

موهبت وهابی:

نقدی بر نظرات مهرداد وهابی در گفتارهای اینترنتی اش زیر عنوان «درنگی بر سرمایه داری معاصر»

سهراب شباهنگ - 27 مه 2025

در اوائل ماه مه 2025، آقای مهرداد وهابی استاد اقتصاد در دانشگاه سوربن شمالی در پاریس، طی چند گفتار در تلویزیون اینترنتی «برابری» دیدگاه های اقتصادی خود را زیر عنوان «درنگی بر سرمایه داری معاصر» بیان کرد. این نوشته نقدی بر دیدگاه ها و مواضع او بویژه در زمینه اقتصاد سیاسی است. ترتیب موضوعات این نوشته تقریباً مطابق با ترتیب طرح آنها از جانب وهابی است.

نظریه پولی مارکس و نظریه اعتباری پول

وهابی می گوید: مارکس طرفدار نظریه کالائی پول است. این حرف تا آنجا که پول و کالا به عنوان دو شکل ارزش در نظر گرفته شوند و ارزش به مثابه کار (مجرد) اجتماعاً لازمی که در کالا مادیت یافته یا متبلور شده ملاحظه گردد و پول همچون معادل عام در مبادله کالاها در نظر گرفته شود، با نظر مارکس همخوانی دارد. اما اگر هر یک از مواردی که برشمردیم حذف شود، دیگر نظر مارکس نیست. وهابی اضافه می کند که از دیدگاه مارکس، «ارزش» پول از ارزش طلا منبعث می شود که این حکم با نظر مارکس انطباق ندارد.

از دید مارکس، پول کالای خاصی است که به عنوان معادل عام کالاها در مبادلات به کار می رود و از آنجا که کالاها با ارزش برابر مبادله می شوند وقتی که کالائی با مقداری پول مبادله می شود، این مقدار پول باید بیانگر همان مقدار ارزشی باشد که در کالای خریداری شده وجود دارد یعنی بیانگر همان مقدار کار اجتماعاً لازم باشد (یک ساعت، یک روز، یک هفته، یک ماه یا یک سال کار و غیره). حال این اندازه کار می تواند در مقداری سکه طلا یا نقره یا آلیاژی از دو یا چند فلز (symmetallism) نهفته باشد و یا در اسکناس هایی که مبلغ اسمی آنها معادل ارزش کالای مبادله شده است نمایندگی شوند. بی گمان وسایل یا واسطه های مختلف مبادله، ویژگی ها و مزایا و معایب خود را دارند و در چگونگی مبادله و آسان یا مشکل بودنشان یا داشتن و نداشتن ریسکشان مؤثرند. اما بحث ما در اینجا صرفاً سرشت پول است و نه شکل پول یا خواص آن.

پول در نظریه مارکس سه کارکرد اساسی دارد: 1) وسیله مبادله 2) وسیله پرداخت و 3) وسیله ذخیره یا انباشت ارزش. نظریه پردازان پول اعتباری نیز، سه کارکرد برای پول تعریف می کنند: واسطه مبادله، واحد شمارش (محاسبه ثروت یا وام)، وسیله ذخیره ارزش.

بر طبق دیدگاه مارکس، پول به عنوان وسیله مبادله، سنجۀ عام ارزش هاست. [سنجه – سنگی که با آن چیزها را وزن می کنند، سنگ ترازو – دهخدا. سنجۀ برای واژه فرانسوی mesure و واژه انگلیسی measure به کار رفته است.] از دید مارکس در مورد عملکرد پول به عنوان وسیله مبادله باید به نکته زیر توجه داشت: «این پول نیست که کالاها را با یکدیگر قابل مقایسه می کند، بلکه به عکس از آنجا که همه کالاها به عنوان ارزش، کار مادیت یافته اند و در نتیجه با یکدیگر قابل مقایسه هستند پس همگی می توانند ارزش خود را در یک کالای ویژه مورد سنجش قرار دهند و این کالای ویژه را به پول یعنی به سنجۀ مشترک تبدیل کنند.» (مارکس جلد اول سرمایه فصل 3)

مارکس، پول را در طلا خلاصه نمی کند یا از آن منبعث نمی داند. مارکس هیچ ارزش «ذاتی» خاصی برای طلا، غیر از ارزشی که هر کالای دیگری دارد (یعنی کار اجتماعاً لازم برای تولید آن کالا) قائل نیست. او در آغاز فصل سوم سرمایه، جلد اول (پول یا گردش کالاها) می نویسد: «به منظور ساده کردن موضوع، فرض می کنیم که طلا عملکردهای پول را بر عهده داشته باشد.» مارکس نمی گوید که پول الزاماً طلاست یا «از طلا منبعث می شود»، بلکه می گوید برای سهولت فرض می کنیم که طلا نقش پول را ایفا کند. این فرض مارکس با توجه به واقعیت مبادله و روند تاریخی شکل گیری پول و اشکالی که در طی زمان به خود گرفته، فرض عجیب و بیراهی نیست. وهابی نیز در بیان نظریه پولی مارکس، نکته اساسی این نظریه را از قلم می اندازد، یعنی این موضوع را که پول – در هر شکل که باشد – بیانگر و معادل کار اجتماعاً لازمی است که در کالای مورد مبادله نهفته است، نمی بیند یا مسکوت می گذارد.

وهابی پول را یک نهاد، سمبول و قرارداد اجتماعی می داند که بیان نوعی توافق بین کارگزاران اقتصادی در مرادفات بین آنها (مبادله و غیره) در جامعه است، اما مشخص نمی کند که مبنا و پایه مادی یا واقعی این توافق، نهاد، سمبول یا هر نامی که بر آن بگذارد، چیست. وهابی و کسانی که در مورد پول دیدگاهی مانند او دارند قاعداً باید توضیح دهند که اگر کارگزاران اقتصادی جامعه (خواه بنگاه باشند یا خانوار یا دولت، یا نهادها و انجمن های دیگر) بر روی پول و «ارزش آن»، توافق می کنند، آیا مبنای این توافق یک چیز عینی و واقعی است یا براساس وحی و الهام و یا دستور این توافق صورت می گیرد؟

طلا به دلایل خاصی (مانند فساد ناپذیری، سهولت حمل و نقل، حجم کوچک و غیره) در طول زمان و در پروسه های متفاوت در کشورهای گوناگون به عنوان پول یا مبنای پول تعیین شده است. مثلاً در آلمان در سال های 1871-1873 طلا به عنوان مبنا یا استاندارد پول تعریف و تعیین شد در حالی که در همان زمان در فرانسه نقره و طلا رایج بودند و در بیشتر کشورهای اروپائی تا اواخر سده نوزدهم نقره رواج داشت. همچنین نظام دوفلزی (طلا و نقره) هم به کار گرفته می شد. برای توضیح بیشتر در این باره می توان به مقاله «بازبینی نظام دوفلزی» نوشته میلتن فریدمن رجوع کرد:

<https://miltonfriedman.hoover.org/internal/media/dispatcher/214986/full>

وهابی در مقابل نظریه کالائی پول، و به طور اخص در مقابل نظریه پولی مارکس، نظریه اعتباری پول را مطرح می کند و می گوید براساس این نظریه، پول یک سمبول و نهاد است، نوعی قرارداد اجتماعی است. او به دیدگاه اسقف برکلی و بویژه به نظرات هنری دانیلینگ مک لئود Henry Dunning Macleod در این زمینه اشاره می کند. از دید وهابی نظریه اعتباری پول مک لئود در دنیای امروز (یعنی از 1980 تاکنون و ظاهراً در آینده هم) درست تر و کارآمدتر از نظریه کالائی پول است و نظریه کالائی پول – از جمله نظریه مارکس – دیگر درست نیست یا اصلاً هیچ وقت درست نبوده است. در ادامه این نوشته به دلایل وهابی در مورد بی اعتبار بودن یا بی اعتبار شدن نظریه پولی مارکس و به طور کلی بی اعتبار شدن قانون ارزش مارکس از نظر او می پردازیم.

انعکاس نادرست نظر هیلفردینگ درباره پول از سوی وهابی

مک لئود که یکی از نظریه پردازان اصلی پول اعتباری است، می گفت: «پول و اعتبار [یا وام] اساساً سرشت واحدی دارند، پول صرفاً عالی ترین و عام ترین شکل اعتبار است.» به عبارت دیگر، پول نوعی وام است. مارکس در «رهاوردی بر نقد اقتصاد سیاسی» (وسیله پرداخت – پانویس 3) در مورد نظریه پولی مک لئود می نویسد:

«آقای مک لئود به رغم ملانقطی بودن آئین پرستانه اش در مورد تعاریف، تا به آن حد ابتدایی‌ترین روابط اقتصادی را غلط تفسیر می‌کند که مدعی می‌شود پول به طور کلی از پیشرفته‌ترین شکل آن، یعنی از وسیله پرداخت [وام]، ناشی می‌شود. او از جمله می‌گوید از آنجایی که مردم همیشه به خدمات یکدیگر در یک زمان و با ارزش یکسان نیاز ندارند، "تفاوت یا مقدار مشخصی از خدمات از نفر اول به نفر دوم باقی می‌ماند و این یک بدهی را تشکیل می‌دهد". صاحب این بدهی ممکن است به خدمات شخص ثالثی نیاز داشته باشد که بلافاصله به خدمات او نیاز ندارد، و "چه چیزی می‌تواند طبیعی‌تر از این باشد که نفر دوم بدهی خود را از نفر اول به نفر سوم منتقل کند". "گواهی بدهی ای که دست به دست گردد... پول نامیده می‌شود... وقتی شخصی تعهدی را که توسط یک پول فلزی بیان می‌شود، دریافت می‌کند، می‌تواند نه تنها از خدمات بدهکار اصلی، بلکه از خدمات کل جامعه‌ی صنعتگر نیز بهره‌مند شود." اچ. دی. مک لئود، نظریه و عمل بانکداری. جلد اول، لندن، 1855، فصل اول [صفحات 24، 29].»

علاوه بر انتقاد مارکس از مک لئود، می‌توان چند نکته مبهم دیگر را در توضیح پول اعتباری مک لئود مشاهده کرد. مک لئود از «مقدار مشخص خدمات یک نفر» و نیز از «باقی مانده خدمات یک نفر به نفر دیگر» (که مستلزم این است مقداری از آن جبران شده و مقداری باقی مانده باشد و باید هر دو قابل محاسبه و مقایسه باشند) حرف می‌زند. پرسشی که پیش می‌آید این است که چگونه مقدار سرویس نفر اول به نفر دوم و مقدار معینی که از آن باقی مانده محاسبه می‌شود؟ او همچنین از ارزش یکسان (برخی کالاها و خدمات) حرف می‌زند. باز این سؤال مطرح می‌شود که این ارزش چگونه اندازه‌گیری می‌شود و چه ربطی به پول یا به قول او گواهی بدهی دارد؟

بی‌گمان وهابی حق دارد به هر نظریه‌ای که از دید او درست می‌آید پای بند باشد و آن را اشاعه دهد. اما مشکل اینجاست که او به غلط مدعی می‌شود که رودلف هیلفردینگ هم در کتاب سرمایه مالی اش از نظریه اعتباری پول دفاع کرده است. این ادعا نادرست است. نه تنها در کتاب سرمایه مالی هیلفردینگ حتی نامی از مک لئود برده نشده بلکه از آن مهم‌تر هیلفردینگ در آن کتاب دیدگاه هائی در مورد پول ارائه می‌دهد که مطابق نظریه کالائی پول یا دقیق‌تر بگوئیم مطابق نظرات مارکس در مورد پول است. ما در پیوست 1 این نوشته، با نقل قول های مفصل از هیلفردینگ نشان داده ایم که دیدگاه او در مورد ارزش و پول اساساً با دیدگاه های مارکس انطباق دارد. تنها در مورد پول کاغذی، هیلفردینگ بر آن است که ارزش این پول به طور مستقیم و بی واسطه توسط ارزش کل کالاهای مورد مبادله در یک جامعه و سرعت چرخش یا گردش پول تعیین می‌شود، در حالی که از دید مارکس (و کائوتسکی) ارزش پول کاغذی توسط مقدار طلای لازم برای مباله کالاهای (در صورت عدم استفاده از پول کاغذی) و سرعت گردش پول تعیین می‌گردد. یعنی ارزش پول کاغذی با واسطه طلا به ارزش کل کالاهای مورد مبادله وابسته است. البته همان گونه که در پیوست 1 می‌توان ملاحظه کرد، هم مارکس و هم هیلفردینگ، رجوع به طلا را اساساً در مبادلات بین المللی (دست کم در موارد حاد) اجتناب ناپذیر می‌دانستند.

وهابی به مقاله ای تحت عنوان «طلا، پول کاغذی و کالا» که کارل کائوتسکی در سال 1912 در نقد نظریه پولی هیلفردینگ در باره پول کاغذی نوشته اشاره می‌کند. او به محتوای آن مقاله و اساس اختلاف نظری که میان هیلفردینگ و کائوتسکی در مورد پول کاغذی وجود داشته و در آن مقاله تشریح شده است، نمی‌پردازد. وهابی بدین جهت درست پس از توضیحاتی در مورد پول اعتباری و مک لئود به این موضوع اشاره می‌کند که بگوید گویا هیلفردینگ نظریه پولی مارکس را که مبتنی بر نظریه ارزش – کار اوست کنار گذاشته یا رد کرده و نظریه پولی دیگری را که به گمان وهابی همان نظریه پول اعتباری یا چیزی شبیه به آن است، به جای نظریه کالائی پول قرار داده است. ما در پیوست 1 این مقاله با نقل قول های مفصل از کتاب سرمایه مالی هیلفردینگ و نیز نقل قول از مقاله کائوتسکی در مورد اختلاف نظرش با هیلفردینگ نشان داده ایم که هیلفردینگ به هیچ رو نظر مارکس مبنی بر اینکه پول معادل عام ارزش و بدین اعتبار وسیله مبادله است را رد نمی‌کند. او همچنین ارزش را، مانند مارکس، معادل

کار مجرد اجتماعاً لازم مادیت یافته یا منعقد شده در کالاها می‌داند. اختلاف نظر هیلفردینگ با کائوتسکی در زمینه پول کاغذی در این است که هیلفردینگ می‌گوید ارزش پول کاغذی توسط ارزش کل کالاهای مبادله شده با توجه به سرعت گردش پول تعیین می‌گردد، یعنی این تناظر به صورت مستقیم و بی واسطه صورت می‌گیرد و به «واسطه»، یعنی طلا یا نقره، نیازی نیست. در حالی که کائوتسکی معتقد بود ارزش اسکناس براساس ارزش طلائی که در صورت عدم کاربست پول کاغذی می‌توانست نقش وسیله مبادله ایفا کند، تعیین می‌شود. مقدار این طلا از دید کائوتسکی – مانند مارکس – توسط ارزش کل کالاهای مورد مبادله و سرعت گردش پول تعیین می‌شود. بنابراین اختلاف بین کائوتسکی و هیلفردینگ بر سر مبنای ارزش و مبنای پول (کار مجرد اجتماعاً لازم مادیت یافته در کالاها) نیست. همچنین هر دوی آنها نقش پول را به عنوان معادل عام که بیانگر مقدار معینی ارزش است، قبول دارند. اختلاف در این است که کائوتسکی می‌گوید مقدار ارزشی که پول کاغذی نمایندگی می‌کند مربوط به مقدار طلای در گردش (در صورت عدم کاربست پول کاغذی) است. کل این مقدار طلای لازم برای گردش توسط ارزش کل کالاهای مورد مبادله و سرعت گردش پول تعیین می‌شود. در حالی که هیلفردینگ بر آن است که به این دور زدن (detour) از طریق واسطه طلا نیازی نیست: ارزش پول کاغذی مستقیماً توسط ارزش کل کالاهای مورد مبادله و سرعت گردش پول تعیین می‌گردد.

برای مطالعه نقل قول ها و نشانی اینترنتی منابع به پیوست 1 رجوع شود.

بی اعتبار شدن قانون ارزش اضافی مارکس از دیدگاه وهابی

وهابی بر آن است که «استخراج ارزش اضافی از کارگران مزدی در روند تولید سرمایه داری» از سال 1820 تا 1980 صادق بوده است اما از سال 1980 به بعد، دیگر این امر معتبر نیست و ماتریالیسم تاریخی مارکس نیز از 1980 به بعد فاقد اعتبار است. یعنی اینکه «زیربنا روبنا را تعیین می‌کند درست نیست». از دید وهابی ارزش اضافی دیگر از روند تولید به دست نمی‌آید (یا اساساً از این روند حاصل نمی‌شود) بلکه «رانتی است که در بیرون از تولید به وجود می‌آید». علل این «تحولات» از دید وهابی چنین اند: پیشی گرفتن خدمات نسبت به صنعت در کل تولید ناخالص داخلی کشورها بویژه کشورهای پیشرفته، عمده شدن دارائی های غیر ملموس (نسبت به دارائی های ملموس) در بنگاه ها، اهمیت یابی مارک ها (برندها)، اشتهار، اطلاعات و مالکیت معنوی. وهابی به صراحت می‌گوید: «ارزش دیگر از کار زنده به دست نمی‌آید بلکه ارزش جدید محصول کار مرده است».

کار مرده یا کار گذشته، اصطلاحی از مارکس است که آن را در مورد کالا و سرمایه ثابت (ماشین آلات، تأسیسات، ابزارهای تولید مصنوع و مواد خام) به کار می‌برد (زمین و دیگر منابع طبیعی از دید مارکس، سرمایه نیستند و کسانی که صرفاً مالک این منابع باشند، سرمایه دار به حساب نمی‌آیند. به همین خاطر است که مارکس از زمینداران در کنار سرمایه داران و کارگران مزدی به عنوان طبقات مختلف جامعه سرمایه داری نام می‌برد. ر. ک. به سرمایه جلد سوم فصل 52)

وهابی بر آن است که ارزش جدید، محصول تصاحب منابع، اطلاعات، دانش، اشتهار و غیره است و به برکت این تصاحب است که «سرمایه دار» مازاد ارزش به دست می‌آورد؛ یعنی این رانتی است که از کل جامعه تصاحب می‌کند نه از استثمار کار کارگران مزدی در روند تولید (یا نه عمدتاً از کار کارگران مزدی). او می‌گوید این امر که ارزش اضافی در خارج از روند تولید به دست می‌آید باعث شده که عده ای نظام اقتصادی کنونی را «نئو فئودالیسم» بنامند. وهابی می‌گوید شخصاً این اصطلاح را به کار نمی‌برد بلکه بجای آن از اصطلاح «سرمایه داری سیاسی» استفاده می‌کند.

وهابی اصطلاح «ارزش اضافی» و نیز مفهوم «سرمایه دار» را در مورد نظام فئودالی و برده داری، درست مانند نظام سرمایه داری به کار می‌برد. باید توجه داشت که وجود سرمایه های تجاری و ربائی در عهد باستان به معنی وجود روابط سرمایه داری

و شکل گیری ارزش و بویژه وجود ارزش اضافی در آن زمان ها نیست. هر نوع کار اضافی و هرگونه مازاد اقتصادی را که توسط بخشی از جامعه از بخش دیگر استثمار می شود، یا استثمار می شده، نمی توان **ارزش اضافی** نامید! اما این اشتباه در کاربرد اصطلاح «ارزش اضافی» در گفتار و هابی نسبت به اظهارات نادرست دیگر او «قابل چشم پوشی» است!

راستی آزمائی ادعاهای وهابی

بالتر گفتیم که وهابی مدعی است که در دنیای امروز (پس از 1980) دارائی های غیر ملموس، مالکیت معنوی و اشتها (به خاطر مارک ها و غیره) نقش عمده پیدا می کنند (یعنی دارائی های غیر ملموس و اشتها و غیره از دارائی های ملموس و فیزیکی مهم تر می شوند). ما در زیر با ارجاع به ترازنامه 12 شرکت از بزرگترین، مشهورترین و نوآورترین شرکت های سرمایه داری امروز، یعنی آمازون، اپل، ال. و. ام. هاش، ان ویدیا NVIDIA، تویوتا، جنرال الکتریک، زیمنس، فایزر، گوگل، مایکروسافت، مرک، هیولت-پاکارد، که در مورد همه آنها اهمیت نسبی مالکیت معنوی، اشتها و دارائی های غیر ملموس بسیار بالاتر از بنگاه های معمولی (اعم از بنگاه های بزرگ، متوسط و کوچک) است می کوشیم ادعای وهابی در مورد عمده شدن دارائی های غیر ملموس، مالکیت معنوی و اشتها و غیره را راستی آزمائی کنیم و با واقعیت محک بزنیم.

در جدول زیر، نسبت دارائی های غیر ملموس به کل دارائی های این شرکت ها و نسبت دارائی های غیر ملموس به دارائی های ملموس (به درصد) درج شده اند.

نام شرکت	نسبت دارائی های غیر ملموس به کل دارائی ها	نسبت دارائی های غیر ملموس به دارائی های ملموس
آمازون	3.69%	3.83%
اپل	15.16%	17.78%
ال. و. ام. هاش LVMH	31.2%	45.4%
ان ویدیا NVIDIA	8.43%	9.21%
تویوتا	2.6%	2.68%
جنرال الکتریک	9.86%	10.94%
زیمنس	27.7%	38.3%
فایزر	58.1%	138.5%
گوگل	7.08%	7.38%
مایکروسافت	28.7%	40.2%
مرک	49.3%	97.3%
هیولت - پاکارد HP	21.62%	36.44%

منبع: محاسبات نویسنده. محاسبات برای هر شرکت و منبع داده ها در پیوست 2 همین مقاله قابل دسترسی هستند.

نتیجه راستی آزمائی نظر وهابی در مورد عمده بودن یا نبودن دارائی های غیر ملموس

از راستی آزمائی تر و هابی در مورد عمده شدن نقش دارائی های غیر ملموس نسبت به دارائی های ملموس در مورد 12 شرکت عظیم که در مورد همه آنها نقش دارائی های غیر ملموس + goodwill (برای توضیح این اصطلاح به پیوست رجوع کنید.)

بسیار بالاتر از بنگاه های معمولی است به این نتیجه می رسیم که نظر او در مورد 10 شرکت از 12 شرکتی که بررسی کردیم نادرست و تنها در مورد 2 شرکت دارویی از این 12 شرکت نظر وهابی درست است. یعنی در مورد اقلیتی از شرکت ها با تکنولوژی و اشتها بسیار بالا که خود اقلیت بسیار کوچکی از کل بنگاه ها را تشکیل می دهند. نتیجه این بررسی و راستی آزمائی این است که **نظر وهابی صحت عام ندارد یعنی قابل تعمیم نیست**. ممکن است وهابی و یا کسان دیگری با تفکر او بگویند که درست است که اکنون دارائی های غیر ملموس عمده نیستند اما ممکن است در آینده عمده بشوند. این «امکان» قابل اثبات نیست. افزون بر این وهابی از چنین امکانی در آینده حرف نمی زند، بلکه با «**ضرس قاطع**» می گوید که **هم اکنون فعلیت دارد!**

داده هایی که در مورد 12 شرکت از بزرگترین، نوآورترین و پراشتهارترین بنگاه های جهان، که در بالا آوردیم، آشکارا نادرستی نظر وهابی را در مورد عمده شدن دارائی های غیر ملموس نشان می دهد. **نظر وهابی در مورد اولویت یابی دارائی غیر ملموس نه بیان یک فاکت (داده) است و نه یک پیش بینی علمی مبتنی بر واقعیات یا حتی استدلال تئوریک و بیشتر به آرزو و دعا شباهت دارد!**

برای لحظه ای تصور کنیم که در آینده ای نامعلوم چنین چیزی رخ دهد و دعای وهابی مستجاب شود یعنی در کل بنگاه ها یا مؤسسات اقتصادی یا در اکثریت آنها یا در بخش مهمی از آنها دارائی های ناملموس نسبت به دارائی های ملموس نقش عمده پیدا کنند. نتیجه این امر چیست؟ در آن حالت فرضی ارزش آن دارائی ها بشدت سقوط خواهد کرد زیرا بخش مهمی از «ارزش» این نوع دارائی ها به خاطر ندرت و انحصار آنها در دست عده ای محدود است! همان گونه که بهای یک دارو وقتی که دوره ثبت اختراع آن تمام شده و به صورت «ژنریک» تولید و عرضه می شود چندین برابر کمتر از موقعی است که تحت یک لیسانس و یا اختراعی که ثبت شده تولید و عرضه گردد. اگر وهابی مسأله انحصار را مطرح می کرد، نظرش به قول معروف «راهی به دهی می داشت»! ثبت اختراعات، حفاظت از مارک ها و غیره بخشی از مکانیسم های انحصار هستند. انحصار البته مکانیسم های دیگری نیز دارد که از بحث کنونی ما بیرون است.

اما نکته اساسی این است که انحصار، هر شکلی که داشته باشد و در هر مکانیسمی عمل کند، خالق ارزش نیست، بلکه تنها می تواند نقش انتقال ارزش، از بخشی از جامعه به بخش دیگر، ایفا کند. انحصار، وضعیتی است که در آن با کاربست مکانیسم هایی مانند قیمت های انحصاری، لیسانس، مالکیت معنوی و غیره، بخشی از ارزشی که در جامعه تولید شده یا در آینده تولید خواهد شد، به انحصار گران منتقل گردد. انحصار خالق ارزش نیست، همان گونه که خود سرمایه (انحصاری یا غیر انحصاری) نیز بدون استثمار کار بدنی و ذهنی کارگران مزدی، نمی تواند ارزش جدیدی به وجود آورد.

بدین سان وهابی برای رد تز مارکس در مورد تولید ارزش اضافی دست به دامن روندی فرضی می شود که نشان دادیم با واقعیت انطباق ندارد.

کارگران فکری، کارگران خدماتی و نظریه ارزش اضافی

وهابی برای رد نظریه مارکس در مورد تولید ارزش اضافی در روند کار و تصاحب آن توسط صاحبان وسایل تولید، از اهمیت یابی نقش خدمات در تولید اجتماعی حرف می زند. اینکه نقش خدمات در تولید اجتماعی و به طور کلی در اقتصاد افزایش می یابد درست است. اما او از این پدیده، زمینه و قرینه ای برای توجیه نظریه نادرست خود که نفی نظریه ارزش – کار و بویژه نفی تولید ارزش اضافی در روند کار (از 1980 به بعد) است، می سازد. واقعیت این است که چه در زمان مارکس و چه اکنون، کارگران خدماتی و کارگران فکری (غیر یدی) بخشی از طبقه کارگر را تشکیل می دهند و می دادند (البته در زمان مارکس وزن نسبی کارگران خدماتی، بویژه در تولید، بسیار کمتر از زمان ما بود). اما چنانکه در زیر خواهیم دید مارکس کاملاً به این موضوع

توجه داشته و از تولید ارزش اضافی توسط کار فکری و کارگران فکری خدماتی سخن گفته است. کارگران فکری مزدی، مانند کارگران «یدی» صرفاً فروشنده نیروی کار یا توانائی کار خود هستند و در روند تولید کالاها و خدمات، ارزش اضافی تولید می کنند. نظریه ارزش و ارزش اضافی مارکس تنها در مورد کالاهای فیزیکی نیست بلکه خدمات و محصولات فکری و ذهنی را هم دربر می گیرد.

مارکس در کتاب سرمایه جلد اول فصل 6، نیروی کار یا توانائی کار را چنین تعریف می کند: «منظور از توانائی کار یا ظرفیت برای کار مجموع توانائی های فکری [ذهنی] و بدنی [فیزیکی] ای است که در جسم انسان، در شخصیت زنده او وجود دارد و او آن را زمانی که هرگونه ارزش مصرفی تولید کند به حرکت در می آورد.» مارکس کارگران فکری، مثلاً معلمان، را جزئی از طبقه کارگر می داند و این واقعیت را که معلمان به خاطر داشتن نوعی مهارت و دانش و یا داشتن مدرک تحصیلی بالا از کارگران عادی متمایز می شوند دلیلی بر کارگر نبودن آنان به حساب نمی آورد. از نظر مارکس مهم این است که معلم درست مانند کارگر یدی نیروی کار خود را به کارفرما می فروشد و برای او ارزش اضافی تولید می کند. او در فصل 16 جلد اول سرمایه (ارزش اضافی مطلق و نسبی) می نویسد:

«تولید سرمایه داری صرفاً تولید کالا نیست، [بلکه] اساساً تولید ارزش اضافی است. کارگر نه برای خود بلکه برای سرمایه تولید می کند. پس اینکه فقط تولید کند کافی نیست. او باید ارزش اضافی تولید کند. بنابراین صرفاً کارگری مولد به حساب می آید که ارزش اضافی برای سرمایه دار به وجود آورد و از این رو برای خودگستری سرمایه کار کند. بگذارید مثالی خارج از قلمرو تولید اشیای مادی بیاوریم: مثلاً معلم مدرسه هنگامی کارگر مولد است که علاوه بر پرورش ذهن [فکر] شاگردانش، مانند اسبی برای ثروتمند کردن صاحب مدرسه کار کند. اینکه این آخری در کارخانه تولید درس سرمایه گذاری کرده و نه در کارخانه سوسیس سازی، تغییری در رابطه نمی دهد. بنابراین مفهوم کار مولد نه تنها بر کار و اثر مفید [مصرفی] آن، به کارگر و محصول کار او دلالت دارد بلکه بیانگر رابطه اجتماعی ویژه ای است، رابطه ای که به طور تاریخی پدیدار شده و بر کارگر مهر وسیله مستقیم ایجاد ارزش اضافی زده است.» (تکیه بر کلمات از ما است).

مسئله شالوده اقتصادی – اجتماعی و روبنای حقوقی و سیاسی

دیدیم که وهابی اعتقاد دارد که ماتریالیسم تاریخی دیگر معتبر نیست و روابط تولیدی یا شالوده اقتصادی تعیین کننده روبناهای اجتماعی بویژه روبنای حقوقی و روبنای سیاسی نیستند. از دید وهابی عوامل حقوقی و سیاسی (روبنائی) در تشکیل ارزش، فاکتور اصلی هستند. او همچنین از اجتماعی شدن و جهانی شدن تولید حرف می زند و این اجتماعی شدن و جهانی شدن را برای این مطرح می کند که نقش طبقه کارگر را رقیق تر و رقیق تر سازد و در تولید ارزش اضافی، کاملاً منکر شود، به رغم اینکه کارگران مزدی در اکثریت قریب به اتفاق جوامع معاصر، اکثریت مطلق جمعیت را تشکیل می دهند. وهابی می گوید «ارزش اضافی» یا مازاد در جامعه سرمایه داری معاصر – که آن را «سرمایه داری سیاسی» می نامد – ناشی از رانتی است که سرمایه داران از کل جامعه در سطح جهانی «استخراج» می کنند و از آن جهت قادر به این کار هستند که 1) دارائی های عمومی – و نه تنها دارائی های مادی، به همچنین منابع طبیعی، اطلاعات، دانش و غیره – را در تصاحب دارند. 2) به خاطر اینکه صاحب قدرت سیاسی اند یا سیاستمداران را در کنترل خود دارند و نه تنها از مکانیسم ها و ابزارهای قانونی، بلکه از قهر هم برای کسب مازاد اجتماعی در سطح جهان بهره می گیرند.

وهابی نیز مانند عده زیادی از «تحلیل گران» ایرانی و خارجی هر جا که «کم می آورد» از کلمه «جادویی» و «نجات بخش» رانت استفاده می کند. باید توجه داشت که رانت چه در مفهوم ریکاردویی یا مارکسی آن و چه در هر برداشت علمی و یا استعاری

دیگری از این مفهوم (مثلاً رانت ناشی از **موقعیت انحصاری** یا سیاسی و اجتماعی و غیره که با رانت ناشی از مالکیت زمین و منابع دیگر فرق دارند)، به هر حال نوعی **درآمد** است. حتی اگر آن را چیزی فرض کنیم که در کتاب های اقتصادی رسمی دانشگاهی «رانت اقتصادی» می نامند، که ناشی از وضعیتی است که کشش عرضه نسبت به قیمت وجود ندارد و افزایش قیمت باعث افزایش عرضه نمی شود، یعنی باز هم با وضعیت انحصاری یا ندرت مواجه خواهیم بود که در آن سود انحصاری یا فوق سود بجای میانگین سود عمل می کند و نقش آن انتقال بخشی از ارزش اضافی به دست آمده در بنگاه های غیر انحصاری به بنگاه های انحصاری است. **کل اقتصاد**، و بویژه بزرگترین اقتصادهای دنیا، نمی توانند براساس رانت عمل کنند. **رانت درآمدی استثنائی** و محصول یک **وضعیت استثنائی** است.

آری **رانت نوعی درآمد است** و پیش از آنکه به کسی، طبقه ای یا نهادی منتقل شود این درآمد یعنی معادل رانت باید در جایی تولید شده باشد. **رانت از آسمان نمی بارد!** نفس مالکیت یک شیی (زمین، جنگل، دریا، حق ثبت اختراع، مالکیت یک مارک) به خودی خود درآمد یا رانت ایجاد نمی کند. گفتن اینکه ارزش، محصول کار مرده است فرقی با گفتن اینکه رانت یا درآمد از آسمان می بارد ندارد. تز «رانت و هابی»، بی شباهت به تصور «**ماشین با حرکت دائم**» نیست که عده ای تصور می کردند بدون انرژی دریافتی از بیرون و صرفاً با اتکا به مکانیسم خود، می تواند همواره در جنبش باشد یعنی کار مکانیکی انجام دهد و به طور رایگان و ابدی قابل بهره برداری باشد!

اگر کسی هزاران هکتار زمین مزروعی داشته باشد اما آن زمین ها توسط عده ای دهقان یا کارگر کشاورزی مراحل کاشت و برداشت و غیره را طی نکنند، و به صاحب زمین به صورت مستقیم یا غیر مستقیم اجاره زمین پرداخت نکنند پشیزی رانت عاید زمیندار نمی شود. خود مولدانی که زمین مورد نظر را مورد بهره برداری قرار می دهند اگر تولیدی نداشته باشند نمی توانند رانت زمیندار را پرداخت کنند. **رانت مستقل از تولید، رانت قائم به ذات، رانت مستقل از کار زنده، توهمی بیش نیست.**

توزیع ارزش اضافی

مارکس در جلد سوم کتاب سرمایه، فصل 48، **توزیع ارزش اضافی و عناصر تشکیل دهنده آن** را که شامل اجاره زمین نیز می شود به تفصیل توضیح می دهد. در این مورد به عنوان مثال چنین می خوانیم:

«در جامعه سرمایه داری، این ارزش اضافی یا اضافه محصول بین سرمایه داران به صورت حق السهم dividend به تناسب سهمی که هر یک از آنها در سرمایه اجتماعی دارند تقسیم می شود...»

ارزش اضافی شکل سود متوسط را به خود می گیرد که مرتباً به سوی سرمایه سرازیر می شود و به نوبه خود به سود گرداننده بنگاه (سود انترپروینور) و بهره تقسیم می گردد؛ و این دو شکل [از ارزش اضافی] می توانند به سمت سرمایه داران گوناگون جریان یابند. اما مالکیت زمین مانعی در برابر این تصاحب و توزیع ارزش اضافی (اضافه محصول) از جانب سرمایه دار است [اما مالکیت زمین این تصاحب و این توزیع ارزش اضافی (یا اضافه محصول) توسط سرمایه را محدود می کند - ترجمه فرانسوی]. همان گونه که سرمایه دار فعال از کارگر، کار اضافی را به شکل سود، ارزش اضافی و یا اضافه محصول استثمار می کند، زمیندار به نوبه خود بخشی از این ارزش اضافی یا اضافه محصول را از سرمایه دار به شکل اجاره براساس قوانینی که قبلاً بسط دادیم باز می گیرد.

بنابراین، هنگامی که از سود همچون سهمی از ارزش اضافی که به سرمایه می رسد سخن می گوئیم، منظور ما سود متوسطی (برابر با سود بنگاه به علاوه بهره) است که به خاطر کاستن اجاره از سود کل (که از نظر حجم با کل ارزش اضافی برابر است) محدود شده است. پس سود سرمایه (سود گرداننده بنگاه به علاوه بهره) و اجاره زمین صرفاً مؤلفه های خاص ارزش اضافی و یا مقولاتی اند که برحسب اینکه به سرمایه واریز شوند یا به مالکیت زمین، از یکدیگر متمایز می گردند، اما جوهر ارزش اضافی به هیچ وجه در این طبقه بندی عوض نمی شود. با افزودن این دو بخش، مجموع کل ارزش اضافی اجتماعی به دست می آید. سرمایه مستقیماً از کارگران، کار اضافی ای که بیانگر ارزش اضافی و یا اضافه محصول است استثمار می کند. در این معنی می توان آن را سرمایه مولد ارزش اضافی نامید. مالکیت زمین هیچ ربطی به روند واقعی تولید ندارد، نقش او تنها این است که بخشی از ارزش اضافی تولید شده را از جیب سرمایه دار به جیب خود منتقل کند. با این همه

زمیندار نقش معینی در روند تولید سرمایه‌داری دارد، این نقش نه صرفاً از جهت فشاری است که بر سرمایه دار وارد می‌کند و نه صرفاً از این جهت که زمینداری بزرگ یک پیش شرط و شرط تولید سرمایه‌داری است زیرا پیش شرط و شرط خلع ید کارگران از وسائل تولید است؛ بلکه به ویژه بدین علت است که زمیندار همچون تجسم [شخصیت یابی] یکی از شرایط اساسی تولید پدیدار می‌شود.» (تأکیدها اضافه شده اند)

جملات بالا به روشنی رابطه میان تولید ارزش اضافی و توزیع آن را نشان می‌دهند.

«مشتقات مالی» و CDO از دید وهابی

وهابی می‌گوید در سرمایه داری معاصر «تولید کننده مستقیم به ناظر تبدیل می‌شود»، «ارزش جدید محصول کار مرده است» و «عوامل روبنائی نقش کلیدی و اساسی بازی می‌کنند». اینکه مارکس گفته زیربنا روبنا را تعیین می‌کند فاقد اعتبار است.

وهابی بر آن است که «عوامل روبنائی و سیاسی فاکتور اساسی در شکل دادن به ارزش هستند» و برای نشان دادن اهمیت روبنا به «روبنای حقوقی» و کابینه های وکلا که از نظر او بخشی از این روبنا هستند و نقش آنها در «بحران ساب پرایم» (بحران مالی و اقتصادی 2007-2009 در آمریکا که ابعاد و تأثیرات جهانی بسیار بزرگی داشت) می پردازد. وهابی می‌گوید کابینه های حقوقی «مشتقات مالی» مانند Collateralized Debt Obligations یا CDO را طراحی و به بازار مالی عرضه کردند. او این محصولات را عامل اساسی در «دود شدن» بخش مهمی از ثروت و ارزش در جریان بحران ساب پرایم می‌داند. وهابی CDO را جزو مشتقات مالی تعریف می‌کند و می‌گوید اینها مجموعه ای یا مخلوطی از اوراق بهادار با رتبه بندی های مختلف مانند A^+ (اوراق بهادار با ریسک کم و درآمد مطمئن)، A (اوراق بهادار با ریسک نسبتاً پائین و درآمد تقریباً مطمئن) و B (اوراق بهادار با ریسک بالاتر و درآمد بیشتر با اطمینان کمتر) هستند که توسط کابینه های وکلا مونتاژ می‌شوند. در «توضیح» وهابی معلوم نیست که چرا از این ترکیب، یعنی ترکیب اوراق یا ابزارهای مالی A و اوراق و ابزارهای مالی B ناگهان اوراق و یا ابزارهای مالی با رتبه بندی C یعنی اوراق بهادار با ریسک بالا سر در می‌آورند و اینها باعث سقوط شدید قیمت CDO ها یعنی این بدرة اوراق بهادار می‌شوند و به ورشکستگی مؤسسات صاحب این اوراق و بانک ها و غیره می‌گردند و بحران مالی را دامن می‌زنند که آثار شدید آن در بورس کشورهای مختلف هم نمایان می‌شود. وهابی منشأ اوراق بهادار C را توضیح نمی‌دهد. واقعیت این است که اوراق بهادار C یکی از مؤلفه های CDO ها بودند. اوراق بهادار C همان ساب پرایم، یعنی اوراق بهادار درجه دوم، سوم و غیره هستند و به خاطر ریسک بالا رتبه نازل تری نسبت به اوراق درجه اول دارند. به همین خاطر است که اوراق با ریسک کم را پرایم و اوراق با ریسک بالا را ساب پرایم - زیر پرایم یا نازل تر از پرایم می‌نامند. یک اصطلاح دیگر در مورد اوراق بهادار پُر ریسک (اوراق قرضه پُر ریسک و سهام پُر ریسک) وجود دارد. در زبان انگلیسی و در محافل مالی اصطلاح Junk Stocks و Junk bonds و در زبان فرانسوی obligations pourries و actions indésirables به کار می‌برند. پرسشی که پیش می‌آید این است که منشأ این اوراق بهادار پُرخطر (یا آشغال) چه بود؟ وهابی نه از این اوراق پُرخطر به صورت مستقل و نه از منشأ آنها سخنی نمی‌گوید. علت این امر آن است که او آگاهانه یا ناآگاهانه می‌کوشد رابطه میان اقتصاد واقعی و اقتصاد مجازی، بین سرمایه واقعی و سرمایه مجازی را قطع کند و در حقیقت این دو را هم هویت فرض کند.

CDO ها در واقع مجموعه ای یا بدره ای از اوراق قرضه، اما نه اوراق قرضه دولتی یا اوراق خزانه داری، بلکه اوراق قرضه خصوصی بودند. منشأ آنها بدهی خریداران مسکن به بانک ها و دیگر مؤسسات اعتباری بود. این وام ها توسط وام دهندگان به اوراق بهادار تبدیل شدند که همان CDO ها بودند. CDO ها برخلاف نامگذاری و تعریف نادرست وهابی، «مشتقات مالی» نبودند بلکه جزئی از اوراق بهادار محسوب می‌شدند. یعنی بدره یا سبدی از اوراق قرضه متفاوت (با رتبه بندی مختلف به

پرایم و ساب پرایم) بودند و به صورت ترانش های مختلف (دسته بندی های جدا از هم) به فروش می رفتند. (واژه فارسی بدره بجای پرتفوی فرانسوی و پورتفولیوی انگلیسی به کار رفته. هم اکنون این واژه در ایران با این مفهوم به کار می رود). مشتقات مالی با پورتفولیو یعنی مجموعه ای از سهام یا اوراق قرضه و یا مخلوطی از آنها تفاوت بسیار مهمی دارند که یائین تر به آن اشاره می کنیم.

اما اکنون به منشأ ساب پرایم بپردازیم. گفتیم که وهابی از منشأ اوراق قرضه پُر ریسک (با رتبه بندی C یا ساب پرایم) حرفی نمی زند. منشأ ساب پرایم وام های پُر ریسک، یا «وام های بد» بود. یعنی وام مسکن به خانوارهایی بود که دست کم در میان مدت یا درازمدت قادر به پرداخت اصل و بهره وام های مسکنی که گرفته بودند، نبودند. افزون بر این نرخ بهره وام ها در آن زمان هم به خاطر افزایش تقاضای وام و هم به خاطر تضمین های نامطمئن خانوارهای کم درآمد، بالا بود. از سوی دیگر شرکت های خانه سازی و بانک ها و دیگر مؤسسات وام مسکن هرچه در جستجوی خریداران بیشتر خانه بودند و تب مسکن هر زمان بالاتر می رفت و به آن دامن زده می شد.

پس از مدتی به خاطر عدم پرداخت قسط وام های دریافتی از سوی خریداران کم درآمد، ارزش اوراق قرضه مربوط به وام های پرداخت نشده آنها به شدت سقوط کرد (باید توجه داشت که لازم نیست همه یا اکثر خریداران قسط های خود را پرداخت نکنند تا چنین شود، عدم پرداخت اصل و فرع وام ها از سوی فقط چند درصد از وامداران برای ایجاد بحران یا دست کم ورشکستگی چند بانک یا مؤسسه مالی دیگر کافی است!) این سقوط اثری زنجیره ای بر سقوط اوراق قرضه خصوصی دیگر و سپس بازار سهام گذاشت. یعنی عوامل اقتصاد واقعی که در ناتوانی بخشی از خریداران در پرداخت اصل و بهره وام های مسکن دریافتی شان خود را نشان می داد به عنوان عامل مستقیم باعث سقوط بهای CDO ها و در پی آن سقوط یک رشته مؤسسات مالی گردید.

بی گمان علل اقتصادی ریشه دارتری در این باره، مورد بحث یک رشته از تحلیل گران اقتصادی بوده است: از جمله اضافه تولید مسکن که از اواخر سال 2005 و سال 2006 خود را نشان می داد و نزول نرخ سود و غیره که اینجا محل بحث آنها نیست (تنها به صورت گذرا بگوئیم که این دو عامل، یعنی اضافه تولید در زمینه مسکن و گرایش نزولی نرخ سود - که البته به هم مربوطند - در سال های 2006 و 2007 با داده های امپیریک تأیید می شوند).

وهابی در مثال ساب پرایم که برای تأیید نظر خود در مورد تعیین کننده بودن روبنای حقوقی مطرح می کند دچار چند اشتباه می شود. نخست اینکه طراحان و کسانی که CDO ها را رواج دادند، برخلاف تصور وهابی، کابینه های وکلان بودند بلکه مؤسسات مالی و یک رشته بانک های سرمایه گذاری بودند. در سال 1977 سالمون برادرز (که یک بانک سرمایه گذاری و در حال حاضر متعلق به سیتی گروپ است و کابینه وکالت نیست!) محصولی مالی به نام Mortgage Based Security و یا MBS به وجود آورد که ایده بنیادی CDO یعنی تبدیل وام مسکن به اوراق قرضه را مطرح می کرد. بعدها سالمون و فرست بوستون ایده ایجاد «استخری» از وام های مختلف را مطرح کردند که به ترانش های گوناگون تقسیم می شد. بدین سان CDO ها از سال 2000 به بعد رشد کردند. در سال 2005 مبلغ کل این ابزارها به 500 میلیون دلار و در سال 2007 به 1.4 تریلیون دلار رسید. نوشته ها، مقالات و اطلاعات زیادی درباره ساب پرایم و CDO ها در فضای مجازی می توان پیدا کرد که در میان آنها مطالب درست و قابل اتکا هم کم نیستند. به هر حال CDO ها ساخته و پرداخته وکلان بودند بلکه بانک ها و مؤسسات سرمایه گذاری آنها را به وجود آوردند و رواج دادند. البته این طراحان می بایست محصول مالی خود و چگونگی وارد بازار کردن آن را با قوانین حقوقی و مقررات بورس مثلاً US Securities and Exchange Commission یا SEC در آمریکا انطباق می دادند (که در موارد زیادی این کار را نکردند هرچند اگر هم رعایت می کردند باز نمی توانستند مانع بحران شوند، در بهترین حالت ممکن بود باعث تأخیر بحران یا تاحدی کاهش دامنه آن شوند)، اما این به معنی اینکه حقوق دانان یا وکلان این ابزارها بودند نیست.

وهابی CDO ها را «مشتقات مالی» می نامد که این نام گذاری درست نیست و نشان دهنده بی توجهی او و یا ندیدن تفاوت مهم بین بهره ای از اوراق قرضه خصوصی و اوراق مشتقه یا محصولات مشتقه مالی (به فرانسوی produits dérivés به انگلیسی derivative products) است.

مشتقات مالی قراردادهایی هستند که به خریدار آن در مقابل مبلغی معین این امکان را می دهند که دارائی معینی (دارائی فیزیکی مانند نفت، غله و غیره، سهام، اوراق قرضه و دیگر ابزارهای مالی) را به بهای از پیش تعیین شده در تاریخ معینی در آینده خریداری کنند یا بفروشند. به همین جهت آنها را گاهی «قراردادهای آتی» یا Futures هم می نامند. برای حق خرید، این مشتقات مالی Call و برای حق فروش Put نامیده می شوند. اوراق مشتقه یا مشتقات مالی را **مؤسسات مالی**، و نه وکلا، به وجود می آورند و وارد بازار می کنند. **تخمین و نه تعیین قیمت مشتقات مالی** براساس فرمول ریاضی پیچیده ای که دو اقتصاد دان به نام فیشر بلک و مایرون شولز Fisher Black & Miron Scholes در سال 1973 مطرح کردند تعیین می شود و نه توسط وکلا یا کابینه های حقوقی. خلاصه اینکه در طراحی و رواج دادن محصولات مشتقه یا مشتقات مالی همچنان که در طراحی و رواج دادن CDO ها «وکلا بی تقصیرند»!

خوانندگان می توانند برای توضیحات بیشتر در مورد مشتقات مالی و نقش این محصولات در نظام سرمایه داری به مقاله «مشتقات مالی و بازارهای سرمایه داری: قلب اسپیکولاتیو سرمایه» نوشته تونی نورفیلد مندرج در کتاب «جهان در بحران» رجوع کنند. این کتاب در نشانی اینترنتی زیر قابل دسترسی است:

<http://digamoo.free.fr/robcarchedi.pdf>

سرمایه، سرمایه مالی و سرمایه مجازی

وهابی براساس درک پولی خود و به طور کلی نحوه شناختش از سرمایه داری به مرزهای دقیق و واقعی بین سرمایه واقعی و سرمایه مجازی بی توجه است و یا توجه درخور و بایسته در این مورد ندارد و به نظر می رسد که سرمایه (capital) یک بنگاه با بهای سهام آن در بورس (یعنی capitalization آن بنگاه) در ذهن او جایگاه یکسانی داشته باشند!

(ما سرمایه مجازی را بجای Fictitious Capital انگلیسی و Capital fictif فرانسوی بکار می بریم و به نظر ما اصطلاح «سرمایه موهومی» که بعضاً برای این مفهوم به کار برده می شود ترجمه خوبی نیست زیرا سرمایه مجازی به بخش هایی از واقعیت مربوط است یعنی بخشی از واقعیت را منعکس می کند در حالی که وقتی صفت موهومی به کار برده می شود این تصور را تداعی می کند که گویا این سرمایه هیچ ربطی به واقعیت ندارد، در حالی که چنین نیست.)

ما در اینجا وارد بحث نظری تفاوت بین سرمایه واقعی و سرمایه مجازی نمی شویم و تنها با ذکر یک مثال می کوشیم تفاوت میان آنها را نشان دهیم.

ما در بالا براساس ترازنامه شرکت اپل، دارائی های ملموس و غیر ملموس آن را بررسی کردیم. اکنون درآمد خالص (پس از مالیات) و درآمد ناخالص عملیاتی آن شرکت (پیش از مالیات) و ارزش بورسی شرکت اپل در آخر سال 2024 را در اینجا می آوریم. در این تاریخ، درآمد ناخالص عملیاتی اپل (پیش از مالیات) برابر 123.216 میلیارد دلار و درآمد خالص آن 93.736 میلیارد دلار و ارزش کل کابینتالیزاسیون بورسی شرکت اپل در تاریخ 31 دسامبر 2024 معادل 3.78 تریلیون دلار بود. حال می خواهیم ببینیم آیا رابطه ای بین سرمایه واقعی این شرکت و ارزش بورسی آن وجود دارد یا نه.

اگر ارزش دفتری سرمایه خالص یا ویژه این شرکت را در نظر بگیریم یعنی کل سرمایه ویژه سهامداران را ملاحظه کنیم به رقم 56.950 میلیارد دلار خواهیم رسید که هیچ تناسبی با ارزش بورسی اپل ندارد. اگر کل دارائی های شرکت را در نظر بگیریم (که

بخش عمده ای از آن قرض است) به رقم 364.980 میلیارد دلار خواهیم رسید که باز از یک دهم ارزش بورسی شرکت کمتر است. ممکن است گفته شود باید سرمایه ای در نظر گرفته شود که حداقل درآمد آن یا چیزی که در اصطلاح بازار سرمایه، هزینه سرمایه *cost of capital* نامیده می شود معادل درآمد خالص یا درآمد ناخالص ایل باشد. اما سؤالی که پیش می آید این است که **هزینه سرمایه** یا نرخ آن در بازار چقدر است؟

دانشگاه نیویورک در ژانویه 2025 جدولی منتشر کرده است که نرخ هزینه سرمایه را برای رشته های مختلف و نرخ میانگین هزینه سرمایه ها را به دست می دهد. این جدول را در لینک زیر می توان یافت:

https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html

نگاهی به این جدول نشان می دهد که میانگین نرخ هزینه سرمایه (بدون شرکت های مالی) برابر 9.28%، برای رشته کامپیوتر 9.93% و برای تجهیزات مخابراتی و ارتباطی 8.91% بوده است. حال اگر سود ناخالص ایل را به کم ترین این نرخ ها یعنی به 8.91% تقسیم کنیم باید تقریباً ارزش کل سرمایه شرکت ایل را به دست آوریم (به کمترین نرخ تقسیم می کنیم تا بیشترین مبلغ سرمایه را به دست آوریم و ببینیم آیا با ارزش بورسی قابل مقایسه هست یا نه). اگر این تقسیم را انجام دهیم به رقمی در حدود 1.38 تریلیون دلار خواهیم رسید که باز هم هیچ تناسب و ربطی با رقم ارزش بورسی 3.78 تریلیون دلار ندارد. از سوی دیگر خود این رقم 3.78 تریلیون دلار (در آخر دسامبر 2024) پس از کمتر از 5 ماه یعنی در 23 مه 2025 به 2.92 تریلیون دلار تنزل یافته است (حدود 23% کاهش)! مک لئود اقتصاددان مورد علاقه و هابی می گوید: «پولی که برای تولید به کار رود سرمایه است.» (نقل قول مارکس از مک لئود در سرمایه جلد اول، ترجمه فرانسوی، فصل 4، از کتاب مک لئود: «تئوری و پراتیک بانکداری - 1855»). اگر همین جمله مک لئود را در نظر بگیریم تا حدی به تفاوت بین سرمایه واقعی و سرمایه مجازی پی خواهیم برد!

عمکردهای بورس و علت وجودی آن در نظام سرمایه داری

بورس سه عملکرد مهم در نظام سرمایه داری دارد:

نخست: سوق دادن درآمدهائی که مستقلاً نمی توانند به سرمایه تبدیل شوند. تجربه نشان می دهد که مقدار حداقل یا مینیموم سرمایه برای آنکه بتواند در تولید، مبادله و غیره شرکت کند، پیوسته افزایش می یابد. بورس مکانیسمی است که می تواند با جمع آوری پس اندازهای کوچک – به طور مستقیم از طریق عرضه سهام و یا با واسطه محصولات بانکی (مانند حساب پس انداز و غیره) – درآمدهای پراکنده و کوچک را که مستقلاً نمی توانند نقش سرمایه ایفا کنند به سرمایه تبدیل کند؛ یعنی نقش ساز و کار **تجمع سرمایه** ایفا نماید. باید توجه داشت که این تجمع صرفاً در مورد درآمدهای پراکنده و کوچک نیست بلکه در مورد بخشی از نقدینگی شرکت های بزرگ هم صدق می کند. این شرکت ها بخشی از نقدینگی خود را صرف خرید اوراق بهادار (کوتاه مدت، میان مدت و درازمدت) می کنند.

دوم: ایفای نقش مکانیسم هائی برای شکل گیری و تکامل بیشتر سرمایه مالی یعنی ادغام سرمایه صنعتی و بانکی و یا ایجاد بازار برای عرضه اوراق بهادار نه تنها به «عموم مردم» و به بانک ها و شرکت های سرمایه داری، بلکه حتی به بخشی از خود سرمایه داران صنعتی. مثلاً در سال 2024 کل دارائی های شرکت ایل 364.980 میلیارد دلار بود. محصولات مالی جاری یا کوتاه مدت (مثلاً اوراق قرضه سه ماهه و غیره) در این سال 35.228 میلیارد دلار و محصولات مالی قابل فروش دراز مدت (یا غیر جاری) به 91.479 میلیارد دلار بالغ می شدند. به عبارت دیگر در سال 2024 مبلغ 126.709 میلیارد دلار (تقریباً 127

میلیارد دلار) یعنی بیش از یک سوم دارائی های ایل را محصولات مالی تشکیل می دادند. در واقع، نه فقط صاحبان سرمایه مالی، بلکه سرمایه داران صنعتی هم به دلایل مختلف (از جمله به خاطر «راکد نماندن» نقدینگی هایشان) به سمت خرید اوراق بهادار کشیده می شوند، در حالی که خود، عرضه کننده اوراق بهادار (سهام خود) در بازارهای مالی نیز هستند. آنچه در مورد ایل گفتیم در مورد بسیاری از شرکت های بزرگ دیگر نیز صادق است.

سوم: بورس علاوه بر تجمع سرمایه، و تسریع و تقویت شکل گیری سرمایه مالی (ادغام سرمایه صنعتی و بانکی) نقش تمرکز (Centralization) سرمایه – در مفهوم مارکسی این کلمه را نیز ایفا می کند، یعنی ادغام و جلب نه تنها شرکت ها و سرمایه های کوچک و متوسط در سرمایه های بزرگ بلکه بلعیدن سرمایه های بزرگ توسط سرمایه های بزرگتر! بورس، ساز و کاری در خدمت انحصار سرمایه و سرمایه داری انحصاری است.

وجود یا عدم وجود استثمار ارزش اضافی از کارگران مزدی در روند تولید از 1980 به بعد

کمی روی ادعای وهابی مبنی بر اینکه اکنون (از 1980 به بعد) دیگر ارزش اضافی در جریان تولید، حاصل نمی شود مکت کنیم. بار دیگر مجبوریم به راستی آزمائی ادعای وهابی روی آوریم! برای این کار، تحول شاخص مردها در آمریکا را در دو دوره یعنی دوره اول از 1951 تا 1980 و سپس از 1980 تا 2009 مقایسه می کنیم. (دو دوره 29 ساله متوالی)

شاخص متوسط مردها در آمریکا از سال 1951 تا سال 2023 که توسط اداره تأمین اجتماعی آمریکا تهیه شده در نشانی اینترنتی زیر قابل دسترسی است:

<https://www.ssa.gov/oact/cola/AWI.html>

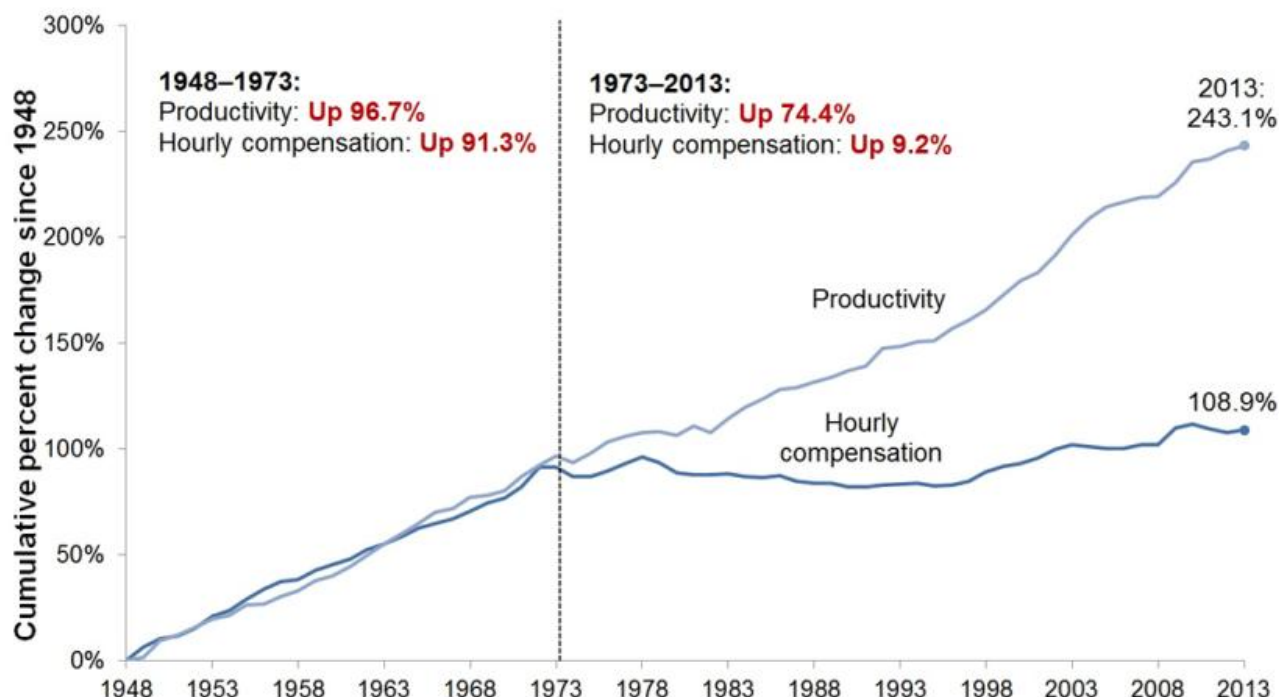
در سال 1951 شاخص متوسط مردها برابر 2799.16 بود. این شاخص در سال 1980 به 12513.46 ارتقا یافت یعنی مردها به طور متوسط از 1951 تا 1980، یعنی طی 29 سال، 4.47 برابر شدند. حال تحول مردها از 1980 تا 2009 یعنی 29 سال بعد را در نظر بگیریم. طی این سال ها یعنی از 1980 تا 2009 شاخص مردها از 12513.46 به 40711.61 رسید. این نشان می دهد که در 29 سال بعد از 1980 مردها 3.25 برابر شدند. یعنی افزایش مردها در 29 سال بعد کمتر از افزایش آنها در 29 سال قبل بود. حال باید وهابی پاسخ دهد که چرا در دوره 1951 تا 1980 که به قول خود او استخراج ارزش اضافی در روند کار وجود داشته افزایش مردها بسیار بیشتر از 29 سال بعد یعنی دوره 1980 تا 2009 بوده، دوره ای که به قول او دیگر استخراج ارزش اضافی در روند کار وجود نداشته است؟! این هم از عجایب روزگار است که در شرایط نبود استخراج ارزش اضافی (آن هم در سیستم مزدی!) نرخ افزایش مزد کمتر از زمانی باشد که به قول خود وهابی استخراج ارزش اضافی وجود داشته است!

اگر میانگین هندسی نرخ رشد مردها را در 29 سال اول، 29 سال دوم و 14 سال بعد یعنی از 2009 تا 2023 حساب کنیم خواهیم که این نرخ رشد مزد از 1951 تا 2023 به طور کلی رشد نزولی داشته است: در 29 سال 1951 تا 1980 میانگین هندسی نرخ رشد برابر 4.6%، در 29 سال 1980 تا 2009 این میانگین حدود 4% و میانگین هندسی نرخ رشد مردها از سال 2009 تا 2023 حدود 3.5% بوده است.

مطالعه آماری دیگری در مورد تحول مردها و مقایسه آن با بارآوری کار گویاتر است (چون براساس مردهای واقعی است و نه مردهای اسمی) و بی پایه بودن نظر وهابی در مورد «از میان رفتن استثمار ارزش اضافی از کارگران مزدی در روند تولید» را بهتر نشان می دهد. این مطالعه، در مقاله ای زیر عنوان «رکود مردها در 9 نمودار»، خلاصه شده و در لینک زیر قابل دسترسی است:

<https://www.epi.org/publication/charting-wage-stagnation/>

ما یکی از نمودارهای مقاله یاد شده را که با بحث ما در اینجا ارتباط مستقیم دارد در زیر می آوریم:



طبق این نمودار مزد ساعتی در آمریکا از سال 1948 تا سال 1973 به اندازه 91.3% افزایش داشت و در این فاصله زمانی بارآوری 96.7% بالا رفت. یعنی تقریباً افزایش مزدها با افزایش بارآوری هماهنگ بود. از سال 1973 تا 2013، یعنی طی 40 سال، مزد ساعتی فقط 9.2% افزایش پیدا کرد در حالی که بارآوری در این مدت 74 درصد بالا رفت. به عبارت دیگر سرعت رشد بارآوری بسیار بیشتر از سرعت رشد مزدها بود. اگر به نمودار بالا دقت کنیم می بینیم که از 1978 تا 1998 مزدها کاهش پیدا کردند و از 1998 تا 2013 افزایش کمی داشتند. باز هم می بینیم که در سال های 1948 تا 1980 که به قول وهابی، هنوز استثمار ارزش اضافی در روند کار وجود داشته آهنگ رشد مزدها خیلی بیشتر از زمانی بوده که به گمان او استخراج ارزش اضافی دیگر عملکرد نداشته است. بدین سان اگر دیدگاه وهابی درست باشد باید بگوئیم که استخراج ارزش اضافی در روند تولید از کارگران مزدی، «موهبتی» برای کارگران بوده است، که وهابی کشف کرده، و شایسته است که آن را «موهبت وهابی» بنامیم! اما این «موهبت» در واقع نسبت به کارگران نیست، بلکه «موهبت معنوی» وهابی و «لطف» او به نظام سرمایه داری است! در فاصله زمانی 1948 تا 1980 که بخشی از دوره ای است که به اعتراف خود او استثمار ارزش اضافی در روند تولید وجود داشته، آهنگ افزایش مزد تقریباً مقارن با آهنگ افزایش بارآوری بوده، در حالی که در دوره ای که به قول او دیگر استخراج ارزش اضافی وجود نداشته (از 1980 به بعد) مزدها یا کاهش پیدا کرده اند یا رشد بسیار کمی نسبت به رشد بارآوری داشته اند. در نمودار بالا دیده می شود که سطح مزد در آمریکا در سال 1980 تقریباً مانند سطح مزدها در سال 1973 بوده است.

نمودار بالا می گوید که کارگران از سال 1980 به بعد (یعنی در دوره ای که از نظر وهابی دیگر استخراج ارزش اضافی از کارگران در روند تولید وجود نداشته) بارآوری کارشان بسیار بیشتر از گذشته بوده اما مزدشان تقریباً راکد مانده است (تقریباً 9.2 درصد افزایش طی 40 سال که حدود 0.2% در سال است که تقریباً مانند رکود مزدهای واقعی است) در حالی که از 1948 تا 1973 (یعنی دوره ای که از دید وهابی استخراج ارزش اضافی در روند تولید وجود داشته)، مزد کارگران تقریباً به تناسب افزایش بارآوری، افزایش یافته است. آیا بدین ترتیب می توان باور کرد که سود عظیم انباشته شده سرمایه داران محصول روندی غیر از استخراج ارزش اضافی و استثمار طبقه کارگر بوده است؟

طبق داده های به روزتری از مؤسسه ای که نمودار بالا را منتشر کرده، از سال 1948 تا 1979، میانگین سالانه رشد بارآوری در ایالات متحده 2.5 درصد و میانگین رشد سالانه مزد کارگران معمولی 2.1 درصد بود. یعنی در این فاصله زمانی تقریباً رشد بارآوری و افزایش

مزدها هماهنگ بودند. از سال 1979 تا 2025، میانگین بارآوری 1.4% و میانگین رشد مزدی کارگر معمولی 0.6% تخمین زده می شود. یعنی در این فاصله، رشد بارآوری تقریباً 2.5 برابر رشد مزدها بود.

حال وضعیت تولید و اشتغال در سال های 1973 و 2013 در آمریکا را بررسی کنیم. در سال 1973، جمعیت کارگران شاغل حدود 85.064 میلیون نفر (3.470 میلیون کارکن کشاورزی و 81.594 میلیون کارگر صنعتی و خدماتی و غیره) وجود داشته یعنی بیش از 85 میلیون نفر به کار کشاورزی و دامداری، صنعتی، ساختمانی، معدنی و خدمات مانند آموزش، تحقیق، بهداشت و درمان، حمل و نقل، نگهداری از انبارها، اسکله ها، راه ها و غیره، بیمه، بانک، خدمات شهری، خدمات کامپیوتری و خدمات اداری مشغول بوده اند. در سال 2013 شمار کل شاغلان آمریکا به 143.929 میلیون نفر رسید: 2.130 میلیون نفر کارکن کشاورزی و 141.799 میلیون نفر شاغلان غیرکشاورزی. توجه: ارقام فوق شامل نیروهای نظامی آمریکا نمی شوند. منبع:

<https://www.bls.gov/cps/aa2020/cpsaat01.htm>

بدین سان جمعیت کل شاغلان آمریکا در سال 2013 تقریباً 1.69 برابر سال 1973 بود $(\frac{143929}{85064})$. همچنین نمودار بالا نشان می دهد که بارآوری تولید در سال 2013 معادل 1.74 برابر بارآوری در سال 1973 بود.

با یک حساب سرانگشتی می توانیم نتیجه بگیریم که کل تولیدات کشاورزی، صنعتی و خدماتی آمریکا در سال 2013 معادل 1.69×1.74 و یا 2.94 برابر تولیدات آمریکا در سال 1973 بود. داده های بانک جهانی در مورد تولید ناخالص داخلی آمریکا، محاسبه ما را تأیید می کنند: طبق این داده ها کل تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال 2013 معادل 17.33 تریلیون دلار و در سال 1973 برابر با 5.94 تریلیون دلار بود. یعنی براساس داده های بانک جهانی نسبت تولید ناخالص داخلی آمریکا در سال 2013 به تولید ناخالص داخلی این کشور در سال 1973 برابر با $\frac{17.33}{5.94}$ و یا 2.92 بوده که با نسبتی که ما در بالا پیدا کردیم اختلاف بسیار ناچیزی دارد (این اختلاف با احتمال زیاد اساساً از گرد کردن یا نکردن ارقام ناشی شده است).

به طور گذرا بگوئیم که محاسبه تولیدات آمریکا براساس شمار کارگران و بارآوری که در بالا صورت گرفت و انطباق نتایج آن با داده های آماری بانک جهانی، نشان می دهد که تولید ناخالص داخلی **تتها به کار** (یعنی کار جمعیت شاغل در رشته های مختلف خدماتی، صنعتی و کشاورزی) و **بارآوری کار یا بارآوری کل** (که محصول تکامل نیروهای مولد – یعنی تکامل فن آوری، کاربست علم در تولید، به دست آوردن منابع جدید برای تولید و غیره – از یک سو، و بهبود و تکامل سازماندهی کار است) بستگی دارد. **وسایل تولید اعم از ماشین آلات، تأسیسات، نرم افزارها، مواد خام و کمکی، انرژی، زمین و منابع طبیعی هیچ ارزش جدیدی ایجاد نمی کنند.** منبع ارزش، کار زنده است و کار مرده هیچ ارزش جدیدی ایجاد نمی کند و در بهترین حالت بیانگر ارزش گذشته یا کار اجتماعاً لازمی است که در تولید آن صورت گرفته و در آن مادیت یافته است.

جمع بندی و نتیجه گیری

ما در این نوشته نشان دادیم که:

(1) وهابی روایتی ناقص از نظریه پولی مارکس عرضه می کند و جوهر پول را که از نظر مارکس، ارزش، یعنی کار مجرد اجتماعاً لازم است و از این رو می تواند همچون معادل عام یا وسیله عمومی مبادله کالاها تبدیل شود، مسکوت می گذارد.

(2) وهابی نظریه اعتباری پول را در مقابل نظریه پولی مارکس مطرح می کند و مدعی می شود که هیلفردینگ نیز در کتاب سرمایه مالی اش از نظریه اعتباری پول دفاع کرده است. ما با نقل قول های طولانی از کتاب سرمایه مالی هیلفردینگ در پیوست 1 نشان دادیم که او در آن کتاب مدافع نظریه پولی مارکس است و نه نظریه اعتباری پول. تصویری که وهابی، بدون کوچک ترین نقل

قول از کتاب سرمایه مالی هیلفردینگ یا نوشته های دیگر او، از نظریه پولی هیلفردینگ ارائه می دهد، تصویری وارونه و سر و دُم بریده است.

(3) وهابی برای رد نظریه مارکس در زمینه ایجاد ارزش اضافی در روند تولید توسط کارگران مزدی و استثمار آن توسط سرمایه، به اهمیت یابی نقش خدمات در اقتصاد معاصر می پردازد. ما نشان دادیم که مارکس، به رغم اینکه تکامل خدمات در زمان او بسیار کمتر از زمان ما بوده، از تولید خدمات و ایجاد ارزش اضافی در آن بخش غافل نبوده و در کتاب سرمایه جلد اول فصل 16 به آن پرداخته است که ما نقل قولی از او در این زمینه کردیم.

(4) وهابی باز هم برای رد نظریه ارزش اضافی مارکس مدعی می شود که در سرمایه داری معاصر، دارائی های غیر ملموس بنگاه ها نسبت به دارائی های ملموس نقش عمده پیدا کرده اند و در نتیجه وزن آنها در کل دارائی های بنگاه ها نیز عمده شده است. ما با بررسی ترازنامه 12 شرکت از بزرگترین، مشهورترین، نوآورترین و جهانی ترین بنگاه های سرمایه داری معاصر، نشان دادیم که تنها در 2 مورد از این 12 مورد ادعای وهابی درست است و در 10 مورد دیگر دارائی های ملموس از دارائی های غیر ملموس بسیار بیشتر و مهم ترند یعنی ادعای او در این 10 مورد غلط است. در مورد بنگاه های معمولی و تیپیک سرمایه داری (بویژه بنگاه های متوسط و کوچک) که اکثریت عظیم بنگاه ها در همه کشورهای سرمایه داری را تشکیل می دهند، ادعای ما صادق تر است.

(5) وهابی در رد نظریه مارکس در زمینه درک مادی از تاریخ و به زیر سوال بردن این تز مارکس که شالوده اقتصادی (روابط تولیدی) تعیین کننده ساختارهای روبنای جامعه است، مدعی می شود که روبنا، بویژه روبنای سیاسی و حقوقی تعیین کننده اقتصاد است. او برای «اثبات» و یا تأیید نظر خود به نقش کابینه های وکلای و رواج دادن CDO ها (محصولات مالی ای که از تبدیل وام های مسکن به اوراق بهادار شکل می گیرند) اشاره می کند. ما نشان دادیم که این محصولات مالی را بانک ها و شرکت های سرمایه گذاری طراحی و وارد بازار کردند و نه کابینه های وکلای. در ضمن وهابی به اشتباه CDO ها را مشتقات مالی می نامد در حالی که آنها پرتفوی یا بدره ای از اوراق قرضه خصوصی بودند و نه محصولات مشتقه. در اقتصاد مالی بین اوراق قرضه یا بدره ای از آنها و محصولات مشتقه یا مشتقات مالی تفاوت مهمی وجود دارد که نباید نادیده گرفته شود و نباید این دو اصطلاح را بجای یکدیگر به کار برد.

(6) وهابی تفاوت و مرز میان سرمایه مجازی و سرمایه واقعی را مخدوش می کند. ما با مثال های واقعی مشخصی تفاوت ها و مرزهای میان آنها را نشان دادیم و فرق بین ارزش بورسی شرکت ها و سرمایه واقعی را روشن کردیم. ما همچنین علت وجودی بورس و بازار سرمایه و نقش آنها را در اقتصاد سرمایه داری توضیح دادیم.

(7) وهابی مدعی است که ارزش اضافی از سال 1980 به بعد در روند تولید به وجود نمی آید و اساساً از استثمار کارگران مزدی حاصل نمی شود، بلکه سرمایه آن را در بازار جهانی و از کل اجتماع به صورت رانت تصاحب می کند. او همچنین بر آن است که ارزش از کار زنده به دست نمی آید بلکه محصول کار مرده است. ما با تکیه بر داده های آماری در بازه زمانی طولانی (چندین دهه ای) در اقتصاد آمریکا نشان دادیم که درست برعکس آنچه وهابی می گوید از سال 1980 به بعد استثمار کار توسط سرمایه در آمریکا شدت یافته است و از سال 1980 تا 2013 در حالی که بارآوری رشد سریعی داشته مزدهای واقعی تقریباً راکد مانده اند.

(8) ما نشان دادیم که رانت – در هر شکل و در هر تعریفی که از آن داده شود – نوعی درآمد است و هر درآمدی پیش از آنکه از بخشی از جامعه توسط بخش دیگر تصاحب شود، باید تولید شده باشد. به عبارت دیگر، رانت یا هر درآمد دیگر قبل از توزیع، باید تولید شده باشد. وهابی تنها از توزیع «رانت» - آن هم اساساً از طریق مکانیسم های غیر اقتصادی یعنی قهر و قدرت سیاسی حرف می زند و با تولید کاری ندارد، او از تولید به اصطلاح «فاکتور می گیرد»! در حالی که شیوه توزیع تابع شیوه تولید است. افزون بر آن، روند توزیع، صرفاً توزیع وسایل مصرفی نیست، توزیع وسائل تولید (به عبارت دیگر تخصیص منابع در تولید) هم

بخشی از روند توزیع است و این رابطه تنگاتنگ بین تولید و توزیع ثروت در هر جامعه ای را نشان می دهد. اینکه قهر در استثمار ارزش اضافی و به طور کلی در استثمار، در طول زمان، نقش داشته، درست است و حرف تازه ای نیست. مهم این است که تصاحب مازاد در روندهای اقتصادی توضیح داده شود. بشریت هم اکنون و در آینده نیز نیازمند درک روش ماتریالیسم تاریخی مارکس و انگلس و کاربرد آن برای مطالعه و پژوهش تغییر و تحولات جوامع اند.

(9) ما عنوان این نوشته را «موهبت و هابی» انتخاب کردیم. این موهبت استاد و هابی به سرمایه داری است و به طبقه کارگر چنین القا می کند که انباشت سرمایه ربطی به ارزش اضافی و استثمار ندارد. بی پرده بگوئیم که چنین ایده ای خدمت به نظام سرمایه داری و خلع سلاح نظری طبقه کارگر است.

پیوست ها

پیوست 1

به طور مثال در فصل اول سرمایه مالی هیلفردینگ می خوانیم:

«کنش هماهنگ کالاها در مبادله، زمان کار خصوصی، فردی و مشخص را به زمان کار عمومی، اجتماعاً لازم و انتزاعی که جوهر ارزش است، تبدیل می کند. همچنان که ارزش کالاها در مبادلات گوناگون مورد سنجش قرار می گیرد، به طور فزاینده ای برحسب یک کالای واحد سنجیده می شود و این تنها کافی است که به عنوان معیار ارزش تثبیت شود تا به پول تبدیل گردد.» (فصل اول – ضرورت پول – تأکیدها در اینجا اضافه شده اند.)

این نقل قول بروشنی نشان می دهد که هیلفردینگ جوهر ارزش و جوهر پول را که شکلی از ارزش است، کار اجتماعاً لازم اجتماعی می داند و نه امری اعتباری و نه وام مانند مک لئود. اینکه گفته شود نظر هیلفردینگ در مورد پول همان نظریه پولی مک لئود است یا به معنی ندیدن شکاف وسیع بین این دو نظر است یا به معنی عدم درک درست نظر این دو در مورد پول.

هیلفردینگ در فصل دوم سرمایه مالی نیز به همین موضوع می پردازد و می نویسد:

«بنابراین، اثبات اینکه ارزش یک مقوله صرفاً اجتماعی است، با این واقعیت ارانه می شود که ارزش پول کاغذی توسط ارزش کل مقدار کالاهای در گردش تعیین می گردد. یک تکه کاغذ صرف، که به خودی خود بی ارزش است، اما وظیفه اجتماعی گردش کالاها را انجام می دهد، از این طریق ارزشی کسب می کند که با ارزش ناچیز آن به عنوان کاغذ، هیچ تناسبی ندارد. همان طور که ماه، که مدت هاست خاموش شده است، تنها به این دلیل می تواند بدرخشد که از خورشید درخشان نور دریافت می کند، کاغذ نیز تنها به این دلیل ارزش دارد که کالاها توسط کار اجتماعی آبدستن ارزش اند [یا مملو از ارزش اند]. بنابراین، بازتاب ارزش- کار است که کاغذ را به پول تبدیل می کند، همان طور که بازتاب نور خورشید است که ماه را قادر به درخشش می کند. درخشش ارزش کالا برای پول کاغذی مانند پرتوهای خورشید برای مهتاب است.» (فصل 2 پول در فرآیند گردش – تأکیدها در اینجا اضافه شده اند.)

باز هم در اینجا رابطه جدا نشدنی ارزش و پول با کار اجتماعاً لازم را در دیدگاه هیلفردینگ مشاهده می کنیم و اگر چشم خود را نبندیم خواهیم دید که نظریه پولی هیلفردینگ هیچ ربطی به دیدگاه مک لئود در مورد پول ندارد. هیلفردینگ نمی گوید که پول مقوله ای اعتباری یا قرارداد اجتماعی است یا مانند مک لئود بر آن نیست که پول و وام سرشت واحدی دارند. توجه کنیم که هیلفردینگ نمی گوید که ارزش پول کاغذی (اسکناس)، توسط طلا مشخص می گردد یا براساس نوعی قرارداد یا توافق عمومی تعیین می شود، بلکه می گوید که «توسط ارزش کل مقدار کالاهای در گردش تعیین می شود.»

ارائه غلط و یا دست کم ناقص دیدگاه های هیلفردینگ درباره پول توسط وهابی به موارد گفته شده در بالا محدود نمی شود. وهابی مدعی است که هیلفردینگ پول کاغذی را برای مبادلات کافی می دانسته و پشتوانه طلا یا به طور کلی رجوع به طلا و پول فلزی را لازم نمی دانسته است. این درک از نوشته هیلفردینگ در کتاب سرمایه مالی ناقص است و تمام حرف هیلفردینگ در این زمینه را منعکس نمی کند. هیلفردینگ می گوید امکان جایگزینی پول فلزی با پول کاغذی، به شرطی که رابطه میان کل کالاهای مورد مبادله، حجم پول و سرعت گردش پول به دقت رعایت شوند (یعنی قانون مقداری پول به دقت رعایت شود و اسکناس زیادی و به دلخواه دولت یا نهاد دیگر منتشر نگردد)، در «یک کشور بسته»، عملی است اما در مبادلات بین المللی این امر امکان ندارد و ارجاع به طلا الزامی است. او در مورد امکان این امر در یک کشور هم می گوید در عمل، دولت ها برای تأمین هزینه ها و برنامه های خود احتیاط های لازم در این زمینه را رعایت نمی کنند و در این زمینه «موفق نمی شوند». بهتر است در اینجا عین سخنان هیلفردینگ را نقل کنیم:

«طلا به عنوان یک معادل جهانی، هم یک شکل معتبر جهانی و هم شکل همیشه مطلوب از ارزش و انباشت ثروت است. انباشت پول کاغذی قانونی، بی معنی خواهد بود، زیرا فقط در گردش داخلی یک کشور به عنوان ارزش ظاهر می شود. از سوی دیگر، طلا یک پول بین المللی است و ذخیره های برای همه هزینه ها تشکیل می دهد. از این رو، انباشت آن همیشه یک عمل منطقی است. طلا حتی زمانی که در گردش نیست، حامل مستقل ارزش است. از سوی دیگر، پول کاغذی فقط در گردش «نرخ مبادله» را به دست می آورد.

یک سیستم پول کاغذی خالص را می توان به صورت انتزاعی به شرح زیر تصور کرد. یک کشور تجاری بسته را تصور کنید که پول کاغذی دولتی قانونی را به مقدار کافی برای نیازهای متوسط گردش منتشر می کند، و علاوه بر این، این مقدار را نمی توان افزایش داد. نیازهای گردش، جدا از این پول کاغذی، دقیقاً مانند مورد پول فلزی، توسط اسکناس های بانکی و غیره برآورده می شود. به قیاس با اکثر قوانین مدرن حاکم بر بانک های صادرکننده، پول کاغذی به عنوان پوششی برای این اسکناس های بانکی عمل می کند که آنها نیز توسط منابع بانک ها پوشش داده می شوند. عدم امکان افزایش عرضه پول کاغذی، آن را در برابر کاهش ارزش محافظت می کند. در چنین شرایطی، پول کاغذی مانند طلای امروزی رفتار خواهد کرد؛ [این پول] هنگامی که گردش کاهش می یابد، به بانک ها سرازیر می گردد یا توسط افراد ذخیره می شود و وقتی گردش افزایش می یابد، به آن باز می گردد. حداقل واسطه [وسیله] گردش مورد نیاز در هر زمان در گردش باقی می ماند، در حالی که نوسانات گردش با انبساط یا انقباض اسکناس های بانکی پوشش داده می شود. بنابراین ارزش پول کاغذی دولتی پایدار می ماند. تنها در صورت فروپاشی ساختار اعتباری و بحران پولی، احتمال کمبود مقدار پول کاغذی وجود خواهد داشت. در این صورت، مانند طلا و اسکناس های سبز در طول بحران پولی اخیر در ایالات متحده، ارزش افزوده پیدا خواهد کرد. با این حال، در واقعیت، چنین سیستمی از پول کاغذی غیرممکن است. در وهله اول، این پول کاغذی فقط در درون مرزهای یک کشور واحد معتبر خواهد بود. برای تسویه حساب های بین المللی، پول فلزی با ارزش ذاتی مورد نیاز خواهد بود و اگر قرار است این الزام برآورده شود، ارزش پول در گردش داخلی باید با واسطه پرداخت های بین المللی برابر نگه داشته شود تا از اختلال در روابط تجاری جلوگیری شود. اتفاقاً این شرط توسط سیستم و سیاست ارزی اتریش برآورده شد؛ و می توانیم ملاحظه کنیم که برای این منظور نیازی به برقراری پول فلزی در گردش داخلی نیست. مارکس عملاً [تقریباً به صورت کامل] این تجربه اخیر با ارزها را پیش بینی کرد وقتی که نوشت:

«تمام تاریخ صنعت مدرن نشان می دهد که فلز در واقع تنها برای تعادل تجارت بین المللی، هر زمان که این تعادل به صورت لحظه ای مختل شود، مورد نیاز خواهد بود، فقط به شرطی که تولید ملی به درستی سازماندهی شود. اینکه بازار داخلی حتی اکنون به هیچ پول فلزی نیاز ندارد، با تعلیق پرداخت ها به پول فلزی توسط بانک های به اصطلاح ملی نشان داده می شود که در تمام موارد استثنائاً حد به عنوان تنها وسیله نجات به این تدبیر روی می آورند.» [نقل از سرمایه جلد سوم فصل 32]

اما این نوع پول هرگز نمی‌تواند در عمل موفق شود به این دلیل ساده که هیچ تضمینی وجود ندارد که دولت انتشار پول کاغذی را افزایش ندهد. در نهایت، پول با ارزش ذاتی - مانند طلا - همیشه به عنوان وسیله‌ای برای ذخیره ثروت به شکلی که همیشه برای استفاده در دسترس باشد، مورد نیاز است. به همین دلیل، پول و شمش‌های قیمتی، مانند طلا، هرگز نمی‌توانند بدون ایجاد اختلال در روند گردش، به طور کامل با پول‌های صرفاً نمادین جایگزین شوند. از این رو، در عمل، حتی تحت سیستمی از پول کاغذی منحصر به فرد، پول با ارزش کامل [پول فزی یا طلا - مترجم] همیشه در گردش است، حتی اگر فقط برای انجام پرداخت‌های خارجی باشد. پول کاغذی فقط می‌تواند جایگزین حداقل مقداری شود که تجربه نشان داده است که گردش پول کمتر از آن کاهش نمی‌یابد. با این حال این، بار دیگر ثابت می‌کند که ارزش پول و کالاها، به دور از خیالی بودن، یک مقدار عینی است. عدم امکان وجود یک پول کاغذی مطلق، تأیید تجربی دقیقی از نظریه عینی ارزش است و تنها این نظریه می‌تواند ویژگی‌های خاص پول‌های کاغذی خالص و به ویژه پول‌هایی با تعلیق ضرب سکه معلق را توضیح دهد. «(سرمایه مالی - فصل 2 - تأکیدها در اینجا اضافه شده اند.)»

ترجمه‌های انگلیسی و فرانسوی کتاب سرمایه مالی هیلفردینگ در لینک‌های زیر قابل دسترسی هستند:

https://arxiu Josep Serradell.cat/wp-content/uploads/2023/02/Finance-Capital-A-Study-of-the-latest-phase-of-capitalist-development-Economic-History-by-Rudolf-Hilferding-z-lib.org_.pdf

https://www.marxists.org/francais/hilferding/1910/lcp/hilf_lcp.pdf

ترجمه انگلیسی مقاله «طلا، پول کاغذی و کالا» نوشته کائوتسکی در نشانی اینترنتی زیر قابل دسترسی است:

<https://www.marxists.org/archive/kautsky/1912/xx/gpcc.htm>

ما در اینجا مدعی نمی‌شویم که امروزه پول کاغذی (یا دست کم برخی پول‌های کاغذی مانند دلار، یورو، یوان، پوند و غیره) نمی‌توانند در مبادلات بین‌المللی مورد استفاده قرار گیرند. بحث ما بر روی امانت در نقل نظرات دیگران است. وهابی دیدگاه هیلفردینگ در مورد پول کاغذی را به صورت ناقص، سر و دم بریده و تا حدی مغلوطنقل می‌کند. بویژه این جنبه مهم و اساسی از دیدگاه هیلفردینگ را که مبنای پول باید یک امر واقعی و عینی باشد (که هیلفردینگ مانند مارکس آن را کار اجتماعاً لازم نهفته در کالاها یا همان ارزش می‌داند)، مسکوت می‌گذارد. وهابی همچنین به این نکته مهم دیگر در دیدگاه هیلفردینگ که طلا یا پول فلزی را در مبادلات بین‌المللی ضروری می‌داند (فارغ از درست یا غلط بودن نظر هیلفردینگ در این زمینه) کوچک‌ترین اشاره‌ای نمی‌کند. به همین جهت ما نظر هیلفردینگ در باره پول کاغذی را به طور مفصل آوردیم.

پیوست 2

در این پیوست با کاربریست داده‌های ترازنامه‌های 12 شرکتی که مورد بررسی قرار داده ایم نسبت کل دارایی‌های غیر ملموس این شرکت‌ها را به کل دارایی‌های آنها و نیز نسبت کل دارایی‌های غیر ملموس به کل دارایی‌های ملموس را حساب می‌کنیم و هدف از این محاسبه راستی آزمایی ادعای وهابی در مورد عمده شدن دارایی‌های غیر ملموس نسبت به کل دارایی‌های ملموس و به طور کلی تحقیق تجربی کوچکی در مورد تر تعیین‌کننده بودن دارایی‌های غیر ملموس است. در این بررسی‌ها غالباً به اصطلاح گودویل برخورد خواهیم کرد که توضیحی در باره آن بی‌فایده نیست.

گودویل goodwill یک اصطلاح حسابداری است که در فارسی گاهی به «سرقفلی» ترجمه شده است. واژه سرقفلی بیشتر در مورد پولی به کار می‌رود که در رابطه میان موجر و مستأجر (علاوه بر اجاره بها) یا بین دو مستأجر برای انتقال حق استفاده از یک مکان یا مغازه و غیره مبادله می‌شود و البته سابقه کسب و کار و شهرت و جمع‌آوری مشتری و غیره در تعیین مقدار آن نقش دارند. ما در بررسی شرکت

های مورد بررسی در این نوشته، واژه «سر قفل» را به کار نمی‌بریم و از همان گودویل استفاده می‌کنیم که معنی مدرن آن چنین است: آن بخش از ارزش یک بنگاه که از دارائی های ملموس و غیر ملموس دیگر بنگاه ناشی نمی‌شود. یعنی گودویل عبارت است از ارزش کل بنگاه منهای مجموع ارزش های اجزای مختلف آن یا دارائی های گوناگون (ملموس و غیر ملموس) آن. به عبارت دیگر گودویل ناشی از نوعی سینرژی (هم افزائی) یا تلفیق یا ترکیب میان دارائی های مختلف است. از دیدگاه اقتصاد بنگاه سرمایه داری و حسابداری آن، گودویل از اشتها، مارک ها، وسعت تعداد مشتریان، اسرار فنی و بازرگانی بنگاه و کارائی سازماندهی آن ناشی می‌شود.

1) شرکت آمازون - ترازنامه سال 2024 شرکت آمازون در لینک زیر قابل دسترسی است:

https://s2.q4cdn.com/299287126/files/doc_financials/2025/ar/Amazon-2024-Annual-Report.pdf

طبق این ترازنامه ارزش کل دارائی های آمازون در آخر سال 2024 معادل 624.894 میلیارد دلار، ارزش کل دارائی های جاری آن 190.867 میلیارد دلار و ارزش کل دارائی های غیر جاری 434.027 میلیارد دلار بود. در همین سال ارزش کل گودویل به 23.074 میلیارد دلار بالغ می‌شد و بدین سان نسبت دارائی های غیر ملموس به کل دارائی ها معادل $\frac{23074}{624894}$ و یا 3.69 درصد بود. همچنین نسبت دارائی های غیر ملموس به دارائی های ملموس برابر بود با $\frac{23074}{624894-23074}$ و یا 3.83%. روشن است که دارائی های غیر ملموس و گودویل آمازون چه در مقایسه با دارائی های غیر جاری آن (اعم از ملموس و غیر ملموس). چه در رابطه با کل دارائی های شرکت (یعنی مجموع دارائی های جاری و غیرجاری)، ارقام بسیار کوچکی هستند و در نتیجه بر خلاف نظر وهایی، عمده به شمار نمی‌آیند.

2) شرکت اپل - ترازنامه سال 2024 شرکت اپل را در لینک زیر می‌توان دید:

https://s2.q4cdn.com/470004039/files/doc_earnings/2024/q4/filing/10-Q4-2024-As-Filed.pdf

در صفحه 31 ترازنامه سال 2024 اپل (لینک بالا) می‌توان دارائی های جاری و غیرجاری و نیز بدهی های جاری و غیر جاری شرکت را ملاحظه کرد. کل دارائی های شرکت در سال 2024 برابر 364.980 میلیارد دلار بود. در سال 2024 تحت نام «دیگر دارائی های غیرجاری» (علاوه بر ساختمان و کارخانه و تأسیسات و غیره) مبلغی معادل 74.834 میلیارد دلار اعلام شده که 19.499 میلیارد دلار آن مربوط به مالیات از پیش پرداخته شده و از 55.335 میلیون آن دیگر دارائی های غیرجاری است و می‌توان آن را دارائی غیر ملموس به حساب آورد. نسبت این مبلغ به دارائی های شرکت برابر 15.16% و نسبت آن به دارائی های ملموس برابر 17.87% است.

3) شرکت ال. و. ام. هاش LVMH - ترازنامه این شرکت در تاریخ 31 دسامبر 2024 و نیز داده های مربوط به سال های 2022 و 2023 در لینک زیر قابل دسترسی هستند.

https://lvmh-com.cdn.prismic.io/lvmh-com/Z5kVBpbqstJ999KR_Financialdocuments-December31%2C2024.pdf

طبق داده های ترازنامه سال 2024، (ص 24) دارائی های ملموس و غیر ملموس شرکت ال. و. ام. هاش در تاریخ 31 دسامبر 2024 چنین بودند: کل دارائی های جاری و غیرجاری این شرکت معادل 149.190 میلیارد یورو بود. از این مبلغ کل دارائی های جاری به 47.471 میلیارد یورو و دارائی های غیر جاری به 101.719 میلیارد یورو بالغ می‌شد. از این مبلغ 26.280 میلیارد یورو آن مربوط به مارک ها و دیگر دارائی های غیر ملموس و 20.307 میلیارد یورو آن گودویل بود یعنی مجموع دارائی های غیر ملموس و گودویل به 46.587 میلیارد یورو می‌رسید. بدین سان در پایان سال 2024 نسبت مجموع دارائی های غیر ملموس و گودویل به کل دارائی های شرکت برابر بود با: $\frac{46587}{149190}$ و یا 31.2% و نسبت دارائی های غیر ملموس به دارائی های ملموس برابر بود با: $\frac{46587}{149190-46587}$ و یا 45.4%. در نتیجه دارائی های غیر ملموس از نصف دارائی های ملموس هم کمتر بودند و کمتر از یک سوم کل دارائی های شرکت را تشکیل می‌دادند. بروشنی دیده می‌شود که با وجود ویژگی های شرکت ال. و. ام. هاش و اهمیت مالی، مارک ها و شهرت و مالکیت معنوی (نوآوری ها و

ابداعات و غیره)، با آنکه سهم دارائی های غیر ملموس (اعم از مالکیت معنوی، گودویل و غیره)، نسبت به کل دارائی ها و نسبت به کل دارائی های غیر ملموس بالاست اما برخلاف اظهارات و هابی، دارائی های غیر ملموس عمده نیستند.

(4) ان ویدیا NVIDIA – ترازنامه سال 2024 این شرکت را در لینک زیر می توان مشاهده کرد:

https://s201.q4cdn.com/141608511/files/doc_financials/2024/ar/NVIDIA-2024-Annual-Report.pdf

طبق داده های ترازنامه ان ویدیا NVIDIA، کل دارائی های جاری و غیرجاری این شرکت در آخر سال 2024 معادل 65.728 میلیارد دلار بود که 44.345 میلیارد دلار آن را دارائی های جاری و 21.383 میلیارد دلار آن را دارائی های غیرجاری تشکیل می دادند. دارائی های غیر ملموس شرکت برابر با 1.112 میلیارد دلار و گودویل آن برابر با 4.430 میلیارد دلار اعلام گردیده است. براساس این اطلاعات، مجموع دارائی های غیر ملموس و گودویل شرکت ان ویدیا در آخر سال 2024 معادل 5.542 میلیارد دلار بود. بدین سان در پایان سال 2024، نسبت مجموع دارائی های غیر ملموس و گودویل این شرکت به کل دارائی های آن برابر با $\frac{5542}{65728}$ و یا 8.43% و نسبت مجموع دارائی های غیر ملموس و گودویل این شرکت به کل دارائی های ملموس آن برابر با $\frac{5542}{65728-5542}$ و یا 9.21% بود.

(4) تویوتا – ترازنامه شرکت تویوتا در تاریخ 31 مارس سال 2024 در لینک زیر قابل دسترسی است:

https://global.toyota/pages/global_toyota/ir/financial-results/2024_4q_summary_en.pdf

طبق داده های ترازنامه تویوتا کل دارائی های جاری این شرکت برابر 90114296 میلیون ین، کل دارائی های جاری آن 34714279 میلیون ین و کل دارائی های غیر جاری آن 55400017 میلیون ین بود. از کل دارائی های غیرجاری، 1335326 میلیون ین آن را دارائی های غیر ملموس و 1014083 میلیون ین آن را «دیگر دارائی های غیر ملموس» تشکیل می دادند. یعنی در مجموع 2349109 میلیون ین دارائی های غیر ملموس در ترازنامه آمده است. مقدار گودویل به طور جدا مطرح نشده و با احتمال زیاد در این رقم که برای مجموع دارائی های غیر ملموس ذکر کردیم، مستتر است. حال اگر نسبت کل دارائی های غیر ملموس را به کل دارائی های شرکت حساب کنیم به عدد 2.6% خواهیم رسید و اگر نسبت کل دارائی های غیر ملموس به کل دارائی های ملموس را محاسبه کنیم عدد 2.68% را خواهیم داشت. به عبارت دیگر نسبت کل دارائی های غیر ملموس به کل دارائی های شرکت و نسبت کل دارائی های غیر ملموس تویوتا به دارائی های ملموس آن هر دو از 3% کمترند. و قاعدتاً هیچ کس این نسبت ها را نمی تواند بیانگر «وزن عمده» یا «نقش عمده» دارائی های غیر ملموس شرکت تویوتا فرض کند.

(5) جنرال الکتریک – ترازنامه این شرکت برای سال 2024 در لینک زیر قابل دسترسی است:

https://www.governova.com/sites/default/files/governova_2024_annual_report.pdf

طبق داده های این ترازنامه کل دارائی های جاری و غیر جاری جنرال الکتریک در آخر سال 2024 معادل 51.485 میلیارد دلار بود. از این مبلغ کل دارائی های جاری به 34.156 میلیارد دلار و کل دارائی های غیر جاری به 17.329 میلیون دلار بالغ می شد. از کل دارائی های غیر جاری، 4.263 میلیون دلار آن مربوط به گودویل بود و 813 میلیون دلار دیگر دارائی های ناملموس جنرال الکتریک را تشکیل می داد. یعنی مجموع گودویل و دارائی های غیر ملموس شرکت معادل 5.076 میلیارد دلار بود. بدین سان نسبت مجموع گودویل و دیگر دارائی های غیر ملموس به کل دارائی های جنرال الکتریک معادل $\frac{5076}{51485}$ و یا 9.86% (کمتر از ده درصد) بود. همچنین اگر نسبت کل دارائی های غیر ملموس (گودویل + دیگر دارائی غیر ملموس) را به دارائی های

ملموس محاسبه کنیم خواهیم داشت: $\frac{5076}{51485-5076}$ و یا 10.94% یعنی کمتر از 11%. بدین سان درمورد جنرال الکتریک هم بخت با وهابی یاری نکرد و حکم او در زمینه عمده شدن دارائی های غیرملموس نسبت به دارائی های ملموس غلط از آب درآمد!

(6) شرکت زیمنس – لینک ترازنامه زیمنس:

<https://assets.new.siemens.com/siemens/assets/api/uuid:344347ec-a1bd-44cb-aaaa-711d1b3ec1b8/Siemens-Annual-Report-2024.pdf>

در سال 2024، مجموع کل دارائی های غیرملموس و goodwill زیمنس معادل 40.977 میلیارد یورو و مجموع کل دارائی های این شرکت برابر 147.812 میلیارد یورو بود. بدین سان در سال 2024 نسبت مجموع دارائی های غیر ملموس و goodwill این شرکت نسبت به کل دارائی های آن به 27.7% بالغ می شد. نسبت مجموع دارائی های غیرملموس و goodwill این شرکت نسبت به کل دارائی های ملموس آن برابر 38.3% بود. این نسبت ها مهم اند ولی به این معنی نیستند که دارائی های غیرملموس، شهرت و مانند آن از دارائی های فیزیکی و ملموس مهم ترند!

در زیر لینک ترازنامه شرکت های هیولت – پاکارد، فایزر و مرک داده شده و می توان به آنها نیز رجوع کرد.

(7) شرکت فایزر - دارائی های های ملموس و غیر ملموس شرکت فایزر

<https://www.wsj.com/market-data/quotes/PFE/financials/annual/balance-sheet>

طبق داده های وال استریت جورنال در مورد شرکت فایزر در سال 2024، مجموع کل دارائی های جاری و غیرجاری این شرکت معادل 213.396 میلیارد دلار بود که 123.938 میلیارد دلار آن را دارائی های غیر ملموس تشکیل می دادند که عبارت بودند از 68.527 میلیارد دلار goodwill و 55.411 میلیارد دلار دارائی های غیر ملموس دیگر. بدین سان در سال 2024، نسبت دارائی های غیر ملموس به کل دارائی های شرکت فایزر معادل $\frac{123938}{213396}$ و یا تقریباً 58.1% بود. در همین سال نسبت دارائی های غیرملموس به دارائی های ملموس برابر $\frac{123938}{213396-123938}$ و یا 138.5% یعنی در مورد شرکت فایزر دارائی های غیر ملموس هم در مقایسه با دارائی های ملموس و هم در کل دارائی های این شرکت نقش عمده داشتند.

(8) گوگل – ترازنامه گوگل برای سال 2024 را در لینک زیر می توان یافت:

<https://abc.xyz/assets/77/51/9841ad5c4fbe85b4440c47a4df8d/goog-10-k-2024.pdf>

طبق داده های ترازنامه، دارائی های گوگل در آخر سال 2024 معادل 450.256 میلیارد دلار بود که 163.711 میلیارد دلار آن را دارائی های جاری و 286.545 میلیارد دلار آن را دارائی های غیرجاری تشکیل می دادند. از میان دارائی های غیر جاری 31.885 میلیارد دلار آن گودویل بود. رقم دیگری در مورد مالکیت معنوی داده نشده است. بدین سان می توان فرض کرد که دارائی های مربوط به مالکیت معنوی در گودویل گنجانده شده اند. بدین سان نسبت گودویل به کل دارائی های این شرکت معادل 7.08% و نسبت گودویل به دارائی های ملموس آن معادل 7.38 درصد بود.

(9) شرکت مایکروسافت - ترازنامه سال 2024 مایکرو سافت را در نشانی اینترنتی زیر می توان ملاحظه کرد:

<https://www.microsoft.com/investor/reports/ar24/index.html>

در ترازنامه مایکروسافت (لینک بالا) مقادیر دارائی های جاری و غیر جاری این شرکت و نیز دارائی های ملموس و غیرملموس و نیز مقدار goodwill این شرکت را که بیانگر اشتهار، دانش و مهارت ها، مارک ها، وسعت مشتریان و مزایای مربوط به ساختار و چگونگی سازماندهی آن است مشاهده می کنیم.

در جدول زیر که با توجه به داده های ترازنامه شرکت مایکروسافت تنظیم شده مقادیر دارائی های جاری، دارائی های غیرجاری، کل دارائی ها. دارائی های غیر ملموس، goodwill، نسبت مجموع دارائی های غیرملموس و goodwill به کل دارائی ها و نسبت مجموع دارائی های غیرملموس و goodwill به دارائی های ملموس را مشاهده می کنیم.

ارقام به میلیون دلار

سال	2023	2024
کل دارائی های جاری	184257	159734
کل دارائی های غیر جاری	227729	352429
کل دارائی ها	411976	512163
دارائی های غیر ملموس	9366	27597
Goodwill	67886	119220
نسبت دارائی های غیرملموس + goodwill به کل دارائی ها	18.7%	28.7%
نسبت دارائی های غیرملموس + goodwill به دارائی های ملموس	23.1%	40.2%

مشاهده می شود با آنکه مقادیر دارائی های غیرملموس و goodwill مهم هستند (به خاطر اهمیت بالای مالکیت معنوی و شهرت و مارک ها و غیره)، اما باز هم از دارائی های فیزیکی و ملموس بسیار کمترند. نسبت مجموع دارائی های غیرملموس و goodwill که بیانگر اشتهار، مارک ها، توانائی های بنگاه، نوآوری های سازمانی و وسعت مشتریان اوست، به کل دارائی های شرکت در سال 2023 برابر 18.7% و در سال 2024 برابر 28.7% بوده است، یعنی با وجود اهمیت نسبی بالا برخلاف نظر وهابی، به هیچ وجه عمده نبوده است.

10) شرکت مرک - دارائی های ملموس و غیر ملموس شرکت مرک

<https://www.merckgroup.com/en/annualreport/2024/consolidated-financial-statements/balance-sheet.html>

در لینک بالا دارائی های جاری و غیرجاری (ملموس و غیرملموس) شرکت مرک برای سال 2024 قابل دسترسی هستند. طبق داده های سایت بالا، در سال 2024، کل دارائی های جاری و غیر جاری شرکت مرک 51.567 میلیارد دلار، کل دارائی های جاری آن 13.450 میلیارد دلار و کل دارائی های غیرجاری اش 38.116 میلیارد دلار بوده است. از کل دارائی های غیرجاری، 19.152 میلیارد دلار گودویل goodwill بوده و دیگر دارائی های غیر ملموس 6.282 میلیارد دلار ارزیابی شده اند. بدین سان نسبت مجموع گودویل و دیگر دارائی های غیرملموس شرکت مرک به کل دارائی هائی این شرکت معادل $\frac{19152+6282}{51567}$ معادل 49.3% و نسبت مجموع گودویل و دیگر دارائی های غیرملموس شرکت مرک به کل دارائی های غیرجاری (ملموس و غیر ملموس) آن معادل $\frac{25434}{51567-25434}$ و یا 97.3% بود. یعنی در سال 2024، دارائی های غیرملموس در کل دارائی های شرکت مرک نقش عمده داشتند.

11) شرکت هیولت – پاکارد HP- ترازنامه خود شرکت هیولت پاکارد (سال 2023) که به طور مشروح دارائی های ملموس و غیر ملموس این شرکت را نشان می دهد (ص 11 سند زیر)

https://www.hp.com/content/dam/sites/garage-press/press/press-releases/2024/q4-fy24-earnings/Press%20Release%202024%20Q4_Final.pdf

طبق این ترازنامه، دارائی های شرکت هیولت – پاکارد در سال های 2023 و 2024 چنین بوده است:

ارقام به میلیون دلار

سال	2023	2024
کل دارائی های جاری	17977	20760
کل دارائی های غیر جاری	19027	19149
کل دارائی ها (جاری + غیر جاری)	37004	39909
Goodwill	8591	8627
دیگر دارائی های غیرجاری	7609	7608
نسبت گودویل به کل دارائی ها	23.22%	21.62
نسبت گودویل به دارائی های غیر ملموس	41.29%	36.44%

می بینیم که گودویل که نشان دهنده اشتهار، مارک ها، وسعت مشتریان، سازماندهی کارآمد و غیره است نقش بالائی (بین 20 تا 25 درصد) از کل دارائی های شرکت دارد. «دیگر دارائی های غیرجاری» در ترازنامه تعریف نشده اند. اگر آنها را دارائی های غیرملموس، اختراعات و نرم افزارها و غیره فرض کنیم، سهم goodwill به علاوه دارائی های غیرملموس دیگر، بین 40 تا 45 درصد کل دارائی های شرکت HP را تشکیل می دهند که خیلی مهم اند ولی غالب نیستند.

www.aazarakhsh.net

azarakhshi@gmail.com