

Talking To My Daughter About The **ECONOMY**

How Capitalism Works and How It Fails



دنیایی به دور از منطق بازار

همانطور که می‌دانی، به گفته هومر، شاعر یونان باستان، قهرمانان اصلی جنگ تروا، جان خود را برای به دست آوردن «چیزهای خوبی» مانند شکوه، غنایم جنگی، افتخار، و برخورداری از لطف پادشاهان آگاممنون گذاشتند. هومر به ما می‌گوید که آشیل جنگجو از تصمیم آگاممنون در مورد ادعای تصاحب غنایمی که فکر می‌کرد خودش در جنگ به دست آورده ناراحت شد و به اعتصابی طولانی دست زد و عمداً از شرکت در بیشتر دوران جنگ تروا خودداری کرد. با وجود اینکه آگاممنون به خوبی می‌دانست که به شدت به کمک آشیل نیاز دارد، لحظه‌ای به این فکر نکرد که شاید بتواند با پیشنهاد مبلغی پول، به آشیل انگیزه دوباره دهد، یعنی به جبران غنایمی که گرفته بود، به او پول بدهد. اگر او چنین چیزی را پیشنهاد می‌کرد، بی شک آشیل بیشتر از اینها دلخور می‌شد.

این فقط شاعر یونان باستان نبود که چیزهای غیر قابل خرید و فروش را با خوبی‌های واقعی یکی می‌دانست. اووید، شاعر رومی، درگیری بین جنگجویان آژاکس و ادیسه را بازگو می‌کند. درگیری بر سر اینکه چه کسی سزاوار به دست آوردن سلاح‌های آشیل است که به تازگی کشته شده، سلاح‌هایی که توسط خود هفائستوس به درخواست مادر آشیل ساخته شده بود. به گفته اووید، ژنرال‌های یونانی قبل از تصمیم‌گیری درباره اینکه چه کسی لایق سلاح آشیل است، دلایل هر دو آن‌ها را می‌شنوند. در نهایت، دلایل او دیسه، بر دلایل آژاکس دلاور، غلبه می‌کند و آژاکس پس از شنیدن حکم، جان خود را به شکل ناراحت کننده‌ای می‌گیرد.

اگر ما در آن زمان بودیم چگونه اختلافات این چنینی بر سر آثار با ارزش را حل می‌کردیم؟ به احتمال زیاد ما برای آن مزایده برگزار می‌کردیم، آن وقت هر کسی که بیشترین پول را پرداخت می‌کرد، سلاح آشیل را صاحب می‌شد. پس چرا یونانیان باستان به فکر مزایده نبودند؟ پاسخ این است که احتمالاً مزایده به نوعی برای آنها بی‌معنا و توهین‌آمیز به نظر می‌آمد، زیرا آنچه برای آژاکس و او دیسه اهمیت داشت ارزش مبادله آن سلاح‌ها نبود. چیزی که برای آنها اهمیت داشت، نوع دیگری از ارزش بود: افتخار این که همتایشان، آنها را لایق داشتن سلاح‌های آشیل بدانند.

اگر این مالکیت بر اساس این مشخص می‌شد که چه کسی بالاترین پیشنهاد را در مزایده داده، پس برنده شدن سلاح آشیل، می‌توانست تا حدودی تحقیرآمیز باشد: هر بار که برنده مزایده در چادر خود به سلاح‌هایش نگاه می‌کرد، به یاد می‌آورد که نتوانسته از سر شایستگی آن‌ها را به دست آورد.

دلیل این تفاوت میان دنیای آنها و دنیای ما، تفاوت میان جامعه‌ای دارای بازار و جامعه بازار امروز است. در زمان هومر فقط گذر تعداد کمی از محصولات به هر گونه بازاری می‌افتاد. کالاها، بازارها و ارزش مبادله واقعا نقش مهمی در دوران باستان داشته‌اند: فنیقی‌ها، یونانی‌ها، مصریان، چینی‌ها، ملانزی‌ها و بازرگانان بی‌شمار دیگر، هزاران مایل سفر می‌کردند و انواع محصولات را از یک سر جهان به سوی دیگر حمل می‌کردند و از اختلاف ارزش مبادله یک مکان با مکان دیگر سود می‌بردند. اما این جوامع بر اساس منطق بازار اداره نمی‌شدند. برای درک اینکه چرا مردم آن زمان، مثلاً مردم هومر در امپراتوری روم یا در قرون وسطی، اینگونه رفتار می‌کردند، ابتدا باید ارزش‌های فرهنگی یا تجربی آنها را درک کنیم.

درست همانطور که امروزه رفتار آشیل، اودیسه و آژاکس برای یک بازرگان کره ای یا آمریکایی معنایی ندارد، رفتار مردم امروزی نیز می‌توانست برای جنگجویان دوران باستان گیج‌کننده باشد. برای درک اینکه چرا افراد اطراف ما اینگونه رفتار می‌کنند، باید درک کنی که رفتار آنها در جوامع بازار ریشه دارد که در آن ارزش مبادله حاکم بر هر چیز است. زندگی در جوامع بازار را فقط می‌توان طبق قوانین اقتصادی (یا بهتر بگوییم آگورانومیک) درک کرد. البته فرهنگ، آداب و رسوم و باورهای مذهبی هنوز هم مهم هستند، اما حتی این بقایای جهانی که در آن بازارها در حاشیه بودند و ارزش تجربی همچنان حاکم بودند، معمولاً تمایل دارند از طریق تأثیرگذاری بر بازارها، خود را نشان دهند. به همین دلیل است که من همچنان در مورد اقتصاد با تو صحبت می‌کنم.

اکنون سؤال این است: چگونه و چرا جوامعی دارای بازار به جوامع بازار تبدیل شدند؟

پیدایش جوامع بازار

فرآیند تولید به سه عنصر اساسی نیاز دارد:

۱. مواد اولیه خامی که در نهایت باید از طبیعت استخراج شوند (مثلاً سنگ آهن)، ابزارها و ماشین‌هایی که با آن‌ها روی این مواد کار کنند، حصار و ساختمان‌هایی که همه این موارد را در آن جا دهند، مجموعه اینها همه به عنوان ابزار تولید شده برای تولید شناخته می‌شوند. یا به قول اقتصاددانان، کالاهای سرمایه‌ای.

۲. زمین یا فضایی مانند مزرعه، معدن، کارخانه، کارگاه یا اداره که تولید در آن صورت می‌گیرد.

۳. و نیروی کار که به محصول جان می‌دهد.

در جوامع پیشین هیچ یک از این عوامل تولید، کالا نبودند. آنها دارایی بودند اما کالا نبودند. به عنوان مثال کار انسان را در نظر بگیر. مردم همیشه کار می‌کردند، شاید حتی در گذشته سخت‌تر از امروز. کار و زحمت انسان، همه جا وجود داشت، اما آنچه ما اکنون به عنوان بازار کار از آن یاد می‌کنیم؛ ناشناخته و غیر قابل تصور بود. (به صفحات آخر روزنامه ای فکر کن که شرکت‌ها در آن پیشنهاد های کاری منتشر می‌کنند). در دوران برده داری یا فئودالیسم، بردگان و رعیت‌ها سخت کار می‌کردند، اما کار خود را به اربابان خود نمی‌فروختند (یا اجاره نمی‌دادند). اربابان به سادگی درصد زیادی از محصول آنها را به زور، اغلب با تهدید به خشونت، برای خود می‌کردند. ابزارهای آنها (یا وسایل تولید شده برای تولید)، یا توسط خود رعیت‌ها یا توسط صنعتگرانی که روی همان زمین‌های اربابی کار می‌کردند و در ازای ابزاری که می‌ساختند توسط رعیت‌ها سیر می‌شدند، ساخته می‌شدند. کم و بیش شبیه آنچه در سر میز شام خانوادگی رخ می‌دهد. جایی که هر کس در چیزی کمک می‌کند. در نهایت، زمین نیز کالا نبود: تو یا مالک زمین به دنیا می‌آمدی، که در این صورت به فروختن زمین اجدادت حتی فکر هم نمی‌کردی زیرا این کار زشت تلقی می‌شد، یا رعیت به دنیا می‌آمدی و در نتیجه مقدر بود هرگز خودت صاحب زمین نشوی.

جوامع بازار زمانی به وجود آمدند که بیشتر فعالیت‌های تولیدی از طریق بازارها هدایت شدند و آن سه عامل تولید به کالا تبدیل شدند و در این فرآیند ارزش مبادله به دست آوردند. کارگران «آزاد» گذاشته شدند تا کار خود را در ازای پول در «بازارهای کاری» که به تازگی تشکیل شده بود، عرضه کنند. ساختن و فروش ابزارها عمدتاً توسط صنعتگران متخصص انجام شد. و البته زمین در نهایت در نتیجه خرید، فروش و اجاره در بازارهای نوظهور املاک و مسکن، ارزش مبادله پیدا کرد.

خب چگونه این تحول بزرگ اتفاق افتاد؟ چرا به یکباره این سه عامل تولید به کالا تبدیل شدند؟

تجارت جهانی

همانطور که می‌توانی تصور کنی، این یک داستان طولانی است، و اگر سعی کنم وارد جزئیات شوم، فکر نکنم تا آخر داستان با من همراه شوی. بنابراین، به طور کلی ماجرا این است. همه چیز با توسعه کشتی سازی در اروپا شروع شد، اروپاییان با استفاده از قطب نما (که اولین بار توسط چینی‌ها کشف شد) و توسعه روشهای ناوبری دریایی، مسیرهای جدیدی را کشف کردند و اینگونه شد که کم‌کم تجارت جهانی شکل گرفت.

بازرگانی از انگلستان، هلند، اسپانیا و پرتغال کشتی‌هایشان را با پشم از انگلستان و اسکاتلند پر می‌کردند و آن را در شانگهای با ابریشم چینی مبادله می‌کردند، و سپس در یوکوهاما ابریشم‌ها را با شمشیرهای ژاپنی مبادله می‌کردند و بعد از آن در بمبئی توقف می‌کردند تا شمشیرهای خود را با ادویه جات هندی مبادله کنند و سپس آنها را به انگلستان می‌آوردند تا با پشم خیلی بیشتر از آنچه که با آن شروع کرده بودند، مبادله کنند. سپس آنها این کار را دوباره تکرار می‌کردند.

در این فرآیند، محصولاتمانند پشم، ادویه، ابریشم و شمشیرهای فولادی به کالاهایی با ارزش بین‌المللی تبدیل شدند. محصولات جهانی که ارزش مبادله آنها در سطح بین‌المللی تعیین می‌شد و بازرگانان یا تولیدکنندگانی که چنین چیزهایی را در بازارهای جدید می‌فروختند، واقعا ثروتمند می‌شدند.

زمین داران در کشورهایمانند انگلستان و اسکاتلند همین که دیدند افرادی با جایگاه اجتماعی پایین تر از آنها، یعنی بازرگانان و ملوانان فرصت طلب، ثروت زیادی دارند به دست می آورند که ثروت آن ها را ناچیز جلوه می دهد؛ وحشت زده شدند و به چیزهای غیرقابل تصویری فکر کردند: اگر نمی توانیم بازرگانان پلید را شکست دهیم، چرا به آنها ملحق نشویم؟ و همین که از پنجره برج قلعه شان به بیرون نگاه کردند، و رعیت هایی را دیدند که در زمین شان کار می کنند، با خود گفتند: این رعیت ها که پیاز و چغندر می کارند، چه فایده ای دارند؟ چغندر واقعاً چه ارزشی در بازار بین المللی دارد؟ هیچ!

و بنابراین آنها تصمیم مشخصی گرفتند: خلاص شدن از شر همه محصولات فاسد شدنی، مانند چغندر و پیاز که هیچ وقت در بازارهای جهانی نوظهور حضور نخواهند داشت. حصارهایی در اطراف املاک خود ساختند و محوطه های بزرگی را ایجاد کردند و رعیت های بیچاره را بیرون کردند و گله های گوسفندی را جایگزین کردند که مطیع تر بودند و می توانستند پشم آن ها را در سطح بین المللی بفروشند. بنابراین، انگلستان یکی از خشن ترین دگرگونی ها را در تاریخ بشر تجربه کرد، که به اصطلاح به آن حصارکشی می گویند.

ظرف چند دهه دیگر هیچ چیز مثل قبل نبود. ظاهر روستاهای انگلستان کاملاً تغییر کرد. حس پیوستگی که قرن ها در میان رعیت ها حاکم بود، که نسل در نسل در همان زمین، با همان اربابان زندگی کرده بودند و عادات و مشاغل والدین خود را داشتند، به ناگهان پایان یافت. بیش از ۷۰ درصد دهقانان از خانه ها و زمین های اجدادی خود رانده شدند. این کار بس ویرانگر، وحشیانه، بی رحمانه و... بسیار ثمر بخش بود.

بنابراین روند تبدیل بریتانیا از جامعه ای دارای بازار به جامعه بازار آغاز شد، زیرا بیرون راندن رعیت ها، هم نیروی کار و هم زمین را به کالا تبدیل کرد. چگونه؟ خوب، من یا تو چه کار می کردیم اگر ناگهان خودمان را در جاده های گل آلودی می دیدیم و بدون اینکه خانه ای در روستاهای انگلستان داشته باشیم؟ احتمالاً به روستای بعدی می رفتیم، در اولین خانه ای که به آن می رسیدیم را می زدیم و التماس می کردیم: «برای یک لقمه نان و سرپناه هر کاری برای شما می کنیم.» خب رسیدیم به اصل ماجرا: تولد بازار کار - بازاری که در آن انسانی که به زمین یا ابزار دسترسی ندارد، باید با فروختن کار خود یا در واقع با کالایی کردن زحمت خود زنده بماند.

و این دقیقاً چیزی بود که اتفاق افتاد. رعیت‌های سابق در جاده‌ها پرسه می‌زدند و تنها چیز خوبی را که در اختیار داشتند، یعنی کار خودشان را عرضه می‌کردند. برخلاف والدین و پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌هایشان که بدون فروش نیروی کار خود کار کرده بودند، این رعیت‌های سابق مجبور شدند به نوعی فروشندگان کار خودشان شوند. به طرز غم‌انگیزی، بازار کار جدیدی که در تلاش بودند ایجاد کنند، چندین دهه طول کشید تا به درستی پیش برود. در ابتدا هزاران رعیت سابق نیروی کار خود را به خریداران بسیار کمی عرضه می‌کردند. تنها زمانی که اولین کارخانه‌ها تأسیس شدند، یعنی دهه‌ها بعد، تقاضا برای نیروی کار آنها افزایش یافت. تا آن زمان کارفرمای کافی برای جذب رعیت‌های سابق بیکار شده وجود نداشت، بنابراین قحطی، بیماری و فلاکت سراسری که در زمان صلح هم بی‌سابقه بود، شایع شد.

در مورد زمین هم همین اتفاق افتاد. هنگامی که صاحبان زمین، رعیت را با گوسفند جایگزین کردند، فهمیدند که در عوض اینکه خودشان بر تولید پشم نظارت داشته باشند، می‌توانند زمین خود را به کسی دیگر، به قیمتی اجاره دهند که بر اساس ارزش بازار بین المللی پشمی که آن زمین قادر به تولید است، تعیین می‌شود. هر چه علف آن زمین بیشتر باشد، گوسفندان بیشتری می‌توانند از آن تغذیه کنند، بنابراین زمین پشم بیشتری تولید می‌کند و اجاره بهای هر هکتار آن بالاتر می‌رود. به طور خلاصه، زمانی که پشم، قیمتی بین المللی پیدا کرد، تنها چیزی که زمین سرسبز و دلپذیر انگلستان لازم داشت، اخراج دهقانان و جایگزینی آنها با گوسفندان چاق بود.

اما چه کسی زمین را اجاره می‌کرد و گوسفندها را پرورش می‌داد؟ برخی از رعیت‌های سابق که یا باید این کار را انجام می‌دادند یا به فقر مطلق محکوم می‌شدند. پس به این امید با ارباب محلی اجاره نامه امضا کردند، که وقتی پشم گوسفندان خود را در بازار فروختند، به اندازه کافی پول برای اجاره و دستمزد شرم‌آوری بماند که به سایر رعیت‌هایی که برای آنها کار می‌کردند، بدهند و چیزی نیز باقی بماند که شکم خانواده خود را سیر کنند. توجه کن که چگونه همه رعیت‌ها در همان لحظه‌ای که زمین‌های اجدادی‌شان تبدیل به یک کالا شد، به نوعی تاجر شدند. پیش از این، تحت سیستم فئودالی، رعیت‌ها روی زمین برای تغذیه خود کار می‌کردند و ارباب که صاحب زمین بود، سهم خود را برمی‌داشت. بازار کاملاً از فرآیند تولید و توزیع غایب بود.

با این حال، پس از اخراج رعیت‌ها، اکثریت مردم مجبور به شرکت در نوعی بازار شدند: رعیت‌ها مجبور به شرکت در بازار کار شدند، جایی که برای فروش عرق خود تلاش می‌کردند و نگران ارزش مبادله‌ای زحمت خود بودند. تعداد کمی از آنها همچنان به کار در زمین‌های اربابان ادامه دادند، البته در شرایط کاملاً متفاوت: به عنوان اجاره‌نشینانی که اجاره آنها با قیمت پشم تعیین می‌شد، و به عنوان کارگرانی که از نوسانات ارزش بازار آن پشم وحشت داشتند. در حالی که مادران و پدران‌شان با این ترس زندگی کرده بودند که مبادا ارباب‌شان سهم کافی از محصولات را به آنها ندهد و آن‌ها در زمستان از گرسنگی بمیرند، آنها اکنون نگران چیز دیگری بودند: آیا می‌توانیم پشم‌های خود را خوب بفروشیم که هم بتوانیم پول اجاره را بدهیم و هم بتوانیم غذای کافی برای تغذیه فرزندانمان بخریم؟

ادامه دارد...