبورگی «ولسر» (Welsch) در سال ۱۵۰۵ در تأمین مالی هیئت اعزامی پرتغالی به هندوستان شرکت کرد، در سال ۱۵۲۷ هزینه‌های هیئت اعزامی (نیمه تجاری، نیمه نظامی) دیگری را که به ونزوئلا میرفت، تأمین نمود؛ به تجارت ادویه بین «لهسبون»، «آنتورپ» و آلمان جنوبی پرداخت؛ در بهره‌برداری از معادن نقره و مس «تیرول» و «مجارستان» بعنوان یک شریک شرکت داشت؛ و در شهرهای اصلی آلمان، ایتالیا و سویس‌داری نمایندگیهای تجاری بود.^{۲۳} خلاصه، سرمایه‌ی این مؤسسه در هر قلمرو اقتصادی که سود زیادی در آن یافت میشد، نفوذ کرده بود.

سرمایه، فقط از لحظه‌ای بسوی يك شاخه از صنعت جریان می‌یابد که بتواند سودهای زیادی از آن بدست آورد. بهمین دلیل، در خلال سالهای ۱۸۲۰-۱۸۳۰ که تقاضای ماشین‌آلات نساجی در انگلستان، مداوماً افزایش مییافت، کارگاههای بزرگ و مستقلی برای ساختن این ماشین‌ها تأسیس شدند.^{۷۴}

بهمین طریق، وقتی پس از جنگ‌های ناپلئون، در اروپائی که تازه از محاصره اقتصادی آزاد شده بود، قیمت قهوه شدیداً افزایش یافت و قیمت قند نیشکر در رقابت با قند چغندر سقوط کرد، بسیاری از مزرعه‌داران «جاوه» (java) «کوبا»، «هائیتی» و «سان دومینگو» (San Domingo) مزارع قهوه را جایگزین مزارع نیشکر خود کردند. در سال ۱۸۲۳ قیمت‌ها و سودهای قهوه سقوط کرد و نرخ سود قهوه و قند نیشکر برابر شد.^{۷۵}

اولین تکنیسین سیمان «پرتلند» (Portland)، آقای «بلیب ترو» (Bleibtreu)، بمدت ده سال، تنها کسی بود که این شاخه از صنعت را میگرداند. لازم بود شکوفائی سالهای ۱۸۶۴ - ۱۸۶۲ فرا رسد و سود ۲۵ درصد برای هر تن سیمان بوجود آید تا سرمایه‌های دیگر جذب شوند؛ و این امر، بنوبه خود، قیمت‌ها را پائین آورد.^{۷۶}

باین ترتیب، برابردن نرخ سود در وجه تولید سرمایه‌داری، حاصل جذر و مد سرمایه است، که به بخش‌هایی که سودشان بیشتر از متوسط سود است، جریان مییابد و از بخش‌هایی که سودشان پائین است، خارج میشود. کاهش یافتن سرمایه در يك بخش، از تولید میکاهد، کمبود کالاها را در آن بخش بوجود می‌آورد و در نتیجه، سبب افزایش قیمت‌ها و سودها میشود. جریان یافتن سرمایه به يك بخش، برعکس، سبب تشدید رقابت شده و منجر به سقوط قیمت‌ها و سودها میشود. باین ترتیب، از طریق رقابت در سرمایه و کالاها، در همه بخش‌ها، يك متوسط نرخ سود بوجود می‌آید.

در تولید ساده کالا، تولیدکنندگان قاعدتاً کالاهایشان را به ارزش واقعی آنها (یعنی براساس مقدار کار اجتماعی لازم برای تولید آنها) میفروشند. در تولید سرمایه‌داری نیز کالاهایك ارزش واقعی دارند که در کل ارزشی که توسط نیروی کار حفظ میشود تقسیم میگردد: یعنی بین ارزش سرمایه

ثابتی که برای تولید این کالاها صرف شده است، و ارزشی که بوسیله نیروی کار، جدیداً بوجود آمده است (سرمایه متغیر + ارزش اضافه) تقسیم میشود؛ بنابراین، ارزش هر کالا را میتوان با فرمول: $C+V+S$ نشان داد.

فرض کنیم سه مؤسسه تولیدی A و B و C در سه شاخه مختلف صنعتی فعالیت می‌کنند. همچنین فرض کنیم: A، یک کارخانه خمیرسازی است که در آن کار زیاد و ماشین‌آلات نسبتاً کمی بکار می‌روند؛ B، یک کارخانه نساجی است و ماشین‌آلات بیشتری بکار می‌گیرد؛ و C یک کارخانه مهندسی است که ماشین‌آلات مورد استفاده‌اش از A و B بیشترند. باین ترتیب، ترکیب ارگانیک سرمایه در B بیشتر از A و در C بیشتر از A و B است.

حال فرض کنیم یک سطح متوسط قدرت تولید و شدت کار برای هر سه وجود دارد و نرخ ارزش اضافه آنها نیز برابر و مثلاً ۱۰۰ درصد است. ارزش تولید این سه کارخانه را میتوان بصورت زیر بیان کرد (هر واحد، مثلاً، نشان دهنده ۱۰۰۰ فرانک باشد):

$$A: 3000c + 1000v + 1000s = 5000$$

$$\frac{s}{v} = 100\% \quad \frac{s}{c+v} = \frac{1000}{4000} = 25\%$$

$$B: 4000c + 1000v + 1000s = 6000$$

$$\frac{s}{v} = 100\% \quad \frac{s}{c+v} = \frac{1000}{5000} = 20\%$$

$$C: 5000c + 1000v + 1000s = 7000$$

$$\frac{s}{v} = 100\% \quad \frac{s}{c+v} = \frac{1000}{6000} = 16\frac{2}{3}\% *$$

* این نمونه، و همچنین نمونه بعدی، مستقیماً با الهام از مثالهایی که توسط مارکس در کتاب سرمایه ذکر شده‌اند، آورده شده است. از نظر تکنیکی، این نمونه‌ها کاملاً صحیح نیستند، زیرا نرخ سود را بر اساس جریان (یعنی درصدی از تولید جاری) محاسبه می‌کنند، حال آنکه سرمایه‌داران، نرخ سود را بر اساس موجودی سرمایه‌ای که بکار افتاده است محاسبه می‌نمایند. این تمایز بین سرمایه در جریان،

در بخشی که ترکیب ارگانیک سرمایه از همه بیشتر است، نرخ سود از همه کمتر است. و این موضوع، قابل قبول است، زیرا فقط سرمایه متغیر، ارزش اضافی تولید می‌کند. اما، همانطور که دیدیم، سرمایه‌داران فقط به نرخ سودی که از کل سرمایه‌شان عاید می‌شود، چشم می‌دوزند. در نتیجه، سرمایه به بخش‌هایی که ترکیب ارگانیک سرمایه در آنها کمتر و نرخ سود بالاتر است، جریان می‌یابد. جریان یافتن سرمایه باین بخش‌ها، بمعنای شدت یافتن رقابت، افزایش یافتن کاربرد ماشین‌آلات و حسابرانه‌تر کردن کار در این بخش‌هاست؛ و این تغییرات، دقیقاً منجر به افزایشی در ترکیب ارگانیک سرمایه می‌شوند؛ و افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه بمعنای سقوط نرخ سود است. باین ترتیب، جذر و مد سرمایه از طریق رقابت و تغییر ترکیب ارگانیک سرمایه، گرایش به برابر ساختن نرخ سود در شاخه‌های مختلف تولید دارد.

اهمیت تولید و ارزش کالاها

آیا مبحث قبلی بدان معناست که همسطح شدن ترکیب ارگانیک سرمایه در شاخه‌های مختلف تولید باید عملاً قبل از برابر شدن نرخ سود، صورت گیرد؟ خیر، اصلاً چنین نیست. مجدداً به سه کارخانه A و B، که هر یک نشانگر یک شاخه از تولید بودند، نگاه کنیم. تفاوت‌های ترکیب ارگانیک سرمایه در این سه کارخانه تا حد زیادی مربوط به تفاوت‌های قدرت تولید کار است؛ و تفاوت در قدرت تولید را می‌توان کم و بیش متناسب با تفاوت‌های موجود در ترکیب ارگانیک سرمایه آنها تلقی کرد.

فرض کنیم کارخانه B با ترکیب ارگانیک سرمایه‌اش $\left(\frac{4000C}{1000V} \right)$

دقیقاً نشاندهنده میزان متوسط قدرت تولید کار در یک دوره معین و برای

و «موجودی» سرمایه، در تکنیک‌های کنونی اقتصاد کلان متداول شده‌اند؛ و نادیده گرفتن آن ممکن است به اشتباهات جدی بینجامد. در هر حال، برای آنکه این نمونه‌ها از نظر تکنیکی هم صحیح باشند کفایت فرض کنیم این مؤسسات تولیدی، مجبورند همه‌ساله سرمایه‌شان را تجدید کنند.

يك کشور معین باشد. آنوقت کارخانه A، با قدرت تولیدی که کمتر از B است، پائین‌تر از شرایط متوسط قدرت تولید، کار می‌کند. کارخانه A، از نقطه نظر جامعه، مقداری از کاد (۱ هدا میدهد) درست همانطور که در تولید ساده کالا، بافنده‌ای که خیلی کند کار کند، چنین است). از طرف دیگر، کارخانه C که قدرت تولید کارش بالاتر از B است، از نقطه نظر جامعه، د کاد انسانی صرفه جویی میکند.

حال، مقدار کاری که از نظر اجتماعی ضروری است - یعنی مقدار کاری که در شرایط متوسط قدرت تولید، لازم است - تعیین کننده ارزش اجتماعی يك کالا است. از اینجهت، ارزش اجتماعی تولیدات A، کمتر از مقدار کاری است که واقعاً برای تولید این کالاها صرف می‌شود، یعنی کمتر از ارزش فردی آن است؛ و ارزش اجتماعی تولیدات C بیشتر از مقدار کاری است که عملاً برای تولید این کالاها صرف می‌شود. باین ترتیب، از طریق رقابت سرمایه و کالاها، يك انتقال ارزش و ارزش اضافه از بخش‌هایی که قدرت تولیدشان پائین است، به بخش‌هایی با قدرت تولید بالا، صورت می‌گیرد.

اما، فقط آنچه که موجود است، می‌تواند انتقال یابد. ارزش کل همه کالاها، نمی‌تواند بیشتر از مجموع ارزش‌های حفظ شده و جدیداً تولید شده در طی جریان تولید باشند. این انتقال ارزش، فقط در جریان توزیع مجدد ارزش اضافی بین بخش‌های مختلف - یعنی از طریق برابر شدن نرخ سود - انجام می‌گیرد. در نمونه‌ای که ذکر شد، مجموع مقدار ارزش اضافه‌ای که تولید شده بود، ۳۰۰۰ بود. مجموع مقدار سرمایه‌ای هم که بکار افتاده بود (۶۰۰۰ + ۵۰۰۰ + ۴۰۰۰) برابر با ۱۵۰۰۰ بود. باین ترتیب، نرخ متوسط سود اجتماعی $\frac{۳۰۰۰}{۱۵۰۰۰}$ یعنی ۲۰ درصد می‌شود. قیمت‌هایی که کالاهای A و B و C در بازار بدست خواهند آورد، عبارت خواهد بود از:

$$A: 3000c + 1000v + 800s = 4800 \quad \frac{s}{c+v} = \frac{800}{4000} = 20\%$$

$$B: 4000c + 1000v + 1000s = 6000 \quad \frac{s}{c+v} = \frac{1000}{5000} = 20\%$$

$$C: 5000c + 1000v + 1200s = 7200 \quad \frac{s}{c+v} = \frac{1200}{6000} = 20\%$$

قیمت‌هایی که این کالاها در بازار سرمایه‌داری بدست می‌آورند (که از سرمایه‌بکاران افتاده بعلاوه حاصلضرب سرمایه در نرخ متوسط سود تشکیل می‌گردد) قیمت‌های تولید آنها نامیده میشود. شکل‌گیری این قیمت‌ها در شرایط طبیعی رقابت، بدین معناست که هر واحد سرمایه، جزئی از کل ارزش-های اضافی را که توسط جامعه تولید شده‌اند، بخود تخصیص می‌دهد؛ این جزء از ارزش اضافی، برابر با جزئی از سرمایه اجتماعی است که توسط واحد سرمایه مذکور نشان داده میشود.

گرچه تشکیل قیمت‌های تولید ممکن است سبب شود قیمت کالاها با ارزش فردی‌شان تفاوت چشمگیری داشته باشند، اما این امر، بهیچوجه به معنای ناقص بودن قانون ارزش نیست. این، صرفاً کاربرد خاص این قانون برای جامعه‌ای است که معیار سود بر آن حاکم است؛ جامعه‌ای که تحت شرایط رقابت، تولید می‌کند؛ وسطوح قدرت تولیدی‌اش مرتباً در حال تغییر است. دقیقاً از طریق رقابت است که روشن می‌شود آیامقدار کاری که در یک کالا تجسم یافته است، مقدار کالای ضروری اجتماعی است یا نه. این موضوع که از طریق رقابت سرمایه و برابر شدن نرخهای سود، قسمتی از ارزش اضافه تولید شده در شاخه‌هایی از صنعت که ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان پائین است به شاخه‌هایی از صنعت که ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان بالاست، جریان می‌یابد، ناشی از این واقعیت است که در شاخه‌هایی از صنعت که ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان پائین است، قسمتی از کار اجتماعی به‌درمیرود. در این شاخه‌ها، از نقطه نظر جامعه، قسمتی از کار انسانی، بی‌فایده صرف میشود و ازینجهت، در جریان مبادله، معادل خود را باز نمی‌یابد*.

* نویسندگان پیشماری، از «بوهم باورک» (Böhm – Bawerk) گرفته تا «پارتو» (Pareto)، ادعا کرده‌اند که مارکس - پس از طرح تئوری ارزش ←

عملکرد «قانون عرضه و تقاضا»ی معروف چیزی جز یک مورد از همین قانون ارزش نیست. وقتی عرضه یک کالای معین از تقاضای آن بیشتر میشود، معنایش این است که در یک دوره معین، برای تولید این کالا، در مجموع، کار انسانی بیشتری از آنچه که از نظر اجتماعی ضروری بوده است، صرف شده است. و آنوقت، قیمت این کالاها در بازار، به کمتر از قیمت تولید آنها تنزل مییابد.

اما وقتی عرضه یک کالا کمتر از تقاضای آن شود، معنایش این است که برای تولید کالای مذکور، کار انسانی کمتری از آنچه که از نظر اجتماعی ضروری بوده است، صرف گردیده است: در اینصورت، قیمت بازار بیشتر از قیمت تولید خواهد شد.

وقتی قیمت‌های بازار کاهش یابند، سودها کاهش می‌یابند و سرمایه‌داران، از طریق بالا بردن قدرت تولید متوسط کار (کاستن هزینه‌های تولید)، خود را با وضعیت جدید وفق میدهند؛ مؤسساتی که قدرت تولیدشان بیش از حد پائین است، از دور خارج میشوند؛ عرضه کم‌شده و به سطح تقاضا میرسد (که ممکن است وقتی قیمت‌های بازار تا حد معینی سقوط کردند، تقاضا مجدداً روبه افزایش بگذارد). وقتی قیمت‌های بازار افزایش یابند، سرمایه به سوی بخش‌های پرسود جذب شده و تولید، تا وقتی که عرضه بیش از تقاضا شود، افزایش می‌یابد، و در نتیجه، قیمت‌ها سقوط می‌کنند. عملکرد رقابت، یعنی تغییر قیمت‌های بازار در اطراف ارزش‌های کالاها (در اطراف قیمت‌های تولید کالاها) تنها مکانیزمی است که سرمایه‌داران بکمک آن می‌توانند در جامعه‌ای پرهرج و مرج که برای یک بازار کور تولید می‌کند، خود را بانیاز-های اجتماعی تطبیق دهند. اما عملکرد «قانون عرضه و تقاضا»، فقط تغییرات

→ بر اساس کار در جلد اول کتاب سرمایه - بعدها وقتی می‌خواست در جلد سوم، به تجزیه تحلیل کل اقتصاد سرمایه‌داری بپردازد، مجبور شد بی‌سروصدا در این تئوری تجدید نظر کند. اکنون، از انتشار «گروندریس» (Grundriss) بی‌مد، مشخص شده است که مارکس، تئوری قیمت‌های تولید را قبل از ۱۸۵۸ - یعنی قبل از آنکه حتی جلد اول سرمایه را بنویسد - ارائه کرده بود.^{۷۷}

قیمت‌ها را توضیح می‌دهد؛ این قانون، بهیچوجه محدودی را که تغییرات در حول آن انجام می‌گیرند، تعیین نمی‌کند - این محور بوسیله کار انجام شده برای تولید کالاها تعیین می‌شود.

برابری نرخ سود، و توزیع سرمایه و منابع - مطابق با نیازهایی که در بازار مشخص شده‌اند - بین شاخه‌های مختلف اقتصاد، فقط بشرطی می‌تواند بصورت کلاسیک انجام گیرد که رقابت کامل در تمام سطوح، میان خریداران، میان فروشندگان، و بین خریداران و فروشندگان وجود داشته باشد*. هرگز چنین رقابت کاملی وجود نداشته است؛ بهمین دلیل است که در دوره آغازین سرمایه‌داری هم - بادر نظر گرفتن بخش‌های انحصاری و نیمه انحصاری که بعنوان بقایائی از دوره‌های قبلی باقی مانده بودند - یک چنین برابری در نرخ‌های سود، فقط تقریباً وجود داشت. بعدها، وقتی وجه تولید سرمایه‌داری به مرحله انحصار رسید، برابر شدن نرخ سود شکلی جدید و خاص بخود گرفت**.

تمرکز و تراکم سرمایه

برابر شدن نرخ سود، برفع آندسته از مؤسسات سرمایه‌داری است که میزان قدرت تولیدشان از بقیه بیشتر است؛ و به‌زبان آندسته از مؤسساتی است که هزینه‌های تولیدشان، از قیمت‌های متوسط تولید بالاتر است. در

* وجه تولید سرمایه‌داری، این شرط آخر را، تا آنجائی که به صاحبان نیروی کار مربوط می‌شود، عملاً بطور انحصاری محال می‌سازد.

** «ناتالی موزکوسکا» (Natalie Moszkowska) در کتاب «Marxsche System: ein Beitrag zu dessen Aufbau»، کل مسئله تغییر شکل ارزش به قیمت را، بتفصیل و با محاسبه دقیق مورد بررسی قرار می‌دهد. این کتاب که در سال ۱۹۲۹ منتشر شد، در خارج از آلمان چندین مورد توجه و تفسیر قرار نگرفت. در چاپ بعدی این رساله، باروخ قدردانی و انتقاد، نقش «ناتالی موزکوسکا» را در پیشرفت تئوری مارکسیستی اقتصاد مورد بحث قرار خواهیم داد.

چنین شرایطی، کاستن از هزینه‌های تولید و بالا بردن قدرت تولیدکار، در درجه اول مستلزم بهبود بخشیدن و افزودن بروسائل تولیداست، که اینکار از طریق جایگزین ساختن کار مرده (وسائل کار، که چیزی جز تبلور کار بی‌دستمزد نیستند) بجای کار زنده (نیروی کار) صورت میگیرد. ازینجهت، مجهزترین مؤسسات تولیدی، یعنی آنهاییکه ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان ازبقيه بالاتر است، در رقابت سرمایه‌داری پیروز میشوند.

«کارفرمای سرمایه‌دار... در اثر فشار ماشین‌ها، بسوی موفقیت‌های جدید رانده میشود. او مجبور بود دوش‌بدوش رقبا، از قیمت‌ها بکاهد؛ و این انگیزه‌ای بود همیشگی، برای آنکه هم‌مقیاس تولیدش را گسترش دهد و هم به‌ماشین‌آلات پیشرفته‌ای، که مدام تولیدمی‌شدند، دست‌یابد. بدون شك... برای هرشاخه از تولید، يك میزان حد مطلوب وجود داشت که رشد بیشتر از آن، سبب کاهش کارآیی تولید میشود. اما از آنجا که این حد مطلوب، با سرعت بسیار زیادی بالا میرفت، اکثریت مؤسسات، کاملاً پائین‌تر از این حد مطلوب قرار داشتند و برای رسیدن بآن باهم رقابت میکردند»^{۷۸}.

هرچه تولید ماشینی پیشرفت کند، ترکیب ارگانیک سرمایه‌ای که برای تأمین سود متوسط کارفرما ضروری است، بالاتر میرود. و سرمایه متوسطی که يك مؤسسه تولیدی در آغاز کار، نیاز دارد - سرمایه متوسطی که بتواند این حد متوسط سود را تأمین کند - متناسب با آن افزایش مییابد. نتیجتاً، اندازه متوسط مؤسسات تولیدی نیز، در هرشاخه از صنعت، افزایش می‌یابد. آندسته از مؤسساتی که ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان بالاتر از حد متوسط است و برای پیشرفت سریع تکنیکی، بیشترین ذخائر و موجودیهای سرمایه‌ای را در اختیار دارند، احتمال موفقیت‌شان در رقابت بیشتر ازبقيه است. در اینجا، بعنوان يك مورد از صدها مورد، جدولی را می‌آوریم که میزان روبه‌افزایش سرمایه‌گذارها، و پیشرفت تکنیکی را در آلمان غربی، به نسبت اندازه مؤسسات نشان میدهد.

سرمایه‌گذاریها برحسب درصدی از بازگشت سرمایه در سال ۱۹۵۵ تا ۱۹۷۹

تعداد کارکنان:	صنایع شیمیائی	صنایع مکانیکی	صنایع برقی	صنایع نساجی
۱ تا ۴۹ نفر	۳/۴	۱/۵	-	-
۵۰ تا ۱۹۹ نفر	۳/۸	۵/۵	۵/۷	۴/۲
۲۰۰ تا ۹۹۹ نفر	۴/۷	۶/۰	۶/۱	۴/۳
بیشتر از ۱۰۰۰ نفر	۱۳/۶	۸/۲	۷/۱	۴/۸

باین ترتیب، سیر تکاملی وجه تولید سرمایه‌داری بطور اجتناب‌ناپذیری، یک تمرکز و تراکم سرمایه را بدنبال دارد. اندازه مؤسسات تولیدی، لاینقطع افزایش می‌یابد؛ در جریان مبارزه رقابتی، تعداد کمی از مؤسسات بزرگ که سهم بزرگی از سرمایه، کار، موجودی و تولید را در همه شاخه‌های صنایع بجا اختیار دارند - تعداد زیادی از مؤسسات کوچک را می‌بلعند. وسائل تولید و تعداد کارکنانی را که معدودی مؤسسه بزرگ در خود متمرکز می‌سازند، قبلاً جز در مجموعه دهها یا حتی صدها کارخانه، نمیشد یافت. در مبارزه رقابتی، مؤسسات بزرگ، همه مؤسسات کوچک را شکست می‌دهند. مؤسسات کوچک، قیمت‌های تولیدشان بیش از حد بالاست و نمیتوانند محصولاتشان را با سود بفروشند؛ و ورشکست میشوند. در دوره‌های بحران و تنزل اقتصادی، اینگونه ورشکستگی‌ها، سرنوشتی است که در انتظار صدها و هزاران مؤسسه تولیدی کوچک است. باین ترتیب، رقابت سرمایه‌داری همان جریان سلب مالکیت را - که وجه تولید سرمایه‌داری با آن آغاز شد - ادامه میدهد. اما بجای آنکه تولیدکنندگان مستقل، قربانیان این جریان باشند، خود سرمایه‌داران هستند که هدف قرار می‌گیرند. تاریخ سرمایه، همانا تاریخ انهدام مالکیت اکثریت است، بفتح مالکیت اقلیتی که (دژ پرود کوچکتر میشود*).

بر سر کار فرمایان سرمایه‌داری که در جریان رقابت درهم شکسته شده‌اند، چه می‌آید؟ اینان، یا سرمایه‌شان را مستقیماً در اثر ورشکستگی از دست میدهند، یا اینکه سرمایه‌داران بزرگ، دارائی‌شان را، کلاً یا جزعاً در اختیار می‌گیرند. سرمایه‌دارانی که باین طریق خلع‌ید میشوند، حداکثر بعنوان مدیران یا کارکنان معمولی مؤسساتشان بکار می‌پردازند، یا اینکه مبدل به معاونان یا تکنیسین‌ها می‌شوند. و اگر مؤسسه تولیدی

* به ارقام موجود در فصلهای ۱۲ و ۷ مراجعه کنید.

سابق‌شان خیلی کوچک باشد و ارتباطشان با دنیای حرفه‌شان سریعاً از بین برود، ممکن است حتی بصورت کارگران ساده در کارخانه یا اداره بکار پردازند. این، همان جریان پروترو شدن* طبقات متوسط است، یعنی تغییرشان از صاحبان سرمایه به صاحبان نیروی کار. جدول زیر که مربوط به ایالات متحده و آلمان غربی است، این سیر تحولی را بخوبی نشان میدهد:

سیر تحولی ساخت طبقاتی در ایالات متحده، بر حسب درصد جمعیت شاغل^{۸۰}

۱۹۲۰	۱۹۱۰	۱۹۰۰	۱۸۹۰	۱۸۸۰	
۷۳/۹	۷۱/۹	۶۷/۹	۶۵	۶۲	کارکنان * ، از هر نوع:
۲۳/۵	۲۶/۳	۳۰/۸	۳۳/۸	۳۶/۹	کارفرمایان از هر نوع:

مارس

۱۹۶۵	۱۹۶۰	۱۹۵۰	۱۹۳۹	۱۹۳۰	
۸۶/۳	۸۴/۲	۷۹/۸	۷۸/۲	۷۶	کارکنان، از هر نوع:
۱۲/۴	۱۴/۰	۱۷/۱	۱۸/۸	۲۰/۳	کارفرمایان از هر نوع:

سیر تحولی ساخت طبقاتی در آلمان، بر حسب درصد جمعیت شاغل^{۸۱}

تمام خاک آلمان

۱۹۳۹	۱۹۳۳	۱۹۲۵	۱۹۰۷	۱۸۹۵	۱۸۸۲	
۲۸/۶	۲۰/۰	۳۱/۲	۳۵	۳۹/۱	۴۸/۲	کارفرمایان مستقل
						(از جمله، کارکنان فامیلی)
۷۱/۴	۷۰/۱	۶۸/۸	۶۵	۶۰/۹	۵۷/۲	کارکنان

* ، این، معنای علمی این عبارت است، که ضرورتاً مستلزم فقیر تر شدن، بمعنای کاهش یافتن سطح زندگی، نیست.

* * بزبانی دقیق‌تر، این جمع‌بندی، صحت کامل ندارد، زیرا مقوله «کارکنان» شامل تعدادی از مدیران، مهندسين، مقامات اجرائی رده بالا و امثالهم نیز میشود که شیوه زندگی و عملکرد اجتماعی دقیق آنها، صرف نظر از وجه اشتغالشان، آنها را بیشتر متعلق به بورژوازی میسازد.

فقط سرزمین جمهوری فدرال

۱۹۵۶

۱۹۵۰

۲۴/۸

۲۶/۴

کارفرمایان مستقل
(از جمله، کارکنان فامیلی)

۷۵/۲

۷۳/۶

کارکنان

درفرانسه نیز نسبت کارکنان به جمعیت شاغل، در سال ۱۹۰۶، ۴۷ درصد؛ در سال ۱۹۲۱، ۵۴/۳ درصد؛ در سال ۱۹۳۱، ۵۷/۶ درصد و در سال ۱۹۵۳، ۶۵ درصد بوده است.

وقتی که انهدام مؤسسات تولیدی متوسط و کوچک، وبخصوص آنهایی که از نوع صنعتگری هستند، با پیشرفت صنعتی همه جانبه‌ای که نیازهای جدیدی برای نیروی کار فراهم می‌آورد، همراه نشود، صاحبان اینگونه مؤسسات مبدل به کارکنان سایر مؤسسات نشده، بلکه فقط از جریان تولید بیرون رانده میشوند. اینان، دیگر پرولتر نمیشوند بلکه کاملاً فقیر و بی چیز میگردند. چنین جریانی، در اروپای غربی در آغاز سرمایه‌داری صنعتی، و بعدها در کشورهای عقب افتاده‌ای که کالاهای سرمایه‌داری بآنها نفوذ کرده بود، اتفاق افتاد. پدیده‌ای از این نوع، مداوماً در یک مقیاس کوچک تکرار میشود.

صنعت ابریشم در ایالات متحده، در خلال جنگ اول جهانی و پس از آن، ترقی چشمگیری کرد و در شهر کوچک «پاترسون» (Paterson) متمرکز شد. وقتی تولید بیش از حد و پس از آن، ابداع ابریشم مصنوعی ضربه‌ای سنگین باین صنعت وارد آوردند، بسیاری از کارگران بیکار شده که بدلیل دستمزدهای زیاد در دوره قبل، توانسته بودند پس اندازهایی داشته باشند - دوک‌های دست دوم را خریداری کردند و مبدل به صاحبکاران کوچک شدند. اما، از سال ۱۹۲۷ تا سال ۱۹۴۰ بیش از ۵۰ درصد از این مؤسسات، ضرر میدادند. درآمد شش یا هفت دلار در هفته، برای این «صاحبکاران» چیزی غیر معمولی نبود.^{۸۲} در اینجا، در مورد دهقانانی که صاحب قطعات کوچک زمین هستند، نوعی فقر پنهانی را شاهدیم که در آن «تملک» وسائل تولید، این واقعیت را که درآمد های مکتسبه ایشان کمتر از درآمدهای کارگران صنعتی است، پنهان میدارد. «قدرت تولید» این کار، آنقدر پائین است که این پدیده، تبدیل به نوعی اشتغال

ناقص یا بیکاری پنهانی میشود.

لیکن، از بین رفتن طبقات متوسط، متناسب با جریان تمرکز و تراکم سرمایه صورت نمیگیرد. وقتی در یک شاخه از صنعت، رقابت مؤسسات تولیدی بزرگ خیلی خطرناک میشود، بسیاری از سرمایه‌داران کوچک و متوسط، بمیل خود از آن شاخه تولید خارج میشوند و سعی می‌کنند وارد شاخه‌های جدید شوند. از سوی دیگر، تمرکز صنعتی سبب بوجود آمدن فعالیت‌های جدیدی میشود که تحت عنوان فعالیت‌های «مستقل» توصیف میگردند. کارخانه‌های بزرگ، خود را محصور از کارگاههای یدک‌سازی می‌کنند و بسیاری سفارشات برای قطعات مجزا یا کارهای تخصصی را باین مؤسسات کوچک - که این گونه کارها را با سودآوری بیشتری برایشان انجام میدهند - واگذار میکنند.

بالاخره، رشد بسیار زیاد سرمایه ثابت در مؤسسات تولیدی بزرگ، یک سلسله مراتب جدید را بوجود می‌آورد که بین سرکارگر سابق و مدیرکل قرار میگیرند: تکنیسین‌ها، مهندسین، سرمهندسین، مدیران تولید، برنامه‌ریزان، رؤسای فروش و رؤسای روابط عمومی و تبلیغات، کادر تحقیقات بازاریابی، رؤسای لابراتوارهای تحقیقاتی و امثالهم. اینها، طبقات متوسط جدید هستند که باین طریق بوجود می‌آیند و سطح زندگی‌شان نیز خیلی مشابه سطح زندگی طبقات متوسط قدیمی است. لیکن، آنچه این طبقات متوسط جدید را از بورژوازی متوسط قدیمی جدا می‌سازد، این واقعیت است که ایشان دیگر صاحب وسائل تولیدشان نیستند، بلکه صرفاً کارکنانی هستند که بمنهوم اجتماعی، فقط بوسیله سطح دستمزدها و سنت‌ها و شیوه زندگی و تعصباتشان، از پرولتاریا جدا میشوند.

گرایش فنزلی نرخ متوسط سود

برابر شدن نرخ متوسط سود، تقسیم ارزش اضافی را بین مؤسسات تولیدی، بمنفع مؤسسات تولیدی‌ای که ترکیب ارگانیک سرمایه‌شان بالاست، تعدیل میکند. اما اگر ترکیب ارگانیک متوسط سرمایه در مورد همه مؤسسات افزایش یابد (در صورتیکه بقیه عوامل برابر باشند)، نرخ متوسط سود کاهش

می‌یابد. مثلاً، اگر بین يك دهه و دهه بعد، ارزش تولید سالانه از ۵۰۰ میلیون پوند (۱۰۰ میلیون S + ۱۰۰ میلیون V + ۳۰۰ میلیون C) به ۶۰۰ میلیون پوند (۱۰۰ میلیون S + ۱۰۰ میلیون V + ۴۰۰ میلیون C) افزایش یابد، افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه، از ۳ به ۴، منجر به کاهش نرخ سود از $\frac{100}{400} = 25\%$ به $\frac{100}{500} = 20\%$ میشود. «هرچه يك سیستم، دستگاهها و تجهیزات تولیدی بیشتری جمع‌آوری کند، نرخ بازده سرمایه جدید و سرمایه موجود، کمتر میشود»^{۸۳}.

افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه، یعنی افزایش کار مرده نسبت به کار زنده، گرایش اساسی وجه تولید سرمایه‌داری است. باین ترتیب، گرایش تنزلی نرخ متوسط سود، يك قانون پیشرفت وجه تولید سرمایه‌داری است. در زیر، نرخهای سود صنایع کارخانه‌ای امریکا را برای سالهای متوالی، مشاهده می‌کنیم^{۸۴}:

سال	ساکن	در گردش	دستمزدها و حقوق‌ها	سودها	نرخ سود (بر حسب درصد)
۱۸۸۹	۳۵۰	۵۱۶۰	۱۸۹۱	۱۸۶۹	۲۶/۶
۱۸۹۹	۵۱۲	۶۳۸۶	۲۲۵۹	۱۸۷۶	۲۰/۵
۱۹۰۹	۹۹۷	۱۱۷۸۳	۴۱۰۶	۳۰۵۶	۱۸/۱
۱۹۱۹	۲۹۹۰	۳۶۲۲۹	۱۲۳۷۴	۸۳۷۱	۱۶/۲ * *

«اشتايندل» (Steindl) ارقام زیر را که در شرایط سرمایه‌داری کلاسیک، گرایش انباشت سرمایه‌ها به کُنشدن نشان‌میدهند، ارائه‌میکند^{۸۵}:

* محاسبات بصورت زیر انجام گرفته است:

ارزش افزوده - ارزش محصول = سرمایه ثابت در گردش

سرمایه ثابت ساکن = استهلاك

استهلاك + حقوق‌ها + دستمزدها - ارزش افزوده = سود

* * برای مطالعه سیر تحولی نرخ سود در عصر انحصار به فصول ۱۲ و ۱۳

مراجعه کنید.

شکل‌گیری سرمایه‌تجاری برحسب درصدی از سرمایه‌تجاری موجود در خلال دهه‌ها:

%	%
$2/76 = 1909-1918$	$3/75 = 1869-1878$
$2/18 = 1919-1928$	$4/65 = 1879-1888$
$0/38 = 1929-1938$	$4/30 = 1889-1898$
	$3/75 = 1899-1908$

میدانیم که نیروی کار، هم ارزش را حفظ میکند و هم ارزش جدید بوجود می‌آورد. وقتی می‌گوئیم نرخ سود کاهش می‌یابد، منظورمان اینست که جزء بیشتری از تولید سالانه، صرف نگهداری ارزش سرمایه موجود میشود و جزء کمتری از آن به افزودن ارزش موجودی سرمایه می‌پردازد. این حقیقت، که از نظر تئوریک ثابت شده است، بطور تجربی نیز، در آمارهای زیر یافت میشود؛ این آمارها را «کوزنتز» (Kuznets) درباره درصد سالانه تولید تجهیزات در آمریکا - که نه بقصد جایگزینی تجهیزات موجود، بلکه بقصد گسترش آنها تولید میشوند - ارائه کرده است:

%

$57/2 = 1879-1888$
$57/9 = 1889-1898$
$54/1 = 1899-1908$
$43/1 = 1909-1918$
$36/6 = 1919-1928$

وی همچنین ارقام زیر را بعنوان هزینه استهلاک سرمایه ثابت موجود

- برحسب درصدی از تشکیل سرمایه ناخالص - ارائه میکند^{۸۶}:

%

$39/7 = 1879-1888$
$43/0 = 1889-1898$
$46/5 = 1899-1908$
$50/1 = 1909-1918$
$62/4 = 1919-1928$
$86/7 = 1929-1938$
$67/8 = 1939-1948$

لیکن، گرایش تنزلی نرخ سود، از سالی به سال دیگر و از دهه‌ای به دهه دیگر، یکسان عمل نمی‌کند. یک سلسله عوامل که در جهت مخالف حرکت می‌کنند، عملکرد این گرایش تنزلی را محدود می‌سازند:

(الف) افزایش نرخ ادزش اضافی: رشد ترکیب ارگانیک سرمایه بمعنای رشد قدرت تولید کار است که می‌تواند مترادف با افزایش ارزش اضافه نسبی، و در نتیجه، افزایش نرخ ارزش اضافی باشد. اگر ارزش کل تولیدات از یک دهه به دهه دیگر، از ۵۰۰ میلیون (۳۰۰ میلیون C + ۱۰۰ میلیون V + ۱۰۰ میلیون S) به ۶۲۵ میلیون (۴۰۰ میلیون C + ۱۰۰ میلیون V + ۱۲۵ میلیون S) افزایش یابد، نرخ ارزش اضافی، یعنی نسبت $\frac{S}{V}$ از ۱۰۰ به ۱۲۵ درصد افزایش می‌یابد، و علیرغم افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه از ۳ به ۴، نرخ سود تغییری نمی‌کند (در مورد اول $\frac{۱۰۰}{۴۰۰} = ۲۵\%$ و در مورد دوم نیز $\frac{۱۲۵}{۵۰۰} = ۲۵\%$).

اما در بلندمدت، افزایش نرخ ارزش اضافه‌ای که معادل با افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه باشد، امکان‌پذیر نیست، زیرا با افزایش یافتن قدرت تولید کار، غالباً نیازهای کارگران نیز گسترش می‌یابند و هماهنگ با آن، افزایشی در ارزش نیروی کار بوجود می‌آید که بنوبه خود، پیشرفت جنبش کاری را تشویق کرده و رشد نرخ ارزش اضافی را محدود می‌سازد. علاوه بر این، باید خاطر نشان کنیم که افزایش نرخ ارزش اضافی به مرزهای مطلق خود برخورد میکند (به عبارت دیگر، کاهش مقدار کار لازم به صفر، غیرممکن است)، حال آنکه افزایش ترکیب ارگانیک سرمایه، هیچ حدومرزی نمی‌شناسد. تئوری «ازهم گسیختن» (Zusammenbruchstheorie) نیز، نهایتاً مبتنی بر همین حقیقت است که در بلندمدت، نمیتوان از طریق افزودن نرخ ارزش اضافی بر گرایش تنزلی نرخ سود فائق آمد. این ناتوانی، به مسئله

شدید و عطش‌آلود «اقوماتیزه» کردن، دامن زده است. اجتناب‌ناپذیر بودن بحرانهای دوره‌ای - که در فصل یازدهم توضیح داده شده‌اند - نیز باین امر کمک میکند.

(ب) کاهش یافتن قیمت سرمایه ثابت: ترکیب ارگانیک سرمایه، نسبت بین حجم‌مادی ابزار کار و تعداد کارگران را بیان نمی‌کند، بلکه نشان‌دهنده نسبت بین ارزش و وسائل تولید و قیمت نیروی کار اجیر شده است. اگر مجموعه قدرت تولید کار افزایش یابد، ارزش هر کالا، کاهش می‌یابد. این قانون در مورد همه کالاهای، منجمله ماشین‌آلات و سایر وسائل تولید نیز صادق است. رشد ترکیب ارگانیک سرمایه، در جهت کاستن از قیمت‌های ماشین‌آلات، و بالتبقیجه، کاستن از ارزش سرمایه ثابت نسبت به سرمایه متغیر نیز عمل می‌کند، و باین ترتیب، با گرایش تنزلی نرخ سود، مخالفت می‌ورزد.

اما، اگر پیشرفت قدرت تولید، ارزش هر واحد سرمایه ثابت را، بطور حتم، کاهش میدهد، در عوض موجب افزایش قابل توجهی در تعداد این واحدها هم میشود. ارزش یک ماشین کاهش می‌یابد، اما تعداد ماشین‌ها، به نسبتی بیشتر افزایش یافته و ارزش کل تعداد ماشین‌ها، بجای ثابت ماندن، افزایش می‌یابد. برای مثال، در ایالات متحده، ارزش کل وسائل تولیدی بادوام نسبت به کل ثروت ملی، از $7/4$ درصد در سال ۱۹۰۰ به $8/3$ درصد در سال ۱۹۱۰؛ ۱۰ درصد در سال ۱۹۲۰؛ ۹ درصد در سال ۱۹۳۰؛ $8/7$ درصد در سال ۱۹۴۰؛ $10/9$ درصد در سال ۱۹۵۰ و $11/9$ درصد در سال ۱۹۵۵ افزایش یافت.^{۸۷}

(ج) گسترش یافتن اساس تولید سرمایه‌داری: سرمایه، به کمک تجارت خارجی، مواد خام و قطعاتی را که ضرورت اولیه دارند با هزینه‌ای ارز‌تر وارد می‌کند؛ در نتیجه، از ارزش سرمایه ثابت و ارزش نیروی کار میکاهد و باعث میشود هم نرخ ارزش اضافی و هم نرخ سود، افزایش پیدا کند. نفوذ وجه تولید سرمایه‌داری به شاخه‌های جدید تولیدی و یا به کشورهای جدید - که ترکیب ارگانیک سرمایه در آنها بسیار پائین است - حتی الامکان از تنزل یافتن نرخ سود، جلوگیری میکند.

با این وجود، گسترش یافتن اساس تولید سرمایه‌داری، بالاجبار به گسترش یافتن مبادله میانجامد. کشورهای صنعتی، در مقابل کالاهائی که از کشورهای عقب‌افتاده وارد می‌کنند، کالاهای ساخته شده و سرمایه‌بآنها صادر میکنند که این امر، نهایتاً به‌انهدام وجه تولید بومی آنها و ورود وجه تولید سرمایه‌داری منجر میشود. با گسترش یافتن و جهانی شدن وجه تولید سرمایه‌داری، تعداد بخش‌هائی که نرخ سود در آنها خیلی بالاست، کاهش می‌یابند. گرچه این گسترش در سراسر يك دوره طولانی، برای مهار کردن یا متوقف ساختن گرایش تنزلی نرخ سود، نقش عمده‌ای ایفا کرده، اما روبروز از کار آئی آن کاسته میشود؛ و وقتی کشورهای عقب مانده - که بنوبه خود تا حدی صنعتی شده‌اند - برای آنکه بتوانند در عرصه رقابت بایستند، کشورهای پیشرفته را وادار به پذیرفتن افزایشی قابل توجه در ترکیب ارگانیک سرمایه بنمایند، آنوقت این گسترش، حتی ممکن است سبب نتایج معکوسی شود.

(د) افزایش حجم کل ارزش اضافی: گسترش مداوم میدان عمل سرمایه‌داری، انباشت سرمایه و رشد تعداد مزدبگیران، بمعنای افزایش مداوم در مقدار کل ارزش اضافی است. وقتی تنزل نرخ متوسط سود نسبتاً کم است، این افزایش مطلق آنقدر هست که بتواند سرمایه‌دار را بانظام سرمایه‌داری «آشتی دهد». در واقع، سرمایه‌دار از اینکه بجای ۱۲ درصد از ۲۰۰ میلیون واحد سرمایه، «فقط» ۱۰ درصد از يك میلیارد واحد سرمایه سود ببرد، برآشفته نمیشود. افزایش حجم کل سود از ۲۴ میلیون به ۱۰۰ میلیون، تنزل اندک نرخ سود را جبران میکند. کاستن از مدت زمان گردش سرمایه نیز تا حد معینی به رشد حجم کل ارزش اضافی کمک می‌کند.

در وجه تولید سرمایه‌داری، ارزش يك کالا بصورت $C+V+S$ بیان میشود. قوانین پیشرفت وجه تولید سرمایه‌داری را میتوان در قالب روابط بین اجزاء متشکله فرمول فوق ارائه کرد:

(الف)؛ افزایش $\frac{C}{V}$ که بمعنای رشد ترکیب ارگانیک سرمایه است.

(ب)؛ افزایش $\frac{S}{C}$ که بمعنای رشد نرخ ارزش اضافی است.

(ج)؛ کاهش $\frac{S}{C+V}$ که بمعنای تنزل نرخ متوسط سود است.

این سه گرایش - بسته به اینکه آیا از نقطه نظر اهمیت کلی تاریخی-شان، در رابطه با پیشرفت نیروهای مولد بررسی شوند، یا در رابطه با شکل خاصی که در وجه تولید سرمایه‌داری بخود میگیرند - متفاوت بنظر خواهند رسید.

در هر جامعه‌ای، حتی در يك جامعه سوسیالیستی، شاخص‌های کلی پیشرفت تمدن و شاخص‌های کلی پیشرفت نیروهای مولد عبارتند از: افزایش مقدار کل وسایل کار که توسط کارزنده، در جریان تولید بکار می‌افتند؛ کاهش آن قسمت از روزکار که صرف تولید وسایل معیشت (تولید محصول ضروری) میشود؛ کاهش ثروتی که در هر سال تولید میشود نسبت به ثروتی که توسط جامعه تدریجاً انباشت میگردد.

شکل خاصی را که این گرایش‌ها در وجه تولید سرمایه‌داری بخود میگیرند يك شکل آنتاگونیستی است. افزایش اضافه‌محصول اجتماعی نسبت به محصول ضروری، منجر به افزایش شدید بهزیستی و رفاه کل اجتماع نمیشود، بلکه سبب افزایشی در کاد اضافه‌ای که ثمره‌اش «طبقات مملک بخود اختصاص میدهند، گردیده و به رشد درجه بهره‌کشی از طبقه کارگر می‌انجامد. افزایش نسبت بین ثروت جدیدی که همه ساله تولید میشود و ثروت اجتماعی انباشت شده، نه مترادف با این است که بشر میتواند هرچه بیشتر با تکیه کردن صرف بر این ثروت، زندگی کند و نه بمعنای افزایش مداوم در اوقات فراغت همه انسانهاست، بلکه برعکس، تبدیل به منبعی شده است که بطور دوره‌ای به تشنجات، بحرانها و بیکاری دامن میزند. رشد حجم کل کار مرده نسبت به کار زنده، سبب صرفه جوئی هرچه بیشتر در کار انسانی نشده است، بلکه سپاه ذخیره صنعتی عظیمی را بوجود آورده است که فشار آن موجب گردیده مصرف تولیدکنندگان، محدود به همان محصول ضروری

باقی مانده و تلاش جسمانی‌شان طولانی‌تر یا شدیدتر گردد. این شکل آنتاگونیستی گرایش‌های پیشرفت نظام سرمایه‌داری، همان چیزی است که انهدامش را اجتناب‌ناپذیر می‌سازد.

تضاد عالی نظام سرمایه‌داری

همه تضادهای وجه تولید سرمایه‌داری را میتوان در يك تضادکلی و اساسی خلاصه نمود، یعنی تضاد بین اجتماعی شدن نحوه تولید و خصوصی ماندن نحوه تخصیص حاصل این تولیدات .

در نظام سرمایه‌داری، مهم‌ترین و مترقی‌ترین حاصل تعمیم یافتن وجه تولید سرمایه‌داری، اجتماعی شدن تولید است. بجای چندپاره بودن جامعه پدرشاهی، یا برده‌داری، یا فئودالی - که به هزاران سلول کوچک تولید و مصرف، مستقل از یکدیگر، تقسیم شده بودند و فقط روابط ابتدائی (بویژه روابط مبادله) بین آنان وجود داشت - اکنون روابط انسانها دسطح جهانی مطرح شده است. تقسیم کار، نه فقط در يك کشور بلکه در مقیاس جهانی، عام و پیشرفته شده است. هیچکس دیگر در درجه اول به تولید ارزش‌های استفاده‌ای برای نیازهای مصرفی خودش نمیپردازد. کار هر فرد، برای بقای همه ضروری است؛ در نتیجه، هرکس، بکمک کار هزاران هزار انسان دیگر قادر بادامه زندگی است. کارفردی فقط بصورت جزء بسیار کوچکی از کار اجتماعی بموجودیت خود ادامه میدهد. کار همه انسانها که بطور عینی تعاونی است، امکان میدهد در نظام سرمایه‌داری مدرن، تولید انجام گیرد و به پیش رود. چنین تولیدی، باکشیدن همه انسانها به‌مدار خود، بطور عینی اجتماعی شده است.

اجتماعی شدن تولید در نظام سرمایه‌داری، پیشرفت شدید نیروهای تولیدی را میسر می‌سازد. رشد سرمایه ثابت، بویژه رشد مقدار کل ماشین-آلات و تجهیزات در صنایع و حمل و نقل، فقط بکمک پیشرفت فوق‌العاده تقسیم کار امکان‌پذیر گردیده است. این ترقی حیرت‌آور و شوگرف نیروهای تولیدی، بطور غیرمستقیم در رشد ترکیب ارگانیک سرمایه، در تراکم یافتن سرمایه و

در گسترش رو به افزایش اساس تولید سرمایه‌داری - که گرایش به فتح همه جهان دارد - نهفته است؛ و تلویحاً بمعنای پیشرفت شدید نیازهای انسانی، و اولین آگاهی بر امکان پیشرفت همه جانبهٔ انسان است.

اما این اجتماعی شدن تولید - که کار همهٔ انسانها را مبدل به کاری می‌کند که بطور عینی تعاونی است - براساس هیچ برنامهٔ آگاهانه‌ای تنظیم، هدایت و اداره نمی‌شود. نیروهائی کور، یعنی «قوانین بازار» بر این تولید حاکم است و در واقع تغییرات نرخ سود و عملکرد برابری نرخ‌های سود، یعنی شکل خاص قانون ارزش در نظام سرمایه‌داری، سیر آنرا تعیین میکنند. بهمین دلیل است که کل تولیدات، گرچه عملاً اجتماعی شده است، اما مستقل از نیازهای انسانی توسعه می‌یابد؛ نیازهایی که تحت تأثیر همین تولیدات برانگیخته شده‌اند. کل تولیدات، فقط براساس عطش سرمایه‌داران برای سود، در این جهت پیش می‌رود.

شکل خصوصی تخصیص حاصل تولیدات باعث میشود سود، تنها هدف و نیروی محرک تولید گردد؛ و پیشرفت نیروهای تولیدی، نابرابر و انقباضی صورت گیرد. تولید بطور جهشی و سریع، نه در بخش‌هایی که مبرم - ترین نیازهای واقعی وجود دارند، بلکه در بخش‌هایی که بیشترین سودها را میتوان بدست آورد، افزایش می‌یابد. تولید مشروبات الکلی؛ «کتابهای مضحک» و مواد مخدر بر مبارزه علیه آلودگی هوا، حفاظت از منابع طبیعی و حتی بر ساختن مدارس و بیمارستانها تقدم می‌یابد^{۸۸}. امروزه، در بریتانیا، پولی که صرف قمار میشود، از پولی که صرف مبارزه با سرطان، فلج اطفال و تصلب شرائین... می‌گردد، بیشتر است. شکل خصوصی تخصیص اضافه محصول اجتماعی و ارزش اضافی، عامل هرج و مرج تولید سرمایه‌داری است. تولید کمتر از حد در يك شاخهٔ تولید، مرتباً با تولید بیش از حد در شاخه‌های دیگر، مصادف میشود، و سپس تولید بیش از حد عمومی و بحرانی فرا میرسد و بطور دوره‌ای نظام سرمایه‌داری را بخاطر خلاف‌های ناشی از این هرج و مرج، متنبه می‌سازد. عدم تعادل و عدم تناسب بین شاخه‌های مختلف تولید، از عناصر اجتناب‌ناپذیر این هرج و مرج‌اند. توزیع نیروی کار انسانی بین شاخه‌های مختلف تولید، هرگز با توزیع قدرت خرید محصولات این شاخه‌ها

مطابقت کامل ندارد. وقتی این عدم تناسب خیلی زیاد میشود، يك بحران حلق می‌کند؛ بحرانی که منجر به يك تعادل جدید میشود؛ اما این تعادل نیز موقتی و زودگذر است.

تضاد بین اجتماعی شدن تولید سرمایه‌داری و شکل خصوصی تخصیص حاصل این تولید، بصورت تضاد بین گرایش به توسعه نامحدود نیروهای تولیدی و مرزهای محدود مصرف، آشکار میشود. باین ترتیب، وجه تولید سرمایه‌داری، اولین وجه تولیدی است که در آن، تولید، بظاهر کاملاً از مصرف جدا میشود و بنظر میرسد که فی‌نفسه، يك هدف شده است. اما بحرانهای دوره‌ای باخسونت بیادش می‌آوردند که، در درازمدت، تولید نمیتواند بطور کامل از امکانات مصرف مؤثر جامعه، جدا بماند.

کار آزاد و کار از خود بیگانه

در يك جامعه اولیه، تولیدکننده، معمولاً فعالیت تولیدی‌اش را، یعنی «کار» را، از سایر فعالیتهای انسانی‌اش جدا نمی‌سازد. این یگانگی زیاد در همه ابعاد زندگی‌اش، بیشتر مبین فقر جامعه و محدودیت فوق‌العاده نیازهای اوست، نه يك تلاش آگاهانه در جهت پیشرفت همه‌جانبه توانائی‌های بالقوه انسان. ستمی که بر او میرود، ستم نیروهای طبیعت است؛ و دال بردانش اندک او از محیط طبیعی، و استیلاي خفت‌بار جادوگری و پیشرفت بسیار ابتدائی تفکر اوست. اما با دست یافتن به سطح بالاتری از ثبات و تعاون اجتماعی، اثر این خفت و تنزل تا حد زیادی کاهش می‌یابد و یگانگی فرد و جامعه، بطریقی نسبتاً هماهنگ حاصل میگردد. وقتی محیط طبیعی زیاد متخاصم نیست، کار با لذت جسم و فکر پیوند می‌خورد. کار در چنین شرایطی، هم نیازهای مادی و اجتماعی و هم نیازهای اخلاقی را ارضاء می‌کند*.

با افزایش یافتن نیروهای تولیدی، بشر خود را هرچه بیشتر از ستم

* برای مثال، مراجعه کنید به توصیفی که از «*rdōkpwōs*» - کارانشراکی

در «*دهومی*» - ارائه گردیده است.^{۸۹}

نیروهای طبیعت رهامی‌سازد؛ به‌شناخت محیط طبیعی‌اش می‌پردازد و می‌آموزد که آنرا مطابق با هدف‌های خویش، تغییر دهد. انسان، این نیروهای طبیعت را - که قبلاً کم و بیش بطور انفعالی تحت تسلط‌شان بود - در اختیار می‌گیرد. و باین ترتیب، حرکت پیروزمندانه علم و فنون علمی آغاز می‌شود؛ حرکتی که انسان را ارباب طبیعت و جهان می‌سازد.

لیکن، بشر برای این پیشرفت رهائی‌بخش، بهائی سنگین می‌پردازد. گذار از جامعه‌ای با فقر مطلق به جامعه‌ای با کمیابی نسبی، در عین حال گذار از جامعه‌ای است هماهنگ و متحد به جامعه‌ای که به طبقات تقسیم شده است. با ظهور فراغت و لذت فردی يك اقلیت جامعه، کار از خود بیگانه‌اکثریت جامعه - کار بردگی و کاری که ارزشش پرداخت نمیشود - نیز ظاهر می‌گردد. انسان، ضمن آنکه خود را از ستم نیروهای طبیعت رها می‌سازد، هرچه بیشتر زیر ستم نیروهای اجتماعی کور، زیر ستم انسانهای دیگر (برده‌داری و سرف‌داری)، یا زیر ستم محصولات خود (تولید ساده کالا و تولید سرمایه‌داری) می‌رود.

ماهیت از خود بیگانه‌کار بردگی نیازی به توضیح ندارد. برده و سرف دیگر صاحب اختیار و ارباب زندگی خویش و وقت خویش نیستند. شرایط اجتماعی‌شان، نه فقط راه پیشرفت آزادانه شخصیت‌شان را، بلکه راه هرگونه پیشرفتی را بر آنان مسدود می‌سازد. کار در جامعه سرمایه‌داری نیز، کار از خود بیگانه است، و دال بر از خود بیگانگی انسان به بیشترین حد است.

این از خود بیگانگی، در درجه اول بصورت جدایی‌بنیادی بین کار و همه فعالیت‌های غیر «اقتصادی» انسانی تجلی می‌کند. اکثریت قریب باتفاق شهروندان يك جامعه سرمایه‌داری، نه بدلیل علاقه به حرفه‌شان، نه بدلیل تحقق بخشیدن به خویش‌تن خویش و نه باین دلیل که کار را شرط لازم و کافی برای پیشرفت ظرفیت‌های جسمانی و فکری و اخلاقی خود می‌دانند، کار می‌کنند. برعکس، ایشان از روی ضرورت و برای تأمین سایر نیازهای انسانی - بجز کار - کلا می‌کنند. در آغاز نظام سرمایه‌داری، این نیازها، تقریباً تا سطح حیوانی معیشت و تولید مثل کاهش داده شدند - همچنانکه

امروز هم در بسیاری از نقاط «جهان سوم» چنین است. با بیشتر شدن این نیازها و کمتر شدن طول مدت کار، تفاوت بین «زمان از دست رفته» و «زمان بازیافته» چشمگیرتر و حادثر میشود.

بنابراین، در نظام سرمایه‌داری، از خودبیگانگی بصورت از بین رفتن کامل اختیار کارگر بر شرایط کارش، برابر کارش و بر محصول کارش متجلی میشود. هرچه افزایش ارزش اضافه‌نسبی بیشتر جایگزین افزایش ارزش اضافه مطلق میشود - یعنی هرچه طول روز کار کوتاه‌تر میشود اما در عوض شدت کار، غیرانسانی‌تر و کار، مکانیزه‌تر میشود - این از دست رفتن اختیار، آشکارتر میگردد.

کار «شفتی» - که کارگران را از آهنگ طبیعی روز و شب محروم میسازد -، کاریکنواخت با تسمه‌نقاله و تولید نیمه خودکار، از هم گسیختن مهارت‌های قدیمی، و تعمیم یافتن کارهای جزئی، همگی مراحل ازین جریان از خودبیگانگی هستند. کارگر، در پایان این روند، چیزی نیست جز يك حلقه بی‌اهمیت بین دو مکانیزم گول‌پیکر؛ يك طرفش ماشین است بمعنای اصلی آن، یعنی وسائل کار، که خردش می‌کند*، و طرف دیگرش ماشین جامعه است؛ بانظمش، باسلسله مراتبش، بافرامینش، با جرائمش و با عدم امنیت سازمان یافته‌اش که بر او فشار می‌آورد. نوعی ملالت ناشی از کار ماشینی، با درهم شکسته شدن فرد همراه می‌شود؛ ملالتی که در نهایت، سرزندگی کارگر را می‌خشکاند. کارگر اداری نیز، به تناسب ماشینی شدن کار اداری‌اش در معرض چنین ملالتی است * * .

* خرد شدن هم بمعنای اصلی آن (افزایش شدید سوانح کار) و هم بمعنای استعاره‌ای‌اش.

* * «يك کارگر نیمه‌ماهر و پرکار، پس از بیست و پنج سال کار، درمی‌یابد که يسرک ۱۷ ساله‌ای که کنار او مشغول کار است و تازه دبیرستان را ترک کرده است، دستمزد ساعتی‌اش با اختلاف چندینی، برابر با دستمزد ساعتی‌اش است. حرکات مکرر و یکنواخت بازوی این کارگر که پشت سر هم تکرار می‌شود، بطور آزاردهنده‌ای برایش خسته‌کننده و ملالت‌بار است. او بهاد می‌آورد که پسرش قهسر بود، اما

وبالاخره، از خودبیگانگی، بوسیلهٔ تجارتی شدن همه‌جانبه و ذره‌ای شدن جامعهٔ سرمایه‌داری متجلی میشود. هر چیزی خرید و فروش میشود. مبارزهٔ همه علیه همه، دال بر نفی اساسی‌ترین و بارزترین انگیزه‌های انسانی است: حمایت از ضعفا؛ حمایت از سالخورده‌گان و کودکان؛ انسجام گروهی؛ شوق به همکاری و کمک متقابل؛ دوستی و یاری همسایگان. دیگر، تحقق یافتن کیفیات، آرزوها و توانائی‌های بالقوهٔ انسانی، جز از طریق دست یافتن به کالاها یا خدمات در بازار، امکانپذیر نیست؛ سرمایه‌داری، این روند را روز بروز تجارتی‌تر می‌کند و در نتیجه، آنرا یکنواخت و ماشینی می‌سازد. باین ترتیب، کوتاه‌تر شدن مدت‌زمان کار، با فراغت فردی‌ای همراه میشود که هرچه کمتر انسانی و انسان‌ساز است و هرچه بیشتر تجارتی و غیرانسانی است.

اخیراً در آلمان غربی، بعضی از روحانیون پروتستان، به تقلید از کشیش‌های کارگر کاتولیک، بمدت چندین ماه در کارخانجات بزرگ کار کردند. ایشان، بر اساس این تجربه، ماهیت از خود بیگانهٔ کار را در نظام سرمایه‌داری به شیوه‌ای چشمگیر تصویر کرده‌اند:

«گرایش (کارگران) نسبت به کار، معمولاً منفی است؛ با استثنای بعضی صنعتگران که مهارت گذشته و تجربهٔ مکتسبه‌شان هنوز هم در کارشان نقشی دارد. اما بقیه، کار در کارخانه را یک شرّ ضروری تلقی می‌کنند. شغل کارگر، دشمن اوست، و او مجبور است همه‌روزه، مدتی طولانی از وقتش را باین دشمن تسلیم‌کند، آنهم با همهٔ استلزاماتش: ماشین‌هائی که باید در خدمتشان باشد؛ سلسله مراتب مؤسسه، از سرکارگر گرفته تا مدیر، که او را تحویل گرفته‌اند، و او بدون هیچگونه امکان بحث، باید مطیع‌شان باشد (در مؤسساتی که ماکار می‌کردیم، مدیریت مشترک، یعنی شورای کارگران عملاً هیچ

صنعتگری بود که از بشکه‌هائی که می‌ساخت احساس غرومی کرد. اما در اینجا، ماشین، همهٔ منزه است و حق هم دارد که منور باشد. چه بسا مقررات موجود هم باین کارگر اجازه نمی‌دهند جز در اوقات استراحت، با کارگر پهلو دستی‌اش حرف بزند یا یک لیوان آب بنوشد».^{۹۰}

نقشی نداشت)؛ او همچنین باید از سایر کارگران همقطارش نیز، مادام که جزء لاینفک این دنیای تولیدی بحساب می‌آیند، اطاعت کند؛ دنیائی که انسان در آغاز ساعت کارش، با اکراه بآن پامیگذارد و در پایان آن، چنان ترکش می‌کند که گوئی میگریزد.

«مدت زمانی داکه کارگر دکادها نه صرف می‌کند، بعنوان اطلاق عمرش تلقی می‌نماید.

«... شیوه وشکل کار (اینکه آیا کارش یک تلاش جسمانی خسته کننده است یا صرفاً مراقبت از جریانات مکانیکی است) آنقدر مهم نیست که مقام اجتماعی اش حائز اهمیت است؛ در کار گاههائی که ما بودیم و شناختیم، زیر سلطه قراردادفتن کارگر، و اینکه او هدف مشخص تصمیماتی باشد که از بالا ددمودش اتخاذ میشوند، از نشانه‌های بارز مقام اجتماعی او هستند...»

«کارگر، علیرغم اتحادیه‌های کارگری وشوراهای کارگران، بدون شك ضعیف‌ترین مهره نظام اقتصادی ماست: نوسانات تجاری، متوقف شدن تولیدات و بحرانهای اقتصادی، اولین کسی را که قربانی می‌کنند کارگراست، وهم اوست که شغلش به خطر می‌افتد، حال آنکه میتوان بدون ضرر زیادو بكمك سایر عوامل تولید، ایشان را جذب کرد. احساس عدم امنیت از معیشت و وابستگی کامل به یک جریان مستبدانه تحول اقتصاد سرمایه‌داری ما، در هیچ‌قشر دیگری از اجتماع تا باین حد شدید نیست... بدون شك، هرگونه تغییر مبرم ومطلوب در آگاهی اجتماعی کارگران، فقط در رابطه با تغییر واقعی موقعیت اجتماعی ایشان قابل تصور است» * ۹۱. [تأکیدها از مندل].

مبارزه طبقاتی

از آغاز تقسیم جامعه به طبقات، هرگز انسانها، به بهانه اینکه میتوان آنرا یک مرحله اجتناب ناپذیر از پیشرفت جامعه تلقی کرد، به بی‌عدالتی

* برای تجزیه تحلیل وضعیت کارگران فرانسه - که از همه جنبه‌ها شبیه وضعیت فوق‌است - مراجعه کنید به «کارگرمردن» (L'ouvrier d'aujourd'hui)

اجتماعی گردن‌نهاده‌اند. هرگز تولیدکنندگان، این امر را که طبقات مملک، اضافه محصول کارشان را برای خود بردارند و فراغت و فرهنگ را منحصر به خود سازند، بعنوان امری طبیعی یا معمولی نپذیرفته‌اند. اینان، همیشه - و پایان‌ناپذیر - علیه چنین نظامی طغیان کرده‌اند. و در میان طبقات مملک نیز، آنان که روحیه‌ای سخاوتمندتر از دیگران داشته‌اند، همیشه احساس کرده‌اند مجبورند نابرابری اجتماعی را محکوم کنند و گاه نیز به مبارزه استشارشده علیه استثمارگر پیوسته‌اند. تاریخ نوع بشر، چیزی جز توالی‌مدید مبارزات طبقاتی نیست.

آغاز جامعه طبقاتی با طغیانهای بردگان مشخص میشود. فقط طغیانی که به رهبری «اسپارتاکوس» (Spartacus) انجام گرفت، و طغیانهای بردگان در «سیسیل» در زمان «ورس» (Verres)، بخوبی شناخته شده‌اند. اما در حدود همان زمان، ۴۰۰۰۰۰ برده‌ای که در معادن اسپانیا کار میکردند، شورش کردند؛ بردگان «مقدونیه» و «دلوس» (Delos) هم شوریدند؛ و نیم قرن بعد، طغیان بزرگ کارگران معدن «لوریوم» (Laurium) در یونان بوقوع پیوست^{۹۲}. از قرن سوم میلادی، شورش بردگان و دهقانان فقیر شده، تمام نواحی غربی امپراتوری رم (جنبش «باگودا» - Bagaudae) و افریقای شمالی (جنبش «دوناتیست» - Donatist) را فرا گرفت. اهمیت نقش این طغیانها در سقوط امپراتوری رم، معمولاً دست‌کم گرفته شده است^{۹۳}.

«ابوذکریا»، مورخ عرب، نقش تحریک‌بخش آنها را بخوبی دریافته است؛ وی درباره «دوناتیست»‌ها نوشت:

«آنها از اربابان و اغنیا متنفرند، و وقتی اربابی را می‌بینند که در ارابه نشسته است و عده‌ای از بردگانش در رکاب او هستند، ارباب را به زور از ارابه پائین می‌کشند، برده‌ها را در ارابه می‌نشانند و ارباب را مجبور می‌کنند ارابه را بکشد. آنها مدعی‌اند که آمده‌اند تا دوباره برابری را در زمین مستقر سازند؛ و بردگان را به آزادی فرامی‌خوانند»^{۹۴}.

تاخت و تازهای «گوت‌های غربی» (Visigoths) به امپراتوری «بیزانس» نیز با شورش‌های بردگان، بویژه معدنچیان «تراس» (Thrace)

همراه میشد.^{۹۵} بعدها (۸۲۳-۸۲۰) شورش سهمناک جدیدی، با همدستی فقرا، در امپراتوری «بیزانس» در گرفت که امپراتور «میکائیل دوم» (Michael II) پس از سه سال جنگ، توانست آنرا درهم کوبد. در همان دوره، یک سپاه از بردگان سیاه که توسط اعراب به زهکشی «شطالعرب» واداشته شده بودند، سر به شورش برداشتند (۸۶۸) و بمدت پانزده سال، در برابر سپاهیان امپراتوری، ایستادگی کردند. وقتی سرمایه تجاری و سرمایه کارگاهی مجدداً برده داری را در آنسوی دریاها، به عینی ترین فرم آن رواج داد، قیامهای متعددی نظیر قیامی که در «جاوه» به رهبری «زوراپاتی» (Soerapati) انجام گرفت (۱۷۱۰-۱۶۹۰)، و قیامهای بومیان «بولیوی» (۱۶۸۶، ۱۶۹۵، ۱۷۰۴، ۱۷۴۲ و ۱۷۶۷) و قیام «ژاکوبین‌های سیاه» (Black Jacobins) در «هائیتی» اتفاق افتادند.^{۹۶}

دهقانان هم، که از بیگاری برای ارباب یا اجاره داری درهم شکسته شده بودند، بارها سعی کردند یوغ استثمار را برکنند. سراسر تاریخ جهان باستان - تاریخ مصر، یهودیه، آتن و رم - سرشار از شورش‌های دهقانی علیه رباخواری، قرض و تراکم مالکیت است. در امپراتوری پارس در زمان ساسانیان - در قرنهای پنجم و ششم میلادی - شاهد جنبش عظیم «مزدکی‌ها» هستیم که اشتراکی شدن مواد غذایی، حذف همه امتیازات و منع کشتار هر موجود زنده‌ای را خواستار بودند. و بی تردید بهمین دلیل است که تاریخ نویسان سرسپرده طبقات مملک، اینان را «وحشی» و «منحط» می خواندند. در سراسر تاریخ چین، طغیانهای دهقانان تحت ستم، بارها سلسله‌های فرمانروایان را سرنگون کرده‌اند. سلسله‌های «هان» (Han) و «مینگ» (Ming)، خود توسط رهبران دهقانان تأسیس شدند؛ رهبرانی که در آغاز سعی کردند فقط با مالکیت زمین، بلکه حتی با سرمایه ربائی و سوداگری نیز مبارزه کنند.^{۹۷} قرن چهاردهم تقریباً در همه کشورهای اروپای غربی (فرانسه، بریتانیا، فلاندرز، بوم، اسپانیا و...) با «شورش‌های روستائیان علیه نجبا» (Jacqueries) مشخص میشود. قرن شانزدهم شاهد بالا گرفتن جنگ عظیم دهقانی آلمان بود؛ این جنگ، در شهرها هم - که شجاعانه ترین ایده‌های

انقلابی «توماس مونتزر» (Thomas Münzer) و «آنا‌باپتیست‌ها» (Anabaptists) انتشار یافته بودند - گرایش‌های اجتماعی مشابهی یافت. تاریخ قرن‌های هفدهم و هجدهم ژاپن نیز سرشار از قیام‌های دهقانی علیه استثمار روبه افزایشی بود که با تعمیم یافتن اقتصاد پولی، دامنگیر دهقانان شده بود. در این کشور، در فاصلهٔ بین سالهای ۱۶۰۳ و ۱۸۵۳، بیش از ۱۱۰۰ شورش دهقانی اتفاق افتاد.^{۹۸}

بالاخره، صنعتگران کوچک، شاگردان و مزدبگیران آنها - که اجداد پرولتاریای جدید محسوب میشوند -، هم‌علیه فقدان حقوق سیاسی در شهر-های بزرگ و هم‌علیه استثمار شدنشان توسط سرمایه سوداگری بپا خاستند.*. نه فقط صنعتگران شهرهای فلاندرز و ایتالیا در قرون وسطی، دست به چنین مبارزاتی زدند بلکه صنعتگران شهرهای امپراتوری اسلام نیز چنین کردند؛ در قرن نهم، یک جنبش بین‌المللی پر قدرت، که همهٔ ایده‌های مترقی آن زمان را با هم پیوند داده بود، توسط «قرمطی‌ها» (Carmathians) آغاز شد و، با شورش‌های اصناف شهری در «آنا‌تولی» و «استانبول»، تا قرن هفدهم ادامه یافت.^{۱۰۰} این جنبش، حتی موفق شد در «بحرین» و «یمن» یک دولت اشتراکی تأسیس کند که بیش از یکصد سال (از قرن یازدهم تا قرن دوازدهم) دوام آورد.

چرا همهٔ این جنبش‌ها، در تلاش‌شان برای از میان برداشتن نابرابری اجتماعی، ناموفق بودند؛ چرا یا سرکوب شدند، یا، اگر موفق شدند، خود،

* یکی از جنبش‌های رادیکال در «فرم‌های» قرن شانزدهم بود، که اصرار داشت فقط غسل تعمید با نین معتبر شناخته شود؛ و معتقد بود مسیحیان واقعی نباید سلاح حمل کنند، نباید از زور استفاده کنند و نباید پست‌های حکومتی را بپذیرند. [۴]

* * اولین اعتصاب کارگری که در تاریخ ثبت شده است، اعتصاب کارگران مصری بود، که در حدود ۱۱۶۵ قبل از میلاد در زمان «رامسس سوم» در «دهر» المدینه - واقع در ساحل غربی «نهل»، نزدیکیهای «طیس» [بایتخت مصر علیا] - کار می‌کردند.^{۹۹}

شرایط اجتماعی ای را بوجود آوردند که شبیه همان چیزی بود که علیش شوریده بودند؟* زیرا هنوز شرایط مادی برای برانداختن بهره‌کشی و نابرابری اجتماعی آماده نبود.

دلیل عدم وجود طبقات اجتماعی در جامعه انسان ماقبل تاریخ، در این بود که محصول اجتماعی تا حد زیادی معادل با محصول ضروری بود. تقسیم جامعه به طبقات، مربوط به سطحی از پیشرفت نیروهای تولیدی میشود که امکان شکل‌گیری مقداری اضافه محصول را فراهم می‌آورد، اما هنوز بآن اندازه نیست که برای همه جامعه، فرصت لازم برای پرداختن به انباشت اجتماعی را تأمین کند. براساس این عدم کفایت پیشرفت نیروهای مولد، نمی‌توان از ظهور مجدد نابرابری اجتماعی و تقسیم جامعه به طبقات - حتی در جوامعی که برای مدتی کوتاه، این تقسیم‌بندی را از میان بر میدارند - در بلندمدت، اجتناب نمود.

اما وجه تولید سرمایه‌داری - با پیشرفت فوق‌العاده‌ای که در نیروهای تولیدی بوجود می‌آورد - برای اولین بار در تاریخ، شرایط اقتصادی لازم را برای از میان برداشتن کامل جامعه طبقاتی فراهم می‌سازد. اضافه محصول اجتماعی، آنقدر هست که بتواند درحدا وسیعی، از مدت‌زمان کار همه انسان - های جامعه بکاهد؛ این کاهش یافتن، پیشرفت فرهنگ را امکانپذیر می‌سازد، و پیشرفت فرهنگ، بنوبه خود، میتواند امکان دهد عملکردهای انباشت (و مدیریت) توسط همه جامعه اعمال گردد. سازمان‌دادن آگاهانه نیروی کار - که در شرایط سرمایه‌داری عملاً اجتماعی می‌شود - تبدیل به یک شرط ضروری برای پیشرفت جدید و همه‌جانبه نیروهای تولیدی می‌گردد.

* در این رابطه می‌توان دیرهای کاتولیک را نمونه آورد که در آغاز تأسیس‌شان، غذا را اشتراکی اعلام کردند، و یا نمونه دیگر، شهر «چک» (Czech) از «تابور» (Tabor) است، در آغاز تأسیس این شهر، همه‌موظف شدند آنچه که در تملک داشتند تحویل دهند تا در «دفائن عمومی» ذخیره گردند؛ اما چندسالی نگذشت که تولید ساده کالا [که هر تولیدکننده، ابزار تولیدش را در تملک داشت]

دوباره ظاهر شد ۱۰۱

پیشرفت وجه تولید سرمایه‌داری نه فقط شرایط اقتصادی را برای از میان برداشتن جامعه طبقاتی فراهم میسازد، بلکه شرایط اجتماعی آنرا نیز بوجود می‌آورد. این پیشرفت، سبب بوجود آمدن طبقه‌ای میشود که در از میان برداشتن هر شکل مالکیت خصوصی ابزار تولید، بیشترین منافع را دارد، زیرا هیچ چیز در تملک ندارد. در عین حال، همین طبقه است که همه وظائف تولیدی يك جامعه مدرن را در دست می‌گیرد. با تراکم یافتن در کارخانه‌های بزرگ، به تجربه و فراست، متقاعد میشود که فقط با گرد آوردن نیروهایش، و بکار بستن کیفیات عظیم سازماندهی، تعاون و انسجام می‌تواند از حق خود دفاع کند. این طبقه، در آغاز، این کیفیات را در این جهت بکار می‌برد که از کارفرما، سهم بیشتری از ارزش جدیدی که تولید می‌شود، مطالبه کند؛ برای کوتاه‌تر شدن روز کار و بالا رفتن دستمزدها می‌جنگد، اما بزودی درمی‌یابد که این مبارزه فقط بشرطی می‌تواند در بلندمدت مؤثر واقع شود که همه سلطه «سرمایه» و «دولت» حامی آن بمبارزه خوانده شود* .

* (د. ج. ال. هاموند، و «بهاموند» (J.L and B.Hammond) در کتاب

«کادگر شهری» بانمودار نشان می‌دهند که در قرن نوزدهم، «دولت» بطور کامل در خدمت «سرمایه» بود. در نواحی «سرفیلی» (Caerphilly) و «مرتیر تیدفیل» (Merthyr Tydfil) تنه‌ارژسای دادگاههای بخش، دوتن از صاحبان کارگاههای آهنگری بودند که برای کارگران نشان هم به قضاوت [۱] می‌نشستند و هم ایشان مسئول اعمال قوانینی بودند که کارفرما را از بکار بستن روش «تسراک» باز میداشت [۱]. همین نویسندگان، حرکات دسته‌ها را به نواحی صنعتی «که بصورت يك کشور تحت اشغال نظامی درآمده بودند...» توصیف می‌کنند، «سربازان، هماهنگه بانوسانات دستمزدها یا اشتغال، باین سو و آنسو حرکت میکردند، ۱۰۲.

مآخذ

1. Capt. Elias Joannes: *Staatkundig-godgeleerd onderzoekschrift over de slaverij, als niet strijdig tegen de Christelijke vrijheid*, Leyden, 1742, quoted in R. P. Rinchon: *La traite et l'esclavage des Congolais par les Européens*, p. 139.
2. Jean Yernaux: *Contrats de travail liégeois du XVII^e siècle*, p. 42.
3. R. H. Tawney: *Religion and the Rise of Capitalism*, p. 220.
4. G. Espinas: *Les Origines du capitalisme*, Vol. II, p. 125.
5. Ferdinand Tremel: *Der Frühkapitalismus in Innerösterreich*, pp. 58-59.
6. Espinas: op. cit., Vol. I, pp. 218-19.
7. G. Glotz: *Le Travail dans la Grèce antique*, pp. 104, 223-51.
8. Espinas: op. cit., Vol. IV, p. 263.
9. W. Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, Vol. I, p. 37.
10. Otto Hue: *Die Bergarbeiter*, Vol. I, pp. 262-9.
11. Sombart: op. cit., Vol. I, 802-8.
12. J. Dorfman: *The Economic Mind in American Civilization*, Vol. I, pp. 45, 117.
13. Tawney: op. cit., p. 209.
14. Alfred Bonné: *State and Economics in the Middle East*, pp. 155-8.
15. Audrey I. Richards: *Land, Labour and Diet in Northern Rhodesia*, p. 3.
16. J. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. II, p. 186.
17. *Ibid.*, p. 464.
18. E. Levasseur: *Histoire des classes ouvrières de l'industrie en France*, Vol. I, p. 370.
19. A. P. Usher: *An Introduction to the Industrial History of England*, p. 310.
20. 13th Annual Report, U.S.A. Commissioner of Labour, Vol. I, pp. 24 et seq.
21. G. Friedmann: *Où va le travail humain?*, pp. 64-65.
22. Daniel Bell: *Work and Its Discontents*, p. 7.
23. *Ibid.*, pp. 2-3.
24. J. Gouin: in *Revue française du Travail*, January-February 1951.
25. G. Friedmann: *The Anatomy of Work*.
26. Bell: op. cit., p. 17.
27. Friedmann: op. cit., p. 80.
28. P. Sargant-Florence: *The Logic of British and American Industry*, pp. 149-50.
29. Vance Packard: *The Status-Seekers*.
30. R. B. Tennant: *The American Cigarette Industry*, pp. 15-17.
31. W. Ilzerman: *De Geboorte van et moderne kapitalisme*, pp. 85-86.
32. G. Jacquemyns: *Histoire de la crise économique en Flandre*, p. 48.
33. A. D. Gayer, W. W. Rostow and A. J. Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 239.

34. E. P. Cheyney: *An Introduction to the Industrial and Social History of England*, revised edition, p. 189.
35. Gouin: op. cit.
36. G. Friedmann: *Où va le travail humain?*, pp. 151-3.
37. G. M. Trevelyan: *English Social History*.
38. Espinas: op. cit., Vol. I, p. 165.
39. Jacques Lacour-Gayet: *Le roi Bilalama*, p. 4.
40. F. Heichelheim: *Wirtschaftliche Schwankungen der Zeit von Alexander bis Augustus*, pp. 98-99.
41. International Metal Workers' Federation: *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre*, a study with a preface written for the steel conference held at Vienna between 19th and 21st March, 1959.
42. K. Polanyi: et al., *Trade and Market in the Early Empires*, p. 269.
43. Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, pp. 49, 73.
44. J. L. and Barbara Hammond: *The Rise of Modern Industry*, p. 210.
45. Thorold Rogers: *Six Centuries of Work and Wages*.
46. E. H. Phelps Brown and Sheila V. Hopkins: "Seven Centuries of Prices of Consumables, compared with Builders' Wage-Rates", in *Economica*, New Series, Vol. XXIII, 92, November 1956, pp. 311-14.
47. *Palgrave's Dictionary of Political Economy*, Vol. III, p. 193.
48. J. Kuczynski: *Die Theorie der Lage der Arbeiter*, p. 256.
49. J. L. and Barbara Hammond: op. cit., pp. 199-200
50. J. L. and Barbara Hammond: *The Town Labourer*, p. 65.
51. M. Dobb: *Wages*, p. 71.
52. A. Perren: *Les primés sur salaires dans les entreprises industrielles*, pp. 38, 43, 73.
53. *Textbook of Political Economy*, German translation of the 1st edition, p. 167
54. *Ibid.*, p. 153.
55. *Ibid.*, p. 330.
56. *Ibid.*, p. 331.
57. *Trud*, 8th July, 1955.
58. John Strachey: *Contemporary Capitalism*, pp. 104-6, et al.
59. Roman Rosdolsky: *Der esoterische und der exoterische Marx*, in *Arbeit und Wirtschaft*, November and December 1957 and January 1958.
60. J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pp. 229-336.
61. J. K. Galbraith: *The Affluent Society*, p. 333.
62. Vance Packard: *The Status Seekers*.
63. Arzumanyan: "Questions de théorie marxiste-léniniste sur la paupérisation", in *Economie et Politique*, October 1956, especially pp. 8, 9, 11, 12-13.
64. John Strachey: op. cit., p. 133.

65. Ibid., pp. 144, 146.
66. Ibid., pp. 149-51.
67. U.S. Department of Commerce: *Historical Statistics of the U.S.A., 1789-1939; U.S. Statistical Abstract, 1958.*
68. Real product per hour: Frederick C. Mill: *Productivity and Economic Progress*, Occasional Paper 38 of the National Bureau of Economic Research, p. 2. Wages per hour: series published by the *Bureau of Labor Statistics*. Cost of living: series published by Paul Douglas: *Real Wages*, by *Historical Statistics of the U.S.A.*, and by *U.S. Statistical Abstract, 1958.*
69. J. G. Glover and W. B. Cornell: *The Development of American Industries*, p. 659.
70. Aly Mazahéri: *La Vie quotidienne des Musulmans au moyen âge*, p. 213.
71. R. S. Lopez: "The Trade of Medieval Europe: The South", *Cambridge Economic History of Europe*, Vol. II, p. 334.
72. M. M. Postan, "The Trade of Medieval Europe: The North", *Cambridge Economic History of Europe*, Vol. II, pp. 249-55.
73. Tawney: op. cit., p. 70.
74. Clapham: op. cit., Vol. I, p. 152.
75. Hans Roth: *Die Uebererzeugung in der Welthandelsware Kaffee*, p. 23.
76. Kurt Ehrke: *Die Uebererzeugung in der Zementindustrie*, pp. 16-40.
77. Karl Marx: *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie*, pp. 338-9, et al.
78. G. D. H. Cole: in *Encyclopaedia of Social Sciences*, Vol. VIII, p. 20.
79. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 2nd October, 1957.
80. Figures for 1880-1939, Spurgeon Bell: *Productivity, Wages and National Income*; figures for 1950, *U.S. Statistical Abstract, 1958.* Figures for 1960 and 1965, *U.S. Statistical Abstract, 1965.*
81. *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich 1934. Statistik der Bundesrepublik Deutschland*, Vol. XXXVI, section 3, pp. 28 et seq.
82. E. B. Alderer and H. E. Mitchell: *Economics of American Industry*, pp. 431-4.
83. Lawrence R. Klein: *The Keynesian Revolution*, p. 68.
84. U.S. Department of Commerce: *Historical Statistics of U.S.A.*
85. J. Steindl: op. cit., p. 167.
86. Sumner H. Slichter quotes the first figures in *What's Ahead for American Business?*, p. 83. The second series is from S. Kuznets: "International differences in capital formation", in *Capital Formation and Economic Growth*, p. 62.
87. *U.S. Statistical Abstract, 1958.*
88. Galbraith: op. cit., pp. 257-8 et al.
89. Melville J. Herskovits: *Dahomey*, Vol. I, p. 64. See the similar description of communal work at Nupe, in Nigeria, in S. F. Nadel: *A Black Byzantium*, pp. 248-9.
90. Vance Packard: *The Status Seekers.*

91. Horst Krockert: in *Die Mitarbeit*, No. 7, 1958.
92. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, Vol. I, pp. 630, 642.
93. Robert Latouche: *Les grandes invasions et la crise de l'Occident au V^e siècle*, p. 48.
94. Quoted in E. F. Gautier: *Le passé de l'Afrique du Nord*, p. 259.
95. M. V. Levtchenko: *Byzance, des origines à 1453*, pp. 28-29.
96. Rutgers: *Indonesië*, p. 57; *Handbook of American Indians*, p. 512; C. L. R. James: *The Black Jacobins*, etc.
97. See in *An Outline History of China* the long list of peasant revolts, pp. 44-46, 66-67, 101-3, 122-5, 141-4, 158-60, 166-7, 182-3, etc.
98. Hugh Barton: *Peasant Uprisings in Japan of the Tokugawa Period*, p. 1.
99. Article "Grèves" in *Dictionnaire de la civilisation égyptienne*.
100. Louis Massignon: "Islamic Guilds", in *Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. VII, p. 216.
101. Joseph Macek: *Le mouvement hussite en Bohême*, pp. 40-41 and 55-59.
102. J. L. and Barbara Hammond: *The Town Labourer*, pp. 65, 85.

فصل ششم

تجارت

تجارت، ثمره پیشرفت اقتصادی نابرابر

در جامعه‌ای که اساساً مبتنی بر تولید ارزشهای استفاده‌ای است، سود سوداگر از طریق خریدن کالاهای به‌قیمتی کمتر از ارزش آنها، و فروششان به‌قیمتی بیشتر از ارزش آنها، بدست می‌آید. نتیجتاً، در آغاز، تجارت نمیتوانست بین مردمانی که در سطح کم‌و بیش یکسانی از پیشرفت اقتصادی قرار داشتند، توسعه یابد. در چنین موردی، مقدار تقریبی مدت زمان کار لازم برای تولید کالاهای مورد مبادله، برای هر دو طرف شناخته شده است. نه خریداران و نه فروشندگان، حاضر نیستند در گیرمبادله‌ای شوند که اصلاً منفعت‌شان نیست.* فقط در مواقع استثنائی- مثلاً بهنگام کمبود شدید کالاهای مصرفی جاری یا بهنگام کمبود مواد خام ضروری- این امکان بوجود می‌آید که سودهای زیادی از دادوستد بدست آید.

لیکن، دادوستد با مردمانی که در سطح پائین‌تری از پیشرفت اقتصادی قرار دارند، امکان بدست آوردن سودهای زیاد را میسر می‌سازد. مواد خام و آذوقه (فلزات، چوب، گندم، ماهی، شراب) رامیتوان از آنان ارزان خرید و در مقابل، محصولات تمام شده صنعتگران (ظروف سفالین، وسائل فلزی، زیور آلات، و منسوجات) را به قیمتی بیشتر از ارزش آنها بایشان فروخت. منشأ گسترش دادوستد را باید در پیشرفت اقتصادی نابرابر بین مردمان مختلف جستجو کرد؛ دادوستدی که با دوره‌ای که توسط انقلاب ذوب فلز و اوائل تمدن مشخص میشود، آغاز گردید.*

* به فصلهای دوم و سوم مراجعه کنید.

«... محققین مسائل ماقبل تاریخ، هر قدر هم در مطالعه نیاکان ما به عقب بروند، در همه جای جهان، شرایط دائمی برای مبادلات را در نابرابر و متنوع بودن منابع جوامع مختلف می‌یابند که یا همجواری و یا بایکدیگر ارتباط دارند»^۱.

مدارک تجربی نیز این نظریه را کاملاً تأیید میکنند. این مدارک در درجه اول مؤید آنند که در هر جامعه اولیه‌ای، تجارت، در قالب سوداگری بیگانه‌ای که از جامعه پیشرفته‌تری می‌آید متجلی می‌شود. اولین سوداگرانی که در منابع مصری ذکر شده‌اند، بیگانه‌ها هستند^۲. در یونان باستان، سوداگران بیگانه، اولین کسانی بودند که در شهرهای جوان ظاهر می‌شدند^۳. در غالب متون «وستا»، کتاب مقدس ایرانیان، سوداگران عبارت از بیگانگانی هستند که کالاهای تجملی را برای شاهان و نجبا می‌آورند^۴. در «ریگ - ودا» (Rig - Veda) قدیمی‌ترین سند مکتوب تمدن هندو، سوداگران، بیگانگانی (Pani) هستند که با کاروانها سفر میکنند^۵. اولین سوداگران در رم، بیگانگانی بودند که تبعیت یونان را داشتند^۶. در «بیزانس» ابتدا، تجارت در مقیاس وسیع در دست سوریه‌ای‌ها، یهودیان و مشرق‌زمینی‌ها بود^۷. در امپراتوری اسلام، اولین سوداگران از مسیحیان، یهودیان و زرتشتیان تشکیل می‌شدند^۸. در اروپای غربی قرون وسطی نیز یهودیان و سوریه‌ای‌ها اولین سوداگران را تشکیل می‌دادند^۹. در همین دوره، کره‌ای‌ها اولین کسانی بودند که تجارت را با ژاپن برقرار ساختند^{۱۰}. در چین، از زمان سلسله «تانگ» (T'ang) تا سلسله «مینگ» (Ming)، بیگانگان - و در اصل هندیان و مسلمانان - همه تجارت خارجی را در اختیار داشتند. تفوق دادوستدگران آلمانی در اسکاندیناوی؛ تفوق دادوستدگران یهودی در لهستان، مجارستان و رومانی؛ تفوق دادوستدگران ارمنی در امپراتوری ترک در آسیا؛ تفوق دادوستدگران عرب در افریقای شرقی؛ و تفوق دادوستدگران چینی در آسیای جنوب شرقی باعث شدند این مرحله آغازین تجارت در مقیاس وسیع، برای قرن‌ها ادامه یابد.

مدارک تجربی همچنین نشان می‌دهند در شرایطی که تأسیسات صنعتی

پرخرج نیست و بالنتیجه انتقال تکنیک و تکنیسین بسادگی امکانپذیر است، همین قانون پیشرفت اقتصادی نابرابر چقدر سریع سبب میشود، بمحض آنکه يك اجتماع، تکنیک نسبتاً ساده تولید کالاهای کوچک را کسب می کند، رابطه تجارت معکوس گردد. «متوئیکوئی»های (Metoi koi) آسیای صغیر، اولین سوداگرانی بودند که در خاک اصلی یونان ظاهر شدند، اما خیلی زود «کولونی»های یونان، تجارت در آسیای صغیر را به انحصار خود درآوردند و این انحصار، تا دوره «هلنی»* ادامه یافت و پس از آن بود که آسیای صغیر مجدداً از یونان انتقام گرفت. یهودیان، مسیحیان و پارسیان اولین سوداگران در امپراتوری اسلام بودند؛ اما پس از مدتی، اعراب نقش اصلی را در تجارت اروپا، خاورمیانه و پارس ایفا کردند. در قرن پنجم میلادی، سوداگران هندی بر تجارت در دریای عربی مسلط بودند؛ چند قرن بعد، سوداگران عرب بر تجارت هندوستان مسلط شدند ۱۱؛ سپس، در قرن هفدهم، در زمان امپراتوری مغول، دوباره سوداگران هندی و پارسی سوداگران عرب را کنار زدند. یهودیان و سوریه‌ایها، انحصار تجارت با ایتالیا را در اوائل قرون وسطی از چنگ «بیزانس» درآوردند؛ از قرن یازدهم بعد، ونیزی‌ها، حتی بر تجارت خود بیزانس هم مسلط گشتند.

در سراسر تاریخ امپراتوری رم، چنین نوسانات شدیدی وجود دارد. در قرن‌های دوم و اول قبل از میلاد، پیروزی رم، و موفقیت ناشی از آن در تجارت، سبب شده بود برتری اقتصادی آسیای صغیر - که از زمان اسکندر وجود داشت - از بین برود. اما از قرن اول میلادی، تجارت رم، شرق را تسلیم قشر جدیدی از سوداگران سوریه‌ای کرد و به «گول» (Gaul) عقب نشست. «گول» نیز از قرن دوم میلادی، تجارت یونان را کنار زد و همراه با سوریه‌ای‌ها، برتری اقتصادی را در سراسر امپراتوری بدست آورد ۱۲

تولید و تحقق ارزش اضافی

در وجه تولیدهای ماقبل سرمایه‌داری، فرم غالب و عمده سرمایه،

* Hellenistic - دوره‌ای از تاریخ یونان است که از زمان اسکندر

کبیر تا قرن اول قبل از میلاد را در بر می‌گیرد. [۲]

سرمایه سوداگری است. سرمایه سوداگری تجسم اقتصاد پولی ای است که در بطن يك اقتصاد اساماً مبتنی بر تولید ارزش‌های استفاده‌ای، متولد میشود. چنین سرمایه‌ای، در قالب دوگانه و پرخطر تجارت وسیع بین‌المللی و دستفروشی محلی ظاهر میشود. هرچه تولید ساده کالا بیشتر پیشرفت میکند، تولیدکنندگان، کالاهای بیشتری را در بازار می‌فروشند و جای کمتری برای تجارت حرفه‌ای - جز خارج از محدوده طبیعی گردش کالاها - باقی‌میمانند. اما یکی شدن تولید و تجارت، مسائلی فنی را مطرح می‌کنند که فقط در يك چهارچوب محدود قابل حل‌اند. تولیدکننده‌ای که خود، محصول کارش را به بازار می‌برد، مجبور است در خلال سفر، از تولید دست بکشد؛ و بهمین دلیل است که در جامعه‌ای که تولید ساده کالا متداول است، بازارها معمولاً در روزهای تعطیل برپا میشوند. «ریموند فرث» (Raymond Firth) در بحث از ماهیگیران مالایایی خاطرنشان می‌سازد که ایشان، در روزهای کار، به دادوستد نمی‌پردازند؛ فقط روزهایی که شخص، بدلیلی، به صید نیرود «ماهی را بقصد فروش می‌خرد»^{۱۳}. در میان بومیان «چورتی» (Chorti)، برای تسهیل سفرهای تولیدکنندگان دادوستدگر، سنتی رایج گشته است که بر اساس آن «غذا، رختخواب و مشعل را برای هر کس که تقاضا کند، حتی برای غریبه‌ها، فراهم می‌سازند. ارائه دهنده این وسائل، در مقابل، انتظار پول ندارد، بلکه توقع دارد که در آینده و بهنگام نیاز، چنین مهمان‌نوازی‌ای در موردش اعمال شود...»^{۱۴}. همه این سنت‌ها، فقط تا زمانی مؤثراند که فاصله بین مکان تولید و بازار خیلی زیاد نباشد. و وقتی که فاصله ایندو زیاد میشود، حمل محصولات به بازار برای تولیدکننده مشکل است. در قرون وسطی، صنعتگران «نورمبرگ» (Nuremberg) محصولاتشان را شخصاً تا بازار مکاره «فرانکفورت» (Frankfurt) حمل می‌کردند؛ اما برای مراکز دورتر، آنها را به دادوستدگران حرفه‌ای می‌سپردند^{۱۵}.

باین ترتیب، می‌بینیم که دادوستد حرفه‌ای در قالب نتیجه يك تقسیم کار ظاهر میشود؛ تقسیم کاری که سبب می‌گردد تولیدکنندگان، ضررناشی از قطع تولید بخاطر فروش مستقیم محصولاتشان را متحمل نشوند^{۱۶}.

پروفیسور «ژاک مینز» (Jacquemyns) این ضررها را در مورد پارچه بافان فلاندرزی در نیمه اول قرن نوزدهم بررسی کرده است؛ این بافندگان مجبور بودند به بازارهای همسایه بروند و مواد خام را بمقادیر کم، خریداری کنند؛ و سپس منسوجاتشان را نیز، قطعه قطعه، در همین بازارها بفروشدند. وی ضررهای آنان را معادل یک پنجم درآمد اندکشان تخمین زده است.^{۱۷}

پروفیسور «آشتن» (Ashton)، در بررسی موقعیت صنایع نساجی انگلستان در قرن هجدهم، به نتایج دقیق تری میرسد:

«کارگر [نساج] عموماً مجبور بود خودش برود و [محصولات مورد احتیاجش را] بیاورد... درجاده‌های شمال، تعداد بسیار زیادی از بافندگان را میشد دید که بسته‌های الیاف را بدوش می کشیدند، یا توپ‌های پارچه را زیر بغل داشتند. فواصلی که طی میشدند، غالباً آنقدر زیاد بودند که کمتر کسی میتواندست یک روزه آنها را طی کند... گفته میشود تولیدکنندگان جوراب و البسه کشفاف در شرق استانهای مرکزی، برای گرفتن سفارشات و مواد اولیه، و تحویل کارهای تمام شده و جمع کردن دستمزدهایشان، معادل دو روز و نیم از هفته را راه میرفتند»^{۱۸}.

پروفیسور «سول تاکس» (Sol Tax) در بررسی یک اجتماع مبتنی بر تولید ساده کالا، خاطرنشان میسازد که تولیدکنندگان، هزینه‌های فروش مستقیم محصولاتشان را به مشتریان احتمالی، بمعنای دقیق کلمه محاسبه می کنند، و ترجیح میدهند هنگامی که در مدت زمان کارشان واقعاً حرفه‌جویی میشود، محصولاتشان را به دادوستدگران بفروشند (یعنی هنگامیکه تولید ممکن در خلال مدتی معادل با مدت زمان لازم برای فروش، با ارزش‌تر از سود ناشی از دادوستد باشد):

«در دهاناجاشل، (Panajachel) که سوداگران سرمزرعه می‌آیند و بر سر محصول باغچه‌های پیاز، حتی قبل از برداشت آن، چانه می‌زنند، زارع، امکانات خود را برای برداشت پیاز بیشتر، یا بردن آنها بی‌بازار و فروششان به‌طور عمده یا خرده، دقیقاً محاسبه میکند. او در انجام این کار، ارزش وقتش را محاسبه مینماید...»^{۱۹}.

وقتی سرمایه صنعتی جای تولیدکننده مستقل کالاهای کوچک را میگیرد و سرمایه سوداگری جایگزین دادوستدگر قدیمی میشود نیز مسئله بهمین طریق طرح میشود. هنگامیکه تولید کالاها کامل میشود، سرمایه‌دار صنعتی، ارزش اضافه‌ای را که کارگزارش تولید کرده‌اند در تملک خواهد داشت. اما این ارزش اضافه هنوز در قالب خاصی وجود دارد؛ یعنی هنوز در قالب کالاها تبلور و عینیت دارد، درست همانطوری که سرمایه‌ای که توسط سرمایه‌دار بکارافتاده است، چنین می‌باشد. تا وقتی که سرمایه و ارزش اضافی در چنین قالبی وجود دارند، سرمایه‌دار نمیتواند هیچکدام از آنها را مستقیماً بخود تخصیص دهد؛ او باید آنها را به پول تبدیل کند. برای تحقق بخشیدن به ارزش اضافی، باید کالاهای تولید شده را بفروشد. اما سرمایه‌دار صنعتی، برای مصرف‌کنندگان مشخصی تولید نمی‌کند (جز هنگامیکه سفارشات را برای «مصرف‌کننده نهائی» انجام میدهد)؛ او برای یک بازار بی‌نام و ناشناس کار میکند.

اگر چنین باشد، هر وقت که یک دور تولید کامل شود، سرمایه‌دار مجبور خواهد بود کار را در کارخانه متوقف کند، کالاهایش را برای ترمیم هزینه‌ها، بفروش برساند و آنوقت دوباره تولید را از سرگیرد. تجار، با خریدن آنچه که کارخانه‌دار تولید می‌کند، وی را از مشکل بدنبال مشتری گشتن خلاص می‌کنند. ایشان باعث میشوند در زیان‌ها و هزینه‌هایی که ناشی از قطع تولید و رساندن کالاها بمقصد میباشند، صرفه‌جویی شود. این‌ها، به تعبیری، سرمایه پولی‌ای را در اختیار سرمایه‌دار صنعتی قرار میدهند که بوی امکان میدهد تولید را بدون توقف ادامه دهد.

اما تجار، که وجوه لازم برای بازسازی سرمایه و تحقق بخشیدن به ارزش اضافی را در اختیار کارخانه‌داران قرار میدهند، باید بنوبه خود، آنچه را خریده‌اند، هرچه سریعتر بفروشند تا بتوانند این عملیات را هرچه زودتر از سرگیرند. با گسترش یافتن وجه تولید سرمایه‌داری و تعمیم یافتن تولید کالاها، شهرها و روستاها با شبکه‌های متراکمی از مغازه‌های عمده، فروشی و خرده‌فروشی پوشانده شدند. درست همانطور که گسترش یافتن

دادوستد کالاهای تجملی در قرون وسطی، با تغییر شکل سوداگر رهنورد به سوداگر ساکن مشخص میشود^{۲۰}، بهمین طریق نیز، در آغاز سرمایه‌داری صنعتی، گسترش تجارت محصولات که ضرورت اولیه داشتند، با تغییر شکل دستفروشان دوره‌گرد به خرده‌فروشانی که در روستا اقامت دائم داشتند، مشخص میگردد^{۲۱}*.

در قرون وسطی، مادام که محصولات بقصد ارائه به بازارهای محلی تولید میشدند، تجارت عمده‌فروشی و خرده‌فروشی از یکدیگر جدا نبودند. و میتوان گفت که تجارت عمده‌فروشی اصلاً وجود نداشت. خرده‌فروشی بطور تخصصی، با بزازان آغاز شد؛ در سراسر فرانسه، تعداد بزازان در سال ۱۲۹۲، ۷۰ نفر؛ در سال ۱۵۷۰، ۲۰۰ نفر و در سال ۱۶۴۲، ۲۸۰۰ نفر بود^{۲۲}. پس از انقلاب تجاری، تجارت عمده‌فروشی کالاهای تجملی، از خرده‌فروشی آن جدا شد؛ و کمپانی‌های استعماری، تجارت عمده‌فروشی را با انحصار خود گرفتند.

سرمایه‌دار صنعتی، نه تنها میخواهد ارزش اضافه‌اش را به پول تبدیل کند، بلکه علاوه بر این، میخواهد همه آن مقداری از ارزش اضافی را که بمصارف شخصی نمیرساند، تبدیل به سرمایه کند، یعنی مجدداً مبدل به ماشین و مواد خام و دستمزدها سازد. بنابراین، تبدیل به سرمایه‌کردن ارزش اضافی بمعنای نوعی از گردش کالاست که در آن، سرمایه‌دار صنعتی، بجای آنکه يك فروشنده باشد، باز بصورت يك خریدار ظاهر میشود. وی،

* در اروپای شرقی، در کشورهای شبه جزیره بالکان و در روسیه، تا اوائل قرن بیستم هم میشد این خرده‌فروشان رهنورد را، در کنار صنعتگران رهنوردی که خود، محصولات کارشان را میفروختند مشاهده کرد. در کشورهای توسعه نیافته، حتی امروز هم ممکن است باین نوع خرده‌فروشان برخورد؛ در کشورهای پیشرفته نیز کاملاً از بین نرفته‌اند. کتاب سفید وزارت امور اقتصادی بلژیک (۱۹۵۳) نشان میدهد در نواحی فلاندرز - که دهقانان در حومه شهرها بطور پراکنده زندگی می‌کنند - تعداد سوداگران رهنوردی که اجناسشان را خانه به خانه می‌گردانند، کاملاً چشمگیر است.^{۲۲}

در این قالب، علاقمند است دوره گردش ماشین آلات و مواد خام، همچنین دوره انتظار بین سفارش و تحویل رابه حداقل ممکن کاهش دهد. باین ترتیب، سرمایه تجاری برایش خدمت دوگانه‌ای انجام میدهد؛ یعنی هم مدت زمان گردش کالاهایش را کوتاه‌تر میکند و هم مدت زمان گردش کالاهائی را که وی میخواهد بخرد.

مقدار سالانه ارزش اضافی و نرخ سالانه سود

صنعتگر کوچک - که خود، محصولات کارش را میفروخت - درمی‌یابد بفع اوست که از هزینه‌های ناشی از انتظار و تولید نکردن بخاطر فروش کالاهایش، اجتناب کند و قسمتی از آنرا به سوداگر تحویل دهد. اما سرمایه‌دار صنعتی چیزی جز ارزش اضافی - که توسط نیروی کاری که در اختیار دارد، تولید می‌شود - نمی‌شناسد. آیا کاستن از دوره گردش کالاهائی که میفروشد و همچنین، کاستن از دوره گردش کالاهائی که خریداری می‌کند، مقدار ارزش اضافی را افزایش میدهند؟

گردش سرمایه صنعتی از دو قسمت تشکیل میشود. يك قسمت آن سرمایه ساکن است که از ساختمانها و ماشین‌آلاتی تشکیل میشود که در طول يك دوره طولانی و چندین دور تولید، جابجا نمیشوند. ارزش این سرمایه، که تقریباً بطور یکجا توسط کارخانه‌دار پرداخت میشود، کم کم بازسازی - مستهلك یا ترمیم - میگردد. در پایان هر دور تولید، وقتی محصولات تولید شده فروخته شدند، جزء مختصری از این سرمایه، بازسازی میشود. باین ترتیب، دوره لازم برای بازسازی کل این سرمایه ساکن - که دوره چرخش سرمایه ساکن خوانده میشود - از تعدادی دورهای تولید تشکیل میگردد. اما در مورد سرمایه دد گردش - یعنی آن قسمت از سرمایه ثابت که از مواد خام و محصولات کمکی تشکیل میشود، بعلاوه سرمایه متغیر، یعنی دستمزدهائی که سرمایه‌دار میپردازد، - وضع دیگری وجود دارد. سرمایه در گردش، باید در آغاز هر دور تولید بچریان بیفتد. اما بمحض آنکه کالاهای تولید شده در خلال این دور تولید بفروش رسیدند، سرمایه‌دار، این سرمایه

در گردش را مجدداً بدست میآورد و میتواند يك دور دیگر تولید را از سر گیرد. باین ترتیب، دوره چرخش سرمایه در گردش به يك دور تولید کالاها و يك دوره گردش همین کالاها تقسیم میشود. وقتی دوره گردش کالاها بطور قابل توجهی کاهش یابد، دوره چرخش سرمایه در گردش کاهش یافته و باین ترتیب، این امکان بوجود میآید که در يك دوره زمانی معین، مثلاً در يك سال، تعداد بیشتری دورهای تولید انجام گیرند.

فرض کنیم در يك کارخانه پارچه بافی، هر دوره چرخش سرمایه در گردش از دو ماه تشکیل میشود: يك ماه برای تولید مقدار معینی پارچه و يك ماه هم برای فروش آن پارچه و خرید موجودی مواد اولیه. باین ترتیب در يك سال، شش دور تولید وجود خواهد داشت. حال اگر دوره لازم برای فروش پارچهها و خرید مواد اولیه از يك ماه به يك هفته کاهش یابد، کل دوره چرخش سرمایه در گردش به $5/3$ هفته تقلیل خواهد یافت و آنوقت، در سال بجای شش دور تولید، ده دور تولید وجود خواهد داشت.

مقدار ارزش اضافی ناشی از هر دور تولید، در صورتیکه سرمایه و نرخ ارزش اضافی ثابت باشند، یکسال خواهد بود؛ و افزایش تعداد دورهای تولید در يك سال، بمعنای افزایش کل مقدار ارزش اضافه ایست که در يك سال تولید میشود. باین ترتیب، کاستن از مدت زمان گردش کالاها، نه فقط ارزش اضافی را سریعتر تبدیل به پول می کند، بلکه باعث افزایش مقدار ارزش اضافی نیز میشود.

«هرچه در يك مؤسسه تولیدی، چرخش سرمایه پولی سریعتر باشد، سودآوری (نرخ سالانه سود) آن بیشتر خواهد بود»^{۲۴}.

کاهش یافتن دوره چرخش سرمایه در گردش، هیچ تغییری در ارزش کالاها بوجود نمیآورد. تا وقتیکه مدت زمان دور تولید تغییر نکند، ارزش کالاها تغییری نمی کنند. اما وضع در مورد نرخ سود سرمایه، فرق میکند. نرخ سود، در رابطه با دور تولید محاسبه نمیشود بلکه در رابطه با سال مالی محاسبه میگردد. فرض کنید ارزش تأسیسات متعلق به يك سرمایه دار، ۱۰۰۰ میلیون واحد پول باشد که در هر دور تولید يك درصد آن مستهلك

میگردد. علاوه بر این، فرض کنید که در هر دور تولید، وی ۲۰ میلیون - ۱۰ میلیون برای خرید مواد خام و ۱۰ میلیون برای پرداخت دستمزدهای کارگران - بجزریان میاندازد. اگر نرخ ارزش اضافی ۱۰۰ درصد باشد، ارزش تولیدات در خلال هر دور تولید عبارت خواهد بود از:

$$= 10 \text{ میلیون ارزش اضافی} + 10 \text{ میلیون سرمایه متغیر} + 20 \text{ میلیون سرمایه ثابت} = 40 \text{ میلیون}$$

با این حساب، ارزش تولید سالانه، پس از شش دور تولید در سال، ۲۴۰ میلیون خواهد بود. اما، سرمایه دار در محاسبه نرخ سالانه سود، مقدار سود را با سرمایه بازگشتی مقایسه نمی کند بلکه آنرا با سرمایه ای که واقعاً بکار افتاده است، می سنجد: یعنی با برابر یک درصد سرمایه ساکن (۶۰ میلیون)، بعلاوه سرمایه در گردش (۲۰ میلیون) که مجموعاً ۸۰ میلیون می شود. و از آنجا که هر دور تولید برایش ۱۰ میلیون سود داشته است، نرخ سالانه سودش $\frac{6 \times 10}{80}$ یا ۷۵ درصد می شود. حال اگر تعداد دور - های تولید در یک سال از شش بده افزایش یابد، سرمایه ای که در هر سال بکار می افتد عبارت خواهد بود از ده برابر ۱۰ میلیون سرمایه ساکن (۱۰۰ میلیون)، بعلاوه ۲۰ میلیون سرمایه در گردش که جمعاً ۱۲۰ میلیون خواهد شد. در چنین شرایطی، مقدار سود هم ده برابر ده میلیون یعنی ۱۰۰ میلیون می شود. بدین ترتیب، نرخ سالانه سود به $\frac{10 \times 10}{120}$ یا $\frac{83}{3}$ درصد افزایش خواهد یافت.

باین ترتیب، کاستن از دوره گردش کالاها امکان میدهد نرخ سالانه سود افزایش یابد. تولید لاینقطع، یک شکل مهم عقلانی تر کردن تولید سرمایه داری است؛ این کار، بطور مؤثری با گرایش نزولی نرخ متوسط سود مقابله می کند. صنایع تولیدی ژاپن، پس از شکست سال ۱۹۴۵ و اشغال آن کشور توسط امریکا، بمنتظر جبران زیانهای ناشی از دست دادن بازارهای چین و کره و جبران افزایش هزینه های کار (سقوط نرخ ارزش اضافی) بطور قابل

توجهی مبادرت باینگونه عقلانی تر کردن تولید کرده‌اند. تعداد دوره‌های چرخش کل سرمایه بکار افتاده در صنایع این کشور (بجز در صنایع معدن و حمل‌ونقل) برای هر نیمسال از ۶/۶۰ در نیمه اول سال ۱۹۳۶ به ۱/۵۴ در نیمه اول سال ۱۹۵۰ و به ۱/۸۴ در نیمه دوم سال ۱۹۵۱ افزایش یافته‌است. در بیست و پنج سال پیش، ۴۰ هفته طول می‌کشید تا سرمایه‌ای که سرمایه‌دار صنعتی این کشور بکار انداخته بود، دوباره بدستش برگردد، حال آنکه امروز برای اینکار فقط ۱۴ هفته وقت کافی است.^{۲۵}

برای کاستن هرچه بیشتر از مدت زمان گردش کالاها، یک شبکه متراکم راهها و کانالها و راه‌های آهن، مجموعه مغازه‌ها و بنگاه‌ها را تکمیل می‌کنند. سرمایه، فقط تشنه ارزش اضافی نیست؛ علاوه بر آن، همیشه در فکر کاستن هرچه بیشتر از دوره چرخش سرمایه در گردش نیز می‌باشد. کاستن از این دوره چرخش، امکان می‌دهد سرمایه دگرگردش مداوماً به سرمایه ساکن مبدل شود و نسبت سرمایه در گردش به سرمایه ساکن کاهش یابد. این، درون-مایه آنچیزی است که انقلاب صنعتی خوانده می‌شود.^{۲۶}

سرمایه تجاری و سود تجاری

کاهش یافتن دوره گردش کالاها، کاملاً بنفع کارفرمای صنعتی است. بهمین دلیل است که او، قسمت اعظم عملیات توزیعی (حمل‌ونقل، انبار کردن، خرید و فروش در مبدأ، تبلیغات و امثالهم) را به یک شاخه تخصصی سرمایه، یعنی سرمایه تجاری واگذار می‌کند. لیکن، برای آنکه این تخصص شکل گیرد، لازم است نرخ سود سرمایه‌ای که در قلمرو توزیع بکار می‌افتد، بهمان اندازه نرخ سود کل سرمایه‌ای باشد که در صنعت بکار انداخته می‌شود. از آنجاکه بنگاههای تجاری، در مقایسه با مؤسسات بزرگ صنعتی، به هزینه اولیه بسیار کمتری احتیاج دارند، لذا، در مورد اقلام ورودی و خروجی قلمرو توزیع، نوسان بسیار شدیدتر از حوزه تولید است. اگر نرخ سود در تجارت بالاتر از نرخ سود در صنایع باشد، جریان سرمایه به سمت تجارت حرکت خواهد کرد، که این امر، بنوبه خود، بر رقابت افزوده و نرخ سود را در تجارت

پائین خواهد آورد. و چنانچه نرخ سود در تجارت پائین‌تر از نرخ سود در صنایع باشد، سرمایه از قلمرو توزیع به قلمرو تولید جریان یافته و با شدت بخشیدن به رقابت صنعتی، باعث کاهش یافتن نرخ سود در صنایع می‌شود. باین ترتیب، سرمایه تجاری در تقسیم کلی ارزش اضافی داخل می‌شود، بدون آنکه در تولید آن کوچکترین نقشی داشته باشد. مقدار کل ارزش اضافه‌ای که تولید می‌شود، منحصرأ حاصل تولید کالاهاست، یعنی فقط ثمره تلفیق شدن کار بدون دستمزد در کالاها، در خلال تولید آنهاست. سرمایه تجاری، گرچه خود ارزش اضافه‌ای تولید نمی‌کند، اما از آنجاکه با کستن از مدت زمان گردش کالاها، کارخانه‌دار را در افزودن مقدار کل و نرخ سالانه ارزش اضافی یاری می‌دهد، با قدرتی برابر با قدرت سرمایه صنعتی، در تقسیم کل ارزش اضافی سهم می‌شود. این موضوع در مورد هر شاخه از سرمایه تجاری - عمده فروشی، نیمه عمده فروشی و خرده فروشی - صادق است. باین ترتیب، سود تجاری، متناسب با سرمایه‌ای است که در تجارت بکار می‌افتد، و بر همان پایه سود صنایع استوار است. سود تجاری، بدلیل برابر شدن نرخ‌های سود، کسری از مقدار کل ارزش اضافی را - متناسب با کسری از کل سرمایه اجتماعی که به تجارت اختصاص یافته است - بخود تخصیص می‌دهد.

فرض کنید ارزش کل تولیدات يك کشور، ۹۰۰ میلیارد واحد پول باشد که ۸۰۰ میلیارد آن سرمایه‌ای است که ارزش آن توسط نیروی کار حفظ می‌شود (سرمایه ثابت و سرمایه متغیر) و ۱۰۰ میلیارد آن نیز ارزش اضافه‌ای است که توسط نیروی کار تولید می‌گردد. همچنین، فرض کنید سرمایه تجاری در این کشور ۲۰۰ میلیارد است که ۱۰۰ میلیارد آن در تجارت عمده فروشی، ۴۰ میلیارد آن در تجارت نیمه عمده فروشی و ۶۰ میلیارد آن در تجارت خرده فروشی بکار افتاده است. نرخ متوسط سود عبارت از $\frac{100}{900}$ پاده درصد خواهد بود. کارخانه‌دار، کالاهایش را به تاجر عمده فروش درقبال ۸۸۰ میلیارد خواهد فروخت و نرخ متوسط سودش ۱۰ درصد خواهد شد. عمده فروش،

این کالاها را به‌تجارت نیمه‌عمده‌فروش، بمبلغ ۸۹۰ میلیارد خواهد فروخت و ایشان سودشان ۱۰ میلیاردیاده درصد کل سرمایه ۱۰۰ میلیاردی‌شان خواهد شد. تجارت نیمه عمده فروش، مجدداً این کالاها را به‌خرده‌فروش‌ها بمبلغ ۸۹۴ میلیارد می‌فروشد که مقدار سود، برابر با ۴ میلیارد یا ۱۰ درصد سرمایه ۴۰ میلیاردی‌شان خواهد شد. و در پایان، خرده فروش‌ها، این کالاها را بمبلغ ۹۰۰ میلیارد به‌مصرف‌کننده خواهند فروخت که باین ترتیب عمیلیارد، یعنی ده درصد سرمایه ۰ عمیلیاردی‌شان، سود خواهند برد. در پایان این فروش‌های متوالی، کالاها به‌ارزش دقیق خود، یعنی ۹۰۰ میلیارد واحد پول، بفروش می‌رسند؛ در چنین صورتی، هر واحد سرمایه، به‌همان نرخ متوسط سود، یعنی ده درصد، تحقق بخشیده است.

میشد ادعا کرد که اگر سرمایه تجاری مداخله نکرده بود، سرمایه صنعتی می‌توانست سود بیشتری، یعنی ۱۲/۵ درصد ببرد. اما این ادعا، فراموش کردن این واقعیت است که اگر سرمایه تجاری موجب کاستن از مدت زمان گردش کالاها نشده بود، مقدار کل ارزش اضافی کمتر از ۱۰۰ میلیارد می‌شد؛ یا اینکه سرمایه صنعتی مجبور بود مقدار بیشتری سرمایه پولی را -قبل از آنکه کالاها تولید شده در دور قبلی، به‌مصرف‌کنندگان فروخته شوند- وارد جریان تولید نماید، که نتیجه‌اش یکی است.

در عمل، چنین یکسانی مطلق بین نرخ‌های سود در شاخه‌های مختلف تجارت و بین تجارت و صنعت معمولاً یافت نمی‌شود. سود تجاری، بسته به مرحله واقعی سیکل صنعتی، بسیار متغیر است. در مراحل بهبود و ترقی اقتصادی که قیمت‌ها به سرعت بالایی روند، موجودی‌ها را میتوان تبدیل به پول کرد و بسادگی از شرشان خلاص شد؛ در این مرحله، که تقاضا بر عرضه فزونی می‌یابد، تجار، در مقایسه با صنایع، سودهای کلان و سرشاری می‌برند و در چنین شرایطی، تعدادشان بسرعت افزایش می‌یابد. و از آنجا که تجارت، مستلزم سرمایه ثابت بسیار کمتری است، بسیاری از سرمایه‌داران کوچک ظاهر می‌شوند و سعی می‌کنند شانس خود را در یک دوره «شعف کاذب» بیازمایند. چنین پدیده‌ای، در اروپای غربی بعد از سال ۱۹۴۵، و در آلمان

غربی پس از رفرم پولی تابستان ۱۹۴۸ مشاهده گردید. اما، بطور کلی، نرخ سود تجاری نمیتواند برای مدت طولانی بانرخ متوسط سود، تفاوت عمده داشته باشد؛ در غیر اینصورت، کارخانه‌داران، سازمانهای فروش مستقیمشان را بمردم، توسعه خواهند داد.

برعکس، در آغاز و در خلال دوره‌های بحران و کساد اقتصادی، تجار، اولین کسانی هستند که از سقوط قیمت‌ها لطمه می‌بینند. از آنجا که ذخائرشان کمتر از ذخائر کارخانه‌داران بزرگ است و اعتبارات بانکی رانیز بسادگی ایشان نمیتواند بدست آورند، لذا مجبور خواهند شد موجودی‌هایشان را بهر قیمتی، حتی با ضرر، بفروشند. آنوقت نرخ سود تجاری به پائین‌تراز نرخ سود صنایع سقوط خواهد کرد. و برابر شدن نرخ سود در تجارت و صنعت، از طریق این تغییرات ناشی از شرایط اقتصادی، مؤثر می‌افتد.

ارقام زیر، این انقباضات و انبساطات در تجارت را بخوبی نشان می‌دهند: در امریکا، در سال ۱۹۲۹ که يك سال پر رونق بود، کل معاملات مغازه‌های خرده‌فروشی، $\frac{1}{3}$ درصد کل مخارج مصرف‌کنندگان را تشکیل میداد. در سال ۱۹۳۳، که سال بحران اقتصادی بود، این نسبت، حداکثر به ۴۹ درصد رسید. در سال ۱۹۳۹ به $\frac{2}{9}$ درصد رسید و در سال ۱۹۴۵ که سال ترقی و شکوفائی اقتصادی بود، تا $\frac{7}{9}$ درصد افزایش یافت ۲۷.

سرمایه تجاری و نیروی کاری که در توزیع بکار گرفته میشود

در نظر اول، ممکن است چنین بنظر آید که سرمایه تجاری، همان مراحل دیگر گونی سرمایه صنعتی را پشت سر میگذارد. تاجر بزرگ، مؤسسه‌اش را با سرمایه‌گذاری مقدار معینی سرمایه پولی بصورت سرمایه ساکن (ساختمانهای مغازه‌ها، انبارها و مخازن) و سرمایه دگرگوش (موجودی کالاها و دستمزدهای نیروی کار) براه میاندازد. حتی میتوان از «ترکیب ارگانیک» سرمایه‌ا و نیز صحبت کرد زیرا، دوره‌های چرخش سرمایه ساکن و سرمایه دگرگوش او بسیار متفاوتند. اما در اینجا، آن توازن آشکار، خاتمه می‌یابد. در واقع، «سرمایه متغیر» تاجر - یعنی سرمایه لازم برای خرید نیروی کاری که در توزیع بکار

گرفته میشود - اصلاً متغیر نیست زیرا ارزش جدیدی، یعنی ارزش اضافه‌ای، تولید نمی‌کند. نیروی کاری که توسط تاجر سرمایه‌دار خریداری میشود، صرفاً او را قادر می‌سازد در تقسیم کلی ارزش اضافه‌ای که توسط کارگران مولد تولید میشود، شرکت جوید.

مفاهیم کار مولد و غیرمولد از نقطه نظر تولید ارزش جدید را نباید با مفاهیم کار مولد و غیرمولد از نقطه نظر منافع عمومی جامعه اشتباه نمود. وقتی کارگران، گلوله تفنگ، تریاک یا کتب پورنوگرافی را تولید می‌کنند، ارزش جدیدی بوجود می‌آورند، زیرا این کالاها، از آنجاکه در بازار خریدارانی دارند، یک ارزش استفاده‌ای می‌یابند و به همین دلیل امکان تحقق بخشیدن به ارزش مبادله‌ای آنها فراهم میگردد. اما از نقطه نظر منافع عمومی جامعه انسانی، کار این کارگران مطلقاً بی‌فایده و حتی زیان‌بار است. کارگرانی که در قلمرو تجارت بکار مشغولند، از طریق ثبت ارقام ورودی و خروجی کالاها در یک فروشگاه بزرگ، یا از طریق کمک به مشتریان در انتخاب انواع مختلف یک کالا، از نقطه نظر منافع عمومی جامعه، کاری مفید انجام میدهند - بدون آنکه هیچگونه ارزش جدیدی بوجود آورند.

با این وجود، مشکل میتوان بین کاری که ارزش جدید تولید می‌کند و کاری که ارزش جدید تولید نمی‌کند مرز مشخصی تعیین نمود. بطور کلی میتوان گفت هر کاری که بوجود آورنده، تعدیل‌کننده یا حفظ‌کننده ارزش استفاده‌ای است یا برای تحقق بخشیدن بآنها از نظر تکنیکی ضروری است، یک کار مولد میباشد، یعنی کل ارزش‌های استفاده‌ای را افزایش میدهد. باین ترتیب، نه فقط کاری که در تولید صنعتی بمعنای دقیق آن بکار میرود، بلکه همچنین، کار انبار کردن، نگهداری کردن و حمل و نقل - که بدون آنها نمیتوان از ارزش‌های استفاده‌ای بهره‌مند شد - باین مقوله تعلق می‌یابند.*

مسلم است که این موضوع در مورد ذخیره کردن کالاها در انبارهای

* جالب توجه است که «سن توماس آکیناس» (St. Thomas Aquinas)،

شش قرن قبل از «مارکس»، اساساً همین وجه تمایز این دو نوع کار «تجاری» را - که یکی مولد است و دیگری چنین نیست - مطرح ساخت.^{۲۸}

تجار، که ناشی از احتکار، نفروختن‌های رقابتی یا خطای آنها در بر آورد بازار باشد، صادق نیست. در این مورد، نه فقط انبار کردن کالاها، بر ارزش آنها نمیافزاید، بلکه از آن میکاهد زیرا دوره زمانی انبار کردن کالاها معمولاً نوعی زوال (فیزیکی یا معنوی) آنها را بدنبال دارد. بطریق مشابه، بسته‌بندی تجاری کالاها نیز هیچ چیزی بر ارزش آنها نمیافزاید؛ این کار فقط هزینه‌های عمومی توزیع را - که جزء اقلام هزینه سرمایه تجاری گنجانده میشوند و سرمایه تجاری باتکیه بر آن، انتظار دست‌یافتن به سود متوسط خود را دارد - افزایش میدهد. اما این امر، در مورد ظروف مایعات (شیر، شربت، میوه‌های کنسرو شده، مرباجات) صدق نمی‌کند، زیرا اینگونه کالاها، بدون این ظروف نمیتوانند بدست مصرف‌کنندگان برسند. در اینجا نیز موضوع هزینه‌هایی مطرح میشود که برای تحقق بخشیدن به ارزش استفاده‌ای یک کالا ضرورت دارند، و در نتیجه، قیمت تولیدشان را بر ارزش کالا میافزایند.

از نقطه نظر تاجر، همه این مخارج - اعم از اینکه برای خرید کالاها بکار روند، یا برای اجیر کردن کار یا برای اجاره ساختمان - جزو سرمایه‌ای هستند که او سود متوسط کل آنها را می‌خواهد. وضعیت کارخانه‌دار چنین نیست. او فقط آن مخارجی را برای تاجر، ضروری تلقی میکند که امکان دهند ارزش کالاهایش تحقق یابند. از نظر او، بقیه مخارج، اضافی و بیفایده‌اند و افزایشی در هزینه‌های توزیع - که برایش خوشایند نیستند - بحساب می‌آیند، زیرا باعث افزایش یافتن مقدار کل سرمایه‌ای میشوند که در تقسیم ارزش اضافی - که توسط کارگران «او» تولید شده است - شرکت می‌یابد. اقتصاد سیاسی، تحت تأثیر سرمایه صنعتی، «سرمایه» تجاری را - که برای خرید کالاها لازم است - از «مخارج عمومی» که برای خرید نیروی کار و اجاره مغازه‌ها و امثالهم لازم میباشد، مجزای می‌سازد؛ «مخارج عمومی» زیاد انعطاف‌پذیر نیستند و قیمت کالاها را «بیفایده» بالا می‌برند.

باید اضافه کنیم که در تجارت، «ترکیب ارگانیک سرمایه» بسیار کمتر از صنایع است، و معمولاً سرمایه‌گذارهای ساکن وجود ندارند. در ایالات متحده، کمپانی‌های بیمه و شرکت‌های ساختمانی، غالباً، زمین‌هائی را

خریداری می‌کنند؛ در آنها مغازه‌هایی بنا میکنند و سپس این مغازه‌ها را به خرده‌فروشان اجاره میدهند.^{۲۹}

تراکم سرمایه تجاری

سرمایه تجاری، مانند سرمایه صنعتی، تابع گرایش اساسی در جهت تراکم یافتن است. در دوره‌های بحران و رقابت شدید، فروشگاههای بزرگ که از ذخائر و اعتبارات بیشتری برخوردارند، بهتر از مغازه‌داران کوچک - که عملاً بایک دستمزد کم کار میکنند - ضربات ناشی از بحران را تحمل می‌کنند. در دوره‌های رونق و ترقی اقتصادی نیز، تجار بزرگ قادرند مبالغ زیادتری سرمایه‌گذاری کنند، اجناس بیشتری بخرند و امکان دست‌یافتن به سودهای سرشار برایشان مهیاتر است. فروشگاههای بزرگ میتوانند ارزانتر بفروشند زیرا عمده‌خری می‌کنند و در موقعیتی هستند که بتوانند اتحاد قابل توجهی از میزان سود خرده‌فروشی - که مغازه‌داران کوچک به قیمت‌های عمده‌فروشی میافزایند - بکاهند.

«حق العمل دلالان، هول کمیسیون عمده‌فروشان، حقوق‌های فروشندگان، مخارج تبلیغات - همه اینها را میتوان تا اندازه‌ای به فروشندوها و تولیدکنندگان تحمیل کرد و ازین طریق، راهی برای فروش کالاهایشان یافت... این، نکته اصلی مزیتی است که در غالب موارد، فروشگاههای زنجیره‌ای بر سیستم عمده‌فروشی - خرده‌فروشی» دارا هستند. وقتی عمده‌فروشی و خرده‌فروشی درهم ادغام شوند، دیگر لازم نیست کالا را به مغازه‌های خرده‌فروشی فروخت»^{۳۰}.

سایر مزایایی که فروشگاههای بزرگ از آنها برخوردارند، عبارتند از؛ امکان استفاده از تجهیزات مدرن‌تر و مؤثرتر، و سود بردن سریعتر با وجود آوردن نیازهای جدید برای محصولات گرانقیمت، امکان تأسیس مغازه‌هایشان در محل‌های مناسب‌تر، تخصیصی کردن کادر اداره‌کننده فروشگاه، استاندارد کردن کالاها، حسابگرانه‌تر کردن خدمات و امثالهم^{۳۱}. همچنین، اینگونه فروشگاهها، مبالغ زیادی کمک‌بلاعوض بمنظور تبلیغات، از بنگاههای بزرگ صنعتی دریافت می‌دارند. در امریکا، فروشگاههای زنجیری «آتلانتیک و

پاسیفیک»، برای سال ۱۹۳۴، مبلغ ۷ میلیون دلار بعنوان «مخارج تبلیغات» و مبلغ ۲ میلیون دلار بعنوان «حق کمیسیون تبلیغات» دریافت داشتند، درحالیکه کل هزینه‌های واقعی تبلیغاتشان، از ۷ میلیون دلار تجاوز نمی‌کرد! تراکم سرمایه ناشی از رقابت تجاری، شکل‌های گوناگونی بخود گرفته است:

(الف) فروشگاههای بزرگ؛ که ابتدا در پاریس، از طریق گسترش یافتن فروشگاههایی که «نو» خوانده میشدند بوجود آمد (در سال ۱۸۲۶ فروشگاه بزرگ «لابل ژاردینیر» La Bell Jardinière - تأسیس شد) و سپس، در نیمه دوم قرن نوزدهم، در سراسر کشورهای سرمایه‌داری، گسترش یافت. در سال ۱۸۵۲ «بن مارش» (Bon Marchè) در پاریس تأسیس شد؛ در انگلستان، در حدود سال ۱۸۶۰ فروشگاههای بزرگ «وایتلیز» (Whiteley's) و «پیتر روبینسون» (Peter Robinson) و پس از آن «سلفریجز» (Selfridge's) و «هارودز» (Harrods) تأسیس شدند؛ تقریباً در همان زمان (۱۸۵۸) فروشگاه بزرگ «آر. ج. می. سی» (R.J. Macy's) در نیویورک، فروشگاه بزرگ «مارشال فیلدز» (Marshall Fields) در شیکاگو و فروشگاه بزرگ «وانامیکر» (Wanamaker) در فیلادلفیای آمریکا تأسیس شدند؛ در آلمان، در سال ۱۸۸۱، فروشگاه بزرگ «کارشتات» (Karstadt) و در سال ۱۸۸۲ فروشگاه بزرگ «تیتز» (Tietz) تأسیس شدند. سود فروشگاههای بزرگ، بویژه از افزایشی در کل معاملات - که نسبت به افزایش مخارج سرمایه، بسیار بیشتر است - حاصل میشود^{۳۳}.

(ب) فروشگاههای اذنان ویک کلام؛ که اول بار در ایالات متحده، در سال ۱۸۷۹ با تأسیس فروشگاه «وولورث» (Woolworth's) آغاز گردید. در سال ۱۹۱۰، یک شعبه از فروشگاه «وولورث» در بریتانیا گشایش یافت، این فروشگاههای یک کلام، در سال ۱۹۲۵ در فرانسه و آلمان، و در دهه بعد در سراسر اروپا تأسیس شدند. اینگونه فروشگاهها، با حداقل بسته‌بندی، نداشتن کادر تخصصی و ندادن صورت حساب و فاکتور خرید، تحویل ندادن کالا در منزل مصرف‌کننده و امثالهم، مخارج عمومی را به حداقل می‌رسانند

وباین ترتیب میتوانند گردش سرمایه‌شان را بسیار سریع‌تر کنند (در سال ۱۹۳۸ در فرانسه، تعداد دفعات گردش سرمایه برای این نوع فروشگاه‌ها ۸/۴ بار در سال و برای فروشگاه‌های بزرگ ۳ یا ۴ بار در سال بود) و در نتیجه، میتوانند به نرخ سود سالانه بیشتری دست یابند^{۳۴}.

(ج) فروشگاههای زنجیری بارزترین شکل تراکم سرمایه تجاری هستند. این فروشگاهها امکان میدهند دامنه عملیات، بطور قابل ملاحظه‌ای گسترش یابد، بدون آنکه در میزان کل سرمایه لازم برای تأسیسات ثابت، افزایشی پدید آید. افزایش نرخ سود اینگونه فروشگاهها، در اصل، ناشی از ارزانتر خریدن - بدلیل عمده‌خری - و صرفه‌جویی در مخارج اداره آنها است^{۳۵}*

فروشگاههای زنجیری - که از اواخر قرن گذشته، بشدت گسترش یافته‌اند - توانسته‌اند سهم قابل ملاحظه‌ای از کل تجارت را بخود جذب کنند. در سال ۱۹۰۶، در بخش مواد غذایی فرانسه، ۲۲ فروشگاه زنجیری وجود داشت که مجموعاً ۱۷۹۲ شعبه داشتند. در سال ۱۹۳۶ تعدادشان به ۱۲۰ رسید و مجموع شعب آنها بیش از ۲۲۰۰۰ عدد، یا ۱۶ درصد کل مغازه‌های فروشنده مواد غذایی در فرانسه بود.

در انگلستان، تعداد شرکت‌های فروشگاههای زنجیری و تعداد شعب

آنها، از ربع آخر قرن نوزدهم مرتباً روبه افزایش بوده است^{۳۷}:

* «کالبرایت» (Galbraith) و «هالتون» (Holton) اشاره می‌کنند که در «پورتوریکو» وقتی از مغازه‌هایی که کل مقدار معاملاتشان در ماه کمتر از ۵۰۰ دلار است به سمت مغازه‌هایی که معاملات ماهانه‌شان ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ دلار، ۱۰۰۰ تا ۲۰۰۰ دلار، ۲۰۰۰ تا ۴۰۰۰ دلار، ۴۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰ دلار و ۱۰۰۰۰ تا ۴۰۰۰۰ دلار است پیش‌می‌رویم می‌بینیم مقدار معامله‌ای که هر کارگر فروشنده انجام میدهد از ۲۵۴ دلار در ماه به ۴۹۹ دلار، ۷۲۴ دلار، ۱۰۶۱ دلار، ۱۴۸۵

دلار و ۱۹۰۱ دلار در ماه افزایش می‌یابد^{۳۶}
www.hks-iran.com

تعداد شعبه‌ها	تعداد شرکت‌هایی که بیش از ده شعبه دارند	سال
۹۷۸	۲۹	۱۸۷۵
۱۵۶۴	۴۸	۱۸۸۰
۲۷۸۷	۸۸	۱۸۸۵
۴۶۷۱	۱۳۵	۱۸۹۰
۷۸۰۷	۲۰۱	۱۸۹۵
۱۱۶۵۴	۲۵۷	۱۹۰۰
۱۵۲۴۲	۳۲۲	۱۹۰۵
۱۹۸۵۲	۳۹۵	۱۹۱۰
۲۲۷۵۵	۴۳۳	۱۹۱۵
۲۴۷۱۳	۴۷۱	۱۹۲۰
۲۹۶۲۸	۵۵۲	۱۹۲۵
۳۵۸۹۴	۶۳۳	۱۹۳۰
۴۰۰۸۷	۶۶۸	۱۹۳۵
۴۴۴۸۷	۶۸۰	۱۹۳۹
۴۴۸۰۰	۶۳۸	۱۹۵۰

و از آن پس، این شرکت‌ها، يك جریان تراکم‌را، پشت‌سرگذاشته‌اند: تعدادشان کمتر شده است، اما شعب آنها افزایش یافته است.*
در انگلستان، در مجموع، سهم فروشگاه‌های زنجیری در تجارت خرده‌فروشی، از ۳ تا ۴ درصد در سال ۱۹۰۰ به ۷ تا ۱۰ درصد در سال ۱۹۲۰؛

* در سال ۱۸۸۰، فقط يك شرکت وجود داشت که دارای بیش از ۲۰۰ شعبه بود؛ تعداد اینگونه شرکت‌ها، در سال ۱۹۰۰ به ۱۱۴؛ در سال ۱۹۲۰ به ۲۱۰ و در سال ۱۹۵۰ به ۳۰۰ رسید. اولین شرکتی که دارای بیش از ۵۰۰ شعبه بود، در سال ۱۸۹۰ شکل گرفت. در سال ۱۹۱۰ دو شرکت وجود داشت که تعداد شعب‌شان از ۱۰۰۰ بیشتر بود، و در سال ۱۹۵۰، پنج شرکت بسا بیش از ۱۰۰۰ شعبه (در

۱۴ تا ۱۷ درصد در سال ۱۹۳۵، ۱۸ تا ۲۰/۵ درصد در سال ۱۹۵۰ افزایش پیدا کرد. در مورد بعضی محصولات، بویژه در مورد البسه و کفش، این نسبت بسیار بیشتر بود و از ۳/۵ تا ۵ درصد در سال ۱۹۰۰ به ۱۱/۵ تا ۱۴ درصد در سال ۱۹۲۵ و ۲۷ تا ۳۰/۵ درصد در سال ۱۹۵۰ افزایش یافت.^{۳۹}

در ایالات متحده، فروشگاههای زنجیری - که قدرتمندترین آنها تراست «کمپانی چای آتلانتیک و پاسیفیک» است که در سال ۱۸۵۹ تأسیس گردید - در سال ۱۹۲۹ معادل ۲۰/۸ درصد کل معاملات تجارت خرده فروشی را انجام دادند؛ این نسبت در سال ۱۹۳۹ به ۲۲/۷ درصد و در سال ۱۹۵۴ به ۳۰/۷ درصد رسید.^{۴۰} تعداد کل شعب فروشگاههای زنجیری در آمریکا نیز از ۸۵۰۰ فروشگاه در سال ۱۹۱۴ به ۱۰۵۰۰ فروشگاه در سال ۱۹۵۰ رسید.

در بخش تجاری، شاخصهای کلاسیک تراکم سرمایه را نیز میتوانیم بیابیم. تعداد دستمزدبگیرانی که در مغازههای بزرگ کار می کنند در مقایسه با تعداد دستمزدبگیران مغازههای کوچک، روبه افزایش بوده است. در فرانسه، تعداد دستمزدبگیران مؤسسات تجاری ای که کارکنانشان بیش از ده نفرند از ۲۶۸,۱۸۷ در سال ۱۹۰۶ به ۷۶۵,۲۹۳ نفر در سال ۱۹۳۱ افزایش یافته است، در حالیکه تعداد دستمزدبگیران مؤسسات تجاری با کمتر از ده نفر، در این دوره، از ۵۱۷,۶۵۰ نفر به ۶۳۱,۷۹۶ نفر رسیده است. در سال ۱۹۰۶، مغازههای کوچک و متوسط، ۶۶ درصد کل دستمزدبگیران بخش تجاری رادر اختیار داشتند؛ این نسبت در سال ۱۹۳۱ به ۴۵ درصد تقلیل یافت.^{۴۱} در سال ۱۹۵۸، ۲۳ درصد از کل کارکنان بخش تجاری، در مؤسساتی کار میکردند که تعداد کارکنانشان بیش از ۱۰۰ نفر بود - یعنی فقط در ۳/۳ درصد کل تعداد مغازهها!

در آلمان، مؤسسات تجاری ای که بیش از ۵۰ نفر دستمزدبگیر داشتند، در سال ۱۸۸۲ فقط ۲/۵ درصد از کل تعداد کارکنان بخش تجاری رادر اختیار داشتند؛ این نسبت در سال ۱۸۹۵ به ۳/۲ درصد، در سال ۱۹۰۷ به ۸/۹ درصد و در سال ۱۹۲۵ به ۱۴/۵ درصد افزایش یافت.

مقدار معامله‌ای را که تعداد کمی از فروشگاه‌های بزرگ انجام می‌دهند با مقدار معاملات تعداد بسیار زیادی از مغازه‌های کوچک برابری میکند. آمارگیری مربوط به توزیع، که در سال ۱۹۵۰ در انگلستان انجام گرفت، نشان داد در بخش مواد غذایی، مقدار معاملات ۲۲۵ شرکت بزرگ برابر با ۴۰ میلیون پوند بوده است و این مقدار برابر با کل معاملات بود که ۲۷۰۰۰ مغازه کوچک انجام داده بودند؛ یعنی ۷۵ درصد کل مؤسسات توزیعی، فقط ۳۵ درصد کل معاملات را انجام میدادند.^{۴۲}

در سال ۱۹۵۶ در آلمان غربی، ۷۶/۷ درصد از کل مغازه‌های کوچک (مغازه‌هایی که مقدار معاملات سالانه‌شان کمتر از ۱۰۰,۰۰۰ مارک آلمان بود) فقط ۲۲ درصد کل معاملات خرده‌فروشی را انجام میدادند؛ و ۴,۴۴۷ شرکت بزرگ یا متوسط، یعنی ۰/۸۵ درصد کل خرده‌فروش‌ها، ۳۵ درصد کل معاملات را انجام میدادند.^{۴۳} در آلمان، گرایش به سوی تراکم، از سال ۱۹۵۰ بعد، سریع بوده است. برآورد میشود که در «هانوور» (Hanover)، سهم فروشگاه‌های بزرگ در تجارت مواد غذایی، از ۱۶/۲ درصد در سال ۱۹۵۱ به ۱۹/۴ درصد در سال ۱۹۵۲؛ ۲۳/۶ درصد در سال ۱۹۵۳؛ ۲۷/۱ درصد در سال ۱۹۵۴ و ۲۸/۶ درصد در سال ۱۹۵۵ افزایش یافته است.^{۴۴}

در سال ۱۹۵۴، در ایالات متحده، ۶۵ درصد مغازه‌های خرده‌فروشی، فقط ۱۷/۵ درصد کل معاملات را انجام میدادند. و آنوقت یک درصد از خرده‌فروشان (با مقدار معامله سالانه بیش از یک میلیون دلار)، ۲۶ درصد کل معاملات را در دست داشتند. در سال ۱۹۵۵، شش درصد کل فروشگاه‌های مواد غذایی-سوپرمارکت‌ها-۶۰ درصد کل معاملات را انجام میدادند، در حالی که ۸۰ درصد مغازه‌های کوچک فقط ۱۳/۹ درصد کل معاملات را در دست داشتند.^{۴۵}

در بریتانیا، سهم خرده‌فروشان کوچک از کل تجارت خرده‌فروشی، مرتباً روبه‌کاهش بوده است: این نسبت در سال ۱۹۰۰ بین ۸۶/۵ تا ۹۰ درصد، در سال ۱۹۱۰ بین ۸۱/۵ تا ۸۵/۵ درصد، در سال ۱۹۲۰ بین ۷۷ تا ۸۲/۵ درصد، در سال ۱۹۲۵ بین ۷۶ تا ۸۰ درصد، در سال ۱۹۳۰ بین

۷۱ تا ۷۶ درصد، در سال ۱۹۳۹ بین ۶۳/۵ تا ۶۷/۵ درصد و در سال ۱۹۵۰ بین ۶۱/۵ تا ۶۷/۵ درصد بوده است.^{۴۶}

گرچه تراکم سرمایه تجاری، بویژه در انگلستان، پیشرفت چشمگیری داشته است، اما موانعی که بر سر راه این تراکم قرار دارند، بویژه موانع موجود در برابر تسلط یافتن کامل فروشگاههای بزرگ، بسیار بیشتر از موانعی هستند که در قلمرو تولید وجود دارند. قبلاً یادآور شدیم که کم بودن مقدار پول لازم برای پرداختن به يك فعاليت تجاری، امکان میدهد دهقانان، صنعتگران یا حتی کارگران ماهر قبلی، گهگاه و بویژه در دورههای رونق اقتصادی، مغازههای جدیدی بگشایند. گاه، عواید این گونه تجارت کوچک آنقدر کم است که نمیتواند حتی معادل بسا دستمزد يك کارگر باشد؛ در چنین مواردی، معمولاً همسریا بستگان تحت تکفل کارگر، با کار در مغازه، به این منبع درآمد اضافی بسیار اندك متوسل می شوند.

رقابت فروشگاههای بزرگ، که با چنین سودهای اندکی در خرده-فروشیهای کوچک مواجه است، اثر کامل خود را از دست میدهد، زیرا کاربرد ماشین آلات در این شاخه از اقتصاد نمیتواند مانند صنایع، گسترش یابد و جایگزین نیروی کار انسانی شود:

«شرایط بسیار رقابتي ای که در این صنایع [یعنی در تجارت عمده فروشی و خرده فروشی] حاکم است، و همچنین مقدار کم سرمایه ای که برای تأسیس يك مغازه لازم است سبب شده اند مؤسسات کوچک و جدیدی- که از دور خارج میشوند اما در عین حال، مدتی با ضرر، بفعالیت ادامه میدهند- وارد این بخش شده و کارائی این حرفه را از آن بگیرند؛ و باین ترتیب در باین نگه داشتن سطح بارآوری کل این صنعت نقش داشته باشند... به علت میزان زیاد از بین رفتن مؤسساتی که به تجارت خرده فروشی میپردازند و همچنین بر اساس درآمدهای اندك تعداد بسیار زیادی از فروشندگان کوچک، میتوان بعضی از اشخاصی را که در این بخش جذب میشوند جزو بیکارانی بحساب آورد که تغییر شکل داده اند»^{۴۷}.

از بین رفتن تعداد زیادی از مؤسسات تجاری، مشخصاً در رابطه با

سهولت نسبی ورود باین شاخه «سرمایه‌داری» است. در امریکا، بین سالهای ۱۹۴۴ و ۱۹۴۵، $۲۱/۷$ درصد کل مغازه‌های خرده‌فروشی، $۲۸/۹$ درصد سینماها و سایر اماکن تفریحی، $۳۷/۲$ درصد کافه‌ها و بارها و رستوران‌ها، و $۳۹/۲$ درصد پمپ‌های بنزین یا ازبین رفتند یا مالک آنها تغییر کرد^{۴۸}. ظرف این دوسال، در حدود ۳۲۰۰۰۰ مؤسسه تجاری خرده‌فروشی دچار چنین سرنوشتی شدند.

تراکم سرمایه در تجارت، مثل تراکم سرمایه در صنایع، با افزایشی در هزینه‌های ثابت، و بالتیجه، با گرایش تنزلی نرخ سود، همراه میشود. اما در صنایع، این گرایش تنزلی تا حد زیادی با ظهور سود انحصاری* جبران میشود، حال آنکه در قلمرو توزیع- که یا انحصارها بندرت وجود دارند یا اصلاً وجود ندارند- دست یافتن به چنین سودهایی بسیار مشکل‌تر است. نتیجتاً، در اوقات «عادی»، سودهای خالص در تجارت بسیار کمتر از سود صنایع انحصاری میباشد. مدرسه عالی بازرگانی «هاروارد» این سودها را برای سال ۱۹۵۵ در فروشگاههای بزرگ $۲/۶$ درصد، در درآگ استورها $۵/۱$ درصد، در مغازه‌های پارچه‌فروشی $۴/۶$ درصد، در تجارت فلزآلات $۲/۵$ درصد برآورد کرده است^{۴۹}. نتیجه این میشود که گسترش حرفه‌های تجاری با یک حدسود دهی مواجه میشود که از آن ببعد، دیگر تراکم یافتن سرمایه منجر به کاهش یافتن میزان سود میگردد. افزایش هزینه‌های ثابت و عمومی، فروشگاههای بزرگ فرانسه را مجبور کرد سهم خود را در قیمت‌های فروش، از ۲۵ تا ۳۰ درصد در اوایل قرن نوزدهم، به ۳۵ تا ۴۰ درصد در سال ۱۹۳۹ افزایش دهند^{۵۰}. در ایالات متحده، این سهم از $۲۷/۱$ درصد در سال ۱۹۴۴ به $۳۱/۲$ درصد در سال ۱۹۴۸ و به $۳۵/۲$ درصد در سال ۱۹۵۴ افزایش یافت^{۵۱}. لذا، فروشگاههای بزرگ بجای آنکه سبب کاهش قیمت‌ها شوند، خود عاملی در جهت صعود نسبی آنها گردیدند و بهمین نسبت نیز قدرت رقابتی‌شان را با

* به فصل دوازدهم مراجعه شود.

مغازه‌های کوچک از دست دادند*.

از سوی دیگر، افزایش یافتن تراکم صنعتی و ظهور تراست‌های انحصاری در قلمرو تولید، منجر به دخالت شدید این تراست‌ها در قلمرو توزیع نیز می‌شود. این مداخله، آنقدر که از طریق برپا کردن تعداد بسیار زیادی فروشگاه‌های کوچک و وابسته اعمال می‌شود، از طریق تأسیس فروشگاه‌های بزرگ صورت نمی‌گیرد (تراست‌های شراب، آبجو و مشروبات اشتها آور به کافه‌ها کمک مالی می‌کنند؛ تراست‌های نفتی، پمپ‌های بنزین را کمک مالی می‌کنند؛ تراست‌های اتوموبیل‌سازی به فروشگاه‌های اتوموبیل، گاراژها و مغازه‌های تعمیراتی کمک مالی می‌دهند، و غیره). «رؤسای اینگونه مؤسسات، عملاً مدیرانی هستند که توسط این تراست‌ها منصوب می‌شوند. اما میزان سود در حدی است که می‌تواند از تراکم یافتن سرمایه ممانعت کند. بهترین نمونه در این مورد، صنایع اتوموبیل‌سازی امریکاست؛ در اینجا سه تراست، بیش از ۸۵ درصد تولید را در اختیار دارند، حال آنکه تجارت اتوموبیل در میان ۴۰,۰۰۰ مؤسس که تا ۹۷ درصد سودشان از تک‌فروشی حاصل می‌شود و تا قبل از جنگ دوم جهانی، سالانه ۲۵ درصدشان از دورخارج میشدند پخش گردیده است»^{۵۳}. «آلدِرر» (Alderer) و «میچل» (Mitchell) بدرستی اضافه می‌کنند: «توزیع اتوموبیل، طوری سازمان یافته است که بار رقابت بدوش فروشندگان بیفتد نه کارخانه‌دارها»^{۵۴}.

پیوندهای وابستگی را که روز بروز خرده‌فروشان را بیشتر تابع تراست‌های بزرگ می‌سازد می‌توان در متداول شدن قیمت‌های فروش ثابت مشاهده کرد. در بریتانیا برآورد شده است که در سال ۱۹۳۸، قیمت ۳۱ درصد کل فروش‌های خرده‌فروشی، توسط تولیدکننده تثبیت شده بود. در سال ۱۹۵۵، این میزان به ۵۵ درصد میرسد^{۵۵}! در آلمان غربی، بعضی از تراست‌ها

* این سیر تحولی، به یک واکنش که عبارت از ظهور «سوپرمارکت»ها است، دامن زده است؛ «سوپرمارکت»ها سعی می‌کنند میزان سودشان را با محدود کردن تعداد کارکنان به حداقل ممکن، افزایش دهند. با اینوصف، این میزان سود در حول و حوش ۱۸ تا ۲۰ درصد دور میزند و گرایش به صعود نیز دارد^{۵۲}.

میزان سود ۱۰ تا ۱۵ درصد را به سرمایه‌های تجاری تحمیل می‌کنند^{۵۶}.

سرمایه‌ای که در حمل و نقل بکار می‌افتد

بهبود وسائل حمل و نقل امکان می‌دهد از مدت گردش کالاها بطور قابل ملاحظه‌ای کاسته شود و در عین حال، از آنجا که هزینه‌های ضروری حمل و نقل، در ارزش مبادله‌ای آنها منعکس می‌شود، لذا سبب کاهش ارزش آنها نیز می‌گردد. در اوائل قرون وسطی، آوردن اجناس تجملی از شرق، یک مسئلهٔ بغرنج و یک حرفهٔ پرخطر محسوب می‌شد. هزینه‌های حمل و نقل سرسام‌آور بودند. فقط تجارت کالاهای کم‌وزن و پرازش، سودآور بود^{۵۷}. در قرنهای شانزدهم و هفدهم، سفر چه از راه دریا و چه از راه خشکی، هم وقت‌گیر بود و هم پرخطر. این امر، یکی از مشکلات جدی در راه پیشرفت تجارت کالاهائی بود که هم سنگین بودند و هم ارزانقیمت.

ساختن راه‌آهن و کشتی‌های بخاری، این وضع را بکلی تغییر داد. از آن پس، ارتباط نقاط مختلف جهان با مراکز بزرگ تولیدی خیلی بیشتر از ارتباطائی شد که قبلاً بین شهرهای یک کشور وجود داشت. بدون پیشرفت شگرف وسائل حمل و نقل و ارتباطات در قرن نوزدهم، امکان شکل‌گیری یک تقسیم کار واقعاً بین‌المللی و یک بازار جهانی وجود نداشت.

از روزگار دادوستدگران دوره‌گرد، سود تجاری و «هزینه‌های حمل و نقل» در یکدیگر ادغام یافته بودند و «هزینه‌های حمل و نقل» در واقع فقط جزء کوچکی از کل را تشکیل میداد؛ این هزینه‌ها از معیشت سوداگر و شاگردان او و حیوانات بارکش در طول سفر تشکیل می‌شدند. قایق، گاری و جوال، ارزان بودند و با یک سفر میشد کل هزینهٔ آنها را جبران نمود. اما وقتی وسائل حمل و نقل چنین گسترش عظیمی یافتند، وضع دیگر بدین‌قرار نماند. راه‌آهن‌ها، کشتی‌های باری اقیانوس‌پیما، هواپیماهای باری، همگی مستلزم هزینه‌های اولیهٔ قابل توجهی هستند که در طول یک دورهٔ نسبتاً طولانی قابل برگشت‌اند. باین ترتیب، هزینه‌های حمل و نقل تبدیل به هزینه‌های ثابتی میشوند که، بدون توجه به مرحلهٔ خاصی از سیکل صنعتی، در قیمت‌های کالاها منعکس می‌گردند. این امر، سرمایهٔ تجاری را وادار

میسازد که برای کالاهای فاسد نشدنی، بدنبال راه‌های حمل و نقل ارزاتر بگردد، ولو این کار سبب شود کالاهای با تأخیر زیاد در گمرک بمانند. در سال ۱۹۳۳، هزینه حمل و نقل هر تن گندم در هر کیلومتر، بین ۵/۵۰ فرانک برای حمل دریائی تا ۱۲۶ فرانک برای حمل از راه خشکی، متغیر بود. این ارقام، برای زغال سنگ بترتیب ۳/۵ فرانک و ۱۰۷ فرانک، و برای نفت خام بترتیب ۴ و ۲۱۰ فرانک بود^{۵۸}. بدین ترتیب، رقابت تجاری منجر بآن میشود که دوره گردش کالاهای سنگین، بجای کاهش یافتن افزایش یابد.

علاوه بر این، سرمایه‌گذاری زیاد در بخش حمل و نقل، سبب شده است که این بخش، در تاریخ صنایع سرمایه‌داری، نقش دوگانه‌ای ایفا کند. در درجه اول، ساختن وسائل حمل و نقل در تأمین رشد صنایع سنگین، نقش عمده‌ای ایفا کرده است: اول راه‌آهن، سپس اتومبیل و کمی پس از آن، هواپیما بهترین مشتریان آن بوده‌اند. نتیجتاً، تراکم سرمایه در بخش حمل و نقل بسیار بنیادی‌تر و سریعتر از سایر بخش‌های صنعتی انجام گرفته است. مبارزه علیه هزینه‌های زیاد حمل و نقل که توسط سایر شاخه‌های سرمایه پیش گرفته شده است، یا به جذب بخش حمل و نقل توسط تراست‌های انحصاری - اعم از صنعتی یا مالی - ختم شده است و یا اینکه به ملی کردن این بخش انجامیده است. و در پایان، معلوم شده است که تنها دولت می‌تواند سرمایه لازم برای پائین آوردن هزینه‌های حمل و نقل، بفتح کل طبقه سرمایه‌دار، را گردآوری کند. اخیراً، سرمایه‌های متوسط و کوچک بخش خصوصی، پس از انجام راهسازی در مقیاس وسیع، مجدداً به بخش حمل و نقل وارد شده‌اند.

تجارت بین‌المللی

قبل از مرحله سرمایه‌داری، تجارت در مقیاس وسیع، منحصرأ مربوط به تجارت خارجی میشد. ثبات و رشد اینگونه تجارت، ناشی از نابرابری پیشرفت اقتصادی بین قسمتهای مختلف جهان بود. با آغاز و ترقی وجه تولید سرمایه‌داری، تجارت بین‌المللی به حجم بیسابقه‌ای رسید. اما با

عمومیت یافتن این تجارت، ماهیت آن نیز تغییر کرد. قبلاً، تجارت فقط محدود به محصولات تجملی بود، اما پس از عمومیت یافتن، در درجه اول شامل تجارت کالاهای مصرفی جاری، مواد خام و ابزار تولید گردید. بوجود آمدن يك بازار جهانی واحد، از همان اول سبب گردید که دیگر تقلاب و حيله گری نتواند منبع اصلی سودهای تجاری را تشکیل دهد. حال دیگر غالب کالاها، در سراسر جهان، به قیمت‌های تولید واقعی‌شان بفروش می‌رسیدند. از این پس، سودهای تجاری، از مقدار کل ارزش اضافه‌ای که توسط کارگران بوجود می‌آید، منتج می‌شدند.

لیکن، این امر اصلاً بدین معنا نیست که نابرابری در پیشرفت اقتصادی - که همچنان ادامه دارد و در اثر پیشرفت جهانی وجه تولید سرمایه‌داری تشدید و بدتر نیز می‌شود - دیگر يك منبع سودهای اضافی و انتقال ارزش از کشوری به کشور دیگر را تشکیل نمیدهد. وجه تولید سرمایه‌داری، و بدنبال آن، صدور کالاهای صنعتی که در کشورهای بزرگ صنعتی تولید می‌شوند، عملاً بازار جهانی را وحدت بخشیده است. اما این امر، با یکنواخت کردن تولید جهانی، شرایط تکنیکی و اجتماعی آن، و میزان متوسط قدرت تولید کار آن، فاصله بسیار داد.

برعکس، وحدت بازار جهانی، که تحت تأثیر سرمایه‌داری بوجود آمده است، يك وحدت عناصر متعارض و متضاد است. شکافی که امروزین قدرت تولید متوسط يك دهقان هندی و قدرت تولید متوسط يك کارگر امریکائی یا انگلیسی وجود دارد، بمراتب بیشتر از شکافی است که بین قدرت تولید متوسط بزرگترین مؤسسه برده‌داری رم و قدرت تولید متوسط فقیرترین دهقان حواشی امپراتوری رم وجود داشت. در وجه تولید سرمایه‌داری، این نابرابری پیشرفت اقتصادی، خود منبع خاصی برای سودهای کلان شده است.

ارزش يك کالا برابر با مقدار کار اجتماعی لازم برای تولید آن است. این مقدار کار اجتماعی لازم، بنوبه خود بستگی به سطح متوسط قدرت تولید کار، دارد. مادام که بین سطوح متوسط قدرت تولید تعدادی از کشورها،

تفاوت‌های قابل توجهی وجود داشته باشد، ارزش (قیمت تولید) يك کالا میتواند بین این کشورها بسیار متفاوت باشد.

حال، شکل‌گیری يك بازار جهانی، تلویحاً بمعنای شکل‌گیری قیمت-های جهانی است. از آنجا که صنعت نساجی، از همان آغاز - و در واقع تا امروز هم - همه نیازهای پوشاک کلیه ساکنین جهان را تأمین نکرده است، لذا قسمتی از نیروی کار انسانی که با دوک‌های دستی یا سایر روش-های قدیمی به تولید پارچه میپردازد، هنوز کار اجتماعی لازم را در بازار جهانی تشکیل میدهد. باین ترتیب، در کشورهای عقب‌افتاده، قیمت کالاهای پنبه‌ای وارداتی که بطور صنعتی تولید شده‌اند، در سطحی بالاتر از قیمت آنها در کشورهای مبدأ، تثبیت خواهد شد.

اما فقط يك قسمت - و آنها هم يك قسمت مداوماً رو به کاهش - از کل نیروی کار انسانی که به شیوه‌های قدیمی صرف تولید پارچه میشود، از نظر اجتماعی هدر نمی‌رود، یعنی برای محصولاتش، خریدارانی می‌یابد. بهمین دلیل است که در کشورهای عقب‌افتاده، قیمت کالاهای پنبه‌ای (قبل از ورود مدرن‌ترین شیوه‌های تولیدی) کاملاً پائین‌تر از قیمت تولید محلی‌شان تثبیت میشود.

باین ترتیب، وقتی کشورهای پیشرفته صنعتی، کالاهای خود را به کشورهای عقب‌افتاده صادر می‌کنند و مواد خام و مواد غذایی و امثالهم را از این کشورها وارد می‌کنند، عملاً کالاهای خود را بیشتر از ارزش آنها می‌فروشند و کالاهای وارداتی‌شان را کمتر از ارزش آنها خریداری می‌کنند. در ورای مبادله بظاهر برابر «به قیمت‌های بازار جهانی» که در قالب تجارت بین يك کشور پیشرفته اقتصادی - که قدرت تولیدش بسیار بالاست یا در يك قلمرو، انحصاردار است - با يك کشور عقب مانده اقتصادی، عملاً نوعی مبادله کار کمتر درقبال کار بیشتر، یا انتقال ارزش از کشور عقب-مانده به کشور پیشرفته نهفته است* :

* این موضوع بیانگر سودهای بسیار کلانی است که سرمایه‌های انگلستان



«غالباً گفته شده است که مردمان اروپائی، بقیمت فقیرتر شدن سایر قسمت‌های جهان، ثروتمند شدند؛ و در این اتهام، حقیقتی نهفته است»^{۶۰}.

تجارت بین‌المللی نه فقط يك منبع سود سرشار برای کشورهای پیشرفته صنعتی است، بلکه همچنین دریچهٔ اطمینانی است که برای پیشرفت صنعت سرمایه‌داری ضروری است. در کشورهای پیشرفته، تولیدات صنعتی بسیار سریعتر از بازار داخلی گسترش می‌یابند؛ و در واقع، یکی از طرق مشخصی که تضاد اساسی وجه تولید سرمایه‌داری، خود را نشان می‌دهد، همین تضاد بین گرایش به توسعهٔ نامحدود تولیدات و گرایش به محدودیت مداوم مصرف مردم است. پیشرفت شگرف صنعت سرمایه‌داری، و در رأس آن صنایع انگلستان، در نیمهٔ اول قرن نوزدهم فقط باین دلیل امکانپذیر شد که يك بازار بین‌المللی بسیار وسیعتر از بازار ملی وجود داشت که هم قابل تسخیر بود و هم نامحدود بنظر میرسید. صادرات کالاهای پنبه‌ای انگلستان، همراه با وجه تولید سرمایه‌داری، از ۳۰۰,۰۰۰ پوند در سال ۱۷۸۱ به ۳۰ میلیون پوند در سال ۱۸۲۵ افزایش یافت^{۶۱}. تجارت با هندوستان از ۲۵۰ میلیون فرانک در سال ۱۸۲۰ به بیش از ۳ میلیارد فرانک در سال ۱۸۸۰ رسید. و ارزش کل تجارت جهانی در فاصلهٔ بین سالهای ۱۸۳۰ و ۱۸۵۰، از ۱۰ میلیارد فرانک به ۳۰ میلیارد فرانک افزایش یافت^{۶۲}.

هزینه‌های توزیع

سرمایه‌تجاری، همهٔ هزینه‌های مربوط به توزیع - مثل هزینه‌های دادوستد، تبلیغات، ارتباطات راه‌دور و غیره - را متقبل میشود و در عوض، در تقسیم عمومی ارزش اضافی سهم می‌گردد. مادام که این سرمایه، با کاستن از دورهٔ گردش کالاها و دورهٔ چرخش سرمایه در گردش، افزایش مقدار سود



در آغاز سرمایه‌داری مدرن، بكمك «تجارت مثلثی» رسوای‌شان، بچیب زدند؛ کالاهای پنبه‌ای‌شان را در افریقای غربی می‌فروختند و برده می‌خریدند، برده‌ها را با همان کشتی‌ها به جزایر آنتیل می‌بردند و می‌فروختند و از آنجا شکر و عرق نیشکر را برای فروش در انگلستان، خریداری میکردند^{۵۹}.

و نرخ سالانه سود را تضمین کند، نقش خود را در پائین آمدن همه جانبه قیمت‌ها - که از ویژگی‌های عهد سرمایه‌داری است - ایفا می‌نماید. مقدار سالانه ارزش اضافه‌ای که باین ترتیب افزایش می‌یابد، در واقع مبدل به دستگاه‌های صنعتی مدرن‌تری می‌گردد.

اما، با تحول رژیم سرمایه‌داری، این نقش سرمایه تجاری، دگرگون می‌شود. با گسترش شدید نیروهای تولیدی و برخورد مکرر آن با مرزهای محدود بازار سرمایه‌داری، این نقش اساسی توزیع هرچه کمتر مصرف بالا بردن مقدار ارزش اضافی میشود و بیشتر به تضمین تحقق یافتن آن [یعنی تبدیل به پول نمودن ارزش اضافی] می‌پردازد.

این به پول تبدیل کردن انبوه کالاهای سرمایه‌داری، روز بروز مسئله پیچیده‌تری میشود. مرتباً به دوره‌های زمانی طولانی‌تری احتیاج می‌یابد. دیوانه‌وارترین رقابت‌ها بر آن مسلط می‌گردد. موجودی‌های کالاها در تمام سطوح، مرتباً از تولیدکننده نزد خرده‌فروش کوچک جمع میشود و این جمع شدن نه فقط هفته‌ها و ماه‌ها، بلکه در مورد بعضی کالاهای خاص، برای سالها هم ادامه می‌یابد*.

باین ترتیب، باید به هزینه‌های توزیعی که از نظر تکنیکی ضروری هستند، هزینه‌های فروش را نیز - که ناشی از ماهیت این نظام اند - افزود؛ این هزینه‌ها مرتباً و لاینقطع روبه افزایش اند و قیمتی را که مصرف‌کننده نهایی باید برای کالاها بپردازد، بالاتر می‌برند*.

این افزایش هزینه‌های توزیع را، در درجه اول میتوان در افزایش قابل ملاحظه تعداد افرادی که در حوزه توزیع بکار گرفته میشوند مشاهده نمود.

* لیکن باید توجه داشت که این موجودی‌های کالاها، فقط تاحدی، نقش ضروری ذخائر اجتماعی را ایفا می‌کنند و جامعه، بکمک آن می‌تواند با افزایش ناگهانی تقاضا، یا با اثرات بلایای اجتماعی یا طبیعی مقابله کند.

** «چمبرلن» (E.H. Chamberlin) و «اشتایندل» (Steindl) این تفاوت بین هزینه‌های توزیع بمعنای دقیق کلمه و هزینه‌های فروش ناشی از شرایط جامعه را بخوبی مشخص کرده‌اند.^{۶۳}

ارقام زیر، رشد میزان کارکنان شاغل در تجارت ایالات متحده را نسبت به کل شاغلین نشان میدهد: در سال ۱۸۸۰، ۱۰/۷ درصد؛ در سال ۱۹۰۰، ۱۶/۴ درصد؛ در سال ۱۹۱۰، ۱۸/۹ درصد؛ در سال ۱۹۲۰، ۲۱/۲ درصد؛ در سال ۱۹۳۰، ۲۳/۹ درصد؛ در سال ۱۹۳۹، ۲۴/۴ درصد؛ در سال ۱۹۵۰، ۲۴/۷ درصد؛ در سال ۱۹۶۰، ۲۷/۶ درصد^{۶۴}.

«هارولد بارگر» (Harold Barger)، تعداد کسانی را که در ایالات متحده، در سال ۱۸۷۰، در توزیع کالاها بکار مشغول بودند ۶/۱ درصد کل جمعیت فعال برآورد می‌کند؛ این نسبت در سال ۱۹۲۰ به ۹/۹ درصد و در سال ۱۹۵۰ به ۱۶/۴ درصد کل جمعیت، افزایش یافت^{۶۵}.

در آلمان، نسبتی از جمعیت که در بخش تجارت بکار اشتغال داشت بصورت زیر بود: در سال ۱۸۶۱ از هر ۸۳ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۸۷۵ از هر ۶۵ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۸۸۲، از هر ۵۴ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۸۹۵ از هر ۳۹ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۹۰۷ از هر ۳۰ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۹۲۵ از هر ۱۹ نفر، یک نفر؛ در سال ۱۹۳۹ از هر ۱۷/۵ نفر، یک نفر^{۶۶}.

این افزایش تعداد کارکنان، بصورت افزایشی در قیمت‌های نهائی فروش منعکس میشود. زیرا رشد هزینه‌های عمومی و مخارج ثابت تجاری، نمیتواند، نظیر جریانی که در صنایع وجود دارد، حسابگرانه گردد. (میدانیسم در صنایع، این جریان، از طریق رشد سرمایه ساکن نسبت به سرمایه در گردش انجام میگردد). برآورده شده است که در کشورهای بزرگ سرمایه داری، هزینه‌های توزیع، ۳۵ تا ۴۰ درصد قیمت‌های متوسط خرده‌فروشی کالاها را تشکیل میدهد*. و در عین حال، قسمت زیاد و روبه افزایشی از کل سرمایه

* «دوژنامهٔ بازا ایابی» برآورد کرد که در سال ۱۹۳۹، بیش از ۵۰

درصد کل ارزش افزوده در تولید ملی را ارزش افزوده، ناشی از توزیع و حمل و نقل تشکیل میداده است. مطالعه‌ای که اخیراً در آلمان غربی انجام گرفته است نشان میدهد که هزینه‌های توزیع، با در نظر گرفتن مالیات، ۴۴ درصد و بدون در نظر گرفتن مالیات، ۳۷ درصد قیمت‌های همهٔ محصولات، بجز مواد غذایی، را تشکیل میدهند. در ایالات متحده، هزینه‌های توزیع و حمل و نقل موز، ۷۵ درصد

موجود نیز درحوزه‌های گوناگون توزیع و بصورت موجودی‌های انباشته‌شده کالاها درصنایع محبوبس میگردد.

وجه تولید سرمایه‌داری، بانزدیک شدن به بیشترین حد پیشرفت و گسترش خود، روز بروز ماهیت انگلی‌تری بخود می‌گیرد و چشمگیرترین دلیل این امر را می‌توان درهرچه بیشتر محدود شدن موقعیت تولیدکنندگان - بمعنای دقیق کلمه - در بعضی شاخه‌های مهم صنعت دید.

در اول ژوئیه سال ۱۹۴۸، در صنعت نفت ایالات متحده ۲ میلیون دستمزدبگیر وجود داشت که از این تعداد فقط ۴۰۰,۰۰۰ نفرشان در اکتشاف، استخراج، تصفیه و سایر فعالیت‌های تولیدی شرکت داشتند؛ حال آنکه ۱۲۵,۰۰۰ نفر در بخش اداری و تحقیقات علمی، ۲۲۵,۰۰۰ نفر در حمل و نقل، ۱۲۰,۰۰۰ نفر در تدارکات و خدمات کار می‌کردند - یعنی مجموعاً ۲۴ درصد مزدبگیران درحوزه‌های مابین تولید و فروش کار می‌کردند. و آنوقت بیش از ۱/۱ میلیون نفر، یعنی در حدود ۵۵ درصد دستمزدبگیران این شاخه از صنعت، در قسمت‌های مختلف توزیع و فروش بکار اشتغال داشتند^{۶۸}. در صنعت اتومبیل سازی نیز، در همان سال، ۹۷۸۰۰ نفر کارگر دستمزدی درحوزه تولید و ۱/۵ میلیون نفر درحوزه‌های فروش و توزیع اتومبیل کار می‌کردند^{۶۹}.

وقتی سرمایه‌داری به حد کمال خود میرسد و به سیر نزولی اش گام میگذارد، تغییر حالت سرمایه از مبارزه برای تولید به مبارزه برای تبدیل به پول کردن ارزش اضافی، میدل به یک نگرانی واقعی میگردد. مجله «فورچون» (Fortune) می‌نویسد «شهر و ندامریکائی، از صبح تا شام در یک حالت محاصره بسر میبرد. تقریباً هر چه که می‌بیند، هر چه که می‌شنود، هر چه که لمس میکند، هر چه که می‌چشد و هر چه که می‌بوید، تلاشی است برای آنکه چیزی را باو بفروشند... تبلیغ کننده، برای آنکه وی را از پوسته دفاعی اش در بیاورد، مداوماً نکانش میدهد، اذیتش می‌کند، غلغلکش می‌دهد، تحریکش می‌کند و یا با قطره قطره چکاندن آب بر پیشانی اش و تکرار بی‌پایان این شکنجه، او را از پای در می‌آورد»^{۷۰}.

[۱] قیمت فروش آن برآورد شده است؛ و هزینه‌های توزیع، به تنهایی ۵۵ درصد قیمت فروش موز را تشکیل میدهند^{۶۷}.

در سال ۱۹۵۳، يك هیئت اعزامی از «اداره افزایش قدرت تولید» بلژیک، که کلا از مقامات اجرائی شرکت‌های سرمایه‌داری تشکیل می‌گردد، از ایالات متحده بازدید بعمل آورد و بن بست عبث سرمایه‌داری امروز را بطور قابل تحسینی خلاصه کرد:

«تولید، روز بروز آسان‌تر می‌شود و شاید همین آسان‌تر شدن، زنگ خطری باشد!»؛ تولید می‌رود که از تقاضای موثر [!] پیشی بگیرد. فقط با گسترش مداوم مصرف، میتوان از بیکاری تکنولوژیکی اجتناب کرد، و وظیفه بخش توزیع است که تا آنجا که میتواند، این تحول سریع و روبه افزایش را حمایت کند و پرورش دهد. این بخش توزیع است که آنچه را که مصرف‌کننده می‌خرد و تولیدش مفید است تعیین می‌کند. اگر نتوانیم بفروشیم، چرا تولید کنیم؟، سه گام آخر تولید، در مسیر خود بسوی مصرف‌کننده، تعیین‌کننده شکست یا موفقیت تمامی سیکل تولید و مصرف است.

«خطر عظیمی که اکنون اقتصاد را در چندین بخش آن تهدید می‌کند» [!]
خطر تولید بیش از حد است. هم در مورد محصولات صنعتی و هم در مورد محصولات کشاورزی، ظرفیت تولیدی بسیار بیشتر از حد لازم است...
«... امروزه، چرخ‌های تولید با آنچنان سرعتی می‌چرخند که اگر مصرف‌کننده، در خریدن کالاها کمترین تردیدی بخود راه دهد» [!]
ممكن است پایه‌های بنای عظیم اقتصاد بلرزه درآید»^{۲۱}.

متخصصین تکنیک‌های جدید، از مطالعه بازار گرفته تا روابط عمومی - منجمله متخصصین تبلیغات، و تحقیقات بازاریابی و انگیزه‌یابی - نیز سعی می‌کنند از این «تردیده‌ها» جلوگیری کنند و یا وقوعشان را پیش‌بینی نمایند. در سال ۱۹۵۵، بیش از ۹۰ میلیارد دلار به مخارج تبلیغات، اختصاص یافت*.
این شرطی گردانیدن مصرف‌کننده (که مدافعه مبنی بر اینرا که سرمایه‌داری بعنوان يك نظام می‌تواند آزادی مصرف‌کننده را تضمین کند، مبدل به

* و عموماً، مصرف‌کننده است که این هزینه‌ها را می‌پردازد؛ زیرا، بهنگام محاسبه هزینه تولید بسیاری از کالاها، هزینه‌های تبلیغات نیز در آن گنجانده میشوند.

جمله‌ای مضحك مینماید!) منجر به يك شكل بسیار شدید از خود بیگانگی انسان می‌گردد: وسائل ترغیب انسان را برای بسیج نیروهای ناخودآگاه و غریزی‌اش وسیعاً بکارمیگیرد تا او را وادار کند مستقل از اراده‌ی خویشتن و مستقل از آگاهی‌ی خویشتن، «عمل کند»، «انتخاب کند» و بخرد! «وانس پاکارد» (Vance Packard) در کتاب «ترغیب‌کنندگان پنهانی» تصویر وحشتناکی از این شرطی‌گردانیدن توده‌ها ارائه می‌دهد. وی مستقیماً گفته‌ای از يك متخصص را که در نشریه‌ی «دوایط عمومی آمده است، نقل می‌کند:

«یکی از اساسی‌ترین ملاحظات که در اینجا مطرح می‌باشد عبارت از حق دستکاری کردن شخصیت انسانی است»^{۷۲}.

باین ترتیب، می‌بینیم که تضادهای سرمایه‌داری تا حد پوچی پیش می‌روند. سرمایه‌داری، که در شرایط نیمه فراوانی، در پی حفظ سود و اقتصاد بازار خود است، بجای آنکه ثروتی را که با بالارفتن قدرت تولیدکار بوجود آمده است، آزادانه توزیع کند و بجای آنکه این ثروت را اساس یک پیشرفت آزادانه موجود انسانی قرار دهد، درست در شرایطی که امکانات این پیشرفت روز بروز بیشتر میشود، مجبور میگردد هرچه بیشتر به حقوق مردم تجاوز کند و آنانرا فلج سازد! ایجاد مصنوعی احتیاج در میان فراوانی؛ دامن‌زدن مصنوعی به هیجانان، در شرایطی که عقل و خرد می‌تواند به پیروزی رسد؛ ایجاد تقلب‌آمیز یک احساس عدم ارضا، در شرایطی که همه نیازها را میتوان تأمین کرد؛ بردگی مشخص و روبه افزایش انسان نسبت به اشیاء (حتی اشیائی با کیفیت ناچیز و ارزش مشکوک) در شرایطی که انسان میتواند ارباب مطلق سرنوشت خویش باشد؛ این آنچه‌ی است که وجه تولید سرمایه‌داری، در ملایم‌ترین و موفق‌ترین و آرمانی‌ترین فرم خود، بدان رسیده است...

بخش سوم

«کولین کلارک» (Colin Clark) اقتصاددان، با استفاده از يك نکته از تفکرات «ویلیام پتی» (William Petty) - که تاریخ آن به قبل از انقلاب صنعتی بر میگردد - تئوری‌ای را بسط و ارائه داده است که بر اساس آن «بخش

«سوم» (تجارت، حمل و نقل، خدمات عمومی، تشکیلات اداری عمومی، بیمه، بانکداری، و حرفه‌های ازیبقییل) «مولد» تر از بخش «دوم» یعنی تولیدات صنعتی است. براساس این ثئوری، هرچه نسبت جمعیت فعالی که در «بخش سوم» کار میکند بیشتر باشد، درآمد ملی بیشتر خواهد بود^{۷۳}. و ترقی «بخش سوم»، که صرفاً در خدمت تبدیل بیول کردن ارزش اضافی نیست، و مشکلات روبه افزایش تحقق بخشیدن بآنها نیز نشان میدهد، یک پیشرفت مهم اقتصادی است که بشر بآن دست یافته است.

در درجه اول باید در نظر داشته باشیم که تعریف این بخش (تعریفی که اقتصاددان فرانسوی ژان فوراستیه^{۷۴} -Jean Fourastié- وقتی در کتاب «امید بزرگ قرن بیستم» -Le Grand Espoir de XX Siècle- از بخش «خدمات» صحبت می‌کند، آنها بسط و جرح و تعدیل میدهد) تعریفی است بسیار مغشوش. «کولین کلارک» فعالیت‌های مولد (حمل و نقل، خدمات عمومی مثل تولید و توزیع آب، گاز و برق) را با فعالیت‌های غیر مولد؛ و فعالیت‌های مفید (آموزش، بهداشت، کارهای اداری و حسابداری) را با فعالیت‌هایی که سودمندی‌شان بسیار مشروط و حتی گاه مورد تردید است (تبلیغات، نیروهای مسلح، پلیس) مخلوط می‌کند. نظامی کردن آلمان نازی که سبب شد «بخش سوم» به زیان «بخش دوم» رشد کند، مسلماً یک نشانه ترقی و پیشرفت اقتصادی نبود.

«کولین کلارک»، مفهوم «مولدیت» را به مبتذل‌ترین معنی آن، یعنی «بازده دادن»، بکار میبرد. اما اگر در یک چهارچوب اجتماعی و سیاسی مشخص، درآمد پولی یک متخصص بازاریابی یا یک فرمانده ناوگان جنگی یا یک هنرپیشه اول‌بالت، بیشتر از درآمد یک مهندس یا یک معدنچی یا یک کارگر ریخته‌گری است، این ابلهانه است که نتیجه بگیریم اگر مهندسین و معدنچیان و کارگران ریخته‌گری هم مبدل به متخصص بازاریابی و فرمانده ناوگان جنگی و هنرپیشه بالت شوند، یک ملت ثروتمندتر خواهد شد...

آمارهائی که خود «کولین کلارک» ارائه میکند نیز ثئوری او را نقض می‌کنند. این آمارها نشان میدهند که قبل از جنگ دوم جهانی، درصدی از جمعیت فعال که در «بخش سوم» مشغول بکار بودند، در ژان ۳۴ درصد بوده

است و در سوئد $۳۰/۴$ درصد و در سوئیس $۳۳/۲$ درصد. و هیچکس هم اینرا نفی نمی کند که سوئد و سوئیس، از نظر اقتصادی پیشرفته تر و متری تر از ژاپن بودند (وهستند). بر اساس همین آمارها، در چین ۲۰ درصد جمعیت فعال در «بخش سوم» کار میکردند، حال آنکه این نسبت برای بلغارستان $۱۶/۸$ درصد و برای یوگسلاوی ۱۵ درصد بود؛ و میدانیم که دو کشور بلغارستان و یوگسلاوی، علیرغم عقب ماندگی شان، بسیار کمتر از چین فقیر بودند. در این آمارها، درصد جمعیت شاغل در «بخش سوم»، برای مصر و ایتالیا یکسان است، در حالیکه شکاف عظیمی از فقر، مصر و ایتالیا را از هم جدا میکند^{۲۴}...

خطای «کولین کلارک»، دقیقاً از مغشوش بودن تعریفش از «بخش سوم» ناشی میشود. در اینجا، لازم است که حداقل پنج پدیده مختلف از هم تمیز داده شوند؛ پنج پدیده ای که در رابطه شان با پیشرفت اقتصادی و سطح متوسط قدرت تولید یک ملت، متضاد میباشند:

۱. باقی ماندن توده ای از «خرده فروشان» بسیار کوچک و «واسطه ها»، که صرفاً نشاندنده میزانی از اشتغال ناقص یا بیکاری پنهانی است و جذب شدن این عده در صنعت تولیدی میتواند گام عظیمی بسوی پیشرفت اقتصادی باشد. در کشورهای توسعه نیافته ای نظیر چین قبل از انقلاب و مصر کنونی، وجود چنین پدیده ای مبین تورم «اشتغال» در «بخش سوم» است.

۲. تخصص یافتن ملت های خاصی در حمل و نقل (و بویژه در حمل و نقل دریائی)، که در واقع فعالیتی است مولد و باید جزو «بخش دوم» طبقه بندی شود. در کشورهای نظیر نروژ، و تاحدی در ژاپن، چنین پدیده ای مبین تورم اشتغال در «بخش سوم» است.

۳. عقب ماندگی میزان مکانیزه شدن و عقلانی تر شدن بعضی فعالیت های توزیعی و خدمات شخصی (نظیر تجارت خرده فروشی، بیمه و بانکداری، تعمیرات کفش و پوشاک، اصلاح سر، سالنهای آرایش و غیره) در مقایسه با میزان مکانیزه شدن تولیدات صنعتی*؛ وجود این عقب ماندگی، سبب میشود در نتیجه رشد قدرت

* جالب است خاطر نشان کنیم که آلفرد مارشال (Alfred Marshall)



تولید صنعتی، در «بخش سوم» تورم اشتغال بوجود آید. این تورم اشتغال، نه تنها بهیچوجه مبین قدرت تولید زیاد «خدمات» نیست، بلکه بیان کننده عقب ماندگی آنست. اما، البته این يك عقب ماندگی موقتی است؛ مکانیزه-کردن کاراداری، ظهور سوپرمارکتها، تولید ظروف و وسائلی که فقط يك بار قابل استفاده اند، امکان میدهد به چشم انداز کاملاً متفاوتی در پیشرفت اقتصادی چشم دوخت. بعلاوه، باید در این مورد یادآور شویم که «کولین کلارک»، رابطه علت و معلولی را هم کنار میگذارد. این درست است که هرچه يك کشور سرمایه داری ثروتمندتر باشد، نسبت ارزش اضافه ای که میتواند به خرید خدمات اختصاص یابد، بیشتر میشود، نیازهای کارگزارانش، که درآمد بهتری دارند، متنوع تر میگردد و نسبی از دستمزدها که صرف خرید خدمات میشوند افزایش می یابد. اما توسعه یافتن بخش خدمات، علت این غنای اجتماعی نیست، بلکه غنای اجتماعی است که علت توسعه خدمات میباشد.

۴. تورم پیش از حد «خدمات» مربوط به توزیع، که ناشی از مشکلات روبه افزایشی است که در دوره روبرو و ال گذاردن سرمایه داری، در تحقق بخشیدن و تبدیل پول کردن ارزش اضافی بوجود می آید. این امر، فقط در چهارچوب سرمایه داری کنونی - و نه در چهارچوب تکنیک های موجود - يك گرایش برگشت ناپذیر است.

۵. و بالاخره، پیشرفت اشتغالات خلاق که به تولید مستقیم کالاها مربوط نمیشوند؛ علم ناب و علم کاربردی، هنرها، پزشکی و بهداشت عمومی، آموزش، پرورش جسمانی، و همه فعالیت های «غیر مولد»ی که به فراغت مربوط اند. بنظر میرسد از میان این پنج پدیده، این تنها پدیده ای باشد که مطلقاً و بطور تغییر ناپذیری با پیشرفت اقتصادی و رشد قدرت تولید کار در ارتباط مستقیم است. پیشرفت اینگونه اشتغالات بدین معناست که بخش

→
[۱۹۲۴-۱۸۴۲]- بهنگام بحث درباره فعالیت هایی که کاربرد ماشین آلات در آنها نقش کمی دارد^{۷۵}، و همچنین بهنگام اشاره به فعالیت هایی که در آنها پیشرفت ابداعات نتوانسته است در کاستن از تلاش برای تأمین نیازهای روبه افزایش، نقش چندانی داشته باشد - دقیقاً چنین پدیده ای را مدنظر دارد^{۷۶}.

هرچه بیشتری از انسانها، از اجبار انجام کارهای غیرخلاق رها میشوند و باینگونه فعالیتها میپردازند. این، دیگر بازماندهای از یک گذشته دلننگ کننده نیست، بلکه منادی آیندهای زیباست. وقتی ماشینهای اتوماتیک همه کارهای لازم برای تولید کالاهای مصرفی جاری را انجام دهند، آنوقت همه خواهند توانست مهندس، دانشمند، هنرمند، ورزشکار، معلم یا پزشک شوند. با این مفهوم، آینده نیز «بخش سومی» خواهد داشت*.

مآخذ

1. *Histoire du Commerce*, Vol. III, p. 129.
2. Herman Kees: *Kulturgeschichte des Alten Orients*, Vol. I, *Aegypten*, p. 103.
3. G. Glotz: *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 17.
4. F. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, Vol. 1, p. 227.
5. S. K. Das: *Economic History of Ancient India*, p. 422.
6. *Histoire du Commerce*, Vol. I, p. 151.
7. G. I. Bratianu; *Etudes byzantines d'histoire économique et sociale*, pp. 137-8.
8. P. K. Hitti: *History of the Arabs*, p. 343.
9. H. Pirenne: *Histoire économique et sociale de l'Occident médiéval*, p. 127.
10. Yoshitomi: *Etudes sur l'histoire économique de l'ancien Japon*, p. 212.
11. N. K. Sinha and A. Ch. Banerjee: *History of India*, p. 193.
12. Rostovtzeff: *Social and Economic History of the Roman Empire*, p. 158.
13. Raymond Firth: *Malay Fishermen*, p. 188.
14. Charles Wisdom: *The Chorti Indians of Guatemala*, p. 25.
15. Alexander Dietz: quoted in J. C. van Dillen: *Het economisch karakter der middeleeuwse stad*, p. 98.
16. J. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. II, p. 113.
17. G. Jacquemyns: *Histoire de la crise économique des Flandres, 1845-50*, pp. 198-200.
18. T. S. Ashton: *An Economic History of England—The 18th Century*, p. 102.
19. Sol Tax: *Penny Capitalism*, pp. 14-15.
20. H. Pirenne: *Périodes d'histoire sociale du capitalisme*, p. 18.

* نگاه کنید به فصل هفدهم.

21. J. H. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, Vol. I, p. 220.
22. *L'Economie belge en 1953*.
23. *Histoire du Commerce*, Vol. I, p. 254.
24. W. Steffen: *Die Geldumlaufgeschwindigkeit in der Unternehmung*, p. 42.
25. Japanese Government Economic Stabilization Board: *Economic Survey of Japan, 1951-52*, p. 133.
26. Ashton: op. cit., p. 112.
27. *U.S. Statistical Abstract: Historical Statistics*.
28. Selma Hagenauer: *Das iustum pretium bei Thomas von Aquino*, pp. 28-29; Karl Marx: *Das Kapital*, Vol. III, pt. 1, p. 250.
29. James B. Jefferys: *Retail trading in Britain, 1850-1950*, p. 117.
30. A. C. Hoffmann: Temporary National Economic Committee Monograph No. 35, *Large-Scale Organization in the Food Industry*, p. 67.
31. Jefferys: op. cit., pp. 27-31.
32. Geoffrey M. Lebhar: *Chain Stores in America, 1859-1950*, p. 206.
33. *Histoire du Commerce*, Vol. I, pp. 308-9; J. G. Clover and W. B. Cornell: *The Development of American Industries*, p. 1020.
34. *Histoire du Commerce*, Vol. I, pp. 312-14.
35. Jefferys: op. cit., p. 27.
36. J. K. Galbraith, Holton: et al., *Marketing Efficiency in Puerto Rico*, p. 17.
37. *Histoire du Commerce*, Vol. I, pp. 316-17; Jefferys: op. cit., pp. 22, 61.
38. Jefferys: op. cit., p. 65.
39. *Ibid.*, p. 72.
40. *U.S. Statistical Abstract*, 1958.
41. J. Saint-Germès: *Les Ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 80-81.
42. *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, 1932, Vol. II, p. 285; *The Wholesale Grocer*, September 1954.
43. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16th April, 1958.
44. *Ibid.*, 30th May, 1956.
45. *U.S. Statistical Abstract*, 1958; S. May and G. Plaza: *The United Fruit Company in Latin America*, p. 63.
46. Jefferys: op. cit., p. 73.
47. Weintraub and Magdoff: in *Econometrica*, October 1940, p. 297.
48. *Survey of Current Business*, December 1945.
49. M. Moreuil: in *Documents de l'Association Française pour l'Accroissement de la Productivité*, No. 109, 15th February, 1957.
50. *Histoire du Commerce*, Vol. I, p. 310.
51. Cornell and Clover: op. cit., p. 1026; Moreuil: art. cit.
52. Moreuil: art. cit.; Mellerowicz: in *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 14th December, 1957.

53. E. B. Alderer and H. E. Mitchell: *Economics of American Industry*, p. 157.
54. *Ibid.*, p. 158.
55. Margaret Hall: in *The Listener*, 25th March, 1955.
56. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 14th December, 1957.
57. H. Pirenne: *Le Mouvement économique et social au moyen âge*, p. 38.
58. *Histoire du Commerce*, Vol. I, p. 55.
59. *Ibid.*, p. 55.
60. J. B. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 204.
61. J. Schumpeter: *Business Cycles*, Vol. I, p. 271.
62. B. Nogaro and W. Oualid: *L'Evolution du Commerce, du Crédit et du Transport depuis 150 ans*, pp. 273, 283.
63. E. H. Chamberlin: *The Theory of Monopolistic Competition*, pp. 117 et seq.; J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pp. 56 et seq.
64. S. Bell: *Productivity, Wages and National Income: U.S. Statistical Abstract*, 1954, 1962.
65. Harold Barger: *Distribution's Place in the American Economy since 1869*, p. 61.
66. *Wörterbuch der Volkswirtschaft*, article "Handel": *W.W.I. Mitteilungen*, 1952, No. 1.
67. *Journal of Marketing*, April 1946; *Bulletin d'Information de l'Institut d'Etude Economique et Sociale des Classes Moyennes de Bruxelles*, August 1959; May and Plaza: *op. cit.*, pp. 40-67.
68. Cornell and Glover: *op. cit.*, p. 265.
69. *Ibid.*, p. 801.
70. Quoted by Daniel Bell in "The Erosion of Work", in *The New Leader*, 13th September, 1954.
71. Report of the Belgian Mission to the U.S.A., 14th October to 26th November, 1953: *Techniques de Vente*, pp. 15-16.
72. Vance Packard: *The Hidden Persuaders*, p. 259.
73. Colin Clark: *The Conditions of Economic Progress*, pp. 397-401.
74. *Ibid.*, pp. 398-9.
75. Alfred Marshall: *Principles of Economics*, p. 276.
76. Alfred Marshall: *Economics of Industry*, p. 155.

فصل هفتم

اعتبار

كمك متقابل و اعتبار

تجارت، از پیشرفت نابرابر تولید در میان جوامع مختلف زاده شد؛ و اعتبار، از پیشرفت نابرابر تولید در میان تولیدکنندگان مختلف يك اجتماع متولد گردید. وقتی دامداری و کشاورزی بصورت فعالیت‌های خصوصی انجام میگیرند، تفاوت‌های بین شایستگی‌ها یا استعدادهای فردی، تفاوت‌های بین باروری حیوانات و حاصلخیزی خاک‌ها، حوادث طبیعی، یا حوادث بیشمار زندگی انسانی، سبب میشوند بین تولیدکنندگان مختلف، این پیشرفت نابرابر تولید بوجود آید. باین طریق، در کنار مزارعی که اضافه محصول چندین سالشان را برهم انباشته‌اند، مزارعی بوجود می‌آیند که با کسری عایدی کار می‌کنند، یعنی مقدار تولیدشان کمتر از نیازهای مصرفی جاری و مقدار لازم برای کشت بعدی است.

پیشرفت نابرابر تولید میان تولیدکنندگان مختلف يك ملت، بطور خودبخودی منجر به شکل‌گیری اعتبار نمی‌گردد. این، يك نهاد طبیعی نیست، بلکه ثمره روابط اجتماعی خاصی است. شیوه بهره‌برداری خصوصی از گله‌ها و رمله‌ها یا از زمین، در درون جوامع اولیه‌ای که بآرامی در حال از هم گسیختن هستند، شکل می‌گیرد و توسعه می‌یابد. این امر، در خلال يك دوره گذار طولانی، با تعاون کار همراه میشود. جامعه‌ای که مبتنی بر تعاون است، نه اعتبار بلکه فقط كمك متقابل را می‌شناسد. اعضای از جامعه، که وضع

بهتری دارند، بكمك آنهائی میآیند که وضعشان چندان خوب نیست. بدون آنکه در ازای این كمك، انتظار مزایای مادی داشته باشند. این موضوع، هنوز هم در میان مردمان اولیه متعددی که وجود دارند، بچشم میخورد. در میان «داکوتا»ها (Dakotas)، که يك قبیله بومی امریکای شمالی است، غذا و تجهیزات شکار بدون بهره قرض داده میشود. مردمان «دسا» (Desa) در اندونزی، برای كمكهائی که بصورت دانه یا میوه برای کشت بیکدیگر میدهند، یا برای گاوهای که بهم قرض میدهند، اصلاً بهره‌ای نمی‌شناسند. ماهیگیران مالایائی، در خلال دوره‌هائی که بادها یا باران‌های موسمی مانع از صید میشوند، از دوستان یا خویشاوندانشان برنج و پول را بدون بهره قرض میگیرند.^۲

وقتی يك جامعه اولیه تا آنجا از هم گسیخته شود که روابط مبادله و تقسیم کار تعمیم یابند، مفهوم معادل ارزش، که براساس مدت زمان کار استوار است، در میان اعضای آن اجتماع، جایگزین مفهوم كمك متقابل میشود. هرچه تولید ارزش‌های مبادله‌ای بیشتر جای تولید ارزش‌های صرفاً استفاده‌ای را بگیرد، بازپرداخت وامی هم که در ابتدا با انگیزه كمك متقابل داده میشد، جدی‌تر میشود.

در میان بومیان «هبرید جدید» (New Hebrides) رسم بود که در قبال مواد غذایی‌ای که به اعضای تیره خود مساعده میدهند، چیزی دریافت نکنند. اما قرض‌هائی که بصورت پول صدفی، یا قرض‌هائی که بصورت قایق برای تجارت داده میشد، باید در قبالش هدایائی پرداخت میکردید.^۴ «آلونزو دو زوریتا» (Alonzo de Zurita) و «ماریانو ویتیا» (Mariano Veytia)، دو نویسنده قرن شانزدهم که توصیفات جالبی از شیوه زندگی بومیان مکزیك قبل از «کلمبوس» از خود بجای گذاشته‌اند، نیز می‌نویسند: مساعده‌هائی که در میان «آزتک»ها متداول بود، معمولاً بدون چشم‌داشت هر نوع منفعتی انجام میگرفت. لیکن در بعضی قسمت‌های مکزیك، این رسم شکل گرفته بود که در قبال مساعده‌هائی که بصورت پول (دانه‌های کاکائو، ذره‌های طلا، حلقه‌های مسی، یشم وغیره) بیکدیگر میدادند، در بازپرداختش،

چیزی اضافه‌تر دریافت کنند. باین ترتیب، دد حاشیه زندگی اقتصادی اولیه، یعنی در حوزه‌هایی از فعالیت که بامعیشتمبعنی دقیق آن ارتباط مستقیم ندارند، اعتبار یا وام با بهره از کمک متقابل جدا میشود.

حتی مدت‌ها پس از آنکه اجتماع روستائی رو به از هم پاشیدن می‌گذارد، سنت باستانی کمک متقابل در جوامعی که صرفاً متکی به کشاورزی بودند، برای تأمین معیشت همه اعضای اجتماع، ادامه می‌یابد. در چین، قرض دادن گندم بدون بهره، تازمان سلسله «چو» (Chou) ادامه یافت.^۵ در مجموعه قدیمی‌ترین قوانین ودائی (vedic)، یهودی، پارسی، آرتکی و اسلامی، منع گرفتن بهره از وام‌هایی که بصورت غله یا رمه داده میشوند، بچشم می‌خورد.^۶ درشوش ایران باستان، در دوره‌ای که غربی‌ها آنرا عهد «کمیسرهای عالی‌رتبه» می‌خوانند، وام‌های بدون بهره، در کنار وام‌های با بهره، تا حدود سال ۲۰۰۰ قبل از میلاد ادامه یافت.^۷ در قرون وسطی، دیرها وام‌های بدون بهره میدادند.^۸ حتی در «بابل» (Babylonia)، که آنرا از روی «قوانین هامورابی» می‌شناسیم، و جامعه‌ای بود که در آن تولید ساده کالا کاملاً شکل گرفته بود، «وام‌های مجانی» (کمک متقابل) به فقرا، بیماران و دهقانانی که دچار خشکسالی میشدند، در کنار وام‌های تجاری - که بهره بآنها تعلق میگرفت - متداول بودند.^۹

امروزه نیز «در بسیاری جوامع بومی (امریکای لاتین) يك سنت قوی کمک متقابل میان زمینداران مستقل کوچک و اجاره‌داران، در جهت دادن وام‌های کم و بدون بهره وجود دارد».^{۱۰} «باوئر» (Bauer) و «یامی» (Yamey) نیز خاطرنشان می‌سازند که در هر کجا که «نظام خانوادگی در سطح وسیع هنوز وجود دارد، مثلاً در هندوستان»، کمک متقابل همچنان کاملاً رایج است.^{۱۱}

باین ترتیب، جداشتن اعتبار از کمک متقابل، زودتر از قلمرو روابط داخلی يك اجتماع، در قلمرو روابط با بیگانگان صورت می‌گیرد. در انجیل عهد عتیق و در قرآن، این تمایز، آشکارا بیان میشود. اصل پرداخت جمعی مالیات‌ها توسط يك روستا - که در همه جوامعی که در آنها اجتماع روستائی

و تولید ساده کالا در کنار یکدیگر وجود دارند، باقی مانده است - نشان دهنده نوع خاصی از کمک متقابل است که فقیرترین دهقانان را از خطر انهدام کامل حفظ میکند.^{۱۲}

منشا بانکداری

پیشرفت تولید ساده کالا سبب میشود گردش کالاها با گردش پول همراه شود و در نتیجه، یک اقتصاد پولی، درخلل و فرج یک جامعه مبتنی بر تولید ارزشهای استفاده‌ای نفوذ کند. و بهمین دلیل، در این مرحله از پیشرفت اجتماعی، (باخواری برحلقوم تولیدکنندگان چنگ میاندازد. اما در یک اقتصاد پولی، پول فقط یک وسیله مبادله نیست، بلکه تبدیل به هدف مبادله نیز میشود. تجارت پول، از تجارت کالاها بمعنای محدود آن جدا میشود، درست همانطور که قبل از آن، تجارت کالا از صنعتگری جدا شده بود.

در آغاز اقتصاد پولی، فلزات گرانبها کمیاب بودند و گردششان محدود بود. این فلزات، دردرجه اول یک ذخیره و یک صندوق تأمین اجتماعی را تشکیل میدادند و بیش از آنکه بحریان بیفتند، ذخیره میشدند. در آن دوران نامنی، نگهداری اینگونه ثروتها درخانه، با خطر مصادره، دزدی یا انهدام مواجه بودند؛ لذا این سنت شکل گرفت که آنها را به صورت امانت به مورد احترامترین تشکیلات، یعنی به معابد بسپارند. آیا فلزات گرانبها - که سبب شدند معابد تبدیل به امانت‌گیران آشکار ذخائر مهم گردند - مثل همه اشیائی که گرانبها تلقی میشدند، در اصل یک عملکرد جادویی-پرستشی نداشتند؟ از همان آغاز ترقی اقتصاد پولی، این تراکم فلزات گرانبها در دست معابد، آنها را مبدل به اولین مؤسساتی که گهگاه اعتبار میدادند، نمود.

در بین‌النهرین، این کار با اولین «معبد - بانک» بزرگ «اوروک» (Uruk) آغازشد (۳۴۰۰ تا ۳۲۰۰ سال قبل از میلاد) و تا عهد «هامورابی» (۲۰۰۰ سال قبل از میلاد) که نرخ متوسط بهره توسط معبد «ساماس»

(Samas) رسماً تثبیت گردید، ادامه یافت^{۱۳}. در ایران باستان، معابد، اولین اجاره‌دهندگان پول بودند^{۱۴} و این برنامه تا روزگار ساسانیان ادامه داشت^{۱۵}. در اسرائیل، معبد بزرگ، تا زمان انهدامش، محل نگهداری و ذخیره‌تروتهای منقول بود^{۱۶}. در یونان باستان، معابد «المپیا» (Olympia)، «دلفی» (Delphi)، «دلوس» (Delos)، «میلتوس» (Miletus)، «کوس» (Cos) و همه معابد «سیسیل» بعنوان اماکن ذخیره پول و بعنوان بانک عمل می‌کردند^{۱۷}. این وضع، در عهد «هلنی» یونان نیز ادامه داشت^{۱۸}. در «رم»، معبد «پانتئون» (Pantheon) مرکز بانکداری محسوب میشد.

در امپراتوری «بیزانس»، از قرن پنجم بعد، دیرها صاحبان اصلی ذخیره‌ها محسوب میشدند؛ و این امر، تا قرن هشتم که «بت شکنی» (Iconoclasm) سبب شد این ذخیره‌ها بعنوان پول بگردش بیفتند، ادامه داشت^{۱۹}. سیر مشابهی با این بت‌شکنی نیز در چین زمان سلسله «تانگ» (T'ang) اتفاق افتاد: «معبد - بانک» های بودائی تقریباً همه موجودی فلزاتی را که می‌توانستند بصورت پول درآیند و همچنین همه عملیات اعتباری را به انحصار خود درآورده بودند؛ در سال ۸۴۳، دولت باین معابد حمله کرد و هزاران معبد و دیر را از رهبانیت خارج ساخت و دستور داد تمام پیکره‌هایی را که از فلزات گرانبها ساخته شده بودند، ذوب کنند^{۲۰}.

در ژاپن «درخلال قرون وسطی که دوره اغتشاشات داخلی این کشور بود... اماکن مذهبی تنها محل‌های امن محسوب میشدند... مردم، داد و- ستد و تجارت را تحت حمایت اماکن مقدسه و معابد انجام میدادند. بعضی‌ها، اسناد و گنجینه‌های گرانبهای خود را باین اماکن مقدس امانت میسپردند تا از آنها در برابر انهدام و غارت ناشی از جنگ‌ها حفاظت کنند. این اماکن مقدس و معابد، همچنین بعنوان ارگانهای مالی عمل میکردند و وام می‌دادند؛

* «یانگ لین - شنک» (Yang Lien - sheng) می‌نویسد در چین و ژاپن، عمل وام دادن در برابر وثیقه، ابتدا در معابد بودائی مرسوم شد. عبارت «بنگاه گروگیرنده» (Ch'ang - shing k'u) در اصل بمعنای «گنجینه‌های دیر» بود^{۲۱}.

تسهیلات اعتباری تعاونی را که تحت عناوین «موجین» (mujin) و «تانوموشی» (tanomoshi) معروف بودند، سازمان میدادند؛ و صورت - حسابهای مبادله را نیز بکار میبردند»^{۲۲}.

در امپراتوری رم در فاصله سالهای ۲۳۵ تا ۴۷۶ میلادی، در قسمت شرقی آسیای مرکزی که هنوز اقتصاد طبیعی غالب بود، تنها معابد، بانکها را تشکیل میدادند^{۲۳}. و بالاخره، در اروپای اوائل قرون وسطی، دیرها بعنوان تنها مؤسسات اعتباری که در برابر وثیقه مرده (á mort-gage) وام میدادند، ظاهر شدند*^{۲۴}. در اوائل قرن دوازدهم شبکه و تشکیلات مذهبی معابد، تبدیل به اولین بانک بین‌المللی پس‌انداز، نقل و انتقال و اعتبارات رهنی گردید*^{۲۵}.

وقتی تجارت در مقیاس وسیع توسعه یافت، فلزات گرانبها در سطحی وسیعتر به گردش درآمدند. همانطور که دیدیم، تجارت در مقیاس وسیع، ابتدا و در درجه اول يك تجارت بین ملتها بود. چنین تجارتی، مستلزم ظهور هم‌زمان تعداد بسیار زیادی مسكوكات مختلف بود که در نقاط مختلف و در مقادیر متفاوت ضرب شده بودند و لازم بود براساس ارزش واقعی‌شان

* وام در برابر وثیقه مرده، وامی است که در آن قرض دهنده پول، يك قطعه زمین، يك خانه، يك آسیاب و یا چیزی از این قبیل را بعنوان وثیقه دریافت میکند، و تا وقتی که این وام پرداخت نشود، از عواید وثیقه استفاده نمی‌نماید. در قرون وسطی، تا قرن دوازدهم، این نوع وام، شکل اصلی اعتبار رهنی را تشکیل میداد؛ و در قرن دوازدهم، بفرمان «پاپ الکساندر سوم» ممنوع شد و فروش تضمین‌نامه و اوراق قرضه جای آنرا گرفت (به‌فصل چهارم مراجعه کنید). عبارت «وام در برابر وثیقه مرده» (Loan á mort-gage) ریشه لغت «رهن» (mortgage) در زبان انگلیسی است. وام در برابر وثیقه مرده، نقطه مقابل وام در برابر وثیقه زنده (á vif gage) بود؛ در این نوع اخیر، عایدی وثیقه (زمین یا هر چیز دیگر) از کل قرض کاسته میشد و بتدریج از مقدار کل وثیقه میکاست.

* این تشکیلات مذهبی، سرمایه آغازین‌شان را از طریق فدیهای

سنگینی که با تهدید از زندانیان مسلمان می‌گرفتند، گرد می‌آوردند.

با یکدیگر مبادله شوند. این امر، بناچار منجر به ظهور يك تكنيك جديد شد که در آن، خود پول هدف معامله بود؛ یعنی فن صرافى یا تبدیل پول. این صرافان و دادوستدگران فلزات گرانبها - که بنوبه خود، به صاحبان فلزات گرانبها که می‌خواستند دارائی‌شان را در جای امنی پس‌انداز کنند، تضمین‌های قابل اعتمادی میدادند - تبدیل به اولین نگهبانان غیرمذهبی ذخیره‌های پولی، و سپس تبدیل به اولین بانکداران حرفه‌ای شدند. کلمه «بانک» از کلمه ایتالیائی banco می‌آید که بمعنای میزی است که روی آن، صرافان، کلیه عملیات مربوط به تبدیل پول را انجام میدادند. در یونان باستان نیز کلمه‌ای را که برای يك بانکدار بکار میبردند، trapezites بود که از trapeza، بمعنای میز صراف می‌آید.

در جهان باستان، صرافان اولین بانکداران حرفه‌ای بودند^{۲۶}. در هندوستان نیز چنین بود^{۲۷}؛ و در چین هم - که گوناگونی مسکوکات، ناشی از تجارت بین‌المللی نبود بلکه حاصل گوناگون بودن پول‌های رایج مناطق مختلف بود - وضع بهمین متوال بود*^{۲۸}. در ژاپن در عهد «توکوگاوا» (Tokugawa)، صرافان تبدیل به بانکداران واقعی شدند^{۲۹}.

درامپراتوری اسلام، در زمان خلفای عباسی، رواج يك واحد پول طلا در کنار واحد پول نقره، وجود افراد صراف یا «jahbadh» را از نظر اقتصادی ضروری میساخت؛ و چندی نگذشت که ایشان همه وظائف يك بانکدار را انجام میدادند^{۳۰}. «کولیشر» (Kulischer)، شرایط پرهرج و مرج قرون وسطی را، که عامل ظهور صرافان و مساعد برای تبدیل شدنشان به بانکدار بود، چنین خلاصه میکند:

«در قرنهاى سیزدهم و چهاردهم، در فرانسه، در کنار مسکوکات سلطنتی یا مسکوکاتی که توسط خراجگزاران ضرب شده بودند، مسکوکات عربی، سیسیلی، ییزانسی، و فلورانسی نیز در گردش بودند؛ در جنوب فرانسه، لیبری میلانی و دوکات ونیزی؛ درشامپانی، دیال اسپانیولی، نوییلی بورگوندی و انگلیسی، و کرون کشورهای غرب اروپا. مردم در همه جای فرانسه،

* به فصل سوم مراجعه کنید.

مسکوکاتی را که در لوبک (Lübeck) و کولونی (Cologne) ضرب شده بودند، و همچنین استرلینگ انگلیسی و تونوای فرانسوی را می پذیرفتند. گردسی و دوکات و نیز وی و فیودینی فلورانسی از سایر سکه‌ها گسترده تر و متداول تر بودند»^{۳۱}.

«دو روور» (R. De Roover)، منشأ بانک‌های قرون وسطی را چنین توصیف کرده است:

«صرافان جنوایی، اول در مبادله مستقیم پول تخصص یافتند، اما خیلی زود قلمرو فعالیت‌شان را گسترش دادند؛ پس اندازهایی را که بامراجعه پس اندازکننده قابل بازپرداخت بود می پذیرفتند؛ تسویه حسابها را، بدستور مشتری خود، از طریق انتقال به سایر حسابها انجام میدادند؛ و بالاخره، بمشتریان خود، با حساب جاری وام می دادند. باین ترتیب، میزها یا دفاتر کار صرافان کم کم تبدیل به بانک‌های پس انداز و نقل و انتقالات بانکی شد. در جنوا، این سیر تحولی، قبل از پایان قرن دوازدهم کامل گشت»^{۳۲}.

بانک معروف «آمستردام» نیز که در سال ۱۶۰۹ تأسیس شد، شکل گیری اش را مدیون اغتشاش پولی ای است که در آن روزگار، در جمهوری جوان «ولایات متحده» (United Provinces) رواج داشت^{۳۳}.

اعتبار، در جوامع ماقبل سرمایه‌داری

اولین عملیات بانکی نظیر مبادله مستقیم پول، دریافت و نگهداری ذخیره‌ها و وام دادن روی وثیقه‌های ملکی (وام‌های رهنی)، عملیاتی نبودند که «تجارت پول» بمعنای دقیق آن، بحساب آیند. در واقع، در عهد «*depositum regolare*» - یعنی در دوره‌ای که از پس انداز مراقبت میشد و بمحض درخواست پس اندازکننده، بوی بازگردانده میشد - نه فقط شخص امانت‌دار چیزی تحت عنوان بهره به مشتری اش نمی پرداخت، بلکه در قبال خدماتی که بعنوان نگهدار ثروت پس انداز شده او انجام داده بود، یک حق العمل نیز دریافت میکرد^{۳۴}. این وضع، حتی در مورد بانک آمستردام

تشکیل میشدند. داد. از قرن سیزدهم بعد، همه کمپانی‌های بزرگ ایتالیائی، («پروزی» Peruzzi - «باردی» Bardi - «مدیچی» Medici - و غیره) شرکت‌هایی از این نوع بودند. برای مثال، کمپانی «باردی» در سال ۱۳۳۱ میلادی، با سرمایه‌ای که از ۵۸ سهم تشکیل شده بود و متعلق به ۱۱ شریک بود، فعالیت میکرد^{۴۶}.

بالاخره، وقتی تجارت بین‌المللی منظم شد و، حداقل در بعضی قلمروها، خصلت ماجراجویانه‌اش را از دست داد، توانست سهم عظیمی از سرمایه‌های عاقل را بخود جذب کند. این سرمایه‌های بیکار، در بنگاه‌های بزرگ بانکداری - تجاری، بصورت پس‌انداز نامنظم (Depositum Irregolare) پس‌انداز می‌شدند؛ سوداگران مجاز بودند هر طور که میخواهند با این پول‌ها کار کنند و پس‌انداز کننده نمیتوانست با مراجعه به بنگاه، بلافاصله پول خود را دریافت کند، بلکه به‌او یک بهره ثابت، بعنوان سهمی از منافعی که نصیب سوداگر شده بود، پرداخت میکردید^{۴۷}.

باین ترتیب، در شرایط تولید ساده کالا، بانکداران تبدیل به «واسطه» بین عرضه‌کنندگان و متقاضیان سرمایه پولی^{۴۸} شدند. اما، در این مرحله، نیاز اصلی به پول، بیشتر محدود به دولت (شاهان، پرنس‌ها، کمون‌ها و امثالهم) بود، نه به افراد خصوصی. نتیجتاً، قرضه عمومی بموازات اعتبارگردشی و اعتبار سرمایه‌گذاری پیشرفت کرد و حتی بر آنها تقدم یافت.

قدیمی‌ترین نمونه شناخته‌شده اعتبار عمومی، اعتباری است که «ارسطو» در «کتاب دوم» اقتصادیات نقل می‌کند: کلونی «ایونی» «کلازومنا» (Klazomenae) در آسیای صغیر، به رؤسای مزدبگیران، پول قرض داد تا ایشان بتوانند پرداخت‌های عقب‌افتاده‌شان را انجام دهند؛ این کلونی، وام فوق‌را از طریق قرض اجباری از شهروندان ثروتمند خود - که مجبورشان کرد پول آهنی را در مقابل مسکوکات طلا و نقره‌ای خود بپذیرند - تأمین نمود. در تاریخچه‌های «هانچو» (Hanchow) نیز ثبت شده است در سال ۱۵۴ قبل از میلاد، یک رباخوار چینی بنام «وو-ین-چین» (Wu yen-chin) ۱۰۰۰ «کاتی» طلا (در حدود ۵۳۰ پوند، یا اندکی کمتر از یک میلیون فرانک طلا) به

حکومت وقت قرض داد تا حکومت بتواند علیه «شورش هفت شاه‌نشین» وارد جنگ شود. این رباخوار، بعداً ۱۰۰۰ درصد، یا معادل با ۱۰ میلیون فرانک طلا دریافت کرد^{۴۹}.

اعتبار عمومی، با تعیین عواید آینده دولت بعنوان وثیقه آن، خیلی زود فرم کلاسیکش را بخود گرفت. در غالب جوامعی که مبتنی بر تولید ساده کالا بودند، پرداختن به اعتبارات عمومی بسیار نادر و توأم با خطر بود، و غالباً هم به ورشکستگی قرض‌دهندگان می‌انجامید.

اما از قرن شانزدهم بپس، با وجود آمدن اوراق بهاداد قابل تبدیل به پول و متکی بر قرضه عمومی*، انبوه پول‌هائی که خارج از جریان تولید بودند، تبدیل به سرمایه شدند و در تاریخ اعتبار، انقلابی بیاشد که امکان گسترش شدید میدان عمل سرمایه را میسر ساخت. اعتبار عمومی، با اردو-کشی‌های شاهان فرانسه به ایتالیا، و بسا پس‌اندازهای پراکنده دولت‌های تحت فرمان «شارل پنجم»، جنبه بین‌المللی یافت.

«اعتبار، پس از آنکه مدتی فقط يك وسیله تسویه حساب بود، فی‌نفسه مبدل به يك ارزش شد و در مبادله، نقش يك کالای قابل انتقال و قابل تبدیل به پول را یافت»^{۵۱}.

در بازار بورس «آنتورپ» (Antwerp)، تعهدات کتبی شاه «کاستیل»، اعتبارنامه‌های حکومت «کشورهای سفلا» [بلژیک، هلند، لوگزامبورگ] و شاهان انگلستان و پرتغال، و اوراق قرضه شهرهای بزرگ اروپا، همگی بطور کامل قابل تبدیل به پول بودند. در خلال قرن شانزدهم، در جریان

* «فرانسوی اول، مبالغ هنگفت و عظیمی خرج کرد. برای آنکه وجوه مورد نیازش را بدست آورد، به شیوه جدیدی متوسل شد. ۲۰,۰۰۰ لیور (Livre) عایدی‌ای را که از ناحیه یاریس باو تعلق می‌گرفت، به شهرداری واگذار کرد. سپس، شهر مبلغ ۲۰,۰۰۰ لیور که در قبال پرداخت منظم با نرخ ۸ درصد (يك دوادم دونه-Donier) از شهروندان دریافت مینمود. در اختیار وی گذاشت. این پرداخت‌ها، همان عایدات معروف شهرداری (Rentes sur l'Hotel de Ville) بودند»^{۵۰}.

نوسانات شدید پولی و اختلالات مالیّه عمومی، تقریباً همه انجمن‌های بانکداری قدیمی ورشکست شدند. پس از این اوضاع بود که بانک‌های عمومی همدن بوجود آمدند؛ این بانک‌ها، هم امنیت پس‌اندازها را - که از نظر بورژوازی ضروری بود - تضمین میکردند و هم به دولت قول میدادند که اگر تنها بهره‌بردارنده این پس‌اندازها نباشد، لاقلاً بهره‌بردارنده اصلی آن خواهد بود. بانک ریالتوی (Rialto) ونیز، که در سال ۱۵۸۷ تأسیس شد، پیشتر به وظیفه اول توجه داشت؛ بانک آمستردام، که در سال ۱۶۰۹ تأسیس شد، علاوه بر تضمین امنیت پس‌اندازها، در تنظیم گردش پول نیز دخالت کرد؛ بانک هامبورگ، که در سال ۱۶۱۹ تأسیس شد، علاوه بر این دو وظیفه، به دولت نیز وام میداد. این موضوع در مورد بانک سوئد که در سال ۱۶۵۶ تأسیس شد نیز صادق بود. اما بانک انگلستان - تأسیس ۱۶۹۶ - وظیفه اصلی اش را در وام‌دادن بدولت قرار داده بود^{۵۲}.

پس از انقلاب تجاری قرن شانزدهم، پیشرفت چشمگیر تجارت بین‌المللی سبب شد اعتبار تجاری باز هم گسترش یابد. از قرن شانزدهم بعد بود که بدنبال اوراق قرضه عمومی، اسناد اعتباری تجاری هم، از طریق پشت‌نویسی و تنزیل، قابل تبدیل به پول شدند^{۵۳}. در همان زمان بود که کمپانی‌های چند-سهمی، میدان عمل اعتبار سرمایه‌گذاری را در مستعمرات گسترش دادند. اما لازم بود وجه تولید سرمایه‌داری شکل بگیرد و توسعه یابد تا اعتبار بتواند از قلمرو تجارت بمعنای دقیق آن، وارد قلمرو تولید گردد.

عرضه و تقاضای سرمایه پولی در عهد سرمایه تجاری

اعتبار، با اوج گرفتن سرمایه تجاری، از حالت یک پدیده استثنائی خارج شد و به یک نهاد معین در زندگی اقتصادی بدل گردید. تنزیل کردن اسناد اعتباری سوداگران، از قرن هفدهم در انگلستان، و از قرن هجدهم در فرانسه و دیگر مراکز بزرگ تجارت بین‌المللی رواج یافت. این کار، ابتدا بقصد تجارت خارجی، و پس از آن برای تجارت داخلی، انجام میگرفت^{۵۴}. عواملی نظیر گسترش جغرافیائی تجارت، زمان طولانی لازم برای انجام عملیات

تجاری با آمریکا و خاور دور و همچنین تمرکز بنگاههای تجارتی عمده در معدودی مراکز بزرگ بین‌المللی، شرایط را برای اینگونه کاربرد اسناد اعتباری در جهت بسیج سرمایه‌ها، مناسب ساخته بودند.

برای ارزی که تا آن زمان فقط یک وسیله سفته‌بازی روی نرخ‌های متفاوت ارزش بود^{۵۵}، تبدیل به یک وسیله منظم عرضه اعتبارگردشی برای تجارت، و همچنین یک وسیله بکار انداختن سرمایه‌های پولی «عقیم» گردید. و باین ترتیب، یک بازار سرمایه پولی شکل گرفت و توسعه یافت.

نماینده اصلی تقاضا در چنین بازاری، دولت بود که، در عهد سرمایه تجاری نیز، قرض‌گیرنده عمده و سیری ناپذیر بشمار می‌آمد. بر اساس بررسی‌های «کلانام» (Clapham)، بانک انگلستان، تا آغاز انقلاب صنعتی، بخش عمده عملیات اعتباری خود را با دولت پادشاه انجام میداد^{۵۶}. «صندوق تنزیل» (Caisse d'Escompte) فرانسه نیز، که در سال ۱۷۷۶ تأسیس شد، کارش همین بود؛ حتی بانک بدشانشی نظیر «بانک دولاو» (Banque de Law) - که بدلیل عملیاتی که در قلمرو اعتبارات عمومی انجام داد، ورشکست شد - نیز، در ابتدا، اکثر اعتباراتش را در اختیار دولت قرار میداد^{۵۷}.

لیکن، در کنار دولت، وام‌گیرندگان دیگری نیز ظاهر شدند. اینان، در درجه اول، کمپانی‌های سهامی تجاری بودند، که در آن روزها، نیازشان بپول بسیار زیاد بود و غالباً مجبور بودند تا بازگشت ناوگان تجاری‌شان به بندر، برای تأمین نیازهای‌شان، به مؤسسات اعتباری روی بیاورند.

باین ترتیب، کمپانی هند شرقی انگلیس، مثل دولت انگلستان، در سراسر قرن هجدهم، و کمپانی هند شرقی انگلیس، مثل دولت انگلستان، در سراسر قرن هجدهم، وام‌گیرنده اصلی بانک انگلستان بشمار میرفت^{۵۸}.

پس از آن، دارندگان اوراق قرضه عمومی (دارندگان درآمدهای ثابت، اشراف، تجار، و بانکداران کوچک) و همچنین، سوداگرانی که نیاز به پول نقد داشتند - با تنزیل دادن اسناد اعتباری‌شان - گروه دیگری از وام‌گیرندگان را تشکیل میدادند. در ابتدا، تنزیل اوراق قرضه عمومی، حالت غالب راداشت، اما در دهه‌های آخر قرن هجدهم، تنزیل اسناد اعتباری

خصوصی اهمیت بیشتری یافتند.

بالاخره، ازسوی قسمتی از اشرافیت و مقامات عالی‌رتبه دولتی، تقاضا برای پول - اعتبار مصرفی - مطرح میشد؛ این اعتبارات، معمولاً از طریق وام‌هایی که روی وثیقه فلزات گرانبها، جواهرآلات، اسناد مالکیت و امثالهم - میدادند، تأمین میگردید.

عرضه سرمایه پولی، ازسوی کسانی انجام میگرفت که سرمایه نقد در اختیار داشتند؛ یعنی دراصل، زمینداران بزرگ و تجاری که بیش از نیاز حرفه‌شان، پول انباشت کرده بودند. در قرن هفدهم و نیمه اول قرن هجدهم، بانکداران قاره اروپا - بجز انگلستان - منحصراً به عملیات مبادله و پس‌انداز میپرداختند و هیچگونه اعتباری نمی‌دادند. لیکن، از قرن هفدهم، در انگلستان، تجاری ظاهر شدند که به مشتریان خود، مساعده میدادند.

در اواسط قرن هجدهم، با رشد یافتن گردش پول و غنی‌تر شدن جامعه، و بالتیجه، با افزایش یافتن تقاضا و عرضه این سرمایه پولی، بانک‌های محلی خصوصی، ابتدا در انگلستان شکل گرفتند. این بانک‌ها، در درجه اول موظف بودند بین آنانکه بدنبال سرمایه می‌گشتند و آنهاییکه در جستجوی یافتن فرصتی برای تبدیل ذخیره‌های پول نقدشان به سرمایه بودند، بعنوان واسطه عمل کنند. این بانک‌های محلی، که معمولاً از مؤسسات تجاری موفق سرچشمه می‌گرفتند، پس‌اندازها را می‌پذیرفتند، اسکناس‌های بانک خود را منتشر میکردند و اسناد اعتباری تجاری را تنزیل مینمودند؛ این، تولد نظام بانکداری مدرن بود.^{۵۹}

انقلاب صنعتی، این شبکه اولیه بانک‌ها را سرعت‌گسترش داد. در سال ۱۷۵۰، فقط دوازده بانک محلی وجود داشت، اما در اواخر قرن، این رقم به ۲۰۰ (و حتی براساس بعضی منابع، به ۳۵۰) عدد رسید * ۶۰. بخشنامه‌ای

* «جوسلین» (D.M. Joslin)، براساس مطالعه اسناد بانکداران خصوصی لندن در اواخر قرن هفدهم و در خلال قرن هجدهم، اعلام میدارد این بانک‌ها، علی‌القاعده، به تجاریا کارفرمایان، وام نمی‌دادند. از حدود سال ۱۷۷۰ - بود که بعضی بانک‌ها - که در میان مؤسسين آنها، کارخانه‌داران نیز وجود داشتند - دایر گردیدند و اولین عملیات اعتباری در جهت صنایع، آغاز شد.^{۶۱}

که مؤسسۀ «گورنی» (Gurney) در «نورویچ» (Norwich) انگلستان، در تاریخ پنجم اکتبر ۱۸۳۸ خطاب به بانکداران صادر کرده است، طریقه ارگانیک توسعه این بانکها را، در بطن وجه تولید آن زمان، بخوبی نشان میدهد:

«جمع آوری الیاف از... تولیدکنندگان شرق انگلستان و نگهداری آنها در انبار جهت عرضه به کسانی که در بافندگی اشتغال داشتند... کار بسیار پرمفعتی بود، و ما آگاهانه سؤال میکنیم آیا مؤسسۀ گورنی، در آن زمان درآمد سالانه اش بیشتر از درآمد کنونی هر یک از بانکهای جزیره بریتانیای کبیر نبود... این خانواده [«گورنی»]، در جریان معامله با ریسندگان الیاف پشمی، با آنها پول نقد عرضه میکرد تا ایشانشان بتوانند دستمزدهای کار را پردازند و قادر بادامۀ فعالیتهايشان باشند. عملیات عظیم بانکداری این خانواده، از چنین شرایطی سرچشمه گرفت...»^{۶۲}.

دلیل اصلی این توسعه سریع را باید در درجه اول، در پیشرفت نابرابر مناطق مختلف انگلستان، جستجو کرد. بانکهای مناطق کشاورزی، معمولاً پس اندازهایی داشتند و بدنبال مفرهائی برای سرمایه گذاری می گشتند*، حال آنکه بانکهای مناطق صنعتی، مرتباً با تقاضا برای اعتبار مواجه بوده و در جستجوی وجوه نقد بودند. بازار پولی لندن، حاصل چنین وضعیتی بود؛ این بازار، بین بانکهایی که وجوه نقد زیاد داشتند و بانکهایی که وجوه نقدشان کم بود، بصورت واسطه عمل میکرد.

عرضه و تقاضای سرمایه پولی در عهد سرمایه داری صنعتی

با انقلاب صنعتی، بازار سرمایه پولی وسعت یافت و تا حد زیادی تغییر کرد. در کنار عرضه و تقاضای قشرهای غیر سرمایه دار جامعه برای پول

* تا اوائل قرن نوزدهم، بانکهای روستائی به دلایلی لندن حق العمل میپرداختند تا ایشانشان، اسناد اعتباری تجار را جهت تنزیل، باین بانکها معرفی کنند^{۶۳}. این موضوع بخوبی نشان میدهد که قلمروهای سرمایه گذاری کوتاه مدت تا چه حد کمیاب و مورد تقاضا بودند!

(زمینداران، دادوستدگران، مستخدمین کشوری، دارندگان عایدیه‌های ثابت وامثالهم)، عرضه و تقاضای ناشی از مکانیزم تولید سرمایه‌داری ظاهر گردید.

سرمایه پولی، نقطه آغاز و نقطه پایان چرخش سرمایه است. اما این سرمایه، فقط در آغاز و پایان جریان چرخش سرمایه، ظاهر نمی‌گردد، بلکه در خلال جریان تولیدهم، مرتباً مقداری از سرمایه پولی از جریان خارج می‌شود و تبدیل به پولی می‌شود که از نقطه نظر سرمایه‌دار، «غیرمولد» است. همچنین، از سوی کارفرمایان، یک تقاضا برای سرمایه پولی اضافی مطرح می‌شود تا بتوانند سرمایه‌گذاری خود را به سودآورترین طریق ممکن، بانجام رسانند. کارفرما، برای تجدید سرمایه ساکن، مجبور است چندین سال و چندین دور چرخشی سرمایه در گردش را پشت سرگذارد. این بودجه استهلاک، اگر در خلال یک دوره، برای مقاصد دیگر مورد استفاده قرار نگیرد، «غیرمولد» خواهد ماند. بودجه دستمزدهای یک مؤسسه تولیدی بزرگ هم که در آغاز هر دور تولید بکار می‌افتد، اگر (در مورد کارکنانی که ماهانه دستمزد می‌گیرند) از یک ماه بیشتر باشد یا حتی اگر (در مورد دستمزدهای هفتگی) از یک هفته بیشتر باشد، بهمان اندازه که اضافه است، غیرمولد خواهد بود. مقداری از سود سالانه نیز که به مصارف شخصی سرمایه‌دار اختصاص می‌یابد (بودجه مصرفی غیرمولد)، در خلال یک سال، تدریجاً مصرف می‌شود؛ در نتیجه، قسمت زیادی از آن، در طول مدت زیادی از سال، غیر مولد تلقی می‌شود. بودجه انباشت یک مؤسسه تولیدی، یعنی سهمی از سودها که مجدداً سرمایه‌گذاری می‌شود نیز بطور کامل و درست از آغاز یک دور جدید تولید بکار گرفته نمی‌شود. سرمایه‌دار، با انتظار لحظه مناسب - مثلاً با انتظار مساعد شدن شرایط بازار - برای سرمایه‌گذاری این سودها خواهد نشست. باین ترتیب، چهار منبع سرمایه پولی، موقتاً از جریان تولید کنار می‌مانند و نتیجتاً، غیرمولد می‌شوند.

از سوی دیگر، تجدید سرمایه ساکن، درست در لحظه‌ای که وجوه استهلاک، انباشت می‌شوند صورت نمی‌گیرد. سرمایه‌دار ترجیح می‌دهد این بازسازی سرمایه ساکن را، از آنجا که مستلزم مقادیر قابل توجهی سرمایه و

همچنین در بردارنده خطرات زیادی است، در لحظات خاصی از سیکل اقتصادی- که گسترش قابل توجه بازار را پیش بینی میکنند- انجام دهد^{۶۴}. اگر یک سرمایه‌دار، درست در لحظه مناسب، هنوز بودجه استهلاک لازم را انباشت نکرده باشد، مجبور خواهد بود نیازهای پولی‌اش را از طریق قرض، تأمین نماید تا این فرصت را از دست ندهد. سرمایه‌داری که یک اختراع تکنیکی را در اختیار داشته باشد و بخواهد برای مقابله با رقبا، بازارش را گسترش دهد، لیکن سرمایه لازم برای بهره‌برداری از این ابداع را در اختیار نداشته باشد نیز در وضع مشابهی قرار خواهد گرفت^{۶۵}.

سرمایه‌دار می‌داند که در لحظات خاصی از سیکل اقتصادی، هر افزایشی در تولید، از سوی بازار جذب می‌شود. در چنین موقعیتی، وی نیاز به گردش سرمایه و سرمایه‌گذاری کردن سودهایش دارد؛ و اگر هنوز سودهایش را تبدیل به پول نکرده باشد، مجبور خواهد بود وام بگیرد تا این سودها را، پیشاپیش، سرمایه‌گذاری کند.

پس از پایان گرفتن یک دور تولید، از سر گرفتن تولید (در تئوری) باید بمحض خاتمه یافتن دور چرخشی کالاها آغاز گردد. اما، همانطور که دیدیم، مقدار و نرخ سالانه سود، بستگی به تعداد دوره‌های تولید در سال دارد، و بالتجربه به ظرفیت کارخانه‌دار برای از سر گرفتن تولید بستگی می‌یابد؛ و این قبل از زمانی است که سرمایه در گردش- که در کالاهائی که تولید شده اما بفروش نرسیده‌اند سرمایه‌گذاری شده است- بوی باز گردد. باین منظور نیز، وی در جستجوی سرمایه پولی اضافه‌ای خواهد بود که بتواند بمحض دریافت پول حاصل از فروش اجناسش، آنرا بازپردازد.

در نظام سرمایه‌داری، وظیفه مؤسسات اعتباری، همان ایفای نقش واسطه‌بین کسانی است که مبالغ غیر مولدی پول در اختیار دارند و کسانی که بدنبال فرصتهائی هستند تا بکمک وام گرفتن سرمایه، سرمایه خودشان را افزایش دهند. باین ترتیب، رابطه‌ای که قبل از سرمایه‌داری، بین سرمایه بانکی و سایر اشکال سرمایه وجود داشت، معکوس می‌شود؛ در وجه تولید سرمایه‌داری، سرمایه بانکی، بصورت یک تابع، بخدمت سرمایه صنعتی درمی‌آید. در

عین حال که جدائی تاجر سرمایه دار کنونی از کارخانه دار سرمایه دار، فقط در رابطه با تقسیم مؤثرتر کار است، لیکن از همان آغاز شکل گیری و توسعه وجه تولید سرمایه داری، جدائی بانکدار سرمایه دار از کارخانه دار یا تاجر سرمایه دار، يك امر اجتناب ناپذیر میشود.

بانکدار، برخلاف کارخانه دار یا تاجر، در واقع مجبور است يك نقش اجتماعی را مستقیماً ایفا کند. وی تا آن حدی برای وجه تولید سرمایه داری مفید است که بتواند سرمایه های پراکنده اجتماعی را در مجموعه ای از دارائی های خصوصی ادغام کند. وکل اهمیت بانکدار برای جامعه نیز در همین نقشش بعنوان بسیج کننده و تمرکز دهنده سرمایه اجتماعی نهفته است. این وظیفه بانکدار، از مرزهای طبقاتی بورژوازی بمعنای دقیق آن نیز فراتر میرود و تمرکز بخشیدن به وجوه پس انداز شده توسط زمینداران، دهقانان غنی و متوسط، صنعتگران، مستخدمین کشوری، تکنیسین ها و حتی کارگران ماهر در دوره های رونق اقتصادی راهم در برمیگیرد.

«[تا حدود سال ۱۸۷۵] سازمانی که همه سرمایه های آزاد انگلستان را در بازار پولی لندن متراکم مینمود، عملکردی تقریباً کامل داشت. این سازمان، در مقایسه با سایر سازمانهای ملی - حتی بیست سال قبل از آنها - فوق العاده کارآ و مؤثر بود. شعب بانکی اسکاتلند و سایر استانها، بتدریج، تا آخرین ذره ذخیره هائی را که مردم روستائی کشور در «میزها و کمد-هایشان» نگاه داشته بودند، می مکیدند؛ گوئی کانال بسیار ظریفی نقب شده بود که از درون آن، اضافه های شمال، بسوی جنوب جریان می یافتند. کانالی که از «آنگلیای شرقی» (East Anglia) و جنوب غربی و نواحی روستائی انگلستان میگذشت، قبلاً حفر شده بود... آنچه که در ناحیه تجاری شهر بکار نیافتاده، از طریق تنزیل یا تنزیل مجدد اسناد اعتباری تولید کنندگان، به نواحی صنعتی جریان می یافت. این روزها، بزرگترین روزهای دلالت اسناد اعتباری لندن و مؤسسات و لمبارد استریت،* بحساب

*** Lombard Street**؛ این خیابان، امروزه هم دنیای بانکی و مالی انگلستان بحساب می آید. نام این خیابان از صرافان و بانکداران کوچک لمباردی، ناشی میشود که اول بار در این خیابان لندن مستقر شدند. [م]

می آمدند» ۶۶.

در همان زمان، بازار سرمایه پولی، تخصصی تر شد و دو بازار متمایز از یکدیگر، موجودیت یافت:

(۱) بازار پولی، که در آن عرضه و تقاضای اعتبار کوتاه مدت، جریان داشت و جز در انگلستان که دلالتان اسناد اعتباری برای مدت‌ها، نقش مسلط داشتند، در بقیه نقاط، تحت تسلط بانک‌ها بود؛ و (۲) بازار مالی که در آن عرضه و تقاضای اعتبار بلند مدت انجام می‌گرفت. این بازار، ابتدا تحت تسلط بانک‌ها و اتحادیه صاحبان سهام بود و در قرن بیستم، شرکت‌های بیمه، بانک‌های پس‌انداز، مؤسسات ساختمانی و سایر سازمان‌های پس‌اندازی (نظیر صندوق‌های بازنشستگی، صندوق‌های بیمه بهداشت، مؤسسات نیمه عمومی و امثالهم) نیز بر آن تسلط یافتند؛ اینگونه مؤسسات در جستجوی آندکه همه درآمد پولی‌ای را که بلافاصله خرج نمی‌شود (غالباً بدون هرگونه سود*) مبدل به سرمایه نمایند. باین ترتیب، تمرکز سرمایه پولی به بالاترین و کاملترین مرحله خود میرسد؛ بانک‌ها «نمیگذارند هیچ پولی، غیرمولد باقی بماند».

بهره و نرخ بهره

بهره نیز در آغاز ظهورش در اقتصاد، مانند منفعت سرمایه ربائی - که در آغاز، مشخص‌کننده اینگونه سرمایه بود - فقط یک جا بجا شدن ارزش، از بدهکار به بستانکار است. وقتی یک دهقان مجبور شود برای بقای زندگی اش X مقدار گندم بقرض گیرد و سپس موظف شود از محصولش $Y + X$ مقدار گندم به بستانکار بپردازد، کل مقدار گندمی که در تمک ایندو است، در اثر قرض، تغییری نمی‌یابد. فقط Y مقدار گندم از بدهکار به بستانکار انتقال یافته است. این شکل ربا، که بهیچوجه از بین نرفته است، مداوماً قربانیانش را فقیرتر ساخته و آنانرا بیشتر برده بستانکارانشان می‌سازد:

* این مورد، بخصوص درباره وجوه بانک‌های پس‌انداز و صندوق‌های بیمه اجتماعی که برای تأمین مالی مخارج دولت بکار می‌روند، صادق است. نگاه کنید به فصل سیزدهم، بخش «اقتصاد جنگ».

«دره‌کوچین-چینا، (Cochin - China)، زارع یا تادین، (tadien) مواد غذایی خود و خانواده‌اش را، تا زمان برداشت محصول، از زمیندار بقرض میگیرد؛ و محصول هم معمولاً آنقدر نیست که بتواند وی را از قرض رها کند و باین ترتیب، این قرض در وابسته ساختن تادین، به زمین، دست کمی از سنن قرون وسطی که سرف را به زمین وابسته میساختند، ندارد»^{۶۷}.

اما در جامعه سرمایه‌داری، اعتبارگردشی و سرمایه‌گذاری، دیگر چنین نقشی ندارند. مساعده دادن وجوه، دیگر بمنظور بقای زندگی دریافت-کننده اعتبار نیست، بلکه باین قصد است که وی را قادر به بدست آوردن یک سود سازد.

«اگر بتوان مبلغ معینی پول را در یک حرفه تجاری یا صنعتی طوری بکار انداخت که در آینده مبلغ بیشتری بدست دهد، [یعنی پول قرض شده بعلاوه یک ارزش اضافی، یک سود] آنوقت این حرفه دارای یک بهره مثبت است»^{۶۸}.

«این یک اصل کاملاً شناخته شده است... که در تحلیل نهائی، نرخ پولی بهره، بستگی به عرضه و تقاضای سرمایه واقعی دارد... و نرخ بهره بوسیله سودهای حاصل از بکار گرفتن خود سرمایه تنظیم میشود...»^{۶۹}.

اعتبارگردشی باین منظور است که ارزش کالاهای تولید شده را، قبل از فروش، تحقق بخشد؛ و قصد از اعتبار سرمایه‌گذاری نیز افزودن بر سرمایه یک مؤسسه تولیدی است. در هر دو مورد، مقدار ارزش اضافی، یا از طریق کاهش یافتن مدت زمان چرخش سرمایه و یا از طریق افزایش یافتن مقدار سرمایه، افزایش می‌یابد. در نتیجه، بهره‌چیزی نیست جز قسمتی از ارزش اضافی اضافه‌ای که از طریق وام گرفتن سرمایه بدست آمده است. بهره، مسلماً کمتر از سود است؛ زیرا اگر این دو برابر می‌بودند، دیگر وام گرفتن مزیتی نداشت

* البته با استثنای کشورهای عقب‌مانده که نرخ بهره شامل بهره‌ماکانه زمین نیز میشود. در نتیجه، نرخ بهره از نرخ سود سرمایه سوداگر فراتر میرود و این امر، دلیل اصلی تسلط سرمایه ربائی در این کشورهاست. «نیویورک تایمز» در



چون سرمایه‌دار انتظار دارد سرمایه‌وام گرفته شده، سود متوسط را برایش تأمین نماید. وام دهنده راضی است زیرا قبل از قرض دادن، پولش «بیکار افتاده بود» و هیچ بازدهی نداشت. وام گیرنده نیز، اگر چه موظف است مقداری بهره به وام دهنده بپردازد، اما در مجموع راضی است زیرا اگر قرض نکرده بود، مبلغ کمتری بدست می‌آورد.

بهره‌ای را که کارفرمای سرمایه‌دار بخاطر وام گرفتن سرمایه‌میپردازد، جزئی از مقدار کل ارزش‌اضافی است که توسط کارگزارانش تولید شده است؛ کارفرما، این مقدار را باین دلیل میپردازد که وام‌دریافتی، او را قادر ساخته است مقدار کل ارزش‌اضافی‌اش را بیشتر از بهره‌ای که موظف به پرداخت آنست، افزایش دهد. اما، باتعمیم یافتن وجه تولید سرمایه‌داری، هر کارفرمایی بدنبال دست‌یافتن به سرمایه‌اضافی است. درعین حال، نقش تمرکز دهنده بانک‌ها امکان‌میدهد که هر مقدار پولی، مبدل به سرمایه‌پولی اضافی گردد. باین ترتیب، نرخ متوسط بهره در نتیجه واکنش متقابل عرضه و تقاضای سرمایه‌پولی، شکل میگیرد؛ و این «بازده طبیعی» هر مقدار پولی است که «بیکار نیفتاده باشد». این امر، مسلماً، هیچ ربطی به «کیفیات درونی» پول ندارد، و فقط نشان‌دهنده حاصل روابط تولیدی معینی است که امکان میدهند این مقدار پول تبدیل به سرمایه شود و در نتیجه، بتواند جزئی از ارزش‌اضافه‌ای را که در یک جامعه معین، توسط کارگران تولید شده است، بخود تخصیص دهد. برچنین اساسی، این عادت در جامعه بورژوائی گسترش یافته است که هر درآمدی را بعنوان درآمد حاصل از یک سرمایه‌تخیلی که با نرخ متوسط بهره، سرمایه‌گذاری شده است، تلقی نمایند*؛ «با رشد طرز فکر سرمایه‌داری، یک عادت آشکارا

→

سال ۱۹۵۵، مودی را از کراچی، (پاکستان) گزارش کرده بود که در آن یک کارگر لباسشویی، بخاطر یک وام ۱۰۰ روپیه‌ای با نرخ ۲۵ درصد در ماه یا ۳۰۰ درصد در سال - در مدت ۱۳ سال و یک ماه، مبلغ ۹۹۲۵ روپیه پرداخته بود.^{۷۰}

* در شرایطی که نرخ متوسط بهره ۵ درصد است، یک درآمد ۵۰۰ پوندی، بصورت بازده یک سرمایه‌فرضی ۱۰۰۰۰ پوندی تلقی میشود.

مفید نیز شکل گرفته است که آغاز آن، مثلاً در آلمان، از قرن چهاردهم
 بعد مشهود است؛ یعنی عادت باینکه بجزبازده خدمات شخصی، هر بازدهی
 را، برحسب درصدی از يك ارزش سرمایه بیان نمایند»^{۷۱}.

این خود منجر باین گشته است که اقتصاددانان بورژوازی، در مورد
 کارفرمایی که با سرمایه متعلق ب خود کار میکند، بهره سرمایه او را از
 سود کارفرما (که بعضی نویسندگان نظیر «مارشال» آنرا « نوعی رانت »
 خوانده‌اند) مجزا کنند و برای محاسبه سود، مقدار بهره را از کل سود
 حاصله کسر نمایند. این کار، بوضوح يك عملکرد «تئوریک» یا موهوم است
 زیرا هر کارفرمایی انتظار دارد از طریق سرمایه‌اش به نرخ متوسط سود دست
 یابد نه به نرخ متوسط بهره. اما این کار، بهر حال، برای اقتصاددانان
 بورژوازی ازینجهت مفید است که آنان را قادر میسازد از مسئله سود، یعنی
 استثمار، طفره روند و در الگوهای شان، يك تئوری ساده بهره را جایگزین
 همه تئوری سود نمایند*.

سازمانهای اعتباری، از روی نوع دوستی نیست که بعنوان واسطه
 بین عرضه کنندگان و متقاضیان سرمایه پولی عمل می کنند. آنها نیز با
 سرمایه‌ای از آن خود کار می کنند و این سرمایه باید نرخ متوسط سود را
 نصیب ایشان کند. سود ایشان بصورت سود بانکدا ظاهر میشود که دراصل
 عبارتست از مابه‌التفاوت نرخ بهره‌ای که به پس انداز کنندگان پول میدهند
 و نرخ بهره‌ای که از اعتبار گیرندگان دریافت می کنند. باین سود باید درآمد
 های دیگری را هم که از حق العمل و حق دلالی برای سرمایه گذاری‌ها و
 انجام معاملات ارزی و امثالهم حاصل میشوند، افزود.

از آنجا که مؤسسات اعتباری، وبویژه بانک‌ها، در قبال هر مبلغ پولی
 که نزد آنان پس انداز شود، حتی اگر برای چند روز باشد (حسابهای جاری)
 مقداری بهره (ولو بسیار کم) میپردازند، ازینجهت، بفتح آنهاست که همه

* اقتصاددانان بورژوازی، بکمک «کینز» (Keynes)، دوباره دریافته‌اند
 که بهره، فقط به تقاضای نقدینگی سرمایه، یعنی سرمایه پولی ارتباط دارد و
 نمیتواند تعیین کننده سودی باشد که توسط سرمایه مولد حاصل میشود.

پولی را که مازاد بر نیازهای آنهاست، بوام دهند تا این دادوستدها، در پایان امر، به یک تعادل سودآور برای ایشان بینجامد. باین ترتیب، در بازار پولی، در کنار اعتبار گردش‌ی بمعنای دقیق آن، اعتبار دزد پروذ («پول دیداری») هم ظاهر میشود. این نوع اعتبار، ابتدا در سال ۱۸۳۰ در انگلستان رواج یافت؛ در آن سال، پرداخت بهره سهام دولتی سه ماه به سه ماه انجام میشد و جمع شدن مقادیر زیادی پول در حسابهای خزانه در بانک انگلستان، سبب شده بود در بازار پول، کمبود بوجود آید. برای جبران این کمبود پول و برای آنکه نگذارند این مبالغ، «غیرمولد» باقی بمانند، آنها را برای یک دوره چند هفته‌ای یا حتی چند روزه به مشتریان متقاضی اینگونه اعتبارها و بخصوص به مؤسسات تنزیل کننده، قرض میدادند و این مؤسسات نیز، از این پولها برای افزودن بر حجم عملیات تنزیل مجددشان استفاده میکردند. اینگونه قرضها، که روی وثیقه اسناد و اوراق قرضه سپرده شده پرداخت میگردد، عندالمطالبه قابل وصول اند. بانكهای سپرده نیز به وام دادن وجوه بطور روز بروز، اقدام نمودند.^{۲۲}

باین طریق، یک سری نرخهای بهره درمقیاس وسیع بوجود می آیند که از نرخ بهره‌ای که به سپرده‌های درازمدت - که بمنظور وام‌های سرمایه‌گذاری، مورد تقاضا قرار میگیرند - پرداخت میشود، فراتر میروند. در هر سطحی نیز، بین نرخهای پرداختی و نرخهای دریافتی بانكها و مؤسسات اعتباری، تفاوت مشخصی وجود دارد.

تفاوت بین این نرخهای متفاوت بهره نیز، در درجه اول بستگی به میزان نقش آنها در افزودن مستقیم بر ارزش اضافه‌ای دارد که توسط جامعه تولید میشود. مسلماً، نرخ درازمدت بهره - که حاکم بر اعتبارات سرمایه‌گذاری است - و بویژه بصورت خرید اعتباری و سائل تولید میباشد، از سایر نرخهای بهره بالاتر و به نرخ متوسط سود نزدیک‌تر است؛ و همین نرخ است که حاکم بر تمام تغییرات نرخهای متفاوت بهره میباشد. مادام که اعتبار گردش‌ی با کاستن از دوره چرخش سرمایه، افزایش مقدار ارزش اضافی را ممکن میسازد اما آنرا تضمین نمی‌کند، نرخ کوتاه مدت بهره - که حاکم

بر اعتبارات گردشی است - کمتر از نرخ درازمدت بهره - خواهد بود. لیکن، بعضی اوقات - مثلاً هنگامیکه کمبود پول در بازار پولی نه فقط دورهٔ چرخش سرمایه را تهدید به افزایش می‌کند بلکه خود سرمایه را نیز با خطر انهدام (ورشکستگی) مواجه می‌سازد - نرخ کوتاه مدت بهره میتواند از نرخ دراز-مدت آن، فراتر رود.

موضوع دیگری را که باید مد نظر داشت، میزان حق بیمهٔ خالص و خطراتی است که در درون بهره می‌گنجد و برحسب مدت وام و لحظهٔ خاص سیکل صنعتی و همچنین برحسب شرایط خاص عرضه و تقاضای سرمایهٔ پولی در سطوح مختلف، متغیر است و (با فرض وجود یک بازار آزاد)، نرخهای متفاوت بهره را در معرض نوسانات روز بروز قرار میدهد*. اما این نوسانات، در حول و حوش یک رقم متوسط - که در نهایت امر توسط نرخ متوسط سود تعیین میشود - انجام میگیرند.

باین دلیل است که، جز در مورد نوسانات منظم ناشی از مراحل مختلف سیکل صنعتی، در بقیهٔ موارد مشکل میتوان قوانینی را که مبین سیر تحول درازمدت نرخ بهره باشند مشخص نمود. این سیر تحولی، در تحلیل نهائی، بستگی به کمبود یا فراوانی نسبی سرمایهٔ پولی در رابطه با سطح نسبی نرخ سود دارد.

نتیجتاً، در جامعه‌ای که اقتصادش مبتنی بر تولید ساده کالاست [ابزار تولید در تملک تولیدکننده است] و یک بازار وسیع بین‌المللی را - که در آن نابرابری پیشرفت اقتصادی بین مناطق مختلف بسیار کم است - دربر میگیرد، نرخ بهره بسیار پائین است. در عهد باستان، از زمان سزار* و در اروپای قرون وسطی (اروپای غربی و جنوبی) از نیمهٔ دوم قرن چهاردهم،

* برای بررسی اثر متقابل تغییرات بهره درازمدت و کوتاه مدت در خلال سیکل صنعتی، به فصل یازدهم مراجعه کنید.

** در چنین شرایطی، بسیار سودآورتر است که وام بصورت جنس به دهقانان داده شود، زیرا بهره‌اش همچنان بالاست. اینگونه وام‌ها، شکل اصلی رباخواری را در امپراتوری رم تشکیل میدادند.

چنین وضعی وجود داشت^{۲۳}. زمانی که اقتصاد پولی در درون کشوری که اقتصادش مبتنی بر کشاورزی است تعمیم می‌یابد - و نتیجتاً، کشاورزان تا حدی خود را از فشار سرمایه ربائی رها می‌سازند - نرخ بهره نیز تنزل می‌یابد؛ دیگر نرخ بهره، مثل گذشته، قسمتی از بهره مالکانه زمین را در برنمیگیرد.

در آستانه گسترش عظیم امپریالیستی ربع آخر قرن نوزدهم، همه کشورهای صنعتی - بدلیل فقدان زمینه‌های جدید سرمایه‌گذاری - تنزل قابل توجهی در نرخ متوسط بهره را پشت سر گذاشتند. فردای جنگ دوم جهانی، در ایالات متحده و سوئیس، فراوانی عرضه سرمایه و کمبود زمینه‌های سرمایه‌گذاری‌ای که بتوانند نرخ متوسط سود را تأمین کنند، سبب گردیده بودند نرخ بهره بشدت کاهش یابد، حال آنکه در سایر کشورهای سرمایه‌داری (آلمان، فرانسه، ایتالیا)، در نتیجه زیانهای ناشی از جنگ و فقر عمومی، کمبود سرمایه وجود داشت و نرخ بهره، مرتباً بالا میرفت.

اعتبارگردشی

هر اعتباری که باین قصد داده شود که پیشاپیش (یعنی قبل از فروش کالاها) تحقق یافتن ارزش کالاها را ممکن سازد، يك اعتبارگردشی است^{۲۴}. این گونه اعتبار، اعتباری است کوتاه مدت که بندرت از سه ماه تجاوز میکند و توسط بانک‌ها، اعم از تخصصی یا غیرتخصصی، داده میشود.

با تعمیم یافتن وجه تولید سرمایه‌داری، تولید، هرچه بیشتر از بازار جدا میشود و تحقق بخشیدن (تبدیل به پول کردن) ارزش کالاها و ارزش اضافی روز بروز پیچیده‌تر میشود؛ و حتی با در نظر گرفتن مداخله سرمایه تجاری نیز، خطر طولانی‌تر کردن دوره چرخش سرمایه را دربر دارد. اما درست در همین زمان است که سرمایه‌دار، بعنوان واکنشی در برابر گرایش نزولی نرخ سود - که ناشی از عدم تحرك بخش رو به افزایشی از سرمایه، یعنی سرمایه ساکن، است - سعی می‌کند مدت زمان چرخش سرمایه در گردش را کوتاه‌تر کند. وظیفه اساسی اعتبارگردشی نیز همین است، زیرا به کارفرمای

سرمایه‌دار امکان می‌دهد مدت گردش سرمایه‌اش را به حداقل ممکن کاهش دهد.

«بولیون رپورت» (Bullion Report) با اشاره به عملیات افزایش یافته دلان در چهار یا پنج سال قبل از ۱۸۱۰ خاطرنشان ساخت که در لندن، بهبود یافتن تسهیلات موجود جهت تنزیل، باعث گردیده بود که یک صاحب کارگاه بتواند سرمایه‌اش را زودتر بازیابد و در نتیجه، فعالیتش را افزایش دهد»^{۷۵}

«ماکرا» (Macrae) برآورد کرده است که ۳۰ تا ۴۰ درصد سرمایه در گردش کل صنایع بریتانیا، از طریق اعتبار تأمین می‌شود.^{۷۶}

در قرن نوزدهم، اعتبار گردشی در اصل بصورت تنزیل اسناد اعتباری تجار جریان داشت. تولیدکننده پارچه‌های نخی به عرضه‌کننده مواد اولیه پول نقد نمی‌پردازد، بلکه یک برات یا یک سفته بوی تسلیم می‌کند. عرضه‌کننده به بانکدار مراجعه می‌کند و بانکدار، این سند اعتباری را تحویل گرفته و مبلغ ذکر شده در سند را، پس از کسر بهره‌ای که تنزیل خوانده می‌شود، پرداخت می‌کند. وقتی سررسید پرداخت سفته فرامیرسد، تولیدکننده پارچه‌های نخی، مبلغ ذکر شده در سند را به بانکدار می‌پردازد. در واقع، بانکدار این مبلغ را، مثلاً برای سه ماه، به عرضه‌کننده پنبه خام قرض داده است و باین ترتیب وی را قادر ساخته است مدت زمان چرخش سرمایه‌اش را سه ماه کاهش دهد (و همچنین، از مدت زمان چرخش سرمایه تولیدکننده کارگاهی نیز کاسته است، زیرا وی فقط باین دلیل از عرضه‌کننده اعتبار می‌گیرد که عرضه‌کننده، بتوبه خود میتواند از بانکدار اعتبار دریافت کند).

لیکن، از قرون وسطی بعد، شکل دیگری از اعتبار گردشی نیز وجود داشته است.^{۷۷} هر سرمایه‌دار، نزد بانکدار محلی‌اش، یک حساب جاری دارد که وی را قادر می‌سازد از طریق دستورات کتبی (انتقال از یک حساب به حساب دیگر) پرداخت‌ها و دریافت‌های پولی‌اش را انجام دهد. در نتیجه،

* «پولانی» اعلام می‌دارد که یک سهم وام دادن براساس حساب‌جاری، قبلاً هم توسط بانکداران «آشور» باستان انجام می‌گرفت.^{۷۸}

همه پرداخت‌ها و دریافت‌ها از طریق بانکدار-که به يك نوع دفتردار مرکزی بدل میشود- انجام می‌گیرند. يك صاحب کار گاه، در يك زمان معین، در حساب جاری بانک محلی‌اش، فرضاً يك میلیون فرانک موجودی دارد. لیکن، برای ادامه تولید، احتیاج فوری به دو میلیون فرانک پول احساس می‌کند تا بتواند دستمزدهای کارگزارانش را بپردازد. بانکدار میداند که چند هفته بعد، صاحب کار گاه، از محل فروش کالاهايش، مبالغ زیادی عایدی خواهد داشت؛ از نیجهت، بوی اجازه میدهد مبلغی بیش از موجودی حساب جاری‌اش برداشت کند (حوالهٔ افزون بر اعتبار)؛ در واقع، بانکدار با این کارش، يك میلیون فرانک به صاحب کار گاه قرض داده است، که البته بهرهٔ این «وام بر اساس حساب جاری» را دریافت خواهد کرد؛ این بهره، جز در مورد شرکت‌های بسیار بزرگ، معمولاً از ۵ درصد کمتر نیست*.

از ربع آخر قرن نوزدهم، وام‌دادن بر اساس حساب جاری، هر چه بیشتر جای تنزیل کردن اسناد اعتباری تجار را گرفت و حالت غالب یافت ۷۹. تراکم سرمایه، منجر به شکل‌گیری مؤسسات اقتصادی بسیار بزرگی میشود که نزد بانک‌ها، اعتبار کافی دارند و می‌توانند از طریق وام‌هائی که بر اساس حساب جاری‌شان دریافت می‌کنند، همهٔ اعتبارهای کوتاه مدت خود را تأمین کنند. اما مؤسسات اقتصادی کوچک، هر چه بیشتر بفروریز و تسویهٔ اسناد اعتباری تنزیل شده در مردم رسید معین هستند و همیشه نگران بی‌اعتباری ناشی از عدم پرداخت بروات (واخواست) میباشند. بالاخره، ادغام یافتن مؤسسات بزرگ اقتصادی و عرضه‌کنندگان مواد اولیه و سازمانهای فروش آنها در درون تراست‌ها و گروه‌های مالی و امثالهم، مشارکت‌های کلاسیک را که قبلاً از اسناد اعتباری استفاده میکردند، منسوخ میسازد ۸۰. در بریتانیای کبیر، حجم اسناد اعتباری تنزیل شده، از ۲۵۰ میلیون پوند در سال ۱۹۱۳ به ۱۰۰ میلیون پوند در سال ۱۹۳۷ کاهش یافت در حالیکه میزان وام‌هائی که بر اساس حساب جاری به صنایع پرداخت میشدند، از ۸۵۰ میلیون پوند در سال ۱۹۲۹ به يك میلیارد پوند در سال ۱۹۳۸ رسیدند ۸۱.

* در مورد بی‌آمدهای پولی این نوع اعتبار، به فصل هشتم مراجعه کنید.

معدلك، از بحران بزرگ سال ۱۹۲۹ بعد، بخصوص در ایالات متحده، حجم وام‌هائی که بر اساس حساب جاری به صنایع بزرگ داده شده‌اند، روبه کاهش گذارده است. دلایل این امر، بیشتر در انباشت ذخیره‌های عظیم پول نقد توسط سرمایه انحصاری*، سقوط نسبی صنایعی که بالاخص به اعتباربانکی وابسته بودند، رواج بیشتر پرداخت‌های نقدی در تجارت خرده‌فروشی و توسعه یافتن مؤسسات اعتباری تخصصی نهفته است. امروزه، کارفرمایان کوچک و متوسط، متقاضیان اصلی وام بر اساس حساب جاری را تشکیل می‌دهند^{۸۲}. در چند سال اخیر، در بعضی از کشورهای اروپائی نظیر سوئیس، فرانسه و بلژیک، مقدار پرداخت‌های تنزیلی افزایش یافته است؛ و این ناشی از سیاست جذب-کننده تنزیل مجددی است که مقامات مالی این کشورها، پیش گرفته‌اند؛ این مقامات معتقدند اگر اعتبارگردشی، بجای آنکه بصورت اعتبار بر اساس حساب جاری باشد، بصورت تنزیل مجدد اعمال گردد، ایشان بطور مستقیم‌تری میتوانند بر نوسانات حجم پول تأثیر بگذارند^{۸۳}.

اعتبار سرمایه‌گذاری و بازار مالی

هر اعتباری که بمنظور افزایش مقدار سرمایه یک کارفرمای صنعتی یا تجاری داده شود، یک اعتبار سرمایه‌گذاری میباشد که اعتباری دداز مدت است و مبالغ نسبتاً قابل توجهی را شامل میشود؛ چنین اعتباری، از نقطه نظر اعتباردهنده، معمولاً بقصد داشتن یک ددآمد مداوم، داده میشود.

منشأهای اعتبار سرمایه‌گذاری را میتوان در خرید عایدات زمین در قرون وسطی، در ساخت کلی‌کمپانی‌های تجاری قرون وسطی، در سپرده‌های مبالغی پول با بهره ثابت نزد مؤسسات بزرگ تجاری قرن چهاردهم و در وام‌های درازمدتی که سوداگران و رباخواران قرون وسطی به پادشاهان و شاهزادگان و شهرها میدادند، جستجو کرد^{۸۴}.* در قرن شانزدهم بود که، با

* نگاه کنید به فصل چهاردهم، بخش «تبدیل به سرمایه کردن بیش از حد».

** همچنین، میتوانید به فصل چهارم، که در آن منشأهای بورس، قرضه

ظهور بازار بورس و اسناد قابل تبدیل بیول، اعتبار سرمایه گذاری، خصوصیات کنونی اش را بخود گرفت. از آن پس، یک طبقه اجتماعی بوجود آمد که می خواست ثروتش را سرمایه اش را در عملیات اعتباری درازمدت بکار اندازد تا از طریق حاصل این سرمایه گذاریها، سرمایه اش را افزایش دهد. اینان، عرضه سرمایه را در بازار مالی ای که در مرحله جنینی بسر میبرد، تأمین میکردند. تقاضا برای سرمایه نیز در درجه اول از سوی دولت و پس از آن، بطور روبه افزایشی از سوی شرکت های سهامی مطرح میشد. تسلط سهام دولتی در بازارهای مالی اروپای غربی، در سراسر دوره سرمایه تجاری ادامه یافت؛ عبارت دیگر، تا اوائل یا حتی تا اواسط قرن نوزدهم، سهام دولتی بر بازارهای مالی کشورها مسلط بودند.

قرضه عمومی خیلی زود بصورت سهمی که درآمد ثابت داشت و از محل دریافتی های آینده دولت* قابل پرداخت بود، درآمد؛ و سهم خصوصی، در درجه اول یک سهم با درآمد متغیر باقی ماند و بازده واقعی آن بستگی به سود سالانه (یا شش ماهه) شرکت هائی داشت که این سهامها را منتشر میکردند. در هر دومورد، از نظر سرمایه دار، خرید یک سهم، بمعنای خرید یک حق مطالبه درآمد، یعنی بمعنای خرید حق شرکت در تقسیم ارزش اضافه اجتماعی در آینده بود. وقتی میدان عمل بازار سهام گسترش یافت و بسیاری از بورژواها، موجودی اوراق بهادار خود را که حاوی سهام شرکت های متعدد و همچنین سهام های منتشره از سوی دولت های مختلف، ایالات، بخش ها و سایر واحدهای عمومی بود - بتدریج افزایش دادند، ماهیت اجتماعی اعتبار سرمایه گذاری، هر چه بیشتر مشخص شد.

از آنجا که بوام دادن مقادیر قابل توجهی پول به یک مؤسسه تولیدی، آنهم برای یک دوره طولانی، با خطراتی مواجه است، منطقی لازم می آید که

* حکومت هائی که قادر به پرداخت بهره قرضه های عمومی شان نبودند، اداره کمرکانشان به تسلط نیروهای خارجی درآمد و این، منبع اصلی درآمدشان شد؛ چنین اتفاقی، در قرن نوزدهم برای چین و در قرن بیستم برای ونزوئلا بوقوع

تضمینات اضافه‌ای - نظیر حق نظارت بر مدیریت پولی که بوام داده شده است و حق نظارت بر اداره کلی آن حرفه - مورد درخواست قرار گیرند. بهمین دلیل است که در مؤسسات اقتصادی، مالکیت مستقیم سهام، مورد حمایت قرار میگیرد، یا بعبارت دیگر، تشکیل شرکتهای چندشریکی همیشه معمولیترین شکل اعتبار سرمایه گذاری بوده است.

کمپانیهای قدیمی جهان باستان، چین، قرون وسطی و تمدنهای عرب و ییزانس، همگی شرکتهائی با مسئولیت نامحدود بودند: یعنی همه شرکا در برابر دیون شرکت، با اندازه همه مایملکشان مسئولیت داشتند - اعم از اینکه همه این دارائیها در شرکت سرمایه گذاری شده باشند یا نشده باشند. این مسئله سبب شد که در قرون وسطی، همه بانکهای که اعتبار سرمایه گذاری میدادند، بسرعت ورشکست شوند. در «ونیز»، از ۱۰۳ بانکی که در قرن چهاردهم تأسیس شده بودند، نود و شش بانک ورشکست شدند^{۸۴}. پیشرفت وجه تولید سرمایه‌داری، به اعتبار غیرشخصی انجامید و این جریان، با شرکتهای سهامی و شرکتهای با مسئولیت محدود زمان ما به کاملترین مرحله خود رسید. خرید اوراق قرضه و سهام در يك حرفه، طریقه معمولی دادن اعتبارات سرمایه‌گذاری شده است.

گرچه شرکت سهامی از قرن شانزدهم ظاهر شد، اما تا قرن نوزدهم حالت غالب را در اقتصاد نداشت. دو ورشکستگی درهم کوبنده‌ای که در آغاز قرن هجدهم رخ دادند - یکی ورشکستگی شرکت «دریای جنوب» در بریتانیا و دیگری ورشکستگی شرکت «می‌سی‌سی‌پی» در فرانسه - سبب شدند که بورژوازی، از خطری که در دل اینگونه اعتبار نهفته بود، بوخت افتد^{۸۵}. در واقع هم، دوره تولید کارگاهی، برای چنین حدی از اعتبار - با صورتی که بعدها، سرمایه‌داری صنعتی ایجاد میکرد - مساعد نبود.

باین ترتیب، در فاصله قرن شانزدهم تا اواخر قرن هجدهم، اعتبار سرمایه‌گذاری‌ای که به حرفه‌های خصوصی داده میشد، افزایش چندانی نیافت. در عین حال که شرکتهای سهامی په‌کندی توسعه می‌یافتند، بانکهای سپرده، با بیاد آوردن درس‌هائی که از وقایع اواخر قرون وسطی گرفته بودند^{۸۶}،

از عملیات سرمایه گذاری رومیگرداندند؛ بعلاوه، اگر این بانکها در پروانه تأسیسشان بعنوان بانکهای عمومی به ثبت رسیده بودند، اصلاحی پرداختن به فعالیت‌های سرمایه گذاری را نداشتند. این بانکها، عملیات دراز مدتشان را به دولت و به مشتریان بسیار انگشت شماری، محدود ساختند.

فقط در اواخر قرن هجدهم که بانکهای بازرگانی بریتانیا و مؤسسات بزرگ بانکی (Haute-Banque) در قاره اروپا ظاهر شدند، بانکداران مجدداً به حرفه‌های خصوصی تجاری و صنعتی علاقه نشان دادند. در سال ۱۸۲۲، «سوسیته ژنرال بلژیک» (Société Générale de Belgique)، اولین بانک بازرگانی بمعنای واقعی کلمه بود که در آغاز، به مؤسسات صنعتی، وام‌های کوتاه مدت میداد؛ این بانک، پس از مدتی، از توقف پیش از حد سرمایه، زیان دید و به خرید سهام و بدست گرفتن ابتکار عمل در تأسیس شرکت‌های سهامی رو آورد.^{۸۷}

از نمونه فوق، در فرانسه نیز پیروی شد. اما ورشکستگی پرسروصدای «مؤسسه اعتبارات منقول» که متعلق به برادران «پرا» (Pereira) بود سبب گردید در غالب کشورهای اروپائی، بانکهای بازرگانی تا سال ۱۸۷۲ گسترش چندانی نیابند.^{۸۸} پس از آن، کشورهای بسیاری، شاهد ظهور و ترقی بانکهای مخلوط - یعنی بانکهایی که هم سپرده می پذیرفتند و هم اعتبار سرمایه گذاری میدادند - بودند.

توسعه شرکت‌های بیمه، بانکهای پس انداز، صندوقهای بیمه اجتماعی و امثالهم در قرن بیستم، که در عین گردآوری مبالغ عظیمی سرمایه، نمی توانند اقدام بخريد اوراق بهادار با درآمد متغیر نمایند، بر بازار مالی تأثیر گذاشته و آنرا دگرگون کرده است. بسیاری کشورها، قوانینی گذرانده اند که این محدودیتها را معین کرده و حتی آنها را به بانکهای سپرده نیز تعمیم میدهند. نتیجتاً، سهام دولتی، مجدداً بر بازارهای مالی بسیاری از کشورها مسلط شده اند، درست همانطور که قبل از قرن نوزدهم، چنین بود.^{۸۹}

این پدیده با پدیده دیگری که تأمین مالی دولتی واحدهای بزرگ

اقتصادی نامیده میشود، همراه شده است*.

بازار سهام (بورس)

سرمایه‌داران و مؤسسات اعتباری، که سرمایه پولی‌شان را بصورت سهام و اوراق قرضه در شرکت‌های سهامی سرمایه‌گذاری می‌کنند، انتظار دارند با بکار انداختن این پول‌ها، به‌نرخ متوسط بهره دست یابند. با اوراق قرضه و سهامی که درآمد ثابت دارند، این انتظار، از پیش تضمین میشود. اما در مورد کل سهام بمعنای دقیق کلمه، میزان بهره‌ای که بدست می‌آید، همراه با سود حاصله، نوسان می‌کند؛ این بهره، سود سهام خوانده میشود. سهام، اوراق قرضه و سایر اوراق بهادار قابل انتقال - که بمعنای حق مطالبه درآمد هستند - قابل تبدیل به پول میشوند و در بازار سهام خرید و فروش میگردند. قیمت این سهام، در واقع تبدیل به سرمایه شدن سود سالانه (درآمد سالانه) آنهاست که برپایه نرخ متوسط بهره محاسبه میشود. این قیمت، مظنه سهم در بازار سهام میباشد* *. از آنجاکه سود سهامی که یک شرکت میپردازد از سالی به سال دیگر، تفاوت میکند، و از آنجاکه تخمین سود احتمالی سهام نیز در سراسر سال متفاوت است، لذا این مظنه‌ها ممکن است نوسانات شدیدی داشته باشند. سفته‌بازی واقعی در جهت صعود یا نزول قیمت سهام نیز غالباً سازمان داده میشود و سبب تغییرات مصنوعی در مظنه‌ها میگردد؛ مثلاً، شایعات دروغ پراکنده میشوند، یا اینکه تغییرات شدید و قریب الوقوعی که برسودآوری یک حرفه تأثیر می‌گذارند، از نظر سایرین پنهان نگه داشته میشوند.

در بعضی کشورها، این سفته‌بازی، تا حد وسیعی در مورد اعتبار انجام

* به فصل چهاردهم، بخش «تأمین مالی از درون» مراجعه کنید.
 * * این موضوع، صحت مطلق ندارد. موضوع دیگری را که باید در نظر گرفت، استرداد احتمالی وجوه، در صورت بسته شدن شرکت است. اما این عامل، جز بهنگامیکه پایان فعالیت یک شرکت کاملاً محسوس نباشد، در محاسبات وارد نمیکرد.

میگیرد. مثلاً در نیویورک، برای سفته‌بازان «وال استریٹ» (Wall Street)، سفته‌بازی روی اعتبارات، یکی از عمده‌ترین عملیات در بازار پولی را تشکیل میدهد.^{۹۰}

دارندگان سهام و اوراق قرضه، متوسط‌بهره را دریافت می‌کنند؛ و شرکت‌های سهامی صنعتی، تجاری و مالی به سود متوسط دست می‌یابند. تفاوت بین ایندو به کجا می‌رود؟ مادام که این مابه‌التفاوت، مجدداً در آن حرفه بکار نیفتد و تبدیل به ذخیره گردد، میتوان گفت این مقدار، پیشاپیش، بصورت سود مؤسس، سرمایه‌گذاری میشود؛ یعنی بصورت سهام اضافی، سهام امتیازی خاص و امثالهم، به مؤسسين شرکت اختصاص می‌یابند.

فرض کنیم يك مؤسسۀ صنعتی، يك سرمایه ۱۰۰ میلیونی دارد و میخواهد برای گسترش کارش، ۲۰۰ میلیون نیز از طریق مردم بدست آورد. همچنین، فرض کنیم نرخ متوسط سود ۱۰ درصد و نرخ متوسط بهره ۵ درصد باشد. اگر سهام شرکت برای کل مبلغ ۳۰۰ میلیون منتشر شود (که نمیشود)، انتظار میرود در هر سال بطور متوسط ۱۵ میلیون سود سهام بدست دهد. اما مؤسسين شرکت سهامی، يك سود سالانۀ ۳۰ میلیونی را پیش‌بینی می‌کنند. و آنوقت این مابه‌التفاوت بهره‌متوسط و سود متوسط را - یعنی ۱۵ میلیون را - با نرخ متوسط بهره ۵ درصد، سرمایه‌گذاری خواهند کرد، یعنی يك سرمایه اضافی ۳۰۰ میلیونی تشکیل میشود که از آن خود آنها خواهد بود؛ نتیجتاً، کل سرمایه‌ای که برایش سهم منتشر می‌کنند، ۶۰۰ میلیون خواهد بود که فقط ۳۰۰ میلیون آنرا عملاً پرداخت کرده‌اند؛ و سود مؤسس بكمك همین عمل، تحقق می‌یابد. ۳۰۰ میلیون سهام اضافی، صرفاً يك حق مطالبۀ درآمد است که دارندگان آن - یعنی مؤسسين شرکت - را قادر می‌سازد همه ساله مابه‌التفاوت سود متوسط و بهره متوسط (سود سهام) را که همان سود کار-فرماست، برای خود برداشت کنند. مثلاً وقتی «تراست مواد شیمیائی بریتانیا» - صنایع شیمیائی سلطنتی - در سال ۱۹۲۶ تأسیس شد، سرمایه ثبت شده‌اش ۵۶۸۰۳،۰۰۰ پوند بود، حال آنکه مجموع سرمایه مؤسساتی که برای تشکیل این تراست در هم ادغام شده بودند، فقط ۳۹ میلیون پوند بود.^{۹۱}

دلیل اصلی ثروتمند شدن سریع و شدید «فرمانروایان صنایع» در دوران بزرگ تأسیس شرکت‌های سهامی (Gründerjahre) را باید در همین تبدیل کردن سود مؤسس به سرمایه، جستجو نمود. اما در واقع، تفاوتی که بین سود متوسط و بهره متوسط درآینده وجود دارد، پیشاپیش و در زمان حال، تبدیل به سرمایه میشود؛ و این، در خود یک عنصر بزرگ سفته‌بازی را جای میدهد. بسیاری از شرکت‌های سهامی درمی‌یابند که، درست بدلیل همین تبدیل به سرمایه کردن بیش از حد، قادر نیستند برای مدتی طولانی، سود سهامی معادل با بهره متوسط بپردازند، و حتی بعضی از آنها ورشکست میشوند.

طریقه دیگر تخصیص سود مؤسس، بالا بردن مظنه‌های سهام در بازار سهام است. شرکتی را در نظر بگیرید که بایک سرمایه ۱۰ میلیون فرانکی - که به ۱۰۰۰۰ سهم ۱۰,۰۰۰ فرانکی تقسیم شده است - تأسیس گردیده باشد. انتظار میرود سود سالانه این شرکت، که بر اساس نرخ متوسط سود - فرض کنیم ۱۵ درصد تعیین میشود، ۱/۵ میلیون فرانک، یعنی برای هر سهم، ۱۵۰۰ فرانک در سال باشد. حال، اگر نرخ متوسط بهره، ۵ درصد باشد، توقع معمولی اینست که پولی که بوام داده میشود، بیش از ۵ درصد درآمد نداشته باشد و آنوقت، ۱۵۰۰ فرانک بصورت درآمد سالانه و معمولی سهمی تلقی میشود که قیمتش ۳,۰۰۰ فرانک است. به همین دلیل، مؤسسين شرکت قادر خواهند بود در بازار سهام، هر سهم شرکت را بجای ۱۰,۰۰۰ فرانک، ۳,۰۰۰ فرانک بفروشند و مابه‌التفاوت آنرا - که باز هم نوعی تبدیل به سرمایه کردن تفاوت سود متوسط درآینده با بهره متوسط کنونی است - بخود تخصیص دهند. سهام «دانلپ» (Dunlop) - یک تراست محصولات لاستیکی بریتانیا - که در سال ۱۸۹۶ بمبلغ ۳ میلیون پوند انتشار یافته بودند، فقط شش هفته پس از انتشار بمبلغ ۵ میلیون پوند بفروش رسیدند.^{۹۲}

نمونه بسیار خوبی از ترکیب ایندو نوع سود مؤسس را میتوان در نحوه عمل «هارودز» (Harrod's) - که یک فروشگاه بسیار بزرگ انگلیسی است و در سال ۱۸۸۹ بصورت شرکت سهامی تأسیس گردید - مشاهده نمود. سرمایه این شرکت یک میلیون پوند بود که ۱۴۰۰ پوند آنرا سهام امتیازی مخصوص

مؤسسين تشكيل ميداد وايشان ازینطریق، سهم زياد و روبه‌افزايشی ازسود را برای خود تضمین کرده بودند. علیرغم این واقعیت که سود پرداخت شده سالانه سهام معمولی این شرکت، ابتدا ۱۰ درصد بود و در خلال بیست سال، بطور متوسط به ۲۰ درصد رسید، اما سهام ممتاز متعلق به مؤسسين شرکت، بلافاصله تبدیل به سرمایه‌ای معادل با ۱۴۰,۰۰۰ پوند شدند و در سال ۱۹۱۱، قیمت آنها در بازار سهام، کمتر از ۱,۴۷۰,۰۰۰ پوند نبود؛ این مبلغ، برابری با ده برابر سرمایه اسمی مؤسسين شرکت و ۱۰۰۰ برابر سرمایه‌ای بود که واقعاً پرداخته بودند^{۹۳}...

ممکن است ارزش واقعی سهام و اوراق قرضه، مدت‌ها قبل، ازین رفته باشد، اما این اوراق بهادار همچنان به گردش مستقل‌شان در بازار سهام، در میان دلالتان، ادامه دهند. کشتی‌های جنگی‌ای که با سرمایه وام گرفته شده توسط يك دولت، ساخته شده‌اند، ممکن است مدت‌ها قبل به قعر دریا رفته باشند، درست همانطور که ممکن است از ماشین‌آلاتی که با پول جمع‌آوری شده از محل فروش سهام خریداری گردیده‌اند، جزمشتی آهن‌پاره، باقی‌نمانده باشد. جدائی سرمایه واقعی و انبوه مطالبات قابل تبدیل بیول از یکدیگر - که قبلاً، در نتیجه تبدیل به سرمایه کردن بیش از حد در بسیاری شرکت‌های سهامی، کاملاً چشمگیر شده بود - از این پس کامل میشود. این انبوه مطالبات نشانگر چیزی جز يك سرمایه موهوم نیست که بظاهر، جزئی از کل سرمایه جامعه را نشان میدهد، اما در ورای این ظاهر، ماهیت طبیعی‌اش را - که صرفاً يك حق مطالبه در آمدست و به دارنده آن، حق شرکت در تقسیم ارزش اضافه جامعه را اعطا میکند - نهفته میدارد.

شرکت‌های سهامی و تکامل سرمایه‌داری

بعضی‌ها، مدت‌هاست منتظرند تا در پیشرفت شرکت‌های سهامی دلیلی بیابند که ثابت کند سرمایه نه فقط بهیچوجه متراکم نمیشود، بلکه «دموکراتیزه» نیز میشود. مگر در بعضی کشورها، مثلاً در ایالات متحده، میلیون‌ها نفر صاحب سهم نیستند؟ آیا این ممکن نیست که هر کارگر ماهری، از پس اندازهایش برای

خرید سهام شرکت‌های بزرگ صنعتی استفاده کند؟

چنین تصویری، يك اشتباه دوگانه است. اولاً، هر كس كه يك حق مطالبه درآمد از تقسیم ارزش اضافی جامعه را داشته باشد، يك سرمایه دار نیست؛ اگر چنین بود، هر تعمیر کار ناتوان و از کار افتاده‌ای يك «سرمایه دار» می بود. فقط آندسته از سهامداران را كه می توانند به كمك درآمد ناشی از سرمایه شان، وبدون فروش نیروی كارشان زندگی کنند و سطح زندگی شان نیز حداقل هماهنگ با سطح زندگی يك كارخانه دار كوچك باشد، میتوان جزو این مقوله، طبقه بندی نمود.

بررسی هائی كه در سال ۱۹۵۲ توسط مؤسسه «بروكینگز» (Brookings) در ایالات متحده انجام گرفته اند نشان میدهند كه از میان بیش از ۳۰ میلیون كارگر امریکائی، فقط ۲ درصدشان صاحب سهمند. از ۶/۵ میلیون نفر سهامدار، ۴/۵ میلیون نفرشان هر يك كمتر از ۱۰۰ سهم دارند و درآمد سالانه شان از محل این مقدار سهم، كمتر از ۲۰۰ دلار است؛ كه این مقدار، از دستمزد ماهانه يك كارگر متوسط نیز، كمتر است. پس بیهوده است كه این عده را «سرمایه دار» تلقی كنیم.

نتیجتاً، گرچه شرکت‌های سهامی، بظاهر، بعنوان مؤسساتی كه مالكیت وسائل تولید را پخش می كنند متجلی میشوند، اما در واقع، نشان دهنده مرحله مهمی در تراكم سرمایه هستند. تلقی كردن يك سهامدار كوچك بعنوان «مالك مشترك» يك تراست غول آسا نظیر «جنرال موتورز»، صرفاً يك فریب حقوقی است. این سهامدار، در برابر چنین عنوانی، عملاً پس اندازهایش را در اختیار كارخانه داران و بانكداران بزرگ قرار داده است تا آنچه میخواهند با آن بكنند. ازینجهت، شركت سهامی، بیشتر يك فرم خلع ید از پس انداز كنندگان كوچك است در لباسی مبدل؛ و آنها هم نه بنفع يك نیروی بی نام، بلكه بنفع سرمایه داران بزرگ كه باین طریق می توانند اختیار انبوه سرمایه هائی را كه، در مجموع، از سرمایه خودشان بسیار بیشترند، بدست گیرند.

«در واقع، وقتی فردی در يك شركت بزرگ سرمایه گذاری می كند، همه قدرتش را به مدیریت آن شركت تفویض ميكند تا از سرمایه وی برای تولید

وتوسعه آن شرکت استفاده کنند؛ اوهمه اختیارش را برمحصول این سرمایه، از دست میدهد. وی، يك حق اندك درجهت دریافت سودها - معمولاً بصورت پول-ويك حق بسیار زیاد درجهت فروش نقش خود در مقابل پول نقد را در خود نگه میدارد. او تقریباً بطور کامل، يك دریافت کننده غیر فعال است»^{۹۴}. جالب اینجاست که رأی يك دادگاه انگلستان نیز، این نظر را تأیید می کند. «لرد اووُشد» (Lord Evershed) در سال ۱۹۴۹ اعلام داشت: «سهامداران، از نظر قانون، جز و مالکان يك فعالیت اقتصادی محسوب نمیشوند. تعهد و تصدی يك فعالیت اقتصادی، چیزی است کاملاً متفاوت با مجموعه سهامداران». «اکنونویست» میافزاید: «بعبارت دیگر، يك سهامدار معمولی، قسمت کاملاً برابری از دارائیهای شرکت را که متناسب با سهم او باشد، در تملك ندارد. حق وی، فقط مربوط به قسمت اندك و معینی از سودهاست؛ توزیع این مقدار، در صلاحیت هیئت مدیره است...»^{۹۵}.

قبل از آنکه شرکت‌های سهامی، بصورت کنونی‌شان شکل بگیرند، برای کنترل مؤثر، يك شرکت، لازم بود که قسمت اعظم سرمایه يك شرکت را در تملك داشت. «گاردینر سی. مینز» (Gardiner C. Means) اخیراً نشان داده است که در اثر توسعه اینگونه شرکت‌ها و پراکنده شدن سهام-شان در دست عده زیادی سهامدار کوچک، عده قلیلی از سهامداران بزرگ می‌توانند با مقدار سهمی که فقط قسمت کمی از کل سرمایه را تشکیل میدهد، کنترل تراست‌ها را بدست گیرند^{۹۶}. برای مثال، در «شرکت تلفن و تلگراف امریکا»، مقدار سهمی که در سال ۱۹۳۵ در تملك ۴۳ سهامدار بزرگ بود از کل سهام ۲۴۲،۵۰۰ سهامدار کوچک بیشتر بود. در سال ۱۹۳۹، در «شرکت دخانیات رینولدز» که یکی از تراست‌های عمده سیگار امریکاست، کلاً ۶۳،۳۵۷ سهامدار وجود داشت؛ اما فقط ۲۰ درصد این عده، ۵۹/۷ درصد از سهم‌های عادی «A» و ۲۲/۵ درصد از سهم‌های عادی «B» را در دست داشتند^{۹۷}. در اول ژوئن سال ۱۹۵۹، تعداد کل سهامداران تراست «بواترز» (Bowaters) انگلستان، ۴۲،۸۶۶ نفر بود؛ اما ۲۶،۰۰۰ سهامدار کوچک آن فقط ۲/۸ میلیون پوند سهم معمولی در اختیار داشتند،

حال آنکه ۴/۳ میلیون پوند فقط در دست ۱۵۱ سهامدار بزرگ بود. که از این عده نیز، تنها ۶۳ نفرشان، ۳/۴ میلیون پوند در تملک داشتند!

بررسی‌های مؤسسه «بروکینگز» که قبلاً ذکر گردید، همچنین نشان میدهند دو درصد کل سهامداران، یا کمتر از ۱/۱۰ درصد از مردم آمریکا، یعنی فقط ۱۳۰۵۰۰۰ نفر امریکائی هر یک ۱۰۰۰۰ سهم یا بیشتر از ۱۰۰۰۰ سهم دارند؛ که در مجموع ۵۶ درصد ارزش همه سهم‌های منتشره در آمریکا را در دست داشته و باین ترتیب کنترل حجم اصلی سرمایه‌های آمریکا را در اختیار دارند.

پروفسور «سارگانت فلورنس» (Sargant Florence) نحوه توزیع سهام شرکت‌های سهامی عمده بریتانیا و ایالات متحده را در میان سهامداران کوچک و بزرگ بتفصیل مورد بررسی قرار داده است. نتایج حاصله از این بررسی، بسیار مهمند. در ۱۴۲۹ شرکت امریکائی، ۹۸/۷ درصد سهامداران - یعنی انبوه سهامداران کوچک - فقط ۳۸/۹ درصد سهام را در اختیار دارند، حال آنکه تنها ۳/۵ درصد سهامداران - یعنی کسانی که هر یک بیش از ۵۰۰۰ سهم دارند - ۴۶/۷ درصد سهام را نزد خود متراکم ساخته‌اند. در مورد شرکت‌های بزرگ، که سرمایه‌شان از ۱۰۰ میلیون دلار متجاوز است، این درصدها عملاً تغییری نکرده‌اند (ارقام فوق مربوط به وضعیت سالهای ۱۹۳۷ - ۱۹۳۵ میباشد).

در بریتانیا، در مورد ۳۰ شرکت سهامی بسیار بزرگ، ۹۶/۴ درصد سهامداران - سهامداران کوچک - ۴۰/۱ درصد کل سهام را در اختیار دارند، در حالیکه فقط ۵/۵ درصد سهامداران - سهامداران بزرگ - ۳۵/۹ درصد سهام را مالک میباشند.

در ایالات متحده، در ۱۲۶ شرکت سهامی بسیار بزرگ، ۲۰ سهامدار اصلی، در یک چهارم آنها بیش از نیمی از سهام را، و در یک چهارم دیگرین ۳۰ تا ۵۰ درصد کل سهام را و در یک پنجم آنها بین ۲۰ تا ۳۰ درصد سهام را در اختیار دارند. در بریتانیا، در ۸۲ شرکت سهامی بسیار بزرگ، ۲۰ سهامدار اصلی، در ۴۰ درصد از این شرکت‌ها بیش از نیمی از سهام را، و در ۱۷ درصد

از این شرکت‌ها بین ۳۰ تا ۵۰ درصد سهام را، و در ۲۱ درصد آنها بین ۲۰ تا ۳۰ درصد سهام را در دست دارند.

بالاخره، با تجزیه تحلیل طریقه اداره همه این شرکت‌ها درمی‌یابیم ۵۸ درصد شرکت‌های انگلیسی و آمریکائی، بوضوح تحت تسلط سهامداران عمده هستند، حال آنکه ۳۳ درصد شرکت‌های انگلیسی و ۱۵ درصد شرکت‌های آمریکائی، جزو موارد «حاشیه‌ای» بحساب می‌آیند.

پروفیسور «سارگانت فلورنس» نتیجه می‌گیرد: «باین ترتیب، با حرکت از شناخته‌ها بسوی ناشناخته‌ها، مطمئناً دلیل کافی می‌یابیم که بپذیریم «انقلاب مدیریت، آنطور که بعضی‌ها فکر می‌کنند (یا فکر نکرده، بیان میکنند) پیش نرفته است، و در بسیاری شرکت‌های سهامی و مؤسسات بزرگ، رهبری و تصمیم نهائی درباره خط مشی اصلی، همچنان در دست سهامداران سرمایه‌دار بزرگ‌تر است»^{۹۸}.

پروفیسور «ویلیام دامهوف» (G. William Domhoff) در کتاب «چه کسی بر امریکا فرمان میراند؟» - که در سال ۱۹۶۷ منتشر شد و سر و صدای زیادی برآه انداخت - کلیه نوشته‌های مربوط به باصطلاح «عدم تراکم» ثروت و «پراکندگی سهام» را مورد بررسی و تجزیه تحلیل قرار می‌دهد. وی بنقل از یکی از جلسات سنای امریکا، خاطرنشان می‌سازد که کمتر از یک درصد خانواده‌های آمریکائی، بیش از ۸۰ درصد کل سهام شرکت‌های سهامی این کشور را در تملک دارند. سه تن از استادان دانشگاه «هاروارد»، حتی ازینهم فراتر رفته و ثابت کرده‌اند که ۲/۵ درصد خانواده‌های آمریکائی، مالک بیش از ۵۶ درصد کل سهام شرکت‌های سهامی این کشور اند؛ چنین نظریه‌ای، نتیجه گیری «مؤسسه تحقیقاتی بروکینگز» را - که چندسال قبل از آن، به چنین نتیجه‌ای رسیده بود - بخوبی تأیید می‌کند. پروفیسور «دامهوف»، در این رابطه، جدول ذیل را، که بسیار گویاست، ارائه می‌دهد:

درصد ارزش کل سهام شرکت‌های سهامی، که در دست یک درصد خانواده‌های ثروتمند آمریکائی است:

سال:	۱۹۲۲	۱۹۲۹	۱۹۳۹	۱۹۴۵	۱۹۴۹	۱۹۵۳
درصد:	۶۱/۵٪	۶۵/۶٪	۶۹٪	۶۱/۷٪	۶۴/۹٪	۷۶/۰٪

«فردیناند لوندبرگ» (Ferdinand Lundberg)، در کتاب «ثروتمندان و فوق ثروتمندان» پس از بررسی و تجزیه تحلیل شرکت‌های سهامی بزرگ در رابطه با سهامداران عمده آنها، نتیجه می‌گیرد که در سال ۱۹۶۵، تعداد بسیار قلیلی از سهامداران - که تقریباً همیشه از معدودی خانواده شناخته شده تشکیل میشوند - عملاً کنترل کلیه اینگونه شرکتها را در دست داشتند. در مورد بریتانیا، پروفیسور «تیتموس» (Titmuss) یادآور میشود که در سال ۱۹۵۴، یک درصد خانواده‌های انگلیسی، ۸۱٪ سهام شرکت‌های سهامی این کشور را مالک بودند؛ وی اضافه میکند که در فاصله پایان جنگ دوم جهانی و آغاز سالهای دهه ۱۹۶۰، این نابرابری توزیع ثروت، بدون تردید، افزایش چشمگیری یافته است.

«نورمن ماکرا» (Norman Macrae) برآورد کرده است که در بریتانیا، بیش از ۹۰ درصد کل سهام، در دست ۲ درصد جمعیت است و عده‌ای بین ۱۰۰ و ۱۵۰ هزار نفر (یعنی بین ۲/۰ و ۳/۰ درصد کل جمعیت) بیش از ۵۰ درصد این سهام را در تملک دارند.^{۹۹} در هندوستان نیز، که سهام بعضی از بزرگترین شرکتها بصورت زیر توزیع گردیده است، وضع از همین قرار است:^{۱۰۰}

کادخانه «ادوانس» کادخانه‌جات «تاتا» کادخانه برق «تاتا»

طبقه بندی سهامداران		درصد سهامداران	درصد سهامها	درصد سهامداران	درصد سهامها
کسانیکه از ۱ تا ۲۵ سهم دارند		۹۳/۶	۴۰/۰	۷۹/۰	۱۴/۱
کسانیکه بیش از ۱۵۰ سهم دارند		۰/۹	۳۶/۵	۲/۴	۶۴/۰

در هر مورد، تعداد سهامی را که عده قلیلی سهامدار بزرگ در اختیار دارند، یا برابر با تعداد سهم‌های انبوه عظیمی از سهامداران کوچک است و یا از آنها بیشتر است؛ باین ترتیب، کنترل شرکت‌های سهامی در دست سهامداران بزرگ میباشد. در واقع، یک گروه معدود و رو به کاهش، نفوذ

توأم با تسلطش را، ماهرانه بر شرکت‌های سهامی اعمال می‌کند*:

«فرم شرکت سهامی، برای ایجاد اشراف‌سالاری و حکومت عدّه‌قلیلی از ثروتمندان، بسیار مناسب است. این شرکت‌ها باعث بوجود آمدن اداره-کنندگان حرفه‌ای میشوند که نقش‌شان منحصرأ تصدی اداره شرکت‌های سرمایه‌داری بزرگ است... ایشان، با بسط روابطی که آنها را با شرکت‌های متعدد پیوند میدهد، بین خود نوعی رابطه شخصی مبتنی بر سلسله مراتب را شکل میدهند. سیستم تمام عیاری از روابط بهم پیوسته بوجود می‌آید و روی آن، انواع و اقسام نام‌ها گذارده میشود: «انجمن‌هایی با منافع مشترک، مدیریت‌های متقابل... این دوگانگی‌رئائی از مسئولیت و در عین حال، داشتن قدرت اداری، برای عقد پیمانها و موافقتنامه‌ها (یعنی انحصار) کاملاً مناسب است»^{۱۱}.

تعمیم یافتن شرکت‌های سهامی (شرکت‌های سهامی با مسئولیت محدود، مؤسسات بزرگ سهامی و امثالهم) یک مرحله مهم را در عمل سوسیالیزه کردن اعتبار و همچنین سوسیالیزه کردن کل اقتصاد تشکیل می‌دهند. وقتی یک بانک، پولی را که فردی با درآمد ثابت و اندک بآن سپرده است، به یک کارخانه‌دار وام میدهد، شخص اخیر، همچنان مالک اکثریت سرمایه‌ای که با آن فعالیت میکند، باقی میماند. با تشکیل شرکت‌های سهامی، این جدائی کارفرما از دارنده درآمد ثابت، باز هم چشمگیرتر میشود. سرمایه کارفرما وسیله‌ای میگردد تا وی بتواند سرمایه‌هایی را که مجموعاً چندین برابر سرمایه او هستند، در اختیار بگیرد.

اعتبار مصرفی

اعتبارگردشی و اعتبار سرمایه‌گذاری، اساساً در محدوده بورژوازی، اعم از خرده یا عمده، باقی میماند. اما عهد سرمایه‌داری، ظهور مجدد اعتبار مصرفی را نیز بخود می‌بیند، اعم از اینکه این اعتبار از طریق رباخواری یا از طرق دیگر تأمین شود. کارگران، کارکنان اداری، بیکاران

* به فصل دوازدهم مراجعه کنید.

و محرومان، وقتی به فروشگاه‌هایی که اجناس ضروری اولیه‌شان را از آنها می‌خرند مقروض میشوند، ممکن است خود را دسراسر زندگی، اسیر زنجیر-های طلبکار بیرحمی ببینند که قسمت اعظم درآمد ناچیزشان را بعنوان بهره قرضی که هرگز نمیتوانند از شرش خلاص شوند، می‌قاپد. این شکل رباخواری، زمانی نفرت‌آورتر میشود که می‌بینیم از سوی فروشگاه‌هایی اعمال می‌گردد که متعلق به همان مؤسسه‌ای هستند که کارگر، نیروی کارش را بآن می‌فروشد.

در حدود سال ۱۹۱۵، با تولید انبوه آنچه که کالاهای مصرفی بادوام خوانده میشود (وسایل آشپزی، ماشین خیاطی، یخچال، ماشین ظرفشویی و لباسشویی، رادیو و تلویزیون، موتورسیکلت، اتومبیل، و کالاهایی از این قبیل) نوع جدید دیگری از اعتبار مصرفی ظاهر گردید^{۱۰۲}. معمولاً دستمزد-های کارگران کارخانه‌ها و کارگران ادارات، حتی آنهایی که ماه‌شمرده میشوند، برای خرید اینگونه کالاها بطور نقد کافی نیست. اما با پرداخت قسمتی از دستمزد هفتگی یا ماهانه‌شان، میتوانند این کالاها را، پس از مدت معینی، صاحب شوند. کارخانه‌داران و تجار نیز علاقمند به تشویق این روش فروش قسطی هستند، زیرا این نوع فروش، هم تنها طریقه گسترش بازار این کالاهای مصرفی بادوام است و هم قاعدتاً، در قبال اعتباری که میدهند، بهره قابل توجهی دریافت می‌کنند (مابه‌التفاوت قیمت نقد و قیمت اقساط)*. از آنجا که مخارج عمومی (انبارداری و اداره کردن) به خریدار تحمیل میشود، در نتیجه، اینگونه مخارج برای تاجر بشدت کاهش می‌یابند. اما، این توسعه بیش از حد سیستم خرید قسطی، علیرغم بهره‌برداری‌ای که در درونش نهفته است - مثلاً بازپس گرفتن کالاهایی که يك قسطشان پرداخت نشده باشد - خود يك عامل بی‌ثباتی در نظام سرمایه‌داری است که بویژه در هرسیکل اقتصادی، در پایان رونق و در آستانه رکود بخوبی خود را

* این بهره، غالباً بهره‌ای رباخوارانه و بیش از حد است، زیرا، حتی پس از آنکه ۵۰ یا ۷۵ درصد قیمت کالا نیز پرداخت شده باشد، بازهم همچنان براساس کل قیمت محاسبه میشود.

نشان میدهد^{۱۰۳}.

رابطه نزدیک بین اعتبارمصرفی جدید با تولید انبوه کالاهای مصرفی بادوام را میتوان در این واقعیات مشاهده کرد: این اعتبارات، که تا قبل از سال ۱۹۱۴ تقریباً وجود نداشتند، در امریکا بعد از جنگ اول جهانی (۳/۶ میلیارد دلار در سال ۱۹۲۹ و ۲۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۵۲) و در بریتانیا، آلمان غربی، بلژیک، سوئد، فرانسه و... پس از جنگ دوم جهانی بوجود آمدند؛ یعنی درست در همان زمانهایی که تولید اتومبیل، موتور-سیکلت، یخچال و تلویزیون در این کشورها رو به گسترش گذارد^{۱۰۴}.

اعتبار، و تضادهای سرمایه‌داری

در تاریخ و در توسعه سرمایه، نقش اعتبار، کاملاً مشخص است: اعتبار، از طریق بوجود آوردن امکان تبدیل هر ذخیره پولی به سرمایه، قلمرو عملیات سرمایه را با قدرت گسترش داده است؛ اعتبار، گردش کالاها را تسهیل و تسریع کرده و آنها را تعمیم داده است؛ اعتبار، تولید سرمایه‌داری، رقابت، تراکم سرمایه و خلاصه همه گرایش‌های توسعه‌طلبانه سرمایه‌داری را برانگیخته است. برای وجه تولید سرمایه‌داری، اعتبار، دست کمی از تجارت ندارد، زیرا امکان میدهد تا علیه گرایش نزولی نرخ سود، واکنش متقابل شدیدی انجام گیرد.

اعتبار، خود طبقه بورژوا را نیز تغییر داده است. جدا شدن بهره از سود، بمعنای جدائی يك طبقه دارنده درآمد ثابت از جمع بورژوازی است، که در عین حال، هم نشانه اوج پیشرفت منطقی سرمایه‌داری و هم اولین نشانه قاطع انحطاط آن است. در واقع، در این مرحله، يك اقلیت بورژوا بوجود آمده است که فقط از طریق مالکیت سرمایه زندگی میکند و با اینکار، کاملاً خارج از جریان تولید قرار گرفته است، بدون آنکه هیچگونه تماس مستقیمی با ماشین‌آلات و کارگران داشته باشد. ویژگی خصوصی بودن نحوه تخصیص حاصل سرمایه - که در يك مؤسسه سرمایه‌داری، کاملاً شخصی و ملموس است - در شرکت سهامی، هرچه بیشتر عینی و مطلق میشود. حکومت سرمایه، کلی‌ترین و بی‌نام‌ترین شکلش را بخود میگیرد. اکت

دیگر بوضوح، این سرشت انسانی با هیجان‌ها و ضعف‌هایش نیست که استثمار را مجسم میکند، بلکه «شرکت‌ها»، که مترادف با نیروهای اقتصادی کور و عینی هستند، تجسم استثمارند.

اعتبار، مانند تجارت، امکان کاهش قابل توجهی در مدت زمان چرخش سرمایه را فراهم آورده و برخلاف به بند کشیدن سهم دو به افزایشی از سرمایه در تأسیسات غول‌آسا و ساکن، امکان تحرك هرچه بیشتر سرمایه (دگردش را فراهم میسازد)*. و در نتیجه، تضادهای ناشی از تحول سرمایه را، برای آینده نزدیک و کوتاه مدت، تسکین می‌بخشد؛ اما در عین حال، این تضادها را در بلندمدت تشدید میکند. در آغاز سرمایه‌داری صنعتی، هر سرمایه‌دار قادر بود خیلی سریع دریابد که آیا مقدار کاری که برای تولید کالاهایش صرف شده است، کار اجتماعی لازم هست یا نه. کافی بود به محل بازار رود و در آنجا، خریدارانی را - که این کالاها را به قیمت تولیدشان خریداری میکردند - جستجو کند. وقتی تجارت و اعتبار، بین کارخانه‌دار و مصرف‌کننده قرار میگیرند، کارخانه‌دار با دست یافتن خود بخودی به ارزش کالاهایش، شروع بکار می‌کند. اما از آن پس، دیگر نمیداند آیا این کالاها يك بازار فروش واقعی، یعنی يك «مصرف‌کننده نهائی» خواهند یافت یا نه. کارخانه‌دار، ممکن است مدتها پس از خرج کردن پولی که نشان‌دهنده ارزش کالاهای تولید شده میباشد، دریابد که این کالاها غیرقابل فروش‌اند، یعنی واقعا نشان‌دهنده مدت زمان کار اجتماعی لازم نمیشوند. و آنوقت، رکود اقتصادی اجتناب‌ناپذیر میشود. اعتبار، گرایش به عقب انداختن رکود اقتصادی دارد؛ اما در عین حال سبب میشود وقتی رکود اقتصادی بالاخره بروز کرد، بسیار شدیدتر باشد.

اعتبار، باممکن ساختن گسترش تولیدات بدون هرگونه رابطه مستقیمی

* در آغاز بحران، اعتبار حتی امکان میدهد شدت اولین ضربه ناشی از سقوط ناگهانی قیمت‌ها تا حد زیادی گرفته شود. مادام که کارفرما با سرمایه استقراری کار میکند، میتواند کمتر از قیمت تولید نیز بفروشد؛ فقط کافی است قیمت‌های فروش آنقدر باشند که برای پرداخت بهره - که کمتر از سود متوسط است - کفایت کنند.

با ظرفیت جذب بازار؛ با پنهان داشتن رابطه واقعی بین توانائی‌های بالقوه تولیدی و امکانات مصرف مؤثر در سراسر يك دوره؛ و با تسریع گردش کالاها و برانگیختن مصرف آنها بیشتر و فراتر از قدرت خرید واقعی، سبب می‌گردد زمان وقوع بحرانهای دوره‌ای عقب افتد و عوامل عدم تعادل شدت یابند و باینوسیله، بحرانها را، بهنگام وقوعشان، شدیدتر میسازد. اعتبار، صرفاً دوگانگی اساسی بین دو عملکرد اصلی پول - یعنی پول بعنوان وسیله گردش کالاها و پول بعنوان وسیله پرداختها - و همچنین، دوگانگی اساسی بین گردش کالاها و گردش پول (که ارزش مبادله‌ای کالاها را تحقق می‌بخشد) را توسعه میدهد؛ و همین تضادها، سرچشمه اصلی و عمده بحرانهای سرمایه‌داری هستند.

مآخذ

1. Ruth Bunzel: *The Economic Organization of Primitive Peoples*, p. 346.
2. J. H. Boeke: *De Theorie der Indische Economie*, p. 49.
3. Raymond Firth: *Malay Fishermen*, p. 162.
4. H. Cunow: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. I, p. 241.
5. Kin Wei-Shan: *Democracy and Finance in China*, p. 66.
6. Cunow: op. cit., Vol. I, p. 240; R. Thurwald: article "Wirtschaft" in *Reallexicon der Vorgeschichte*, Vol. XIV, p. 408.
7. C. Huart and L. Delaporte: *L'Iran antique*, pp. 138-9.
8. H. Pirenne: *Le Mouvement économique et social au moyen âge*, p. 17.
9. E. Cuq: *Les Nouveaux fragments du Code de Hammourabi sur le prêt à intérêt*, pp. 21-28; W. Eilers: *Die Gesetzgebung Hammurabis*, p. 23.
10. International Labour Office: *Les populations aborigènes*, p. 407.
11. P. T. Bauer and B. S. Yamey: *The Economics of Under-developed Countries*, p. 65.
12. For Byzantium, G. Ostrogorsky: *Geschichte des byzantinischen Staates*, pp. 88, 217; for India, *Cambridge History of India*, Vol. IV, pp. 451-4; for China, K. A. Wittfogel: *Wirtschaft and Gesellschaft Chinas*, pp. 349-50; for Japan, M. Takizawa: *The Penetration of Money Economy in Japan*, pp. 21-22, etc.
13. A. Dauphin-Méunier: *Histoire de la Banque*, p. 5; E. Cuq: op. cit., pp. 26-32.
14. Huart and Delaporte: op. cit., p. 141.

15. A. Christensen: *L'Iran sous les Sassanides*, pp. 166-7.
16. A. Dauphin-Meunier: *La Banque à Travers les âges*, Vol. I, pp. 30-31.
17. F. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 351-2.
18. M. Rostovtzeff: *Social and Economic History of the Hellenistic World*, pp. 1278-80.
19. Steven Runciman: *La Civilisation byzantine*, p. 90-92.
20. Jacques Gernet: *Les Aspects économiques du bouddhisme dans la société chinoise du V^e au X^e siècle*, pp. 167-8, 20, et al.
21. Lien-sheng Yang: "Buddhist Monasteries and Four Money-Raising Institutions", in *Harvard Journal of Asiatic Studies*, Vol. XIII, June, 1950, Nos. 1-2, pp. 174-6.
22. Eijiro Honjo: *The Social and Economic History of Japan*, pp. 72-73.
23. Aly Mazahéri: *La Vie quotidienne des Musulmans au moyen âge*, p. 302.
24. G. Génestat: *Le Rôle des monastères comme établissements de crédit*, p. 19, for Normandy; Karl Lamprecht: *Deutsches Wirtschaftsleben in Mittelalter*, Vol. I, p. 1446, for Germany; G. G. Coulton: *The Mediaeval Village*, pp. 284-6, for Italy; Mackinnon: *Social and Industrial History of Scotland*, p. 74, for Scotland; H. van Werveke: in *Annales*, Vol. IV, pp. 459-60, for the Netherlands, etc.
25. A. Dauphin-Meunier: op. cit., Vol. I, pp. 86-89.
26. Heichelheim: op. cit., Vol. I, p. 342.
27. G. B. Jathar and S. G. Beri: *Indian Economics*, Vol. II, p. 329.
28. Ki Fein-Shen: *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 4-5.
29. Paul E. Eckel: *The Far East since 1500*, p. 105.
30. Walter J. Fischel: *Jews in the Economic and Political Life of Mediaeval Islam*, pp. 3, 7, 13-14, 26-28.
31. J. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. I, p. 330.
32. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change, xiv^e-xviii^e siècle*, p. 24.
33. J. C. Van Dillen: *History of the Principal Public Banks*, pp. 81-84.
34. R. G. Rodkey: article "Deposits" in *Encyclopaedia of Social Sciences*, Vol. II, p. 416.
35. A. E. Sayous: *Les Banques de dépôt, les banques de crédit et les sociétés financières*, p. 12.
36. G. Bigwood: *Le Régime juridique et économique du commerce de l'argent dans la Belgique du moyen âge*, pp. 362-7 et passim; R. De Roover; *Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges*, pp. 117-20.
37. J. Schumpeter: *Business Cycles*, Vol. II, p. 614.
38. R. P. L. Molina: *De Iustitia et Iure*, Vol. II, 1597-359: 15.
39. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. II, p. 26.
40. *Ibid.*, p. 23.
41. Dauphin-Meunier: op. cit., Vol. I, p. 9; Ki Fein-Shen: op. cit., pp. 144-5; *Cambridge History of India*, Vol. I, pp. 218-19.

42. G. Glotz: *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 73.
43. Boissonnadx: *Le Travail dans l'Europe chrétienne du moyen âge*, pp. 65-66; Fischel: *Jews in the Economic and Political Life of Medieval Islam*, pp. 17-24; N. S. B. Gras: article "Bill of Exchange" in *Encyclopedia of Social Sciences*, II, p. 450.
44. G. Glotz: op. cit., p. 73.
45. Glotz: op. cit., p. 142; R. S. Lopez: "Trade in Mediaeval Europe: The South", in *Cambridge Economic History of Europe*, Vol. II, p. 267.
46. A. Saponi: *La Crisi delle compagnie*, p. 249.
47. R. De Roover: *Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges*, p. 40.
48. Fischel: op. cit., pp. 28-29.
49. Nancy Lee Swann: *Food and Money in Ancient China*, p. 393.
50. Robert Bigo: *Les Bases historiques de la finance moderne*, p. 100.
51. H. Hauser and A. Renaudet: *Les Débuts de l'âge moderne (Peuples et Civilisations, Vol. VIII)*, p. 346.
52. Van Dillen: op. cit., passim.
53. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. I, p. 350, Vol. II, p. 83.
54. W. T. C. King: *History of the London Discount Market*, p. 5; R. Bigo: *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, p. 16; J. H. Clapham: *The Bank of England*, pp. 6, 18, 27, 123.
55. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. I, p. 119.
56. Clapham: op. cit., p. 153.
57. Bigo: *La Caisse d'Escompte . . .*, passim.
58. Clapham: op. cit., p. 118.
59. Schumpeter: op. cit., Vol. I, p. 292.
60. King: op. cit., pp. 7-8.
61. D. K. Joslin: "London private bankers, 1720-1785", in *Economic History Review*, Vol. VIII, No. 2, 1954, pp. 171-2, 182.
62. King: op. cit., p. 18.
63. Ibid., p. 11.
64. G. Von Haberler: *Prospérité et Dépression*, Vol. II, p. 333.
65. Schumpeter: op. cit., Vol. I, p. 124.
66. J. H. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, Vol. II, pp. 352-3.
67. René Dumont: *Le Problème agricole français*, p. 334.
68. Schumpeter: op. cit., Vol. I, p. 124.
69. J. G. K. Wicksell: *Lectures on Political Economy*, Vol. II, p. 190.
70. *New York Times*, 17th January, 1955.
71. Schumpeter: op. cit., Vol. II, p. 608.
72. King: op. cit., pp. 83, 270-1.
73. Heichelheim: op. cit., Vol. I, p. 687; Lopez: art. cit., pp. 309-10; De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. II, p. 35.

74. S. Schweizer: in *Evolution récente du rôle des banques*, p. 79.
75. King: op. cit., p. 16.
76. Norman Macrae: *The London Capital Market*, p. 130.
77. R. De Roover: *Money, Banking and Credit in Medieval Bruges*, pp. 294-7.
78. K. Polanyi: et al., *Trade and Market in the Early Empires*, p. 14.
79. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, Vol. II, p. 336.
80. Fernand Baudhuin: *Crédit et Banque*, pp. 47-49.
81. M. Compton and E. H. Bott: *British Industry*, pp. 170, 178.
82. R. S. Sayers: *Modern Banking*, p. 44.
83. S. Schweizer: in *Evolution récente du rôle des banques*, p. 95.
84. J. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. I, p. 343.
85. J. B. Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 96.
86. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. I, p. 16.
87. F. Baudhuin, op. cit., p. 188; Paul H. Emden: *Money Powers of Europe*, passim.
88. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, Vol. II, p. 358.
89. Macrae: op. cit., pp. 88, 177.
90. Sayers: op. cit., p. 65.
91. Patrick Fitzgerald: *Industrial Combination in England*, p. 101.
92. Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, Vol. III, p. 234.
93. Ibid., p. 242.
94. A. A. Berle: *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 30.
95. *The Economist*, 14th February, 1959, p. 613.
96. Gardiner C. Means: *The Structure of American Economy*, p. 153.
97. Richard B. Tennant: *The American Cigarette Industry*, p. 101; *Manchester Guardian*, 5th June, 1959.
98. Sargent Florence: *The Logic of British and American Industry*, pp. 183, 189, 203, 193.
99. Macrae: op. cit., pp. 386-9, 104.
100. A. Mehta: *Democratic Socialism*, p. 105.
101. Oualid: *Répétitions écrites de législation industrielle*, pp. 184-5.
102. Seligman: *Instalment Credit*, Vol. I, pp. 13 et seq.
103. F. Baudhuin, op. cit., pp. 16-17.
104. Schweizer: op. cit., pp. 92-93.

فصل هشتم

پول

دو نقش ویژه پول

پول، این هم‌ارز عام، در درجه اول یک کالا است که ارزش مبادله‌ای سایر کالاها برحسب ارزش آن، بیان می‌شود. معادله «۲۵ جوال گندم، یک پوند طلا می‌ارزد» مبین تعادلی است که برحسب ارزش مبادله‌ای، یعنی مدت زمان کار اجتماعی لازم بیان می‌شود. پول بعنوان یک معیار مشترک سنجش ارزش، واجد کیفیت مبهمی نیست؛ و می‌تواند این نقش خود را بخوبی اجرا کند، زیرا خود، حاصل کار انسانی است و ارزش مشخصی دارد.

وقتی مبادلات ساده هستند، و خرید و فروش بتدریج جایگزین معامله پایاپای می‌شود. این کیفیت اساسی پول، کاملاً آشکار است. در آغاز دوره تولید ساده کالا، معمولاً دو یا سه هم‌ارز عام وجود دارند، که در کنار یکدیگر، بعنوان معیارهای سنجش ارزش بکار می‌روند: در مصر و بین‌النهرین، گندم و طلا یا مس؛ در چین، گندم، برنج و نقره... در چین شرایطی، هیچکس نمی‌توانست پول را صرفاً بعنوان یک وسیله قراردادی مبادله تلقی کند.

تقسیم اجتماعی کار، هنوز نسبتاً ساده و کاملاً آشکار است. وقتی ۲۵ جوال گندم و ۵ گاو و یک پوند طلا باهم مبادله می‌شوند، بنظر میرسد کار کشاورز، دامدار و معدنچی تبدیل به یک معیار مشترک سنجش می‌شود، که جزء مشترکی است از کل مدت زمان کاری که یک جامعه معین - که محاسباتش بر اساس مدت زمان کار است - در اختیار دارد.

اما وقتی تعداد مبادلات زیادتر شده و هرچه بیشتر رایج میشوند، این رابطه ساده و کاملاً آشکار، از بین میرود. در این شرایط، پول دیگر فقط یک معیار مشترک سنجش ارزش نیست، بلکه وسیله مبادله نیز میشود.^۲ تعداد زیادی کالا، که در تملک صاحبان خود هستند، باهم وارد بازار میشوند. این کالاها، چند دست میچرخند تا بالاخره بآن خریدارانی برسند که میخواهند به ارزش استفاده‌ای آنها، تحقق بخشند؛ و همین خریداران هستند که بالاخره این کالاها را از بازار خارج می‌کنند. پول، این مبادلات متوالی را تسهیل کرده و انجام آنها را در شرایط یک بازار واحد، ممکن می‌سازد.^۳ لیکن، برای آنکه پول، باین نقش ویژه خود عمل کند، دیگر ارزش درونی‌اش، در درجه دوم اهمیت قرار میگیرد. اگر ارزش ۲۵ جوال گندم برابر با ارزش ۵ گاو باشد، دیگر برای کشاورز و دامدار اهمیت زیادی ندارد که این دو کالا را پس از ردو بدل کردن یک پوند نقره ناب مبادله کرده باشند یا پس از ردو بدل کردن ده پوند نقره کم‌عیار. از آنجاکه کل گردش کالاها، همچون یک سلسله دادوستدهای مبادله‌ای بنظر می‌آید که در آنها، پول فقط یک نقش واسطه دارد، ممکن است این تصور بوجود آید که برای عملکرد صحیح اقتصاد، ارزش خودهم ارزعام، فاقد اهمیت است.

چنین تصویری، در واقع، یک توهم است. مادام که گردش کالاها توسعه یابد و به گردش کالاها و گردش پول تبدیل شود، خود پول، بطور همزمان، هم وسیله‌ای برای گردش کالاها میشود و هم یک وسیله پرداخت دآینده. در جامعه‌ای که اساساً مبتنی بر تولید کالاهاست، انبوهی از کالاها، بکمک اعتبار، بگردش در می‌آیند. اما معادل پولی این کالاها، با تأخیر دریافت میگردند.^۴ و آنوقت است که هرنوسانی در ارزش درونی پول - که خود، هم ارزعام است - روابط بین بدهکاران و بستانکاران را مختل می‌کند؛ وقتی ارزش پول بالا رود (همانطور که مس در روزگاران جمهوری رم چنین شد) بدهکاران زیان می‌بینند و وقتی ارزش پول تنزل کند، به بستانکاران لطمه وارد می‌آید.

ارزش پول فلزی و نوسانات قیمت‌ها

از زمانی که فلزات گرانبها، کم و بیش در همه جا بعنوان هم‌ارزهای عام

پذیرفته شدند، نوسانات در ارزش خود آنها، همیشه سبب دگرگونی های عظیمی در قیمت کالاها- یعنی در بیان ارزش این کالاها برحسب پول - گردیده است. بالا رفتن ارزش پول فلزی سبب میشود قیمتهائی که برحسب این پول بیان میشوند، پائین آیند، حال آنکه سقوط ارزش پول فلزی باعث بالا رفتن قیمت‌ها میگردد.

اولین دگرگونی عظیم در ارزش پول، زمانی رخ داد که شرایط تولید مس، در نتیجه بکارگرفتن ابزار آهنی، بهبود یافت؛ در حدود ۹۰۰ سال قبل از میلاد، این امر سبب شد ارزش این فلز بشدت تنزل کند. این تنزل در ارزش نقره، باعث افزایش قابل توجه در قیمت‌هائی شد که برحسب نقره بیان میشدند: قیمت يك «کر» (qur) گندم که در زمان «هامورابی» (۲۰۰۰ سال قبل از میلاد) برابر با دو «شکیل» (shekel) نقره بود، در سال ۹۵۰ قبل از میلاد به ۱۵ «شکیل» نقره رسیده. شش قرن بعد، اسکندر کبیر مقادیر عظیمی فلزات گرانبها را که در خزانه امپراتوری پارس انباشت شده بود، غارت کرد؛ تأثیر این تاراج نیز، مانند تأثیری بود که تولید ارزان فلزات میتوانست داشته باشد- یعنی قیمت طلا و نقره در حدود ۵۰ درصد تنزل کرد و قیمت سایر کالاها نیز متناسب با آن، بالا رفت.^۶

از قرن دوم میلادی، جریان معکوس شد. افزایش قیمت بردگان، کاهش یافتن بازده آنها، تمام شدن بسیاری از معادن و بازگشت خزائن غارت شده بسوی هندوستان، سبب شدند ارزش طلا و نقره افزایش یافته و قیمت‌هائی که برحسب فلزات گرانبها بیان میشدند پائین آیند (گرچه امپراتوران، یکی پس از دیگری، با پائین آوردن درصد فلز گرانبها در مسکوکات، این امر را تا حدی از نظرها پوشیده داشتند)^۷. این جریان در حدود قرنهای هشتم و نهم میلادی با وج خود رسید و پس از آن، دوباره معکوس شد. از قرنهای چهاردهم و پانزدهم بعد، در استخراج نقره، يك انقلاب واقعاً تکنیکی رخ داد و سبب پائین آمدن ارزش این فلز و بالا رفتن همه جانبه قیمت‌ها شد. در قرن شانزدهم، بدنبال گشوده شدن معادن نقره «پوتوسی» (Potosi) در «بولیوی» و همچنین، معادن نقره مکزیك بكمك کار بردگان- که هزینه‌های تولید را بتدریج

کاهش داد و به بسته شدن بسیاری از معادن اروپا انجامید - این صعود همه جانبه قیمت‌ها عمومیت یافت.

وقتی نوسانات ارزش پول فلزی را با نوسانات قیمت‌ها مقایسه می‌کنیم، نباید این حقیقت را از نظر دور بداریم که همان دگرگونی‌های تکنیکی که، از طریق بالا بردن قدرت تولید، سبب کاهش ارزش فلز میشوند، ممکن است کاهش ارزش طلا و نقره می‌تواند با ثبات یا حتی با سقوط قیمت‌های کالاها همراه شود. مثلاً، همان تکنیک انقلابی‌ای که در عصر آهن - در قرن دهم قبل از میلاد - ارزش نقره را پائین آورد، در عین حال، این امکان را نیز ایجاد کرد که افزایش قابل توجه محصولات کشاورزی، با هزینه کمتری صورت گیرد، و این امر، در فاصله بین قرن‌های دهم و هفتم قبل از میلاد، به سقوط قیمت‌های کشاورزی انجامید (برای مثال، قیمت هر «کر» گندم، از ۱۵ «شکل» نقره به نیم «شکل» نقره، کاهش یافت)^۸.

تا وقتی که بازار جهانی به هزاران بازار منطقه‌ای - که روابط متقابلشان بسیار کم و ضعیف بود - تقسیم شده بود، وجود همزمان چندین هم‌ارز عام، در بازار جهانی، بعنوان مشکل خاصی بر سر راه مبادلات احساس نمیشد. وقتی پرتغالی‌ها، و پس از آنها، هلندیها به تجارت با اندونزی پرداختند، در آنجا پول‌های رایج گوناگونی را یافتند که در کنار هم و در کمال قدرت، جریان داشتند. در جوامع بومی، پول طلا و نقره توانسته است در کنار پول صدفی بجا بماند و وجودیت خود ادامه دهد^۹. تنها وقتیکه سرمایه‌داری صنعتی بطور مؤثری، بازار جهانی را وحدت می‌بخشد، هنگامیکه همه آنچه که تولید میشود، ارزش‌های مبادله‌ای است، نیاز به یک هم‌ارز عام برای همه کشورها احساس میگردد. تلاشی را که چندین کشور انجام دادند تا هم‌ارز عام را بر پایه طلا و نقره، بطور همزمان، بناکنند (پول فلزی دوپایه)، محتوم به شکست بود. از آنجا که هر یک از این دو فلز، دارای ارزش مبادله‌ای خاص خود هستند - که این ارزش، در عهد سرمایه‌داری، در معرض تغییرات بسیار است - لذا اختلافات مداوم در قیمت یک فلز بر حسب دیگری، و همچنین در قیمت‌های کالاها بر حسب

هریک از ایندو فلز، امری اجتناب‌ناپذیر می‌شود^{۱۰}. بالاخره، در اواخر قرن نوزدهم، تقریباً همه کشورهای بتوافق رسیدند که پایه طلا را بپذیرند؛ طلا، معیار سنجش عام، برای همه کشورها شد. لیکن، در خاور دور که از قرن شانزدهم - ابتدا در چین و سپس در هند و ژاپن - نقره بعنوان هم‌ارز عام بکار رفته بود، مقاومتی طولانی بروز کرد.

گردش پول فلزی

فلزات قیمتی، با نشان دادن یک ارزش مبادله‌ای مشخص، بعنوان وسیله مبادله عمل می‌کنند. این امر آشکار بنظر می‌رسد که، وقتی پول فلزی برای مبادله ارزش‌های برابر با یکدیگر بکار می‌رود، ضروری است که بین قیمت کل همه کالاهای در گردش و مقدار پول رایجی که برای تبدیل به پول شدن این ارزش‌های مبادله‌ای لازم است، یک نسبت دقیق برقرار گردد. بهنگام تعیین این نسبت، باید این واقعیت را در نظر داشت که یک واحد پول رایج می‌تواند بعنوان واسطه چندین مبادله متوالی، مورد استفاده قرار گیرد.

یک دهقان، برای خرید مقداری پارچه، سکه‌ای را بازار می‌برد. فروشنده پارچه، با همین سکه، محصول آرد آسیابان را می‌خرد. آسیابان، باز با استفاده از همین سکه، مقداری گندم از دهقان خریداری می‌کند. باین ترتیب، می‌بینیم که این سکه، ظرف یک روز، در سه مبادله که هر یک معادل با ارزش این سکه بوده‌اند - وارد شده است. اگر سرعت گردش پول رایج - یعنی تعداد مبادلاتی که ظرف یک دوره زمانی معین، توسط یک واحد پول انجام می‌گیرند - را با حرف (v)، و مقدار کالاهای در گردش را با حرف (Q)، و شاخص متوسط قیمت‌ها را با حرف (p) نشان دهیم، فرمول زیر را که معرف مقدار پول رایج در گردش (یعنی M) است، بدست خواهیم آورد^{۱۱}:

$$M \times v = Q \times p$$

باید حاصلضرب سرعت گردش پول رایج در مقدار کل پول رایج در گردش، برابر با حاصلضرب مقدار کل کالاهای در گردش در شاخص متوسط

قیمت‌ها باشد. از این فرمول می‌توانیم فرمول زیر را، که تعیین‌کننده مقدار کل پول رایج لازم برای مبادله همه کالاهای در گردش می‌باشد، استخراج کنیم:

$$M = \frac{Q \times P}{v}$$

و بالاخره، با قراردادن P (که نشان‌دهنده کل قیمت‌های همه کالاهای در گردش است) بجای Q × P، فرمول زیر را خواهیم داشت:

$$M = \frac{P}{v}$$

یعنی، باید مقدار کل پول در گردش برابر با مجموع قیمت‌های همه کالاهای مورد مبادله تقسیم بر سرعت گردش پول باشد.

این فرمول نباید بعنوان يك فرمول برگشت‌پذیر تلقی شود. یعنی نباید آنرا بعنوان يك فرمول جبری بنگریم که دانستن سه عامل آن، ما را خود بخود قادر می‌سازد چهارمین عامل را استخراج کنیم^{۱۲}. فقط P را باید بطور طبیعی، تنها متغیر مستقل این فرمول بدانیم. قیمت تولید کالاها، ممکن است همراه با ارزش آنها، نوسان کند؛ پیشرفت تکنیکی ممکن است سبب سقوط کم و بیش شدید قیمت‌ها شود. و آنوقت است که مقداری از پول فلزی ممکن است از جریان خارج شده، و شاید، احتکار شود. اگر مقدار کالاهای در گردش افزایش قابل ملاحظه‌ای یابند، بدون آنکه افزایش متناسبی در قدرت تولید بوجد آید (یعنی بدون آنکه کاهش متناسبی در ارزش هر کالا پدید آید)، لازم است مقداری پول فلزی اضافی بجریان افتد تا انجام مبادلات ممکن گردد. ازینجهت، کثشی در جهت افزایش تولید فلزات گرانبها بهر طریق (بازگشودن معادن بسته‌شده، جستجوی معادن جدید وغیره) وجود دارد؛ و این همان جریانی بود که از اواخر قرن چهاردهم تا قرن شانزدهم اتفاق می‌افتاد. اما سرعت گردش پول، يك عامل مستقل نیست. «سرعت گردش پول گرایش بآن دارد که همراه با تولید، تغییر کند؛ و فقط با این مفهوم - تغییرات گردش پول بر قیمت‌ها تأثیر نمی‌گذارد»^{۱۳}

منشاهای پول اعتباری خصوصی

با پیشرفت و گسترش يك اقتصاد مبتنی بر تولید ساده کالا، استفاده تنها از پول فلزی، میتواندست در جهت تسویه حساب سریع مبادلات، مانعی ایجاد کند. گسترش سریع تجارت بین المللی میتواندست سبب کمبود مسکوکات شده و از این طریق، مانع از رشد اقتصادی شود. این مسئله، نه فقط در قرنهای چهاردهم و پانزدهم در اروپای غربی بوجود آمد، بلکه در روزگار خلفای عباسی در امپراتوری اسلام^{۱۴}، در عهد «هلنی» در مصر^{۱۵}، قبل از کشف معادن «لوریوم» در یونان باستان^{۱۶}، و در قرن نهم میلادی در چین^{۱۷} نیز بروز کرد. در دورههایی که کمبود پول رایج وجود دارد، معمولاً سرعت گردش سکهها افزایش می یابد و این امر، سبب فرسودگی سریعتر آنها و در نتیجه، کاسته شدن از وزن و ارزش آنها میشود.

علاوه بر این، تنها استفاده از پول فلزی، برای يك اقتصاد کاملاً پیشرفته ای که مبتنی بر تولید ساده کالا باشد نیز، مشکلاتی بدنبال دارد. عزیمت هیئت های اعزامی دریائی و کاروانهای تجاری، که مجبورند وسائل لازم برای مبادله را برای يك مدت طولانی همراه خود ببرند، می تواند سبب کمبودهای ناگهانی در مقدار پول رایج شود. «دو روور» (R. de Roover) از یک رساله درباره تجارت - که در قرن پانزدهم توسط «اوزانو» (Uzzano) نوشته شده است^{۱۸} - نقل میکند که در «ونیز»، همه ساله در ماههای ژوئن و ژوئیه - بخاطر عزیمت کشتی های بادبانی بسمت قسطنطنیه - يك کمبود پول رایج بوجود می آمد. این «کشاکش» تاپس از عزیمت این کشتی ها بسوی اسکندریه، که در آغاز سه تا مبر صورت میگرفت، همچنان ادامه می یافت، و دوباره بین پانزدهم دسامبر و پانزدهم ژانویه - که کشتی ها برای آوردن پنبه، دور میشدند - تکرار می شد. از سوی دیگر، در ماههای اکتبر و نوامبر، فراوانی پول رایج بوجود می آمد، زیرا در این ماهها، سوداگران آلمانی که برای خرید ادویه به ونیز می آمدند، پول زیادی با خود می آوردند^{۱۹}.

این احتیاج ساده به حمل و نقل مقادیر قابل توجهی سکه بمنظور انجام

پرداخت‌ها، نشان می‌دهد که استفاده از پول فلزی، از این نظر هم می‌توانست مایهٔ زحمت باشد.

«در زمان لوئی شانزدهم [حمل و نقل سکه‌ها که بوسیلهٔ دلجان انجام میگرفت - بسیار شاق بود... «مرسیه» (Mercier) در قابلی پاریس خود نقل می‌کند که در روزهای دهم، بیستم و سی‌ام هر ماه بین ساعت ۱۰ صبح و ظهر، آدم به باریانی برمی‌خورد که کیسه‌های پول را بدوش می‌کشیدند و در حالیکه زیر بار آن کم‌رخم کرده بودند، آنچنان می‌دویدند که گویی سپاه دشمن در شرف اشغال کردن شهر است...»^{۲۰}.

در کسورهای نظیر چین که فلزاتی که بمنظور ضرب سکه بکار می‌رفتند، نامرغوب‌تر از طلا و نقره بودند یعنی شامل مس و حتی آهن میشدند - اینگونه مشکلات حمل و نقل بسیار پردردسرت‌تر بودند.

اینرا نیز باید بیفزاییم که در آن روزها، در نتیجهٔ گردش همزمان انواع مختلف مسکوکات*، و همچنین در نتیجهٔ کلاهبرداریهایی نظیر تراشیدن مقداری از سکه که بخصوص از طرف خزانه‌داران سلطنتی انجام میگرفت - ناامنی پولی عظیمی رواج یافته بود. این پدیده، در قرنهای شانزدهم و هفدهم، آنقدر در انگلستان وسعت یافت که در سال ۱۶۹۵، بدلیل کم بودن وزن سکه‌هایی که بعنوان مالیات پرداخت شده بودند، ۵۰ درصد از ارزش دریافتی‌های مالیاتی کشور کاسته شد^{۲۱}.

همهٔ این دلایل نشان می‌دهند که چرا رشد تجارت، در مرحلهٔ مشخصی از سیر پیشرفت تولید سادهٔ کالا، منجر باین میشود که تجار، علائمی برای پول ابداع کنند تا بوسیلهٔ آن، هم بتوانند مبادلات را تسریع نمایند و هم تسویهٔ حسابهایشان را ساده‌تر کنند. دوفرم کلاسیک این علائم - که کم و بیش در هر جامعه‌ای که سرمایهٔ تجاری در آن پیشرفت یافته باشد، عموماً ظاهر میشوند - عبارتند از برات‌های مبادله‌ای و انتقالات سپرده‌های بانکی (پول بانک).

قبلاً دیدیم که برات مبادله‌ای، چگونه از جدائی زمان خرید و زمان تحویل، و جدائی مکان خریدار و مکان فروشنده سرچشمه گرفت*. در اروپای

* به فصل هفتم مراجعه کنید.

قرون وسطی، اینگونه اسناد، ابتدا بعنوان قراردادهای مبادله و سندهای اعتباری تلقی میشدند. در سایر جوامع، صرفاً بعنوان سندهای اعتباری-مثل «تضمین نامه‌های برنج» در ژاپن^{۲۲}-یا چک‌های قابل پرداخت برحسب پول فلزی یا کالاهاى خاص-مثل «تضمین نامه‌های چای» در چین، در زمان سلسله «سونگ»^{۲۳}- بحساب می‌آمدند. آنچه که خصوصیت مشخص این اسناد را تشکیل می‌دهد-به غیر از نقشی که بعنوان وسائل اعتباری ایفا می‌کنند-اینست که وقتی کاربردشان عمومیت یافت، می‌توانند بعنوان علائمی برای پول بکار روند؛ فقط لازم است بتوانند به گردش درآیند، یعنی از طرف اشخاصی بغیر از کسانی که نامشان روی آن سند اعتباری قید شده است، مورد قبول قرار گیرند. در اروپای غربی، این کار بوسیله پشت نویسی پروات مبادله‌ای عملی شد و در قرن شانزدهم، کاملاً گسترش یافت^{۲۴}. در اوائل قرن هجدهم، هنوز در «اسکاتلند» و «لانکاشایر» برات‌های مبادله‌ای-که از امضاهای بسیاری پوشیده شده بودند-بعنوان وسیله مبادله، در گردش بودند^{۲۵}.

از قرون وسطی بعد، حداقل در اروپای غربی، برای جبران کمبود پول فلزی، از انتقالات سپرده‌های بانکی-که فقط با نوشتن انجام میگرفت- در سطح وسیعی استفاده میشد. اکثریت تجار، نزد مؤسسات بانکی تجاری بزرگ، حسابهای باز میکردند. وقتی اجناسی را خریداری میکردند، به بانکدارشان دستور میدادند در دفاتر خود، مبلغ مورد معامله را در بدهکار حساب ایشان و در بستانکار حساب فروشنده وارد کند. بطریق مشابه، وقتی محصولاتی را میفروختند، مبلغ مورد معامله، در بستانکار حساب آنها و در بدهکار حساب خریدار وارد میشد. ترازهای خالص حسابهای بدهکار و بستانکار هر سوداگر نیز، در فواصل زمانی معین از طریق سپرده‌هایی که نزد بانکدار قرار میدادند و از طریق پرداخت‌های اضافی نقدی، که احتمالاً لازم می‌شدند، برقرار میگشتند. این سیستم تهاتری، که در اصل از طریق بازار-های مکاره قرن سیزدهم شکل گرفت و توسعه یافت، جامعه قرون وسطانی را قادر ساخت در استفاده از پول رایج، صرفه‌جویی شدیدی بکند.

«این بازارهای مکاره بزرگ، که در آنها ادویه‌های کشورهای ساحل

شرقی مدیترانه و پارچه‌های اروپای غربی متمرکز بود، با پرداخت‌های پایاپای یک معامله با معامله دیگر، کاملاً آشنائی داشتند. دوتروی (Troyes) یا در پروونس (Provins) عملاً پول بسیار کمی رد و بدل میشد؛ آنچه که عمدتاً مبادله میشد، برات بود، و در پایان یک بازار مکاره، مغازه‌های صرافی تبدیل به مراکز واقعی تصفیه و تسویه میشدند. علاوه بر این، بروات پرداخت نشده نیز میتوانستند با پرداخت یک حق العمل، از یک بازار مکاره به بازار مکاره دیگر، منتقل شوند»^{۲۶}.

«دورور» (de Roover) در دفاتر بانکداران «بروژ» (Bruge) [پایتخت فلاندرز غربی] در قرنهای چهاردهم و پانزدهم، هزاران هزارمورد تهاجر و تسویه حساب پایاپای را یافته است؛ وی تخمین میزند که در آن زمان، سپرده‌های بانکی مبدل به یک پول رایج واقعی شده بودند^{۲۷}. اسناد واریز طلب، که از سوی بانک‌ها، بعنوان وسیله مبادله و پرداخت بکار می‌روند، پول بانک خوانده میشوند زیرا انتقال موجودی‌ها صرفاً از طریق ثبت در دفاتر بانکداران انجام میگردد.

برات‌های مبادله‌ای نیز، مثل پول بانک، میتوانند بجای پول فلزی، برای انجام یک سلسله معاملات پولی، بکار روند. اما این سندها، یک پول اعتباری را تشکیل میدهند زیرا فقط تا وقتی که دریافت کنندگان آنها به صادرکننده یا به بانکدار تسویه کننده آنها اعتماد داشته باشند، آنها را میپذیرند. این نوع پول، یک پول اعتباری خصوصی است زیرا از طرف اشخاص خصوصی صادر میشود.

علائمی که بجای پول فلزی بکار میروند فقط در صورتی میتوانند بعنوان وسیله پرداخت و وسیله مبادله کالاها عمل کنند که نهایتاً قابل تبدیل به پول فلزی، یعنی به هم‌ارزعام، باشند. گردش پول اعتباری همیشه مستلزم تسویه حساب نهائی آن برحسب پول رایج عمومی - که همه آنرا می‌پذیرند - میباشد. طبیعتاً، هر تاجری به تنهایی مسئول قابلیت تبدیل بروات خویش است. باین ترتیب، پول اعتباری خصوصی، طبق تعریف،

نوعی اعتبار، یعنی يك پول رایج اعتباری است که استحکام آن - یعنی میزان برابری آن با پول فلزی‌ای که رسماً در آن قید شده است - بستگی به قدرت پرداخت کسانی دارد که آنرا صادر می‌کنند.

منشاهای پول اعتباری عمومی

در تلاش‌هایی که بطور خصوصی برای جبران کمبود پول رایج فلزی صورت می‌گیرند، غرابت خاصی نهفته است. پول، یعنی هم ارز عام، بر اساس تعریف، يك وسیله اجتماعی است که باید آنچه را که در کالاها کاملاً خصوصی است خنثی نماید تا این امکان بوجود آید که پیشرفت مبادله، با حداقل محدودیت‌های زمانی و مکانی، صورت گیرد. علائمی که بجای پول رایج بکار می‌روند و کاربردشان بستگی به قدرت پرداخت صادرکننده آنها دارد، نمیتوانند در بلند مدت چنین وظیفه اجتماعی‌ای را بانجام برسانند. بهمین دلیل است که پیشرفت سرمایه تجاری، مستلزم ایجاد علائم عمومی پول (ایچ، یعنی ایجاد يك پول اعتباری عمومی است. از نظرتاریخی، پول اعتباری عمومی از سومین شکل پول اعتباری خصوصی - یعنی قبض‌های رسید که بصورت اسکناس‌های بانک عمل می‌کنند - سرچشمه می‌گیرد. چین را می‌توان اولین کشوری دانست که در آن، این نوع پول ظاهر شد.

درچین، برات تجاری از زمان سلسله «چو» (Chou) (۲۵۶-۱۱۳۴ سال قبل از میلاد) شناخته شده بود^{۲۸}. در قرن نهم میلادی که کمبود شدید پول رایج فلزی وجود داشت، سوداگرانی که به مراکز ایالت‌ها میرسیدند، این رسم متداول را می‌پذیرفتند که فلزات قیمتی‌شان را نزد اشخاص خصوصی بسپرنند و از قبض‌های «سید سپرده‌ای که از آنها دریافت میکردند، بجای پول استفاده کنند^{۲۹}. این پول اعتباری خصوصی «فی - چی‌ین» (fei-ch'ien) بمعنای «پول در پرواز»، خوانده میشد. حکومت مرکزی، چنین کاری را ممنوع ساخت زیرا می‌ترسید فلزات قیمتی بکلی از گردش خارج شوند. اما از آنجا که کمبود پول رایج مسئله‌ای جدی بود، دولت مجبور شد خودش در سال ۸۱۲ میلادی، در پایتخت، «دفاتر سپرده» افتتاح کند. صاحبان این

سپرده‌ها، با قبض‌های رسیدی که از حکومت مرکزی دریافت می‌کردند، می‌توانستند به‌هریک از شعب ایالتی دفاتر سلطنتی مراجعه کرده و مسکوکات فلزی معادل آنرا دریافت دارند. بعدها، در قرن دهم، یک «بانک پول رایج سهل‌الوصول» تأسیس شد تا کل این سیستم را تنظیم کند.

قبض‌های رسید سپرده‌ای که توسط این بانک صادر میشدند، همچنان به نام افراد معین بودند. اما در آغاز قرن یازدهم، مسکوکات فلزی ایالت «سچوان» (Szechwan) - که آهنی بودند - بدلیل وزن زیادشان، مانع از گردش سریع کالاها میشدند. در آن زمان بود که سوداگران تصمیم گرفتند گردش این سکه‌ها را بکلی متوقف کنند. شانزده مؤسسه تجاری ثروتمند، همه مسکوکات آهنی خود را جمع کردند و اعتبارنامه‌هایی منتشر کردند که دیگر اسم نداشت، بلکه در وجه‌حامل بود؛ این اعتبارنامه‌ها که پشتوانه‌شان موجودی مسکوکات آهنی بود، به‌جای پول رایج فلزی به‌گردش درآمدند. این تجار، انتشار این اسکناس‌ها را عجولانه و با بی‌احتیاطی بعهدہ گرفته و تضمین کردند و مدتی بعد ورشکست شدند. لیکن، حکومت مرکزی دوباره مداخله کرد و در سال ۱۰۲۱ میلادی، در ایالت «سچوان»، یک بانک برای انتشار «اسکناس‌های بانکی عمومی» تأسیس نمود. دو سال بعد، این اسکناس‌ها در سراسر امپراتوری بگردش درآمدند. سپس یک بانک مخصوص انتشار و تبدیل این پول کاغذی تأسیس گردید. در سال ۱۱۶۹، ارزش مقدار پول کاغذی‌ای که در گردش بود به ۴۱,۴۷۰,۰۰۰ «کوان» (kwan) میرسید، در حالیکه فقط ۷۰۰,۰۰۰ «کوان» مسکوک فلزی در جریان بود. در زمان سلسله‌های بعدی «یانگ» (Yang) (تاتارها) و «مینگ» (Ming)، پول کاغذی، با دوره‌های متعددی از تنزل و تورم، همچنان حالت غالب را داشت. سقوط سلسله «مینگ» تا حدی ناشی از تورم بسیار سریع پول کاغذی بود.* سلسله «مانچو» (Manchu) - که پس از سلسله «مینگ» بقدرت رسید و مصیبتی را که بر سر سلسله «مینگ» آمده بود بخاطر داشت -

* در همین فصل، به‌مبحث «سومین منبع ایجاد پول اعتباری عمومی...» مراجعه کنید.

در قرن هفدهم، پول کاغذی را ملغی کرد؛ و این وضع در چین، تا اواسط قرن نوزدهم، همچنان باقی ماند.

در اروپا نیز پول اعتباری عمومی، درست بهمان صورت که در چین بوجود آمده بود، متولد شد. از قرن پانزدهم، بانک‌های خصوصی «ونیز» و «بارسلونا» این عرف را پذیرفته بودند که به کسانی که نزد آنان پول می‌سپردند، قبض‌های رسیده سپرده تحویل دهند. وقتی در اواخر قرن شانزدهم، این بانک‌ها ورشکست شدند، «بانک ریالتو» (Banco di Rialto) و بعدها «بانک ونیز» - که هر دو مؤسساتی عمومی بودند - گواهی‌های سپرده را بنام «حامل» منتشر کردند که بصورت پول کاغذی بچریان افتادند، اما خیلی زود تنزل ارزش یافتند. بانک «آمستردام» که در سال ۱۶۰۹ تأسیس شده بود، فقط گواهی‌هایی منتشر میکرد که معادل با پول فلزی سپرده شده برحسب پول رایج «ولایات متحده» بودند. اولین اسکناس‌های بانک بمعنای دقیق آن، در سال ۱۶۶۱ توسط «بانک سوئد» منتشر شدند.^{۳۰}

اولین منبع ایجاد پول اعتباری عمومی: تنزیل

اولین بار، در انگلستان بود که پول اعتباری عمومی، یعنی اسکناس بانک، شکل کلاسیکش را بخود گرفت. در این کشور نیز، پول اعتباری عمومی، از پول اعتباری خصوصی که اسکناس ذذگر خوانده میشد سرچشمه گرفت. سوداگران انگلیسی، ابتدا، جواهرات و ذخیره‌های خصوصی‌شان را نزد شاه می‌سپردند. اما در سال ۱۶۴۰، «چارلز اول» که با مشکلات مالی جدی و بی‌سابقه‌ای درگیر بود، ثروت آنها را مصادره کرد. از آن پس، سوداگران، این عرف را پذیرفتند که ثروت‌هایشان را نزد زرگران - که در مقابل، قبض‌های رسیده سپرده تحت عنوان «اسکناس‌های زرگر» بآنها میدادند - بسپارند؛ بعدها، وقتی زرگران، خود را بانکدار خواندند، این «اسکناس‌های زرگر» نیز «اسکناس‌های بانکدار» نامیده شدند.^{۳۱}

ابتدا، این اسکناس‌ها برابر با مقدار کل سپرده شخص، صادر میشدند؛ اگر سپارنده پول، مقداری از سپرده‌اش را برداشت میکرد، این مبلغ روی

همان اسکناس ثبت می‌شد. بعدها، اسکناس‌هایی با مبالغ ثابت منتشر شدند و سپارنده پول، تعدادی اسکناس دریافت میکرد که مجموع ارزش آنها برابر با کل ارزش سپرده او بود. اسکناس‌های منتشره بانکداران خصوصی «اسکاتلند» و «بانک انگلستان» نیز این دو مرحله متوالی را پشت سر گذاشتند^{۳۲}.

مدتی بعد، بانکداران وزرگران اسکاتلندی، این پولهای رایج فلزی را، بصورت وام در اختیار اشخاص ثالث قرار دادند؛ پولهایی که به خود این بانکداران و زرگران تعلق نداشت. در مقابل این وامها «تصدیق‌نامه» بدهی «بایشان داده میشد. از آن زمان بعد، پشتوانه پول اعتباری در گردش، نه فقط مسکوکات فلزی، بلکه همچنین، تصدیق‌نامه‌های بدهی اشخاص ثالث بود (یعنی بترتیب، یکی پشتوانه دیگری بود). وقتی «بانک انگلستان» در سال ۱۶۹۷ تأسیس شد، پشتوانه اسکناس‌های منتشره‌اش، موجودی مسکوکات فلزی و بدهی دولت به بانک بود^{۳۳}.

بانکداران، بتجربه دریافتند که انتشار اسکناس‌هایی که بوسیله تصدیق‌نامه‌های بدهی اشخاص ثالث پشتوانه میشوند، میتواند تاحد معینی افزایش یابد (مثلاً، سه یا چهار برابر ارزش موجودی پول رایج فلزی)، زیرا هیچوقت همه مردم در يك زمان، برای تبدیل اسکناس‌هایشان به مسکوکات فلزی، به بانک رو نمی‌آوردند. بتدریج، در طول قرن هجدهم، «بانک انگلستان» روشی را برقرار ساخت که براساس آن، انتشار اسکناس‌های بانک، هم بوسیله موجودی پول فلزی‌ای که در اختیار داشت و هم بوسیله تنزیل کردن اوراق قرضه دولتی - و بعدها، تنزیل اسناد اعتباری تجاری - تنظیم میگردد^{۳۴}. در خلال قرن نوزدهم، نه تنها در انگلستان، بلکه در همه کشورهای سرمایه‌داری، تنزیل - و بعدها - تنزیل مجدد اسناد اعتباری تجاری، منبع اصلی ایجاد اسکناس‌های بانکی، یعنی منبع اصلی ایجاد پول اعتباری عمومی بود.

وقتی بانک ناشر اسکناس، برات يك تاجر را تنزیل (یا تنزیل مجدد) می‌کند، به دارنده آن برات (یا به بانکش) مبلغی معادل با ارزش اسمی برات منهای بهره آن پرداخت می‌کند؛ باین ترتیب، مقداری از اسکناسهای

بانک را که معادل باین مبلغ است بجریان میاندازد. و وقتی زمان پرداخت برات فرارسد، این مبلغ را مجدداً پس میگیرد؛ یعنی همان مبلغ از اسکناس-های بانک، از جریان بیرون کشیده میشود. نتیجتاً، نوسانات حجم اسناد اعتباری که توسط بانک جمع‌آوری میشوند، تعیین‌کننده مقدار پول کاغذی در گردش [که با پشتوانه اسناد اعتباری تنزیل شده، انتشار می‌یابد] خواهد بود. از آنجا که در دوره‌های رونق اقتصادی، حجم اسناد اعتباری تجار - که برای تنزیل ارائه میشوند - افزایش یافته و در دوره‌های بحران و رکود اقتصادی، کاهش می‌یابد، در نتیجه، انتشار پول کاغذی‌ای که با پشتوانه اسناد اعتباری تنزیل شده بجریان می‌افتد، وسیله بسیار انعطاف‌پذیری است که هماهنگی موجودی پول رایج و نیاز اقتصاد به «وسیله مبادله»، یعنی به پول را ممکن می‌سازد^{۳۵}.

دومین منبع ایجاد پول اعتباری عمومی : وام بر اساس حساب جاری (اضافه برداشت)

تا وقتی که تنزیل اسناد اعتباری تجار، شکل عمده اعتبار‌گردشی را تشکیل می‌داد، حجم اصلی پول اعتباری در گردش، از معاملات تنزیل و تنزیل مجدد بانک مرکزی ناشر اسکناس سرچشمه می‌گرفت. اما از زمانی که وام مبتنی بر حساب جاری (اضافه برداشت) جای تنزیل را بعنوان شکل اصلی اعتبار کوتاه مدت گرفت - در انگلستان، از اواخر قرن نوزدهم و در بقیه دنیای سرمایه‌داری، از اوائل قرن بیستم - گردش سپرده‌های بانکی (پول بانک) عنصر اصلی گردش پول شد.

در واقع، سرمایه‌داران بیش از مقدار کمی از سرمایه در گردش‌شان را بصورت پول نقد نگاه نمی‌دارند. قسمت اعظم این سرمایه را نزد بانک می‌سپارند. بانکداران، همچون صندوقدارهای ایشان عمل می‌کنند؛ هرچه را که ایشان بدهکارند، می‌پردازند و آنچه را که بآنها پرداخت میشود، دریافت می‌دارند. همه این پرداخت‌ها بوسیله چک* یا بوسیله تهاتر انجام شده و

* کلمه «چک» از فعل انگلیسی «to check» می‌آید که بمعنای با هم

بدون آنکه هیچک از طرفین، پول نقد بپردازد، فقط از طریق انتقال اُتلام در دفاتر بانک تکمیل میشوند.

ممکن است تصور شود که این پول بانک، از پرداخت‌های نقدی صاحبان سپرده‌ها سرچشمه میگیرد، اما این موضوع، فقط تاحدی صحت دارد. سهم عظیمی از سپرده‌های بانکی، از پرداخت‌های نقدی مشتریان بانک سرچشمه نگرفته بلکه نتیجه وام‌هایی هستند که بانک‌ها براساس حساب‌جاری در اختیار سرمایه‌داران قرار میدهند (اضافه برداشت). اینها «وام‌هایی هستند که سپرده‌ها را میسازند»:

«حجم اصلی سپرده‌ها، از عملکرد خود بانک‌ها ناشی میشود؛ زیرا یک بانک، با دادن وام، با دادن اجازه اضافه برداشت از حساب‌های جاری، یا با خرید اوراق بهادار، در دفاتر خود اعتباری را بوجود می‌آورد که معادل با یک سپرده است»^{۳۹}.

سپرده‌های بانکی‌ای که باین ترتیب بوجود می‌آیند - یا حداقل، حساب‌های جاری - واقعاً نماینده پول دایج هستند زیرا میتوان از آنها برای انجام هر خرید یا هر پرداختی در داخل کشور استفاده کرد. اینها، نماینده یک پول دایج اعتباری هستند زیرا نهایتاً، گردش‌شان بستگی به مدیریت

→

سنجیدن و سقم امری را معلوم کردن است؛ و این، مربوط به عمل‌پاره کردن اسناد اعتباری قابل پرداخت بحواله کرد، میشود؛ این اسناد اعتباری طوری پاره میشوند که دارای لبه‌ای نامنظم باشند و بعداً بتوان این لبه را با لبه دیگر مقایسه کرد و صحت و سقم آنرا دریافت^{۳۶}. در عهد باستان نیز همین روش بکمک تکه‌های سفال شکسته انجام میگرفت. اولین چک‌های کاغذی در قرن چهاردهم در «بارسلونا» و در «ونیز» بکار رفتند، اما مدتی بعد، ممنوع شدند^{۳۷}. رسم پاره کردن اسناد اعتباری قابل پرداخت بحواله کرد، صورتی که دارای لبه‌ای نامنظم باشند، تا قرون وسطی نیز برای التزام‌نامه‌های بدهی، رواج داشت - نظیر التزام‌نامه‌هایی که «دس مارس» (Des Mares) در «ایپرس» (Ypres) کشف کرد^{۳۸}. اولین چک انگلیسی، که تا با امروز نگاهداری شده است، بتاریخ سال ۱۶۷۵ است.

صحیح و قدرت پرداخت بانکها دارد نه به ارزش درونی آنها. و بالاخره، نماینده يك پول (ایچ اعتباری عمومی هستند زیرا در همه کشورهای پیشرفته، کلیه بانکهای سپرده از طریق يك سیستم خاص - که مراقبت می کند تا «پول بانکی»، حتماً از پشتوانه اسکناسهای بانک مرکزی برخوردار باشند. با بانک مرکزی ناشر اسکناس در ارتباط هستند.

اعتباراتی که از سوی بانکها به سرمایه داران داده میشوند و منشأشان در حسابهای جاری است، بمنظور مصرف میباشند. بانکها، حسابهای سپرده ای بوجود میآورند تا این اعتبارها بتوانند برگردش درآیند. اگر يك بانک با وام دادن براساس حساب جاری آقای X، سپرده وی را از ۴ میلیون به ۶ میلیون واحد پول برساند، آقای X از این ۶ میلیون بمنظور پرداخت يك بدهی به آقای Y و یا خرید کالاها از آقای Z استفاده خواهد کرد. Y و Z نیز حسابهای بانکی دارند. اگر حسابهایشان در همان بانک باشد، همه معاملات، از طریق انتقال اقلام در دفاتر بانک صورت گرفته و نیازی به انتقال اسکناس نیست؛ سپرده ۶ میلیونی، صرفاً از حساب آقای X به حساب آقای Z انتقال خواهد یافت. اما اگر حسابهایشان در بانکهای متفاوتی باشد، انتقالات مذکور فقط در صورتی مستلزم رد و بدل شدن پول نقد هستند که، مثلاً بانکی که آقای Z در آن حساب دارد مجبور نباشد همان مبلغ را به بانکی که آقای X در آن حساب دارد انتقال دهد. عملاً اتاقهای تهاتر، که بهمین منظور خاص تأسیس شده اند، رد و بدل شدن پول نقد بین يك بانک و بانک دیگر را به حداقل ممکن، کاهش میدهند.*

* در نیمه دوم قرن هجدهم، رسم شده بود که تحویلداران بانکهای لندن - که وظیفه شان حمل و نقل پول جهت تسویه حساب بین بانکها بود - برای صرف مشروب دورهم جمع شده و در ضمن، حسابهایشان را با یکدیگر مقایسه کنند و فقط ما به التفاوت مبالغ دریافتی و پرداختی شان را رد و بدل نمایند. از آغاز سال ۱۷۷۵، بانکداران، خودشان به تقلید از این نمونه پرداختند که منجر به ایجاد اتاق تهاتر (اتاق پایابای) گردید. اتاقهای تهاتر، در همه شهرهای بزرگ دنیا بوجود آمده و توسعه یافته اند. مقادیر پولی که در این اتاقها رد و بدل میشود،



بالاخره، بانکها می‌توانند وام‌های براساس حساب جاری را، تا آنجائی که سایر بانکها بآنها اعتبار دهند یا بانک مرکزی، آنها را مجاز به افزایش بدهی‌شان نماید، افزایش داده و ازین طریق، پول بانک ایجاد کنند^{۴۱}. تجربه به بانکداران آموخته است که در مواقع عادی، مردم بیشتر از يك جزء نسبتاً کم از کل مبالغ سپرده شده را برداشت نمی‌کنند*. نتیجتاً، کافی است که نسبت این سپرده‌ها به دارائیهای نقدی، که نسبت پول نقد یا نسبت نقدینگی جاری خوانده میشود (یعنی حداقل پول نقد که بصورت درصدی از کل دارائیها بیان میشود) از حد معینی تجاوز نکند تا بانکها بتوانند در شرایط معمولی براساس حساب جاری وام دهند و پول بانک ایجاد کنند. در مواقع استثنائی، برای آنکه از هم پاشیدن این سیستم اعتباری منجر به از هم پاشیدگی تمامی سیستم پولی نشود، بانک مرکزی مجبور بمداخله میگردد. غالب کشورهای پیشرفته، برای جلوگیری از شتابزدگی و دادن اعتبارهای بیش از حد، يك «نسبت پشتوانه» را که از سوی حکومت تثبیت میشود، برقرار میسازند*.

در بریتانیا، این نسبت از سال ۱۹۴۶ بعد، ۸ درصد بوده است^{۴۲}. در ایالات متحده، برای حسابهای جاری دربانکهای بزرگ ۲۴ درصد، در بلژیک برای سپردههای کوتاه مدت ۴ درصد، در سوئد و ایتالیا ۲۵ درصد... بوده است^{۴۳}.

→

مبالغ عظیمی را شامل میگردد. مثلاً در سال ۱۹۴۵، کل عملیات تهاتری «بانکهای فدرال رزرو» در ایالات متحده بالغ بر ۶۸۸ میلیارد دلار میشد^{۴۰}. * این برداشتها، در اصل، بمنظور پرداخت دستمزدها و حقوقها، یا بمنظور تأمین نیازهای مصرفی غیرمولد سرمایه‌داران و پس‌اندازکنندگان صورت میگيرند.

* * البته بین نسبت پول نقد (یعنی نسبت پول نقد موجود به کل سپرده‌ها) و نسبت نقدینگی (یعنی نسبت دارائیهای نقدی، پولهای عندالمطالبه یا با اختصار بسیار کوتاه مدت و اسناد اعتباری تنزیل شده به کل دارائیها) تمایز قائل میشوند^{۴۲}.

باین ترتیب، آشکار است که پول بانک، سهم عظیمی از موجودی پول رایج را تشکیل می‌دهد، یعنی قسمت عمده‌ای از وسائل مبادله و پرداخت را که در یک کشور معین در گردش هستند، تشکیل می‌دهد. در سال ۱۹۵۲، پول بانک در ایالات متحده ۷۸/۶ درصد، در بریتانیا ۷۴ درصد، در استرالیا ۶۵ درصد، در ایتالیا ۵۱ درصد موجودی پول رایج را تشکیل می‌داد.^{۴۵} این موضوع را نیز باید اضافه کنیم که پول بانک معمولاً بسیار سریعتر از اسکناس‌های بانک گردش می‌کند.^{۴۶}

سومین منبع ایجاد پول اعتباری عمومی: مخارج دولتی

پول اعتباری عمومی که از طریق تنزیل یا اضافه برداشت بوجود می‌آید، ناشی از نیازهای درونی نظام اقتصادی - به اعتبار، مبادله و پرداخت - می‌باشد. این واقعیت که دولت، ایجاد این پول اعتباری را کنترل می‌کند، مربوط به خصلت اجتماعی پول است که، با بیشتر شدن بهم پیوستگی و پیچیدگی روابط مبادله در سرمایه‌داری کنونی، روز بروز قابل توجه‌تر و چشمگیرتر می‌شود. اما این کنترل، که برای عملکرد صحیح اقتصاد ضروری است، در عین حال می‌تواند به اختلالات بسیاری دامن زند.

دولت که انتشار پول کاغذی را تنظیم می‌کند و نهایتاً حجم کل موجودی پول رایج را تعیین مینماید، در واقع، خودش هم خریدار و هم فروشنده است؛ نتیجتاً، نیاز به وسیله مبادله و پرداخت دارد. از همان آغاز شکل‌گیری پول رایج اعتباری عمومی، همیشه، حکومت‌های تنظیم‌کننده انتشار آن، در معرض این وسوسه بوده‌اند که در عین حال، از آن برای تأمین نیازهای خودشان استفاده کنند. اولین تجربیات در زمینه انتشار پول کاغذی، بدون استثنا، به تورم‌های مصیبت‌بار انجامیده‌اند. چنین بلائی، در زمان امپراتور تاتار «قوییلای قآن» (Kublai khan) بر سر پول کاغذی چین آمد؛ در آن زمان حجم پول کاغذی منتشره و در گردش به ۲۴۹۶۵۲۲۹۰ «کوآن» رسید که برای آنروز گارچیزی خارق‌العاده بود.^{۴۷} اولین تجربیات در زمینه انتشار پول کاغذی در سایر قاره‌ها هم به چنین تورم‌های مصیبت‌باری ختم شدند؛ نظیر «پول کارتی» در مستعمرات انگلیسی و فرانسوی در

آمریکا، در قرن هفدهم؛ «پول قاره‌ای» که در خلال «جنگ استقلال آمریکا» انتشار یافت، و «آسینیا*» که در خلال «انقلاب فرانسه» منتشر گردید^{۴۸}. حتی در یک دولت بورژوا - که برطبق خشک‌ترین اصول کلاسیک پولی هدایت میشود - نیز گریزی از این نیست که یک حرکت فصلی و دوره‌ای ناشی از افزایش نیاز به وجوه در دسترس (مثلاً، در آستانه تاریخ پرداخت حقوقهای مستخدمین کشوری) سبب شود «خزانه»، بدهی‌اش را به بانک مرکزی افزایش دهد و بانک مرکزی نیز بنوبه خود موجودی پول رایج را بالا ببرد. معمولاً، این حجم اضافی پول در گردش، بموقع جذب میشود. اما وقتی دولت، پول در گردش را بمنظور تأمین مالی مخارج بلندمدت خود، یا از آنهم بدتر، برای جبران کسری بودجه‌اش، افزایش میدهد، مادام که یک حجم اضافی از کالاها که متناسب با این حجم اضافی پول در گردش باشد بچریان نیفتد، این خطر هست که ارزش پول رایج تنزل کند.

موجودی پول رایجی که برای کل جامعه، ضروری است

باین ترتیب، تمامی هرم پول بانکی، برپایه پول کاغذی بنا میشود. همانطور که قبلاً دیدیم، در مورد پول رایج اعتباری خصوصی نیز وضع همینطور بود. کل پول اعتباری بعنوان وسیله تسویه حساب نهائی، به مقدار معینی پول رایج نیاز دارد. در واقع، این امر مسئله‌ایست مربوط به حجم اسناد اعتباری‌ای که، پس از نقل و انتقال‌های پایاپای، باید از نظر مالی، پرداخت شوند. باین ترتیب حجم پول رایجی که در یک جامعه سرمایه‌داری به گردش می‌افتد، باید نقشی دوگانه ایفا کند: یکی بعنوان تشکیل دهنده هم ارز کالاهائی که وارد این گردش میشوند (پولی که به عنوان وسیله گردش کالاها عمل می‌کند) و دیگری بعنوان نشاندهنده ارزش اسناد اعتباری‌ای که سر رسیدشان فرا میرسد، البته با در نظر گرفتن آن دسته از اسناد اعتباری‌ای که یکدیگر را خنثی می‌کنند (پولی که بعنوان وسیله

* «assignat» آسینیا، یکی از اسکناس‌های رایجی بود که حکومت انقلابی فرانسه (۱۷۹۶ - ۱۷۸۹) منتشر کرد و پشتوانه‌اش، اراضی مصادره

شده، بودند. [۲]

پرداخت عمل می‌کند). در اینجا نیز به دونقش پول، که قبلاً تشریح شدند، برمی‌خوریم.

پول بعنوان وسیلهٔ پرداخت‌ها - که پرداخت اسناد اعتباری را عملی می‌سازد - مثل پول بعنوان وسیلهٔ گردش، دارای سرعت گردش معینی است: مقدار معینی پول، با دست بدست و مؤسسه به مؤسسه گشتن، می‌تواند یک سلسلهٔ متوالی از پرداخت‌ها را در یک دورهٔ زمانی معین، عملی سازد. باین ترتیب، برای مقدار پول رایجی که جهت تسویهٔ پرداخت‌هایی که سررسیدشان (مثلاً در خلال یک ماه) فرا می‌رسد، فرمول زیر را خواهیم داشت:

$$\frac{\text{کل پرداختها فی که سررسیدشان فرا میرسد، منهای کل پرداختها فی که یکدیگر را خنثی می‌کنند}}{\text{سرعت گردش و وسیلهٔ پرداخت}}$$

با افزودن موجودی پول رایج لازم برای گردش کالاها و موجودی لازم جهت پرداخت اسناد اعتباری، می‌توان موجودی پول رایجی را که برای عملکرد صحیح اقتصاد سرمایه‌داری ضرورت دارد تعیین نمود. باید ب خاطر داشت که یک اسکناس بانکی ممکن است متوالیاً برای خرید یک کالا بکار رود، و سپس، فروشندهٔ این کالا را قادر بپرداخت یک سند اعتباری نماید. از این جهت موجودی پول رایج لازم برای اقتصاد، در یک دورهٔ زمانی معین، باید برابر باشد با:

$$\frac{\text{مجموع پولی که متوالیاً بعنوان وسیلهٔ پرداخت و وسیلهٔ گردش عمل مینماید}}{\text{سرعت گردش پول بعنوان وسیلهٔ پرداخت}} + \frac{\text{مجموع قیمت کالاها فی در گردش}}{\text{سرعت گردش پول بعنوان وسیلهٔ گردش}}$$

از این فرمول، مستقیماً چنین نتیجه می‌شود که موجودی پول رایج لازم برای کارکرد صحیح اقتصاد، کمیتی بسیار انعطاف پذیر است که لاینقطع، در خلال یک دورهٔ یک ماهه، تغییر می‌یابد. مثلاً در آستانهٔ ودر اولین روز هر ماه، مقدار پولی که بعنوان وسیلهٔ پرداخت لازم است، بسیار بیشتر از هشت

روز پس از آن خواهد بود. موجودی پول رایج لازم، مطابق با فراز و نشیب‌های اقتصادی نیز، نوسان می‌کند. همچنین، از فرمول فوق چنین نتیجه میشود که برای آنکه موجودی پول رایج، سریعاً با نیازهای دائم‌التغییر اقتصادسازگار گردد، به یک وسیله پولی قابل انعطاف نیاز است.

در قرن نوزدهم در انگلستان، بدلیل آنکه «بانک انگلستان» مجبور بود طبق «قانون پیل» در انتشار اسکناس‌های بانک از یک حداکثر انعطاف‌پذیر تجاوز نکند، یک سلسله بجرانهای اعتباری بوجود آمد. در هر موقعیت خاص، مجبور میشدند این قانون را معلق گذارند.^{۵۰}

در قرن بیستم، ثابت شد که پول بانکی نسبت به پول کاغذی، وسیله پولی بسیار انعطاف‌پذیرتری است. وقتی حجم اسکناس‌های بانک و حسابهای جاری ثابت بماند و در عین حال، تقاضا برای اعتبارگردشی و وسیله پرداخت زیاد بشود، افزایش سرعت گردش پول بانکی - یعنی استفاده از مقدار معینی سپرده، برای تعداد بیشتری انتقالات در یک دوره معین - میتواند راه حلی برای این مشکل باشد. چنین امری در سال ۱۹۵۰ و آغاز ۱۹۵۱ در بلژیک اتفاق افتاد و این سرعت گردش ۲۰ درصد بالا رفت.^{۵۱}

گردش پول کاغذی غیر قابل تبدیل

پول بانکی، مبتنی بر پول کاغذی عمومی است. تا وقتی که پول کاغذی، قابل تبدیل و بر اساس موجودی پول رایج فلزی نزد بانک ناشر باشد، استفاده از پول رایج علامتی (پول کاغذی) هیچ مسئله‌ای را در رابطه با ماهیت پول رایج مطرح نکرده و این ماهیت، بدلیل ارزش درونی خودش، همچنان بعنوان هم ارز عام عمل مینماید. این واقعیت که فقط قسمتی از اسکناس‌های بانک توسط فلز پشتوانه میشوند (درست همانطور که فقط قسمتی از پول بانکی توسط اسکناس‌های بانک پشتوانه میشوند) صرفاً نشان دهنده یک صرفه جوئی در وسائل گردش پول است که به کمک قوانین رفتاری مردم - که بطور تجربی شناخته شده‌اند - امکان‌پذیر گشته است.

این قوانین، بنوبه خود، اجتماعی شدن دوجه افزایش اقتصاد سرمایه داری، یعنی هر چه بیشتر شدن ماهیت عینی پول را منعکس می کنند. برای آنکه عملکرد مکانیزم پولی با مانع مواجه نشود، کافی است کاربرد پول اعتباری قابل تبدیل را در چهارچوب مرزهای موجودی پولی که از نظر اجتماعی ضروری است، نگهداشت. هرانتشاری که بطور قابل توجهی از این مرزها فراتر رود، به خروج فلزات گرانبها و متوقف شدن تبدیل پذیری پول منجر شده و اینها نیز، پول رایج را محتوم به تنزل ارزش خواهند ساخت.

از این ماهیت هرچه بیشتر عینی پول در اقتصاد سرمایه داری کنونی، میتوان مسئله گردش پول کاغذی غیر قابل تبدیل را دریافت. پول کاغذی غیر قابل تبدیل، ضرورتاً يك سقوط قدرت خرید را - که کاهش آشکاربهای پول است - بدنبال نخواهد داشت. در قرن نوزدهم، این امر بتجربه ثابت شد. بین سالهای ۱۸۷۰ و ۱۸۷۷، فرانک فرانسه غیر قابل تبدیل اعلام شد، اما در رابطه با طلا و در رابطه با پول رایج قابل تبدیل، بیش از ۱/۵ درصد ارزشش را از دست نداد.

در واقع، کافی است انتشار پول کاغذی غیر قابل تبدیل (و همچنین، ایجاد پول بانکی) را شدیداً در محدوده موجودی پول رایجی که برای کل جامعه ضروری است نگه داشت تا در اصل، از هرگونه سقوط ارزش پول جلوگیری شود. وقتی تمام پول رایجی که بجزریان میافتد بوسیله دادوستدهای اقتصادی جاری - مبادلات و پرداختها - جذب شود، يك پول رایج کاغذی غیر قابل تبدیل فقط نشان دهنده همان مقدار ارزشی است که پول رایج کاغذی قابل تبدیل میتواند داشته باشد؛ نتیجتاً، در محدوده بازاری هیچ اختلالی نمیتواند بروز کند.

بعضی نویسندگان، این پدیده را دلیلی دانسته اند بر اینکه پول، هرگز يك کالا - که ارزش خاص خود را دارا باشد - نبوده، بلکه همیشه دارای يك «نرخ» بوده که بوسیله مقامات عمومی تعیین میگردد است^{۵۲}. لیکن، تجربه قرن نوزدهم، بویژه در کشورهایی با پول رایج دولتی، نشان داد که نوسانات ارزش درونی طلا و نقره باعث نوسانات پول رایج میگردد: «پس از کشفیات عظیم طلا در کالیفرنیا و استرالیا [در سالهای ۱۸۵۰]، نقره يك فلز گرانبه

شد و در گردش نگه داشتنش مشکل گشت... اما خیلی زود و ناگهانی، جریانی معکوس صورت گرفت. از سال ۱۸۴۲ بعد، روش‌های ذوب فلزی کشف شدند که جدا ساختن نقره از سرب را آسان تر نمودند. پس از آنکه ایالات متحده در سال‌های ۱۸۴۸ و ۱۸۵۳ ایالات را کی‌مانتین، را از مکزیك گرفت، از این روش‌ها در مقیاسی وسیع استفاده شد. سیلی از نقره، این فلز را نسبت به طلا ارزان کرد و نقره متدرجاً از اعتبار افتاد»^{۵۳}.

در واقع، گذار از پول پایه طلا (یا نقره) در قرن نوزدهم به پول جزعاً غیر قابل تبدیل پس از جنگ اول جهانی، به دو پدیده کاملاً متفاوت مربوط میشود. از یک سو، مخارج سرسام‌آور تسلیحات و جنگ همراه با بار سنگین قرضه عمومی فزاینده، سبب شده بودند ارزش مبادله‌ای پول رایج تنزل کند. این تنزل ارزش مبادله‌ای پول رایج، حتی ایالات متحده را نیز دربر گرفت؛ در این کشور، که بزرگترین سهم همه ذخائر طلاي جهان را در اختیار داشت، قدرت خرید يك دلار در سال ۱۹۵۸ به کمتر از ۵۰ درصد قدرت خرید آن در سال‌های قبل از جنگ (قبل از سال ۱۹۳۹) رسید. از سوی دیگر، مداخله دولت در زندگی اقتصادی، و سازماندهی بعضی بخش‌های اقتصاد توسط دولت و بنبغ کل طبقه بورژوا افزایش یافت و بدینوسیله شرایط «ناب» اقتصاد بازار از بین برده شد؛ این از بین بردن، همچنین از طریق سایر نیروهای «سازمان دهنده» و «مطلع»- کارتل‌ها، تراست‌ها، شرکت‌های دارنده سهام سایر شرکت‌ها، و بطور کلی گروه‌های انحصاری-انجام گرفت* . برای يك اقتصاد بازار مبتنی بر مبادله، وجود يك پول رایج بایک ارزش درونی، کاملاً ضروری است. هرچه عناصر «سازمان دهی اقتصادی» بیشتر وارد اقتصاد شوند، يك پول رایج «انتزاعی»- يك پول قابل شمارش و غیر قابل تبدیل- بطور کامل تری میتواند جایگزین پول رایجی شود که دارای ارزش درونی است^{۵۴}.

در عین حال، عناصر سازماندهی‌ای را که سرمایه‌داری، در دوره سقوط و انحطاطش، وارد اقتصاد مینماید، عناصری نامتجانس و متضاد هستند. این عناصر، هرج و مرج و کارکرد خود بخودی بازار را دریک مرحله از بین می‌برند،

* به فصل‌های دوازدهم و چهاردهم مراجعه کنید.

اماد مرحله‌ای بالاتر، مجدداً آنرا بوجود می‌آورند. در روزهایی که پول رایج بر پایه طلا قرارداداشت، بسیاری از پرداخت‌ها، نه فقط در سطح بازار ملی بلکه همچنین در سطح بازار بین‌المللی نیز، بدون استفاده از فلزات گران بها انجام می‌گرفتند. زمانی که پول‌های رایج ملی، غیر قابل تبدیل و یا فقط قسمتی از آن‌ها قابل تبدیل می‌گردد، تسویه حساب‌های بین‌المللی پیچیده‌تر میشوند؛ برای پرداخت‌ها در بازار بین‌المللی، طلا (یا پول رایج قابل تبدیل به طلا) بیشتر از قبل مورد مطالبه و تأکید قرار می‌گیرد.

در نتیجه، حتی در زمان پول کاغذی غیر قابل تبدیل نیز، فلزات گران بها - که کالاهایی با ارزش درونی هستند - نهایتاً تنها هم‌ارزعام در بازار جهانی باقی می‌مانند. در یک اقتصاد سرمایه‌داری، پول «کنترل شده» ای که بطور قاطع بتواند وسیله گردش را از پایه فلزی اش جدا نماید، نمیتواند بوجود آید. این کار فقط میتواند حاصل برنامه‌ریزی اقتصادی در سطح جهانی باشد و این امر فقط محصول پیروزی جهانی سوسیالیزم خواهد بود.

بهمین دلیل است که پول‌های رایج کنونی، حتی وقتی قانون، اینرا اعلام میدارد که در قبال اسکناس‌های بانک نمیتوان معادل آن طلا دریافت کرد (یعنی وقتی فقط مبدل به پول کاغذی میشوند) نیز بطور کامل از یک پایه فلزی منفک نمی‌شوند*. هر پول رایج ملی، از طریق تجارت خارجی و نوسان پرداخت‌های بین‌المللی، یکبار به طلا و به سایر پول‌های رایج ملی مرتبط شده و نوسانات قدرت خرید نسبی آن - یعنی نوسانات نرخ آن در بازار آزاد یا

* جالب است خاطر نشان کنیم که این دوگانگی، به روش‌های حقوقی غربی دامن زده است. قوانین حقوقی فرانسه در همهٔ منازعات حقوقی میان اشخاص مقوم فرانسه، فقط فرانک «اسمی» را برسمیت می‌شناسد. اما به محض آنکه منازعات حقوقی بین‌المللی مطرح میشوند فقط طلاست که رسمیت می‌یابد، خواه این کار برفع فرانسه باشد (نظیر منازعهٔ حقوقی بر سروام‌های صربستان و برزیل قبل از دادگاه «هاگ» در سال ۱۹۲۹ و همچنین منازعهٔ حقوقی بر سروام‌های نروژ در سال ۱۹۵۷) خواه به‌ضرر آن (نظیر وام‌هایی که توسط ادارهٔ حمل و نقل دپانمی صادر شده بودند) ۵۵.

بازارسیاه - شاخص‌هایی برای میزان تنزل یا عدم تنزل ارزش آن میشوند. این تنزل ارزش مبادله‌ای پول، حاصل کیفیتی است که خاص تنها پول اعتباری عمومی می‌باشد: یعنی همبستگی - معادل جمعی - همه اسکناس‌های بانکی که توسط دولت چاپ میشوند.

پول فلزی، که حاصل کار انسان است، دارای يك ارزش درونی است. افزایش میزان گردش آن در حدی بیشتر و بالاتر از موجودی پول رایجی که برای جامعه ضروری است، به تنزل ارزش آن منجر نشده بلکه به اندوختن آن می‌انجامد. در مورد اسکناس قابل تبدیل نیز وضع همینطور است و انتشار بیش از حد آن میتواند به فرار طلا بینجامد. پول اعتباری خصوصی - که توسط سرمایه‌دارانی که قادر پرداخت همه دیون خود بطوریکجا نیستند، منتشر میشود - میتواند در چنین صورتی به تنزل کامل ارزش مبادله‌ای آن پول، همراه با ورشکستگی ناشر آن بینجامد، اما بطور خود بخود، ارزش مبادله‌ای پول اعتباری خصوصی‌ای را که توسط سایر اشخاص خصوصی انتشار یافته است تنزل نمیدهد.

لیکن برعکس، پول کاغذی غیر قابل تبدیل عمومی، بمحض آنکه بیش از حد لازم اجتماعی انتشار یابد و با افزایش معادلی در کالاهای در گردش همراه نگردد، در معرض تنزل ارزش مبادله‌ای قرار می‌گیرد. از آنجا که همه اسکناس‌های بانکی، بطوریکجا و با هم تنزل ارزش می‌یابند، افزایش میزان پول رایج در گردش، نه تنها بهیچوجه به اندوخته شدنشان نمی‌انجامد بلکه برعکس، سبب از اندوختگی خارج شدن آنها میشود. از آن پس، ارزش آنها به قدرت خریدشان - که کاهش می‌یابد - بستگی پیدا می‌کند. در اینجا، کاربرد تئوری مقداری پول، با اندکی اعتبار صدق میکند*.

* درباره تئوری مقداری پول به فصل هجدهم مراجعه کنید.

«برونو فریچ» (Bruno Fritsch) در اثر اخیرش که به تئوری پول و اعتبار *Die Geld un Kredittheorie von Karl Marx*، بویژه در صفحات ۶۰-۵۸، ۱۷۱-۱۶۳ و صفحه ۱۷۷] به تمایز اساسی‌ای که مارکس بین پول فلزی - یا پول کاغذی قابل تبدیل به فلز گرانبها -

وقتی ارزش چنین پولی تنزل کند، مردم سعی می کنند از شر آن خلاص شده و در عوض، فلزات گرانبها، پول فلزی یا سایر پولهای کاغذی ای را که ارزششان تنزل نکرده است بیاندوزند* . اندوختن خصوصی طلا در فاصله سالهای ۱۹۴۶ و ۱۹۵۱ بطور متوسط، سالانه ۲۵۰ میلیون دلار تخمین زده شده است. و باینطریق بود که قانون «گرشام» (Gresham) خود را نشان داد: پول «بد» (پولی که کم و بیش ارزش مبادله ای آن تنزل یافته است) پول «خوب» را از جریان خارج میکند.

صعود خود بخودی قیمت ها در نتیجه تنزل ارزش مبادله ای پول کاغذی فقط در کشوری اتفاق می افتد که تشکیل قیمت ها کم و بیش «آزادانه» صورت گیرد، یعنی تنها، نیروهای اقتصادی قیمت ها را تعیین کنند. در یک کشور میتوان



و پول کاغذی غیر قابل تبدیل قائل شده است، توجه کافی مبذول نمیدارد. اگر وی به چنین تمایزی توجه نموده بود، آنوقت می توانست در یا بد که کاربرد تقریباً عام تئوری مقداری پول در مورد پول کاغذی غیر قابل تبدیل، از مفهوم قاطع تئوری ارزش بر اساس کار (یعنی مفهوم پول بعنوان وسیله مبادله که خود در عین حال یک کالا است) منتج میشود. در واقع، وقتی که اسکناس های غیر قابل تبدیل بانك، چیزی جز علامی - که نشان دهنده جزئی از مقدار معینی فلزات گرانبها هستند - نباشند، آشکار است که، در صورت ثابت بودن بقیه عناصر (یعنی در صورت عدم وجود تغییرات در ارزش درونی فلزات گرانبها و سایر کالاها)، اگر مقدارشان افزایش یابد، ارزششان تنزل خواهد نمود. زیرا در چنین صورتی، هر اسکناس بانك، نشان دهنده مقدار کمتری فلز گرانبها خواهد بود.

* تنزل ارزش مبادله ای پول، یک مفهوم کاملاً نسبی است. در فاصله بین سالهای ۱۹۳۸ تا پایان سال ۱۹۴۶، اسکناس های بانکی که در ایالات متحده جریان داشتند ۴۰۰ درصد افزایش یافتند، حال آنکه تولیدات صنعتی، حداکثر، دوبرابر شد. دلار نزدیک به ۴۰ درصد قدرت خریدش را ازدست داد، و این، آشکارا یک تنزل در ارزش مبادله ای دلار بود. با این حال، این تنزل ارزش با اندازه تنزل ارزش سایر پول های کاغذی رایج، نظیر فرانک فرانسه و لیره، جدی نبود؛ نتیجتاً در فرانسه و ایتالیا، اسناد اعتباری ای که بر حسب دلار بودند، اندوخته شدند.

به کمک مقررات خشک مبادلات - که امکان می‌دهند علیرغم انتشار قابل توجه پول کاغذی، افزایش قیمت‌ها را به حداقل ممکن محدود ساخت - اسکناس‌های غیرقابل تبدیل بانک را برای مدت معینی تحمیل نمود؛ و این انتشار بیش از حد، فقط در بازار آزاد پولی در خارج از آن کشور، و در بازارهای غیرقانونی و «جنبی» در داخل آن کشور، خود را نشان می‌دهد. این وضع، بخصوص در مورد آلمان نازی پیش آمد^{۵۶}.

لیکن، یک چنین سیستمی از «تورم به تعویق انداخته شده»، در بردارنده تضادهای دیگری است که باید جداگانه و در چهارچوب اقتصاد باصطلاح «ارشادی» و اقتصاد تسلیحات جنگ مورد مطالعه قرار گیرند.

تراز پرداخت‌ها

حتی وقتی که یک پول رایج کاغذی «باثبات» است، یعنی بیش از موجودی پول دایمی که برای جامعه ضروری است انتشار نیافته است، و حتی هنگامیکه از یک پشتوانه طلا - که سنتاً، کافی تلقی می‌شود - برخوردار است، نیز ممکن است تبدیل پذیری اش را به طلا از دست بدهد. چنین اتفاقی برای لیره استرلینگ، پس از سال ۱۹۳۱ رخ داد. علت این تبدیل ناپذیری در عملکرد دوگانه طلا است که هم پشتوانه پول کاغذی است و هم، در عین حال، تنها وسیله بین‌المللی پرداخت می‌باشد. درست همانطور که پول اعتباری خصوصی در داخل یک کشور فقط تا آن حدی جریان می‌یابد که ناشر خصوصی آن، قدرت پرداخت (یعنی توانائی پرداخت سند اعتباری بهنگام سررسید) آن را داشته باشد، پول اعتباری عمومی نیز، در سطح بین‌المللی، فقط تا آن حدی جریان می‌یابد که کشور ناشر آن، قدرت پرداخت داشته باشد، یعنی بتواند دیون خود را به سایر کشورها برحسب طلا (یا برحسب پول رایج قابل تبدیل) تسویه نماید.

این بدان معنا نیست که در چنین صورتی، هر خریدی که از خارج انجام گیرد، یک انتقال طلا را بسوی کشور فروشنده بدنبال خواهد داشت. در سطح بین‌المللی نیز، همچون در سطح ملی و محلی، یک سیستم تسویه حساب جریان

دارد که طی آن، فقط مابه‌التفاوت‌های خالص بین مبالغی که يك کشور به يك کشور خارجی بدهکار است و مبالغی که کشور خارجی به آن کشور بدهکار است انتقال می‌یابد. این مبالغ خالص در تراز پرداخت‌ها، که اساساً از اقلام زیر تشکیل می‌شود، ظاهر می‌گردند:

(الف) تراز بازرگانی، یعنی مابه‌التفاوت ارزش صادرات و ارزش واردات آن کشور. اگر ارزش صادرات بیش از ارزش واردات باشد، در تراز پرداخت‌ها يك قلم بستانکار وجود خواهد داشت، و در صورت عکس آن، يك قلم بدهکار.

(ب) جریان سرمایه، یعنی مابه‌التفاوت جریان سرمایه‌بخارج و جریان سرمایه‌بداخل کشور. خرید سهام، کارخانه و اوراق قرضه از خارج، خرید اموال غیرمنقول خارجی، سپردن سرمایه در بانکهای خارجی و همچنین ارسال سود سهام، بهره، حق بیمه یا بیمه‌های خارجی که در داخل کشور دارائی‌هائی دارند به خارج، جزو مقوله اول یعنی جریان سرمایه‌بخارج محسوب می‌گردند. خرید سهام، اوراق قرضه، کارخانجات و اموال غیرمنقول در داخل کشور بوسیله خارجیانی که سرمایه‌شان را بآن کشور وارد می‌کنند، سپردن سرمایه‌های خارجی به بانک‌های ملی، ارسال سود سهام، بهره، حق بیمه و امثالهم بداخل کشور توسط اتباع آن کشور و همچنین، ارسال اعانات-اعم از خصوصی و عمومی-از خارج بداخل کشور جزو مقوله دوم یعنی جریان سرمایه‌بداخل محسوب می‌شوند. اگر ورود سرمایه از صدور آن بیشتر باشد، در تراز پرداخت‌ها يك قلم بستانکار وجود خواهد داشت و در صورت عکس آن، يك قلم بدهکار.

(ج) حمل و نقل دریائی. کشتی‌های يك کشور-که کالاهائی را بخارج حمل می‌کنند- بعنوان هزینه بارکشی، پول رایج خارجی را دریافت داشته و بداخل کشور خود می‌آورند. برعکس، کشتی‌های خارجی که کالاهائی را به يك کشور می‌آورند، پول رایج آن کشور را دریافت داشته و از آن کشور خارج می‌کنند. اگر مجموع موارد اول بیش از مجموع موارد دوم باشد، در تراز پرداخت‌ها يك قلم بستانکار وجود خواهد داشت و در صورت عکس آن، يك قلم بدهکار.

(د) دادوستد توریستی. اگر پول خرج شده توسط توریست‌هائی که از يك کشور به خارج می‌روند بیشتر از پولی باشد که توسط توریست‌های خارجی بازدیدکننده از آن کشور صرف می‌شود، در ترازپرداخت‌هایك قلم بدهکار وجود داشته و در صورت عکس آن، يك قلم بستانکار.

(ه) جریان مهاجرت بداخل و خارج کشور. اگر پولی را که مهاجرین بداخل کشور با خود می‌آورند بیشتر از پولی باشد که مهاجرین به خارج از کشور با خود می‌برند، در ترازپرداخت‌هایك قلم بستانکار ثبت خواهد شد و در صورت عکس آن، يك قلم بدهکار. و قس علیهذا.

مادام که ترازپرداخت‌های يك کشور معمولاً بستانکار است، يك موجودی نسبتاً کم فلز گرانبها نیز می‌تواند تبدیل‌پذیری پول رایج کاغذی آن کشور را تضمین کند. اما بعضی آنکه ترازپرداخت‌ها، تدریجاً بدهکار می‌شود، علی‌القاعده، فقط يك موجودی قابل توجه فلز قیمتی است که می‌تواند تبدیل‌پذیری پول رایج کاغذی آن کشور را حفظ نماید. و اگر چنین موجودی‌ای وجود نداشته باشد، جریان یافتن طلا به خارج، این خطر را دربردارد که سبب سفته‌بازی و سرآسیمگی شود^{۵۷}. بالاخره، اگر اکثریت کشورهائی که از نظر بازرگانی حائز اهمیت هستند، پایه طلا را کنار گذارند - همانطور که در سالهای دهه ۱۹۳۰ چنین اتفاقی افتاد - سایر کشورها مجبور به تبعیت از آنها خواهند شد، زیرا اگر چنین نکنند، پول رایج ملی‌شان در معرض سفته‌بازی بین‌المللی قرار گرفته و مرتباً از جریان خارج می‌شود.

ترازپرداخت‌ها بر حجم پول در گردش تأثیر گذاشته، و در نتیجه، وقتی پول رایج کاغذی، کلاً یا جزعاً غیر قابل تبدیل می‌شود، قدرت خرید پول نیز تحت تأثیر آن قرار می‌گیرد. کسری مداوم در ترازپرداخت‌ها حاصل‌گرایش‌های توریستی است و اضافی ترازپرداخت‌ها، حاصل‌گرایش‌های ضدتوریستی می‌باشد.*

* ترازپرداخت‌هائی که در طول یک دوره معین، بستانکار است، در واقع به معنای يك عظیم‌ساختن قددت خرید است؛ طلائی که در صندوق‌های بانك مرکزی انباشت می‌شود، می‌تواند برای وارد کردن کالاهای مختلف، یعنی برای ایجاد درآمد

با اینحال، در کوتاه مدت، وقتی بانک مرکزی، معادل پول رایج اضافه‌ای را که انباشت کرده است، به صادرکنندگان، پرداخت می‌نماید، وجود اضافی در تراز پرداخت‌ها می‌تواند یک گرایش تورمی را برانگیزد، زیرا این قدرت خرید اضافی، قرینه خود را در بازار نمی‌یابد^{۵۸}. برای اجتناب از این تأثیرات، لازم است اضافی تراز پرداخت‌ها بوسیله افزایش در پس‌انداز داخلی جبران شود^{۵۹}.

بانک‌های مرکزی و اعتبار بانکی

تا وقتی که یک پول رایج بر پایه طلا قرار دارد، نقش مؤسسه ناشر آن پول، قبل از هر چیز این است که تبدیل‌پذیری آن پول را حفظ نماید. محدود ساختن اعتبار، که از طریق بالا بردن نرخ تنزیل امکان‌پذیر است، در درجه اول بعنوان وسیله محدود ساختن جریان اعتباری تلقی شده و فقط بطور غیرمستقیم بمعنای وسیله‌ای برای اصلاح اضافی‌های ناشی از یک رونق اقتصادی تلقی می‌گردد. اما در زمان تبدیل ناپذیری پول کاغذی، وظیفه بانک مرکزی تا حد نظارت بر تمامی اقتصاد گسترش می‌یابد. بانک مرکزی، در واقع مجبور است سیاست اعتباری بانک‌های بازرگانی را تنظیم کند و اینها هم بنوبه خود بر تمام روند اقتصاد تأثیر می‌گذارند^{۶۰}.

پشتوانه اسکناس‌هایی که بانک‌های مرکزی قرن نوزدهم منتشر می‌کردند، موجودی طلا (یا نقره) آنها، و همچنین اسناد اعتباری‌ای بود که تنزیل می‌کردند. این بانک‌ها، بوسیله نرخ تنزیل، بر حجم اعتبارات تأثیر می‌گذاشتند. عدم ثبات اقتصادی و مالی که از ویژگی‌های دوره انحطاط سرمایه‌داری است، پس از جنگ اول جهانی، بانک‌های مرکزی را وادار کرد که به پشتوانه اضافی و به روش‌های متفاوت تأثیر‌گذاری بر اعتبارات، توسل

→

اضافی بکار برده شود. بطریق مشابه، ترازپرداخت‌هایی که مداوماً کسری دارد، بیانگر این واقعیت است که در کشور قذات خرید اضافی - تورم ۱ - ایجاد شده است که در قبال آن، کالاها و خدمات هر چه بیشتری باید از خارج وارد گردند.

جویند. از يك سو، بانك‌های خصوصی بزرگ، ذخائر قابل توجهی در اختیار دارند که آنها را تا حد زیادی از سیاست تنزیل بانك مرکزی مستقل میسازد. از سوی دیگر، در يك دوره رکود شدید اقتصادی، تنها پائین آوردن نرخ تنزیل دیگر نمی‌تواند يك محرک کافی برای بالا بردن حجم اعتبارات، مبادلات و گردش پول باشد. در چنین شرایطی، بانك مرکزی به تکنیکی قدیمی متوسل میشود که قبلاً هم در سطح وسیعی توسط بانك‌های عمومی قرن‌های هفدهم و هجدهم بکار میرفت: یعنی به سیاستی که «بازار آزاد» خوانده میشود.

در ایالات متحده، این سیاست همیشه مجاز بوده است. اما عملاً پس از سال ۱۹۳۳ بود که در سطح وسیعی بکار گرفته شد. این سیاست همچنین در سال ۱۹۳۱ در انگلستان و در سال ۱۹۳۶ در فرانسه و بلژیک براساس يك قانون خاص، مجاز اعلام گردید. طبق این سیاست، بانك مرکزی می‌تواند سهام دولتی (وام‌ها، اوراق قرضه خزانه و امثالهم) را در بازار آزاد، خرید و فروش نماید. وقتی دولت بخواهد از حجم پول در گردش (اعتبار) بکاهد، میتواند سهام دولتی را بفروش برساند، که این خود به بازگشت (و در نتیجه، به عقیم شدن) اسکناس‌های بانك، یا به کاهشی در حسابهای اعتباری و جاری بانك‌های خصوصی نزد بانك مرکزی و تقلیل در مقدار پول بانکی‌ای که از آن پس میتواند ایجاد کنند می‌انجامد.^{۶۱} برعکس، وقتی دولت بخواهد حجم پول در گردش (اعتبار) را توسعه دهد، باید سهام دولتی را خریداری کند که نتیجه‌اش، انتشار اسکناس‌های جدید یا افزایشی در حسابهای اعتباری بانك‌های خصوصی نزد بانك مرکزی است. اما، سیستم بازار آزاد میتواند بسادگی تبدیل به وسیله‌ای برای تأمین معارج دولت - که ناشی از کسر بودجه هستند - بشود.^{۶۲}

امروزه، در ایالات متحده نیز - که تنزل ارزش مبادله‌ای پول، بسیار کمتر از اروپا بوده است - سهام دولتی نشان دهنده قرینه اصلی ارزش پول بانکی بانك‌های خصوصی بوده و در اقلام دارائی بانك مرکزی، نسبت به بدهی‌های خصوصی، قلم بسیار مهمتری را تشکیل میدهند:

«تا سال ۱۹۳۳، استقراض کوتاه مدت مؤسسات خصوصی، طریقه اصلی ایجاد پول بود. در سال ۱۹۲۹ وام‌های بانک‌های بازرگانی به نزدیک دوسوم موجودی پول کشور رسیدند... در پایان سال ۱۹۵۰، به کمتر از يك سوم آن میرسیدند... اکنون، منبع اصلی عرضه پول، استقراض دولتی است. بدهیهای دولتی نزد بانک‌های بازرگانی، بطور قابل توجهی بیشتر از حجم وام‌های کوتاه مدت این بانک‌هاست»^{۶۳}.

لیکن، نقش کنترلی‌ای را که بانک مرکزی بعنوان منبع نهائی ایجاد پول نقد میتواند اعمال کند، يك نقش مطلق نیست. بانک مرکزی، یا می‌تواند مقدار پول رایج را قاطعانه تعیین کند، یا اینکه هزینه سرمایه پولی (پول نقد) یعنی نرخ بهره را بطور قاطع معین نماید. طریقه اول، در قرن نوزدهم دنبال میشد و دومین طریق، هم‌اکنون دنبال میشود^{۶۴}. اما در يك اقتصاد سرمایه‌داری، کنترل حجم پول و نرخ بهره بطور هم‌زمان و قاطع، امکان‌پذیر نیست.

دستکاری پول

نقش دوگانه طلا - یعنی طلا بعنوان پایه فلزی برای پول کاغذی و طلا بعنوان وسیله پرداخت‌های بین‌المللی - سبب میشود این فلزگرانبها به وسیله‌ای تبدیل شود که در خدمت سیاست اقتصادی و بازرگانی است. وقتی پول‌های رایج ملی، آزادانه قابل تبدیل به طلا باشند، ارزش آنها مستقیماً یا بوسیله محتوای فلزی مسکوکات، یا بوسیله پشتوانه طلای اسکناس‌ها - اسکناس‌هایی که صرفاً اعلامی برای فلزات گرانبها هستند - تعیین میشود. وقتی تبدیل‌پذیری پول کاغذی کم و بیش از بین برود، این پولها نسبت به پول خارجی يك نرخ اجباری پیدا می‌کنند. این نرخ معمولاً بر اساس پیمان‌نامه‌های بین‌المللی تعیین میشود، اما میتواند بطور یکطرفه تعدیل یابد. اگر این نرخ بارابطه واقعی بین قدرت خرید دوپول هماهنگی داشته باشد، معمولاً رعایت شده و فقط نوسانات بسیار آرامی را متحمل میشود که ناشی از نوسانات در ترازپرداخت‌های بین دو کشور، یعنی نوسانات

در عرضه و تقاضای متقابل پول‌های رایج آندو است ۶۵.
اگر، برعکس، این نرخ، يك نرخ مصنوعی باشد، يك بازار «جنبی»،
«آزاد» یا «سیاه» شکل خواهد گرفت که در آن، پولی که باین ترتیب
گران‌تر از حد تعیین شده است، ارزش مبادله‌ای اش نسبت به سایر پول‌ها
تنزل خواهد کرد.

يك دولت ممکن است سعی کند عمدتاً چنین تنزلی را، بقصد مناسبتر
کردن شرایط برای صادراتش، بوجود آورد تا، یا تراز پرداخت‌هایش را
بهبود بخشد یا به وضعیت کلی امور اقتصادی اش کمک نماید. از آنجا که
نرخ مبادله يك پول رایج غیرقابل تبدیل، يك نرخ اجباری است، در نتیجه
دولت میتواند آنرا فقط با حکم قانونی، تنزل دهد. مثلاً، دولت میتواند
بطور اختیاری اعلام کند که ازین پس معادل طلای هرواحد پول رایج،
فرضاً ۲۰ درصد کاهش یافته است، و در نتیجه، مظنه پولهای خارجی ۲۰
درصد بیش از قبل خواهد بود. اینگونه تنزل دادن ارزش مبادله‌ای پول که
تنزل رسمی ارزش پول خوانده میشود - سبب میگردد قیمت‌های محصولات
يك کشور در بازار خارجی سقوط کنند.

اتومبیل‌های امریکائی و انگلیسی، برسر بازار استرالیا با هم رقابت
دارند. فرض کنیم قیمت فروش معمولی‌ترین اتومبیل امریکائی که در استرالیا
بفروش میرسد ۳۰۰۰ دلار باشد، که بانرخ «يك پوند استرالیا = چهاردلار
امریکا»، برابر با ۷۵۰ پوند استرالیا خواهد بود. اگر ارزش يك پوند
استرلینگ برابر با ۱/۲۵ پوند استرالیا باشد، اتومبیل‌های انگلیسی‌ای که
۶۰۰ پوند استرلینگ می‌ارزند نیز برابر با ۷۵۰ پوند استرالیا بفروش
خواهند رسید. حال اگر ارزش پوند استرلینگ بطور رسمی ۲۰ درصد تنزل
داده شود، همین اتومبیل‌ها بقیمت ۶۰۰ پوند استرالیا فروخته خواهند شد،
بدون آنکه در هزینه تولید یا سود تولید کننده آنها کاهشی بوجود آمده
باشد.

اما، استفاده از سیاست تنزل دادن رسمی پول بعنوان سلاحی در
رقابت، با دومانع روبرو میشود:

(الف) این خطر را دربردارد که سیل آسا تقلید شود و همه کشورهای سعی کنند برای بهبود بخشیدن به تراز بازرگانی‌شان، بآن متوسل شوند. چنین اتفاقی، در سال ۱۹۳۱، پس از تنزل رسمی ارزش پوند استرلینگ بروز کرد و در فاصله بین سالهای ۱۹۳۱ و ۱۹۳۵، تنزل رسمی ارزش ۳۴ پول رایج ملی دیگر را بدنبال آورد. پس از تنزل رسمی ارزش پوند استرلینگ در سال ۱۹۴۹ نیز نظیر همین اتفاق رخ داد.

(ب) هر کشوری، نه فقط مجبور به داشتن صادرات است، بلکه همچنین مجبور است واردات نیز داشته باشد. اگر تنزل رسمی ارزش پول، قیمت‌های صادرات را پائین می‌آورد، در عوض، قیمت‌های واردات را بالا می‌برد. در نتیجه، چنین تنزلی بِنفع صناعی است که با استفاده از مواد اولیه داخلی برای بازار صادراتی کار می‌کنند و بزبان صناعی است که با استفاده از مواد اولیه وارداتی برای بازار داخلی بکار مشغولند؛ این روش، نتیجتاً منجر به یک توزیع مجدد درآمد ملی میشود. در صورتیکه قبل از تنزل رسمی ارزش پول، مقادیر قابل توجهی مواد خام اولیه خارجی انباشت شده باشند، یا در صورتیکه سقوط قیمت اینگونه کالاها، یعنی یک تغییر مطلوب در «رابطه مبادله خارجی»^{*} پیش‌بینی شود، میتوان این تأثیرات را تخفیف داد. و بالاخره، کشش‌پذیری تقاضای خارج برای محصولات صادراتی کشوری که ارزش پولش را رسماً تنزل میدهد، نقش قاطع خواهد داشت.^{۶۶}

یک سیاست پولی در جهت مخالف با تنزل رسمی ارزش پول نیز می‌تواند گرایش به بالابردن صادرات داشته باشد. بدون آنکه پشتوانه پول کاغذی یک کشور برحسب طلا یا مسکوکات تعدیل شود، این امکان هست که از طریق محدود ساختن اعتبارات و مقدار پول در گردش و همچنین از طریق پائین آوردن دستمزدهای اسمی و اسثالهم، باعث سقوط قیمت‌ها در

* عبارت «رابطه مبادله خارجی» – (terms of trade) یا (terms d'échange) – بمعنای رابطه بین شاخص قیمت کالاهای صادراتی و شاخص قیمت کالاهای وارداتی بکار میرود.

بازار داخلی شد. آنوقت، بازتاب این سقوط، روی قیمت‌های صادرات منعکس خواهد شد. اما، قاعدتاً این سیاست ضدتولّمی، رکود اقتصادی را افزایش داده و میزان بیکاری در داخل کشور را بالا میبرد^{۶۷}. و باین ترتیب، همه مزایای مورد انتظار از افزایش صادرات را - که مثل تنزل رسمی ارزش پول، بوسیله یک سری واکنش‌های پی در پی بین‌المللی خنثی میشوند - از بین میبرد:

«اگر فشار بر نرخ دستمزدهای اسمی، تراز [پرداخت‌های] یک کشور را بهبود بخشد، برای تولیدکنندگان داخلی، این امکان بوجود می‌آید که به زیان تولیدکنندگان خارجی، از مزایائی برخوردار شوند و باین ترتیب مقداری از بیکاری را به کشورهای دیگر منتقل کنند. کشورهای دیگر، که صادراتشان را در حال سقوط و وارداتشان را در حال صعود می‌بینند، با اعمال فشار بر دستمزدهای خود، نسبت به بیکاری ناشی از این واقعه، واکنش نشان میدهند. اگر کاهش دستمزدها در کشور A، کاهش متقابل یا بیشتر دستمزدها در کشور B را بدنبال بیاورد، آنوقت کشور A مزیت خالصی بدست نخواهد آورد»^{۶۸}.

در واقع، پس از آغاز بحران اقتصادی سال ۱۹۲۹، دو واکنش پی در پی بین‌المللی، یکی پس از دیگری رخ دادند؛ اول یک واکنش ضدتورمی، و پس از آن یک تنزل رسمی ارزش پول.

دستکاری پول کاغذی بوسیله دولت‌هایی که سعی می‌کنند از آن به عنوان سلاحی در برابر سیکل اقتصادی استفاده کنند، این توهم را بوجود آورده است که میتوان افراط‌های جدی در امور اقتصادی را بوسیله «پول کنترل شده» اصلاح نمود. بانکهای ناشر اسکناس، با افزودن مقدار پول اعتباری در گردش و پائین آوردن نرخ بهره می‌توانند در واقع گسترش اعتبارات بوسیله بانک‌های بازرگانی را تشویق کنند و انتظار میرود که بهنگام رکود اقتصادی، چنین کاری به بهبود اقتصادی کمک نماید.

اما نباید در تأثیر نرخ بهره بر سیر وقایع اقتصادی اغراق کرد. بررسی‌ای که در ایالات متحده انجام گرفته است نشان میدهد بهره‌ای را که

کارفرمایان پرداخت کرده‌اند، جزء بسیار کوچکی از هزینه تولید آنها را تشکیل میدهد: $0/4$ درصد هزینه تولید کالاهای کارخانه‌ای؛ $0/2$ درصد هزینه تولید کالاهای ساختمانی؛ $0/8$ درصد هزینه تولید محصولات معدنی؛ و $0/2$ درصد هزینه‌های توزیع^{۶۸}.

این توهمی بیش نیست که فرض کنیم بانکها میتوانند بتهنایی (پاکم بانک ناشر) گسترش اعتبارات و موجودی پول رایج را تضمین کنند. این بانکها، حداکثر میتوانند وامها را آسان‌تر و با هزینه کمتر بدهند. اما برای آنکه موجودی پول رایج، از طریق اعتبار روی حسابهای جاری، بطور مؤثری افزایش یابد، ضروری است که کارفرمایان، از تسهیلاتی که باین ترتیب برایشان فراهم می‌آید، بطور مؤثر استفاده کنند. این کارفرماها - ونه بانکها - هستند که در آغاز بهبود اقتصادی عملاً گام‌های اصلی را در جهت گسترش پول بانکی بر میدارند^{۷۰}. بنابراین «دریک رکود [عمیق] اقتصادی، اوضاع آنچنان تیره است که هیچ نقصان مشهودی در نرخ بهره نمیتواند [یک دست- اندرکار امور اقتصادی را] ترغیب نماید تا به یک ماجرای پرمخاطره اقتصادی کمر بندد، مگر آنکه همه جوانب، آشکارا، مطلوب او باشند»^{۷۱}.
نتیجتاً، در تحلیل نهائی، عواملی که سیر کلی وقایع اقتصادی را تعیین می‌کنند، مبین گذار از یک رکود به یک بهبود اقتصادی هستند - و در میان این عوامل، دستکاری و تغییر در موجودی پول رایج و نرخ بهره فقط یک نقش تبعی و ثانویه ایفا می‌کنند*.

سه شکل توژم

تنزل ارزش مبادله‌ای پول به همان قدمت پول رایج عمومی است. این تنزل بوسیله نیازهای دولت - که به ضرب سکه و نشر اسکناس می‌پردازد - بوجود می‌آید. قدیمی‌ترین شکل آن، تقلب در عیار، یعنی جانشین کردن فلزات پست‌تر بجای فلزات گرانبهاست. چنین کاری، بدلیل نوسانات شدیدی که در قیمت‌ها بوجود می‌آورد، سازمان اقتصادی هر جامعه‌ای را که مبتنی بر تولید ساده کالا باشد از هم می‌پاشد. «کوسماس» (Cosmas)، واقع‌نگار «چک» که در حدود سال

* به فضل یازدهم مراجعه کنید.

۱۱۲۵ میلادی فوت کرد، آنرا «بدتر از طاعون، فاجعه بارتر از هجوم دشمن، مصیبت بارتر از قحطی و سایر بلا یا^{۷۲}» می خواند.

پول کاغذی، که بنظر میرسد خود را از پایه فیزی اش رها ساخته است، ماهیتاً این وسوسه را برمی انگیزد که ارزش مبادله ای اش - یا بطور موقت و یادائماً- تنزل داده شود.

بالنتیجه، در دوره امپریالیسم، این تنزل ارزش مبادله ای پول یا تورم، تبدیل به پدیده ای تقریباً عام شده است. لیکن درجات مختلف شدت این تورم را باید از هم تشخیص داد:

تورم معتدل مربوط می شود به انتشار پول اعتباری (یا افزایشی در موجودی پول رایج بهر وسیله دیگر) - بدون آنکه افزایش معادل و همزمانی در مقدار کالاها و خدمات صورت گیرد - ؛ این نوع تورم، در شرایطی بروز می کند که حجم اشتغال و تولید می تواند افزایش یابد. برای وقوع چنین امری لازم است که، در کنار بقیه عوامل، مقدار معینی بیکاری و ذخیره ای از ابزار تولید بیکار وجود داشته باشد^{۷۳}*. وقتی دولت، موجودی افزایش یافته پول را برای خرید کالاها و نیروی کاری که در خدمت ساختن وسائل انهدام هستند بمصرف میرساند - یعنی کالاهائی را میسازد که به جریان تولید مجدد باز نمیگردند - میتواند با اعمال کنترل شدید قیمت ها، تورم را موقتاً پنهان دارد، تا آنکه عدم تناسب بین مقدار پول در گردش و گردش واقعی کالاها بحدی رسد که این تعادل موقتی و زودگذر را درهم شکنند. در چنین شرایطی، وزنه تعادلی کنترل قیمت ها، باید عقیم ساختن قسمتی از درآمد عمومی بصورت پس انداز اجباری باشد^{۷۴}. در این مورد، تورم پنهانی یا «بتعویق انداخته شده»، بیانگر وعده ای است مبنی بر آنکه در آینده، از طریق افزایشی در تولیدات داخلی - که به کاربردهای طبیعی باز گردانده می شوند - یا از طریق غارت کشورهای بیگانه، میزان کالاهای در گردش افزایش خواهند یافت. اگر این قدرت خرید که بدون قرینه کالائی اش ایجاد شده است مجدداً

* به فصل دهم، بخش «اقتصاد جنگ» و فصل چهاردهم، بخش «یک سرمایه داری بدون بحران؟» مراجعه کنید.

جذب نکرده، تورم پنهانی، نهایتاً به افزایش قیمت‌ها منجر خواهد شد. وقتی در طول یک دوره طولانی، انتشار زیاد پول کاغذی تورم‌زا، با رکود یا تنزل کالاهای در گردش و قابل خرید همراه شود - بویژه وقتی که اشتغال کامل وجود دارد یا یک حالت اقتصاد جنگ برقرار است - افزایش قیمت‌ها بطور ناگهانی صورت گرفته و به یک دایره شوم دامن می‌زند. توّم، از خودش تغذیه می‌کند. تنزل ارزش مبادله‌ای پول به افزایش قیمت‌ها منجر می‌شود؛ افزایش قیمت‌ها، کسری بودجه را افزایش می‌دهد؛ کسری بودجه، بنبه خود، توسط انتشار پول کاغذی توّم‌زای جدیدی پوشانده می‌شود و این کار، موج جدیدی از افزایش قیمت‌ها را بدنبال می‌آورد. در ضمن، پول اعتباری‌ای که ارزش مبادله‌ای اش تنزل یافته باشد، از گردش هم خارج نمی‌شود. هر کس که می‌تواند، سعی می‌کند هر چه زودتر ارزش چنین پولی خلاص شده و ارزش‌های واقعی را اندوخته کند: طلا، پول معتبر خارجی، جواهرات، کارهای هنری، سهام صنعتی، دارائی‌های غیر منقول مثل زمین و ساختمان، و چیزهایی از این‌گونه. و آن‌آنکه بیش از همه صدمه می‌بینند، طبقات دستمزد-بگیر هستند.^{۷۵}

وقتی مخارج دولت تا حد زیادی از درآمدهایش فراتر میرود، - مثلاً در نتیجه یک جنگ به شکست انجامیده، هزینه‌های ناشی از اشتغال، پرداخت خسارات و امثالهم - آنوقت توّم چهار نعل برومی‌کند. تنزل ارزش مبادله‌ای پول، اگر نه ساعت به ساعت، لااقل روز بروز بدتر می‌شود. اسکناسهای بانک با ارزش‌های ظاهری نجومی منتشر می‌شوند و سریعتر از آنکه چاپ می‌شوند، تنزل ارزش می‌یابند. مبادلات بوسیله پول روز بروز کمتر می‌شود و مردم به مبادله پایاپای رومی‌آورند. صنعت، این خطر را احساس می‌کند که اگر کالاهایش را در قبال چنین پول تنزل یافته‌ای مبادله کند، قادر به باز-سازی سرمایه‌اش نباشد و دیگر نتواند ارزش اضافی را تحقق بخشد؛ لذا محصولاتش را از بازار خارج کرده و انبار می‌کند؛ و این کار متوقف شدن اقتصاد و سقوط کامل پول را بدنبال دارد. چنین پدیده‌هایی در سالهای ۱۹۲۲ - ۱۹۲۳ و ۴۸-۱۹۴۵ در آلمان، در سالهای ۱۹۴۹-۱۹۴۵ در چین و در سالهای

۴۷-۱۹۴۵ در رومانی و مجارستان اتفاق افتادند*.

قدرت خرید، گردش پول و نرخ بهره

وقتی بهره بعنوان «اجاره پول» تلقی میگردد و تصور میشود بستگی به عرضه و تقاضای پول نقد دارد، این وسوسه بوجود می آید که بین مقدار پول در گردش و نرخ بهره، یک نسبت را جستجو کنیم. اما این کار، فراموش کردن این واقعیت است که نرخ بهره به عرضه و تقاضای سرمایه پولی نقد بستگی دارد و برای آنکه پول در گردش به سرمایه تبدیل شود به شرایط اجتماعی معینی نیاز است. در واقع، این حجم پول، از نظر اجتماعی به دو مقوله اصلی تقسیم میشود:

(الف) مقدار پولی که مربوط به دستمزدها و حقوق کارگران و سایر کارکنان میشود، همراه با آن قسمت از جوهری که سرمایه داران برای مصارف خصوصی خود تخصیص می دهند.

(ب) مقدار پولی که به سرمایه در گردش مؤسسات تولیدی، به سودهایی که هنوز سرمایه گذاری نشده اند، به وجوه مربوط به استهلاک سرمایه ثابتی که هنوز بکار گرفته نشده است و به «پس اندازها» از همه منابع، مربوط می شود. اولین مقوله بهیچوجه بیانگر عرضه سرمایه پولی نقد نبوده بلکه برعکس، نشان دهنده تقاضا برای کالاهای مصرفی است. دومین مقوله، هم میتواند نشان دهنده تقاضا برای ابزار تولید باشد و هم میتواند بیانگر عرضه سرمایه پولی نقد باشد^{۶۶}. نرخ بهره، فقط از طریق کمیت این دومین مقوله پول در گردش، میتواند بطور مؤثری بر نسبت سرمایه پولی ای که اندوخته می شود، بر نسبت سرمایه پولی ای که به بانکها یا مؤسسات صنعتی و تجاری اجاره داده میشود و بر نسبت سرمایه پولی ای که مستقیماً بوسیله صاحبان آنها صرف خرید ابزار تولید میشود، تأثیر بگذارد. اما این تقسیم کل سرمایه پولی به مقاصد مختلف، منحصر آ - یا حتی جزعاً - به نرخ بهره بستگی نداشته بلکه به وضعیت کلی امورات اقتصادی (مرحله خاص سیکل صنعتی، نرخ سود، نسبت نرخ سود به نرخ

* در مورد گرایش های تورمی - که از ویژگی های درونی یک سرمایه داری در حال انحطاط هستند - به فصل چهاردهم رجوع کنید .

بهره و امثالهم) بستگی دارد. «نمیتوان بطور قطع اظهار داشت که افزایش در موجودی پول سبب کاهش نرخ بهره، و کاهش در موجودی پول باعث افزایش نرخ بهره میشود. اینکه چنین نتیجه‌ای حاصل میشود یا نه، بستگی بآن دارد که آیا توزیع جدید مالکیت [درآمدها] کم و بیش برای انباشت سرمایه مساعد هست یا نه».

«هیچ رابطه مستقیمی بین نرخ بهره و مقدار پولی که نزد افراد شرکت کننده در مبادلات بازار وجود دارد، برقرار نیست؛ بین ایندو، فقط رابطه‌ای غیرمستقیم وجود دارد که بطور پیچیده‌ای، از طریق جابجائی در توزیع اجتماعی درآمد و ثروت - که در نتیجه تغییرات در ارزش مبادله‌ای و عینی پول بوجود می‌آید - عمل می‌نماید»^{۷۷}.

این، بدان معنا نیست که گسترش حجم پول، در سیر تکامل سرمایه‌داری، یک نقش فرعی ایفا می‌کند. برعکس گسترش حجم پول، برای این تکامل، بدو دلیل، یک شرط ضروری است.

اول آنکه افزایش عظیم در تولیدات و قدرت تولید - که از ویژگیهای سرمایه‌داری است - بدون افزایش متناسبی در موجودی پول رایج، امری غیرممکن بود؛ و این مستقل از نوساناتی است که در بهره‌برداری از معادن فلزات گرانبها وجود داشت^{۷۸}.

دوم آنکه، افزایش موجودی پول اعتباری و بانکی، با توجه به تأثیری که بر سطح قیمت‌ها میگذارد، تعیین‌کننده فرم خاصی میشود که توزیع مجدد درآمد ملی بخود میگیرد؛ بعبارت دیگر، تعیین‌کننده افزایش نرخ سود میشود؛ این افزایش، در آغاز هر بهبود اقتصادی بروز می‌کند، و بدون آن، در یک اقتصاد سرمایه‌داری، چنین بهبودی غیر ممکن است.

اقتصاددانانی نظیر «فون میزز» (Von mises) و «شومپتر» (Schumpeter) پدیده‌ای را که پس‌انداز اجباری می‌نامند باندازه کافی توصیف کرده‌اند^{۷۹}. «فون میزز» به پس‌انداز اجباری - یعنی کاهش قدرت خرید دستمزدها از طریق تنزل ارزش پول - بعنوان منبعی برای تشکیل سرمایه اشاره می‌کند. این نویسندگان - که هر تئوری ارزش‌افزایی مبتنی بر استثماری

را رد می‌کنند - بطور غیرمستقیم معترفند که سرمایه، حاصل قناعت و از خود گذشتگی سرمایه‌داران نیست بلکه محصول پس‌انداز اجباری و گذشت‌هائی است که مکانیزم‌های سرمایه‌داری بر مزدبگیران تحمیل می‌کنند؛ «یک طبقه، برای مدتی، قسمتی از درآمدهای طبقه‌ای دیگر را دزدیده، و حاصل این دزدی را پس‌انداز کرده است. وقتی دزدی پایان می‌رسد، آشکار است که قربانیان آن نمیتوانند سرمایه‌ای را که دیگر در اختیار ندارند، مصرف کنند. اینها، اگر دست‌مزدبگیران باشند - که همیشه تا دینار آخر درآمدهشان را مصرف میکنند - دیگر چیزی در بساط ندارند که بتوانند مصرف را گسترش دهند. و اگر سرمایه‌داران باشند - مثلاً سرمایه‌داران با درآمد ثابت که شاهد تنزل ارزش پس‌اندازهایشان بوده‌اند و در غارت شرکت نداشته‌اند - ممکن است در واقع تحت تأثیر سقوط نرخ بهره، مایل به مصرف کردن قسمتی از سرمایه‌شان شوند؛ اما آنهم نه بیشتر از زمانی که نرخ بهره، بوسیلهٔ «پس‌انداز اختیاری»، مردم تنزل می‌نمود»^{۸۰}.

بعبارت دیگر، فقط کاهش نرخ بهره‌که، به‌زیان دست‌مزدبگیران (یعنی بزیان قدرت خرید آنها)، با افزایش د نرخ سود همراه شود، یک محرک واقعی برای تولید سرمایه‌داری است.

مآخذ

1. B. Nogaro: *Cours d'économie politique*, Vol. I, p. 323.
2. R. P. Kent: *Money and Banking*, pp. 6-7.
3. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, p. 6.
4. R. P. Kent: *op. cit.*, p. 9.
5. F. Heichelheim: *Wirtschaftsgeschichte des Altertums*, pp. 202-4.
6. *Ibid.*, pp. 421, 428.
7. *Ibid.*, pp. 684-6.
8. *Ibid.*, p. 204.
9. P. Bakker: *Eenige Beschouwingen over het Geldwezen in de inheemsche Samenleving van Nederlandsch-Indië*, pp. 1-3.
10. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, pp. 87-88.
11. Irving Fisher: *Purchasing Power of Money*, (1911), p. 24.

12. B. Nogaro: *Cours d'économie politique*, Vol. I, pp. 391-2.
13. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, p. 218.
14. F. Løkkegaard: *Islamic Taxation in the Classic Period*, p. 94.
15. Heichelheim: op. cit.
16. G. Glotz: *Le Travail dans la Grèce antique*, p. 278.
17. Chen Huan-Chang: *The Economic Principles of Confucius and His School*, Vol. II, p. 432.
18. *Pratica della Mercatura*, pp. 152-5.
19. R. De Roover: *L'Evolution de la lettre de change*, Vol. II, p. 52.
20. R. Bigo: *La Caisse d'Escompte et les origines de la Banque de France*, p. 19.
21. J. Kulischer: *Allgemeine Wirtschaftsgeschichte*, Vol. II, p. 346.
22. *Histoire du Commerce*, Vol. III, p. 445.
23. *Ibid.*, Vol. III, p. 303.
24. R. De Roover: op. cit., Vol. II, p. 83.
25. R. Bigo: *Les Bases historiques de la finance moderne*, p. 22.
26. H. Hauser: *Les Débuts du capitalisme*, pp. 21-22.
27. R. De Roover: op. cit., Vol. I, p. 115; id., *Money, Banking and Credit in Mediaeval Bruges*, p. 283.
28. Ki Fein-chen: *Essai sur l'origine et l'évolution des banques en Chine*, pp. 144-5.
29. Chen Huan-Chang: op. cit., Vol. II, p. 433.
30. J. C. Van Dillen: *History of the Principal Public Banks*, pp. 40-41, 81-82 et seq., 336, et al.
31. Kulischer, op. cit., Vol. II, p. 346.
32. *Ibid.*, p. 348.
33. A. Dauphin-Meunier: *La Banque à travers les âges*, Vol. I, p. 318.
34. J. H. Clapham: *History of the Bank of England*, pp. 122-31.
35. Kent: op. cit., pp. 104-6; Jean Marchal: quoted by L. Camu in *Evolution récente du rôle des banques*, p. 23.
36. R. Eisler: *Das Geld*, p. 204.
37. A. P. Usher: *The Early History of Deposit Banking in Mediterranean Europe*, pp. 21-22.
38. Kulischer: op. cit., Vol. I, p. 332.
39. MacMillan Report, quoted in John Strachey, *A Programme for Progress*, p. 106.
40. Kent: op. cit., p. 125.
41. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, p. 23.
42. N. Macrae: *The London Capital Market*, p. 239.
43. R. S. Sayers: *Modern Banking*, pp. 35-36.
44. L. Camu: in *Evolution récente du rôle des banques*, pp. 29-31.
45. *Ibid.*, pp. 21-22.
46. Macrae: op. cit., p. 195.

47. H. J. Laurence Laughlin: *A New Exposition of Money, Credit and Prices*, Vol. II, p. 35.
48. Nogaro and Oualid: *Evolution du Commerce, du Crédit et des Transports depuis 150 ans*, pp. 59-60, 143-50.
49. *Palgrave's Dictionary of Political Economy*, Vol. II, p. 792.
50. F. Baudhuin: *Crédit et Banque*, p. 112.
51. *Problèmes Economiques*, 21st August, 1951.
52. Mossé: *La Monnaie*, pp. 30-37.
53. J. B. Condliffe: *The Commerce of Nations*, pp. 186-9.
54. J. Strachey: op. cit., pp. 120-2.
55. L. A. Rabinovitch: in *Le Monde*, 19th-20th May, 1957.
56. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, pp. 68-70.
57. Baudhuin: op. cit., pp. 152-3.
58. Sayers: op. cit., p. 179.
59. Ibid., p. 83.
60. G. D. H. Cole: *Money, its Present and Future*, pp. 40-41.
61. Baudhuin: op. cit., p. 58.
62. Ibid., p. 58.
63. Sumner H. Slichter: *What's Ahead for American Business?*, pp. 6-7.
64. Sayers: op. cit., p. 131.
65. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, pp. 48-59; *Rapport de la Banque Internationale des Payements*, 1952, pp. 145-6.
66. T. Balogh: in *The Economics of Full Employment*, p. 142.
67. Ibid., p. 136.
68. F. A. Burchardt: in *The Economics of Full Employment*, pp. 9-10.
69. H. G. Moulton: *Controlling Factors in Economic Development*, p. 306.
70. Strachey: op. cit., p. 112.
71. Sayers: op. cit., p. 196; Balogh: op. cit., p. 129.
72. Eisler: op. cit., p. 178.
73. J. M. Keynes: *General Theory*, pp. 311 et seq.; Hawtrey: in *La Monnaie*, p. 18; F. A. Burchardt: in *The Economics of Full Employment*, p. 21.
74. J. M. Keynes: *How to Pay For The War*.
75. R. Lewinsohn: *Histoire de l'inflation*, pp. 27-29.
76. B. Nogaro: *La Monnaie et les systèmes monétaires*, pp. 215-16.
77. L. von Mises: *Theory of Money and Credit*, pp. 346-8.
78. Strachey, op. cit., pp. 108-9.
79. J. Schumpeter: *Sozialprodukt und Rechenpfennige*.
80. Piero Sraffa: in *Economic Journal*, March 1932, p. 48.