

AMERICAN
UNIVERSITY OF
BEIRUT



النظام الاقتصادي الحاضر بجليل ونقد وتوجيه

الجزء الأول

تأليف

دكتور أحمد زعيم عبد الحميد

راجع وأضاف إليه مقدمة بيانية

دكتور عبد الرزق محمد حسن

مدرس الاقتصاد بكلية التجارة — جامعة القاهرة

ملتزمة النشر والطبع

مكتبة النهضة المصرية
٩ شارع عدلي باشا - القاهرة

تقديم الطبعة الثانية

إذا كان للشباب ضعف مصدره الغرور ، فأضعف الأمانة في نفس الشيخ هو حيث تكمن ذكرى فعال الشباب ، وقد أصاب الدكتور عبد الرازق محمد حسن هذا المكان حين اقترح على "إعادة طبع" النظام الاقتصادي الحاضر ، فلم يجد فيه شديد منعة ، أعانه أيضاً في إغرائه لي بالقبول ما أعرفه عنه أيام تتلمذ على من بعد عن الرياء بل حتى عن "المجاملة" ، ورجائي أن يكون نضوجه من شاب إلى رجل لم ينل من تلك الخلة التي عرفتها فيه والتي لا أدري ماذا اعتبرها : سوءاً أم فضيلة !

أحمد نظمي عبد الحميد

القاهرة في مارس سنة ١٩٥٤

تقديم الطبعة الأولى

يود الكاتب لو عرف كم من المؤلفين يفرجون عما يكتبون ثقة منهم أن ما كتبوا أصبح أهلاً لمطالعة القارئ ، ولكم يود أن يُقدَّرَ له يوماً أن يحظى بتلك السعادة التي يمكن أن تنبعث عن مثل تلك الثقة !

والحق أنه لو ترك له الأمر لرضى بمزاولة ترقب ذلك اليوم الأغر ، عن أن يضع ما انتهى إليه ما وسعه من جهد بين يدي القراء ليأتيه منهم الخبر اليقين — وباليات حاله كانت تمت إلى تلك الظاهرة المألوفة ، التي تلخص في أن ترقب المتع خير من التمتع !

هذا اعتذارنا للقارئ عما بالكتاب من وجوه النقص ، أما عذرنا لديه فهو أننا إذا لم نعلمه شيئاً فقد يعلمنا نقده أشياء .

وبعد ، فليس في هذا الكتاب من جديد للمشتغلين بعلم الاقتصاد ، المتبعين لتطور المبادئ التي يقوم عليها ، الواعين لاتجاهات التحليل الذي تستخدمه جمهرة الاقتصاديين المحدثين .

وإذا كان ثمة ما تجب إضافته إلى ما سبق من اعتذار واعتراف ، فلن يخرج عن أن يكون تحذيراً من الأسلوب الذي توخيناه في الجمع بين الطريقة الاستنباطية أو طريقة التحليل النظري الإيجابي القائم على فروض صريحة معينة ، والمقرر لقوانين مضبوطة غير معلقة الصحة سوى على تحقق الفروض التي انطوى عليها منطق التحليل وهي الطريقة التي جرت عليها غالبية الاقتصاديين الإنجليز في عشية القرن التاسع عشر ومستله ، والتي صارت عند الكثرة من أتباعهم تقليداً ، ثم بعثت من جديد على أيدي منشئ مدرسة

فينا ولوزان في عشية القرن العشرين ومستله ، وأراد لها السيادة أعلام الاقتصاد المعاصرون في مدرسة لندن الذائعة الصيت — والطريقة الاستقرائية أو طريقة التحليل الواقعي ، التي قامت في ألمانيا ردّ فعل للطريقة الانجليزية ، ناعية عليها الاقتصار في البحث على « ما هو كائن » ، دون الاهتمام لما « يجب أن يكون » ، وإفساح المجال لبحث العوامل الاجتماعية التي تكتنف الحياة الاقتصادية ، وتوجيه الدراسة حتى تشمل الاعتبارات الأخلاقية ، فلا يقف الاقتصادي عند سرد وتفصيل الحوافز الاقتصادية الفردية المنبعثة من غريزة الأنانية ، بل يقارن ويوازن بين الأهداف الخاصة والمثل العليا الاجتماعية ولا يحجم عن النصيح والتوجيه .

ولقد حرص الكاتب على ألا يكون في هذا الجمع بين طريقتي التحليل خلطاً لهما ، وعساه قد وفق إلى بيان كيف أنهما تكملان إحداهما الأخرى ، وكيف أن الانزلاق إلى ميدان القيم الاعتبارية — وليس للبحث الاجتماعي الأخلاقي من قوام غيرها — يقترب بالدراسة الاقتصادية من لبّ الحياة الاجتماعية وجوهرها . بينما التزام الحدود العلمية الدقيقة وإن حصّن الاقتصادي في برج متسام من العاج ، فلا ترقى إلى أقواله الشبهات ، إلا أنه نور لا يضيء إلا فراغ ، وترفّ ناب وسط حقائق الحياة الاقتصادية ، المتلهفة إلى كل ما يمكن أن يجلبه البحث من ثمار .

وكان من أثر محاولتنا التوفيق بين التحليل النظري والدراسة الواقعية ، أن جاء الكتاب منظوياً على ثلاث مناطق للبحث : أولها ، منطقة رسم الاتجاهات العامة التي تميز حياة الإنسان في جانبها الاقتصادي ، والتي تصف سلوكه إزاء مشاكله الاقتصادية عندما تحفز به الرغبة في إشباع حاجاته العديدة المتفاوتة الأهمية ، عن طريق استخدام موارد محدودة الكمية متعددة المنافع ؛ وثانيها ، منطقة تقف أثر النظم الاجتماعية في معاونة الفرد على حل مشاكله الاقتصادية تارة وعرقلة سبيله تارة أخرى ؛ وثالثها ، منطقة الإيحاء بسياسة ، تهتدى بنور

نتائج عناصر البحث الاقتصادى النظرى المجرد ، وتستلهم الوحي من مدلول
عناصر الدراسة الاجتماعية .

ويكاد الكاتب يكون على يقين من أن ما جاء بهذا الكتاب بعيداً عن
المنطقة الثالثة . لن يكون مثار خلاف ، أو بالأحرى لا يصح أن يكون
موضع جدل ، ما دام الناس على استعداد لأن يبذلوا من الصبر ورحابة
صدر ما يلزم لتصفية الخلافات التى منشؤها سوء الفهم ، وما دامت الأخطاء
المنطقية لا يمكن أن يدوم أثرها ، لأنه إذا لم يعترف أطراف الخلاف بما هو
حق وصحيح ، فثمة دائماً جمهور محايد بوسعه الاستدلال على جانب الحق .
أما إذا نبت خلاف منشؤه تباين الفروض التى يقوم عليها هيكل التحليل ، فلن
يتعذر الاتفاق فى رأى متى اتضحت طبيعة الفروض ووحدت . فإذا كانت
العقبة فى طريق الإجماع مردّها عدم الاقتناع بالقرائن المقدمة لإثبات وقائع
معينة ، فالعلاج الوحيد هو ألا يتشبث فريق برأيه وألا يحجم عن التعاون
فى الكشف عن وسائل جديدة للتثبت من صحة الوقائع المختلف عليها .

أما السياسة التى ألمعنا هنا وهناك إلى مزايا الأخذ بها ، فقد نكون على
يقين من أنها ستكون مثار نقاش وخلاف ، وذلك لأن محور البحث فيها هو
« ما يجب أن يكون » لا « ما هو كائن » ، وبجال المثل العليا يتسع بطبيعته
لاختلاف وجوه النظر ، ولا يستطيع البت فيه برأى قاطع ، ما دام أساس
الحكم هنا هو القيم المعنوية النهائية المطلقة ، التى ليس لها من مقياس إلا
ما ينطوى عليه الوجدان من شعور ، وما أشربته النفوس من نزعات أخلاقية
مردّها الدين والفلسفة . وإذا كان من العبث محاولة إخضاع كل هذا لمقاييس
العقل والذكاء المضبوطة ، فإنه من العبث أيضاً استمراء مرعى الجدل العقيم
الذى لا يمكن أن يثمر إلا بذور التشكيك والتعمية ، التى عانى منهما علم
الاقتصاد أكثر مما عانت العلوم الأخرى .

وقد لا نكون مغالين إذا قررنا أن الخلاف على « ما يجب أن يكون »

وعلى السياسات الاقتصادية العامة كامن خلف كل ما تقدم من وجوه الجدل مانعاً من تصفيتها ، فلكم شاهدنا أطراف الجدل الاقتصادي متشبثين بآرائهم ، منصرفين عن محاولة تفهم وجهات النظر الأخرى خوفاً من أن يؤدي بهم ذلك إلى التنازل عن بعض آرائهم ، بل كثيراً ما يتبادى صاحب الغرض في خطئه إن عمداً وإن اندفاعاً مع الهوى ، ولطالما فسرت القرائن الناقصة وفق الغايات والمصالح الخاصة ، واستمسك بالفروض تحاشياً من أن تؤدي إعادة النظر فيها إلى اكتشاف عدم مطابقتها للواقع . وهكذا نجد الجدل مستحكما بين الاقتصاديين — لا لأنهم اختصوا من بين العلماء بقسط أكبر من الهوج وضيق الصدر ، وإنما لأن مواضع الجدل بينهم تنطوى على ما يثير النفس ويصطدم بالمعتقدات ، وما كان للجدل العلني أن يحل إشكالا منشأه تعارض المصالح وتضارب العقائد ، وما كان أخرى بنا أن نصارح أنفسنا والغير بطبيعة الخلاف وجوهره ، بدلا من أن نستتره خلف المهارات التي ليس لها من النقاش العلني إلا مظهره .

بقى علينا أن نكرر أننا لم نكن في الكثير مما سيأتى مبتدعين ، بل كنا متأثرين كثيراً أو قليلا بنخبة غفيرة العدد من الاقتصاديين ، نخص بالذكر منهم الأساتذة : هـ . د . دكنسن ، وجون ربنسن ، وهـ . د . هندرسون ، ولايونل روبنز ، وف . بنهام ، فقد استخدمنا مؤلفاتهم في عرض بعض المسائل بحرية تامة .

أحمد نظمى عبد الحميد

القاهرة في يناير ١٩٤٧

مقدمة المراجع

كثير من كتب الاقتصاد قد ظهر منذ الطبعة الأولى - ١٩٤٦ - لهذا الكتاب الذى نعيد الآن طبعه ، منها ما هو مؤلف ومنها ما هو مترجم ، ومنها ما هو بين بين . وكان نهج الكثير من هذه الكتب تجريد علم الاقتصاد عن أن يكون علماً للدفعة ، واظهاره كما لو كان علماً مجرداً من الزمان والمكان . ونجم عن ذلك الاتجاه أن اهتم على الناس أمر كثير من الكتابات الاقتصادية وشعروا وكأنهم أمام أحاجى لا يفهمون منها شيئاً ، ولم يجد الطالب بدءاً من استظهار ما يسعه الاستظهار منها ليعيده حينما يسأل بشكل يباغى .

ومن الكتب العربية القليلة إن لم أقل النادرة فى مبادئ علم الاقتصاد - التى حاولت أن تعطى للعاملين الاجتماعى والتطورى وزنهما الحق فى التحليل هو هذا الكتاب الذى انفق صاحبه فى إعداده عشر سنوات قدم لها يبحث معمق فى أهم موضوع فيه - وهو موضوع القيمة إبان دراسته بجامعة ليدز بانجلترا .

لهذا حينما شعرت بحاجة القارئ المصرى إلى ما يدفع به ذلك التيار التجريدى الذى انحرف معه الكثير من المؤلفين ، اقترحت على مؤلف هذا الكتاب أن يعيد طبعه ، ولكنه اعتذر فى المبدأ ، بضغط العمل المناط به ، وعجزه فى الوقت الحاضر عن القيام بما يحتاجه المؤلف من تنقيح ومراجعة أصول ... إلى سائر ما يستلزمه إعادة طبع مؤلف مثل الذى بين أيدينا يمس عن قريب مشاكل مصر الاقتصادية والاجتماعية الكبرى ، بل يضم بين غلافه دستوراً اقتصادياً اجتماعياً قدر له بعد مرور أقل من العشر سنوات أن يكون ملهم دستور الثورة الاقتصادى . فعرضت أن يعاد طبع الكتاب

كما هو ، وأن أتولى بنفسى الاشراف على الطبع . وقد أيد زملائى بقسم الاقتصاد فكرة إعادة الطبع ، وطلب إلى البعض أن ازوده بملحق يبانى ما دمنى نعطى تلك الطريقة التحليلية بعض الأهمية فى تدريسنا للطلبة ، وقد قبل المؤلف أن أقوم بذلك على مسئوليتى الشخصية وقد فعلت مستنداً فى هذا إلى كتب مارشال ، وبولدينج ، وستيجلر ، وليرنر .

ليس معنى ذلك أن كتاب الاقتصاد لا يكمل إلا بالرسوم البيانية ، فما الرسوم البيانية فى الواقع إلا أداة توضيحية ، وترتبط صحتها بصحة الفروض التى تقوم عليها . ويؤخذ عليها أحياناً أنها أقبل للاقتصاد الجامد منها بالاقتصاد المتطور . وهناك من الكتاب مثل مارشال ووكستيد وكينز يعترفون أنه ليس فى الاقتصاد ما لا يمكن التعبير عنه بالمنطق الكلامى . وقد خشى الكاتبان الأولان أن يتهما ببعدهما تحليلهما عن الواقع حينما كانا يلجآن للرسوم البيانية بكثرة فى بدىء معالجتهما للمسائل الاقتصادية ، فاكتفى الأول بوضع الرسوم البيانية كملاحق لكتابه المعروف « الأصول » أو أوردتها على صورة هوامش ، وضيق الثانى من نطاق استعمالها فى مؤلفاته الأخيرة .

ولست فى حاجة إلى تقديم المؤلف لقراء الطبعة الثانية ، فقد تتلمذت على يديه أربعة أعوام ، وكانت طريقته مما حجب إلى علم الاقتصاد والبحث فيه . وقد تخرج فى مدرسة المحاسبة والتجارة العليا سنة ١٩٢٨ ، وحصل على بكالوريوس الشرف من المرتبة الأولى من جامعة ليدز سنة ١٩٣٣ ، ودكتوراه الفلسفة من تلك الجامعة سنة ١٩٣٦ . وقام بالتدريس فى كلية التجارة — جامعة فؤاد (القاهرة) عشر سنوات ختمها بإخراج هذا المؤلف قبل أن يجتذبه ديوان المحاسبة وهو مساعد أستاذ لعلم الاقتصاد ليعمل مراقباً للإيرادات العامة ، ثم اختير بعد قليل لمراقبة عمليات النقد الأجنبى بوزارة المالية ، ثم سكرتيراً عاماً للبنك الأهلى المصرى فوكيلاً لمحافظه حيث مازال يعمل حتى الآن .

وقد قسم الكتاب في طبعته الثانية إلى جزئين يشمل الأول الفصول العشرة الأولى من الطبعة الأولى ، والثاني الفصول التالية لذلك . وسيضاف إلى الجزء الثاني فصل جديد عن فكرة قانون الإصلاح الزراعي والعوامل الاقتصادية التي دفعت إليه ، والنتائج المنتظرة منه . هذا وقد سمحت لنفسى بالقيام ببعض التعديلات اللفظية في حدود ضيقة جداً حينما شعرت أن ذلك يزيد المعانى المقصودة وضوحاً ، وإنى لأتحمّل وحدى نتائج هذه التعديلات .

وأشكر لمكتبة النهضة المصرية تليتها لتولى عملية إعادة الطبع والنشر التي تمت في مدة قصيرة تشهد للعامل المصرى بالمقدرة والكفاية عندما تحسن الادارة . ولا يفوتنى أيضاً شكر رجال المطبعة العالمية على معاوتهم الطيبة .

عبد الرزاق محمد حسن

القاهرة في ٥ / ٣ / ١٩٥٤

الفصل الأول

المشكلة الاقتصادية

- ١ -

« يا آدم اسكن أنت وزوجك الجنة فكلا منها رغداً حيث شئتما »
« قرآن كريم »

تعريف المشكلة :

مثل معظم مشاكله الأخرى بدأت مشكلة الإنسان الاقتصادية بطرد آدم وزوجه من الجنة عقاباً لهما على الأكل من ثمار الشجرة المحرمة . فبعد أن كانا في الجنة مكفولة حاجتهما لا يشتهيان شيئاً إلا وجداه ، هبطا إلى الأرض حيث المتاع قليل ، وحيث يلزم السعي وراء العيش ، وحيث تلزم التضحية ببعض الحاجات حتى تشبع حاجات أخرى أهم ، أو حتى يستجم الإنسان ويستعيد نشاطه لمواصلة السعي .

فلو أن الدنيا وفرت بها الطيبات حتى فاضت على مطالب الناس ، لما أصبح العمل ضرورة وشرطاً لإشباع الرغبات . ولما اضطر الناس للمفاضلة والاختيار بين إشباع وإشباع حتى ينفقوا ما يملكون من جهد محدود وموارد معينة على أحسن وجه ، فلا يضحون برغبة إلا لإشباع رغبة أشد إلحاحاً ولا يستخدمون مادة في غرض ما إلا إذا كان استخدامها في غرض

آخر أقل جدوى . ولا يبذلون مقداراً من الجهد في أمر ما إلا إذا كان بذله أعود عليهم بالسعادة من الخلود إلى الراحة أو من بذله في أمر آخر .

أركان المشكلة الاقتصادية :

هذا الظرف أو بالأحرى هذه الظروف الأربعة هي أركان القضية أو المسألة الاقتصادية ، إذا انعدمت كلها أو أحدها انعدمت المشكلة الاقتصادية أو تغير وجهها ولم يعد الناس بحاجة إلى علم الاقتصاد ، كما تنعدم الحاجة إلى علم الطب إذا انعدمت الأمراض وأصبح الإنسان في أمان من كل ما يهدد صحته وسلامته ، لذلك يجب أن نعد هذه الأركان الأربعة مرة أخرى بشيء من التفصيل :

فأولاً : الإنسان في حاجة إلى كثير من الطيبات التي بغيرها لا تستقيم الحياة ولا يطيب العيش ، وهو في نفس الوقت ميال إلى الراحة تواق للفراغ .

وثانياً : في هذه الحياة الدنيا لا تكفي الطيبات التي في متناول الإنسان لإشباع جميع رغباته ، كما تقصر قدرته على العمل عن أن تنفي إنتاج كل ما يطلب ، فهو لا يستطيع الحصول على كل ما يريد من متاع وما ينبغي من راحة .

وثالثاً : يستطيع الإنسان أن يزيد ما يحصل عليه من متاع على حساب ما يسمح به لنفسه من راحة ، وذلك إلى حد معين ، لأنه ستأتي لحظة إن عاجلاً وإن آجلاً تنهار فيها قواه فلا يستطيع إلا الخلود إلى الراحة سواء رضى بذلك أو لم يرض به . كذلك يستطيع الإنسان أن يزيد من وقت الراحة على حساب ما يحصل عليه من متاع ، ولكن في هذه الحالة أيضاً ، هناك حد لا يمكن أن يتعداه ، فستأتي لحظة تشتد فيها مطالب الحياة فتتغص على الكسول راحته فلا يملك إلا أن يعود إلى العمل .

ورابعاً : يتفاوت تقدير الإنسان عادة لأهمية الطيبات المختلفة وأقساط الراحة التي في متناوله ، فهو قادر على الاختيار بين الطيبات وتفضيل أحدها على الآخر ، كما في استطاعته الاختيار بين زيادة دخله من الطيبات وزيادة نصيبه من الراحة .

وبالجملة يجدر بالإنسان في ظل هذه الظروف أن يدبر شؤون معاشه ، وبالأحرى يحسن به الاقتصاد فيما بين يديه من موارد ومتع محدودة الكمية لها أوجه استخدام عديدة . أما إذا لم يتحقق أحد تلك الظروف فلا اقتصاد ولا بحث اقتصادي .

وذلك لأن مجرد تعدد حاجات الإنسان لأهمية اقتصادية له ، فإذا أراد الإنسان تحقيق غرضين أو أكثر أو إشباع حاجتين أو أكثر ، وكان في متناوله ما يكفي من الوقت ومن الموارد التي لا يستطيع الانتفاع بها في وجه آخر ، فقيم الاقتصاد وقيم التدبر وقيم الاختيار ؟

كذلك لا تكفي ندرة الأشياء وحدها لنشوء المشكلة الاقتصادية ، يتضح ذلك من المثل الذي ضربه الأستاذ روبنز في كتابه « طبيعة علم الاقتصاد وأهميته » ، حيث أخذ حالة قوم في صحراء جرداء ، أنزل الله عليهم المن وهو لون من الطعام ، بكمية قليلة بالمقارنة بحاجة هؤلاء القوم للطعام ، ولم يكن لهذا المن من وجه يستخدم فيه إلا الأكل ، ولم يكن بالاستطاعة استبداله بشيء آخر ولا تأجيل استهلاكه . فهل يمكن أن يكون هناك محل للتدبير أو للاختيار أو للاقتصاد ! على حين أنه إذا كان في الاستطاعة استبدال المن بشيء آخر مرغوب فيه أو تأجيل استهلاكه للمستقبل لما كان مفر من التدبير والاختيار والاقتصاد ، فصفة الندرة إذن يجب أن تكون مصحوبة بإمكان استخدام الموارد في نواحي متعددة ، وإلا امتنع على الإنسان القدرة على الاختيار والتدبير واستحال عليه الاقتصاد .

ولنفرض الآن توافر جميع تلك الأركان ماعدا تفاوت أهمية الحاجات

المراد إشباعها ، أى نفرض وجود الإنسان إزاء موارد أو طيبات محدودة الكمية لها منافع بديلة ، كما نفرض أن الحاجات أو الرغبات التى يريد إشباعها متساوية تماماً من حيث أهميتها لديه ، فهل يمكن أن يكون هناك اختيار أو اقتصاد ؟ لاشك أننا إذا اعتبرنا أن المشكلة الاقتصادية قائمة تحت هذه الظروف فلا مفر من أن نعتبرها مشكلة غير قابلة للحل المنطقى ، إذ لا يمكن أن يفضل المرء — فى هذه الحالة — سلوكاً على سلوك . أما إذا كانت أهمية الحاجات متفاوتة ، فلا ريب أن الإنسان الحصيف سوف يختار وسوف يتدبر فى استخدام تلك الموارد المحدودة الكمية ذات المنافع البديلة فى إرضاء حاجاته المتفاوتة فى الأهمية ، بحيث يحصل منها على أكبر قدر من النفع ، وفى كلمة ، لا ريب أن هذا الإنسان سوف يقتصد فى استخدام تلك الموارد أو بعبارة أخرى سوف يكون إزاء مشكلة اقتصادية قابلة للحل المنطقى .

تعريف علم الاقتصاد :

وعلم الاقتصاد فى أحدث الآراء هو الذى يبحث فى كيفية تدبير الموارد ذات الندرة النسبية (أى التى تقصر كميتها عن إشباع كل ما عليها من طلب) وذات المنافع المتعددة ، لسد الحاجة المتباينة الأهمية .

إذن فالشخص الذى همه تحسين إنتاج الأرض أو إتقان صنع الصلب أو الإكثار من كمية السمك فى بحيرة ما ليس باقتصادى ، وإنما هو خبير فى ناحية معينة من نواحي الإنتاج ، قد يؤثر عمله فى المشكلة الاقتصادية بمقدار ما يقلل من ندرة بعض الطيبات أو بما يوفر من الجهود اللازمة لإنتاج بعض مطالب الحياة فيتيح استخدامها فى وجوه أخرى . فعمل هؤلاء الفنيين يسبق عادة عمل الاقتصاديين ، كما وأن عمل الكيميائى الذى يبحث فى خواص المواد والعقاقير يسبق عمل الطبيب .

وإذا قيل أن عمل المزارع أو المهندس أو غيرهما من المشتغلين بالإنتاج ينطوى على عنصر اقتصادى ، على أساس أن كلا منهم يحاول الوصول إلى غاية

معينة بأقرب السبل وأقل النفقات ، وجب أن نذكر أن الإنسان بوصفه مستهلكاً ينطوى سلوكه أيضاً على المعنى الإقتصادى ، لأنه يحاول إرضاء رغباته المتشعبة المتفاوتة الأهمية باستخدام موارد نادرة ذات منافع بديلة . على أن مثل المنتج والمستهلك فى هذا مثل الشخص العادى الذى يجابه فى كل يوم بل فى كل لحظة بالمشكلة الصحية محاولاً على قدر استطاعته المحافظة على سلامة جسده . ولكنه لا يعتبر من أجل هذا طبيباً ، إذ الطبيب هو الشخص الذى يكرس حياته العاملة لدراسة علم الطب من وجهة موضوعية ، كما وأن الإقتصادى هو الذى يتخصص فى دراسة القوانين الاقتصادية ، أو بعبارة أخرى هو الذى يدرس كيف يحل الناس المشكلة الاقتصادية .

- ٢ -

« قال امبطوا بعضكم لبعض عدو ولكم فى الأرض مستقر ومتاع إلى حين »
« قرآن كريم »

أربع أدوار اقتصادية :

وينحرف عبء الإقتصادى أو يثقل وتزداد الحاجة لعله أو تقل تبعاً لنظام المجتمع الذى يعنى يبحث حياته الاقتصادية . فحل مشكلات روبنسون كروزو الاقتصادية يختلف فى طبيعته عن حل المشكلة الاقتصادية فى مجتمع تقوم بإنتاج حاجياته المشروعات الرأسمالية الحرة ، كما يختلف وجه المسألة فى مجتمع اشتراكى يوجه عملية الإنتاج فيه هيئة مركزية . فإنه وإن كانت التعميمات التى تنطوى عليها نظرية القيمة — وهى محور النظرية الاقتصادية العامة — قابلة للتطبيق على سلوك الفرد الذى يعيش فى عزلة وعلى تصرفات الفرد فى مجتمع رأسمالى كما هى قابلة للتطبيق على قرارات الهيئة التنفيذية فى مجتمع

اشترأكى إلا أن التعميمات الخاصة بحالة الفرد المنعزل لها صفة الدوام لأنها مستمدة أولاً من التكوين الطبيعى للإنسان الذى لا يمكن أن يتبدل مهما تغيرت النظم التى يعيش فى كنفها ، وثانياً من خواص البيئة الطبيعية التى لا يمكن — أو لم يمكن حتى الآن — أن تحولها يد الإنسان على حين أن القوانين الخاصة بالمبادلة والسوق والقوانين التى تسود فى المجتمع الاشتراكى تتأثر بنظم وضعية ، ومرهونة صحتها بثبات هذه النظم . لذلك يحسن بنا أن نجمل فى لمحة قصيرة صفات النظم التى مرت بها المجتمعات البشرية حتى وصلت إلى أوضاعها السائدة فى الوقت الحاضر .

وبالتأمل فى صفات الأدوار الأربعة الرئيسية التى سنجمل تحديد معالمها فى السطور التالية ، سوف يلحظ القارئ معنى الإنذار السامى الذى جعلنا منه عنواناً لهذا القسم ، وسوف يدرك أن المشكلة الاقتصادية التى على الإنسان أن يحايلها فى هذه الحياة الدنيا لا تقتصر على ضرورة التوفيق بين حاجاته اللانهائية وما يتاح له من طبيبات محدودة الكمية كما يمكن أن يفهم من القسم السابق ، بل هى تشمل ضرورة التوفيق بين ما يشبع من حاجاته وما يشبع من حاجات غيره من الناس . فكما أن استخدام إحدى الطبيبات النادرة لإشباع إحدى حاجات الفرد يحرمه من إمكان استخدامها لإشباع حاجة أخرى ، كذلك استهلاكه لإحدى الطبيبات يحرمه من فرصة التمتع بها . فيمكن تصور المشكلة الاقتصادية على أنها مشكلة توزيع مزدوجة : توزيع الطبيبات أو وسائل الإشباع على الأفراد وتوزيع الفرد لنصيبه المحدود من الطبيبات على حاجاته العديدة .

ويعيننا أن القارئ ليس فى حاجة إلى برهان منا على أن المشكلة الأولى والأهم بالنسبة لغالبية البشر هى الحصول^(١) على نصيب ما من الطبيبات .

(١) وعلمنا أن نذكر هذه الحقيقة عند ما نقرأ نقد بعض الاقتصاديين المحدثين لدافيد ريكاردو لاعتباره أن علم الاقتصاد إنما يبحث أولاً فى قواعد توزيع الثروة والدخل ولم يكن يحسنه فى قيم السلع إلا وسيلة لكشف قوانين توزيع الدخل الأسمى .

أما مشكلة توزيع هذا القدر من الطيبات على حاجات الفرد العديدة فهي بلا ريب في المحل الثاني من الأهمية ، وهي ليست بذات بال إلا عند القليلين المحظوظين الذين ضاق وقتهم وتبدلت رغباتهم من فرط ما توافر لهم من فرص التمتع والإشباع . وغنى عن القول أن كفاح المنعم ضد السامة غير كفاح المحروم لسد جوعه .

على أن الصور التالية تنطق بمعنى آخر علاوة على معنى الكفاح فسوف نرى أن الناس وإن كانوا في بعض النواحي « بعضهم لبعض عدو » ، إلا أن رحمة الله جعلت أيضاً من بعضهم لبعض عوناً ونصيراً . وسوف نرى في نهاية البحث كيف أن أفضل المجتمعات هو الذى تغلب فيه روح التعاون على روح الكفاح . وما النظم الاقتصادية والاجتماعية إلا محاولات الإنسان لتنظيم كفاحه تارة وتعاونه تارة أخرى . وبإمعان النظر في الموضوع سوف تجد أن لكل من التعاون والكفاح ميداناً . فيدان الإنتاج ستمته التعاون والتآزر ، وميدان التوزيع تبرز فيه صفة الكفاح والتنازع . ومن أجل هذا كان للتقدم والنجاح نصيب أكبر في ميدان الإنتاج ، ولولا النقص والتخبط في ميدان التوزيع لوصل الإنتاج إلى مستويات أعلى من الرق والكفاية .

وفي وسعنا أن نمط هذين المعنيين فتراهما ماثلين في حياة الإنسان الذى يعيش فى عزلة اقتصادية ، فبينما هو يؤلف بين جهوده والعناصر الطبيعية فى محيطه ، فيقلب شح الطبيعة جوداً ، إذا به يفيض النزاع بين رغباته المتشعبة وحاجاته المتنافسة ياشباع البعض وحرمان الآخر أو ياشباع كل منها إلى حد .

دور الأسرة المكنتية :

فإذا قيل إن فى هذا تحميلاً للألفاظ بما لا تسع من معان ، قلنا إنها معان تصويرية كحال الإنسان الذى يعيش فى عزلة ، فهى بدورها لا تخرج

عن حدود الخيال ، والوحدة الاقتصادية الصغرى هي الأسرة ، حيث يكفي أفرادها حاجاتهم بأنفسهم ، فيتعاونون في الإنتاج ويشتركون في الاستهلاك ، يوجههم في كلا الناحيتين عميد الأسرة ، فهو الذى يختار ويقرر ما ينتج وكيف ينتج ، وهو الذى يوزع على أفراد الأسرة ما أنتج . ولا تختلف هذه الحال عن حال الإنسان الذى يعيش فى عزلة ، إلا من حيث ظاهرة التعاون فى الإنتاج فيمكننا تصور شيء من تقسيم العمل والتخصص بين أفراد الأسرة ، لكنه تخصص لا يؤدى إلى ظاهرة المبادلة ، لأن رب الأسرة يملك كل شيء ، فهو يكلف أعضاء الأسرة بالعمل وهو يمنحهم من ثمرة عملهم ما يرى ، وهو يجرى فى هذا إما على أساس ما يعتقد أنه يكفي كلا منهم ، أو على أساس ما يعتقد أنه يتكافأ وإنتاج كل منهم ، أو بغير أساس معين وتبعاً لهوى اللحظة ، ذلك هو دور اقتصاد الأسرة ، حيث يكون التكامل الاقتصادى والاستكفاء تامين . وقد نعثر فى الوقت الحاضر على أمثلة لهذه الحال فى الجهات النائية عن العالم المتمدن .

دور العامل المتجول :

ونستطيع أن نتصور أن يبرع أحد أفراد الأسرة فى نوع من العمل كصنع أدوات القنص أو بناء الأكواخ ، فإذا كان ثمة أسر أخرى تعيش قريباً ، تصورها لاجئة إليه تطلب معونته فيما برع فيه مقدمين له ما يفيض عن حاجتهم أو ما يرون أنه مكافأة عادلة له . وقد ترى الأسر أنه من الأفضل لها أن تترك لأعضائها الذين اشتهرت مهارتهم فى نوع معين من العمل حرية التخصص فيه ، فتعنيهم من واجباتهم كأعضاء فى الأسرة . أو قد يتم انفصال مثل هؤلاء الأعضاء لما يشعرون به من قدرة على الاستقلال وما يرجونه من فائدة عن طريقه ، فيأخذون فى التجول عارضين خدماتهم على الغير ، ذلك هو دور العامل المتجول ، حيث تتضح معالم ظاهرة التخصص ، وحيث

تبدأ ظاهرة التبادل وظاهرة الأجر . ويكون العمل هو مظهر الملكية التي تدعو إلى التبادل ، وتوجد في مصر حتى يومنا هذا بقايا هذا النظام لا سيما في الريف ، حيث مازال التجار وحائكة الملابس والحلاق وغيرهم يتجولون سعيًا وراء العملاء . وفي هذا الدور قد يملك العامل العدد اللازمة لحرفته ، وعلى العميل أن يقدم المادة المطلوب صنعها .

دور الحرف :

فإذا ما اشتد الطلب على مهارة العامل وأصبح وقته أثمن من أن يضاع في التنقل من عميل إلى آخر ، وإذا ما اجتمع له رأس المال اللازم اتخذ له مكاناً ثابتاً يزاوّل فيه عمله ، وأصبح على عملائه أن يسعوا إليه ، هذا هو دور الحرف حيث تكاد تتوافر جميع الظواهر الاقتصادية المألوفة ، فالمنتج في هذا الدور مطالب بإعداد أدوات الإنتاج وأحياناً المادة الخام فهو صاحب رأس مال ، وهو مخاطر لأنه يتكبد نفقات إعداد مكان الصناعة وأدواتها والمادة الخام قبل أن يحصل على طلبات العملاء . ومن أهم خواص هذا الدور وما سبقه استقلال الصانع وصلته المباشرة بعملائه .

دور الصناعة المنزلية :

ويمكن القول إن مهمة الاقتصادى كمفسر للظواهر الاقتصادية تبدأ نتيجة للتطور الذى بدأ في دور العامل المتجول وقوى أثره في دور الحرف ، ونعني به انتقال الانسان من مجرد الإنتاج بقصد الاستهلاك إلى الإنتاج بقصد المبادلة . فالتناس قبل هذا التطور لم يكونوا بحاجة إلى إيضاح الظواهر الاقتصادية ، إذ كان سرها عندهم ، فهذا قيم لأنهم يشعرون بقيمته ، وذلك حين لانعدام أهميته لديهم . ولكن عند ما تبدأ المبادلة

وتصبح للأشياء قيمة غير قيمتها لدى الشخص الذى يريد حيازتها ، هنا يبدأ التساؤل (١) ، وهنا تبدأ مهمة الاقتصادى وكلها اتسعت دائرة التبادل وكثرت عملياته وأطرافه كلها ازدادت مهمة الاقتصادى مشقة . لذلك نوهنا بالصلة المباشرة بين المتبادلين فى الدورين السابقين ، ولكن هذه الصلة تنفصم عراها بالانتقال إلى دور الصناعة المنزلية حيث يتوسط بين أصحاب الحرف والمستهلكين فئة من الممولين ، فتد الصناع بالمادة الخام وتدفع لهم أجر الصنع ، ثم تجمع المنتجات المصنوعة وتبيعها للمستهلكين .

ويعتقد المؤرخون الاقتصاديون أن تلك الفئة من الوسطاء جمعت أموالها فى بادئ الأمر من التجارة أى من استغلال الفروق بين تقديرات الأفراد الشخصية المختلفة لقيم السلع ، ولم يكن توسطهم بين أصحاب الحرف والمستهلكين إلا تطبيقاً لنفس المبدأ الذى استخدموه فى التجارة ، فبدلاً من شراء السلع بسعر ما من بعض الناس ويبيعها للبعض الآخر بسعر أعلى أصبحوا يشترون العمل والمهارة الفنية من الصناع بسعر معين ويبيعونها بسعر أعلى . وهكذا انفصلت مهمة الصانع أو المنتج الحقيقى عن مهمة الممول وزادت عملية المبادلة حلقة جديدة ، أصبح على الاقتصادى بحث أثرها من مختلف النواحي .

دور المصنع الآلى :

على أن دور الصناعة المنزلية لم يكن إلا بدء نظام الإنتاج الرأسمالى الحديث ، الذى مهد له توفيق الإنسان لتسخير قوة البخار فى أواخر القرن الثامن عشر ، فأصبح من الممكن استخدام هذه القوة فى الإنتاج بدلاً من الجهد الإنسانى والحيوانى ، وكان ذلك حافزاً للمخترعين على ابتكار الآلات

(١) فلم كان هذا أكبر قيمة من ذلك ، ولم ارتفعت قيمة هذه وهبطت قيمة ذاك ؟

التي تدار بقوة البخار فتؤدي كثيراً من الأعمال التي كان يتطلب أداؤها مهارة ودراية ، وبهذا ازدادت عملية الإنتاج حلقات وبعدت الشقة بين المنتج الأول للمادة الخام والمستهلك النهائي للسلعة المصنوعة ، وازدادت مهمة الاقتصادى أهمية وتعقيداً .

فهو إزاء نظام نجح في خلال المائة والخمسين عاماً الحالية في تحقيق وفرة من السلع والخدمات لم تعرف الإنسانية مثلها في تاريخها الطويل . ولقد تحقق هذا الرخاء المادى لعالم يزداد عدد سكانه بنسبة لم يعرف لها مثيل ، ف لأول مرة في تاريخ الإنسانية أصبحت الملايين من الناس في كثير من البلدان وهى على يقين من الحصول لا على خبزها اليومي فقط ، بل وأيضاً على الكثير من الكماليات من الطعام والملبس والأثاث ، بعد أن كانت هذه مقصورة على القليلين المحدودين ، ولقد تم كل هذا وساعات العمل آخذة في القصر لا في الطول ، وكمية الإجهاد التي ينطوى عليها العمل آخذة في النقص لا في الزيادة ، وغدت الحياة اليومية لملايين من العمال تتكون من ثلاث فترات : فترة العمل وفترة الراحة وفترة الرياضة ، وقد مر عهد لم تعرف فيه طبقات العمال إلا فترتين : فترة العمل المضنى الشاق وفترة النوم للاستجمام .

والاقتصادى مطالب بأن يشرح كيف يتم كل ذلك في ظل نظام المشروع الرأسمالى الحر الذى لم يضع معلمه أحد ولا يسأل عن تدير شؤونه إنسان ، بل على الاقتصادى أن يشرح كيف يمكن أن يسمى مثل هذا الوضع نظاماً وأساسه ترك الناس أحراراً يسعون وراء نفعهم الخاص .

وأهم من هذا كله أن الاقتصادى مطالب بأن يوضح ما إذا كان نظام المشروعات الرأسمالية الحرة قد نجح في أن ينظم موارد كل مجتمعة فيحصل منها على أقصى المنافع الاقتصادية . إذ لو كان الجواب بالإيجاب لكانت الصورة التي يقدمها لنا الاقتصادى لمستقبل الإنسانية قائمة ، بينما إذا أثبت

الاقتصادى قصور هذا النظام عن بلوغ تلك الغاية لعشنا يحدونا الأمل فى الإصلاح . ذلك أنه مع كل ما حققه نظام المشروعات الرأسمالية الحرة من رفاهية مادية إلا أنه ما زال غير كاف ليضمن للجميع عيشة راضية ، وما زال فى استطاعة ذوى البصيرة أن يروا بؤساً منتشراً وحرماناً كثيراً . وإذا كان فى ذلك ما يولد السخط وعدم الرضاء فى تفاوت الحظوظ وتباين الفرص ووجود العامل المجد المعدم بجوار العاطل الكسول المثرى ما يحوّل السخط إلى ثورة وعدم الرضاء إلى سخيمة وبغضاء ، وفى هذا فشل للنظام يستدعى من الاقتصادى تفسيراً ووصفاً للعلاج .

— ٣ —

الصفة الجماعية للحياة الاقتصادية :

نستنتج مما تقدم أن المشكلة الاقتصادية من وجهة نظر الاقتصادى لا يمكن أن تقصر على دراسة سلوك الفرد الحر الذى يفعل هذا ويمتنع عن فعل ذاك فى المحيط الاقتصادى على مسؤوليته ودون رادع إلا ما يعتقد أنه مصلحته الشخصية ، لأنه إذا كان فى ذلك الكفاية فى حالة الفرد الذى يعيش فى عزلة (حيث لا يمكن لسلوك الفرد أن ينفع أو يضر إلا الفرد نفسه ، فهو إذا أنتج فلن ينتفع بالإنتاج إلا هو ، وإذا استهلك فلن يخسر غيره نتيجة لهذا الاستهلاك) فهو لا يكفى فى حالة الفرد الذى يعيش عضواً فى جماعة لا بد من أن تتأثر بسلوكه الاقتصادى إن نفعاً وإن ضرراً . فكل عملية إنتاج تعنى أن شيئاً من موارد الجماعة قد استغل فى وجه معين ولم يعد يستطيع استغلاله فى وجه آخر ، وقد يكون ذلك متفقاً وصالح الجماعة أو بعض أفرادها وقد يكون ضاراً . وكل عملية استهلاك يقوم بها الفرد تعنى أن مقداراً من الإشباع كان مستطاعاً أو متاحاً لباقي أعضاء الجماعة وأصبح بعد عملية الاستهلاك المذكورة فى حكم المستحيل .

ففي عالمنا الحاضر لا يكاد المرء يقوم بعملية اقتصادية حتى تبدأ سلسلة من «ردود الفعل» قد تتسع وتنتشر حتى لا يفلت من أثرها فرد من سكان العالم المتمدين . ومن العيب أن يظن بائع ومشتري أن الصفقة التي تمت بينهما لا تعني ولا يتأثر بها إلا هما ، لأن قليلا من التأمل يرينا أن تلك الصفقة قد تأثر بها كل أولئك الذين قد تباع لهم السلع التي تبادلاها ، وكل أولئك الذين اشترت منهم تلك السلع . ونحن كلما ابتعدنا عن طرفي المبادلة اللذين بدأنا بهما وجدنا أن الدائرة تتسع والأشخاص الذين قد تأثروا بها يتضاعفون ، كما تشعب جذوع شجرة أسرة كل منا حتى لتكاد تتصل بكل عناصر الإنسانية لو أمكن لنا أن نقتفي كل أثر ونتتبع كل نسب .

ولكن هذه الحقيقة الجوهرية لا تكون دائما من الوضوح الكافي لأعين الناس ، فهي لا تتجلى لهم في كل حالة كما تتكشف لهم في حالة عقد العمل مثلا بين فئة معينة من العمال وصاحب العمل ، فقد أصبح الجمهور يقدر ما لتغير شروط عقد العمل من آثار تتعدى مصلحة هؤلاء العمال ومخدومهم فنشمل جميع أرباب العمل الآخرين ومستوى معيشة الذين تغير عقد توظيفهم ، ولا يلبث أن يؤدي كل هذا إلى رد فعل شامل لجميع أرباب العمل والعمال . فيجب إذن ألا تغرنا مظاهر المشكلة الاقتصادية الحديثة التي أصبحت في البلاد الديمقراطية تنبعث في ظاهرها من سلوك الفرد الذي يعمل حراً في دائرة القانون الواسعة المطاطة . فما النشاط الاقتصادي الآن إلا تعاون اجتماعي اختياري يتم في ظل النظام الاجتماعي السائد ويتأثر به شكلا وموضوعاً .

لهذا سوف نسير في دراستنا لمظاهر المشكلة الاقتصادية غير غافلين ما للعامل الاجتماعي من أثر بالغ في نوع الحلول التي أتيحت للعالم ومقدار كفايتها ، بل سوف نهد — في الفصل التالي — لدراستنا الاقتصادية بلمحة تلم بمعالم النظم الاجتماعية التي أثرت في الماضي وما زالت تؤثر في حل المشكلة الاقتصادية .

الفصل الثاني

النظم والهيئات الاجتماعية

- ١ -

الحاجة إلى وضع النظم وتكوين الهيئات التي تشرف على تنفيذ تلك النظم هي من طبيعة الحياة الاجتماعية . فهما ضؤل حجم الجماعة ، وسواء كان الاجتماع للخير أو للشر ، برزت الحاجة للتنظيم وكونت الهيئة التي يناط بها تطبيق النظام الذي اتفقت الجماعة عليه أو الذي فرض عليها . فللقبيلة عرفها وتقاليدها ومجلسها وشيوخها ، وللدولة قوانينها ودستورها وحكومتها وهيئاتها السياسية والاقتصادية وغيرها ، وحديثاً تبين للناس أن العالم ما هو إلا مجتمع يضم المجتمعات البشرية ، وأصبحنا نسمع بالمواثيق الدولية وبعبصة للأمم جميعها ، وأخيراً بنظام عالمي ورئيس عالمي . فلا اجتماع بلا تنظيم ولا تنظيم بغير هيئة ترعى النظام الموضوع .

وتتجاذب الحياة الاجتماعية أينما كان مقرها وزمانها نزعة ذات وجهين أحدهما يشخص نحو التنظيم والآخر نحو الحرية ، أو هكذا يتوهم الناس ، فما النظام والحرية إلا شيء واحد يراه فريقان كل بمنظار مصلحته . ومن أجل هذا لا يمكن أن يقال إن العالم الاجتماعي ينظر إلى تلك النظم الاجتماعية بعين مجردة من اعتبار المصلحة ، فغاية ما يستطيعه هو أن ينظر إلى تلك النظم بمنظار مصلحة الأغلبية . على أننا لن نحاول دراسة النظام الاجتماعي في هذا الفصل ، بل إن فصول هذا الكتاب جميعها لا تنسع لمثل ذلك البحث ، ولا يعدو مناخوله في هذه

المرحلة دراسة أهم النظم الاجتماعية من ناحيتها الاقتصادية فقط ، وحتى هذا لن نتعرض له إلا تلميحاً .

تنظيم العمل :

لهذا سنبدأ بالتنظيم الاقتصادي الذي كان في جميع أدواره مرآة للتغيرات الطارئة على طرائق الإنتاج ، وفي الوقت نفسه حافظاً لألوان مختلفة من المنظمات العمالية والرأسمالية . ففي ناحية العمل يمكن تمييز حالات أربع :

العامل المستقل :

ولا يتوافر للعامل استقلاله إلا إذا كان متمتعاً بحريته الشخصية الكاملة ، مالكاً لأدوات الإنتاج ، قائماً بتنظيم عمله مباشرة وبالذات ، مشرفاً على تسويق أو تصريف المنتجات . ولطالما أهمل الاقتصاديون هذا الركن الأخير من مقومات العمل المستقل مع ما له من أهمية كبرى ، فلقد رأينا في الفصل الأول كيف أدى تدخل طبقة التجار بين العمال المستقلين والمستهلكين إلى القضاء على استقلال العامل المنتج المستقل ونشوء نظام الصناعة المنزلية حيث يكون المنتج الحقيقي وهو العامل معتمداً على الممول في كل شيء ما عدا عملية الإنتاج الفنية . ومن أحسن الأمثلة على أهمية هذا الموضوع ، ما نلاحظه من أن صغار المزارعين لا ينفكون يشكون من تلاعب التجار بالسوق واستئثارهم بأرباح الإنتاج الزراعي الذي يقوم به المزارع وحده ، ولقد نجح المزارعون في الولايات المتحدة الأمريكية في لفت نظر أولياء الأمور والرأي العام إلى بلواهم التي أصبحت من الأمور التي تشغل بال الحكومة والكتاب الاجتماعيين ، وقد بذلت الوعود بوضع حد لهذا النوع من الاستغلال في عالم ما بعد الحرب . وفي مصر لا نغالي إذا قلنا إن الجزء الأكبر من الإنتاج الزراعي ما زال يتم تبعاً لنظام الصناعة

المنزلية ، الذى ساد فى الميدان الصناعى فى الدول الغربية حتى قيام الثورة الصناعية . فالمنتج الزراعى فى مصر يعتمد على الممول فى اتصاله بالسوق ، فالممول هو الذى يمكنه الحصول على لوازم الزراعة من سماد وبذور وأدوات ، وهو الذى يتسلم المحصول أو يشرف على بيعه . وهكذا لا تتوافر له شروط العامل المستقل حتى وإن كان مالكا لأدوات الإنتاج . وما إنشاء الجمعيات التعاونية الزراعية وبنك التسليف الزراعى إلا محاولات لإصلاح هذه الحال ، التى يقع على العامل — وهو المنتج الحقيقى — غرمها وللممول والوسيط غنمها .

العامل الأجير :

فإذا اكتملت الصلة بين العامل المنتج والمجتمع وكان هو الذى يتباع المادة الخام دون وساطة ثم يبيعها بعد صنعها مباشرة للمستهلكين ، أمكن القول بأن هذا العامل هو أجير المجتمع ، وحصل على دخل يتوقف مقداره على تقويم المجتمع لخدماته .

أما العامل الذى لا يملك حتى أدوات الإنتاج فهو مضطر للاعتماد كلية على فئة أرباب الأعمال ، فهو لا يملك إلا حريته السياسية بمعنى أن له حرية التنقل من مكان لآخر ومن حرفة لأخرى ومن مخدوم لآخر . ولكنه فى النهاية مضطر لأن يبيع قدرته على العمل لفئة من أرباب الأعمال الذين يملكون أدوات الإنتاج ، ذلك هو حد ما يتمتع به من حرية أو بالأحرى هو مدى حريته . وليس فى هذا ما يستغرب ، لأن هذه الحرية لم تكن فى الواقع من صنع العامل نفسه كما يعتقد الكثيرون بل هى الحرية التى أرادها له أرباب العمل ، كما سنرى فيما بعد .

العامل نصف الحر أو العامل التابع :

وهو العامل الذى لا يتمتع بحرية التنقل من مكان لآخر ، فهو وإن لم يكن ملكا لإنسان آخر إلا أنه يتبع الأرض أو المكان الذى نشأ فيه ، حتى ولو

كان له حق الانتفاع بقطعة من الأرض وكان مالكا للوازم الإنتاج . وأوقفت هذه التبعية المكانية من أجل مصلحة أرباب الأعمال الذين وجدوا من المربح لهم إنشاء المشروعات في أمكنة لا تتوافر فيها الأيدي العاملة ، وإن كانت تتوفر بها مقومات الصناعة الأخرى من قوة محركة أو مادة خام . لذلك عملت هذه الطائفة على تحرير العمال من التبعية المكانية ، ولكنها بالطبع لم تحررهم من تبعيتهم لطائفة أرباب الأعمال .

العامل الرقيق :

ومن الصعب المفاضلة بين مركز العامل التابع والعامل الرقيق ، فالأول مرتبطة أقداره بالمكان الذي ينشأ فيه والثاني مرتبطة أقداره بسيده المالك لزمومه . ولقد دعا لتحرير الرقيق أناس تحفزهم مشاعر الشفقة والإنسانية ، ولكن هؤلاء المثاليين قد دعوا ومازالوا يدعون لكثير من أنواع الإصلاح الاجتماعي دون جدوى ، أما دعوتهم لتحرير الرقيق فقد صادفت هوى في نفوس رجال الأعمال الذين قدروا الفائدة التي تعود عليهم من هذا التحرير ، فبدلاً من اضطرابهم لدفع ثمن للعبيد ثم التكفل بلوازم معيشتهم في وقت البطالة والعمل ، أصبحوا بعد القضاء على نظام الرق لا يتكفلون بحاجات العامل الضرورية إلا أثناء قيامه بالعمل كما أصبحوا يحصلون على العمال دون تحمل نفقات رأسمالية ، . وقد لا تكون أسباب الحرب الأهلية الأمريكية محصورة في سمو أخلاق أهل الشمال على أخلاق أهل الجنوب ، وقد يكون لانتشار الصناعة في الشمال بما تحتاج إليه من أيدٍ عاملة كثيرة علاقة باشتداد الخلاف بين الفريقين .

ويدعو تماثل المصالح أو تضاربها في الحالات الأربعة المذكورة إلى تكوين هيئات لتحقيق المصالح المشتركة أو للدفاع عن بعض المصالح تجاه المصالح الأخرى المتعارضة . ففي حالة العمال المستقلين ، قد يكون جماعة

منهم اتحاداً ينظم ^(١) شؤون الإنتاج بينهم تبعاً لما يحقق مصالحهم المشتركة ، فيقلل من إنتاجهم مثلاً للمحافظة على مستوى سعر ما ينتجون ، أو يوفر لهم من أدوات الإنتاج ما لا يستطيعون الحصول عليه فرادى ، إلى غير ذلك مما يدخل في نطاق تنظيم المشروعات .

وأقرب إلى التنظيم العالى تلك الجمعيات التى تنشأ أول ما تنشأ من حاجة العمال للتعاون على أعباء الحياة وتكاليف العيش ، وبعبارة أخرى من شعور أفرادهم بالضعف ومحاولتهم الاحتماء بقوة المجموع ، وتقوم هذه الجمعيات فى أول الأمر بإسداء المعونة للعوزين من العمال ، ولكن سرعان ما تتطور فتعمل على صيانة حقوق العمال لدى أرباب العمل ، وتنتهى بالدفاع عنهم ومحاوله تحسين شروط العمل ، والوضع الحديث لهذه الجمعيات العالمية هو نقابة العمال .

ويقابل نقابة العمال فى المجتمع الرأسمالى الديمقراطى ، مجلس السوفيت فى نظام روسيا الاشتراكى « والكوربورازيونى » فى النظام الفاشيستي ، وغرض كل من الهيئتين الأخيرتين مراقبة ظروف العمل ومناقشة المنوط بهن شؤون الإدارة فى أمور المصنع من حيث العمل ونظامه وشروطه . وقد يكون تأثيرهما فى هذه الأمور أظهر من تأثير نقابات العمال فى المجتمعات الديمقراطية ، ولكن يجب أن نذكر أن نقابات العمال تتمتع بمقدار أكبر من حرية التصرف ، بينما سياسة النقابات الفاشستية والسوفيتية تكون إلى حد كبير ملهمة أو مملاة من الحزب الفاشستي أو الحزب الشيوعى .

ويمكن أن يقوم بوظائف هذه الهيئات مؤسسات أخرى مثل مجالس العمل أو الصناعة ، وما دام عنصر العمال ممثلاً تمثيلاً كافياً فى هذه المجالس فهى حقيقة بأن تعتبر ضمن التشكيلات العالمية ، وإلا فهى فى الغالب

(١) وقد أطلق على هذه المنظمات فى الماضى « طوائف الصناع » .

مفروضة على العمال بواسطة أرباب العمل أو الحكومة ، وفي هذه الحال لا يمكن اعتبارها هيئات عمالية ، إذ يجب أن نقصر هذا الوصف على التكوينات التي تنهض مستقلة معتمدة على رغبة العمال أنفسهم لا على رغبة سلطة خارجية ، والتي يكون مبعثها انفصام العلاقة بين العمل ورأس المال ، ومهمتها الأولى مراقبة شروط العمل من وجهة نظر العمال .

تنظيم المشروع :

نريد بالمشروع الوحدة الإنتاجية ، التي ينطوى إنشاؤها على خطوتين هامتين : الأولى هي تدبير رأس المال والثانية هي استغلاله في إدارة المشروع ، ولا بد للحصول على رأس أن يقوم بعض أعضاء المجتمع بعملية الادخار أو الانتظار وهي عبارة عن الامتناع عن الاستهلاك في الحاضر ، فتحرر بعض القوى المنتجة من واجب إعداد سلع الاستهلاك ، ويصبح من المستطاع استخدامها في إنتاج سلع رأسمالية أى سلع لا تشبع الحاجات الحاضرة ، وإنما تستخدم في إنتاج سلع لإشباع الحاجات المستقبلية . وعملية الادخار هي عملية^(١) شخصية بطبيعتها ، أى خاصة بتقدير الإنسان واختياره بين الاستهلاك والانتظار .

أما العملية الثانية وهي عملية الاستغلال أو الاستثمار فهي اجتماعية بطبيعتها ، لأنها توجه القوى الإنتاجية التي تحررت نتيجة لعملية الادخار ، ولا بد أن يؤثر هذا التوجيه في مصالح أعضاء المجتمع ، ففرق بين استخدام الموارد المحررة في الزراعة واستخدامها في الصناعة مثلا . وينطوى تحت هذه العملية التفكير في المشروع والإقدام على تنفيذه ، ثم تحديد كمية

(١) هي كذلك في المجتمعات الديمقراطية بوجه عام ، وإن كان الادخار الجماعي — وهو القاعدة في المجتمعات الاشتراكية أو الديكتاتورية — أصبح الآن من الظواهر المألوفة في المجتمعات الديمقراطية كما سيوضحه للفاروق عند الكلام على رأس المال .

الإنتاج ونوع أدوات الإنتاج ، ومراقبة العمل وتقسيمه ، وتقدير النفقات ، وإحلال عناصر الإنتاج بعضها مكان البعض عند حد الكفاية ، حتى تنتج الكميات المطلوبة بأقل النفقات .

وقد نجد أناساً في الزمن الحاضر يقومون أنفسهم بإنتاج ما هم في حاجة إليه ، ولكن عدد هؤلاء قليل ويزداد كل يوم قلة . كذلك قد نجد بعض العمال المستقلين هنا وهناك يقومون بالإنتاج ويتصلون مباشرة بعملائهم ، وعدد هؤلاء أيضاً قليل وهم يخفون شيئاً فشيئاً . أما الجزء الأكبر من الإنتاج فتقوم به المشروعات التي تختلف صورها . فهناك المشروع الخاص وهو على نوعين : فردى ، أى يملكه فرد ، أو جماعى ، أى يملكه عدة أفراد ، ومثال ذلك شركة التضامن وشركة المساهمة . وبينما غاية هذه الأنواع من المشروعات الحصول على الربح عن طريق خدمة الغير ، إذ بنا نجد نوعاً آخر من المشروعات الخاصة الجماعية ، كجمعيات التعاون الإنتاجية التي تتكون من عدة عمال مستقلين ، وجمعيات التعاون الاستهلاكية التي تتكون من عدد المستهلكين ، حيث يكون الغرض التعاون على خدمة أغراض الأعضاء لا الحصول على الربح عن طريق استغلال العامل الأجير أو خدمة الغير .

ثم هناك المشروع العام وهو بطبيعته جماعى يملكه ويديره إما الدولة أو المديرية أو البلدية أو مجلس أو لجنة (أى قومسيون) ، مثل سكك حديد الحكومة المصرية ، ومؤسسات المياه والنور التابعة لمجالس المديرية والمشروعات التابعة لبلدية مدينة الاسكندرية ، ومجلس أرصفة ميناء لندن ، ولجنة بورصة ميناء البصل ، أو لجنة نقل نهر الدانوب .

وفي السنين الأخيرة ظهرت مشروعات هي خليط بين المشروع الخاص الجماعى والمشروع العام ، ومثال ذلك بنك التسليف الزراعى المصرى الذى تساهم الحكومة المصرية فى رأسماله وإدارته من جهة وبعض المصارف من جهة أخرى . وهذا النوع من المشروعات له من الصفات والمزايا ، وينطوى

تحتته من الاحتمالات الاقتصادية والاجتماعية ما يجعله قبله المصلحين الذين يعتقدون بأن لكل من المشروع الخاص والمشروع العام عيوبه ومحاسنه ، وأن كثيراً من عيوب النوعين يمكن التخلص منها بالجمع بين خواص النوعين في مشروع واحد ، حيث يكون حافز المصلحة الخاصة ضماناً لعدم حدوث شيء من الإسراف والتبديد اللذين يقال دائماً أنهما من المظاهر اللازمة للمشروعات العامة ، وحيث تكون المراقبة الحكومية ضماناً لعدم تضحية المصلحة العامة على مذهب المصلحة الخاصة .

ومن الواضح أنه في المجتمعات الاشتراكية لا يكون ثمة وجود للمشروع الخاص ، إذ تملك الدولة جميع مرافق الإنتاج ، ولا تنشأ المشروعات للحصول على الربح الخاص وإنما لخدمة المصالح العامة ؛ كما تراها الحكومة الاشتراكية .

ويحسن بنا قبل ترك هذا الموضوع أن نخص بالذكر نوعاً من المشروعات الرأسمالية ليس في عمله الخاص المباشر ما يؤهله إلى شغل مكان خاص في النظام الاقتصادي الحاضر ، ولكنه أصبح بالنتائج المترتبة على نشاطه في عداد القوى الكبرى المهيمنة على النشاط الاقتصادي ، ونعني بذلك المصارف وبيوت المال ، التي يتوقف على سلوكها مقدار انسياب الائتمان والأموال المدخرة في ميدان الاستثمار ، كما يتوقف على إرادتها — إلى حد كبير — اتجاه تيار الأموال الحرة الطليقة . وسوف نرى عندما يتقدم بنا البحث ، كيف أن ميل مهمة التمويل للاتحاد بمهمة تنظيم المشروع لا يلبث أن يؤدي إلى سيطرة البيوت المالية على المشروعات التجارية والزراعية والصناعية ، وكيف أن النظم المالية في المجتمع قد قوى أثرها ، منذ أصبح في استطاعة البنك المركزي — بما له من سطوة على سوق المال — أن يحدد مقدار القوة الشرائية في المجتمع وبالتالي يقرر مستوى الأسعار العام إذ يترتب على هذين الأمرين من النتائج الاقتصادية والاجتماعية ما لا يمكن المغالاة في خطورتها .

وقد أصبح للحكومة في الدول الحديثة مثل تلك الخطورة في الحياة الاقتصادية بوصفها محصلة الضرائب والرسوم المختلفة ومصدراً عظيماً للانفاق والاستثمار وتوظيف العمال ومديناً يقترض على أوسع نطاق .

التنظيم السياسي :

من أجل ذلك يجدر بنا أن ننوه بالتنظيم السياسي كأحد الأنظمة الاجتماعية ذات المعنى الاقتصادي الخطير ، إذ ينطوي تحت النظام السياسي أو الحكومة ذلك التنظيم الشامل الإجباري للمجتمع بكياليته ، الذي هدفه الرئيسي المحافظة على نظام الملكية الخاصة وغيرها من مقومات النظام الاجتماعي السائد . ووظيفة الحكومة هي التنظيم والإدارة من الوجهة العامة ، فالحكومة لا تقوم في الأصل بنوع معين من النشاط الاقتصادي ، ولكنها تهيمن على الظروف التي يجرى في ظلها النشاط الاقتصادي لأفراد المجتمع ، كما تسيطر على العلاقات التي تربط أولئك الأفراد بعضهم ببعض الآخر .

وعلى هذا تختلف الهيئة الحكومية عن الهيئة الاقتصادية في أن الأولى تحتضن جميع أعضاء المجتمع لا بعضهم ، ولهذا فهي تهيمن على قوى المجتمع الأساسية وتشكلها ، سواء كانت هذه القوى معنوية أو مادية . وفي مجتمعنا الرأسمالي تحافظ الدولة على نظام الملكية الخاصة وعلى قدسية العقود وعلى حرية الفرد ، وهذه هي الأسس التي يقوم عليها الإنتاج الرأسمالي . ولكي تستطيع الدولة القيام بوظيفتها لا بد لها من المال ، ومصادر دخل الدولة هي عادة : ما تملك من أرض وعقار ، وما تستغل من مشروعات ، وما تحصله من الضرائب على اختلاف أنواعها ، ومن القروض ومن أرباح التضخم النقدي الذي تلجأ إليه عند ما يشتد بها الضيق المالي .

تلك هي الوظيفة الرئيسية للحكومة ، وعلى ضوءها نبحت في الأهمية

الاقتصادية للتنظيم السياسى ، فليس المقصود هنا ما تقوم به الحكومة من نشاط اقتصادى مباشر ، بل يجب أن نستبعد من ذهننا — فى هذا الصدد — الدور الذى تلعبه الحكومة كمنظمة للشروع كآى منظم عادى ، كما فى حالة قيامها بالنقل بالسكة الحديدية فى مصر ، أو حالة قيامها بإنتاج سلعة كالدخان والسجائر فى فرنسا ، كذلك لا يقصد هنا نشاطها كمنظمة للعمال فى حالة إنشائها مجالس للعمال التى تشرف على شؤونهم وتعالج مشاكلهم ، وحالة القيام « بالتفتيش » على ظروف العمل فى مختلف المصانع . فلا يخرج كل هذا عن كونه نشاطاً اقتصادياً عادياً لا يختلف عن مثله مما يقوم به الأفراد والهيئات الأخرى .

أما الوظيفة الرئيسية الحكومية التى نعينها فهى كونها الدعامة والسند الأخير للقوانين التى تعتمد عليها الأسس والنظم الاجتماعية حق الملكية والتعاقد ، ثم كونها الأداة التى تحافظ على الامتيازات التى جرى المجتمع على منحها لبعض الأفراد والفئات ، وبالجملـة تلخص وظائف الحكومة فى أنها تحافظ على النظام السائد والأوضاع القائمة ، فلنـجمل أهم صفات هذه الأنظمة والأوضاع فى القسم التالى .

— ٢ —

حق الملكية :

حق الملكية هو وليد تكوين المجتمعات ونزعة الإنسان لحيازة وسائل الإشباع النادرة واستعداد القوى لإهمال حاجات الضعيف . فمن الواضح أن فكرة التملك لا يمكن أن تطرأ على بال الإنسان الذى يعيش فى عزلة ، كما أنها لا يمكن أن تنشأ بالنسبة للطبقات التى تفيض كمية الموجود منها على المطلوب ولو أن روح العدالة وحب المساواة كانا من غرائز الإنسان لما نشأ حق

الملكية ، لأنه لامعنى أن أقول هذا ملكى وذاك ملكك إذا كان الشيطان متساويين من جميع الوجوه وكل منهما بمفرده كفيل بحاجات المرء .

ومن النتائج الاقتصادية الهامة لحق الملكية ، أنه عند ما اهتدى الإنسان لمزايا تقسيم العمل والتخصص ، أصبح من الضروري أن يلجأ الناس للبادلة . لأنه من العبث أن يتخصص زيد فى إنتاج الطوب لأنه يحسن هذا العمل ، ويتخصص عمرو فى إنتاج القمح لأنه يحسن ذاك العمل ، ثم يحتفظ كل منهما بما أنتج مهما كانت كميته . ولكن من المستطاع أن يكون هناك تقسيم عمل وتخصص دون أن تنشأ ظاهرة التبادل . وذلك فى حالة عدم وجود الملكية الخاصة ، وتمتع جميع أفراد المجتمع بالملكية المشاعة . إذ يمكن أن يطبق نظام التخصص إلى أقصى حدوده ثم يقدم كل ما أنتجه ، ويجرى توزيع المنتجات تبعاً لما يقرره المجتمع من قواعد .

ولقد عرف البعض الملكية بأنها الحق المطلق للتصرف فى الأشياء الخارجية دون تدخل من أى إنسان فى العالم^(١) . ولا شك أن هذا التعريف يغالى فى إبراز المعنى الفردى فى الملكية ويتجاهل الأصل الاقتصادى الاجتماعى لنظام الملكية ، الذى نلاحظه مثلاً فى التعريف القائل بأن الملكية هى « حق التصرف (الذى لا ينازع) فى إحدى الطيبات الاقتصادية »^(٢) . وذلك لأن ملكية الطيبات الحرة إذا كانت ذات معنى لدى المشرع فهى مجرد لغو عند الاقتصادى . كذلك يجب أن نلاحظ أن حق الملكية لا يمكن أن يكون مطلقاً فمن وجهة نظر أى نظام اجتماعى رشيد لا بد من اعتبار حق الملكية نسبياً ، ومهما كان الأصل فى نشأة نظام الملكية فإنه يصعب أن نجد له أساساً نظرياً سليماً غير المصلحة العامة . وفى المجتمعات المتقدمة اجتماعياً نجد أن حق الملكية يحد منه ثلاث اعتبارات :

(١) تعريف بلاكتون : كتاب الدخل الاجتماعى لديكينسون .

(٢) تعريف إيلي : المرجع السابق .

الأول : هو القانون السائد ، فليس لأحد أن يفعل حتى بما ملكت يده
ما يحظره القانون . ففي بعض الدول يحرم القانون على مالك العقار أن يشعل
النار في عقاره .

والثاني : هو المصلحة العامة وتسمى أحياناً بالمصلحة العليا للدولة ، ومن
هذا ما تسنه بعض الدول من قوانين تحدد حق مالك الغابة مثلاً في قطع
أشجارها للاعتفاع بحشها .

والثالث : حقوق الغير التي يقرها القانون ، ففي بعض الدول لا يجوز
قانوناً للمالك مجرى الماء أن يبدد المياه أو يدعها تذهب سدى .

ويلاحظ أن المبدأ الذى تستند إليه هذه الاعتبارات الثلاثة هو المنفعة
العامة ، فالملكية الخاصة كغيرها من النظم الاجتماعية هى جزء من النظام
الاجتماعى ، ولا يمكن أن يرضى المجتمع بما تنطوى عليه من حقوق إلا إذا
ساعدت هذه الحقوق على تدعيم أركان هذا النظام وإنماء كفايته .

أما من حيث شكل حق الملكية ، فيجوز أن تكون الملكية خاصة
أو عامة . والملكية الخاصة قد تكون فردية ، حيث يكون صاحب الحق
فرداً ، وقد تكون جماعية حيث يتمتع بالحق جماعة معينة من الناس ، وقد
تكون مختلطة ، فتكون الملكية خاصة والإدارة عامة كما هو الحال فى
المؤسسات التى تقوم بخدمة الجمهور ويبرز فى أعمالها اعتبار المصلحة العامة ،
وقد تكون الملكية ذاتها مختلطة^(١) بمعنى أن تشترك السلطات العامة مع فرد
أو عدة أفراد أو هيئات فى ملكية المؤسسة . وفى حالة المشروعات التى تمس
أعمالها « المنافع العامة » ينكمش حق الملكية بمقدار القيود التى يضعها المشرع
للمحافظة على المصلحة العامة . فالقائمون مثلاً بإنشاء خط حديدى مطالبون
بإتمامه فى مده معينة وإلا سحب منهم الترخيص بالعمل ، وهم مطالبون عادة

(١) كما فى حالة بنك التسليف الزراعى المصرى المشار إليه آنفاً .

بأن يسيروا عدداً معيناً من القطارات وبسرعة معينة بين مكانين معينين ، كما هم مطالبون بالمحافظة على خطهم ومركباتهم ضماناً لسلامة الركاب .

ومن حيث مدة التمتع بحق الملكية ، نجد أيضاً عامل المصلحة العامة حافزاً لبعض الحكومات لتوقيت بعض حقوق الملكية بمدة ، فحق كل من المخترع والمؤلف ليس مؤبداً وإنما هو موقوت بمدة معينة ، يصبح بعدها حق استخدام الاختراع أو المؤلف مشاعاً بين الجميع .

وفي حالات أخرى يمتد حق الملكية حتى بعد وفاة المالك الأصلي فيشمل ورثته . ولنتقل الآن لدراسة حق الإرث .

نظام الإرث :

يلوح أن حق الإرث كان لاحقاً تاريخياً لحق الملكية الذي كان ينتهي بوفاة المالك ، وفي البلدان البدائية حتى وقتنا الحاضر ، تعود الملكية إلى القبيلة أو العشيرة بوفاة المالك . وفي بعض هذه البلدان يسرى هذا النظام على الأشياء الثابتة كالأرض والعقار ، أما الأشياء المنقولة ، فهي تهلك في بعض المجتمعات إثر وفاة المالك ، وفي البعض الآخر يمكن للمالك أن يعين من يرثها بعد وفاته . وهكذا يلوح أن حق الإرث ظهر أولاً بالنسبة للنقولات ، ثم تطور فشمل غيرها .

ويقوى حق المالك في تعيين كيفية التصرف في ممتلكاته بعد وفاته كلما قويت روح الفردية في المجتمع ، وفي هذه الحال تقرر وصية المتوفى مصير ممتلكاته غير أن التشريع الحديث يتجه إلى الحد من حرية المالك للتصرف فيما يملك بعد وفاته ، فينص على حق أسرة المتوفى في بعض ثروته ، كما ينص في كثير من الدول على حق الدولة في التركة ، تأخذ على هيئة ضريبة

أو رسم أيلولة . ويمكن تفسير هذا الحق بأنه مقابل تنازل الدولة للورثة عن حق التصرف في أعيان التركة .

ويؤدي نظام الإرث إلى المحافظة على نظام الملكية الخاصة ، إذ لو أن تركات المتوفين ترجع إلى الحكومة لانكمش مجال الملكية الخاصة وضئول أهميتها . كذلك يؤدي نظام الإرث إلى حفز الأفراد على جمع ثروة تفوق حاجتهم الشخصية في أثناء حياتهم ، وفي هذا حض على الادخار وصيانة لنظام الأسرة . وكلاهما أمر مرغوب فيه من الوجهة الاجتماعية .

نظام التعاقد :

يمكن تعريف التعاقد بأنه اتفاق ذو مغزى اقتصادى قابل للتنفيذ بوساطة السلطات العامة . ويشترط فيه أن يكون تنفيذه في حيز الإمكان ، وفي حدود القانون وغير ضار بالنظام الاجتماعى .

ويفرق بعض شراح القانون بين الملكية والالتزام ، وإن كانوا جميعاً متفقين على وجود علاقة وثيقة بينهما . على أنه مهما كان الأساس القانونى لهذه التفرقة ، فإنه من الوجهة الاقتصادية يجب أن نعتبر الحق المكتسب بالتعاقد نوعاً من الملكية يدخل ضمن الطيبات الاقتصادية ما دام مستكملاً لشرط الندرة ، ومن الممكن إذن أن يتبادل أحدهما بالآخر كما يتبادل الطيبات الاقتصادية التى هى موضع ملكية .

وإذا نحن حللنا الدخل الذى نحصل عليه ، وجدنا أن بعضه يرجع إلى حق الملكية للأرض ورأس المال ، ذلك الحق الذى اكتسبناه عن طريق الوراثة أو الشراء ، وأن باقى الدخل نحصل عليه عن طريق التعاقد الذى يكون موضوعه الأرض أو رأس المال أو العمل أو إدارة المشروعات . فكل مصادر الدخل يمكن أن تكون محلاً للتعاقد ، ولا يجوز أن يكون محلاً للملكية إلا الأرض ورأس المال .

وحرية التعاقد التى تعتبر من أركان المجتمع الديموقراطى لا يمكن أن

تتحقق إلا إذا كان ثمة تكافؤ بين طرفي التعاقد ، وقد يقل التكافؤ بحيث يصبح حق التعاقد لأحد طرفيه قريباً من حق الملكية فإذا تركزت ملكية أدوات الإنتاج في عدد قليل من أفراد مجتمع ما ، أصبح هذا النفر القليل في غنى عن العمل بما يستطيع الحصول عليه من ريع ما يملك . بينما يكون أفراد المجتمع عديمو الملكية مضطرين للعمل بالشروط التي يفرضها ملاك أدوات الإنتاج ، الذين يصبحون وكأنهم يملكون قوة العمل الإنتاجية يستغلونها ويوجهونها كيف شاءوا . ولهذا لا يمكن اعتبار محو الرق والتحول القانوني للمركز الاجتماعي للعامل عديم الملكية انتقالاً من حالة الرق إلى حالة الحرية ، إذ هو في الواقع مجرد انتقال من حالة « رق الملكية » إلى حالة رق الأجر وما مستوى الأجر العالي الذي يتمتع به العامل الأمريكي إلا ثمرة حرية التعاقد الحقيقية التي ورثها من العهد القريب الذي كانت فيه فرصة ملكية الأرض في الولايات الغربية في متناول العمال الذين لا تعجبهم شروط عقد العمل في الولايات الشرقية .

وما نقابات العمال إلا وسيلة يحاولون بها اتقاء نتائج الوضع غير المتكافئ . إزاء أصحاب أدوات الإنتاج . ومن ناحية أخرى يمكن الإشارة إلى الإجراءات السياسية التي تتبع أحياناً لترجيح إحدى كفتي ميزان التعاقد ، فإذا كانت قوة العمل في بلد ما تتمتع بوسائل عيش مستقلة ، كما في حالة أعراب البادية في مصر ، فإنه يمكن اضطرارهم إلى ارتياد سوق العمل الأجير بفرض ضريبة عليهم لا يستطيعون جمعها من عملهم المستقل السابق . وفي ريف مصر نعرف ضغطاً من نوع آخر ، ذلك هو الضغط القانوني الذي طالما يسلطه الدائن على المدين فيهوى به إلى منزلة أخط من منزلة الأجير .

وقد نشأت ظاهرة التعاقد في المجتمعات بعد ظاهرة الملكية ، وهي لا تتمتع من حيث قدسيتهما بنفس المنزلة التي للملكية ، لذلك نجد مدى تدخل الحكومة في ميدان حق الالتزام أوسع منه في ميدان حق الملكية .

ويكثر تدخل الحكومة على الأخص في الالتزامات الناشئة من عقد العمل^(١) .

وتقل أهمية التعاقد في مجتمع يعتمد في علاقاته على العادة والتقليد عنها في مجتمع أساس معاملاته الحرية الاقتصادية والتصرف الرشيد . على أنه من الممكن تصور نظام التعاقد باقياً حتى بعد زوال نظام الملكية ، فمثلاً يمكن تصور نظام اشتراكى قد اختفت فيه ملكية الأفراد لعوامل الإنتاج ، وأصبح الأفراد يحصلون على دخلهم عن طريق علاقاتهم الالتزامية .

وما تقدم يتضح لنا أن المشكلة الاقتصادية الأولى وهى مشكلة توزيع الدخل والثروة بين الأفراد لا يمكن حلها حلاً منطقياً إلا عن طريق التدخل الحكومى لتعديل حق الملكية وحق التعاقد . فما لاشك فيه أن كل ما يؤدي إلى تضيق حق الملكية الخاصة ويوسع من حق الملكية العامة يؤدي بالتبعية إلى توزيع للدخل أقرب إلى العدالة والمساواة ؛ لأن حق الملكية الخاصة مضافاً إليه حق الإرث من شأنه أن يميل بالدخل إلى التركيز ، وذلك لأن التضحية اللازمة للحصول على دخل إضافي عن طريق الملكية تنناقص شدتها مع كبر الملكية ، بينما الألم الناجم من بذل مجهود أكبر للحصول على دخل إضافي عن طريق العمل يتزايد ، وبعد حد معين لا يستطيع المرء زيادة دخله عن طريق العمل ؛ ولا يوجد ما يقابل هذا الحد بالنسبة لمن يستغل أملاكه لزيادة دخله . أما الملكية العامة فهي تؤدي إلى تجمع الدخل أولاً في يد السلطات العامة ، فنستطيع هذه توزيعه مراعية مبدأ المساواة ، إذا أرادت ذلك .

(١) ويكون التدخل في صالح أرباب العمل أو صالح العمال تبعاً ليدوم الحكم . وحديثاً رأينا كيف اجترأت حكومات العمال على التدخل بتشكيف حق الملكية الخاصة والقضاء عليه بالفسبة لبعض المرافق الحيوية .

وقد سبق أن أشرنا إلى عدة أمثلة لتدخل الدولة بالحد من حق الملكية وتعديل حق الالتزام بما يتفق والمحافظة على الصالح العام . ويلوح أن العالم كله متجه نحو الاستزادة من هذا التدخل ، الذي كاد يصبح مقداره معياراً لتقديم المجتمعات .

الحريات :

وقد يبدو غريباً أن تسعى المجتمعات في الوقت الحاضر إلى فرض القيود هنا وهناك معتقدة أن في هذا ضمناً لتقدمها وسعادتها ، لا سيما وأن تقدم الإنسانية من العصور الوسطى إلى عهد النهضة والاصلاح يقرن دائماً بجهادها في سبيل حرية الفرد التي ما كادت تتحقق حتى انبثق فجر النهضة التي غمر نورها جميع ميادين النشاط الانساني . على أن وجه الغرابة في المسألة لا بد أن يزول إذا ذكرنا أن التدخل من جانب الحكومة لا يلزم أن يكون في صالح الأقلية القوية المتسلطة ، بل من الممكن أن يكون التدخل في صالح الغالبية التي لا تعرف من الحرية إلا اسمها . وبهذا يكون التدخل الحكومي وفرض القيود التي أشرنا إليها ما هو إلا استكمالاً لمجهودات البشرية التي بدأت منذ صاح أول هاتف بالحرية .

حرية الرأي :

ونحن إذا صرفنا النظر عن الحرية في المعنى الفلسفي أي ما يسمونه « حرية الإرادة » فإنه يمكن أن نعني بالحرية في هذا المجال حرية الرأي وحرية العمل . ولنبدأ بحرية الرأي التي تتضمن القول وحرية الكتابة .

ومن الواضح أن علم الاقتصاد يبحث في أعمال الناس التي يأتونها جهاراً وأنه لا شأن له بما يدور في ضمائرهم . ولكن إذا كان الرأي محبوباً بمعنى

أن التعبير عنه محرم مقيد لا وسيلة له للاتصال بغيره من الأفكار ، فقد
الرأى خصوبته ومرونته وأمسى الفكر عقيماً جامداً . وهل يرجى للحياة
الاقتصادية تقدم أو تحسن إذا انعدمت في الناس قوى الابتكار والتجديد ؟
والم يعقب تفجر نور الحرية الفكرية في أوروبا الغربية في القرن الثامن عشر
نهضة في العلوم والفنون كانت تمهداً لثورة في طرائق الإنتاج ، التي أصبحت
تستخدم قرائح العلماء فتقل حاجتها لاستغلال سواعد العمال ؟

حرية العمل السياسية :

وحرية العمل تكمل حرية الرأى ولا يمكن لأحدهما أن يتحقق ويؤتي
ثمارة دون توفر الآخر . وحرية العمل شطران ، حرية العمل السياسية
وحرية العمل الاقتصادية . وحرية العمل السياسية لها وجهان : الأول سلبى
ويشترط لتحقيقه ضمان الحقوق المدنية لأفراد المجتمع والمساواة فيها ،
وسيادة حكم القانون دون محاباة بمعنى أن يترك الجميع يتصرفون بملء الحرية
في نطاق القانون . والوجه الثانى إيجابى ويشترط لتحقيقه أن يكون لجميع
أفراد المجتمع الحق في المساهمة — على وجه المساواة — في وضع القانون ،
وبعبارة أخرى أن يكون حق التشريع غير مقصور على فئة أو فرد
بالذات . وأن تكون مسئولية الحكومة في النهاية تجاه أفراد المجتمع
المحكومين .

وأهمية الحرية والمساواة في الحقوق السياسية والمدنية مستمدة — إلى
حد كبير — من كونهما وسيلة للفوز بالحرية والمساواة الاقتصادية ، ومن ثم
كان نضال البعض في سبيلهما ونضال البعض الآخر لكبتهما . ففي فرنسا
قادت الطبقة المتوسطة ثورة عام ١٧٨٩ للفوز ضمناً بحرية المشروع
والطمأنينة الاقتصادية والحق في تملك الأرض وحرية الاحتراف بالمهن
المختلفة .

وفي عام ١٨٤٨ ثارت الطبقتان المتوسطة والدنيا في وجه الحكومات المستبدة في أوروبا الوسطى من أجل الحرية السياسية كوسيلة للفوز بالحرية الاقتصادية . وفشلت الثورة من الناحية السياسية ، ولكن نجحت الطبقة المتوسطة في معظم الدول بعد ذلك في الحصول على الحرية السياسية السلبية وأصبحت تتمتع بحقوقها المدنية كاملة وساد حكم القانون ، ولكن لم يمنع هذا من أن تواصل طبقة العمال جهادها للفوز بالحرية السياسية الإيجابية ، حتى يكون لها حق الاشتراك في التشريع والحكم ، بغية إقرار حق العمال في تكوين النقابات واستصدار القوانين لحماية مصالحهم .

ولقد كان نضالهم في هذه المرحلة موجهاً ضد الطبقة المتوسطة التي كانت في أول الأمر حليفهم في الجهاد ولم يكن موجهاً ضد طبقة الحكام القليل العدد وسندهم من الجند .

وقد لوحظ في السنين الأخيرة أن الطبقة المتوسطة أصبحت ترحب بأساليب الحكم المستبد — الذي حاربه في الماضي — ليحميها من تحرش طبقة العمال ، وامتنعت عن إصرارها القديم على الحقوق السياسية الإيجابية التي تلتخص في الاشتراك في الحكم ، وتلك هي الروح التي مهدت لانتصار « الفاشية » في إيطاليا ، والنازية ، في ألمانيا .

وفي مصر كان للنهضة السياسية في عام ١٩١٩ صداها في الميدان الاقتصادي ، فما انقضى العام على اليقظة السياسية حتى تكون « بنك مصر » وتحت جناحيه الوارفين نمت شركات مصر العديدة ، وفي كلبة بدأت اليقظة الاقتصادية . وفي عام ١٩٣٦ قطعت البلاد مرحلة أخرى في استكمال حرياتها السياسية ، وما لبثنا أن رأينا ثمار ذلك في الميدان الاقتصادي ، فمن انقلاب شامل في نظام الضرائب إلى تمصير لديوننا الدولية إلى إقرار لحق العمل في التنظيم والحماية إلى غير هذا مما تم وما هو في سبيل الإنجاز أو في حيز التفكير (١) .

(١) يمكن الانسان أن يذكر في هذا المضمار ثورة الجيش في يوليو سنة ١٩٥٢ وما أعقبها من وضع حد أعلى للعسكية ، وحل الوقف والقيام بسلسلة من المشروعات الانتاجية (المراجع) .

تقاس حرية الفرد الاقتصادية بمقدار حريته في اختيار مهنة له وبمقدار حريته في التنقل من مهنة إلى أخرى ، وبمقدار حريته في تنظيم نشاطه داخل تلك المهنة . فالحرية الاقتصادية تفترض حرية التنقل بين المهن والقدرة عليه وهي تتطلب ألا يكون هناك موانع قانونية تحول بين الشخص وبين مهنة معينة وألا تكون هناك إرادة قانونية تفرض على الإنسان عملاً اقتصادياً بالذات .

ولكن هل تتحقق الحرية الاقتصادية إذا كان الاختيار متاح للإنسان هو اختيار بين عقد استخدام يعطيه من الأجر أقله ومن ظروف العمل أردأها وبين البقاء بلا عمل وبلا مورد للرزق ؟

ثم هل يمكن اعتبار المساواة بين صاحب الملايين وابن السبيل في اختيار ما يحلو لكل منهما من مهنة ضماناً للحرية الاقتصادية لكليهما ؟ وإذا لم تكن المساواة في مثل هذه الحالات حقيقية كما هو واضح أفلا يعنى قصر فرصة الدخول في مهنة معينة على فئة معينة من الناس تمكين أفراد هذه الفئة من الحصول على دخل أكبر مما لو كانت فرصة الاشتغال بهذه المهنة المعينة متاحة لكل من رغب فيها ؟ وهكذا نجد أن عدم تساوى الفرص الاقتصادية ينجم عنه عدم تساوى الدخول الحقيقية بالنسبة لأناس متساوين من حيث القدرة والجدارة .

إذن يمكن القول إن الإنسان لا يكون متمتعاً بتمام الحرية الاقتصادية إلا إذا توافرت لديه حرية اختيار المهنة التي يؤهلها استعدادها البدني والذهني ، ويتطلب هذا أن تتوفر له فرصة تحصيل العلم اللازم واكتساب المهارة الضرورية واستطاعته مزاوله تلك المهنة بالنجاح الذي هو جدير به . فإذا تحققت هذه الظروف في مجتمع ما ، استطاع كل فرد أن يكسب

أقصى دخل يتفق وأقصى نفع للمجتمع ، كما يحصل المجتمع أيضاً على أكبر دخل أهلى من موارده . ومثل هذا المجتمع ما زال فكرة يتغنى بها غلاة الأحرار النظريون فهنا وهناك وفى مختلف أطوار الإنسانية وجد من العوائق ما يمنع تحقق الحرية الاقتصادية .

ففى المجتمعات الحديثة فى أوروبا (عدا روسيا السوفياتية)^(١) وأمريكا وفى مصر نجد الناس مقسمين إلى فئات تبعاً للثروة الاقتصادية ، يكاد ينعدم انتقال الأفراد بينهما ولا سيما الانتقال من الفئات الدنيا إلى الفئات العليا ، وسبب ذلك انعدام المساواة فى الفرص الاقتصادية بين الأفراد التابعين لفئات مختلفة .

على أن الامتيازات الخاصة بالفئات الممتازة فى هذه المجتمعات ليست مقررّة شكلاً أو قانوناً ، بل إن الناس جميعاً متساوون فى الحقوق والواجبات من الوجهة الشكلية ، ولكن هذه الحرية السياسية التى هى من حيث الشكل حق للجميع لا تكون حقيقة واقعة إلا بالنسبة لأعضاء كل فئة على حدة ، ولكنها ليست حقيقة بالنسبة لأفراد من فئات مختلفة .

غير أنه قد سادت فى الماضى أنظمة كان من شأنها أن العرف والتقليد أو القانون يفرض تقسيماً لأفراد المجتمع ؛ يكون من جرائه وجود فئة ممتازة وأخرى محرومة ، ومثال ذلك نظام الإقطاع ونظام الأشراف الذى ساد فى فرنسا فى القرون الوسطى واستمر حتى الثورة الفرنسية فى عام ١٧٨٩ ، وفى ألمانيا حتى عام ١٨٤٨ ولقد كانت الامتيازات التى انطوى عليها هذا النظام وراثية ، ولو أنه كان من المستطاع أن يغير الفرد مركزه فى المجتمع^(٢) . كذلك كانت هذه الامتيازات سبباً ونتيجة لاختلاف الفرص الاقتصادية المتاحة للطبقات المختلفة ولتباين الحقوق والواجبات القانونية الخاصة بكل

(١) والجمهوريات الشعبية بشرق أوروبا والصين (المراجع) .

(٢) فكان من الممكن أن يرفع صاحب السلطان فرداً من العامة إلى مصاف الأشراف .

منها . فبينما لم يكن للتجار أن يملكوا أراض خارج المدينة ، كذلك لم يكن للأشراف والمزارعين حق مزاولة التجارة . وبينما لم يكن للفلاح أن يملك أراضى الأشراف ولا أن يعرض لشرائها ثمناً أعلى من ثمنها المعروف ، كذلك لم يكن للأشراف أن يضعوا أيديهم على أراضى الفلاحين .

وكان التابع هو الذى يقوم بفلاحة أرض الشريف مقابل السماح له باستغلال قطعة معينة من الأرض . ولم يكن للتابع أن ينتقل من الأرض التى نشأ عليها حتى ولو تغير سيده الشريف .

وساد قبل نظام الإقطاع وفى أثنائه نظام الرق ، الذى ينحط بفته من الآدميين إلى منزلة السلعة التى يمكن أن تمتلك ويتجر فيها . وحتى الرقيق اختلفت منازلهم ، فبعضهم كان يباح قتله وبعضهم يحرم قتله وبعضهم يجوز فيه البيع وبعضهم لا يجوز بيعه ، وبعضهم كان له حق استعباد غيره من الرقيق ، بينما كان لبعضهم حق الاتجار على أن يقدم جزءاً من الربح لسيده ، كما أن بعض نظم الرق كانت تعتبر أن ابن الرقيق رقيق ، بينما كانت نظم أخرى تعتبر أن الناس يولدون أحراراً .

وقد قسمت مجتمعات أخرى أفرادها إلى طبقات تبعاً للبهنة والمولد ، فأصحاب المهن المختلفة يكونون طبقات مختلفة ويعقبهم أولادهم فى تلك المهن . وقد لا يكون اعتبار الثروة أساس التفرقة فى الأصل . ولكن النظام بطبيعته ينطوى على هذه التفرقة . لأن بعض المهن أدر للربح من البعض الآخر . فإذا بق أعضاءها قليلى العدد امتازوا على غيرهم بالثروة . وهذا النظام يسود بين أهالى الهند الهندوسيين .

كذلك قد يعيش أكثر من عنصر واحد فى مجتمع ما ، وقد يكون لأحد هذه العناصر تسلط على العناصر الأخرى فىعامل مثلاً من حيث الأجور معاملة ممتازة ، كما هو الحال فى جنوب أفريقيا حيث يعيش البيض — من بريطانيين وبوير — مع أجناس عديدة من أهالى أفريقيا وآسيا ، وحيث

الامتياز للبيض . ففي مثل هذه الظروف لا يمكن أن تسرى قاعدة تساوى الأجر مع الإنتاجية الحقيقية . على أنه إذا أبيع لأرباب العمل أن يلجأوا إلى مبدأ الإحلال أو إذا أبيع اختلاط الأجناس بالتزاوج لقضى على التفرقة وتحققت المساواة والحرية الاقتصادية .

— ٣ —

ويوجد غير ما درسنا مجموعة أخرى من النظم الاجتماعية ، لها من الأهمية الاقتصادية ما يجعلها جديرة بالملاحظة في هذا المقام . فلو كان أكثر الناس لا يلحظون لأول وهلة أى معنى اقتصادى لنظام الأسرة والتعليم والديانة ، ويقتصر تفكيرهم فيها على الناحية المعنوية والأخلاقية ، فإن هذا يرجع إلى نوع من التأدب الاجتماعى الذى يفضل أحياناً نسيان بعض الاعتبارات الهامة التى ربما عكرت على الإنسان صفو الصور الخيالية التى يجب أن يحيط نفسه بها .

نظام الأسرة :

فالأسرة هى مجموعة من الأفراد تربطهم صلة الدم وواجب المعاونة المتبادلة ، بمعنى أن أعضاء الأسرة القادرين على الكسب يعملون الأعضاء العاجزين اقتصادياً . فالأبوان يعولان أطفالهما حتى يصبحوا قادرين على كسب عيشهم . والزوج يعول زوجه على الأقل فى أثناء مدة الحمل والحضانة ، كذلك يتعاون أفراد الأسرة الواحدة فى إعالة أعضائها البالغين المتعطلين والمسنين الذين أقعدتهم الشيخوخة عن العمل .

وللعوامل الاقتصادية أثر هام فى تكوين الأسرة . فاجذاب البيئة قد يؤدى إلى تعدد الأزواج . ففي بعض أنحاء بلاد التبت تتزوج المرأة عدة رجال — فى العادة رجلاً وإخوته الذين يصغرونه فى السن . ومن الواضح أن هذا النظام يؤدى إلى قلة عدد النسل وإلى تخفيف أعباء الحياة الزوجية . كذلك قيل إن هذا النظام قد اتبع فى بعض بلاد العرب فى العصر الجاهلى ،

وقد تكون ثمة صلة بين هذا النظام وعادة وأد البنات التي استهجن في القرآن الكريم . كذلك قد تؤدي الحاجة إلى الأيدي العاملة الكثيرة إلى نظام تعدد الزوجات للإكثار من النسل ، كما أن تركيز الثروة في أيدي قليلة يشجع أحبابها على اتخاذ عدة زوجات . وأحياناً يكون تعدد الزوجات في نفسه من أسباب الرفاهية الاقتصادية ، وذلك في المجتمعات التي تضطلع فيها المرأة بالعمل الشاق ، كما في القبائل الأفريقية الراحية .

وكثيراً ما تتكون الأسرة من عدة أزواج تربطهم صلات الدم ، وتتوافر بينهم أيضاً الرابطة الاقتصادية ، فيتحمل العضو القادر اقتصادياً أعباء الآخرين العاجزين ، كما هي الحال في مصر ، حيث تكون الرابطة بين الرجل وإخوته ووالديه أقوى أحياناً منها بينه وبين زوجته .

ولكن يجب أن نلاحظ أن التكوين المثالي للأسرة هو ذلك الذي يجمع بين الزوج وزوجه وأطفالها ، ولعل السبب في ذلك هو ميل عدد الجنسين في مجتمع ما إلى التساوى .

ويفسر البعض موقف المجتمع من العلاقات الجنسية الحرة وتحييد نظام الزواج بالعامل الاقتصادي ، لأن الأطفال الذين يولدون ثمرة لهذه العلاقات يصبحون عالة على المجتمع لا يسأل عن تربيتهم شخص بالذات .

ومن الواضح أن تكوين المرأة الطبيعي ووظيفتها الحيوية ، واشتغالها عدة شهور تزيد عن العام بحمل الطفل جنيهاً ثم حضائته رضيعاً ، تجعل قدرتها على الانتاج الاقتصادي في مستوى أقل من إنتاجية الرجل ، لذلك كان الطلب على الرجل كعامل منتج أشد من الطلب على المرأة كقاعدة عامة ، وبالتالي استطاع الرجل أن يحصل على أجر أعلى من أجر المرأة . وهنا يجب أن نذكر صيحات النساء العاملات منذ الحرب العظمى الماضية ، مطالبات بتطبيق مبدأ تساوى الأجر للجهود المتساوى بصرف النظر عن جنس العامل ، ومازلنا نسمع هذه الصيحات حتى الآن ، وطبعاً أن يبقى هذا

التباين ، ما دام للرجل والمرأة من الصفات الطبيعية ما يجعلهما قوتين غير متنافستين ، وغير قابلين لإحلال أحدهما محل الآخر في جميع الحالات ، ولن يزول هذا التفاوت في الأجر إلا بالتدخل الحكومى .

على أن الطبيعة التى وضعت المرأة فى المكان الأضعف اقتصادياً ، قد حبتها بما يجذب إليها الرجل ، ويمكنها من عطفه فيشاركها فيما يصل إليه من كسب ، بل كثيراً ما تفوز المرأة من كسب الرجل بنصيب الأسد ما دامت محتفظة بجاذبيتها . ولا تفقد المرأة هذا المركز القوى فى العادة إلا نتيجة لسوء التصرف أو عنف الرجل أو تدخل المجتمع عن طريق وضع التقاليد والعادات التى تؤدى إلى استغلال المرأة .

ومن النتائج الاقتصادية لنظام الزواج والأسرة ، واعتبار كل أسرة مسئولة عن تنشئة أطفالها ، أن مقدار توزيع الثروة أو تركزها فى مجتمع معين ، يتوقف على العادات الخاصة بفئات المجتمع الاقتصادية . فلو أن الأسر الغنية تنجب أطفالاً بنسبة أكبر من الأسر الفقيرة لكانت النتيجة توزعاً فى الثروة أقرب إلى المساواة ، ولكن إذا كان الأمر على عكس هذا ، وكانت نسبة التكاثر بين الأغنياء أقل منها بين الفقراء — وهو المشاهد فى الوقت الحاضر — فإن نظام الأسرة يؤدى إلى زيادة تركز الثروة .

وفى المجتمعات الحديثة اتجه قوى نحو إصلاح هذا الحال عن طريق التعليم المجانى ورعاية صحة أطفال الفقراء من الأموال العامة .

نظام التعليم :

التعليم هو تلك المرحلة التى يمر بها الناس قبل أن يأخذوا مكانهم فى المجتمع ، بل إن هذه المرحلة نفسها من أهم العوامل التى تعين مكان الفرد من المجتمع ، ويقصد بالتعليم فى هذا الصدد ، التعليم الفنى أو الحرفى ، غير أن

للتعليم العام نصيباً ملحوظاً في إعداد المواطنين وتحديد مراكزهم في المجتمع ،
ومراحل التعليم في مجتمعاتنا تناسب وترتيب الطبقات التي تتكون منها تلك
المجتمعات . ويمكن دراسة نظام التعليم في بلد ما من الناحية الاقتصادية تحت
ثلاثة عناوين :

الأول : هو طبيعة التعليم وقيمه الاقتصادية وكفايته لتحقيق الغرض
المنشود منه ، ويعتقد البعض أن القيمة الاقتصادية لنظام التعليم في دولة
ما تكاد تفوق قيمة نظام الحكم أو نظام الصناعة فيها ، ويعتبر الاقتصادى
الألماني « ليست » ان التعليم الفنى الذى وضع فى متناول الشعب الألماني بعد
عام ١٨٧١ كان من أهم القوى الإنتاجية فى الريخ الألماني .

الثانى : هو مدى معاونة نظام التعليم على المحافظة على الأوضاع السائدة
ومدى معاومته على زيادة سهولة التنقل بين طبقة وأخرى ، وحرية الانتقال
من عمل لآخر .

الثالث : هو طريقة تمويل التعليم ، فاعتماد التعليم على المال الذى مصدره
الجيوب الخاصة لا بد وأن يجعله محدود المجال والقصد ، بما يترتب على هذا
من حرمان الكثيرين من فرص التعليم والخروج من البيئة التى نشأوا فيها ،
بينما يؤدى اعتماده على الأموال العامة إلى توسيع مداه حتى يشمل جميع
أفراد المجتمع ، سواء القادر منهم على الدفع أو غير القادر ، وبهذا تتساوى
فرص التعليم للجميع ويقضى على احتكار بعض الطبقات للحرف المربحة ، مما
يساعد على تحقيق قسط أكبر من المساواة الاقتصادية .

فإذا أضفنا إلى هذا ما أشرنا إليه من اتجاه المجتمعات الحديثة نحو جعل
التعليم اجتماعياً اشتراكياً ، لا يقتصر فيه دور السلطات العامة على تعليم
النشء بل يشمل تعهد صحته بالغذاء الضرورى والعلاج اللازم ، رأينا إلى أى
حد يمكن أن يحل نظام التعليم محل نظام الأسرة من الناحية الاقتصادية .

وإذا نجح أصحاب الدعوة لتدبير معاش للأهات والأطفال من الأموال العامة ، أو إذا تحول المجتمع إلى نظام اشتراكي ، تجرد نظام الأسرة من معناه الاقتصادي ، وأصبح مجرد تنظيم للعلاقات الشخصية بين الجنسين ، بما يتبع هذا من أثر في نسبة التكاثر ، زد على هذا أن نظام الزواج اقترن عند معظم الجماعات البشرية بالمعاني الدينية ، وما دام سلطان الأديان قائماً فسوف يبقى نظام الزواج والأسرة ، فلنختم هذا البحث إذن بكلمة عن الناحية الاقتصادية للأديان .

الديانات :

ما زالت الديانات ركناً هاماً من النظام الاجتماعي في مختلف البلدان ، وإذا كانت بعض المجتمعات قد فصلت السلطة الدينية عن السلطة الزمنية ، وجعلت من الديانة مسألة عبادة خاصة بالفرد لا غير ، إلا أن ما للدين من تأثير كبير متغلغل في نفوس غالبية الأفراد حتى اليوم يبين ما كان له من أهمية في حياة المجتمعات في الماضي . ويمكن دراسة المعنى الاقتصادي للبحث الذي تنطوي عليه الديانات تحت عناوين :

الأول : هو الأثر المباشر ، وتعظم أهميته في البيئات البدائية التي تكون فيها الديانة أو بالأحرى الشعوذة الدينية مرتبطة بمسألة إنتاج الطعام الضروري للمجتمع ، حيث يكون ثمة اعتقاد بأن الطقوس الدينية أو فنون السحر تؤثر في كمية المحاصيل حيوانية كانت أو نباتية ، وقد يكون مهرجان عروس النيل مثلاً لما كان يحدث في مصر القديمة من هذا القبيل ، ومن هذا أيضاً احتفالات الكنيسة في موسم حصد الغلال في إنجلترا وأمريكا ، حيث تتلى تراويل الشكر لله لما وهب عباده من خيرات ، ويقدم المزارعون للكنيسة قليلاً من أطيب ما جادت به الأرض من البقول ، وبعد الاحتفال توزع الكنيسة ما اجتمع لديها على المرضى والمعوزين .

وتتضح لنا الصلة الوثيقة التي كانت تربط رجال الدين بعمليات الإنتاج في الماضي ، من اهتمامهم بوضع التقاويم لإرشاد المزارعين إلى مواعيت الزرع والحصاد . على أنه حتى بعد انفصام الصلة الوثيقة التي كانت تربط الديانة بمسائل الإنتاج ، وارتقاء مدارك المنتجين وبزوغ نور العلم والعرفان ، بقي أثر حقوق الرجال الدين في ثمار الإنتاج ، فيما كانوا يتقاضونه من عشور لم تكن تختلف من حيث درجة الالتزام بدفعها عما كان يفرضه الأمراء والحكام من رسوم ، وربما كانت عادة تقديم النذور لأضرحة المشايخ والأولياء الصالحين وكنائس القديسين في مصر أثراً للعلاقة القديمة التي كانت تربط الديانات بشئون المجتمع الاقتصادية .

أما الأثر الثاني فمع أنه غير مباشر إلا أنه أشد خطراً وأكثر أهمية ، وذلك أنه تمر بالمجتمعات أدوار يكون فيها الشعور الديني مرتبطاً بالطبقات الأولية للنفس البشرية ، تلك الطبقات التي لم تمسها بعد يد التهذيب والرق ، وفي هذه الأدوار تكون الديانات من القوى المحافظة في المجتمعات . وقد يكون في ذلك شيء من الغرابة ، لأن معظم الأديان تكون في أول نشأتها ناتجة على القديم مندفعة نحو التجديد ، ناقية على الأقوياء الباغين منتصرة للضعفاء المظلومين ، ولكن كثيراً ما تنطفئ شعله التقدم والنور التي يحملها الدين الجديد بموت أصحاب الدعوة الأوائل هواة الإصلاح وشهداءه ، وانتظام رجال الدين المحترفين في هيئات تجمع الثروة وتقبض على عنان السلطة أو تتحالف مع أصحاب النفوذ ، وتنصب نفسها مدافعاً عن نظم المجتمع السائدة . ففي الهند نجد أن نظام الطبقات يعتمد في أصوله على الديانة الهندوسية ، وفي أمريكا قبل عام ١٨٦٥ ، كانت الكنيسة من أنصار نظام الرق وهناك من يقول بأن التطور الديني الذي حدث في إنجلترا بعد الثورة الفرنسية ، كان هو العامل الأكبر في إنقاذ النظام الاجتماعي الإنجليزي من مصير زميله الفرنسي .

وقديماً انتظم رجال الدين أنفسهم في هيئات تجمع المال وتملك أدوات الانتاج وتبشره ، ففي بلاد الدجلة والفرات وبلاد الإغريق ، كانت خزائن المعابد تبشر العمليات المصرفية على نطاق واسع ، وكان التجار والسماسرة يلجأون إليها . وملكتم معابد مصر الفرعونية الأراضي الواسعة وزرعها بواسطة أتباعها ، وقدمت المحاصيل للمملكة ، وقامت بالعمليات المالية لحسابها . ثم هنالك نظام الوقف في الإسلام وهو النوع الوحيد من الملكية الذي نجح في مصر من عنت الأمراء والحاكمين العسكريين أيام حكم المماليك والحكم العثماني . وفي أوروبا الغربية استطاعت الأديرة في القرون الوسطى أن تدخل طرق الزراعة الجديدة في أراضيها ولما كان القسس معفون من الخدمة العسكرية وكانوا يتمتعون بمزايا خاصة ، مثل عدم دفع الضرائب ، أثروا كثيراً وازداد نفوذهم ، ولم يكن لهم من الورثة من يبدد ثروتهم ، بل مكنتهم حرصهم من إسعاف الأشراف المسرفين بالمال نظير الاستيلاء على ممتلكاتهم . وكانوا لعدم حاجتهم للنقود لا يتنازلون عن حقوقهم وامتيازاتهم على المدن والأتاباع . واحتفظوا بهذه الحقوق أمداً طويلاً بعد أن فقدوها للوردات ، الذين باعوا امتيازاتهم الإقطاعية نظراً لعدم حرصهم وكثرة إنفاقهم .

كذلك يعظم أثر المعتقدات الدينية في الحياة الاقتصادية ، عند ما تتحول تلك المعتقدات إلى قوانين وعادات اجتماعية تنظم شئون الحياة . وأحسن مثل على ذلك هو موقف معظم الديانات من مسألة تنظيم النسل ، ففي الهند وفي الصين يعتبر الانسال واجباً دينياً ، ونتيجة ذلك ازدياد عدد السكان إلى حد كبير . وفي البلدان المسيحية تقف الكثرة حجرة عثرة في معالجة الموضوع على نور العلم والمنطق . وفي بلدان الشرق لم يتزحزح رجال الإسلام عن رأيهم التقليدي إلا حديثاً . وبالمثل يؤدي تحريم الأديان لبعض المأكولات والمشروبات إلى نتائج اقتصادية هامة ، ففي الهند ربما كان لتحريم أكل اللحوم أثر في صحة السكان ، وربما كان هذا التحريم راجعاً في نفسه إلى

سبب اقتصادى ، وذلك لأن اللحم نوع من الغذاء يلزم لإنتاجه أن يضحي بمساحات شاسعة من الأرض لإنتاج غذاء للواشى ، وفى بلد مزدحم بالسكان قد يكون من الأنفع أن تزرع تلك الأرض بغذاء نباتى للآدميين ، أى قد يكون اللحم فى الهند غذاء ترفيهاً لا قبل لها به . ولا ريب أن لتحريم الخمر نتائج اقتصادية هامة ، إذ من المعروف أن الخمر يهد قوى الانسان فتقل إنتاجيته ، وأهم من هذا أن الخمر يضعف من قوى الانسان المعنوية فيجعله مطية سهلة المراس لكل مستغل جشع .

ومن المؤرخين الاقتصاديين من يعتقد بأن فلسفة الكلفانيين من البروتستانت الانجليز كانت من أهم العوامل التى أدت إلى سرعة نمو رؤوس الأموال التجارية والصناعية فى إنجلترا ، إذ كان الاعتقاد السائد بين أتباع ذلك المذهب ، أن الله لا يهب الثروة للانسان لينفقها ويبددها ، وإنما ليتعهدا وينميها .

أما تحريم الربا فله من الآثار الاقتصادية ما لا يحتاج منا إلى بيان ، ومن الممكن أن نقول إنه لو أن الأديان قد نجحت فى تنفيذ تعاليم الرب فى هذه الناحية . لكان العالم الآن شيئاً آخر من الصعب تصويره ووصفه ، ويكفيها تنويعاً بخطر تعاليم الدين فى أمر الربا أن نذكر أن المصلحين الاقتصاديين لا يخرجون عن واحد ينادى بوجوب القضاء على فائدة رأس المال كمصدر من مصادر الكسب الخاص^(١) ، وآخر ينصح بوجوب تخفيض سعر الفائدة إلى أقل مستوى مستطاع .

ولكن بعد كل ما تقدم ، فإنه لابد من الاعتراف بأن نفوذ الديانات الاجتماعية والاقتصادى ، أخذ فى النقصان لا فى الزيادة ، وتكاد تكون الديانة فى الوقت الحاضر مسألة عبادة خالصة بين العبد والرب . وإنه لما

(١) لا يعنى هذا عدم ضرورة الاحتفاظ بنظام دفع فائدة رأس المال للسلطات العامة ضماناً لحسن استغلال أموال المجتمع كما سنوضح عند الكلام فى رأس المال .

يدعو للأسف أنه في الوقت الذي تحركت فيه ضمائر رجال الدين فأصبحوا يدعون بإخلاص للأخذ بوسائل الإصلاح المجدية ، نرى أثر الدين الاجتماعي أخذاً في الاضمحلال ففي أوروبا أصبح من المستطاع لرجل الدين أن يدعو للنظام الاشتراكي ثم لا يحول ذلك بينه وبين تقلد أسمى مناصب الكنيسة . وفي مصر ثمة فئة من رجال الدين تدعو للرجوع إلى الشريعة الإسلامية في مسائل الضرائب وغيرها ، مما إذا نفذ لتغيرت أوضاع المجتمع تغيراً كلياً . غير أن هذا أو ذاك لا يخرج الآن عن كونه رأى فرد أو فئة قابل للتجريح والمناقشة ليس له قوة الزعامة الدينية القديمة التي كانت تصدر من شعور القطيع الآدمي فلا يقف في سبيلها حجة أو منطق .

وليس كل ما تقدم وصفه من نظم وهيئات إلا بعضاً من كل ، لا يجوز نسيانه أو إهماله في دراستنا الاقتصادية المقبلة ، لأن كثيراً مما سيقال بعد لا صحة له إلا بفرض وجود واحد أو أكثر من واحد من النظم المشار إليها هنا ، ومن ناحية أخرى كانت كثير من القوانين أو المبادئ أو الاتجاهات الاقتصادية التي سترد بعد ، هي الحافز على تكوين بعض النظم والهيئات التي وصفناها في هذا الفصل .

الفصل الثالث

القيمة الطبيعية

- ١ -

قلنا في الفصل الأول إن حل مشكلة روبنسون كروزو الاقتصادية يختلف في طبيعته عن حل المشكلة الاقتصادية في مجتمع تقوم بإنتاج حاجياته المشروعات الرأسمالية الحرة ، كما يختلف وجه المسألة في مجتمع اشتراكي يوجه عملية الإنتاج فيه هيئة مركزية .

فدراسة حياة كروزو من الوجهة الاقتصادية لا بد وأن يكون محورها سلوكه إزاء الموارد الطبيعية المحيطة به والتي لا تكفي لإشباع جميع رغباته ، إذ لو كانت الموارد المتاحة له تفيض على حاجياته ، لما كان لكروزو مشكلة اقتصادية ، ولما كان محل لدراسة حياته الاقتصادية . والواقع أن مجال الدرس هنا حتى مع توافر عناصر المشكلة الاقتصادية من الضيق بحيث أنكر أعلام نظرية التحليل الحدى المحدثون كل فائدة للبحث الاقتصادى فى هذا المجال . فويكستيد يقرر بأن سلوك الإنسان الذى يحاول إشباع رغباته بمجهوداته الخاصة لا يتيح مجالاً للبحث الاقتصادى وأن الدراسة الاقتصادية لا تثمر إلا عند ما تبدأ المبادلة ، أى عند ما ينتج الإنسان لكى يحصل بما ينتج على ما يرغب فيه من إنتاج غيره^(١) . نشر ويكستيد هذا الرأى فى عام ١٩١٣

(١) صفحة ٢٧٢ من كتاب ويكستيد

فعاد به إلى ماقرره آدم سميث في عام ١٧٧٦ من أن موضوع بحث الاقتصادى هو التبادل وما يقوم عليه من قوانين ، وهو إذ يدرس قيم الأشياء في التبادل لا يحفل بقيمها في « الاستعمال » . وفي عام ١٩٢٠ كرر نفس الرأى لودفيج فون ميزيس^(١) بصورة أكثر اعتدالا ، فقال إن روبنسون كروزو لا يستطيع أن يبنى سلوكه الاقتصادى على تقدير مضبوط لأنه لا يملك ما يمكن أن يعتبر « وحدة للقيمة » ، وأنه إذا نجح في اتخاذ أساس لتقديراته الاقتصادية اعتبارات الألم الذى تتطلبه عملية الإنتاج واللذة الناجمة من استهلاك الطيبات ، فإن مثل هذا القياس لا يجدى شيئا فى مجتمع تمتاز عمليات الإنتاج فيه بالطول والتعقيد . فإذا أردنا من علم الاقتصاد أن يكون ذا أساس من القواعد المضبوطة ابتعدنا به عن قواعد الإنسان الذى يعيش فى عزلة وقصرنا مجاله على الاقتصاد الذى يقوم على مبد التبادل .

وحوالى عام ١٩٣٠ عالج لا يونيل روبنز هذا الموضوع فانتقد جوستاف كاسل الذى استبعد كلية حالة الإنسان المنعزل ، وبدأ بحثه بمعالجة ظاهرة التبادل فى السوق . وكان أساس هذا الانتقاد أن دراسة اقتصاديات الإنسان الذى يعيش فى عزلة تبين لنا أهمية شرط من شروط ظهور المشكلة الاقتصادية والنشاط الاقتصادى ، فقد سبق أن قلنا إنه لا يكفى أن تكون الموارد نادرة حتى تنشأ المشكلة الاقتصادية ، وإنما يجب أن تكون أيضاً بما يستطاع استخدامه فى أغراض عديدة .

وقد يصعب علينا أن نقدر أهمية هذا الشرط فى الدراسة الاقتصادية لمجتمع تقوم الحياة الاقتصادية على أساس التبادل ، وذلك لأن كثرة الأفراد وتشعب رغباتهم وأذواقهم تؤدي بنا إلى اعتبار شرط المنافع البديلة عديم الأهمية لتوفره فى جميع الحالات ، على حين أن أهميته فى حالة الإنسان

(١) صفحة ٩٧ كتاب Collectivist Economic Planning تأليف ميزيس وآخرون.

المنعزل تكون واضحة^(١) . ويزيد روبنز على هذا أن دراسة السلوك الاقتصادي للإنسان المنفرد تسهل لنا تبين القوانين التي تحكم عملية الاختيار ، ولا يمكن إيضاح ظاهرة اقتصاد المبادلة إلا إذا نفذنا إلى ما خلفها من قواعد الاختيار . زد على هذا أن تعميمات نظرية القيمة يمكن تطبيقها على سلوك الإنسان المنعزل كما يمكن تطبيقها على سلوك الإنسان الذي يعتمد اقتصاده على التبادل . ولكن مع هذا كله فإن روبنز يعتقد أن النظرية الاقتصادية أنفع وأمتع عند ما تطبق على اقتصاد المبادلة ، منها عندما تطبق على اقتصاد الإنسان المنفرد .

والحق أنه من وجهة فنية لا يمكن معارضة هذه الآراء ، فالحاجة للتحليل الاقتصادي أشد في ميدان اقتصاد المبادلة منها في اقتصاد الفرد الذي يعيش في عزلة ، وذلك لأن هذا الفرد لا يمكن أن يفيد من تحليلنا لسلوكه الاقتصادي إلا فائدة معنوية ، بمعنى أنه سيجد في تحليلنا ترتيباً منطقياً للعلاقة بين حوافزه وجهوده وتضحياته والنتائج التي يفوز بها من بيئته الاقتصادية ، وما دمنا قد فرضنا أن الفرد الذي اتخذنا سلوكه الاقتصادي موضعاً لدراستنا متمتعاً بذلك الحد الأدنى من الرشد الاقتصادي ، الذي يمكن الإنسان من ترتيب الطيبات تبعاً لأهميتها لديه ، ومن الاختيار بين سلوك اقتصادي معين وسلوك آخر ، فلن يترتب على اطلاع روبنسن كروزو على تحليلنا لسلوكه الاقتصادي أى تغيير في هذا السلوك ، لأن التحليل الاقتصادي المجرد يدرس علاقات الظواهر الاقتصادية ويربط الأسباب منها بنتائجها ، ولكنه لا ينصح ولا يأمر .

(١) أرجع إلى صفحة ٣ حيث مثال المن المنزل . فقد يكون المن نادراً بمعنى أنه لا يفيض عن حاجة الإنسان الذي يعيش في عزلة ، ولكن ما دام الاستعمال الوحيد للمن هو أكله ، فلا يمكن أن تنشأ مشكلة الاختيار ، وبالتالي لا تقوم اعتبارات التقويم ومقارنة قيمة الأشياء ، بينما لو أنه كان من المستطاع استعمال المن في غرض أو أغراض أخرى غير التغذية به ، لأمكن أن تنشأ مشكلة الاختيار وما يتبعها من مقارنة قيمة المن في الاستعمالات البديلة .

ولكن الأمر يختلف كثيراً في حالة المجتمع ، فالسلوك الاقتصادي للفرد يتأثر بالسلوك الاقتصادي لأفراد المجتمع الآخرين ، فإذا قام الاقتصادي بتحليل الظواهر الاقتصادية في المجتمع ، فإنه من المحتمل أن يؤدي هذا التحليل بالأفراد إلى أن يغيروا من سلوكهم ليحصلوا على نتائج تفضل النتائج التي حصلوا عليها من قبل . زد على هذا أن الاقتصادي الذي يحلل ظواهر الاقتصاد الاجتماعي ، مضطر لأن يبين أسباب فشل بعض الأفراد في الحصول على النتائج التي يتأكد من أنها كانت هدفاً لأعمالهم ، ومن الصعب الوقوف عند ذلك ، دون الانزلاق إلى بيان الطرق التي يمكن أن تتحقق بها الأغراض المسلم بها . وما دام الاقتصادي بعيداً عن مناقشة جدارة هذه الأغراض بالتحقيق أو بالإهمال ، فهو مازال في دائرة عمله ولم يتعد حدودها ، بل يعتبر الاقتصادي الاجتماعي مقصراً إذا لم يبين الطرق التي تتحقق بها الأهداف الاقتصادية المسلم بها .

وقد يكون تحليل الاقتصاد الاجتماعي عديم الفائدة لدى الإنسان الذي يعيش في عزلة ، ولكن ليس العكس صحيحاً . فدراسة حياة كروزو الاقتصادية تبين لنا بسهولة وبكل وضوح ، أن الاستهلاك هو الغرض النهائي من الإنتاج ، وأن الجهود والأدوات التي تستخدم في إنتاج شيء تستمد أهميتها من هذا الشيء ، وأن الجهود والأدوات الإنتاجية لا أهمية لها في نفسها . ولكن هذه العلاقة الواضحة في اقتصاد الإنسان المنعزل ، لا تلبث أن تختفي وتتعدد في اقتصاد المجتمع ، بل لا تلبث أن تنعكس ، فيقال مثلاً إن سلعة معينة قد أنفق في صنعها كذا وكذا من الجهود والأدوات ، فلا بد أن تتخذ الحكومة من الخطوات ما يمكن منتجها من الحصول على نفقة إنتاجها !! ومن الصعب مناقشة مثل هذه الدعوى ، إذ لم ندرس موضوع القيم ونفقات الإنتاج الطبيعية في اقتصاد روبنسن كروزو ، الذي لم تعقده مشاكل المبادلة وتعدد أطرافها ، ومشاكل النقد وتقلب قيمته وما إلى ذلك من مظاهر الاقتصاد الاجتماعي .

المنفعة : تقدير نفسي شخصي :

سنبحث هنا المشكلة الاقتصادية في أبسط مظاهرها : إنسان وحيد إزاء طبيات محدودة الكمية ذات منافع بديلة ، وهو كأي إنسان عادي يمكن تصويره ينبغي إشباع حاجاته المتعددة المتفاوتة الأهمية . ولنسم هذا الإنسان روبنصن كروزو تبعاً للقصة المشهورة :

إذا تصورنا حالة هذا الإنسان من هذه الزاوية الاقتصادية ، لتبادر ولا ريب إلى ذهننا علاقة تربط حاجات أو رغبات كروزو بالطبيات النادرة التي حو اليه ، ولا غرابة في هذا لأن إشباع تلك الحاجات يتوقف على الفوز بتلك الطبيات . فن وجهة نظر كروزو ، تنقسم الأشياء المحيطة به إلى أشياء ضارة يحاول البعد عنها أو القضاء عليها ، كالحشرات والحيوانات المفترسة وإلى أشياء مفيدة أي يتوقف كيانه وسعادته عليها ؛ بعضها من الكثرة بحيث أنه لم يجرب الشوق إليها ولا شعور الرغبة فيها (لأنه وإن كان يتمتع بها باستمرار إلا أنه لكثرتها لا يهتم بها ولا يفكر فيها من الناحية الاقتصادية فهو مثلاً لا يشعر بالحاجة للاقتصاد في استعمال الهواء أو الماء) ولكن بعضها الآخر من القلة بحيث أنه لا يستطيع أن يشبع رغبته فيه إلى النهاية ، بل هو مضطر للاقتصاد في استعماله ، فهو مثلاً يقارن أفضلية استعمال الشيء النادر أو قليل الكمية في إشباع هذه الرغبة أو تلك ، ويستعمله بالطبع في إشباع الرغبة الأكثر إلحاحاً مهما كانت هذه الرغبة .

ولقد اتفق الاقتصاديون على التعبير عن هذه العلاقات التي يشعر كروزو بوجودها بين حاجاته والطبيات النادرة في بيئته ، بألفاظ خاصة ، حددوا لها معاني مضبوطة ، حتى لا يختلط عليهم الأمر في دراستهم ، أو يساء فهم

ما يكتبون إذا هم استعملوا الألفاظ الدائرة على كل لسان دون تحديد للمعاني التي يقصدونها .

فهم مثلاً يستخدمون لفظ « المنفعة » ليعبروا عن قدرة شيء ما على إشباع حاجة من حاجات الإنسان ، بصرف النظر عن نوع تلك الحاجة ، فعند الاقتصاديين يسمى الشيء نافعا مادام موضع رغبة إنسان ، سواء كانت هذه الرغبة خاطئة أو شريرة ، وسواء كان الشيء في نظر الطب ضاراً ، أو في نظر الأخلاق مذموماً . وأهم من هذا أن الاقتصاديين لا يتحدثون أبداً عن المنفعة المطلقة لشيء ما ، فالمنفعة لديهم صفة نسبية ، أو بعبارة أخرى هم يتحدثون دائماً عن المنافع النسبية للطيبات الاقتصادية . وذلك معقول مادامنا نذكر أن من أول الشروط الواجب توافرها في الطيبات الاقتصادية ، قدرتها على إشباع رغبة من رغبات الإنسان أي توفر صفة المنفعة فيها ، إذن فمن اللغو أن يتحدث الاقتصاديون عن مجرد منفعة إحدى الطيبات الاقتصادية ويجدر بهم أن يقصروا استعمال هذا الاصطلاح على حالة المقارنة بين مقدار منفعة شيء بمقدار منفعة شيء آخر ، زد على هذا أن قدرة شيء على الإشباع أو منفعته لا يمكن أن تقاس أو تقدر إلا بالمقارنة بمنفعة شيء آخر .

فإذا أنا أخبرتك أنني أعتقد أن ساعتى نافعة أو نافعة جداً أو نافعة نوعاً لن أعطيك فكرة صحيحة أو مضبوطة عن مقدار نفع الساعة لدى ، لأن تقدير نفع الساعة مسألة نفسانية تتعلق بشعورى الداخلى وظروفى وعاداتى وكلها تتعلق بى وحدى ولا قدرة لك على وزنها أو موازتها ، ولكننى لو قلت لك أنني أعتقد أن ساعتى أنفع لدى من طربوشى ، لأعطيتك فكرة محدودة عن تقديرى لمنفعة الساعة لدى ، وتصيح فكرتك أتم لو أنني استرسلت فى مقارنة منفعة الساعة بمنافع جميع الأشياء التى لدى والتي يمكن أن أفكر فى حيازتها .

سلم التفضيل :

نستنتج من هذا أن كل ما يمكنك معرفته عن مقدار أهمية السلع المختلفة لدى أو بالأحرى منافعها عندي ، هو ترتيب هذه الأشياء في سلم أو قائمة تفضيلي لها ، فيمكنك مثلاً أن تعرف أنني أضع في رأس هذا السلم كمية معينة من الطعام ، ثم كمية معينة من الملابس ، ثم نوعاً من المأوى . . . الخ ويكون معنى ذلك أنني في لحظة معينة ونظراً لما يحيط بي من ظروف الجوع والجو والتعرض للحيوانات المفترسة أو غيرها مما لا يستحسن التعرض له ، فإنني أهتم أولاً بإشباع جوعي ، ثم أفكر في ستر جسدي ثم أفكر في تدبير مأوى لي . ويمكنك أن تعبر عن هذا الوضع بأن منفعة الأكل لدى أكبر من منفعة الملابس ومنفعة الملابس أكبر عندي من منفعة المسكن . ولكنك لا تستطيع أن تعرف على وجه الدقة مقدار نفع كل من هذه الأشياء لدى مستقلاً عن نفع الأشياء الأخرى ، والواقع أنني لا أستطيع أن أقول إن نفع الأكل عندي مقداره كذا ، لأن كل ما أعرفه هو أن نفع الأكل لدى يتوقف مقداره على شدة حاجتي للطعام وليس هناك وحدة أستطيع بها قياس شدة تلك الرغبة ، وكل ما أعرفه عن مقدار شدتها أنها أشد من رغبتي أو حاجتي للملبس ، لأنه من الواضح أن يستطيع الإنسان أن يقارن بين شدة ما يشعر به من رغبات ، وإن لم يستطع أن يعبر عن كل منها منفردة تعبيراً كمياً .

قانون تناقص المنفعة :

ولنعد الآن إلى دراسة سلوك كروزو على ضوء ما تقدم ، فلقد تركناه يحاول التوفيق بين موارده النادرة وحاجاته المتعددة المتفاوتة الأهمية . ولندرس أولاً سلوكه حيال طيبات الاستهلاك ، فلا شك أنه سوف يلاحظ بالتجربة أن قدرة وحدات الشيء الواحد على إرضائه تقل بزيادة عدد

الوحدات التي يستهلكها منه في فترة معينة لم يحدث في أثناءها ما يمكن أن يشحذ من رغبته في هذا الشيء . فإذا كان موضوع استهلاكه وحدات من طعام معين ، فيجب ألا تطول الفترة التي نلاحظ فيها سلوك كروزو بحيث يتم هضم ما أكله فتجدد شهيته .

وإذا درسنا استهلاكه لوحدات من طعام معين ، فلا يصح أن ندرس استهلاكه لهذا الصنف مرة أخرى تحت ظروف متغيرة ونستنتج من هذه المقارنة سريان أو عدم سريان قانون تناقص المنفعة الذي يطلق على الظاهرة التي نصفها ، كأن نلاحظ مثلاً أنه يستهلك وحدات أكثر عندما يتيسر له بعض الملح أو التوابل إذ أن هذا الظرف الجديد سيزيد من شهيته للطعام . كذلك يجب أن نكون حريصين فيما نعتبره وحدة ، فزوج من النعال مثلاً يعتبر وحدة لا غير . وإذا كان كروزو قد حمل إلى جزيرته بعضاً من القصص فلا يجوز أن ننتظر انطباق قانون تناقص المنفعة على صفحات القصة الواحدة باعتبار كل صفحة وحدة مستقلة ، لأن الوحدة هنا هي القصة بأكملها ، وفي العادة ينطبق قانون تزايد المنفعة على قراءة القصة الواحدة ، بمعنى أن لذة القراءة تزايد بتقدمنا في قراءة القصة وتبلغ أقصاها عندما نصل إلى نهاية القصة . أما إذا اعتبرنا كل قصة كاملة وحدة ، فإن قانون تناقص المنفعة يسرى في أثناء فترة معينة يختلف طولها باختلاف طول القصص . ففي حالة القصص القصيرة يحتمل أن نلاحظ انطباق قانون تناقص المنفعة في فترة طولها خمس ساعات ، بمعنى أن شغفنا بقراءة القصة العاشرة يكون أقل من شغفنا بقراءة القصة التاسعة وهذا أقل من شغفنا بقراءة القصة الثامنة وهكذا بينما إذا كانت الوحدات في هذه الحالة قصصاً طويلة ، فيجب أن تكون الفترة أطول من خمس ساعات ولنقل مثلاً أربعاً وعشرين ساعة ، حيث يمكن قراءة أكثر من قصة .

وهناك تحفظ آخر تجب الإشارة إليه ، فيجب أن تكون الوحدات

المستهلك متماثلة ، بمعنى أنه إذا كانت برتقالا فيجب أن يكون متساوياً في النضج والحلاوة ، وإلا أمكن أن تكون اللذة الناجمة عند استهلاك البرتقالة العاشرة أضعاف اللذة الناجمة عن أكل جميع البرتقالات التسع السابقة ، إذا كانت هذه كلها حامضة المذاق وكانت البرتقالة العاشرة حلوة . كذلك في مثال القصص يجب أن نفرض أنها جميعاً في مستوى واحد من الجودة بالنسبة للقارىء الذى ندرس سلوكه الاقتصادى .

المنفعة والإشباع :

وقد تثير هذه الملاحظة الأخيرة في ذهن القارىء ، مقارنة بين الرغبة والإشباع ، فكثيراً ما يصاب الإنسان بخيبة أمل شديدة من جراء تفاوت درجة الإشباع الذى يتحقق له فعلاً والإشباع الذى كان يرجوه من استهلاك شيء معين ، فلقد عرفنا المنفعة بأنها القدرة على الإشباع ، ويصح التساؤل الآن عما إذا كان الإشباع المقصود في التعريف هو الإشباع الذى يتحقق فعلاً ، والجواب بالنفي ، لأن الاستهلاك وإن كان هو نهاية السلوك الاقتصادى كما عرفناه في الفصل الأول ، إلا أنه ليس بجزء منه ، فإدور بخلد المستهلك في أثناء عملية الاستهلاك أو نتيجة لها ليس من شأن الاقتصادى ، الذى تنتهى دراسته لسلوك الإنسان في علاقته بالأشياء النافعة النادرة ، عندما يبدأ استهلاك ما اختاره من تلك الأشياء . وعلى هذا يقصد بكلمة الإشباع في تعريف المنفعة الإشباع المرجو . غير أن هذا لا يمنعنا من القول بأن الإشباع الذى يتحقق للمستهلك فعلاً يؤثر في سلوكه الاقتصادى المستقبل ، إذ أن تجربة اليوم سوف توجه اختيار الغد .

وما فن الاعلان بما ينطوى عليه من جهود ونفقات باهظة إلا وسيلة لتقليل أثر التجربة في سلوك المستهلكين ، ومحاولة لتوجيه اختيارهم على

اساس الاشباع المنتظر لا غير ، وفي هذا توسيع لشقة التباين بين القيمة الطبيعية والقيمة الاجتماعية كما سنرى فيما بعد .

المنفعة الحرة :

قلنا إن كروزو سوف يلاحظ تناقض منفعة الشيء بتتالى الوحدات التى يستهلكها منه ، فلو أن كروزو كان مخلوقاً بدائياً لا يختلف فى تصرفاته عن الحيوانات ، لكان سلم تفضيله فى أية لحظة معينة لا يحتوى إلا واحدة من الطيبات ، لأنه كالحیوان لا يستطيع فى لحظة معينة أن يفكر فى شيئين ، فى اللحظة التى يشعر فيها بالجوع يبدأ الأكل ويتناول وحداته حتى يشبع ، أى حتى تصبح وحدة الطعام التالية عديمة المنفعة لأنها لا تستطيع أن تزيد إشباعه الذى وصل إلى نهايته . وقد يوجد من الآدميين من يأكل حتى تضربه كثرة الطعام ، وقد قيل إن هذا معناه أن الوحدات التى تستهلك بعد حد الشبع ، تكون منفعتها سلبية أو ضارة . وفى هذا خلط بين الإشباع المنتظر والإشباع المحقق ، وإخراج لفكرة المنفعة عن التعريف الفنى الذى ارتضاه لها الاقتصاديون ، إذ قالوا بأن كل ما هو موضع رغبة فهو نافع . ووحدات الطعام التى تؤكل بعد حد الطاقة الصحية هى دون ريب موضع رغبة وإلا ما أكلت . أما أن هذه الرغبة فى غير موضعها من الوجهة الصحية فاعتبار غير اقتصادى^(١) .

والكاتب يذكر مشاهدة غراب فى حديقة ألقى بجواره بعض العظام ، فأكل منها إلى حد ثم نبش الأرض وجر ما تبقى إلى ما يشبه الحفرة

(١) وعلى كل حال فالضرر اللاحق للاستهلاك والذى ما كان يمكن أن يكون متوقفاً من جانب المستهلك — المفروض فيه الرشد الاقتصادى — هو حالة خاصة بالإشباع المحقق لا الإشباع المتوقع السابق للاستهلاك .

ثم غطاه ببعض الحصى . وهذا السلوك معروف عن الكلاب . ولكن قد يكون النمل هو المثل الأفضل في هذا المقام . والمغزى في الأمثلة هو أن بعض أنواع الحيوان يمكن أن يحتوى سلم تفضيلها على أكثر من رغبة . فهي بينما تشغلها الرغبة في الطعام في الوقت الحاضر ، تدبر لطعام الغد ، وهي تقسم مواردها بين هاتين الحاجتين بحيث تشبع كلا من الرغبتين إلى حد . وما دمنا لا نفترض أن بيئة كروزو الاقتصادية هي من الإجداب بحيث يستغرق إشباع كل رغبة من رغباته الحيوية جميع ما في طاقته من جهد ، فلا يفرغ من إشباع إحدى الرغبات حتى يكون قد نفذ جهده فلا يملك إلا الهجوع إلى الراحة ، ولا يكاد يسترد شيئاً من نشاطه حتى تمسه حاجة شديدة أخرى تشغله عما عداها ، وفي هذه الحال لا يكون سلوكه اختياراً من النوع الذى وصفناه عند شرح المشكلة الاقتصادية ، وإنما يكون سلوكه اندفاعاً غريزياً ، ما دمنا لا نفترض مثل هذه البيئة وما دمنا لا نفترض بيئة فردوسية مفرطة النعيم ، بل نفترض بيئة كالتى نعرفها ويعرفها معظم الخلق ، لا تغدق الطيبات ، وإنما تعطيها بمقدار ، إذن فليس من فرط الخيال أن تتصور كروزو مستهلكاً من كل من الطيبات المتاحة له إلى حد . وما دمنا قد افترضنا في كروزو مقداراً عادياً من حسن التصرف ، فسوف يقف في كل نواحى الاستهلاك الممكنة عند الحد الذى يعتقد بأنه سيمكنه من أقصى إشباع إجمالى بحيث لو زاد استهلاكه قليلاً فى إحدى النواحى على حساب استهلاكه فى ناحية أخرى ، لكان الإشباع المنتظر من استهلاك الوحدة الإضافية فى الناحية الأولى أقل من الإشباع المنتظر تضحيته فى الناحية الثانية .

وقد اصطلح الاقتصاديون على تسمية الوحدة التى يقف عندها الاستهلاك بالنسبة لإحدى الطيبات بالوحدة الحدية وعلى تسمية منفعتها « المنفعة الحدية » .

قانون الإشباع الحدى المتساوى :

وبما تقدم نستنتج أن الإنسان الذى يريد الحصول على أكبر مقدار من الإشباع الاجمالى هو الذى يستهلك من كل من الطيبات المختلفة إلى الحد الذى تتساوى عنده المنافع الحدية . وقد أطلق الاقتصاديون على هذا المبدأ « قانون الإشباع الحدى المتساوى » .

ويمكننا أن نتصور كروزو فى حالة رضاء تام بحصوله من الطيبات ١ ب ٦ ح (بفرض أن استهلاكه لا يشمل غير هذه الطيبات الاقتصادية الثلاث) على الكميات س ٦ ص ٦ ع على التوالى . وأن المنفعة الكلية التى يحصل عليها من هذا الوضع هى أكبر ما يمكن فى حدود الموارد المتاحة له ، وأنه إذا زاد استهلاكه من ١ بمقدار وحدة اضطر أن يخفض استهلاكه بمقدار وحدة من ب أو من ح . فقل محصول منفعته لأن منفعة الوحدة الإضافية من ١ أقل من منفعة الوحدة التى ضحى باستهلاكها من ب أو من ح . وذلك لأن الوضع الأول اشترط فيه تساوى المنافع الحدية للكميات . س ٦ ص ٦ ع . وبناء على قانون تناقص المنفعة كانت الوحدة الحدية للكمية س أكبر منفعة من الوحدة الإضافية التى تليها ، فيكون كروزو بهذا التغيير قد حصل على منفعة الوحدة الإضافية من ١ نظير تضحية الوحدة الحدية (تبعاً للوضع الأول) من ب أو من ح . أى حصل على منفعة أقل مقداراً من المنفعة التى ضحى بها .

مخنى السواء :

هل معنى ما تقدم أن النسب س ٦ ص ٦ ع هى النسب الوحيدة التى تضمن لكروزو أقصى محصول من المنفعة فى حدود موارده ؟ من الواضح

طبعاً أن كروزو يفضل (لو أتحت له الموارد اللازمة) أن يكون لديه من $1 \text{ ب } 6 \text{ ح}$ كميات أكبر يستطيع أن يستهلك منها $2 \text{ س } 6 \text{ ص}$ 26 ع ، أو $2 \text{ س } 6 \text{ ص } 3 \text{ ع}$ ، لأن هذه الحالة أو تلك تعنى زيادة فى محصول المنافع الكلية التى تصبغ فى متناوله ، أو بعبارة أخرى تعنى ارتفاعاً عاماً فى مستوى معيشته مترتباً على تحسن بيئته الاقتصادية (أى زيادة موارده) . ولكن بفرض بقاء موارده على ما هى عليه فهل لا يمكن تصور وضع آخر ، يضمن لكروزو الحصول على نفس المقدار من المنفعة الكلية التى يحصل عليها من استهلاك الكميات $6 \text{ ص } 6 \text{ ع}$ من الطيبات $1 \text{ ب } 6 \text{ ح } 26 \text{ ع}$.

الواقع أنه من الممكن تصور كثير من الأوضاع التى ربما تعود على كروزو بنفس المقدار من الرضاء الذى يناله من استهلاك الكميات $6 \text{ ص } 6 \text{ ع}$. ولنبسط مثالنا بإسقاط نوع الطيبات الذى رمزنا له بالحرف $ح$ والذى كان كروزو يستهلك منه كمية مقدارها $ع$ ، ولنفرض أن اختياره مقصور على وحدات من $1 \text{ ب } 6$ من الطيبات ، وأنه باستهلاك كمية $س$ من 1 وكمية $ص$ من $ب$ قد ساوى بين المنفعة الحدية لكل من الكميتين ، وأنه لو أحل وحدة إضافية من 1 بدلا من الوحدة الحدية من $ب$ لقلت المنفعة الكلية التى تعود عليه من هذا الوضع الجديد . ولكن لنفرض أن ملكا هبط على كروزو وعرض عليه خمسة وحدات إضافية من 1 نظير تضحيته بوحدة من $ب$ ، وأن كروزو قبل هذا الاستبدال ، بينما لو أن الملك عرض عليه ثلاث وحدات من 1 نظير وحدة من $ب$ لرفض التعامل مع هذا الملك ، ولو أن الملك عرض عليه أربع وحدات من 1 نظير وحدة من $ب$ لكان سيان لديه الاستبدال أو عدمه ، أفلا نستنتج من هذا السلوك أن كروزو يعتقد أن المجموعة $س$ من 1 + $ص$ من $ب$ تعطيه نفس المنفعة الاجمالية التى يمكن أن يحصل عليها من المجموعة ($س$ + 4 وحدات من 1) مضافاً إليها ($ص$ - وحدة من $ب$) ؟ .

ثم إذا فرضنا أن ملكا آخر هبط عليه في يوم آخر (١) وعرض عليه عشر وحدات إضافية من ١ نظير وحدتين من ب ، وأن كروزو قبل هذا الاستبدال بينما لو أن هذا الملك قد عرض عليه ثمانى وحدات فقط من ١ نظير وحدتين من ب لرفض هذا العرض كلية ، ولو أنه عرض عليه تسع وحدات من ١ نظير وحدتين من ب لكان الأمر لديه سواء حدث التبادل أو لم يحدث ، أفلا نستطيع أن نستنتج من هذا السلوك أن كروزو يعتقد أن المجموعات :

$$س + ص .$$

$$٦ (س + ٤) + (ص - ١)$$

$$٦ (س + ٩) + (ص - ٢)$$

ثلاثتهما لديه سواء من حيث المنفعة الاجمالية التي يمكنه الحصول عليها ؟ وقد تكون هناك أوضاع أخرى لا يستطيع كروزو المفاضلة بينها لأنها كلها لديه سواء من حيث مقدار المنفعة الكلية التي تعود عليه .

وإذا نحن عوضنا عن الكمية س بعشرة وحدات وعن الكمية ص بعشرين وحدة ، أمكن أن نقول إن كروزو سواء عنده استهلاك ١٠ وحدات من ١ وعشرين وحدة من ب ، أو ١٤ وحدة من ١ و ١٩ وحدة من ب ، أو ١٩ وحدة من ١ و ١٨ وحدة من ب . ويغرم الرياضيون ببيان مثل هذه العلاقة بين متغيرين في صورة منحنى ، وقد أطلق الاقتصاديون الرياضيون على المنحنى الذى يجمع مثل مواضع السواء التي نصفها « منحنى السواء » (٢) إشارة إلى أن الانسان يستطيع التنقل من نقطة إلى أخرى على هذا المنحنى

(١) مع فرض عدم تغير السلم الفصلي لكروزو في أثناء هذه الفترة .

(٢) اقترح علينا هذه التسمية الاستاذ مصطفى محمود القوتى ويخيل إلينا أنها أدق لمعنى الاصطلاح الانجليزى Indifference currie الذى كنا نعبّر عنه « بمنحنى التردد » .

دون أن يتغير مركزه الاقتصادي ، أو دون أن يخسر أو يكسب من هذا الانتقال ، فجميع المراكز أو الأوضاع التي يمر بها مثل هذا المنحنى سواء لدى الشخص الذي رسمنا المنحنى بناء على المعلومات التي استقينها من دراسة سلوكه في صدد المفاضلة بين شيئين نافعين .

صبراً الأمل الحري :

إذا عرف كروزو منحنى السواء الخاص به بالنسبة إلى a و b من الطيبات سواء بهدى من الملائكة أو من التفكير أو الخيال ، فقد عرف معدل الإحلال الذي يرتضيه عند تحويل وحدات من b إلى وحدات من a ، وسوف يلاحظ أن كميات a التي يحلها مكان كل وحدة من b تأخذ في الزيادة كلما تبادى في عملية الإحلال ، لأنه بنقص عدد وحدات b لديه ترتفع منافعها ، ومن جهة أخرى بتزايد وحدات a لديه تنقص منافعها ، ولهذا قيل إن الإحلال الحدى يتزايد بازدياد الكمية المحلة ، بينما المنفعة الحدية تنقص بتزايد الكمية عند الانسان .

على أن الغرض من الالتجاء إلى فكرة الإحلال هو الابتعاد عن فكرة المنفعة ، التي — كما قدمنا — هي عبارة عن إحساس شخصي من الصعب أن يقدر بوساطة الغير ، بينما الإحلال هو ظاهرة خارجية يستطيع الغير أن يرى آثارها ، فيقول مثلاً إن معدل إحلال كروزو بالنسبة إلى a و b من الطيبات يختلف عن معدل إحلال الملك لهذين الشيئين ، بل يمكننا أن نحدد مقدار الاختلاف ونقول إن الأخير هو بالضبط مقلوب الأول . بينما نحن لانستطيع مقارنة ظاهرة المنفعة لدى فردين .

ومن الواضح أنه إذا لم يكن هناك خلاف بين معدل إحلال كروزو وملكه لما تم تبادل بينهما . وقد يرجع هذا التباين إلى اختلاف في الذوق ، كما قد يرجع إلى أن كمية كل من a و b عند كروزو تختلف عن كمية كل من a و b عند الملك .

ومهما كان السبب في هذا الاختلاف في معدل الاحلال ، فان التبادل سوف يمكن كل منهما من الحصول على وضع أفضل من أى وضع على منحنى السواء الخاص بكل . بمعنى أن كروزو بقبوله استبدال وحدة من ب ، بخمسة وحدات من ا سوف يحصل على ١٥ وحدة من ا و ١٩ وحدة من ب ، وفي هذه المجموعة منفعة كلية له تفوق المنفعة الكلية التي تحتويها ١٤ وحدة من ا و ١٩ وحدة من ب ، وقد رأينا كيف أن هذه المجموعة الأخيرة لا تغرى كروزو بتغيير مجموعته الأولى س ٦ ص أو ١٠ وحدات من ا وعشرين وحدة من ب . وإذا حصل كروزو على هذا الوضع الجديد المفضل فكأنما قد ارتفع مستوى معيشته أو رفاهيته الاقتصادية ، ولا شك أنه في هذا الوضع يصبح له معدل إحلال جديد ومنحنى سواء جديد .

وإذا حاولنا تخطيط هذا المنحنى وجدناه يعلو المنحنى الأول وكل وضع عليه يكون مفضلاً لدى كروزو عن أى وضع على المنحنى السابق .

كذلك يمكن تصور منحنى سواء جديد ومعدل إحلال جديد إذا تغير ذوق كروزو واختلف معيار تفضيله إزاء ا ٦ ب . كما يتغير منحنى سوائه وبالتالي معدل إحلاله ، إذا تغيرت قدرته على إنتاج كل من ا ٦ ب ، إذ أن كروزو — كما سنرى بعد — يبذل شيئاً من الجهد والتضحية في إنتاجهما ، وهو يدخل ذلك الاعتبار في معدل إحلاله . بمعنى أنه إذا استطاع بالمجهود أن ينتج الكمية ص + ا من ب بدلاً من ص فقط ، فقد تكون المجموعة المفضلة لديه من ا ٦ ب هي س + (ص + ا) ، وفي هذه الحالة يكون على استعداد مثلاً لأن يتنازل عن وحدة من ب نظير وحدتين من ا ، وعن وحدتين من ب نظير ست وحدات من ا وهكذا بالنسبة لاحتمالات الاحلال الأخرى ، ويصبح له معدل إحلال جديد ومنحنى سواء جديد .

وان كان استخدام فكرة الاحلال الحدى جديداً فى تحليل سلوك المستهلك ، إلا أنه معروف من قديم فى تحليل سلوك المنتجين إزاء عوامل الانتاج ، فلنبداً الآن دراسة سلوك كروزو المنتج .

- ٣ -

قانونه الاشباع الحدى المتساوى أثر لظاهرة الندرة وقانونه تناقص المنفعة :

عرفنا المنفعة بأنها قدرة الطيبات على إشباع حاجات الانسان ، وقلنا إن حاجات الانسان تتفاوت من حيث الشدة ، وأن تقدير المنافع لا يمكن أن يكون مطلقاً ، وأنه بالضرورة نسبى ، فبينما قولى « إن الشاى نافع لى » لا يعطيك إلا فكرة عامة عن مقدار منفعة الشاى عندى يمكنك أن تخرج بفكرة مضبوطة من قولى « إن منفعة الشاى عندى أكبر من منفعة اللبن » ، وعرفنا أن هذا راجع إلى أن منفعة الشىء يتوقف مقدارها على شدة الحاجة التى نأمل أن نشبعها باستهلاك الشىء ، وأن شدة الحاجة لا يمكن أن تقدر إلا بالنسبة لشدة الحاجات الأخرى ، كذلك رأينا أن شدة الحاجة لإحدى الطيبات تتضاءل بزيادة الوحدات التى يستهلكها الإنسان منها ، وبالتالي تتناقص منافع الوحدات المتزايدة ، وأنه بعد حد معين يفضل الإنسان استهلاك إحدى الطيبات الأخرى ، وبعبارة أدق وجدنا أن روبنصن كروزو يستهلك من مختلف الطيبات إلى حد تتساوى عنده منافع الوحدات الحدية ، فإذا زاد استهلاكه من إحدى الطيبات بعد هذا الحد نقص محصول منفعته ، لأن منفعة الوحدة الإضافية ستكون أقل من منفعة الوحدة أو الوحدات من الطيبات الأخرى التى اضطر أن يضحي بها لكى يزيد استهلاكه المشار إليه ، ولا بد من مثل هذه التضحية ما دامت موارد كروزو محدودة . نستنتج من كل هذا أن قاعدة الاشباع الحدى المتساوى أو توزيع الموارد على نواحي

الاستهلاك المتعددة حتى تتساوى منافعها الحدية ، لا يمكن أن تفسر على ضوء قانون تناقص المنفعة الحدية بمفرده وإنما لا بد أن نذكر ظاهرة الندرة أيضاً ، لأن ندرة الموارد هي التي توجب الوقوف في الاستهلاك عند حد معين ، أى قبل أن تصل المنفعة الحدية إلى الصفر . ولندرس الآن سلوك كروزو إزاء ظاهرة الندرة .

لنفرض أن الجزيرة التي يعيش عليها كروزو تفيض بالمواد الأولية التي وإن كانت لاتصلح بحالتها الطبيعية لإشباع حاجة من حاجات كروزو إلا أنها يمكن أن تعد للاستهلاك ببذل شيء من المجهود ، ولنفرض أن كروزو لا يستطيع أن يبذل من المجهود ما يكفي لإعداد جميع الأشياء التي هو في حاجة إليها . ولما كنا إزاء أنواع عدة من الطيبات ، فلنفرق بينها تبعاً لخواصها ولنعط لكل نوع اسماً نعرفه به منذ الآن . فلدينا أولاً طيبات الاستهلاك وهي التي يرغب فيها كروزو لقدرتها على إشباع حاجاته ، ولنسمها طيبات الطبقة الدنيا على اعتبار أنها أدنى الطيبات من نفس الإنسان ولدينا طيبات الطبقة العليا ، وهي التي لا يرغب فيها كروزو لقدرتها في ذاتها على إشباع حاجاته ، وإنما لضرورتها لصنع طيبات الطبقة الدنيا . ولقد فرضنا أن كروزو لديه من طيبات الطبقة العليا ما يفيض عن حاجته إلا فيما يخص العمل أو الجهد اللازم بذله لاعداد ما تفيض به الجزيرة من مواد لاغراضه الاستهلاكية . ويطلق البعض على هذين النوعين ، طيبات الاستهلاك وطيبتات الانتاج أو عوامل أو أدوات الانتاج ، وسوف لا نتقيد فيما يأتي بتسمية دون أخرى .

ومن الواضح أن طيبات الانتاج وإن لم يعتبرها كروزو نافعة في ذاتها ، إلا أنها تستمد صفة المنفعة من توقف إنتاج سلع الاستهلاك النافعة عليها ، إذن فلطيبتات الانتاج « منفعة مشتقة » ، ولما كان العمل فقط هو النادر بينها ، فسوف نركز اهتمامنا في دراسة سلوك كروزو إزاءه .

تبعاً للفروض المقدمة ، تنحصر موارد كروزو الاقتصادية في عدد محدود من وحدات الجهد^(١) المتجانسة ، التي في استطاعته أن يوجهها إلى أى استعمال شاء ، فما هى القاعدة التى ينتظر أن يسير عليها كروزو في هذا التوجيه ؟ هل يوجهها كلها نحو إنتاج الطعام ؟ إنه بلا شك فاعل هذا لو أن المنفعة الحدية لكمية الطعام التى تستغرق إنتاجها كل ما في طاقة كروزو من جهد ، أكبر من منفعة أى شيء آخر يمكن إنتاجه ببعض ذلك الجهد ، ولكن في اللحظة التى يشعر فيها كروزو أنه يستطيع إنتاج شيء آخر — مثلاً بعض الملابس — ذا منفعة أكبر من الطعام ، فإنه يحول بعض وحدات الجهد نحو إنتاج الملابس ، بحيث تتساوى المنفعة الحدية لكل من كمية الطعام وكمية الملابس المنتجة ، أى بحيث تكون الإنتاجية الحدية لعمله في إنتاج الطعام مساوية للإنتاجية الحدية لعمله في إنتاج الملابس ، لأنه إذا لم يفعل هذا فإنه لا يستطيع أن يجنى من موارده الاقتصادية — وهى في هذه الحالة وحدات الجهد التى يستطيع بذلها — أقصى محصول من المنفعة . ومن الواضح إنه إذا كانت كمية الجهد التى يستطيع كروزو بذلها من الكبر وعملية الإنتاج من اليسر — الأمر الذى يتوقف على خصوبة البيئة التى يعيش فيها كروزو — بحيث يحتمل أن تتعدد النواحي التى يستطيع كروزو أن يوزع عليها وحدات عمله ، فهو لن يستطيع أن يحصل على أحسن نتيجة إلا إذا اتبع في هذا التوزيع مبدأ الإنتاجية الحدية المتساوية .

(١) لأن المواد الطبيعية الأخرى كالأرض القابلة للزراعة وأخشاب الغابة والماء ... الخ متوفرة لديه — بالفرض — ولا داعى للاقتصاد في استعمالها .

نفقة الإنتاج ضابط لتوزيع الموارد المحددة الكمية:

فإذا لم يتبع كروزو هذا المبدأ ، وأقدم على نقل وحدة من الجهد من استعمال إلى استعمال آخر ، كانت المنفعة المكتسبة أقل من المنفعة المضحاة ، أو بعبارة أخرى تصبح نفقة إنتاج كمية الطيبات الإضافية أكبر من منفعتها ، وذلك لأن إنتاج كروزو لتلك الكمية الإضافية كلفه تضحية فرصة الحصول على الطيبات الأخرى التي كان ينتجها بوساطة وحدة العمل التي نقلها من الاستعمال القديم ، الذي كان يكفل تحقق مبدأ الإنتاج الحدى المتساوى لوحدات العمل .

نستنتج من هذا أن كروزو يستطيع أن يحصل من موارده المحدودة الكمية على أحسن نتيجة اقتصادية عندما يوزعها على الاستعمالات البديلة بحيث تتساوى منافعها الحدية ، وأن هذا الشرط يتحقق عندما تتساوى الإنتاجية الحدية لوحدات هذه الموارد ، وأن هذا يكون معناه أن المنافع الحدية مساوية لنفقة إنتاجها ، وأن نفقة الإنتاج في هذا المعنى ما هي إلا الفرصة المضحاة .

هل نمة معنى آخر لنفقة الإنتاج؟

لنفرض أن الجهد الذى يستطيع كروزو بذله لا حده ، بمعنى أنه رغم ما يكلفه الجهد من ألم ومشقة إلا أنه قادر دائماً على بذل مجهود جديد لإنتاج منافع إضافية فعلى أى أساس يتخذ كروزو قراراته من حيث مقدار ما يبذل من جهد ومن حيث الناحية التي يستخدم فيها ذلك الجهد؟ ومن الواضح أنه مادامت كمية الجهد لا حدها ، فلا معنى لأن يشغل كروزو باله بمسألة توزيع الجهد على مختلف الاستعمالات البديلة ، لأنه سوف يستطيع توجيه عمله نحو جميع الاستعمالات إن عاجلاً وإن آجلاً ، وتنحصر مشكلة الاختيار هنا في

أى الاستعمالات يقدم وأنها يؤجل ، أما من حيث كمية الجهد الذى يبذله فى الإنتاج بوجه عام ، فما دمنا لم نفرض أن العمل لا يعنى ألماً ولا مشقة لكروزو فإنه يمكننا تصور كروزو موازناً بين مشقة العمل اللازم القيام به لإنتاج شىء معين والإشباع المنتظر من استهلاك هذا الشىء ، وحيث أن الألم الناجم من العمل يتزايد بتزايد الجهد المبذول ، بينما منفعة الشىء الذى هو ثمرة الجهد تناقص بتزايد الكمية المستهلكة ، فسوف يقف كروزو عند الحد الذى يشعر فيه أن الإشباع المنتظر الحصول عليه من استهلاك شىء معين لا يبرر الألم الذى لا بد من تحمله لإنتاج ذلك الشىء ، وبعبارة أخرى سوف نرى كروزو منتجاً من كل شىء حتى الحد الذى تتوازن عنده منفعة وحدة المنتجات بالألم الناجم عن العمل المبذول فى إنتاج هذه الوحدة .

وفى هذه الحال تكون نفقة إنتاج شىء معين عبارة عن الألم الناجم من الجهد المبذول فى إنتاج ذلك الشىء . ولا غبار على هذا القول ما دمنا نسلم بالفرض المبني عليه ، وهو أن كمية الجهد التى يمكن لإنسان بذلها غير محدودة وأنه لا فرق هنا بين الجهد وبين الطيبات الحرة إلا الألم الناشئ من بذل الجهد . ولأول وهلة يلوح ذلك الفرض مستبعداً ، فلإنسان العادى قدرة على العمل محدودة ، إذ مهما كان أثر الاستعداد النفسانى وقوة الإرادة ، إلا أن الجهد المستمر عقلياً كان أو عضلياً يؤثر فى بعض الغدد فيجعلها تفرز مادة تؤذى عضلات الجسد ، ولا يمكن أن تبرا العضلات من أثر هذه الإفرازات السامة إلا إذا ركن الإنسان للراحة مدة كافية . لذلك لا يستطيع الإنسان فى أثناء فترة معينة من الزمن أن يبذل إلا كمية معينة من الجهد ، وقد تختلف هذه الكمية من إنسان لآخر ولكنها ذات حد أقصى بالنسبة لكل إنسان على حدة . وفى حدود هذه الطاقة التى يفرضها تكوين الإنسان الطبيعى ، لن يكون أساس الاختيار هو المفاضلة بين منفعة ما يمكن أن ينتجه مجهود معين ولذة الراحة التى يفوز بها هذا الإنسان لو لم يبذل هذا المجهود ، وإنما

ستكون المفاضلة بين منافع مختلف الطيبات التي يمكن إنتاجها ببذل مقدار معين من الجهد .

على أن هذا لا يمنعنا من أن نتصور كروزو بادئاً بتقرير كمية الجهد التي ينوى بذلها في إنتاج الطيبات عموماً ، وبعبارة أخرى كمية الجهد التي ينوى بذلها للحصول على مستوى معيشة معين ، وأنه يقرر هذا نتيجة للموازنة والمقارنة بين أفضلية التمتع بارتفاع معين في مستوى معيشته والتمتع بقسط معين من الراحة ، ويمكننا هنا أن نعتبر أن « حد السواء » في هذا الصدد ، هو ذلك الوضع الذي يتساوى فيه (في نظر كروزو) مقدار التمتع بالراحة بمقدار التمتع بارتفاع معين في مستوى المعيشة ، بحيث لا يرى كروزو تضحية بعض الراحة لرفع مستوى معيشته ولا تضحية بعض الطيبات لزيادة قسطه من الراحة . وبعد اتخاذ قرار في هذا يبدأ في توزيع وحدات الجهد التي اتوى بذلها على الاستعمالات البديلة ، بحيث تتساوى إنتاجياتها الحدية ، وبالتالي حيث تكون المنافع الحدية مساوية للنفقات الحدية أي لمنافع الأشياء التي ضحى بفرص الحصول عليها ، ومن بينها المنفعة الحدية للراحة التي ضحى بها .

تلخيص :

وعلى هذا فجملة الموقف هي أن كروزو في حالة معينة من حالات التفضيل بين لذة الراحة ولذة التمتع بالطيبات الاقتصادية ، وفي حالة معينة من حالات التفضيل بين مختلف الطيبات ، وفي بيئة اقتصادية معينة — ذات درجة معينة من الشح أو الوفرة — وبفرض معرفته لطرق إنتاج معينة سوف يبذل كمية معينة من الجهد وسوف يوزع هذه الكمية توزيعاً معيناً يعطيه كميات معينة من أنواع معينة من الطيبات . ويتبع ذلك أن يكون لكروزو معدل إحلال معين ، يبين ما يرضى به من وحدات إحدى الطيبات بديلاً لوحدة من متاع آخر .

ويتغير معدل الاحلال كما يتغير توزيع الجهد وكميته إذا تغير ميزان تفضيل كروزو وإزاء مختلف الطيبات أو إزاء الراحة أو تغيرت بيئته الاقتصادية فأصبحت أكثر شحاً أو أكثر وفرة ، أو اهتدى إلى طرق إنتاج جديدة أكثر كفاية في ناحية أو أخرى من نواحي الانتاج . فأى تغيير في إحدى هذه الاعتبارات أو في بعضها أو فيها كلها يستدعى تغييراً في سلوك كروزو حتى يهتدى إلى وضع تتوازن فيه المنافع الحدية للطيبات التى ينتجها ، ومن جهة أخرى تنساوى فيه الانتاجية الحدية لوحدات الجهد الذى يبذله ، فلا يشعر بحاجة لزيادة إنتاجه للطيبات على حساب راحته ، ولا بزيادة إنتاجه لشيء على حساب إنتاجه لشيء آخر .

- ٤ -

القيمة الطبيعية :

ونحن إذا تأملنا طبيعة هذا السلوك الذى تصورناه ، وجدنا أنه لا يخرج عن كونه عملية تقويم أو تقدير مستمرة . فروبصن كروزو لكي يحصل على أقصى مقدار من الرفاهية من موارده الاقتصادية لا يبنى عن تقدير حاجاته مقارناً بينها من حيث الشدة والإلحاح ، وهو لا ينفك يحصى موارده التى يعظم قدرها فى نظره أو ينحط تبعاً لشدة أو ضعف الحاجات التى يمكن أن تشبعها هذه الموارد ، وتنجلي عملية التقدير والمقارنة والإحصاء بعد طول التجربة وبعد كثير من الخطأ والإصابة عند تحديد « قيمة » لكل من الطيبات والموارد التى تكون محور سلوك كروزو الاقتصادى .

فبينما لا يكون للطيبات الحرة قيمة فى نظر كروزو لأنها خارج عملية « الاقتصاد » ، بمعنى أنها ليست محلاً للاختيار والتدبير ، بل يأخذها كروزو قضية مسلماً بها فيستهلك منها بلا وعى ما شاء ومتى شاء وأنى شاء ، نجده

يصطنع الحذر في استهلاك الطيبات الاقتصادية ، فوحدة الطيبات العليا تتمتع في نظر كروزو بمنزلة أو بقيمة تتناسب والمنفعة الحدية للشيء الذي يمكن أن تحول إليه والصالح لإشباع رغبة من رغبات كروزو ، فهي قيمة مشتقة غير أصيلة .

فلا العمل ولا غيره من أدوات الإنتاج المحدودة الكمية يمكن أن يكون لها قيمة إلا بقدر لزومها لإنتاج طيبات ذات منفعة ، أى طيبات لازمة لإشباع حاجات الانسان الطبيعية . لذلك يسمى الاقتصاديون هذه القيمة بالقيمة الطبيعية ، لأن مصدرها هو تقديرات الفرد الشخصية المبنية على محاولته الحصول على أقصى إشباع لحاجاته الطبيعية ، التي لم يؤثر فيها نظم اجتماعية مصطنعة . فلقد رأينا كيف أن تعامل كروزو مع « الملك » ممكن من تغيير مجموعة طيباته الاستهلاكية ، وسوف نرى كيف أن نشوء السوق وقيام المبادلة بين الأفراد يؤدي إلى ظهور نوع آخر من القيمة لا يمت لتقديرات الأفراد الشخصية مباشرة وإن كان في الواقع نتيجة هذه التقديرات مجتمعة . كما سنرى أن هذه التقديرات تتأثر بعوامل اجتماعية عدة ، مثل تباين المقدرة الشرائية لدى الأفراد وخضوعهم لتقاليد وعادات مختلفة وتعرضهم للحملات الاعلانية على اختلاف صورها . لذلك تجيء القيم الناجمة عن هذه التقديرات وهي أقل ما تكون تعبيراً عن شدة حاجات الأفراد الطبيعية ، فهي على الأكثر قيم اجتماعية ، لا تمت لتقديرات الأفراد الشخصية إلا في القليل ولكنها في كثير من الأحوال نتيجة للنظم والعادات الاجتماعية السائدة .

ولقد أردنا بدراستنا لحياة روبنصن كروزو ، تلك الحياة التي تبدو جد بعيدة عن الواقع ، أن نحذر القارئ من الانخداع بمظاهر الحياة الاقتصادية الواقعية ، فيقبل قيم السلع المختلفة في الأسواق على أنها القيم الطبيعية التي لا حيلة للإنسان فيها . فإنه رغم تسمية النظام الاقتصادي الذي نعيش في كنفه بنظام الاقتصاد الفردي ، إلا أن معظم ما يجري في ظل هذا

النظام لا علاقة له بما تريده غالبية الأفراد، فنوع المنتجات وكمياتها وتوزيعها ونوع العمل الذى يقوم به الفرد ومقداره وقسطه من الراحة، كل هذا — إلى حد كبير — مفروض ولا خيار للأغلبية فيه. وإذا كان الأمر كذلك فما أبعد القيمة الاجتماعية عن القيمة الشخصية الطبيعية. وسنرى فى الفصل التالى طبيعة العلاقة بين هاتين القيمتين.

الفصل الرابع

القيمة الاجتماعية

— ١ —

القيمة الطبيعية والقيمة الاجتماعية :

قد يستنتج القارئ مما قيل في ختام الفصل السابق أننا نبغى أن نقلل من أهمية دراسة القيمة الاجتماعية ، ما دامت لا تعبر بالضبط عن تقديرات الأفراد الشخصية ، ولكننا إذا علمنا أن كل فرد من أفراد المجتمع مضطر إلى اعتبار القيمة الاجتماعية حقيقة واقعة ، لا يستطيع حياها إلا تنظيم ^(١) شئون استهلاكه وإنتاجه على ضوءها ، أدركنا أهمية دراسة القيمة الاجتماعية من الوجهة العملية .

زد على هذا أن تكوين المجتمعات واعتماد أفرادها في مبادلاتهم على وحدة للقيمة ، تجعل عملية التقدير في حد ذاتها ومن الوجهة الفنية البحتة — أى بصرف النظر عن العوامل التى تؤثر فيها مثل مقدار الدخل والإعلان والعادة — أكثر ضبطاً . ففرق بين حالة روبنسن كروزو عند محاولته تطبيق قانون الإشباع الحدى المتساوى وقانون الإنتاجية الحدية المتساوية ، وبين المستهلك والمنتج فى مثل مجتمعنا ، حيث لا يتطلب القانون الأول

(١) فى حالة غالبية الأفراد يقل استهلاكهم بوجه عام على السلع التى يرتفع سعرها فى السوق ويزيد استهلاكهم بوجه عام على السلع التى يهبط سعرها فى السوق ، وإذا كانوا منتجين يزيد إنتاجهم للسلع التى يرتفع سعرها ويقل إنتاجهم للسلع التى يهبط سعرها . وما سعر السلم فى السوق فى الواقع إلا قيمتها الاجتماعية .

من المستهلك إلا أن ينفق ما لديه من وحدات القيمة (أى ما لديه من قوة شرائية) بحيث تتساوى عنده منافع ما قيمته قرش من مختلف السلع ، وحيث لا يتطلب القانون الثانى من المنتج . إلا أن يساوى بين ما تنتجه الوحدة من عوامل الإنتاج التى يستخدمها ، وقيمة ما ينفقه للحصول على هذه الوحدة . ولا شك أن فرصة النجاح فى تطبيق هذين القانونين تكون أكبر عند توافر وحدة مناسبة لقياس القيم ، وعند سهولة تقسيم عوامل الإنتاج وطبيات الاستهلاك إلى وحدات صغيرة ، وكلا الشرطين معدوم فى اقتصاد روبنسن كروزو .

والقيمة الاجتماعية التى سندرس صفاتها وكيفية تكوينها فى هذا الفصل ظهرت نتيجة لتطورات اجتماعية هامة . فنظام الملكية الخاصة مصحوباً بنظام تقسيم العمل والتخصص فى ميدان الإنتاج أدى إلى ضرورة المبادلة بين الأفراد ، بينما نجم عن كثرة السلع وصعوبة المقايضة الالتجاء إلى واسطة للتبادل تكون وحدتها أساساً للعد والمحاسبة وبالتالي معياراً للقيم . ويصبح تعبير الناس عن قيمة شيء ما بما يساويه من وحدات قياس القيمة المتفق عليها ، وبهذا تتحدد قيمة ذلك الشيء بالنسبة لقيم الأشياء الأخرى التى تقدر هى أيضاً بكذا من وحدات قياس القيمة الذى يسمى نقوداً . ونفهم من ذلك أن القيمة مثل المنفعة نسبية غير مطلقة ، فالنقود تعبر عن قيمة شيء ما بالنسبة لقيم الأشياء الأخرى .

وقد رأينا أن القيمة الطبيعية لشيء ما فى نظر شخص معين تتوقف على منفعة ذلك الشيء لدى هذا الشخص فهى قيمته فى الاستعمال . ولكن عندما تتوافر فرصة المبادلة ، تكتسب الطبيات قيمة جديدة هى قيمتها فى المبادلة ، كذلك تكتسب الطبيات صفة جديدة ، فبينما كان إنتاجها بقصد الاستهلاك وإشباع حاجات الإنسان مباشرة ، إذا به يصبح بعد ظهور نظام المبادلة مقصوداً به الاتجار والكسب من وراء إشباع حاجات الغير ، لذلك نفضل

أن نخصص لفظ سلع لندل بذلك على النوع الأخير ، ولذا سيكون حديثنا منذ الآن منصّباً على السلع .

ويقبل الإنسان على مبادلة ما في حوزته من السلع بغيره بما في حوزة الغير ، عندما ترجح القيمة الاستيعالية لما في حوزة الغير القيمة الاستيعالية لما في حوزته . ويمكن أن نطلق على قيمة الشيء الاستيعالية عند استبداله القيمة التبادلية الشخصية ، وهي تتوقف على العلاقة بين القيمة الاستيعالية للشيء المرجو حيازته والقيمة الاستيعالية للشيء المرجو التخلص منه . وتلك هي الاعتبارات التي كانت تضبط عمليات المفاضلة قبل ظهور النقود وتوسطها في المبادلة .

ومنذ أن شاع استخدام النقود ، أصبح الناس يستبدلون النقود التي أمسوا يعتبرونها قوة شرائية عامة ، بما يتخصصون في إنتاجه من السلع ، التي هي في نظرهم قوة شرائية خاصة ، فإذا حصلوا على القوة الشرائية العامة بدلاً من القوة الشرائية الخاصة ، بدأوا ينفقونها على شراء طيبات الاستهلاك التي هم في حاجة إليها . وبعبارة أخرى يحصل الناس في الوقت الحاضر على دخل في صورة نقود ، إما بإنتاج سلع وبيعها وإما بتقديم خدمات ، ثم يحولون هذا الدخل النقدي إلى دخل حقيقي قوامه طيبات الاستهلاك والخدمات التي هم في حاجة إليها .

ولما كان الإنسان الرشيد يحاول دائماً الحصول على الأهم قبل المهم وعلى المهم قبل قليل الأهمية ؛ اتضح لنا أنه كلما زاد دخل المرء النقدي قلت شدة الحاجات التي يحاول إشباعها بوساطة الزيادة في دخله . لذلك يمكن القول إن قانون تناقص المنفعة الذي رأيناه ينطبق في حالة وحدات السلعة الواحدة ينطبق أيضاً في حالة وحدات الدخل النقدي للإنسان .

فكلما اشتدت حاجة المرء إلى وحدات دخله ، قل ما هو في استعداد للتنازل عنه للحصول على سلعة ما ، ولهذا تتغير القيمة التبادلية الشخصية للسلع عكسياً مع المنفعة الحدية للدخل . فإذا فكر صاحب الملايين مرة

عند شرائه سيارة مثلاً فكرت أنا ألف مرة ، وهذا طبعاً بفرض أن صاحب الملايين لم تنشأ بينه وبين ملائنه علاقة ود تسمو بها عن اعتبارات المنفعة العادية .

أما العلاقة بين القيمة التبادلية الشخصية والقيمة الاستيعالية لسلعة ما فهي طردية ، بمعنى أنه كلما ارتفعت في نظري القيمة الاستيعالية لشيء ما ، ارتفعت لدى أيضاً قيمته التبادلية الشخصية ، ومن أجل هذا كان للتفاوت الكبير في الدخول النقدية للأفراد أثر خطير في اشتقاق القيمة التبادلية الشخصية من القيمة الاستيعالية الشخصية ، وأصبحت أسعار السلع في السوق لا تتم عن حقيقة حاجات الناس لتلك السلع بقدر ما تتم عن مقدار دخول مشتريها ، وإلى هذا الحد يكون جهاز الثمن مضللاً لعملية الانتاج ، إذا نظرنا إليها بوصفها وسيلة لإشباع حاجات البشر الحقيقية تبعاً لأهميتها . وفيما يلي إيضاح ذلك .

— ٢ —

جهاز الثمن :

يطلق على مجموع الأوضاع والظواهر الاقتصادية التي نعيش وتعيش غالبية الأمم في كنفها ، نظام المشروعات الرأسمالية الحرة ، ، وميزة هذا الوضع أو علامته الرئيسية هي حرية المنتجين من حيث نوع وكمية ما يتخصصون في إنتاجه من السلع ، وحرية المستهلكين — قلت أو عظمت — في اختيار نوع وكمية السلع المفضلة لديهم . ولا رائد للنتجين — في ظل هذا النظام — إلا الكسب الخاص من وراء إشباع حاجات المستهلكين ، فليس من موجه يوعز للنتجين بإنتاج سلع معينة وبالكف عن إنتاج سلع أخرى ، وليس هناك من مشرف (١) يوجه الاستهلاك فيزيده في ناحية ويحدد منه في ناحية أخرى ،

(١) ولو أن هذا التوجيه هو بيت القصيد من الحملات الاعلانية . كما وأن للعادة والتقاليد الاجتماعية أثراً توجيهياً هاماً يحدد كثيراً من أنواع الاستهلاك الشخصي والجماعي .

أو من سلطة تقرر مصير العمل فتزيد عدد المشتغلين بحرفة ما وتقل من عددهم في حرفة ثانية ، أو من هيئة توزع أدوات الانتاج على نواحيه المتعددة . ولكن رغم هذا ففي كل دقيقة وفي كل يوم وفي كل عام تتخذ ملايين القرارات في كل هذه الشؤون الخطيرة التي يتوقف عليها كيان المجتمعات وسعادة الأفراد ، والمرشد العام في كل هذه القرارات هو الثمن ، فإذا كانت حياتنا الاقتصادية الاجتماعية تنطوي على شيء من النظام ، فصدر هذا النظام هو جهاز الثمن ، وكثير من مزايا وعيوب نظامنا الاقتصادي يرجع إلى مزايا وعيوب جهاز الثمن . وإذا أردنا أن نفهم كيف تتم القرارات الخطيرة التي أشرنا إليها وجب علينا أن نفهم كيف يعمل جهاز الثمن .

فنحن نعرف جميعاً معنى قول البائع أن السلعة ١ ثمنها ٥ قروش والسلعة ٢ ثمنها ١٠ قروش والسلعة ٣ ثمنها ٣٠ قرشاً ، فما هذه الأرقام إلا إشارة لمقدار القيمة الاجتماعية لكل من السلع ١ ٢ ٣ . بمعنى أن المجتمع الذي نعيش فيه وتباع فيه هذه السلع ، سواء لديه استهلكنا وحدة من السلعة ١ أو ثلاث وحدات من السلعة ٢ أو ست وحدات من السلعة ٣ . وبعبارة أخرى إن مركز السلعة ٣ في سلم تفضيل المجتمع — إذا أمكن أن نتصور أن للمجتمع سلم تفضيل — أعلى من مركز السلعة ٢ ومركز هذه أعلى من مركز السلعة ١ ، ولهذا يريد المجتمع منا أن يكون استهلاكنا للسلعة ٣ بمقدار أقل من استهلاكنا للسلعة ٢ واستهلاكنا للسلعة ٢ أقل من استهلاكنا للسلعة ١ . فالثمن هو وسيلة للحد من كمية المستهلك من السلع ، وارتفاعه معناه ضرورة زيادة الحد من الاستهلاك ، وهبوطه معناه السماح بزيادة الاستهلاك .

كذلك إذا وجدنا أن الطبيب في استطاعته بيع ساعة من عمله بمبلغ جنيهين وأن المحامي في استطاعته بيع ساعة من عمله بمبلغ جنيه وأن النجار

في استطاعته بيع ساعة من عمله بعشرة قروش ، فسوف تدلنا هذه الأرقام على مركز عمل الطبيب والمحامي والنجار في سلم تفضيل المجتمع ، وفي الوقت نفسه نقصر في استخدام مهارة كل من الطبيب والمحامي والنجار على ما يتناسب والثلث المنتظر منا دفعه لكل منهم ، ويسمى الثمن الذي ندفعه في هذه الحالة أجراً .

وكذلك للأرض ثمن ، وثلث الأرض قد يكون مقابل حق استعمالها فترة من الوقت (سنة أو أقل أو أكثر) ، ويسمى الثمن هنا إيجاراً ، وقد يكون مقابل حق استعمالها والتصرف فيها بصورة دائمة . وفي كلا الحالتين يكون الثمن حائلاً دون الإسراف في استعمال الأرض . ولا يختلف الأمر بالنسبة لرأس المال سواء كان « سائلاً » في شكل نقود أو ثابتاً في شكل آلات أو مبان أو غير هذا من أدوات الإنتاج ، وفي هذه الحال أيضاً قد يكون الثمن مقابل حق استعمال المال فترة من الوقت أو بصورة دائمة ، فيمكنك أن تدفع إيجاراً نظير الانتفاع بمبنى أو بآلة مدة معينة ، ويمكنك أن تدفع ثمن المبنى أو ثمن الآلة فيكون لك حق الانتفاع بهما بصورة دائمة .

ويسمى ثمن استعمال رأس المال السائل أى النقد « سعراً فائدة » ، وهو عادة ثمن الانتفاع بمائة جنيه لمدة عام واحد .

وتؤدي جميع هذه الأثمان إلى الحد من كمية المستهلك أو المستخدم من هذه السلعة أو تلك ، إذ لا يمكن أن يكون هناك ثمن إلا للنادر من السلع أى ما تزيد الكمية المطلوبة منه عن الكمية المتاحة منه للمجتمع ، فإحدى وظائف الثمن إذن هي قصر المطلوب من سلعة ما على الموجود منها .

ولكن كيف يؤدي الثمن هذه المهمة الضرورية ؟ لقد رأينا أن قيم السلع الاجتماعية يعبر عنها بكذا من وحدات النقود ، وللحصول على سلعة ما يجب أن نقدم للبائع عدداً معيناً من الوحدات ثمناً لها ، وقد ذكرنا في القسم الأول

من هذا الفصل أن أفراد المجتمع يبيعون مالههم من سلع سواء كانت خدمات أو أشياء ، فيحصلون على قيمتها الاجتماعية عدد كذا وحدات من النقود التي وصفناها بأنها قوة شرائية عامة ، وذلك هو ما أطلقنا عليه دخلاً نقدياً ، وسواء كبر أو ضؤل هذا الدخل فهو في النهاية محدود ، وانفاق بعضه لشراء بعض السلع يعنى التضحية بفرص شراء سلع أخرى ، فللحصول إذن على أقصى منفعة إجمالية للدخل يجب أن يقتصر صاحبه على شراء السلع الأكثر نفعاً لديه ، وأن يوزعه على هذه السلع بحيث تتساوى عنده منفعة ما تشتره وحدة الدخل الحدية المنفقة على كل من تلك السلع .

يترتب على هذا أنه كلما زدنا مشترواتنا من بعض السلع وكلما ارتفع ثمن السلع التي نشترها قلت قدرتنا على شراء سلع أخرى ، وحيث أن أصحاب الدخول يحاولون دائماً الحصول على أقصى قدر من المنفعة من دخولهم ، فهم لن يسرفوا في شراء أية سلعة . وإن فاق تفضيلهم لسلعة معينة تفضيلهم للسلع الأخرى واشتروا منها كميات غير عادية ، فسيحرمون من القوة الشرائية التي كان يمكن أن ينفقوها في شراء سلع أخرى . وبهذا يعوض المجتمع عما فقده من السلعة الأولى بتوافر السلع الأخرى لديه .

على أن جهاز الثمن لا يقف عمله عند إيقاف المستهلكين في مشترياتهم عند حد ، بل يتعدى ذلك إلى ما هو أجل وأنفع ، فشدة الإقبال على سلعة ما يرفع من ثمنها في العادة — كما سنرى بعد — فتزداد أرباح بائعيها ثم منتجاتها ، الذين يزيدون كمية المنتج من هذه السلعة رغبة منهم في زيادة أرباحهم ، وإذا استمر الارتفاع في ثمن هذه السلعة عن مستواه القديم ، أقبل على إنتاجها منتجون جدد ، وثمة تئيجتان هامتان لهذا الاتجاه من جانب المنتجين : زيادة الكمية المعروضة من السلعة التي ارتفع ثمنها ^(١) سوف

(١) إذا كانت السلعة مما لا يمكن زيادة كميتها كالعاديات والآثار الفنية القديمة ، فسوف يستمر ارتفاع ثمنها حتى يوقف الطلب عند حد ، أما إذا كانت السلعة موضع احتكار ، فقد =

يؤدي إلى وقف هذا الارتفاع وربما إلى انخفاض في الثمن ، ومعنى هذا أن جهاز الإنتاج قد راعى رغبات المستهلكين وزاد من كمية السلعة المفضلة عندهم . والنتيجة الثانية هي أن توسع المنتجين السابقين في إنتاج السلعة ودخول منتجين جدد في هذا الميدان ، لا بد وأن يؤدي ^(١) إلى سحب بعض عوامل وأدوات الإنتاج من نواحي أخرى ، فتقل كمية المنتج من السلع الأخرى التي قل الطلب عليها نسبياً ، وأما إذا كانت تلك العوامل والأدوات غير موظفة فقد تم استخدامها الآن في إنتاج ما يرغب فيه جمهور المستهلكين . ولا ريب أن النتيجتين على غاية من الأهمية وكلاهما يحقق الصالح العام ، بمعنى أنهما يؤديان إلى حسن توزيع موارد المجتمع على ضوء تفضيلات أفراده ^(٢) .

ويشيد كثير من الاقتصاديين بهذه المرونة التي يكسبها جهاز الثمن لنظامنا الاقتصادي ، زاعمين أنها كانت سبباً في تقدم فنون الصناعة ، وتوسيع نطاق الإنتاج ، وأنها جعلت من الميسور أن نعم تطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل — بما ينطوي عليه من إحكام روابط التعاون الاجتماعي في ميدان الإنتاج — وأن نحتفظ في الوقت نفسه للأفراد بحرية الاختيار من بين عدد كبير من السلع بصفقتهم مستهلكين ، ومن بين أنواع عدة من الحرف والمهن بصفقتهم عمالاً ومنتجين .

والحق أن جهاز الثمن لا غبار عليه من الناحية الفنية ، وقد يكون كثير من الخير الذي أصاب العالم في الميدان الاقتصادي في خلال القرنين الماضيين

= يرى المحتكر أن من صالحه زيادة الانتاج ، وإذا لم يفعل وعرف جمهور المستهلكين أن الزيادة ممكنة فقد يؤدي سخطهم إلى القضاء على الاحتكار أو تدخل الحكومة لتعيين كمية الإنتاج ، ومع هذا فما قيل أعلاه ينطبق على غالبية السلع ذات الأهمية الاجتماعية .

(١) بفرض أن عوامل الإنتاج كانت في حالة توظيف كامل .

(٢) بفرض أن تنفيذ رغبات الأفراد — أيأ كانت — أمر مرغوب فيه اجتماعياً ، وبفرض أن فرص الأفراد للتعبير عن تفضيلاتهم متساوية .

راجعاً إلى طبيعة هذا الجهاز ودورانه بسهولة وكفاية تكفلان سرعة انتقال تفضيلات وتقديرات المستهلكين إلى المنتجين عن طريق تقلبات الائتمان في السوق ، فيسلك المنتجون الطريق التي تنسجم وهذه التقلبات وبالتالي تنفذ رغبات المستهلكين . وسوف يتضح لنا في القسم التالي كيف تتكون وتقلب الائتمان في السوق ، وإلى أي حد يمكن اعتبار الائتمان ترجيحاً صادقاً لرغبات الأفراد المتعاملين .

— ٣ —

تكوين الثمن في السوق :

ليس الغرض من هذه الدراسة وصف ما يجري في كل سوق أو تحليل ما يدور في كل متجر ، لأن هذا الأمر مهما كان شيقاً ومفيداً إلا أنه ليس أقرب السبل لفهم كنه القوى الدائمة والاتجاهات الثابتة التي لا تفتأ تؤثر في محيطنا الاقتصادي فتكسبه لونه المألوف وتسير بآلة المبادلة والإنتاج على وتيرتها المعهودة . وديدن القوى الكبرى المهيمنة على شئون هذا العالم المتواضع في المظهر والاستخفاء وراء الحجب الكثيفة ، حتى لنكاد نعجز عن رؤياها ، فنسأها ، ولكنها لا تنسانا ولا يلبث مخبرها الخطير أن يكذب مظهرها الحقير . أنظر قوة الحياة في الإنسان والحيوان والنبات والجراثيم ، هل تراها ؟ وقوة الجاذبية ، وقوى الشر والحرية والتقدم ، ثم قوة مبدع القوى جميعاً ، ألم تنكر ويستخف بها ؟ ولكن هل هان من أجل ذلك أثرها أو بطل عملها ؟

لنرفع إذن الحجب ولندرس قوى الطلب والعرض عارية ، حتى إذا عرفنا طبيعة تكوينها ، أصبحنا وفي وسعنا تتبع حركاتها وسكناتها مهما كان عليها من أردية . وصورة السوق التي ستطالعنا هنا فرضية مبسطة ، إذ ليس هذا مجال الدراسة التطبيقية لأسواق واقعية معينة .

وعناصر صورتنا هي عدد كبير من الناس يرغبون في شراء سمك «بوري» ، وعدد كبير من المشتغلين بصيد السمك البوري ، مع كل منهم كمية من هذا النوع من السمك وجميع السمك طازج ومن حجم واحد ، وكل سمك قد ترك وراءه ما يكفيه ويكفي أسرته طعاماً ليوهمهم ، فإذا فرضنا أن السمك المعرض طازج ، وأن السماكين لا يملكون «ثلاجات» فهم مضطرون للتخلص من السمك بأي ثمن ، ولكنهم ليسوا من البله بحيث يعلنون هذه النية لجمهور المستهلكين. ومن جهة أخرى لا يعلن المستهلكون عن أقصى سعر يقبلون الشراء على أساسه ، لأن ذلك هو قيمة السمك التبادلية الشخصية لديهم ، وهي تتوقف كما قلنا على القيمة الاستيعالية للسمك عندهم — أو منفعته — مقارنة بالقيمة الاستيعالية أو منفعة وحدات الدخل أو النقود التي سوف يدفعونها ، ومنفعة النقود في هذا المعنى مشتقة طبعاً من منافع الأشياء الأخرى التي كان يمكن للمستهلكين أن يحصلوا عليها بدلاً من السمك . وبعبارة أخرى يتوقف «سعر الطلب الشخصي» لكل شار على سلم تفضيله الخاص ، الذي يتوقف بدوره على ذوقه الخاص ومقدار موارده أو دخله . والشاري لا يعلن هذا السعر للبائع أملاً في حصوله على السلعة بسعر أحط .

وفي هذه الظروف قد تعقد صفقات بأي سعر يقبله بعض الشارين ، ولا بد أن يكون هذا السعر أقل من — أو على الأكثر مساوياً — لسعر الطلب الشخصي للشاري . ومن المحتمل أن تتم صفقات أخرى بهذا السعر ، يكون فيها الشارون أولئك الذين يقل هذا السعر عن سعر طلبهم الشخصي أو يساويه ، ويتنحى عن الشراء كل أولئك الذين يقل سعر طلبهم الشخصي عن ذلك السعر السائد . وما دام هناك شارون بذلك السعر فلن يجد الشارون ذووا سعر الطلب الأدنى من يبيع لهم بسعر أقل . ولكن إذا لاحظ الشارون أن البائعين يتنافسون بشدة على البيع بهذا السعر ، أو إذا وجد بعضهم بائعاً مستعداً للبيع بسعر أقل ، خوفاً من تشبع الشارين قبل أن يتمكن من بيع

سمكه ، أو إذا اكتفى الشارون ذوا سعر الطلب العالى بما اشتروه ولم تنفذ كمية السمك المعروضة فى السوق ، فلا بد — فى جميع هذه الحالات الثلاث — من هبوط السعر عن مستواه الأول .

ويؤدى هذا الهبوط إلى ظهور طبقة أخرى من الشارين ، أولئك الذين يتساوى سعر طلبهم الشخصى مع السعر الجديد أو يعلوه ، ومن ناحية أخرى قد يقبل من كانوا قد اشتروا بعض السمك بالسعر الأعلى على شراء كمية أخرى بالسعر الأحدث الجديد ، لأنهم يفضلون إنفاق نقودهم فى شراء السمك على إنفاقها فى ناحية أخرى عندما تكبر كمية السمك التى يمكنهم شرائها بوحدة الدخل ، وبعبارة أخرى أن معدل الإحلال الخاص بهم قد تعدل فى صالح استهلاك السمك نتيجة لرخصه ، أى نتيجة لزيادة منفعة القرش الحدى المنفق على السمك ، نظراً لزيادة كمية السمك التى أصبح يشتريها هذا القرش .

ويطلق الاقتصاديون على هذه الظاهرة الأخيرة « قانون الطلب » لأنها ظاهرة تكاد تكون عامة ، إذ يندر أن ينخفض سعر شىء دون أن تزداد الكمية المشتراة منه بالسعر الجديد ، ويرجع ذلك — كما رأينا فى حالة السمك — إلى أن أسعار الطلب الشخصية تتفاوت بين الأفراد ، ويمكن ترتيبها فى سلم فكل انخفاض فى السعر يظهر طبقة جديدة من المشتريين الفعليين ، وفى الوقت نفسه ونظراً لقانون تناقص المنفعة الحدية أو قانون الإحلال الحدى المتزايد ، تتناقص المنفعة الحدية للسلعة بزيادة الكمية التى تتوافر للإنسان منها فهو لا يرغب فى الاستزادة منها إلا نظير تضحية أقل وبمعنى آخر إلا على أساس سعر أحت . وهذا هو معنى تزايد الإحلال الحدى ، فكمية السمك التى تحل محل القرش الحدى قد زادت بانخفاض سعره . ولنكتف بهذا القدر مؤقتاً فى شرح قانون الطلب .

ولنعد إلى سوق السمك ، حيث يحتمل أن نرى السعر متقلباً صعوداً أو هبوطاً تبعاً لشدة إقبال المشترين وتراخيمهم مقارنةً بإقبال البائعين وتراخيمهم ، فلا يستقر السعر إلا في المستوى الذي يجعل من الممكن بيع كل الكمية المعروضة .

ويسمى هذا السعر « بسعر المشتري الحدى » وهو سعر الطلب الشخصى لأقل الشارين إقبالا على الشراء يصل إليه المتعاملون في السوق لا نتيجة وعى وإصرار ، ولكن نتيجة لقوة العوامل الاقتصادية التى عددنا بعضها بصفقتها قوانين أو اتجاهات . والفرق بين المتعاملين في السوق والاقتصادى ، هو أن الأخير يعرف هذه القوانين ويستطيع تحليل علاقاتها وتفاعلها . فهو مثلاً يستطيع أن يقرر أن سعر المشتري الحدى هو السعر الذى لو وفق إلى معرفته سوق السمك فى أول افتتاحه لثبت حتى يتم بيع السمك ، أو على الأقل لما كان ثمة ما يدعو إلى الانحراف عنه طويلاً . وذلك لأنه لو انخفض السعر عن هذا الحد لأدى تهافت المشترين على السمك إلى رفع سعره ، لأن الكمية المعروضة في السوق لا تكفى إشباع الطلب بهذا السعر المنخفض . وكذلك لا يمكن أن يبقى السعر فى مستوى أعلى لأنه لا يمكن بيع السمك كله بهذا السعر ، وقد فرضنا أن البائعين يفضلون التخلص من سمكهم بأى سعر على أن يبقى لديهم بعض السمك فى نهاية اليوم ، إذ ليس لديهم ثلاث لحفظه ولا هم بحاجة إليه كطعام . وبعبارة أخرى ليس هناك ما يسمى « بسعر عرض شخصى » يقابل سعر الطلب الشخصى ، ويضع حداً أدنى لهبوط سعر البيع .

أما إذا كان هناك مثل هذا الظرف فإن الحال تختلف ولا يكون سعر طلب المشتري الحدى للكمية كلها هو الذى يعين السعر الذى يسود فى السوق ، أو بعبارة أدق ، يتجه نحوه سعر السوق ، لأن ذلك السعر قد يكون أقل من سعر عرض البائع الحدى . ولايضاح ذلك يمكننا تصور

بعض بائعي السمك عازمين على الاحتفاظ بسمكهم إذا لم يستطيعوا بيعه بسعر س على الأقل ، لأنهم يفضلون تملّحه مثلاً أو لأنهم يعتقدون إمكان بيعه في سوق أخرى بسعر س على الأقل ، ويمكننا تصور آخرين على استعداد للبيع حتى بسعر (س - ص) ولكن هذا هو حدهم الأدنى ، وقد يكون غيرهم على استعداد للبيع بسعر أقل من (س - ص) . على أن أحداً منهم لن يعلن في السوق عن سعر العرض الأدنى الذي لا يقبل البيع بأقل منه . كما وأن الشارين لا يعلنون عن سعر الطلب الأعلى الذي لا يشترون بأعلى منه . ومن الواضح أن أضعف البائعين مركزاً هو أعلام سعر عرض ، كما وأن أضعف الشارين مركزاً هو أحطهم سعر طلب .

وفي هذه الظروف قد يحدث أن يكون السعر الذي يضمن بيع كل الكمية المعروضة ، أعلى من السعر الذي يضمن شراءها ، بمعنى أنه وإن كان مساوياً لسعر عرض أضعف البائعين (أى أعلام سعر عرض) أو أعلى منه إلا أنه في نفس الوقت أعلى من سعر طلب أضعف الشارين (أى أحطهم سعر طلب) . ولما كانت الكمية التي سوف يشتريها هذا الأخير ضرورية ليتم شراء كل الكمية المعروضة ، فلا بد أن يبقى بعض السمك في هذه الحالة من غير بيع . وعلى هذا إذا قيل أن المشتري الحدى قد حدد سعر السوق ، فيجب ألا ننسى أن سعر العرض قد حدد الكمية المباعة بهذا السعر (أى سعر السوق) ، بل هو الذي حدد مركز المشتري الحدى . وذلك لأن المشتري الحدى في الحالة الأولى ، أى حين لم يكن للبائعين سعر عرض معين وحين كانوا مستعدين لبيع كل الكمية بأى سعر . وعلى هذا كانوا مضطرين لقبول سعر طلب هذا المشتري القليل الرغبة في الشراء أو القدرة عليه (أو كليهما) ، وإلا تبقى بعض السمك دون بيع ، هذا المشتري قد أصبح تحت الحد في الظروف الجديدة ، بعد أن أصبح للبائعين أسعار عرض معينة ، وارتفع مركز الحد بمعنى أن المشتري الحدى الجديد كان مشترياً فوق الحد

في الحالة الأولى لأن سعر طلبه كان أعلى من سعر طلب المشتري الذي سوف يخرج من السوق بلا سمك ، كما وأن البائع الذي سعر عرضه أعلى من سعر عرض البائع الحدى (أى الذى يتفق سعر عرضه وسعر السوق) سوف يخرج من السوق بسمكه غير مباع) .

نستنتج من كل هذا أنه مهما كان السعر الذى يبدأ التعامل فى سلعة على أساسه ، فهو لن يبقى ثابتاً إلا إذا كانت كمية السلعة التى يعرضها البائعون بهذا السعر مساوية للكمية المطلوبة بهذا السعر . فإذا كان السعر الذى افتتحت به المعاملات عال نسبياً فسرعان ما يصل الشارون ذووا سعر الطلب العالى إلى درجة النشبع ، ويبقى ثمة بائعون على استعداد للبيع بسعر أدنى . ولكي تظهر طبقة أخرى من المشترين لا بد من انخفاض السعر أولاً . وعلى الضد من هذا إذا جرت معاملات بسعر منخفض نسبياً ، كان المطلوب من السلعة أكبر من المعروض بهذا السعر ، واتجه السعر نحو الارتفاع . ولا يمكن أن يستمر التبادل طويلاً إلا بسعر تتساوى على أساسه الكمية المعروضة بالكمية المطلوبة ، ويسمى هذا السعر « سعر السوق العادى » وهو عبارة عن القيمة التبادلية الموضوعية لسلعة ما ، أو القيمة الاجتماعية للسلعة . وهو فى نفس الوقت سعر الطلب الموضوعى للسلعة . ويوصف سعر السوق (أو القيمة الاجتماعية) بأنه موضوعى تمييزاً له عن سعر الطلب وسعر العرض الشخصى (أو القيمة الشخصية) لأنه نتيجة تقديرات مجموع أطراف المبادلة ، وليس نتيجة تقدير شخص بالذات .

وأهمية تقديرات المشتري الحدى والبائع الحدى فى سوق ما ترجع إلى أن تقديراتها الشخصية هى التى تؤثر بصورة مباشرة فى سعر السوق صعوداً وهبوطاً ، لأنه إذا قدر المشتري الحدى فى سوق معينة أن السعر السائد أعلى مما يجب فإنه سوف ينسحب من السوق وتقل الكمية المطلوبة بمقدار ما كان يمكن أن يشتريه هذا الشخص ، فلا يلبث السعر أن ينخفض حتى يمكن بيع

الكمية التي كانت تباع بالسعر السابق ، ولكن هذا يعني أن سعر العرض الحدى قد انخفض ، فإذا لم يقبل البائع الحدى هذا الوضع ، فلا بد من انسحابه أيضاً من السوق ، ومعنى هذا نقص في الكمية المعروضة . وهكذا تؤثر تقديرات المشترين والبائعين الحدين في سعر السوق ، ويؤدي تغير السعر إلى تغير الكمية المعروضة والمطلوبة ، وبالتالي تغيير مركز الزوج الحدى بين المتعاملين .

— ٤ —

مفومات السوق العامة :

هذا الذى تصورنا حدوثه في سوق السمك ليس كله من وحي الخيال ، بل الواقع أن كثيراً منه لا يختلف عما يحدث في حلقات السمك وصلات المزايدات العامة وبدرجة أتم في حلقة سوق الأوراق المالية وسوق مينا البصل للقطن وأسواق الخضر والفاكهة والحبوب للبيع بالجملة . والخاصية الأساسية المشتركة لجميع هذه الأسواق هي سيادة سعر واحد للسلعة الواحدة في اللحظة الواحدة . ويشترط لتحقيق هذه الخاصية أن يكون المتعاملون على علم تام بما يتم من صفقات من حيث حجم الصفقات والسعر الذى تتم على أساسه ، ويغالى ممثلو المتعاملين في حلقة سوق الأوراق المالية في محاولتهم تحقيق شرط العلانية بحيث تكون النتيجة ألا تميز الإذن غير المتمرنة شيئاً مما يقال داخل الحلقة لشدة ما يحدث المتعاملون من جلبية وضواء .

ومن الفروض المبسطة في مثال سوق السمك الذى اتخذناه موضوعاً لدراستنا قولنا أن ثمة نوعاً واحداً من السمك يتعامل فيه في السوق ، إذ في الواقع أنه يوجد عادة أنواع كثيرة من السمك في المكان الواحد ،

فهل ننتظر أن يسود سعر واحد لجميع الأنواع ؟ من الواضح أن هذا لن يكون ، فأنواع السمك تختلف من حيث المذاق والجودة ودرجة الندرة وصعوبة الصيد ، ولذلك تنباين ظروف عرضها والطلب عليها وبالتالي أسعارها ، فسوق السمك إذن هى فى الحقيقة ومن الناحية الفنية عدة أسواق مجتمعة . وكذلك الحال فى سوق الأقطان والأوراق المالية والفاكهة .

فالسوق فى المعنى الفنى هى عبارة عن مجموع المتعاملين فى سلعة واحدة متماثلة وحداتها كل التماثل ، لاسيما من وجهة نظر المشترين ، بحيث أنهم عند تساوى سعر وحدات السلعة لا يفضلون وحدة على أخرى .

وتوافر هذا الشرط ضرورى لسيادة مبدأ وحدة السوق ، أى سيادة سعر واحد للسلعة الواحدة فى اللحظة الواحدة . على أنه يجب أن نذكر فى هذا الصدد أن ثمة معنى اقتصادياً هاماً للتقليد العامى الذى يتحدث عن سوق السمك وسوق الخضار وسوق الأوراق المالية بدلاً من التحدث عن سوق البورى وسوق البياض وسوق القرنيط وسوق الكرنب وسوق الأسهم الصناعية وأسهم المصارف وهلم جرا . وذلك لأن ظاهرة الإحلال هى أقوى ما تكون بين هذه المجموعات من السلع . واستقلال أسواقها بعضها عن بعض ليس مطلقاً بل نسبى إلى حد كبير ، فارتفاع ثمن البياض لا يمكن أن يستمر طويلاً دون أن يحل البورى محله فيرتفع ثمنه أيضاً . ويمكن قول ذلك عن مجموعات السلع الأخرى . ولو أننا حللنا علاقات الأسواق المختلفة بعضها ببعض لوجدنا أن خاصية الارتباط والتشابك بينها لا تقل أهمية عن خاصية الاستقلال . على أن ظاهرة الارتباط بين أسواق السلع لا تظهر إلا إذا تجاوزت تقلبات أسعار تلك السلع حدوداً معينة . أما بين هذه الحدود فظاهرة استقلال الأسواق هى الظاهرة المتغلبة ، وهى الظاهرة التى لا بد من توافرها لإمكان دراسة نتائج تفاعل قوى الطلب والعرض فى سوق معينة .

على أن تجانس وحدات السلعة المتجر فيها في سوق معينة لا يكفي لضمان يحقق وحدة الثمن ، فعلاوة على تجانس الوحدات يلزم أن يكون من المستطاع تنقل الطلب والعرض في أرجاء السوق دون تكبد شيء من النفقات . لهذا لا يمكن أن تكون هناك سوق كاملة لبيع أصناف البقالة بالتجزئة شاملة لجميع أرجاء القاهرة وضواحيها مثلاً ، لأنه يمكن أن تباع أقة الجبن بسعر يقل قرشاً أو قرشين في أحد أطراف القاهرة عن سعرها في طرف آخر ، دون أن يقبل المستهلكون المقيمون في الطرف الأخير على الشراء من الطرف الأول لأن نفقات الانتقال بين المكانين ربما فاقت فرق السعر . ولكن من الممكن تصور وجود سوق واحدة للجبن المباع بالجملة شاملة لمنطقة القاهرة بأجمعها ، وذلك لأن نفقات نقل كمية كبيرة من الجبن من مكان لآخر بالقاهرة سوف يكون من الصغر بحيث لو وزع على عدد أقات الجبن المشتراة لما سمح بوجود فرق في السعر بين مكان وآخر .

ونظراً لسهولة المخبرات بين مراكز التجارة العالمية يمكن أن تتحقق وحدة السعر للسلع العالمية كالقطن والقمح والذهب ، ولا يكون ثمة فرق بين سعر القطن^(١) في الاسكندرية مثلاً وسعره في لفربول أو نيوارلينز إلا نفقات الشحن بين هذه المراكز وما يمكن أن يكون مفروضاً على القطن من رسوم تصدير أو استيراد .

وقد حدث في وقت ما أن انعدمت وحدة السعر في أسواق القطن المصرية بينما تحققت هذه الوحدة بين سوق الاسكندرية وسوق لفربول بإنجلترا ! وكان ذلك بسبب جهل المزارعين المصريين بحالة الأسواق الرئيسية ، واعتمادهم في قبول أسعار المشترين أو رفضها على تقدير ظروف الطلب والعرض في « حلقة القطن » المحلية . وكان التاجر الذي يجوب الريف شارياً هو سيد الموقف ، إذ كان بعكس المزارع على علم تام بحالة العرض والطلب العامة ، ولكن منذ

(١) بشرط أن يكون القطن المقصود من نوع واحد ودرجة واحدة .

أن تدخلت الحكومة فأمرت بوضع أسعار سوق الإسكندرية على لوحة في الأسواق المحلية توافرت الفرصة للمزارع الذى يستطيع قراءة وفهم البيانات التى توضع على لوحة السوق أن يكون على بينة من أحوال السوق ، وبذلك اتجهت الأسعار نحو المساواة .

على أن جهل جمهور المزارعين وعجزهم عن مجاراة التجار فى القدرة على التنقل من سوق لآخر وحاجتهم الملحة للنقود تفوت عليهم فرصة الاستفادة من حالة السوق الحقيقية ، وليس من المغالاة أن نقول إن الأسعار فى هذه الأسواق المحلية تتجه عادة فى صالح التجار المتنقلين . ولهذا يمكن أن نضيف للشرطين الأولين — وهما تجانس وحدات السلعة وسهولة التنقل بين أرجاء السوق — شرطاً ثالثاً لا تكون السوق كاملة دون تحقيقه ، وذلك هو تساوى المتعاملين فى المعرفة بأحوال الطلب والعرض السائدة فى السوق ، وتساويهم فى الفرص من حيث سهولة الاتصال بمراكز الطلب والعرض التى يمكن أن تؤثر فى سوقهم بطريقة غير مباشرة ، وكذلك تساويهم فى المركز المالى ، بمعنى أنهم لا يقبلون على البيع أو على الشراء لحاجتهم للأموال الحاضرة أو لعجزهم عن الدفع نقداً . لأن بائع القطن الذى يتهافت على البيع لأنه بحاجة إلى مال حاضر ، يمكن اعتباره مقترضاً وبالتالي يكون مضطراً لخصم^(١) الثمن الحقيقى أو الاقتصادى الذى كان فى وسعه الحصول عليه لو أنه لم يتهافت على المشتري ويتعجل البيع . كما يمكن اعتبار المشتري الذى يقبل الشراء بسعر مرتفع لأنه غير قادر على الدفع فوراً ، مقترضاً أيضاً ، وعلى هذا فهو مضطر لدفع الفائدة على ثمن البضائع الذى لم يقيم بسداده على الفور .

فإذا توافرت هذه الشروط فى سوق ما تحدد سعر السلعة بناء على ظروف الطلب والعرض الخاصين بهذه السلعة . علينا الآن دراسة كل من هذين العاملين بشئ من التفصيل فى الفصلين التاليين .

(١) خصم أو قطع مبلغ ما مستحق الدفع فى المستقبل يعنى التنازل عن جزء منه نظير تسلمه حالا .

الفصل الخامس

الطلب

- ١ -

ماهية :

عند ما يقارن شخص منفعة سلعة بمنفعة مبلغ من النقود ، ثم يقرر حيازة السلعة إزاء التنازل عن ذلك المبلغ من النقود ، فقد تحول اعتبار المنفعة إلى طلب على السلعة على أساس سعر معين . هذا هو معنى الطلب في اقتصادنا الفردي ، فكل من هو على استعداد لدفع الثمن الذي يمكن أن تباع السلعة به تكون الكمية التي يروم حيازتها جزءاً من مجموع الطلب على السلعة بذلك الثمن ، سواء كان هذا الثمن هو أقصى ما هو على استعداد لدفعه أو كان على استعداد لدفع ثمن أعلى إذا استدعت حالة السوق ذلك . أما أولئك الذين يرغبون في الحصول على تلك السلعة بالمجان أو بثمان أقل من الثمن الذي يمكن أن تباع به ، فلا يمكن أن تعتبر الكميات التي يرغبون في الحصول عليها سواء بالمجان أو بأقل من ذلك الثمن ضمن الطلب على السلعة . ولا يهتم منتجو السلعة لأمر هؤلاء الطلاب غير الفعليين ، إلا بقدر أملهم في إمكان إنتاج تلك السلعة وبيعها بسعر أحط يحول رغبة ذلك الفريق في السلعة إلى طلب فعلي عليها ، أو بقدر أملهم في إقناع الحكومة أو الهيئات الخيرية بضرورة السلعة لذلك الفريق من المجتمع وبضرورة شراء السلعة بالثمن الذي يرضى المنتجين وتوزيعها بالمجان على من هم في حاجة إليها ولكن يعجزون عن دفع ثمنها .

فالطلب في المعنى الاقتصادي أو بالأحرى في المعنى التجاري لا علاقة له باعتبار الحاجة ، إلا إلى الحد الذي يمكن فيه تحويل الحاجة للشيء إلى طلب فعلى عليه . ولا يمكن أن يقصد بالطلب غير هذا ما دام الغرض من إنتاج السلع هو الحصول على ربح من بيع المنتجات ، وما اعتبار إشباع حاجات الناس إلا وسيلة للتمكن من الحصول على ذلك الربح . وعلى هذا ففي مجتمع اشتراكي حيث يكون حافز المنتجين فيه سد حاجات أفراد المجتمع في حدود موارده تصبح مجرد الحاجة هي أساس تقدير الطلب .

قانون الطلب :

استنبطنا من قانون تناقص المنفعة الحدية وقانون الإحلال الحدى المتزايد في الفصل السابق قانوناً للطلب ، فواه أن كمية المطلوب من سلعة ما تزايد عادة بهبوط سعرها ويتناقص بتصاعد سعرها . وقلنا إن هذه الظاهرة نتيجة حتمية للقانونين المذكورين ولتفاوت الدخول بين أفراد المجتمع الواحد ، وتركنا إكمال دراسة هذا القانون لهذا الفصل . وأول ما يلاحظ على صيغة القانون الشائعة التي أوردناها هنا ، أنها عرضة للاعتراض لأنه من الممكن أن يقال إن تغيير السعر يكون أحياناً نتيجة لتغير الطلب لا سبباً له وأن ارتفاعه مثلاً لم يضع حداً لزيادة الطلب وإنما قلل من هذه الزيادة ليس إلا . وقد يكون المعارض على حق ، لأنه من الممكن تصور زيادة في الطلب على سلعة معينة دون سابق هبوط في سعرها ، وإذا لم يحدث تغيير في كمية السلعة المعروضة ، فلا بد من ارتفاع السعر نتيجة لزيادة الطلب .

لهذا أقترح وضع قانون الطلب في صيغة لا ينال منها مثل الاعتراض السابق ، كأن يقال : إن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة ما تكون في لحظة

معينة أكبر بسعر أقل من السعر السائد فعلا ، وتكون أقل بسعر أعلى من السعر السائد فعلا .

وعلى هذه الصورة نجرد القانون من عامل الوقت كلية ، وبعبارة أخرى يشير القانون في هذه الصورة إلى حالة السكون والاستقرار التام ، أما بصورته الأولى ، فإننا ندع عامل الوقت يكون جرمأ من الصورة ، وقد يحدث في أثناء ذلك الوقت ما يجعل معنى القانون غير منطبق على الواقع ، ففي زمن الحرب واضطراب جهاز الإنتاج ووسائل النقل يحدث كثيراً أن تكون زيادة الطلب مترتبة على ارتفاع السعر ، وفي سوق معظم السلع في الأوقات العادية يؤدي انخفاض السعر إلى قلة الطلب ، وذلك لأن الناس في الحال الأولى يتوقعون تكرار الصعود وفي الحال الثانية يتوقعون تكرار الهبوط ، فإقبالهم على الشراء في الحال الأولى وامتناعهم عنه في الحال الثانية ليس الحافز عليه التغير الذي طرأ فعلا على مستوى السعر وإنما الحافز عليه هو التغير المتوقع في المستقبل . أما إذا تجرد الناس من كل اعتبار إلا اعتبار تغير السعر في اللحظة الحاضرة ، فلا ريب أنهم يكونون على استعداد لشراء كمية أكبر بسعر أقل من السعر السائد فعلا وشراء كمية أقل بسعر أعلى من السعر السائد فعلا ، ما في ذلك من شك .

لهذا يفضل الاقتصاديون أن يفرقوا بين نوعين من تغير الطلب : النوع الأول هو تغير الطلب المترتب على تغير في السعر بفرض بقاء جميع الظروف والعوامل الأخرى التي يمكن أن تؤثر في الطلب ثابتة على ما هي عليه . ويطلق في هذه الحالة على اتجاهي الطلب الممكنين « تمدداً وانكماشاً » تشبيهاً لحالة التغير هنا بحالة تغير حجم الحديد مثلاً بفعل تقلب درجة الحرارة ، فقضيب الحديد الذي يزداد طوله بارتفاع درجة الحرارة وينكمش بانخفاضها هو نفس القضيب لم يتغير . ومن المعروف أن تمدد وانكماش الغازات بفعل تقلب درجة الحرارة يتأثر بحالة الضغط الجوي . ويجب أن نقارن هذا التمدد

والإنكاش في حالات يتساوى فيها الضغط الجوى وتختلف درجة الحرارة فقط ، إذا ما أردنا معرفة مقدار توقف حجم الغاز على درجة الحرارة . ومن الممكن أن نشبه حجم الغاز بكمية الطلب ، ودرجة الحرارة بالسعر ، والضغط الجوى بحالة توقع ما سيحدث في المستقبل خاصاً بالسعر أو بكمية الطلب أو بكمية العرض .

أما النوع الثانى من تغير الطلب فهو ذلك التغير الذى ينم عن زيادة فى الطلب أو نقص فيه دون ما تقلب فى السعر^(١) . فإذا تغير ذوق الجمهور بالنسبة لسلعة معينة وكان التغير فى صالح السلعة ، فقد يستمر الطلب فى الزيادة رغم تصاعد السعر ، وعلى العكس من هذا إذا كان التغير فى غير صالح السلعة ، فقد يستمر الطلب فى النقص رغم هبوط السعر . وفى هذه الحال يقال إن الطلب « زاد » بدلا من « تمدد » ويقال إن الطلب « نقص » بدلا من « انكمش » .

وقد أشرنا فيما تقدم إلى قانون تناقص المنفعة الحدية للسلع ولوحدات الدخل كمفسر لقانون الطلب ، ويجدر بنا الآن أن ندرس مدى انطباق هذا القانون على مختلف السلع ، لأنها وإن كانت تكاد جميعها تخضع لاتجاهه العام إلا أن درجة الخضوع تختلف من سلعة لأخرى .

- ٢ -

مرونة الطلب :

يمكن تعريف مرونة الطلب بأنها درجة حساسية الطلب لتقلبات السعر ، وفى حالات بعض السلع يكاد يبق مقدار الطلب على حاله بينما يتقلب السعر

(١) يمكن تشبيه التغير فى الطلب فى هذه الحالة بتغير فى تكوين معدن قضيب الحديد المذكور فى المثال ، كأن تزيد أو تقل نسبة ما يخلط بالحديد من معادن أخرى تغير من مدى تأثير القضيب بالحرارة ، وهنا يمكن تصور تغير طول القضيب دون تغير ما فى درجة الحرارة ، وإنما نتيجة لتغير الخلطة المكون منها القضيب .

صعوداً وهبوطاً بين حدود متباعدة نوعاً ، وفي حالات أخرى يتغير مقدار الطلب كثيراً بسبب تغير طفيف في السعر . ويعتبر الاقتصاديون أن الطلب على السلع التي من النوع الأخير « مرن » ، والطلب على السلع التي من النوع الأول « غير مرن » .

وإذا أردنا الدقة في التعبير أمكننا التمييز بين ثلاث درجات للمرونة : درجة وسطى حيث تقدر مرونة الطلب بوحدة ، وهنا نجد أن نسبة تغير الطلب مساوية لنسبة تغير السعر ، كأن ينخفض سعر الجورب إلى النصف فتزيد الكمية المطلوبة إلى الضعف . ثم درجة تعلو السابقة ، حيث تقدر مرونة الطلب بأكثر من وحدة وهنا نجد أن نسبة تغير الطلب أكبر من نسبة تغير السعر ، كأن ينخفض رسم الدخول إلى « السينما » إلى النصف مثلاً فيصبح إقبال الناس على مشاهدة الأفلام ثلاثة أمثال ما كان عليه . ثم درجة ثلاثة حيث تقدر مرونة الطلب بأقل من وحدة وهنا نجد أن نسبة تغير الطلب أقل من نسبة تغير السعر ، كما إذا انخفض سعر « السجائر » بمقدار العشر فلا تزيد الكمية المطلوبة ، أو تزيد بمقدار ٥ ٪ .

ويلاحظ أنه في الحالة الأولى يتساوى مبلغ النقود المنفقة على شراء السلعة بعد تغير السعر بالمبلغ الذي كان ينفق في شرائها قبل هذا التغير ، وفي الحالة الثانية يزيد عنه ، وفي الحالة الثالثة يقل عنه .

ولهذه الظاهرة خطورة كبرى غير قاصرة على البحث الاقتصادي النظري ، فما من وزير مالية حصيف يفكر في فرض ضريبة يرجو منها زيادة في الدخل الحكومي على سلعة ذات طلب شديد المرونة ، وذلك لأن ارتفاع السعر نتيجة لفرض الضريبة سوف يؤدي إلى اضمحلال الطلب كثيراً ، مما ينجم عنه انكماش حصيلة الضريبة ، فلا وزير المالية مفيد ما يبغى من مال ، ولا المستهلك مستمتع بالسلعة ، زد على ذلك ما يترتب على كل هذا من تعطل في عوامل الإنتاج ، لا بد من بقائه حتى يتسنى لهذه العوامل نواحي استعمال بديله .

ولا بد من ترتيب كل هذه النتائج على فرض الضريبة على السلعة ذات الطلب المرن ، إلا إذا كان إنتاج السلعة محتكراً وكان المحتكر يحصل على دخل احتكاري كبير يفضل الاحتفاظ ببعضه وتحمل الضريبة أو بعضها ، ويسع السلعة بسعرها السابق أو بزيادة طفيفة لا تؤدي إلى هبوط محسوس في الكمية المطلوبة . وتزداد أهمية مسألة موقع عبء الضريبة ، إذا كانت الضريبة مفروضة على الصادر أو الوارد من سلعة معينة . فإذا درس وزير المالية المصرية مرونة الطلب العالمي على مختلف أنواع القطن المصري ، واستنتج أن الطلب على الأصناف الممتازة منه أقل مرونة من الطلب على الأصناف العادية استطاع أن يزيد موارد الميزانية بضرية على الصادر من القطن الممتاز دون أن يخشى الإضرار بصالح منتجي هذا النوع ، بينما نجده يتردد في فرض ضريبة صادر على أنواع القطن العادية مخافة هبوط الطلب عليها .

كذلك يتراوح مركز الدولة في ميدان التجارة العالمية قوة وضعفاً تبعاً لقلّة أو شدة مرونة الطلب العالمي على منتجاتها من جهة وتبعاً لشدة أو قلّة مرونة طلبها على منتجات الدول الأجنبية . فتمتع الدولة بأقوى مركز مستطاع في ميدان التجارة العالمية ، إذا كان طلب العالم على محاصيلها غير مرّن وكان طلبها على محاصيل الدول الأخرى مرناً .

وفي الاقتصاد الأهلى يزداد الضرر الاجتماعى للاحتكار كلما امتد الإنتاج الاحتكارى فشمل سلعاً الطلب عليها غير مرّن ، إذ تكاد تكون قدرة المحتكر على استغلال المستهلكين في هذه الحال غير محدودة .

وبالمثل تقرر مرونة الطلب على سلعة ما المدى الذى تستطيع أن تذهب إليه نقابة العمال المنتجين لهذه السلعة في رفع فئات الأجور على حساب مستهلكى السلعة .

وهكذا نجد أن كثيراً من المسائل الاقتصادية الأهلية والعالمية تدور

حول مسألة مرونة الطلب على هذه السلع أو تلك ، لذا يجدر بنا أن نلم بالعوامل الرئيسية التي تؤثر في درجة مرونة الطلب .

١ - فلدينا أولاً سهولة أو صعوبة الاستعاضة عن السلعة بسلعة أخرى ، فكلما كان الإحلال ميسوراً زادت حساسية الطلب وكلما تعسر الإحلال قلت حساسية الطلب . والمثل التقليدي للحالة الأولى هو لحم الضأن الذي يمكن أن يستعاض عنه بلحم البقر أو الجاموس إذا زاد الفرق بين سعر الأول وسعر الثاني عن حد معين . ويذكر البعض مثل الشاي والبن لتصوير هذه الحالة أيضاً ، على أنه يجب أن نلاحظ أن فرق السعر الذي يدفع غالبية الناس لإحلال اللحم البقري محل لحم الضأن لا بد أن يكون أصغر من الفرق الذي يدفع الناس لإحلال البن مكان الشاي . ويرجع ذلك إلى اعتبارين : الأول هو مسألة العادة وهي بلا ريب أقوى أثراً فيما يخص استهلاك القهوة والشاي منها في استهلاك اللحوم ، والاعتبار الثاني هو قلة ما ينفق على القهوة أو الشاي من دخل الإنسان في خلال شهر مثلاً إذا ما قورن بما ينفق على اللحم ، لذلك يقل الحافز على التحول من الشاي إلى القهوة (من جراء ارتفاع معين في سعر الشاي) شدة عن الحافز على التحول من لحم الضأن إلى اللحم البقري لنفس السبب . ومن حسن حظ المستهلكين أنه من الصعب العثور على حالات كثيرة يتعذر فيها الإحلال . ويجب علينا أن نذكر أن الطلب على مجموعة^(١) السلع التي يمكن إحلال إحداها محل الأخرى يكون أقل مرونة من الطلب على إحدى سلع المجموعة . لذلك يتحتم على وزير المالية الذي يرغب في تقرير ضريبة إيرادية على سلعة ما أن يقررها أيضاً على السلع التي يمكن أن تشبع نفس الرغبة التي تشبعها السلعة الأولى .

(١) المفصود هنا هو محل الطلب على عناصر المجموعة ، مثل محل الطلب على الشاي والقهوة ومحل الطلب على الويسكي والكونياك .

٢ — أشرنا في مناقشة مثل الشاى والبن إلى احتمال قلة مرونة الطلب على الشاى (حتى مع إمكان الاستعاضة عنه بالبن) نظراً لقلة النسبة من دخل الإنسان التى تنفق فى شراء الشاى ، والواقع أن هناك عدداً كبيراً من السلع التى تقل مرونة الطلب عليها لهذا السبب ، فبينما يؤدى تضاعف سعر المنسوجات إلى انكماش ملحوظ فى الطلب عليها إذ يلجأ الناس إلى مختلف الطرق للمد فى عمر ما لديهم من الملابس ، لا يمكن تصور مثل هذا السلوك إزاء أربطة الأحذية حتى إذا تضاعف سعرها عدة مرات . ويدخل فى هذه المجموعة ملح الطعام ولبر وخيط الحياة وجميع السلع الزهيدة الثمن التى لا تمثل شطراً هاماً من نفقات معيشة الطبقة المتوسطة .

٣ — وإذا لم يكن هذا السبب كاف لجعل الطلب على تلك السلع غير مرن فإن شدة لزومها وصعوبة الاستغناء عنها كفيلاً بتقليل مرونة الطلب عليها ، وليس فى ذلك غرابة ، لأن الإنسان إذا ووجه بارتفاع سعر سلعة ضرورية حاول أن يستمر فى شراء الكمية التى اعتاد شراءها عن طريق الإقلاع عن شراء بعض السلع الأقل ضرورة ، وفى حالة الخبز الذى يكون الشطر الرئيسى من غذاء غالبية الناس ، قد يؤدى ارتفاع سعره إلى زيادة الطلب النسبى عليه ؛ والسبب فى ذلك أن علو سعر الخبز يزيد ذلك الجزء من الدخل المخصص لشراء الخبز ، وفى حالة رقيق الحال وهم الغالبية يعنى هذا الأمر ضرورة حرمانهم من أنواع أخرى من الطعام كاللأرز والبقول ، فلكى يسدوا الفراغ الناجم عن هذا الحرمان لا بد لهم من استهلاك كمية أكبر من الخبز . وبعبارة أخرى يكون ارتفاع سعر الخبز بمثابة نقص فى الدخل الحقيقى للناس يترتب عليه تدهور فى مستوى معيشتهم . ومن المعروف أنه كلما ازداد الإنسان فقراً ، ازداد اعتماده فى التغذية على الخبز .

ومن الواضح أن هذا التحليل لا يستقيم إلا على فرض أن زيادة السعر

المقصودة هنا لا تخرج عن حد معين ، وإلا تغير مركز الخبز في سلم تفضيل الأفراد ، فإذا فرضنا أن سعره أصبح عشرة أمثال ما هو عليه الآن لتغيرت نظرة الناس إليه وعد من الكماليات — هذا طبعاً بفرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها . وعلى هذا فتغيرات السعر التي نفترضها في الحديث عن مرونة الطلب لا بد أن تكون تغيرات طفيفة لا تخرج السلعة عن طبيعتها .

ويميل البعض إلى التعميم فيقول إن السلع الضرورية ذات طلب غير مرن وإن السلع الترفيه ذات طلب مرن ، ولكن صحة هذا القول تقريبية فقط ، لأن كثيراً من سلع الترف تتمتع بطلب غير مرن نظراً لأن جمهور مستهلكيها يتكون من الأثرياء الذين لا يقيمون وزناً لتقلب أسعار السلع التي يستهلكونها — ما دامت هذه التقلبات طبعاً في حدود المألوف — فالقواكه الفاخرة والمشروبات الممتازة وأدوات الزينة قل أن يتأثر طلب الأغنياء عليها نتيجة لتقلبات أسعارها ، فهي في نظرهم في حكم الضروريات .

٢ — بل إن ثمة سلعاً يستهلكها الفقراء ولا يمكن اعتبارها في حكم الضرورية من الناحية الطبيعية ، مثل الدخان والقهوة والشاي والرخيص من الخمر (لا سيما في أوروبا الجنوبية والوسطى) ، وكلها في الواقع نوع من الترف ، غير أن طلب الفقراء عليها قليل المرونة ، ويرجع السبب في ذلك إلى قوة العادة التي تجعل من الصعب الإقلاع عن استهلاك مثل هذه المنبهات . كذلك يظهر أثر العادات الاجتماعية في تكيف الطلب على كثير من السلع الأخرى ، فأنواع اللباس التي تدل على المركز الاجتماعي للإنسان كقبعات وملابس السهرة مثلاً ، أو تلك التي تدل على القومية مثل الطرايش ، وكذلك السلع التي يرتبط الطلب عليها بالمواسم والأعياد مثل ذبائح الضحية أو كعك العيد ، غير ضرورية من الناحية الطبيعية ، ولكنها تصبح ضرورية بحكم العادة والتقليد وتقل مرونة الطلب عليها تبعاً لذلك .

عرف المحتكرون والمنتجون العاديون أثر العادة والتقليد في الطلب ونشطوا لاستغلال هذا الأثر، فكثيراً ما نجد محتكر إنتاج سلعة أو خدمة ما يبدأ بعرضها بسعر بخس يغري الجمهور بالإقبال عليها، ويصبر المحتكر حتى يعتقد أن عادة استهلاك ما ينتج قد تغلغلت في نفوس الناس فيرفع من سعر سلعته رويداً رويداً حتى يصل به إلى المستوى الذي يحقق له أقصى ربح مستطاع. ويعتمد المنتجون في حملاتهم الإعلانية المقنعة إلى تذكير الجمهور بأهمية المناسبات الاجتماعية والدينية والقومية التي تضمن رواج سلعهم، ومن ذلك ما ينشر في الجرائد والمجلات عن أهمية عيد ميلاد المسيح وضرورة إحيائه بصورة معينة، وعن ليالى رمضان وما توجهه من مقومات السهر والسمر، وعن موسم الحج والموالد المختلفة وشم النسيم إلى آخر ما هنالك من مناسبات تقتضى من الكثيرين تضحيات مادية قد تبهظ عائق مواردهم المالية وقد تختل من جرائها موازينهم الاقتصادية.

هـ - ويتصل بهذا الشطط في السلوك الاقتصادي نوع آخر من الشذوذ، يقلب الأوضاع الاجتماعية السليمة، فإذا بنا نجد في مجتمعنا سلعاً ينكمش الطلب عليها بسبب هبوط أسعارها، ومنطق طلاب مثل هذه السلع لا يقل غرابة عن سلوكهم، فالأصل في طلبهم لهذه السلع هو ارتفاع أثمانها. فإذا انتفت خاصية ارتفاع الثمن فيها زهدوها! ومنفعة هذه السلع لدى هؤلاء الناس مشتقة من شهوة عجيبة تدعى حب الظهور أو المباهاة، يشجع عليها ويقويها ما يسمح المجتمع بوجوده من تفاوت مسرف في الثروات والدخول بين أفرادها، والتفسير الاقتصادي لهذه الظاهرة هو أن طبيعة مثل هذه السلع تتحول في نظر طالبها بعد رخصها، فلا تعود تشبع الرغبة التي كانت تحفزهم لشراؤها، لذلك لا يجوز إيراد هذه الظاهرة على أنها استثناء من قانون الطلب. لأن هبوط السعر في هذه الحال قد غير من طبيعة الطلب ذاته. ولنتنقل الآن لدراسة العوامل التي تؤدي إلى تغيرات الطلب زيادة

ونقصاناً ، وهى التغيرات التى قلنا إنها تختلف عن تمدد الطلب وانكماشه بفعل تقلبات السعر لا غير .

— ٣ —

أسباب تغير الطلب :

تغير طلب الفرد — كما رأينا فى حالة الإنسان الذى يعيش فى عزلة — معناه تغير سلم تفضيله ومعدل إحلاله الحدى ، وفى حالة عزلته تندر العوامل التى تؤدى إلى مثل هذا التطور ، فهى لا تخرج عما قد يطرأ على ذوق الإنسان من تبدل ، أو ما ينتاب قدرته على إنتاج مختلف الطيبات من تغير . أما فى حالة الإنسان الذى يعيش فى مجتمع ، فدواعى تغير الطلب عديدة متباينة . فعلاوة على تعدد الأسباب التى تؤدى إلى تحويل الأذواق وتطور طرق الإنتاج ، نرى المجتمعات عرضة لنمو عدد السكان ونقصهم ، ورواج الحالة الاقتصادية وكسادها ، وتضخم القوة الشرائية وانكماشها ، ولا ننسى أثر توزيع الدخل وتقلب أسعار السلع فى الحال وتوقع اتجاهاتها فى الاستقبال على تفضيلات الأفراد ودرجة إقبالهم على بعض السلع وإهمالهم للبعض الآخر . ويجدر بنا قبل تحليل أثر هذه العوامل المتعددة فى حالة الطلب أن نحدد على وجه الدقة ما نغنى بزيادة الطلب على سلعة معينة ونقصه على سلعة أخرى .

يقال إن الطلب زاد على سلعة ما إذا طلبت كمية أكبر بنفس السعر الذى كان سائداً أو إذا ارتفع السعر وظلت الكمية المطلوبة على حالها .

وكما أنه فى حالة الفرد لا يزيد طلبه على سلعة ما إلا ويصحب ذلك قلة فى الطلب على سلعة أخرى ، إلا فى الحالة التى تنقص فيها موارده الكلية حيث يمكن تصور نقص فى طلبه على جميع السلع ، كذلك فى حالة المجتمع

قد يصحب زيادة الطلب على سلعة نقص في الطلب على أخرى ، ما عدا الحالة التي تتغير فيها موارد المجتمع الكلية ، حيث يمكن تصور زيادة عامة في الطلب أو نقص عام فيه^(١) .

ومن غير المستطاع أن ندرس جميع الظروف التي تؤدي إلى تعديل طلب أفراد المجتمع على مختلف السلع ، وليس ثمة داع لذلك ، ولكنه من المفيد أن نشير على وجه الإجمال إلى المؤثرات الكبرى التي يعم أثرها . إذ من النافع أن نعرف ما نحن مقبلون عليه فنستعد له ، فتعظم الفائدة إن كان خيراً ويقل الأذى إن كان شراً . فتحول الطلب الفردي وبالتالي الاجتماعي يندر أن يكون تلقائياً ، وهو في أغلب الحالات رد فعل لتحول ما في البيئة الاقتصادية .

١ — فلطالما كان المؤدى إلى تغير الذوق إحياء الدعاية والإعلان ، فإذا لم يكن هذا ولا ذاك كان التقليد والتعليم ، يشهد بذلك تحول أذواق الجمهور المصرى إزاء ملابسه ، فن « الجلباب والملاءة » إلى « البنطلون والفستان » ، ولا شك أن تحول العمال في المصانع الآلية من الجلباب إلى السروال راجع إلى التعليم لا إلى التقليد ، كذلك الحال في التنجى عن لبس الطربوش ، بعد أن ثبت طبياً عدم صلاحيته كغطاء للرأس .

٢ — ومن أكثر أسباب تقلبات الطلب شيوعاً ، ما يطرأ على وسائل الإنتاج من تطورات سواء نتيجة لاختراعات جديدة أم تحسينات في طرق الإنتاج المعروفة ، مما يترتب عليها انخفاض محسوس في أسعار بعض السلع ، ومثال ذلك ما طرأ على صناعة السيارات ، إذ كان له أثر محسوس في الطلب على وسائل النقل الأخرى . وكذلك التقدم الفني في صناعة الصور المتحركة

(١) والرجح في هذه الحالة سواء بالنسبة للفرد أو المجتمع أن يعاد توزيع الطلب من جديد ، بحيث يمكن تصور الإفلاع كلية عن استهلاك بعض السلع التي كانت تستهلك قبل زيادة الموارد الكلية ، كما إذا تصورنا ارتفاعاً عاماً في مستوى المعيشة المصرية فيبطل استهلاك الخبز المصنوع من الذرة ، ويزداد استهلاك القمح واللحم والبقول مثلاً .

وما كان له من أثر في الطلب على التمثيل المسرحي وعلى وسائل النسيلة الأخرى ، ولا يجوز لنا كمصريين أن ننسى أثر تقدم صناعة الحرير الصناعي وأخيراً ، النايلون ، على الطلب على القطن المصري .

٣ — ويحيد الطلب عن طريقه العادى إذا ساد اعتقاد بأن حالة السوق في المستقبل سوف تختلف كثيراً عن حالتها الراهنة ، فإذا ساد^(١) الآن اعتقاد أن الحرب ستنتهى بعد بضعة شهور وأنه بمجرد انتهائها سوف تتدفق المصنوعات المختلفة على السوق المصرية ، فلا ريب أن تفشى مثل هذا الاعتقاد سوف يقلل من الطلب على كثير من المصنوعات في السوق المصرية ، كذلك إذا رسخ في ذهن الجمهور أن الحرب سوف تطول أو أنه حتى بعد انتهائها لن ترد المصنوعات بكثرة ، بل بالعكس سوف ينافس مصر في طلبها بلدان أوروبا وأمريكا وآسيا فترتفع الأسعار عن مستواها الحاضر فلا ريب أن يكون من أثر هذا الاعتقاد زيادة في الطلب على مختلف السلع تأميناً لحاجات المستقبل .

٤ — ولا يختلف عن هذا العامل في طبيعته ما يسود الأسواق في وقت السلم من فترات تفاؤل وتشاؤم ، فيزداد الطلب في الحالة الأولى على معظم السلع وبالأخص على سلع الإنتاج التي يرجو رجال الأعمال من وراء حيازتها الربح الوفير ، ويهبط الطلب في الحالة الثانية على غالبية السلع ولا سيما على سلع الإنتاج التي يتأثر الطلب عليها بحالة التشاؤم السائدة .

٥ — ويرتبط بالظرفين السابقين عامل آخر هو مقدار القوة الشرائية المتداولة ، فإنه لولا توافرها إبان الحروب لما استطاع الناس أن يخزنوا كميات كبيرة من السلع التي يتوقعون ارتفاع أسعارها في المستقبل . وبالتالي لما تحققت الزيادة في الطلب على السلع ، ومن ناحية أخرى تكون أوقات

(١) خريف عام ١٩٤٣ .

التفاوت عادة تالية لفترة تضخم نقدي ، كما تتبع فترات الشاؤم الاتجاهات الانكماشية في المصارف وبيوت الائتمان .

٦ - على أن تغيرات الطلب الأخيرة ذات صفة مؤقتة إذا ما قورنت بتحويلات الطلب المترتبة على تطور محسوس في توزيع الثروة والدخل بين أفراد المجتمع ، فإذا قارنا حالة الطلب على مختلف السلع في روسيا القيصرية بحالته في روسيا السوفيتية ، وجدنا أن الطلب على مختلف سلع الترف قد قل كثيراً حتى كاد ينعدم ، بينما ازداد الطلب على حاجيات الاستهلاك الضرورية بقدر ما ، وازداد الطلب على أدوات الإنتاج بقدر أكبر . وقد كان من المنتظر أن يحدث تحول جديد في الطلب على مختلف السلع ، بعد أن تكون روسيا قد استكملت جهازها الإنتاجي ، ولكن الحرب الأخيرة ، وما نجم عنها من هدم وتخريب سوف يطيل من أمد ذلك الطور الذي دخلته روسيا بعد انقلاب عام ١٩١٧ والذي تضحى فيه أغراض الاستهلاك من أجل أغراض الإنتاج (١) .

٧ - غير أن تغيرات الطلب الأبقى أثراً هي تلك التي تترتب على تغير عدد السكان ، وذلك راجع إلى أن مطالب الإنسان تتطور مع تقدمه في السن إلى حد ملحوظ . فطالب الطفل غير مطالب الصبي غير مطالب الشاب وهذه تختلف عن مطالب الكهولة والشيخوخة ، ومن المعروف أن بلداً كمصر يزيد عدد سكانه بسرعة لا بد أن تكون نسبة الصغار فيه أكبر من نسبتهم في بلد سكانه ثابتو العدد أو متناقص عددهم . ومن ناحية أخرى مما لا شك فيه أن هجرة الأوروبيين إلى مصر في أوائل القرن الحالى قد جلبت

(١) حدث هذا التحول فعلاً بالسياسة التي أعلنها مالنكوف في أواخر سنة ١٩٥٣ بالاتجاه نحو زيادة معدلات مواد الاستهلاك (المراجع) .

في أذيالها طلباً جديداً على سلع كان الطلب عليها قليلاً أو معدوماً ، وكان هذا الطلب الجديد مؤلفاً من إطلب المهاجرين الوافدين ومن طلب السكان الأصليين الذين قلدوا ضيوفهم .

وقد يتساءل المرء بعد هذا كله عن مدى أثر تغيرات الطلب في سعر السوق ، الذي رأينا أنه يتحدد لا بظروف الطلب فقط بل بظروف العرض أيضاً . وللإجابة على هذا السؤال يجب أولاً أن ندرس العرض وما ينطوي تحته من مشاكل واعتبارات كما درسنا الطلب ، وهذا ما سنفعله في الفصل التالي .

الفصل السادس

العرض

- ١ -

ماهية :

عندما يسود نظام تقسيم العمل والتخصص في ظل نظام الملكية الخاصة ويصبح إنتاج الجزء الأكبر من السلع للسوق للاستهلاك ، يستطاع التمييز بوجه عام بين فريقين في سوق كل سلعة ، طالبي السلعة وعارضها . وفي أسواق سلع الاستهلاك التي يرتادها المستهلكون أنفسهم يمكن التفرقة بين حوافز كل من الفريقين ، فبينما يصدر طالبو السلعة في قراراتهم الخاصة بشراء السلعة أو عدم شرائها عن اعتبار المنفعة أو القيمة الاستيعالية للسلعة ، نجد أن اعتبار الربح أو الخسارة هو الذي يقرر سلوك عارض السلعة ، فيتجه الطلب إلى الزيادة مثلاً عند ما يقرر طلاب السلعة أن منفعتها لديهم أكبر من منفعة ثمنها ويتجه العرض نحو الزيادة عندما يعتقد العارضون أن زيادة المبيعات بالسعر السائد سوف تزيد من دخلهم .

ولكن ثمة أسواقاً لا يمكن التمييز فيها بين حوافز المتبادلين ، بل يكون الحافز المشترك فيها هو الرغبة في الكسب ، وفي مثل هذه الأسواق يتغير تقسيم المتبادلين إلى طالبين وعارضين تبعاً لتغيرات السعر ، فقد يذهب تاجر الجملة إلى سوق ما وفي عزمه شراء السلعة التي يتجر فيها بسعر معين ، فيجد السعر

السائد من الارتفاع بحيث يرى من الأفضل والأرجح له أن يبيع ماله من مخزن بدلاً من شراء كميات إضافية ، بل ينادى المتعاملون في حلقة سوق الأوراق المالية مثلاً عارضين نوعاً من الأسهم أو السندات بسعر معين وطالبن شراءه بسعر آخر ، فهم عارضون على أساس سعر معين وطالبن حافز على أساس سعر معين آخر ، وفي مثل هذه الأسواق حيث يكون حافز المتعاملين هو الربح لا الحاجة الحقيقية للسلع التي يتجرون فيها ، يستطيع توزيع طلب جميع المتعاملين على منحنى يبين الكميات التي يمكن أن تشتري بمختلف الأسعار ، كما يستطيع توزيع عرض جميع المتعاملين على منحنى آخر يبين الكميات التي يمكن أن تباع بمختلف الأسعار . وفي مثل هذه الأسواق لا يكون لعامل المنفعة أو القيمة الاستعمالية أثر مباشر في تكييف سلوك أطراف المبادلة ، ويكون الأثر كل الأثر لعامل الربح والخسارة ، وبعبارة أخرى لمقدار^(١) الفرق بين ثمن البيع وما بذل للحصول على السلعة إما عن طريق إنتاجها أو عن طريق شرائها ونقلها للسوق وذلك في حالة البائعين ، ولمقدار الفرق بين ثمن الشراء و ثمن البيع المتوقع في حالة الشارين .

غير أن ثمن البيع المتوقع بدوره يتوقف في النهاية على تقديرات المستهلكين النهائيين الذين يشترون السلعة بدافع الرغبة في استهلاكها أو استخدامها في شأن من شئون الاستهلاك ، وقد حللنا في الفصل السابق سلوك الناس بوصفهم مستهلكين ، وعلينا أن نحلل هنا سلوك الناس بوصفهم منتجين . ولقد رأينا كيف أن المستهلك يرضى بدفع ثمن معين للحصول على سلعة ما إذا قدر أن منفعة السلعة لديه أكبر من منفعة أى شيء آخر يمكنه الحصول عليه بذلك الثمن ، فهل من الضروري أن يرتضى المنتج هذا الثمن لأنه « مقياس »

(١) وهذه الحقيقة هي التي حدث بآدم سمث إلى التصريح في صدد معالجته لنظرية الثمن بأن موضوع دراسته هو القيمة التبادلية لا القيمة الاستعمالية ، فجاء تحليله قاصراً على وجهة نظر التاجر .

منفعة السلعة لدى مستهلكها؟ أو هو يرتضيه لاعتقاده أن الإشباع الذى يمكن أن يناله من استهلاك السلعة يقل عن الإشباع الذى يمكن أن يناله إذا استخدم الثمن فى وجه آخر من وجوه الاستهلاك؟ الواقع أن مثل هذين الاعتبارين لا يدخل فى حساب البائع أو المنتج إلا فى النادر من حالات المبادلة التى تحدث بعيداً عن الأسواق، أما البائع أو المنتج فى الأسواق التى تجرى فيها الآن معظم عمليات المبادلة فلا يشغل باله عادة إلا ربحه أو خسارته، فهذا هو الاعتبار الأول والأخير الذى يقرر «سعر العرض».

قانون العرض :

لنعد إذن إلى سوق السمك «البورى» الذى درسنا بعضاً من ظواهره فى الفصل الرابع ولندرس سلوك بائعو السمك. فما لا يحتاج إلى شرح أنه كلما زاد الفرق بين السعر الذى يستطيع بيع السمك به وما أنفقه «الساكون» جلب سمكهم إلى السوق كلما ازداد كسبهم، ومن هذه الحقيقة الواضحة يمكن صياغة صورة أولية لقانون العرض فيقال إن كمية المعروض من سلعة ما تتجه نحو الزيادة بتساعد السعر، ونفهم من هذا القانون أن ثمة فرق بين الكمية الموجودة من سلعة ما والكمية المعروضة منها. فقد يكون الموجود من السمك فى السوق هو أقة ولكن الكمية التى تعرض للبيع بالسعر ع هى س - ص - ٥، بينما أن الكمية التى تعرض بسعر ع + ١ هى س - ص - ٣ والكمية التى تعرض بسعر ع + ٢ هى س أى كل الكمية التى لدى بائعو السمك.

وقد أرجعنا قانون الطلب فى الفصل السابق إلى قانون تناقص المنفعة الحدية وتباين حجوم دخول الشارين بما يترتب عليه من تباين مقادير المنافع الحدية لوحدات الدخل، فبم نفسر قانون العرض وقد قررنا أن اعتبار المنفعة لا يؤثر فى سلوك البائعين؟ لننظر فى ظاهرة الربح التى هى محور سلوك البائع.

إن الربح يزداد بارتفاع ثمن البيع على نفقات جلب السلعة للسوق ، فإذا اختلفت هذه النفقات من بائع إلى آخر ، أمكن أن نتصور أن سعر البيع الذى يحقق لبائع ما ربحاً مرضياً لا يحقق لآخر مثل هذا القدر من الربح ، وقد يحرم آخر من أى ربح وقد يلحق بالبعض خسارة . وكلما ارتفع ذلك السعر تغير وضع هؤلاء فازداد ربح البعض وتحقق الربح لمن لم يكن يحقق ربحاً على أساس السعر السابق وقلت خسارة الآخرين لو اضطرتهم ظروفهم للبيع بهذا السعر الذى — وإن كان أعلى من سابقه — إلا أنه ليس فى المستوى الذى يحقق لهم ربحاً . فصيغة قانون العرض السابقة عندما تطبق فى حالة سوق تحوى كمية ثابتة من سلعة ما تفترض طبقات من المنتجين تتفاوت نفقات إنتاجهم للسلعة وبالتالي تتفاوت الأسعار التى يرضون البيع بها ، فالسعر الأعلى يجتذب طبقات المنتجين الذين لم تسمح لهم نفقاتهم العالية بالبيع بالسعر الأدنى . على أنه لا يصح أن يفهم من هذا أنه فى مثل تلك السوق يعبر الشارون عن رغبتهم فى الشراء بسعر ما فيتقدم المنتجون الذين يرضيهم هذا السعر بعرض الكمية المطلوبة ويتنحى الذين علت نفقات إنتاجهم ، فإذا نفذ المعروض بسعر س رفع السعر الشارون الذين ما زالوا بحاجة للسلعة إلى س + ص مثلاً فيتقدم بعرض الكمية المطلوبة بهذا السعر المنتجون الذين يرضيهم هذا السعر ويتنحى الذين علت نفقات إنتاجهم عن نفقات هؤلاء ، وهكذا دواليك حتى يرتفع السعر إلى الحد الذى يرضى أعلى المنتجين نفقات . لا يصح أن يفهم أن هذا ما يحدث لأنه ما دام الاتصال وثيقاً بين المتعاملين فى السوق ، فلا يلبث المنتجون ذوو النفقات المنخفضة أن يتبينوا مركزهم الممتاز من شدة إقبال الشارين عليهم ، فيمسكوا أيديهم عن البيع ، ويرتفع السعر فى السوق حتى يصل إلى المستوى الذى يرضى المنتج الذى تلزم الكمية التى لديه لإشباع الطلب بهذا السعر ، بمعنى أنه لو كان بين الطالبين من يقل سعر طلبه عن هذا السعر لانسحب من السوق دون شراء وكان

لا بد من انخفاض السعر حتى تمتص^(١) الكمية الفائضة . ولما كان السعر الأدنى لا يرضى ذلك المنتج الأخير ذا سعر العرض الأعلى فلا بد من انسحابه هو أيضاً . والخلاصة أنه نتيجة لقانون الطلب من جهة ، وقانون العرض من جهة أخرى ، يتحدد سعر السوق العادى لسلعة فى المستوى الذى تنساوى عنده الكمية المعروضة بالكمية المطلوبة ، وكما قدمنا فى الفصل الرابع يكون هذا السعر هو سعر عرض البائع الحدى (أى أعلى البائعين الفعليين سعر عرض) وفى الوقت نفسه سعر طلب الشارى الحدى (أى أحط الشارين الفعليين سعر طلب) .

ولكن مجال انطباق قانون العرض أوسع من هذا ، وذلك أنه لو ارتفع سعر السوق بحيث حقق أعلى المنتجين نفقة ربحاً يزيد على الربح العادى ، وكان ثمة منتجون قد انقطعوا عن عرض سلعهم فى السوق لأن السعر السائد فيها لا يغطى نفقة إنتاجهم بما فيها الربح العادى أى الضرورى لاستمرارهم فى الإنتاج ، فإنهم بارتفاع سعر السوق توافهم فرصة الرجوع إلى ميدان الإنتاج ثانية ، وذلك طبعاً بفرض أن الكمية الإضافية لا يمكن الحصول عليها من المنتجين الآخرين الأقل نفقة .

ولا يختلف الأمر فى جوهره إذا كنا إزاء وحدة إنتاجية بمفردها ، فإن ثمة حجماً من الإنتاج يتناسب وتكوين الوحدة الإنتاجية ويثبتها تكون معه نفقة إنتاج الوحدة أقل ما يمكن ، ولا يكون ثمة حافز لزيادة حجم الإنتاج إلا ارتفاع فى السعر الممكن البيع به ، لأن زيادة الإنتاج سوف ترفع من نفقات إنتاج الوحدة ، نتيجة مثلاً لضرورة العمل ليلاً بما يستدعيه من نفقات إضافية قد تفوق الوفرة الناجم من توزيع بعض النفقات الرأسمالية على عدد

(١) تبعاً لقانون الطلب الذى يقول بأن كمية أكبر تشتري بسعر أقل .

أكبر من الوحدات المنتجة ، وغير ذلك من العوامل التي تجعل عادة تحت عنوان « قانون تناقص الغلة »^(١) والتي سوف نعالج أثرها فيما بعد .

وبالمثل ينطبق قانون العرض في الحالة التي يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة دون زيادة في نفقات إنتاج الوحدات الإضافية ، وذلك لأن المنتج في الأحوال العادية يحصل على شيء من الربح على كل وحدة مباعة ، فزيادة السعر يزداد الحافز على زيادة الإنتاج ، ويتجه الإنتاج نحو الزيادة وبالتالي الكمية المعروضة حتى يصل السعر إلى مستواه السابق ، لأن دخل المنتج الكلي يكون في هذه الحالة أكبر منه في الحالة السابقة التي كانت الكمية المعروضة فيها أقل .

وفي جميع هذه الحالات كان الفرض أن سعر البيع قد ارتفع وكانت النتيجة استجابة العرض بالزيادة ، وليس معنى ذلك أن قانون العرض يسرى مفعوله في اتجاه واحد . فكما أن زيادة الربح تغري بزيادة العرض ، فإن الخسارة تدفع إلى الحد منه ، وبوجه عام ينكمش العرض لتلافي الخسارة . على أن ثمة حالات كثيرة لا يؤدي فيها انخفاض السعر إلى انكماش العرض لأن الانكماش قد يلحق بالمنتج خسارة أكبر من الخسارة الناجمة عن المحافظة على مستوى الإنتاج . ومعنى هذا أن درجة حساسية العرض لتغيرات السعر تختلف باختلاف ظروف الإنتاج . لهذا يحسن بنا أن ندرس هنا موضوع مرونة العرض كما درسنا من قبل موضوع مرونة الطلب .

— ٢ —

مرونة العرض :

انظر إلى الأرض مثلاً ومقدار تأثير الكمية المتاحة منها نتيجة تغير سعرها

(١) أو قانون تزايد النفقات .

ثم قارن هذه الحالة بحالة الساعات وما يمكن أن ينتج منها لو ارتفع سعر بيعها إلى المستوى اللازم . حقاً يمكن القول إنه عندما يشتد الطلب على الأرض الزراعية مثلاً ويرتفع سعرها ارتفاعاً كافياً نرى الغابات والمستنقعات بل والبحار والصحارى تحول إلى أرض زراعية ، ولكن هل تزيد الكمية المعروضة من الأرض الزراعية بنسبة زيادة سعرها ؟ الواقع أن الفرق بين النسبتين كبير ، فمرونة عرض الأرض الزراعية أقل بكثير من الوحدة (١) .

أما إذا انتقلنا إلى سلعة كبار الحياكة أو الساعات أمكن أن نتصور أن عرضها يمكن زيادته بنسبة تفوق نسبة ارتفاع أسعارها ، لاسيما إذا شملت نظرتنا فترة من الطول بحيث يستطيع تشييد مصانع لإنتاج تلك السلع علاوة على المصانع الموجودة فعلاً . فبينما المعروض من الأرض يكاد يكون ثابتاً ثبوتاً أبدياً ، أى يكاد يكون عرضها عديم المرونة ، نجد أن مرونة عرض المنتجات الصناعية تزداد بطول المدة التي تشملها دراستنا ، فبينما مرونة عرضها في لحظة معينة تتوقف على مقدار المخزون منها ، إذا بها تتوقف بعد نفاد المخزون على طول عملية الإنتاج ؛ فإذا أصبحت المصانع الموجودة تعمل بأقصى طاقتها أصبحت المرونة بعد ذلك متوقفة على سرعة إنشاء المصانع الجديدة . فمرونة عرض المنتجات الصناعية أكبر في المدة الطويلة منها في المدة القصيرة .

وهذا صحيح سواء كان اتجاه السعر نحو الصعود أم نحو الهبوط ، ولإيضاح ذلك نفرض حالة أحد المنتجات الصناعية ولتكن حالة القضبان الحديدية ، حيث يلزم لإنتاجها مصانع مشيدة ذات مبان ضخمة وآلات مركبة ، ولما كان تشغيل هذه المصانع لا يكون اقتصادياً في العادة إلا إذا كانت تعمل

(١) إذا أردنا الدقة في التعبير عن مقدار مرونة عرض سلعة معينة أمكن أن نقسم درجات المرونة إلى ثلاثة أقسام كما قسمناها في حالة مرونة الطلب في الفصل السابق ، وذلك عن طريق مقارنة نسبة التغير في الكمية المعروضة بنسبة تغير السعر المسببة لتغير الكمية .

بأقصى طاقتها ، فارتفاع السعر لن يزيد عرضها كثيراً في المدة القصيرة ، ولكن بمرور الوقت تشيد مصانع جديدة ويزداد العرض ، وهكذا تكون مرونته في المدة الطويلة أشد من مرونته في المدة القصيرة في حالة ارتفاع السعر . وفي حالة انخفاض السعر لا يكون من صالح المنتج تقليل الكمية المعروضة ، لأن تخفيض الكمية المنتجة يعنى زيادة نفقة إنتاج الوحدة نظراً لعظم عنصر النفقات الرأسالية أو غير المباشرة التي لا يتغير قدرها مع تغير عدد الوحدات المنتجة ، وعلى هذا يفضل صاحب المصنع أن يستمر في الإنتاج ما دام سعر البيع يغطي كل النفقات المباشرة التي تزيد وتنقص مع زيادة ونقص الكمية المنتجة وما دام سعر البيع يغطي أيضاً جزءاً من النفقات غير المباشرة ، التي سوف يظل متحملاً بها سواء أتيح أم لم ينتج . زد على هذا أن انقطاع الإنتاج كلية رديحاً طويلاً من الزمن يضر بالآلات ويكبد صاحب المصنع نفقات لا يستهان بها عند إعادة إدارة المصنع . ومعنى هذا أن مرونة عرض هذا النوع من المنتجات في المدة القصيرة في حالة انخفاض السعر تكاد لا تذكر . أما في المدة الطويلة فمرونة العرض لا يستهان بها ، وإيضاح ذلك أن صاحب المصنع الذي لا يستطيع أن يحصل لمنتجاته على سعر يغطي نفقات الإنتاج الكلية بما فيها النفقات المباشرة وغير المباشرة ، سوف لا يرى مسوغاً لتجديد الآلات والمباني التي تبلى وتستهلك بالاستعمال . ولذلك يحل وقت تصبح فيه هذه الآلات والمباني غير صالحة للعمل وتحتفى هذه الوحدة الإنتاجية من الميدان ، وبذلك تكون كمية المعروض قد قلت بسبب انخفاض السعر .

كذلك تتأثر مرونة عرض السلع بمقدار تعرضها للتلف بمضى الزمن فعرض السلع سريعة التلف قليل المرونة ، ففي سوق السمك الذي لا تتوافر لبائعيه وسائل حفظه ، لاتكاد تقل الكمية المعروضة مهما انخفض سعر البيع ، ومثل السمك في هذا الفواكه والخضر الطازجة التي لا تتوافر لها وسائل

الحفظ ، ولا وسيلة للبائعين للحد من تدهور السعر إلا إعدام بعض الكمية ، غير أن هذه الوسيلة لا يمكن الالتجاء إليها إلا إذا كان البائع أو المنتج محتكراً للسلعة . أما إذا تعدد البائعون وانتشروا في الأرض فمن المتعذر تنفيذ مثل هذه الخطة إلا إذا تعاونوا ووجدوا سياستهم .

وذلك بعكس ما إذا كان من المستطاع الاحتفاظ بالسلعة دون أن تتلف ، فبائع البيت أو بائع الأثاث يستطيع أن يسحب سلعته من السوق إذا اعتبر أن السعر الذي يتقدم به الشارون غير مرض .

فمرونة العرض تقرر مدى تأثير سعر العرض في سعر السوق ، فيزيد تأثيره كلما ازدادت مرونة العرض ، كما وأن مرونة الطلب تقرر مدى مقاومة المستهلكين لتقلبات أسعار السلع ، وسوف نرى كيف أن مرونة عرض المنتجات الزراعية ، لا سيما المحاصيل الكبرى منها كالقطن والقمح ومحاصيل الأشجار كالفاكهة والمطاط تكون ضئيلة عادة وكيف أن هذا يضعف من المركز الاقتصادي العالمي للبلدان التي تخصص الشطر الأكبر من نشاطها لإنتاج مثل هذه المحاصيل (١) .

ويشبه هذه الدول في المركز الاقتصادي العالمي ، تلك الدول الصناعية التي حولت نشاطها شطر الإنتاج الكبير المركز في وحدات إنتاجية ضخمة معتمدة على آلات عظيمة الكفاية والقيمة ، حيث يقل نصيب العمل اليدوي في الإنتاج وتعظم نسبة النفقات غير المباشرة ، فبينما يكون رد الصناعة التي تعتمد على العمل اليدوي على انخفاض السعر وهو تسريح بعض العمال أو كلهم حتى يقل المنتج ويعود السعر إلى مستواه السابق ، لا يستطيع صاحب المصنع الآلي ذى النفقات الثابتة العظيمة إلا المثابرة على الإنتاج حتى يبلى مصنعه أو تتغير ظروف الطلب .

(١) قد يتبادر للذهن أن المحاصيل السنوية كالقطن والقمح ذات مرونة عرض كبيرة ، ولكن الواقع أنه من الصعب أن يجد المزارعون استعمالات بديلة لأراضيهم ويجدون أن خسارتهم من ترك الأرض بوراً أكبر من خسارتهم الناجمة من البيع بسعر منخفض نوعاً .

تلك هي الأهمية العملية الظاهرة مرونة العرض ولا تقل أهميتها النظرية عنها خطورة ، فما تقسيم نظرية الأثمان إلى أقسام يبحث أولها في أثمان السوق وثانيها في الثمن في المدة القصيرة وثالثها في الثمن في المدة الطويلة ، وبعبارة أخرى ، ليس « عامل الوقت » في نظرية القيمة إلا صدى لظاهرة مرونة العرض ، التي هي أيضاً الأساس الذي بنيت عليه نظرية الربيع الشهيرة ونظرية شبه الربيع كما سنرى فيما بعد ، إذ يحسن بنا قبل معالجة أثر هذه المسائل في كيفية تحديد قيم مختلف السلع أن نفرق بين تغير الكمية المعروضة نتيجة لتغير السعر الممكن البيع به ، وتغير الكمية المعروضة لأسباب أخرى .

— ٣ —

أسباب تغير الكمية المعروضة :

فرض في جميع التغيرات التي أشرنا إليها في دراستنا الظاهرة مرونة العرض أنها ناجمة عن تقلبات سعر البيع ، ولكن ثمة عوامل أخرى قد تؤدي إلى زيادة أو نقص في الكمية المعروضة دون سابق تغير في سعر البيع . ويذكر القارئ أننا قتنا بهذه التفرقة في دراستنا للطلب وأشرنا إلى تفضيل البعض لاستخدام لفظي « تمدد وانكماش » للدلالة على التغيرات الناجمة عن تقلبات السعر ولفظي « زيادة ونقص » للتغيرات التي ترجع لعوامل أخرى غير السعر ، بمعنى أننا نقول مثلاً إن العرض قد زاد في حالة عرض كمية أكبر مما كان يعرض بنفس السعر الذي لم يتغير ، وأن العرض قد نقص في حالة عرض كمية أقل مما كان يعرض بنفس السعر الذي لم يتغير أيضاً . ويمكن تلخيص تلك العوامل في الآتي :

١ — توقع تغير السعر في المستقبل : فإذا اعتقد التجار أن انتهاء الحرب سوف يجعل من اليسير استيراد سلعة معينة ، فقد نشاهد زيادة في الكمية المعروضة بالسعر السائد ، وإذا امتد مثل هذا الاعتقاد إلى تجار القطن مثلاً ،

فقد نرى نقصاً في الكمية المعروضة من القطن بالسعر السائد ، لأن مخزنيه يعتقدون أن فتح باب الصادرات على مصراعيه سوف يمكنهم من بيع قطنهم للخارج بسعر أعلى^(١) .

٢ - ظهور اختراع أو ظرف جديد يخفض من نفقة إنتاج السلعة : فإذا أمكن استنباط نوع جديد من السباد مثلاً يكسب الأرض خصوبة أكبر لإنتاج محصول معين ، فلا ريب أننا نشاهد في تلك الحالة زيادة في المعروض من هذا المحصول بالسعر الذي كان سائداً قبل هذا الانقلاب في ظروف زراعته ، وإذا أمكن نقل محصول إلى السوق بنفقات أقل ، أو إذا استخدم في إنتاجه آلات أكثر كفاية ، فإن هذا من شأنه أن يزيد الكمية التي تعرض للبيع بالسعر الذي كان سائداً قبل انقلاب ظروف الإنتاج .

٣ - حدوث ظرف يؤدي إلى رفع نفقة إنتاج السلعة . فإذا تدهورت خصوبة أرض زراعية فإن كمية المحصول الذي تنتجه هذه الأرض والتي يمكن عرضها بالسعر الذي كان سائداً قبل تدهور خصوبتها لا بد أن تنقص . كذلك إذا نفدت كمية المعدن القريبة من سطح منجم ما ، وأصبح لا يستطيع استخراج المعدن إلا من باطن الأرض فإن الكمية التي تعرض بالسعر السابق لهذا الظرف الجديد لا بد أن تنقص أيضاً .

ولكن هل معنى هذا أن قانون العرض الذي وضعنا صيغته في القسم الأول من هذا الفصل لا يسرى على حالات زيادة ونقص العرض وأنه يسرى فقط على حالات تمدده وانكماشه ؟ لقد رأينا أن قانون الطلب له صورتان : الأولى تسمح للوقت أن يكون عنصراً في الصورة التي ينصب عليها القانون ، وبالتالي ينفسح المجال لحدوث ما يعرقل سريان القانون ، والثانية تجرد القانون من عامل الوقت كلية وتركز النظر في العلاقة بين السعر

(١) ديسمبر سنة ١٩٤٥ .

وكمية المعروض . وهكذا الحال فيما يختص بقانون العرض ، فإن الصيغة الأولى التي تقول بأن ارتفاع السعر يزيد من الكمية المعروضة وانخفاضه يقلل من هذه الكمية عرضة للتكذيب لأى ظرف من الظروف الثلاثة المتقدمة التي يمكن أن تغير من حالة العرض فيزيد أو ينقص مع بقاء السعر ثابتاً ، أو يزيد العرض على أثر هبوط في السعر كما في حالة توقع هبوط أشد في المستقبل أو ينقص العرض على أثر ارتفاع في السعر كما في حالة توقع ارتفاع أكبر في المستقبل ، لهذا يحسن وضع القانون في صيغة أخرى تستبعد عامل الوقت كلية وتكون صحتها مطلقة ، فيقال : إن الكمية المعروضة من سلعة ما أو خدمة معينة تكون أكبر لو كان سعر السلعة أو الخدمة أعلى مما هو فعلاً ، وتكون أقل مما لو كان سعر السلعة أو الخدمة أحط مما هو فعلاً .

ويلاحظ أن هذه العبارة تستبعد آثار جميع الظروف التي يمكن أن تقرر حجم الكمية المعروضة ما عدا حركة السعر التي يركز فيها النظر ، وهي تستبعدهما في أسلوب لا يفترض ثبات هذه الظروف . وإنما يوحى بأنه رغم ما يكون لتغيراتها من أثر في حالة العرض فإن كمية أكبر يمكن أن تعرض بسعر أعلى وكمية أقل يمكن أن تعرض بسعر أحط ، وأن هذا صحيح سواء كانت نفقات الإنتاج في زيادة أم في هبوط ، وسواء كان العارضون يتوقعون اتجاهها معيناً في السعر في المستقبل أم لا يتوقعون شيئاً .

هذا هو القانون الذي يحكم علاقة العرض بالسعر وقد علمنا من الفصل السابق ماهية القانون الذي يحكم علاقة الطلب بالسعر ، وقد يكون فيما فصلناه هنا وهناك تفسيراً لما أجمعنا من شرح كيفية تكوين سعر السوق في الفصل الرابع ، حيث لم يتعد تحليلنا حدود السوق ، وما السوق إلا مرحلة تسبقها مرحلة الإنتاج ، ولن يتم إنتاج لم تتوافر له عوامله وأدواته . والفترة اللازمة لتجميع عوامل الإنتاج طويلة نوعاً تبدو مرحلة الإنتاج قصيرة بالنسبة إليها

ولا تتم دراسة موضوع العرض دون دراسة مشاكل هاتين المرحلتين اللتين يطلق عليهما المدة القصيرة أو المدة القصيرة والمدة الطويلة أو الأجل الطويل.

— ٤ —

السعر في المرة القصيرة :

يتبين مما سبق أنه في أثناء المدة القصيرة يكون مدى تغير الكمية المعروضة من سلعة يخضع لإنتاجها لإرادة الإنسان^(١) محدوداً بالمنشآت المعدة فعلاً لإنتاجها ، وأن تراوح الكمية بين الكبير والصغر يتبع تراوح ربح المنتجين زيادة ونقصاً ، الأمر الذي يتوقف بدوره على سعر السلعة في السوق من جهة وعلى نفقة إنتاجها من جهة أخرى . وقد شرحنا في الفصل الرابع كيفية تحديد السعر لسلعة ما على ضوء جدول طلب معين وكمية معينة من السلعة ، وبقي علينا لإكمال شرح العوامل التي تحدد السعر في المدة القصيرة أن نتناول أثر مسألة نفقة الإنتاج بشيء من الإيضاح .

يمكن القول إن كل منتج يسلك الطريق التي تنتهي به إلى أقصى مقدار من الربح ، بمعنى أنه يحاول أن يكون الفرق بين نفقة إنتاج السلع و ثمن بيعها أكبر ما يمكن ، حاسباً ضمن نفقة الإنتاج كل ما أنفق في سبيل إنتاج السلعة فيما خلا ما يرجوه من فائدة على رأس المال المغرق في المشروع ومكافأته على المخاطرة بهذا المال وعلى ما يقوم به من مجهود كمنظم وموجه لسياسة المشروع العامة ، والمنتجون في هذه الرغبة سواء ، على أن ظروفهم تختلف من حيث تسييرها أو عرقلتها لحرية العمل بالنسبة لصاحب المشروع ، فوجود منافسين له مثلاً يحد من حريته ، بينما يزيد عمله تعقيداً أن تتغير نفقة إنتاج الوحدة

(١) أى ليست كالأرض التي هي من صنع الخالق ، وليست كآثار المصورين والمثاليين الذين توفوا .

بتغير الكمية المنتجة . ولنبدأ إذن بدراسة حالة منتج محاط بأنسب الظروف ولا يخشى منافسة أحد ويتبع إنتاج سلعته قانون تساوى الغلة .

السعر في حالة الاحتكار :

لنفرض أولاً حالة محتكر لسلعة أو خدمة لا يكلفه إنتاجها شيئاً ، فيمكننا مثلاً تصور شخص يعرف نوعاً من « الرقمية » يعتقد الناس في فائدتها كما يعتقدون في قدرة هذا الشخص دون غيره على القيام بها ، ولنفرض أن هذا الشخص يستطيع أن « يرقى » س من الناس كل يوم لا أكثر ، فكم من الناس « يرقى » كل يوم ليحصل على أقصى دخل ؟ من الواضح أن ما يحصل عليه من دخل هو حاصل ضرب عدد الناس الذين يعالجه في مقدار ما يتقاضاه من كل منهم . ولكننا نعلم من قانون الطلب أن الكمية المطلوبة من سلعة أو خدمة تكون أكبر بسعر أدنى وتكون أقل بسعر أعلى ، فصاحبنا « الراقى » لا يستطيع أن يقرر عدد الناس الذين يرققهم والمبلغ الذى يتقاضاه من كل منهم ، لأنه ما دام الناس أحراراً يذهبون إليه بمحض اختيارهم فإن العدد الذى يلجأ إليه يتوقف على رغبة الناس في الارتفاع بالرقمية إزاء دفع مبلغ معين .

وبعبارة أخرى يتوقف دخل هذا المحتكر على مرونة الطلب على خدمته ، ولما كان من الممكن أن تتصور أن مرونة الطلب على معظم السلع تستمر أكثر من وحدة مدة (حيث يكون التغير فى الكمية بنسبة أكبر من التغير فى السعر) ثم تبدأ المرونة فى النقص عن الوحدة (حيث تكون نسبة التغير فى الكمية أقل من نسبة التغير فى السعر) أمكن أن نقول إنه فى حالة المحتكر الذى لا يكلفه الإنتاج نفقة ما ، يزداد دخله بتخفيض سعر البيع وما يصحبه من زيادة الوحدات المباعة حتى يصل هذا الربح أقصاه عند الحد الذى تصبح

فيه زيادة الدخل الأخيرة صفراً ، أى عند ما يكون الدخل الحدى^(١) صفراً ، ثم يتناقص الربح إذا استمر تخفيض سعر البيع ، وذلك لأن الزيادة فى الكمية المباعة المترتبة على هذا التخفيض الجديد سوف لا تعوض النقص فى السعر ، بينما أنه قبل الوصول إلى الوضع الذى أصبح فيه الدخل الحدى صفراً ، كان النقص فى السعر يؤدي إلى تمدد فى الطلب بنسبة تفوق نقص السعر ، فيتزايد دخل المحتكر حتى يصل إلى الوضع الذى تكون فيه مرونة الطلب وحدة ، فلا يتزايد الدخل ، أو بعبارة أخرى تكون زيادة الدخل الحدية صفراً^(٢) . هذا هو ضابط سلوك المنتج المحتكر الذى لا يكلفه الإنتاج نفقة ما .

أما فى حالة المحتكر ذى النفقات الثابتة ، أى التى لا تتغير نسبتها بتغير الكمية المنتجة ، فإنه يصل إلى تحقيق أقصى ربح عند ما تتساوى نفقة إنتاجه الحدى بدخله الحدى . فى هذه الحالة يقبل المحتكر على تخفيض سعر البيع وما يتبعه من تمدد فى الكمية المطلوبة ما دامت الزيادة فى دخله المترتبة على ذلك تغطى نفقة إنتاج الكميات الإضافية ، ولما كانت نفقة الإنتاج الكلية لا بد أن تتزايد بتزايد الكمية المنتجة ، فنفقة الإنتاج الحدية إذاً لا بد وأن تكون موجبة أى أكبر من الصفر ، والدخل الحدى الذى سيقف عنده المحتكر سوف يكون موجباً أيضاً ، ومعنى هذا أن الكمية المنتجة فى هذه الحالة سوف تكون أقل من الكمية المنتجة فى حالة انعدام نفقة الإنتاج الكلية ، حيث لا يقف الإنتاج فى هذه الحالة إلا عند ما يصل الدخل الحدى إلى الصفر . وذلك لأنه بعد الحد الذى يتساوى عنده الدخل الحدى بالنفقة

(١) لنفرض أن كمية ك تباع بسعر الوحدة س وأن كمية ك + س تباع بسعر الوحدة (س - ١) فالدخل الحدى فى هذه الحالة يقاس بالمقدار (ك + س) × (س - ١) - (ك × س) . فإذا كانت تكلفة الكمية س هى ف كانت ف هى النفقة الحدية فى هذه الحالة .

(٢) سبب عدم تزايد الدخل هو أن الزيادة فى الطلب المترتبة على تخفيض السعر تكون بنسبة هذا التخفيض تماماً بحيث يكون حاصل ضرب وحدات الطلب الجديدة فى السعر الجديد مساوياً لحاصل ضرب وحدات الطلب القديمة فى السعر السابق .

الحدية يقل المقدار الأول عن المقدار الثاني فيقل بذلك ربح المحتكر ، وقبل ذلك الحد يكون الدخل الحدى أكبر من النفقة الحدية ويكون فى استطاعة المحتكر زيادة ربحه بزيادة الإنتاج .

كذلك فى حالة المحتكر الذى تتناقص نفقة إنتاجه الحدية ، لا بد من وجود حد ينقص عنده دخله الحدى عن نفقته الحدية ويصبح فى غير صالح المحتكر أن يزيد من إنتاجه ، ولكن من الواضح أن هذا الحد يكون أبعد مما فى حالة تساوى النفقة النسبية ومن باب أولى حالة تزايد النفقة النسبية .

على أن مدى الحرية التى يتمتع بها المحتكر أوسع من هذا ، فكثيراً ما يتاح للمحتكر أن يكيل للمستهلكين بكيلين فيبيع لهم نفس السلعة أو الخدمة بسعرين ، وميزة ذلك للمحتكر أنه يقسم مستهلكى سلعته إلى أقسام ، وبعبارة أخرى يقسم سوقه الكلية إلى أسواق تختلف من حيث مرونة طلبها على السلعة أو الخدمة ، فيحدد سعراً عال نوعاً حيث تقل مرونة الطلب وسعراً منخفض نوعاً حيث تزيد المرونة .

وأحسن مثل لهذا ما تلجأ إليه هيئات النقل (التى تتوافر لها فى غالب الأحوال صفات المحتكر) من التفرقة بين أجور النقل للسلع المختلفة ، فتحدد للسلع ذات القيمة المرتفعة وخفيفة الوزن نوعاً ، أجوراً عالية ، لأن نفقات النقل بالنسبة للقيمة الكلية لهذه السلع تكون على كل حال ضئيلة فرفع رسوم النقل لن يحول دون نقلها ، أما فى حالة السلع ذات الحجم والوزن الكبيرين والقيمة المنخفضة نسبياً ، فتحدد لنقلها أجوراً منخفضة نوعاً لأن مرونة طلب هذه السلع على النقل تكون شديدة نظراً لكبر نفقات النقل بالنسبة لقيمتها الكلية .

ومثل هذا ما يحدث فى دور السينما والتمثيل ونقل الركاب من تقسيم الجمهور إلى ثلاث طبقات أو أكثر وتحديد أجر مختلف لكل منها يتفق

ومرونة الطلب الخاصة بها ، وبذلك يستطيع المحتكر أن يحصل على أقصى ربح من مجموع أسواقه .

ولا يفوز المحتكر بهذه النتيجة إلا إذا اقتصرت الكمية التي يعرضها في كل سوق على الحد الذي تتساوى فيه نفقة الإنتاج الحدية لجملة الكمية المباعة في جميع الأسواق مع الدخل الحدى في كل سوق على حدة . فعند هذا الحد يصبح وليس من مصلحته زيادة إنتاجه الكلى أو نقصه ، كما لا يكون من مصلحته نقل بعض منتجاته من سوق لأخرى ، لأنه لو حاول أن يبيع في أحد الأسواق بعد ذلك الحد كان الدخل الناجم أقل من نفقة إنتاج الكمية الإضافية ولحق المحتكر خسارة من جراء ذلك ، كذلك في حالة نقل بعض منتجاته من سوق لأخرى ينخفض ثمن البيع في السوق الأخيرة ويهبط دخل المحتكر .

ويظهر الأثر العملى لهذه القاعدة واضحاً ، عند ما يلجأ محتكر في بلد ما إلى بيع منتجاته في الأسواق الأجنبية بسعر مختلف عن سعر البيع في سوق بلده ، فالمحتكر الذى لا يخشى المنافسة في بلده يستطيع رفع السعر إلى الحد الأقصى الذى يتفق وأكبر دخل ممكن من السوق الأهلية ، أما في السوق الأجنبية حيث تكون منتجاته معرضة لمنافسة منتجات البلدان الأخرى ، وبعبارة أخرى حيث تعظم مرونة الطلب على سلعه ، فهو يحدد لسلعته سعراً منخفضاً يتفق وهذا الوضع . تلك هى ظاهرة « الإغراق » التى كثيراً ما تلجأ إليها المشروعات الصناعية التى تتمتع في بلادها بمركز احتكارى . ويختلف أثر الإغراق في سعر البيع الذى يحدد للسوق الأهلية تبعاً لظروف إنتاج السلعة ، فإن كانت النفقات النسبية تزايد بتزايد الإنتاج ، فإن سعر البيع يرتفع في السوق الأهلية ، أما إذا كانت الصناعة خاضعة لقانون تناقص النفقة النسبية فإن الإغراق يؤدى إلى خفض سعر البيع في السوق الأهلية ، وذلك تبعاً للقاعدة المشار إليها آنفاً التى تقضى بأن المحتكر يفوز بأقصى ربح إذا

ساوى بين نفقة إنتاجه الحديدية لجملة الكمية ودخله الحديدى فى كل سوق على حدة ، ومن الجلى أن الإغراق فى حالة تساوى النفقة النسبية لا يؤثر على سعر البيع فى السوق الأهلية .

ومن الواضح أن مثل هذه السياسة من جانب المحتكر لا يمكن أن تنجح إلا إذا كان من المتعذر على عملائه أن يشتروا السلعة من سوق حدد لها سعراً منخفضاً لبيعها فى سوق حدد لها سعراً مرتفعاً . فإذا استطاع ركاب الدرجة الثالثة فى قطارات السكك الحديدية الانتقال بسهولة إلى الدرجة الثانية أو الأولى^(١) لما نجحت محاولة محتكر وسيلة النقل . كما أنه إذا لم يكن فى نفقات النقل والضرائب الجمركية ما يعوق نقل السلع من دولة لأخرى لما أثمرت سياسة الإغراق .

نستنتج مما سبق أن المحتكر فى مركز يمكنه من اختيار طبقة المستهلكين التى يمكنه سعر طلبها الحديدى من جعل ربحه أقصى ما يستطيع وأن هذه النتيجة تتحقق عند ما يقف العرض عند القدر الذى تتساوى نفقة إنتاجه الحديدية مع الدخل الحديدى للمنتج . فإذا يحدث عند ما يضعف مركز المحتكر فلا يملك اختيار مستهلكى سلعته بملء حريته ؟ وما هى العوامل التى يمكن أن تقيد هذه الحرية ؟

السعر فى حالة الاحتكار المقيد :

لنفرض حالة محتكر يبيع ١٠٠٠ وحدة من سلعة ما بسعر جنيه واحد للوحدة فى الأسبوع ، وأنه لكى يبيع ١١٠٠ وحدة لا بد من خفض السعر إلى خمسين وتسعين قرشاً . فهل يزيد دخله بمقدار ٩٥ جنيهاً ؟ أى بمقدار حاصل ضرب عدد الوحدات الإضافية وهو ١٠٠ فى سعر الوحدة وهو ٩٥ قرشاً ؟

(١) قد يتبادر إلى ذهن القارئ أن الخدمة التى تقدم لراكب الدرجة الأولى تختلف نوعاً عن الخدمة التى تقدم لراكب الدرجة الثالثة ، والواقع أن ثمة فرقاً ، ولكنه لا يعادل أبداً الفرق فى الأجر المحدد لكل من الدرجتين .

الواقع أن هذا لن يكون لأن زيادة المعروض بمقدار ١٠٠ وحدة لا بد وأن تهوى بسعر بيع الكمية كلها (ما دامت تباع في سوق واحدة) بمقدار خمسة قروش^(١) . لذلك لإيجاد الدخل الإضافي يجب أن نطرح من الخمسة والتسعين جنياً مقدار النقص الذي طرأ على ثمن بيع الألف وحدة الأصلية وهو خمسون جنياً (1000×0.05) وبذلك يكون الدخل الإضافي هو ٤٥ جنياً لا غير . وعلى هذا فإذا كان للمحتكر ملء الحرية في تحديد الكمية التي تعرض للبيع فإنه لا ينتج المائة وحدة الإضافية التي سترتب عليها انخفاض سعر البيع لجميع الكمية بمقدار خمسة قروش ، إلا إذا كان ما يكلفه إنتاج الكمية الإضافية أقل من ٤٥ جنياً وهي كل دخله الإضافي ، مع أن ثمن بيع المائة وحدة الإضافية هو ٩٥ جنياً لأنه لو أنفق على إنتاج تلك الكمية أكثر من ٤٥ جنياً كان ربحه أقل مما إذا اقتصر على بيع ١٠٠٠ وحدة .

لنفرض إذن أن الحكومة رأت أن تحديد الكمية المنتجة عند المستوى الذي يضمن للمحتكر أقصى ربح فيه ضرر بالمجتمع بمعنى أنها ترى وجوب وضع السلعة في متناول عدد أكبر من المستهلكين ، ولنفرض أن إنتاج الكمية الإضافية المطلوبة سوف يكلف مبلغاً يزيد عما سيزيد به دخل المحتكر نتيجة لبيع الكمية الأكبر ، ففي هذه الحالة تتدخل الحكومة وتأمّر المحتكر بزيادة المنتج وتعوضه عما سيصديه من خسارة أو لا تعوضه .

كذلك قد يقدم المحتكر من تلقاء نفسه على زيادة الكمية المنتجة والتزل عن جزء من الربح خوفاً من أن الربح الأقصى يجتذب من ينافسه في السوق ، ومن الواضح أن مثل هذا الوضع لا يكون إلا حيث لا يتمتع المحتكر بامتياز قانوني أو طبيعي يجعل احتمال ظهور المنافسين ممتنعاً . على أنه حتى في حالة الاحتكار القانوني أو الطبيعي لإنتاج سلعة معينة . يندر أن تكون سلطة

(١) تبعاً للقاعدة القائلة بأنه في السوق الواحدة لا يمكن أن يسود سعران للسلعة الواحدة في نفس الوقت .

المحتكر مطلقة ، وذلك لاحتمال تمكن البعض من استنباط سلعة أخرى تؤدي نفس الغرض الذي تؤديه السلعة المحتكر إنتاجها . وفي بعض الأحيان يستمد المحتكر سيطرته على المستهلك من كونه الوحيد الذي ينتج السلعة في إقليم معين ، وفي هذه الحالة تكون نفقات نقل السلعة من خارج هذا الإقليم إلى داخله هي معيار حرية المحتكر ، الذي لا يستطيع رفع السعر إلى المستوى الذي يجعل من الممكن تغطية نفقات إنتاج السلعة المنافسة ونقلها إلى السوق المحتكرة .

يدل ما تقدم على أن حرية المحتكر وبالتالي مقدار نجاحه في الحصول على أقصى ربح ممكن يتوقف على مقدار حرية المستهلكين أو درجة اعتمادهم على ما ينتج وعلى موقف السلطات العامة منه ، وأنه يندر أن يكون هناك احتكار مطلق أو كامل . فبينما يمكن تصور حالة الاحتكار المطلق من الناحية النظرية ، إلا أن معظم حالات الاحتكار من الناحية العملية هي في الواقع حالات احتكار مقيد أى تشوبه المنافسة ، ولنتقل الآن إلى دراسة السعر في المدة القصيرة في حالة المنافسة المطلقة .

السعر في حالة المنافسة :

تعتبر المنافسة المطلقة من ناحية منطقية عكس الاحتكار المطلق ، وقد رأينا أن الاحتكار المطلق يصبح حقيقة واقعة عندما يكون في وسع المنتج أن يختار الثمن الذي يبيع به منتجاته بملء حريته ، وعلى هذا فالمنافسة المطلقة إذن هي الحالة التي لا يكون فيها للمنتج خيار من حيث الثمن الذي يبيع به منتجاته ، بل يكون اختياره محصوراً بين البيع بسعر معين لا دخل له في تحديده أو عدم البيع بتاتاً .

فإذا فرضنا سوقاً ما بها عدد من المنتجين وعدد من المستهلكين فإنه

لا يمكن أن يقال إن المنافسة مطلقة في تلك السوق إلا إذا كان سعر البيع مستقلاً عن سياسة كل من المنتجين على حدة ، بمعنى أن كلا منهم بمفرده لا يستطيع التأثير في سعر السوق رفعاً أو خفضاً بتقليل إنتاجه أو الكف عنه أو زيادته وسع طاقته ، وإلا إذا كان المستهلكون على استعداد دائم للتحويل عن منتج يبيع بسعر أعلى من سعر غيره ^(١) . فإذا حاول منتج تقاضى سعراً أعلى من سعر السوق تحول الشارون نحوه فابتاعوا ما لديه بالسعر الأقل ثم عادوا للشراء بالسعر الأعلى ، لأنه إذا قيل ولماذا لا يستمرون على الشراء من المنتج ذي السعر المنخفض ، قلنا إن هذا يناقض الفرض ، ويعنى أن هذا المنتج في مركز احتكاري يمتاز على باقي المنتجين لأنه لا يلبث أن يطردهم جميعاً من ميدان الإنتاج . ومن الواضح أنه ليس هناك من حافز للمنتج على تخفيض سعر البيع عن سعر السوق ما دام يستطيع بيع كل إنتاجه بسعر السوق .

فإذا تحققت حالة المنافسة المطلقة فإن زيادة ما ينتجه مشروع ما سوف لا تؤثر في سعر البيع ، ويزيد الدخل من المبيعات بمقدار ثمن بيع الكمية الإضافية كلها ، أو بعبارة أخرى يكون الدخل الحدى من بيع السلعة الحدية هو ثمن هذه الوحدة ، وعلى هذا بدلاً من قولنا إن المنتج لكي يصل ربحه إلى أقصى ما يمكن ، عليه أن يصل بإنتاجه إلى المستوى الذى تصبح فيه النفقة الحدية مساوية للدخل الحدى ^(٢) . يمكن أن نقول في حالة المنافسة المطلقة ، إن على المنتج أن يصل بإنتاجه إلى المستوى الذى تصبح فيه النفقة الحدية مساوية لثمن بيع الوحدة الحدية .

ولا يمكن أن تتبع نفقات المشروع الذى ينتج في ظل المنافسة المطلقة إلا

(١) ومعنى هذا أن يكون الطلب على سلع كل منتج على حدة ذا مرونة لانهائية .

(٢) قد رأينا كيف أن الدخل الحدى في حالة الاحتكار (المطلق أو المقيد) يكون أقل من الثمن ، حيث تؤدي زيادة العروض إلى انخفاض ثمن بيع جميع الوحدات وعلى هذا يقل الدخل الإضافي عن حاصل ضرب الوحدات الإضافية في ثمن البيع الجديد المنخفض .

قانون تزايد النفقات ، وذلك لأن فرض المنافسة المطلقة ينهار إذا كانت الحال على خلاف ذلك ، لأن المشروع الذى يستطيع تخفيض نفقاته بزيادة إنتاجه يستطيع اكتساح المشروعات الأخرى وتبوء مركز احتكارى . وإذا كان الأمر كذلك فإن تعدى الحد الذى تكون فيه النفقة الحدية مساوية للثمن يودى إلى نقص دخل المشروع لأن زيادة الإنتاج سوف تزيد من نفقته بينما الثمن باق على حاله . وكذلك إن قصور الكمية المنتجة عن هذا الحد سوف يحرم المشروع من الدخل الذى كان يمكن الحصول عليه بإنتاج وبيع الكمية التى تحقق التوازن بين النفقة الحدية والثمن .

ويختلف مقدار الإنتاج الذى يتحقق معه التوازن من مشروع لآخر ، ففي أية لحظة معينة يمكن تقسيم المشروعات التى تنتج سلعة واحدة إلى درجات تبعاً لكفاية كل منها ، فأعظمها كفاية هو أعظمها إنتاجاً بالسعر السائد فى السوق فى تلك اللحظة ، وكذلك لأنه أعظمها إفادة من كل ظروف الطلب والعرض السائدة . وتحجم المشروعات الأخرى عن زيادة إنتاجها نظراً لما يصحب ذلك من زيادة فى نفقات الإنتاج .

وما دام كل مشروع سيعمل على مساواة نفقته الحدية بسعر السوق ، وما دام سعر السوق واحداً لجميع المشروعات فلا بد من تساوى نفقة الإنتاج الحدية فى جميع المشروعات المتنافسة .

على أنه يجب أن نلاحظ أن المشروع الذى يستخدم عنصر الآلات بنسبة أكبر من عنصر العمل اليدوى يستطيع إنتاج (بنفقة مباشرة معينة) وحدات أكثر مما ينتجه مشروع يستخدم العمل اليدوى بنسبة أكبر من العمل الآلى ، لهذا يودى انخفاض معين فى سعر السوق إلى انكماش إنتاج المشروع الآلى بنسبة أقل من انكماش إنتاج المشروع اليدوى .

ويقصد بنفقة الإنتاج الحدية فى المدة القصيرة ما يزداد به ذلك الجزء

من النفقات الذى يزيد وينقص بزيادة ونقص كمية المنتج ، فإذا أنفق مشروع ما لإنتاج كمية من السلع قدرها ك نفقات ثابتة قدرها ث ونفقات متغيرة قدرها م فإن المشروع ينفق نفقة حدية قدرها (ن . ح) لإنتاج وحدة إضافية من ك ، ويكون مجموع نفقات إنتاج الكمية (ك + ١) مساوياً ث + (م + ن . ح) .

ويلاحظ أنه فى المدة القصيرة لا تكون ث جزءاً من (ن . ح) لأنها عبارة عن النفقات التى يتحملها المشروع سواء تمدد أو انكمش إنتاجه مثل فائدة المال المغرق فى مباني وآلات المصنع ومهايا المديرين وما إليها من نفقات لا تتمدد ولا تنكمش مع حجم الإنتاج . فالمشروع الذى يعمل فى ظل المنافسة يرى من صالحه أن يزيد إنتاجه ما دام المبلغ الذى يستطيع الحصول عليه من بيع الكمية الإضافية يفوق المبلغ الذى لابد من دفعه أو إنفاقه لإنتاج تلك الكمية بالذات والذى يتكون فى الأكثر من المادة الخام والعمل المباشر اللازمين له ، كذلك إذا وجد المشروع أن تقليل إنتاجه بمقدار س يؤدى إلى نقص فى مجموع نفقاته — من ثابتة ومتغيرة — يفوق ثمن بيع الكمية س فلن يحجم المشروع عن تقليل إنتاجه بهذا القدر . فشرط حصول المشروع على أحسن نتيجة فى الظروف المحيطة به وفى حالة المنافسة المطلقة هو تساوى النفقة الحدية بالثمن ^(١) .

وتسرى هذه القاعدة على جميع المشروعات المشتغلة بإنتاج سلعة ما فى

(١) ولكن ثمة اعتباراً آخر لا يخفى على عين صاحب المشروع الساهرة ، وذلك أن حجم دخله الكلى لا يتوقف على مقارنة النفقة الحدية بالثمن وحسب ولكن على مقارنة هذين المقدارين بنفقة الإنتاج لجميع الوحدات فى المتوسط فإذا كان الاستمرار فى الإنتاج يؤدى إلى زيادة النفقة الحدية على ثمن السوق بينما متوسط نفقة الإنتاج لجميع الوحدات أقل من ثمن السوق فإن صاحب المشروع يستطيع زيادة دخله بالاستمرار فى الإنتاج حتى يصل إلى الحد الذى يتساوى عنده متوسط نفقة الإنتاج بـ ثمن السوق ويعين هذا الحد أنسب حجم لإنتاج تلك الوحدة .

ولكن إذا كان ثمن السلعة التى تنتجها صناعة تسودها المنافسة الكاملة يميل إلى التعادل مع نفقة الإنتاج الحدية ومع نفقة الإنتاج المتوسطة ، وكانت نفقة الإنتاج الحدية متساوية فى جميع المشروعات فلا بد من أن تكون نفقة الإنتاج المتوسطة واحدة فى الصناعة .

لحظة معينة ، سواء منها ما علت كفايته وما انحطت كفايته ، فهي ليست قاصرة على مشروع حدى خيالى ، كما افترضنا فى حديثنا عن قانون العرض تقريباً للوضوع من الفهم وتيسيراً على القارئ فى الشرح . على أننا هنا ونعيد التنبيه هنا إلى إمكان تعطل سريان القاعدة العامة فى بعض الحالات ، كما يحدث عند استمرار المشروع فى الإنتاج رغم نقص ثمن البيع عن النفقة الحدية ، أملاً فى تحسن السعر فى المستقبل وتحاشياً لنفقات غلق المصنع وإعادة فتحه ، تلك النفقات التى قد تربو على ما يدفعه صاحب المشروع من جيبه الخاص فرقاً بين النفقة الحدية و ثمن البيع .

السعر فى المنافسة المقيمة :

يحاول أصحاب المشروعات بكافة الطرق أن يحيطوا منتجاتهم بسياج خاص يقلل من مرونة الطلب عليها ، تلك المرونة التى تجعلهم دائماً عرضة لفقد كل عملائهم إذا هم حاولوا رفع سعر بيعهم عن سعر السوق . وبمقدار نجاحهم فى هذا المسعى تصبح المنافسة فى السوق مقيدة غير مطلقة . وأهم ما يرمى إليه المشروع فى هذا الصدد هو خلق جمهور يثق ويتعلق بما ينتجه المشروع إلى الحد الذى يصبح فيه على استعداد لتحمل زيادة فى السعر بدلاً من استهلاك منتجات مشروع آخر . ومن وسائل تحقيق هذا الهدف تنمية ما يسمى بشهرة المحل أو اتخاذ العلامة التجارية المميزة ، وكلاهما حد وفاصل يحمى منتجات المشروع من منافسة المنتجات المشابهة ، ولكنها حماية نسبية غير مطلقة ، بمعنى أنه خارج حدود معينة ^(١) تظهر المنافسة نشيطة فعالة . وتقوم المسافات البعيدة بين المشروعات مقام شهرة المحل أو العلامة التجارية فتكسب المشروع شيئاً من المناعة ضد منافسة منتجات المشروعات البعيدة .

(١) أى حدود من تغيرات السعر .

ومن الواضح أن حالة المنافسة المقيدة هي في نفس الوقت حالة الاحتكار المقيد فكما أن الاحتكار المطلق نادر الوجود عملياً . كذلك يتعذر تحقق حالة المنافسة المطلقة ، وتتفاوت غالبية المشروعات من حيث تمتعها بقسط من الاحتكار أو بعبارة أخرى من حيث مقدار تعرضها للمنافسة ، لذلك يستطيع المشروع في حالة المنافسة المقيدة أن يؤثر في سعر البيع بتغيير الكمية التي يعرضها في السوق ، ويتحقق له أقصى ربح ممكن في ظروفه إذا أنتج كمية تتساوى نفقة إنتاجها الحدية مع دخله الحدى الناجم من إنتاج الكمية الحدية .

تلك هي ضوابط السعر في المدة القصيرة ، وذلك هو أثر نفقة الإنتاج الحدية في أثناء الفترة التي لا تتسع لتشديد مشروعات جديدة أو لاستهلاك المشروعات القائمة فعلاً ، فهل ثمة ضابط آخر للسفر في المدة الطويلة ؟

— ٥ —

السعر في المرة الطويلة :

قلنا إن السبب في أن سعر بيع السلع لا يهبط عادة عن مستوى نفقات الإنتاج الحدية ، التي عرفناها بأنها الزيادة الطارئة على النفقات المباشرة أو المتغيرة المترتبة على زيادة صغيرة في كمية المنتج ، هو أنه من العبث أن يدفع المنتج ثمناً للبادة الخام اللازمة لصنع تلك الزيادة الصغيرة في كمية المنتجات مضافاً إلى ما يتطلبه هذا الصنع من أجور عمال ثم لا يستطيع أن يسترجع حتى هذا المبلغ الذي دفعه فعلاً وكان باستطاعته أن يحتفظ به لو أنه امتنع عن زيادة إنتاجه . وإذا كان حقاً أن تلك الكمية الإضافية ما كان ليستطاع صنعها لو لم يكن صاحب المشروع قد ابتنى المصنع بما يحويه من آلات ومبان وأدوات مختلفة ، ولو لم يكن قد خصص مجهوده للإشراف والمراقبة ولو لم

يكن قد استعان بإدارة مأجورة وتحمل مصروفات عامة لد المصنع بالنور والماء وغير هذا من أنواع الإنفاق مثل الإعلان بمختلف صورته . وإذا كانت كل هذه نفقات لا مفر منها إلا أنه ليس من بينها ما قد دفعه صاحب المشروع خصيصاً لإنتاج الكمية الحدية ، ولم يكن هناك مفر من تحملها سواء صنعت هذه الكمية الإضافية أم لم تصنع ، فهي نفقات ثابتة في المدة القصيرة بمعنى أنه لا يمكن تجنبها ، فهي ليست بالعامل المؤثر مباشرة في تحديد مستوى أدنى لسعر البيع .

ولكن هل من المعقول أن يقنع صاحب المشروع بصفة دائمة بالحصول على مجرد قيمة النفقات المباشرة من بيع منتجاته ؟ وهل إذا مرت الشهور وهو لا يستعيد ما دفعه من ثمن نور ومياه ومهايا لمديرية ومحاسبيه ، ثم مرت السنون وهو لا يستعيد ما دفعه من رأس مال لبناء المصنع وتشديد آلاته ، ولا يحصل على ما كان في استطاعته الحصول عليه من فائدة على رأس ماله لو أنه أقرضه أو استثمره في باب آخر من أبواب الاستثمار ، ولا على ما كان يستطيع الفوز به من أجر لو أنه اشتغل أجيراً لدى هيئة أو مشروع آخر ، إذا كان هذا هو مقدار حظ المشروع من الفلاح فهل ينتظر استمراره في ميدان العمل ؟

من الواضح أن هذا لا يمكن أن يتم . فقد يثابر المشروع عدة أشهر دون أن يعوض مهايا موظفيه الرئيسيين ، ولكنه لا يستطيع الاستمرار على ذلك سنين ، على حين أنه قد يصبر عدة سنين دون الحصول على فائدة رأس المال الثابت (المغرق في المباني والآلات) ولكنه لن يجد رأس المال المستهلك ما دامت هذه الظروف باقية ، وإذا كانت هذه الظروف شائعة بين غالبية المشروعات في صناعة معينة فإنه بعد مرور مدة معينة لابد من انكماش عدد هذه المشروعات حتى تقتصر الكمية المعروضة من منتجات هذه الصناعة على القدر الذي يستطيع بيعه بسعر يغطي النفقات الكلية مباشرة كانت أو غير

مباشرة أى متغيرة كانت أو ثابتة . ففي المدة الطويلة تكون النفقات الكلية حدًا أدنى لا يتجاوزه السعر في هبوطه .

وبالمثل ما دام باب الصناعة مفتوحاً على مصراعيه ولا يوجد من عقبة في سبيل من يريد دخول ميدانها ، لا يمكن أن يبقى سعر منتجات الصناعة طويلاً فوق نفقات الإنتاج الكلية ، لأن الأرباح التي تنجم عن هذا الظرف سوف تجتذب رجال الأعمال نحو هذا الميدان ، فإذا بقوة الصناعة الإنتاجية تزيد والعرض يكبر وما دام الطلب باقياً على قديم حاله فلا بد من هبوط السعر .

تلك هي المبادئ العامة التي تحكم العلاقة بين سعر طلب السلع والخدمات الاقتصادية ونفقة إنتاجها وحجم الإنتاج الأنسب للمشروع والصناعة ، عرضناها بجملة في الفصلين الأخيرين ، ومن حق القارئ أن يتساءل عن مدى انطباق هذه المبادئ على ما يجري فعلاً في المشروعات المختلفة والصناعات المتباينة ، ولذلك سنخصص الفصل التالي لدراسة تطبيقية نستبين فيها مقدار خضوع الأنواع الرئيسية للمشروعات لأصول نظرية القيمة ، فنبدأ بدراسة أحوال الإنتاج الزراعي ونثنى بالإنتاج الصناعي التحويلي منه ثم الاستخراجي ، ثم نلقى نظرة سريعة على المحاولات التي يراد منها موازنة أحجام المحاصيل العالمية الرئيسية بغية استقرار أسعارها في مستوى مناسب ، ثم ننقل إلى مشروعات المرافق أو المنافع العامة فنشير إلى ما يميزها عن غيرها من المشروعات ، وأثر ذلك في طريقة تحديد أسعار ما ينتج من سلع وخدمات ، وأخيراً نختم هذا الموضوع بكلمة عن المشروعات التي تشتغل بتجارة الجملة وتلك التي تشتغل بتجارة التجزئة ، متمشين أصلاً مع الاقتصادى بنهام في معالجته لهذه المواضيع .

الفصل السابع

أصول نظرية القيمة

مطبقة على أنواع المشروعات المختلفة

- ١ -

في الإنتاج الزراعي :

يتم إنتاج معظم المحاصيل الزراعية في ظروف تتوفر فيها المنافسة المطلقة، فثمة عدد كبير من الزراع يشتغل بزراعة كل محصول ، ولا ينتج كل مزارع مهما كبرت مزرعته سوى نسبة لا تذكر من جملة المحصول الكلي فسواء انكمش أو تمدد إنتاجه فلن يؤثر تأثيراً ملحوظاً في سعر بيع المحصول . كذلك لا يمكن أن يكون طلبه على لوازم زراعته من عمل ومخصبات وبذور أو آلات من الكبر بحيث يؤثر في سعر بيعها بالزيادة أو النقص . فهو لا يملك إلا أن يقبل سعر السوق لمحاصيله وسعر السوق لما يستخدم من لوازم فهو لا يستطيع بتغيير كمية ما يعرض أو كمية ما يطلب أن يؤثر في مستواههما ، لأن المنافسة بين المزارعين مطلقة .

زد على هذا أنه نظراً لكون مساحة الأرض الخصبة ذات الموقع المناسب في أية لحظة معينة محدودة لا يمكن زيادتها بمجرد طلبها ، نجد أن قانون تناقص الغلة يسرى على كل مزرعة على حدة كما يسرى على الزراعة في كل إقليم معين . فالتوسع في فلاحه الأرض لا يكون إلا عن طريق فلاحه الأرض

المنزعة فلاحه كثيفة ، أو عن طريق فلاحه أرض جديدة ذات خصوبة أقل . وعلى هذا تكون الغلة التي يفوز بها العمل وعوامل الإنتاج الأخرى التي وظفت في التوسع الزراعي أقل نسبياً مما كانت تدره الأرض من قبل هذا التوسع .

ويسود قانون تناقص الغلة عند التوسع في زراعة محصول معين حتى في الحالة التي يكون فيها هذا التوسع على حساب محصول آخر ، وحيث تستخدم في إنتاج الكمية الإضافية من المحصول الأول نفس أدوات الإنتاج التي كانت تستخدم في زراعة المحصول الثاني الذي قل المنزوع منه . ولقد برزت هذه الحقيقة واضحة في الزراعة المصرية عندما زيدت المساحة المنزعة حجباً على حساب المساحة المنزعة قطناً بسبب ظروف الحرب ويرجع ذلك بالطبع إلى تكرار زراعة الحبوب في نفس الأرض دون أن تتاح لها فرصة تعويض العناصر التي تستهلكها زراعة الحبوب ، كما قد يرجع إلى أن الأرض التي تزرع الآن حجباً أكثر صلاحية لزراعة القطن (١) .

ولقد سبق أن قررنا أنه في مثل هذه الظروف يتحدد إنتاج المشروع بالمستوى الذي تصبح فيه نفقة الإنتاج الحدية والمتوسطة مساوية لسعر السوق ، غير أن مثل هذا المبدأ لا يغني في الإجابة على جميع مسائل الاقتصاد الزراعي الذي يتميز بأربع خواص هامة ذات أثر بين في العلاقة بين مقدار الإنتاج الزراعي ونفقته .

خواص الإنتاج الزراعي :

١ — بينما تستجيب الكمية المعروضة بوجه عام — فتزداد بازدياد الطلب على المحاصيل الزراعية ، نظراً لنمو عدد السكان مثلاً — نرى تراخياً ملحوظاً

(١) نستنتج من ذلك أن السبب الأول والأخير في سريان ظاهرة تناقص الغلة هو محاولة الحصول على زيادة في المنتج من إحدى السلع بزيادة العناصر اللازمة استخدامها ما عدا عنصر واحد، هو في هذه الحالة خواص الأرض الطبيعية .

في رد الفعل إذا ما تطلب الحال انكاشاً في كمية المنتجات الزراعية نظراً لهبوط شامل في الطلب عليها ، وترجع هذه الظاهرة إلى أن الأرض لا تبلى كما تبلى المباني والآلات ، وهي إن وهنت بالاستغلال إلا أنها كنز لا يفنى كما تفنى كنوز المعادن في جوف المناجم . ومن أجل هذا نراها تفلح مادامت قيمة ثمارها تفيض قليلاً على مقدار النفقة المباشرة . وفلاحتها في معظم الأحوال أعود بالنفع من إهمالها . وأكثر من هذا أن الجزء الأكبر من المزارع يقوم الفلاح وأسرته بالعمل فيها ، وهذه القوة من العمل تقل قابليتها للتنقل بحيث تنشب بالمرزعة مهما بلغت حال السوق من السوء . فإذا كانت المرزعة ملكاً للأسرة فمن غير المحتمل أن ترضى ببيعها بسعر بخس (ولن يكون السعر إلا بخساً في أوقات الركود الاقتصادي) ، وكثيراً ما فضل الفلاح تحمل شروط القروض المجحفة بدلاً من التنازل عن ملكيته لدائنيه . كذلك قل أن يجد الفلاح الذي بلغ سن الرجولة عملاً آخر أجدى عليه من الفلاحة . من أجل هذا كله نجد الفلاح يقابل هبوط أسعار محاصيله بالجد والعمل المتواصل حتى تعوضه زيادة الغلة عن انخفاض الأسعار . وقد لا يختلف الأمر كثيراً حيث يقوم الأجراة بفلاحة الأرض ، فكثيراً ما يفضلون قبول تخفيض أجورهم على ترك الريف والبحث عن عمل في الحضر ، لا سيما وأن أوقات الريف العصيبة تصحبها عادة محنة في الصناعة .

ونتيجة ذلك أن تكون المدة الطويلة اللازمة لتوازن العرض والطلب باللغة الطول مديدته ، بل يغلب أن يعود التوازن عن طريق تغير الطلب لا عن طريق انكماش العرض ، ففي إبان الأزمة الاقتصادية الكبرى التي سادت أرجاء العالم (ما خلا روسيا السوفيتية) بين عام ١٩٢٩ وعام ١٩٣٢ كاد الإنتاج الزراعي أن يبقى في مستواه السابق للأزمة رغم ما طرأ على مستوى أسعار المحاصيل الزراعية من تدهور هائل ، بينما انكمش الإنتاج الصناعي بمقدار الثلث أو أكثر ، رغم أن أسعار المصنوعات لم تهبط بنسبة هبوط أسعار

المحاصيل الزراعية ، وما لا شك فيه أن من العوامل التي حافظت على مستوى أسعار المصنوعات انكماش كمية المعروض منها .

٢ - وثاني الخواص الهامة التي يتميز بها الإنتاج الزراعي هي صعوبة التنبؤ بحجم المحصول ، فالتقلبات الجوية والآفات الزراعية والأوبئة الحيوانية لا يمكن السيطرة عليها ولا التكهّن بها تماماً ، لاسيما في الأقاليم المعرضة للجفاف أو شدة البرد . ويكثر تراوح المحصول بين الوفرة والقلّة في حالة ثمار الشجر ويقل التغير في الإنتاج الحيواني في الأجواء المعتدلة . وتكون درجة التقلب في حجم المحصول على أشدها بالنسبة للزراعة الواحدة ، وهي أقل من هذا بالنسبة للإقليم والدولة ، وأقل أيضاً بالنسبة للعالم كله ، وذلك أمر طبيعي لأنه في الدولة أو الإقليم الواحد قد تعوض الزيادة في المحصول الجيد في بعض المزارع النقص في المحصول الرديء في باقي المزارع ، وإذا نظرنا إلى العالم جملة وجدنا أن المحصول الطيب في بعض الأقاليم يقابله محصول رديء في الأقاليم الأخرى ، ففي غضون المدة المحصورة بين عام ١٩٢٣ وعام ١٩٣٥ ، كان معدل التغير في محصول القمح للفدان الواحد للعالم كله ٤ ٪ بينما كان معدل التغير للفدان في بلاد المجر ١٣ ٪ ، وفي مزرعة ما في هذه البلاد ٢٤ ٪ ، وكان المعدل ٦ ٪ للمملكة المتحدة و ٣١ ٪ لمزرعة في بلدة « رودام » - ستيد .

ولا شك أن هذا يجعل من الصعب موازنة نفقة الإنتاج الحدية بالسعر عن طريق تحديد حجم الإنتاج ، ما دام هذا هو مدى تغير حجم المحصول دون تدخل من جانب المزارع .

٣ - أما الخاصية الثالثة فهي طول الفترة التي تفصل بين بدء العملية الإنتاجية وموعد إثمار بعض المحاصيل . وهذه الفترة هي أطول ما تكون في حالة ثمار الأشجار والمحاصيل الحيوانية ، حيث تؤدي إلى شيء كثير من التقلقل الاقتصادي وصعوبة التوازن . فشجيرة البن لا تؤتي ثمارها إلا بعد خمس سنوات من تاريخ زرعها . وتستمر مثمرة لمدة عشرين عاماً أو يزيد .

وفي حالة المواشى لا تقل مدة الحمل عن ثمانية أشهر ، بينما لا تذبح الحيوانات التي تربي للحمها عادة قبل أن تبلغ سنها العامين ، ولا يبدأ حليب الأبقار قبل أن يصل عمرها ثلاثين شهراً .

ولهذه الحقيقة أثر كبير في صعوبة توازن العرض والطلب ، فإذا فرضنا حدوث ارتفاع في سعر أحد هذه المحاصيل ، فإن رد الفعل الطبيعي أن يحاول كل مزارع زيادة إنتاجه ، ولما كانت هذه الزيادة لا يمكن أن يبدو أثرها للعيان إلا بعد مدة طويلة يستمر في أثناءها ارتفاع السعر ، فإن الإقبال على زيادة الإنتاج لا بد أن يشمل جميع المزارعين ، وفي نهاية الأمر تطرح الكمية المتضخمة في السوق وكثيراً ما تكون من الكبر بحيث يتدهور السعر بسرعة ، الأمر الذي قد يدفع المزارعين ثانية إلى الحد من إنتاجهم ، ولكن أثر هذا التحديد لا يبدو إلا بعد فترة طويلة أيضاً ، وعندما يتحقق يغلب أن يكون مغالاً فيه فيرتفع السعر ارتفاعاً حاداً ، وكثيراً ما يؤدي إلى أن يعود الأمر سيرته الأولى . ويقال إن تربية الخنازير في بريطانيا العظمى تتناوبها دورة رباعية (أى طولها أربعة أعوام) تتعاقب فيها فترات الإغراق في الإنتاج والمغالة في الحد منه . ومعنى هذا أن حالة التوازن بين النفقات والأسعار في مثل هذه الظروف سراب دائم « الزوغان » .

٤ — أما الخاصة الرابعة فهي تشابك عمليات الإنتاج بحيث يصعب تحديد مقدار تغير النفقات المباشرة الذي يترتب على تغير مقدار المنتج من محصول معين . ففي بلاد الدانمارك يحتل الزبد ولحم الخنزير المملح مركزاً هاماً بين منتجات المزارع ، ويستخدم اللبن المتخلف من الزبد غذاء للخنازير ، وفي الولايات المتحدة تعتمد الخنازير في غذائها على محصول الأذرة ، وفي مصر تتوقف جودة المحاصيل الرئيسية على اتباع نظام الدورة الزراعية الشائية أو الثلاثية ، حتى تحتفظ الأرض بعناصرها الحيوية ، فما يستهلكه نبات يرده آخر ، كذلك قد تنتج المزرعة محاصيل يتركز طلبها على الأيدي

العاملة في أوقات مختلفة من العام ، كما قد تعتمد زراعة محصول كالبطاطس في إنجلترا وإيرلندا في تخصيب التربة على مخلفات المواشى التي تربي على الأرض . وفي جميع هذه الحالات لا يقتصر التغير الطارىء على نفقات الإنتاج المباشرة من جراء نقص أو زيادة المنتج من محصول معين ، على أجور العمال وقيمة البذرة ونفقات الري وما إلى ذلك من نفقات متصلة مباشرة بزراعة هذا المحصول ، بل سوف يشمل التغير عنصر النفقات الخاصة بالمحصول أو المحاصيل الأخرى التي يرتبط إنتاجها بالمحصول الأول الذي رأى المزارع زيادة كميته أو نقصها ، وكثيراً ما يكون هذا التغير الثانوى في النفقات المباشرة هاماً لا يستطاع إهماله ولكنه كثيراً ما يصعب على المزارع تقديره على وجه الدقة .

العرض المتصل :

وتختلف هذه المشكلة عما يطلق عليه مشكلة « العرض المتصل » ، حيث ينجم عن كل عملية إنتاجية سلعتان لكل منهما نفع خاص وطلب مستقل ، كما في حالة زراعة القطن حيث يحصل المزارع على قنطارين من البذرة مع كل قنطار من القطن « الشعر » . وعلى هذا فزيادة معينة أو نقص معين في كمية القطن الشعر المنتج سوف يؤدي إلى زيادة مضاعفة أو نقص مضاعف في كمية البذرة المنتجة ، ولما كان الطلب على البذرة مستقلاً عن الطلب على القطن ، فقد يتجه سعر البذرة نتيجة لتغير كمية المعروض منها اتجاه مضافاً لاتجاه سعر القطن . ولما كان دخل المزارع من زراعة القطن يتكون من ثمن بيع القطن والبذرة فهو لن يقل أو يزيد من إنتاجه على ضوء سعر سوق القطن وحده أو البذرة بمفردها ، وإنما سوف يسترشد بمجموع السعرين .

ومثل إنتاج القطن تربية الماشية وتربية الأغنام ، حيث يحصل المزارع

من الأولى على اللحم والجلد واللبن ومن الثانية على اللحم والصوف . على أن المسألة هنا أقل إشكالا ، إذ يستطيع الزارع أن يحور في أنواع الماشية والغنم بحيث تزيد كمية أحد المنتجات على حساب المنتجات الأخرى المتصلة بها ، فقد أصبح في وسع المزارع الآن أن يختار بين الماشية التي تمتاز بدر اللبن والماشية التي تمتاز بكنز اللحم والشحم ، كما في وسعه الاختيار بين غنم الصوف وغنم الضأن ، وذلك عن طريق تكييف السلالات .

على أن الخواص الأربع السابق الإشارة إليها لا تقتصر على الإنتاج الزراعي فحسب ، ففي المنشآت الصناعية ذات الأدوات الآلية الكبرى المتخصصة لا تنكش الكمية المنتجة من جراء انخفاض الأسعار إلا بعد مضي فترة طويلة جداً ، يقاس طولها بعمر تلك الأدوات ومدة صلاحيتها للعمل دون تجديد . ومثال ذلك مصانع الصلب وصهر الحديد ومؤسسات النقل الكهربائي وتوليد غاز الاستصباح . كذلك تبدو ظاهرة عدم التأكد من حجم المحصول المنتج في مشروعات البحث عن الذهب ومشروعات البناء في الدول ذات الجو القلبي . كذلك تمتاز بعض الصناعات بطول الفترة التي تفصل بين بدء العملية الإنتاجية ونهايتها كما في صناعة بناء السفن . أما الخاصة الرابعة وهي تشابك عمليات الإنتاج واختلاط نفقاتها فلا تسلم منها غالبية المشروعات الصناعية المتعددة المنتجات .

ولكن بالرغم من هذا فإنه يندر أن تجتمع هذه الظواهر الأربع في صناعة واحدة كما تجتمع في الإنتاج الزراعي ، كما وأن أثرها — إذا وجد بعضها في الصناعة — لا يبلغ في الشدة أثرها في الزراعة . من أجل هذا كانت صحة المبادئ العامة التي قررنا سيطرتها على علاقة نفقات الإنتاج بسعر بيع المنتجات محدودة بحكم تلك الحقائق الواقعية التي تميز الإنتاج الزراعي . ولكن هل معنى

هذا أن الميدان الصناعي خلو مما يعرقل سريان القواعد العامة التي تربط نفقة الإنتاج بسعر البيع ؟ لنحاول الإجابة على هذا السؤال في القسم التالى .

— ٢ —

فى الإنتاج الصناعى التحويلى :

فى حالة الإنتاج الزراعى يصحب التوسع فى الإنتاج تزايد فى النفقات مترتب على تناقص فى الغلة . لأن زيادة الإنتاج — بفرض بقاء المعلومات الفنية على حالها — لا تتأتى إلا عن طريق زيادة عوامل الإنتاج الموظفة فى زراعة قطعة معينة من الأرض ، أو عن طريق الالتجاء إلى أرض أخرى أقل إنتاجية من الأرض التى كانت تستغل من قبل ^(١) . فظاهرة تناقص الغلة مبعثها تغير نسبة عوامل الإنتاج الموظفة بزيادة بعضها وبقاء الأخرى على حالها . من أجل هذا يسرى قانون تناقص الغلة على صناعة التعدين أيضاً فى حالة محاولة زيادة المستخرج من المعادن من باطن المناجم المعروفة والمستغلة فعلاً أو بالالتجاء إلى مناجم أقل غنى بالمعدن أو أشق استغلالاً .

العوامل التى تؤدى الى تغير نفقة الإنتاج بتغير الكمية المنتجة :

أما إذا انتقلنا إلى الميدان الصناعى فيمكن القول بوجه عام أن الصناعة تشغل من سطح الأرض مساحة لا يعتد بها ، ومن المستطاع العثور على قواعد للمنشآت الصناعية تضاهى القواعد الحالية ، أو تكاد تضاهيها . أما المباني والمعدات الآلية فيمكن مضاعفة كميتها مراراً وتكراراً . وفى الأحوال

(١) إما لفلة خصوبتها أو لسوء موقعها . وذلك على أساس الفرض المعقول الذى مؤداه أن الناس بوجه عام يحاولون استغلال الأرض الأكثر خصوبة أولاً ولا يلجأون إلى ما دونها خصوبة إلا بدافع الضرورة الاقتصادية .

العادية يوجد احتياطي من العمل العاطل الذى يمكن تجنيده للصناعة النامية بأجور لا تزيد عن الفئات التى تدفع للعمال الحاليين . فإذا لم يكن التوسع المراد عظيماً جداً فإنه من المستطاع تحقيقه دون زيادة فى متوسط النفقات . أما إذا كان التوسع على نطاق كبير فسوف يزيد عنصر الأجور نتيجة لاستخدام عمال أقل كفاية (يسحبون من الميدان الزراعى مثلاً) ، أو نتيجة لندرة فئة معينة من العمال الفنيين ، أو نظراً لضرورة دفع أجر أعلى للعمل ساعات إضافية . وإذا صحب التوسع فى بعض الصناعات انكماش فى صناعات أخرى ، تحول بعض العمال من الصناعات الأخيرة إلى الصناعات الأولى وبقى بند الأجور على حاله قبل التوسع . كل هذا يفرض أن المدة التى هى موضع دراستنا ليست من الطول بحيث تتسع لتدريب الشبان المقبلين على سوق العمل وإعدادهم للصناعة ثم الإكثار من الفئات النادرة ، إذ فى المدة الطويلة التى تتسع لكل هذا قد لا تزيد نفقات العمل شيئاً عما كانت عليه قبل التوسع .

غير أن ثمة ما يشبه الإجماع على أن أحد أركان الإنتاج الصناعى وهو طائفة المنظمين يمتاز بصفة الندرة ، فصفاة رجل الأعمال ليست من الصفات التى تكتسب بالتعليم والمران ولكنها صفات موهوبة ، وفى أية لحظة معينة يوجد عدد معين من الرجال الصالحين لإدارة الأعمال ، ولا يمكن زيادة هذا العدد بمجرد زيادة الطلب على خدماتهم ، فأولئك الذين ينظمون بنجاح مشروعات من حجم معين قد يفشلون إذا تضخمت هذه المشروعات ، وأولئك الذين يستهويهم الميدان الصناعى الآخذ فى الاتساع فينتزعهم من أعمال وبيئات غير صناعية قد يكونون فى المتوسط أقل قدرة من المنظمين الصناعيين الذين رسخت أقدامهم فى ذلك الميدان . فإذا صح هذا رأى الذى لا يخرج عن كونه ملاحظة يتوقف تحقيقها لا على الجدال المنطوق وإنما على الإحصاء والاستقصاء ، كان سبباً فى ظهور ظاهرة الغلة المتناقصة فى الإنتاج الصناعى .

غير أنه سواء كان السبب في سيادة ظاهرة الغلة المتناقصة في الميدان الصناعي هو ندرة طائفة المنظمين أو ندرة بعض فئات العمال الفنيين ، فإن أثرها في هذا الميدان أخف وطأة من أثرها في ميدان الزراعة واستخراج المعادن ، وكلما طالت المدة التي ندرسها أصبح من الممكن تدارك أثر ندرة تلك العناصر واستكمال عناصر المجموعة الإنتاجية على الوجه الذي يمنع تناقص الغلة وتساعد نفقات الإنتاج ، ويكون تحقيق ذلك أيسر منالاً إذا كان التوسع الصناعي مقصوراً على بعض النواحي منه لو كان شامل لها جميعاً .

وارتفاع نفقات الإنتاج الصناعية إذا لم ينبجم عن سريان قانون تناقص الغلة ، قد يحدث نتيجة لارتفاع قيمة بعض عوامل الإنتاج التي يتطلب التوسع الصناعي استخدام كمية أكبر منها ، فالعمال ينجحون عادة في الحصول على زيادة في فئات أجورهم عند ما يشعرون بتنافس أرباب الأعمال على خدماتهم كذلك قد ترتفع قيم المواد الخام التي يزداد طلب الصناعة عليها نظراً لسريان قانون تناقص الغلة على الصناعات التي تنتج تلك المواد . مثال ذلك أن يتطلب التوسع الصناعي كميات أكبر من الفحم والحديد والقطن الخام ، فيرتفع ثمن هذه المواد لأن إنتاجها يخضع لقانون تناقص الغلة . ولا يمكن المغالاة في أهمية هذا العامل سواء كانت المدة التي ندرسها قصيرة أو طويلة .

على أن ثمة عوامل أخرى يمكن أن تؤدي إلى انخفاض نفقات الإنتاج ، فإذا لم تكن المشروعات تستخدم كل قواها الإنتاجية ، فإن زيادة الطلب على منتجاتها لا بد أن تؤدي إلى تخفيض في نفقة الصنع ، وذلك لأن النفقات الثابتة سوف توزع في هذه الحالة على عدد أكبر من الوحدات المنتجة فيقل ما يخص الوحدة منها .

وكذلك قد ينخفض عنصر النفقات المتغيرة ، فمعظم المؤسسات الصناعية

تشيد لإنتاج كمية معينة من المصنوعات ، وتكون نفقة الإنتاج المتغيرة في المتوسط هي أقل ما يمكن في المشروع عندما ينتج تلك الكمية المثلى . ففي الصناعات المتخصصة التي تستخدم عمالاً فنيين متخصصين كمصانع الصلب والأدوات الهندسية ، لا يستطيع المشروع أن يسرح عماله كلها خوف ضغط العمل عن الحد الأمثل ، خوفاً من صعوبة الحصول على خدماتهم إذا ازداد الطلب على منتجات المشروع . لهذا تكون نسبة عنصر الأجور في نفقة إنتاج الكمية الأقل أكبر منها في نفقة إنتاج الكمية التي تشغل جميع قوى المصنع ، ويقال إن أفران الصلب الحديثة يزداد فيها عنصر متوسط الأجور لإنتاج طن من الصلب إلى الضعف تقريباً في حالة انخفاض إنتاج الأفران إلى النصف . زد على هذا أن عدم اتصال الإنتاج بما يترتب عليه من ترك الأفران باردة وقتاً ما يؤدي المادة التي تصنع منها حوائط الأفران الداخلية . ثم إن إنتاج الشحنة الصغرى من الصلب وهي عادة لا تقل عن ستة أطنان ، يترتب عليه في حالة قصور الطلب تخزين الصلب المنتج على صورة قوالب ثم إعادة صهرها لتشكيلها عندما ينشط الطلب عليها ، وفي هذا زيادة محققة في النفقات المباشرة ، وثمة كثير من الأمثلة غير هذا .

كذلك يمكن أن ينخفض متوسط نفقات الإنتاج المباشرة بزيادة حجم المنتج إذا ترتب على هذه الزيادة إمكان استخدام آلات ذات كفاية إنتاجية عالية لم يكن من الحكمة استخدامها عندما كانت الكمية المطلوبة من الصغر بحيث لا يمكن استغلال تلك الآلات استغلالاً كاملاً . وانخفاض نفقات الصنع هنا ناجم عما يسمى بالوفورات الداخلية^(١) .

وهناك أيضاً ما يسمى بالوفورات الخارجية ، وهي التي تنجم عن اتساع الصناعة كلها لا مجرد اتساع المشروع الواحد . فإذا نظرنا إلى منطقة شمال

(١) ويعبر عنه أحياناً بظاهرة عدم قابلية بعض عوامل الإنتاج للتجزئة بما يتناسب وحجم الكمية المطلوب إنتاجها .

القاهرة وتصورنا نمواً مضطرباً في عدد المؤسسات الصناعية في تلك الجهة ،
أمكننا تصور سلسلة من العوامل التي تؤدي إلى تخفيض نفقات الإنتاج
الصناعية في تلك المنطقة . فبمضي الوقت سوف يتكون حول هذه المنطقة
بيئة صناعية كاملة ، فمن عمال ذوى استعداد ومهارة ، إلى مصانع تقام
خصيصاً لإصلاح آلات المصانع الرئيسية أو لشراء واستخدام مخلفات
تلك المصانع ، إلى إنشاء خط أو خطوط حديدية لخدمة المنطقة مباشرة ،
إلى مكاتب لوكالات البيع وفروع المصارف ، إلى غير هذا من أسباب تيسير
شئون الصناعة وتخفيض نفقاتها .

على أننا يجب ألا نعتقد أن كبر حجم المشروع لا ينجم عنه إلا زيادة في
الكفاية وتخفيض في النفقات وأن اتساع حجم الصناعة لا بد مؤد إلى
وفورات خالصة . فقد يكبر المشروع بحيث تزداد النفقات الإدارية لضرورة
تشديد الرقابة والملاحظة وبحيث تقل الكفاية الإدارية لضرورة الالتجاء
إلى الطرق التقليدية الجامدة وقلة الابتكار والتجديد . وقد تتضخم الصناعة
إلى درجة يشتد معها ازدحام الطرق ووسائل النقل ، كما قد ينشأ عن هذا
التضخم ارتفاع أثمان المواد الأولية .

نستنتج مما تقدم أنه حتى في حالة عدم تغير فن الإنتاج ^(١) يحتمل أن
يصحب توسع إحدى الصناعات ثبات أو هبوط في نفقات الإنتاج الحدية
في المدة الطويلة ، كما يحتمل أن يصحب التوسع ارتفاع في النفقة الحدية —
لا سيما إذا نجم عن التوسع صعود في ثمن المواد الأولية لم تعوضه الوفورات
المتربة على اتساع نطاق الإنتاج . على أن الارتفاع في المدة الطويلة لا يمكن
أن يكون حاداً .

أما في المدة القصيرة فقد يكون الارتفاع حاداً إذا ما استغلت المصانع بما

(١) من الواضح أن تغير فن الإنتاج يكون في المادة نحو التحسين ، ويكون من أثره
تخفيض نفقات الإنتاج . وتاريخ الصناعة حافل بالاختراعات والابتكارات التي جعلت اتجاه نفقات
الصنع في المدة الطويلة دائماً نحو الانخفاض .

يفوق طاقتها العادية ، غير أن هذا لا يحدث إلا في القليل النادر . فازدياد كمية المصنوعات يتحقق عادة عن طريق استخدام أدوات الإنتاج المتعطلة (١) . وفي هذه الحالة قد تنخفض النفقة الحدية أو لا ترتفع إلا قليلا .

ولكن هذه النتائج تجابهنا بمشكلة تتطلب الحل ، فقد وضعنا مبدئين يتحدد على ضوءهما حجم المشروع : الأول ينطبق على حالة المنافسة المطلقة ومؤداه أن حجم المشروع وبالتالي إنتاجه يميل إلى أن يكون في ذلك المستوى الذي يتعادل عنده سعر البيع و نفقة الإنتاج الحدية ، وما دامت النفقة الحدية تميل إلى الارتفاع بعد وصول الإنتاج إلى مستوى معين . بينما سعر البيع للمشروع التنافسي ثابت فلا بد أن يكون هناك ثمة حد يتناقص فيه دخل المشروع بزيادة كمية المنتج . والمبدأ الثاني ينطبق في حالة الاحتكار ، ومؤداه أن حجم المشروع وبالتالي إنتاجه يميل إلى أن يكون في ذلك المستوى الذي يتعادل فيه الدخل الحدي بالنفقة الحدية ، وما دام سعر البيع يتناقص بتزايد الكمية التي يعرضها المحتكر ، وما دام إنتاج كمية أكبر يكلفه دائماً وفي كل الظروف (٢) نفقة كلية أكبر مما يكلفه إنتاج كمية أصغر فلا بد أن يكون هناك ثمة حد يتناقص عنده دخل المشروع بزيادة كمية المنتج .

على أن أيّاً من هذين المبدئين لا ينطبق على حالة المنافسة التي تكون فيها النفقة الحدية للمشروع في هبوط ، إذ يخيل للمرء لأول وهلة أنه ما دامت النفقة الحدية تنناقص بزيادة المنتج وما دامت زيادة المعروض لا تؤثر في سعر البيع فدخل المشروع لابد أن يتزايد باستمرار الزيادة في الإنتاج ولا يمكن تصور حد لنمو حجم المشروع . على أن هذه الحالة المحتملة من الوجهة النظرية لا تقع فعلاً في الحياة العملية . وكثيراً ما توجد مشروعات غير احتكارية ذات نفقات

(١) الفرض هنا هو أن هناك في العادة آلات زائدة عن حاجة الصناعة نتيجة لنفاؤل أرباب الأعمال ومغالاتهم في تقدير طاقة الطلب وهو فرض يتفق والواقع في معظم الحالات .

(٢) أي حتى في حالة تناقص النفقة الحدية .

صنع حدية متناقضة ومع هذا فهي لا تزيد في إنتاجها ولا في حجمها ، فما تفسير ذلك ؟ (١) .

لنفرض حالة مصنع للمياه الغازية (الغازوزة) يستطيع إنتاج كمية أكبر مما ينتج فعلاً بنفقة أقل ، ولكنه لكي يستطيع «تصريف» الكمية الإضافية لا بد له من القيام بحملة إعلانية تكلفه نفقة تفوق الوفر الذي سيحققه من إنتاج تلك الكمية الإضافية ، ولهذا نجده يمتنع عن إنتاج تلك الكمية .

ولنفرض حالة مصنع للثلج يستطيع إنتاج كمية أكبر مما ينتج فعلاً بنفقة أقل ، ولكنه لا يستطيع «تصريف» الكمية الإضافية إلا في الضواحي البعيدة نوعاً ، وأن تكاليف نقل كمية الثلج الإضافية إلى الضواحي يكلفه ما يفوق الوفر في النفقات الذي ينجم عن صنعها ، ولهذا فهو لا ينتج تلك الكمية .

هذا هو التفسير العملي لسلوك كل من هذين المشروعين وهو تفسير يتعارض والمبدئين اللذين سبق ذكرهما ، غير أننا إذا نظرنا إلى سلوك هذين المشروعين من زاوية أخرى بدا التعارض ظاهرياً لا غير . فتكاليف الحملة الاعلانية اللازمة «لتصريف الغازوزة» مثل تكاليف نقل الثلج إلى الضواحي هي بمثابة هبوط في ثمن بيع «الغازوزة» و ثمن بيع الثلج ، وعلى هذا فحالة كل من هذين المشروعين هي بالضبط حالة المشروع الاحتكاري الذي يؤثر مقدار عرضه في ثمن بيع منتجاته ، وبعبارة أخرى أنها ليست بحالة منافسة مطلقة ، وهذا طبعي لأن جهل المستهلك «الغازوزة» في المثال الأول وما يتطلبه القضاء على هذا الجهل من إعلان ، وحاجز المسافة الذي يحمي منافس منتج الثلج في المثال الثاني وما يتطلبه القضاء على هذا الحاجز من نفقات نقل هما عاملان يحددان من قدر المنافسة في سوق «الغازوزة» ، وسوق الثلج ، أو هما عاملان يترتب عليهما نوع من الاحتكار .

(١) ويقول إريك رول في معالجته لهذه النقطة أنه عندما تبرز ظاهرة تزايد الغلة في مشروع ما ، فإن الاتجاه يكون إما نحو تحقق الاحتكار للمشروع أو نحو الاتفاق في وسائل الاعلان للفوز بعزل طالبي سلعته وكسبهم كعملاء موالين له .

ولقد يذكر القارىء ما قررناه من قبل خاصاً بتوقف مقدار الحرية التي يتمتع بها المشروع من حيث تحديد السعر الذي يبيع به أو من حيث تحديد مقدار ما ينتج على مقدار الاحتكار الذي يتمتع به أو بعبارة أخرى مقدار المنافسة التي يتعرض لها ، كما قد يذكر ما رتبنا على ذلك من نتيجة مؤداها أن المشروع الذي لا يستطيع القضاء على كل منافسة في سوق منتجاته يقنع بتقليم أظافر المنافسة حتى يخف بطشها فيحاول خلق جو خاص حول منتجاته بأن يقرنها « بعلامة » مميزة أو يقدمها للمستهلكين في غلاف ممتاز إلى غير ذلك مما يطبع في نفس الجمهور اعتقاداً بأن هذه المنتجات تمتاز على غيرها مما تنتجه المشروعات الأخرى ، فيتعلق بها ولا يهجرها إلى غيرها لمجرد انخفاض في سعرها .

فإذا نجح المشروع في تكوين جمهور موال لمنتجاته ثبت سعرها حتى يدعم أركان العادة التي تربط بين الجمهور وتلك المنتجات ويتحاشى المشروع بقدر المستطاع تغيير سعر البيع زيادة أو نقصاً لئلا تنزعز ثقة الجمهور به .
ولكن على أى أساس يحدد المشروع هذا السعر ؟ لقد قلنا إن مثل هذا المشروع يتمتع بشيء من الاحتكار ، ولكن احتكاره غير مطلق ، فهو لن يستطيع أن يكتفى بمساواة دخله الحدى ونفقته الحدية^(١) — فيصل إلى أقصى ربح مستطاع — ويهمل ما عدا ذلك من اعتبارات ، لأن هنالك منافسين قد يكون رد فعلهم لسياسة السعر التي يتبعها هادماً لما قدر وانتظر ، فقد يفضل المشروع تقليل عرضه ورفع سعره فيكون رد المنافسين تخفيضاً في سعر منتجاتهم أو زيادة في الاعلان عنها بالسعر القديم ، ثم هناك الجمهور الذي اعتاد الشراء بسعر معين والذي قد يصدده عن السلعة رفع السعر ويحوّله إلى غيرها ، لأنه ليس هناك من سبب يدعو المشروع لانتظار ولاء غير

(١) إن مثل هذا السلوك مستطاع في حالة الاحتكار المطلق على فرض أن أسعار السلع البديلة التي يمكن أن يتحول إليها الجمهور ثابتة لا تتغير وعلى هذا فن المستطاع تكوين جدول طلب على السلعة المحتكرة أو منعنى طلب يسترشد به المحتكر في تصميم خطته .

محدود من جمهور عملائه . نستنتج من كل هذا أنه لا يمكن أن نكون جدول طلب فعلى لمنتجات مشروع يتمتع بشيء من الاحتكار ويتعرض لشيء من المنافسة ، ففي حالة (١) الاحتكار المتعدد يتوقف سلوك كل مشروع على سلوك المشروعات الأخرى وعلى مقدار ولاء عملاء كل مشروع .

وقد عبر الفريد مارشال عن هذه الفكرة بقوله إن رجال الأعمال قلما يحددون سعر البيع بنفقة الإنتاج الحدية أو بما لا يفوقها إلا قليلا ، خوفاً من أنهم لن يستطيعوا تقاضى سعراً أعلى من عملائهم دون أن يفقدوهم كلهم أو جلهم ، كما أنهم حتى في حالة الإنتاج لسوق كبيرة تنافسية يخشون إثارة سخط منافسيهم إذا هم باعوا بسعر منخفض يفسد السوق على الجميع ، فثمة تقليد أو عرف يراعيه المنتجون ويكون له أثر كبير في تحديد سعر البيع ، أو بالأحرى في تحديد الهامش الزائد على متوسط نفقات الإنتاج المباشرة ، والذي يضمن تغطية النفقات الكلية بما فيها نسبة عادية عادلة من الربح المناسب لكل نوع معين من المشروعات بحيث إذا قل الهامش عن ذلك الحد تدهورت حالة المشروع ، وإذا زاد عن ذلك الحد فقد المشروع عملاء الذين يتحولون نحو المشروعات الأخرى .

ويختلف هذا الهامش من صناعة لأخرى تبعاً لسرعة دوران رأس المال العامل ، فكلما طالت العملية الإنتاجية وبطؤ دوران رأس المال زاد مقدار الهامش ، فهو في صناعة البواخر الضخمة أكبر منه في صناعة السيارات وهو في هذه أكبر منه في صناعة إبر الحياكة وهكذا . وما دامت ظروف الإنتاج والصناعة لم تتغير فإن هذا الهامش الذي استقر نتيجة طول التجربة يبقى دون تغير .

(١) أى الحالة التي يكون فيها إنتاج سلعة معينة موزعا بين عدد قليل من المشروعات التي يتمتع كل منها بصفة المحتكر (أى القدرة على التأثير في ثمن السوق) في حدود معينة ويتعرض خارج هذه الحدود للمنافسة .

وقد لمست هذه الحقيقة البادية في سلوك أو حركات الأثمان والسياسة التي يتبعها رجال الأعمال فنوه بها في التقرير الذي أعد في عام ١٩٤١ لمعاونة لجنة الاقتصاد القومي المؤقتة ، المشكلة في مجلس شيوخ الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث قيل إنه بالمقارنة بما كانت عليه الحال في أوائل القرن العشرين أصبحت الأسعار غير حساسة في قسم أكبر من ميدان الصناعة . فرجال الأعمال أصبحوا يفضلون استقرار الأسعار ، وهم يحققون هذا الاستقرار إما بطريق الاتفاق أو بطريق التفاهم الضمني بين الصناعات المتنافسة ، وانحصر التنافس في ناحية جودة السلعة وأسلوب القيام بالخدمة والإعلان عنها وخلق العلامات التجارية المميزة وإشهارها . وكان من نتيجة كل ذلك أن أصبح سعر الكثير من السلع ثابتاً بوجه عام على مر الأيام والسنين .

وتميل الأسعار — كما قدمنا — إلى الثبات عند الحد الذي يضمن لرجال الأعمال تغطية نفقة الإنتاج الكلية ودر ربح عادي ، إذا زاد — نتيجة لزيادة الطلب مثلاً — اجتذبت الصناعة منتجين جدد ، حتى يتعادل ربح رأس المال السائل الحر وعامل المخاطرة والتنظيم في هذه الصناعة مع الربح المستطاع الحصول عليه خارجها .

وقد كان المفروض قديماً أن الربح غير العادي ينزل إلى مستوى الربح العادي عن طريق انخفاض سعر البيع المترتب على منافسة المنتجين الجدد ، غير أن الذي يحدث فعلاً هو أن المنتجين الجدد الذين اجتذبهم الربح غير العادي لا يقدمون على إثارة حرب أسعار بعرض منتجاتهم بسعر أقل من السعر الذي كان سائداً قبل ظهورهم في الميدان . ونتيجة هذه السياسة أن تحوى الصناعة فائضاً من أدوات الإنتاج ، وتصبح الأرباح المكتسبة إذا نسبت إلى مجموع رأس المال المستغل والعاطل في الصناعة لا تزيد عن الأرباح العادية .

من أجل هذا يروى الاقتصادى بنهام وصفاً لزميله كالدور لحالة الصناعة فى الوقت الحاضر يقول فيه : إن الحالة السائدة فى الصناعة لا هى حالة منافسة مطلقة ولا هى حالة احتكار مطلق ، بل هى حالة يقضى فيها على الأرباح غير العادية لا عن طريق المنافسة التقليدية التى تضطر المنتجين إلى تخفيض هامش الربح ، ولكن عن طريق المنافسة التى ترفع من نفقات تصريف المنتجات وتزيد النفقات الرأسمالية فتمتص الأرباح غير العادية .

ولنتقل الآن إلى دراسة نوع آخر من المشروعات تختلف ظروفه نوعاً عن ظروف الصناعة التحويلية .

— ٣ —

فى الإنتاج الصناعى الاستخراجى : صناعات التعدين :

يعتبر المستر سرافا ضمن الاقتصاديين الذين وفقوا فى محاولتهم استكمال نظرية نفقة الإنتاج وعلاقتها بسعر بيع مختلف السلع ، ومن المبادئ التى اهتمت إليها بحته وحسن دفاعه عنها ، أن قانون تناقص الغلة لا يسرى إلا فى حالة تلك الفئة القليلة من السلع التى يستخدم فى إنتاجها عنصر إنتاج بأكمله^(١) فإنتاج المحصولات الزراعية فى بلد قد خلا من الأرض البكر لا بد أن يخضع لقانون تناقص الغلة ، فأية زيادة محسوسة فى الطلب لا يمكن إشباعها إلا بزيادة فى نفقة الإنتاج ، مادامت ظروف الإنتاج من حيث طرقه ونوع وسائله وأسعار العناصر التى تتعاون مع الأرض لم يحدث فيها تغيير يعوض من نتائج محاولة المزارعين الحصول على محصول أكبر من نفس المساحة من الأرض ، وبفرض أن المزارعين كانوا — قبل زيادة الطلب — يستخدمون فى كل مزرعة أنسب كمية من العمل ورأس المال للحصول على

(١) لاريك رول فى كتابه عناصر النظرية الاقتصادية ص ١٦٠ .

أقصى محصول يتناسب وخصوبة الأرض وموقعها وإنتاجية العمل ورأس المال وأسعار المحاصيل في الأسواق .

أما إنتاج أحد المنتجات الصناعية كالملاعق أو الساعات أو السيارات فلا يخضع لقانون تناقص الغلة بالمعنى الدقيق ، لأن تأثير مستوى النفقات بالتغيرات الطفيفة في حجم الإنتاج هو من التفاهة بحيث يمكن إهماله ، أما إذا كان التغير في حجم الإنتاج كبيراً فسوف يكون من أثره ارتفاع قيمة عنصر المجموعة الإنتاجية الذي تصعب زيادته بالمقارنة بالعناصر الأخرى^(١) . وفي صناعة الساعات قد يكون العمل الدقيق الماهر هو ذلك العنصر ، كما قد يكون عامل التنظيم أو الصلب أو المطاط هو العنصر الذي يظن أن صعوبة زيادة كميته سوف تؤدي لخضوع صناعة السيارات لقانون تناقص الغلة ، ولكن جميع هذه العناصر تستخدم في صناعات أخرى عديدة فلا صناعة الساعات تستخدم كل ما يوجد من العمل الماهر الدقيق ولا صناعة السيارات تستخدم كل المنتج من المطاط أو الصلب . كما وأن المنظمين فئة تحتاج إليها جميع أنواع المشروعات الكبرى . من أجل هذا أصبحت كل زيادة محسوسة في الطلب على هذه العناصر من أى من هاتين الصناعتين لابد مؤثرة في نفقات إنتاج أو أسعار تلك العناصر وبالتالي في الطلب على منتجات الصناعات الأخرى التي تستخدم تلك العناصر ، وفي هذه الحالة لا يبقى فرض « بقاء الأشياء الأخرى على حالها » الذي لابد من توفره في مثل هذا البحث . فنحن إذا كنا في معرض البحث في أثر تغير الطلب بالزيادة على نفقة إنتاج سلعة ما ، لا يجوز لنا أن نسمح بتغيرات في الطلب هي نفسها نتيجة لتغير نفقة إنتاج تلك السلعة ، وإلا كان تحليلنا دائرياً ، تصبح فيه النتيجة سبباً

(١) قد يذكر القارئ ما سبق أن ذكرناه من أن منشأ ظاهرة تناقص الغلة هو وجود عنصر في المجموعة الإنتاجية لا يستطيع زيادة كميته مع العناصر المتعاونة الأخرى المتزايدة كميته .

والسبب نتيجة . ففي المثال السابق رأينا كيف أن زيادة كبيرة في الطلب على السيارات تؤدي إلى زيادة في سعر الصلب ، وكيف أن ارتفاع سعر الصلب يؤدي إلى ارتفاع نفقة إنتاج وسائل النقل الأخرى فترتفع أسعارها ، فيتأثر الطلب عليهما منكمشاً ، ولا بد أن يكون لذلك أثره في زيادة الطلب على السيارات ، وهكذا كان تغير الطلب على السيارات سبباً نتيجة تغير نفقات إنتاج وسائل النقل الأخرى ، ونتيجة ذلك تغير الطلب على السيارات . فتغير الطلب الذي كنا ندرسه بوصفه سبباً أصبح نفسه الآن نتيجة !! .

ونحن إذا نظرنا إلى صناعة التعدين في دولة ما وجدنا ظروفها أشبه بظروف الإنتاج الزراعي منها بظروف الإنتاج الصناعي ، وذلك لأن المناجم المعروفة لكل معدن تكون في أغلب الأحوال (١) مستغلة جميعها ، وحيث يبقى بعضها دون استغلال فإنما تكون هي المناجم الفقيرة أو صعبة الاستغلال . وعلى هذا نتظر أن تكون صناعات التعدين عرضة لظاهرة تزايد النفقات ، التي يمكن دراستها في أثناء المدة القصيرة وفي أثناء المدة الطويلة .

فإذا نشط الطلب على معدن ما ، فإن الزيادة يمكن أن تقابل من المخزون إذا كانت عابرة مؤقتة ، فإذا نفذ المخزون واستمرت الزيادة في الطلب فقد يرتفع السعر ارتفاعاً حاداً لتعذر زيادة المنتج زيادة محسوسة في ظرف أيام أو أسابيع قليلة ، ولتضاؤل إنتاجية من يوظف من العمال الإضافيين الذين يعملون في المناجم الحالية بأجهزتها المعدة للقدر السابق من الإنتاج .

فإذا كانت الزيادة في سعر البيع تربو على نفقة الإنتاج الإضافية التي ترتبت على محاولة زيادة المنتج من المناجم الأصلية بمعدات الأصلية ، فإننا

(١) غير أنه من المحتمل أن يكون من أثر الرقابة الحكومية في بعض البلدان تنظيم استغلال الثروة المعدنية والاحتفاظ باحتياطي من المعادن بمنع استغلال بعض المناجم التي أرشد التنقيب عنها .

نتظر أنه بمرور الوقت يحدث التوسع في استغلال المناجم الحالية (بفتح شرايين جديدة مثلاً) والالتجاء إلى مناجم لم يكن استغلالها مربحاً إبان سيادة السعر السابق المنخفض .

وهكذا نجد أن منحى العرض لأحد المعادن المستخرجة من باطن الأرض يميل عادة إلى أعلى ، دالاً بذلك على تزايد نفقة الإنتاج بتزايد الكمية المنتجة ، على أن ميل المنحنى إلى أعلى يكون أحد في المدة القصيرة منه في المدة الطويلة ، إذ تتحقق الزيادة في المدة القصيرة عن طريق زيادة اليد العاملة فقط بينما تكون الأدوات المستغلة في المناجم باقية دون زيادة ، فلا تبلغ الزيادة في المنتج شيئاً كبيراً ، بينما تكون الحال على خلاف هذا عندما يتسع الوقت لاستغلال مناجم إضافية أو التوسع في استغلال بطون المناجم الحالية .

وتفسير هذه العلاقة بين المنتج من المعادن ونفقة الإنتاج ليس بعسير ، فهو ينحصر في أمرين : الأول خاص بالعمال والثاني بطبيعة المناجم . فازدياد الطلب على المعدنين إذا لم يقابله انخفاض في الطلب على العمال في الصناعات الأخرى وإذا لم يكن ثمة معدنيون عاطلون ، لابد وأن يزيد أجورهم ، بل قد يتسنى استخدام عدد أكبر من العمال بنفس الأجور السائدة ومع هذا تزداد نفقة استخراج المعدن نظراً لكون العمال الجدد أقل كفاية من العمال الأصليين ، ومن الواضح أنه إذا حدث واجتمع ارتفاع الأجور وهبوط الكفاية الإنتاجية لكان تزايد نفقات الإنتاج أشد .

ولكن سواء أدى استخدام العمال الإضافيين أو لم يؤدي إلى زيادة في نفقات الإنتاج فالأرجح أن تزايد نفقة الإنتاج بسبب الالتجاء إلى استغلال مناجم أقل خصوبة ، فما يمكن التسليم به أن المناجم الغنية بالمعادن محدودة القدر وأنه يفرض أن الموجود من المناجم على تفاوت غناها وقربها من مناطق الاستهلاك معروف ، فإن ترتيب استغلالها يكون تنازلياً ، بمعنى أن يستغل

منها الأغنى فالأقل غنى والأقرب لمناطق الاستهلاك فالأبعد . وعلى هذا تؤدي زيادة الطلب في لحظة معينة إلى الالتجاء إلى المناجم تزيد نفقة استغلالها عن نفقة الإنتاج في المستغل منها فعلا ، إما نتيجة لعمق المناجم الجديدة بما يتبع ذلك من ارتفاع درجة الحرارة وقلة الجهد الذي يستطيع العمال بذله ، وإما نتيجة لبعد المسافة بين فوهة المنجم ومستودعات المعدن مما يترتب عليه ضياع شطر كبير من وقت العمال في انتقاظهم من مقر العمل وإليه ، وإما نتيجة لبعد المناجم عن مناطق الاستهلاك بما يزيد من نفقات النقل ، وهي بالطبع جزء من نفقات الإنتاج .

ولما كانت معظم المعادن توجد في الطبيعة مختلطة بمختلف العناصر والمواد الغريبة وكانت نسبة المعدن الخالص إلى المركب الطبيعي الذي يحويه تختلف من منجم لآخر ، تباينت نفقات الإنتاج تبعاً لذلك ، فبينما أنه للحصول على طن من الحديد تلزم معالجة أربعة أطنان من الخام الذي نسبة الحديد فيه ٢٥ ٪ ، إذ بنا لا نحتاج إلا لمعالجة طنين من الخام المحتوى على ٥٠ ٪ من المعدن الخالص . كذلك يلزم استخدام كمية أكبر من فحم الكوك لخلطها بالخام الفقير في الحديد لاستخراج الحديد الزهر من الحديد الخام .

وفي حالة هبوط الطلب بدلا من زيادته فإن المناجم المتنافسة تخفض من إنتاجها بحيث تتساوى نفقة الإنتاج الحدية مع السعر . وقد يتعذر على بعض المناجم حتى بعد هبوط السعر أن تغطي نفقات الإنتاج المباشرة (أو المتغيرة) ، وهذه الفئة من المناجم لا بد لها من وقف الإنتاج كلية ، وعلى هذا يسترد السعر بعض ما فقده ويستقر في مستوى أحط من المستوى الأصلي وأعلى من المستوى الذي كان قد هبط إليه على أثر هبوط الطلب ، أى أن تغير الثمن في المدة الطويلة المترتب على تغير في الطلب يكون في كل من حالتي الارتفاع والهبوط أقل من التغير في المدة القصيرة ، بينما يكون تغير الكمية المعروضة على العكس من ذلك أكبر في المدة الطويلة منه في المدة القصيرة ، وهذه نتيجة

متوقعة ما دام تغير حجم الإنتاج لا يمكن أن يتحقق بقدر محسوس إلا في المدة الطويلة .

— ٤ —

هبات موازنة أهمجاص المحاصيل العالمية :

استدعى تقلب كميات المحاصيل الرئيسية العالمية بما يتبعها من تقلبات في الأسعار وبالتالي من تغيرات في دخول ملايين المنتجين النظر في إمكان إنشاء هيئات يوكل إليها العمل على القضاء على التقلبات التي لا ترجع إلى العوامل الجوية وغيرها من العوامل الطبيعية ، بحيث تستتب أسعار تلك المحاصيل فتستتب دخول منتجيها ، ويقضى بذلك على عامل هام من عوامل التقلقل الاقتصادى الذى كثيراً ما قضى على التوازن العام وأشاع الكساد أحياناً والرواج المتطرف أحياناً أخرى ، وكلاهما حالة مرض لا خير فيها .

وينتظر من كل هيئة تشرف على شئون محصول ما أن تدرس أحوال الطلب والعرض الخاصين بهذا المحصول ، فتقدر طبيعة ومدى كل تغير فيهما ، فتجمع المعلومات من المنتجين عما يفعلون وينوون فعله في المستقبل ، ثم ترتب هذه المعلومات وتنشرها بين المنتجين ، ومن دراساتها المحيطة بظروف الطلب تستطيع على ضوء ما تعلمه من ظروف العرض أن تتنبأ بما ستكون عليه الأسعار في المستقبل . ولا شك أن في هذا كله مساعدة للمنتجين على تخير السلوك الذى يتفق ومصالحهم ويطرده معه تقدمهم .

غير أنه يمكن القول أن معظم مصالح أو وزارات الزراعة والمناجم في الدول الحديثة تقوم بما تقدم من الدرس والإرشاد ، ولكن لم يمنع هذا من تراكم المحاصيل من آن لآخر وتدهور أسعارها إلى الحضيض . لذلك

رؤى ضرورة تسليح مثل الهيئات المقترح إنشاؤها بسلطة تنفيذ ما تصل إليه من قرارات ، وبذلك يصبح فى مقدور هذه الهيئات تحديد كمية مختلف المحاصيل بالقدر الذى لا تتأثر به هذه المحاصيل بالعوامل الطبيعية .

وهنا يقوم اعتراض وجيه أو على الأقل تحديد واجب التقدير ، فمن يضمن لجمهور المستهلكين أن مثل هذه الهيئات لن تعمل على تحقيق أرباح احتكارية للمنتجين الذين تمثلهم عن طريق الحد من الكمية المنتجة ؟ . ولا ريب أن مثل هذا الاتجاه إذا اتبع فى حالة سلعة تقل مرونة الطلب عليها عن وحدة لا بد وأن يعود بالربح الوفير على المنتجين .

ويرجح الاقتصادى بنهام أن هذا هو السبيل الذى سلكته الهيئة التى تكونت إبان الأزمة العالمية الكبرى (١٩٣١ - ١٩٣٣) ، للسيطرة على إنتاج الصفيح ، فقد استطاعت أن تستبقى سعر الطن فى مستوى لا يقل عن المائتى جنيه منذ أواخر عام ١٩٣٣ فيما عدا سنة ١٩٣٨ حيث كان متوسط السعر ١٩٠ جنيهاً ، مع العلم بأن مدير إحدى كبريات الشركات المشتغلة بتعدين الصفيح فى بلاد الملايو صرح بأن « مناجم الشرق الأقصى فى استطاعتها أن تمد العالم بكل ما يحتاج إليه من صفيح بسعر مائة جنيه للطن بما فى ذلك ربحها » .

وترجع أسباب نجاح تلك الخطة أولاً إلى تدخل الحكومات وإجبار المنتجين على تنفيذ قرارات الهيئة ، والدليل على ذلك أنه فى سنة ١٩٣٠ عندما كانت الكمية المنتجة آخذة فى التراكم والسعر فى تدهور ، بذلت جهود للوصول إلى اتفاق اختيارى لتحديد المنتج ، ولكن لم يقدر النجاح لهذه الجهود ، لأنه كيف يرضى أصحاب المناجم فى بلد ما بتحديد كمية إنتاجهم فى الوقت الذى يرفض فيه منتج أو منتجون فى بلد آخر التقيد بشيء فيربحون على حساب من قبل التقيد بالاتفاق ، ثم كيف يرحب بمثل هذا الاتفاق المنتجون ذووا نفقات الإنتاج المنخفضة ؟ إنهم بلا شك يفضلون أن

يصلوا بالإنتاج إلى أقصاه بدلا من إنقاص إنتاجهم لصالح المنتجين ذوى النفقات العالية .

لهذا قررت الحكومات فى سنة ١٩٣١ التدخل واستخدام سلطتها فى تنفيذ سياسة تحديد الإنتاج ، ولقد كان فى استطاعة ثلاث حكومات لا غير — بريطانيا وهولندا وبوليفيا — أن تسيطر على معظم إنتاج الصفيح فى العالم . ولهذا كان الاتفاق ميسورا ، بينما لو كان المحصول المراد تحديد إنتاجه هو القمح مثلا لكان من غير المستطاع الوصول إلى اتفاق ما لكثرة الدول ذات المصلحة . زد على هذا أن الدول التى اتفقت على مشروع التحدد كانت تسيطر على معظم الكمية الممكنة إنتاجها ، ولذلك لم يكن الاتفاق عرضة للتحطم بسلوك أولئك الذى لم يشتركوا فيه ، بل كان من أثر نجاح المشروع أن سعى الخارجون عليه إلى عضويته بمرور الوقت . غير أن الدول التى احتملت معظم التخفيض فى الكمية المنتجة كانت هى الدول الأربع التى بدأت بإنشاء الهيئة ، وهى الملايو ونيجريا وجزر الهند الشرقية وبوليفيا ، واستفادت الدول الأخرى من هذا الإجراء دون تحمل كبير تضحية ، إذ بينما استمر تخفيض الإنتاج فى الدول الأربع الأولى حتى وصل فى عام ١٩٣٢ إلى ثلث ما كان عليه فى ١٩٢٩ ، ولم يهبط إنتاج الدول الأخرى كثيرا ، ومع هذا فقد أمكن رفع سعر الطن من ١٠٥ جنيهات فى نهاية عام ١٩٣١ إلى أكثر من ٢٢٠ جنيهاً فى نهاية عام ١٩٣٣ ، وفى عام ١٩٣٨ حيث اشتد تخفيض الإنتاج نظرا لتوالى هبوط السعر ، كان إنتاج الدول الأربع لا يزيد على ٦٥ ٪ من إنتاج العالم بينما كان إنتاجها فى عام ١٩٢٩ لا يقل عن ٨٤ ٪ من الإنتاج الكلى .

ونحن إذا درسنا طبيعة الطلب على الصفيح تكشف لنا سبب هام من أسباب نجاح تلك الهيئة فى المحافظة على سعر مرتفع للسلعة التى سيطرت عليها ، فأهم الأغراض التى يستخدم فيها الصفيح هى عمل العلب لمختلف

أنواع المحفوظات ، ثم صناعة السيارات ، ولا يزيد مقدار الصفيح المستخدم في صنع سيارة في المتوسط عن خمسة أرطال تتكلف حوالى خمس وعشرين قرشاً عندما يكون سعر الطن مائة جنيه ولا تتعدى السبعين قرشاً إذا صعد سعر الطن إلى ثلاثمائة جنيه ، ولا شك أنه سواء كان السعر هذا أو ذاك فإن نسبة ثمن الصفيح إلى نفقات السيارة الكلية هى من الصغر بحيث لن يتأثر الطلب بمثل هذه التغيرات فى ثمن الصفيح ، فالطلب عليه لهذا الغرض إذن يكاد يكون عديم المرونة ، ولا تختلف عن ذلك مرونة الطلب على الصفيح لصنع العلب ، لأن نسبة ثمن الصفيح لمحتويات العلب تافهة إلى حد عدم التأثير فى الكمية المطلوبة عند تغير سعر الصفيح ، وقد يتبادر للذهن أن الطلب على الصفيح المستخرج من المناجم يمكن أن يكتسب شيئاً من المرونة لإمكان إعادة استخدام الصفيح الذى سبق استعماله بعد جمعه وإعادة صهره ، ولكن نفقات جمع العلب الفارغة ونقلها إلى المصانع (فى ظروف السلم العادية) هى من الكبر بحيث تجعل مثل هذه الطريقة غير مربحة إلا فى ظروف الحرب غير العادية ، حيث تعوق صعوبة المواصلات وأحداث الحرب وصول الصفيح من مصادره الأصلية الطبيعية . وتحصل الولايات المتحدة فى بعض السنين — وهى أكبر مستهلك للصفيح^(١) — مما تجمعها من مقصوصات الصفيح النظيف التى يعاد صهرها على حوالى ثلاثين ألفاً من الأطنان ، أى ما يعادل إنتاج ثانى أو ثالث الدول المنتجة للصفيح . ولكن هذا لا يغير مما تقدم قوله من أن مرونة الطلب على الصفيح قليلة جداً حتى فى حالة حدوث تغيرات محسوسة فى ثمنه .

ويتحدث الكثيرون الآن فيما يتحدثون به عن النظم الاقتصادية فيما بعد

(١) إذ تعمل فيها صناعات حفظ المأكولات من لحوم وألبان وبقول وفواكه وصناعة السيارات على أكبر نطاق معروف .

الحرب، عما يحسن تكوينه من هيئات تسيطر على محصولات العالم الرئيسية فتمنع عن أسعارها التقلبات العنيفة بتنظيم شؤون الإنتاج بما يتفق وحالة الطلب. ومن الواضح أنه لكي تؤدي هذه الهيئات الغرض المأمول وهو خدمة الإنسانية جمعاء، لا مصلحة فئة من المنتجين أو أخرى من المستهلكين، يجب أن تمثل في مجالسها مصالح الفريقين أتم تمثيل، حتى تلهم هذه الهيئات على إصدار قراراتها بما يتفق والصالح العام لا صالح فريق من الناس.

وقد يكون من أسلم النظم وأعمها فائدة أن يقتصر عمل الهيئة الدولية المزمع تكوينها على تحديد أسعار المحاصيل والمحافظة على مستوياتها، عن طريق الاحتفاظ بكميات احتياطية منها، تعرضها في السوق عند جنوح الأسعار نحو الارتفاع، وتزيد من مقاديرها بالشراء عند ما تتجه الأسعار نحو الهبوط، وبذلك يتوزع الإنتاج على أكثر المناطق استعداداً ويتجمع في أكثر المشروعات كفاية، ولا تنال الجهود لتخفيض نفقات الإنتاج عن طريق البحث والاختراع فتستنبط طرق الإنتاج الجديدة الأكثر اقتصاداً وتحسن وسائله فيقضى على عوامل الضياع والتبديد. لأن مثل هذا النظام لا يقضى على الحافز على المنافسة بين المنتجين.

— ٥ —

في مشروعات المرافق العامة :

تشغل مشروعات المرافق العامة في اقتصاد المجتمعات الحديثة الرأية مكاناً هاماً، فهي المشروعات التي تمد الحضر والريف بالمياه والنور والوقود والمواصلات التليفونية والبرقية ووسائل النقل على اختلافها، وكلها مشروعات تشترك في خاصية هامة وهي اعتماد الإنتاج فيها على أجهزة ومنشآت كبيرة نسبياً، ولهذا تعلق فيها نسبة النفقات الثابتة عن مستوياتها المتوسطة في المشروعات

الأخرى . وقد يزيد فيها عنصر النفقات الثابتة على عنصر النفقات المتغيرة .

وطبيعة الخدمات التي يؤديها هذا النوع من المشروعات تستدعي أن يكون إنشاؤها على نطاق أكبر مما تستدعيه حالة الطلب الحاضرة ، نظراً لما يتوقع من اضطراب العمران ونمو الطلب تبعاً لذلك . وفي حالات كثيرة كحالات إنشاء الخطوط الحديدية ، يكون ثمة حد أدنى من النفقات الرأسمالية الثابتة لا معدى عن الإقدام عليه ، سواء اقتصر الطلب على مستواه الضئيل في الوقت الحاضر أو نما إلى أضعاف ذلك في المستقبل . فعند إنشاء خط حديدى بين بلدين ، فسواء كانت حركة النقل بينهما تستدعي سفر عشر قطارات يومياً أو قطارين لا غير فإن الخط الحديدى بكل ما يكلف من نفقات لا بد من إنشائه . ولقد تكون نفقة الإنتاج المتوسطة لكمية من الكهرباء مقدارها س مثلاً إذا ما أنتجت في محطة ذات طاقة إنتاجية قدرها س + ص ، أقل من النفقة المتوسطة لنفس الكمية منتجة في محطة غاية طاقتها الإنتاجية س . وأخيراً قد يكون الطلب على الخدمة أو السلعة متقلباً ، بمعنى أن الاستهلاك يزداد حتى يصل إلى حد أقصى ثم يهبط إلى مستوى منخفض بعد ذلك ، كما يحدث في الطلب على النور الكهربائى في مصر ، فهو يزداد في شهور الشتاء ذات الليالى الطويلة نوعاً ويقل في شهور الصيف ، وكذلك يمكن القول أن استهلاك الماء في أشهر الصيف أكثر منه في أشهر الشتاء ، ولما كان من المتعذر تخزين الكهرباء والماء (كما يخزن غاز الاستصباح مثلاً) ، أصبح من الضروري بناء المنشآت التي تستطيع إشباع الطلب في مستواه العالى ، وبذلك لا يكون استغلالها كاملاً طول الوقت .

وظاهرة الطاقة الإنتاجية الفائضة (أى غير المستغلة) أو ظاهرة تعذر تقسيم أحد عناصر المجموعة الإنتاجية (وهو هنا المعدات الرأسمالية الثابتة) إلى وحدات صغيرة توظف حيناً ويستغنى عنها حيناً آخر تبعاً لحالة الطلب ، تلك الظاهرة هى إحدى خاصيتين تميزان مشروعات المرافق العامة عن باقى

المشروعات وتخلق لها مشاكل خاصة بها فيما يتعلق بمسائل نفقة الانتاج وصلتها
بسر بيع السلعة أو الخدمة للجمهور .

فلكى تتغلب هذه المؤسسات على مشكلة تقلب الطلب ، يمكنها أن تفرض
تعريفتين أحدهما منخفضة لتشجيع الاستهلاك في وقت هبوط الطلب
(كتحفيض أجر المكالمات والبرقيات الليلية ، وتقاضى أجور منخفضة لنقل
الركاب في ساعات الصباح المبكر وفي غير أوقات الزحام) حتى يتحول جزء
من الطلب من أوقات اشتداده التى قد تتصاعد إبانها النفقة الحدية لسريان
قانون تناقص الغلة ، إلى أوقات تراخيه ، فيمكن إدارة المنشأة بما يقرب من
طاقاتها فتقل نفقة الانتاج المتوسطة .

ومن الواضح أن مثل هذا الاجراء لا يمكن تنفيذه إذا كان ثمة منافس
للمشروع قد لا يتبع نفس السياسة ولكن الواقع أن جميع هذه المشروعات
تتمتع بحق الاحتكار ، إذ رأأت الحكومات أن تركها عرضة للمنافسة الحرة
يعرض مصالح المستثمرين للأذى ويدخل الفوضى في الحياة المدنية ، فليس
من المشجع لأصحاب الأموال أن يغرقوا أموالهم في إنشاء خط حديدى إذا
علموا أنه بعد إتمام خطهم وإعداده يمكن أن تقتحم عليهم منطقة استغلالهم
جماعة أخرى منافسة بخط جديد يقاسمهم الارزاق ويحرمهم من استغلال
أموالهم المغرقة استغلالا تاما . ثم تصور ماذا تكون عليه الحال لو استطاعت
ثلاث شركات للبياه وثلاث أخرى للنور وثلاث أخرى للتليفون أن تمد
أنابيبها وأسلاكها وخطوطها في مبنى واحد لأن كلا من السكان يفضل شركة
بالذات ، ثم تصور ماذا يحدث عند تغير سكان المنزل وتفضيل السكان الجدد
شركات غير الشركات التى كان يعاملها السكان السابقون !!

كل ذلك دعا السلطات الحكومية إلى منح حق احتكار إلى مثل هذه
المشروعات ، على أن يكون لتلك السلطات حق الإشراف لضمان الصالح العام
ومنع استغلال المستهلكين .

ونتيجة لهذا المركز الاحتكاري ، تستطيع هذه المشروعات أن تفعل
مالا تستطيع المشروعات التنافسية فعله ، من تقاضي ثمنين مختلفين لنفس
السلعة أو الخدمة ، فنجد مثلاً شركات النور تحدد ثمناً لوحدة الكهرباء
المستخدمة في أغراض الطبخ والكي وغيره من اللوازم المنزلية أقل من الثمن
الذي تتقاضاه لوحدة التيار المستخدمة في الإنارة ، لأن الطلب على الأخيرة
أقل مرونة من الطلب على الأولى .

كذلك نجد أصحاب السكك الحديدية يفرضون على نقل السلع التي تعلو
قيمتها ويخف وزنها أجوراً أعلى مما يفرضون على نقل السلع الثقيلة الوزن
أو الكبيرة الحجم والزهيدة الثمن ، وذلك أيضاً لأن مرونة الطلب على نقل
الأولى أقل بكثير من مرونة الطلب على نقل الأخيرة .

ويتجه الرأي الآن نحو تفضيل التعريف ذات الشطرين حيث تتقاضى
مشروعات المرافق العامة مبلغاً معيناً ثابتاً يدفعه المستهلك ، سواء استهلك كمية
من الخدمة أو السلعة أم لم يستهلك منها شيئاً ، ثم يدفع مبلغاً آخر يحدده
مقدار ما يستهلك من وحدات الخدمة أو السلعة ، ويراعى أن يغطي الشطر
الأول من التعريف (وهو بمثابة اشتراك) النفقات الثابتة للمشروع ، وأن
يغطي الشطر الثاني النفقات المباشرة التي تتغير بتغير الكميات المستهلكة .

وتتبع هذه الطريقة الآن في بريطانيا العظمى بالنسبة لمصالح التليفونات
والكهرباء ، كما أخذ بها كثير من مشروعات توليد الغاز الذي يكاد يعم
استخدامه في بريطانيا في أغراض الوقود المنزلية . وقد يكون من الواضح
عدالة هذه الطريقة من الوجهة الاجتماعية ، حيث يتحمل كبار المستهلكين
لهذه السلع والخدمات (وجلهم من القادرين مالياً) من نفقات الإنتاج
ما يتناسب مع استهلاكهم . أما في حالة الماء فيكاد يقتصر الأمر على الاشتراك
المتساوي للجميع ولا يكاد يكون هناك أجور إضافية عن الوحدات

المستهلكة فعلا ، وذلك : أولا لأنه ليس من المصلحة العامة أن ندفع بفقراء الناس إلى الاقتصاد في استعمال الماء رغبة في تقليل المبلغ الذى تطالبهم به الهيئة التى تمدهم بالماء ، وثانياً لأنه متى تم إنشاء المؤسسة لتكرير الماء ومد الأنابيب ، فإن النفقات الإضافية التى تتغير بتغير كمية الماء المستهلكة تكون عادة تافهة لا تذكر .

من أجل كل هذه الاعتبارات لا تترك مشروعات المرافق العامة حرة التصرف فيما تفرضه على المستهلكين من أثمان وأجور ، بل تتدخل الحكومات فى تحديداتها ، فنشأ مسألة مقدار الربح الذى يسمح به لتلك الهيئات عندما لا تملكها السلطات العامة . وبديهي أن مقدار الربح يتوقف على تقدير قيمة رأس مال المؤسسة ، ومن الناحية التجارية البحتة يقوم رأس مال المؤسسة على أساس ما يرجح أن تدره من دخل فى المستقبل ولكن مقدار هذا الدخل عرضة للتأثر بعوامل مختلفة كثيرة يمكن إجمالها فى الآتى :

١ — إلى أى حد ينتظر أن يزيد الطلب المستقبل أو ينحط ؟ فمثلا هل سيزداد كثافة السكان أو ستقل أو ستتغير أذواقهم ؟

٢ — هل ينتظر ظهور ما يمكن أن يحل محل السلعة أو الخدمة ؟

٣ — وإذا كان ثمة بدائل موجودة فعلا ، فهل ينتظر أن تنخفض نفقات إنتاجها ؟

٤ — هل سيؤدى التقدم الفنى إلى أن يصبح جهاز الإنتاج الحالى غير اقتصادى ؟ ومتى ينتظر أن يحدث هذا ؟

٥ — هل ينتظر أن ترتفع أو تنخفض نفقات التجديد والإصلاحات ؟

٦ — ما هو سعر الفائدة الذى يجب اعتباره أساساً لتقدير القيمة الحالية الرأسمالية للربح المنتظر ؟

هذه الاعتبارات وأمثالها هي ما يتخذ عادة أساساً لتقدير القيم الرأسمالية للمشروعات التجارية العادية ، أما في حالة المشروعات المتصلة بالمنافع العامة فالأمر أكثر تعقيداً ، وذلك لأن الدخل المنتظر في ذاته يتوقف على التعريفة التي تقرها السلطات العامة .

ومن ناحية أخرى لا يجوز أن يتخذ أساساً لتقدير قيمة رأس مال المؤسسة مجموع قيمة أسهم المؤسسة في الأسواق ، لأن قيم الأسهم تتوقف في ذاتها على الأرباح المستقبلية المنتظرة ^(١) .

من أجل ذلك التجأت السلطات العامة في أمريكا إلى اتخاذ ما تكلفه إنشاء معدات المؤسسات أساساً ، وإن كان هذا الحل أيضاً لم يسلم من الانتقاد ، لأنه قد يوجد فرق كبير بين ما تكلفه إنشاء المعدات في الماضي وما يتكلفه إنشاء مثلها في الوقت الحاضر نظراً لتغير مستوى الأسعار .

والدليل على صعوبة إيجاد حل لكل هذه المسائل أن اللجنة التجارية ، التي كوتتها الولايات المتحدة الأمريكية لتقدر قيمة رأس مال شركات السكك الحديدية ، أنفقت السنين الطوال والملايين من الدولارات دون الوصول إلى قرار ترضى به المحاكم الأمريكية رضاء تاماً ، إذا ما تطلبت تلك الشركات ووضعت أمرها في يد القضاء .

ويرى الأستاذ بنهام أن المخرج الوحيد من مثل هذه المآزق أن يلجأ إلى القاعدة الاقتصادية السليمة وهي أن ما سبق إنفاقه قد انقضى وانتهى أمره ، وأن الصالح العام يقضى بأن ينتفع من الموارد المتاحة للجتمع في الوقت الحاضر إلى أقصى حد ، بصرف النظر عما تكلفه إنشاء مختلف المؤسسات .

(١) قد يذكر القارئ أن هذا الاعتبار تقدمت به الحكومة لئلا يبرر موافقتها على رفع أسعار السكر في مصر ، وذلك عندما قارن بعض أعضاء البرلمان المعارضين بين قيمة رأس المال الإسمي للشركة وأرباحها .

فإذا ظهرت وسيلة للنقل (كالنقل بالسيارات) استطاعت أن تنافس النقل بالسكك الحديدية ، أو إذا هددت الكهرباء بالخلول محل الغاز لرخصتها ونظافتها ، فلا يجوز للسلطات أن تتدخل للحفاظ على أرباح مشروعات السكك الحديدية وإنتاج الغاز ، بحجة أن أصحابها قد تكلفوا كذا لإنشاء مؤسساتهم ، فلقد خاطر المؤسسون بءوس أموالهم عن طواعية ، وعليهم أن يتحملوا نتائج هذه المخاطرة ، ولا يصح حرمان المجتمع من ثمرة التقدم الفنى . وما دامت الحكومة لا تعتمد محاباة المنافسين ^(١) الجدد على حساب المشروعات القديمة ، فلا عذر لهؤلاء إذا تمللوا ولا محل لشكواهم إذا قصرت أرباحهم عن أن تصل إلى ما كانوا يرجون .

على أنه يخيّل إلينا أن الأستاذ بنهام قد شغل نفسه وشغل الناس بأمر قوم لا تعجزهم الحيلة ولا يقعد بهم الجهل بكيفية الدفاع عن مصالحهم ، فالمشاهد أنه فى معظم الحالات التى يشير إليها الأستاذ بنهام ، تسرع المشروعات القديمة عند ما تحس أنها مهددة بظهور منافس فى ميدانها فتبنى المشروع الجديد أو تشترك فى رأس ماله إلى الحد الذى يضمن لها تمام السيطرة عليه وحق التوجيه لسياسته ، فلم نجد فى القاهرة شركة للغاز وأخرى منافسة للكهرباء مثلاً ولكن شركة واحدة ذات سياسة واحدة ، ولدينا مثل السكك الحديدية التى وإن كانت تكاد تكون كلها ملكاً للدولة ، إلا أن هذه الحقيقة لم تمنع القائمين بإدارتها عن الالتجاء إلى طرق المشروعات الرأسمالية الخاصة لحماية مصالحها ، فنراهم قد ساهموا فى رأس مال شركات النقل بالسيارات حتى لا تتحقق المنافسة الفعلية بين النقل بالسيارات والنقل بالقطار ، كما كان لدينا شركة الترام فى القاهرة التى اشتركت فى رأس مال شركة السيارات

(١) لا يقصد بالمنافسين هنا أصحاب خط حديدى جديد فى منطقة بها خط حديدى قديم يخدم نفس المنطقة أو مؤسسة لإنتاج الغاز فى حى به مؤسسة قديمة وإنما الإشارة هى إلى منافسة سلعة جديدة تحمل محل السلعة القديمة .

العامة ، « ثورنكروفت » ، وهكذا لا تكاد المنافسة تهدد الاحتكار حتى يمد هذا ذراعيه فيطويها إلى أحضانها مستكينة غير مقاومة .

- ٦ -

في المشروعات التجارية أو الوسطاء : أولا - تجار الجملة :

من أجل ما تقدم ينظر الجمهور دائماً إلى المشروعات الاحتكارية نظرة توجس وريبة ، ولا تسلم من نظراته هذه طائفة الوسطاء ، إذ هي في نظر جمهور المستهلكين بل والمنتجين طائفة طفيلية تعيش على حساب المنتج والمستهلك ولا تقدم لأحدهما ما يتناسب وما تفوز به من دخل ، فعندما يعلم منتج الفاكهة والخضر وعندما يعلم مستهلكها أن الثمن الذي يدفعه الأخير هو ٣ أمثال ما يقبضه الأول ، يشعر المنتج أن التاجر الوسيط يستولي على كثير مما كان من حقه الفوز به ، ويحس المستهلك أنه لولا التاجر الوسيط لحصل على حاجياته بأسعار تقل كثيراً عما يدفعه فعلاً .

ولهذه الاعتقادات أساس من الصحة في كثير من الحالات ، فكثيراً ما يكون تجار الجملة عصابة تستغل مركزها بين المستهلكين والمنتجين ، لا سيما عندما تبعد الشقة بينهم ، كما يحدث في تجارة منتجات الريف التي تباع في المدن مثل منتجات الألبان والخضر والفواكه ، وكثيراً ما ترجع المغالاة في السعر إلى التجار المنتجين إلى محتكر لوسيلة النقل يغالى في أجوره .

ولقد تتحد كلمة وجهود المنتجين الذين يكونون كأفراد أضعف من أن يقاوموا تحكم الوسطاء ، فينشئوا الجمعيات التعاونية التي تمكنهم من تخطي الوسيط والاتصال مباشرة بأسواق الاستهلاك ، وكثيراً ما تشاهد هذه الظاهرة في محيط الزراع . وقد يقوم المستهلكون من جانبهم بتكوين جمعيات التعاون التي تحمل غالباً محل تاجر التجزئة ، ثم يعظم شأنها في بعض الحالات

وتتسع دائرة نشاطها فتقوم مقام تاجر الجملة ، وقد لا تقف عند هذا فتقوم بأعمال الإنتاج ذاتها كما هو الحال في إنجلترا .

ومع هذا كله فالتاجر الوسيط ما زال هو الأداة التي تجمع بين غالبية المنتجين وغالبية المستهلكين في معظم البلدان ، ويمكن القول إنه لولا الحاجة لخدمات فئة التجار لما تيسر البقاء لهذه الفئة الكبيرة طوال هذه السنين والقرون . ومن أهم هذه الخدمات توفير الوقت والجهد اللذين لم يكن للمنتجين والمستهلكين بد من إنفاقهما في سبيل الاتصال ببعضهم ، كذلك يستطيع التاجر الذي يجتمع لديه منتجات مختلف المشروعات أن يرتبها تبعاً لدرجتها من حيث الجودة أو الحجم أو الثمن ، الأمر الذي ييسر للمستهلكين إشباع رغباتهم على اختلاف أذواقهم وتباين ظروفهم ويمكن المنتجين من الحصول على أسعار أعلى . وكلما كبرت كميات السلع والمنتجات لدى المشروع التجاري سهلت عملية التصنيف والترتيب وقلت نفقاتها .

وثن خدمة أخرى يقوم بها التاجر تناقض في طبيعتها الخدمة السابقة ، ذلك أنه بتجميع أنواع عدد من السلعة لديه ، قد يستطيع التأليف بينها وخلقها بنسب معينة تكسب الخليط من الصفات الحسنة ما لا يجتمع لصنف واحد بالذات ، ومثل هذه العملية تعد من أهم أعمال تجار الشاي والدخان .

وأخيراً تقوم طائفة التجار بالاحتفاظ بكميات من السلع التي يتجرون فيها ، يسحب منها أرباب الصناعة (لو كانت مواداً أولية) والمستهلكون (لو كانت سلع استهلاك) ما هم بحاجة إليه دون ما داع لاحتفاظهم أنفسهم بكميات احتياطية ، ولا شك أن في هذا توفيراً لبعض الجهد والمال .

ولندرس الآن في شيء من التفصيل طبيعة الخدمة الرئيسية التي يؤديها التاجر : هذا منتج للبائع يريد الاتصال مباشرة بحوانيت التجزئة ، فهو إذ يرغب في اختزال حلقة تاجر الجملة ، لا بد له من عدد غفير من الموظفين الذين يترددون على تجار التجزئة يعرضون منتجاته الحديثة ويتلقون مختلف

الطلبات . وعند حصوله على الطلبات يضطر إلى إرسال عدد كبير من الطرود الصغيرة إلى تجار التجزئة . هذا من ناحية المنتج ، أما من ناحية تاجر التجزئة فهو أيضاً يضيع وقتاً طويلاً في مقابلة مندوبي منتجي الملاحق على اختلافهم ، وبما أنه لن يتخصص في بيع الملاحق ، بل سيبيع عشرات الأصناف الأخرى مثل السكاكين والشوك والمقصات ، بل وغير هذه من لوازم المطابخ والمائدة ، فلا بد أن يكون عدد من يتردد عليه من هؤلاء المندوبين كبيراً للغاية ، ولا شك أن في هذا مضیعة لوقته .

أما في حالة وجود تاجر الجملة فإن كثيراً من هذه العمليات سوف يتركز ، وبالتالي يمكن إنجازها بطريقة أكثر اقتصاداً . فصانع الملاحق لن يتعامل إلا مع عدد قليل من تجار الجملة ، ولن يكون بحاجة لاستخدام عدد كبير من المندوبين ، ولن يضطر لإرسال عدد كبير من الطرود الصغيرة . أما تاجر التجزئة فهو يفضل هذا الوضع أيضاً لأنه في هذه الحالة لن يقابل إلا عدداً قليلاً من المندوبين ، كل منهم يمثل تاجر جملة ويعرض عليه عدداً كبيراً من السلع المختلفة .

وقد يتبادر للذهن أن تاجر الجملة سوف يقوم بما كان يقوم به المنتج دون فارق ، ولكن الواقع أنه سيقبل عدد المندوبين اللازم استخدامهم ، لأن كلا منهم سوف يقوم بتصرف عدد كبير من أصناف السلع ، زد على هذا أنه وإن كان عليه أن يرسل طروداً بعدد تجار التجزئة الذين يتعامل وإياهم ، إلا أن الطرود في هذه الحالة تكون أكبر لأنه بدلاً من احتوائها على ملاحق لا غير سوف تحوى غيرها من السلع ، ولا شك أن في هذا اقتصاداً جديداً .

أما إذا كان المنتج أحد أولئك الذين ينتجون على نطاق واسع جداً مثل فورد صانع السيارات ، فقد يفضل الاتصال مباشرة بتجار التجزئة لأن إنتاجه من الكبر بحيث يستطيع أن يجد عملاً مستمراً لمندوبيه . زد على ذلك

أنه في حالة السلع ذات القيمة الكبيرة لا تكون نفقة النقل عنصراً هاماً لأن نسبتها إلى قيمة السلع من التفاهة بحيث لا يقام لها وزن كبير . وأكثر من هذا أن السلع ذات الاسم والعلامة المميزة كالسيارات ليست في حاجة إلى تدرج أو ترتيب أو خلط كالحبوب والفواكه والشاي والدخان .

على أن ثمة عاملاً آخر قد يحمل المنتج على الاتصال بمجموع مستهلكي سلعته مباشرة ، وذلك هو رغبته في الاعلان عنها كسلعة ليست ككل السلع ، لا يمكن الحصول عليها إلا من الحوانيت التابعة للمنتج نفسه ، وقد يكون الحافز على ذلك أيضاً اعتقاد المنتج أن التاجر الذي يبيع سلعة أخرى ليست من إنتاجه لا يبذل جهداً كافياً لترويج منتجاته ، من أجل ذلك قد يفضل المنتج تحمل شيء من نفقات البيع نظير ما يكسبه من شهرة .

ومن طريف ما يتقدم به الأستاذ بنهام إثباتاً لأهمية الدور الذي يلعبه الوسيط في الحياة الاقتصادية ، أن روسيا السوفيتية ألغت في عام ١٩٣٠ مؤسسات التجارة بالجملة ، وأخذت المصانع تتصل رأساً بالجمعيات التعاونية للبيع بالتجزئة ، ولكنها ما لبثت أن شعرت بفداحه النفقات التي تستلزمها هذه الطريقة ، وسرعان ما أعيد تنظيم مؤسسات التوزيع بالجملة كأداة اتصال بين المصانع ومراكز التوزيع بالتجزئة ، ولا شك أن هذه التجربة تثبت أن الوسيط يمكن أن يؤدي خدمة اجتماعية حقيقية . وأن الطول الظاهري لمرحلة التوزيع لا يزيد بالضرورة عن الأثمان التي يدفعها المستهلك بل هو سبب في تخفيض هذه الأثمان .

ثانياً - تجار التجزئة :

على أن هذه النتيجة لا يمكن أن تقبل قضية مسلماً بها ، لأنها تفترض أن عدد الوسطاء لا يزيد عن الحد الضروري لتوزيع منتجات الزراعة والصناعة بالكفاية القصوى ، بينما الواقع هو غير ذلك ، إذ المشاهد ولا سيما في مرحلة

التوزيع بالتجزئة أن ثمة حواشيت يفوق عددها ما تستدعيه حاجة التوزيع . وقد يتبادر إلى الذهن أن زيادة عدد تجار التجزئة يؤدي إلى شدة المنافسة بينهم ، وبالتالي إلى انخفاض أسعار البيع ، ولكن الواقع أن هذه الزيادة قد ترفع من هامش الربح الذي يضعه تجار التجزئة نصب أعينهم بدلا من تخفيضه .

وتفسير ذلك أن المنافسة لا تكون عادة كاملة في مهنة التجارة بالتجزئة ، فعلى حد قول ألفريد مارشال ؛ متى تمكن تاجر التجزئة من الفوز بثقة وإقبال الجمهور الذي في محيطه ، فقد اكتسب احتكاراً جزئياً محلياً . وذلك أننا نلاحظ أن كل حانوت تجزئة يتمتع بولاء طائفة من العملاء . يفضلونه ، إما لكونه في موقع مناسب ، وإما لأنهم يتخذونه منتدى ومحلا للسمر ، وإما لأنهم يثقون في نقاوة أو متانة ما يبيع من سلع ليس من اليسير تبين عيوبها الخفية (١) . ويفضل العملاء تحمل زيادة في السعر على تكبد مشاق البحث والتنقيب عن التجار الآخرين الذين يبيعون سلعا بنفس الجودة وبسعر أقل . وعرف المنتجون هذا الإهمال في سلوك المستهلك بوجه عام فاستغلوه في مصلحتهم ، وعمدوا إلى توحيد سعر بيع سلعهم ذات العلامات المميزة في جميع أرجاء الدولة الواحدة بصرف النظر عن بعد أو قرب السوق من مكان الإنتاج وبصرف النظر عما يطرأ من آن لآخر من تغيرات في نفقات الإنتاج ، اعتماداً على أن عامل العادة ذو تأثير قوى في سلوك معظم المستهلكين .

ويصر مثل هؤلاء المنتجين على أن تباع منتجاتهم للمستهلكين في جميع المحال بسعر واحد محدد ، وإذا ترامى إليهم أن أحد الباعة تنازل عن جزء من الربح الذي يحدده المنتج له فباع بأقل من السعر المحدد فجزأ هذا البائع لديهم أن يحرموه في المستقبل من الحصول على منتجاتهم .

(١) مثل السلي والزبد والزيت بأنواعها .

وهذا الإجراء هو أحد العوامل التي تمنع تجارة التجزئة من محاولة المنافسة عن طريق تخفيض أسعار البيع ، زد على ذلك أنهم إذا حاولوا تخفيض أسعار السلع الأخرى التي لم تحدد أسعارها فهم لن يجتذبوا إلا عدداً قليلاً من العملاء ، يتضح ذلك من المثل الآتي : لنفرض شخصاً يفتح حانوت بقالة في منتصف شارع به حانوتين للبقالة كل منهما في طرف من طرفي الشارع ، وأنه استطاع دون أى مجهود خاص أن يجتذب من عملاء الحانوتين القديمين أولئك السكان الذين يقطنون بالقرب من حانوته ، ولنفرض أنه يطمع في الفوز بعدد أكبر من العملاء ، فما السبيل إلى ذلك ؟ لقد قدمنا أن الكثير من السلع التي يبيعها محددة أسعارها بواسطة منتجها ، فإذا هو خفض من سعر السلع الحرة الأخرى فقد يفوز ببعض العملاء المتيقظين والذين هم على استعداد للمخاطرة والشراء ممن لا معرفة لهم به ولا تجربة ، غير أن منافسيه قد يقبلوا هذا التحدي فيردا على تخفيضه للأسعار بتخفيض معادل أو يزيد ، وإذا استمر ثلاثتهم على هذه الحال فسرعان ما سيجدوا أنهم جميعاً خاسرون لاراجحون ، لذلك لن يقدم المنافس الجديد على حرب الأسعار هذه إلا إذا كان دخيلاً على التجارة غير مجرب . وبوجه عام يقبل المنافسون الجدد الأسعار السائدة ومستوى الأرباح السائد ، ولا يكون من أثر زيادة عدد المشتغلين بتجارة التجزئة إلا أن يصبح عددهم أكبر مما تستدعيه حاجة التوزيع الحقيقية ، وإلا أن يعمدوا إلى محاولة كسب العملاء عن طريق تحسين خدمتهم ، بإيصال المشتريات إلى مساكن العملاء ، أو زيادة العناية بلف وحزم البضائع وحتى هذا نجد أن مجاله مفتوح للجميع ، ولن يؤدي السباق فيه إلا إلى تخفيض هامش الربح .

والملاحظ أن تجارة التجزئة من الحرف المزدهمة نوعاً ، والسبب في ذلك سهولة الولوج إليها ، فلا أيسر عادة من الحصول على حانوت للإيجار ، ولا أيسر من الحصول على السلع بالنسيئة من تجار الجملة أو المنتجين ، وليس عامل المخاطرة في هذا النوع من المشروعات من القوة بحيث يردع الكثيرين ،

إذ لا يستلزم الأمر إغراق رأس مال كبير ، فمعظم رأس المال سوف تمثله بضائع يسهل — عند إخفاق المشروع — تصفيتها بتضحية لا تذكر واسترجاع رأس المال حراً .

ويتضح ازدحام هذه المهنة من الأرقام التي يذكرها بنهام عن الحالة في إنجلترا ، حيث تستخدم مشروعات البيع بالتجزئة ما يربو عن المليونين من العمال ، وحيث يوجد حانوت تجزئة لكل ستين شخصاً من السكان وثمة اختلاف كبير في عدد الحوانيت في فروع التجارة المختلفة ، فبينما تجد مائة ألف حانوت للبقالة وحوالي خمس وسبعين ألفاً من محلات بيع الملابس ، نجد أن عدد محلات الأدوية لا يزيد إلا قليلاً عن العشرة آلاف .

وتتراوح قيمة مبيعات التجزئة في السنة في بريطانيا بين الألفين والثلاثة آلاف ملايين من الجنيهات ، لا يقل نصيب الجمعيات التعاونية والمحلات الكبرى من ذلك عن الربع ، وتبذل هذه المؤسسات الكبرى مجهوداً كبيراً لتخفيض أسعار البيع فتب في هذا وفي صفة الابتكار والتجديد المحال الصغيرة التي تقنع في الغالب ببيع الأصناف ذات العلامات المعروفة والأسعار المحددة .

* * *

ولنكتف في هذه المرحلة بهذا إيضاحاً لأصول تقويم الأشياء النافعة وقواعد تبادلها والاعتبارات التي يخضع لها إنتاجها ، ولعل القارئ قد لاحظ أن تحليل كل هذا قد انطوى على فرض هام أو حقيقة رئيسية ، تتلخص في أن أدوات أو سلع أو عوامل الإنتاج لها سعر إذا لم تحصل عليه في مشروع معين هجرته إلى آخر ، وإذا لم تحصل عليه في صناعة معينة ولت وجهها شطر صناعة أخرى ، فما نفقات المشروع الكلية إلا مجموع قيم عناصر الإنتاج الموظفة في هذا المشروع ، وهذه العناصر أو العوامل تختلف من حيث سهولة تنقلها من مشروع لآخر ومن صناعة لأخرى ، وبالتالي تختلف من حيث المدة اللازمة لتحقيق التوازن بين سعرها وعائدها في مشروع معين أو في

صناعة معينة . وسوف نشغل في الفصول القادمة بمعالجة القواعد الخاصة بتحديد قيم هذا النوع من الطيبات .

فمن هذه الوجهة لن تكون الفصول القادمة إلا اطراداً لتطبيق نفس القواعد التي شغلنا حتى الآن بتحليلها نظرياً وتطبيقاً من وجهة نظر منظمى المشروعات ، ولكن نفقات إنتاج السلع والخدمات تكون دخول الأفراد ، (أو الأفراد منظمين في هيئات) الذين تآزروا لإتمام العمليات الإنتاجية ، إما بتقديم مجهود عضلي أو عقلي أو كلاهما ، وإما بتقديم أدوات إنتاجية يملكونها ، سواء كانت هذه الأدوات من صنع الإنسان أو هبة طبيعية ، ولكن مقدار هذه الدخول يعين مقدار ما يستطيع الأفراد الحصول عليه من ثمار العملية الإنتاجية ، ومن أجل هذا يمكن اعتبار الدراسة المقبلة بحثاً في الأسس التي يتم بموجبها توزيع الدخل الأهلئ .

ولقد جرى اقتصاديو القرن التاسع عشر بل ومن ذهب مذهبهم من اقتصادي القرن العشرين على تسمية مجموعة القواعد التي تتحدد بموجبها قيم السلع العادية بنظرية القيمة ، وإطلاق نظرية التوزيع على مجموعة القواعد التي تتحدد بموجبها قيم عوامل الإنتاج . وقد يكون لهذا التقليد قيمته من الناحية الأدبية ، بمعنى أنه لا يجوز التسوية بين العامل الآدمي مثلاً وسائر السلع من حيث القواعد التي تحدد قيمته ، وقد يكون للفصل بين النظريتين فائدة اجتماعية ، على أساس الرأي الذي اشتهر عن الاقتصادي التقليدي « الكلاسيكي » جون ستيوارت ميل ، والذي مؤداه أن قوانين نظرية القيمة طبيعية أبدية ، أما قوانين نظرية التوزيع فوضعية تتغير بتغير النظم الاجتماعية .

غير أن القارىء لابد وأن يكون قد لاحظ مما تقدم في الفصول السابقة ، أن التفرقة الحقيقية هي بين القيمة الطبيعية والقيمة الاجتماعية أو التبادلية ، وأن مرجع هذه التفرقة ليس هو موضوع التقييم من حيث أنه جماد أو إنسان ، ولكنه الظروف المحيطة بعملية التقييم والعوامل الاجتماعية

التي تؤثر في نتيجة هذا التقويم ، فقوانين القيمة الطبيعية واحدة سواء كان المقوم قطعة من الخشب أو ساعة من الجهد ، وكذلك قوانين القيمة التبادلية لا تتغير بتغير موضوع التقويم ، إلا إذا كان النظام الاجتماعي القائم يفرق بين الأشياء والناس بالتداخل عندما يكون موضوع التبادل عملاً أو تضحية ، وبعدم التداخل عندما يكون موضوع التبادل غير هذا .

ومن أجل ذلك سوف نخطط لمرحلة البحث التالية طريقاً وسطاً ، فندرس موضوع قيم أدوات الإنتاج أو سلع الطبقة العليا تحت ثلاثة عناوين: العمال ورأس المال والأرض ، ثم تتبع ذلك بدراسة للعوامل التي تؤثر في دخول أفراد المجتمع .

الفصل الثامن

قيم أدوات الإنتاج أو سلع الطبقة العليا

العمل

— ١ —

مقدمة :

رأينا فيما تقدم أنه إذا اجتمع عدد من سلع الطبقة العليا لإنتاج سلعة أو خدمة من طبقة دنيا ، وكان مجموع قيم عناصر المجموعة الإنتاجية المستخدمة يفوق قيمه السلعة أو الخدمة المنتجة ، عدت هذه المجموعة غير اقتصادية بمعنى أن المنتج النهائي غير جدير بالإنتاج وأنه يستنفد من موارد المجتمع ما كان يمكن أن ينتج قيمة أعلى لو أنه استخدم في وجوه أخرى ، ورأينا أيضاً أن عدداً من العناصر الإنتاجية « لزج » ، يتعذر عليه التخلص من المجموعات غير الاقتصادية لاسيما في المدة القصيرة ، ولذلك تكون السيطرة على قيم السلع النهائية في الأمد القصير لعناصر المجموعة التي يسهل عليها التخلص والاتحاق بمجموعات أخرى إذا كان في هذا الانتقال ارتفاع لقيمتها ، وقد أطلقنا على قيم هذه العناصر الحرة الطليقة النفقات المباشرة ومثلنا لها بأجر العمل وثمان المواد الخام وسعر فائدة رأس المال الدائر ، بينما أطلقنا على قيم العناصر « اللزجة » ، العسيرة الحركة النفقات غير المباشرة . وبيننا كيف أنه بمضي الوقت تفقد هذه العناصر لزوجتها وتسترد حريتها وتصبح قيمها واجبة الأداء.

مثل النفقات المباشرة في أثناء المدة القصيرة ، فقد قلنا إنه في المدة الطويلة لا بد أن يغطي ثمن السلعة المنتجة النفقات الكلية ، وإلا أدبرت العوامل اللازمة لإنتاجها .

كذلك يينا كيف أنه إذا كان مجموع قيم عناصر المجموعة أقل من قيمة المنتج النهائي أسفرت عملية الإنتاج عن فائض لا يلبث أن يختفي إذا كان ثمة منافسة ، لأن أرباب الأعمال سيقبلون على إنتاج هذه السلعة رغبة في الحصول على ذلك الفائض ، وتسفر المنافسة إما عن انخفاض في سعر بيع السلعة وإما عن زيادة في نفقات « التصريف » من إعلان وغيره ، وإما عن انخفاض في معدل الربح مترتب على تضخم مقدار الأدوات الرأسمالية الموظفة في الصناعة ^(١) .

ورب العمل الذي يستخدم سلع الطبقات العليا (أو أدوات الإنتاج) لينتج سلع الطبقات الدنيا (أو سلع الاستهلاك) يدفعه إلى توظيفها حيناً وتسريحها حيناً آخر اعتبارات الربح والخسارة — كما قدمنا — وكلاهما نتيجة لحالة الطلب على السلعة المنتجة من ناحية ولنفقة الإنتاج من ناحية أخرى . ولقد قلنا إن المنتج في سوق تنافسية لا يستطيع شيئاً إزاء سعر البيع فهو يقبله قضية مسلماً بها ، ويتوقف مقدار ربحه على نجاحه في إنتاج أكبر كمية بأقل نفقة ، وكذلك المحتكر يزداد ربحه بمقدار نجاحه في تخفيض نفقات إنتاجه .

القيمة المستقاة أو نظرية الانتاجية الحرة : عناصر التكلفة والعناصر الربعية :

تندر الحالات التي يكون فيها إنتاج سلعة ما متوقفاً على استخدام عنصر واحد من عناصر الإنتاج ، ففي معظم الحالات يدعو إنتاج السلعة إلى طلب عدة عناصر وضمها في مجموعة واحدة متعاونة ، وقد رأينا مما تقدم أن قيمة

(١) طبعاً لو أن المنافسين أظهروا تنافسهم في صورة تخفيض لأسعار المبيعات لما احتاجوا إلى نفس القدر من الاعلان اللازم للنجاح في البيع بسعر أعلى . كذلك يؤدي تخفيض السعر إلى تعدد الطلب فلا يبقى في الصناعة أدوات رأسمالية فائضة ومعطلة .

المجموعة وقيمة المنتج النهائي يميلان إلى التعادل ، وسوف نحاول الآن تبيان القواعد التي بموجبها يتحدد نصيب كل من عناصر المجموعة ، ومن أجل هذا تجب التفريق بين حالتين :

الأولى : حيث يستدعى إنتاج السلعة استخدام عناصر مختلفة بنسبة ثابتة .
الثانية : حيث يمكن إنتاج السلعة باستخدام نسب مختلفة من عناصر الإنتاج .

ولست الحالة الأولى بشائعة أو مألوفة . ولكن لنفرض أنه لاستخراج الحديد من مادته الخام ، يلزم خلط أجزاء متساوية من الحديد الخام والفحم والجير . فكيف يتعين نصيب كل من هذه العناصر ؟ هناك عدة احتمالات .

(أ) أن يكون لكل من هذه العناصر الثلاثة استعمالات أخرى بديلة خارج هذه المجموعة ، إما كعنصر في مجموعة أخرى ، أى كسلعة من سلع الطبقة العليا كالجير في تشييد المباني مثلاً وإما كسلعة تستعمل مباشرة في الاستهلاك ، أى كسلعة من سلع الطبقة الدنيا كالفحم للتدفئة مثلاً . وفي هذه الحالة يسهل تحديد قيمة كل من هذه العناصر ، لأنها لن تكون أكبر ولا أقل من قيمها في الاستعمالات البديلة ، إذ أن عناصر الإنتاج التي يتوقف الطلب عليها من نواح عديدة تتوزع على هذه النواحي بحيث تتساوى قيمها الحديدية فيها جميعاً ، وذلك بحكم تنافس طلابها ويقظة أصحابها ، فالأولون لن يدفع أحدهم أكثر مما يدفع الآخر ، والآخرون لن يقبل أحدهم نصيباً في مجموعة ما يقل عما يستطيع الحصول عليه في مجموعة أخرى . فمن السهل إذن تعيين قيمة عناصر الإنتاج التي يكون الطلب عليها مركباً (أى لها استعمالات بديلة) وفي الوقت نفسه متصلاً (أى تطلب مع غيرها لتأليف مجموعة إنتاجية) .

(ب) أن يكون لجميع العناصر ما عدا أحدها (ولنسمه ع) استعمالات أخرى بديلة ، وفي هذه الحالة تتحدد قيمة العنصر ع الذي لا استعمال له خارج المجموعة على أساس مبدأ القيمة الفائضة ، ومؤدى هذا المبدأ هو

أن العناصر الأخرى في المجموعة لا يمكن أن يزيد مجموع قيمها عن جملة قيمها في استعمالها البديلة ، فإذا كان اتحادها مع العنصر ع يؤدي إلى إنتاج سلعة لها قيمة تفوق مجموع قيم هذه العناصر في استعمالها البديلة فإن الفرق بين المقدارين يكون هو قيمة ذلك العنصر ع .

ويلاحظ أن مركز مثل هذا العنصر يختلف عن مركز العناصر الأخرى ذات الاستعمالات البديلة ، فبينما كل من هذه الأخيرة يكون له في كل استعمال على حدة قيمة معينة تؤثر في قيمة المنتج النهائي كما تتأثر بقيمته ، لأنها تقبل على كل استعمال وتتملص منه تبعاً لقيمتها فيه مقارنة بقيمتها في الاستعمالات البديلة ، نجد أن مثل العنصر ع تتوقف قيمته كلية على قيمة المنتج النهائي الذي يشترك في إنتاجه ، إذ مادامنا نفرض أن ثمة كمية محددة منه في أية لحظة معينة فإن قيمته لا تكون ضمن العوامل التي تؤثر في قيمة المنتج النهائي وإنما هي نتيجة له . وقد اصطلح الاقتصاديون على تسمية مثل هذا العنصر « عنصراً ربيعياً » بينما سموا العناصر ذات الاستعمالات البديلة « عناصر تكلفة » جريباً على التقليد « الكلاسيكي » الذي فرق بين الأرض وعوامل الإنتاج الأخرى — العمل ورأس المال — من حيث نوع عائد كل منها ، فعائد الأرض « ريع » أو « فائض » لأن قيمة الأرض نتيجة للطلب عليها فهي نتيجة لأثمان محصولاتها وليست سبباً في تحديدها ، لأن كمية الأرض ثابتة لا تتغير مهما تغير ثمن محاصيلها ، بينما كمية العمل ورأس المال تتغير تبعاً لعائد كل منهما ، فهما عاملان محددان لأثمان المنتجات . على أن طبيعة هذه التفرقة سوف تزداد وضوحاً بتقدم هذا البحث .

(ح) أن يكون هناك أكثر من عنصر في مثل وضع العنصر ع أي لا استعمال بديل لها خارج المجموعة ، وهنا لا يمكن تصور قاعدة تقسم بمقتضاها القيمة الفائضة الخاصة بهذه العناصر أي الفرق بين مجموع قيم العناصر ذات الاستعمالات البديلة وقيمة المنتج النهائي .

كذلك إذا كانت جميع عناصر المجموعة من نوع العنصر ع فإنه لا يمكن تصور قاعدة تقسم بمقتضاها قيمة المنتج النهائي بين عناصر المجموعة .

نظرية المنتج الحدى الصافى :

ولنبحث الآن الحالة الثانية الرئيسية ، أى حيث استطاع تغيير نسب العناصر المستخدمة فى المجموعة ، وهى الحالة التى تنطبق على معظم عمليات الإنتاج فى الحياة العملية .

من المستطاع طبعاً أن نقول إن قيمة العناصر ذات الاستعمالات البديلة سوف تتعادل قيمها بقيمتها فى الاستعمال الحدى ، أى الاستعمال الأقل أهمية ، وبتغير هذا الاستعمال كما قدمنا فى الكلام فى موضوع المنفعة — تبعاً لكمية العنصر المتاح استعمالها ، وبالنسبة للعناصر التى لا تطلب عليها خارج المجموعة يطبق مبدأ « القيمة الفائضة » .

على أنه لما كان من المستطاع تغيير النسب المستعملة من عناصر المجموعة فإنه يمكن تصور قاعدة غاية فى الدقة لضبط قيم عناصر الإنتاج . فلنفرض أنه لإنتاج سلعة ما يلزم استخدام العناصر ١ ب ح و ه ، وأنه من المستطاع إنتاج سلعتنا باستعمال نسب مختلفة من تلك العناصر . فكيف يتم تحديد عنصر الإنتاج ١ فى هذه المجموعة ؟ قد يكون من السهل تصور صاحب العمل النشيط دائب السعى لمعرفة ما إذا كان هو مستخدماً لأنسب الكميات من كل عنصر من عناصر مجموعته الإنتاجية ، فهو إذا بدأ بما علم من غيره أنه أنسب مجموعة لإنتاج كمية معينة فليس ثمة ما يمنعه من محاولة التحقق من أنه لا محل للتحسين ، وطريقة التحقق هى أن يقدم على تغييرات صغيرة فى كمية المستعمل من كل عنصر ويختبر أثر هذه التغييرات فى إنتاجية المجموعة ، فإذا بدأ بالعنصر ١

فهو يبقى الوحدات المستعملة من ب ٦ ح ٦ و ٦ هـ كما هي ، وإذا فرضنا أنه كان يستخدم ٥ وحدات من ١ فإنه يزيد لها وحدة فيستخدم (٥ + ١) ، ثم يطرح قيمة المنتج في الحالة الأولى أى حين كان المستخدم من العنصر ١ هو ٥ وحدات فقط ، من قيمة المنتج في الحالة الثانية بعد أن زادت وحدات العنصر إلى (٥ + ١) ، وباقى الطرح هو القيمة الإضافية الخالصة للزيادة في المنتج النهائى الناجمة عن استعمال وحدة إضافية من العنصر ١ .

وبفرض أن الزيادة في المنتج كانت من الصغر بحيث لا تؤثر في سعر بيع السلعة ، فإن باقى الطرح المذكور يقيس لنا قيمة الوحدة من العنصر ١ ، ويسمى بالمنتج الحدى الصافى ، ومن المستطاع تطبيق هذه الفكرة على جميع عناصر أية مجموعة إنتاجية ما دام العنصر سهل التقسيم إلى وحدات صغيرة ؛ وما دام من المستطاع زيادة أو إنقاص وحداته دون أن يستلزم ذلك أى تغيير في كمية العناصر الأخرى .

ولقد رفض البعض الأخذ بهذه النظرية كأساس لتحديد قيم أدوات الانتاج ، زاعمين أنها تعطينا نتائج تتغير تبعاً للنسب التى بدأنا بها ، فمثلاً اذا فرضنا مركبة ترام ليس بها من عمال إلا سائقها ، ويقوم فيها مقام محصل الأجور صندوق آلى يبرز للراكبين « التذاكر » ، إذا وضعوا فيه قيمتها ، اعتقاداً بأن الراكبين لن ينسوا وضع أجرة الركوب وأن عدد من ينسون منهم قليل إلى حد أن صاحب الترام يعتقد أن أجر المحصل يفوق ما يخسره من جراء ضعف ذاكرة بعض الركاب . ولنفرض أن صاحب الترام قام بدورة « تفتيش » على مختلف الخطوط فتبين له أنه نظراً لازدحام المركبات لا يستطيع جميع الراكبين تأدية الواجب عليهم من حيث دفع أجرة الترام ، فقام لفوره بتعيين محصل فى كل مركبة ، فكانت الزيادة فى دخله سه ، ثم قام بدورة « تفتيش » أخرى فوجد أن كثيراً من الراكبين لا تذكر معهم لأن المحصل لا يستطيع لشدة الزحام أن يتحرك بسهولة من مقدمة المركبة الى

مؤخرتها ، فقام لفوره بتعيين محصل اضافى فى كل مركبة فزاد دخله بمقدار ٢ سم ، وهنا يتساءل المعارض ما هى انتاجية المحصل اهى سم أم ٢ سم ؟

ومثل هذا الاعتراض لا أهمية عملية له ، لأنه فى جميع نواحي الانتاج تؤدى التجربة وحافز الرغبة فى الربح الى الكشف عن أصلح النسب لإنجاز عمل معين ، وعندما يصل رب العمل الى الوضع الذى يؤدى فيه نقص وحدة أو زيادة أخرى فى كمية أحد العناصر الى نقص فى الدخل الصافى لرب العمل يمكن أن نصل لمعرفة قيمة المنتج الحدى الصافى لكل عنصر بإنقاص الكمية المستخدمة منه بمقدار وحدة ، ويكون مقدار النقص المترتب على هذا فى الدخل الصافى لرب العمل هو المنتج الحدى الصافى لذلك العنصر .

ولكن يعترض أيضاً على هذا الوضع للبدأ من ناحية أخرى ، فيقال إن مقدار النقص أو الزيادة فى القيمة الصافية المنتجة المترتبة على إنقاص وحدة أو زيادتها فى عامل من عوامل الانتاج ليس بمقياس مضبوط لانتاجية تلك الوحدة بمفردها ، لأنه لولا وجود عناصر الانتاج الأخرى المتعاونة معها لما أنتجت هذه الوحدة شيئاً ، ولهذا لا يمكن الأخذ بفكرة الانتاجية الحدية .

ومثل هذا الاعتراض إذا أخذنا به أصبح من المتعذر أن نقول إن شيئاً ما (١ مثلاً) مترتب على أو نتيجة لشيء آخر (ب مثلاً) ، إذ لولا أثر جميع الأشياء الأخرى الموجودة فى العالم لما أمكن للسبب (ب) أن ينتج الأثر (١) فمن الوجهة المنطقية البحتة لا يمكن تقرير مثل الحقائق العملية الآتية : إن الماء يحيى النبات أو إن زيادة كمية النقود أدت إلى ارتفاع الأسعار ، لأنه من الوجهة المنطقية يمت الماء النبات إذا لم تكن كميته مناسبة أو إذا لم يرو النبات فى الوقت المناسب ، ويمكن ألا يؤدى الماء الى انتعاش النبات إذا كان الماء أو التربة أو كلاهما خال من كل العناصر التى يتغذى بها النبات ، كذلك قد لا تؤدى زيادة كمية النقود الى ارتفاع الأسعار اذا زادت كمية السلع بنسبة زيادة النقود . وهكذا يجب أن نفرض عند ترتيبنا نتيجة على سبب أن باقى

الأشياء المحيطة بالسبب ونتيجته على حالها لم تتغير ، ويجب أن نسلم بأن كثيراً من الحقائق العملية النافعة هي من الوجهة المنطقية المجردة أقوال تعسفية .

كذلك يعترض البعض على نظرية المنتج الحدى الصافى كأساس لتحديد قيم عوامل الإنتاج بصعوبة تجزئه العوامل ، فهناك حد أدنى لحجم الآلات ، كما أنه من الصعب عملياً توظيف العمال على أساس ساعة العمل بدلاً من اليوم أو الأسبوع ، على أن هذا الاعتراض لا يثبت بطلان النظرية وإنما يشير إلى بعض الصعوبات في تطبيقها . وسوف نرى بعد إلى أى حد تعرقل هذه هذه الصعوبات سريان القاعدة العامة وإلى أى حد يمكن لرجال الأعمال أن يتغلبوا على هذه الصعوبات .

ويرفض البعض الآخر هذه النظرية لأنها لا تصح إلا إذا تساوت فرص الناس في اختيار ما يريدون من سلع وما يحبون من حرف . وهنا أيضاً لا يخرج الانتقاد عن كونه إشارة إلى بعض الصعوبات التي تعترض تحقق النظرية . وسوف يتضح لنا من الدراسة المفصلة لعوامل الإنتاج مدى الأهمية العملية لهذه الصعوبات .

وقد يكون أهم انتقاد وجه إلى نظرية المنتج الحدى كمفسر لقيم عوامل الإنتاج هو ذلك الذي تقدم به الفريد مارشال ، عندما قال بأن المنتج الحدى الصافى ما هو إلا أحد العوامل التي تحدد قيم عوامل الإنتاج ، فهو في رأيه يماثل سعر المشتري الحدى في تحديده لثمن السلعة في السوق ، أى في الفترة التي لا يستطيع في أثناءها تغيير الكمية المعروضة ، فالمنتج الحدى الصافى يحدد مثلاً أجر العمل في المدة القصيرة التي لا يمكن فيها تغيير عدد الأيدي العاملة في مختلف الصناعات ، أما في المدة الطويلة حيث تتاح الفرصة لتغيير توجيه العمال فإن ثمة عوامل أخرى — مثل الجهد الحقيقي الذي تتطلبه الأعمال المختلفة — تكون بمثابة ضابط لأجور العمال . وفي حالة رأس المال يتحدد

سعر الفائدة نتيجة للمنتج الحدى الصافى لرأس المال فى المدة القصيرة ، ونتيجة الشعور بالحرمان والتضحية من جانب المدخرين فى المدة الطويلة . وسوف نرى كذلك مدى أهمية هذه التفرقة فى دراستنا المقبلة .

ولكن يجدر بنا فى هذه المقدمة أن نشير إلى مبدأ آخر يسير عليه رب العمل ويكون له شأن يذكر فى تقرير وتغيير قيم عناصر الانتاج ، ذلك هو مبدأ الاحلال .

مبدأ الاحلال :

بينما فيما تقدم كيف أن صالح أرباب العمل وصالح أصحاب عناصر الانتاج يستدعيان تنقل هذه العناصر من مشروع لآخر ومن استعمال لاستعمال حتى تتساوى الانتاجية الحدية لكل عنصر فى جميع الاستعمالات .

غير أن صالح رب العمل يتطلب منه أيضاً أن يكون يقظاً فلا تفوته فرصة إحلال عنصر من عناصر الانتاج مكان آخر ، إذا ما أدى ذلك إلى تخفيض فى نفقات الانتاج . ومجال الاحلال واسع ويزداد اتساعاً بتقدم العلوم والفنون ، ويتوقف شطر كبير من نجاح المشروعات على قدرتها على الاستفادة من فرص الاحلال المتاحة .

فمن الواضح أن كثيراً من عمليات الانتاج يمكن تأديته بالعمل اليدوى أو الآلى ، كما وأن كثيراً من الأغراض الانتاجية يمكن أن تحقق باستخدام مادة أو أخرى ، فالقوة المحركة يمكن الحصول عليها باستهلاك الفحم الحجرى أو المازوت أو الكهرباء ، والمنسوجات الناعمة الرفيعة يمكن صنعها من الحرير الطبيعى أو من لب الشجر أو من مركبات عناصر الفحم الحجرى (النيلون) . . . وهكذا إلى غير حد من الممكنات الصناعية التى تتفق عنها أذهان المخترعين وقرائح الباحثين .

ويقارن^(١) رب العمل الإنتاجية الحدية بسعر العنصر فإذا كانت النسبة بين المقدارين في حالة استعمال العنصر س مثلاً أكبر من النسبة بين المقدارين في حالة استعمال العنصر ص فإنه يكون من صالح رب العمل أن يحل العنصر س محل العنصر ص إلى أقصى درجة ممكنة . ويجب أن نلاحظ أنه عندما يكون رب العمل يازاء إحلال جزئى ، أى عندما يكون موضوع الاختبار هو خلط عنصرين بحيث تكون نسبة ص إلى س هي النصف مثلاً وبين خلطهما بحيث تكون نسبة ص إلى س هي الثلث أو الربع ، فإن ثمة حداً يصبح بعده إحلال س مكان ص سبباً في زيادة نفقات الإنتاج بدلاً من تخفيضها أى هناك حد يسرى بعده قانون تناقص الغلة بالنسبة لوحدات العنصر س فتضيع بسبب تناقص الغلة الفائدة من الإحلال .

ولا شك أن إحلال عنصر محل آخر ينجم عنه زيادة في الطلب على الأول ونقص في الطلب على الثانى ، الأمر الذى — في حالة بقاء الأشياء الأخرى على حالها ، مثل كمية كل من العنصرين — يؤدى إلى ارتفاع ثمن الأول وانخفاض ثمن الثانى .

يتضح مما تقدم أن تطبيق مبدأ الإحلال وتساوى المنتج الحدى الصافى لعناصر الإنتاج في جميع الاستعمالات ، من شأنه أن يوزع موارد المجتمع بما يتفق ورغبات الأفراد فلا يستخدم عنصراً في ناحية إذا كان الجمهور يفضل استخدامه في ناحية أخرى . ودليل هذا التفضيل هو ارتفاع قيمته في الاستعمال الأخير عنها في الاستعمال الأول . كما يضمن مبدأ الإحلال حصول المجتمع على المنتجات بأقل النفقات ، وكلما قلت العقبات التى تعترض تطبيق

(١) يضرب بنهام مثل الآلة التى تكلف صاحب المصنع ٤٠٠ جنيه سنوياً والى تزيد المنتج السكلى بما يربو على أربعة أضعاف ما يضيفه عدد من العمال يكلفون صاحب المصنع ١٠٠ جنيه سنوياً فيكون من صالح رب العمل إحلال الآلة محل العمال .

هذين المبدئين كلما قرب المجتمع من تحقيق أقصى مستوى للاشباع من موارده المحدودة ذات الاستعمالات البديلة .

وسيتبين لنا من الدراسة التي نحن مقبلون عليها مدى انطباق هذين المبدئين الهامين ، وطبيعة العقبات التي تحد من هذا الانطباق .

- ٢ -

أنواع أو أقسام عناصر الإنتاج :

إذا حللنا الثمن الذي تباع به أية سلعة ، وجدناه مكوناً من أجزاء يمكن إرجاعها في نهاية الأمر إلى مبالغ تدفع للأفراد نظير عمل إيجابى أتوه مثل أجور العمال وأرباح أرباب الأعمال المخاطرين ، أو نظير عمل سلبى مثل فائدة رؤوس الأموال التي امتنع أصحابها عن استهلاكها ، أو ريع الأرض التي تنازل أصحابها لآخرين عن حق استعمالها إلى حين .

من أجل هذا قسم الاقتصاديون عوامل الإنتاج إلى أربعة عناصر : العمل ورأس المال والأرض والمخاطرة ، والواقع أن كل قسم من هذه الأقسام الأربعة يتكون من عدة عناصر لكل منها صفاته ومميزاته ، فالأرض مثلاً تطلب لاستعمالات عديدة مستقلة ، وتقسم كميتها بين هذه الاستعمالات وتبناها ، ولا يستطيع تحويل جميع قطع الأرض المختلفة إلى أى استعمال نريد ، فبعض القطع يصلح لاستعمالات معينة ولا يصلح لآخرى ، فالأرض بمفردها يمكن تقسيمها إلى عدة عناصر مستقلة ، كذلك يتكون العمل من فئات متباينة لكل منها ظروف طلب وظروف عرض خاصة . لذلك نكون أقرب إلى الصواب إذا قررنا أن عوامل الإنتاج مثل المنتجات التي تدخل في صنعها هي عناصر متباينة كثيرة العدد ، وأن ثمة عدداً غفيراً من أنواع الأرض والعمل وأدوات الإنتاج الوسيطة التي يطلق عليها لفظ رأس مال ، وأن كلا من هذه العناصر عامل قائم بذاته ، وإن كانت كلها تتعاون وتتحد

لإنتاج مختلف السلع التي نحن في حاجة إليها . غير أنه ما دمنا نعترف بهذا التعدد ونقدر له أهميته فلا مانع من أن نحاول تقسيم عوامل الإنتاج إلى عناصر رئيسية تساعدنا في بناء النظرية التي تعالج المبادئ التي يتم بمقتضاها تحديد أنصبة تلك العوامل في الدخل الأهل الذي تنتجه .

وفي هذا الصدد لا شك أن أول تقسيم يتبادر للذهن هو تقسيم العوامل إلى عنصرين رئيسيين ، الإنسان والطبيعة ، فإنتاج السلع أجمع هو نتيجة جهود الإنسان عندما يوجهها إلى بيئته الطبيعية ، فالجهود والبيئة هما عنصران أساسيان لكل عملية إنتاجية ، ويطلق عادة على البيئة الطبيعية لفظ الأرض . ولا يقتصر العمل على رسم خطط الإنتاج وتنفيذها بالعقل أو بالعضل ، بل يشمل أيضاً تدبير واستعمال السلع الوسيطة ، التي تمثل جهداً بشرياً سلط على البيئة الطبيعية لا بغرض إشباع حاجة حاضرة ولكن لإنتاج ما يستخدم لإشباع الحاجات في المستقبل ، مثل غرس الغابات أو حفر القنوات أو تجفيف المستنقعات ، فهذه الغابات والقنوات والمستنقعات وإن كانت مدينة بوجودها إلى الجهد البشري ولكنها عندما تنتج تصبح شبيهة بالطبيات الطبيعية من نواحي كثيرة ، بل إنه في جملة حالات يصعب التمييز بين ما ساعد الإنسان بجهوده على إنتاجه وبين ما أوجدته الطبيعة ، كما في حالة خصوبة الأرض التي ترجع لجهود الإنسان المتصلة في أثناء حقب طويلة من الزمان . لهذا قد يحسن بنا أن نجعل التفرقة بين العمل وأدوات الإنتاج وليس بين الإنسان والطبيعة ، حيث يشمل الأول الجهد العضلي والعقلي والتنظيم وتشمل أدوات الإنتاج كل ما يستعين به الإنسان في عمليات الإنتاج سواء أكان منحة من الطبيعة أم كان نتيجة تعاون الإنسان مع البيئة الطبيعية .

على أنه يمكن التوفيق بين هاتين الوجهتين باتباع التقسيم « الكلاسيكي » الثلاثي : العمل ورأس المال والأرض ، على أن نفهم أن كلامنا هذه العناصر ينطوي تحته أنواع عدة من عناصر الإنتاج الحقيقية . كذلك يجب أن

نلاحظ أن هذا التقسيم يعاب عليه فصل الأرض عن رأس المال على حين أنه من وجهه نظر الفرد لا تختلف ملكية الأرض عن ملكية أدوات الإنتاج الأخرى مثل المباني والآلات ، إذ بالنسبة للفرد لا يمكن الحصول على أيها إلا عن طريق الادخار ، ففي نظامنا الاجتماعي الذي أساسه الملكية الفردية يمكن اعتبار الأرض إحدى أنواع الملكية ويكون تقسيم عوامل الإنتاج من أجل موضوع التوزيع إلى عنصرين : العمل والملكية ، فكل ما يناله الفرد من الدخل الأهلئ يكون إما مكافأة على مجهود أو أجراً لاستعمال شيء يمتلكه الإنسان ، ويصبح العمل والملكية هما مصدرى الدخل وتلك هى طريقة الأستاذ إدون كانان . ولكن يلاحظ أنه من وجهة نظر المجتمع تجب التفرقة بين الأرض وأدوات الإنتاج الأخرى ، لأنه وإن صح أن الفرد يجب أن يدخر ليتمكنه تملك الأرض ، فالمجتمع كوحدة لا يحتاج عادة إلى الادخار لإنتاج الأرض^(١) وإن كان لابد له من الادخار لإنتاج أى نوع من السلع الوسيطة أى التى ينتجها الإنسان ليستعملها فى إنتاج سلع أخرى . على أنه يحسن بنا ألا نستطرد هنا فى شرح ما يوجد من الفروق بين عناصر الإنتاج المختلفة ، فسوف نتعرف طبيعة كل عند الكلام على الأقسام الرئيسية كل على حدة . ولنبدأ الآن بالعمل .

- ٣ -

العمل :

يطلق الاقتصاديون كلمة عمل على كل جهد شخصى له أهميته الاقتصادية ،

(١) إلا فى الحالات التى تكون فيها خصوبة الأرض الزراعية مكتسبة بفعل الإنسان ، كحالة الصحارى أو الغابات أو المستنقعات المحولة بالاستصلاح إلى أرض زراعية .

وعائد العمل أو مكافأته يسمى أجراً ، والأجر في الاقتصاد له معنى واسع ، فهو لا يقتصر على ما يدفعه صاحب المشروع إلى عماله ، بل يشمل كل ما يكسبه الفرد بمجهوده سواء نتيجة لعقد استخدام مع صاحب عمل أو نتيجة لمساومة مباشرة مع مستهلكي السلعة التي ينتجها العامل ، أو مقابل خدمة يؤديها لهيئة عامة . فالأجر يشمل أجر العامل ومرتب أو « ماهية » الموظف ورسوم الأطباء وأتعاب المحامين وعمولة الوكلاء والسماسة وما يحصل عليه الفرد الذي يتجر لحسابه بعد خصم إيجار العقار الذي يتجر فيه وفائدة رأسماله ورجح المخاطرة به وسائر النفقات الأخرى .

ويمكن تقسيم فئات العمال تقسيماً أفقياً تبعاً للخدمة أو السلعة المنتجة ، أى تبعاً للصناعة أو التجارة فيكون لدينا فئة الرعاة والزراعيين والمعدنين والصناع وهكذا ، أو تقسيماً رأسياً تبعاً لدرجة المهارة والمسئولية التي تتطلبها نوع العمل ، ويمكن تحت هذا التقسيم أن نميز أربع درجات :

- (أ) العمل الجسماني الذي لا يحتاج لمهارة ما ، كعمل « الفعلة » والحمالين .
- (ب) العمل الجسماني الذي يحتاج لمهارة والعمل العقلي الذي لا يتحمل مسؤولية ما كعمل النجار والبناء وصغار الكتبة .
- (ج) العمل ذو المسؤولية سواء أكان صاحبه متخصصاً كالطبيب والمهندس أم غير متخصص كمدير الأعمال والمنظمين .
- (د) العمل المنشئ . سواء كان مجاله العلم أو الفن أو الحكم أو الصناعة .

الطلب على العمل :

يشق الطلب على أى نوع من أنواع العمل من إنتاجية هذا العمل ، وبمعنى أدق من قيمة المنتج الحدى الصافى . وبوجه عام يمكن أن يقال إن هذا القانون صحيح مهما كان النظام الاجتماعى الذى تعيش الجماعة فى ظلالة ،

فسواء كان النظام نظام رق أو توظيف العمال أساسه العقد الحر أو كان العامل هو أيضاً مالك أدوات الإنتاج ويعمل لحساب نفسه فالمنتج الحدى الصافى يعين الحد الذى لا يمكن أن يتعداه أجر العامل فى المدة الطويلة . ويسهل إيضاح هذا فى حالة العامل الأجير حيث لا يستخدم صاحب العمل من العمال ولا يستغنى عنهم إلا على أساس ما يحقق له أكبر فائدة . ولن يعطى صاحب العبيد أرقاءه من الطيبات أكثر من قيمة ما ينتجون له ، كذلك العامل الذى ينتج لحساب نفسه هو فى الواقع أجير المجتمع كله ولن يحصل من الأجر على أكثر من قيمة مجهوداته فى السوق .

على أن ثمة شرطاً يجب تحقيقه حتى تكون نظريتنا صحيحة ، وهذا الشرط هو قابلية وحدة العمل للتقسيم حتى لا تكون الزيادات أو الانتقاصات التى يجريها صاحب المشروع فى كمية العمل الموظف أكبر من اللازم لتطبيق مبدأ المنتج الحدى الصافى . وكثيراً ما اعتبرت نقابات العمال (وما يودى إليه تشكيلها من اتفاقات جماعية بين العمال والممولين) عقبة فى سبيل تقويم العمل تبعاً لنتائج المنتج الحدى الصافى . وذلك لأن تلك الاتفاقات الجماعية بما تضع من شروط وقود لتوظيف العمال تجعل من الصعب على المنظم أن يجرى بعض التعديلات فى عدد عماله والساعات التى يعملونها ، ففرض ما يسمى « اليومية المتماثلة » واشتراط دفع أجر يومية كامل حتى فى حالة اشتغال العامل ساعات قليلة لا غير ، ودفع أجر أعلى للوقت الذى يشغله العمال علاوة على ساعات اليومية المحددة ، كل هذا يقيد تصرفات الممول ويحد من قدرته على استخدام كمية العمل التى تضمن تعادل أجر العمل بمنتجه الحدى الصافى ، فتجده بدلاً من جعل وحدة العمل التى يزيد بها أو ينقصها حتى تتساوى قيمة ناتج تلك الوحدة مع ثمن شرائها هى (ساعة شغل) تراه مضطراً إلى الاكتفاء بالبحث عن اليوم الحدى ، لأنه فى حالة إمكانه زيادة دخله (بتشغيل) العمال ساعة أو ساعتين إضافيتين سيضطر إلى دفع مرتب يومية كامل ، مما قد

يذهب بالرجح الذي كان ينتظر الحصول عليه ، إذ يقل الناتج الصافي عما يكون قد تكلفه من جراء الاستزادة من وحدات العمل الموظفة ، وتكون نتيجة الحساب إلى أقرب يوم بدلا من أقرب ساعة أن تصبح وحدات أقل من العمل موظفة بأجر أعلى ، أى أن العمل تحت هذه الظروف يحصل على عائد أكبر من ناتجه الحدى الصافي الحقيقى أو ذلك الأجر الذى كان يتحقق إذا لم يكن توظيف العمال خاضعا لقيود غير طبيعية . غير أنه يجب أن نلاحظ أن النقابة التى تحقق لأعضائها عائداً يفوق ناتجها الحدى الصافي بمثل هذه الطرق لا بد وأن تضحي ببعض أفراد الحرفة الذين لا بد من أن يصبخوا عاطلين وقد يضطرون إلى قبول نوع آخر من العمل يكون الأجر عليه أخط من مستوى الأجور فى حرفتهم الأصلية .

وتحدث نفس الظاهرة عند ما تضطر طبيعة العمل المنظم إلى استخدام جماعة ذات عدد معين أو جماعة ذات عدد معين مع آلة معينة ، بحيث لا يمكن استخدام جماعة ورابع أو جماعة ونصف ، أى حيث تكون الجماعة أو المجموعة (جماعة الرجال + الآلة) وحدة غير قابلة للتجزئة ، فهنا أيضاً يحاول المنظم الوصول إلى المجموعة الحدية وليس إلى العامل الحدى ، فلا تتحقق فكرة الحدية كاملة ، ويكون العدد الموظف من العمال أقل وأجرهم أعلى قليلا مما لو لم تكن هناك قيود تحكم تصرفات رب العمل .

غير أنه يحدث أحيانا أن يكون من المستطاع إحلال نوع معين من العمل تعاونه آلة معينة مكان نوع آخر من العمل تعاونه آلة أخرى ، بحيث يتمكن المنظم من الوصول إلى استخدام وحدة العمل الحدية ووحدة رأس المال الحدية اللتين لم يمكنه الوصول إليهما فى حالة استعمال المجموعة الأصلية . وقد يأتى تحقيق نظرية الحدية عن طريق آخر كما لو أمكن سد حاجة المستهلكين بإنتاج سلعة أخرى تؤدى نفس الغرض ولكن تختلف عن السلعة الأولى من حيث العناصر اللازمة لإنتاجها . وهذا يكثر حدوثه فى

صنع الأنسجة . ثم إن إحلال نوع من العمل مكان نوع آخر إذا لم يكن ممكناً في الحال فهو غالباً ميسور بمرور الزمن ، حيث تكون هناك مهلة لتدريب العمال أو استنباط الآلات التي تمكننا مثلاً من إحلال العمال العاديين محل العمال ذوي المهارة عند ما يكون إنتاج هؤلاء غير متناسب وأجرهم .

عرضه العمل :

تشمل دراسة موضوع عرض العمل عدة مسائل صعبة يلزم التنبيه إليها . وأول ما يجب ملاحظته هو أنه لا يمكن الجزم بقواعد عامة ثابتة بخصوص عرض العمل بأجمعه ، وكل ما يمكن قوله بهذا الخصوص هو أن كمية القوة العاملة ليست ثابتة مثل الأرض ، لأنه من الممكن زيادتها بطريقة من الطرق الثلاث الآتية :

١ — بزيادة عدد أعضاء الفئة العاملة : إما بتزايد عدد الأفراد الذين يكونون في سن العمل ^(١) المعتادة ، أو بتزايد عدد أفراد الجنس الذي يكون القوة العاملة كازدياد نسبة عدد الرجال إلى عدد النساء في مصر ، وإما بإقبال أفراد من سن معينة على العمل بعد أن كان الأفراد في هذه السن لا يعملون ، كإقبال النساء على العمل في سن مبكرة أو الاستمرار على العمل إلى سن متقدمة ، أو بإقبال أفراد جنس معين على العمل بعد أن كان العمل مقصوراً على الجنس الآخر ، كما حدث في بدء الثورة الصناعية حيث استخدم الأطفال والنساء في الصناعة ، كما ازداد عدد النساء العاملات في سني الحرب العالمية الأولى وما بعدها .

٢ — بازدياد عدد الساعات أو الأيام التي يشتغلها العامل .

(١) فإذا تغير متوسط عمر الفرد في مصر فأصبح ستيناً بدلاً من كونه خمسة وثلاثين عاماً مثلاً ، فلا شك أن نسبة عدد الأفراد الذين يكونون في سن التقاعد سوف تزيد على ما هي عليه الآن .

٣ — بزيادة كفاية العمال أو ببذلهم جهداً أكبر .

وقد تكون حالة تغيير كمية العمل نتيجة لتغير الجهد المبذول وهى الحالة الوحيدة التى يمكن أن نجد فيها علاقة معينة بين عرض العمل وثمنه (أى أجره) ، فيمكن من معرفة هذه العلاقة أن نكون جدولاً لعرض العمل يبين لنا الكميات التى تعرض بأجور مختلفة ، فنرى أنه — بين حدود معينة — تزيد كمية الجهد المبذول بزيادة الأجر وتقل بانخفاضه .

أما بخصوص الحالة الثانية أى زيادة العمل بازدياد عدد ساعات أو أيام الشغل فإنه وإن صح أنه كلما زاد الأجر الممنوح زاد استعداد العمال للعمل ساعات أو أيام أكثر ، أى أن عرض العمل يتغير بهذه الطريقة طردياً مع الأجر ، فكذلك قد يحدث أن ارتفاع الأجور يجعل العمال فى حالة من الغنى بحيث يصبحون وهم يؤثرون الراحة على الاشتغال ساعات أو أيام أطول ، كما أن انخفاض فئات الأجور قد تجعل العمال فى حالة من الضنك بحيث يضطرون إلى العمل ساعات أو أيام أطول حتى يحسنوا من حالتهم .

ولنعد الآن إلى حالة تغيير كمية الأيدي العاملة نتيجة تغير عدد العمال فنقول إنه ليس هناك قانون اقتصادى يربط كمية العمل من هذه الوجهة بمستوى الأجور . غير أنه قديماً قال الاقتصاديون إن عدد العمال يزداد كلما مكنهم مستوى الأجور من الحصول على ما يرتفع بهم من معيشة الكفاف . وبهذا تميل الأجور تبعاً لهذا رأى دائماً إلى المستوى الذى يكفل للعمال معيشة الكفاف لا أكثر ولا أقل ، غير أن التاريخ أثبت لنا أن ارتفاع مستوى الأجور وارتفاع مستوى المعيشة تبعاً لذلك ينتج عنه قلة عدد الأيدي العاملة إذ لوحظ أن العامل ميسور الحال راقى المدارك يميل إلى تحديد نسله رغبة منه فى توفير أسباب التقدم والرفاهية لذريته ، بعكس العامل الرقيق الحال الذى قلما يفكر فى مستقبله فضلاً عن مستقبل أولاده .

لذلك يمكن القول بوجه عام إن كمية العمل المعروضة فى السوق فى أية لحظة

كانت لا يوجد بينها وبين مستوى الأجور العام علاقة محددة معروفة ، أى أن عرض العمل مستقل عن مستوى الأجور ، وعلى هذا يكون عائد العمل كعائد الأرض خاضعاً لقاعدة الربيع فما يحصل عليه العمال ككتلة واحدة يتوقف على حالة الطلب على العمل ، وليس للعمال قدرة على التحكم فى نصيبهم من الدخل الأهل . والطلب على العمال مشتق من إنتاج العمل الحدى الصافى . وهذا الأخير يتأثر بكفاية وكمية عوامل الإنتاج الأخرى كما يتأثر بكفاية العمل نفسه (١) .

الطلب على فئات العمل المختلفة :

لابد من تعديل رأى السابق عند بحث كيفية تحديد مستوى الأجور بالنسبة لكل فئة من فئات العمل المختلفة . لأنه فى هذه الحالة نجد علاقة وثيقة بين عدد الأفراد من حرفة ما ومستوى الأجور فى هذه الحرفة . وذلك لأنه يمكن أن يزيد عدد الأفراد المشتغلين بحرفة ما بتحول بعض عمال الحرف الأخرى إليها إذا ما كانت الحرف من طبقة واحدة ، فإذا زادت أجور « الفعلة » فى المدن على « الفعلة » فى الأقاليم الزراعية انساب العمال من الحقول إلى المدن ، وإذا انحط مستوى دخل الأطباء بالنسبة إلى مستوى دخل المهندسين اتجه عدد المهندسين إلى الزيادة على حساب الأطباء . وهكذا بينما لا تتغير كمية العمل فى مجموعها يتغير توزيعها على الاستعمالات المختلفة . كذلك إذا نظرنا إلى ذوى الحرفة الواحدة وجدنا أن كمية العمل فى كل تغيير فى اتجاه مستوى الأجور الخاص بها . فازدياد معدل الأجور قد يؤدى إلى زيادة ساعات العمل التى يكون العمال على استعداد لقضاءها فى الشغل بدلا

(١) فثلا انتاجية العمل الذى يتمتع بإشراف وتوجيه إدارة ذات كفاية عالية لابد أن تكون أكبر من انتاجية العمل الذى تشرف عليه إدارة غير حصيفة . كذلك مهارة العامل ونشاطه لها أثر كبير فى انتاجيته الحدية الصافية .

من الراحة ، كما قد يؤدي إلى زيادة المجهود المبذول^(١) . فبينما لا يمكننا تصور سعر عرض بالنسبة لمجموع القوة العاملة ، يمكننا تصور سعر عرض بالنسبة لفئات العمال المختلفة . وصحة هذا الرأي يمكن تبينها بوضوح بالنسبة للفئة الثانية والثالثة من الفئات الأربعة التي أشرنا إليها آنفاً . فكمية الأيدي العاملة من الفئة الأولى (العمل الجسماني الذي لا يحتاج لكفاءة خاصة) ليس لها ضابط لأن معظم أعضائها ليس لهم في الواقع أى خيار بل هم ينتمون إلى هذه الفئة بحكم ظروفهم . وأما عدد البنائين والنجارين والكتبة والأطباء والمهندسين (أى أعضاء الفئتين الثانية والثالثة) فهو يتأثر إلى حد كبير بالدخل الممكن الحصول عليه من جهة ومن جهة أخرى بالنفقات والمجهودات اللازم بذلها لحذف إحدى هذه المهن . فلكل منها سعر عرض يحكم الأجر في المدة الطويلة . أما الفئة الرابعة وهي فئة العمال المبكرين فعددتها كعدد أعضاء الفئة الأولى لا ضابط اقتصادي له ، إذ أن هؤلاء العمال يقبلون على عملهم ويسعون إلى الإجابة طوعاً لحوافز نفسية أكثر منها اقتصادية ، كما في حالة الفنانين والعلماء والمخترعين . لذلك أصبحت أجور أفراد هذه الطائفة خاضعة لقواعد الريع ، إذ أن كمية مثل هذا العمل تكاد تكون مستقلة عن العائد .

— ٤ —

نقابات العمال ومنظمو المشروعات والهيئات الحكومية :

ولننظر الآن في نوع من النشاط الإنساني يختلف عن سائر أنواع النشاط بصلته الوثيقة بالنظم الاجتماعية ، مما يجعله خليقاً ببحث مستقل لما يشيره من مشاكل خاصة في نظرية التوزيع .

(١) على أنه يحتمل أيضاً أن يكون ارتفاع ثبات الأجور وزيادة دخل العمال حافزاً لهم على تفضيل التمتع بوقت أكبر من الراحة أو الرياضة الذهنية أو البدنية .

فقد امتاز نظامنا الاقتصادي بمنشآت أو منظمات قد يكون أو لا يكون لها صلة مباشرة بإنتاج الثروة ولكنها على كل حال تؤثر في سير وتوجيه الحياة الاقتصادية للجماعة . ويعنينا من هذه المنشآت في هذا المقام نقابات العمال والمشروعات والهيئات الحكومية .

والأشخاص الذين يهيمنون على هذه المنشآت لا يشتغلون بإنتاج شيء ما وإنما يعينهم تنظيم القوى المنتجة وظروف الإنتاج ، وإنما وإن كنا سنعتبر تلك الجهود المنشئة الداعية إلى اتساق العمل وانسجام نواحي النشاط الاقتصادي نوعاً من العمل ، إلا أن صلة هذا النوع من العمل بالنظم الاجتماعية تدعونا إلى معالجته على حدة .

حقاً إنه في بعض الأحيان لا يمتاز القائمون بمثل هذه الخدمات على غيرهم من العمال بشيء من الفرص الخاصة . فهم إما موظفون لدى هيئة عامة أو هيئة أهلية أو هم أصحاب أعمال حرة عرضة للمنافسة ، كمستخدمي الحكومة أو موظفي إحدى النقابات أو مديري الشركات المساهمة أو التجار أو الصناع المستقلين الذين لا يتمتعون بمركز احتكاري . ومثل هؤلاء عمال وإن كانوا عمالاً متخصصين ، ودخولهم تحددها نفس العوامل التي تحدد دخول كل العمال الذين من طبقتهم .

على أن وضع هؤلاء العمال في النظام الاجتماعي الحاضر ، يعطيهم فرصاً خاصة تمكنهم من الحصول على مركز احتكاري نسبي : فمنظم المشروع يستطيع الاتفاق مع أمثاله على كمية المعروض من منتجاتهم فترفع أرباحهم إلى مستوى أعلى مما كان يمكنهم الحصول عليه في حالة المنافسة . كذلك يحدث في بعض الدول أن رؤساء نقابات العمال بحكم اتصالهم بأصحاب الأعمال وسيطرتهم على العمال يستطيعون الحصول على دخل أكبر من الأجر الذي تحدده لهم النقابة . وذلك بقبولهم مكافآت من أصحاب الأعمال نظير رضائهم بشروط للعمل

تكون في صالح أصحاب العمل أو نظير إثارته للشعب والاضطراب في مشروعات منافسيهم . وكمن نائب استغل نيابته لدر المعانم على نفسه عن طريق قبول الرشاوى نظير قضاء المصالح أو إفشاء الأسرار التي قد تعود معرفتها على أصحاب الأعمال بالربح الجزيل (مثل مشروعات الري والتنظيم والضرائب التي تنوى السلطات تنفيذها) .

تنظيم العمال :

ينظم العمال أنفسهم في شكل نقابات للمحافظة على مستوى معيشتهم أو لتحسينه ، فالنقابات مصدر دخل لأعضائها من العمال ، ونفقاتها هي مقدار الأموال المستثمرة فيها ^(١) وعائدها هو المنتج الحدى الصافى ^(٢) الذى إذا لم يعوض تلك النفقات قلت الأموال التي تستخدم في النقابة ، وذلك طبعاً عن طريق انخفاض عضويتها ، إذ يجد الأعضاء أن المنافع التي تعود عليهم من عضوية النقابة لا تناسب مع الاشتراكات التي يدفعونها . وإذا كانت النقابة من القوة بحيث تستطيع الحصول على مركز احتكارى بالنسبة لخدمات أعضائها فإن نتيجة هذا أن تشتمل أجور الأعضاء على عنصر احتكارى ، وقد لوحظت هذه الظاهرة في إنجلترا إذ كانت بعض النقابات من قوة التنظيم بحيث أمكنها وضع حد لعدد المشتغلين بالحرف التي تنتظمها وذلك عن طريق فرض شروط من الصعب على الكثيرين تحملها مثل فرض مدة مران طويلة .

منظم المشروع :

الحاجة لمنظم المشروع كعنصر من عناصر الإنتاج واضحة لا تحتاج إلى

(١) وهي الاشتراكات التي تجمعها النقابة من أعضائها .

(٢) الذى يعود على الأعضاء في شكل زيادة في معدل الأجر أو نقص في ساعات الشغل أو تحسن في الظروف التي يشتغل في ظلها العمال .

بيان ، ويشق الطلب عليه من المنتج الحدى الصافى ، الذى يحدده أحياناً ، تنافس المشترين على السلع التى ينتجها صاحب المشروع كما فى حالة العامل الحر الذى ينتج لحسابه ويتصل بجمهور المستهلكين مباشرة ، وأحياناً أخرى على حركة التوظيف والتسريح التى يقوم بها أصحاب المشروعات ، عندما يكون منظم المشروع أجيراً وليس بمالك للمشروع ، فمثله هنا مثل العامل الأجير الذى يوظف أو يستغنى عنه تبعاً للفائدة التى تعود على صاحب المشروع من تقليل أو زيادة عدد عماله .

وعدد الأفراد الذين يستطيعون القيام بدور منظم المشروع يتأثر بمدى انتشار التعليم وبخاصة التعليم التجارى ، والحرية الاقتصادية والتحرر من العادات والتقاليد التى تحد من مجال العمل بالنسبة لمختلف الطبقات . كذلك يساعد تفشى نظام الشركة المساهمة وسهولة الحصول على رأس المال والائتمان والمعلومات الفنية والتجارية وتوافر الأسواق المنظمة على ظهور المنظم ، كما تؤدي المغالاة فى تقسيم العمل فى المصانع والمتاجر الكبيرة إلى الحد من تجارب الموظفين الصغار وحرمانهم من فرصة استعمال مقدراتهم الكامنة وإظهار استعدادهم ، وبالتبعية إلى تقليل عدد منظمى الأعمال الصالحين .

المشروعات الامتطارية :

عندما تزداد أهمية الدور الذى يلعبه منظم المشروع يصبح الأيسر والأرجح له أن ينظم مشروعه بقصد السيطرة على الإنتاج وبالتالى على السوق ، ولا يكون شاغله الأول تحقيق أقصى درجة من الإشباع لجمهور المستهلكين ، إذ بتخفيضه كمية المنتج دون الحد الذى يضمن مساواة سعر الطلب بتكاليف الإنتاج يحصل المنظم على فائض إذا ضربناه فى عدد الوحدات المنتجة كان حاصل الضرب هو صافى دخل المحتكر الذى يحصل عليه بفضل مركزه

الاحتكارى . فإذا توفر للمنتج احتكار كامل اقتصر على إنتاج الكمية التي إذا بيعت حققت له أقصى فائض . على أن هذا يندر تحقيقه عملياً ، لأنه من الصعب على المنتج أن تكون معرفته بأحوال الطلب في السوق وافية إلى الحد المرغوب ، ولأنه قلما يتحقق الاحتكار المطلق ، فلمنافسة إما موجودة فعلاً وإما على الأبواب ، وهي إما منافسة السلعة نفسها تنتجها مشروعات أخرى ، وإما منافسة سلعة أخرى يمكن إحلالها مكان السلعة المحتكرة كما سبق أن بينا .

وقد لا يظهر أثر الاحتكار في شكل سعر عال نظراً لما ينتج عن انضمام المشروعات بعضها إلى البعض من انخفاض في نفقات الإنتاج ، ولكن إذا كان انخفاض النفقات بنسبة أكبر من انخفاض الثمن بعد تحقق الاحتكار ، فإن الثمن يصبح حاوياً لعنصر احتكارى . على أنه يجب أن نلاحظ أنه إذا كان من المتعذر الحصول على خدمة أو سلعة ما بدون منح المنظم حق احتكار إنتاج الخدمة أو السلعة ، فإن الفائض الذى يحصل عليه المنظم في هذه الحالة ، أى الفرق بين نفقات الإنتاج وجملة ثمن البيع هو فى الواقع ليس بفائض ، بل هو جزء ضرورى من نفقات إنتاج السلعة إذا لم يحصل عليه المنظم فهو ممتنع عن الاستمرار فى الإنتاج .

ولكى يكون صاحب المشروع فى مركز احتكارى ، يجب أن يكون مسيطراً على الكمية المعروضة من السلعة التى ينتجها ويمكن حدوث ذلك إذا كان هو المنتج الوحيد للسلعة أو إذا كان ثمة اتفاق بين منتجي السلعة بخصوص الكمية التى تعرض فى السوق والثمن الذى تعرض به ، ويشترط أن يكون فى وسع المنظم - لئى يكون احتكاره تاماً - منع ظهور وحدات إنتاجية جديدة فى المستقبل علاوة على قدرته على تحديد المعروض فى الحال .

ويجب حتى نقدر أهمية الاحتكار بالنسبة لتوزيع الدخل الأهلى على

أعضاء المجتمع أن نفرق بين طورين في تاريخ الاحتكار ، فهناك الطور الأول حيث يقتصر الأمر على احتكار تجارة هنا وصناعة هناك ، ثم هناك الطور الثاني حيث تكاد ظاهرة الاحتكار أن تعم الحياة الاقتصادية .

ففي الدور الأول حيث يكون الاحتكار جزئياً ، يحاول منظمو المشروعات في كل صناعة محتكرة أن يصلوا بفائض الاحتكار إلى أقصاه ، ولكي يتم لهم ذلك يتعين عليهم الحد من الكمية المنتجة ، وهكذا يقذفون بعوامل الإنتاج المستغنى عنها إلى الصناعات غير المحتكرة ، وتكون النتيجة سوء توزيع الموارد الإنتاجية وانحطاط المنتج الحدى الصافى لكل عامل من عوامل الإنتاج إلى مستوى أحط من هذا الذى يسود في حالة المنافسة التامة ، ويقل دخل المجتمع من الطيبات على حين يزداد نصيب المحتكرين فيه .

أما الدور الثانى أى دور الاحتكار العام فيعنى تنظيم الإنتاج جميعه على أساس احتكارى ، ففي كل صناعة تحدد الكمية المنتجة بحيث يصل دخل محتكرى الصناعة إلى أقصاه ، وتكون النتيجة في هذه الحالة انحطاط مستوى الإنتاج وتدهور المنتج الحدى الصافى لعوامل الإنتاج غير المحتكرة إلى منسوب أحط من ذاك الذى يتحدد في حالة المنافسة الحرة . على أنه يجب أن يلاحظ أنه في هذه الحالة يتم توزيع عوامل الإنتاج على فروعها المختلفة على أحسن وجه يضمن إنتاج تلك الكمية المحدودة من الطيبات التى يقرها المحتكرون . وهكذا نرى أنه على حين أن المنافسة الحرة تؤدى إلى إنتاج أقصى كمية من الطيبات تسمح بها موارد الجماعة وتعالى من المنتج الحدى الصافى لكل عامل من عوامل الإنتاج إلى أقصى حد ممكن ، فإن الاحتكار العام يمكن أصحاب أدوات الإنتاج من الحصول على أكبر دخل ممكن . فكثيراً ما اشترت المصانع وأغلقت أبوابها حتى لا ينافس إنتاجها المشروعات الأقوى مالياً ، ويصحب إغلاق تلك المصانع تعطيل عدد من العمال يضطرون إلى العيش على هامش المجتمع عن طريق الاستجداء وغيره .

ويمكن القول إن الاحتكار ما زال في هذا الطور من اقتصادنا الرأسمالي في دوره الأول ، على أن ثمة ما يشير إلى ظهور بوادر الدور الثاني : فهناك ظاهرة ترشيد الصناعة أو التنظيم العلى للإنتاج ، وتوحيد مصادر الائتمان والسيطرة عليها عن طريق تحديد سعر فائدة النقود ، وما الغرض الرئيسى من الترشيد إلا القضاء على المنافسة بين المنتجين وتنظيم الإنتاج بحيث لا تهبط أسعار المنتجات دون مستوى معين ، وإذا تمت هئية ما السيطرة على سوق الائتمان والنقود أمكن عن طريق رفع سعر الفائدة زيادة دخل أصحاب الأموال السائلة على حساب ترك جزء من رأس مال الجماعة عاطلاً دون استثمار وتخفيض كمية المنتج من الطيبات .

الحكومة :

إنه وإن لم تجر العادة باعتبار الأداة الحكومية عاملاً من عوامل الإنتاج إلا أن القوة التى تحافظ على الهيكل القانونى الذى يدعم نظام الملكية ويضمن نفاذ العقود والالتزامات والذى فى كنفه تعمل القوة المنتجة وتؤدى مهمتها ، ليست بأقل جدارة لأن تعد ضمن الخدمات المنتجة ولأن تشتق لها نصيباً من دخل المجتمع ، من القوة التى تنظم المشروعات وتؤلف بين عوامل الإنتاج وتوجهها . والأداة الحكومية ليست خدمة منتجة فحسب ، فمن الممكن تصور علاقة كمية ثابتة بينها وبين عائدها . وتكاليف الأداة الحكومية تقاس بما يلزمها جمعه من ضرائب وعوائد ورسوم وقروض وأرباح مما تحتكر من مشروعات وما تفرضه أحياناً من خدمات إجبارية (السخرة) ... الخ ، مما يصح أن نطلق عليه إجمالاً لفظ ضرائب . أما ناتجها الحدى الصافى فهو ما يزيد به دخل المجتمع فى سنة مثلاً نظير إنفاق وحدة من موارد المجتمع على الأداة الحكومية . ويمكن أن نتصور لكل مجتمع وصل إلى مستوى معين من التقدم الاقتصادى والسياسى حداً من التوسع فى النشاط

الحكومي ، تتعادل عنده منفعة الخدمة الحدية التي تؤديها الحكومة للمجتمع مع عبء الضريبة الحدية اللازم فرضها حتى يمكن للحكومة القيام بتلك الخدمة الحدية ، وعند هذا الحد تقدم الحكومة للمجتمع أقصى خدمة . ودون هذا الحد تكون المنفعة العائدة من زيادة المنصرف على الأداة الحكومية أكبر نسبياً من عبء الزيادة في التكاليف ، بينما لو تخطينا هذا الحد لأصبح عبء الضرائب الإضافية لا تبرره الفائدة من زيادة النشاط الحكومي .

الفصل التاسع

قيم أدوات الإنتاج أو سلع الطبقة العليا

رأس المال

—
- ١ -

ماهية فائدة رأس المال :

لنبداً ببيان ماهية عائد رأس المال أو بمعنى آخر إيضاح طبيعة ما اصطلاح الاقتصاديون على تسميته « بفائدة رأس المال » ، ولكي نصل إلى هذا الغرض يجب أن نذكر أنه في التحليل الاقتصادي لا يجوز للباحث أن يقتصر على الإشارة إلى الإنتاج المادى للسلع الوسيطة . فموضوع دراسة الاقتصاد هو القيم ، وقد لا يؤدي الإنتاج المادى إلى إنتاج قيمة ما إذا لم يكن ثمة طلب على الأشياء التي أنتجت . ولما كانت قيم عناصر المجموعة من طبقات الطبقة العليا مشتقة من قيمة ما تنتج هذه المجموعة من طبقات الطبقة الدنيا كما قدمنا ، فإننا ننتظر أن قيمة المنتج كله توزع على العناصر التي استخدمت في إنتاجه ، أما وأن قيم هذه العناصر لا تستنفد عادة كل قيمة المنتج بل يكون ثمة باق فلا بد أن نكون قد أغفلنا أحد العوامل التي تؤثر في تحديد قيم السلع . وما هذا العامل إلا العلاقة الزمنية بين خطوات الإنتاج المتعددة . ولهذا العامل مظهران :

الأول مادى ، والثانى نفسانى .

المظهر المادى للعلاقة الزمنية للإنتاج الرأسمالى :

من الواضح أن كل إنتاج يعتمد على آلات أو وسائل مادية يحتاج إلى مرور مدة من الزمن . وكلما ارتقت الصناعة في بلد ما كثر التجاؤفها إلى طرق الإنتاج غير المباشرة ، فبدلاً من إنتاج ما نريد مباشرة ننتج أشياء أستخدم في إنتاج أشياء تستعمل في إنتاج السلع التي نحن في حاجة إليها ، وبهذه الطريقة تعظم القوة الإنتاجية ، ولكن في الوقت نفسه يطول الزمن بين البدء في عملية الإنتاج والحصول على المنتج النهائي . وطول هذه المدة يعنى شيئين :

الأول : أن أولئك الذين بدأوا عمليات الإنتاج الأولى ، عليهم أن ينتظروا ردحاً من الزمن قبل أن يتم صنع المنتج الذي هو بيت القصيد .

الثاني : أن عامل الشك أو عدم التأكد ، يتطرق إلى الإنتاج ، لأن الظروف التي أوحى بإنتاج السلعة قد تتغير في غضون الوقت الذي يفصل بين أدوار الإنتاج الأولى وإتمام صنع السلعة ، وبعبارة أخرى ينطوى الإنتاج الرأسمالى على شيئين غير مستحيين وهما الانتظار والمخاطرة ، وسوف نعالج فيما يلي أسباب زهد الناس في الانتظار والمخاطرة . وهذا هو المظهر النفساني للعلاقة الزمنية للإنتاج الذي أشرنا إليه آنفاً .

المظهر النفساني للعلاقة الزمنية للإنتاج الرأسمالى :

أولاً : من الملاحظ أن الإنسان يفضل الخير العاجل على الخير الآجل ، فهو بطبيعته لا يميل للانتظار ، وبعبارة أخرى تختلف القيمة الشخصية لسلعتين متشابهتين باختلاف الوقت الذي يمكن للمرء أن يفوز بالسلعة فيه . فيقوم الإنسان عادة السلعة التي يمكنه التمتع بها حالاً بقيمة أعلى من السلعة

التي تشابهها ، ولكن لا يتاح له التمتع بها إلا بعد ربح من الزمن .
ثانياً : من الملاحظ أيضاً أن الانسان لا يميل إلى المخاطرة بأمواله ،
وأن القيمة الشخصية للمنتج المستقبل لا بد أن تقل بمقدار احتمال انعدام
الطلب عليه في المستقبل .

فإذا أضفنا الحقائق السالفة إلى بعضها ، وهي انطواء طرق الإنتاج
الأكثر كفاية — وهي طرق الإنتاج الرأسمالى أو غير المباشر — على الانتظار
وتفضيل الانسان للطيبات الحاضرة على الطيبات المستقبلية ، وانطواء طرق
الإنتاج الأكثر كفاية على المخاطرة وزهد الانسان لهذه الطرق نتيجة لذلك ،
اتضح لنا أنه يجب أن يكون هناك فرق بين قيمة المنتج وقيمة العناصر التي
تستخدم في إنتاجه ، وهذا الفرق هو « عائد رأس المال » ، رأس المال إذن هو
عبارة عن أو مكون من « الانتظار » و « المخاطرة » . ولنفصل الكلام الآن
عن أولهما .

— ٢ —

الانتظار :

هنالك ثلاثة أسباب رئيسية تدعو الانسان إلى تفضيل الطيبات العاجلة
على الطيبات الآجلة :

(١) الأول هو عدم القدرة على تصور حاجات الانسان في المستقبل
بالوضوح الذي يتصور به حاجاته الحاضرة ، ويختلف هذا العامل باختلاف
مقدار دخل المرء ومقدار تحضره ، فكلما قل دخله كلما اشتد عليه ضغط
حاجات الحاضر فأعماه عن حاجات المستقبل وبالتالي كلما اشتد تفضيله
للطيبات العاجلة . وكذلك كلما كان الانسان أقرب إلى الفطرة كلما قل مقدار
تصوره للمستقبل .

(ب) والسبب الثانى يتوقف على ما سماه فيشر بالشكل الزمني للدخل ،

أو ما عبر عنه « يوم بافرك » ، بالعلاقة بين حاجات الإنسان والاستعداد لها بالنسبة لمختلف الأفراد في مختلف أدوار حياتهم ، فإذا توقع الإنسان أن يكون دخله في المستقبل أكبر من دخله في الحاضر فإن منفعة كمية معينة من المال تكون في نظره أقل في المستقبل منها في الحاضر كما في حالة الموظف العادي الذي يتوقع الترقى والعلاوات ، ولذلك يصبح التفضيل الزمني لهذا الشخص أكبر مما إذا اقتصر الأمر على الاعتبار الأول المشار إليه في (١) . أما إذا توقع المرء أن يكون دخله في المستقبل أقل من دخله في الحاضر كما في حالة المغنين والممثلين العاديين ، فإن منفعة كل وحدة من الدخل في المستقبل تكون في نظرهم كبيرة نسبياً .

ولكن يجب أن نذكر هنا أنه بينما لا يستطيع الإنسان الانتفاع بوحدة الدخل المستقبلية إلا في المستقبل فإن وحدات الدخل الحاضرة يمكن الاحتفاظ بها للمستقبل إلا في الحالات القليلة التي يكون فيها الدخل الحاضر في صورة قابلة للتلف (مأكولات أو أشياء تذهب قيمتها بمضى الوقت) ، ففي هذه الحالة فقط يمكن أن يقل « التفضيل الزمني » ، عن الصفر ؛ أي يصبح الإنسان وهو يفضل الطيبات المستقبلية على الحاضرة ، بمعنى أن صاحب البلع القابل للتلف والزائد عن حاجته في الحاضر يفضل أن يتنازل عنه لشخص يتعهد بأن يقدم له في المستقبل نفس الكمية من البلع — وهنا يكون سعر الفائدة صفرأ — أو يتعهد بأن يقدم له في المستقبل كمية أقل من البلع ، وهنا يكون سعر الفائدة سالباً .

(ح) والثالث هو عدم التأكد من مقدار الدخل ، فإذا توقع الإنسان أن يصبح دخله في المستقبل البعيد أكثر تقلباً منه في المستقبل القريب ، فإنه يجدر به في هذه الحالة أن يستعد لهذا الظرف بالادخار أي يقل « تفضيله الزمني » . والعكس بالعكس . ولما كان انعدام الحاجة يساوى الاستعداد^(١)

(١) فإذا تصورنا جائعاً مثلاً فإن حاجته إلى الطعام تنقضى إما بفقد شهيته وإما بتناول =

لها فإن قصر حياة الإنسان أو عدم تأكده من طولها تؤدي إلى زيادة « التفضيل الزمني » ، فقليل هم الأفراد الذين يفضلون توفير المال لو ارث لا يمت لهم بصلة قوية على التمتع به .

وهكذا نرى أن النتيجة العامة لهذه الأسباب الثلاثة هي زيادة « التفضيل الزمني » ، بالنسبة لمعظم الأفراد ، أي أن تلك الأسباب تؤدي بمعظمهم إلى تفضيل الطيبات الحاضرة . زد على ذلك أنه كلما قل الدخل عظمت قيمة الطيبات الحاضرة بالنسبة للطيبات الآجلة ، أي كلما كان الإنسان فقيراً زاد معدل خصمه للمستقبل ، أي قلت قدرته على الادخار .

التفضيل الزمني بالنسبة للجماعات :

إن السلوك الاقتصادي للجماعات يشير إلى أن لها كالأفراد تفضيلاً زمنياً تسيطر عليه نفس العوامل التي تسيطر على التفضيل الزمني للأفراد . فالتفضيل الزمني بالنسبة لجماعة من الأغنياء يكون عادة أقل من التفضيل الزمني بالنسبة لجماعة من الفقراء — ولكن إذا أغفلنا مسألة حاجات الإنسان ومقدار قدرته واستعداده لإشباعها فإن ثمة عوامل أخرى تجعل التفضيل الزمني للجماعات أقل منه بالنسبة للأفراد ، فإنه متى تكونت للجماعة شخصية معنوية ، قل تأثير قصر حياة الإنسان وعدم التأكد من طولها في تفضيلها الزمني ، لذلك نلاحظ أن عناية الجماعة بالتدبير للمستقبل تفوق عناية الفرد وإليك مثل الجماعات التعاونية .

زد على ذلك أنه أهون على النفس عادة أن تتنازل عن شيء لم يدخل في حيازتها من أن تتخلى عن شيء في حوزتها فعلاً . لذلك تميل شركات المساهمة

= كمية كافية منه . كذلك توقع الوفاة تؤدي بالإنسان إلى التهاون في أمر تدبير مطالب المستقبل . فكأنما الوفاة بما يتبعها من انعدام المطالب والرغبات تساوى في نظر الإنسان توافر ما يلزم لإشباع تلك الرغبات .

إلى تكوين احتياطاتها من الأرباح قبل تحديدها وتوزيعها ، لأن الحصول على تلك الأموال من المساهمين بعد توزيع الأرباح عليهم سوف يكلفها بعض العناية والنفقات .

التفضيل الزمني التخصي والتفضيل الزمني الموضوعي :

رأينا في دراستنا لنظرية القيمة كيف يشتق سعر السلعة الموضوعي من تقديرات الأشخاص المختلفين للسلعة ، كذلك الحال هنا ، تنحسر التقديرات الشخصية للأفراد المختلفين للسلع التي تختلف تواريخ إمكان التمتع بها عن قيمة موضوعية للسلع المستقبلية ، وذلك في حالة توافر حرية التبادل والتعاقد ، فعند إنشاء سوق منظمة ، للانتظار ، تظهر فئة من الناس (الصيارفة وشركات الاستثمار) للتجارة في القروض القصيرة والطويلة الأجل ، ونتيجة لنشاط تلك الفئة كعامل اتصال بين المقرضين والمقرضين يتحدد في السوق سعر فائدة هو نسبة مئوية سنوية للإقراض والاقتراض ، ويكون هذا السعر مستقلا عن التقديرات الشخصية للأفراد لسلع المستقبل أو بعبارة أخرى عن التفضيل الزمني لمختلف الأفراد. والفرق بين قيمة المال الحاضر وقيمه بعد مرور ستة هو « فائدة رأس المال » وهي العامل الذي يعبر عادة عن التفضيل الزمني الموضوعي .

المقرضونه والمقرضونه :

قلنا إن التفضيل الزمني يختلف باختلاف الأشخاص وإن التفضيل الزمني الموضوعي يختلف عن التفضيلات الزمنية الفردية ، وبعبارة أخرى أن سعر الفائدة الذي يتحدد في سوق المال يجعل البعض مقرضاً والبعض الآخر مقترضاً . فأولئك الذين يقل تفضيلهم الزمني الشخصي عن سعر الفائدة في السوق يصبحون مقرضين ، وأولئك الذين يزيد تفضيلهم الزمني الشخصي عن سعر الفائدة في السوق يصبحون مقترضين^(١) ، ولما كان إلحاح الحاجات

(١) كما وأن الانسان يصبح بائعا إذا قل سعر طلبه الشخصي لسلعة ما عن سعرها في السوق ، ويصبح مشتريا إذا زاد سعر طلبه الشخصي عن سعرها في السوق .

الحاضرة بالنسبة للحاجات المستقبلية يقل مع زيادة الدخل ، كان الأغنياء هم على وجه العموم فئة المقرضين والفقراء هم على العموم فئة المقرضين ، ولا يغير من هذه الحقيقة ما نلاحظه من أن أصحاب المشروعات (وهم عادة من أغنياء الرجال) يديرون أعمالهم غالباً بمال مقرض ، إذ أن أصحاب المشروعات هم في الواقع وكلاء عن جمهور المستهلكين وجمهور العمال ، وهم يقرضون لحساب هاتين الطائفتين وليس لحسابهم الخاص . فمستأجرو المنازل وغيرها من العقارات ومستأجرو العربات والسيارات وكل من يشتري سلعة بالتقسيط هم في الواقع المقرضون الحقيقيون لا الذين ينتجون هذه السلع . كذلك العمال يستبدلون نتيجة عملهم التي لا يحصلون عليها إلا في المستقبل البعيد بقيمتها الحاضرة من السلع الاستهلاكية ، فأجر العامل هو في الواقع القيمة الحالية لإنتاجه الحدى الصافى المستقبل .

— ٣ —

ماهية رأس المال :

يقصد بعض الاقتصاديين برأس المال « الانتظار ، أو تأجيل الاستهلاك ، ويقصد به البعض الآخر مجموع السلع التي تستعمل في الإنتاج ، أو وسائل الإنتاج التي أنتجها الإنسان ، وسنحاول هنا التوفيق بين هذين الرأيين .

قلنا إن الإنسان في الوقت الحاضر لا ينتج ما يحتاج إليه بطرق مباشرة بل هو يتبع طرقاً غير مباشرة لما ينجم عن هذا من زيادة في كفايته الإنتاجية . ولكن هذه الطرق غير المباشرة لا يمكن إتباعها إلا إذا كان لدى الإنسان كمية مدخرة من السلع القابلة للاستهلاك يمكن أن يعتمد عليها إن كان اشتغاله بإنتاج السلع الوسيطة أى السلع غير القابلة للاستهلاك والتي تنتج حتى تستعمل في صنع السلع الاستهلاكية . وهذه السلع الإنتاجية عند تمام صنعها يصبح

في استطاعتها تعويض ما استهلك في أثناء صنعها وإنتاج ثروة إضافية^(١) . فكل من يقوم بمهمة « الانتظار » ، أى كل من يكون كمية من الطيبات تستعمل في أغراض إنتاجية حارماً نفسه من التمتع باستهلاكها يقدم عاملاً من عوامل الإنتاج ، إذ أنه يساعد بعمله على زيادة القيم المنتجة . وهذا العامل هو ما نسميه « بالانتظار » .

والانتظار من وجهة نظر الفرد يعنى فى المرحلة الأولى منه — أى فى أثناء المدة التى يكون فيها المال المدخر فى صورة قوة شرائية معطلة — مجرد التنازل عن حق الاستهلاك ، وإذا وقف الأمر عند هذا ، فكل ما يترتب عليه هو انخفاض مستوى الأسعار العام للسلع واستطاعة الناس شراء كمية أكبر من السلع بنفس القدر من النقود . أما فى المرحلة الثانية — أى عند استثمار المال المدخر فى إنتاج سلعة رأسمالية كمصنع أو سفينة أو منزل أو إصلاح أرض زراعية ، فإن الانتظار من وجهة نظر الفرد يعنى أن المستثمر قد تنازل عن حقه فى الاستهلاك فى الوقت الحاضر للعمال الذين يسحبهم من الصناعات الاستهلاكية ويكلفهم بصنع السلعة الرأسمالية (أى المنزل أو المصنع الذى يريد تشييده) فكأنما « المنتظر » ، أو المدخر المستثمر قد حول حقه فى الحصول على سلع فى المستقبل (ويمثل هذا الحق القوة الشرائية التى ادخرها) إلى حق فى الحصول على سلع فى الحال ، ويباشر هذا الحق العمال وأصحاب عناصر الإنتاج الأخرى التى يستخدمها فى عملية الاستثمار .

أما من وجهة نظر المجتمع فتعنى المرحلة الأولى (مرحلة الادخار) ، زيادة فى القوة الشرائية للنقود ، وتعنى المرحلة الثانية (مرحلة الاستثمار) تحول بعض عوامل الإنتاج من الاشتغال بأغراض الاستهلاك إلى الاشتغال بالأغراض الإنتاجية .

فالانتظار شرط لا بد من توافره لإمكان تكوين السلع الإنتاجية ، وعائد

(١) وإلا لما أقدم على إنتاجها .

الانتظار هو الفرق بين قيمة المنتج وقيمة عناصر الإنتاج المستعملة في إنتاجه ، وهو ما نسميه بإنتاجية رأس المال وهو نفس الفرق بين قيمة المنتج وتكاليف إنتاجه ، وكلا هذين الفائضين هو فائدة رأس المال ، التي لا تتغير سواء قصدنا برأس المال عملية الانتظار أو نتيجه المجسمة وهي أدوات الإنتاج المنتجة .

وعلى هذا يجب اعتبار الانتظار عاملاً من عوامل الإنتاج يؤدي مهمة حيوية في مجال التقدم المادي للإنسان . ويمكن دراسة سعر الفائدة من ناحيتي الطلب على رأس المال والمعرض منه .

الطلب على الانتظار :

والطلب على « الانتظار » مشتق من ناتجه الحدى الصافى الذى هو فى الواقع الناتج الحدى الصافى للسلع الوسيطة التى يتجسم فيها « الانتظار » ، ونتيجة لسريان قانون تناقص الغلة على أدوات الإنتاج وقانون تناقص المنفعة على سلع الطبقة الدنيا (السلع الاستهلاكية) يقل سعر طلب السلع الوسيطة (أدوات الإنتاج المنتجة) بزيادة المعرض منها ^(١) ، لهذا يتوقف سعر الفائدة على كمية الموارد المعدة للاستعمال فى أغراض الإنتاج ، فكلما عظم غنى الجماعة انخفض سعر الفائدة . ويتم هذا الانخفاض سواء أكانت أدوات الإنتاج مملوكة للأفراد أم للدولة ، وهو يتم أيضاً سواء أكان توزيع الثروة بالتساوى أم متفاوتاً فى حالة الملكية الفردية ، وكذلك رغم التغيرات التى يمكن أن تطرأ على جانب العرض ، وذلك لأن الغنى عادة يؤدي إلى تخفيض درجة التفضيل الزمنى ^(٢) .

(١) لأن زيادة كمية رأس المال بمفرده وبقاء كمية عوامل الإنتاج الأخرى على حالها تؤدي كما قدمنا إلى هبوط لإنتاجية الوحدات الإضافية من رأس المال . كذلك تؤدي زيادة الأموال إلى زيادة فى السلع الاستهلاكية فتنخفض قيمها .

(٢) ولكن إذا صاحب الغنى نزعة إلى الإسراف فإن العامل الأخير يؤدي إلى رفع سعر الفائدة أو على الأقل يمنع من شدة انخفاضه .

يتوقف المعروض من « الانتظار » كالمعروض من أية سلعة أخرى على التفضيل الزمني للدخر الحدى ، ويتوقف التفضيل الزمني للدخر الحدى على مجموع ثروة المجتمع ، وكيفية توزيعها بين أعضائه ، والأشكال الشائعة للملكية ، ثم على عادات الناس وتقاليدهم . ولما كان من الصعب تعليل العوامل التى تدخل تحت الاعتبار الأخير فسوف نقصر الكلام هنا على العوامل الثلاثة الأولى .

فإذا تخيلنا مجتمعين متساويين من جميع الوجوه ولا يختلفان إلا فى درجة الغنى ، لتوقعنا أن كمية ما يدخره المجتمع الغنى نظير سعر فائدة معين أكبر مما يدخره المجتمع الفقير نظير نفس السعر ، ويرجع ذلك إلى أن ضغط الحاجات الحاضرة فى المجتمع الأخير أشد من ضغطها فى المجتمع الأول مما يؤدى إلى زيادة التفضيل الزمني فى المجتمع الفقير .

أما التفاوت فى توزيع الثروة بين الأفراد فله وجهان متضاران : الأول يؤدى إلى تقليل التفضيل الزمني والثانى يؤدى إلى زيادته ، فوجود طائفة من كبار الأغنياء فى مجتمع ما يؤدى إلى الجنوح إلى مستوى عال جداً من الترف لا يوجد فى مجتمع آخر يكون توزيع الثروة فيه أقرب إلى المساواة ، فتقل فى المجتمع الأول كمية المال المعد للاستثمار . ولكن من جهة أخرى فى مجتمعين متساويين فى الثروة من حيث المقدار ومختلفين من حيث التوزيع ، وكانت الثروة غير موزعة بالتساوى فى أحدهما أما فى الثانى فتحقق المساواة ، نجد أن معدل الفائدة الذى لا يجرى أحداً بالادخار فى المجتمع الثانى يكفى لإغراء أغنياء المجتمع الأول بادخار جزء من دخلهم الكبير ، وهذا ناشئ من أن عدد المدخرين فوق الحدين فى هذا المجتمع أكبر من عددهم فى المجتمع ذى الدخل المتساوية . وهكذا إذا فرضنا جماعتين ١ و ٢ متساويتين فى الثروة

وعدد السكان ولكن كان توزيع الثروة بالتساوى يتحقق بالنسبة للجماعة ب فقط فإنه في حالة تشابه أمرجة وعادات الأغنياء في الجماعة ١ بأمرجة وعادات أفراد الجماعة ب ذات الثروات المتساوية ، فإن معدلا معيناً للفائدة يجمع من الجماعة ا مدخرات أكبر من التي يجمعها من الجماعة ب . ولقد كان من نتائج سيادة مذهب « البيوريتانيزم » أى مذهب التقشف في الحياة (١) أن أصبح التفاوت في الدخل عاملاً هاماً من عوامل زيادة الأموال المدخرة . أما في الوقت الحاضر حيث يتنافس الأغنياء في أسباب الظهور والأبهة فقد يكون تفاوت الدخل من العوامل المقللة للأموال المدخرة .

أما أهمية الصور التي تتخذها الملكية في موضوع الادخار فتنحصر (على الأخص) في الآثار المختلفة للملكية الفردية والملكية المشتركة أو الجماعية ، لا سيما الآثار المترتبة على الملكية الخاصة والملكية العامة . ولقد رأينا في موضع آخر كيف أن التفضيل الزمني الجماعي ومن باب أولى التفضيل الزمني للهيئات العامة أقل من التفضيل الزمني للفرد ، فحيثما كبرت نسبة الملكية الجماعية والعامة بالنسبة للملكية الفردية تهيأت الظروف لتفضيل استعمال موارد الجماعة في الأمور الإنتاجية على تبديدها في الأغراض الاستهلاكية .

— ٤ —

المخاطرة أو تحمل نتائج عدم التأكد :

تكاد تنطوي كل عملية استثمار على « الانتظار » و « المخاطرة » ، لذلك قلنا إن عائد رأس المال يتركب من عائد كل من الانتظار والمخاطرة ، غير أنه قد توجد بعض وجوه الاستثمار التي تكاد تخلو من عنصر المخاطرة كسراء

(١) في عهد كرومويل في إنجلترا .

سندات ديون الحكومات الموطدة الأركان^(١) ، فالعملية هنا تكاد تكون عبارة عن انتظار لا أكثر ، أما إذا غامر المرء بماله في مشروعات قد تنجح وقد تفشل فهو ينتظر عائداً على هذه المغامرة فوق ما يطمع فيه من عائد لمهمة « الانتظار » التي يقوم بها ، وكلها ازداد الخطر الذي يتعرض له المال المستثمر كلما ارتفع سعر عرض « المخاطرة » .

أنواع المخاطرة :

من الأخطار ما يمكن التأمين ضده ومنها ما لا يمكن التأمين ضده ، وأساس التأمين هو استغلال قانون المتوسطات الذي ينطبق على المجموعات الكبيرة والذي مؤداه أنه بضم المخاطر العديدة بعضها إلى البعض يمحى بعضها البعض ، فالأخطار التي ينطبق عليها (قانون المتوسطات) يمكن التأمين ضدها ، أى يمكن تحميل شخص أو هيئة عبء نتائجها نظير أقساط التأمين التي يدفعها المستأمنون ، أما الأخطار التي لا يسرى عليها (قانون المتوسطات) فإنه لا يمكن التأمين ضدها ، وكل ما يمكن هو تحويلها إلى أشخاص أو هيئات تكون — لكبر مواردها — أقدر على تحمل الخسارة عند وقوعها ، لأن وقع خسارة مقدارها ١٠٠٠ جنيه على من لا يملك إلا ١٠٠٠ جنيه أشد بكثير من وقع خسارة مقدارها ١٠٠٠ جنيه على من يملك ١٠٠٠٠ جنيه (تبعاً لقانون تناقص المنفعة) . غير أن تحويل الأخطار في هذه الحالة لا يعنى القضاء عليها كما في الحالة الأولى ، أى في حالة الأخطار التي يسرى عليها قانون المتوسطات^(٢) .

(١) حقاً إن سعر مثل تلك السندات يرتفع أحياناً وينخفض تبعاً لتقلبات سعر الفائدة في سوق رأس المال ولكن عائد رأس المال الذي دفع في بادئ الأمر ثمناً لهذه السندات لا يتغير ، لأن سعر الفائدة على القيمة الاسمية للسندات لا يتغير .

(٢) فمشاركة التأمين تحسب مقدار الخطر في المتوسط وتنقضى من المستأمنين ضمن الأقساط التي يدفعونها ما يعوضها عن الأخطار التي تستهدف لها نتيجة عقود التأمين التي تمنحها لعملائها .

والأخطار التي يمكن التأمين ضدها هي التي تنشأ عادة عن أسباب طبيعية يمكن التنبؤ بمقدارها ومقدار تكرار حدوثها بإرشاد الإحصاءات عن حوادث الماضي ، أما الأخطار التي لا يمكن التأمين ضدها فهي التي منشؤها عوامل نفسانية ، مثل تغيرات الأزياء والقلقل السياسية والتقلبات الاقتصادية من رواج وكساد ، وهكذا يمكن التأمين ضد الوفاة والتقلبات الجوية وغرق السفن في البحار ، حيث يمكن تقدير الخطر في مجموعة كبيرة من الحالات ، ولكن لا يمكن مثلاً التأمين (في المعنى الدقيق للتأمين) ضد نتائج الانتخابات العامة أو تغير زى من أزياء السيدات ، أو انخفاض الاسعار حيث يكون جميع الأخطار مضاعفاً لها .

فإذا حاول صانع نسيج القطن أن يؤمن مركزه بأن يبيع عقود « كمنترانات »^(١) كمية ماثلة لكمية القطن التي يشتغل بنسجها فإن الخطر لم يندم ولكنه انتقل إلى أكتاف الشخص الذي اشترى العقود ، على أن صاحب مصنع النسيج بتخليه عن تحمل خطر « نزول السوق » أي خطر انخفاض ثمن القطن في الوقت الذي تتم فيه عملية النسيج ويصبح القماش معداً للبيع ، وبالتالي خطر انخفاض ثمن القماش مما يعود عليه بالخسارة ، قد تنازل أيضاً عن فرصة الربح الإضافي الذي ربما حصل عليه إذا حدث العكس ، أي إذا « صعدت السوق » في اللحظة التي تتم فيها عملية النسيج فيمكن بيع النسيج بسعر أعلى مما كان يتوقع ، على أن هذا الربح العالي يصبح من نصيب الشخص الذي قبل المخاطرة وتعاقده مع صاحب مصنع النسيج على شراء كمية من القطن منه على المكشوف . وهذا النوع من المخاطر هو الذي يقصده الاقتصاديون عند ما يتحدثون عن المخاطرة كعامل من عوامل الإنتاج ، فكل إنتاج

(١) البيع في سوق العقود أو الكمنترانات هو البيع على المكشوف أي دون أن تكون السلع المباعة في حيازة البائع ، والتعاقد في هذه الحالة يكون على تسليم ما يبيع في تاريخ أجل ، على أن العملية تصنف عادة دون تسليم فعلي .

سابق للطلب ينطوى على خطر عدم القدرة على بيع المنتجات عند تمام صنعها بسعر يتحقق معه الكسب للنتج .

والإنتاج الرأسمالى الذى يستدعى تشييد رموس الأموال الثابتة الضخمة وإقامة أدوات الإنتاج المتخصصة يزيد الموارد التى تتعرض للخطر ويطيل المدة التى تكون فيها تلك الموارد عرضة للخطر . وكلما كثر عدد السلع التى يمكن للمستهلك أن يختار من بينها كلما ازدادت الحاجة إلى المخاطرة، ولذلك كان الإنتاج النمطى مثلاً من العوامل التى تقلل هذا النوع من المخاطر ، ولكنه لا يمكن أن يقضى على كل خطر إلا إذا حرم المستهلك حق الاختيار كلية بمعنى أن السلطة الحاكمة تخصص لكل فرد نصيبه من السلع من حيث النوع والكمية . ولولا استعداد أرباب الأعمال لتعريض أموالهم للضياع ما قامت المشروعات الاقتصادية ، ويتوقف تقدم الصناعة والتجارة على استعداد أصحاب المشروعات لتحمل المخاطر الكبيرة . فافتتاح الأسواق الجديدة ، وعرض المنتجات المبتكرة والالتجاء إلى طرق الإنتاج الحديثة ، كل هذا يعرض الأموال الضخمة للخطر . فإذا فشل المشروع ضاعت الأموال المستثمرة كلها أو بعضها ، أما إذا نجح المشروع فهو ينتج لأصحابه أرباحاً أعلى من الأرباح الممكن الحصول عليها دون التعرض لخطر ما .

ولعامل المخاطرة أهمية اجتماعية يجب التنبيه إليها ، فبالرغم من أن الأفراد يقدمون على المشروعات الجديدة ويقومون بتجربة طرق الإنتاج المستحدثة (وكل منها يتضمن عنصر المخاطرة) رغبة فى الربح الشخصى ، إلا أن نجاح هذه المشروعات والكشف عن طرق إنتاج أكثر كفاية توفر الجهد والمال يعود على المجتمع أيضاً بالفائدة . وكلما كثرت محاولات تغيير طرق الإنتاج العتيقة عظمت فرصة الوصول إلى أكثر الطرق كفاية فيذيع استعمالها على حساب الطرق العتيقة (١) .

(١) على أنه من الممكن أن تكون الفائدة المحقة أقل من الخسارة الناجمة عن العدول عن استغلال وسائل الانتاج غير الحديثة قبل أن تستهلك .

الربح عائد المخاطرة :

وعائد المخاطرة هو الربح ، فإذا وجدنا متوسط ما تكسبه كمية معينة من الأموال مستثمر في مشروع عرضة لقدر معين من الخطر ثم طرحنا من هذا المتوسط ما تكسبه تلك الأموال لو أنها استثمرت في مشروع مأمون العاقبة ليس عرضة لخطر ما ، فإن باقى الطرح هو ربح ذلك النوع أو القدر من المخاطرة . وإذا أخطأ أرباب الأعمال فى تقدير الخطر الذى ينطوى عليه نوع معين من المشروعات فظنوا أن الخطر أقل من الواقع ، تدفقت الأموال على هذه المشروعات إلى درجة ينجم عنها أن يهبط الربح إلى مستوى لا يعوض المنتجين عما هم معرضون له من مخاطر ، فإذا تبين هذا عاجلاً أم آجلاً كان رد الفعل انكماشاً فى الصناعة يتجه بها نحو التوازن

الطلب على المخاطرة :

إن الأسباب التى تؤدى إلى زيادة الطلب على المخاطرة هى بعينها العوامل التى تؤدى إلى قلقلة الحياة الاقتصادية ، بينما كل ما من شأنه استقرار الشؤون الاقتصادية يقلل الطلب على عنصر المخاطرة . وسنذكر فيما يلى أهم العوامل التى تؤثر فى مقدار الطلب على هذا العنصر :

١ - عدد أنواع السلع التى تعرض على أنظار المستهلكين ، فلا شك أن مخاطر الحياة الاقتصادية قد أصبحت الآن مع تعدد السلع التى تتنافس على دخل الإنسان أكبر مما كانت فى الماضى ، ولييان أهمية هذا العامل نذكر ما أثبتته الإحصاءات فى الولايات المتحدة بأمريكا من تأثير ظهور السيارات ذات الأثمان المتهاودة على كمية المستهلك من اللحم ، نتيجة لاستغناء أصحاب السيارات عن غذاء يوم العطلة الأسبوعية الذى كان اللحم دعامة ، بالبطير

(السندويتش) ومثله من الأطعمة الخفيفة التي تستهلك في أثناء الزهرة ، ومن هذا أيضا تأثير تقدم فن السينما على أنواع الملاهي الأخرى . . . الخ .

٢ - سرعة تغير أذواق المستهلكين وميلهم نحو الجديد المستحدث ، وأثر هذه النزعة في زيادة الطلب على روح المغامرة والإقدام لا يحتاج إلى بيان .

٣ - انتشار الاختراع والتجديد في طرق الإنتاج ونظمه ، فلما كان ربح المنتجين يتوقف على الفرق بين نفقات الإنتاج و ثمن البيع ، ولما كان ظهور المخترعات الجديدة التي تخفض من نفقات الإنتاج يؤدي إلى تخفيض ثمن البيع أيضاً ، تعرضت بسببه المشروعات العتيقة التي لا تستطيع استخدام الاختراع الحديث لكساد أعمالها بسبب ارتفاع نفقات إنتاجها .

٤ - مدى انتشار التخصص في الصناعة ، فكلما كانت الأموال المستثمرة متخصصة لا يمكن تحويلها إلى ناحية أخرى من نواحي الإنتاج كلما كثر تعرضها للخطر .

٥ - مدى اتساع سوق السلعة المنتجة ، إذ يعني اتساع السوق زيادة فرص المنافسة .

٦ - طرق تنظيم المشروعات ، فتعدد المشروعات التي تنتج سلعة أو خدمة واحدة يكثر من تعرضها للخطر ، بينما يؤدي اندماجها إلى تقليل الخطر الذي تتعرض له وإن لم يقض عليه كلية .

٧ - الحالة النقدية والمالية ، فإن عدم استقرارها وما يتبع ذلك من تغير مراكز الدائنين بالنسبة للمدينين وتغير قيم السلع وأدوات الإنتاج وتقلب أسعار العملة بالنسبة للعملة الأجنبية يزيد من أخطار الحياة الاقتصادية ، وبالتالي يزيد من الطلب على روح الإقدام والمخاطرة .

٨ - الحالة السياسية وحالة الأمن العام ، فإن عدم استقرار الحياة السياسية واضطراب الأمن مما يزيد مخاطر الاستثمار .

عرض المخاطرة :

إن الاسباب التي تؤثر في كمية المعروض من عنصر المخاطرة هي تلك التي تؤثر في كمية المعروض من عنصر الانتظار ، أى مقدار غنى الجماعة وكيفية توزيع الثروة بين أفرادها والصور الشائعة للملكية فيها ، وأثر هذه العوامل في المعروض من عنصر المخاطرة يماثل أثرها في المعروض من عنصر الانتظار . أما العامل الشخصى الذى يرجع إلى اختلاف الأمزجة والميول فقد يكون في حالة المخاطرة أظهر أثرأ منه في حالة الانتظار ، فقد يتساوى شخصان من حيث كل الظروف المادية ولكنهما يختلفان من حيث الميل والاستعداد للمخاطرة ، لذلك كان لكل ما من شأنه تقسيم أبواب الاستثمار تبعاً لخلوها من عنصر المخاطرة أو تبعاً لدرجة الخطر الذى تنطوى عليه ، أثر حميد في زيادة كمية رأس المال المعروض للاستثمار ، ومن هذه الطرق إنشاء نظام شركة التوصية حيث يفصل بين الشريك المغامر والشريك الذى لا تتعدى مسؤوليته رأس ماله المستثمر في الشركة ، فهذا النوع الاخير من المستثمرين ما كان ليدخل غمار الاعمال التجارية والاقتصادية لو أن مسؤوليته عن التزامه تعدت إلى أمواله الخاصة . كذلك إصدار القروض المضمونة برهن عقارى يمكن أصحاب الاعمال من اجتذاب كثير من الأموال لم يكن ليستثمرها أصحابها لو أن استثمارها عرضها للضياع ، ومن ذلك أيضاً تقسيم الاسهم إلى فئات ، منها العادية والممتازة والمجمعة الأرباح حتى يجد المستثمرون على اختلاف نزعاتهم أوجه الاستثمار التى تناسب استعدادهم للمخاطرة .

(١) وجميع العوامل المتقدمة تشارك في خاصة واحدة ، هى أنها جميعاً تؤدي إلى عدم التأكد مما سيحدث . ومن الخطأ القول إن مجرد التغير أو التطور يدعو لظهور الربح ، لأن التغير المعروف مقدماً لا ينشأ عنه حالة عدم التأكد .

ومن سبل تقليل الخطر الذى تستهدف له أموال المنتج ، الاقتصار على تنفيذ طلبات العملاء والامتناع عن الإنتاج الذى يسبق الطلب ، ثم عمليات التغطية أو « التحويط » التى أشرنا إليها آنفاً فى مثال صاحب مصنع النسيج الذى يؤمن نفسه ضد نتائج تقلبات أسعار المادة الخام .

العمل والمخاطرة :

قد يستنتج المرء مما سبق أن تحمل المخاطر الاقتصادية مقصور على أرباب الأعمال ولكن ليس هذا هو الواقع ، فإن العمال أيضاً معرضون للأخطار الاقتصادية ، فهم معرضون للبطالة وإلى عدم استمرار العمل ، وكلما كان تخصص العامل كبيراً ازداد تعرضه للخطر ، إذ يصعب عليه التنقل من عمل إلى آخر . ويختلف مقدار الخطر الذى يتعرض العمال له أيضاً باختلاف مهنتهم .

ولقد قلنا آنفاً إن أوجه الاستثمار المختلفة تنطوى على أخطار متفاوتة القدر وإن عائد المخاطرة فى كل فى المدة الطويلة يختلف تبعاً لذلك ، وقد كنا ننتظر أن يحدث المثل بالنسبة لأنواع العمل التى تختلف من حيث مقدار الخطر الذى تنطوى عليه ، ولكن يشترط لتحقيق هذا أن يكون العمال على علم بالأجور التى تدفع فى مختلف المهن وفرص التوظيف فى كل منها . وكذلك يشترط أن تتوافر لهم فرص الالتحاق بمهنة أو أخرى تبعاً لعلو الأجر الممنوح ، والواقع أن بعض المهن التى يكون العمل فيها غير مستمر تدفع أحياناً أجوراً أعلى من الأجور المتوسط لمهنة مشابهة يكون العمل فيها مستمراً حتى يعوض العامل فى أثناء أيامه العاملة عن أيام البطالة التى تنتظره ، كما فى حالة عمال الموانئ الذين يتوقف عملهم على حركة البواخر . على أن صعوبة التنقل من عمل إلى آخر ومن بلد إلى آخر كثيراً ما تجعل العمال عرضة لتقاضى أجوراً أقل كثيراً مما يتناسب وخطر البطالة فى مهنتهم ، وعمال « الفراشة »

وفرق المغنين والموسيقين العاديين في مصر أحسن مثل على ما نقول .

ولما كان دخل الطبقة العاملة منخفضاً بوجه عام فهم أقل الناس قدرة على تحمل نتائج عدم التأكد وكل ما يؤدي إلى تأمين وسائل العيش لهم فهو حسن ويجب الاستزادة منه ، ولقد فطن ذوو الرأي في البلدان المتقدمة اجتماعياً إلى هذه الحقيقة وأدخلو نظام التأمين الاجتماعي ضد البطالة ، فيخصم من أجور العمال في أيام عملهم مبلغ صغير يضيف صاحب العمل إليه مثله وتحمل خزانة الدولة أيضاً مثله ، ومن مجموع هذه المبالغ تدفع للعمال العاطلين إعانات مالية تبعاً لنظام خاص ، تكفيهم شر الحاجة في أثناء بطالتهم . ومن هذا نرى أن خطر البطالة الذي يتعرض له العمال وإن كان لا يمكن محوه إلا أنه يمكن إشراك فئات المجتمع الأخرى في تحمله فتخف وطأته على أكتاف العمال الضعيفة .

ماهية الربح :

إن تحديد معنى الربح ليس من السهولة بمكان ، ففي اللغة الدارجة يقصد بالربح أنواع من الدخل كثيرة يمكن ردها إلى أصول أخرى غير المخاطرة ، فهي قد تشمل فائدة رأس المال التي قلنا إنها عائد الانتظار ، وريع الأرض التي يقوم عليها المشروع ، وأجر الإدارة والمراقبة التي يقوم بها أصحاب المشروع ، على أننا لو أردنا الوصول إلى الربح الحقيقي الصافي لمشروع ما لوجب علينا أن نستبعد كل العناصر الآتفة الذكر . ومن الواضح أن عائد رأس المال والأرض لا يمكن اعتبارهما ربحاً ، أما أجر الإدارة ، فلكي نعلم ما إذا كان يصح اعتباره ربحاً أم لا ، يجب أن نتحقق بما إذا كان يمكن أن يعهد بالإدارة إلى شخص أجير ، فأجر المهمة التي يمكن أن يقوم بها موظف أجير لا يكون عنصراً من عناصر الربح وإنما هو نوع من أجر العمل ، وعلى هذا فيمكن القول إن الربح في المعنى الاقتصادي يحتوي على أربعة عناصر :

١ - عائد المخاطرة أو عدم التأكد ، وهذا هو الربح في المعنى الضيق المحدود الذي جرينا عليه وأوضحنا طبيعته فيما تقدم .

٢ - عنصر يرجع إلى تغيرات في ظروف المشروع لا يمكن توقعها ، وهذا ما أسماه الاقتصاديون الألمان «المكسب الناجم من ملابسات المشروع» .

٣ - قد يرجع جزء من ربح المشروع إلى ما يتمتع به من مزايا دائمة أو عارضة كما إذا تمتع المشروع بإدارة داخلية ممتازة ، أو بعلامة تجارية «ماركة» مشهورة أو بصيت ذائع لا يتوفر لغيره من منافسيه الحديث العهد بالسوق .

٤ - وقد يكون جزء من ربح المشروع نتيجة ما يتمتع به من مركز احتكارى يرجع إلى حق احتكارى مكاسب ، أو إلى مجرد انعدام المنافسة «مصادقة» . لهذا نرى أن حالات كثيرة من تلك التى عددناها تحت القسم الثالث لا يمكن تمييزها عن الحالات المشار إليها هنا .

نستطيع إذن أن نقول إن العنصر الأول يرجع إلى ملكية رأس المال والقدرة على المغامرة به ، وإن العناصر الثلاثة الباقية ترجع إلى أن من يحصل عليها يكون فى مركز المهيمن والمسيطر على المشروع ، فيمكن القول إنها عائد الإدارة والتنظيم . ومعنى هذا أن الربح دخل احتكارى تحصل عليه طائفة أصحاب المشروعات نتيجة مركزها الذى هو بمنجى عن المنافسة ، ولكن معنى هذا بالتالى أنه إذا تساوى الناس من حيث القدرة على المخاطرة والقيام بإنشاء المشروعات فإنهم يتساون من حيث الرغبة فى المخاطرة ، وهذا غير المشاهد فلا يصح فرضه . فاكتمال حالة المنافسة إذن لن تقضى إلا على جزء من الربح ، ولا تقضى على الجزء الباقى ، أى لا تحتفى الأرباح كنوع من الدخل إلا إذا قضى على جميع عوامل التغير والتحول التى لا يستطيع تقديرها مقدماً وتغطيتها أو التحوط منها .

الفصل العاشر

قيم أدوات الانتاج أو سلع الطبقة العليا

الأرض

— ١ —

فصائص الأرض :

لا شك أن الطبيعة عامل لا سبيل إلى الاستغناء عنه في مجموعة العناصر الإنتاجية التي تتضافر لإشباع حاجات الجنس البشر . ويميزات التربة الزراعية ما هي إلا إحدى الصور العديدة التي تتخذها الطبيعة لإسداء معونها للإنسان . وكذلك الشمس والأمطار التي تعين الفلاح على تنمية حاصلاته ، والفحم والحديد الكامن في باطن الأرض ، يمكن أن تعتبر كلها في هذا الصدد أجزاء لا تنفصل عن الأرض التي تمت إليها : وهكذا ينبغي أن نقول إن الأرض هي المثال الرئيسي لهبات الطبيعة الحرة ذات الأهمية الاقتصادية .

وفي المجتمعات الحديثة تكون الأرض عادة موضع ملكية خاصة فهي تشرى وتباع وتورث ، وإذا لم يرغب صاحب الأرض في أن يتولى زراعتها بنفسه أجزاها لمن شاء ذلك لقاء مبلغ سنوي يسمى إيجاراً . لهذا كان طبيعياً وملائماً أن نعتبر أن موضوع هذا الفصل إنما يتعلق بـشمن الأرض وإيجارها ولكن يجب أن نلاحظ أن القوانين والمبادئ التي ستعرض وتشرح في حدود الأنظمة السائدة للملكية والاستئجار لها أهمية أعظم مما تدل عليه هذه الاصطلاحات . فكون الأرض هبة من هبات الطبيعة يجعلها تختلف من

نواح كثيرة عن السلع التي ينتجها الإنسان. وخصائصها ذات الأهمية الكبرى من الوجهة الاقتصادية هي :

- (١) إن كمية الموجود من الأرض بوجه عام ثابتة غير قابلة للتغير .
- (٢) إن نوع الأرض وقيمتها يختلفان ما بين قطعة وأخرى .
- وهكذا يمكننا أن ندرس مشكلتي الثمن والإيجار من هاتين الناحيتين .
- (١) ناحية الندرة .
- (٢) الناحية التفاضلية .

ولنعالج أولاً مسألة ندرة الأرض فنقرر أن من نتائج عدم تغير كمية الموجود من الأرض ارتفاع ثمنها كلما اشتد الطلب عليها ، وهذا وإن كان صحيحاً بالنسبة للسلع العادية — على الأقل في غضون المدة القصيرة — إلا أنه في حالة السلع الأخيرة يدعو ارتفاع الثمن إلى زيادة كمية المعروض منها مما يؤدي إلى وقف حركة الصعود في الثمن . زد على ذلك أنه في حالة خضوع إنتاج هذه السلع لقانون تناقص النفقات قد تؤدي زيادة الطلب في النهاية إلى انخفاض السعر عما كان عليه من قبل هذه الزيادة . أما في حالة الأرض فلا يقع شيء من هذا إذ ليس ثمة ما يحول دون استمرار ارتفاع الثمن (والإيجار) إلى غير نهاية ما دامت زيادة الطلب مستمرة . وعلى العكس من ذلك إذا قل الطلب على الأرض فليس من رد فعل هناك يحول دون استمرار هبوط الثمن والإيجار^(١) . أما في حالة السلع العادية فإن المعروض منها يتناقص مع الزمن ، لأن معظم السلع تستهلك بالاستعمال أو تبلى بمرور الأيام . ولا بد من تيار مستمر من الإنتاج لتبقى الكمية المعروضة دون نقص على حين تبقى الأرض سواء استعملت أم لم تستعمل ، فهي بصفة عامة غير قابلة للنقص كما

(١) قد يعترض على هذا بالقول إن الأرض التي لا يبدأ الفلاح على صرفها تفسد بتركم الأملاح أو أن بعض الأرض يجب أن يحرق من ماء البحر أو رمل الصحراء ولا فست ، ولكن يرد على هذا بأن المحسوبة في هذه الحالات هي من عمل الإنسان وليست هبة من الطبيعة .

أنها غير قابلة للزيادة ، فنستنتج من هذا أن تغيرات الطلب تؤثر في ثمن الأرض بدرجة أكبر مما تؤثر في ثمن السلع ذات العرض المرن .

على أن المقارنة يجب أن تكون بين الأرض وعوامل الإنتاج الأخرى وليس بين الأرض والسلع العادية ، فإننا وإن كنا قد قررنا أنه من الصعب التكهن بأثر تغيرات الطلب على كمية المعروض من العمل ورأس المال إلا أن المعروض منهما ليس ثابتاً ، حتى لو فرضنا أنه ككمية المعروض من الأرض لا يستجيب لتغيرات الطلب ، فعلاوة على أنهما قد يتغيران كمية لأسباب كثيرة ، فإنه يمكننا أن نعول على تغيرهما طردياً مع التغيرات التي تطرأ مثلاً على عدد السكان . فزيادة عدد السكان تفضي إلى زيادة في كمية العمل ، ومن المحتمل أن تصحبها زيادة في كمية رأس المال ، أو بعبارة أخرى يمكن أن يقال إن كمية هذين العاملين تميل إلى النمو بزيادة الطلب عليهما ، بينما تبقى كمية الأرض كما هي . وتلك حقيقة ذات شأن عظيم فيما يتعلق بمشكلة السكان ، على أنها ذات أهمية أيضاً في صدد مسائل أخرى ، فقد كانت عاملاً رئيسياً في المساجلات الشائقة الخاصة بالسياسة العليا المتصلة بملكية الأرض وفرض الضرائب العقارية التي لن نعرض لها هنا إلا بإيجاز . فقد ظن بعض الكتاب (ولهم في هذا عذر مقبول) أن اضطراب تقدم المجتمع ونمو السكان والصناعة يجب أن يفضيا بوجه عام إلى زيادة مستمرة في الطلب على الأرض . فإذا سلمنا بهذا وجب أن نسلم بأن ثمن الأرض وإيجارها يميلان إلى الإرتفاع باستمرار . وأخذاً بهذه النظرية أكد جون ستيوارت ميل في منتصف القرن الماضي أن التقدم العادي للمجتمع وما يؤدي إليه من زيادة في الثروة يفضي دائماً إلى زيادة دخل ملاك الأراضي ، جاعلاً من نصيبهم جزءاً أكبر ونسبة أعلى من ثروة المجتمع ، بصرف النظر عن أي مجهود أو تضحية يكونون قد قاموا بها . وبناء على هذا الرأي برر سياسة فرض ضريبة خاصة على ما اصطلاح على تسميته

« بالدخل غير المكتسب » (١) .

ولكن لنا أن نتساءل إلى أى مدى دعمت التجارب العملية هذا الرأى ؟
فنحن إذا استعرضنا حالة بريطانيا العظمى فى النصف الأخير من القرن الماضى
وجدنا زيادة لا شك فيها فى إيجارات المساكن فى المدن ، ولكن يلاحظ
أنه كان هناك فى نفس الوقت هبوط محسوس فى إيجارات وأثمان الأراضى
الزراعية على الرغم من أن زيادة الثروة كانت مستمرة بنفس الدرجة التى
كانت عليها من قبل ، ولقد كان هذا حقيقة على الأقل بالنسبة لفترات طويلة
من الزمن . ويرجع السبب فى هذا على الأخص إلى زيادة كميات القمح
والمواد الغذائية الأخرى الواردة من العالم الجديد . ولكن إذا تكلمنا عن
جميع أراضى المعمورة كوحدة وجدنا أن الرأى الذى أدلى به جون ستيوارت
ميل ما زال قائماً ، فإنه إذا كانت قيمة الأراضى الزراعية فى إنجلترا لم ترتفع
بزيادة عدد السكان والعمران فإن قيمة الأراضى فى العالم الجديد قد ارتفعت .
على أننا سنرى فيما يلى أن مثل هذا التعميم قليل النفع وأنه أولى بنا أن نركز
بحثنا فى تباين القيمة بين مختلف قطع الأرض .

فلنتنقل الآن إلى معالجة الناحية التفاضلية : لا تصنع معظم السلع العادية
على أنموذج واحد ونمط متماثل ، فهناك عادة اختلافات فى الدرجة والنوع
وبالتالى فى الثمن . ولكن المقصود من هذه الاختلافات عادة إرضاء أذواق
الشارين المتباينة ، وواضح أنه كقاعدة عامة لن تصنع سلعة يبلغ من سوء
نوعها أن تصبح عديمة القيمة . ولكن لما لم تكن الأرض قد صنعت
خصيصاً وإنما لإشباع رغبات معينة من رغبات الإنسان وجدت قطع
كثيرة يبلغ من شدة جذبها أو عدم صلاحيتها للأغراض الإنتاجية أن تصبح
عديمة القيمة من الوجهة الاقتصادية . وحتى فى البلاد المكتظة بالسكان كبريطانيا

(١) أن الدخل الذى يحصل عليه الأفراد أو الهيئات بحكم الظروف العمرانية المحيطة ودون
ما جهد بذلوه أو تضحية عملوها .

العظمى ، توجد مساحات شاسعة من الأرض لاتصلح لأن تستغل فى أى غرض اقتصادى^(١) ، فلا قيمة لها إلا لإشباع غريزة التملك ، وهذه الحقيقة تجعل تطبيق مبدأ الحدية فى حالة الأرض مجدداً ذا نتائج هامة .

ويجب أولاً أن نلاحظ أن قيمة أية قطعة من الأرض لا تتوقف فقط على الخصوبة الطبيعية للتربة ، فكون الأرض غير قابلة للنقل يجعل موقعها عاملاً عظيم الأهمية ، على حين أن الموقع بالنسبة لأرض المساكن هو طبعاً العامل الوحيد الذى يعول عليه . فقيمة قطعة من الأرض فى ميدان الأوبرا أو شارع قصر النيل بالقاهرة لا يمكن أن تتأثر مطلقاً بصلاحياتها أو عدم صلاحياتها لزراعة القطن . ولكن الموقع حتى بالنسبة للأرض الزراعية عامل ذو أهمية قصوى ، فقد يكون ثمة مزرعتان ١ و ٢ ، وقد تكون خصوبة تربة ١ أعظم من خصوبة تربة ٢ ، ولكن نظراً لحسن موقع ٢ قد تقل نفقات إنتاج ونقل محصول ٢ إلى سوق الاستهلاك عن نفقات إنتاج ونقل محصول المزرعة ٢ ، ولذا يفوق ريع وثمان ٢ على ريع وثمان ١ ، ولهذا يجب فيما يلى أن نعنى حين نتكلم عن نوع قطعة من الأرض مزاياتها من حيث الخصوبة والموقع معاً .

وإذا نحن تصورنا أراضى القطر المصرى مرتبة تبعاً لنوعها ، بحيث تتكون عندنا سلسلة من الأراضى يوجد فى طرف منها أجود الأنواع وفى الطرف الآخر أردأها ، فسوف نعثر بين هذين النقيضين على قطعة من الأرض تستحق الزرع بالكاد ، أو بمعنى آخر يتردد المزارع فيما إذا كانت تصلح لأن تستعمل فى أغراض إنتاجية ، فهذه الأرض يمكن أن تعتبر « الأرض الحدية » ولما كان التباين الطبيعى متناهياً فى المدى وفى التدرج ، فإنه من المحتمل كثيراً أن نجد على جانب من هذه « الأرض الحدية » أراض لا تفضلها إلا قليلاً

(١) أو لعل الإنسان لم يهتد بعد إلى كيفية الاستفادة منها .

وفى الجانب الآخر أراض لا تقل عنها فى الجودة إلا قليلا ، فما هى إذن القيمة أو ما هو الإيجار لهذه الأرض الحدية ، أى هذه الأرض التى هى بين الزراعة والإهمال ؟ قد يدهش المرء إذ قلنا إن إيجار الأرض الحدية سيكون صفراً ، إذ لن ينجم لزراعتها أى ربح إذا طلب عنها إيجار ما ، فالأرض التى تمكن زراعتها من دفع إيجار لها لا تعتبر أرضاً حدية ، ما دامت هناك أرض أقل منها جودة يمكن أن يحصل زراعتها على ربح إذا طو لبوا عنها بإيجار أقل نوعاً من إيجار القطعة السالفة ، وهكذا تتدرج إلى القطع الأقل جودة والأقل إيجاراً حتى إذا بلغنا حد الزراعة انعدمت المنفعة الناجمة من الزراعة وبالتالى انعدم الإيجار^(١) .

وقد تبدو هذه الصورة افتراضية ولكنها ليست بعيدة عن الحقيقة بقدر ما يتراءى للمرء للوهلة الأولى . وقد يتساءل الإنسان أين هذه الأرض التى يعرضها صاحبها للاستغلال دون أن يتقاضى عنها إيجاراً على الإطلاق . ولكن لو عرف المتسائل أن جزءاً من إيجار معظم الأراضى الزراعية ليس فى الواقع إلا عائد رأس المال الذى أنفق على الأرض ، إما لإصلاحها بشق القنوات وحفر المصارف وإنشاء السواقي ، وإما لجعل الأراضى وافية بحاجة الزراعة ببناء أكواخ للفلاحين أو زراب للمواشى ، لما أقدم على القول بأنه ليس هناك أرض تزرع ولا يدفع إيجار لخواصها الطبيعية .

طبيعة الربيع :

ويطلق الاقتصاديون لفظ ربيع على ما تبقى من ثمن المحصول بعد طرح كل نفقات الزراعة من ثمن سهاد إلى أجر عمال إلى فائدة رأس المال المستثمر فى الأرض إلى أرباح المزارع التى ينتظر الحصول عليها كمنظم ومخاطر .

(١) طبعا بفرض أنه ليس هناك استعمال آخر لهذه الأرض .

فالأرض التي لا يغطي ثمن محصولها كل هذه النفقات لن تزرع بل تترك « بوراً » . أما الأرض التي تنتج ما تساوى قيمته تلك النفقات لا أكثر فهي الأرض الحدية ، وعلى هذا تعتبر الأرض التي تترك « بوراً » أرضاً « تحت الحدية » ، ما دام تركها يرجع للسبب المتقدم لا لمقتضيات الدورة الزراعية ، بينما تعتبر أرضاً « فوق الحدية » تلك التي تغل محصولاً ، تربى قيمته على النفقات الضرورية التي سبق تفصيلها . ويسمى ما يفيض من ثمن بيع المحصول على تلك النفقات « ريعاً » .

ويرجع ظهور هذا الفائض لانخفاض تكاليف الوحدة المنتجة في الأرض « فوق الحدية » عن تكاليف إنتاجها في الأرض الحدية ، وقد يكون سبب هذا الانخفاض امتياز الأرض « فوق الحدية » من حيث الخصوبة ووفرة الغلة أو امتيازها من حيث الموقع وقلة نفقات نقل المحصول ، أو امتيازها من هاتين الناحيتين معاً ، وفي كل من هذه الحالات الثلاث يكون الفائض هو المبلغ الذي يستطيع صاحب الأرض أن يتقاضاه من المزارع دون أن يزهده في زراعة الأرض .

ولكن ليس معنى هذا أن كل ما يؤدي إلى خفض نفقات إنتاج المحصول يفضى بالتبعية لزيادة الريع ، بل قد تؤدي زيادة الرخاء إلى انخفاض معدل الريع ، والعبرة بالسبب ، فإذا ترتب على تقدم العلوم الزراعية أن أصبح في الإمكان زراعة الأراضي « البور » أو « تحت الحدية » ، أي الأراضي التي لم تكن محاصيلها في الماضي كافية لتغطية النفقات الضرورية ، فإن هذا يقلل من الامتياز النسبي للأراضي « فوق الحدية » وبالتالي يخفض من ريعها . بينما إذا كانت فائدة التقدم العلمي تعود فقط على الأراضي الممتازة فتزداد إنتاجيتها ، نجم عن هذا زيادة المعروض من المحصول وبالتالي انخفاض ثمن البيع ، الأمر الذي يؤدي إلى عجز دخل مستغل الأرض الحدية عن أن يغطي نفقات الزراعة ، ومن ثم خروج تلك الأرض عن حد الزراعة وتركها « بوراً » .

وتصبح أرضاً حدية تلك التى تتساوى نفقة إنتاج الوحدة فيها بالثمن الجديد ، ويقاس الربح فى الأراضى فوق الحدية بمقدار الفرق بين نفقة إنتاج الوحدة فيها ونفقة إنتاجها فى الأرض الحدية الجديدة .

وإذا نحن انتقلنا إلى موضوع ربح أراضى البناء ، واعتبرنا أن ربح مواقع المباني القريبة من أمكنة العمل فى قلب المدينة تمثل الوفرة الناجم من السكن بتلك المباني بدلاً من السكن فى الضواحي مثلاً ، وإذا فرضنا أن تقدم وسائل النقل بين وسط المدينة والضواحي قد أدى إلى خفض نفقات الانتقال بين المسكن ومقر العمل ، فلا ريب أن هذا التغير لا بد مفض إلى انخفاض الإيجارات التى يستطيع أصحاب المساكن الواقعة فى وسط المدينة الحصول عليها ، وبالتالي ينخفض ربح الأرض التى تقوم عليها هذه المساكن ، وذلك لأن هذا التغير سوف يغرى سكان المدن بالنزوح إلى الضواحي . على أن هذا الطلب الجديد على أراضى الضواحي (سواء كانت زراعية أو صحراوية) لن يؤثر إلا تأثيراً ضئيلاً فى ريعها^(١) ، بينما يكون لتحول الطلب عن مباني المدينة تأثير ملحوظ فى إيجارها وبالتالي فى ربح الأرض التى تقوم عليها هذه المباني . وذلك كله بالطبع بفرض عدم حدوث تغيرات أخرى ، كتحول مباني وسط المدينة من أغراض السكن إلى الأغراض التجارية والمهنية على اختلافها . ولندرس موضوع تحول الأراضى من استعمال لآخر فى المبحث التالى بشئ من التفصيل ، شارحين أثر هذه الظاهرة الهامة فى طبيعة الربح ووضعه من نفقات الإنتاج .

— ٢ —

مردود التحول :

بينما فيما تقدم أن الأرض الحدية هى تلك التى ليس لها ربح ، ولو كانت الأرض لا تستخدم إلا فى غرض واحد — هو الزراعة مثلاً ، واعتبرنا

(١) نظراً لعظم مساحة الأراضى الزراعية أو الصحراوية بالنسبة للمساحة المطلوبة للبناء .

الزراعة صناعة واحدة متجانسة ، لأمكن أن نستنتج من فكرة الأرض الحدية أن الربيع ليس عنصراً من عناصر نفقة إنتاج المحاصيل الزراعية . وذلك لأنه ما دامت حالة الطلب تستدعي استغلال الأرض الحدية التي لا تنتج من المحاصيل إلا القدر الذي إذا بيع بالسعر الذي تتعادل عنده الكمية المطلوبة بالكمية المنتجة (بما فيها غلة الأرض الحدية) ، فإن الربيع — وهو الفرق بين نفقة إنتاج وحدة من المحصول في الأرض الحدية ونفقة إنتاجها في الأرض التي تفضلها ، أى الأرض فوق الحدية — سوف يتوقف على حالة الطلب ، فيزداد مقداره بزيادة الطلب ويقل بنقصانه ، لأن زيادة الطلب معناها ارتفاع سعر البيع للكمية التي كانت تنتج من قبل أو لكمية أكبر منها ، الأمر الذي يترتب عليه إمكان زراعة أرض أردأ من الأرض التي كانت حدية في حالة الطلب السابقة ، أى زراعة أرض تكون فيها نفقة إنتاج الوحدة أعلى من نفقة إنتاجها في الأرض التي كانت حدية ، الأمر الذي يترتب عليه ظهور قدر من الربيع لتلك الأرض وزيادة ربيع الأراضي التي كانت تتمتع بشيء منه . وعلى هذا فظهور الربيع وزيادته هما نتيجة لارتفاع الثمن لا سبباً له ، أما سبب ارتفاع الثمن فهو زيادة الطلب على المحصول وعدم إمكان إنتاج هذه الزيادة إلا بنفقات أعلى . وبالقياص على ذلك يمكن إثبات أن انخفاض الربيع واختفائه بالنسبة لبعض الأراضي إنما يكون نتيجة لانخفاض الثمن لا سبباً له ، وأن انخفاض الثمن إنما ينجم عن نقص الطلب وإمكان إنتاج الكمية المطلوبة دون الحاجة إلى زراعة الأرض التي تعلو فيها نفقة إنتاج الوحدة . وقد رأينا أن انخفاض الربيع واختفائه يمكن أن ينجا أيضاً عن انخفاض نفقات الإنتاج في الأراضي تحت الحدية .

كل هذا على فرض أن الأرض لها استعمال واحد لا غير ، وهو فرض واضح بطلانه ، فاستعمالات الأرض من التعدد والتباين بقدر تعدد المحاصيل والثمار التي يمكن استنباتها فيها ، وبقدر الأغراض التي يستطيع أن تستخدم

فيها المباني الممكن تشييدها فوق الأرض . ولما كانت كل قطعة من الأرض تصلح لأن تستخدم في أغراض عدة ، وأن استخدامها في غرض يستحيل معه استخدامها في غرض آخر ، أصبحت الكمية المتاحة من الأرض لكل غرض على حدة مرنة ، أى قابلة للزيادة والنقص . وقد سبق أن بينا — عند التفريق بين قاعدة الربيع وقاعدة التكلفة — أن كل شيء تتمتع كميته بصفة المرونة يتحدد ثمنه على أساس قاعدة التكلفة ، بينما تتحدد قيمة الشيء الذي لا تتمتع كميته بصفة المرونة على أساس قاعدة الربيع . فقطعة الأرض التي يمكن زراعتها قمحاً أو فولاً ، لن تخصص في زراعة القمح مثلاً إلا إذا كان العائد من زراعتها قمحاً بعد سداد نفقات الزراعة من أجور عمال إلى سعر فائدة رأس مال إلى ثمن بذور وسماد وما إليها ، مساوياً على الأقل للعائد من زراعتها فولاً . وعلى هذا فربيع هذه الأرض الذي يمكن الحصول عليه إذا زرعت فولاً يصبح بمثابة جزء من نفقات القمح الذي يزرع بها ، بمعنى أنه إذا لم يحصل مستغل الأرض من زراعة القمح على هذا القدر على الأقل فهو مفضل زراعة الفول . ومعنى هذا أن ربيع هذه الأرض في زراعة القمح لا تتوقف فقط على شدة الطلب على القمح وإنما يكون لربيعها حد أدنى لا يقل عنه ، هو الربيع الذي يمكن أن تغله الأرض إذا زرعت فولاً . وذلك على حين أنه إذا لم تصلح الأرض إلا لزراعة القمح ولم يكن لها استعمال آخر ، أصبح ربيعها مديناً في وجوده وفي قدره لمقدار الطلب على القمح ، وفي هذه الحالة يكون ثمن القمح سبباً في ظهور الربيع ومحدداً لقدره ، بينما يتأثر ثمن القمح في الحالة السابقة بمقدار ربيع الأرض الذي يمكن الحصول عليه إذا زرعت الأرض فولاً .

وفي كثير من الأحيان ، يكون الغرض الأنسب الذي يجب أن تخصص له قطعة معينة من الأرض واضحاً لا ريب فيه . فليس هناك مثلاً أى شك في أن أنسب استغلال للأرض الواقعة بين ميدان الأوبرا في القاهرة

والشاطئ الغربي للنيل هو تشييد المباني لالزراعة ، وكما أن أحداً لا يفكر في بناء فندق أو مسرح كبير في سهول مديرية الغربية بعيداً عن البندر وسائر المراكز ، كذلك لا يختلف اثنان في أفضلية زراعة أرض واحة سيوة بالشعير على زراعتها قطعاً . فالمعول في إقرار مصير قطعة من الأرض هو مقدار الربيع الناجم لها من استغلال معين مقارناً بالربيع الممكن الفوز به من الاستغلال المتاحة الأخرى .

غير أنه كثيراً ما يحدث أن يدعو استغلال قطعة من الأرض في غرض أو آخر إلى التردد والحيرة ؛ فهنا مثلاً نجد قطعة أرض يتقارب ريعها إذا ما استغلت لتشييد متجر من ريعها إذا ما استغلت في بناء مسكن ، وهناك نجد قطعة أرض يتردد المستثمر في أمر استغلالها في الزراعة أو في البناء ، ثم أخرى ليس من السهل تقرير ما إذا كان حرثها وزرعها أفضل من تركها مراعى للماشية . تلك الأرض التي تثير التردد هي الأرض الحدية بالنسبة للاستغلال الأعلى : فالأرض الحدية لبناء المتاجر هي الأرض التي لا يدفع لها في هذا الاستعمال من ريع ، إلا ما يكفي لاجتذابها من أغراض مباني السكن . وتسمى هذه الأرض حدية لغرض تشييد المتاجر لأنها توجد في أقل الظروف ملائمة لمثل هذا الإستعمال ، ولأنها إذا لم تحصل فيه على هذا القدر الأدنى من الربيع فإنها تستغل في تشييد مباني السكن . ومن الواضح أن مقدار الربيع الواجب دفعه لإمكان استعمال الأرض لتشييد المتجر لا بد وأن يدخل ضمن نفقات المتجر الضرورية وعلى قدم المساواة مع أجور العمال اللازمين لخدمته ، والذين إذا لم يدفع لهم أجر يماثل على الأقل ما يمكنهم الحصول عليه من مثل هذه الخدمة في متجر آخر هجروا المتجر وحرّم من معوتهم ، هذا بالإضافة إلى فائدة رأس المال اللازم استثماره في المتجر ، والتي إذا لم يحصل عليها نزح رأس المال إلى استعمال آخر بديل .

وفوق هذه الأرض الحدية لبناء المتاجر توجد أراض أخرى تعتبر

« فوق الحدية » بالنسبة لهذا الاستعمال ، وهى التى تفوز برىح يربو على الحد
اللازم لاجتذابها من الاستعمال الأدنى - وهو فى مثالنا تشييد مباني السكن -
ويتناسب مع ما تتمتع به من ميزات كمواقع صالحة لتشييد المتاجر . وقد
توجد أراض « تحت الحدية » ، وهى التى إذا شيد عليها متجر نتيجة خطأ فى
التقدير ، فلا يلبث أن يتضح بمرور الزمن عدم صلاحيتها لهذا الغرض ،
وذلك لقلة الرىح الذى تحصل عليه من هذا الاستغلال عما يمكن أن تحصل
عليه من استعمالها لإقامة مباني للسكن .

وبالمثل إذا نظرنا إلى أراضى السكن ، وجدنا أنه بينما يكون بينها الأرض
التي تتمكن لحسن موقعها من الحصول على رىح يربو كثيراً على ما يمكن
الحصول عليه من استعمالها فى الزراعة ، يوجد بينها أيضاً قطع من الأرض
تأق رىح لا يكاد يزيد على ما يمكنها الحصول عليه من استعمالها فى أغراض
الزراعة ، فهذه هى الأرض الحدية لبناء المساكن والأولى هى الأرض فوق
الحدية لهذا الغرض ، أما الأرض تحت الحدية لأغراض البناء فمآ لها التخصص
فى استعمال آخر كالزراعة مثلاً ، وهكذا حتى نصل إلى الأرض التى لا تزيد
قيمة غلتها - مهما كانت هذه الغلة - على نفقات الإنتاج الأخرى^(١) ،
ولا يكون لها من استعمال آخر ، وهذه هى الأرض الحدية التى تحدث عنها
الاقتصاديون القدماء وأهميتها نظرية لا غير .

وهكذا نرى أنه بين الاستعمالات المختلفة للأرض يوجد ما يمكن أن
أن نطلق عليه (حد التحول أو الانتقال) وهو ليس بنقطة بل هو خط غير
منتظم ، وبينما تكون الأراضى التى تقع قريباً من هذا الخط ذات رىح
متقارب ، نجد فروقاً كبيرة بين رىح الأراضى التى تقع على جانبي الخط بعيداً
عنه . وهذه الفروق فى الرىح تعبر عن الفروق فى المزايا التى تتمتع بها قطع الأراضى
المختلفة والتى تؤهلها للاستعمالات المتباينة . وتتغير مواقع (حدود التحول)

(١) أى نفقة العمل ورأس المال والتنظيم المستخدم فى استغلالها .

مع تغير ظروف الطلب أو العرض ، ولا يقتصر التغير في الربح على الأراضي القريبة من (حدود التحول) بل يشمل الأراضي البعيدة عنها . فازدياد الطلب على منتجات أرض في استعمال معين يمكن المنتجين من عرض ربح أعلى على ملاك الأرض ، فيستطيعون اجتذاب قطع كانت مخصصة لاستعمال آخر ، وبذلك يقل مقدار الأرض المخصص للاستعمال الآخر فيرتفع الربح الناجم عنه .

— ٣ —

ضرورة الربح : النامية الاقتصادية ، والنامية الاجتماعية :

إن ضرورة الربح من ضرورة نظام الثمن ، فكما أن الأثمان هي أحسن مرشد لتوجيه جهود المنتجين إلى سبل إرضاء رغبات المستهلكين ، كذلك تؤدي ظاهرة الربح إلى توزيع الموجود من الأرض على الاستعمالات المختلفة توزيعاً يوفق بين رغبات المستهلكين وخصائص الأرض . ولقد أغفل بعض الاشتراكيين أهمية هذه الخدمة التي تؤديها ظاهرة الربح في حملتهم على ملاك الأرض الذين يحصلون على دخول لم يشتركوا بجهودهم في إنتاجها . فمالك الأرض الخصبة الذي يحصل على ربح عال نتيجة لهذه الخصوبة الطبيعية ، والآخر الذي تعلو قيمة أرضه نتيجة ازدياد العمران وشق الطرق وتوفير الخدمات والمرافق العامة ، لا يستحقان — في نظر بعض علماء الاجتماع والمصلحين — الحصول على هذا الدخل غير المكتسب . ولذا يقول البعض بمنافاة دفع الربح للعدل الاجتماعي . غير أن هذه الطائفة لم تبحث موضوع الربح إلا من حيث مآله ، وأنستها حماسها الدور الذي تقوم به ظاهرة الربح في تنظيم الحياة الاقتصادية للجماعة ، والذي من أجله — سواء أبقينا على حق المالك في الحصول على ربح أرضه أو حصرنا حق ملكية الأرض وتقاضي ربحها في الدولة دون الأفراد — لا نستطيع أن نلغي نظام الربح دون أن

تعرض لسوء توزيع كمية الأرض الموجودة على الأغراض المختلفة كالزراعة والرعى وبناء المساكن والمصانع والمتاجر ودور الملاهي وميادين السباق إلى آخر الاستعمالات العديدة للأرض . فالاعتماد على ظاهرة الربيع هو أحسن ضمان لحسن توزيع الأراضي بين الأغراض المختلفة ، دون جعل هذا التوزيع جامداً بل مع الإبقاء على صفة المرونة الضرورية التي تضمن تغير التوزيع كلما تغيرت الظروف الاقتصادية ، وتبعاً لتغير وضع « حدود التحول » التي أشرنا إليها آنفاً .

ويحدث هذا التوزيع في الوقت الحاضر نتيجة لقرارات الأفراد والمساومة بينهم ، تحفزهم مصالحهم الشخصية لا المصلحة العامة ، وجلى أن هذه الحال يمكن أن تبدل ، فيصير تأهيل الأرض (أو تأميمها أى جعلها ملكاً للأمة) وتوزيعها على الاستعمالات المختلفة بمعرفة إدارة حكومية أو مجلس يمثل المجتمع . وقد يكون هذا التغير بعيد الاحتمال ولكنه ممكن التصور ، أما الذى لا يمكن تصوره فهو أن تنجح هذه الإدارة الحكومية أو هذا المجلس فى الوصول إلى توزيع يعدل التوزيع الحالى دون الاستمرار فى الاعتماد على نظام الربيع أو الثمن كأداة رئيسية^(١) . وإن قال قائل إن كون الأرض تأتى بربيع عال أو يعرض لشرائها ثمن مرتفع ليس ببرهان جازم على أن هذا الاستعمال المزمع هو أفضل استعمال لها من وجهة اجتماعية ، فالرد هو أن هذا أفضل مرشد ، إلا فى الحالات التى يتبين لاعتبارات أخرى غير اقتصادية وجه الضرر من الاستعمال الذى يأتى بالربيع الأعلى ، كما إذا كان هذا الاستعمال هو زراعة الأرض بنبات الحشيش مثلاً .

فالربيع إذن مثل فائدة رأس المال هو مقياس لا يمكن الاستغناء عنه فى أى نظام اقتصادى ، حتى إذا لم يأخذ صورة مبالغ من النقود تدفع

(١) يقصد هنا توزيع الأرض على الاستعمالات المختلفة . على أن الفرق بين هذه الحالة وحاله سيادة نظام الملكية الخاصة للأرض أن الربيع فى الحالة التى تصبح فيها الأرض ملكاً للدولة يؤول للمجتمع فى مجموعه مثلاً فى الدولة بدلاً من أيلولته لأفراد معينين .

للأفراد بل اقتصر عليه كعنصر من عناصر المحاسبة التي تهتدى بها الدولة في توزيع الأراضي على نواحي الاستعمال المختلفة . فأهمية الربيع إذا أعمق وأبعد أثراً من نظام الملكية الحال .

وسوف يلاحظ القارئ أن تأكيد أهمية نظام الربيع من وجهة النظر هذه لا ينطوي على شيء من التعارض مع ما أصر عليه الاقتصاديون الأقدمون ، الذين اعتبروا أن عناصر الثمن التي ترجع في أصلها إلى ما دفع بصفة أجرة وفائدة وريح ، هي نفقات إنتاج ضرورية ، بينما عنصر الثمن المكون من الربيع فهو في نظرهم غير ضروري . بمعنى أنه في النهاية ورغم تقلبات أسعار السوق العابرة ، فإن معدلات الأجر والفائدة والربح التي ترضى العامل وصاحب المال والمخاطر لا بد من دفعها ، وإلا امتنع هؤلاء عن تقديم خدماتهم وامتنع بذلك الإنتاج . أما ربيع الأرض فسواء دفع أم لم يدفع فالأرض باقية واستعمالها في الإنتاج مستطاع .

ومحور التفرقة التقليدية « الكلاسيكية » ^(١) بين عائد الأرض وعوائد عوامل الإنتاج الأخرى هو العلاقة بين كمية عامل الإنتاج وعائده ، فالتقليديون اعتقدوا أنه بينما تتغير كمية العمل والمال والمخاطرة طردياً مع تغير عائد كل منهما ، فإن كمية الأرض ثابتة أو تكاد أن تكون ثابتة مهما تغير ريعها . ولقد بينا في دراستنا للعمل ورأس المال أنه من المتعذر أن نعثر على قواعد عامة تحكم العلاقة بين كمية العمل في مجموعه وكمية رأس المال في مجموعه وعائد كل منهما ، وأن العلاقة المنتظمة المعروفة هي التي تربط بين وحدات كل من العاملين وعائدها . وها نحن قد تبين لنا في هذا الفصل أن أجزاء الأرض تخضع في علاقتها بعائدها إلى نفس القاعدة التي تربط بين وحدات كل من العمل ورأس المال وعائدها . فوحدات كل من عوامل الإنتاج الثلاثة تشترك قيمتها من الطلب عليها ، ولا يمكن أن تقل قيمتها في استعمال ما عن قيمتها في استعمال بديل . وعلى هذا فأثمان عناصر الإنتاج ، وبعبارة أخرى نفقات إنتاج السلع

(١) استعملت كلمة تقليدي ليعبر عن كلمة Classic (المراجع) .

والخدمات ما هي إلا قيم فرص الاستعمال البديل المضاعة أو المضحاة ، فلا العامل قابل العمل بأجر يقل عما يستطيع كسبه في عمل آخر ، ولا صاحب المال موظفه بفائدة تقل عما يمكن الحصول عليه في استثمار آخر ، ولا قطعة الأرض مستخدمة في غرض إذا كان استخدامها في غرض آخر يعود عليها برية أكبر .

ثمن الأرض:

كان معظم كلامنا إلى الآن منصّباً على ريع الأرض ، فلم نقل شيئاً عن ثمنها ، وإنه وإن كان ريع الأرض هو العامل الرئيسى في تحديد ثمنها ، إلا أن ثمة عاملاً آخر له أثر كبير في هذا التحديد ، ذلك هو سعر فائدة رأس المال المستثمر استثماراً مضموناً . فكلما ارتفع معدل الفائدة الذى يستطيع الممول أن يفوز به إذا استثمر ماله في أوراق مالية مضمونة ، قل المبلغ الذى هو على استعداد لدفعه ثمناً لأرض تأتى برية معين . ويمكن وضع العلاقة بين ريع الأرض و ثمنها على الصورة الآتية :

$$\text{ثمن قطعة من الأرض} = \frac{\text{ريعه السنوى مضروباً فى مائة}}{\text{سعر فائدة القروض المضمونة الطويلة الأجل}}$$

ولكن يجب عند بحث هذه العلاقة أن يؤخذ فى الحساب ما يمكن أن يكون هنالك من فرق بين قيمة الريع الإسمى والريع الحقيقى ، فقد يفوق ما يفيد المالك فعلاً من المستأجر قيمة المبلغ النقدى الذى يحصل عليه سنوياً ، كما فى حالة قيام المستأجر ببعض الإصلاحات فى العين المؤجرة ، أو بالعكس قد يكون الريع الحقيقى لصاحب العين أقل من مبلغ النقود الذى يحصل عليه من المستأجر سنوياً ، كما فى حالة إهمال المستأجر للعين بحيث تصبح كفايتها الإنتاجية فى نهاية مدة الاستئجار أقل منها فى بدئها .

فإذا فرضنا أن إيجار فدان معين من الأرض الزراعية هو عشرة جنيهات ، وأنها تمثل فى نفس الوقت الريع الاقتصادى لهذا الفدان ، وأن سعر

الفائدة للقروض المضمونة الطويلة الأجل هو ٤ ٪ ، فإن القيمة الرأسمالية لهذا الغدان — أى الثمن الذى يمكن أن يباع به — تكون $١٠ \times$ نبدأ أى ١٠×٢٥ أى ٢٥٠ جنيه . لهذا جرت العادة بأن يقدر ثمن الأرض الزراعية بذكر الرقم الذى يجب ضرب الربع السنوى فيه (وهو ٢٥ فى مثالنا) للوصول إلى القيمة الرأسمالية للأرض .

وهذا الرقم يتأثر فى الواقع باعتبارات أخرى علاوة على تأثره بسعر الفائدة ، فهو يزيد عن ٢٥ مثلاً إذا كانت ملكية الأرض فى نظر الشارى تكسبه أهمية اجتماعية أكثر من ملكية الأوراق المالية ، أو إذا كان المنتظر أن يزداد الربع السنوى أو يقل سعر الفائدة العادى أو تقل القوة الشرائية للنقود ، أو كان الدخل من ملكية الأرض أكثر ضماناً من دخل الأوراق المالية . ويقل الرقم عن ٢٥ مثلاً إذا كان المنتظر حدوثه هو عكس ماتقدم ، أو كان تحصيل ربيع الأرض يتطلب من النفقات مالا يتطلبه تحصيل فوائد الأوراق المالية^(١) .

تضخم أثمان الأراضى فى مصر :

ومن الممكن القول إن عدد المرات الذى تضرب فيه ربيع الأرض الزراعية فى مصر لنوجد ثمنها يزيد عن مثله فى معظم البلدان الأخرى ، وذلك نتيجة لعوامل كثيرة ؛ من أهمها تفضيل يكاد يكون مطلقاً من جانب المستثمرين المصريين لاستثمار أموالهم فى شراء الضياع قد يرجع فى ذاته لزهدهم المستثمرين فى المخاطرة الاقتصادية ولسعيهم وراء الضمان ، وتوهمهما من غالبيتهم أنه حتى إذا قورنت الأرض الزراعية بالسندات الحكومية فالأرض أبقي على الدهر وآمن جانباً^(٢) .

ولقد يقوم فى ذهن القارى أن ثمن الأرض لا يمكن أن يبقى باستمرار

(١) ويمكن التعبير عن مثل هذه الاعتبارات بمعامل تضرب فيه خارج قسمة الربع السنوى على معدل الفائدة .

(٢) لعل الظروف الحالية التى تمر بها ملكية الأرض ستعقد من هذا الاندفاع نحو الطلب على الأرض (المراجع) .

فوق مستواه الاقتصادى ؛ وأن إيجار الأرض لا بد أن يتناسب وإنتاجيتها أى ريعها الاقتصادى ، وأن ثمنها لا بد وأن يتناسب وهذين المقدارين .

ولكن الواقع أنه ثبت لوزارة الزراعة المصرية أن « صافى إيراد الفدان بالقياس إلى ثمنه فى مصر أقل منه فى أى بلد آخر » ؛ وأن « ثمن الأرض فى مصر أعلى من ثمنها فى أى بلد آخر ، حتى فى البلاد التى تغل فيها الأرض قدراً مساوياً لغلة الأراضى المصرية » .

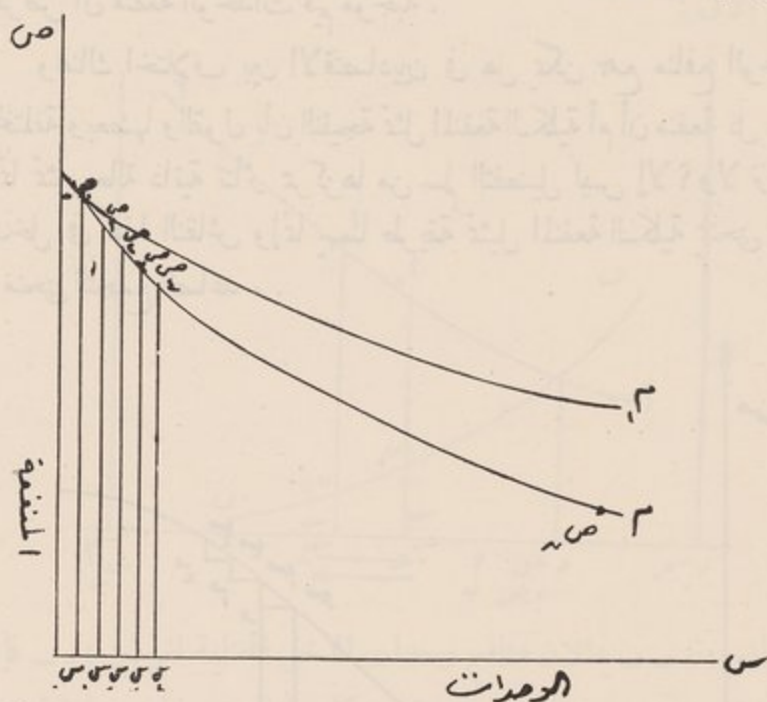
ومن أهم العوامل التى تبقى على هذا الوضع الشاذ شدة كثافة السكان فى مصر ، وقلة وسائل الكسب المتاحة للأيدى العاملة ، واضطرارها لفلاحة الأرض نظير أجر لا يكاد يكتفى لسد الرمق وستر العورة . ولا شك أنه يتوفر وسائل الكسب البديلة ، يقل تهافت العمال على العمل الزراعى ، فيرتفع أجره ، فيقل الريع الفائض لمالك الأرض ، فيقل تهافت الممولين على شراء الأرض فيهبط ثمنها إلى المستوى المناسب لغلتها الحقيقية ، أى صافى الغلة بعد ضمان مستوى معقول من الأجر للفلاح العامل ومن الربح لطائفة المزارعين المستأجرين .

على أن ثمة عاملاً آخر يمنع من هبوط ثمن الأراضى إلى المستوى الاقتصادى وهو ما تقوم به الحكومة المصرية بصفة دائمة من العمل على دعم الملكية الزراعية بحجة المحافظة على مصدر الثروة القومية . وذلك بإنفاق الأموال العامة لتحسين طرق الري والصرف ومحاربة الآفات الزراعية ، واستنباط البذور الممتازة من حيث الغلة والنوع ، والتدخل فى أسواق المحاصيل لمنع أسعارها من الهبوط ، وأخيراً تسديد ما فى ذمة الملاك الزراعيين من ديون لمختلف المصارف والمرايين . ومعنى هذا كله أن دخل الملاك من الأراضى الزراعية التى يملكونها ، يحتوى على قدر من الإعانة يشترك باقى أفراد الأمة المصرية فى تديرها . ومن المحتمل أن يزيد مقدار هذه الإعانة على مقدار ضرائب الأطنان التى تتقاضاها الحكومة من تلك الطائفة .

ملحق بيانى

١ - تناقص المنفعة :

عند الكلام على المنفعة ذكر أنه نتيجة لندرة الموارد بالنسبة للحاجات ، يسعى الإنسان فى العادة إلى ترتيب حاجاته تبعاً لدرجة أهميتها فى سلم تفضيله . وهو حين يعتمد إلى استهلاك سلعة ما نجد أن رغبته النسبية تقل كلما زادت الوحدات التى يستهلكها وبمعنى آخر تقل منفعة الوحدات بتزايد عددها - بفرض بقاء الأشياء الأخرى على حالها - وما يسمى بقانون تناقض المنفعة - ويمكن تمثيله فى الآتى :



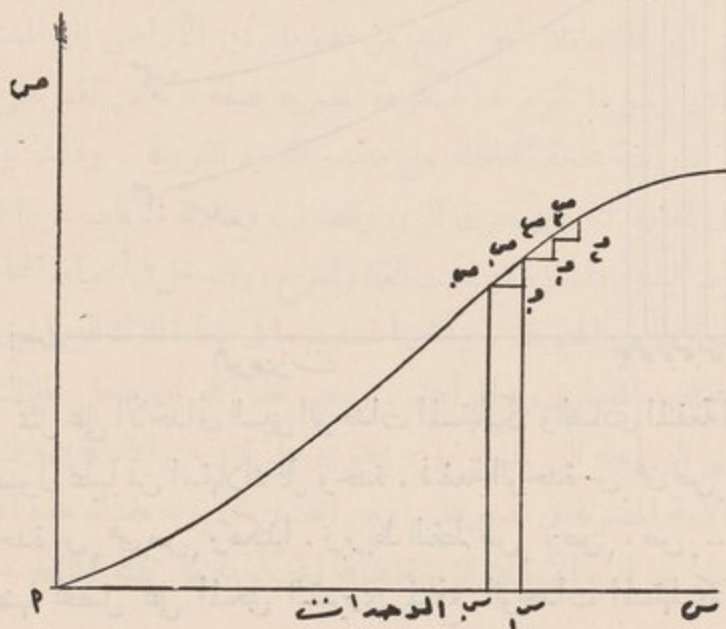
نمثل على الأحداثى السينى الوحدات المستهلكة والصادى المنفعة التى يمكن الحصول عليها من استهلاك كل وحدة . فـمنفعة الوحدة سـ هى صـ ومنفعة الوحدة سـ_١ هى صـ_١ وهكذا . ويربط النقط صـ_١ ، صـ_٢ ، صـ_٣ ، صـ_٤ ، صـ_٥ ببعضها نحصل على المنحنى التقديرى لمنافع الوحدات المستهلكة بالنسبة

للشخص موضع الدراسة . ونتيجة لاختلاف تقدير الأفراد للدفعة التي يحصلون عليها من استهلاك نفس العدد من وحدات السلع — أو ما نسميه باختلاف سلم التفضيل — نحصل على منحني مختلف بالنسبة لشخص آخر يقوم باستهلاك نفس الوحدات من السلع .

والواضح من الرسم أنه بالرغم من تساوى منفعة الوحدة الأولى مثلا من السلعة بالنسبة للشخصين م ، م ، إلا أن منفعة الوحدات المتزايدة يهبط بشكل أقل بالنسبة إلى م ، منه بالنسبة إلى م .

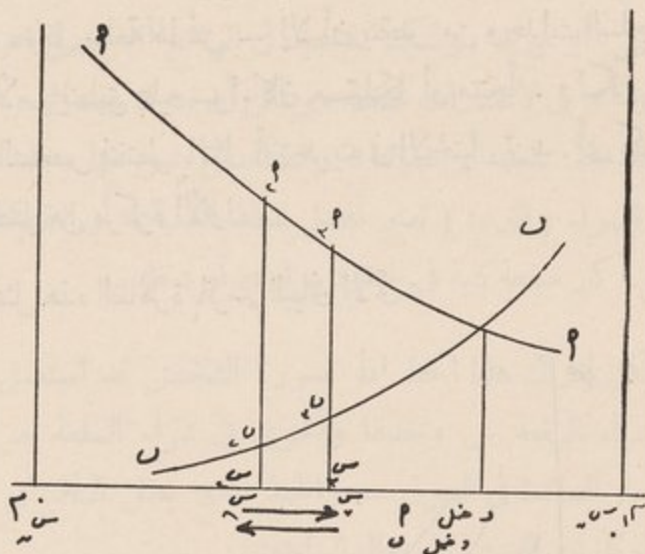
وبالرغم من تناقص منافع الوحدات أو المنفعة الحدية إلا أن المنفعة الكلية للعدد المتزايد من الوحدات تتزايد بتزايد عدد تلك الوحدات — بفرض أن منفعة الوحدات قيم موجبة .

وهناك اختلاف بين الاقتصاديين في هل يمكن جمع منافع الوحدات المختلفة وبعضها والقول بأن النتيجة تمثل المنفعة الكلية أم أن منفعة كل وحدة إنما تمثل حالة ذاتية تتأثر بمرکزها من سلم التفضيل ليس إلا؟ ولا نريد أن ندخل في هذا النقاش وإنما يهمننا طريقة تمثيل المنفعة الكلية بمنحني نسميه « منحني التجمع الصاعد » .



وتمثل الوحدات على الإحداثى السيني والمنافع الكلية على المنحنى الصادى ومن الرسم يتضح أن منفعة الوحدات س هي ص. والوحدات س_١ هي ص_١ أى أن منفعة الوحدة (س_١ - س) تساوى (ص_١ - ص) وهى فى الرسم عبارة عن ص_١ و. ومنفعة الوحدة التالية بعد ذلك هى ص_٢ و. وهكذا يمكن الاستفادة من منحنى التجمع الصاعد لمعرفة منفعة الوحدات كل على حدة .

وأهم حالة لتطبيق قانون تناقص المنفعة هى القول بأن إعادة توزيع الدخل فى المجتمع الذى يشتد فيه التفاوت تؤدى إلى زيادة رفاهة المجتمع ، لأن تحويل الوحدات حيث تكون المنفعة أقل إلى حيث تكون منفعتها أعلى يؤدى إلى زيادة المنفعة العامة أو الرفاهة العامة للمجتمع . ويمكن تمثيل هذا بالرسم الآتى :



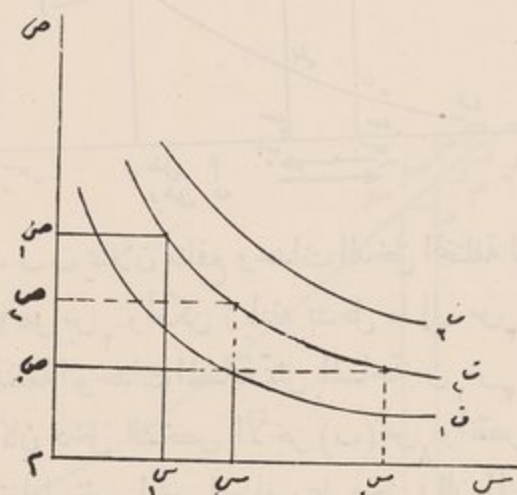
المنحنيان ١ و ٢ ، ب يمثلان منافع وحدات الدخل المختلفة لفردين ١ ، ب فإذا كان دخل ١ هو س_١ وس_٢ وأمكن زيادته بشكل ما إلى س_٣ أى بزيادة قدرها س_٣ - س_١ فمنفعة الوحدات المضافة تمثل بالمساحة س_٣ س_١ س_٢ . وفى نفس الوقت إذا كان دخل الشخص الآخر (ب) س_٤ وأنقص إلى س_٥ وكانت س_٤ - س_٥ تعادل نفس الجزء المضاف على دخل ١ فإن المنفعة التى يحصلها ب

من دخله ستنقص تبعاً للرسم بالقيمة s_8 p_7 p_6 وهي نفسها s_7 p_6 p_5 . أى أن هناك منفعة إضافية لمجموع الشخصين إذ أن درجة الرفاهة العامة لهما قد زادت بمقدار p_5 p_4 p_3 . ويمكن أن تستمر عملية التحويل ويكون فيها منفعة عامة إلى النقطة التي تتساوى فيها منافع الوحدات وهي s_6 في الرسم m ويكون فيها دخل 1 في هذه الحال m s_6 ودخل p_4 s_6 .

٢ - منحنيات السواء (التردد):

عند دراسة سلوك شخص ما وجدنا أنه قد يصل إلى حالة تنساوى فيها المنافع الكلية لمجموعة من السلع وإن اختلفت نسبة الوحدات في كل مجموعة. وعامة إذا أراد الفرد أن يزيد ما يحصل من سلعة ما فليس أمامه — وموارده محدودة ، وكل سلعة لها ثمن — إلا أن ينقص من وحدات السلع الأخرى . وهذا الأمر ينطبق عليه سواء كان مستهلكاً أو منتجاً . ولكن إذا زادت موارد الشخص فنتظر بالتالى أن حريته في الاختيار تزيد . أى يكون في مركز نسبي أفضل من مركزه الأول .

وتمثل هذه الظاهرة بالرسم البياني الآتي :



من الرسم السابق يتبين أن الفرد إذا كان دخله Y ، مثلاً فيمكنه أن يستعمله في الحصول على S 6 ص 6 من السلعتين S 6 ص 6 . فإذا أراد أن يزيد استهلاكه من السلعة S بالمقدار S 6 ص 6 فليس أمامه إلا أن ينقص من S بمقدار S 6 ص 6 .

ولكن إذا زاد دخله إلى Y ، مثلاً فإن مرا K تفضيله ستكون أعلى من الأولى ممثلة بالمنحنى T 6 . وكذلك إذا نقص دخله إلى Y فإن مرا K تفضيله ستبسط ممثلة بالمنحنى T 6 .

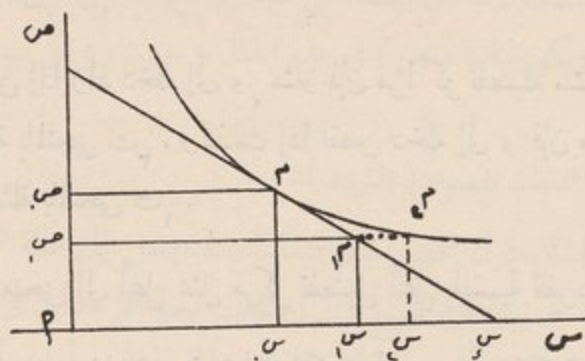
فكل منحنى إلى أعلى يمثل مركز تفضيل أعلى بالنسبة للفرد .

قد يكون سواء للفرد في الحالة الأولى أن يستهلك الكمية S 6 ص 6 أو S 6 ص 6 أو غيرها . ولكننا نلاحظ في الواقع أنه يفضل مجموعة ما من السلع دون أخرى لاعتبارات خاصة ، ويمكن أن ندرك هذه المجموعة المفضلة لديه بمعرفة خط دخله أو نفقاته . والنقطة التي يمر فيها دخله منحنى من منحنيات السواء (التردد) تعتبر أفضل نقطة بالنسبة له أو النقطة التي يحصل عندها على أكبر منفعة كلية في حدود موارده أو دخله .

ويمكن إدراك هذا الخط إذا تصورنا الشخص قد استعمل دخله كله مرة في شراء السلعة S وحدها وأخرى في شراء السلعة S بمفردها — — — — — بالأسعار السائدة في السوق — — — — — والخط الذي يصل الكميّتان هو الذي يحدد لنا إمكانيات الفرد في استعمال السلعتين .

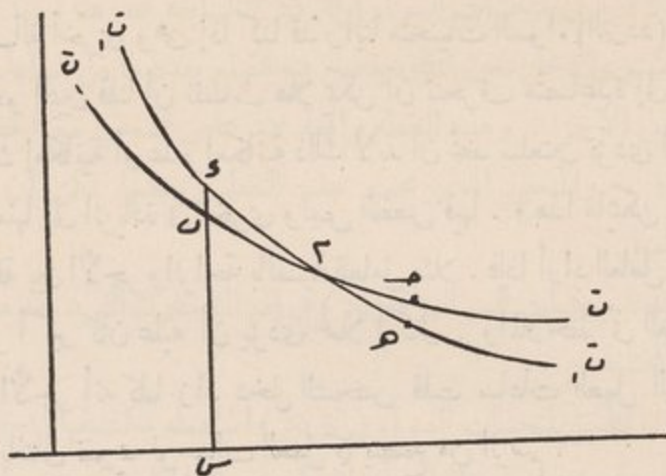
من الشكل التالى تمثل الكمية 1 S ما يمكن شراؤه من S بالدخل Y والكمية 1 S ما يمكن شراؤه من S بنفس الدخل . وأى نقطة على S 6 ص 6 تمثل الكميات التي يمكن استعمالها من S ومن S بالأسعار السائدة . ولكن أسعار السلع في السوق شيء والمنفعة التي تعود على الفرد من استهلاك

السلعة شيء آخر . فبالرغم من تناقص منافع الوحدات لديه كلما زاد المستهلك أو ما يحوزها منها إلا أن قيمة السلعة السوقية قد لا تتأثر بذلك لأن الذي يتحكم في السعر عوامل عامة وليست فردية .



ومن الرسم يمكن أن تتضح هذه المسألة : فإذا كانت م هي نقطة تماس منحنى السواء (التردد) مع خط الدخل $س١ ص١$ فإننا نقول إنها أفضل نقطة اختيار لهذا الفرد في حدود دخله . فإذا أخذنا النقطة م٢ مثلاً على خط الدخل نجد أنه بالأسعار السائدة لن يتمكن من الحصول إلا على $س١ ص١$ ولكن المنفعة التي تعود عليه من هذه الكميات أقل ، لأن المنفعة التي يحصل عليها عند م تتعادل مع المنفعة التي ينالها عن م٢ وهي إلى اليمين من م . أي أن الفرد لا بد له أن يحصل على $س١ ص١$ وحدة إضافية من س . وهو ما لا يتم له إلا إذا زاد دخله أو انخفضت أسعار السلعة س . وبالمثل يمكن التدليل على أن كل نقطة على $س١ ص١$ عدا النقطة م تعطي منفعة أقل من تلك التي يقدرها الشخص على المنحنى ت .

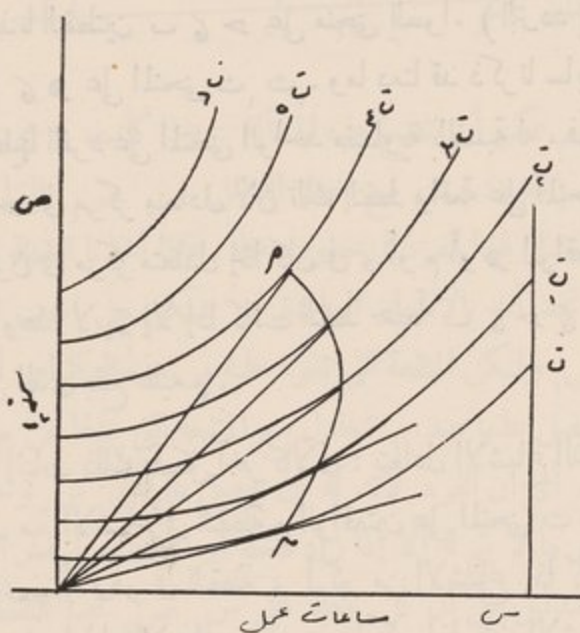
وقد يتساءل القارئ عن السبب في رسمنا منحنيات السواء (التردد) كلها متوازية ، وهلا يمكن أن يتقاطع إثنان منهما مثلاً . ولإثبات عدم إمكان ذلك نفرض أن المنحنيين ت و ت٢ قد تقاطعا في م كما في الشكل التالي :



فإذا أخذنا النقطتين ب هـ على منحنى السواء (التردد) ت ت و
والنقطتين و هـ على المنحنى ت ت. وما دمنا قد ذكرنا سابقاً أن المنافع
التي يحصل عليها الفرد على المنحنى الواحد متساوية بالنسبة له، فكأنه في ب
أو م أو ح في مركز متعادل لأن تلك النقط واقعة على المنحنى ت ت.
وكذلك يكون في مركز متعادل إذا كان في و أو م أو هـ الواقعة على المنحنى
ت ت. وهذا لا يتم إلا إذا كانت النقط جميعاً ب هـ ح و هـ على
نفس المنحنى الذي يقع عليه م.

ويمكن إثبات ذلك بشكل آخر كالآتي: يتعادل الاشباع الذي يناله الفرد
في النقطة ب مع الاشباع في النقطة م الواقعتين على المنحنى ت ت، ولكن
الاشباع الذي يناله وهو في النقطة و أكبر من الاشباع إذا كان في النقطة
ب بما يدره عليه الجزء الإضافي ب و. ولكن إذا كان الاشباع في النقطة
و يتعادل معه في م لأنهما على منحنى واحد ت ت، فكأن مركز الفرد لم
يتغير نتيجة هذه الزيادة الإضافية. وهذا لا يتم إلا إذا كانت ب و تساوى
صفرًا، أما إذا كانت كمية موجبة فلا بد أن تكون هناك نقطة أخرى أعلى
من م يمر بها ت ت، أو أن م ليست واقعة على المنحنى ت ت في مستوى
أعلى منه نسبياً.

ومسألة أخرى وهى إذا كنا قد رأينا منحنيات السواء (التردد) تنحرف هابطة نحو اليمين فلنا أن نتساءل هلا يمكن أن تنحرف متصاعدة إلى أعلى ؟ . ولإدراك إمكانية أو عدم إمكانية ذلك لابد أن نجد سلعتين تؤدي الزيادة فى واحدة منها إلى الزيادة فى أخرى وليس النقص فيها . وهذا ما يمكن أن نلحظه فى العلاقة بين الأجر والراحة بالنسبة للعامل مثلاً . فإذا أراد العامل الحصول على أجر أكبر كان عليه أن يؤدي عملاً أكثر . والملاحظ فى العلاقة بين العمل والأجر أنه كلما زاد دخل الشخص قلت ساعات العمل التى يؤديها ويزداد بالتالى تقويمه لوحدات العمل كما يتضح من الرسم .



وتمتاز منحنيات التردد فى هذه الحالة بأن امتدادها إلى اليمين محدود بعدد الساعات التى يمكن للإنسان أن يعملها . أى أنه يمكن أن يرتفع الأجر إلى ما لا نهاية ولكن قدرة العامل لن تمكنه من أداء أكثر من ٢٤ ساعة من العمل فى اليوم مثلاً (إلا إذا تصورنا أنه أعطى قدرة خارقة فأمكنه أن يعمل باستمرار دون راحة أو نوم) .

(تردد) أدنى من ت وكذلك ب يحوز قبل عملية المبادلة الكمية م ح من ص والكمية ح ز من س . وهو لن يدخل في عملية المبادلة إذا كان ذلك سيضعه في منحنى أقل من ت .

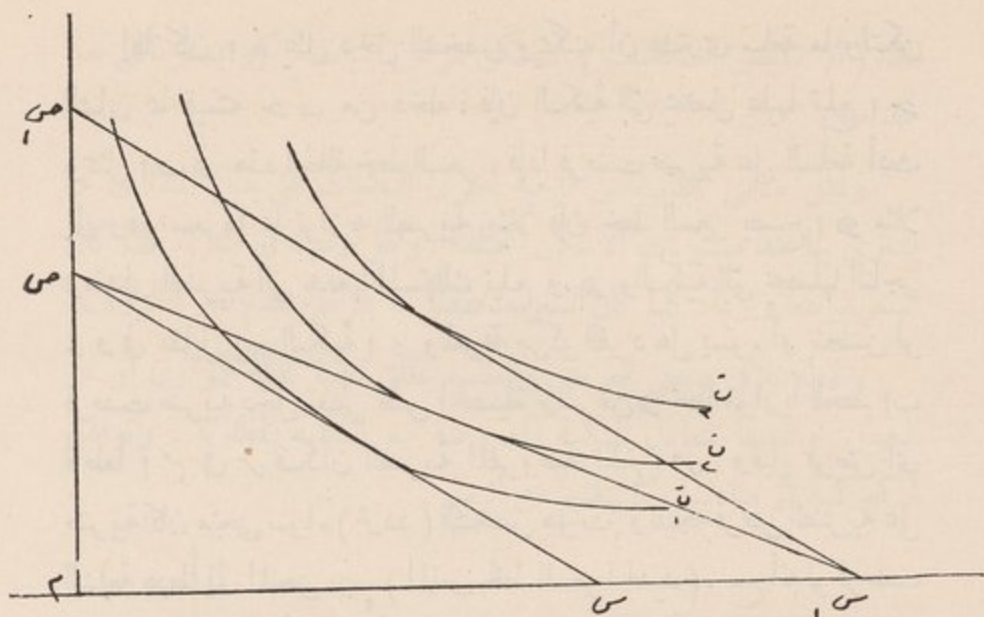
وطالما أن ١ لديه وحدات كافية من ص ٦ ب وحدات كافية من س فإن التبادل سيتم بينهما بمعدل ميل منحنيات سواء (تردد) كل . وإذا عرفنا أن منحنيات كل من ١ ، ب تمس بعضها في عدد متناه من النقاط فإذا ربطنا بينها وليكن بالمنحنى و ه فإنه يمثل ما نسميه بمنحنى العقد أى الذى تتم عليه عمليات التعاقد بين ١ ، ب . وتكون أعلى نقطة توازن قريبة من و إذا كان ب أقوى في المساومة ، وقريبة من ه إذا كان ١ أقوى من المساومة .

ويقل طول منحنى العقد أو يقل المدى بين حدى الموازنة إذا زاد عدد المتعاملين ، وإذا كانت هذه الزيادة بعيدة جداً انحصر هذا المنحنى في نقطة فقط .

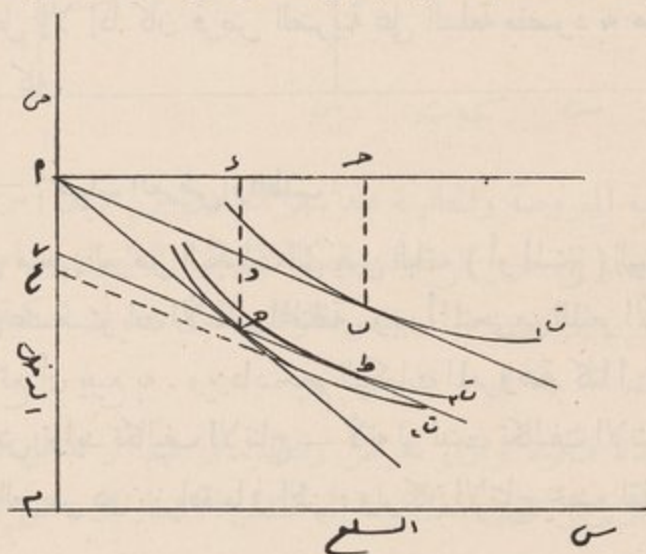
ومن أهم التطبيقات الحديثة لمنحنيات السواء (التردد) إثبات أن زيادة الدخل أفضل من خفض سعر سلعة ما أو مجموعة من السلع ، وكذلك منح إعانة على السلع أفضل من خفض السعر ، كما يمكن إثبات أن الضرائب على الدخل (أو المباشرة) أفضل من فرض ضريبة على السلع تعطى نفس المقدار (أو غير المباشرة) .

ولإثبات الحالة الأولى نرسم خط الدخل قبل تغير السعر وبعده كما في الرسم التالى .

الخط س ص يمثل الدخل قبل تغير السعر ، وهو يمس منحنى السواء (التردد) ت . فإذا انخفضت سعر السلعة س وأصبح يمكنه أن يحصل بنفس الدخل على الكمية م س ، فكان خط دخله قد انتقل إلى س ص وهذا الخط يمس منحنى سواء (تردد) ت وهو أعلى كما نرى من ت . ولكن لو فرضنا أن دخل الشخص قد زاد بنفس نسبة انخفاض الثمن فإن خط دخله



يصبح s_1 ص₁ وهو يمس منحنى سواء (تردد) t_1 وهو أيضاً أعلى من t_2 .
 هذا طبعاً إلا إذا تصورنا أن الشخص ينفق دخله كله على السلعة s
 أو أن مرونة طلبه على تلك السلعة يبلغ صفراً . أو أن التخفيض قد شمل
 جميع السلع بحيث أصبحت نسبتها وبعضها كما كانت من قبل ، فإن خفض
 السعر العام في هذه الحالة يشبه تماماً زيادة عامة في الدخل .
 ولنثبت الآن أفضلية الضرائب على الدخل على الضرائب على السلع .



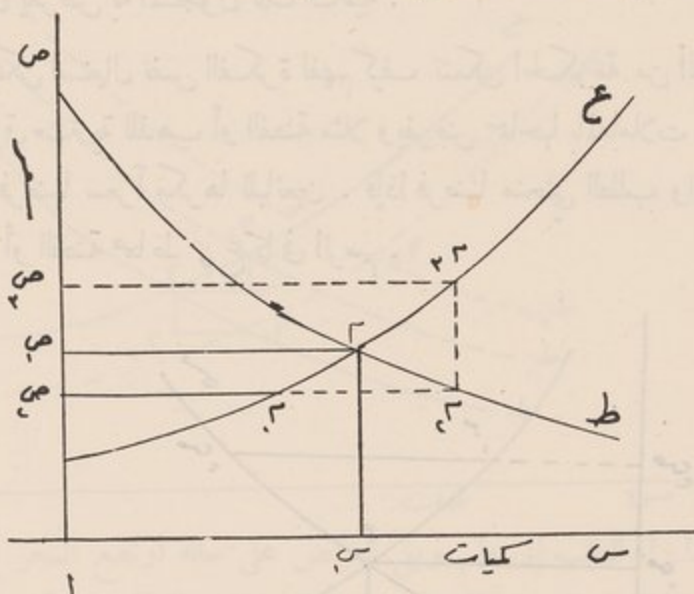
إذا كان 1 م يمثل دخل الشخص ويمكنه أن يشتري سلعة ما ولتكن الشئ بما قيمته $ح$ ب من دخله ، فإن الكمية التي يحصل عليها تبلغ 1 ح ويمثل 1 ب في هذه الحالة خط السعر . فإذا فرضت ضريبة على السلعة أدت إلى رفع سعرها بما توازيه الضريبة مثلاً فإن خط السعر يصبح 1 هـ مثلاً ومقدار الضريبة التي يدفعها المستهلك تبلغ $و$ هـ والكمية التي يحصلها التاجر 2 و في مقابل بيع الكمية 1 و ولمعرفة مركز الفرد هل يسوء أو يتحسن لو فرضت ضريبة دخل تعطى نفس الحصيلة نرسم من $هـ$ خطاً موازياً للخط 1 ب قاطعاً 1 م في $ر$ فكأن الضريبة المفروضة تبلغ 1 م ر . وقبل فرض أى ضريبة كان منحنى سواء (تردد) الشخص هو $ت$ ونتيجة فرض الضريبة على السلعة هبط إلى المنحنى $ت$ (المماس لخط السعر الجديد) . مع أنه لو فرضت ضريبة على الدخل أدت إلى خفضه إلى $م$ م ر ، وطالما أن سعر السلعة لم يتغير فإنه سيهبط إلى المنحنى $ت$ وكما هو ظاهر واقع في مستوى أعلى من $ت$. فرض ضريبة على السلعة يحمل الفرد عبئاً إضافياً يمكن تقديره إذا رسمنا خطاً مماساً للمنحنى $ت$ وموازياً للخط 1 ب وهذا العبء الإضافي يبلغ $م$ ر ع . أى أن فرض ضريبة قدرها 1 م ر على السلعة يتعادل مع فرض ضريبة على الدخل تساوى 1 ع . ومن مصلحة وزير المالية في هذه الحالة أن يفرض ضريبة على الدخل إلا إذا كان فرض الضريبة على السلعة مقصود به هدف أبعد من ذلك كله .

٣ - منحنيات العرض والطلب :

يمثل منحنى العرض الكميات التي يقبل البائع (أو المنتج) البيع بها (أو إنتاجها) عند مستويات الأسعار المختلفة . ويبدأ المنحنى من السعر الأدنى الذي يقبل البائع أن يبيع به . ويزداد حجم الكميات المعروضة كلما ارتفع السعر — بفرض تزايد تكاليف الإنتاج — لأنه لو ثبتت تكاليف الإنتاج لأمكن أن يزيد العرض دون زيادة ما في الثمن ، ولو كان الإنتاج يخضع لقانون تزايد

الغلة (أو تناقص التكاليف) لا يمكن عرض كميات أكبر بسعر أقل بعد حد معين .

ويمثل منحني الطلب من ناحية أخرى الكميات التي يقبل المشتري أن يشتري بها عند مستويات الأسعار المختلفة . وتقل رغبته في الشراء كلما كان السعر مرتفعاً وتزداد كلما كان السعر منخفضاً — بفرض عدم تغير الظروف . ونقطة تلاقي منحني العرض والطلب يطلق عليها نقطة التوازن أو ثمن السوق . وعندها تتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة ، وتوضح أكبر كمية تتم مبادلتها ، كما يتضح من الرسم .



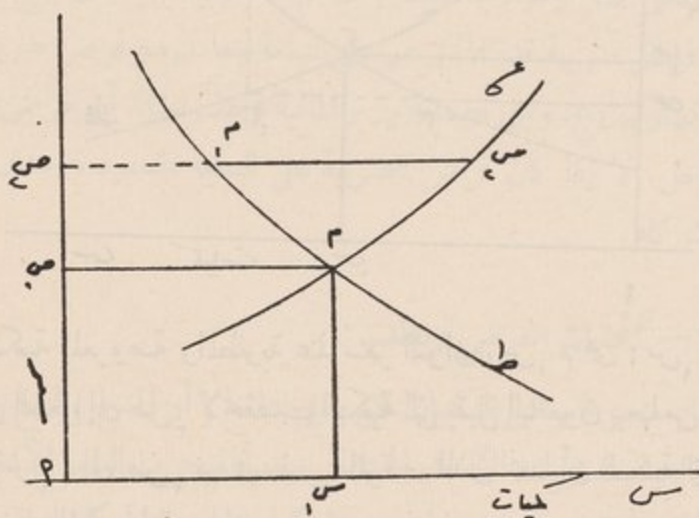
الكمية المعروضة والمطلوبة عند سعر التوازن $س₂$ هي $س₂$. ولو انخفض السعر إلى $ص₃$ لانخفضت الكمية التي يقبل البائعون بيعها من $ص₂$ ($س₂ =$) إلى $ص₃$ ، في نفس الوقت الذي نجد أن الكمية التي يقبل الشارون شرائها بهذا السعر هي $ص₃$.

وتفيدنا فكرة توازن العرض والطلب في فهم أثر تدخل الحكومة في الأسعار . فلو عمدت الحكومة إلى خفض الأسعار إلى $ص₁$ واكتفت

بذلك دون تنظيم التوزيع أو منح إعانة إنتاج ، فإن زيادة الطلب تدفع بالسعر إلى مستوى التوازن . ولكن إذا كان يهم الحكومة أن ينال السلعة بعض من لا يتمكنون من دفع الثمن العالى ، ولا ترى الأخذ بفكرة دفع إعانة لتعوض المنتجين ، فيمكنها أن تعتمد على توزيع الكمية المنتجة بهذا السعر على الطالبين بنسبة م_١ ص : ص م_٢ .

أما إذا كان يهمها أن يحصل الأفراد الذين يقبلون الشراء بالسعر المنخفض على كل حاجتهم — أى على الكمية ص م_٢ بالثمن ١ ص م_٢ — فما عليها إلا أن تقدم للمنتجين فرق السعر ص م_٢ ص م_٢ لأن السعر ١ ص م_٢ هو الذى يقبل أن يعرض به المنتجون تلك الكمية .

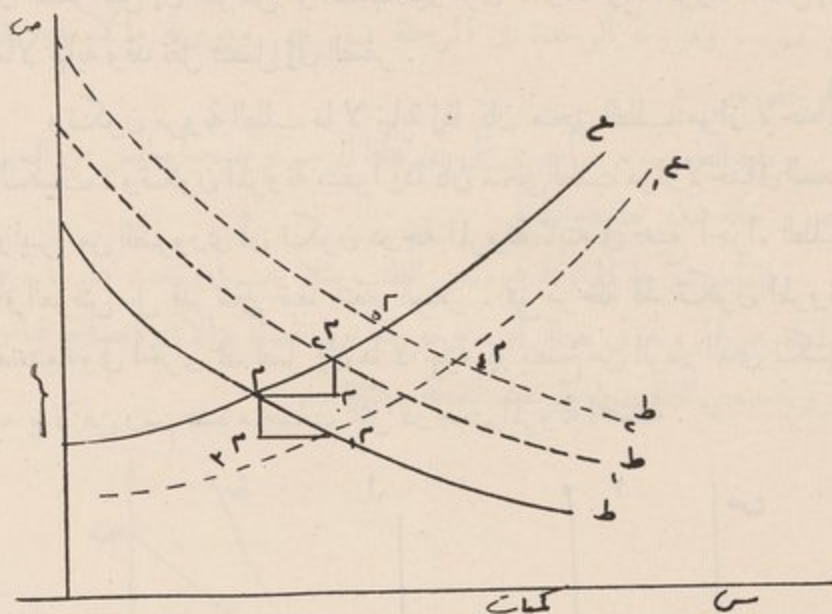
ويمكن استعمال نفس الفكرة لفهم كيف تتمكن الحكومة من الدخول فى السوق مشترية للذهب أو الفضة مثلاً وبفرض سماحها بالمعاملات فيهما ، وعدم فرضها سعراً مكرها للبائعين . فإذا فرضنا منحني الطلب والعرض للذهب أو الفضة هما ط و ع كما فى الرسم .



فإن سعر التوازن يكون س_١ م والكمية التى يتم مبادلتها هى ١ س_١ . فإذا كانت الحكومة تريد الحصول على الكمية س_٢ م_٢ فما عليها إلا أن ترفع سعر

طلبها إلى ص_٢ ، وعند هذا السعر تحصل على ما تريد ، ويحصل الطالبون العاديون على حاجتهم التي تكون قد انكششت إلى م_١ ص_٢ . وهكذا إذا احتاجت إلى كميات أقل أو أكثر فما عليها إلا خفض أو رفع السعر الذي تطالب به .

ولفهم أثر زيادة العرض أو الطلب في السعر نذكر أولاً أنه يقال إن الطلب قد زاد إذا طلبت كميات أكبر بنفس السعر أو نفس الكميات بسعر أعلى . وبالعكس في حالة العرض كما يتضح من الرسم .

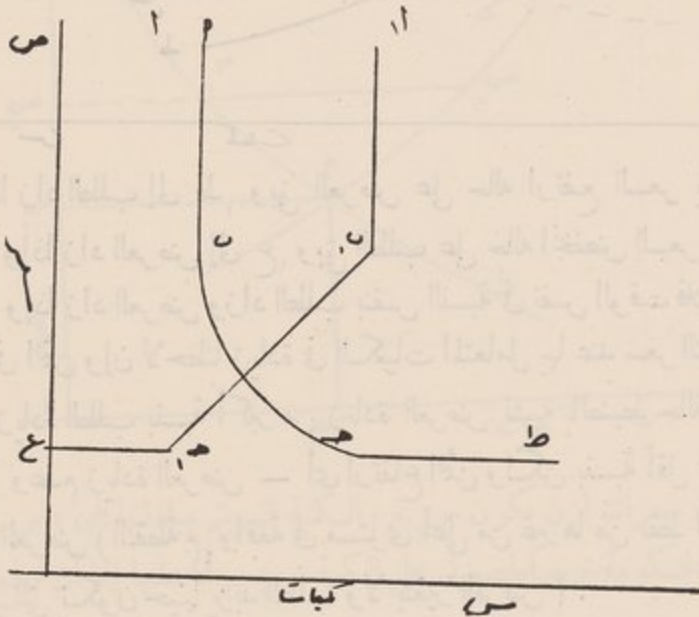


إذا زاد الطلب إلى ط_٢ وبقى العرض على حاله ارتفع السعر بالمقدار م. م. وإذا زاد العرض إلى ع_٢ وبقى الطلب على حاله انخفض السعر بمقدار م. م. وإذا زاد العرض وزاد الطلب بنفس النسبة في نفس الوقت فلا ننتظر زيادة في الثمن وإن لاحظنا زيادة في الكميات المتعامل بها عند سعر التوازن. وزيادة الطلب بنسبة أكبر من زيادة العرض تشبه بالضبط حالة زيادة الطلب وعدم زيادة العرض — أي ارتفاع الثمن ولكن بنسبة أقل مما لو لم يرتفع العرض (النقطة م_١ واقعة في مستوى أعلى من غيرها من نقط التوازن عدا م_١ التي تكون حينها يزيد الطلب ولا يتغير العرض) .

٤ - مرونة العرض والطلب :

مرونة العرض ومرونة الطلب هي درجة حساسية العرض والطلب لتقلبات السعر . فإذا كانت نسبة التغير في الكميات تتعادل مع نسبة التغير في السعر قيل إن المرونة تعادل الوحدة . وإذا كانت نسبة التغير في الكمية أكبر من نسبة التغير في السعر قيل إن العرض أو الطلب - أيهما موضع الدراسة - مرن . أما إذا كانت نسبة التغير في الكمية أقل من نسبة التغير في السعر قيل إن العرض أو الطلب غير مرن . وقد تزيد المرونة فتصل إلى ما لا نهاية وقد تقل فتصل إلى الصفر .

وتكون مرونة الطلب ما لا نهاية إذا كان منحنى الطلب مواز لإحداثي الكميات ، وتكون المرونة صفراً إذا كان منحنى الطلب مواز لإحداثي السعر وليس من الضروري أن تكون درجة المرونة ثابتة في جميع أجزاء الطلب أو العرض بل قد تتغير تبعاً لتغير السعر . ففي مرحلة قد تكون المرونة منعدمة وفي أخرى قد تصل إلى ما لا نهاية كما يتضح من الرسم الذي نكتفي به بدلاً من رسم عدة منحنيات تمثل درجات المرونة المختلفة .

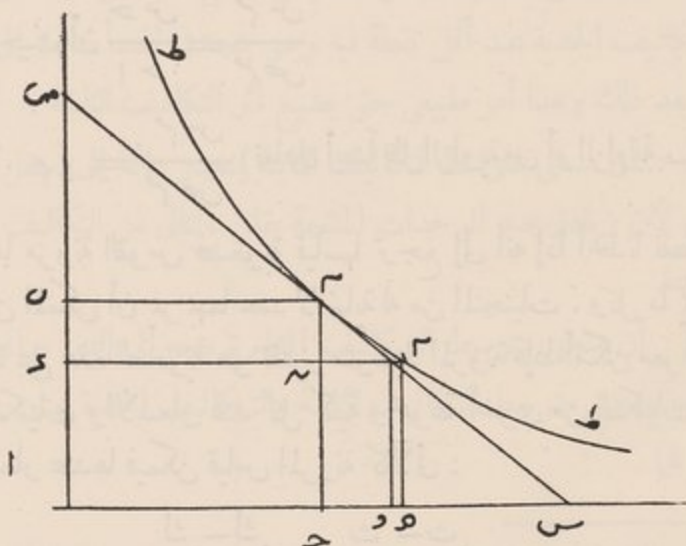


يمثل المنحنى α ط درجات مختلفة من المرونة في المرحلة α ب تبلغ المرونة صفراً ، وفي المرحلة β ح تبلغ درجة المرونة الوحدة ، وفي المرحلة γ ط تبلغ ما لا نهاية .

وهناك اختلاف بسيط بين العرض والطلب في شكل المنحنى عندما تكون درجة مرونة الوحدة فإن مرونة الوحدة في حالة العرض تكون خطأ وليست قوساً ، وليس هنا مجال إثبات السبب في هذا الاختلاف . ودرجات مرونة العرض إذا تبعاً للرسم السابق هي مرونة صفر في المرحلة ١ ، ب ، ومرونة الوحدة في المرحلة ب ، ح ، ومرونة ما لا نهاية في المرحلة ح ، ع .

وننبه القارئ مرة أخرى إلى أن هذا الرسم توضيحياً وليس من السهل تصور حالة ممكن تطبيقه عليها .

ولقياس درجة المرونة في منحنى الطلب مثلاً يجب أن نحدد هل ما نريد قياسه هو المرونة في نقطة أو مرونة القوس نفسها والآتي إيضاح قياس مرونة منحنى الطلب ط ط عند النقطة م مثلاً .



نرسم S ص مماساً للمنحنى ط ط في النقطة م . فإذا هبط السعر من ١ ب

إلى ١ و فإن الكمية المطلوبة ستزيد من ١ ح إلى ١ هـ . ولكن إذا كان التغير في السعر بسيطاً جداً فإن م تكون قريبة من م ويعادل ١ و الكمية ١ هـ .

ومعادلة المرونة هي $\frac{\text{التغير في الكمية}}{\text{الكمية}} \div \frac{\text{التغير في الثمن}}{\text{الثمن}}$

$$\text{ويمكن وضعها في الصيغة الآتية م ط} = \frac{\Delta ك}{ك} \div \frac{\Delta ث}{ث}$$

(بفرض $\frac{\Delta ك}{\Delta ث}$ كمية صغيرة جداً)

$$\frac{١ ا}{ا ح} \times \frac{ح و}{و ب} = \frac{١ ا}{و ب} \times \frac{ح و}{ا ح} =$$

ولكن $\frac{ح و}{و ب}$ يمكن إثبات مساواتها مع $\frac{ح م}{م (ا و ا ب)}$

$$\therefore م ط = \frac{١ ا}{ا ح} \times \frac{ح م}{ا ب} = \frac{ح م}{و ب}$$

وحيث أن $\frac{ح م}{ا ح} = \frac{ح م}{م ص}$

$\therefore م ط = \frac{ح م}{م ص}$ (تعاذل أيضاً ظل الزاوية س أو الزاوية ب م ص)

أما مرونة القوس فصعوبة قياسها ترجع إلى أنه إذا أخذنا نقطتين مثلاً فإنه من الممكن أن يمر بهما عدد لا نهاية له من المنحنيات . وكل ما يمكن عمله للتغلب على هذه الصعوبة هو تقدير متوسط المرونة فإذا أمكن معرفة مجموعة من الكميات والأسعار عند كل كمية ومجموعة أخرى من الكميات المطلوبة والأسعار عندها فيمكن قياس المرونة كالآتي :

$$م ط = \frac{\frac{ك - ك}{ك}}{\frac{ث - ث}{ث + ث}} \div \frac{\frac{ك - ك}{ك}}{\frac{ك + ك}{ك}}$$

بفرض أن ك. ث. كمية و ثمن السلعة في الحالة الأولى ، ك. ث. كمية و ثمن السلعة في الحالة الثانية .

ولإثبات ذلك رقباً نقول إنه إذا فرضنا أن سعر سلعة ما ٥ قروش والكمية التي تطلب بها تبلغ ١٠٠ وحدة ، وإذا كان السعر ٣ قروش فإن الكمية المطلوبة تبلغ ١٥٠ وحدة مثلاً فإن المرونة تصبح

$$(١) \frac{٤}{٥} = \frac{٣-٥}{٣+٥} \div \frac{١٥٠-١٠٠}{١٥٠+١٠٠}$$

٥ - منحنيات التكاليف أو النفقة :

توضح لنا منحنيات التكاليف أو النفقة التغيرات التي تصيب المنتج في مراحل الإنتاج المختلفة . وإذا عرفنا الوحدات المنتجة والتكاليف الثابتة والمتغيرة أمكننا أن نعرف تكاليف الإنتاج الحدية ومتوسط التكاليف الثابتة والمتغيرة وكذلك التكاليف الكلية . فإذا رسمنا المنحنيات التي توضح لنا هذه المعلومات لاحظنا الآتي :

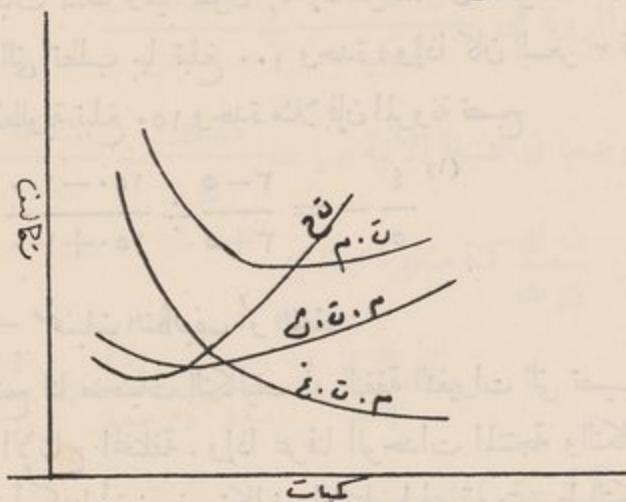
أولاً : أن منحنى التكاليف المتوسطة يكون أعلى نسبياً من غيره ، ويقطعه منحنى التكاليف الحدية عند أقل نقطة فيه وهو يتجه في المبدأ هابطاً إلى اليمين ويصعد بعد ذلك وهذا أمر طبيعي حتى يضيع أثر التكاليف الثابتة .

ثانياً : أن منحنى متوسط التكاليف الثابتة ينحدر دائماً إلى أسفل متجهاً إلى اليمين لأن زيادة عدد الوحدات المنتجة يقلل بالتالى من التكاليف الثابتة في المتوسط .

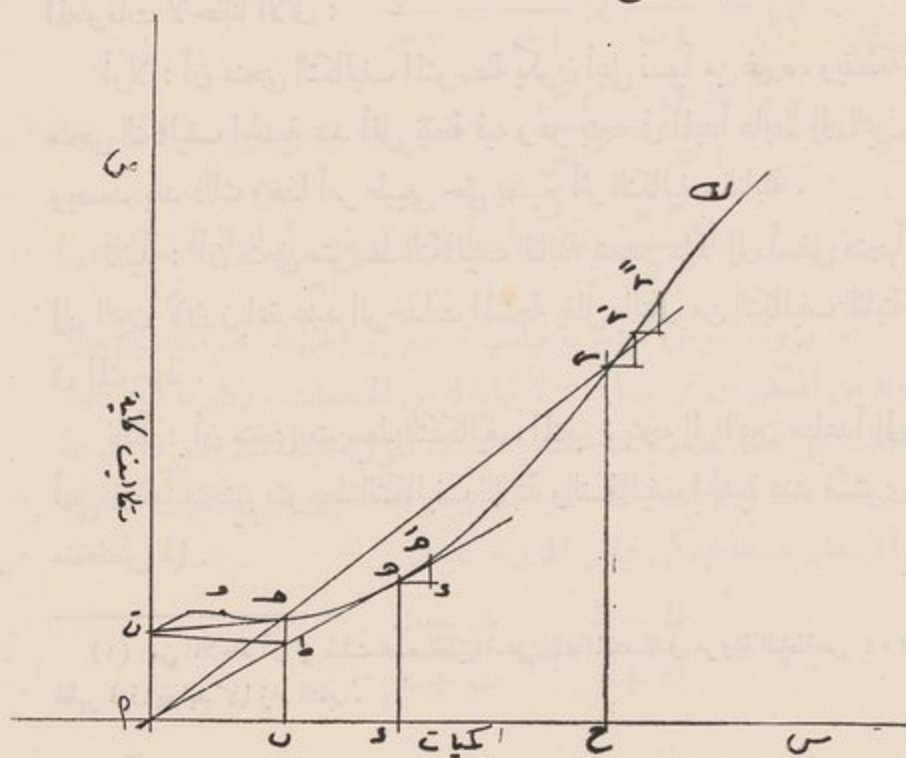
ثالثاً : أن منحنى متوسط التكاليف المتغيرة يتجه إلى اليمين صاعداً إلى أعلى قاطعاً منحنى متوسط التكاليف الثابتة والتكاليف الحدية عند مستوى منخفض لها .

(١) من الملاحظ أن لو طبقت هذه الطريقة على تلك المستعملة في مرونة النقطة ص ٢٥٤ لظهر فرق يتزايد كلما زاد التغير .

رابعاً : أن منحنى التكاليف الحدية يقطع جميع المنحنيات السابقة في مستوياتها الدنيا تقريباً .
والرسم الآتي يوضح هذه المنحنيات :



ويمكن معرفة الحدود التي تكون فيها التكاليف أدناها برسم منحنى التكاليف الكلية كما يتضح من الآتي :



إذا كانت ك هو منحى التكاليف الكلية . وإذا كانت الكمية المنتجة قدرها ١ ب فإن تكاليفها الكلية ب ح والتكاليف المتوسطة تساوى ب ح ب ١ ب أى ميل الخط ١ ح وكلما كان ميل هذا الخط حاد كلما زادت التكاليف المتوسطة وتكون التكاليف أقل ما يمكن فى الحالة التى يكون فيها ١ هـ مماساً لأن الزاوية هـ ١ و تكون أقل ما يمكن وتزيد التكاليف المتوسطة كلما زاد الإنتاج عن ذلك الحد أو قل لأن الزاوية تزيد وتصل أقصاها حينما تكون الحالة الإنتاجية صفراً إلا إذا تصورنا أن ت ك سيقع على الأحداثى ص فى مرحلة ما من مراحل الإنتاج . وعلى هذا يمكن تصور أن زيادة الإنتاج ١ ح تزيد متوسط التكاليف كما لو قل الإنتاج إلى ١ ب لأن ميل الزاوية ح ١ ب هو نفسه ميلها عند مر ١ ب

ومن نفس الوسم نلاحظ أن ١ ب هى التكاليف الثابتة اللازم إنفاقها حتى لو كانت الكمية المنتجة صفراً وبخصم هذه الكمية من التكاليف الكلية عند أى نقطة يكون الباقي هو التكاليف المتغيرة . فالتكاليف الكلية عند ١ ب هى ح ب والتكاليف المتغيرة هى ح ط . ويكون متوسط التكاليف المتغيرة عند أدنى حد عند ما تكون الزاوية ح ت ط أقل ما يمكن وهذا يتم بالنسبة لنقطة التماس للخط ت ك ومارة بالنقطة ت وهى هنا ح . أى أن الكمية ١ ب هى الكمية المنتجة التى يكون متوسط التكاليف المتغيرة فيها أقل ما يمكن وهى كما نرى أقل من الكمية المنتجة التى تكون فيها التكاليف المتوسطة عامة أقل ما يمكن .

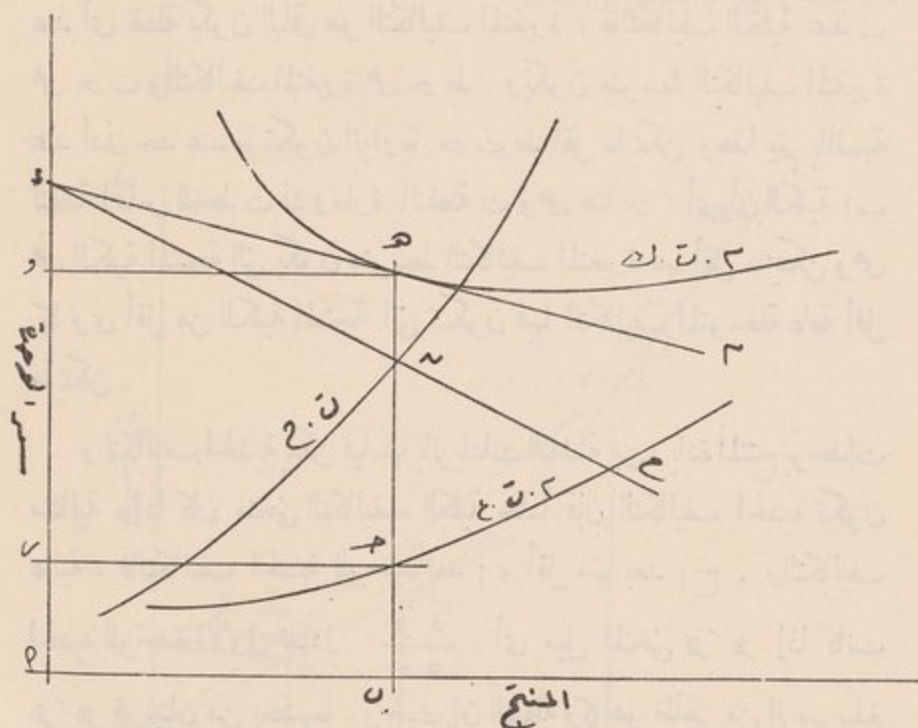
والتكاليف الحدية يمكن قياسها بالزيادات الناشئة من زيادة المنتج بوحدات متتالية وإذا كان منحى التكاليف الكلية حاداً فإن التكاليف الحدية تكون عالية ، فالتكاليف الحدية للوحدة بعد ١ و أقل منها بعد ١ ح . والتكاليف الحدية للوحدة الأولى تعادل $\frac{هـ ٥}{هـ ٥}$ أى ميل المنحنى هـ هـ إذا كانت هـ هـ قريبتان من بعضهما . وحيث إن النقطة وكما هو ظاهر من الرسم يبلغ

فيها ميل الخطات ك أقل ما يمكن فهي النقطة التي تكون فيها التكاليف الحدية أقل ما يمكن ، وهي كما نرى في مكان أدنى من الحالة التي تكون فيها التكاليف الكلية أو المتغيرة أقل ما يمكن .

٦ - السعر في حالة الاحتكار :

ذكرنا فيما سبق أن دخل المحتكر يتوقف على مرونة الطلب على خدمته . وإذا كانت تكاليف الإنتاج صفراً فإن دخل المحتكر يزيد حتى يصل إلى الوضع الذي تكون فيه مرونة الطلب على سلعته هي الوحدة . أما إذا كان يخضع للتكاليف الثابتة فإنه يصل إلى تحقيق أكبر ربح عندما تتساوى نفقة إنتاجه الحدية بدخله الحدى ، كذلك في حالة المحتكر الذي تتناقص نفقة إنتاجه الحدية يكون الحد الذي يقف عنده أبعد مما في حالة تساوى النفقة النسبية وكذلك تزايدها .

ولإدراك العلاقة بين الكمية المنتجة والسعر نوضحها بياناً في الآتي :



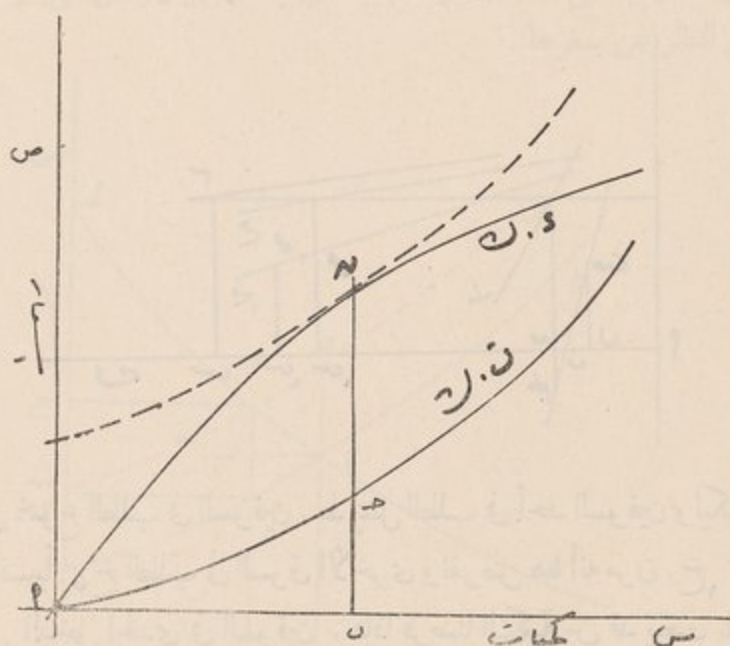
و م منحني الدخل المتوسط أو منحني البيع .

و ح منحني الدخل الحدي و م ت ع متوسط التكاليف المتغيرة و ت ح التكاليف الحدية ، م ت ك متوسط التكاليف الكلية .

الملاحظ أن ت ح يلاقي و ح في النقطة هـ . أى أنه عند إنتاج الكمية ا ب تتعادل التكاليف الحدية مع الدخل الحدي ب هـ وهو أفضل إنتاج للمحتكر وأعلى دخل صاف هو ح هـ $\times$ ح م (= ا ب) أو المساحة ح هـ و م و السعر الذي يبيع به المحتكر هو ب هـ والتكاليف المتوسطة هي ب ح .

من المهم أن ننبه هنا إلى أن منحني متوسط التكاليف الكلية قد مس الدخل المتوسط عند النقطة هـ التي يعتبر الإنتاج فيها أفضل ما يمكن بالنسبة للمحتكر .

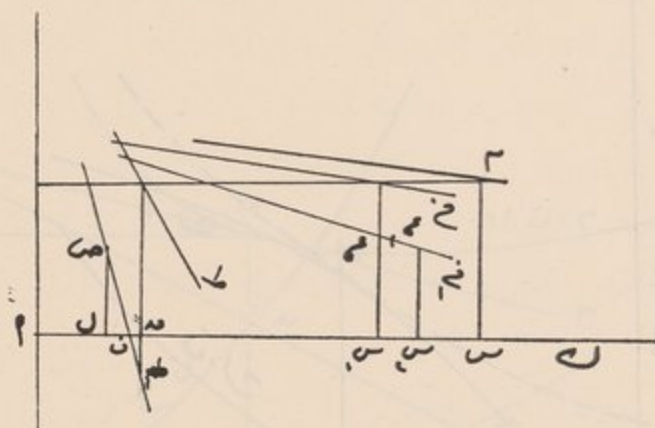
ويمكن تصوير المسألة بيانياً بشكل آخر برسم منحنيي التكاليف الكلية والدخل الكلي كما في الآتي :



و ك يمثل منحني الدخل الكلي و ت ك منحني التكاليف الكلية وأعلى

درجة ربح للمحتكر هي التي يكون فيها المنحنيين أ كثر انبعاثاً ويمكن معرفة أفضل نقطة على Δ ك برسم منحني مواز للمنحني Δ و مماس له وليكن في النقطة Δ . وإذا أسقطنا من Δ عموداً على Δ س تكون الكمية المنتجة أو المبيعة التي تحقق للمحتكر أعلى ربح هي Δ ب وصافي ربحه Δ ح (Δ ب يمثل سعر البيع ، Δ ح التكاليف الكلية) .

وقد ذكر أيضاً فيما سبق أن المحتكر قد يلجأ إلى تجزئة أو تقسيم السوق وأحياناً إلى تمييزه أي تغيير سعر السلعة من سوق إلى أخرى . وفي هذه الحالة تكون الكميات المباعة في كل سوق مستقلة عن الأخرى وإن كان قد يحدث أن يؤدي الارتفاع الكبير في سعر أحد السوقين عن الأخرى أن يحدث تسلسل أو تحول بعض المشتريين من السوق التي ترتفع فيها السعر إلى تلك التي ينخفض فيها . ووجود سوقين للسلعة قد يتضمن اختلاف في درجات المرونة في كل ولناخذ الحالة في الشكل الآتي وقد ذكرها ستيجلر

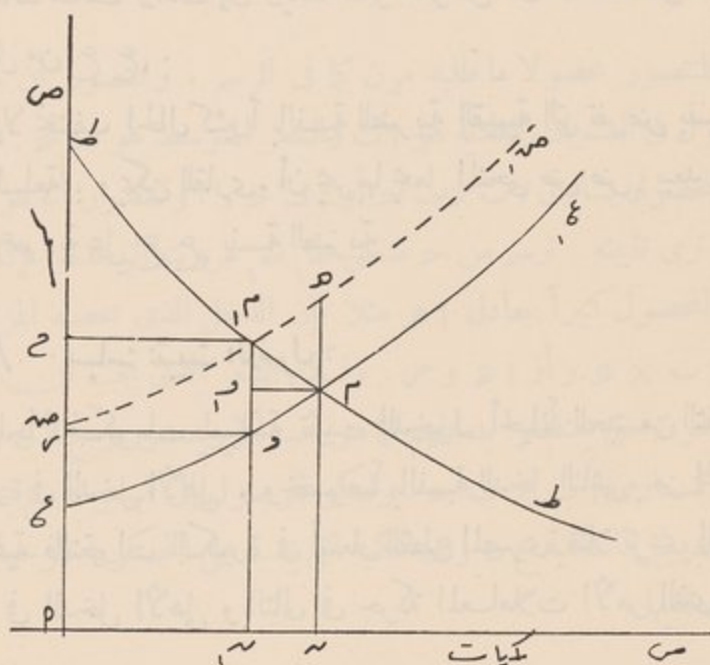


م يمثل مجموع الطلب في السوقين . ط يمثل الطلب في أحد السوقين وليكن غير مرن نسبياً ، خ الطلب في السوق الأخرى ونفرض هنا أنه مرن . خ ، ط ، منحني الدخل الحدي في السوقين . فإذا فرضنا الكمية س قد بيعت بالسعر العام س م وكان الدخل الحدي في السوق الأولى س ع والسوق الثانية

فق . وإذا أخذ المحتكر بسياسة التمييز فإن الكمية $س_٣$ المساوية لـ $س_١$ تحول إلى السوق الأولى والنتيجة أن الدخل في السوق الأولى سيزيد بمقدار $ع_٣$ $س_٣$ $ع_٢$ والدخل في السوق الثانية سيرتفع بمقدار $د_٢$ $ف_٢$ $ف_١$ $ص$ وتكون سياسة التمييز مفيدة إذا قل المتحصل من السوق الثانية . ومهما كانت الأسعار التي يفرضها المحتكر في السوقين فإن الدخل الحدى يكون أعلى في السوق التي تكون فيها المرونة أكثر ويستخدم ستيجر في هذا معادلة الدخل الحدى = السعر $(١ + \frac{1}{المرونة})$ ، واستمرار عملية النقل من السوق التي تكون فيها المرونة أقل إلى السوق التي تكون فيها المرونة أكبر يؤدي إلى زيادة دخل المحتكر إلى الحد الذي تنساوى فيه الدخول الحدية في السوقين .

٧ - أثر الضرائب والإعانات في العرض والطلب :

يؤثر فرض الضرائب ومنح الإعانات في العرض والطلب ، وتبعاً لدرجة مرونتهما يمكن أن ندرك نسبة ما يتحمله كل من المنتج والمستهلك . ولنأخذ حالة الضريبة النوعية على سلعة ما . والضريبة النوعية هي التي تفرض على الوحدات يعرض النظر عن سعرها .



فإذا فرضنا أن ط ط ع ع منحني العرض والطلب قبل فرض الضريبة. م م هو سعر السلعة عند نقطة التوازن. فإذا فرضنا أن ضريبة قدرها م م. قد فرضت فالنتيجة المباشرة لذلك هي انخفاض العرض بفرض أن الطلب لم يتغير. ويصبح منحني العرض الجديد ض ض. ولشراء الكمية السابقة ١ م يصبح ولا مفر للمستهلكين من دفع قيمة إضافية قدرها م م. ولكن إذا ظل منحني الطلب على ما هو عليه ولم يرتفع نتيجة الضريبة فإن نقطة التوازن تصبح م. ويدفع المستهلكون م م. لاستهلاك الكمية ١ م. ولكن المنتجين، لا ينالون غير م. وبعد أن كانوا ينالون م م والفرق بينهما هو ما يتحملونه من عبء نتيجة الضريبة التي ستوزع بين العارضين والطالبين تبعاً لدرجة مرونة كل؛ وفي الرسم يتحمل البائعون و و. والمشترون و م. وإذا قلت مرونة العرض والطلب أي قل انفراج المسافة ط ع. فإن فرض نفس الضريبة يؤدي إلى تقليل الكمية المطلوبة بنسبة أقل.

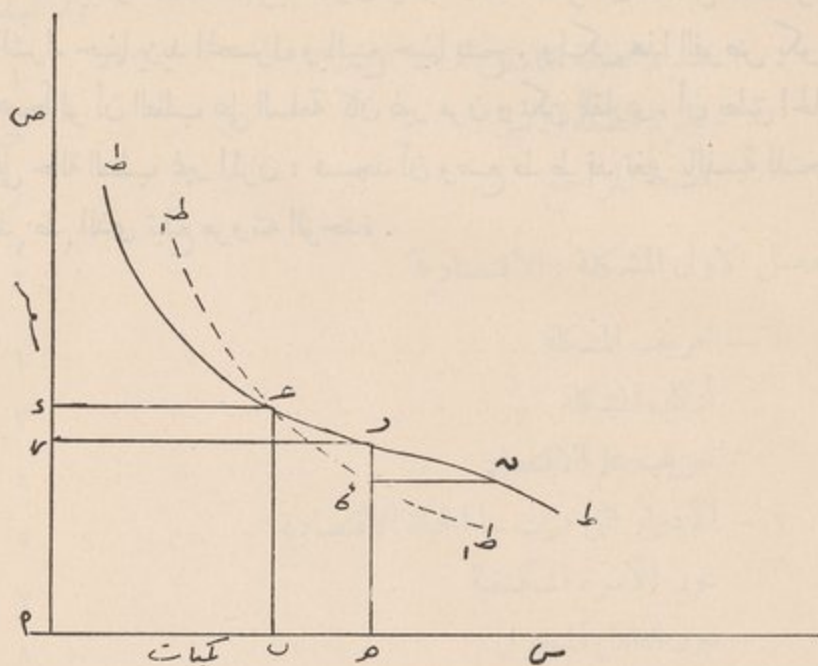
ويمكن للقارئ أن يقارن ما يحدث في حالة الضريبة بما يحدث لو أن إعانة ماقد منحت وأدت إلى زيادة سعر العرض أي جعلت ض ض. إلى الأسفل من ع ع.

ولا تختلف الحال كثيراً بالنسبة للضريبة القيمة التي تفرض بنسبة من قيمة السلعة؛ ويمكن للقارئ أن يجربها بجعل المنحني ض ض. يبعد عن كل نقطة عمودية على ع ع بنسبة الضريبة.

٨ - سياسة تثبيت الدفول :

تلجأ الحكومات لسياسة تثبيت الدفول أحياناً للحد من التقلبات الكبيرة في الدخل الأهلي، وخصوصاً بالنسبة للدخل الناشئ من المحاصيل الزراعية فالتغيرات الكبيرة في أسعار القطن المصري مثلاً تؤدي إلى تأثير كبير في الدخل الأهلي وبالتالي في حركة المعاملات الأمر الذي يدعو

الكثيرين إلى القول بضرورة تدخل الحكومة للحد من تلك التقلبات ولنحاول أن نصور في الآتي كيف يمكن أن تتم الموازنة بالنسبة لسلعة ما .



فلنتصور محصولاً ما طلبه مرن كما في الرسم ، ولنتصور أن متوسط المحصول في السنوات العادية هو $ا$ والسعر المتوسط هو $ح$. فتوسط سعر المحصول يساوي $ا \times ح$ أو $ا \times ح$. ولنتصور أنه هو الدخل الذي نرى تثبيته . نرسم من $ح$ منحنى $ط$ مرونته الوحدة . فإذا حدث وكان المحصول كبيراً يعادل $ا$ مثلاً فإن الدخل الذي يحصله المزارعون يبلغ $ا \times ح$ و $ا \times ح$ و $ا \times ح$. ولكن السعر الذي يجب أن يحصله المزارعون حتى يحتفظوا بدخلهم كما هو يجب ألا يزيد عن $ح$ لأن $ا \times ح$ هو $ح$ تساوي $ا \times ح$. ولكن للوصول إلى السعر $ح$ يجب أن يزيد العرض بالكمية $ع$ وهي الكمية التي يجب على الحكومة طرحها بما هو مخزون لديها .

وبالعكس في الظروف التي يقل فيها المحصول فإن الحكومة تقوم بالشراء من السوق وبالتالي تدفع الأسعار إلى الارتفاع .

قد يبدو هذا مستغرباً لأول وهلة لأننا ننتظر أن تتدخل الحكومة بالشراء حينما يزيد المحصول وبالبيع حينما يشح . ولكن هذا الفرض يكون صحيحاً لو أن الطلب على السلعة كان غير مرن ويمكن للقارئ أن يطبق الحالة على حالة الطلب غير المرن ، فسيجد أن وضع ط ط قد تغير بالنسبة للنحن ط ط الذي تبلغ مرونته الوحدة .

محتويات الكتاب

رقم الصفحة

١	تقديم الطبعة الثانية
ح	تقديم الطبعة الأولى
ز	مقدمة المراجع
١	الفصل الأول المشكلة : الاقتصادية
١	١ - تعريف المشكلة
٢	أركان المشكلة
٤	تعريف علم الاقتصاد
٥	٢ - الأدوار التي مرت بها الحياة الاقتصادية
٧	دور الأسرة المكتفية
٨	دور العامل المتجول
٩	دور الحرف ودور الصناعة المنزلية
١٠	دور المصنع الآلى
١٢	٣ - الصفة الجماعية للحياة الاقتصادية
١٤	الفصل الثانى : النظم والهيئات الاجتماعية
١٥	١ - تنظيم العمل
١٩	تنظيم المشروع
٢٢	التنظيم السياسى
٢٣	٢ - حق الملكية
٢٦	نظام الإرث
٢٧	نظام التعاقد

٢ - جهاز الثمن ٧٣

٣ - تكوين الثمن في السوق ٧٨

٤ - مقومات السوق الكاملة ٨٤

الفصل الخامس : الطلب ٨٨

١ - ماهية الطلب ٨٨

قانون الطلب ٨٩

٢ - مرونة الطلب ٩١

٣ - أسباب تغير الطلب ٩٨

الفصل السادس : العرض ١٠٣

١ - ماهية العرض ١٠٣

قانون العرض ١٠٥

٢ - مرونة العرض ١٠٨

٣ - أسباب تغير الكمية المعروضة ١١٢

٤ - السعر في المدة القصيرة ١١٥

السعر في حالة الاحتكار ١١٦

السعر في حالة الاحتكار المقيد ١٢٠

السعر في حالة المنافسة ١٢٢

السعر في حالة المنافسة المقيدة ١٢٦

٥ - السعر في المدة الطويلة ١٢٧

الفصل السابع : أصول نظرية القيمة منطبقة على أنواع المشروعات

المختلفة ١٢٧

١ - في الإنتاج الزراعي ١٣٠

خواص الإنتاج الزراعي	١٣١
العرض المتصل	١٣٥
٣ - في الإنتاج الصناعي التحويلي	١٣٧
العوامل التي تؤدي إلى تغير نفقة الإنتاج بتغير الكمية المنتجة	١٣٧
٣ - في الإنتاج الصناعي الاستخراجي : صناعات التعدين	١٤٧
٤ - هيئات موازنة أحجام المحاصيل العالمية	١٥٢
٥ - في مشروعات المرافق العامة	١٥٦
٦ - في المشروعات التجارية: تجار الجملة	١٦٣
تجار التجزئة	١٦٦
الفصل الثامن : قيم أدوات الإنتاج أو سلع الطبقة العليا . العمل	١٧٢
١ - مقدمة	١٧٢
القيمة المشتقة أو نظرية الانتاجية الحدية	١٧٣
عناصر التكلفة والعناصر الريعية	١٧٥
نظرية المنتج الحدى الصافى	١٧٦
مبدأ الاحلال	١٨٠
٢ - أنواع أو أقسام عناصر الإنتاج	١٨٢
٣ - العمل	١٨٣
الطلب على العمل	١٨٥
عرض العمل	١٨٨
الطلب على فئات العمل المختلفة	١٩٠
٤ - نقابات العمال ومنظمو المشروعات والهيئات الحكومية	١٩١
تنظيم العمال	١٩٣
منظم المشروع	١٩٣

المشروعات الاحتكارية ١٩٤

الحكومة ١٩٧

الفصل التاسع : قيم أدوات الإنتاج : رأس المال ١٩٩

٢ - ماهية فائدة رأس المال ١٩٩

المظهر المادى للعلاقة الزمنية للإنتاج الرأسمالى ٢٠٠

المظهر النفسانى للعلاقة الزمنية للإنتاج الرأسمالى ٢٠٠

٢ - الانتظار : التفضيل الزمنى ٢٠١

التفضيل الزمنى بالنسبة للجماعات ٢٠٣

الشخصى والتفضيل الزمنى الموضوعى ٢٠٤

٣ - ماهية رأس المال ٢٠٥

الطلب على الانتظار ٢٠٧

عرض الانتظار ٢٠٨

٤ - المخاطرة أو تحمل نتائج عدم التأكد ٢٠١

أنواع المخاطرة ٢١٠

الربح عائد المخاطرة ٢١٣

الطلب على المخاطرة ٢١٣

عرض المخاطرة ٢١٥

العمل والمخاطرة ٢١٦

ماهية الربح ٢١٧

الفصل العاشر : قيم أدوات الإنتاج : الأرض ٢١٩

١ - خصائص الأرض ٢١٩

طبيعة الربيع	٢٢٤
٢ - حدود التحول	٢٢٦
٣ - ضرورة الربيع من الناحيتين الاقتصادية والاجتماعية	٢٣١
ثمن الأرض	٢٣٤
تضخم أثمان الاراضى فى مصر	٢٣٥
ملحق بيانى	٢٣٧
١ - تناقص المنفعة	٢٣٧
٢ - منحنيات السواء (التردد)	٢٤٠
٣ - منحنيات العرض والطلب	٢٤٨
٤ - مرونة العرض والطلب	٢٥٢
٥ - منحنيات التكاليف أو النفقة ..	٢٥٥
٦ - السعر فى حالة الاحتكار	٢٥٨
٧ - أثر الضرائب والإعانات فى العرض والطلب	٢٦١
٨ - سياسة تثبيت الدخول	٢٦٢

تصويب

صفحة	سطر	خطاً	مواو
٤١	٥	الرجال	رجال
٤٦	١١	مبد	مبدأ
٥٢	١٨	تناقض	تناقص
٥٤	٤	تناقض	تناقص
٥٨	١ هامش	الفصلي	التفضيلي
١٢٠	٢٠	خمسين	خمس
١٢٧	١٠	للسفر	للسعر
١٤٢	٤	بمشكا	بمشكلة
١٥٥	٥	نققاف	نفقات
٢١٢	١ هامش	المحقة	المحققة
٢٦٢	٢	ع م	ع ص
٢٦٢	١٤	زيادة	خفض

المطبعة العالمية ١٦ شارع مصر

تليفون ٢٩٣١٧

330:A132nA

V.1

عبد الحميد

النظام الاقتصادي الحاضر

330

A132nA

V.1

JAFET LIB.

~~22 APR 68~~

JAFET LIB.

JAFET LIB.

JAFET LIB.

31 MAY 1991

330:A132nA:v.1:c.1

حسن، عبد الرزاق، محمد

النظام الاقتصادي الحاضر

AMERICAN UNIVERSITY OF BEIRUT LIBRARIES



01015251

