

یک کشف علمی

۱- اختلاف میان ارزش مصرف و ارزش مبادله

«خاصیت کلیه محصولات- چه صنعتی و چه طبیعی- عبارت از این است که اگر در خدمت تأمین معیشت انسان باشند، به طور اخص ارزش مصرف نامیده می شوند و چنان چه متقابلاً مبادله شوند، ارزش مبادله خوانده می شوند... ارزش مصرف چگونه ارزش مبادله می شود؟... اقتصاديون به اندازه کافی در باره مشخص نمودن نحوه ایجاد ایده ارزش (ارزش مبادله)^۱ اهتمام نورزیده اند. به این جهت ما باید در این جا تأمل کنیم؛ از آن جا که تعداد زیادی از چیزهایی که مورد نیاز من هستند فقط به مقدار ناچیزی در طبیعت یافت می شود و یا حتی اصلاً در طبیعت وجود ندارند لذا مجبورم به تولید چیزهایی که فاقد آن هستم، بپردازم و از آن جا که من نمی توانم به تنهایی به تهیه همه این چیزها دست بیازم لذا به انسان های دیگر، به همکارانم در رشته های مختلف فعالیت پیشنهاد می کنم که بخشی از محصولات شان را در مقابل محصولات من مبادله کنند.» (پرودون، جلد اول، فصل دوم ص ۳۳ و ۳۴)

آقای پرودون می خواهد قبل از هر چیز، طبیعت دوگانه ارزش «اختلاف ارزش» (جلد اول، صفحه ۳۴)، یعنی پروسه تبدیل ارزش مبادله به ارزش مصرف را برای ما توضیح بدهد. ما نیز مجبوریم همراه آقای پرودون در مورد این عمل انتقال ذوات

^۱ - (ارزش مبادله) را مارکس بر متن اصلی افزوده است.

transsubstantiation تأمل کنیم. حال ببینیم از نظر مؤلف ما، این عمل چگونه صورت می‌گیرد.

تعداد بسیار کثیری از محصولات در طبیعت یافت نمی‌شوند، بلکه فقط به وسیله صنعت ساخته می‌شوند، به محض آن که نیازمندی‌های انسان از حد تولید خودبخودی طبیعت (منظور محصولاتی است که بدون دخالت کار انسانی بدست می‌آیند) تجاوز کنند، مجبور به آن می‌شود که به تولید صنعتی متوسل گردد. این صنعت از نظر آقای پرودون چیست؟ منشاء آن کدام است؟ یک فرد که به تعداد زیادی از چیزها احساس نیاز می‌کند، «نمی‌تواند به تهیه همه این چیزها دست بیازد». نیازمندی‌های زیادی که باید برآورده شوند منوط به تولید چیزهای زیادی می‌باشند. بدون تولید، هیچ محصولی بدست نمی‌آید. البته چیزهایی که باید تولید شوند علاوه بر دست‌های یاری‌دهنده یک فرد، منوط به پیش‌شرط‌های دیگری نیز می‌باشند. ولی از لحظه‌ای که تولید، منوط به شرکت بیش از یک فرد بشود، مشروط به کل تولیدی می‌شود که براساس تقسیم کار صورت می‌گیرد. به این ترتیب طبق تصور آقای پرودون نیازمندی، کاملاً موجب تقسیم کار می‌شود و ما با فرض تقسیم کار، مبادله و نتیجتاً ارزش مبادله خواهیم داشت. درست به همین سادگی می‌توانیم از ابتدای امر، فرض را بر ارزش مبادله قرار دهیم.

ولی آقای پرودون ترجیح داده است که در دایره گردش کند. بنابراین ما نیز بدنبال او به بیراهه‌هایی می‌رویم که ما را پیوسته به نقطه مبدأ حرکت او باز می‌گرداند. برای بیرون آمدن از وضعیتی که در آن هر فرد برای خود تولید می‌کند و به منظور نیل به مبادله‌ی آقای پرودون می‌گوید: «به همکارانم در رشته‌های مختلف فعالیت مراجعه می‌کنم» بنابراین- باز هم براساس مفروضات آقای پرودون- من و همه افراد دیگر، بدون آن که از موقعیت مجرد و غیراجتماعی روبینسون، خارج شده باشیم، همکارانی خواهیم داشت که همه آن‌ها فعالیت‌های مختلفی دارند. همکارانی در رشته‌های مختلف فعالیت، تقسیم کار و مبادله‌ای که در آن نهفته است- همه

این ها در این جا از آسمان نازل شده اند. خلاصه کنیم: من نیازمندی هائی دارم که مبتنی بر تقسیم کار می باشند. آقای پرودون با فرض کردن این نیازمندی ها، مبادله و ارزش مبادله را نیز از قبل مفروض داشته و در صدد است که اتفاقاً با اهمتامی بیشتر از سایر اقتصاديون علل بوجود آمدن آن ها را تشریح نماید.

آقای پرودون می توانست به همین سادگی سلسله مراتب رویدادها را در جهت عکس آن تغییر بدهد بدون آن که لطمه ای به صحت نتیجه گیری های خود وارد آورده باشد. برای روشن شدن ارزش مبادله، باید مبادله را توضیح داد. برای این که مبادله روشن شود، لازم است که تقسیم کار توضیح داده شود، برای آن که تقسیم کار روشن شود، باید نیازمندی هائی که تقسیم کار را ضروری می سازند، توضیح داده شوند. برای این که این نیازمندی ها روشن شوند، باید بسادگی آن ها را «فرض کرد» و این برخلاف آن چه آقای پرودون در اولین جمله پیش گفتار خود آورده و می گوید: «خدا را فرض کردن به معنی انکار اوست» (پیش گفتار صفحه اول)، به هیچ وجه به معنی انکار آن ها نیست.

خوب، آقای پرودون با تقسیم کار- که از نظر او فرض معلومی تلقی می شود- چه می کند تا ارزش مبادله را که همواره برای او مجهول مانده است، روشن سازد؟ «یک انسان» تصمیم می گیرد «به انسان های دیگر، به همکاران خود در رشته های مختلف فعالیت، پیشنهاد می کند که به مبادله بپردازند و ارزش مصرف و ارزش مبادله را از هم تمیز بدهند.» همکاران آقای پرودون با پذیرفتن این تمایز پیشنهاد شده، دیگر توقع هیچ گونه «اهتمام» دیگری را از او ندارند جز آن که از این واقعیت یادداشت هائی بر دارد و در رساله اقتصاد سیاسی خود «بوجود آمدن ایده ارزش» را متذکر شود و آن را تشریح نماید. ولی او باید علت «بوجود آمدن» این پیشنهاد را نیز برای ما روشن سازد و بالاخره یکبار بما بگوید چگونه این انسان، این روبینسون، ناگهان به این فکر افتاده است که با همکاران خود چنین پیشنهاد معرفی را در میان بگذارد و چگونه این همکاران بدون هیچ گونه اعتراضی آن را پذیرفته اند؟

آقای پرودون وارد این جزئیات ژنئالوژی (علم منشاء شناسی) نمی شود. او به سادگی به واقعیت مبادله، مهر تاریخی می زند به این ترتیب که آن را به صورت پیشنهاد شخص ثالثی که در رابطه با برقراری مبادله مطرح شده است. عنوان می کند.

این نمونه کوچکی از «متد تاریخی و توصیفی» آقای پرودون است که «متد تاریخی و توصیفی» آدام اسمیت و ریکاردو را این چنین استادانه به لجن می کشاند.

مبادله، تاریخچه مخصوص خود را دارد و مراحل مختلفی را طی می کند. زمانی بود که همانند قرون وسط فقط محصول اضافی یعنی مازاد تولید بر مصرف، مبادله می شد.

باز هم زمانی وجود داشت که در آن نه فقط محصول اضافی بلکه همه محصولات، کلیه داروندار صنعتی مبدل به دادوستد شده بود یعنی وقتی که تمام تولید وابسته به مبادله بود. چگونه می توانیم این مرحله دوم مبادله یعنی ارزش مبادله به قوه ثانویه اش را توضیح بدهیم؟

جواب آقای پرودون فوراً حاضر و آماده است؛ فرض می کنم که یک انسان «به سایر انسان ها، به همکاران خود در رشته های مختلف فعالیت، پیشنهاد کرده است» که ارزش مبادله را به قوه ثانویه اش ارتقا بدهند. و بالاخره زمانی فرا رسید که در آن، همه چیزهایی که تا آن زمان از نظر انسان ها غیرقابل فروش تلقی می شدند مورد مبادله و در معرض دادوستد قرار گرفتند و به فروش رسیدند. این عصری است که در آن، چیزهایی که تا آن وقت تقسیم می شدند ولی هرگز مبادله نمی گشتند، اهداء می شدند ولی هرگز فروخته نمی شدند، بدست می آمدند ولی هرگز خریده نمی شدند یعنی عفاف، عشق، اعتماد، دانش، وجدان و غیره... و در یک کلام زمانی که همه چیز مورد دادوستد قرار می گیرد. این عصر فساد عمومی است، عصر ابتیاع پذیری جهانی است و اگر بخواهیم از شیوه بیان اقتصادی استفاده کنیم، عصری است که در

آن همه چیز- چه مادی و چه اخلاقی- به عنوان ارزش تجاری به بازار آورده می شود تا واقعی ترین ارزش آن ارزیابی بشود.

و حالا چگونه باید این مرحله نوین و اخیر مبادله- یعنی ارزش مبادله را به قوه سوم آن توضیح داد؟

باز هم جواب آقای پرودون حاضر و آماده است؛ فرض کنید یک انسان به «انسان های دیگر، به همکارانش در رشته های مختلف فعالیت، پیشنهاد کرده است» که از عفت، عشق و غیره یک ارزش تجاری بسازند و ارزش مبادله را به سومین و آخرین قوه آن ترقی بدهند.

می بینیم که «متد تاریخی و توصیفی» آقادی پرودون بدرد همه چیز می خورد، به همه چیز پاسخ می دهد و همه چیز را توضیح می دهد. اگر موضوع مربوط به آن باشد که «بوجود آمدن یک ایده اقتصادی» از نظر تاریخی توضیح داده شود، در این صورت او انسانی را فرض می کند که به انسانهای دیگر، «به همکاران خود در رشته های مختلف فعالیت» پیشنهاد کرده است که آن ها این عمل بوجود آوردن را انجام دهند. آن وقت کار تمام است.

از این پس ما «بوجود آمدن» ارزش مبادله را به مثابه یک عمل انجام شده می پذیریم و حالا فقط این موضوع باقی می ماند که رابطه ارزش مبادله با ارزش مصرف را بررسی کنیم:

از زبان آقای پرودون بشنویم:

«اقتصادیون خصلت دوگانه ارزش را بسیار خوب تشریح کرده اند ولی چیزی که تاکنون به وضوح بیان نکرده اند، طبیعت متضاد آن است و انتقاد ما از همین جا شروع می شود... بی معنا خواهد بود که در رابطه با ارزش مصرف و ارزش مبادله به تناقض غیر مترقبه آن ها توجه مبذول داریم و این امریست که اقتصادیون به ساده گرفتن آن عادت کرده اند. موضوع بر سر این است که نشان بدهیم این امر به ظاهر ساده، در برگیرنده رمز ژرفنایکی است که نفوذ به اعماق آن وظیفه ماست... به بیان

تکنیکی، ارزش مصرف و ارزش مبادله، با یکدیگر نسبت معکوس دارند»
(جلد اول ص ۳۶ و ۳۸)

اگر ما اندیشه آقای پرودون را درست درک کرده باشیم می بینیم که او می خواهد چهار نکته زیر را مشخص سازد:

۱- ارزش مصرف و ارزش مبادله «یک تناقض غیرمترقیه» را تشکیل می دهند و با یکدیگر اختلاف دارند.

۲- ارزش مصرف و ارزش مبادله با یکدیگر نسبت معکوس دارند و با هم در تضاد می باشند.

۳- اقتصادیون نه اختلاف را دیده یا شناخته اند و نه تضاد را.

۴- انتقاد آقای پرودون از پایان آغاز می گردد.

ما نیز از آخر شروع می کنیم و برای آن که اقتصادیون را از اتهامات آقای پرودون تبرئه کرده باشیم، رشته سخن را بدست دو تن از اقتصادیون نسبتاً معتبر می سپاریم: سیسموندی می گوید:

«دادوستد، همه چیز را در اختلاف میان ارزش مصرف و ارزش مبادله خلاصه کرده است.» (مطالعات جلد دوم صفحه ۱۶۲ چاپ پروکسل)
لاودردیل می گوید:

«به طور کلی ثروت ملی (ارزش مصرف) به همان نسبتی کاهش می یابد که ثروت فردی در اثر افزایش ارزش مبادله رشد می نماید و به همان نسبت که حجم ثروت های فردی به علت تنزل ارزش کالاها، کاهش می یابد، سرمایه ملی قاعدتاً افزایش می یابد.» (بررسی هایی درباره ماهیت و منشاء ثروت عمومی، پاریس ۱۸۰۸ صفحه ۲۳)

سیسموندی، تئوری اصلی خود را براساس اختلاف میان ارزش مصرف و ارزش مبادله بنیان گذارده است که به موجب آن به همان نسبتی که درآمد تقلیل پیدا می کند، تولید افزایش می یابد.

لاوردیل سیستم خود را بر پایه مناسبات معکوس انواع دوگانه ارزش بنا کرده است و تئوری او در زمان ریکاردو آنقدر مورد قبول همگان بود که او (ریکاردو) از آن تئوری به عنوان یک موضوع معروف سخن می گوید:

«به علت آشفتگی مفاهیم ارزش مبدله و ثروت (ارزش مصرف) مدعی شدند که با تقلیل دادن مقدار چیزهایی که برای حیات ضروری، مفید و یا مطبوع می باشند، می توان ثروت را افزایش داد.» (ریکاردو، اصول کلی اقتصاد سیاسی، پاریس ۱۸۳۵، جلد دوم، فصل مربوط به «ارزش و ثروت»، صفحه ۶۵)

مشاهده می کنیم که اقتصاديون پیش از آقای پرودون به راز ژرفناک اختلاف و تضاد «اشاره کرده اند». اینک ببینیم چگونه آقای پرودون پس از اقتصاديون به نوبه خود این راز را افشاء می کند.

در صورتی که تقاضا ثابت بماند، به همان نسبت که عرضه افزایش یابد، ارزش یک محصول تنزل می یابد. به عبارت دیگر هر قدر یک محصول نسبت به تقاضا فراوان تر باشد، به همان اندازه ارزش مبادله یا قیمت آن نازلتر خواهد بود. برعکس: هر قدر عرضه نسبت به تقاضا کمتر باشد، به همان اندازه ارزش مبادله یا قیمت محصول ترقی می کند. به کلام دیگر: هر قدر کمیابی محصول عرضه شده نسبت به تقاضا بیشتر باشد، افزایش قیمت بیشتر می شود. ارزش مبادله یک محصول، وابسته به فراوانی یا کمیابی آن است، البته همواره به نسبت تقاضا. محصولی را که خیلی کمیاب است، و فرضاً تنها محصول نوع خود است، در نظر می گیریم؛ اگر تقاضا برای آن وجود نداشته باشد به وفور یافت خواهد شد و زائد خواهد گردید. برعکس اگر محصولی را که تولید آن میلیون ها برابر است، در نظر بگیریم چنان چه کفاف تقاضا را ندهد یعنی وقتی تقاضای فراوانی برای آن وجود داشته باشد، همواره کمیاب خواهد بود.

باید بگوئیم این ها حقایقی هستند که تقریباً همه از آن اطلاع دارند ولی مجبوریم آن ها را دوباره در این جا ذکر کنیم تا رموز آقای پرودون را قابل تفهیم ساخته باشیم.

«.. به این ترتیب اگر بخواهیم این اصل را تا آخرین نتایج آن تعقیب کنیم، می بایستی به این نکته- که منطقی ترین همه نتیجه گیری هاست- برسیم که چیزهایی که مصرف آن ها ضروری و مقدارشان نامحدود است، بایستی رایگان باشند و چیزهایی که ارزش استفاده از آن ها صفر و کمیابی شان فوق العاده است، می بایستی قیمت بی نهایت بالایی داشته باشند.

آن چه آشفته‌گی و سردرگمی را به نقطه اوج آن می رساند، این است که در عمل این دو حالت افراطی غیر عادی پیش نمی آیند: از یک سو هیچ تولید انسانی هرگز نمی تواند به مقدار بی نهایت برسد، از سوی دیگر کمیاب ترین چیزها می بایستی تا حدودی سودمند باشند و الا نمی توانند هیچ ارزشی داشته باشند. بنابراین ارزش مصرف و ارزش مبادله ضرورتاً با یکدیگر مربوط می باشند، ولو آن که به اقتضای طبیعت شان دانماً با یکدیگر در تناقض هستند.» (جلد اول صفحه ۳۹)

چه چیز موجب شده است که آشفته‌گی و سردرگمی آقای پرودون به نقطه اوجش برسد؟

خیلی ساده، این که او تقاضا را فراموش کرده است و دیگر این که وفور یا کمیابی یک چیز، فقط منوط به عرضه و تقاضا می باشد. او با کنار گذاشتن تقاضا، ارزش مبادله را با کمیابی و ارزش مصرف را با وفور، مترادف می شمارد و در واقع وقتی می گوید چیزهایی که «ارزش استفاده شان صفر و کمیابیشان فوق العاده است، دارای قیمت بی نهایت زیادی می باشند» خیلی ساده می خواهد بگوید که ارزش مبادله صرفاً به معنی کمیابی است. «کمیابی بی نهایت، و سودمندی صفر» به معنی کمیابی محض است. «قیمت بی نهایت بالا» حداکثر ارزش مبادله است، ارزش مبادله محض است. او این دو بیان را در معادله می گذارد و به این ترتیب ارزش مبادله و کمیابی

مترادف می شوند. بهر صورت آقای پرودون ظاهراً با رسیدن به این «شدیدترین نتیجه گیری ها» بازی با الفاظ را به منتهای درجه می رساند ولی با محتوایی که بیانگر آن هاست، کاری ندارد. باین ترتیب او بیشتر به سخن سرانی می پردازد تا منطق، از آن جا که او تصور می کند که به نتایج جدیدی رسیده است، پیش شرط های اولیه خود را با عریانی کامل باز می یابد و به کمک همین طرز عمل موفق می شود که ارزش مصرف و وفور محض را مترادف قلمداد کند.

آقای پرودون بعد از آن که ارزش مبادله و کمیابی را مترادف تلقی می کند و ارزش مصرف و وفور را برابر هم می داند از این که نه ارزش را در کمیابی و ارزش مبادله می یابد و نه ارزش مبادله را در وفور و ارزش مصرف می بیند کاملاً متعجب شده و از این «گذشته وقتی مشاهده می کند که در عمل این حالات افراطی غیرعادی پیش نمی آیند، آن وقت برایش راهی جز این باقی نمی ماند که به یک ماجرای اسرارآمیز معتقد شود. او قیمتی را می شناسد که بی نهایت بالاست، درست به خاطر آن که خریداری برای آن وجود ندارد. و تا زمانی که او تقاضا را نادیده می گیرد هرگز خریداری پیدا نخواهد کرد.

از طرف دیگر به نظر می رسد که وفور مورد نظر آقای پرودون به طور خودبخودی بوجود آمده است. او کاملاً فراموش کرده است که چه کسانی وجود دارند که آن ها را تولید می کنند و در مصلحت آنهاست که تقاضا را هیچ وقت از نظر دور ندارند. اگر چنین نمی بود، چگونه آقای پرودون به این نتیجه می رسد که مدعی شود همه چیزهایی که ارزش استفاده بسیار زیادی دارند، می بایستی خیلی ارزان و حتا رایگان باشند؟ برعکس او می بایستی به این نتیجه می رسید که باید وفور و تولید چیزهای بسیار سودمند را محدود کرد تا قیمت آن ها و ارزش مبادله شان بالا برود.

اگر در گذشته، صاحبان تاکستان های فرانسه قانونی را مطالبه می کردند که احداث تاکستان های جدید را ممنوع سازد، اگر هلندی ها ادویه آسیایی را می سوزاندند و

بوته های میخک را در جزایر ملوک نابود می کردند، خیلی ساده فقط بخاطر آن بود که می خواستند به این وسیله مانع فراوانی آن ها بشوند تا ارزش مبادله را بالا ببرند. در تمام قرون وسطی طبق همین اصل عمل می شد و تعداد کار آموزشی که یک استاد به کار می گذاشت و ابزار کاری که او حق داشت مورد استفاده قرار دهد به موجب قوانینی، محدود نگاه داشته می شدند. (نگاه کنید به «تاریخ بازرگانی» آندرسون)

آقای پرودون بعد از آن که وفور را به عنوان مصرف و کمیابی را به عنوان ارزش مبادله معرفی کرد- و چیزی ساده تر از این نیست که ثابت کنیم وفور و کمیابی در جهت عکس یکدیگر عمل می کنند- آن وقت ارزش مصرف را با عرضه و ارزش مبادله را با تقاضا مشابه قلمداد می کند و برای آن که آنتی تز را باز هم چشم گیرتر جلوه گر سازد اصطلاح دیگری را به آن نسبت می دهد و به جای ارزش مبادله، «ارزش نظری» را قرار می دهد «به این ترتیب بحث و جدل به موضوع دیگری کشانده می شود و ما از طرفی با سودمندی (ارزش مصرف، عرضه) و از طرف دیگر با نظر (ارزش مبادله، تقاضا) سروکار پیدا می کنیم.

چگونه می توان این عوامل متضاد را با یکدیگر سازگار ساخت؟ چه باید کرد تا آن ها را هماهنگ نمود؟ آیا می توان لاقلاً یک نقطه مشترک میان آن ها پیدا کرد؟ آقای پرودون اعلام می دارد: مطمئناً چنین نقطه مشترکی وجود دارد: *اراده آزاد*. قیمتی که در اثر این مبارزه میان عرضه و تقاضا، میان سودمندی و نظر، بوجود می آید- نمی تواند بیانگر عدالت ابدی باشد.

آقای پرودون این آنتی تز را بیشتر توصیف می کند:

« من در خصلت خود به عنوان خریدار *آزاد*، داور نیازمندی های خود هستم، داور مفید بودن شینی هستم، داور قیمتی که می خواهم برای آن بپردازم، هستم. از طرف دیگر تو به عنوان تولید کننده *آزاد*، صاحب اختیار و سایل تولید، هستی و نتیجتاً می توانی مخارج خود را تقلیل بدهی.» (جلد صفحه ۴۱)

و از آن جا که تقاضا یا ارزش مبادله، با نظر یکی می باشند لذا آقای پرودون خود را ملزم می داند که بگوید:

«به اثبات رسیده است که اراده آزاد است که علت اختلاف میان ارزش مصرف و ارزش مبادله می باشد. تا زمانی که اراده وجود دارد، چگونه می توان این اختلاف را حل کرد؟ و چگونه می توان اراده آزاد را فدا کرد بدون آن که انسان ها فدا شده باشند.» (جلد اول صفحه ۴۱)

بنابراین ممکن نیست در این جا به یک نتیجه برسیم. ما با مبارزه میان دو قدرت به اصطلاح نابرابر و غیر قابل قیاس، میان سودمندی و نظر، میان خریدار آزاد و تولیدکننده ی آزاد سروکار داریم.

مسایل را کمی دقیق تر بررسی کنیم:

عرضه، منحصرأ سودمندی را بیان نمی کند و تقاضا صرفاً بیانگر نظر نیست. آیا کسی که تقاضا می کند، خود نیز به همان منوال یک نوع محصول یا نماینده همه محصولات یعنی پول را عرضه نمی کند؟ و آیا او- از نقطه نظر آقای پرودون- نماینده سودمندی یا ارزش مصرف نمی باشد؟ آیا از طرف دیگر، عرضه کننده به طور همزمان تقاضای یک نوع محصول یا نماینده همه محصولات یعنی پول را نمی کند؟ و آیا او به این وسیله به عقیده آقای پرودون به عنوان عرضه کننده ی نماینده سودمندی و یا ارزش مبادله نمی باشد؟

از طرف دیگر آیا عرضه کننده در عین حال محصول خاصی و یا نماینده همه محصولات یعنی پول را تقاضا نمی کند؟ و آیا به این ترتیب نماینده نظر، ارزش نظری و یا ارزش مبادله نمی شود؟

تقاضا در عین حال عرضه است و عرضه در عین حال تقاضاست. به این ترتیب آنتی تز آقای پرودون- که عرضه و تقاضا را به سادگی با سودمندی و نظر مشابه می داند- صرفاً مبتنی بر یک انتزاع میان تهی است.

آن چه را آقای پرودون ارزش مصرف می نامد، سایر اقتصاديون با همين حق، ارزش نظری می خوانند. ما فقط به اشتورش (کورس اقتصاد سیاسی پاریس ۱۸۲۳ صفحه ۴۷ و ۴۹) اشاره می کنیم.

از نظر او چیزهایی که ما نسبت به آن ها احساس نیاز می کنیم، نیازمندی ها خوانده می شوند و ارزش ها چیزهایی هستند که ما برای آن ها ارزشی قابل هستیم. بیشتر چیزها فقط از آن جهت دارای ارزش هستند که نیازمندی هائی را- که در اثر نظر بوجود آمده اند- بر طرف می کنند. نظر در باره نیازمندی ها می تواند تغییر کند و به همين ترتیب نیز سودمندی چیزها که فقط بیانگر رابطه آن ها با نیازمندی های ماست (می تواند تغییر کند)، حتا نیازمندی های طبیعی دایماً تغییر می کنند. در واقع مثلاً میان چیزهایی که نزد اقوام مختلف به عنوان غذای اصلی مطرح هستند، چه بسا تفاوت هائی وجود دارد!

این مبارزه میان سودمندی و نظر صورت نمی گیرد بلکه میان ارزش تجاری ای که عرضه کننده مطالبه می کند و ارزش تجاری ای که تقاضا کننده ارائه می دهد، جریان دارد. ارزش مبادله محصول همواره نتیجه این برآوردهای متضاد است.

در تحلیل نهائی، عرضه و تقاضا، تولید و مصرف را در مقابل یکدیگر قرار می دهد. البته تولید و مصرف بر پایه تبادل میان یکایک افراد استوار است.

محصولی که عرضه می شود فی نفسه چیز سودمندی نیست. این مصرف کننده است که سودمند بودن آن را تعیین می کند و حتا اگر خصلت سودمندی را برای آن قابل بشویم باز هم به معنی واقعی کلمه بیانگر سودمندی آن نمی باشد. در جریان تولید، مبادله به ازای همه مخارج تولید- یعنی به ازای مواد خام، دستمزدها و غیره و بطورکلی همه چیزهایی که دارای ارزش تجاری می باشند- صورت می گیرد. به این ترتیب محصول، از دیدگاه تولیدکننده نماینده مجموعه ارزش های تجاری است و آن چه او عرضه می کند تنها یک شینی سودمند نیست بلکه همچنین و در واقع بیش از هر چیز یک ارزش مبادله است.

در رابطه با تقاضا (باید گفت) که این، فقط تا حدی که واجد وسیله مبادله باشد، مؤثر است و این وسایل به نوبه خود، محصولات بوده و ارزش مبادله می باشند. بدینگونه، در عرضه و تقاضا از یک سو با محصولی که به قیمت ارزش های مبادله تمام شده است و همچنین به نیاز به فروش آن، سروکار داریم و از طرف دیگر با وسایلی که به قیمت ارزش های مبادله، تمام شده اند و همچنین با آرزوی خرید مواجه می باشیم.

آقای پرودون خریدار آزاد را در برابر تولیدکننده آزاد قرار می دهد. او به هر دو آن ها خصلت های متفاوتی می بخشد و به این جهت نیز می تواند بگوید: «به اثبات رسیده است که اراده آزاد انسان است که موجب اختلاف میان ارزش مصرف و ارزش مبادله می شود» (جلد اول صفحه ۴۱).

تا زمانی که تولیدکننده، در جامعه ای که براساس تقسیم کار و مبادله فردی بنا شده است، تولید می کند- و این پیش شرط آقای پرودون است- مجبور به فروش می باشد. آقای پرودون تولیدکننده را صاحب وسایل تولید می شمارد. اما مجبور است اعتراف کند که به کمک این وسایل تولید، به اراده آزاد کاری ندارد. علاوه بر این، وسایل تولید عمدتاً محصولات هستند که او از خارج تهیه می کند و در تولید مدرن، او حتی آزاد نیست که به مقدار دل خواش، تولید کند. سطح تکامل نیروهای مولده مربوطه، او را مجبور می کند که به این یا آن میزان تولید نماید.

مصرف کننده، آزادتر از تولید کننده نیست. نظر او وابسته به وسایل و نیازمندی های اوست و هر دو آن ها به وسیله وضع اجتماعی او- که بنوبه خود وابسته به سازمان عمومی اجتماعی است- تعیین می شوند. به هر حال کارگری که سیب زمینی می خورد و معشوقه تحت تکفلی که پارچه ملیل دوزی خریداری می کند، هر دو از نظر مطلوب خود پیروی می کنند. البته تفاوت نظرات آن ها در اثر تفاوت موقعیتی که در دنیا دارند توضیح داده می شود و این نیز بنوبه خود محصول سازمان اجتماعی است.

آیا سیستم نیازمندی ها در کل، متکی به نظر یا مجموعه سازمان تولید می باشد؟ در اکثر موارد نیازمندی ها، از تولید و یا از ک موقعیت عمومی که بر تولید متکی می باشد، منشاء می گیرند. دادوستد جهانی منحصرأ بر محور نیازمندی های تولید می چرخد و نه نیازمندی های مصرف فردی. مثال دیگری ذکر می کنیم: آیا احتیاج داشتن به صاحبان دفاتر اسناد رسمی، مشروط به وجود قوانین حقوقی ای نیست که صرفاً بیانگر تکامل مشخصی از مالکیت- یعنی تولید- می باشند؟

آقای پرودون به این فتاعت نمی کند که عناصری را که از آن سخن گفتیم، از مناسبات عرضه و تقاضا حذف نماید، بلکه از طریق جوش دادن تمام تولیدکنندگان به یک تولید کننده واحد و تمام مصرف کنندگان به یک مصرف کننده واحد، انتزاع را به آخرین حد می رساند و مبارزه را میان این دو موجود نامعلوم تخیلی به جریان می اندازد. لیکن در دنیای واقعی، موضوعات به نحو دیگری صورت می گیرند. رقابت میان عرضه کنندگان و تقاضا کنندگان، یک عامل ضروری مبارزه میان خریداران و فروشندگان را بوجود می آورد که نتیجه آن ارزش مبادله است.

آقای پرودون بعد از حذف مخارج تولید و رقابت، می تواند فرمول عرضه و تقاضا را به دلخواه خود به این صورت پوچ و بی معنی خلاصه کند و بگوید:

«عرضه و تقاضا دو شکل تشریفاتی بیش نیستند که در خدمت آن قرار دارند که ارزش مصرف و ارزش مبادله را در برابر یکدیگر قرار دهند و موجب سازگاری^۲ آن ها گردند. این ها دو قطب مغناطیسی هستند که اگر بهم متصل شوند، پدیده مولد میل ترکیبی ای را که مبادله نامیده می شود، بوجود خواهند آورد. (جلد اول صفحه ۴۹)

به همین سادگی نیز می توان گفت که مبادله فقط یک «شکل تشریفاتی» است تا مصرف کننده و شیئی را به هم مربوط سازد و باز هم به همین سادگی می توان گفت

^۲ - در چاپ اول کتاب به فرانسه (۱۸۴۷) به جای کلمه Conciliation یعنی سازگاری، واژه Circulation یعنی گردش، چاپ شده است.

که همه روابط اقتصادی فقط «اشکال تشریفاتی» ای هستند تا روابط مصرف بلاواسطه بشوند. عرضه و تقاضا، مناسبات تولید مربوطه را تشکیل می دهند، نه کمتر و نه بیشتر از مبادلات فردی.

به این ترتیب کل دیالکتیک آقای پرودون عبارت از چیست؟ عبارت از اینست که او برای ارزش مصرف و ارزش مبادله، برای عرضه و تقاضا، مفاهیم انتزاعی و متضادی را از قبیل کمیابی و وفور، سودمندی و نظر، یک تولید کننده و یک مصرف کننده، که هر دوی آن ها *شوالیه هائی با اراده آزاد* می باشند. به کار می برد.