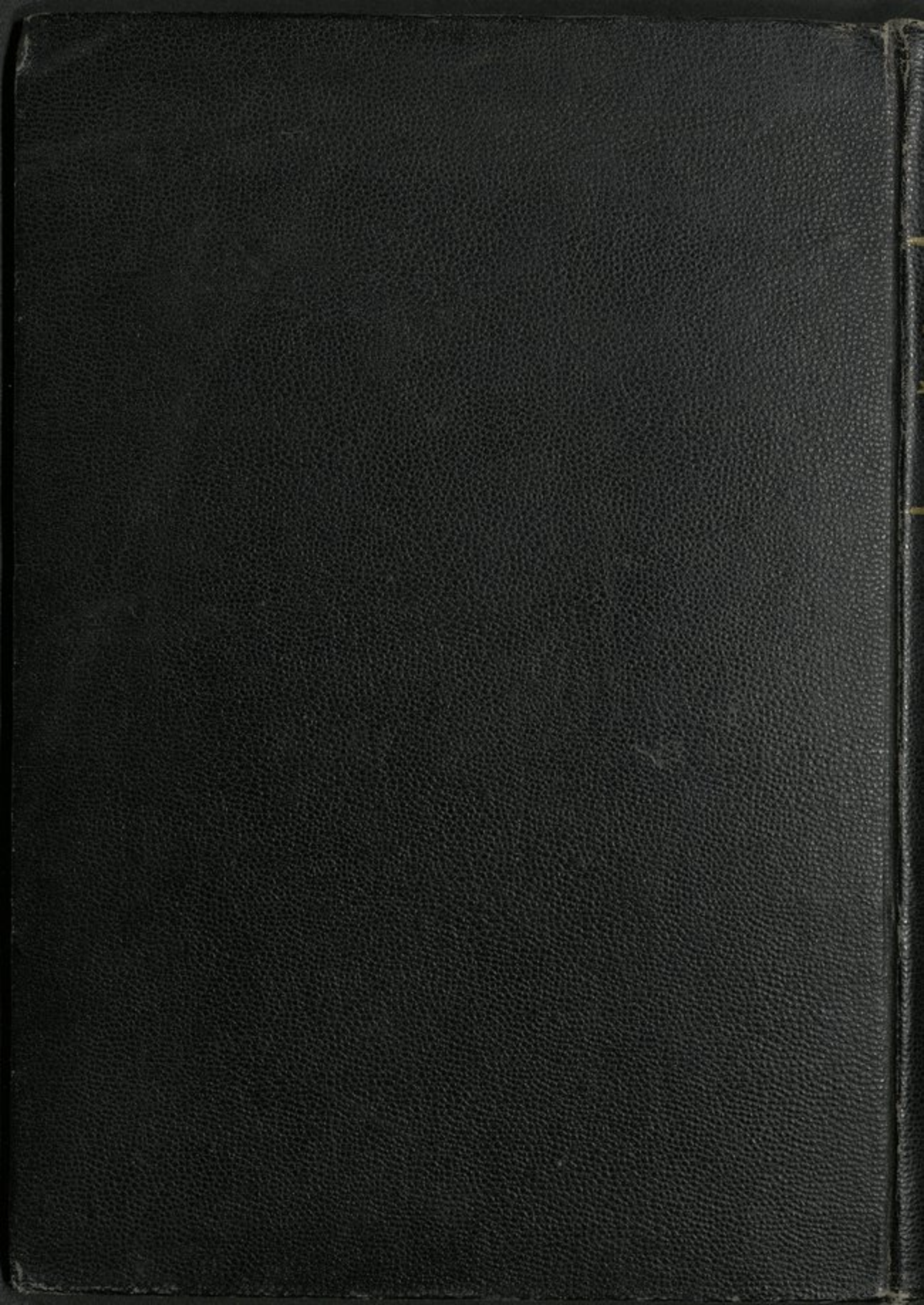
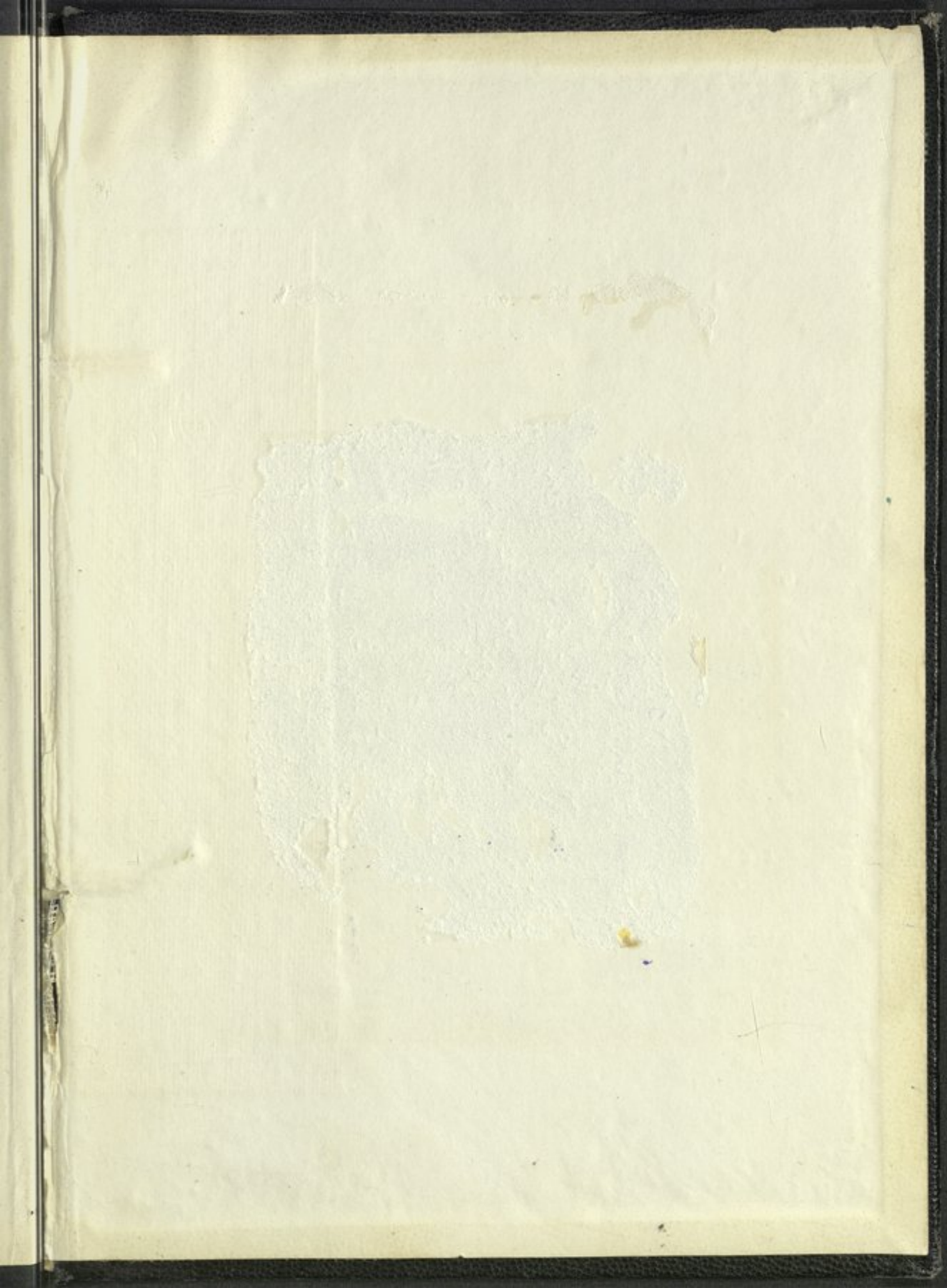
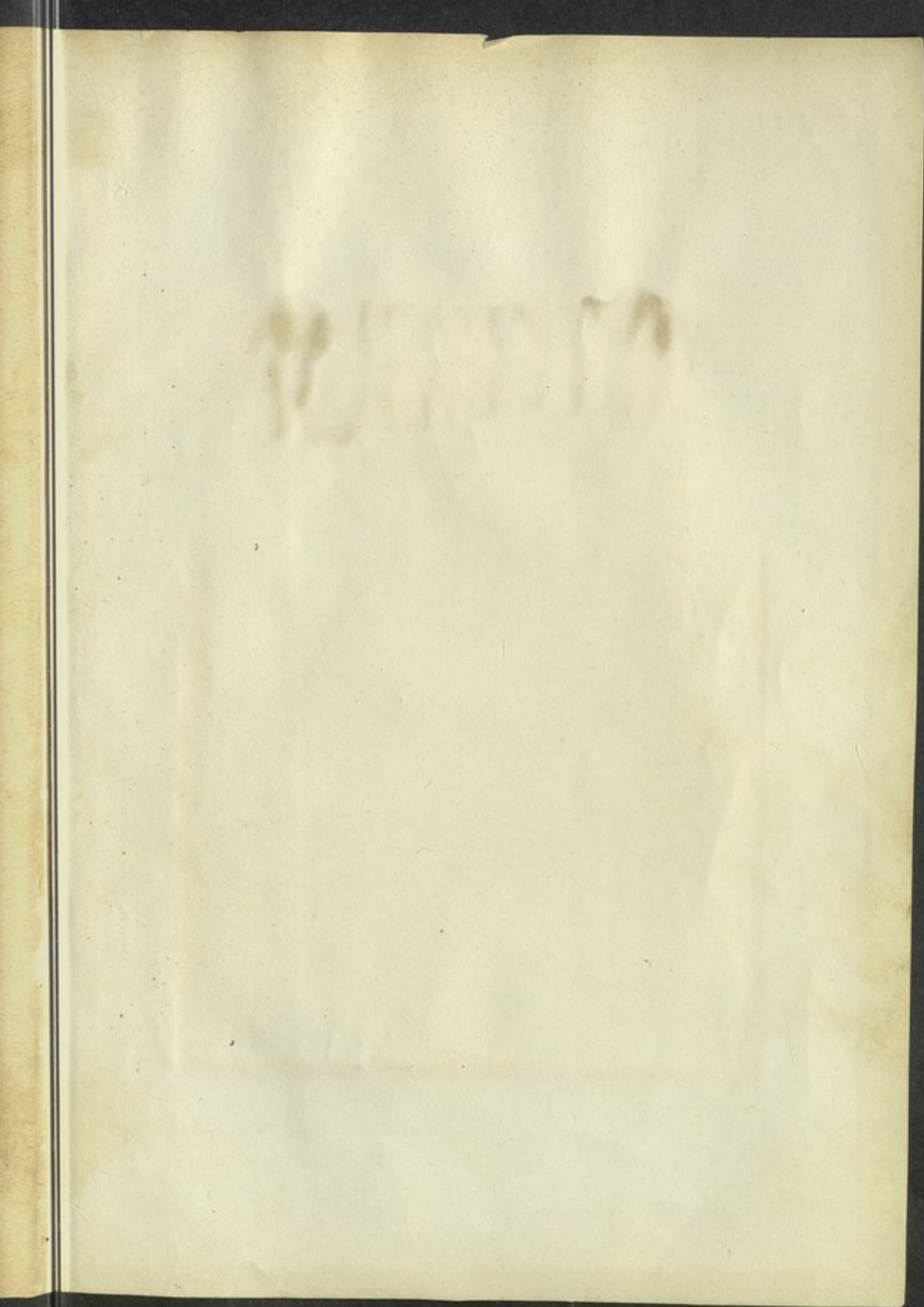






DATE DU

تجليد صالح الدقر
٢٢٩٧٧



LIBRARY

مبادئ الاقتصاد

الجزء الأول

وضع

عبد المنعم أحمد مخيمر

المفتش بديوان المحاسبة
ليسانس في الحقوق ودبلوم في القانون الخاص
ودبلوم في العلوم الاقتصادية
من جامعة فؤاد الأول

الطبعة الأولى

١٩٥٣

ملتزمة النشر والطبع

مكتبة النهضة المصرية
٩ شارع عدلي باشا - القاهرة

LIBRARY

1871

1871

أهم مراجع هذا الكتاب

الاقتصاد السياسى - جزءان - تأليف الدكتور أحمد محمد إبراهيم .
تاريخ النظم السياسية القانونية والاقتصادية تأليف الدكتور زكى عبد المتعال .
الأثمان - تأليف الأستاذ مصطفى القونى .

Wealth of Nations	by Adam Smith.
The Intelligent man's Guide through world Chaos	by Cold.
The Intelligent man's Review of Europe to-day	by Cole.
Principles of political Economy	by Gide
Supply and Demand	by Henderson.
Principles of Economics	by Marshall.
Political Economy	by Robinson.
Economics of Social problems	by Silverman.
Principles of Economics	by Taussig.
Conferences on political Economy	by Turrone - Bresciani.
Political Economy of Art	by Ruskin - G.
Essays on political Economy	by Ruskin - G.

THE STATE

OF NEW YORK

IN SENATE

January 1, 1891

REPORT

OF THE

COMMISSIONER OF THE LAND OFFICE

IN RESPONSE TO A RESOLUTION PASSED BY THE SENATE

ON APRIL 1, 1890

ALBANY:

THE STATE PRINTING OFFICE

1891

بِسْمِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مبادئ الاقتصاد

تقدمة

عموميات

١ - ماهية علم الاقتصاد :

إن الأجسام السماوية وما يحيط بها والأرض وما يحويه جوفها وما يحمله ظهرها - من نبات وحيوان وجاد - كانت دائماً موضوع دراسات خاصة كونت مجموعة من العلوم عرفت بمجموعة العلوم الطبيعية .

كذلك الإنسان - وهو أكرم كائن حي يعيش على الأرض كان دائماً موضوع دراسة خاصة . وهو مدنى بالطبع ينفرد من العزلة ، ويتجه دائماً نحو العيش مع بنى جنسه ، وقد خلقه الله بهذه الفطرة فخلق آدم ثم خلق له حواء - « وجعل لكم من أنفسكم أزواجا لتسكنوا إليها ، وجعل بينكم وبينهم مودة ورحمة »

قرآن كريم - فجاء النسل وكثرت الأولاد وتفرقوا شيعاً حيث ضربوا في مجاهل الأرض - ولم ينسهم هذا التشتت فطرتهم الأولى - « يا أيها الذين آمنوا إنا خلقناكم من ذكرواُنثى وجعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا » قرآن كريم - فما لبثوا أن اتصلوا بعضهم ببعض ، فنشأت فيما بينهم علاقات وروابط ، هذه العلاقات والروابط كونت مجموعة خاصة من الدراسات هي مجموعة العلوم

الاجتماعية ، وهى إما أخلاقية أو دينية أو قانونية أو اقتصادية أو سياسية . ومن هنا نشأت علوم الأخلاق والدين والقانون والاقتصاد والسياسة . كما نشأ علم اللغة الذى هو وسيلة التفاهم فيما بين مختلف الأمم والشعوب .

فعلم الاقتصاد هو من العلوم الاجتماعية لأنه يدرس الإنسان من حيث كونه يعيش فى جماعة تتولد بينه وبين أفرادها علاقات وروابط .

٢ — علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الاجتماعية الأخرى :

لما كانت هذه العلوم جميعها تعالج موضوع الإنسان من حيث كونه عضواً فى مجتمع فإنها تتشابه وتتداخل فى بعضها البعض بحيث يتعذر وضع حد فاصل فيما بينها كما هو الحال فى سائر العلوم الطبيعية — علم النبات أو علم الحيوان أو علم طبقات الأرض — لذلك كانت العلوم الاجتماعية كلها موضوع دراسة واحدة حتى أواخر القرن الثامن عشر كما كان الحال عند القسيوقراط *Les physiocrats* فى هذا القرن . ومنذ ذلك الوقت سرى مبدأ تقسيم العمل إلى العلوم فانفصلت العلوم الاجتماعية بعض عن بعض وأصبح كل منها موضوع دراسة مستقلة . غير أن الروابط ظلت وثيقة بين هذه العلوم طالما أنها تشترك فى دراسة موضوع واحد هو الإنسان الذى يعيش مع بنى جنسه .

فيرتبط علم الاقتصاد بعلم الأخلاق . إذ أن الاقتصادى الذى يضع مبدأ يدعو إليه يجب عليه ألا يغفل عن تأثيره فى الحالة الأخلاقية فالتشريعات التى وضعت لحماية العمال — من حيث تحديد الأجور وساعات العمل وتوافر الاشتراطات الصحية . . . لم يراع فى وضعها المبادئ الاقتصادية فحسب — من حيث المحافظة على المصنوعات من المنافسة الأجنبية حتى لا تغلب عليها — بل روعى فيها أيضاً

مبادئ علم الأخلاق من حيث الرأفة بالعمال وكفالة معيشتهم صحية ميسرة لهم .
كذلك يرتبط علم الاقتصاد بعلم القانون . فإن القوانين لا تؤدي الغرض
المطلوب منها إلا إذا كانت موافقة لحالة البلاد الاقتصادية كذلك ، فإن الحالة
الاقتصادية لا تصل إلى الدرجة المنشورة منها إلا عن طريق التشريع . فقد كان
عامل « المنفعة » أهم عامل حمل المشرع على وضع القوانين الخاصة بالتجارة الداخلية
والخارجية . كما أن القاعدة القانونية التي تقضى بأن كل حق يقابله واجب حمل
المشرع على وضع تشريع يحدد معاشات للعجزة — ومنهم العمال — إذ طالما أن
للدولة الحق في أن تطالب أفرادها بخدمات معينة إلى حد تعريض حياتهم للخطر
فإنه يصبح لزاماً على الدولة أن تكفل لأفرادها العيش عندما يعدم العجز عن السعي
لطلب الرزق . وإن حق الدولة في خضوع أفرادها وولائهم لها يتضمن واجبها
نحو حمايتهم من الفقر وسائر الأخطار .

ويرتبط علم الاقتصاد بعلم السياسة أيضاً . حيث كان للمسائل الاقتصادية
في جميع العصور أثر كبير في السياسات الدولية . فالسياسة التجارية التي تتبعها
الدول الكبرى من حيث الحماية والحرية تحليها اعتبارات اقتصادية . كذلك فإن
شكل الحكومة يتأثر أيضاً بالعوامل الاقتصادية . هذا إلى أن علم الاقتصاد وعلم
السياسة يشتركان في معالجة موضوع الحد الذي ينتهي عنده عمل الأفراد ليبدأ
عمل الحكومات . كما نشاهده في سياسات التأمين .

٣ — موضوع علم الاقتصاد :

يبحث علم الاقتصاد في العلاقات التي تنشأ بين الناس بصفاتهم أفراداً في
مجتمع من حيث أن تلك العلاقات تؤدي إلى إشباع حاجيات الحياة وفي تدبير
الجهود التي تبذل للوصول إلى هذه الغايات تدبيراً حكيماً من حيث استخدام

تلك الجهود والعناية بحفظ ما تنتجه والعمل على توزيع هذا الناتج بشكل مناسب .

٤ — تسمية علم الاقتصاد :

استعمل اليونانيون القدماء تعبير الاقتصاد ، أو Oikonomia وقد قصدوا بها معنى تدبير المنزل . حيث أن هذا اللفظ مشتق من كلمتين كلمة Oikos أو يكس أى المنزل وكلمة نوموس Nomos أى تدبير . وقد ورد هذا التعبير في أحد كتب اكنوفون الإغريقى ثم ما لبث أضيف إليها لفظ سياسى Politikos وقصد بالتعبير بأكمله فن تزويد الدولة بالمال . وقد أخذ الفرنسيون بهذا التعبير وكان أول من استعمله السكاتب الفرنسى أنطوان دى مونتكريتان ، فقد كتب في سنة ١٦١٥ « رسالة في الاقتصاد السياسى » وظلت هذه التسمية متبعة حتى اليوم عند الفرنسيين رغما عما فيها من قصور إذ أن موضوع علم الاقتصاد ليس الثروة الأهلية أو مالية الدولة بل جهود الأفراد التى تتوقف عليها تلك الثروة . لذلك وجدنا الاقتصاديين الانجليز والأمرىكان أمثال مارشال وتوسيج يطلقون على هذا العلم اسم « علم الاقتصاد أو الاقتصاديات » وقد آثرنا هذه التسمية الأخيرة .

٥ — تعريف علم الاقتصاد :

عرف بعض الاقتصاديين هذا العلم بأنه « علم الثروة » ولكن هذا التعريف يجعلنا نبعد عن الغرض الحقيقى لهذا العلم وهو الإنسان وحاجياته وجهوده التى يبذلها لإشباع تلك الحاجيات ويؤدى بنا إلى تركيز اهتمامنا على أشياء خارجية ما هى فى الودائع إلا وسيلة فقط لإشباع حاجيات الإنسان والاقتصاد . علم وفن . وعلم الاقتصاد هو العلم الذى يدرس الانسان فى علاقته بالثروة فيبحث القوانين التى يسير عليها إنتاج الثروات وتداولها وتوزيعها واستهلاكها . وفن الاقتصاد

هو الذى يبحث فى أحسن الوسائل التى تحقق غنى الشعوب وبسطة عيش الأفراد .

٦ — القوانين الاقتصادية :

عرفنا أن الاقتصاد هو علم ونعنى بذلك أنه يعالج حقائق يرتبط بعضها ببعض بعلاقات ضرورية ، هذه العلاقات الضرورية هى القوانين .

وقد وجد من ينكر وجود قوانين اقتصادية ثابتة مستنداً فى ذلك إلى أن الحقائق الاقتصادية تقع تحت تأثير الإنسان وتنشأ عن إرادته . وهذه الإرادة متغيرة وغير ثابتة . غير أنه فى الواقع تخضع جميع الظواهر من طبيعية واجتماعية إلى نوع من الثبات الدائم رغماً عن خضوع بعض تلك الظواهر — مثل الظواهر الاقتصادية — لإرادة الانسان . ومن ثم فقد وجدت تلك القوانين الاقتصادية . مثل قانون العرض والطلب .

وكان الفسيوقراط يعتقدون هذه القوانين بأنها قوانين طبيعية من عند الإله ، وبذلك تكون أصح القوانين للانسان . ثم أتى اقتصاديو القرن التاسع عشر فنفثوها أيضاً بالقوانين الطبيعية ولكن بمعنى أنها قوانين عامة ومطلقة كما فى الطبيعية والكيمياء ولكنها ليست إلهية ويخضع لها الانسان وليس فى استطاعته أن يمنع تأثيرها .

٧ — طرق بحث علم الاقتصاد :

« الطريقة Method » بمعناها العلمى هى عبارة عن السبيل الذى يجب اتباعه للوصول إلى كشف الحقيقة .

استخدم ريكاردو ومدرسته الطريقة الاستنباطية Méthode Deductive وهى تسير من العام إلى الخاص أى تبدأ بمبادئ عامة مسلم بصحتها وتستخلص

منها بطريق التفكير المنطقي نتائج خاصة . ومن الأمثلة على ذلك مبدأ « إن الإنسان يسعى دائماً للحصول على أقصى درجة من الاشباع بأقل الجهود » ومبدأ قانون تناقص الغلة . ومبدأ قانون العرض والطلب .

أما المدرسة التاريخية أو الواقعية فقد استخدمت « الطريقة الاستقرائية *Méthode Inductive* » وهى تسير من الخاص إلى العام فيبتدأ بملاحظة حقائق خاصة سواء عن طريق الاحصائيات أو عن الحوادث التاريخية أو عن مشاهدات السائحين فى البلاد الأخرى أو عن غير ذلك ثم تصل بواسطة تعميم النتائج إلى وضع مبادئ عامة - هى القوانين .

والطريقة الأولى منتقدة لأنها مبنية على أساس أن أعمال الإنسان يحكمها منفعتة الخاصة . فكل تخريج مبنى على هذا الأساس الخاطئ . يكون خطأ كذلك . غير أنه يجب أن نعترف أن هناك فى الواقع بعض مميزات يشترك فيها الجنس البشرى عموماً .

والطريقة الثانية منتقدة أيضاً لأن ملاحظة الحقائق الاجتماعية من الصعوبة بمكان . كذلك فإن هذه الحقائق كثيرة ومتشعبة إلى حد بعيد . هذا إلى أنه لا تكفى ملاحظة هذه الحقائق بل يجب إخضاعها لنوع من التجربة حتى تستوثق من صلاحيتها وعموميتها . وهذه التجارب صعبة إن لم تكن مستحيلة فى المضمار الاقتصادى . فقلما يخاطر صاحب عمل فى تطبيق نظام فى مجال عمله « على سبيل التجربة » ليتعرف مدى نجاحه . كذلك يتعسر على الحكومات فرض نظام اقتصادى معين على سبيل التجربة .

وفى الواقع فإن استخدام الطريقتين على السواء أمر لازم . والبحث الاقتصادى يتكون من المراحل الآتية :

المرحلة الأولى : استقراء الحقائق - أى ملاحظتها حتى النافه منها .
المرحلة الثانية : استخلاص مبادئ عامة من خلال هذه الملاحظة تبين العلاقة
بين هذه الحقائق - من حيث السبب والأثر .
المرحلة الثالثة : تحقيق تلك المبادئ سواء عن طريق التجارب المباشرة أو غير
المباشرة أو عن أى طريق آخر . حتى إذا ثبت صحتها
وضعت كقوانين .
المرحلة الرابعة : يتداخل التفكير المنطقي ليستنبط النتائج الضرورية لتلك القوانين .

الفرع الأول

الحاجات وأشباعها

١ - الحاجات : Wants - Les Besoins

إن حاجات الانسان هى المحرك الأساسى للنشاط الاقتصادى جميعه . ومن
ثم فهى نقطة بداية علم الاقتصاد . فكل كائن حى محتاج لأجل نموه وقضاء
أغراضه إلى معونة من الخارج . وكل حاجة يشعر بها الانسان تثير فى نفسه رغبة .
وهذه الرغبة - لأجل أشباعها - تدعوه إلى بذل مجهود أو استخدام أشياء
ذات منفعة يطلق عليها اسم « المتاع Goods-Les Biens » .

معنى الحاجة :

فالحاجة إذن هى الرغبة التى تساور النفس أيا كان نوعها سواء كانت متمشية

مع مبادئ الأخلاق والدين أو بعيدة عنها وسواء كانت من مواد الضروريات أو من مواد الكماليات .

خصائص الحاجة :

للحاجة خصائص نوضحها في الآتي :

(١) حاجات الانسان غير محصورة العدد :

هذه الخاصية تميز الانسان عن سائر المخلوقات . وهي أساس قيام المدنية .
فنشر المدنية بين الناس عبارة عن ازدياد حاجاتهم .

وكانت حاجيات الانسان في مبدأ الأمر تشبه حاجيات الطفل . فالطفل الرضيع لا يحتاج لأكثر من اللبن والغطاء الدافئ . ومع تقدم عمره تزداد حاجياته فيطلب أنواعا من الطعام والملبس واللعب وكل سنة تمر عليه تزداد رغبته معها . وكلما زاد تعليمه وتجاربه تعددت حاجاته واشتدد إلحاحها .

وأنسا لشعر اليوم بأن حاجاتنا اليوم تزيد عددا عن حاجات أجدادنا . كما أنه سيشعر أحفادنا برغبتهم إلى حاجات جديدة . وهكذا تزداد الحاجات عددا باطراد الزمن وتقدم المدنية . إذ أن زيادة الحاجات معناها زيادة الانتاج وزيادة الثروة . وإن طبيعة الانسان أنه كلما أشبع حاجة تولدت فيه رغبة جديدة إلى حاجة أخرى وهكذا بلا نهاية .

(ب) قابليتها للتشبع :

هذه الخاصية تكون نظرية مهمة في علم الاقتصاد . إذ يبنى عليها « نظرية القيمة » .

وتكاد تكون جميع حاجات الانسان قابلة للتشبع . وإن اختلفت درجة

الرغبة فيها . فالإنسان محتاج إلى كمية معينة من الخبز ليسد بها رمقه وإلى كمية معينة من الماء ليطفىء ظمأه . بمعنى أن الرغبة في هذين النوعين تقل تدريجاً حتى تصل إلى درجة الاشباع . حيث تنطفىء هذه الرغبة ويحل محلها شعور بالضيق والنفور بل وبالآلم . وتستوى في هذه الخاصية الحاجات الفسيولوجية - وهى الحاجات التى يطلبها الإنسان بطبيعته مثل أنواع المأكول والملبس أى الضروريات - والحاجات الاجتماعية وهى الحاجات الكيالية على العموم ولكن حد التشبع فى الحاجات الاجتماعية أبعد كثيراً عن حد التشبع فى الحاجات الفسيولوجية . فمن السهل معرفة مقدار الخبز الذى يكفى لاشباع الفرد . ولكن من الصعب أن تدرك عدد عقود اللؤلؤ التى تشبع حاجة سيدة إلى الزينة . ومع ذلك فإن لهذا العدد نهاية حتماً . وكذلك فإن كل عقد جديد لا يولد نفس السرور الذى يولده العقد السابق .

(ح) تناقضها فيما بينها :

ومعنى هذه الخاصية أن حاجة ما قد لا تشبع إلا على حساب حاجة أخرى وقد ينتهى الأمر بها إلى أن تمحوها وتحل محلها أو تحد من طلبها على الأقل . وهذه الحقيقة هى أساس قاعدة مهمة فى الاقتصاد هى قاعدة إحلال حاجة محل أخرى . والمتاحف مليئة بالأشياء التى كانت فى وقت من الأوقات تشبع رغبة حقيقة وأصبحت الآن ليست محل رغبة سوى من فريق جامعى العاديات . كذلك فإن القهوة والشاي حللتا جزئياً محل الخمر .

(د) الحاجات تتم بعضها البعض :

فالحاجة للطعام تتمها الحاجة إلى الموائد والسكرامى والملاعق والمفارش

والسكّان والأكواب وخلاف ذلك من مظاهر المدنية . وهكذا فلكي نحصل على أقصى درجات المتعة يجب أن يقترن ذلك بصنوف من المباهج فتدعو هذه إلى نشوء مجموعات كبيرة من الحاجات .

(هـ) قابليتها للتحويل إلى عادة :

فالحاجات تعاود الانسان ولا بد من تكرار إشباعها - حتى تصبح طبيعة ثانية فمثلا أتى وقت لم يكن العامل ليهم بشرب القهوة أو الشاي أو الدخان أو حتى لياكل اللحم . ولكن أصبحت هذه الحاجات الآن بحكم تكرار اشباعها ضرورة ملحة بالنسبة إليه .

٢ - الإلحاح الحاجات Intensity of Wants

عبارة عن مقدار الرغبة في أشباعها . وهذه مسألة اعتبارية تختلف باختلاف الأشخاص وباختلاف الحاجات . فقد تكون الرغبة في الطعام أشد من الرغبة في اللبس عند شخص ما بينما تكون العكس عند آخر . كذلك يختلف الإلحاح الكميات المتتابة من حاجة ما . من شخص إلى آخر .

فالحاجات المختلفة تختلف في درجة إلحاحها . فالحاجة للطعام أشد ضرورة من الرغبة للباس .

كذلك تختلف درجات الإلحاح لحاجة معينة . فنقل درجة إلحاحها كلما اقتربت من حد التشبع .

وهذه الخصائص يبنى عليها قانون أشباع الحاجات . ويمكن تصويره على الوجه الآتي :

لها جميعها . لذلك كانت الرغبة للماس شديدة الإلحاح عند الذين أشبعوا الحاجات الأخرى التي تزيد عن الماس في درجة الإلحاح .

ولكن ليس معنى وصول الإنسان إلى حد التشبع هو نهاية حاجاته إذ سرعان ما تأساور النفس رغبات جديدة فتنشأ حاجات جديدة . وألا يكون معنى ذلك جمود المدينة وزوالها في النهاية . كما حصل للصين إذ بلغت ذرة الحضارة منذ أكثر من ألف سنة ثم جمدت مكانها بسبب توقف حاجاتها عن الزيادة وما لبثت أن أخذت في الازمحلال .

٣ - المتاع Les biens - goods

رأينا الحاجة عبارة عن الرغبة التي تساهر النفس . فهي الحافز .
ورأينا الأشباع أنه هو الغاية لتلك الرغبة .

أما الوسيلة التي تتخذ للوصول بل الأشباع - وهو الغاية من الرغبة - فيقال له اقتصاديا « المتاع » .

فالمتاع هو الشيء الذي يشبع رغبة . ويعبر عنه مارشال بكلمة goods « بمعنى كل شيء مرغوب فيه .

ويقسم الفريد مارشال المتاع قسمين - متاع مادي ومتاع غير مادي ، فإما المتاع المادي فهو عبارة عن الأشياء المادية ذات المنفعة - أي الأشياء التي تقع تحت الحواس - وكذلك الأشياء غير المادية ذات المنفعة - أي التي لا تقع تحت الحواس وتشمل جميع الحقوق الخاصة بامتلاك أشياء مادية أو الانتفاع بها أو استعمالها . وعلى ذلك فالمتاع المادي يشمل جميع هبات الطبيعة من أرض وماء وهواء وجميع المنتجات التي تأتي من الزراعة أو الصناعة أو التعدين أو الصيد - وجميع الأبنية

والآلات والعدد والأسمهم والسندات - وجميع حقوق الامتياز والاحتكارات المختلفة - وهكذا من الأشياء التي تعتبر بعيدة عن شخص الإنسان وإن كان تقدير منفعتها يرجع إلى عوامل شخصية داخلية في الإنسان .

وأما المتاع غير المادى فهو المتاع المتصل بشخص الإنسان . وهو قسمان الأول هو الداخلى أى الكامن في شخص الإنسان وهو عبارة عن مواهبه وصفاته الذاتية في أداء العمل وفي الاستمتاع - مثل المواهب التي تجعل للإنسان قدرة خاصة لأداء عملة أو مهارة فنية في حرفة خاصة . وكذلك المواهب التي تجعل الإنسان قادراً على الاستمتاع بأى نوع من المتعة مثل قراءة الكتب وسماع الموسيقى . وهذه المواهب كامنة في الإنسان لذلك تسمى بالمتاع الداخلى .

والثانى عبارة عن المتاع الخارجى لشخص الإنسان - ويشمل الإسم التجارى المتاع غير القابل للملك :

هو المتاع غير المادى الداخلى . ويشمل أيضاً مزايا الجو أو الضوء أو الهواء التي يمكن التمتع بها في بقعة ما من الأرض .

المتاع المباح :

هو الذى تهبه الطبيعة للإنسان دون أى تدخل لجهوده مثل الأراضى البكر في بعض الأقطار والغابات والأشماك في البحار .

٤ - الثروة : La Richesse-Wealth

الثروة هي كل متاع اقتصادى Econmic good

والمتاع الاقتصادى هو الشيء الذى له منفعة . أى يصلح لأشباع حاجة . ويمكن تملكه .

والمناخ الاقتصادي منفعته الحدية إيجابية . بخلاف المنافع المباح فإن منفعته الحدية تهبط إلى الصفر . كما سنرى فيما بعد .
وثررة الإنسان تتكون من نوعين :

النوع الأول هو جميع المنافع المادية الذى يملكه ويمكنه بذلك من نقل ملكيته واستبداله وهذا يشمل - كما شرحنا - ليس فقط الأراضي والمنازل والأثاث والآلات وغير ذلك من الأشياء المادية التى تقع تحت الحواس بل وأيضا الأسهم والسندات فى الشركات أو المشروعات العامة أو الفروض العامة وغير ذلك من الالتزامات التى توجب على الغير دفع تقود أو أداء منافع إليه . ويعتبر مارشال ديون الشخص ثروة سلبية يجب استنزائها من مجموع ثروته لتحديد تلك الثروة والنوع الثانى يشمل المنافع الغير مادية الخاص بالإنسان ويعتبر خارجاً عن شخصه والذى يمكنه من الحصول مباشرة على منافع مادية ، فيخرج من ذلك مواهبه الشخصية حتى التى يستخدمها للحصول على رزقه لأنها داخلية وتعتبر جزء من شخصه . ولكن يشمل هذا النوع علاقاته فى أعماله واسمه التجارى .

وبعبارة أخرى تشمل الثروة جميع الأشياء الخارجة عن شخص الإنسان والتى :
(١) تعتبر مملوكة له دون غيره من الناس . (٢) التى تقاس مباشرة بالمال - ذلك المقياس الذى يمثل من جهة - الجهود والتضحيات التى أخرجت تلك الأشياء إلى الوجود ، ومن الجهة الأخرى الحاجات التى تشبعها تلك الأشياء .

أما الخدمات والأشياء الأخرى التى تنمو بمجرد ولادتها فإنها لا تعتبر جزء من الثروة - مثل صوت المغنى وعمل الطبيب والمدرس . وقد اعتبرها بعض الاقتصاديين جزء من الثروة ، ولكن مارشال وجيد لا يعتبرانها جزء من الثروة بل وسيلة للحصول على الثروة .

٥ - المنفعة utility :

هى خاصية إذا توافرت فى شىء جعلته صالحا لأشباع حاجة . مثل الخبز والهواء والماء والماس . لجميعها أشياء نافعة . كذلك يعتبر الحجر والحشيش والأفيون من المتاع الاقتصادى أى من الأشياء النافعة اقتصاديا وإن كان رأى العام يراها ضارة بمتعاطيها .

والمنفعة لا تعتبر صفة ملازمة للشىء . بل هى علاقة الشىء بالإنسان . فهى نسبية إذن . فطوابع البريد القديمة لها منفعة عند هواة جمعها . ولا قيمة لها عند غيرهم ، والحجر لها منفعة عند شاربها ولا منفعة لها عند غيره أو حتى عنده إن هو أفلح عن شربها . كذلك قد لا يكون للشىء منفعة حاضرة عند الشخص ولكن تنشأ تلك المنفعة فى المستقبل فيختزنه عنده لهذا المستقبل كذلك فإن درجة المنفعة تتبع درجة إلحاح الحاجة . فكلما كانت الحاجة أشد إلحاحاً كلما كان ما يشبعها أكثر منفعة . وإذا نقص إلحاح الحاجة نقصت منفعة ما يشبعها فالمنفعة تتناقص بازدياد عدد وحدات السلعة .

٦ - قانون تناقص المنفعة Law of Diminishing utility :

معنى هذا القانون أن الوحدات المثلالية من شىء ما أو خدمة ما تتناقص منافعها على التوالى وكلما زاد عدد هذه الوحدات كلما أمكن الوصول إلى حد التشبع . وعندئذ تكون كل زيادة لا فائدة منها فتكون منفعتها صفراً .

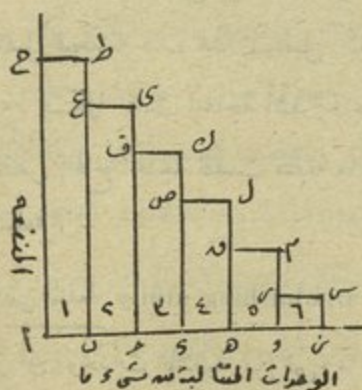
وهذا القانون يفسر لنا أسباب إنتاج المواد المختلفة المتعددة وما تراه من نماء عظيم فى الإنتاج وازدياد كبير فى الاستهلاك .

وفى الواقع فإن ازدياد الإنتاج دون أن يصحب ذلك تعدد المواد التى تنتج معناه الوصول بسرعة إلى حد الإشباع .

ولنوضح هذا القانون بالمثال الآتى :

شخص لديه سبعة صفائح من الماء . يستعمل الأولى لإشباع أشد الحاجات إلحاحاً وهو إطفاء الظمأ . والثانية لإشباع الحاجة التالية وهى الطهى . والثالثة للاستحمام وغسيل الأواني . والرابعة لشرب حصانه . والخامسة لرى الحديقة . والسادسة لتنظيف المنزل . أما السابعة فلا فائدة له منها . فإذا أراد شخص آخر أن يحمل إليه عشر صفائح أخرى فإنها تصبح عديمة الفائدة له إن لم تكن ضارة به .

ويمكن بيان ذلك بالرسم البيانى التالى .



أ ب الوحدة الأولى ومنفعتها يمثلها أ ب ط ح ٦ ب = الوحدة الثانية ومنفعتها يمثلها ب = ع ي وهى أقل من الأولى ٥ = الوحدة الثالثة ومنفعتها يمثلها = د ك ف وهى أقل من سابقتها وهكذا إلى أن تأتى إلى الوحدة السادسة والأخيرة ومنفعتها يمثلها و ز س ر .

والآن لنفرض أنى فقدت صفيحة الماء الأولى فى المثل السابق فهل معنى

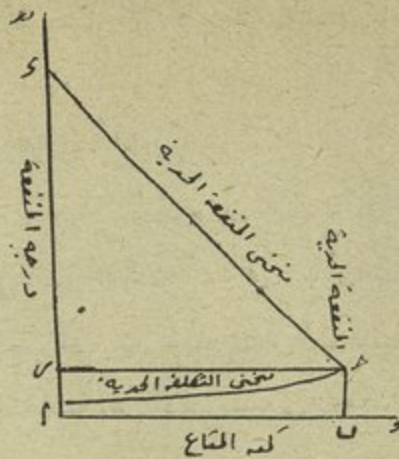
ذلك أنى أحرم من الشرب؟ كلا بالطبع بل معناه إنى أستغنى عن الصفيحة الأقل منفعة لى وهى الصفيحة السادسة (لنفرض أن السابعة غير موجودة باعتبار أنها زائدة عن حاجتى من مبدأ الأمر) .

كذلك إن أردت أن أبيع أحد هذه الصفائح فإن قيمتها تتحدد بقيمة الصفيحة السادسة وهى الصفيحة الأقل أهمية لى . بما أن صفائح الماء كلها متجانسة وواحدة . فإن بيعت هذه الصفيحة ثم أردت أن أبيع صفيحة أخرى فإن قيمتها تتحدد بقيمة الصفحة الخامسة وهى الأقل منفعة لى . وهكذا .

وهذا يوصلنا إلى تفهم معنى المنفعة الحدية . والمنفعة الكلية .

٧ — المنفعة الحدية marginal or final utility :

المنفعة الحدية أو النهائية هى منفعة الوحدة الحدية . والوحدة الحدية هى التى تشبع الحاجة الحدية . والحاجة الحدية هى أقل الحاجات إلحاحاً وأقلها أهمية . ومنفعة الأشياء التى من نوع واحد تقدر بمنفعتها الحدية أو النهائية . أو بعبارة أخرى تقدر بإشباع أقل الحاجات أهمية بالنسبة للشخص الذى يمتلكها . رأينا فيما سبق أنه كلما زادت كمية المتاع كلما قلت منفعته . وإذا افترضنا أن كمية المتاع (أى الشيء) تأخذ فى الازدياد بكميات ضئيلة جداً فإن منفعتها أيضاً تأخذ فى التناقص بقدر ضئيل جداً كذلك حتى لتكون فى النهاية خطأ واحداً يأخذ فى الانحدار ببطء من أعلا إلى أسفل ومتجها نحو اليمين حتى ينتهى إلى السكينة الحدية ويمكن تمثيل ذلك بالرسم الآتى :



أو يمثل كمية المتاع (أى الشيء) $ا$ هـ يمثل درجة منفعة المتاع $ا$ و درجة منفعة السكينة الأولى $ب$ و درجة منفعة السكينة النهائية. وهو يمثل المنفعة الحدية. للسكينة جميعها لهذا المتاع وهى السكينة $ا$ $ب$ و $د$. والمنحنى $د$ و $ب$ يمثل منحنى المنفعة الحدية.

وتقاس المنفعة من الوجهة الاقتصادية بمقدار ما يتحمله الشخص من تضحية فى سبيل الحصول على المتاع سواء كان مادة أو خدمة. وبعبارة أخرى بمقدار ما يدفعه الشخص لذلك المتاع من ثمن. فالثمن هو المقياس الاقتصادى للمنفعة. ولنوضح ذلك بمثال :

توجد خمس برتقالات. لنفرض أنها تعرض واحدة بعد أخرى. فالبرتقالة الأولى، نظراً لشدة الحاجة لها. فإن هذا الفرد مستعد لأن يدفع فيها ٥٠ ملياً. والبرتقالة الثانية. نظراً لأنها تعطى إشباعاً أقل. فإن هذا الفرد يدفع فيها ثمناً أقل ولنفرض ٢٥ ملياً. والثالثة تعطى إشباعاً أكثر فليدفع هذا الفرد فيها ١٥ ملياً. والرابعة ١٠ مليات والخامسة ٥ مليات فقط.

٩ — التوازن الاقتصادي :

إن دراسة المنفعة الحدية يقصد بها معرفة العلاقة بين كمية المتاع وبين الحاجات المختلفة التي يصلح هذا المتاع لإشباعها . إذ يوقف المنتجون إنتاجهم . أو يجب أن يوقفوا هذا الإنتاج . إذ ما وصلوا إلى إنتاج السكمية الحدية وهي التي تكفي لإشباع الحاجة الحدية . حيث أن المنفعة الحدية تأخذ في الهبوط بعد ذلك حتى تصل إلى الصفر وهي درجة التشبع كما نشاهد ذلك في الهبات الطبيعية فهي تفيض عن حاجة الإنسان مثل الهواء والماء وبذلك تهبط منفعتها الحدية إلى الصفر لا محالة .

فمثلاً إذ استمر المنتج في إنتاج الخبز ، بعد إنتاج السكمية الحدية ، فمعنى ذلك زيادة ما يستعمل في صنعه من عناصر الإنتاج . ولما كانت هذه العناصر محدودة فمعنى ذلك أن زيادة هذا الإنتاج تكون على حساب إنتاج أنواع أخرى من المتاع . إذ يترتب على ذلك إهمال إنتاج سلع أخرى - أنواع أخرى من المتاع - وهو يبدأ أولاً بتضحية المتاع الأقل أهمية ثم يتدرج حتى يضحي الأنواع ذات الأهمية الكبرى . وبذلك تزيد درجة التضحية بزيادة إنتاج وحدات جديدة من الخبز بينما تقل منفعته الحدية حتى قد تصل إلى الصفر . وهذا مالا يمكن قبوله إذ في الواقع ينتهي إنتاج الخبز عند الحد الذي تتساوى فيه التضحية بالمنفعة الحدية لسكمية الخبز . وبمعنى آخر عند توازن المنفعة الحدية بالتكاليف الحدية .

وإذا اتبعنا ذلك في سائر السلع حققنا مبدأ التوازن الاقتصادي . أي أنه إذا تساوت التكاليف الحدية مع المنفعة الحدية فمعنى هذا أن عناصر الإنتاج موزعة أحسن توزيع على أفضل ما تصلح له وإنه لم يحدث إسراف في استعمال هذه العناصر .

ولكن هل يمكن أن يدوم هذا التوازن ؟ إن هذا التوازن في الواقع هو مجرد فكرة يتجه الناس دائماً نحو تحقيقها . ولكنه كسراب يحسبه الظلمان ماء . وما هو بشيء . إذ أن أساس النشاط الاقتصادي هو الحاجة . وهي متغيرة ومتجددة ولا يستقر لها قرار مما يؤدي إلى تغير منافع الأشياء وإعادة النظر في توزيع عناصر الإنتاج المختلفة على فروعها المتباينة .

١٠ - قيمة الاستبدال Value of exchange :

قيمة استبدال متاع ما عبارة عن الكمية من أى متاع آخر يمكن أن تستبدل بها وحدة من ذلك المتاع . ويطلق الاقتصاديون كلمة الثمن على قيمة استبدال الشيء عند نسبته إلى النقود . فثمن أى متاع عبارة عن كمية النقود التي تستبدل بها وحدة من ذلك المتاع .

قيمة الاستبدال الكلية والمنفعة الكلية :

لنفرض أن فلاحاً لديه ٥ كيلات من القمح ، ويريد بيع إحداها . فإذا حصل الفلاح على هذه الكميات على دفعات فيكون لكل كيله منفعة خاصة . إما إذا وجدت الكمية كلها لديه في وقت واحد فإن ثمن أى كيله يتحدد بالمنفعة الحدية للكمية كلها بما أن الكيلات كلها متجانسة وتكون قيمة استبدال الكمية كلها عبارة عن الكمية كلها مضروبة في ثمن الوحدة الحدية . وهي تختلف بذلك عن المنفعة الكلية كما يتضح من الرسم المبين بصحيفة ١٨ :

فيكون قيمة استبدال الكمية كلها عبارة عن $a \times b$ (أ ب الكمية $\times$ ب = قيمة المنفعة الحدية) أما المنفعة الكلية للكمية جميعها فهي عبارة عن $a + b$ (أ ب هذا وإن الخط ب = يقيس المنفعة الحدية كما يقيس التكلفة الحدية . أو

بمعنى آخر تتوازن عنده المنفعة مع التضحية أو التكلفة . (كما سبق شرح ذلك أيضاً) والمنحني و χ يمثل منحني التكلفة الحدية .

١١ — فائض المستهلك Consumer's surplus :

إن دراسة نظرية المنفعة الكلية والمنفعة الحدية تؤدي بنا إلى دراسة نظرية فائض المستهلك . وقد قصد به الأستاذ مارشال الفرق بين المنفعة الكلية وبين قيمة الاستبدال الكلية لكمية معينة من متاع معين . ولنضرب لذلك المثال الآتي :
مشتري يريد أن يشتري برتقالة . وهو مستعد أن يدفع في البرتقالة الأولى ٥٠ ملياً بينما هو يشتريها بخمسة مليات فقط . فالباقي وهو ٤٥ ملياً هو عبارة عن الفائض الذي يمثل باقي أشباعه . وهو ما يعبر عنه بفائض المستهلك . كذلك فهو مستعد لأن يدفع ٢٥ ملياً للبرتقالة الثانية في حين أنه يدفع فيها خمسة مليات فقط فالباقي وهو ٢٠ ملياً يمثل فائض المستهلك . وهكذا في مثل البرتقال الذي سبق أوردناه . فقيمة استبدال الخمس برتقالات عبارة عن ثمن الواحدة مضروباً في عددها . أما المنفعة الكلية لمجموع وحدات هذه السلعة فهي عبارة عن مجموع الإشباع الذي تعطيه وحدات هذه السلعة ويمكن توضيح ذلك في البيان الآتي :

فائض المستهلك	التمن في الواقع	التمن الحقيقي الذي يقيس المنفعة الكلية	
٤٥ ملياً	٥ مليات	٥٠ ملياً	البرتقالة الأولى
» ٢٠	»	» ٢٥	» الثانية
» ١٠	»	» ١٥	» الثالثة
» ٥	»	» ٥	» الرابعة
....	»	» ٥	» الخامسة
» ٨٠	٢٥ ملياً	» ١٠٥	المجموع

وإذا طبقنا هذا على الرسم السابق فيكون الثمن الحقيقي الذي يقيس المنفعة الكلية ومقداره ١٠٥ يمثل المسطح $ab \cdot h$. والثمن في الواقع يمثل المسطح $ab \cdot h'$. وفائض المستهلك يمثل المسطح $cd \cdot h$.

وفائض المستهلك ليس واحداً بالنسبة لجميع السلع بل قد يكون كبيراً في بعضها وقليلاً في البعض الآخر . فهو كبير في بعض السلع مثل الكبريت والملح وطابع البريد والجريدة اليومية إذ أن المستهلك يدفع قليلاً في هذه الحالات في حين أنه مستعد لأن يدفع كثيراً لشدة الحاجة إلى أمثال هذه الحاجيات .

الفرع الثاني

المشكلة الاقتصادية

لما خلق الله سبحانه وتعالى آدم أسكنه هو وزوجته الجنة حيث الحاجيات فيها متوفرة وحيث لا داعي للسكد أو سعى للحصول عليها « وقلنا يا آدم أسكن أنت وزوجك الجنة وكلا منها رغداً حيث شئتما » ، « إن لك ألا تجوع فيها ولا تعرى وإنك لا تظلموا فيها ولا تضحى » قرآن كريم . فلما أزلها الشيطان وخالفأمر ربهما الأعلى أخرجهما من الجنة « وقلنا اهبطوا بعضكم لبعض عدو ولكم في الأرض مستقر ومتاع إلى حين » قرآن كريم . ولم يفيض سبحانه وتعالى على الأرض أنعمه كما أفاضها في الجنة . بل جعل متاعها قليل وهبات الطبيعة فيها محدودة ولا بد من السكد لاستغلالها منها . ثم جعل للحياة فيها نهاية . فواجب

بذلك على الإنسان أن يشقى سعياً وراء الحصول على إشباع رغباته من مأكل وملبس ووسائل الراحة . « إن هذا عدوك ولزوجك فلا يخرجفكما من الجنة فتشقى » قرآن كريم . ومع ذلك فإن ما يحصل الإنسان ، من جهوده التي يبذلها ووقته الذي يقطعها من عمره القصير واستخدام موارد الطبيعة المحدودة . ما هو إلا القليل المحدود من إشباع حاجاته .

وبذلك أصبح لمشكلة العيشة طرفان . الأول تعدد حاجات الإنسان ورغباته والثانى أن وسائل أشباع هذه الحاجات قليلة ومحدودة . ومشكلة المعيشة هذه هي أساس المشكلة الاقتصادية جميعها .

ولأجل أن نقرب إلى الذهن كيف نشأت تلك المشكلة الاقتصادية نضرب مثلاً بمادة من أشد المواد شيوعاً وهى الماء .

فى المجتمعات القليلة العدد حيث تتوافر العيون والمجارى المائية فإن الماء يصبح فى متناول كل فرد من أفراد هذا المجتمع . فلا تنشأ أى مشكلة عن الماء سواء فيما يتعلق بملكيته أو بكيفية الحصول عليه . فالماء فى هذه الحالة متاع مباح فهو ليس يمتاع اقتصادى . فإذا أنى وقت يصبح فيه من الضرورى بذل مجهود ما للحصول على ذلك الماء كأن يتطلب الأمر دق بئر أو عمل ما سورة لتوصيل المياه من الجرى المائى إلى المسكن فإن المشكلة الاقتصادية تبدأ فى الظهور غير أن هذه المشكلة تظل بدائية طالما أن الفرد هو الذى يبذل مجهوده الشخصى للحصول على إشباع رغبته الشخصية فإذا تداخل فى الأمر بعض أفراد آخرين حيث يستخدمون جهودهم ويضحون بوقتهم لأجل جلب المياه من المجارى المائية

وإعطائها لغيرهم من ساكنى الدور - كما كان الحال فى الماضى حيث كان يشتغل بذلك فئة السقاة أو حاملى الماء - فإن المشكلة الاقتصادية تبدأ فى الظهور - حيث تنشأ مشكلة البيع وتقدير الثمن . بعد ذلك يتدرج الأمر إلى دور أشد تعقيداً وهو دور العمل الجماعى . فتبنى المنشآت وتركب الآلات على الجارى المائية لسحب المياه منها وإنشاء الخزانات لتنساب المياه إليها ثم تكريرها بواسطة الآلات ثم دفعها إلى مختلف الدور فى المواسير - كما هو جار الآن بالمدن الحديثة . وقد استلزم هذا ليس فقط رؤوس أموال للقيام بجميع هذه الأعمال بل وأيضاً نفقات مستمرة لأعمال التشغيل فنشأت المشكلة . من الذى يقدم رؤوس الأموال ويقوم بالتشغيل ؟ هل ستكون من الأملاك العامة أم ملكاً خاصاً ؟ ثم ماهى شروط البيع ؟ ثم تنشأ مشكلة الربح . وماهى السياسة الحكيمة التى تتبع ؟ ثم أرباح الاحتكار إن أعطى امتيازها لبعض الهيئات . ثم تنشأ مشكلات التضارب بين الاعتبارات المالية . وبين الاعتبارات الصحية . وهكذا تظهر المشاكل الاقتصادية بأجلى بيان .

كذلك يحدث فى المواد الأخرى التى يحتاج إليها الإنسان أمثال هذه المشاكل الكثيرة للعقدة وإذا عرفنا أن حاجيات الإنسان لا حصر لها انضح لنا مدى ما فى الحياة الاقتصادية من مشاكل متشعبة وصعبة .

فتقوم المشكلة الاقتصادية بسبب الظروف الأربعة الآتية :

- ١ - كثرة حاجات الانسان .
- ٢ - وقت الانسان وموارده محدودان .
- ٣ - يمكن استخدام الوقت والموارد لأغراض مختلفة وغايات متباينة .
- ٤ - تختلف أهمية الغايات بعضها عن بعض .

١ — كثرة الحاجات — ليست مشكلة في ذاتها إذا اتسع وقت الانسان والموارد الطبيعية لاشباعها جميعها — ولكنها تصبح مشكلة اقتصادية طالما أن هذين العنصرين محدودان — ولن تنعدم هذه المشكلة إلا إذا عاش الانسان عيشة الزهد .

٢ — وقت الانسان وموارده محدودان ، وليس هذا ظاهرة اقتصادية إذا لم يتيسر استعمالهما في أغراض أخرى . فإذا تيسر ذلك فإنهما يصبحان ظاهرة اقتصادية . إذ تقوم مشكلة اقتصادية هي المفاضلة بين هذه الأغراض .

٣ — اختلاف أهمية الغايات . فلو كانت غايات الانسان على درجة واحدة من الأهمية لهانت المشكلة الاقتصادية أمام الانسان . أما والأمر غير ذلك فتقوم المشكلة من حيث توجيه وسائل الاشباع إلى الغايات الأكثر أهمية فتقوم عندئذ مشكلة الاختيار والتدبير .

ويعتبر الاختيار سلوكا اقتصاديا بسبب ما استدعيه من صرف جزء من وقت الانسان أو موارده المحدودة .

ومن أهم ما يميز المشكلة الاقتصادية . القلة . والقلة هي قصر وسائل الاشباع عن كفاية الغايات جميعها .

وإن المشكلة الاقتصادية لتبقى ويبقى ما يلزمها من الاختيار والتدبير سواء عاش الانسان وحيداً في عزلة من الناس أو عاش الناس أفراداً في مجتمع ، كائناً ما كان شكل النظام في هذا المجتمع .

ولنبحث الآن المشكلة الاقتصادية في ظل نظام الاقتصاد الفردي ثم في المجتمعات

١ — نظام الاقتصاد الفردي :

يقصد بذلك حالة وجود شخص يعيش في عزلة عن بني جنسه فهو في هذه الحالة لا يخضع لغير مصلحته الشخصية . وقد صور هذه الحالة بعض القصصيين

في قصص خيالية مثل قصة حي بن يقظان ، أوقصة روبنسون كروزو . وقد افترض هؤلاء القصصيون أن هذا الشخص الخيالي يعيش في فيض من خيرات الطبيعة ومواردها بل في جنة وكأنها خلقت له غير أن هذا لم يمنع من ظهور مشكلات اقتصادية أمامه تتطلب حلا . فهو يريد أن يطهى طعامه وينير ظلمة الليل . ثم هو يريد أن يصيد الحيوان لياكل لحمه . وهكذا كلما أشبع حاجة حدثته نفسه إلى حاجة جديدة وقد يستغنى عن حاجته القديمة وبذلك تصبح حاجته ودرجة إلحاحها في تغير مستمر . وتجدد متواصل . وعندئذ تنحصر مشكلته في الوقت وفي تغير ظروف موارده الطبيعية والمناخية . من عواصف وأمطار وقيظ . فيصبح محتاجاً إلى تدبير ماله فيه . من موارد حسب ما يتسع وقته وقوته بحيث يشبع أشد الحاجات إلحاحاً ثم ما يليها بعد ذلك . وهكذا .

وبذلك خل مشكلة الاقتصادية يصبح متوقفاً على حسن تدبيره واختياره أي على محض إرادته .

أما إذا كانت الخيرات الطبيعية محدودة وصعبة الاستخراج فإن مشكلته تزداد تعقيداً إذ سيضاف إلى ضيق الوقت قلة الموارد . فعليه أن يستغل وقته وموارده للحصول على ما يشبع أكثر الحاجات إلحاحاً مراعيًا التسوية بين درجة إلحاح هذه الحاجات ويوصف الإنسان في هذا الدور بالإنسان الاقتصادي .

٢ — العائلة والقبيلة :

العائلة هي وحدة المجتمع ، وقد عرفنا فيما سبق أن الإنسان مدني بالطبع يففر من العزلة ويتجه إلى العيش مع بني جنسه . وقد بدأت الحياة البشرية بتكوين العائلة فهي وحدة المجتمع وكان حل المشاكل الاقتصادية موكولا إلى رب العائلة . وقد نشأ في داخل العائلة تقسيم طبيعي للعمل . فالرجل يقوم بالصيد والقتنص وحماية

العائلة والأولاد برعاية الأغنام والمرأة بتعهد لما كل والمشرّب وتربية الأولاد .
ولما كبر الأولاد وكون كل واحد منهم عائلة بالتزاوج فيما بينهم تكونت
من مجموع هذه العائلات ما يسمى بالقبيلة وترك كل المشاكل الاقتصادية لرئيس
القبيلة ويعرف بشيخها فهو الذى يقوم بتوزيع الأعمال بين أفراد القبيلة .
ويحدد نوع وكمية ما يلزمه من المنتجات ويقرر نصيب كل فرد منها . وكانت
أدوات الإنتاج فى هذا الدور من الحياة الاجتماعية مشاعة بين الجميع .
٣ — المجتمعات الحديثة :

بازدياد عدد أفراد القبيلة وباجتماع القبائل مع بعضها ازدادت المشكلة
الاقتصادية تعقيداً إذ ازداد تباين الحاجات واتسع مداها . وحين اهتدى الإنسان
للزراعة أصبح من الضرورى أن يستقر فريق من الناس بجانب زراعتهم ليتعاونوا
فيما بينهم على خدمة هذه الزراعات . وما لبث أن نشأت القرية . ومع الزمن اتسع
مجال الإنتاج واتسعت فرص التعاون بين الناس فنشأت المدينة . واستمر التطور
إلى أن بلغ مبلغه الحالى فصارت وحدة المجتمع هى الدولة ويرتبط أفرادها فيما بينهم
برباط الخضوع للحكومة واحدة .

ومن أهم مميزات المجتمعات الحديثة ما يأتى : —

(١) اتساع مدى تقسيم العمل ، وقد رأينا هذه الظاهرة فى العائلة
والقبيلة . ومع تطور المدنية ظهر تقسيم العمل الاجتماعى ، فبعد أن كان الزارع
صانعاً وتاجراً فى وقت واحد تخصص كل فرد فى حرفة واحدة ، وبانتشار المبادلة
نشأ تقسيم العمل الحرفى ، فتنفرد الحرفة الواحدة عدة حرف مختلفة — مثل
صناعة الأحذية ، وصناعة الخقائب ، وما أشبه . وباضطراد تقدم المدنية ظهر
تقسيم العمل الفنى ، فتخصص كل فرد فى عملية خاصة من عمليات إنتاج سلعة

واحدة ، فمثلاً في بعض مصانع الساعات بالولايات المتحدة قسمت عملية إنتاج الساعة الواحدة إلى نحو ألفي عملية ، وبتقدم التجارة ومحسن وسائل المواصلات ظهر تقسيم العمل الإقليمي ، فتنحصرت أسبوط مثلاً بصناعة العاج ، وقنا بالفخار والحلة الكبرى بصناعة الغزل والنسيج . ثم انتقل تقسيم العمل إلى الدول ، فظهر تقسيم العمل الدولي . فتنحصرت مصر في زراعة القطن ، وألمانيا في المواد الكيميائية ، والبرازيل بزراعة البن ، وإنجلترا بصناعة المنسوجات .

(ب) الإنتاج الآلي ، وكانت الآلات مستعملة منذ القدم . فاستعملت الطواحين الهوائية منذ القرون الوسطى . غير أن أهم مميزات عصرنا الحالي هو استعمال الآلات التي تدار بقوة البخار أو الكهرباء . وقد كان لاكتشاف قوة البخار أثر كبير في تقدم الصناعة . إذ حدث نتيجة ذلك ما سمي « بالثورة الصناعية » . وقد ازداد اتساع مدى تقسيم العمل ازدياداً كبيراً كما زاد الإنتاج زيادة كبيرة أيضاً . فازدادت المشكلة الاقتصادية تعقيداً إذ أن الحاجات أصبحت تتزايد باضطراد كما أنها دائمة التغير في حين أن الموارد محدودة ، وهي بعد تصلح لأغراض لا عداد لها .

وقد لجأت المجتمعات الحديثة إلى اتباع نظم اقتصادية متباينة ، وقد أفلح بعضها . وفشل بعضها الآخر ، ومنها مالا يزال موضع الاختبار — وذلك لأجل حل مشكلاتهم الاقتصادية .

الفرع الثالث

النظام الاقتصادي

لقد كانت المشكلة الاقتصادية محل تفكير الفلاسفة والسياسيين والاقتصاديين على مدى العصور ، ولنتعرض الآراء والمذاهب المختلفة حتى العصور الحديثة :

١ — العهد القديم : عالج بعض فلاسفة اليونان أمثال ارسطو وأفلاطون بعض هذه المشاكل ، فكتبوا عن الملكية والعمل ورأس المال والنقود والفائدة . ويعتد أفلاطون من أقدم واضعي مبادئ الاشتراكية . ولم يكن علم الاقتصاد علماً مستقلاً ، بل كان تابعاً لعلم الأخلاق والسياسة .

٢ — القرون الوسطى : كان رجال الدين هم رافعوا لواء هذا العلم وإن لم يصل بعد إلى مرتبة الاستقلال . فكانوا بذلك كثيراً ما يخلطون تعاليمهم بتعاليم علم الأخلاق . وقد بحثوا في القيمة ، وقالوا : إن ثمن الشيء يجب أن يكون عادلاً . (juste prix) والتمن العادل هو الذي يكون مساوياً للقدر الذي يستطيع به المنتج أن يعيش في مستوى طبقته . أى يكون مساوياً لنفقات إنتاجه — كما بحثوا في أجر العامل ، وقالوا : إنه يجب أن يكون عادلاً (juste salaire) . فيتناول العامل من الأجر ما يستطيع أن يسدَّ به حاجاته الضرورية .

٣ — مذهب التجاريين : Mercantilisme — ظهر هذا المذهب في القرن الخامس عشر ، وهو يقوم على اعتقادين : (١) أفضل الثروات ، هي

المعادن النفيسة . (٢) العمل على توفر المواد الغذائية والأسلحة داخل الدولة . وللوصول إلى ذلك يجب اتباع سياسة خاصة تنحصر في تقييد تصدير الذهب والفضة والغال ، وأن تتداخل الحكومات في التجارة الخارجية ليكون هناك زيادة في الصادرات على الواردات ، فيؤدي ذلك إلى زيادة كمية الذهب والفضة في الدولة — وكذلك تشجع الحكومات بعض الأعمال الاقتصادية ليكون ذلك مصدراً لزيادة الصادرات وقد رأى بعض أصحاب هذا المذهب تشجيع الزراعة بينما وجه البعض الآخر اهتمامه لتشجيع الصناعات المختلفة .

وقد عاش هذا المذهب في أوروبا ثلاثه قرون ، وكان الاعتقاد السائد أن الأمة الواحدة لا تربح إلا ما تخسر أمة أخرى .

٤ — مذهب الطبيعيين *Doctrine Physiocratique*

ظهر هذا المذهب في أواخر القرن الثامن عشر . ونادى أصحابه بأن الزراعة هي وحدها المنتجة . وأن هناك نظام طبيعي إلهي ، تخضع له الظواهر الاقتصادية . ولذلك قالوا بوجوب امتناع الحكومات عن التدخل في الأعمال الاقتصادية . وقد كان شعارهم « اتركه يعمل — اتركه يمر » *Laisser faire- laisser passer* فيتصدون به « اتركه يعمل » احترام حرية العمل وترك الناس أحراراً في أن يستخدموا جهودهم كيفما شاؤوا — ويتصدون به « اتركه يمر » احترام حرية الاستبدال في داخل الدولة وخارجها .

٥ — آدم سميث وأتباعه :

كان كالمطبيعين في اعتقاده بوجود قوانين طبيعية تقوم على مبادئ الحرية والملكية ، وفيها توافق بين المصلحة الشخصية والمصلحة العامة — لذلك

يرى أن مبدأ المنافسة الحرة يجب أن يكون سائداً بين الناس . غير أنه خالف الطبيعيين ، بأن جعل العمل أيضاً حظه في الإنتاج -- كما أنه قال بوجود تداخل الحكومات في المجال الاقتصادي للمحافظة على سلامة البلاد في الداخل والخارج في حدود معينة ، وأن تقوم بالأعمال التي لا يرى الأفراد مصلحة شخصية في القيام بها .

وقد عاش آدم سميث في القرن الثامن عشر — حتى إذا حلّ القرن التاسع عشر كانت لآراء آدم سميث وأتباعه تأثير في فرنسا حيث ظهر جان باتست ساي . وكان متأثراً لحد بعيد بهذه الآراء وإن كان أقل تمسكاً منهم بمبدأ عدم تداخل الحكومات في الأعمال الاقتصادية ، وكذلك فهو أول من قسم درس الاقتصاد السياسي (كما أسماه) إلى أربعة أقسام : إنتاج . توزيع . تداول . استهلاك ، وسار على منواله كثير من الاقتصاديين .

٦ — المذاهب المعاصرة :

إن حلّ المشكلة الاقتصادية في المجتمعات الحديثة . تقترب من أحد طريقين . الأول : أن ينفرد شخص أو هيئة بتقدير حاجات الجميع وتقسيم الأعمال بين الأفراد وتقسيم الموارد على فروع الإنتاج المختلفة ، ثم في النهاية توزيع ما ينتج على الأفراد . وهذه هي الدكتاتورية الاقتصادية — والثاني : أن يترك الفرد حراً يقدر حاجاته ويسعى لإشباعها باتباع ما يراه من الوسائل وهو يحاول دائماً الحصول على أكبر قدر من المتاع ، وإذا كانت الموارد الطبيعية محدودة فهو دائماً يفتنى على حساب إفقار آخرين ، وكل هذا النشاط في حدود ما ترسمه القوانين والتقاليد والعرف الجاري عليه العمل ، وهذه هي الحرية الاقتصادية .

وأى مجتمع حديث يقترب من أحد هذين النظامين .

(١) الحرية الاقتصادية : يقصد بها حرية الفرد في تصريح شئونه في حدود قوانين الدولة والعرف والعادات المرعية — فيكون للفرد حرية التملك ، وحرية العمل ، وحرية الاستهلاك . ويطلق على هذا المذهب اسم مذهب الحزب الفردى ، أو الحزب الحر L'ècole librale ou individuelle . فهو بذلك يأخذ بآراء آدم سميث وأتباعه . أى ينادى بمبدأ الحرية الاقتصادية والمنافسة الحرة . وكان أصحاب هذا المذهب ينعون على الحكومة تداخلها في الأعمال الاقتصادية ، بأن تحد من عدد المصارف التى تصدر العملة الورقية ، أو تنظم العمل فى المصانع ، أو تفرض بعض الرسوم على الصادرات أو الواردات وهكذا . غير أن هذا العداء قد خف كثيراً الآن بين أصحاب هذا المذهب ، ونجد الآن كثيراً منهم يحد تدخل الحكومات فى بعض الأعمال الاقتصادية . وقد كانت حرية الأفراد فيما مضى مكبوتة من جراء اتباع بعض الأنظمة الاجتماعية مثل نظام الإقطاع ونظام الطبقات ونظام الرق ونظام التبعية ونظام الطوائف .

فأما نظام الإقطاع : فكان يقضى بأن الحاكم هو المالك المطلق للأرض لأنه خليفة الله فى أرضه . فكان يقطع أعوانه وأتباعه ماشاء من تلك الأرض لاستغلالها فى نظير خدمات يؤدونها إليه . وكان هذا النظام متبعاً فى مصر من عهد الفراعنة وفى أوروبا .

ونظام الطبقات : ويتلخص فى أن الولد يجب أن يحترف مهنة أبيه . وكان هذا النظام معمولاً به فى عهد الفراعنة .

ونظام الرق : وكان منتشرًا عند الرومان والإغريق إذا كانوا يحتقرون العمل

اليدوى والإنتاج ويقصرونه على العبيد أمامهم فكانوا يشتغلون بحرفة الحرب . وقد انتشر في أمريكا عندما كانت من ضمن المستعمرات الأوربية . فكان المستعمرون يجلبون الرقيق من أفريقيا للعمل في الزراعة في تلك المستعمرات . وقد بقي الرق منتشراً إلى أن النى في القرن التاسع عشر لاعتبارات إنسانية ولأن الانقلاب الصناعى أغنى الإنسان عن جزء كبير من الجهود الجسمانية .

ونظام التبعية : ويتلخص فى أن التابع ليس له الحق فى مغادرة الأرض التى يقوم بزراعتها كما أنه ليس لملك الأرض الحق فى طرده منها . وقد شاع هذا النظام بعد سقوط الدولة الرومانية حيث كان ملاك الأراضى يحررون العبيد ويلحقونهم بالأرض لزراعتها .

وقد بقى هذا النظام فى أوربا حتى قبيل الثورة الفرنسية فى سنة ١٨٨٧ واستمر فى روسيا حتى سنة ١٨٦١ .

ونظام الطوائف : ويتلخص فى أن يكون لكل حرفة طائفة خاصة تتكون من معلمى الحرفة ورأسهم شيخ يتمتع بسلطة واسعة فى أمر تنظيم شئون تلك الحرفة . ويجب على من يريد الانتماء إلى حرفة ما أن يشتغل أولاً صديقاً لمدة سبع سنوات ولا يتقاضى فيها أجر ويتعلم فى أثناءها أعمال الحرفة . ويؤدى امتحاناً بعد مدة التمرين هذه ويرتقى بعد ذلك إلى عريف ويستمر كذلك من ٣ - ٥ سنين ويتناول فيها أجراً . والعريف لا يمكنه أن يترك رئيسه كما أن الرئيس لا يمكنه حق طرده - وبعد ذلك يرقى إلى مرتبة الرئيس أو المعلم ويكون له الحق فى أن يعمل مستقلاً . وقد شاع هذا النظام فى أوربا وفى مصر ثم اختفى فى أواخر القرن الثامن عشر ، وتقرر للفرد بذلك حرية العمل .

(ب) الدكتانورية الاقتصادية :

ويقصد بها حصر السلطة في يد هيئة أو زعيم يسمى بالدكتاتور يخضع له كل النشاط الاقتصادي في الدولة فهو الذي يقوم بالتفكير والتدبير لحل المشكلة الاقتصادية للمجموع ويعاونه في هذه المهمة هيئة للتوجيه المركزي تشرف على كل ما يتعلق بالإنتاج والعمل والتوزيع .

وقد نشأت الدكتانورية منذ نظام القبيلة . ويمثلها في العصر الحديث أنظمة عدة منها الاشتراكية والشيوعية . وجميع هذه الأنظمة تتفق في الحل على نظام الحرية الاقتصادية واعتباره مسئولاً عن العيوب الكثيرة التي نشاهدها في الحالة الاقتصادية ولذلك فهي تعمل على تغيير ذلك النظام لتصل بذلك إلى تحقيق مبادئ العدل والمساواة بين الناس . غير أنها تختلف عن بعضها البعض من حيث مقدار ما يجب تغييره من ذلك النظام ومن حيث الوسائل التي يجب اتخاذها للوصول إلى ذلك . فمنها من يقول بأن سنة التطور وحدها كفيلة بتحقيق هذا التغيير . وذلك باتباع طريق التشريع وهؤلاء هم أصحاب المذاهب الاشتراكية . ومنها من يقول بأن هذا التغيير لا يتم إلا بقيام ثورة — فالعدالة لا تقوم على الأرض إلا بفعل هذه عتيقة يثيرها العمال فتقلب النظم الحالية رأساً على عقب . لذلك فهم يحضون العمال على التأهب للثورة والإضراب ، وهؤلاء هم أصحاب المذاهب الشيوعية .

(١) والمذاهب الاشتراكية أنواع . منها ما يأتي :

١ — اشتراكية رأس المال : وهي لا ترى إلا إلى إلغاء نوع واحد من الملكية الفردية هي ملكية الثروات التي تخصص للإنتاج . وهي التي يطلق عليها اسم رأس المال . وهي بذلك لا تمس ملكية ثروات المستهلك . فتتولى

الدولة أمر الإنتاج والتوزيع . وشعارها « من كل بنسبة قوته . ولكل بنسبة عمله » .

٢ - اشتراكية كارل ماركس : كان كارل ماركس ألماني الجنسية ، وقد أخذ كثيراً من آرائه الاقتصادية عن آدم سميث وريكاردو . ويرى أن النظام الاقتصادي الذي يقوم في عصر ما هو نتيجة للحالة الاقتصادية . وإن الاضطرابات المختلفة التي تعترض هذا النظام إنما يرجع كلها إلى سبب واحد هو كفاح الطبقات الاجتماعية من أجل تحسين حالتها . والتاريخ يحدثنا بأن النصر في هذا الكفاح يكون دائماً حليفاً للطبقة إلا وفراً عدداً والأسوأ حالاً على الطبقة الغنية والأقل عدداً . وقد استخلص كارل ماركس من هذا ما أسماه بقانون التطور الاجتماعي . ثم قال بأن الإنتاج لم يعد فردياً . أى يقوم به شخص بمفرده ، بل أصبح اشتراكياً . أى يتعاون فيه جملة أفراد . ومع ذلك فإن نظام الملكية لم يتغير . فظلت الملكية الفردية قائمة في رؤوس الأموال ، وبذلك أصبحت طبقة العمال ، وهى الأوفر عدداً والأسوأ حالاً ، لا تشارك في رؤوس الأموال وظلت تحت رحمة أصحاب رؤوس الأموال . وهم الطبقة الغنية والأقل عدداً . وبذلك ستظل الحرب قائمة بين هاتين الطبقتين حتى يتلاءم نظام الملكية مع نظام الإنتاج أى حتى تصبح الملكية اشتراكية . وتنصير طبقة العمال على طبقة أصحاب رؤوس الأموال طبقاً لقانون التطور الاجتماعي . وبذلك يعتمد كارل ماركس في مبادئه على الوسائل العلمية لا على عواطف الشفقة وحب العدالة كغيره من فلاسفة الاشتراكية . لذلك فقد عرفت اشتراكية كارل ماركس بالاشتراكية العلمية .

ويرى كارل ماركس أن تركيز الإنتاج سيقرب الطريق إلى الاشتراكية . لأنه يقلل من عدد أصحاب رؤوس الأموال ويزيد في عدد العمال المأجورين .

كما أن تركيز الإنتاج يؤدي إلى وقوع أزمات إفراط الإنتاج مما يسبب إفلاس بعض المنتجين ودخولهم في زمرة العمال أو الإجراء . ثم لا يلبث بعد ذلك أن تقع الأزمة الكبرى فتقوض أركان النظام الرأسمالي وتقوم على إنقاضه نظام الاشتراكية . ويرى ماركس أن الاشتراكية هي آخر دور للتطور التاريخي لأنها إذ تهدم الملكية الفردية فلا يكون هناك ما يدعو إلى تطاحن الطبقات الاجتماعية .

وخطأ هذه النظرية واضح إذ أنها تبني على تركيز الإنتاج الذي يؤدي إلى ازدياد عدد العمال . فإن هناك حداً لا يتعداه تركيز الإنتاج . كذلك فإنه ليس منتشرأ في فرع من أهم فروع الإنتاج وهو الزراعة .

هذا إن الأحزاب السياسية الاشتراكية لا ترى تحقيق مبادئها دفعة واحدة . وإنما تدريجياً فهي تبدأ بالمشروعات التي بلغ فيها التركيز مبلغاً كبيراً فتزعم ملكيتها الفردية وتنقلها إلى ملكية الجماعة . مثال ذلك المناجم والسكك الحديدية والمصارف وشركات التأمين . أما فروع الإنتاج الأخرى فتترك ملكاً للأفراد تحت إشراف الدولة .

٣ — اشتراكية الدولة : ليست في الواقع اشتراكية بمعناها الصحيح . فهي لا تمس ملكية رأس المال كما لا تمس ملكية أي ثروة أخرى . وهي أيضاً تترك المنافسة الحرة لتعمل عملها بين المنتجين وإنما تتميز عن الحزب الحر في أنها تقول بضرورة تدخل الدولة في بعض أوجه النشاط الاقتصادي لتخفف من أثر النتائج غير العادلة التي تنشأ عن عمل المنافسة الحرة . فهي تقول بضرورة حلول الدولة محل الأفراد في بعض فروع الإنتاج فتحتكرها مثلاً . أو تتدخل لمنع تحكم بعض المنتجين في طبقة المستهلكين . ولذلك يطلق عليها اسم مذهب التدخل Interventionnisme . وعملاً بتعاليم هذا المذهب يسن كثير من الدول قوانين

مختلفة لحماية العمال ولحماية المستهلكين . وأشهر أصحاب هذا المذهب أساتذة في الجامعات الألمانية .

٤ — مذهب التضامن : يدعو الأفراد إلى الاتحاد ومساعدة بعضهم البعض وعلى هذا المذهب يقوم تأليف النقابات وشركات التعاون . وهو يقرب من اشتراكية الدولة من حيث أنه يقول بضرورة تدخل الدولة في تربية روح التضامن في الأفراد . ويقرب من الاشتراكية من حيث أن مبدأ المنافسة لا يروقه كثيراً إذ أن هذا المبدأ يحمل الإنسان على التفكير في نفسه أكثر من التفكير في غيره لذلك يرى هذا المذهب في شركات التعاون وسيلة تخفف من وطأة المنافسة الحرة وتكون عوناً على انتشار العدالة .

هذا والاشتراكية حديثة العهد ترجع إلى النصف الأول من القرن التاسع عشر
(ب) المذاهب الشيوعية :

١ — الشيوعية : كان مذهب الشيوعية معروفاً منذ القدم فلقد أشار أفلاطون إلى نقص النظم القائمة وقتذاك ورأى أن يقام مجتمع تسوده المساواة التامة في ظروف الحياة وتمحى فيه الفوارق بين الفقراء والأغنياء وضمن ذلك آراءه في العمل والملكية ورأس المال والفائدة — والشيوعية عدوة للملكية الفردية في كل أشكالها . فهي تقول بإلغائها في ثروات الاستهلاك وفي نزوات الإنتاج . وكل ثروة يجب أن تكون ملكاً للمجموع . والمجموع هو الذي يتولى الإنتاج ويتولى التوزيع بين الأفراد حسب احتياجاتهم وشعار الشيوعية « من كل بنسبة قوته ، ولكل بنسبة حاجته » .

٢ — الفوضوية : وأشد ما يميزها هو عداؤها للأعمال الحكومية . وهي تعتبر الحكومة عقبة في سبيل تقدم الأفراد . إذ أن الحكومات وجدت

لتحمي من يملك شيئا ضد من لا يملك شيئا . ويجب أن نزيل من سبيل كل فرد ما يعترض حرية عمله . لذلك تقول بوجود إزالة الملكية الفردية في كافة أشكالها . وكذا سلطة الحكومة وسلطة التشريع . أما من جهة الانتاج فيجب أن يعمل الأفراد من تلقاء أنفسهم بوحى من عقولهم وضمايرهم سواء اشتغلوا منفردين أو مجتمعين . أما التوزيع فيتم بينهم كما يتم تحت ظل الشيوعية أى « لكل بنسبة حاجاته » .

الشيوعية في روسيا : في سنة ١٩١٧ قام الفلاحون في روسيا بثورتهم الأولى على أثر ما قاسوه من جوع ونكبات وهزائم متوالية أثناء الحرب الكبرى الأولى . هذا علاوة على ما كانوا يعانونه في أيام حكومات القياصرة من شظف العيش والإقلال ، وما كانت عليه حياتهم من الكفاف والفقر المدقع والهوان الشديد ، حتى لكانوا أشبه بالعبيد منهم بالأحرار ، وكان المحرك الفعلى لثورتهم هم السوفييت الذين كانوا من أتباع كارل ماركس ، ومجندى مبادئه . فسقطت الحكومة القيصرية ، وقامت حكومة معتدلة شملت ممثلين من السوفييت ، غير أن هؤلاء كانوا قد تغفلوا في جميع أنحاء روسيا ، حتى بات الكل يهتف « القوة بأجمعها للسوفييت » .

ولما أجبر الحلفاء روسيا في يولييه سنة ١٩١٧ على اتخاذ خطة هجومية وقيامها على أثر ذلك بإتزال الملايين من جندها إلى الميادين وما استتبع ذلك من ضغط شديد على الأهالى من تجنيد وتموين وتجهيز أسلحة وذخائر إلى غير ذلك من الأعمال والتجهيزات الحديثة التى تستلزم نفقات هائلة ، أصبح الجميع من جند وأهالى على حافة الانفجار . وفى نوفمبر سنة ١٩١٧ قامت ثورة البلاشفة الخطيرة ، وفى مدى عشرة أيام كانت جميع مقاليد الحكم فى أيديهم بزعامة

لينين . وقد كان حال الروس عند ما تولى الشيوعيون الحكم في روسيا على أشد ما يكون — فقد انتشر الجوع وخيم البؤس ، وعمت الدسائس ، وقامت الثورات الأهلية في كافة أنحاء روسيا . وكذلك أحاطت بها من الخارج كل ما يمكن أن يتصور من صعوبات وعقبات إذ قابلتها الأمم بالحقد والعداء ، وضربوا حولها حصراً برياً وبحرياً يؤدي إلى الخراب .

وإنه ليدersh المرء كيف عاشت تلك الحركة الشيوعية في وسط تلك العواصف الهوجاء الجارحة وخرجت منها سليمة البنيان ، ثابتة الكيان بعد أن سخرت منها جميع الأمم ، وباتت ترقب من وقت إلى وقت انهيارها المؤكد القريب ، كما ظنت ، بل وزوال الدولة الروسية . إلا أن الزعامة متى توفر فيها الحزم ، وقوة العزم ، وشدة المراس ، وثبات الإيمان والنزاهة ، فإن يعيقها عن غايتها عوائق مهما كانت . ولقد كان زعماء البلاشفة على أشد ما يكون اعتداداً برأيهم وثقة بأنفسهم ، وهذا هو نصف النجاح . هذا إلى قوة شخصيتهم ونبيل مقاصدهم مما كان له أثر بعيد في نجاح حركتهم . إذ انغرست مبادئهم في نفوس ملايين الملايين من الروس الفلاحين وأصبحت ديناً يعتنقونه ويموتون لأجل إعلاء شأنه ، ورفع شأنه ، وجعل كلمته هي العليا . ولذلك لم يحل عام ١٩٢١ حتى كان قد استقرَّ الأمر للبلاشفة ، وبدأ لينين العمل بالسياسة الاقتصادية الجديدة .

وجد لينين أنه لن يتمكن من تحويل جميع الحياة الاقتصادية في روسيا إلى الاشتراكية طفرة واحدة ، وأنه لأجل التقدم لا بد من الرجوع قليلاً إلى الوراء لاستجماع قوة الاندفاع للسير بتلك الأعباء الهائلة ورائه .

كان في سنة ١٩١٨ قد أصدر الأمر المشهور يجعل جميع الأراضي الروسية

ملكاً للدولة ، وقد ساعد على ذلك أن الثروة كلها — وهى عبارة عن بقاع شاسعة من الأراضي الخصبة المثمرة — متمركزة فى يد النبلاء والقيصرة — غير أنه لم يَقم باستغلالها بنفسه إذ لم يجد فى نفسه القدرة على ذلك وترك هذا الأمر لوقته المناسب . فقسم الأراضي بين الفلاحين وتركهم يستثمرونها وفقاً لما تملية عليهم مصالحهم الخاصة بدون تدخل الدولة كما أباح لهم التجارة الفردية والاغتناء منها . وقد هلت الصحف فى الخارج ووصفت هذه الأعمال بأنها طليعة آخرة الشيوعية والخطوة الأولى نحو الرجوع إلى الرأسمالية .

غير أن البلاشفة لم يهتموا بذلك ، وكانت غاية الزعماء جعل روسيا بلداً تسكفى نفسها بنفسها . فكان لابد من إمدادها بالقوى الكهربائية حتى يمكن قيام الصناعات الكبيرة ، وتصنيع الزراعة بقيام الصناعات الزراعية . كذلك قام البلاشفة بوضع نظام أسموه « رقابة الأرقام » وهو يقوم على تقدير المحصول المنتظر فى كل فرع من فروع الصناعة والزراعة ، ومقارنة أرقام هذه التقديرات بصفة مستمرة بالنتائج الفعلية فى تلك الفروع .

وفى سنة ١٩٢٨ كان قد تمَّ للبلاشفة ما أرادوا من هذين الغرضين وبدأوا تَوا بتنفيذ برنامج مشروع الخمس سنوات للنهوض بالصناعة ، وجعل روسيا من الدول الصناعية العظيمة .

أسس المشروع :

يقوم على رأس النظام الاقتصادى فى روسيا السوفيتية ما يسمى بمجلس العمل والدفاع . وهو مسئول أمام المؤتمر السوفيتى ، وأمام لجنة هذا المؤتمر المركزية التنفيذية ، وهذا المؤتمر عبارة عن مجلس قوميسرات الشعب ، وهو — أى المجلس — الذى يضع الأسس العامة للسياسة الاقتصادية ، وتسوية الصعوبات ، وتصفية

المنازعات ، ويصدر أوامره للوكالات الإدارية في الاتحاد ، وهذه تقوم بتنفيذ تلك الأوامر .

ويساعد المجلس هيئة أخرى ، تعرف باسم الجوسبلان ، وهى التى تقوم برسم الخطط وتقديمها لمجلس العمل والدفاع الذى له الحق فى قبولها أو رفضها . وهاتان الهيئتان — المجلس ، والجوسبلان — تديران جميع أوجه النشاط الاقتصادى الروسى السوفيتى .

وبذلك يكون النظام الصناعى السوفيتى قائم على خطة واحدة متناسقة . ويميل بالضرورة إلى التركيز الكبير .

وقد أفلح هذا المشروع تحت ظل النظام المذكور إذ لم ينقض إلا وقت قليل من بدء تنفيذه فى سنة ١٩٢٨ حتى أنشئت المصانع العظيمة التى تقوم بالإنتاج الكبير . وأصبحت روسيا تضارب فى الميدان الاقتصادى أعرق الأمم وزاد الإنتاج الصناعى زيادة سحرية تدعو إلى الدهشة ، وزادت أجور العمال زيادة كبيرة وتبع ذلك ارتفاع مستوى المعيشة ارتفاعاً ، لم يسبق له مثيل فى روسيا .

بعد ذلك وجهت الحكومة السوفيتية اهتمامها للزراعة وبدأت فى تحويلها إلى النظام الاشتراكى . وكانت قد بذرت بذور السخط والفرقة بين الفلاحين أنفسهم بإيجاد طبقة غنية منهم وأخرى فقيرة . فقد كانت قد قسمت الأراضى المزروعة ثلاثة أقسام . قسم وضعت الدولة يدها عليه وجعلته حقولاً للتجارب وغرضها أن تظهر للفلاحين بقوة المثل الفوائد الإنتاجية من استخدام الآلات فى الزراعة وطريقة الزراعة الصناعية الواسعة . وقسم آخر وزعته بين الفلاحين وقد ميزت عمداً فريقاً منهم ووزعت عليه حيازات واسعة من الأرض أما الفريق

الأكبر فقد وزعت عليه حيازات صغيرة وترك للفلاحين جميعاً حرية الاستغلال والاتجار . كما أسلفنا القول . أما القسم الثالث ويتكون من إصقاع شاسعة غير منزرعة فقد أخذت الدولة تزرع منه تدريجياً سنة بعد أخرى مساحات واسعة تحت رعاية قوميسارية الزراعة . وسميت هذه بمصانع الحبوب .

وفي سنة ٩٣٠ - بعد أن وثق الزعماء بنجاح مشروع الخمس سنوات - صدرت الكلمة بإحلال النظام الكلى فى الزراعة محل النظام الفردى . فسدت الضريبة الأولى إلى الطبقة الغنية من الفلاحين فتفرقوا شذر مذر وشردوا فى مجاهل سيريا إذ أرسلوا إلى مخيمات قطاع الأخشاب بالغابات . ولم يجد هؤلاء من يعطف عليهم فى محنتهم لسيخط الفلاحين عليهم . ووضعت الدولة يدها على أراضيهم وأدبجتهم فى نظامها الشيوعى . ولما استتب لها الأمر تحولت إلى الطبقة الفقيرة فانقادوا لها فوراً لما نزل فى قلوبهم من الرعب لما شاهدوه من معاملة الحكومة للطبقة الغنية ولأن طريقة الحكومة فى الزراعة لم تكن لتختلف عما تعودوه هم أنفسهم إذ استمروا يعيشون فى قراهم فضلاً عن أن الحكومة قد أضافت إلى أكوأهم الحقيرة مساكن شيوعية مدنية ونظيفة وصرح لهم بالإقامة فيها .

وقد شجع نجاح المشروع الأول (من سنة ٩٢٨ إلى أواخر سنة ٩٣٢) على البدء فى تنفيذ المشروع الثانى (مشروع الخمس سنوات أيضاً من أواخر سنة ٩٣٢ إلى سنة ٩٣٧) وقد وجه الشيوعيون اهتمامهم فى هذا المشروع الثانى إلى تحسين وسائل النقل والمواصلات وإلى النهوض بالصناعات الخفيفة .

وغاية زعماء البلاشفة هو زيادة الإنتاج فى جميع أوجه النشاط الاقتصادى حتى ينتهى بهم الأمر إلى زيادة السلع الاستهلاكية . التى توزع على المنتجين

جميعا . و بذلك يرتفع مستوى المعيشة الاقتصادية بين الناس . وليس غايتهم من هذه الأنظمة الحصول على الربح . وهم يعملون دائما على أحكام الإنتاج والتقليل من نفقاته . فمثلا من جهة العمل يقومون بتوزيع العمال على الصناعات التي تكون في حاجة إليهم فتوفر من بعض الصناعات العمال الزائدين وتنقلهم إلى الصناعات الأخرى التي تكون في حاجة إليهم . وتقوم بذلك باستمرار . فتعمل بذلك على تقليل نفقات الإنتاج . وكلما زاد الإنتاج وأصبح نظامه أكثر أحكاما كلما أمكن من تقليل ساعات العمل للعمال وأعطائهم أجازات معقولة فيتسع المجال أمام تشغيل عمال آخرين فتمتنع بذلك البطالة . فإن الدولة — وهي صاحبة المشروعات — إن تجنى فائدة ما إذا ما تركت العمال بدون عمل سواء في داخل المصنع أو في خارجه .

ويقول الزعماء أيضا بأن مذهبهم ليس قوميا بل عالميا . لذلك فإن دولتهم ليس لها حدود بل هي مكونة من عدة جمهوريات شيوعية تزداد على مر الأيام من تلقاء نفسها دون حاجة إلى استخدام القوة حتى يصبح العالم أجمع في نهاية الأمر دولة متحدة عالميه يسيطر عليها نظام اقتصادى واحد .

الرأسمالية

يعنى بالرأسمالية النظام الذى يسمح فيه بملكية ثروات الإنتاج ملكية خاصة وزيادة هذه الثروات عند طبقة من الناس بحيث يمكنهم من العيش على دخلها دون عمل إذا أرادوا . والرأسمالية كنظام تتوقف أصلا على دعمتين : حرية الطلب عند المستهلك . وحرية التدبير عند المنتج صاحب رأس المال .

مميزات الرأسمالية .

١- حق الملكية الخاصة :

تتميز الرأسمالية بإعطاء حق الملكية الخاصة في كافة ثروات الإنتاج . وبذا يستطيع بعض أصحاب رؤوس الأموال أن يعيشوا بلا عمل إذا أرادوا . وذلك بأن يستغلوا رؤوس أموالهم ويعيشوا على غلته . ويسمح نظام الرأسمالية بتوريث حق الملكية ولا قرار هذا الحق نتائج اقتصادية عظيمة إذ يدفع إلى الادخار وزيارة رؤوس الأموال وكثرة الإنتاج .

غير أنه يرد على هذا الحق قيود منها . إلزام المالك بالتنازل عن ملكه للمنافع العامة في نظير تعويض طبعاً مثل نزع الملكية لفتح شارع أو شق طريق أو حفر ترعة أو مصرف . كذلك يجبر المالك أحياناً على اتباع دورات زراعية خاصة أو تحديد زمام زراعية معينة مثل زراعة القطن في ثلث إلزام فقط ليتيسر زراعة الحبوب في باقى الزمام أو للمحافظة على كيان الأرض وعدم إضعافها .

٢ — الحرية الشخصية : يترك الفرد تحت ظل الرأسمالية حراً يقدر حاجاته ويسعى لاشباعها بكافة الطرق والوسائل في حدود القوانين والأنظمة التى تسنها الدولة . وللفرد كامل الحرية فى الإقامة والرحيل إلى أى مكان يشاء . وبذلك أصبح فى مقدور الأيدى العاملة التنقل من جهة إلى أخرى حيثما تسكون الأجور أعلى فساعد هذا على تكوين المراكز الصناعية .

٣ — حرية العمل : للفرد مطلق الحرية فى اختيار المهنة أو الحرفة التى يرغب فيها . وزالت تلك القيود التى رأيناها فى مختلف العصور مثل الرق والتبعية والطبقات والطوائف . وله أيضاً أن يبقى عاطلاً - كما له أن يؤدي عمله إما

كأجير أو كارب عمل . على أن حرية الفرد هنا يحدها بعض القيود - وهذه إما قانونية . وإما فعلية .

فمن القيود القانونية أن يشترط ضرورة توافر كفاءات علمية خاصة لمزاولة مهنة معينة مثل المحاماة والطب . أو ضرورة الحصول على امتياز من الدولة قبل القيام ببعض المشروعات . مثل مد السكك الحديدية . أو استغلال مساقط المياه . أما القيود الفعلية فهي التي تنشأ لدى الشخص ذاته أما من جهة شخصه أو من جهة موارده . فهناك أعمال تستلزم خبرة خاصة يعوزها هذا الشخص فلا يمكنه القيام بها . كما أن هناك أعمال تتطلب رؤوس أموال قد لا تتيسر لكل فرد .

٤ — حرية التعاقد: يحق للفرد أن يتعاقد مع الآخرين بالشكل الذي يتفق ومصلحته وفي حدود القوانين والأنظمة المتبعة في الدولة . فلا يصح التعاقد على توريد مخدرات مثلاً . على أن هذه الحرية تقيد في بعض الأحيان ببعض قيود قانونية لا يجوز مخالفتها . كما في حالة التسعيرة الجبرية لبعض السلع فلا يجوز التعاقد على ما يخالفها . كذلك في حالة الشروط الواجب اتباعها في عقد العمل بين رب العمل وبين عماله . كتحديد ساعات العمل والعطلات والحد الأدنى للأجور وهكذا .

٥ — حرية الاستهلاك : فللفرد الحق في توزيع دخله كما يشاء على أوجه الاتفاق المختلفة . ولكن يقيد هذا الحق أحياناً . كما في حالة الحجز على الشخص للسفوف . أو في حالة تحريم بيع الخمر .

٦ — المبادلة : في ظل الرأسمالية لا ينتج الفرد لنفسه . بل ليستبدل مع

غيره . ولا وجود للمبادلة في ظل الأنظمة الدكتاتورية . إذ أن المنتجات توزع على الأفراد إما بنسبة أعمالهم أو بنسبة حاجاتهم كما رأينا . والمبادلة هي نتيجة للتخصص وتقسيم العمل . وهي لا تقوم إلا إذا صاحبها إقرار المجتمع لحق الملكية الخاصة . وقد مرت المبادلة بأدوار ثلاث :

(١) المقايضة Barter : هي مبادلة سلعة بأخرى مباشرة . كمبادلة قمح بأذرة . والمقايضة يكتنفها عدة صعوبات منها : صعوبة توافق رغبة الطرفين المتعاملين ، صعوبة التوافق بين قيم الأشياء المعدة للمبادلة ، صعوبة معرفة قيمة كل سلعة بالنسبة لجميع السلع الأخرى ، صعوبة التجزئة في بعض السلع .

(ب) النقود : يرجع استخدام النقود إلى العهد القديم . فقد استخدم الناس في أول الأمر لتسهيل الاستبدال أشياء كان لها في نظرهم أهمية خاصة كآلات الدفاع والملح والأقمشة القطنية (كما يشاهد عند بعض الجماعات المتأخرة في أواسط إفريقيا) ثم انتهى الناس إلى استخدام المعادن وجعل الذهب والفضة أساس النقود في الأمم المتقدمة ومن مزايا هذين المعدنين : (١) لها قيمة ذاتية (٢) التشابه والتجانس بين القطع المسكوكة منهما (٣) ارتفاع قيمتهما مع قلة وزنهما وسهولة حملهما (٤) سلامتهما من التلف (٥) قابليتهما للتجزئة دون أن ينقص ذلك من قيمتهما (كما في الماس مثلا) (٦) سهولة معرفة حقيقتهما (٧) ثبات قيمتهما ثباتا نسبيا وقد كان لاستخدام النقود كوسيلة للمبادلة فوائد جمة . إذ سهلت الاستبدال وأدت إلى التوسع في المبادلة والتخصص ومن ثم إلى زيادة الإنتاج وارتفاع مستوى المعيشة .

(ج) الائتمان Credit : أي الالتجاء في تسوية عمليات المبادلة إلى الصكوك التجارية من شيكات وكبيالات وسندات . وقد عم استخدام هذه

الصكوك في النظام الرأسمالى حتى سماه البعض باسم « عصر الائتمان » .

٧ - الأسواق : سبق أن أوضحنا أن الفرد لا ينتج لنفسه . بل هو في الغالب ينتج ليبيع منتجاته في السوق ثم هو يشتري من السوق ما يستهلكه وهو في كلتا الحالتين يبتغى الحصول على أكبر منفعة ممكنة - فالسوق تعين للشخص ما ينتجه وما يستهلكه . كما أن الإنسان بما ينتجه وبما يستهلكه ، يعتبر عاملا من العوامل التي تؤثر في السوق ، فإذا زاد إقبال الناس على شراء سلعة معينة دعا ذلك إلى ارتفاع ثمنها - وارتفاع ثمنها يدعو إلى إقبال المنتجين على زيادة إنتاجها لزيادة ما يعود عليهم من الأرباح . وإذا قلَّ الإقبال على شراء سلعة هبط ثمنها وقلت أرباح إنتاجها ، فيقل بذلك إنتاجها . كذلك إذا قلت تكاليف إنتاج سلعة هبطت أسعارها ، ودعا ذلك إلى زيادة الكمية التي تباع منها . وعلى العكس حين تزداد التكاليف فإن سعرها يرتفع ، فيقل ذلك من الكميات التي تباع منها .

وعلى ذلك فتعتبر الأسواق في النظام الرأسمالى ، وما يجرى فيها من حركات الائتمان خير كفيل لايجاد التوازن بين الإنتاج والاستهلاك .

المشروعات الرأسمالية :

إن عناصر الإنتاج الثلاثة - وهى : الطبيعة ، والعمل ، ورأس المال - تتعاون مع بعضها البعض في الإنتاج وقد يمتلكها كلها فرد واحد ، أو يمتلك كل واحد منها أفراد مختلفون .

المنتج المستقل : فإذا امتلك فرد واحد هذه العناصر الثلاثة ، سمي بالمنتج المستقل ، فيكون هو مثلا مالك الأرض ، ومالك الدواب ، والآلات التي تستخدم في زراعة الأرض ويشتغل على الأرض بنفسه دون الالتجاء إلى أجير

كذلك أيضا بالنسبة للصانع الصغير الذى يكون هو صاحب المصنع والأدوات ، ويقوم هو بالصناعة بنفسه . غير أن المنتج المستقل يندر وجوده فى ظل الرأسمالية .

المشروع Enterprise : وهو الشكل السائد فى الظل الرأسمالية فقد يتوفر لفرد الأرض ورأى المال ولكنه يلجأ إلى استخدام الإجراء مثلا . وقد يتوفر له رأس المال فيستأجر الأرض والعمال ، وهكذا . وصاحب المشروع إما أن يكون فرداً . وإما أن يكون جماعة فيتخذ شكل الشركة . والنوع الثانى هو الأكثر شيوعاً والأكثر أهمية فى عصرنا الحاضر إذ يصعب تمويل المشروعات الفردية . كما يصعب وجود رؤوس الأموال السكافية عند فرد واحد . هذا إلى أن المشروع الفردى قد ينتهى ب وفاة الفرد .

ويجربى صاحب المشروع وراء الحصول على أكبر ربح ممكن . وهذا يقتضيه مساندة رغبات المستهلكين . وإلا بارت منتجاته وتعرض للخسائر . وعلى ذلك يكون نشاط المنتج ورغبات المستهلكين تسير متفقة فى اتجاه واحد . ولا تعارض بينهما لأن فى تنفيذ رغبات المستهلكين تحقيق لأ أكبر ربح ممكن لصاحب المشروع .

المنافسة : تقوم المنافسة على أساس الحرية الاقتصادية . حرية الاستهلاك من جهة وحرية اختيار العمل والتعاقد من أخرى .

وتقوم المنافسة بين الطالبين - إذ يتنافس المشترون فيما بينهم على الشراء - كما تقوم بين المنتجين أو العارضين . وكل فريق يحاول الحصول على أكبر نفع ممكن . ففريق المشتري يحاول الشراء بأقل سعر . وفريق المنتجين يحاول البيع بأعلا سعر ممكن . ولما كانت هذه العمليات لا تتم إلا فى السوق فى النظام

الرأسمالى فإن ظروف السوق هى التى تتحكم فى سعر السلعة . من حيث الطلب والعرض .

وتقوم إلى جانب المنافسة ظاهرة التنقل فى عناصر الإنتاج من عمل ورأس مال تبعاً لزيادة الأجر أو الفائدة .

والمنافسة التامة غير موجودة فعلاً . وذلك لتباين دخول الأفراد وإنه كلما زادت موارد الشخص زادت قدرته على التأثير فى السوق سواء كان بائعاً أو مشترياً . إذ أن زيادة الدخل تعنى زيادة القدرة فى ميدان المنافسة وزيادة القدرة على السيطرة على السوق . فيبتعد السوق عن مجال المنافسة ويقترب من الاحتكار .

ومن أجل هذا لا يمكن تسمية المنافسة التى تحدث فى الأسواق الرأسمالية بهذا الإسم إلا من قبيل المجاز . إذ أن المنافسة التامة تستدعى تكافؤ دخول المشتريين وتساوى كفايات المنتجين . وهذا ما يستحيل توافره .
التدبير فى ظل الرأسمالية :

يقتضى تدبير المشكلة الاقتصادية فى ظل الرأسمالية أن يوزع وقت أفراد المجتمع على ما يصلح له هذا الوقت وأن توزع موارد الثروة على ما تصلح له هذه الموارد ، أما الذى يتولى هذا التدبير فهو الدكتاتور أو الزعيم فى ظل النظام الدكتاتورى وهو الفرد ذاته فى ظل النظام الرأسمالى . وتكلم الآن عن تدبير الفرد ثم تدبير صاحب المشروع .

تدبير الفرد : يحصل الفرد على دخله سواء كان مصدره مجهوده أو ممتلكاته ثم ينفق هذا الدخل على ما يشبع حاجاته ولما كان دخله محدوداً وحاجاته كثيرة ومتجددة فعليه أن يدبر معاشه ، وتتلخص مشكلته فى هذا فيما يلى :

- ١ — توزيع الوقت بين العمل والفراغ .
- ٢ — » الدخل بين الإنفاق والادخار .
- ٣ — » المخصص للإنفاق على سلع الاستهلاك المختلفة .
- ٤ — » المدخرات على أنواع الاستثمار المختلفة كسواء الأرض أو المباني أو الأسهم أو السندات أو ما أشبه .

وأهم موجه للفرد في هذا التدبير هو ميوله الخاصة وما يوحى إليه به عقله . فقد يقبل زيادة ساعات عمله ليزيد دخله وقد يفضل الفراغ على ذلك . وهو قد يفضل تبذير كل دخله دون تفكير في ادخار جزء منه لاتقاء عادات الزمن من مرض أو شيخوخة أو طوارئ أخرى . ثم هو قد يفضل الإنفاق على بعض سلع الاستهلاك كالأكل والمشرب مثلاً على غيرها من تلك السلع كاللبس مثلاً . كذلك قد يفضل استثمار مدخراته في الأراضي عن السندات مثلاً . وهكذا .

كذلك فإن الأمان يؤثر في توجيه تدبير الفرد . سواء أكانت هذه الأمان هي للسلع أو للعمل أو لرأس المال . فإن الأجر ما هو إلا ثمن للعمل . والفائدة ما هي إلا ثمن لرأس المال . فالأمان هي مرشدة الفرد في اختياره .

تدبير صاحب العمل . ليس مرجع هذا التدبير ميوله الخاصة بل رغبته في الحصول على أكبر دخل نقدي . وهذا يقتضيه مسابقة رغبات المستهلكين . وأما مرشد صاحب العمل في هذا التوجيه ودليله إليه فهو أثمان السلع . إذ أن ارتفاع سعر السلعة معناه زيادة رغبة الناس في هذه السلعة . فبتأخير إنتاج هذه السلعة .

وبذلك يتخير صاحب العمل السلعة التي يريد إنتاجها ثم يتخير المسكان المناسب لإقامته مشروعه فيه ثم يتخير الآلات التي تلزمه والعمال الذين يجب أن

يقوموا بالتشغيل ثم يتولى البحث عن أفضل الأسواق التي يصرف فيها منتجاته حتى يحقق بذلك أكبر ربح ممكن لنفسه .

وإنا لنجد أن عنصر الاختيار مشترك بين تدبير الفرد وتدبير صاحب المشروع كما أن الأثمان في الحالين هي المرشدة لهما . لذلك كانت دراسة نظرية الأثمان من الأهمية بمكان .

الرأسمالية المعدلة أو الاقتصاد الموجه :

كلما كثرت القيود التي تفرضها الدولة لتحد من الحريات التي يتمتع بها المنتجون أو المستهلكون في ظل الرأسمالية كلما انحرف هذا النظام عن المبادئ التي قام عليها والتي أساسها الحرية الاقتصادية . وأصبح يطلق على هذا النظام إسم « نظام الاقتصاد الموجه » وهو يهدف إلى مساعدة طبقة من الشعب دون مساس بالنظام الرأسمالي أساساً جوهرياً . ويكون ذلك مثلاً عن طريق الحد من أرباح المنتجين والتدخل في الأسواق والبورصات بتحديد حد أدنى أو أعلى لتذبذب لأسعار . وبذا تفقد المعاملات صفة المنافسة الحرة . وكذلك فرض ضرائب جبركية لحماية الصناعات الناشئة أو المحافظة على كيان الأمة الاقتصادية .

والرأسمالية المعدلة هي نظام وسط بين الرأسمالية الكاملة والاشتراكية وهي تقترب من الاشتراكية كلما كثر وضع القوانين التي تحد من حرية النشاط الاقتصادي . كتخصيص جزء كبير من رؤوس الأموال مثلاً في إنتاج أنواع معينة من السلع .

القسم الأول

نظرية الأثمان

الفصل الأول

الأسواق

سبق أن أوضحنا أن قيمة المنفعة لسلعة ما ، عبارة عن درجة منفعة هذه السلعة في وقت معين بالنسبة لفرد معين . ويطلق عليها بعض الاقتصاديين بالمنفعة فقط — كما أن ثمن سلعة معينة في سوق معينة ، عبارة عما تساويه هذه السلعة من النقود . وأن قيمة المبادلة أو الاستبدال — ويطلق عليها بعض الاقتصاديين بالقيمة فقط — عبارة عن نسبة مبادلة الأشياء بعضها ببعض . فإذا كانت السلعة أ تباع بـ ١٠ قروش ، والسلعة ب تباع بـ ٥ قروش ، فمعنى هذا أن نسبة التبادل بينهما هي ٢ : ١ .

ويمكن القول بصفة عامة أن ثمن سلعة ما في سوق معينة يتحدد نتيجة لظروف الإقبال على شرائها ، أي لظروف طلبها من جانب ، ولظروف الإقبال على بيعها ، أي لظروف عرضها من الجانب الآخر . وتعتبر منفعة الشيء والقدرة على شرائه أساس الطلب عليه . كما تعتبر تكاليف إنتاج السلعة من أهم ما يؤثر في ظروف عرضها .

وبذلك أصبح لزاماً علينا أن نبين معنى السوق ، وأن نبحث العلاقات العامة بين الطلب والعرض ، وخصوصاً فيما يتعلق بتحديد الثمن الذى بواسطته يصل الاثنان - العرض ، والطلب - عند حدّ التوازن *in equilibrium* .

١ - معنى السوق

السوق بمعناها الدارج ، عبارة عن مكان معين ، يحدث فيه تبادل البيع والشراء فى السلع المختلفة .

ويقصد بالسوق فى المعنى الاقتصادى الحيز الكامل لأى منطقة يكون البائعون والمشترون فيها بحيث يسهل الاتصال فيما بينهم مما يؤدى إلى إيجاد ثمن واحد للسلعة الواحدة بسرعة ويسر .

وهذا الحيز قد يكون قرية ، وقد يكون مدينة ، وقد يكون قطراً كما قد يشمل العالم جميعه . وقد تحتوى المدينة الكبيرة على عدد من الأسواق بقدر عدد الفروع المهمة من التجارة فيها . ويشترط لتركيز هذه الأسواق فيها إيجاد أمكنة معينة للاستبدال العام فيها ، فتجرى فى هذه الأمكنة المزايدات العامة بين التجار ، وتعقد فيها الصفقات المختلفة . لذلك نجد فى لندن سوق الأوراق المالية ، وسوق القمح ، وسوق الفحم ، وسوق السكر . ونجد فى منشستر سوق القطن .

ولا عبرة للمنطقة بالنسبة للمتعاملين . فقد ينتشر المتعاملون فى بلد بأكملها أو فى منطقة من القطر بأكملها ، أو فى أقطار العالم أجمع . ومع ذلك فهم يكونون سوقاً تستتهم وانتشارهم . وذلك إن أمكن الاتصال ببعضهم البعض اتصالاً وثيقاً . وقد أصبح هذا الاتصال الآن سهلاً ميسوراً بتقديم طرق المواصلات

وبواسطة المعارض أو الاجتماعات ، أو نشرات الأسعار ، أو البريد ، أو البرق ، أو غير ذلك .

وكلما قارب السوق من الكمال كلما اشتدت ميل الأسعار إلى التوحيد بالنسبة للسلعة الواحدة في نفس الوقت وفي جميع أجزاء السوق .

وإذا كان السوق كبيراً فإنه يجب اعتبار مصاريف الشحن وتكاليف النقل ، بما في ذلك الرسوم الجمركية التي تقاضاها مختلف الدول . لذلك فإن المتعاملين بسعر السوق يشترطون دفع نفقات إضافية على هذا السعر نظير التسليم للباقرة ، أو لميناء الوصول — لذلك نجد تسعيرة السلع كبيرة الحجم ، تدرج إما فوب (free on board (f . o . B) ، أو سيف (freight (C . i . f) Cost, insurance, الباخرة ومعنى الاصطلاح الثاني : أن الثمن يتضمن كافة التكاليف حتى ميناء الوصول بما فيها مصاريف الشحن والتأمين .

٢ — معنى السلعة ومدى اتساع سوقها :

السلعة كل متاع اقتصادي Economie goods يتناوله البيع والشراء في السوق ويجب في السلعة الواحدة أن يتوافر التجانس التام بين وحداتها المختلفة . فالقطن بكافة أنواعه ورتبه يعتبر سلعة في المعنى الدارج ولكنه لا يعتبر سلعة في المعنى الاقتصادي بل كل رتبة من كل نوع منه يعتبر سلعة وهي السلعة التي تكون مناط التعامل في السوق . فالقطن أنواع مثل السكرنك والأشموني والجيزة . ولكل نوع رتب مختلفة . فالسكرنك إما جود (ج) أو جود فولى جود (ح/ف ج) أو فولى جود (ف ج) أو فولى جود إكسترا (ف ج/إكسترا) والأشموني إما

ج أوج / ف ج أو ف ج . والجيزة أما ج . أوج / ف ج أو ف ج أو ف ج / أ كسترا .

والسلع تختلف عن بعضها البعض من حيث مدى اتساع سوقها تبعاً لحالتها وطبيعتها وظروفها الخاصة . فالسلع التي لها طلب عالى والتي يكون من السهل وصفها وتمييزها بدقة هي التي يكون سوقها كبيراً . فالقطن والقمح والحديد تشبع حاجة ملحة عالمية ويمكن وصفها جميعاً بسهولة وبذلك يمكن التعامل فيها بيعاً وشراءً بمعرفة أشخاص تفصلهم عن بعضهم البعض مسافات كبيرة بل وأيضاً يكونون على بعد من تلك السلع . إذ يسهل تقسيمها إلى أنواع ورتب بواسطة سلطات محايدة أو هيئات مقررة ومعتمدة رسمياً . فمثلاً أصحاب صوامع القمح سواء كانوا أفراداً معتمدين من سلطات رسمية أو كانوا هيئات عامة يستلمون من الفلاحين قمحهم ويقومون بتقسيمه إلى أنواع ورتب ويضعونه في الصوامع حيث يختلط مع سائر القمح الذي من نفس النوع والرتبة . ويعطى للفلاحين شهادات بكميات القمح وأنواعه ورتبه الذي يكون قد سلموه بالصوامع . وهذه الشهادات هي التي تتداولها الأيدي بيعاً وشراءً حتى تصل في النهاية إلى المشتري الأخير الذي يطلب تسليم القمح إليه . ويندر أن يستلم المشتري القمح ذاته الذي لصاحب الشهادة التي يستلم المشتري القمح بموجبها من الصوامع .

كذلك يجب في السلعة التي تكون لها سوقاً كبيرة أن تكون صالحة للنقل إلى مسافات كبيرة وإن تكون قيمتها كبيرة بالنسبة لحجمها . ويتوقف مدى اتساع سوق السلعة على مدى توفر هذين العنصرين - فالطوب العادى مثلاً يكون سوقه محدودة بطبيعته .

وعلى ذلك فالسلع التي يكون سوقها كبيراً هي السلع التي يكون طلبها عالمياً

وسهولة الحمل والنقل ومعترف بها . وهذه عبارة عن الأوراق المالية والمعادن الثمينة .

ويقابل هذه السلع ذات الطلب العالمى فى الطوف الأقصى الآخر السلع التى تطلب لغاية خاصة - مثل « بدلة تفصيل » فى تقص لتوافق مزاج شخص ما . فهذه يكون سوقها ضيقة جداً بطبيعتها ولا يكون لها سعر جملة ويتحدد سعرها بظروف البيع والشراء فى القطاعى .

ويليهما السلع التى تتلف بسرعة والكبيرة الحجم مثل الخضروات الطازجة وهى التى لا يكون من المربح نقلها إلى مسافات بعيدة . ويمكن أن يكون هناك سوق جملة فيها . ولكن سوقها يكون ضيق الحدود . وهذه الظروف تساعد على قيام احتكار فعلى إذ يؤدى إلى سهولة قيام اتفاق بين المتعاملين فى هذا السوق الضيق . وبذلك يمكن تحديد سعر مفتعل - أى سعر يحدده ظروف السوق ولا شأن له بنفقات الإنتاج .

٣ - السوق الكاملة والسوق غير الكاملة :

يقال أن سوق سلعة معينة سوق كاملة إذا كان جميع من يقبلون على الشراء أو البيع على علم تام بالأسعار التى تعقد بها الصفقات فى السوق لتلك السلعة وبجميع الكميات المعروضة منها . فإذا توافر ذلك كان سعر السلعة الواحدة فى جميع أجزاء السوق وفى وقت معين سعراً واحداً . هذا مع غض النظر طبعاً عن تكاليف النقل والضرائب الجمركية ، وغيرها من المصاريف فى حالة التجارة الدولية . أى يصبح للسلعة الواحدة ثمن واحد فى الوقت الواحد فى جميع أجزاء السوق . وهذا ما يحصل داخل البورصات .

وإذا انتفت وحدة الثمن اعتبرت السوق غير كاملة . وهذا ما يحدث في أسواق التجزئة . إذ لكل منها أثمانها الخاصة . ومن أهم ما يدعو إلى ذلك تشتت الطلب والعرض ، وقلة اكتراث المستهلكين بالفرق الطفيف بين أثمان السلعة الواحدة في أسواق التجزئة المختلفة .

٤ — السوق المحلية والسوق العالمية :

رأينا فيما سبق أن السوق العالمية هي التي تكون في السلع ذات الطلب العالمي ، والتي تكون سهلة الحمل ، وتكون معترفا بها ، مثل الأوراق المالية والمعادن الثمينة . وهذه الأسواق العالمية تلعب المنافسة فيها من كافة أنحاء المعمورة .

وأسواق محلية ، وهي التي تتناول السلع ذات الطلب الخاص ، أو التي تلتف بسرعة ، والكبيرة الحجم ، مثل الخضروات الطازجة . وهذه الأسواق تكون بعيدة عن المنافسة التي تأتيها من جهات نائية عن تلك الأسواق .

وبين هذين النوعين من الأسواق — وكل منهما يمسك بطرف — توجد الغالبية العظمى من الأسواق التي هي موضوع دراسة رجل الأعمال . مثل سوق القمح ، وسوق الحديد ، وسوق القطن .

كذلك تتنوع الأسواق من حيث الزمن الذي فيه تباح لقوات العرض والطلب لتتوازن فيما بينها — وشأن الأسواق في ذلك شأنها في اختلاف الحيز الذي تنتشر فيه — فإن طبيعة هذا التوازن ذاته والأسباب التي يتحدد بها تتوقف على طول الفترة التي يبقى السوق ممتداً في خلالها .

فإذا كانت المدة قصيرة فإن العرض يتحدد بمقدار المخزون الذي قد يكون

في متناول اليد . وإذا طالت المدة فإن العرض يتأثر بنفقات إنتاج السلعة المطلوبة . أما إذا كانت المدة طويلة الأمد جداً فإن هذه النفقات تتأثر بدورها بنفقات إنتاج العمل والمواد التي تلزم لإنتاج تلك السلعة .

٥ — أنواع السلع :

يمكن تقسيم السلع من حيث الغرض من شرائها إلى قسمين :

١ — سلع انتاج - Producer's goods

هي السلع والخدمات التي تشبع الحاجات من طريق غير مباشر باشتراكها في إنتاج سلع الاستهلاك ، أو بيعها مرة أخرى . مثل الحارث ، والأنوال ، ولما كينات ، والقطن الخام .

ب — سلع الاستهلاك - Consumer's goods

هي التي تشبع الحاجات بطريق مباشر ، مثل أنواع المأكول والمشرب ، والدقيق في المنزل ليعمل منه الكعك :

ويلاحظ أن هذه الأشياء إن كانت عند أصحاب المطاعم ، أو محال الحلوى بقصد الانجار فيها فإنها تعتبر سلع إنتاج .

ويعتبر من قبيل سلع الاستهلاك منازل السكنى بالنسبة للساكنين والمسارح ودور اللهو بالنسبة لروادها . وطرق المواصلات بالنسبة لركابها . والخدمات على اختلاف أنواعها . خدمات طبيب ، ومحامى ، ومدرس . بالنسبة لطلابها .

ويرى مارشال أن هذا التقسيم عقيم ، وليس له فائدة عملية مهمة .

الفصل الثاني

الطلب

١ - معنى الطلب :

طلب السوق لسلعة معينة هو عبارة عن الكمية التي تشتري من هذه السلعة بسعر معين في سوق معين في بحر وحدة من وحدات الزمن مثل أسبوع أو شهر أو سنة . وقد تكون الفترات متقاربة جدا كما هو الحال في البورصات . ففي بورصة الأوراق المالية قد تتقلب الأثمان تقلبا عظيما في الجلسة الواحدة .

ومن هذا التعريف نقبين أنه لكي يكون الطلب صحيحا بالمعنى الاقتصادي لا بد من توافر ثلاثة شروط هي :

١ - وحدة السوق : بمعنى أنه لا يكون هناك طلب يجهل وجوده البائعون .

٢ - وحدة السلعة : بمعنى تجانس السلعة في أضيق معانيه . إذ للقطن أنواع ورتب مختلفة وللتقمح كذلك أنواع مختلفة .

٣ - وحدة الوقت : بمعنى الوقت الواحد سواء طال إلى أسبوع أو شهر أو سنة أو قصر كما هو الحال في تقلبات الأسعار في الجلسة الواحدة في البورصات .

ومن المسلم به أن ثمن السلعة له تأثير على الكمية المطلوبة منها . وبين قانون الطلب العلاقة الموجودة بين الثمن والكميات التي تطلب من سلعة معينة بكل سعر من الأسعار المختلفة . ويدلنا هذا القانون على أنه إذا ارتفع السعر قلت الكميات المطلوبة . والعكس بالعكس . وعلى ذلك فالكمية هي معامل عكس للثمن .

وبعبارة أخرى يبين قانون الطلب حالة الطلب لسلعة معينة في سوق معينة في بحر مدة معينة من حيث الكميات التي تطلب منها في هذه الفترة عند كل سعر من سلسلة أسعارها .

ولا يكفي في الطلب مجرد الرغبة بل يجب أن يكون ذلك مصحوبا بالقدرة على الشراء . فالرغبة وحدها لا تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة .

٢ - تصوير حالة الطلب :

يكون هذا التصوير أما بالتصوير الرقبي وهو ما يعبر عنه بجدول الطلب . وأما بالتصوير البياني وهو ما يعبر عنه بمنحنى الطلب .

(١) جدول الطلب Demand Schedule

قلنا فيما سبق أن حالة الطلب تتأثر بالثمن . بمعنى أن الكمية التي تطلب من سلعة معينة في سوق معينة في بحر مدة معينة تزداد بانخفاض سعر تلك السلعة وتقل بارتفاع سعرها .

ولكل شخص جدول طلب خاص به . فإنه قبل أن يقدم على شراء كمية معينة من سلعة معينة يقارن بين منفعة هذه السلعة له وبين المنفعة الحدية للنقود عنده . فإذا كانت منفعة كمية معينة من سلعة معينة تساوي عشرة مثلاً . والمنفعة الحدية للنقود عنده - أي منفعة وحدة صغيرة من النقود عنده ليكن قرشاً مثلاً - تساوي اثنان . فإن هذا الشخص يكون مستعداً لأن يدفع خمسة قروش لتلك الكمية من السلعة . فإذا كانت منفعة كمية ثانية من تلك السلعة له هي ثمانية فإنه يكون مستعداً لشراء كميتين من هذه السلعة إذا انخفض الثمن إلى ٤ قروش فإذا كانت منفعة الكمية الثالثة عنده هي ٦ فإنه يشتري ثلاث كميات إذا انخفض

الثمن إلى ٣ قروش وهكذا . هذا مع افتراض بقاء المنفعة الحدية للنقود على حالها عنده . وبذلك يمكن تصوير جدول طلب لكل فرد على حدة ومن مجموع جداول الأفراد يمكن تصوير جدول طلب للسوق . والمثل الآتي يبين حالة الطلب الشهري في القطار المصري - وهو مثل فرضي طبعاً - للشاي :

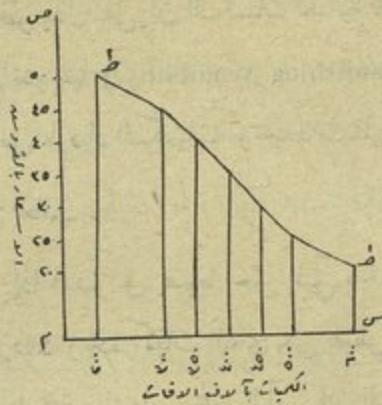
بسر ٢٠ قرشا للأقة تكون السمية المطلوبة شهريا ٦٠٠ ألف أقة

»	٥٠٠	»	»	»	٢٥	»
»	٤٥٠	»	»	»	٣٠	»
»	٤٠٠	»	»	»	٣٥	»
»	٣٥٠	»	»	»	٤٠	»
»	٣٠٠	»	»	»	٤٥	»
»	٢٠٠	»	»	»	٥٠	»

وهذا المثل الفرضي لا يمثل إلا جزء صغيراً من طلب الشاي . إذ أنه لكي نضع جدولاً كاملاً لا بد أن نبدأ بالحالة التي يكون فيها السعر صفراً - أي بالحالة التي يوزع بها الشاي مجاناً - وأن ننتهي بالسعر الذي تصبح عنده السمية المطلوبة صفراً - أي بالسعر الذي يكون بدرجة من الارتفاع بحيث لا يقبل على شرائه أحد .

(ب) منحنى الطلب Demand Curve :

ويمكن تصوير جدول الطلب السابق بالمنحنى الآتي :



فالمحور الأفقى م س تصور عليه الكميات والرأسى م ص تصور عليه الأسعار .

وفى الحياة العملية لا توجد ثغرات بين الكميات المطلوبة . فليست هناك حفنة من المشترين أو بضعة وحدات من السلعة بل يوجد عدد غفير من المشترين كما توجد كميات كبيرة من كل سلعة من السلع . ومن بين هؤلاء المشترين نجد دائماً من يعتبر أن منفعة كمية تالية من السلعة هى أقل بقليل جداً من منفعة كميتها السابقة . فيدخلون فى الميدان عند تخفيض الثمن . وهذا هو الطلب المستمر . أما إذا وجدت هذه الثغرات بالنسبة لمنافع الكميات المتتالية للمشترين وبالتالى ثغرات بين الأسعار التى يستعد هؤلاء المشترون لدفعها فى كل كمية من الكميات المتتالية للسلعة فالطلب يعتبر طلب متقطع .

ويعتبر الطلب مستمر للأغلبية العظمى للسلع . لذلك تتقارب نقط المراحل المختلفة للكميات المتتالية لسلعة من السلع بعضها من بعض حتى تتصل وتكون منحنياً واحداً وهذا المنحنى يأخذ دائماً فى الهبوط متجهاً نحو اليمين كما هو ظاهر

في المنحنى ط ط . فهو يدل على أن الكميات المتتالية لأية سلعة من السلع تتناقص قوتها في البيع تدريجياً (dimishing vendibility) . ويجب عرضها بأسعار تأخذ في التناقص بازدياد الكميات أو الوحدات المراد بيعها .

وهذا هو منحنى الطلب .

والمنحنى المصور إذا استمر في هبوط حتى يلتقي بالخط الأفقى فإن السعر يصبح صفراً . ومعنى ذلك زيادة كميات الشاى حتى تفيض عن الحاجة ويصبح سعرها لا شىء . وإذا التقى المنحنى بالمحور الرأسى فإن الكمية المطلوبة تصبح صفراً كذلك . ومعنى ذلك أن يصل سعر الشاى إلى درجة من الارتفاع يمتنع معها المستهلكون عن الشراء .

٣ — تمدد الطلب وانكماشه Extension and contraction of demand

بيننا فيما سبق أن قيمة أى سلعة تتوقف على قوة بيعها الحدية marginal vendibility وهو الثمن الذى يدفعه المشتري الأخير . وهو المشتري للوحدة النهائية من تلك السلعة . وهى الوحدة ذات المنفعة الحدية عنده (أى التى تشبع أقل الحاجات إلحاحاً لديه) . وهذا الثمن هو الذى يقرر الثمن الذى يباع به الكمية كلها للسلعة بالسوق فى ظروف المنافسة الاعتيادية .

وأنه لأجل بيع الكمية كلها للسلعة لا بد وأن ينخفض الثمن إلى درجة تغرى المشتري الأخير بالدخول فى السوق فيشتري الوحدة الأخيرة للسلعة .

لذلك فإن منحنى الطلب ينحدر إلى أسفل متجهاً دائماً إلى اليمين . وهذا معناه أن الكميات المطلوبة تزداد بانخفاض السعر — أى يتمدد الطلب — وتقل بارتفاع السعر — أى ينكمش الطلب . أى أن تمدد الطلب وانكماشه يكون منسوبا

إلى الأسعار — انخفاضاً أو ارتفاعاً . هذا مع بقاء العوامل الأخرى على حالها .
أو كما يعبر الاقتصاديون *other things being equal* أى مع بقاء حالة
الطلب كما هى بدون تغيير (وسنتكلم عن العوامل التى تدعوا إلى هذا التغيير
فيما بعد ، مثل تغير عدد المستهلكين ، أو أذواقهم ، أو التنبؤ بالأسعار المستقبلية
... الخ) .

ولنصور تمدد الطلب فى الشئ بالجدول الآتى بالنسبة لأربعة من المستهلكين
مدة شهر :

سعر الاقة بالقروش	الكمية التى يشتريها كل من المستهلكين الاربعة بالاقعة				مجموع الطلب بالاقعة
	ا	ب	ح	د	
٥٠	١	—	$\frac{1}{2}$	١	$2\frac{1}{2}$
٤٥	١	—	$\frac{2}{3}$	$1\frac{1}{2}$	٣
٤٠	١	$\frac{1}{2}$	$\frac{2}{3}$	٢	٤

من هذا الجدول نرى ا لم يتغير استهلاكه الشهرى على حين أن ب
دخل السوق عند ما انخفض السعر إلى ٤٠ قرشاً ، كما زاد ح ، د من
مشترياتهما . أى تمدد طلب كل منهما تبعاً لانخفاض السعر . ونجد من
الجدول أن المشتريات فى مجموعها ازدادت نتيجة لانخفاض السعر — أى تمدد
الطلب الكلى للمستهلكين الأربعة . وجدول الطلب لسعة ما هو شبيه بهذا
الجدول . إذ هو عبارة عن مجموع طلبات المستهلكين الفردية .

هذا ولأجل أن يكون طلب المستهلك منتجاً يجب أن يكون الثمن الذى يستعد لدفعه مساوياً للثمن الذى يقبله البائع .

أما أسباب تمدد الطلب وانكماشه وفقاً لتقلبات الأسعار من انخفاض ، أو ارتفاع ، فهذا راجع إلى أن المشتري حين يقبل على شراء كمية معينة من سلعة ما ، فإنه يقارن بين المنفعة الحدية لتلك الكمية ، وبين المنفعة الحدية للنقود التى يجب دفعها فى شرائها . وقد سبق أن شرحنا ذلك عند الكلام على جدول الطلب .

وفى الواقع فإن النقود كغيرها من السلع لها منفعة حدية ، تتناقص بزيادة كميتها . فإذا كان للشخص دخل ثابت مثلاً ، كانت المنفعة الحدية للنقود عنده ثابتة ، فيكون مقياسه لمنفعة مختلف السلع عنده ثابتاً كذلك . وكلما زاد ثراء الشخص كلما قلت المنفعة الحدية للنقود عنده . إذ أن كل زيادة فى دخله تجعله مستعداً لزيادة الثمن الذى يدفعه نظير شراء سلعة ما . وعلى العكس فكل نقص فى دخله يزيد فى المنفعة الحدية للنقود عنده مما يجعله يقلل الثمن الذى يستعد لدفعه نظير شراء أية سلعة .

وهذا يفسر أسباب دخول المشتري فى السوق وتمدد الطلب ، أو انكماشهم منه وانكماش الطلب .

٤ — مرونة الطلب Elasticity of Demand

مرونة الطلب عبارة عن مدى مجاوبته لتقلبات الأسعار (مع بقاء العوامل الأخرى على حالها . أى مع بقاء حالة الطلب كما هى) ، وكما يقول مارشال :

إن مرونة أو مجاوبة الطلب في سوق ما تكون كبيرة أو صغيرة تبعاً لما إذا كانت السكمية المطلوبة تزيد كثيراً أو قليلاً لخفض السعر خفضاً ما ، أو تقل كثيراً أو قليلاً لرفع السعر رفعاً ما .

ولمرونة الطلب ثلاث درجات ، هي : —

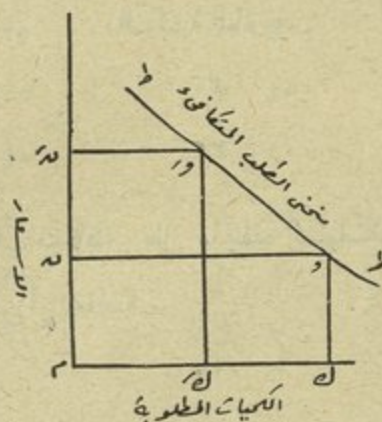
١ — أن يتمدد الطلب ، أو ينكمش بنسبة أعلا من نسبة تغير الثمن ، أي بنسبة تزيد على الواحد الصحيح ، فيقال في هذه الحالة أن الطلب مرن *elastic* ، فنلّا إذا تغير السعر بمعدل ١٠٪ انخفضا أو ارتفعا ، فتمدد الطلب أو انكمش بنسبة ٥٠٪ ، فهذا هو الطلب المرن .
If $E_{D} > 1$ elastic
If $E_{D} < 1$ inelastic
If $E_{D} = 1$ unitary

٢ — أن يتمدد الطلب ، أو ينكمش بنفس نسبة تغير الثمن . أي بنسبة واحد صحيح ، فيقال في هذه الحالة أن الطلب متكافئ *unitary* . كما لو تغير السعر بمعدل ١٠٪ وتمدد الطلب أو انكمش بمعدل ١٠٪ كذلك .
If $E_{D} = 1$ unitary

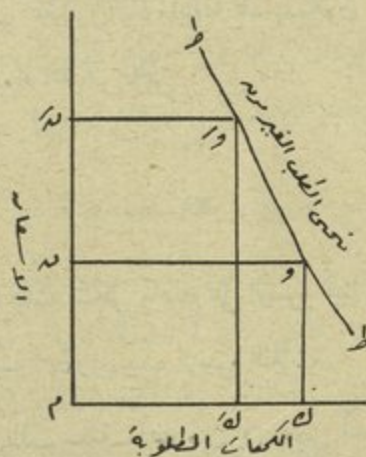
٣ — أن يتمدد الطلب أو ينكمش بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن ، أي بنسبة تقل عن الواحد الصحيح — فيقال في هذه الحالة أن الطلب غير مرن *inelastic* . كما هو الحال فيما لو تغير السعر بمعدل ١٠٪ وتمدد الطلب أو انكمش بنسبة ٢٪ .
If $E_{D} < 1$ inelastic

ولقد كان مارشال أول من وضع طريقة علمية لقياس مرونة الطلب . وذلك من طريق مقارنة نسبة التغير في الثمن بنسبة التغير في السكمية المطلوبة . فنلّا نفرض أن الثمن الأصلي عبارة عن n . ثم زاد إلى n ، وحينئذ فإن n عبارة عن مقدار تغير الثمن ، وتكون نسبة هذه التغير هي :

فإذا كان السعر $م$ كانت الكمية المطلوبة $م$ $ك$. فإذا ارتفع السعر إلى $ن$ وأصبح $م$ $ن$ انكمش الطلب إلى $م$ $ك$.



ويلاحظ أن الطلب انكمش إلى النصف حينما ارتفع الثمن إلى الضعف .



ويلاحظ هنا أنه رغما عن ارتفاع السعر إلى الضعف (من $م$ إلى $ن$) فإن الطلب لم ينكمش إلا قليلا (من $ك$ إلى $ك$ أي ما يوازي خمسة تقريبا) .
ولمرونة الطلب اسلعة ما تأثير على القيمة الإجمالية للكميات المطلوبة منها

فإذا كان الطلب مرناً فإن مجموع ما ينفقه المستهلكون يزيد نتيجة لانخفاض السعر ويقل نتيجة لارتفاعه . كما يتضح من المثال الآتي :

الطلب للوحدة	الكمية المطلوبة	إجمالي القيمة
٦٠	٢٠	١٢٠٠
٥٠	٣٣	١٦٥٠

وإذا كان الطلب متكافئاً . ظل ما ينفقه المستهلكون على شراء السلعة ثابتاً رغم ارتفاع الثمن أو انخفاضه .

٦٠	٢٠	١٢٠٠
٥٠	٢٤	١٢٠٠

وإذا كان الطلب غير مرن زاد ما ينفقه المستهلكون على شراء السلعة نتيجة ارتفاع الثمن . وقل نتيجة انخفاض الثمن .

٦٠	٢٠	١٢٠٠
٥٠	٢١	١٠٥٠

ويمكن مشاهدة ذلك بشكل واضح على الرسوم البيانية بمقارنة إجمالي القيمة ممدولة بإجمالي القيمة ممدولة بهذه الرسوم الثلاث .

هذا وقد يكون طلب سلعة ما غير مرن في بعض أجزائه ومرناً في أجزائه الأخرى . ولنضرب المثل الآتي عن الشاي .

السعر	الكمية المطلوبة شهريا	مجموع إنفاق المستهلكين
٢٠ قرش	٦٠٠ ألف أقة	١٢٠ ألف جنيه
» ٢٥	» ٥٠٠	» ١٢٥
» ٣٠	» ٤٥٠	» ١٣٥
» ٣٥	» ٤٠٠	» ١٤٠
» ٤٠	» ٣٥٠	» ١٤٠
» ٤٤	» ٣٠٠	» ١٣٥
» ٥٠	» ٢٠٠	» ١٠٠

فطلب الشاى يعتبر غير مرنا بين سعري ٢٠ ، ٣٥ قرشاً (يزيد ما ينفقه المستهلكون بارتفاع السعر) وتغيير متكافئاً بين سعري ٣٥ ، ٤٠ (يبقى ما ينفقه المستهلكون على ما هو عليه رغماً عن ارتفاع السعر) ويعتبر مرناً بين سعري ٤٥ ، ٥٠ (يقل ما ينفقه المستهلكون بارتفاع السعر) .

والطلب على السلع الضرورية يعتبر بصفة عامة غير مرنا . كالخبز مثلاً . ويلحق بالسلع الضرورية السلع التي يتمسك بها بعض المستهلكون فتصبح ضرورية بالنسبة لهم مثل اللحوم بالنسبة للطبقة الغنية . أما الطلب على السلع السكالية فيعتبر مرناً مثل مواد الترف والفاكهة واللحوم (للفقراء) ومثل أثاث المنازل والملبس الأنيق أما الطلب المتكافئ فهو مثل طلب النقود . فإن قيمة النقود (وهي سامة من السلع) تختلف باختلاف كميتها وبنفس نسبة هذا الاختلاف . فإذا قلت كمية النقود إلى النصف ارتفعت قيمة النقود إلى الضعف وانخفضت أسعار السلع إلى نصف ما كانت عليه . والعكس بالعكس .

الأهمية العملية لمرونة الطلب :

لدراسة مرونة الطلب أهمية عملية نذكر منها ما يأتي :

١ — إذا أرادت الحكومة زيادة معدل الضريبة على مادة من مواد الاستهلاك بقصد زيادة حصيلتها فيجب أن تضع مرونة طلب هذه السلعة موضع الاعتبار . من حيث تأثير رفع السعر على درجة انكماش طلبها . فمثلا إذا كان سعر أقة الشاي ٤٥ قرشا منها ١٥ قرشا ضريبة . وكانت السكينة المطلوبة عند هذا السعر هو ٣٠٠ ألف أقة فإن حصيلة الضريبة تكون ٤٥ ألف جنيه . فإذا زادت الضريبة إلى ٢٠ قرشا وارتفع السعر على أثر ذلك إلى ٥٠ قرشا وكانت السكينة المطلوبة بهذه السعر هي ٢٠٠ ألف أقة فقط فإن حصيلة الضريبة تصبح ٤٠ ألف جنيه فقط . وعلى ذلك إذا كان طلب السلعة مرنا فإن الحكومة لا تحقق الهدف الذي تريده (زيادة حصيلة الضريبة) وعلى العكس إن كان طلبها غير مرن .

٢ — بحث بعض الاقتصاديين أمر الرسوم الجركية على البضائع الأجنبية وهل يتحملها كلها المستهلكون في البلد المستوردة أم يتحمل جزء منها البلد المصدرة . هذا أيضا يتوقف على مرونة طلب السلعة . فإذا كان طلبها مرنا كان على البلد المصدرة أن تتحمل جزء من هذه الرسوم إن كانت تريد تصدير أكبر كمية ممكنة . وعلى العكس في حالة ما إذا كان طلبها غير مرن .

٣ — عند تحديد الثمن في حالة الاحتكار . فإن المحتكر يرغب الحصول على أكبر ربح ممكن . وهو مقيد عند تحديد الثمن بمرونة طلب السلعة كذلك . فإن كان طلبها غير مرن فإنه يرفع السعر إلى أقصى الحدود . (وسنشرح ذلك بالتفصيل في باب الاحتكار) .

٤ — هل من مصلحة المزارعين أن يكون محصول زراعة من الزراعات كبيرا أم يكون صغيرا (بعد صرف مبلغ معين من النقود على نفقات الانتاج) . فإن هذا يتوقف أيضا على مرونة طلب تلك السلعة . فإذا كان غير مرن فلا يكون من مصلحة المزارع أن يكون المحصول كبيرا . بعكس الحال فيما لو كان الطلب مرنا .

٥ — أمثلة تدخل الحكومات في أسواق السلع المختلفة . فإن بعض الحكومات — لأجل المحافظة على سعر محصول ما (ويكون في العادة المحصول الرئيسي في القطر) عند حد معين تلجأ إلى تحديد سعر لهذا المحصول يكون أعلا من سعر السوق (كتدخل الحكومة المصرية في سوق القطن في سنة ١٩٣٠) وتشتري هذا المحصول بالسعر الذي حددته . وتتوقف نتيجة هذه السياسة — من ضرر أو نفع — على درجة مرونة طلب هذه السلعة . فإذا كان طلب السلعة غير مرن . فإن زيادة السعر وإن كان يقلل من السكمية المطلوبة فإن القيمة الاجمالية تكون أكبر — بعكس الحال فيما لو كان طلب السلعة مرنا .

٥ — العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب :

يؤثر في مرونة طلب سلعة من السلع عدة عوامل منها :

١ — درجة سرعة تناقص المنفعة الحدية للسلعة عند المستهلك . فكلما كان اشباع الحاجة من السلعة سريعا كلما كانت مرونتها أقل . فالسلع الضرورية غير مرنة بينما كانت مواد الترف مرنة لأن الرغبة فيها غير محدودة واشباع الحاجة منها ليس سريعا .

٢ — درجة انتشار السلعة بين المستهلكين . فإذا كان انتشارها محدوداً بين عدد قليل من المستهلكين كان طلبها مرناً . مثل طلب السلع الكمالية . إذاً انخفاض سعرها يدعو إلى دخول مستهلكين جدد . أما إذا كانت منتشرة بين عدد كبير من المستهلكين فإن طلبها يكون غير مرناً . مثل السلع الضرورية والسلع التي انتشرت بحكم العادة كالدخان والشاي .

٣ — ثمن السلعة ذاتها . من حيث كونه مرتفعاً أو منخفضاً . (كما يلاحظ مارشال) فإذا كان مرتفعاً كانت درجة مرونة طلب السلعة كبيرة ، وإذا كان متوسط الارتفاع تشتد درجة المرونة هذه (أى تعظم) إذاً انخفاض السعر في هذه الحالة يدعو إلى دخول عدد كبير من المستهلكين وتمدد الطلب تمدداً عظيماً أما إذا كان الثمن زهيداً ، فإن طلب السلعة يصبح غير مرناً . كما هو الحال في الملح مثلاً والسكرية . إذاً ثمنه في ذاته زهيد وأى تغير فيه لا يؤثر تأثيراً محسوساً في طلبه .

٤ — ولا تتوقف مرونة طلب سلعة ما على ثمنها ذاتها فقط بل وأيضاً على ثمن السلعة المتممة لها . وهى السلعة التي تستهلك معها مثل السكر .

٥ — إمكان الاستعاضة عن السلعة بأخرى . فإذا كان من السهل الاستعاضة عن السلعة بغيرها كما هو الحال في الفحم والخشب يكون طلب السلعة مرناً . أما إذا كان من الصعب الاستعاضة عن السلعة بغيرها مثل السكر فإن طلبها يكون غير مرناً . ومن الأمثلة أيضاً القطن المصرى ، فطلب الأنواع طويلة التيلة منه غير مرناً ، بينما طلب الأنواع قصيرة التيلة منه مرناً لإمكان إحلال الأقطان الهندية والإمرىكية مكانها .

٦ — مرونة طلب السلع الأخرى المستمدة منها هذه السلعة تتوقف على

مرونة طلب السلعة ذاتها مثل مرونة طلب المواد الخام تتبع مرونة طلب المواد المصنوعة منها . فمرونة طلب الصوف مستمد من مرونة طلب المنسوجات الصوفية .

ويجب التفرقة بين مرونة طلب سلعة معينة بالنسبة للمجموع وبين مرونة طلبها بالنسبة لفرد معين أو بالنسبة لطبقة خاصة . فطلب اللحوم مرن بالنسبة للمجموع وغير مرن بالنسبة لطبقة الأغنياء . وطلب الأحجار الكريمة مثل الماس مرن أيضا بالنسبة للمجموع وغير مرن بالنسبة لطبقة الأثرياء ويرجع ذلك إلى أن حاجتهم إليها شديدة الإلحاح ودخولهم كبيرة تسكفي للحصول عليها بعد إشباع الحاجات الأخرى السابقة عليها في الإلحاح . (كما شرحنا فيما سبق) .

٦ - تغير حالة الطلب :

يعنى بتغير حالة الطلب زيادة الطلب أو قلته . ومعنى زيادة الطلب أن تزيد الكميات المطلوبة من السلعة في بحر مدة معينة عما كانت عليه مع بقاء سعرها على ما هو ثابتا . ومعنى قلة الطلب قلة الكميات التي تطلب مع بقاء السعر على حاله .

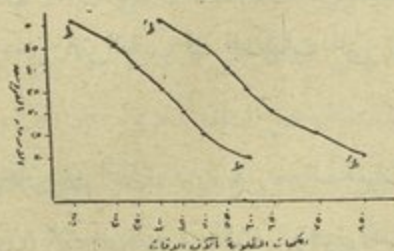
وبعبارة أخرى فإن تغير الطلب عبارة عن تغير الكميات المطلوبة - زيادة أو نقصا - دون أن يكون للأسعار تأثير في ذلك . ونقول هنا بأن الطلب يزيد أو يقل بينما إذا كان هذا التغير نتيجة لتغير الأسعار ، فإننا نقول بأن الطلب يتمدد أو ينكمش .

ويترتب على تغير حالة الطلب تغير موضع منحنى الطلب . وهو ينتقل إلى يمين المنحنى الأصلي في حالة زيادة الطلب وإلى يساره في حالة قلة الطلب .

ويجب ألا ننسى أن تمدد الطلب وانكماشه عبارة عن حركة على منحنى الطلب الموجود .

ويمكن تصوير تغير حالة الطلب بمجدول ومنحنى كالآتي :

حالة الطلب الجديدة	حالة الطلب قبل الزيادة
بسر ٢٠ قرشا تكون الكمية المطلوبة من الشاي شهر يا ٨٥٠ ألف أقة	٦٠٠ ألف أقة
» ٢٥ »	» ٧٥٠ »
» ٣٠ »	» ٤٥٠ »
» ٣٥ »	» ٤٠٠ »
» ٤٠ »	» ٣٥٠ »
» ٤٥ »	» ٣٠٠ »
» ٥٠ »	» ٢٠٠ »



ط ط - منحنى الطلب الأصلي . ط ط منحنى الطلب الجديد بعد زيادة الطلب
ومنه نرى أنه عند سعر ٤٠ قرشا كان الطلب ٣٥٠ ألف أقة . فأصبح بعد
زيادته ٥٥٠ ألف أقة .

٧ - العوامل التي تدعو إلى تغير حالة الطلب:

أهم هذه العوامل ما يأتي :

١ - زيادة أو قلة عدد السكان . وهذا راجع إلى حالة المواليد في البلد زيادة أو قلة وإلى حالة الهجرة منها وإليها . فإذا زاد مثلاً عدد المواليد - وزاد بذلك عدد السكان ، نجد أن الطلب يزيد على السلع اللازمة للأطفال . مثل اللبن واللعب . كذلك إذا زاد عدد السكان بسبب الهجرة - مثل هجرة الجنود الوقتية في حالة الحرب كما شوهد بمصر في حالة الحرب الأخيرة ، فإن الطلب يزيد على السلع التي يطلبها الجنود مثل الخمر والخضروات والفواكه .

٢ - تغير أذواق المستهلكين . مثل الأقبال على مشتري منسوجات الحرير الصناعي بدلاً من المنسوجات الفطنية . فزاد طلب الأولى . ونقص طلب الثانية وللدعاية والإعلان تأثير كبير على تغير أذواق المستهلكين .

٣ - استخدام السلعة في أوجه جديدة . فاستخدام القطن المصري في صناعة كاوتشوك العجلات زاد من طلب ذلك النوع من القطن الذي يستخدم في تلك الصناعة .

٤ - تغير مقدار دخل الأفراد . إذ أن زيادته مثلاً تدعو إلى زيادة طلب السلع المختلفة . غير أن هذه الزيادة لا تظهر مع ذلك في السلع الضرورية بشكل ملموس . ولسكنها تظهر بشكل واضح في زيادة طلب الكماليات أو شبه الكماليات مثل المنسوجات الحريرية أو الفواكه أو اللحوم . ويحصل عكس ذلك في حاله ما إذا نقص دخل الأفراد .

٥ - تغير قيمة النقود . أي القوة الشرائية لها . وينتج عن ذلك تغير مستوى الأسعار . وتغير القوة الشرائية للنقود بتغير كميتها فإذا زادت كمية النقود مثلاً إلى الضعف نقصت قوتها الشرائية إلى النصف وارتفعت الأسعار إلى الضعف

(عما كانت عليه) . وإذا نقصت كمية النقود إلى النصف زادت قوتها الشرائية إلى الضعف وانخفضت الأسعار إلى النصف (عما كانت عليه) .

وارتفاع الأسعار أو انخفاضها نتيجة لزيادة كمية النقود أو نقصها ينشئ حالة جديدة للطلب لا يصورها جدول الطلب القديم أو منحني الطلب القديم .

٦ — تغير الحالة الاقتصادية العامة — من رخاء أو كساء — (أو ما يعرف باسم الدورات الاقتصادية) Business cycle في أوقات الرخاء يزيد الطلب على كثير من السلع الرئيسية — أو سلع الإنتاج — مثل الفحم والحديد والآلات . بينما يقل هذا الطلب في أوقات الكساء .

٧ — تغير أسعار السلع البديلة . Substitutes . أى التي يمكن الاستعاضة ببعضها البعض مثل القمح والذرة . فإذا ارتفع سعر القمح انصرف فريق من المستهلكين إلى الذرة . فزاد الطلب عليها .

٨ — تغير أسعار السلع المتممة لبعضها البعض Complementary . ويعبر عنها باسم ذات الطلب المتلازم joint demand . مثل السكر والشاي . فإذا ارتفع ثمن الشاي انكمش طلبه . وفي الوقت نفسه ينقص طلب السكر رغماً عن بقاء سعره على ما هو عليه .

٩ — في العادة يكون دخل الأفراد ثابتاً أو متغيراً بنسبة بسيطة . ومعظم الدخل عند الكثيرين ينفق على المواد الضرورية . فأى نقص أو زيادة في أسعارها تؤثر فيما يتبقى لدى المستهلكين من دخلهم لشراء السلع الأخرى فيزيد الطلب على هذه السلع أو ينقص تبعاً لذلك .

١٠ — التنبؤ بالأسعار المستقبلية . فإذا توقع المستهلكون ارتفاع ثمن إحدى السلع في المستقبل عمدوا إلى تخزين كميات منها . فيزداد الطلب عليها . أما إذا توقعوا العكس فإنهم يرجئون الشراء إلى أن ينخفض الثمن . ولذلك ينقص طلب هذه السلعة رغماً عن بقاء الثمن على ما هو عليه .

الفصل الثالث

العرض

١ - معنى العرض :

يقصد بعرض أى سلعة السكمية التى تباع من هذه السلعة فى سوق معينة بسعر معين فى بحر مدة معينة من الزمن .

فلا بد لى يكون العرض صحيحا من توافر ثلاثة شروط :

١ - وحدة السوق . بمعنى ألا يكون هناك عرض يجهل وجوده المشترين .

٢ - وحدة السلعة .

٣ - وحدة الوقت سواء طال - إلى سنة مثلا - أو قصر كما يحدث فى البورصات فقد تتقلب الأثمان تقلبا عظيما فى الجلسة الواحدة .

وبين لنا قانون العرض العلاقة بين الأسعار وبين الكميات التى تعرض من سلعة معينة . فكلما ارتفع الثمن كلما زادت السكمية المعروضة فى السوق من السلعة إذ يغرى هذا طبقة جديدة من البائعين على الدخول فى السوق . وكلما انخفض الثمن كلما قلت السكمية المعروضة فى السوق من هذه السلعة . بخروج طبقة من البائعين منه .

فالعرض إذن يختلف باختلاف الثمن وفى اتجاهه .

وتجب التفرقة بين السكمية الموجودة فى السوق من سلعة معينة وبين السكمية

المعروضة فعلا من هذه السلعة . إذ ليس من الضروري أن تكون الكمية المعروضة هي كل الكمية الموجودة في السوق (الكمية المنتجة) . فالكمية المعروضة من سلعة ما هي الكمية التي يقبل البائعون على بيعها مثلا بالسعر السائد في السوق . طالما أن السعر السائد لا يغري البائعين إلا بعرض جزء مما في حوزتهم .

٢ — جدول العرض :

هو تصوير حالة عرض سلعة من السلع تصويرا رقميا .
ويتوقف حالة عرض سلعة من السلع . وبمعنى آخر تتوقف الكمية المعروضة من سلعة معينة على عدة عوامل منها نفقة انتاجها . مستوى الأسعار - التنبؤ بالأسعار المستقبلية - سعر السلعة ذاتها .
وسنفترض هنا بقاء جميع هذه العوامل ثابتا فيما عدا سعر السلعة . لنبين تأثير تغير السعر في الكميات المعروضة .

وإليك جدول فرضي عن حالة العرض الشهري للشاي في السوق المصرية :

بسعر ٢٠ قرشا للأقة تكون الكمية المعروضة شهريا ٢٠٠ ألف أقة

»	٢٥	»	»	»	٣٠٠	»
»	٣٠	»	»	»	٣٥٠	»
»	٣٥	»	»	»	٤٠٠	»
»	٤٠	»	»	»	٤٥٠	»
»	٤٥	»	»	»	٥٠٠	»
»	٥٠	»	»	»	٦٠٠	»

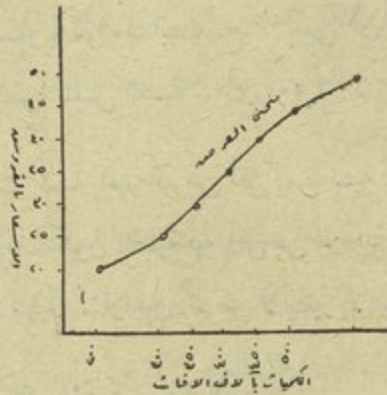
ومن هذا الجدول نرى أنه عند ارتفاع السعر يتمدد العرض . أي تزداد

الكميات المعروضة ، وإنه عند انخفاض السعر ينكمش العرض . أى تقل الكميات المعروضة .

٣ — منحنى العرض :

هو تصوير العرض تصويراً بيانياً .

ويمكن بيان الجدول السابق على الرسم البيانى الآتى : —



ومن هذا الرسم نجد أن منحنى العرض يتجه إلى أعلا ، مائلاً نحو اليمين ، وهو فى ذلك على عكس منحنى الطلب الذى ينحدر إلى أسفل ، متجهاً نحو اليمين .

٤ — مرونة العرض :

عبارة عن مدى مجاوته لتقلبات الأسعار .
ولقد رأينا أن العرض يتمدد بارتفاع السعر ، وينكمش بانخفاضه .

وتختلف درجة التمدد أو الانكماش باختلاف السلع . كما أنها تختلف في حالة السلعة الواحدة بين ظرف وآخر .

فإذا تغير السعر بنسبة ١٠٪ (ارتفاعاً أو انخفاضاً) وتغير العرض بنسبة ٥٠٪ مثلاً (تمدداً أو انكماشاً) يقال هنا بأن العرض مرن ، وهو مازادت فيه نسبة التغير عن الواحد الصحيح .

أما إذا كانت نسبة التغير واحدة ، فالعرض متكافئ . وهو الذي تكون فيه النسبة مساوية للواحد الصحيح . بمعنى أن يتغير السعر بنسبة ١٠٪ ، ويتغير العرض بنفس النسبة ، أي ١٠٪ .

وأما إذا كانت نسبة تغير العرض أقل من نسبة تغير الثمن ، فالعرض هنا غير مرن . وهو ما تكون النسبة فيه أقل من الواحد الصحيح . بمعنى أنه إذا تغير السعر بنسبة ١٠٪ مثلاً فإن العرض لا يتغير إلا بنسبة ٥٪ مثلاً .

٥ — العوامل التي تؤثر في مرونة العرض :

يجب التفرقة هنا بين حالتين — حالة مرونة العرض في الفترة القصيرة . وحالة مرونة العرض في الفترة الطويلة .

ففي الفترة القصيرة تتوقف مرونة العرض على مقدار المخزون من السلعة ، فتكون هذه المرونة كبيرة كلما كانت هناك كميات كبيرة مخزونة من هذه السلعة . إذ يصبح من الميسور أخذ كميات من المخزون ، وعرضها في السوق في حالة ارتفاع السعر .

أما إذا لم تحتزن كميات من السلعة . أو كان المخزون منها قد نفذ فإنه

يصبح من الضروري تعديل ظروف الإنتاج ، حتى يتلاءم العرض مع تغير السعر .

وكلما كان من السهل تعديل ظروف الإنتاج كلما كان العرض أكثر مرونة .

فإذا كان إنتاج سلعة مالا يستلزم استخدام إلا القليل من رؤوس الأموال الثابتة ، كالمباني والآلات ، فإن عرض هذه السلعة يكون على درجة كبيرة من المرونة . إذ أنه في حالة انخفاض السعر يمكن تقليل كميات الإنتاج بالاستغناء عن عدد من العمال . وفي حالة ارتفاع السعر يمكن زيادة الإنتاج بتشغيل عدد جديد من العمال .

أما إذا كان إنتاج السلعة يستلزم استخدام الكثير من رؤوس الأموال الثابتة كما هو الحال في صناعة الحديد ، أو صناعة الآلات ، أو التعدين — كتعدين الفحم أو الحديد ، فإن العرض لا يميل إلى المرونة . إذ أنه يتمدد ببطء عند ارتفاع السعر نظراً لما يستلزم زيادة الإنتاج من استثمار رؤوس أموال جديدة . كما أنه عند انخفاض السعر فإن العرض ينكمش ببطء ، وقد لا ينكمش . إذ يفضل الكثير من أصحاب الأعمال بقاء كمية المنتجات على حالها ، ولو أدى ذلك إلى تقليل أرباحهم أو تعرضهم للخسائر فترة من الوقت وذلك حتى لا يتركوا مشروعاتهم الصناعية معطلة . فإن الآلات الكبيرة مثلاً فضلاً عن ضخامة قيمتها ، فإنها تتعرض للتلف إذا توقفت عن العمل مدداً طويلة .

٦ — تغيير حالة العرض :

عبارة عن زيادة أو قلة العرض مع بقاء السعر على حاله . ومعنى هذا تغيير العلاقة بين الأسعار ، وبين الكميات المعروضة ، ونشوء علاقة جديدة بينهما ، وتصور حالة العرض هذه بجدول جديد ومنحنى جديد .

وتجب التفرقة بين تمدد العرض وانكماشه وبين زيادة العرض وقلته ، حيث أن التمدد أو الانكماش يكون نتيجة لتغير السعر ، ويصور بحركة على منحنى العرض الموجود ، أما زيادة العرض أو قلته فيكون نتيجة لعوامل أخرى غير تغير السعر ويصور برسم منحنى عرض جديد

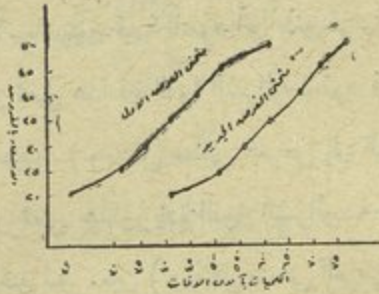
ولإيضاح ذلك نورد فيما يلي تصوير تغيير حالة العرض تصويراً رقمياً ، ثم تصويراً بيانياً ، متخذين في ذلك مثال الشاي السالف الذكر

الجدول :

حالة العرض الجديدة	حالة العرض الأولى
بسر ٢٠ قرشا تسكون الكمية المعروضة شهرياً ٤٠٠ ألف أقة	٢٠٠ ألف أقة
» ٢٥ »	» ٣٠٠ »
» ٢٠ »	» ٣٥٠ »
» ٣٥ »	» ٤٠٠ »
» ٤٠ »	» ٤٥٠ »
» ٤٥ »	» ٥٠٠ »
» ٥٠ »	» ٦٠٠ »

ومن هذا نرى أن العلاقة قد تغيرت بين الأسعار وبين الكميات المعروضة

منحنى



٧ - العوامل التي تدعو إلى تغير حالة العرض :

تتغير حالة العرض نتيجة لعدة عوامل أهمها ما يأتي :

(١) تغير نفقة الإنتاج :

السلع التي يستطيع زيادة إنتاجها : في هذه الحالة يقارن المنتجون بين نفقة إنتاج وحداتها وبين سعر هذه الوحدات في السوق . فإذا هبطت نفقات إنتاجها أقبل المنتجون على زيادة الإنتاج حتى مع بقاء السعر على حاله إذ معنى هبوط نفقة الإنتاج زيادة أرباح المنتج . وتهبط نفقات الإنتاج بزيادة التقدم الفني في وسائل الإنتاج وقد أخذت نفقات إنتاج الكثير من السلع الصناعية في الهبوط منذ الانقلاب الصناعي في أواخر القرن الثامن عشر . مما أدى إلى زيادة الإنتاج زيادة كبيرة . وبالتالي إلى زيادة العرض في مختلف السلع .

السلع التي لا يستطيع زيادة إنتاجها : إما لأنه لا يمكن إنتاجها مثل هبات الطبيعة كالأرض والمعادن . وإما لأنه لا يستطيع إنتاجها في الوقت الحاضر مثل الصور القديمة أو الآثار أو طوابع البريد النادرة . وتغير حال هذا النوع من السلع يتوقف على مقدار ما هو موجود منها بالفعل .

(ب) تغير مستوى الأسعار

يتغير مستوى الأسعار بتغير قيمة النقود أى بتغير قوتها الشرائية فإذا ارتفع المستوى العام للأسعار فعنى هذا قلة القوة الشرائية للنقود فيقل العرض (الكمية المعروضة) عند سعر معين . (وينتقل منحنى العرض إلى اليسار) إما إذا انخفض المستوى العام للأسعار فعنى هذا زيادة القوة الشرائية للنقود فيزداد العرض (الكمية المعروضة) عند سعر معين (وينتقل منحنى العرض إلى اليمين) .

(ج) التنبؤ بالأسعار المستقبلية

إذا توقع المنتجون انخفاض الأسعار فى المستقبل فإنهم يسارعون إلى بيع الكميات التى يخبزونها وبذلك يزيد العرض حتى مع بقاء السعر على حاله (وينتقل المنحنى إلى اليمين) وعلى العكس إذا ما تنبأ المنتجون بارتفاع الأسعار فى المستقبل فإن ذلك يدعوهم إلى الإقلال من الكميات المعروضة حتى مع بقاء السعر على حاله (وينتقل المنحنى إلى اليسار) .

(د) تغير أسعار السلع الأخرى

إذا تغير سعر سلعة فإن ذلك يؤثر فى عرض السلعة المتلازمة العرض معها . مثل القطن والبذرة ، أو اللحوم والجلود والصوف . فإذا ارتفع سعر السلعة الأصلية . القطن أو اللحوم . تمدد عرضها وزاد تبعاً لذلك عرض السلعة الأخرى المتلازمة معها مثل البذرة ، أو الجلود والصوف .

(هـ) التقدم الاقتصادى العام :

كان من أثر التقدم الاقتصادى العام زيادة عدد السكان وبالنسبة لزيادة الطلب للكثير من السلع مما يؤدي إلى زيادة العرض فى هذه السلع لذلك نرى أن منحنيات العرض فى انتقال مستمر نحو اليمين .

الفصل الثالث

التمن

في ظل المنافسة الحرة

(١) معنى المنافسة الحرة : يقصد بالمنافسة الحرة وجود سوق كاملة تسودها حرية العمل سواء من جهة البائعين أو من جهة المشترين . فلا تتدخل الحكومة في تحديد الأسعار ولا يحصل اتفاق بين البائعين أو المشترين على البيع أو الشراء بسعر معين .

ولا تكون المنافسة حرة إلا إذا تعدد البائعون وتعدد المشترون وكانت الكمية التي يبيعها كل بائع أو يشتريها كل مشتر قليلة بحيث لا تؤثر في الثمن في السوق . وإلا نشأت حالة احتكار البيع ، إذا انفرد بائع بامتلاك معظم الكمية الموجودة من سلعة ما ، أو نشأت حالة احتكار الشراء إذا انفرد مشتر واحد بشراء معظم الكمية المعروضة من سلعة ما ، وهناك حالات أخرى يحصل فيها احتكار البيع والشراء كما هو الحال في شركة السكر بمصر . فهي تشتري معظم كميات القصب المنتجة ، كما تحتكر إنتاج السكر وبيعه .

ولا يتحدد سعر السلعة في السوق نتيجة إقبال بائع واحد أو مشتر واحد . وإنما يتحدد نتيجة تصرف البائعين والمشتريين مجتمعين .

وللمنافسة الحرة مزايا وعيوب . فإما مزاياها فهي :

١ — إنها خير منظم للإنتاج إذ تجعله في مستوى الحاجات ، كما تحقق توزيع

الأفراد على الأعمال . بانتقال العمال من الصناعات ذات الأجور المنخفضة إلى الصناعات التي تزيد فيها الأجور .

٢ — إنها أكبر باعث على التقدم الاقتصادي حيث أن كل منتج يعمل على تخفيض أسعاره ليجتذب الناس إلى سلعته . ويكون هذا من طريق تقليل نفقات إنتاجه بالعمل على تقدم وسائل الإنتاج مما يعود بالنفع على المنتج والمجموع على السواء . وبذلك فهي ترفع الجهد وتخفف الكسول . فهي تعمل دائماً على بقاء الأصلح .

ومن عيوبها ما يأتي :

١ — إنها لا تنجح دائماً في التوفيق بين الإنتاج والاستهلاك حيث أصبح سوق كثير من المنتجات سوقاً عالمية . مما يتعذر معه التوفيق بين الإنتاج وحاجات المستهلكين . نظراً لاتساع هذه الأسواق وسرعة تغيرها ودولية المنافسة وما تدخله سائر الدول من التعديلات على سياستها التجارية من وقت إلى آخر . وفضلاً عن ذلك فقد أصبح من المتعذر على المنتجين الوقوف على حاجة الأسواق من يوم أن فقدوا اتصالهم بالمستهلكين بدخول طائفة الوسطاء والمضاربين بينهما (بين المنتج والمستهلك) وهؤلاء لا يهمهم سوى منفعتهم الشخصية .

٢ — إن توزيع الأفراد على الأعمال المختلفة لا يتم دائماً على شكل مرض . فنجد أن كثيرين يهملون الأعمال الزراعية مثلاً ويقبلون على التوظيف بالحكومة .

٣ — تضحي بجودة الصنف في سبيل رخص السعر . فضلاً عن أنها تكون سبباً في استخدام طرق الغش في الصناعات لتخفيض الثمن .

٤ — تلحق ضرراً بالعمال لأن الرغبة في تقليل نفقات الإنتاج تدعو المنتجين

إلى تخفيض أجور العمال . أو زيادة ساعات العمل أو استخدام النساء والأطفال في الصناعة لقلّة أجورهم نسبيا .

٥ — تسيء إلى أصحاب المشروعات أنفسهم إذ تقضى تدريجيا على الضعيف منهم فيدخلون في طبقة العمال .

٦ — إنها كثيرا ما تؤدي إلى الاحتكار . إذ أن اختفاء الضعفاء من أصحاب المشروعات تدريجيا ينتهي إلى أن يستقل فرد واحد أو جماعة بالإنتاج . وهؤلاء يعملون على زيادة الأسعار بخلو الجو لهم . وعلى ذلك فإن المنافسة تؤدي في النهاية إلى الغلاء .

ومع ذلك فإن مزايا المنافسة الحرة ترجح عيوبها . إذ أنها ترتكز على قانون طبيعي وهو قانون العرض والطلب فهي تنجح دائما في إعادة التوازن بعد مضي فترة من الوقت . هذا إلى أن الحكومات يمكنها القضاء على حالة الاحتكار هذه بتخفيض الرسوم الجمركية على الواردات الأجنبية من السلع المشابهة التي قام فيها الاحتكار الفعلي . فضلا عن أنه يمكن التغلب على الكثير من هذه العيوب بالاتفاقات المتبادلة سواء بين العمال وأصحاب العمل — عن طريق المنظمات التي تضم كل فريق منهم (نقابات واتحادات) وسواء بين المنتجين والمستهلكين بواسطة الجمعيات التعاونية .

٢ — تحديد سعر السلعة :

يتحدد سعر السلعة في السوق نتيجة لظروف الطلب والعرض .

والعرض أما أن يكون ثابتا . وأما أن يكون متغيرا .

والعرض الثابت هو المعدوم المرونة . ويكون في حالة السلع سريعة التلف

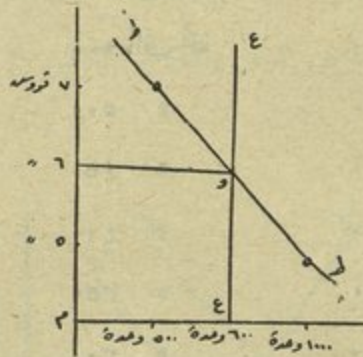
كالأسماك أو بعض الخضراوات (إذا لم يتيسر وسيلة مناسبة لحفظها) . فيضطر البائعون إلى عرض الكمية كلها في السوق . كما أنهم يقبلون على بيعها بالسعر الذي يمكنهم من تصريف كل ما في حوزتهم من السلعة . خشية تلف ما يتبقى منها بدون تصريف .

ونبين ذلك بجدول وبمنحني :

السعر للوحدة	الكميات المطلوبة من سلعة ما	الكميات المعروضة من هذه السلعة
٥ قروش	١٠٠٠ وحدة	—
٦ »	٦٠٠ »	٦٠٠ وحدة
٧ »	٥٠٠ »	

فالكمية المعروضة من سلعة من السلع تقدر بـ ٦٠٠ وحدة . فإذا كان ثمن الوحدة ٥ قروش فإنه يكون المطلوب ١٠٠٠ وحدة فتقوم منافسة بين المشتريين ترفع السعر إلى ٦ قروش وتقل الكمية المطلوبة عند هذا السعر إلى ٦٠٠ وحدة وهي موازية لنفس الكمية المعروضة من السلعة . أما إذا ارتفع السعر إلى ٧ قروش فإن الكميات المطلوبة تصبح ٥٠٠ وحدة فقط . فيتنافس البائعون فيما بينهم فيمنخفض الثمن إلى ٦ قروش .

والعرض هنا يصور بخط رأسي طالما أنه ثابتا أي معدوم المرونة .



ط يمثل منحنى الطلب ، ع يمثل منحنى العرض ، و نقطة التكافؤ وهي التي يتحدد عندها سعر السلعة وهو ٦ قروش .

وعلى ذلك فيتحدد السعر عندما تتكافأ الكميات المعروضة من سلعة ما بالكميات المطلوبة منها . وتسمى هذه النقطة بنقطة التوازن . ويسمى السعر

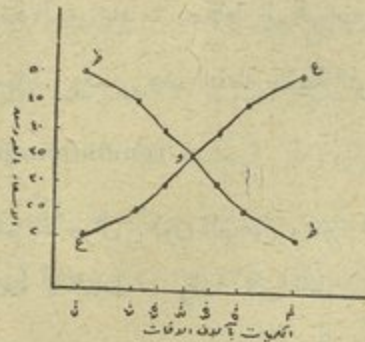
بسر التوازن equilibrium price

غير أن في معظم الأحوال يكون العرض متغيراً فيتمدد نتيجة لارتفاع السعر وينكمش نتيجة لانخفاضه . ولما كان الطلب يتغير في اتجاه مضاد لهذا التغير - ينكمش نتيجة ارتفاع السعر ويتمدد نتيجة انخفاضه - فإنه لا بد وأن تتساوى الكميات المطلوبة بالكميات المعروضة عند سعر معين - هو سعر التوازن .

ونصور هنا مثال الشاي الذي سبق أوردناه عند الكلام على الطلب والعرض :

سعر الأقة	الكميات المطلوبة شهريا	الكميات المعروضة شهريا
٢٠ قرشا	٦٠٠ ألف أقة	٢٠٠ ألف أقة
» ٢٥	» ٥٠٠	» ٣٠٠
» ٣٠	» ٤٥٠	» ٣٥٠
» ٣٥	» ٤٠٠	» ٤٠٠
» ٤٠	» ٣٥٠	» ٤٥٠
» ٤٥	» ٣٠٠	» ٥٠٠
» ٥٠	» ٢٠٠	» ٦٠٠

ومن هذا يظهر أن الكميات المطلوبة تتكافأ مع الكميات المعروضة عندما يكون السعر ٣٥ قرشا .



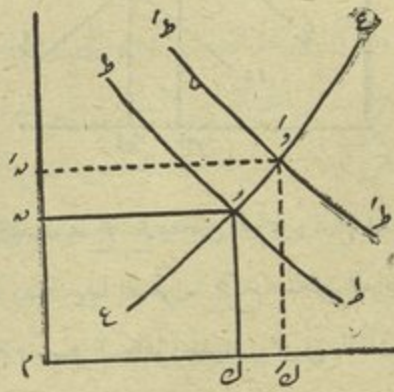
ط يمثل منحنى الطلب ، ع ع يمثل منحنى العرض ، ونقط التوازن وعندها تتحدد الكمية بمقدار ٤٠٠ ألف أقة في الشهر والسعر ٣٥ قرشا للأقة .

٣- تأثير تغير الطلب في الثمن :

نفترض هنا بقاء العرض على حاله .

فإذا زاد الطلب على سلعة ما مع بقاء العرض على حاله فإن هذا يدعو إلى

ارتفاع السعر وتمدد العرض . وإذا قل الطلب مع بقاء العرض على حاله أيضا ، فإن هذا يدعو إلى انخفاض السعر وانكماش العرض . ويمكن تصوير هذا بالرسم الآتي :

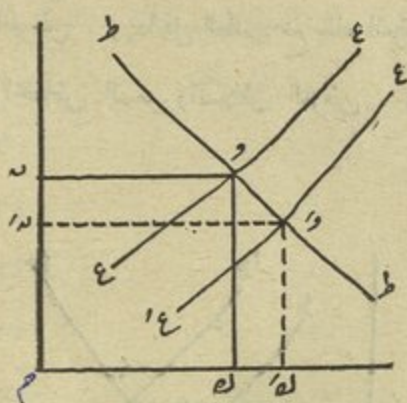


يمثل ع ع منحنى العرض ، ط ط منحنى الطلب ، ونقطة التوازن أو التكافؤ م م سعر التوازن م م الكمية المعروضة والمطلوبة بهذا السعر .
 ط ط منحنى الطلب الجديد بعد زيادته ، و نقطة التوازن ، م م سعر التوازن الجديد ، م م الكمية المطلوبة والمعرضة بهذا السعر .
 ويلاحظ أن زيادة الطلب أدت إلى ارتفاع السعر وتمدد العرض .

٤ — تأثير تغير العرض في الثمن :

نفترض هنا بقاء الطلب على حاله .

إذا زاد العرض مع بقاء الطلب على حاله انخفض السعر وتمدد الطلب والعكس إذا قل العرض ارتفع السعر وانكمش الطلب ويمكن تصوير هذا بالرسم الآتي :



ط منحنى الطلب ، ع منحنى العرض ، م به سعر التكافؤ ، م ل
الكمية المطلوبة والمعرضة بهذا السعر - ع ع منحنى العرض الجديد بعد زيادته
(انتقل إلى اليمين) م به سعر التكافؤ الجديد ، م ل الكمية المطلوبة والمعرضة
بالسعر الجديد .

ويلاحظ أن زيادة العرض أدت إلى انخفاض السعر وتمدد الطلب .

٥ - ثمن السوق والتمن العادى :

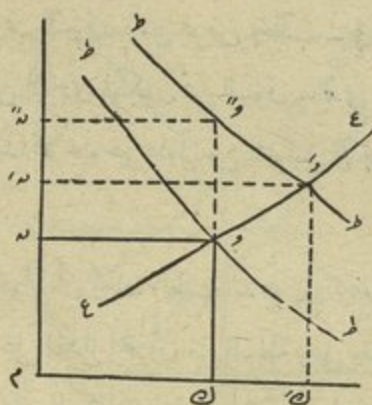
ثمن السوق هو الثمن الذى يتحقق به التوازن بين الكميات المطلوبة من
سلعة معينة بسعر معين والكميات المأروضة فعلا فى السوق بهذا السعر . ويطلق
على ثمن السوق اسم الثمن التجارى أو الثمن فى المدة القصيرة .
أما الثمن العادى فهو الذى يتحدد نتيجة لظروف الطلب والعرض السائدة
فى السوق (على الوجه السابق شرحه) . وتحدده نفقات الإنتاج فى العادة فإذا
كان العرض والطلب متكافئان والسعر مساو لنفقات الإنتاج (وهى تشمل النسبة
الاعتيادية لأرباح المنتج) سمي هذا الثمن العادى أو السعر فى المدة الطويلة أو
سعر التوازن الثابت .

ولما كانت ظروف السوق - من عرض وطلب - في تغير مستمر فإن الثمن ينحرف قليلا عن الثمن العادى فيكون ثمن السوق . الذى يتجه دائماً نحو التعادل مع الثمن العادى . وهذا الاتجاه هو عامل من العوامل الاقتصادية المهمة التى تؤثر فى نظامنا الاقتصادى .

ولتوضيح ذلك نقول أن زيادة الطلب تدعو إلى رفع الثمن وتمدد العرض وتمدد العرض يتوقف على مقدار المخزون من السلعة وعلى مقدار السرعة فى إنتاجها وقد يحدث ألا يكون من الممكن سرعة تمدد العرض فتبقى الكميات المعروضة فى السوق على ما هى عليه فترة من الوقت ، فيصبح سعر السوق خلال هذه الفترة أعلما مما يجب أن يكون عليه السعر - (أى أعلا من السعر العادى) - غير أنه مع مرور الوقت يتمكن المنتجون من زيادة إنتاجهم فيتمدد العرض ويهبط سعر السوق إلى مستوى السعر العادى .

وبالعكس تدعو قلة الطلب إلى انخفاض الثمن وانكماش العرض . غير أنه يحدث ألا يكون من السهل انكماش العرض بسرعة . كما فى حالة السلع سريعة العطب . فإذا انخفض سعرها نتيجة قلة طلبها فلا ينكمش عرضها سريعاً فيزداد سعر السوق انخفاضاً عن السعر العادى . ولكن مع مرور الزمن ينكمش العرض ويتعادل سعر السوق مع السعر العادى .

ويمكن توضيح ذلك بالرسم الآتى :



ع ع يمثل منحنى العرض ، ط ط يمثل منحنى الطلب الأول ، ط ط .
 يمثل منحنى الطلب الجديد بعد زيادة الطلب (انتقل إلى اليمين) م ه سعر
 التكافؤ الأول ، م ك الكمية المطلوبة والمعرضة بهذا السعر ، م ه سعر السوق
 بعد زيادة الطلب لنفس الكمية م ك . ويستمر هذا السعر لفترة قصيرة ، حتى
 يتمكن من زيادة الإنتاج . وعندئذ تزداد الكميات المنتجة فيتمدد العرض إلى
 م ك فينخفض السعر إلى م ه . وهو سعر التكافؤ أو سعر التوازن الثابت أو
 السعر العادي — وهو نتيجة لزيادة الطلب .

ويتحدد لكل موسم ثمنًا عاديًا بالنسبة لكل ساعة من السلع ، سواء كانت
 من الحاصلات الزراعية أو من السلع الصناعية . ويطلق عليه اسم سعر التوازن

الموسمي Seasonal equilibrium price

فقد سبق أن أوضحنا أن سعر التوازن في السوق الكاملة لسلعة معينة
 يتحدد نتيجة لتشكيل العرض بظروف السوق ، ونتيجة لجأوبة الطلب لذلك .
 ففي سوق القطن مثلاً — حيث يتقابل السامرة مع التجار — تقوم عمليات

شدّ وجذب ومساومات يكون من نتيجتها زيادة أو قلة الكميات المعروضة والمطلوبة وفقاً لتقلبات الأسعار . وتسكون هذه التقلبات في العادة في حدود ضيقة في أيّ يوم واحد من الأيام . وتنتهي إلى تحديد سعر توازن لهذا اليوم . غير أن سعر التوازن هذا يتأثر إلى حد بعيد بسعر توازن أعظم أهمية — وهو سعر التوازن الموسمي . فالكميات المعروضة في يوم واحد قد تختلف في المقادير من يوم إلى آخر — وقد يكون الاختلاف كبيراً — كما تختلف وفقاً لتقلبات الأسعار ، غير أن الكميات الإجمالية — أي المجموع الاجمالي لها — التي يمكن عرضها خلال فترة طويلة هي بطبيعتها محدودة وثابتة . إذ تحدد بمقدار محصول الموسم لتلك السلعة . ويتحدد ثمن محصول الموسم بتكافؤ العرض مع الطلب .

خذ مثلاً القطن — فسعره يختلف في السوق من يوم إلى آخر طبقاً لظروف العرض والطلب . غير أن جملة كميات القطن الممكن الحصول عليها للموسم كله هي في الواقع كميات ثابتة وليست بمتغيرة . إذ تتحدد بمقدار المحصول في الموسم . وعلى ذون فالثن الذي يمكن أن يباع به المحصول كله يتوقف على كمياته الإجمالية — وهي ثابتة ومحددة — وعلى ظروف الطلب . أي على تكافؤ العرض مع الطلب . وهذا الثمن هو سعر التوازن الموسمي . وتذبذب حوله الأسعار من يوم إلى يوم ، وهذا هو سعر السوق .

وحتى تتحدد كميات المحصول لموسم ما على وجه الدقة فإنه لا بد وأن تمر فترة من الوقت تلعب فيها المضاربة دورها — هل سيكون المحصول كبيراً أو صغيراً ؟ هل سيتعرض للآفات وما مقدار خسارته منها ؟ ماهي ظروف الطلب العام في المستقبل لذلك المحصول ؟ ماهو الثمن الذي يمكن به تصريف المحصول

كله ؟ هذه هي فترة الشك - فترة الإشاعات والتخمينات - فترة يجرى فيها البيع والشراء بين السماسرة وسائر المتعاملين . لذلك فقد يحدث فيها تقلبات عظيمة في الأسعار حتى في اليوم الواحد دون أن تكون هناك علاقة لهذه الأسعار بسعر التوازن الرسمي - ويحصل هذا حتى في أعظم الأسواق تنظيماً . لذلك يقولون : إن رأس مال المضارب هو عبارة عن قلم رصاص وبعض أوراق بيضاء - وكل ما يلزمه من علم هو دراسة طبيعة الإنسان .

وما يقال عن القطن يقال أيضاً عن سائر المحصولات الزراعية التي يتحدد عرضها بمقدار كميات محصولها في كل موسم . مثل القمح والكتان والقنب ، وقصب السكر والشاي والبن ، فيتحدد فيها سعر توازن موسمي (في المدة الطويلة) يتقلب حوله سعر السوق (في المدة القصيرة) .

كذلك الحال أيضاً في السلع الصناعية - فهي وإن كان عرضها يمكن تشكيله دون انتظار الطبيعة لتقوم بعملية الإنتاج كما في السلع الزراعية ، إلا أنه توجد في الواقع عدة عوامل تحد من سرعة هذا التشكيل . فالحديد يستخرج من باطن الأرض وباستمرار . وتتوقف الكمية الممكن الحصول عليها من المصنوعات الحديدية على الموجود فعلاً من خامه في المناجم التي يجرى فيها التعدين ، وعلى الموجود فعلاً من الأفران والمعامل التي تقوم بصهره وتشكيله ، وعلى الموجود فعلاً من مواد الوقود المختلفة والمطلوبة لتشغيل تلك الأفران والمعامل والمصانع الموجودة - ويمكن طبعاً زيادة أو تقليل كميات تلك السلع الحديدية ، ولكن بصعوبة . فإذا أريد زيادة الإنتاج لا بد من حفر مناجم جديدة وتوسيع الأفران والمعامل والمصانع الموجودة أو زيادتها ، وهذا يستلزم

طبعاً فترة من الوقت — كما أنه إذا أريد تقليل كميات الإنتاج فلا بد من وقف العمل ولو جزئياً في المناجم والأفران والمصانع والمعامل . وليس هذا بالأمر اليسير كذلك . ولا يقبل عليه أصحاب تلك المشروعات بسهولة . لذلك لا بد وأن ينقضى فترة من الوقت — سنة أو نصف سنة مثلاً — يكون فيها العرض ثابتاً .

وبذلك يتحدد للسلع الصناعية سعر توازن موسمي كذلك يتقلب حوله سعر السوق باختلاف الكميات المعروضة والمطلوبة من يوم إلى يوم ومن أسبوع إلى أسبوع .

وقد يقوم فريق من المتعاملين بتخزين كميات كبيرة من المحاصيل الزراعية أو السلع الصناعية مما قد يؤثر على العرض الموسمي تأثيراً محسوساً . وبالتالي على الثمن الموسمي — غير أن هذه الطريقة تتضمن الكثير من المخاطرة إذ أن هذا التخزين معناه حبس مقدار كبير من رؤوس الأموال كما أنه يتطلب نفقات في سبيل هذا التخزين فضلاً عن أن المخزون قد يتعرض للتلف . خصوصاً إذا كان من المحصولات الزراعية — فإذا أضيف إلى هذا أنه لا يمكن التنبؤ بما قد يكون عليه المحصول المقبل فقد يأتي كبيراً فيضيع بذلك العرض من التخزين فضلاً عن تعرض المخزن لخسارة كبيرة .

لذلك فإننا نرى عملياً أن الكميات التي تخزن من محصول موسم ما هي كميات قليلة بالنسبة لإجمالي محصول الموسم . ويكاد يكون مقدار الفضلة التي ترحل من سنة إلى أخرى ثابتاً وليس بمتغير — وبذلك لا يكون لهذه

الفضلة أثر في سعر التوازن الموسمي — بل إن مقدار محصول كل موسم هو الذي يحدد السعر للموسم .

كذلك الحال في السلع الصناعية . فإننا نتقابل بنفس هذه الظاهرة .

نفقات الإنتاج :

أوضحنا فيما سبق أنه إذا كان العرض والطلب متكافئين والسعر مساو لنفقات الإنتاج . فيقال بأن هذا السعر هو سعر التوازن . ويقال بأن هذا التوازن هو التوازن الثابت Stable .

ولنفقات الإنتاج معنيان :

من جهة صاحب المشروع : عبارة عن مجموع المصروفات التي يتحملها صاحب المشروع في سبيل إنتاج السلعة ، فهي تشمل جميع الأثمان التي يدفعها من أجور العمال ، وأثمان الخامات ، وفائدة رأس المال ، والريع ، وغير ذلك كما تتضمن نسبة معينة من الربح لصاحب المشروع نظير جهوده ووقته .

وهذه النفقات تتضمن عنصرين — نفقات ثابتة Fixed costs .

ونفقات جارية running costs . ويطلق عليها اسم expenses of production

ومن الوجهة الاجتماعية يعنى بنفقات الإنتاج مجموع الجهود والتضحيات

التي تبذل في سبيل إنتاج السلعة . ويطلق عليها اسم Cost of production .

ولأجل تحديد الثمن العادي — من حيث نفقات الإنتاج تجب التفرقة بين

ثلاث أحوال :

(١) نفقات الإنتاج الثابتة Constant cost of production

(ب) » » المتزايدة Increasing cost of production

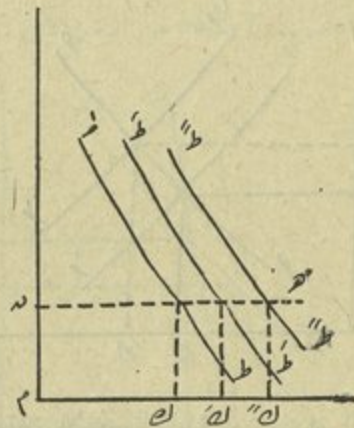
(ح) » » المتناقصة Decreasing cost of production

ولأجل السهولة سنفترض أن كلمة Expenses وكلمة Cost لهما معنى واحد .

(١) تحديد الثمن العادى فى حالة نفقات الإنتاج الثابتة :

يعنى بنفقات الإنتاج الثابتة أن جميع منتجى سلعة ما ينتجون فى ظروف واحدة وإن كل واحد منهم لا ينتج بنفقات تزيد أو تقل عن الآخر . أو بمعنى آخر تكون نفقات الإنتاج واحدة عند جميع المنتجين . وتبقى كذلك ثابتة سواء كان اجمالى الناتج كبيرا أو صغيرا .

فى هذه الحالة لا يتأثر الثمن العادى بتغير حالة الطلب . بل يبقى الثمن كما هو والذى يتغير هو الكمية المعروضة . كما يظهر من الرسم التالى :



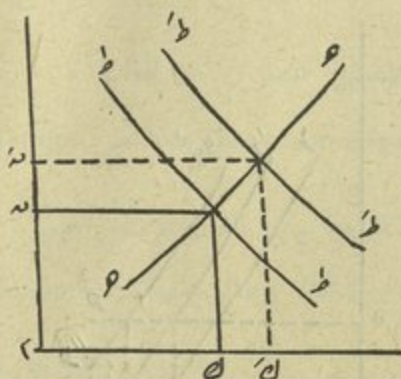
هـ - منحني نفقات الإنتاج - م هـ السعر وهو لا يتغير بتغير حالة الطلب فيبقى كما هو سواء كانت الكميات المطلوبة هي م ك أو م ك' أو م ك'.

(ب) تحديد الثمن العادي في حالة نفقات الإنتاج المتزايدة :

سبق أن بينا أن الثمن العادي يتحدد عند نفقة الإنتاج الحدية
Marginal cost - أى نفقات انتاج الوحدة الحدية وهي الوحدة النهائية
التي يطلبها السوق .

ويعني بنفقات الإنتاج المتزايدة أن نفقات الإنتاج ليست واحدة عند جميع
المنتجين بل تزداد عند بعض المنتجين بزيادة الكميات المنتجة لتتعاادل مع
الكميات المطلوبة . وتتقابل بهذه الحالات في المحاصيل الزراعية نظرا لاختلاف
خصوبة الأراضي وقوتها الإنتاجية (وسنشرح ذلك مفصلا فيما بعد) .

وفي هذه الحالة يترتب على تغير حالة الطلب تغير الثمن . فإذا زاد الطلب
ارتفع الثمن والعكس . كما يتضح من الرسم الآتي :



هـ هـ منحني نفقات الإنتاج المتزايدة م هـ هو الثمن العادي إذا كانت

الكمية المطلوبة هي م ك . أما إذا زاد الطلب وانتقل منحني الطلب إلى اليمين (ط ط') فإن م ن هو السعر عندما تكون الكمية المطلوبة م ك وهو أعلا من م ن .

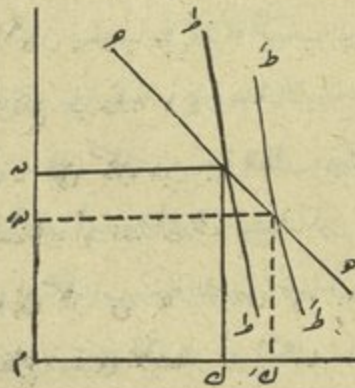
فائض المنتج :

ويتصل بهذا الموضوع دراسة فائض المنتج أو الربح - Producer's sur plus or rent وهو عبارة عن الفرق أو كمية الأرباح الإضافية التي يحصل عليها المنتج الذي يتمتع بمزايا - مثل خصوبة أرضه - تميزه عن المنتج الحدى وهو المنتج الذي ينتج الكمية النهائية التي يطلبها المستهلك الحدى بنفقة أعلا من نفقة الوحدات التي سبقتها من سلعة ما .

(ح) تحديد الثمن العادى فى حالة نفقات الإنتاج المتناقصة :

معنى نفقات الإنتاج المتناقصة أن هذه النفقات تنقص بزيادة الإنتاج . ويشاهد هذا فى الصناعة حيث يقوم الإنتاج الكبير الذى من آثاره تخفيض نفقات الإنتاج . (على ما سنرى فى باب الإنتاج) .

وفى هذه الحالة يكون لتغير حالة الطلب أثر فى تغير الأسعار فإذا زاد الطلب انخفض الثمن - والعكس . كما يشاهد من الرسم الآتى :



ه ه يمثل منحني نفقات الإنتاج المتناقصة ، ط ط منحني الطلب .
فيكون السعر م ه عندما تكون الكمية المطلوبة م ك - أما إذا زاد الطلب
وانتقل منحني الطلب إلى اليمين وأصبح ط ط فإن السعر ينخفض إلى م ه
وتزداد الكمية إلى م ك .

وهذه النتائج النظرية تفسر لنا أسباب مغايرة حركة الأسعار في السلع
الزراعية عنها في السلع الصناعية - وهي الحركة الملحوظة في هذه القرون الأخيرة
حيث يشاهد أن الأسعار النسبية للحاصلات الزراعية في ارتفاع بينما الأسعار
النسبية للمنتجات الصناعية في انخفاض .

٦ - تقلبات أحوال الطلب والعرض :

افترضنا فيما سبق ثبات حالة الطلب أو ثبات حالة العرض عند تغير أحد
العاملين . غير أننا نجد في الحياة العملية تغير حالة العاملين في وقت واحد أي تغير
حالة الطلب وبصحبه تغير حالة العرض - وبذلك فالأسعار العادية في تغير مستمر
وبالتالي فإن سعر السوق في تغير مستمر كذلك .

ودراسة نظرية الأثمان تساعدنا على معرفة أسباب تغير سعر السلعة في سوق ما
في وقت معين . فإذا ارتفع سعر سلعة ما فإن هذا الارتفاع قد يكون مرجعه زيادة
الطلب أو قلة العرض - فإن كان من جهة الطلب فيمكننا أن نرجع السبب
أما إلى زيادة عدد السكان أو تغير أذواق المستهلكين أو تغير أسعار السلع
الأخرى ... إلخ . وإن كان من جهة العرض فإننا نبحث أسباب قلة العرض
التي ترجع أما إلى ارتفاع مستوى الأسعار أو تكاليف الإنتاج أو تنبؤ البائعين

بارتفاع الأسعار في المستقبل ... إلخ . وعلى ضوء هذا البحث نصل إلى تعليل مقبول لارتفاع السعر .

٧ — العلاقة المتبادلة بين الأسعار :

(١) في السلعة الواحدة :

تنشأ علاقة متبادلة بين أسعار السلعة الواحدة في مناطق مختلفة . مثل أسعار القطن المصري في الاسكندرية وفي ليفربول . فإذا ارتفع في مصر ارتفع أيضا في ليفربول والعكس . حقيقة يوجد فرق بين السعيرين ، ولكن هذا الفرق لا يزيد في العادة عن تكاليف النقل بما فيها التأمين وما أشبه .

كذلك ترتبط الأسعار الحاضرة للسلعة بأسعارها المستقبلية ، فزيادة السعر الحاضر يترتب عليه زيادة السعر المستقبل للسلعة الواحدة والعكس — على أنه يوجد دائما فرق بين السعيرين ويكون موازيا في العادة لتكاليف التخزين بما فيها التأمين وما أشبه .

(ب) في السلع المختلفة

١ — في السلع البديلة . Substitutes

وهي السلع التي يقوم بعضها مقام بعض — أو التي يمكن الاستعاضة ببعضها عن البعض الآخر . مثل القمح والذرة بمصر . فتغير أسعار هذه السلع يكون في اتجاه واحد . فإذا ارتفع سعر القمح مثلا انتقل جزء من مستهلكيه إلى الذرة فيزداد الطلب عليها ويرتفع ثمنها كذلك . والعكس بالعكس .

ومن السلع البديلة القطن المصري والقطن الأمريكي ويكاد يكون لكل

سلعة بديل سواء من نفس نوعها أو من نوع آخر مثل المنسوجات القطنية ومنسوجات الحرير الصناعي . أو الفحم والخشب والكهرباء وزيت البترول وهكذا .

٢ — في السلع المتنافسة . Rival goods

هى التى تتنافس فيما بينهما على تقود المستهلكين . مثل تنافس السلع ذات الطلب غير المرن مع السلع ذات الطلب المرن . فإذا ارتفع سعر القمح مثلاً فارتفع سعر الخبز — وطلبه غير مرن — وبقيت دخول الأفراد على حالها قل الطلب بالنسبة للسلع الأخرى . فينخفض ثمنها إذ يقل ما يبقى لدى المستهلك لينفقه على السلع الأخرى .

لذلك فإن تغير سعر السلع المتنافسة يكون فى اتجاه مضاد .

٣ — فى السلع المستمدة من بعضها البعض derived goods

يعتبر طلب بعض السلع مستمداً من طلب بعض سلع أخرى . مثل القطن الخام والمنسوجات القطنية . فإذا زاد طلب المنسوجات القطنية ارتفعت أسعارها وارتفعت أسعار القطن بالتالى لزيادة طلبه .

أى أن تغير أسعار هذه السلع يكون فى اتجاه واحد .

٤ — السلع المتتابعة . Goods in series

وهى السلع التى يمر عليها أدوار مختلفة فى الصناعة حتى تصبح جاهزة للاستهلاك — مثل القطن الخام — والخيوط القطنية — والقماش (من القطن) والملابس الجاهزة (من القطن) — وتغير أسعار هذه السلع يكون فى اتجاه واحد .

٥ — السلع المتلازمة الطلب goods of joint demand

وهى السلع المتممة لبعضها البعض سواء لاغراض الاستهلاك أو لاغراض الانتاج — ومثل الأولى البن والسكر . ومثل الثانية القطن الخام والآلات ومواد الوقود والعمال اللازمين لانتاج المنسوجات القطنية .

وهذه السلع يتغير أسعارها فى اتجاه واحد إذا كان التغير ناجماً عن تغير الطلب فإذا زادت الرفاهية مثلاً زاد الطلب على البن وزاد على السكر كذلك . فيتجه سعر السلعتين نحو الارتفاع .

أما إذا كان التغير ناتجاً عن تغير العرض فإن أسعار هذه السلع يسير فى اتجاه مضاد . فإذا قل عرض البن ارتفع سعره وأنكمش طلبه . وقل فى نفس الوقت طلب السكر فينخفض سعره .

٦ — فى السلع المتلازمة العرض Goods of joint supply

وهى السلع التى يتلازم عرضها مع بعضها . مثل القطن الشعر والبذرة — واللحوم والجلود والصوف — فإن تغير عرضها يستتبع تغير السعر فى نفس الاتجاه لها جميعاً . فإذا كان محصول القطن كبيراً فإن ذلك يستتبع انخفاض أسعار القطن الشعر وكذلك انخفاض أسعار بذرة .

بعكس الحال عندما يتغير طلبها فإذا زاد الطلب على القطن الشعر فإن هذا يستتبع زيادة الثمن وتمدد العرض فيزيد عرض البذرة ويتخفض سعرها . وهذا على فرض بقاء طلب البذرة على حاله .

٧ — قوانين العرض والطلب

رأينا أن تغير الاسعار يأتى نتيجة تغير الظروف التى تؤثر فى حالة الطلب أو فى حالة العرض أو فيهما معاً .

ويمكن أن تلخص قوانين الطلب والعرض في الأربع قوانين الآتية :-

- ١ — وظيفة السعر هي أحداث التوازن بين الكميات التي يقبل البائعون على بيعها والكميات التي يقبل المشترون على شرائها من سلعة معينة بهذا السعر .
- ٢ — تدعو زيادة الطلب إلى رفع السعر وتمدد العرض — وتدعو قلة الطلب إلى خفض السعر وانكماش العرض .
- ٣ — تدعو زيادة العرض إلى خفض السعر وتمدد الطلب — وتدعو قلة العرض إلى رفع السعر وانكماش الطلب .
- ٤ — يدعوا ارتفاع السعر إلى تمديد العرض وانكماش الطلب . ويدعوا انخفاض السعر إلى انكماش العرض وتمدد الطلب .

الفصل الخامس

التمن في حالة الاحتكار

١ - معنى الاحتكار وأنواعه Monoply

الاحتكار هو نقيض المنافسة الحرة . وهو عبارة عن تفرد شخص واحد أو جماعة بالقيام بعمل من الأعمال . وأهم ما يميزه قدرة المحتكر على تحديد السعر في السوق . وقد زادت أهميته في العصر الحديث بانتشار تقنيات الإنتاج والشركات الموحدة .

وللاحتكار أنواع مختلفة .

(أولاً) من حيث المنتفع :

إما احتكار عام وإما احتكار خاص .

فالاحتكار العام هو الذي يكون للدولة أو أحد الأشخاص المعنوية العامة مثل المديرية أو القرية . والغرض منه إما أن يكون مالياً مثل احتكار الدولة لصناعة الدخان كما في فرنسا . وإما أن يكون اجتماعياً كاحتكار الدولة للبريد .

والاحتكار الخاص هو الذي يكون لفرد أو جماعة من الناس . وهذا الاحتكار إما أن يكون احتكار قانونياً أي يمنحه القانون مثل احتكار إنتاج السكر وبيعه بمصر بمعرفة شركة السكر ، وإما أن يكون احتكاراً فعلياً وهو الذي ينشأ عن ظروف خاصة مثل احتكار شركة السكر لشراء قصب السكر في مصر .

(ثانياً) من حيث أصله :

فهو ينشأ إما عن سبب طبيعي . وإما عن سبب مصطنع .
فالأول هو ما كان موضوعه إحدى المواد التي توجد على الأرض أرض
باطنها بكميات محدودة . مثل البترول والماس .

والثاني هو الذى توجد إرادة الدولة أو الأفراد . مثل حق الامتياز الذى
تعطيه الدولة لفرد أو هيئة للقيام بعمل ما كوسائل النقل أو إنتاج السكر وبيعه .
وكما لا توجد منافسة حرة كاملة فلا يوجد احتكار كامل . إذ تعترض قدرة
المحتكر على السيطرة على سعر السلعة عدة عوامل منها القدرة الشرائية
للمستهلكين وتنافس السلع الأخرى لها . هذا إلى أن ظروف الطلب هى خارجة
عن نطاق مسيطرته .

٢ - سعر السلعة فى حالة الاحتكار :

فى حالة الاحتكار لا شأن لنفقات الإنتاج فى تحديد الأسعار كما هو الشأن
فى حالة المنافسة الحرة . إما المبدأ الذى يتحكم فى هذه الحالة ، حالة الاحتكار فهو
تحقيق أقصى ربح صافى للمحتكر .

وللمحتكر القدرة على التحكم فى سعر السلعة أو فى الكمية التى تباع من
السلعة ، غير أنه لا يمكنه التحكم فىهما معاً - السعر والكمية - لأن ظروف
الطلب غير خاضعة لسيطرته فلا يستطيع أن يتحكم فى الكميات التى يشتريها
المشترون بسعر معين .

واتوضيح ذلك نذكر المثل الآتى مع ملاحظة أن ربح البائع عبارة عن
الفرق بين سعر الوحدة من السلعة وبين نفقة إنتاجها مضروباً فى عدد الوحدات
التي يمكن بيعها بهذا السعر .

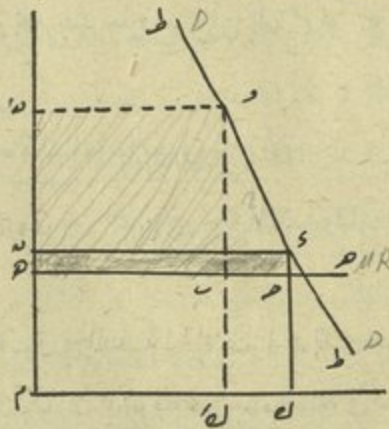
سعر الوحدة	نفقة إنتاج الوحدة	الكميات المطلوبة	صافي ربح المحتكر
١٠ قروش		١٠٠	$٥٠٠ = (٥ \times ١٠٠) - (١٠ \times ١٠٠)$
» ٩		١٣٠	$٥٢٠ = (٥ \times ١٣٠) - (٩ \times ١٣٠)$
» ٨	٥ قروش	٢٠٠	$٦٠٠ = (٥ \times ٢٠٠) - (٨ \times ٢٠٠)$
» ٧		٢٥٠	$٥٠٠ = (٥ \times ٢٥٠) - (٧ \times ٢٥٠)$
» ٦		٣٠٠	$٣٠٠ = (٥ \times ٣٠٠) - (٦ \times ٣٠٠)$

ويحقق المحتكر أقصى ربح صاف ممكن عند السعر ٨ قروش .

ويتوقف مدى سيطرة المحتكر على سعر السلعة على مقدار مرونة الطلب لهذه السلعة . فكلما كان طلب السلعة أقل مرونة كلما حقق المحتكر ربحاً صافياً أكبر كلما زاد السعر . لذلك كان احتكار المواد الضرورية للمعيشة يلحق أكبر الضرر بالمستهلكين .

ولنبين هذا بالرسمين الآتيين :

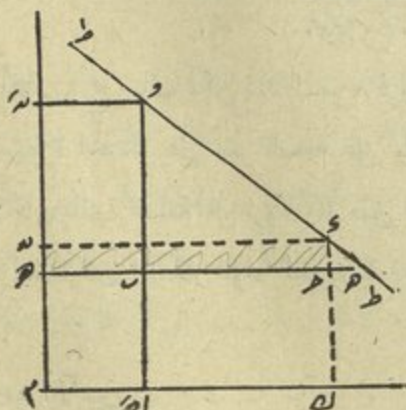
(١) حالة الطلب غير المرن .



ط ط منحني الطلب ، ه ه منحني نفقات الإنتاج والمفروض إنها ثابتة هنا .
 فإذا أنتج المحتكر الكمية م ج فإن السعر يبيع به هو م ه ويكون صافي ربحه
 عبارة عن ه ه و ح . فإذا أنقص الكمية إلى م ج فإن السعر الذي يبيع به

هو م نه وصافي ربحه هو ه ب و نه . وهو أكبر بكثير من صافي الربح في الحالة الأولى .

(ب) حالة الطلب المرن :



ففي هذه الحالة صافي ربح المحتكر عند ما يكون السعر م نه هو ه ب و نه وهو أكبر من صافي ربحه عند ما يزيد الثمن إلى م نه إذ يصبح صافي ربحه ه ب و نه .

٣ — الثمن في حالة المنافسة والتمن في حالة الاحتكار :

يمكن تلخيص الفروق بين الثمن في حالة المنافسة والتمن في حالة الاحتكار فيما يأتي :

- (١) يتحدد ثمن السوق في المنافسة الحرة عند الحد الذي تتوازن فيه الكميات المطلوبة من سلعة ما بالكميات المعروضة من هذه السلعة في سوق معينة .
- أما في حالة الاحتكار فيتحدد عند الحد الذي يحقق فيه المحتكر أكبر ربح .
- (ب) يتحدد الثمن العادي في المنافسة الحرة بنفقات الإنتاج - أما في الاحتكار فعند حد أعلا منها دائماً .

(>) ثمن بيع السلعة يكون واحداً بالنسبة لكل المشتري في المنافسة الحرة أما في الاحتكار فقد يتعدد أحيانا ثمن بيع السلعة الواحدة أو الخدمة الواحدة فيجعل لكل طبقة من المشتري ثمن خاص — إذ ان المحتكر يتمكن من التحكم في عرض السلعة — فيخرج للسوق كمية معينة بثمان مرتفع — وبعد امتصاصها كلها أو أغلبها يخرج كميات ثانية بثمان أقل . وهكذا — ويشاهد هذا إصدار الكتب . ويظهر ذلك أيضاً في الحالة المعروفة باسم dumping إذ إن نفس السلعة في هذه الحالة تباع خارج القطر بثمان يقل عن ثمنها داخل القطر .

مزايا الاحتكار :

١ — يقلل الاحتكار من نفقات الإنتاج بفضل تمكن المحتكر من اتباع طريقة الإنتاج الكبير — وقد يؤدي هذا إلى تخفيض سعر السلعة في حالة الاحتكار عنه في حالة المنافسة الحرة .

٢ — يقضى على الغش الذى هو نتيجة المنافسة الحرة بين صغار المنتجين

٣ — يكون المحتكر ملماً بحاجة السوق فيستطيع أن يوفى بينها وبين كمية الإنتاج . فيمكنه بذلك من اتقاء أزمات افراط الإنتاج .

٤ — تدخل الدولة في الائتمان وأسبابه

جرت عادة السلطات العامة على التدخل في الائتمان من طريق مباشر أو غير مباشر . وهذا التدخل يكون تارة في مصلحة المنتجين فيقصد منه رفع ثمن البيع وتارة أخرى في مصلحة المستهلكين فيقصد منه تخفيض ثمن البيع — وأهم مظاهر هذا التدخل ثلاثة :

أولاً — تحديد الثمن بواسطة السلطات العامة . وهو ما يطلق عليه أسم التسعير الجبرى .

(ثانياً) التأثير في الثمن عن طريق التأثير في العرض والطلب .

(ثالثاً) فرض بعض عقوبات على من يتلاعبون بالأسعار .

(أولاً) التسعير الجبرى :

عبارة عن تحديد ثمن رسمى لا يجوز للبائع أن يبيع بأكثر منه . وأهم الحالات التى تتبع فيها هى .

(أ) فى المشروعات التى تستغل بمقتضى امتياز ممنوح من بعض السلطات العامة كما هو الحال فى مشروعات السكك الحديدية والترام والأوتوبوس وتوزيع المياه والغاز والكهرباء . فإن السلطات العامة تحدد فى مثل هذه الحالات الثمن الذى يجب أن تباع به السلعة أو الخدمة إلى الجمهور . وينص على ذلك فى عقود منح الامتياز .

(ب) يتبع تحديد ثمن رسمى أيضاً لأجل المحافظة على النظام فى الطريق العام كما فى حالة تحديد أجور الانتقال بالعربات والسيارات فى داخل المدن حتى لا يتخذ الطريق العام مكاناً للمناقشة فى تحديد الثمن .

(ج) لأجل محاربة غلاء المعيشة . خصوصاً أثناء الحروب وبعدها مباشرة لحماية الجمهور من جشع التجار . وهذه الطريقة متبعة منذ القدم فى أغلب الأمم . وقد اتبعت فى فرنسا أبان الثورة الفرنسية (١٧٨٩) على أثر تدهور قيمة النقود الورقية التى أصدرت فى ذلك الوقت بسبب المغالاة فى إصدارها .

على أن طريقة التسعير الرسمى وإن كانت قد نجحت فى الحالتين الأولى والثانية فإن نجاحها فى الحالة الثالثة مشكوك فيه إن كان الغلاء ناشئاً عن أسباب اقتصادية مثل حدوث نقص فى إنتاج بعض السلع أو إفراط فى استهلاكها . ومن مضار التسعير الرسمى فى هذه الحالة ما يأتى :

١ — بالنسبة للإنتاج . ينشأ عنه الاضطراب والوهن فيه بسبب تثبيط همم المنتجين على الإنتاج — فيزداد النقص في الإنتاج — فيزيد هذا من الصعوبات التي تعترض تموين السكان في ظروف هي في حد ذاتها صعبة — ظروف الحروب أو الثورات — وهذا يؤدي إلى غلاء الأسعار — هذا إلى أن الجهات التي تحدد الأسعار — وهي الجهات الإدارية — كثيراً ما يعوزها المعرفة والخبرة بأحوال الإنتاج والاستهلاك وكثيراً ما تكون متأثرة بميول الجمهور — لذلك فهي كثيراً ما تخطئ في هذا التحديد .

٢ — بالنسبة للاستهلاك . إذ أن الضابط الطبيعي للاستهلاك هو الثمن فبارتفاعه يقل الاستهلاك ليتكافأ مع الإنتاج والعكس في حين أن التسعير الرسمي يزيد الحالة حرجاً نظراً لما تؤدي إليه من تقليل الإنتاج من جهة وإلى تشجيع المستهلك من جهة أخرى .

٣ — من المتعذر مراقبة تنفيذ التسعير الرسمي مراقبة دقيقة — مما يؤدي إلى أن يصبح للسلعة ثمنان . أحدهما الرسمي والآخر ثمن حقيقي تباع به السلعة في السوق السوداء .

(ثانياً) تأثير الدولة في الثمن عن طريق التأثير في العرض والطلب .

وهذه الطريقة أصوب اقتصادياً من طريقة التسعير الرسمي وأجمع أثراً .

(١) وسائل التأثير في العرض .

أما بتقليل العرض أو زيادته . وتتبع في ذلك الوسائل الآتية :

١ — الرسوم الجمركية — فنفرض رسوماً جمركية عالية على الوارد من السلعة التي تريد تقليل كميتها في السوق الداخلية . أو نحرم استيرادها — أو تفرض رسوماً

مرتفعة على الصادر من السلعة التي يراد الإكثار منها في السوق . أو تحرم تصديرها كما فعلت بعض الدول المتحاربة خلال الحرب الكبرى إزاء بعض المواد الضرورية لتموين الجيوش والسكان .

٢ - إن تتدخل الدولة في سوق البضائع مستترة عند ما يعظم تدهر أثمان بعض المنتجات الأهلية الرئيسية بسبب الإفراط في إنتاجها أو نتيجة لحدوث أزمات عالمية - وقد كان من نتيجة الأزمة العالمية التي حصلت في ١٩٢٩ - ١٩٣٠ إن تدهورت أسعار القطن في مصر تدهوراً عظيماً مما خشى معه خراب المنتجين وإفلاس بيوت المال والصناعة فتدخلت الحكومة في السوق مستترة كما تدخلت حكومة البرازيل في سنتي ١٩١٧ ، ١٩٢١ على أثر هبوط ثمن البن واشترت منه مقداراً كبيراً . وكما فعلت حكومة اليونان في بعض السنين لتحسين أثمان العنب المجفف (الزبيب) .

٣ - إن تلجأ الدولة إلى الاستيلاء الجبرى *La requisition* . وذلك في حالة ما إذا امتنع المنتجون أو البائعون عن عرض السلعة في السوق - وهذا هو ما عمد إليه كثير من الدول خلال الحرب العظمى .

٤ - إن تقوم الدولة ببيع السلعة بمعرفة بعض عمالها في محلات تنشئها لهذا الغرض وتبيع فيها بأسعار عادلة ، وقد لجأ الكثير من الحكومات إلى هذه الطريقة سواء في أوقات الحروب - لمحاربة الغلاء - خصوصاً بالنسبة للمواد الضرورية - وسواء في الأوقات العادية كما هو الحاصل في إنجلترا وألمانيا وسويسرا إذ تمتلك بعض بلديات فيها مخازن تباع فيها بعض المواد الغذائية مثل الخبز والبن واللحوم وكما هو الحاصل في القاهرة حيث فتحت المحافظة بعض محلات جزارة منذ سنوات قليلة .

(ب) وسائل التأثير في الطلب :

وقد يأتي تدخل الدولة في الثمن عن طريق الطلب وذلك باتباع الآتي :

١ — تحديد مقدار ما يستهلكه كل فرد من بعض السلع — وتتبع في ذلك طريقة البطاقات فتعطى لكل مستهلك بطاقة تميز له شراء مقدار معين من هذه السلع مثل السكر والزيت والسكر وسين والدقيق وغيرها .

٢ — تقليل استهلاك بعض الأشياء بأن تعين أياماً لا يجوز فيها بيع اللحوم مثلاً أو إن تحدد عدد الأصناف التي يجوز لأصحاب المطاعم طهيها وتقديمها — وقد تذهب إلى حد تحريم استهلاك بعض المواد الكمالية .

(ثالثاً) فرض بعض العقوبات ضد التلاعب بالأسعار :

يحدث أن يتلاعب بعض المضاربين بالائتمان التي تتحدد في ظل المنافسة الحرة تبعاً لظروف العرض والطلب السائدة في السوق ، فهم يعملون حيناً على رفع هذه الائتمان وحيناً آخر على خفضها بطرق احتيالية منها .

١ — الإشاعات الكاذبة Agiotage — بنشر أخبار كاذبة .

٢ — حيازة معظم كميات السلعة Accapement وذلك بأن يحصل المضاربون على معظم الكميات الموجودة في السوق من سلعة ما . ثم يشترونها لأجل فإذا حل موعد التسليم لا يجد البائعون على المكشوف من هذه السلعة في السوق ما يكفي للوفاء بالتزاماتهم فيقعون تحت رحمة هؤلاء المضاربين الذين يرفعون السعر كما يحاولون — وتسمى هذه الطريقة Cornering the shorts .

ويعتبر المشرع هذه الطرق أعمالاً إجرامية . وقد نص على معاقبتها في المادتين ٣٠٠ ، ٣٠١ من قانون العقوبات المصري وهاتان المادتان تقضيان بعقوبة الحبس أو الغرامة أوهما معاً مع مضاعفة الحد الأقصى إذا حصل هذا التلاعب في المواد الضرورية .

القسم الثاني

الإنتاج

الفصل الأول

مقدار الانتاج

الفرع الأول — معنى الإنتاج :

الإنتاج في المعنى الاقتصادي هو خلق المنفعة أو زيادتها سواء بطريق مادي بتغيير شكل المادة أو بنقلها من مكان إلى آخر أو بالاحتفاظ بها مدة من الزمن . أو كان ذلك بطريق غير مادي كما هو الحال في الخدمات . وعلى ذلك فالأعمال المنتجة هي :

١ — الزراعة : وكان الطبيعيون يعتبرون الأرض هي العامل الوحيد في الإنتاج وإن الزراعة هي العمل الوحيد المنتج وهي مصدر كل الثروات . وسبب ذلك أنهم كانوا يفهمون الإنتاج بأنه خلق المادة وليس خلق المنفعة . لذلك كانوا يعتبرون طبقة ملاك الأراضي الزراعية هي الطبقة الوحيدة المنتجة أما باقي الطبقات فهي طبقات عقيم . فهم يرون أن الصانع الذي يحول المادة فيزيد قيمتها لا يخلق شيئاً . وقد استخلصوا من تلك النظرية نتائج خاصة بالضرائب وبالساسة التجارية فقالوا إنه إذا كانت الأرض هي مصدر الثروات فيجب ألا يكون في الدولة غير

ضرورية واحدة تفرضها على الأراضي الزراعية . كذلك يجب تشجيع الزراعة بكل الوسائل ومنها اتباع مبدأ حرية التجارة *Laisser passer* .

٢ — الصناعة : جاء آدم سميث فأثبت فساد تلك النظرية . فقرر بأن الأرض ليست أهم عامل في الإنتاج وإنما هو عمل الإنسان . وقد أخطأ الطبيعيون عند ما قالوا أن الانتاج هو خلق المادة فالمادة لا تخلق . والزراعة يقتصر عملها على تحويل العناصر الموجودة في الأرض والماء والهواء إلى مواد مثلها مثل الصناعات فهذه الأخيرة تحول المواد الخام إلى مواد مصنوعة .

٣ — النقل والتجارة : يزيدان أيضا في منفعة المواد . فنقل السلع من مكان لإنتاجها حيث تكون زائدة عن الحاجة إلى الجهات الأخرى التي تكون في حاجة إليها يزيد من منفعة تلك السلع . كذلك كان لتقدم أسباب المواصلات أثر كبير في التخصص وفي هذا ما يدعو إلى زيادة المنتجات والتاجر إذ يعرض البضائع في الأسواق ويحفظها لديه مدة من الزمن ويقسمها ليسهل على كل طبقات المستهلكين اقتنائها إما يزيد في منفعة تلك البضائع .

٤ — الخدمات : لم يشأ آدم سميث أن يدخل الخدمات في عداد الأعمال المنتجة كعمل الطبيب والمدرس والمحامي والخادم . وهذا خطأ . إذ يجب أن ينظر إلى الأعمال من حيث ما تخلق من المنافع أو تزيد منها . وعلى ذلك فعمل الطبيب والعالم والمخترع وغيرهم يعتبر عمل منتج إذ يشتركون بجهودهم في إنتاج الثروات وزيادتها .

الفرع الثاني - مقدار الإنتاج :

١ - قياس مقدار الإنتاج :

مقدار الإنتاج في بلد ما عبارة عن مقدار السلع والخدمات الناتجة فيه في بحر وحدة معينة من وحدات الزمن . وفي العادة تكون السنة هي الوحدة الزمنية لقياس مقدار ما نتج خلالها من سلع أو خدمات . كما أنه لا يحتسب من الإنتاج ، من وجهة النظر الاقتصادية ، إلا ما يمكن قياسه قياساً كمياً نقدياً ، فيخرج من ذلك خدمات ربات البيوت مثلاً . فهن يقمن بخدمات منتجة ونافعة ولكنهن لا يؤجرن على ذلك .

ويتكون الإنتاج السنوي من مجموع الخدمات و السلع الإنتاج و سلع الاستهلاك - ويسمى الإنتاج السنوي لبلد ما - الدخل الأهلي . ويقاس هذا الدخل الأهلي - أو القومي - بمجموع الدخول النقدية لأفراد هذا البلد ولدراسة مقدار الدخل الأهلي أهمية كبرى من الوجهتين الاجتماعية والاقتصادية . فمن الوجهة الاجتماعية يمكن بهذه الدراسة معرفة مستوى المعيشة في مجتمع ما - ومن الوجهة الاقتصادية يسترشد بهذه الدراسة عند وضع نظام للضرائب في هذا المجتمع .

٢ - المؤثرات التي تتحكم في مقدار الانتاج :

أهم هذه المؤثرات ما يأتي :

(١) شكل النظام الاجتماعي والاقتصادي السائد :

نظام الرأسمالية هو أكثر النظم الاقتصادية شيوعاً - ويترك للفرد تحت ظله حرية للملكية وحرية العمل وحرية الاستهلاك - ومن ثم يكون مقدار الإنتاج محرراً من القيود التي تحد منه .

أما في ظل الدكتاتورية الاقتصادية - سواء كانت في شكل الشيوعية أو في شكل الاشتراكية - فإن الحرية الفردية مقيدة سواء من ناحية الملكية الخاصة أو اختيار العمل أو تحديد الكميات المنتجة أو المستهلكة . ومن ثم يكون لهذا أثر على مقدار الإنتاج .

(ب) الأحوال الجغرافية :

وهي التي لا يقدر الإنسان على التغلب عليها في كثير من الأحيان مثل الزلازل والبراكين والفيضانات العالية والعواصف والظروف المناخية من برد وصقيع وقيظ فهذه جميعها تدعو إلى قلة مقدار الإنتاج .

(ج) مقدار التقدم الفني :

معظم التقدم الاقتصادي يعزى إلى الاكتشافات والاختراعات حيث أدت إلى زيادة الإنتاج زيادة كبرى .

(د) عناصر الإنتاج :

وهي الطبيعة والعمل ورأس المال . فإن كميتها وطريقة استخدامها ونسبة التأليف بينها لها أكبر الأثر في كمية الإنتاج .

وسنتناول هذه المؤثرات الثلاث الأخيرة بشيء من التفصيل في الفرع التالي .

الفرع الثالث — عناصر الإنتاج :

عناصر الإنتاج كما أسلفنا القول ثلاثة : الطبيعة والعمل ورأس المال ويضيف إليها المحدثون من علماء الاقتصاد عنصرا رابعا يسمى بالتنظيم - وهو في الواقع نوع من أنواع العمل .

والعمل هو أهم عامل في الإنتاج لأن الإنسان وحده يلعب دورا إيجابيا في

الإنتاج . وأما الطبيعة فدورها سلبي إذ ينحصر في طاعتها للإنسان بعد أن تكون قد قاومتها مدة من الزمن في أغلب الأحيان . أما رأس المال فهو وليد العاملين المذكورين لأنه يتم عمل الإنسان والطبيعة . وتكلم عن هذه العوامل .

١ — الطبيعة

تشمل الطبيعة اقتصاديا سطح الأرض وما به من تربة وبحار وأنهار وما فوقه من ضوء ورياح وما في جوف الأرض من ثروات معدنية .
فالتبيعة إذن تمد الإنسان بالمواد التي يحتاج إليها في عمله وبالأحوال الضرورية للإنتاج والقوى المختلفة التي يذللها ليستعين بها في الإنتاج .

وسنبعث مهمة الطبيعة في الإنتاج من وجهتين :

(أ) من وجهة تأثير الطبيعة على الإنسان .

(ب) من وجهة تأثير الإنسان على الطبيعة .

(أ) تأثير الطبيعة على الإنسان :

يظهر هذا في ثلاثة مواضع :

(١) في الأحوال الطبيعية التي يتحقق فيها الإنتاج .

(٢) في المادة التي يستخدمها الإنسان في عمله .

(٣) في القوى التي يذللها الإنسان ليستخدمها في الإنتاج .

١ — الأحوال الطبيعية التي يتحقق فيها الإنتاج :

هي أما جوية أو جغرافية أو جيولوجية .

فالأحوال الجوية كانت ولا تزال لها تأثير عظيم على الحالة الاجتماعية

والاقتصادية فالأقاليم الحارة لا يبعث الجو فيها على العمل بل أن شدة الحرارة تدعو إلى الخمول والكسل . وخصوصا وأن وفرة ما تجود به الطبيعة تجعل الإنسان لا يبذل إلا اليسير من الجهد في سبيل اشباع حاجاته . كما أن شدة البرودة في الأقاليم المتجمدة لا تساعد على التقدم الاقتصادي لشح الطبيعة في تلك الاصقاع مهما بذل من جهود . أما الأقاليم المعتدلة فهي أفضل الأقاليم إذ الطبيعة فيها لا تبخل على من يعمل - فشجعت بذلك العمل - لذلك كانت موطن المدنيات وتكاثر فيها الجنس البشرى وعاش فيها أرقى الشعوب وأغناها .

وليس الموقع الجغرافي والأحوال الجيولوجية بأقل أثرا على التقدم الاقتصادي وإليها يرجع - إلى حد كبير - سبب تخصص الأمم في بعض فروع الإنتاج - فموقع إنجلترا والولايات المتحدة الجغرافي جعلهما يبلغان درجة عظيمة من التقدم في الملاحه والتجارة . كذلك نرى الشعوب التي تسكن المناطق الخصبة تتخذ الزراعة مهنة لها . وحيث توجد المعادن تحترف الشعوب فيها بالصناعة - كما يشتغل السكان بتربية المواشى والأغنام في مناطق المراعى - وهكذا .

٢ - المادة التي يستخدمها الإنسان في عمله :

المواد الطبيعية موزعة على الأرض توزيعا غير عادل . ولهذا تأثير كبير على درجة التقدم الاقتصادي . وأهم المواد الطبيعية تأثيرا هي ما يحويه جوف الأرض من معادن مثل الفحم والحديد والبترول وحيث توجد هذه المعادن يزدهم السكان .

٣ - القوى التي يذلها الإنسان :

يستعين الإنسان منذ القدم بقوى أخرى غير قوته كقوة الحيوان في الجر

والرياح والماء في تحريك الطواحين . وكما كانت هذه القوى في متناول يد الإنسان كلما كان أعظم انتاجا وتقدما .

(ب) تأثير الإنسان على الطبيعة :

يظهر هذا في ثلاثة مواضع هي :

١ — الأحوال التي يتحقق فيها الانتساج :

للإنسان تأثير على الأحوال الجوية والجغرافية والجيولوجية . فبفضل تقدم علم الأرصاد الجوية أصبح الإنسان ملما بأسرار كثير من الظواهر الجوية فيستطيع أن يتقن ضررها إلى حد ما . كما تغلب على الأحوال الجغرافية فأنشأ الخطوط الحديدية التي تنسلق الجبال . والأنفاق التي تخترقها . وعمق مجارى الأنهار ليجعلها صالحة للملاحة . وشق القنوات المائية . وأوصل أجزاء اليابسة بعضها ببعض بواسطة الكبارى . كما تغلب على العوامل الجيولوجية فاستخدم السداد ليقوى الأرض ويزيد من خصوبتها . كما أوجد أراض لم تكن موجودة من قبل بتجفيفه المستنقعات .

٢ — المادة التي يستخدمها في عمله :

فلما يستخدم الإنسان للمادة لإشباع حاجته من غير أن يحدث بها تغيراً صناعياً فهو يؤثر في أنواع الحيوان بأن يبيد غير الصالح ويزيد الصالح منه ، بل أوجد سلالات جديدة من طريق الخلط بين الأنواع المختلفة منه . كما استطاع أن يؤثر في النبات فأوجد أنواعاً جديدة تتفوق على الموجود منها من حيث الصفات

الزراعية والصناعية ومقدار المحصول . كما هو حاصل في استنباط الأنواع المختلفة من الأقطان - بطريق السكونة أو التهجين .

٣ - القوى التي يذلها ليستخدمها في الإنتاج

لم يقتصر الانسان على استخدام القوى الطبيعية الموجودة بل استطاع ان يولد قوى جديدة . ولقد كانت قوة الحيوان اول ما استخدمه في عمله فأدت له أعظم الخدمات كذلك استخدم في العهد القديم قوة الرياح والمياه في إدارة الطواحين - ثم مالبث أن وفق في القرن الثامن عشر إلى توليد البخار فاستخدمه في إدارة الآلات المختلفة وبفضل تقدمه الفني لجأ إلى مساقط المياه فولد الكهرباء بواسطتها - وأصبحت من أعظم القوى المحركة شأنها . وأطلق على هذه القوى اسم الفحم الأبيض إن كانت آتية من مساقط المياه في الأنهار - واسم الفحم الأخضر إن كانت آتية من اندفاع التلجات . وقد لوحظ أن قوة المياه تكثر عادة في الجهات التي يقل فيها الفحم الأسود والعكس بالعكس ، ففي سويسرا وشمال إيطاليا وكندا تكثر مساقط المياه ولا يوجد بها مناجم فحم . على عكس إنجلترا وبلجيكا وألمانيا فهي غنية بالفحم الأسود ولا تملك إلا اليسير من الفحم الأبيض - ويفضل الفحم الأبيض الفحم الأسود في أنه لا ينفد .

وأنه لا زالت هناك قوى أخرى لم يصل الإنسان بعد إلى استخدامها مثل حرارة الشمس وأمواج البحر والقوى الذرية .

٢ - العمل

العمل في المعنى الاقتصادي هو جهد اختياري يبذله الإنسان للحصول على شيء نافع - وعلى هذا فلا بد من توفر خاصيتين في الجهود لكي تعتبر عملاً :
(١) أن تكون الجهود اختيارية .

(٢) أن تهدف إلى الحصول على شيء نافع . فالذي يعترف على البيانو ليضطرب نفسه لا تعتبر جهوده هذه عملاً بالمعنى الاقتصادي . إنما إذا قصد طرب الغير نظير أجر معلوم فإن جهوده تعتبر عملاً .
وللعمل عنصران - الألم والوقت .

فكل عمل يكون عادة مصحوباً بالألم ، لأن الإنسان وهو يعمل يقاوم ميله إلى البطالة . والإنسان يعمل لضرورة إشباع حاجاته وهو يرغب دائماً الحصول على أعظم النتائج بأقل الجهود فأدى ذلك إلى اختراع الآلات . فوفرت بعض الجهود وزادت من قوة الإنتاج .

وقد بين الاقتصادي ستانلي جيفونز أن الإنسان وهو يعمل يزداد ألمه مع مضي الوقت بينما تتناقص المنفعة التي يجنيها منه . فإذا تجاوز الألم المنفعة أوقف العمل . فملء الجرة الأولى من البئر لا يكلف الشخص تعباً كثيراً مع أنها ضرورية له إذ تروى ظمأه . وكلما ملأ جرة كلما ازداد تعبهُ وكلما قلت منفعتها إذ أنه بعد إشباع الحاجات الأولى تستخدم جرات الماء بعد ذلك لأغراض ثانوية مثل تنظيف المنزل أو ري الحديقة .

ولكى تتحقق نتيجة العمل لا بد من مضي وقت معين ، وكلما كان العمل أكثر إنتاجاً كلما تطلب وقتاً أطول . والإنسان يسعى دائماً في أن يقتصد في وقته مما أدى إلى اختراع الآلات . وعمر الإنسان قصير وأقصر منه حياته المنتجة .

ويتوقف إنتاج العمل على قوة العامل الجسمية وعلى قوته العقلية . فأما قوته الجسمية فهي تتوقف على حالته الصحية لذلك تهتم الدول الراقية بالمحافظة على صحة العمال فتحدد ساعات العمل وتعين أيام الراحة وتعمل على توفير المساكن الصحية للعمال وتضع حداً أدنى للأجور وهكذا .

وأما قوته العقلية فتتوقف على رغبة العامل في العمل وعلى حريته في اختيار المهنة التي توافق ميوله فيزيد هذا في قوته الإنتاجية .

ويتم توزيع العمال بين الأعمال المختلفة من تلقاء نفسه بفعل المنافسة الحرة . على أن هناك عوامل تعرقل عمل المنافسة وتحول دون سهولة انتقال العمال من عمل إلى آخر من ذلك خبرة العامل وتعوده الإقامة في مكان معين . مما سيأتى شرحه في حينه .

٣ - رأس المال

كان آدم سميث أول من أفسح مكاناً خاصاً لرأس المال بين عوامل الإنتاج - أما ما قبله من الاقتصاديين فكانوا يطلقون رأس المال على النقود التي تقرض بفائدة ، ولا زال رجال الأعمال يطلقون رأس المال على النقود أو ما يقوم مقامها مثل الأوراق المالية .

ورأس المال باعتباره عاملا من عوامل الإنتاج ، هو كل ثروة تدخر
للتستخدم في إنتاج ثروة أخرى . مثل أدوات الإنتاج كالآلات وغيرها
والنقود التي يخصصها صاحب المصنع لدفع أجور العمال . ومثل المباني
والطرق والقنوات الصناعية والكبارى والسكك الحديدية .

والطبيعة ورأس المال مهمتهما في الإنتاج سلبية إذ لا تتجاوز الخضوع
للعمل الإنسانى . أما العمل فهو عنصر من عناصر الإنتاج بالمعنى الصحيح
لأن كل منفعة جديدة أو ثروة جديدة إنما هى نتيجة عمل الإنسان .

الفصل الثاني

تخصص عناصر الإنتاج

الفرع الأول : تقسيم العمل والتخصص

تعتبر ظاهرة التخصص وتقسيم العمل من أهم خصائص النظام الاقتصادي الحاضر - وليست هي ظاهرة اقتصادية فحسب بل هي أيضاً ظاهرة فسيولوجية يشاهدها الإنسان في أعضاء الكائنات الحية حيث يقوم كل عضو بوظيفة خاصة وهي أيضاً ظاهرة سياسية إذ أن الحياة السياسية قائمة على مبدأ الفصل بين السلطات - من تشريعية وتنفيذية وقضائية .

ويظهر تقسيم العمل على شكل نوع من الإنتاج ترى فيه العمل موزع على عدة أشخاص يقوم كل منهم بحجز من عملية الإنتاج . خذ مثلاً المنسوجات القطنية فإن عملية إنتاجها تستلزم زراعة القطن وحلجه وغزله ونسجه وتبييضه . ثم تصريفه عن طريق تجارة الجملة ثم تجارة التجزئة . وكل عملية من هذه العمليات تستخدم مجموعة من العمال - ثم يقسم العمل في داخل كل مجموعة بحيث يتخصص كل عامل بحجز من عملية الإنتاج .

وتقسيم العمل - كما سبق أن شرحنا في المقدمة - موجود منذ العصور الأولى في داخل العائلة ذاتها ثم في داخل القبيلة ثم ظهر تقسيم العمل الاجتماعي ثم تقسيم العمل الحر في ثم تقسيم العمل الفني ثم الإقليمي ثم الدولي .

وتقسيم العمل يدل على قيام مبدأ التضامن الاجتماعي فيما بين بني البشر .

إذ ترتب على قيام هذه الظاهرة شعور الإنسان باستحالة استغناؤه عن غيره من بني جنسه .

والسبب في شيوع هذه الظاهرة - تقسيم العمل والتخصص - هو أن عنصر الإنتاج وإن صلح لأغراض متعددة فهو يمتاز غالباً في تأدية غرض عنه في تأدية غرض آخر . ولذا يكون من الأصح أن يتخصص كل عنصر من عناصر الإنتاج في الغرض الذي يكون مدى امتياز فيه أعلى منه في غيره من الأغراض . فالأرض التي يجود فيها القمح عن القطن مثلاً يجب أن تخصص لزراعة القمح .

الفرع الثاني - نظرية النفقات النسبية

مؤدى هذه النظرية إن أى عنصر من عناصر الإنتاج يتجه لأن يتخصص في فرع الإنتاج الذى له فيه أكبر ميزة نسبية - أو بمعنى آخر يتجه لأن يتخصص في فرع الإنتاج الذى يكلفه أقل نفقة نسبية . وهذه النظرية تفسر كثيراً من مظاهر التخصص في داخل البلد الواحد كما تفسر التخصص الدولى وتعمل قيام التجارة الخارجية .

ولتفسير هذه النظرية نذكر المثال الآتى :

أ ، ب صانعا أحذية - وقدرة أ بصفة عامة أكبر من قدرة ب . كما أن أ يتفوق في صناعة أحذية الرجال عن صناعة أحذية السيدات . بينما تتساوى الصناعتان عند ب - اشتغل كل منهما في صناعة النوعين من الأحذية وكرس كل منهما نصف وقته في صناعة كل نوع من هذين النوعين - واشتغل كل منهما ثمانى ساعات في اليوم الواحد - وكان ثمن الحذاء من النوعين متساوياً ولنفرض أنه جنييه واحد للحذاء - وقد أمكن للصانع أ أن ينتج ١٢ زوجاً من أحذية الرجال ، ٦ من أحذية السيدات في الشهر الواحد - بينما أمكن للصانع ب أن ينتج ٥ أزواج

المجموع ١٤ » ١٤ » ٢٨ زوجاً »

فإذا تخصص أيهما في أى نوع منهما فإن يترتب على ذلك زيادة في الإنتاج كما يتضح من الآتى : —

١ — ١٨ رجالي ٠٠٠٠ حريمي المجموع ١٨ زوجاً في الشهر

ب — ٠٠٠٠٠ ١٠ » » ١٠ أزواج »

المجموع ١٨ » ١٠ » ٢٨ زوجاً »

ومع ذلك فإن مثل هذه الحالة ليست بالشائعة . إذ الواقع هو أن يتفوق الإنسان في فرع من الفروع . وبذلك يكون اشتغاله بعمل غير الذى يتفوق فيه إنما هو تبذير لكفايته وضياع لمقدرته — أما إذا تخصص كل فرد في العمل الذى يحسنه فإن إنتاج المجتمع في مجموعه يصل إلى الحد الأقصى .

ولهذا نجد أن الدول تخصص قواها المنتجة لإنتاج ما يكون لها فيه أكبر امتياز نسبي وتستورد سلعاً من الخارج تستطيع إنتاجها بنفقات أقل مما تنتجها به الدول المصدرة لها . فمصر مثلاً تمتاز في زراعة القطن والقمح . ولكن امتيازها النسبي في القطن أكبر منه في القمح . وبمعنى آخر فإن نفقة إنتاج القطن النسبية أقل — ولذا فهي تخصص معظم أراضيها لزراعة القطن . وتستورد مقادير عظيمة من القمح مع أنها تستطيع إنتاجه بنفقات أقل من استراليا ورومانيا وهما يصدرانه إلى مصر .

الفرع الثالث — أثر التخصص في مقدار الإنتاج

رأينا عند دراسة نظرية النفقات النسبية أن تخصص كل عنصر من عناصر

الإنتاج في العمل الذي يكلفه أقل نفقة نسبية يؤدي إلى زيادة كمية المنتجات .
لذلك فإن أهم أثر يحققه التخصص هو زيادة الإنتاج زيادة كبرى . وقد ضرب
آدم سميث لذلك مثلاً مصنع دبابيس يشتغل فيه عشرة عمال يقوم كل منهم
بصنع جزء خاص من الدبوس ، فيخرجون كل يوم ثمانية وأربعين ألف
دبوس . أى بمعدل ٤٨٠٠ دبوس لكل عامل ، بينما لو افرد كل منهم
بصناعة الدبوس كله لما أنتج سوى عشرين دبوساً في اليوم . وقد بسط بعض
الأسباب التي تؤدي إلى هذه النتيجة الباهرة ، وأهمها ما يأتي :

(١) يكتسب العامل مهارة خاصة إذ يقتصر عمله على القيام بجزء بسيط
يكرره على الدوام فيتقنه الإتقان كله . وتشاهد هذه الظاهرة في الأعمال العقلية
أيضاً ، فنرى في الطب مثلاً من يتخصص في أمراض الأطفال ، أو العيون ،
أو القلب .

(٢) إن في تقسيم العمل تسهيل للقيام به . إذ أن أشق الأعمال بتجزئته
أجزاء بسيطة يمكن تنفيذه بسهولة . ويؤكد آدم سميث أن الفضل في اختراع
كثير من الآلات يرجع إلى تقسيم العمل لأن العامل وهو يقوم بأحد أجزاء
العمل تصبح حركاته من الانتظام بحيث يتبين أنه يمكن لآلة أن تحل محله .
وتتوقف درجة انتشار استخدام الآلات على تقسيم العمل — فآلات الغزل
والنسج الكبرى تحل محل المغازل والمناسج اليدوية كلما اتجه المجتمع نحو
التخصص بعكس الحال لو اقتصر الشخص على الإنتاج لنفسه فيكفيه المغازل
والمناسج اليدوية .

(٣) بدون تقسيم العمل لا يمكن قيام نظام الإنتاج الكبير . ولا يتيسر
إلا فائدة مما ينتج عنه من كثرة المنتجات وقلة النفقات .

(٤) بفضل تقسيم العمل يعهد إلى كل عامل ما يتفق مع استعداداته وكفاءته ويسهل استخدام النساء والأطفال . إذ يوكل إليهم عادة أعمالاً بسيطة . كما يقصر بذلك مدة التعرّين نظراً لسهولة الأعمال وسرعة الإلمام بها .

(٥) يدعو إلى التوفير في الوقت فإن التنقل من عمل إلى آخر فيه ضياع كبير للوقت إذ أن العامل يحتاج إلى وقت ما ليتهياً لعمله الجديد .

(٦) يؤدي إلى عدم تعطيل الآلات . إذ أنها جميعها تشتغل في عملية الإنتاج في وقت واحد وبذلك يمكن استغلال أدوات وآلات المصنع أقصى استغلال . أما في المصنع الصغير حيث يقوم الصانع الواحد بكل عمليات الإنتاج على التوالي فإن بعض أدواته يظل عاطلاً في الوقت الذي يستخدم فيه البعض الآخر .

الفرع الرابع — حدود التخصص وتقسيم العمل

تتوقف حدود تقسيم العمل والتخصص على عدة عوامل ، أهمها ما يأتي :

١ — درجة أهمية السوق واتساعه . وهذه تتوقف على درجة تكاتف السكان وعلى سهولة أسباب المواصلات — فالطبيب في القرية لا يمكنه أن يتخصص في فرع من فروع الطب . وكذلك الحانوت في القرية يضم صنوفاً متنافرة من البضائع من بقالة ومنسوجات وسجائر . . . الخ . والجزيرة المنعزلة التي تعتبر أصلح مكان لزراعة الموز مثلاً لا يمكنها أن تتخصص في زراعته لا احتياج أهلها إلى غيره من المنتجات اللازمة لمعيشتهم — كذلك فكلما تهيأت للمنتجات سبل الوصول إلى جهات بعيدة كلما اتسع السوق . لذلك نرى اليوم المصانع الكبيرة ترسل منتجاتها إلى كل أسواق العالم .

٢ — مقدار رأس المال الذى يستخدم فى الإنتاج . فاستخدام عدد كبير من العمال يتطلب عدداً كبيراً من الآلات ومصانع كبيرة ومقادير عظيمة من المواد الأولية . وهذا لا يمكن تحقيقه الا بتركز رؤوس الأموال . ويتوقف مدى تقسيم العمل على مدى هذا التركيز .

٣ — نوع الأعمال . إذ أن تقسيم العمل لا ينتشر فى كل فروع الإنتاج بدرجة واحدة . ومن الأعمال ما يستحيل وجوده فيها مثل صناعة التحف والتماثيل ، وغيرها مما تطبع بطابع صانعها . كذلك الأعمال الزراعية غير قابلة لتقسيم العمل ، كالأعمال الصناعية — لأنها تختلف باختلاف الفصول ، كما أنه ليس بها صفة الاستمرار التى هى شرط مهم لانتشار تقسيم العمل . فالحرث والرى والبذر والحصاد عمليات متتابعة لا تتم فى وقت واحد ، ولا يستمر كل منها إلا زمناً قصيراً . فتخصص العامل فى الحرث مثلاً معناه قيامه بهذه العملية فى أيام معدودات ثم يبقى عاطلاً بعد ذلك مدة من الزمن . ومع ذلك فقد تقابل بنوع خاص من تقسيم العمل فى الزراعة الضيقة ، كزراعة الحدائق . إذ يوكل إلى العامل أمر العناية بنوع واحد من الأشجار . كالورد مثلاً حيث يتعهد من أول العام الى آخره .

الفصل الثالث

رأس المال

الفرع الأول : معنى رأس المال

كان آدم سميث أول من أفسح لرأس المال مكاناً خاصاً بين عناصر الإنتاج وكان من قبله من الاقتصاديين - مثل الفسيوقراط - يقصدون به النقود التي تقتضى بفائدة .

والثروات التي تستخدم في أشباع الحاجات بشكل مباشر تسمى رأس مال مستهلك .

والثروات التي تغل لصاحبها دخلاً من غير أن تستخدم في الإنتاج تسمى رأس مال كاسب - والثروات التي تستخدم في إنتاج ثروات أخرى تسمى رأس مال منتج . فالنقود التي ينفقها صاحبها في حاجاته الاستهلاكية هي رأس مال مستهلك وإذا أقرضها بفائدة فهي رأس مال كاسب . أما إذا دفعها أجوراً للعمال فهي رأس مال منتج .

ورأس المال كعامل في الإنتاج لإيراد به إلا الثروة التي تخصص في الإنتاج من طريق مباشر أو غير مباشر . ويطلق عليه أيضاً اسم رأس المال الاجتماعي .

الفرع الثاني - رأس المال المنتج

وهو الذي يعيننا في دراستنا الحالية باعتباره عنصراً من عناصر الإنتاج .

ويعرفه الاقتصاديون بأنه كل ثروة تدخر لتستخدم في إنتاج ثروة أخرى . وهو بهذا المعنى يشمل الكثير من الثروات وأهمها :

١ — الثروات الموقوفة على الإنتاج كالأرض والمناجم والمواد الأولية .

٢ — أدوات الإنتاج كالآلات وغيرها .

٣ — المنشآت الصناعية والزراعية والتجارية ، كالمباني والطرق والسكك الحديدية .

٤ — أداة الاستبدال . وهي العملة .

ويقسم رأس المال المنتج من حيث دوامه إلى رأس مال ثابت ورأس مال متداول .

أما رأس المال الثابت فهو الذي يستخدم أكثر من مرة واحدة في الإنتاج من غير أن يفقد شكله مثل الإبرة الصغيرة وأكبر الآلات .

ورأس المال المتداول هو الذي لا يستخدم غير مرة واحدة في الإنتاج مثل البذور والسماد والفحم والمواد الأولية .

وتظهر لنا أهمية التفرقة بين هذين النوعين في المواضع الآتية :

١ — من حيث التناسب الواجب توافره بين هذين النوعين . ويظهر هذا بالنسبة للأمم كما يظهر بالنسبة للأفراد . فبالنسبة للأمم يجب ألا تزيد الأمة رأس مالها الثابت أكثر مما يتطلبه رأس مالها المتداول فإذا كثرت من إنشاء السكك الحديدية بما لا يتفق مع مواردها مثلاً فهي تجنب إلى التبذير . وعلى العكس إذا كانت غنية بمواردها وفقيرة في سككها الحديدية مثلاً فهي تؤخر نفسها بدون برر . أما بالنسبة للأفراد فلوزاد رأس المال الثابت في مشروع عما يجب بتزويد

المصنع مثلاً بالآلات ضخمة دون أن يتوفر من المواد الأولية ما يساعد على تشغيلها فإن جزء من هذه الآلات يبقى معطلاً مما يرجع بالخسارة على صاحب المشروع . كذلك لو زاد رأس المال المتداول على الحد المناسب بشراء مقادير وفيرة من مواد الأولية مثلاً ولم يقابل ذلك زيادة في الآلات فإن جزء من هذه المواد الأولية يبقى مخزوناً مدة ما وفي هذا خسارة على صاحب المشروع .

٢ — من حيث تجديدها . رأس المال المتداول إذ لا يستخدم غير مرة واحدة في الإنتاج فإنه يجب أن يأتي ثمن الناتج بكل قيمته . أما رأس المال الثابت فيكفي أن يأتي الثمن بجزء من قيمته ، وهو ما يقابل مقدار الاستهلاك السنوي . إذ غالباً ما تمر سنين عديدة قبل أن يحتاج الأمر إلى تجديد الآلات والمباني وما أشبه .

٣ — من حيث شكل استخدامها — رأس المال المتداول يستخدم في أغراض مختلفة إذ الفحم والمواد الأولية تستخدم في صناعات عدة والقطن مثلاً يستخدم في المنسوجات وأطارات السيارات والمفرقات . أما رأس المال الثابت فلا يمكن في الغالب تنوع استخدامه . فالآلات الطحن لا تستخدم في التسييج والعكس .

الفرع الثالث — مهمة رأس المال في الإنتاج

يستخدم رأس المال ليسكون عوناً للعمل وليزيد إنتاجه وهو بمفرده لا ينتج شيئاً فمهمته في الإنتاج سالبة ولكنها مع ذلك ضرورية ذلك أن العمل في النظام الاقتصادي القائم يستعين دائماً برأس المال ويكاد بمفرده لا يستطيع شيئاً .

وقد يتبادر إلى الذهن أن رأس المال ينتج بمفرده . فمثلاً حاملو الأسهم والسندات يتناولون كل عام من الأرباح والفوائد ما يسمى بدخل رأس المال من غير أن يأتوا هم بعمل . ولكن الواقع أن هذا الدخل أتى من مجهود هؤلاء الذين

يشتغلون في الشركات التي أصدرت تلك الأسهم والسندات فدخل رأس المال ما هو في الواقع الادخل للعمل .

ومنذ عهد الفطرة وأهمية رأس المال كأداة أدوات الإنتاج تتزايد بلا انقطاع وإذا استخدم الإنسان جهوده في سد حاجته من الطبيعة مباشرة دون توسط رأس المال سمي هذا بالإنتاج المباشر . كأن يشرب الإنسان بيده من النهر . أما إذا استعان بحجرة فلأها من النهر ليسد بها حاجته من الشرب عدة مرات فإنه يكون قد لجأ بهذا إلى الإنتاج الدائر أو الرأسمالى . لأن هذا الإنتاج هو الذى أنتج له الحجرة . ومن الواضح أن صنع الحجرة يستلزم جهداً ووقتاً والإنسان فى أبان صنعها ينتج أكثر مما يستهلك ومعنى هذا أن الإنسان يدخر فى هذه الفترة . وهذا الادخار يدعو إلى زيادة الدخل فى المستقبل بزيادة الإنتاج .

الفرع الرابع — تكوين رأس المال وصيانته

لابد من وجود ثلاثة عوامل لتكوين رأس المال وهى الطبيعة والعمل والادخار . فقوارب الصيد مثلاً — وتعتبر رأس مال — تشترك هذه العوامل الثلاثة فى إيجادها . فاشتركت الطبيعة بتقديم مواردها من خشب وحديد وخلافه وساهم العمل بأن اشترك الإنسان بجهوده فى بنائها . ولعب الادخار دوره إذ أمكن من دفع أجور العمال الذين اشتركوا فى عملية البناء من رأس المال المدخر .

والادخار ولو أنه لا يخلق المنفعة إلا أنه ضرورى لتكوين رأس المال لأنه من غيره تستهلك كل الثروات التى سبق إنتاجها فلا يمكن تكوين رأس مال . والادخار ليس مجرد عمل سالب بل يدخل فيه عامل موجب هو التبصر والتفكير

فما يستثمر فيه الثروة المدخرة ، وهو بهذا يتميز عن الاكتناز الذى هو عبارة عن الاحتفاظ بالثروة من غير تفكير فى استثمارها .

وزيادة رؤوس الأموال فى أمة من الأمم يتوقف على سهولة أو صعوبة استثمار ما يدخر من رؤوس أموالها . وهناك أسباب تسهل الادخار وتساعد على استثمار رؤوس الأموال وأهمها ما يأتى :

١ — بالنسبة للادخار : كان انتشار استخدام النقود مما ساعد كثيراً على الادخار إذا أصبح من الميسور للشخص أن يحتفظ ببعضها فى مكان أمين أو يوكل أمر حفظها إلى صناديق التوفير أو المصارف وغيرها .

٢ — بالنسبة لاستثمار رؤوس الأموال :

(أ) كثرة الاختراعات تفسح المجال أمام المدخرين لاستثمار رؤوس أموالهم
(ب) تقدم أسباب المواصلات تسهل استثمار رؤوس الأموال فى بلاد غير بلادها الأصلية . ولقد أدى هذا إلى زيادة رؤوس الأموال .

(ح) كذلك كان لاستخدام النقود أثر كبير فى استثمار رؤوس الأموال من طريق غير مباشر . فقد تمكن الزارع من استثمار رأس ماله فى الصناعة والعكس . وقد سهلت تنظيم المشروعات الحديثة عمل المدخرين إذ قصرت وظيفةهم على تخزين أسهمهم أو سندات المشروعات التى يريدون تنمية رؤوس أموالهم فيها .

(د) درجة المدنية التى يبلغها شعب من الشعوب فكلما كان الشعب أكثر مدنية كلما كانت حاجاته أوفر . وكلما لزم الأمر الإكثار من الصناعات

التي تقوم بسد هذه الحاجات . فيفتح هذا مجال الاستثمار أمام رؤوس الأموال .

(هـ) ولاستتاب الأمن ووجود الثقة في المعاملات أثر كبير في الاستثمار وإذا كانت جميع هذه الأسباب تفتح مجال الاستثمار أمام رؤوس الأموال فإنها تؤدي في النهاية إلى زيادة رؤوس الأموال هذه وإذا كانت كذلك لا توجد بدرجة واحدة في كل البلاد فقد أدى هذا إلى تفاوت البلاد في الثروات .

وكما رأينا ، فإن رأس المال الثابت هو وحده الذي يحتاج إلى صيانة وتجديد . فإن رأس المال المتداول إذ لا يستخدم غيره مرة واحدة فإنه يجب أن يأتي ثمن الناتج بكل قيمته .

وعلى ذلك فيجب تخصيص مبالغ معينة لصيانة رأس المال الثابت واستهلاكه هذا ويجب أن يلاحظ أن المدة المحددة لاستهلاك رأس المال الثابت لا تتوقف على صلاحيته للاستعمال بل على مدى منفعته . فقد تظل الآلات صالحة للاستعمال ولكنها تفقد منفعتها إذا اخترعت آلات حديثة أقل في النفقة النسبية وأكثر إنتاجاً . كذلك أصبح من الضروري أن يتخصص بعض الأفراد في المجتمع الذي يسير على أساليب الإنتاج الدائر في صيانة وتجديد رؤوس الأموال الثابتة .

الفرع الخامس — رؤوس الأموال في المجتمعات الحديثة

لقد اتسع مدى استخدام رؤوس الأموال في المجتمعات الحديثة نظراً لانبعاثها طريقة الإنتاج الدائر . فقطعة من القماش المنسوجة من القطن مثلاً تعتبر النتيجة

النهائية للعمل الذى بذل فى زراعة القطن وحلجه ونسجه وصباغته . وكذلك نتيجة للعمل الذى بذل فى تعدين الفحم والحديد لأجل صنع المغازل وهكذا من العمليات المختلفة التى أدت فى النهاية إلى انتاج هذه القطعة من القماش . وجميع هذه العمليات قصد بها زيادة الإنتاج فى المستقبل بزيادة رؤوس الأموال - وهى التى أنفقت لإنشاء المشروعات المختلفة التى تقوم بتلك العمليات .

ولكن هناك طرق أخرى غير زيادة رؤوس الأموال لأجل زيادة الإنتاج فى المستقبل . إذ أن بعض عناصر الإنتاج تستغل فى المجتمعات الحديثة لأجل زيادة قوى الإنسان الإنتاجية . من طريق زيادة مرانه أو تعليمه أو بالحفاظه على مستوى الصحة العامة فى تلك المجتمعات . فقد تخصص بعض عناصر الإنتاج لدراسة تحسين أساليب الإنتاج من طريق البحث العلمى . مما يؤدي فى النهاية إلى زيادة رؤوس الأموال - لذلك يعتبر هذا من قبيل تكوين رؤوس الأموال . كذلك فإن جهود الطالب فى الدراسة فى سبيل تحصيل العلم تعتبر من قبيل تكوين رؤوس الأموال . وقيام الحكومات بإنشاء المستشفيات ونشر العلاج الجانى . يعتبر من قبيل تكوين رؤوس الأموال . وذلك لأن جميع هذه الأساليب تقتضى جهودا ووقتا ونفقات وصبر وحرمان من السكسب وجميع هذا يعتبر من قبيل الادخار الذى هو أساس تكوين رأس المال .

الفصل الرابع

التأليف بين عناصر الإنتاج

الفرع الأول — نسبة التأليف بين عناصر الإنتاج

يندر أن يعتمد انتاج معين على عنصر واحد من عناصر الإنتاج إذ أن الجزء الأعظم من مظاهر النشاط الاقتصادى يقتضى التأليف بين عنصرين أو أكثر من هذه العناصر . فانتاج القمح أو القطن مثلا يستلزم استخدام وحدات من العمل ورأس المال — من أرض وبذور وأسمدة وآلات زراعية وهكذا . وهذا يؤدى بنا إلى البحث فى طريقة التأليف بين هذه العناصر . كما نحصل على أكبر غلة نسبية .

وأن هذا التأليف قد يكون بنسب ثابتة بين هذه العناصر . فالسيارة — وهى رأس مال — لا يلزمها إلا سائق واحد مهما كان ثمنها . فنسبة التأليف هنا بين العمل ورأس المال هى بنسبة ١ إلى ١ — غير أن أمثال هذه الحالة نادر الوقوع . أما الأعم الشائع فهو المزج بين هذه العناصر بنسب متغيرة . فالزارع مثلا قد يفضل أن تبقى مساحة حقوله كما هى ويزيد من وحدات العمل أو الوحدات الأخرى لرأس المال من أسمدة وبذور وآلات زراعية . وقد يفضل العكس . وصاحب المصنع قد يبقى عدد العمال على حاله ويزيد فى استخدام الآلات أو العكس .

وصاحب المشروع فى جميع ما تقدم إنما يسعى للحصول على أكبر ربح

صاف . أو بعبارة أخرى على الحد الأقصى للغلة النسبية لرأس ماله . وإن هذه الظاهرة تحكمها قوانين الغلة النسبية .

الفرع الثانى - قوانين الغلة النسبية

هى القوانين التى توضح تأثير تغير نسب عناصر الانتاج فى الكميات التى نتحصل عليها من عملية الانتاج . ونبينها فيما يأتى :—

١ — قانون تزايد الغلة النسبية : Law of increasing return

إذا زادت الغلة النسبية نتيجة تزايد وحدة جديدة من عنصر من عناصر الانتاج يقال أنه يسرى فى هذه الحالة قانون تزايد الغلة النسبية .

٢ — قانون تناقص الغلة النسبية : Law of diminishing return

هو القانون الذى يسرى فى حالة ما إذا نقصت الغلة النسبية نتيجة تزايد وحدة جديدة من عنصر من عناصر الانتاج .

٣ — قانون ثبات الغلة النسبية : Law of constant return

إن قانونى تزايد الغلة النسبية وتناقصها فى شد وجذب مستمر فإذا ما تعادلت قوتاهما بحيث أن زيادة جديدة فى وحدات عنصر من عناصر الانتاج تؤدي إلى زيادة الغلة بنفس النسبة فإنه يسرى فى هذه الحالة قانون ثبات الغلة النسبية .

٤ — قانون تناقص الغلة الكلية .

أما إذا وصلت الحاجة إلى درجة التشبع بحيث تبدأ الغلة الكلية فى التناقص نتيجة تزايد وحدة جديدة من عنصر من عناصر الانتاج فيقال بأنه يسرى فى هذه الحالة قانون تناقص الغلة الكلية .

هذا ويقصد بالغلة الكلية جملة الانتاج ويقصد بالغلة النسبية مجموع الغلة الكلية منسوبة إلى عنصر الإنتاج المتغير .

ويقصد بالغلة الحدية . الفرق بين الغلة الكلية بعد زيادة وحدة جديدة من عنصر من عناصر الإنتاج وبين الغلة الكلية قبل هذه الزيادة .

ولنوضح جميع ما تقدم في المثال الفرضي الآتي :-

نفرض أن زراعة القمح تقتضى المزج بين عنصرين فقط من عناصر الإنتاج وهما الأرض والعمل وأن مساحة الأرض التى تستخدم فى زراعة القمح ثابتة — ولتكن فداناً واحداً — وإن عدد العمال متغير وإن أساليب الزراعة تبقى بدون تغيير .

غلة العمل فى فدان من الأرض

عدد العمال	الغلة الكلية	الغلة النسبية	الغلة الحدية	قانون الغلة
	بالأردب	بالأردب	بالأردب	
١	١	١	١	تزايد الغلة النسبية
٢	٤	٢	٣	
٣	٧	٢ ١/٣	٣	
٤	٩	٢ ١/٢	٢	تناقص الغلة النسبية
٥	١٠	٢	١	
٦	٩	١ ١/٢	١ -	تناقص الغلة الكلية
٧	٧	١	٢ -	

فالغلة الكلية لعاملين — أى مجموع ما ينتجة عاملان — هو أربعة أرداب

قمح والغلة النسبية لكل واحد منهما هي $4 \div 2 = 2$ أردب والغلة الحدية للعامل الثانى هي $4 - 2 = 2$ أردب . وهكذا.

وهذا الجدول يتضمن ثلاث مراحل — فى المرحلة الأولى تنزايد الغلة السكلية بنسبة أكبر من نسبة زيادة عدد العمال — أو بمعنى آخر تنزايد الغلة النسبية للعامل الواحد بزيادة عدد العمال حتى تبلغ أقصاها عند حد استخدام ثلاثة عمال للفدان حيث تصبح الغلة النسبية للعامل الواحد $7 \div 3 = 2 \frac{1}{3}$ أردب . ومعنى هذا أنه فى حالة استخدام أقل من ثلاثة عمال يكون العمل قليلا بالنسبة للأرض . ولهذا يقول بعض الاقتصاديين أنه لو وجد عامل واحد وفدان واحد فإنه يكون من الأصلح زراعة ثلث فدان فقط — حيث أن ثلاث عمال لفدان واحد تساوى عامل واحد لثلاث فدان . وعلى ذلك فإنه فى حالة وجود أراض واسعة وعدد محدود من العمال فإنه يكون من الأصلح أهمل زراعة جزء من هذه الأرض وتركيز العمل فى باقىها للحصول على أقصى غلة نسبية للعمل .

وفى هذه المرحلة الأولى يسرى على الإنتاج قانون تزايد الغلة النسبية . وفى المرحلة الثانية نجد أن الغلة النسبية تأخذ فى التناقص بزيادة وحدة جديدة من العمل . فنجد أن الغلة النسبية للعامل الواحد عند إضافة الوحدة الرابعة من وحدات العمل تبلغ $9 \div 4 = 2 \frac{1}{4}$ أردب وهى أقل من سابقتها فى حالة استخدام الوحدة الثالثة من وحدات العمل . وتستمر كذلك حتى تبلغ درجة التشبع — أى حتى تأخذ الأرض نهاية طاقتها من العمل — ويقال بأنه يسرى على الإنتاج فى هذا الدور قانون تناقص الغلة النسبية .

أما فى المرحلة الثالثة . فإن زيادة وحدة جديدة من وحدات العمل تكون زائدة عن حاجة الأرض النهائية — أى درجة التشبع — فتبدأ الغلة السكلية

في التناقص — وهذا راجع إلى أن وجود هؤلاء العمال لا يؤدي فقط إلى عدم الانتفاع بجهودهم بل إلى تعطيل الآخرين ويكونون مثلاً سيئاً من أمثله البطالة أمام باقي العمال الذين يتكاسلون هم أيضاً.

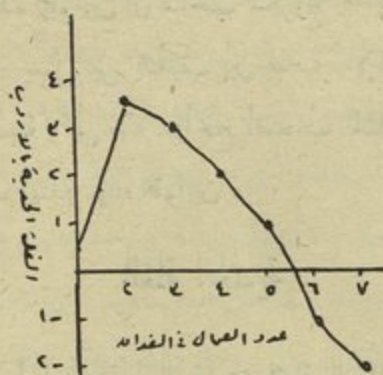
وفائدة دراسة هذه القوانين أن صاحب المشروع — إذ يسمى للحصول على أكبر ربح صاف — يعمل على التأليف بين عناصر الإنتاج عند النسب التي تحقق له أقصى غلة نسبية لرأس ماله. وأنجح أصحاب المشاريع هو الذي يتمكن من ضبط هذا التأليف مهتدياً بهذه القوانين.

الغلة الحدية

الغلة الحدية كما رأينا عبارة عن الفرق بين الغلة الكلية بعد زيادة وحدة جديدة من عنصر من عناصر الإنتاج وبين الغلة الكلية قبل زيادة هذه الوحدة. وفي الجدول السابق تصويره نجد أن الغلة الحدية لعامل واحد هي ٤ ولعاملين هي (٤ - ٣) ١ أردب وثلاثة عمال هي (٧ - ٤) ٣ أردب وهكذا. وإن الغلة الحدية تبلغ حدها الأقصى عند استخدام وحدتين من العمل على الفدان الواحد من الأرض. ثم تبدأ في التناقص حتى تصبح سلبية عند استخدام ست وحدات من العمل.

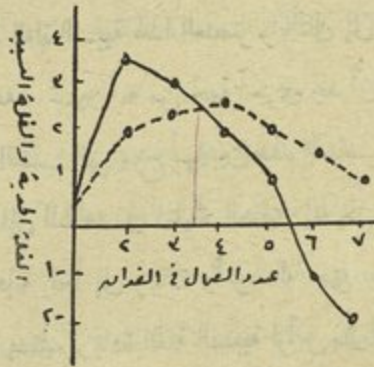
وللغلة الحدية أهمية في الحياة العملية. إذ أن الزارع مثلاً لا يستخدم وحدة جديدة من وحدات العمل إلا إذا كان ثمن الزيادة التي يتحصل عليها الزارع من الغلة الكلية يزيد على قيمة أجر هذه الوحدة أو على الأقل عندما تتساوى معها. فالزارع الذي يستخدم ٣ عمال في فدان الأرض ويتحصل على غلة كلية مقدارها ٧ أردب قمح لا يستخدم العامل الرابع والذي يزيد الغلة الكلية للفدان بمقدار

إردبين (٩ - ٧ = ٢) إلا إذا كان ثمن هذين الإردبين يزيد على مقدار أجر هذا العامل الرابع أو على الأقل يساويه . ويمكن تصوير منحنى الغلة الحدية بالرمز البياني الآتي :



من هذا الرسم يتبين أن الغلة الحدية تزداد حتى تبلغ أقصاها عند استخدام عاملين حيث تكون ٣½ إردب ثم تبدأ في التناقص بازدياد عدد العمال حتى تصبح سلبية ابتداء من العامل السادس .

ويجب أن نذكر هنا أن الغلة النسبية والغلة الحدية تتساويان عند حد معين وهو الحد الذي تبلغ فيه الغلة النسبية أقصى مداها . فلقد ذكرنا أن الغلة النسبية لعنصر ما هي عبارة عن مجموع الغلة الكلية مقسوماً على عدد وحدات العنصر — أي متوسط الغلة الكلية . ومن استقراء الجدول السابق نجد أن هذه الغلة أيضاً تأخذ في الازدياد إلى حد معين — وهذا الازدياد هو بدرجة أقل من ازدياد الغلة الحدية — ثم تأخذ في التناقص . وبذلك لا بد وأن تلتقي الغلتان عندما تصل الغلة النسبية إلى حدها الأقصى . ويمكن تصوير ذلك بالرسم البياني الآتي .



والخط المتصل (——) يشير إلى منحنى الغلة الحدية والخط المتقطع (---) يشير إلى منحنى الغلة النسبية. ونقطة تلاقي المنحنيين وهي قمة منحنى الغلة النسبية هي نقطة تساوى الغلتين. وعند هذه النقطة يتحدد أقصى حد لاستخدام العمل وهو يقع بين ٣ ، ٤ عمال .

الفرع الثالث - الغلة النسبية لمجموعة من عناصر الإنتاج .

يهدف صاحب المشروع إلى تحقيق أقصى ربح ممكن من مشروعه . لذلك فهو يجتهد دائماً في أن يمزج بين عناصر الإنتاج المختلفة بالنسب التي تجعل الغلة الكلية للمشروع حداً أقصى وكذا بالطريقة التي تحقق له الحد الأقصى للغلة النسبية لرأس ماله . وأن أكثر أصحاب المشروعات نجاحاً أقدرهم على التأليف بين تلك العناصر . فمثلاً قد يرى من مصلحته استخدام الآلات الكبيرة ذات الإنتاج الوفير والنفقة النسبية القليلة والقصد في استخدام الأيدي العاملة . وقد يرى أن من مصلحته العكس . وهو ينظر في هذا إلى المفاضلة بين نفقات الآلات وبين أجور العمال مثلاً .

ولقد رأينا فيما سبق أن زيادة وحدات عنصر من عناصر الإنتاج دون

الأخرى تدعو إلى قلة الغلة النسبية لهذا العنصر وبالتالي إلى قلة الغلة النسبية لرأس مال المشروع في مجموعه . غير أنه من جهة أخرى نجد أن زيادة وحدات جميع عناصر الإنتاج بنفس النسب التي مزج بها بين هذه العناصر تكاد تكون فكرة نظرية . وفي الواقع فإن المشاهد في الحياة العملية إنه إذا أراد صاحب مشروع توسيع حجم منشأته فإنه يلجأ إلى زيادة رأس ماله حتى يتمكن من اتباع نظام الإنتاج الكبير الذي يستتبع زيادة الغلة النسبية لرأس مال المشروع .

الفرع الرابع : التوفير الناشئ عن الإنتاج الكبير .

إن للإنتاج الكبير مزايا وعيوب . أما مزاياه فافهمها الآتي :

١ — تركيز رؤوس الأموال . إذ يستطيع المشروع الكبير الحصول على رؤوس الأموال اللازمة له بفضل ما يتمتع به من ثقة في النفوس نظراً لاتساع نطاق أعماله . وهذا يأتي من طريق الشركات المساهمة فتقوم بإصدار الأسهم والسندات أو بطريق خصم الكمبيالات والسندات الإذنية لدى المصارف بشروط ملائمة . أما المشروع الصغير فيجد صعوبة في الحصول على ما يلزمه من النقود لعدم توافر الثقة به .

وبفضل تركيز رؤوس الأموال يستطيع صاحب المشروع استبدال الأيدي العاملة بالآلات التي هي أوفر إنتاجاً . كما يستطيع إبدال الآلات القديمة بالآلات الحديثة التي تكون أكثر إنتاجاً وأقل نفقة . بل إن هذا التركيز يساعد على التوفير في رأس المال ذاته . فإذا استبدل مصنع آلة قوتها ١٠ أحصنة بأخرى قوتها ١٠٠ حصان فليس معنى هذا أنه يحتاج إلى ١٠ أمثال قيمة هذه الآلة . إذ

أنه في العادة لا يكون ثمن الآلة الكبيرة الثانية عشرة أمثال ثمن الآلة الصغيرة الأولى .

٢ — يكفل استخدام العمل على أحسن وجه إذ يسهل تقسيم العمل بين العمال بما يتناسب مع كفاءة وقوة كل عامل . فضلا عن أنه يجذب إليه كبار الفنيين بما يدفعه إليهم من المرتبات الكبيرة .

٣ — يكفل للعمال مزايا صحية واجتماعية لا يجدونها في المشروع الصغير فتزيد قوتهم الإنتاجية .

٤ — يدعو إلى توفير نفقات الإنتاج وبالتالي إلى زيادة الغلة النسبية لرأس المال . ويشاهد هذا التوفير في الأوجه الآتية :

(أ) الاقتصاد في الأيدي العاملة . بإحلال الآلات الكبيرة محلهم . فإن المصنع الكبير الذي يستخدم آلة قوتها ١٠٠ حصان يحتاج إلى ميكانيكي واحد . في حين أن ١٠ مصانع يستخدم كل منها آلة قوتها ١٠ أحصنة في حاجة إلى عشرة ميكانيكيين .

(ب) الاقتصاد في المسكان الذي تشغله المنشآت - صناعية أم تجارية - فالأرض التي تقوم عليها مباني مصنع كبير لا تساوي عشرة أمثال الأرض التي يشغلها مصنع هو - هـ - المصنع الكبير .

(ح) الاقتصاد في المصروفات الثرية مثل نفقات الإنارة والتدفئة والتأمين والمياه .

(د) الاقتصاد في الوقود . فالآلة التي تسكون قوتها ضعف آلة أخرى لا تستهلك ضعفها في الوقود .

(هـ) الاقتصاد في نفقات الشراء . لأن المشروع الكبير إذ يشتري المواد

الغفل والوقود ونحوها بكميات كبيرة فإن سعر شرائه يكون أرخص من سعر شراء المصنع الصغير فضلاً عن أنه أقدر على شراء حاجياته من الأسواق البعيدة إذا رأى فائدة في ذلك .

(و) الاقتصاد في نفقات البيع . إذ يستغنى عن طبقة الوسطاء ويقوم بالبيع مباشرة إلى الزبائن بواسطة عملائه . كما أنه يستفيد من الأسعار الخاصة التي تضعها بعض شركات النقل لكبار المنتجين . بل قد يستخدم لنفسه وسائل نقل خاصة .

(ز) أمكن بفضل الإنتاج الكبير صنع كميات كبيرة جداً من النوع الواحد وهذا ما يسمى *production par serie* وهو يدعو إلى اقتصاد كبير في نفقات الإنتاج . كما نشاهد في صناعة السيارات بأمریکا .

(ح) يمكن في الإنتاج الكبير الانتفاع بفضلات المواد التي تهمل عادة في المصانع الصغيرة . ففضلات القطن والصوف تستخدم في المشروع الكبير في صنع بعض أنواع المنسوجات .
وأما عيوب الإنتاج الكبير فأهمها ما يأتي :

١ — الإنتاج الكبير عرضة لحدوث أزمات إفراط الإنتاج إذ أنه بسبب استخدام الآلات الكبيرة كثيراً ما ينتج صاحب المشروع من البضائع أكثر مما يستطيع تصريفه فتتراكم لديه البضائع فيعمد إلى تنزيل أسعارها كي يتخلص منها . فتلحق المصانع خسائر قد تؤدي إلى إفلاسها . لذلك نرى أن المنتج الكبير يعمد دائماً إلى البحث عن أسواق جديدة يصرف فيها الزائد من البضاعة .

٢ — صعوبة الإدارة العامة والإشراف على سير العمل . فإن مراقبة العمل توكل إلى أشخاص مأجورين لا يكون لديهم الغيرة والتفاني مثل ما لدى المدير

الممول فضلا عن أن تعدد الأسواق وبعدها يجعل من الصعب على المدير أن يلم بحاجتها هذا إلى أنها تكون خاضعة للسياسات التجارية التي تتبعها الدول المختلفة التي يوجد بها هذه الأسواق .

٣ — يؤدي الإنتاج الكبير إلى الاحتكار الفعلي . إذ أن انتشار الإنتاج الكبير في أحد فروع الإنتاج يصحبه قلة عدد المشروعات فيسهل بذلك اتفاقها فيما بينها فتعمل على الأسواق أسعارها . وقد كان هذا من الأسباب التي ساعدت على تأليف نقابات الإنتاج cartels والشركات الموحدة trusts .

الفرع الخامس — عدم قابلية بعض عناصر الإنتاج للتجزئة

وأينا فيما سبق أن أساليب الإنتاج الكبير تدعو إلى تقليل نفقات الإنتاج أو بعبارة أخرى إلى زيادة العلة النسبية لرأس المال . فلماذا إذن لا تستخدمها المشروعات الصغيرة .

في الواقع إن يتيسر للمشروع الصغير استخدام تلك الأساليب لقله رأس ماله ولأن الخسارة التي تصيبه من استخدامها ترجح التوفير الناشئ منها . فالمرزعة الصغيرة لو استخدمت محراثاً آلياً كبيراً لبقى عاطلاً معظم الوقت كذلك فإن المصنع الصغير لو استخدم آلة ضخمة لبقيت عاطلة معظم ساعات العمل .

وأيضاً فإن بعض عناصر هذا الإنتاج غير قابل للتجزئة . فالحراث الآلي مثلاً الذي يستخدم في مرزعة مساحتها ٥٠٠ فدان لا يمكن تصغير حجمه إلى ١٠ فدان منه ليستخدم في مرزعة مساحتها خمسة أفدنة فقط . وما يقال عن المحراث الآلي يقال عن سائر أدوات الإنتاج مثل السكك الحديدية والمصاعد الكهربائية والآلات الصناعية المختلفة .

وحتى مع إمكان تجزئة بعض عناصر الإنتاج إلى حد معين فإن نفقتها تزيد

نسبياً كلما صغر حجمها فالآلة التي قوتها ١٠٠ حصان لا تستهلك من الوقود مثلاً عشرة أمثال التي قوتها ١٠ أحصنة فقط .

لذلك نجد صاحب المشروع الصغير — أمام مبدأ عدم قابلية بعض عناصر الإنتاج للتجزئة — مضطر إلى اتباع أساليب الإنتاج القديمة ، وبذا تصبح نفقات إنتاجه أعلا منها في المشروعات الكبيرة التي تسير على أساليب الإنتاج الكبير وتتمتع بمزاياه .

الفرع السادس — تناقص الغلة النسبية وتزايدها

رأينا فيما سبق أن الوحدات الأولى من العمل ورأس المال التي نضعها في الأرض مثلاً قد لا تأتي إلا بغلة نسبية صغيرة ، وكلما زدنا من هذه الوحدات مع بقاء أساليب الإنتاج على حالها ، فلا نغير مثلاً في طريقة الزراعة وفنهما — كلما حصلنا على غلة نسبية أكبر . وأن الأمر يستمر على هذا المنوال حتى نصل — قريباً أو بعيداً — إلى نقطة يصبح بعدها أية زيادة في هذه الوحدات تأتي بغلة نسبية هي أقل من سابقتها . ويطلق على الوحدة الأخيرة التي تعوض المنتج نفقات إنتاجه فقط اسم الوحدة الحدية أو النهائية .
margiaal doze والغلة الناتجة منها تسمى الغلة الحدية marginal return .

وأن الإنسان في جهد متواصل سعياً وراء تغيير أساليب الإنتاج بفضل كشف علمي يفتتح أمامه ، أو اختراع حديث يصل إليه ، وذلك لكي يحمّد من مفعول قانون تناقص الغلة النسبية وأمثالاً في الوصول إلى تزايد هذه الغلة النسبية . وفي الواقع فإن عمل الطبيعة في الإنتاج يبين اتجاهها نحو تناقص الغلة

النسبية ، بينما عمل الإنسان يبين اتجاهاً نحو زيادة تلك الغلة . وأن قانون تزايد الغلة يعبر عنه بأنه زيادة في العمل ورأس المال تؤدي على العموم إلى تحسن في التنظيم مما يزيد في القوة الإنتاجية لمفعول العمل ورأس المال (راجع مارشال) - وأن هذين الاتجاهين هما في شد وجذب مستمر . وينتصر مبدأ زيادة الغلة النسبية في جميع أوجه النشاط الاقتصادي التي تميل نحو التركيز ، أو بمعنى آخر نحو الإنتاج الكبير .

ولنبحث الآن في تطبيق هذين المبدأين على أوجه النشاط الاقتصادي المختلفة :

١ - في الزراعة : يشاهد فيها اتجاه ظاهر نحو تناقص الغلة النسبية ، نعم ان الإنسان ليلعب دوره ليساعد الطبيعة في إنتاج الأنواع المختلفة من المحاصيل الزراعية . فهو يعمل على إخضاع خصوبة الأرض لهيمنتها ، واستخدام العمل الكافي للحصول على محصول كبير من أية قطعة من الأرض . فيعمل على تجهيز التربة ميكانيكياً - أى بواسطة تفتيحها وتعريضها للهواء والشمس بحراثة مثلًا حرثاً عميقاً ، وجعل الماء ينفذ فيها بشكل يساعد على تغذية النبات ، فلا يتسرب إلى طبقات الأرض السفلى ، أو يظل على سطحها ، أو يعمل على تماسك جزئياتها حتى يمكن للنبات الاستواء على عوده ، أو كيماويا بوضع أنواع السماد الصالح فيها والمناسب للمحصول الذي يريد إنتاجه ، أو باختيار الدورات الزراعية المناسبة . بل قد يغير من طبيعة الأرض ذاتها تغييراً دائماً بواسطة عمل المصارف أو خلط تربتها بنوع آخر من التربة ليسكمل ما فيها من نقص - ومع ذلك فإن جميع هذه المحاولات قد تبعد ذلك الاتجاه النزولي ، ولكن إلى حد معين ،

بحيث أن أية محاولة لزيادة الغلة النسبية بعد ذلك الحدد تلاقى عوائق خطيرة لا يمكن التغلب عليها . وهذا راجع إلى ماينى : —

١ — إن الإنتاج الزراعى محدود بكمية المواد المعدنية التى تحتويها التربة ، والتى هى ضرورية لحياة النبات . فكل قطعة من أرض ، حتى الشديدة الخصوبة تحتوى على كميات محدودة من هذه المواد ، مثل النيتروجين ، والبوتاسيوم ، والأحماض الفوسفورية ، وغيرها . ويضيع جزء من هذه المواد الجوهرية مع كل زراعة تقوم على الأرض . وطبعاً يعمل الزارع دائماً ليس فقط على إعادة تلك المواد ، بل وأيضاً على اغناء الأرض منها بوضع مواد جديدة معها . ولكن يجب أن يكون مفهوماً أن موارد هذه المواد وكمياتها محدودة أيضاً ، وأن هذه المحاصيل لا ترجع إلى التربة إلا جزء مما فقدته .

٢ — ان الإنتاج الزراعى محدود بالزمان والمكان اللازمين لحياة النبات والحيوان . وهذه الظروف لا يسهل تعديلها كما فى حالة الإنتاج الصناعى . فما على الزارع إلا أن ينتظر صابراً لى تقوم الطبيعة بإتمام مهمتها فى الإنتاج . فلا بد من مرور شهور لى تصبح الحبة قمحا . ولا بد من مرور أعوام لى تصبح الحبة شجرة . كذلك يلزم لكل نبات حيز خاص يتنفس فيه ويرسل فيه جذوره ، ولا يمكن تصغير هذا المسكان بخلاف الحال مع العامل فى الصناعة فضلاً عن أن هذا الأخير ليس مقيداً بتعاقب الفصول ، ويمكنه تجاهل المناخ والتقلبات الجوية ويبقى آلاته وأفرانه مشغولة ليلاً ونهاراً صيفاً وشتاء .

هذا إلى أن الإحصاءات الزراعية فى مختلف البلاد تدل على عدم وجود

ظاهرة التركيز - أى الإنتاج الكبير - فى الزراعة . بل إن التاريخ ذاته يشير إلى أن الزراعة انتقلت تدريجياً من الزراعة الواسعة extensive cultivation إلى الزراعة الضيقة أو الكثيفة intensive cultivation ، وذلك على أثر زيادة عدد السكان ، وسهولة أسباب المواصلات ، وارتفاع قيمة الأراضي الزراعية . إذ أن زيادة عدد السكان استتبعَت زيادة الطلب على المنتجات الزراعية . كما أن سهولة أسباب المواصلات شجعت الزراع على الزراعة لتلبية طلبات الأسواق البعيدة . أما ارتفاع قيمة الأراضي الزراعية فقد كان بسبب صعوبة الحصول عليها إذ أنها محدودة فى المساحة خصوصاً الأرض الجيدة التربة . كما أن للإنتاج الصغير فى الزراعة فوائد تعادل فوائد الإنتاج الكبير فى غيره من فروع الإنتاج .

ويقول أنصار الإنتاج الكبير فى الزراعة أن هذه الطريقة تحقق المزايا الآتية : —

- (١) الاقتصاد فى مباني الزراعة .
- (٢) الاقتصاد فى العمل باستخدام الآلات .
- (٣) الاقتصاد فى رؤوس الأموال .
- (٤) تقليل نفقات البيع .
- (٥) تقليل نفقات الشراء .
- (٦) تهيب الزارع الصغير كل جديد بخلاف الزارع الكبير فهو أكثر إقداماً وأسرع اتخاذاً للطرق الحديثة .

غير أن جميع هذه المزايا قد كفلتها الجماعات الزراعية التعاونية . فهي تقوم بشراء البذور والأسمدة والآلات الزراعية التي يستخدمها أعضاؤها نظير أجر زهيد . كما تقوم ببيع حاصلاتهم بل وتقرضهم ما يحتاجون إليه من أموال بفائدة قليلة . كما أن الانتاج الصغير مزايا أخرى ، أهمها : —

(١) طريقة الاستغلال التي تتبع فيها هي طريقة استغلال المالك . والفلاح الصغير يحب أرضه ويعمل على رعايتها غاية جهده . بخلاف الحال في الزراعة الكبيرة حيث تتبع في العادة طريقة التأجير التي تنهك الأرض .

(٢) يسهل اتباع طريقة الزراعة الضيقة في الإنتاج الصغير . ذلك أن الزراعة الضيقة تستلزم نفقات كثيرة ، لأنها لا تستريح كما في الزراعة الواسعة لذلك كان من الضروري تنوع ما يزرع بها كما أنه يجب استيفاء خصوبتها بوضع الأسمدة الطبيعية فيها والكيمياوية لتستعيد على الأقل بعض قواها . فاتباعها في الإنتاج الكبير يتطلب استخدام رؤوس أموال كبيرة جدا . لهذا نرى أن زراعة الخضروات والفواكه من نصيب الإنتاج الصغير .

والزراعة الواسعة هي الزراعة التي يستخدم فيها العمل ورأس المال في زرع أكبر مساحة ممكنة من الأرض . فهي تعتمد على خصوبة الأرض الطبيعية . أما الزراعة الضيقة فهي التي يخصص فيها الزارع رأس ماله وعمله لزراعة مساحة صغيرة من الأرض لتأتي بأكثر غلة ممكنة .

ب — في التجارة : نشاهد فيها ظاهرة التركز أكثر مما في الزراعة . وهي تتخذ فيها شكلين .

(١) المتجر الكبير le grand magasin

(٢) المتجر ذى الفروع le magasin à succursales . وظاهرة

التركز هنا تحقق فوائد الإنتاج الكبير من حيث تركيز رؤوس الأموال وحسن استخدام العمل والاقتصاد في نفقات البيع والشراء والمصروفات الثرية ، وغير ذلك . هذا إلى أن المتجر الكبير كثيراً ما يستهوى زبائنه بحسن النظام وجمال التنسيق وتنوع البضائع وتقديم الهدايا وتوصيل الطلبات للمنازل .

غير أن المتجر الصغير لا زال منتشراً . ويرجع ذلك للأسباب الآتية : --

(١) عدم استخدام الآلات في التجارة كما في الصناعة . إذ أنها من أهم أسباب التركيز في الصناعة .

(٢) بعض السلع مثل النفائس والتحف تنفرد بها عادة المتاجر الصغيرة .

(٣) كذلك الحال أيضاً بالنسبة للمواد الغذائية . إذ ينفرد بها عادة المتجر الصغير .

(٤) إن المتجر الصغير يكون عادة أقرب إلى مساكن الزبائن وكثيراً ما يبيع إلى زبائنه بالأجل .

ح — في الصناعة : تشاهد فيها ظاهرة التركيز بشكل واضح ملموس أكثر بكثير مما في الزراعة والتجارة . فيطبق فيها مبدأ تزايد الغلة النسبية إلى حد بعيد . ويرجع ذلك إلى أسباب خارجية وأسباب داخلية .

الأسباب الخارجية — هي التي تنشأ خارج المنشأة ذاتها ويكون من أثرها زيادة الأحكام في الإنتاج والتقليل من نفقاته — مثال ذلك انخفاض أثمان

الآلات وقطع غيارها على أثر إنتاجها بشكل واسع — فمثلا كلما زادت محالج القطن كلما زادت الآلات المطلوبة لأجلها ، وكلما اتسع إنتاج تلك الآلات ، فتقل نفقات إنتاجها وتنخفض أثمانها . وعلى أثر هذا الانخفاض تنخفض نفقات الإنتاج في المحالج . كذلك أيضا صناعة الأحذية . فمثلا لو قامت بشكل واسع في جهة ما نشأ بجانبها صناعات فرعية تمد هذه الصناعة بما يلزمها من مختلف العدد والمواد والتجهيزات . مثل الأربطة ، والعيون المعدنية ، وعلب السكرتون . ونظراً لتجميعها في مكان واحد وقربها من جهة الاستهلاك فإن نفقات الإنتاج تنخفض مما يساعدها على خفض أسعارها . ونشاهد هذه الظاهرة في دمياط مثلاً بالنسبة لصناعات الأحذية ، والموبيليات ، والألبان ، وضرب الأرز وتبييضه .

وأهم فائدة تحققها هذه الظاهرة هو تجميع قوة كبيرة من الأيدي العاملة ذوى الخبرة في مكان واحد . فيمكن بذلك التغلب على الصعوبة الناشئة من خروج العمال وتعذر احلال آخرين مكانهم لتستمر المصانع تشتغل إلى أقصى حدود طاقتها .

الأسباب الداخلية :

وأما الأسباب الداخلية : فهي التي تنشأ داخل المنشأة ذاتها ، ولا صلة لها بالتقدم العام الذي يحدث في صناعة ما . وهذه الأسباب هي التي ترجع إلى اتباع المنشأة أساليب الإنتاج الكبير . تلك الأساليب التي تحقق تلك المزايا العظيمة التي سبق أن سردناها والتي تدعو إلى التوفير في نفقات الإنتاج وبالتالي إلى زيادة الغلة النسبية .

والصناعة أذهى تميل نحو التركيز فهي أيضاً تميل نحو التخصص والاندماج فنجد بعض المصانع تقتصر على إنتاج نوع واحد من المنتجات تخصص فيه . ففي الساعات مثلاً نجد مصانع تخصص في صناعة ساعات الجيب وأخرى في ساعات الحائط وثالثة في المنبهات . كما نجد بعض المصانع تلحق بصناعتها الأصلية كل الصناعات الأخرى المكملة أو المحضرة لها فمصنع الغاز قد يلحق بها مصنع الروائح والوان الاصباغ وما شاكها وذلك من فضلات الفحم . هذا مع ملاحظة أن تلك المصانع المندمجة يبقى كل منها محتفظاً بكيانه واستقلاله من حيث وسائل إنتاجه وأدارته الفنية . كذلك أخذت الصناعات تتوطن في الجهات التي تناسبها . مثل توطن مصانع السكر بالوجه القبلي والحرير في ليون بفرنسا والصوف في يوركشير بالإنجلترا وغزل القطن ونسيجه بلا نكشير بإنجلترا كذلك . وأهم أسباب هذا التوطن أما قرب المصانع لمناطق إنتاج المواد الأولية أو لمصادر القوى المحركة أو لملاءمة الأحوال الجوية في الجهات التي تقوم فيها تلك المصانع لأنواع إنتاجها .

د - في النقل . كذلك سرى التركيز بشكل ظاهر في النقل . فاصبحت خطوط السكك الحديدية التي ليست مملوكة للحكومات في يد عدد قليل من الشركات . كذلك أيضاً في النقل البحري . كما زاد حجم السفن وسرعتها .

هـ - في المصارف . نرى فيها ظاهرة التركيز الشديد . إذ نجد أن إنشاء المصارف الكبيرة برؤوس أموال عظيمة قد أدى إلى اختفاء عدد كبير من المصارف المحلية الصغيرة . إذ لم تقوى على منافستها . كما حدث في فرنسا وإنجلترا أما في ألمانيا فقد كانت المصارف الكبيرة تبتلع المصارف الصغيرة وتشرکہا معها في أعمالها هذا وفي الصناعات الاستخراجية مثل استغلال المناجم نجد أن موارد المنجم كلما غارت يزيد الناتج بنسبة أقل من نسبة زيادة النفقات ولذا تتحول رؤوس الأموال عن المناجم القديمة إلى مناجم جديدة أسهل استغلالاً .

الفصل الخامس

المشروعات الرأسمالية الحرة

أن من الانتاج ما يرمى إلى أشباع الحاجات مباشرة ومنه ما يرمى إلى الاستبدال وقد كان النوع الأول شائعاً في العهد القديم حيث كانت العائلة الواحدة تنتج ما هي في حاجة إليه - ولا يزال منتشرًا بين الشعوب المتأخرة . أما اليوم فوجهة الانتاج هي الاستبدال . وهذا النوع من الإنتاج يأخذ أحد شكلين :

١ - المنتج المستقل - وهو الذي يأتي بالعمل ورأس المال .

٢ - نظام المشروع - *L'entreprise* وهو الشائع اليوم - ويفصل فيه بين الأعمال الإدارية والأعمال التنفيذية في الإنتاج - وقد يستهدف فيه رأس المال وحده للمخاطر كما في الشركات المساهمة وقد يتحمل العمل فيه أحياناً أخرى أخطار الإنتاج كما في حالة جماعات التعاون الإنتاج .

والمشروع إما أن يكون فردياً وإما أن يكون شركة . ويطلق على المشروع في هذه الحالة أسم المشروع الخاص - والمشروع الفردي يكون القائم به في الغالب ممولاً ومديراً للعمل . ولا يقوم بنفسه بالأعمال التنفيذية إذ يوكل بها إلى عمال مأجورين وهو في هذا يخالف نظام المنتج المستقل الذي يجمع في آن واحد بين الأعمال التنفيذية وأعمال الإدارة وتمويل المنشأة . أما الشركات فقد اشتدت أهميتها في هذه الأيام نظراً لان الحالة الاقتصادية تتطلب إنشاء مشروعات كبيرة والشركات أما شركات أشخاص مثل شركات التضامن . وأما شركات رؤوس أموال مثل الشركات المساهمة .

والغرض الوحيد من المشروع الخاص هو الحصول على الأرباح .
وهناك نوع ثان هو المشروع التعاونى وتقوم به جماعات تعاونية ويراد به
تأدية خدمات معينة للاعضاء دون حاجة الى الوسيط — وتؤلف هذه الجماعات
لاغراض شتى وأنواعها الرئيسية ثلاثة .

(١) جماعات التعاون الانتاجية .

(٢) جماعات التعاون الاستهلاكية .

(٣) جماعات التعاون المالية أو بنوك التعاون .

وهناك نوع ثالث من المشروعات هو المشروع العام حيث تتولى أمره الدولة
أو السلطات المحلية أما لغرض مالى لتعزيز الإيرادات أو لغرض اجتماعى .

الفرع الأول — وظيفة أصحاب المشروعات

يطلق اسم صاحب المشروع أو المنظم entrepreneur على الشخص أو الجماعة
أو الحكومة (أى الشخص الطبيعى أو المعنوى) التى تتحمل أخطار المشروع من
ربح أو خسارة . وهو يختلف عن كل من الممول capitaliste والعامل travailleur
فالممول هو الذى يقرض المشروع ما يحتاج إليه من نقود وهو يسترد قرضه وفوائده
فى مواعيد الاستحقاق بغض النظر عما أصاب المشروع من ربح أو خسارة . أما
العامل فهو أجبر يستحق أجره حتى ولو فشل المشروع — فى الشركات المساهمة
يعتبر جماعة المساهمين هم أصحاب المشروع وحملة سندات الممولين والذين يقومون
بالأعمال فيها عمال . ويجوز أن يجمع الشخص الواحد بين صفة أو أكثر من هذه
الصفات . فالمدير فى شركة مساهمة إذا كان يملك أسهما وسندات فيها فهو يجمع
بين الصفات الثلاث : أجبر بصفة مدير . وممول بصفته من حملة سندات وأصاحب
مشروع بصفته مساهما فيها .

و يعتبر المنظم عماد النظام الاقتصادي الحاضر . إذ هو يشرف على عملية الإنتاج ويقوم بتوجيهها الصحيح — وله وظيفتان — أحدهما فنية والآخرى اقتصادية .

فأما الفنية فتتخصص في تنظيم الإنتاج تنظيمياً يعود عليه به بأ كبر غلة نسبية . وذلك من ناحية حسن اختيار موقع السكان اللازم للمشروع والتوفيق في شراء الآلات والعدد والمواد الأولية وحسن استخدام العمل بالقدر الضروري والتوزيع الملائم ثم اختيار الأسواق الصالحة لتصريف المنتجات .

وأما الوظيفة الاقتصادية فتتخصص في العمل على تعرف إذواق المستهلكين وحاجاتهم حتى يمكن توجيه الإنتاج إلى هذا الوجه وتعتبر حركة الأثمان من صعود وهبوط خير مرشد للمنظم في هذا الشأن .

الفرع الثاني — أثر المستهلكين في توجيه الإنتاج

أن طلب المستهلكين هو الذي يؤثر في إيمان السلع ويعين كيفية توزيع عناصر الإنتاج على الصناعات المختلفة — فإذا زاد طلبهم على فرع من فروع الإنتاج ارتفعت الأثمان في هذا الفرع فيدعو هذا إلى أن يقوم المنظم بتنشيط إنتاجه في هذا الفرع أو إلى دخول منظمين جدد فيه سواء من فروع أخرى أصابها الكساد أو لم يسبق لهم العمل — أما إذا انخفضت الأثمان فإن هذا معناه قلة طلب المستهلكين . فيلجأ المنظم إلى التباطؤ في الإنتاج نظراً لنقص أرباحه وقد يخرج من ميدان هذا الإنتاج إلى ميدان فرع آخر من فروع الإنتاج قد يعود عليه منه بربح أو فرب .

على أن أثر المستهلكين في توجيه الإنتاج يحد منه عوامل كثيرة نذكر منها الآتي:—

(١) مقدار دخول المستهلكين - إذ أن أقواماً أكثرهم دخولا . وهذا الدخول يؤثر فيها مستوى النشاط الاقتصادي من هبوط أو ارتفاع .

(٢) سلطان الدولة - فقد ترفع الدولة معدل الضريبة على بعض السلع السكالية فترتفع أثمانها وينكمش طلبها . فيتحول عنها بعض عناصر الانتاج إلى أوجه أخرى . وقد تحرم الدولة استهلاك بعض السلع . كالخمر فيقف انتاجها

(٣) مصلحة المحتكرين الشخصية - إذ أنه قد يزداد طلب المستهلكين على سلعة تكون محتكرة ومع ذلك لا يتمدد عرضها إذ أن المحتكر كراينا لا يعرض إلا الكمية التي تحقق له أقصى ربح ممكن بغض النظر عن مقدار الطلب .

ورغما عن ذلك فإن المستهلكين أقوى أثر في توجيه الانتاج إذ أن المنظمين يراعون دائماً أن تتلاوم منتجاتهم مع أذواق المستهلكين ومقدرتهم على الشراء حتى يحققوا بذلك أقصى ربح ممكن . كما أن مقدار طلب المستهلكين لمنتجات صناعة معينة هو أهم العوامل التي تحدد حجم المشروع .

الفرع الثالث - المخاطرة والربح

أن المشروع يتم دون انتظار طلبات المستهلكين التي قد تتغير - بالتمدد أو الإنكماش - في فترة إتمام المشروع مما يؤثر على ثمن السلعة . وبذلك قد يتعرض صاحب المشروع للخسارة إذا تغيرت إذواق المستهلكين ، أو نقصت مقدرتهم الشرائية وهبطت أثمان المنتجات نتيجة حصول كساد عام . وبذلك فإن المشروعات الرأسمالية تنطوي على عنصر المخاطرة risk . ومن الضروري أن يحصل صاحب المشروع على مقابل لذلك العنصر . وهذا المقابل يعرف بعائد المخاطرة أو الربح profit وستكلم عليه فيما بعد في باب التوزيع .

القسم الثالث

التوزيع

انعدم التوزيع من نظام الحياة الاقتصادية في دورها الأولين - دور الجهود المباشرة ودور الجهود غير المباشرة - ولم يتحقق إلا بعد أن تخلصت منهما إلى العهد الثالث - دور التضامن في الجهود - وهو العهد الذي دعت فيه حاجات الإنسان إلى الاشتراك مع غيره فخلت جهود الجماعة محل جهود الفرد وقام التقسيم وقتئذ على تقسيم المواد . ثم جاء الدور الرابع وهو دور استخدام النقود فأصبح التوزيع قائماً على تقسيم النقود .

وليس ما يوزع من النقود على الذين اشتركوا في الإنتاج هو ثمن الناتج الكلي gross product بل هو الناتج الصافي net product وهو الزيادة التي حدثت في قيم المواد بعد إنتاجها أو بعبارة أخرى هو الفرق بين ثمن الناتج الكلي وبين نفقة تعويض رأس المال replacement of capital وهذا الأخير عبارة عن ثمن المواد التي استنفدت في عملية الإنتاج . وهذه تشمل أولاً رؤوس الأموال المتداولة كالمواد الغفل والنقود ، وثانياً إصلاح وتبديل رؤوس الأموال الثابتة كالآلات والمباني .

ويوزع الناتج الصافي على عوامل الإنتاج المختلفة فيتقاضى منه مالك الأرض ريعاً rent . والعامل أجراً wage . والممول فائدة interest . وصاحب المشروع ربحاً profit .

ومجموع النواتج الصافية في بلد ما هو مصدر دخول أفرادهِ وسماه مارشال
بالدخل الأهلي national income .

والغرض من دراسة التوزيع هو معرفة الأسباب التي تحدد مقدار دخل
الفرد ، وهو عبارة عن النصيب الذي يناله نظير اشتراكه في الإنتاج إما بعمله
أو بملكيته أو بهما معاً .

الفصل الأول

الريع

الفرع الأول - معنى الريع

كان ريكاردوا أول من تناول موضوع الريع rent بالبحث وقد عرفه بأنه عبارة عما يدفع لملك الأرض مقابل الانتفاع بقوى التربة الأصلية الدائمة - ويؤخذ على هذا التعريف أن معظم الأراضي المزروعة قد ادخل عليها الكثير من التحسينات ويتعذر في هذه الحالة تحديد ما ينسب من الريع لقوى الأرض الأصلية ثم تحديد ما ينسب للتحسينات التي أجريت - هذا إلى أن قوى التربة الأصلية ليست بأبدية بل تضعف على مر الأيام .

وعرفه مارشال بأنه الدخل الذي ينجم من استخدام هبات الطبيعة - وأنه عبارة عن ثمن الغلة الصافية للأرض - وهذه الغلة الصافية عبارة عن ثمن الغلة الكلية مخصوماً منها نفقات الزراعة . وتشمل هذه النفقات ثمن السماد والبذور وأجور العمال وفائدة رأس المال المستثمر في الأرض من أبنية أو طرق أو أسوار أو مصارف أو مساقى أو ما أشبهه ، ثم أرباح الزارع باعتباره منظم أو صاحب المشروع .

وعلى ذلك فلا يعتبر الريع جزء من نفقات الإنتاج . وليست كل الأراضي بدرجة واحدة في إنتاج الريع بل ومنها ما لا ينتج ريعاً أصلاً . والأرض التي تنتج غلة صافية تسمى أرضاً ريعية rent land والأرض التي لا تنتج هذه الغلة - وهي التي توازي فيها ثمن الغلة الكلية نفقات الزراعة تسمى أرضاً لا ريعية أو حذية

no rent or marginal land لأنها تقع على الحد الفاصل بين الزراعة والإهمال أما غير ذلك من الأراضي وهي التي لا توازي فيها نفقات الزراعة ثمن الغلة الكلية بأن تكون الأولى أكبر من الثانية - فتسمى أرض تحت الزراعة .

الفرع الثاني - كيفية تكوين الربيع

رأينا في دراساتنا السابقة أن توازن العرض والطلب يتم في الظروف التي تكون فيها النفقة الحدية أو التضحية الحدية مساوية لمنفعة الحدية أو بمعنى آخر أن نفقات إنتاج أغلا وحدة من وحدات العرض - وهي الوحدة الحدية التي تنتج تحت أسوأ ظروف الإنتاج - هي التي تحدد سعر العرض بأكمله - ويستتبع هذا أن المنتجين الذين ينتجون بنفقات أقل يحصلون على زيادة في الربح عن الربح المعتاد وهذه الزيادة هي التي يعبر عنها بالربيع أو بفائض المنتج أو بالربيع الاقتصادي economic rent حتى يسهل التفرقة بين كلمة rent التي تعبر أيضا عن معنى الإيجار وبين كلمة ربيع التي يقصد بها ذلك الربيع الخاص .

كما أن هذا الدخل الخاص قد عبر عنه بالربيع لأنه في العادة يكون متصلا بالأرض - إذ أن الأرض هو نوع من الثروة قائم بذاته ولها ثلاثة مميزات لا تتوفر في غيرها من الثروات بدرجة توفرها فيها وهي :

١ - إنها تمد الإنسان بما يشبع حاجاته الضرورية الدائمة .

٢ - إنها محدودة المقدار .

٣ - إنها أبدية .

وهذه المميزات الثلاث هي التي تفسر أسباب ارتفاع قيم الأراضي ومنتجاتها بصفة مضطردة . وأن جميع القوى الاقتصادية والاجتماعية تشترك بنصيب في هذا الارتفاع المضطرد خصوصاً بسبب اضطراد نمو عدد السكان مما يؤدي إلى اضطراده زيادة الربيع .

ويتكون الربيع الذى يتقاضاه صاحب الأرض من ثلاثة عناصر . الأول يرجع إلى قيمة الأرض كما أوجدها الطبيعة . والثانى إلى التحسينات التى قام بها الإنسان فيها . والثالث هو فى الغالب أهم العناصر الثلاث يرجع إلى تكاثف عدد السكان ومهولة طرق المواصلات .

لذلك فقد وجدنا ريكادو يرى أن الربيع ينشأ أما عن امتياز الأرض من حيث الخصوبة أو عن امتيازها من حيث الموقع . وأن الربيع لم ينشأ فى الأزمنة الأولى حيث كان عدد السكان قليلا وكانت الأرض العظيمة الخصوبة الجيدة الموقع أكثر من حاجتهم . فانعدم بذلك الربيع واعتبرت الأرض جميعها لا ريعية أو حدية . غير أنه بازدياد عدد السكان ازدادت الحاجة إلى كميات أكبر من المحصولات الزراعية مما أدى إلى التوسع فى الزراعة . ولما كانت الأراضى العظيمة الخصوبة محدودة فقد لجأ الناس إلى زراعة أراضٍ تقل فى الجودة فتكون غلتها أقل . فينشأ ربيع للأرض الأولى . كذلك لو اتبعنا طريقة الزراعة الكثيفة فإن مبدأ تناقص الغلة النسبية يؤدي إلى نفس النتيجة . فقد رأينا أن الغلة تزداد بالنسبة للوحدات الأولى من العمل ورأس المال وتستمر الزيادة إلى حد معين حيث تبدأ بعده فى التناقص ويستمر الزارع فى وضع هذه الوحدات حتى يصل إلى الحد الذى تكون فيه الغلة بحيث تعوض الوحدة النهائية لرأس المال ونجزيه عن الوحدة النهائية لعمله . والزيادة الكلية فى المحصول عن هذا القدر يكون هو الربيع .

ولنوضح ما تقدم بالمثل الآتى :

نفرض أن المنتج ينفق ثلاثة جنيهات على زراعة فدان جيد فيحصل منه على أربعة أرداب من القمح . فيصبح بذلك ثمن الأردب ٧٥ قرشا - لنفرض أنه قد لجأ إلى زراعة أرض أقل فى الجودة من الأولى فأنفق على زراعة الفدان

ثلاثة جنيهات أيضا ولكنه لم يحصل إلا على ثلاثة أراذب فقط فيصبح ثمن الأراذب في هذه الحالة جنيتها واحداً . ولنفرض أن الناس في حاجة أيضا إلى ناتج هذا القدان القليل الجودة . ولما كان سعر العرض جميعه يتحدد بنفقة إنتاج أغلا وحدة فيصبح ثمن أراذب القمح للسوق جميعه جنيتها واحداً فينشأ بذلك للأرض الجيدة ريع على الوجه الآتى :

(٤ أراذب $\times$ ١ جنيه) - ٣ قروش قيمة نفقات الإنتاج = ١ جنيتها

أما الأرض الثانية القليلة الجودة فلا ينتج لها ريع كما يتضح من الآتى :

(٣ أراذب $\times$ ١ جنيه ثمن الأراذب) - ٣ جنيهات نفقات الإنتاج = صفر .

وكما ازداد عدد السكان كلما ازداد الطلب على الحاصلات الزراعية فيضطار الناس إلى زراعة أراض أخرى أقل في الجودة من سابقتها فيزداد ريع الأرض الجيدة وينشأ ريع للأرض المتوسطة . وهكذا .

من هذا نجد أن الريع ينشأ من تلقاء نفسه دون أن يتكبد الملاك العقاريون أى عناء لذلك أطلق عليه اسم الدخل غير المكتسب *Unearned increment* ويرى بعض الاقتصاديين أنه يجب أن يكون بذلك من حق الدولة .

كذلك فإننا نجد أن دخل هذه الأراضى ليس راجعا إلى خصوبتها الذاتية ولكن إلى خصوبتها النسبية أى إلى قلة جودة الأراضى المنافسة فالريع إذن ليس راجعا إلى كرم الطبيعة بل إلى شحها . كذلك فإن صاحب الأرض الخصبية يتمتع بميزة خاصة - هى أنه ليس فى قدرته أن يبيع بسعر أعلا من سعر السوق ولكن فى قدرته على الإنتاج بنفقات أرخص نسبيا من سعر السوق . وبمعنى آخر ليست الأسعار مرتفعة لأن الريع يدفع ولكن الريع يدفع لأن الأسعار مرتفعة فالريع ليس سبب السعر بل نتيجةه . لذلك فقد وجدنا ريكاردو يقول إن ثمن الحاصلات

الزراعية سبب للريع لا نتيجة له وأنه إذا نزل الملاك عن ريعهم فلن يترتب على ذلك انخفاض الثمن . لأن الريع لا يعتبر من ضمن نفقات الإنتاج والثمن يظل مساويا لنفقات الإنتاج في أصعب ظروفه . وهذا هو تعبير ريكاردو

Corn is not high because a rent is paid, but a rent is paid because corn is high,

ويقول ريكاردو كذلك : أن الريع سيظل في ازدياد مضطرب ما دام عدد السكان في ازدياد مضطرب كذلك . ولن يحول دون ذلك إلا عاملان هما :

(١) منافسة الأراضي الجديدة التي تزرع نتيجة الاستعمار على درجة واسعة أو إدخال تحسينات مهمة على وسائل النقل . ولكن هذا العامل مؤقت إذ سرعان ما يتم استغلال هذه الأراضي برمتها ويضطرب عدد السكان في الازدياد فلا يلبث أن يظهر الريع من جديد ويأخذ في الصعود بالتدريج .

(٢) اكتشاف وسائل جديدة في الزراعة يادخل تحسينات تؤدي أما إلى زيادة القوى الإنتاجية للأرض مثل وضع السماد المناسب أو اتباع دورات زراعية ملائمة لطبيعة الأرض . وأما بتحسين الآلات الزراعية المستعملة في خدمة الأرض مما يؤدي إلى تقليل نفقات الإنتاج . غير أن قانون تناقص الغلة سرعان ما يقف حجر عثرة أمام تلك الوسائل فيبدأ الريع في الظهور ثم يأخذ في الصعود .

الفرع الثالث — ريع الموقع

سبق أن ذكرنا أن الريع ينشأ أيضا بسبب اختلاف الموقع . إذ أن الأراضي الزراعية تختلف عن بعضها البعض من حيث قربها من الأسواق أو بعدها عنها ومن حيث سهولة الوصول إليها أو صعوبته تبعاً لطرق المواصلات التي تربطها بسائر الأسواق . فينشأ ريع للأراضي التي تتمتع بامتيازات الموقع بالنسبة لغيرها

المحرومة من هذه الامتيازات . إذ أن نفقات نقل منتجات الأراضي الأولى تكون أقل من نفقات النقل للثانية . ويطلق على هذا الربح اسم ربح الموقع site rent .

وهذا النوع من الربح لا ينشأ فقط للأراضي الزراعية بل ينشأ أيضا في الصناعات الاستخراجية - مثل المناجم - والصناعات التحويلية إذ أن بعض المصانع قد تكون قريبة من القوى المائية أو واقعة في الموانئ المفتوحة . مما يؤدي إلى تقليل نفقات الإنتاج بالنسبة لغيرها من مآثر المصانع أو المناجم . إذ أن هذه الامتيازات هي امتيازات دائمة .

• الفرع الرابع - الفرق بين الربح والإيجار

قد لا يرغب مالك الأرض في زراعتها بنفسه فيؤجرها للغير مقابل مبلغ معين لمدة معينة ويسمى هذا إيجارا Fermage أو Contract rent وهذا المبلغ الذي يدفعه المستأجر ثمنا للانتفاع بالأرض ليس من الضروري أن يتفق مع الربح الاقتصادي Economic rent الذي هو كما شرحنا مستقل عن الأجر والفائدة ويرجع إلى قوى طبيعية واجتماعية لا شأن لسلوك صاحب الأرض في التأثير فيها . فالربح الاقتصادي يختلف عن الإيجار في الآتي :

١ - الربح الاقتصادي لا يعرف مقدما إذ هو عبارة عن الفائض surplus الذي يبقى لصاحب الأرض من ثمن المحصول بعد خصم نفقات الإنتاج - وهذا لا يمكن تقديره في البدء إلا على سبيل التخمين - أما الإيجار فإن مقداره معروف ومحدد من أول الأمر .

٢ - يشمل الإيجار فائدة رأس المال المستثمر في الأرض . إذ كثيرا ما يكون

صاحب الأرض قد أنشأ فيها طرقا أو أبنية أو أسوارا أو مصارف أو مراوى أو ما شاكل ذلك من التحسينات ويكون صاحب الأرض بالنسبة لها ممولا والعائد الذى يحصل عليه منها هو عبارة عن فائدة رأس ماله .

فإذا كانت الأرض ريعية فإن الإيجار يشمل الريع الاقتصادى وفائدة رأس المال المستثمر . أما إذا كانت لا ريعية فإن الإيجار يكون عبارة عن فائدة رأس المال المستثمر فقط .

أما إذا لم يكن هناك رأس مال مستثمر فى الأرض فإن الإيجار هنا يكون عبارة عن الريع الاقتصادى .

لذلك يقال أن كل ريع إيجار . ولكن ليس كل إيجار ريع .

٣ -- يتوقف تحديد الريع الاقتصادى على الأحوال الجوية وخصوبة التربة وظروف السوق التى تؤثر فى القيمة النسبية للسلع التى يراد بيعها من منتجات الزراعة وشرائها لسد الاحتياجات المختلفة للزراعة أيضا . أما الإيجار فيتوقف على مدى المنافسة بين الملاك والمستأجرين . إذ أن هذه المنافسة قد تدفع المستأجر إلى أن يعطى لمالك الأرض ليس فقط الزيادة *surplus* الناشئة عن القوى الطبيعية والاجتماعية ولكن أيضا جزءا من ثمار كده هو - وقد يحدث العكس عندما يقل المستأجرين وتشتد الحاجة إليهم فقد يؤدي هذا إلى أن المستأجر يحتفظ لنفسه بجزء من العلة الناتجة عن المزايا الطبيعية والاجتماعية التى للأرض . وعلى ذلك فالإيجار يحكمه نفس القوانين التى تحكم الأجر والفائدة أى قوانين العرض والطلب .

الفرع الخامس — الربيع وثمر الأرض

ربيع الأرض هو العامل الرئيسى فى تحديد ثمنها . هذا فضلا عن تأثير معدل الفائدة السنوى للقروض المضمونة الطويلة الاجل .

وعلى ذلك يمكن وضع المعادلة الآتية :

$$\frac{\text{الربيع} \times 100}{\text{معدل فائدة القروض المضمونة الطويلة الاجل}} = \text{الثمر}$$

فإذا فرضنا أن إيجار الفدان السنوى هو ١٠ جنيهها وأن هذا الإيجار كله ربيع وأن معدل فائدة القروض المضمونة الطويلة الاجل هى ٤ ٪ سنويا فإن ثمن هذا الفدان يصبح :

$$500 \text{ جنيهه} = \frac{100 \times 20}{4}$$

على أنه يتعذر تقدير الربيع الاقتصادى أو ما يسمى بالربيع الريكاردى فى معظم أراضى العالم التى ينسب خصبها للقوى الطبيعية الاصلية كما ينسب لضروب التحسين التى أدخلها الإنسان ومن المتعذر تحديد أثر كل منها ولا يمكن استخراج هذا الربيع إلا بالنسبة للأراضى البكر التى لم تعالج بعد بالتحسين . على أن هناك اعتبارات أخرى ترفع من ثمن الارض منها ما يأتى :

(١) التنبؤ بزيادة الربيع أو بانخفاض معدل الفائدة أو بهبوط القوة الشرائية للنقود .

(ب) شغف الممولين بالملكية الزراعية لقلة عنصر المخاطرة فيها .

الفرع السادس — شبه الربيع

عرف مارشال شبه الربيع quasi rent بأنه الدخل الذى يأتى من استخدام الماكينات وغيرها من وسائل الإنتاج التى يصنعها الإنسان . كما وصفه بأنه ربح غير ضرورى ينشأ فى المدد القصيرة وأنه ربح أتت به الفرصة opportunity profit وفى الواقع فإن الربيع مرجعه إلى أسباب دائمة إذ أن أهم ما تتميز به الأرض هو ثبات عرضها لذلك فهو فى ازدياد مضطرد كما رأينا . أما شبه الربيع فهو يرجع إلى أسباب مؤقتة مآلها إلى الزوال ولذلك فهو فى تناقص مضطرد حتى يتلاشى . فى المباني يسمى زيادة صافى إيجارها على فائدة ثمنها شبه الربيع فالبناء الذى يتكلف تشييده ٥٠٠٠ جنيهه ويبلغ صافى إيجاره ٣٥٠ جنيهها فى العام بعد خصم الاستهلاك ونفقات الصيانة والضريبة — هذا البناء — إذا كان معدل الفائدة السائد فى السوق ٦ ٪ / يتمتع بشبه ربيع قدره ٥٠ جنيهها على الوجه الآتى :

$$٥٠ = \frac{٦ \times ٥٠٠٠}{١٠٠} - ٣٥٠$$

ويتلاشى شبه الربيع المذكور تدريجياً اذ ان رؤوس الأموال تتجه نحو الاستثمار فى تشيد المباني فيكثر المعروض منها ويأخذ صافى الإيجار فى التناقص إلى أن يتعادل معدله مع معدل الفائدة بمرور الايام .

أما بالنسبة للمناجم فإن شبه الربيع فيها ينسب إلى مرجحات فيما بينها ترجع إلى سهولة استخراج المعادن وإلى نوع وجودة ما بها من هذه المعادن . على أن شبه الربيع هذا ما هو الاجزاء من المنجم ذاته الذى لا بد وأن ينفذ بعد وقت معين وبالنسبة لمصايد الأسماك فلا يعتبر لها ربيع أن لم تكن مملوكة لاحد . أما المملوك منها فإن كان اصطياد السمك منه لا يؤثر فى كثرته فإن ريعها يشبه ربيع الارض وإن كان العكس فهى كالمناجم .

الفصل الثاني

الأجور

الفرع الأول - معنى الأجر

١ - الأجر كما عرفه بعض الإقتصاديين ، هو الدخل الذي يعود على الشخص في مقابل عمله - فهو الدخل المثلالي الذي وجد من قديم الأزل ، وسيبقى دائماً ما بقيت الحياة . أو كما قال ميرابو ، خطيب الثورة الفرنسية « ان جميع الناس اجراء ماعدا اللصوص والشحاذين » .

غير أن هذا التعريف غير محكم . إذ يجب التفرقة بين أنواع العمل المختلفة والدخول التي تعود منها . إذ كثيراً ما تكون هذه الدخول عبارة عن عائد مختلط . فالزارع الذي يملك الأرض ورأس المال ويزرعها بنفسه ، فإن دخله يكون عبارة عن ربح وفائدة وأجر . وهذا العائد المختلط يكون دائماً ، حيث لا يكون العامل مستأجراً بواسطة غيره ، كما في حالة الطبيب ، والمحامي ، وصاحب الحرفة الذي يعمل لحسابه .

لذلك فقد عرفه البعض بأنه ثمن العمل الذي يؤجره العامل ويستخدمه صاحب مشروع ، أو بمعنى آخر الأجر عبارة عن دخل العامل الذي يناله نظير جهوده التي يبذلها في عملية الإنتاج تحت إشراف صاحب المشروع (أو المدير) .

ب — الأجر الاسمى والأجر الحقيقي :

الاجر الاسمى أو الاجر النقدى ، هو عبارة عن جزاء العامل الذى يتقاضاه
ثمناً لعمله محسوباً بالنقود .

أما الاجر الحقيقي ، فهو عبارة عن مقدار السلع والخدمات التى يتمكن
العامل من شرائها بأجره الاسمى أو النقدى .

ويتوقف الاجر الحقيقي كثرة وقلة على ما يأتى : —

١ — التغيرات التى تطرأ على القوة الشرائية للنقود التى يدفع بها الاجر
الاسمى فقد يرتفع الاجر الاسمى للعامل ، ومع ذلك فقد يسوء حاله إذا صاحب
ذلك ارتفاع فى اثمان لوازم معيشته بنسبة أكثر . فالعامل المصرى الذى كان
يتقاضى عشرين قرشاً فى سنة ١٩٣٠ كان أسعد حالاً من العامل الذى يتقاضى
عشرين قرشاً فى سنة ١٩٥٠ — وظاهرة ارتفاع مستوى الاثمان نشاهدها دائماً
فى أيام الحروب .

٢ — المكاسب الإضافية التى قد ينالها العامل فوق أجره الاسمى فقد
يعطى بيتاً ، أو ماشية ، أو يتمكن أفراد عائلته من العمل وتقاضى أجر كما هو
الشان فى الزراعة .

ج — طرق دفع الاجور — أهمها ما يأتى . —

١ — أجر الوقت time wage ، وهو الاجر الذى يدفع على أساس
الوقت الذى يبذل فى العمل من غير اعتبار كمية الناتج . فيكون يومياً أو أسبوعياً
أو شهرياً .

وعيب هذه الطريقة : أن العامل لا يحدد فيها مشجعاً على توجيه اهتمامه للعمل ، فهي تسوى بين العامل المجتهد وبين الكسول ، فهي بذلك تكون غير عادلة . هذا إلى أنها تدعو إلى تباطؤ العمال في العمل . فيؤدي هذا إلى قلة الناتج ثم إلى نقص الربح . فاستلزم هذا ضرورة إيجاد رقابة دقيقة على العمال مما يزيد في نفقات الإنتاج كذلك .

٢ — أجر القطعة *piece wage* — هو الأجر الذي يعطى تبعاً لكمية ما ينتجه العامل من غير اعتبار الوقت الذي يمضيه العامل في صنعها — وهذه الطريقة لها عدة عيوب :

منها — أنها تدعو العامل إلى الإهمال في الشغل والتسرع في إنجازها ، فينشأ عن ذلك انحطاط صحة العامل وتضعف قواه على مر الأيام ، وبذلك يضحى بالمنفعة الآجلة من أجل المنفعة العاجلة ، ولذلك تعرف هذه الطريقة أيضاً باسم طريقة الإرهاق *sweating system* — كما أنها تؤدي إلى انحطاط جودة الناتج بسبب التسرع في الإنتاج . هذا فضلاً عن أنها تؤدي إلى تلف الآلات من جراء تشغيلها باستمرار دون إعطائها فترة من الراحة .

ومنها أيضاً أنها تؤدي إلى إفراط الإنتاج مما يستتبع انخفاض الأثمان ، وهبوط الأجور .

ومنها أيضاً أنها تسبب البطالة ، لأنها تجعل العمال يشتغلون كثيراً ، فيستغنى الحال عن استخدام جزء منهم — لذلك يجد أن معظم العمال ونقاباتهم يحاربون هذه الطريقة .

٣ — الأجرُ المدرج أو نظام المكافآت *bonus system* ، وفي

هذه الطريقة يعطى العامل حد أدنى من الأجر يزداد عليه مكافأة عن الوحدات الزائدة على نصاب معين . وقد تتبع هذه الطريقة في بعض المحال التجارية لحث العامل على مضاعفة جهوده .

٤ — حالة العامل من الوجهة الاقتصادية :

تتوقف حالة العامل من الوجهة الاقتصادية على الاعتبارات الآتية : —

١ — الأجر الحقيقي للعامل *real wage* . وقد قال آدم سميث في هذا

في كتابه المشهور « ثروة الأمم » ما يأتي : —

« يمكن أن يقال بأن الأجر الحقيقي للعمل يتكوّن من الحاجات الضرورية والسكالية للحياة التي تعطى للعامل في مقابله وأن العامل يكون فقيراً أو غنياً ، وأن أجره حسن أو غير حسن تبعاً لأجره الحقيقي ، لا تبعاً لأجره الاسمي *nominal wage* » .

وقد رأينا أن مستوى الأمان له أثر كبير في تعرف قيمة الأجر الحقيقي . كما أن لاختلاف المناطق أثر أيضاً فيها — فتكاليف المعيشة في الريف أقل منها في المدن ، لذلك فإن عمال الريف أسعد حالاً من عمال المدن .

٢ — ثبات العمل في المهنة ، فالعامل في حرفة البناء لا يشتغل باستمرار ،

خصوصاً وأنه مهدد من الطبيعة كذلك بانقطاع عمله في أحوال المطر والتلج مثلاً فالأجور اليومية فيها لا تقوم دليلاً على ما يصيب العامل من السعادة المادية .

٣ — اختلاف الحرف تبعاً لمشقة العمل ورداءة ظروفه ، وكثره أخطاره .

فالعامل الذى يشتغل فى المناجم ويتقاضى نفس الأجر الذى يناله العامل فى مصانع النسيج هو أقل سعادة منه .

٤ - فرص العامل التى تتيح له امتيازات معينة ، سواء كانت بسبب عمله كأن يعطى منزلاً يسكنه مثلاً ، أو بسبب بيئته بأن تتيح لعائلته عملاً تتقاضى نظيره أجراً يعود عليه فى النهاية كما فى الزراعة .

الفرع الثانى - اختلاف الأجر بين عامل وآخر

١ - فى الحرف المختلفة :

المقصود بالحرفة : مجموعة المهن التى فى مستوى واحد ، والمفتوحة أمام أشخاص من طبقة واحدة ، أو بعبارة أخرى المهنة التى يؤدى أصحابها نفس العمل بحيث يسهل إحلال الواحد منهم محل الآخر .

ويرجع الاختلاف فى الأجور بين حرفة وأخرى إلى نفس الاعتبارات التى تسبب اختلاف السعر بين سلعة وأخرى . وعلى الأخص إلى نفقات التعليم والتدريب الذى تستلزمه أولاً تستلزمه مختلف الحرف . وحتى فى أحوال مجانية التعليم فإن نفقات المعيشة وعدم التكسب فى فترة التعليم لها اعتبارها فى هذا الشأن . وقد قسم كيرتز مختلف العمال إلى خمسة مجموعات ، ويرى أنها غير متنافسة فيما بينها - وهذه المجموعات هى :

المجموعة الأولى - المجموعة الدنيا ، وهى مجموعة عمال المياومة ، مثل الحفارين والكناسين ، والعتاين فى المصانع ، وغـيرهم ممن ليس لديهم سوى قوتهم البدنية ليعرضوها .

المجموعة الثانية — وهى التى لانتاج إلى مهارة خاصة . ولكن العمال فيها يتحملون شيئاً من المسؤولية . ويستخدمون عقولهم إلى حدّ معين . مثل السائقين ، والعمال فى المصانع وعملهم أكثر استمراراً . والأجور تدفع عادة أسبوعياً لهذه المجموعة .

المجموعة الثالثة — وتشمل العمال ذوو المهارة الخاصة . مثل النجارين ، والبنائين ، والميكانيكيين . والتعليم فيها يقتصر على التعليم الأولى .

المجموعة الرابعة . وتشمل فئة العمال البعيدين عن الأعمال الشاقة أو الرديئة وهدفها العمل المكتاتى حيث يتطاب شيئاً من الجهود الذهني — وهذه تشمل الكتبة والبائعين وصغار التجار وصغار المدرسين وما أشبه . والأجر هنا يقارب الأجر فى المجموعة الثالثة . والتعليم هنا أكثر مدى للقدرة عليه من الآباء ويصل إلى التعليم الثانوى أو التعليم بالمعاهد .

المجموعة الخامسة . وتشمل فئة الاغنياء من العمال الذين يعتبرون أنفسهم أعلا الطبقات وتشمل المحامين والاطباء والموظفون فى مراكز ذات مسؤولية وسلطة وطبقة المديرين فى المصانع — وهنا يصل التعليم إلى منتهاه .

هذا وأجور النساء تكون فى العادة أقل من أجور الرجال لضعف قوتهم وقلة متانتهم فمن بذلك أقل إنتاجاً من الرجال فى كثير من الاعمال — فان الرجل أسرع من المرأة فى العمل وأقوى منها وأكثر احتمالاً ومثابرة على العمل إذ ان عليه أن يعول زوجته وأولاده بعكس المرأة التى تظل تشتغل حتى تتمكن من الزواج .

ب — في حرفة معينة :

يقول مارشال : أن الحرية الاقتصادية وحرية التصرف يؤديان إلى مساواة الأجور في المهن المتساوية في المشقة وفي البيئة .

والواقع فإن المهن التي في مستوى واحد والمفتوحة أمام اشخاص من طبقة واحدة والتي تعتبر من الوجهة الاقتصادية حرفة واحدة تختلف فيها الأجور للأسباب الآتية : —

١ — أن هذه المهن تختلف فيما بينها من حيث المشقة أو البيئة فلا بد من وجود اختلافات في الأجور فيما بينها حتى تكون مرغوبا فيها — فالمهنة السهلة يجب أن تكون الأجور فيها أقل من المهنة الصعبة — فالعامل في مصانع النسيج أجره أقل من العامل في المناجم — كذلك البنت التي تشتغل في مصنع قد تأخذ أجراً أقل من الخادمة وحتى لو تساوت الأجور فإن ما تتمتع به الخادمة من المزايا من حيث المأكل والمسكن يعتبر بمثابة أجر إضافي . بل قد يكون عمل البنت في المصنع أطول وأشق ومع ذلك فهي تفضله عن الخدمة التي تعتبرها مهينة — كذلك الاساتذة المدرسون قد يكون مرتباتهم أقل من زملائهم في أعمال أخرى ومع ذلك فالتدريس مرغبات من حيث المركز العلمي المحترم الجذاب والإجازات الطويلة .

وكذلك لهدوء الفكر وضمان المستقبل أثر في الأجور — فالحكومات والاتحادات الصناعية الكبيرة تعطي لمستخدميها أجوراً أقل من غيرها من المنشآت . كذلك العمل المتقطع يجعل الأجر فيه مرتفعاً عما في العمل المستمر فالبناء أجره مرتفع عن التجار لأن عمله مهدد بالانقطاع بسبب الأمطار وغيرها .

٢ — اختلاف كفاية العامل ، إذ توجد في كل مهنة بعض أفراد لهم مقدرة فائقة وبالتالي يكون لهم جزاء استثنائي يمتازون به عن زملائهم الذين لم تههم الطبيعة مثل تلك الصفات النادرة .

٣ — اختلاف تفقات المعيشة باختلاف المناطق فأجر العامل في المدينة يجب أن يكون أكبر من أجر زميله الذي يشتغل في الريف .

٤ — حتى في المناطق المتساوية فقد تختلف الأجور فيها للعمال الذين يشتغلون بنفس الحرفة بسبب صعوبة تنقل العمل . إذ يتعسر على العامل مغادرة البيئة التي ولد فيها وثرى بها — وأعسر من هذا عند ما تكون المناطق في دول مختلفة حيث تباين اللغة والعادات القومية — ويعرف هذا بانتقال العمل الجغرافي .

٥ — جهل العمال بمستوى الأجور في حرفتهم — حيث أن سوق العمل لم تبلغ درجة كبيرة من الكمال .

٦ — اختلاف ساعات العمل أن كان الاجر يدفع حسب أجر الوقت أو اختلاف كمية الإنتاج أن كان الاجر يدفع حسب أجر القطعة .

الفرع الثالث — تحديد أجر العامل في حرفه معينة

أن العمل سلعة معروضة للبيع في السوق — بأئنها العامل ومشتريها صاحب المشروع وثمنها هو الأجر . لذلك فهو خاضع في تحديد ثمنه لنفس القوانين التي تخضع لها سائر السلع في هذا المصدر . وهذه القوانين هي قوانين العرض والطلب .

على أن عوامل الإنتاج الإنسانية — أي العمل — لا تباع أو تشتري مثل

سائر السامع كلما كينات وغيرها من مواد الإنتاج بل هناك عدة اختلافات أهمها ما يأتى : —

١ — أن العامل يبيع عمله ولكن يبقى هو ملك نفسه فالنتاج — أى العمل — والمنتج — أى العامل شيئان مختلفان . كذلك فمن قام بنفقات تربية العامل وتعليمه لا يتقاضون الا القليل جداً من الثمن الذى سيدفع للعامل نظير خدماته فى السنين المقبلة — بخلاف الحال فى السلع المادية فمن يتحمل نفقات إنتاجها هو الذى يتقاضى الثمن الذى يدفع فى مقابلها .

٢ — أن العامل إذا أراد بيع عمله فعليه أن يقدم نفسه فى المكان الذى سيؤدى فيه خدماته بعكس الحال بالنسبة للسلع الأخرى — فبائع الطوب لا يهتم أستعمل الطوب فى بناء منزل أو قصر أو بئر أما العامل فيهمه المكان الذى سيشتغل فيه . هل هو صحى ومريح ؟ هل سيتفق مع زملائه ؟ ثم ماهى أخلاق مخدمه ؟

٣ — أن العمل قوة فانية . بمعنى أنه إذا تعطل العامل ضاع عليه هذا الوقت ولا يمكنه استرجاعه . فيجب على العامل أن يجد لنفسه عملاً فى الحال إذا كان مجبوه لا يختزن .

٤ — أن عرض العمل لا يتوافق بسرعة مع طلبه . إذ لابد من مرور وقت طويل لتجهيز وتدريب العمل لاداء ما يطلب منه من خدمات — كما أن الجزاء عن هذه الجهود لا يتحقق إلا بعد مضى وقت طويل .

يضاف إلى ذلك أن قوانين العرض والطلب يعوزها الكثير من التمام والدقة من الوجهة العلمية فى هذا الباب . لذلك فقد هجرها كثير من الاقتصاديين ووضعوا نظريات أخرى عن تحديد الأجور أهمها ما يأتى : —

١ — نظرية الكفاف — Subsistence theory أو قانون الأجور الحديدي
Iron law of wages — وهي تقرر أن الأجور تحدد بالقدر اللازم لمد
النفقات الضرورية لمعيشة العامل وأسرته :

وينشأ عن كل زيادة في الأجور على هذا القدر كثرة في عدد السكان
تعيد الأجور إلى مستواها — وعن كل نقص فيها قلة في عدد السكان ترفع
الأجور إليه — وقد كان من أثر هذه النظرية أن لقب البعض علم الاقتصاد بالعلم
المظلم dismal Science . وواضع هذه النظرية القسيوقراط وأخذ بها آدم سميث
ومالثلث وريكاردو .

وخطأ هذه النظرية واضح فقد زادت الأجور في القرن التاسع عشر رغم
النماء العظيم في عدد السكان — وفوق ذلك فاتفقنا نشاهد أن الأجور تختلف تبعاً
للمكان والزمان ونوع الحرفة ودرجة العمل رغم أن الكفاف يكاد يكون واحداً
في كافة هذه الظروف .

٢ — نظرية مخصص الأجور . Wages fund theory — وهي تقرر أن
متوسط سعر الأجور يتحدد بعاملين — أولهما ما يخصص من رؤوس الأموال
المتداولة لدفع الأجور — وهو قدر يتعين قبل البدء في الإنتاج — ثانيهما عدد العمال
ومن قسمة الأول على الثاني ينتج متوسط الأجر ومن هذا يتضح أن مستوى
أسعار الأجور لا يرفع إلا بزيادة المقسوم أو قلة المقسوم عليه . وبذلك لا يكون
هناك أمل للعمال من تأليف نقابات لهم لرفع أجورهم وكل ما في وسعهم تحقيقه
أن يقللوا من عددهم بالمهاجرة أو تحديد التناسل — وواضع هذه النظرية جون
ستيوارت ميل وأسأسها خطأ لأن الأجور لا تدفع من نقود مخصصة بها بل تدفع

من الدخل الأهلى الذى يوزع على عوامل الإنتاج — فإن زاد هذا نتيجة تحسن كفاية العامل أرتفعت الأجور والعكس بالعكس .
وفى الواقع فإن هاتين النظريتين تقتربان من نظرية العرض والطلب الشهورة بل وتعتبران تطبيقا لها بشكل واضح دقيق .

٣ — نظرية قوة الإنتاج النهائية . marginal productivity theory
وواضع هذه النظرية فون تونين وهو يرى أنه لأجل تحديد الأجر يجب تطبيق نظرية المنفعة النهائية — لذلك فقد قرر بأن الأجر يجب أن يساوى ناتج العامل النهائى أى العامل الذى يستخدم فى أردأ الظروف — وعيب هذه النظرية أنها تهمل مسألة عرض العمل وكيف يحدد .

وعلى ذلك فهذه النظرية ما هى إلا تطبيق لنظرية القيمة .

الفرع الرابع — طلب العمل وعرضه وتحديد الأجر

١ — طلب العمل . هو عبارة عن عدد وحدات العمل التى يرغب صاحب المشروع فى استخدامها مقابل ثمن معين — ويتوقف عدد ما يطلبه المدير من عمال أى الطلب على ما يتوقعه من المنفعة التى يحصل عليها من استخدامهم — ويختلف هذا الطلب كثرة وقلة تبعاً لمقدار الأجر . وفى الواقع فإن طلب العمل مشتق من طلب السلعة التى يساهم العمل فى إنتاجها . فإن صاحب المشروع يستمر فى استخدام وحدات جديدة من العمل حتى يتساوى أجر العامل الأخير مع ثمن الغلة النهائية (أو الحدية) — فإذا فرضنا أن صاحب مشروع يستخدم مائة عامل عند ما يكون أجر العامل عشرين قرشاً فهو لا يتعدى هذا العدد لان العامل الآخر — النهائى أو الحدى — يضيف إلى الناتج الصافى قدر أجره فقط — على

الأقل - أما العمال الذين يشتغلون زيادة عن هذا العدد فإن أجرهم يكون أكثر مما يضيفونه إلى الناتج الصافي فيكون استخدامهم إذن مقللاً للربح - ويرجع هذا إلى قانون تناقص إنتاج العمل Law of diminishing productivity of labour وهو الذى يقرر أنه لو بقيت عوامل الإنتاج على حالها وزاد عدد العمال فإن ذلك يستتبع نقصاً فى الغلة النسبية - وقد شرحنا ذلك عند الكلام على قوانين الغلة النسبية .

ولما كان طلب العمل مستمد من طلب السلعة فينبى على ذلك أنه إذا تغير طلب السلعة تغير بالتالى طلب العمل الذى يساهم فى إنتاجها .

أما الأسباب التى تدعو إلى تغير الطلب على العمل فهى نفس الأسباب التى تدعو إلى تغير الطلب على السلعة التى يساهم العمل فى إنتاجها . وقد شرحنا هذه الأسباب عند الكلام على الطلب .

ب - عرض العمل - عرض العمل فى درجة معلومة لحرفة ما هو عدد العمال الذى يرغب فى الاستخدام فيها بأجر معين .
(يقصد بالدرجة المجموعة التى شرحناها فيما مضى عند الكلام على الأجر فى الحرف المختلفة) .

وإذا زاد الأجر فى حرفة معينة تبعته زيادة فى عرض العمل إذان العمال الذين من هذه الدرجة ينتقلون من الحرف الأخرى إليها والعكس بالعكس .

ويتوقف عرض العمل على الآتى :-

١ - عدد السكان القادرين على العمل والراغبين فيه - وإذا كان العمال متباينى الكفاءة أصبح لكل درجة - أو مجموعة - عدد معين من هؤلاء

وكما تطلبت الدرجة تفوقاً في المهارة قل العدد الذي ينسب إليها لصعوبة انتقال العمل إلى هذه الدرجة .

وعدد العمال المتخصصين في حرفة معينة لا يمكن أن ينقص أو يزيد في الزمن القصير إلا في بعض ظروف استثنائية مثل الاوبئة أو الحروب (فيقل العدد) خصوصاً وإن للعمل خاصية تنحصر في طول الزمن المطلوب لأجل تجهيز وتدريب العمل للمهنة أو الحرفة — هذا إلى أن العمل ينتج ببطء ويستهلك ببطء وبذلك يكون عرضه في المدة القصيرة قليل المرونة . أما في المدة الطويلة فهو مرن لأن ارتفاع الأجور في حرفة معينة له أثره في التوجيه الحرفي — إذ الغالب أن الآباء يوجهون أبناءهم إلى الحرف التي تكفل لهم أعلا لأجور .

ويتوقف عدد السكان كثرة وقلة على مقدار وفرة الأطعمة ، وعلى مدى نمو عدد السكان من حيث اتباع طريقة تشجيع النسل ، أو تحديده ومن حيث ضرورة المحافظة على مستوى خاص من المعيشة أو عدم الاهتمام بذلك ومن حيث الهجرة من الداخل وإليها ومدى تشجيعها . وأخيراً من حيث وجهة نظر المجموع من حيث تفضيل العدد على النوع — بمعنى تفضيل عدد قليل من السكان يكون جيداً وصالحاً للحياة على عدد كبير غير جيد أو العكس .

٢ — تنقل العمل . mobility of labour

كذلك يتوقف عرض العمل على سهولة تنقله من غرض لآخر ، أو من جهة لأخرى — فالعمل يختلف اختلافاً بيناً عن رأس المال في هذه الناحية . إذ أن رؤوس الأموال سهلة التنقل خصوصاً النقود التي هي شديدة الحساسية من هذه الوجهة . أما العمل — وهو متصل بالفرد كما رأينا — فإن بيعه ونقله يتضمن صعوبات خاصة منها ما يأتي :-

١ — التنقل الجغرافي : يتعسر على اليد العاملة الانتقال من بلد إلى آخر ، لأنه يصعب على العامل أن يغادر البيئة التي تربى فيها — وأصعب من هذا أن يهجر موطنه بسبب الحنين الطبيعي لأرض الوطن واختلاف العادات والتقاليد والقوانين واللغات بين بلاد العالم ، فضلاً عن اختلاف الطقس والمناخ — كذلك لنفقات هذا الانتقال أثر كبير في عرقلته . إذ أن العامل قد لا يحتاج إلى نفقات تنقله فقط ، بل وإلى نفقات تنقل أسرته ومن يعولهم ومتعلقاته من أثاث وخلافه . لذلك تختلف الأجور في مختلف البلاد والاقطار .

ب — التنقل الحرفي : قد يكون هذا التنقل سهلاً بين الحرف التي من درجة واحدة ولا تتباين ظروف العمل بها — لذلك تميل الأجور فيها للتساوي في العاجل أو الآجل — غير أن التخصص الذي نشاهده اليوم في كثير من هذه الحرف قد يكون أكبر عائق لحرية تنقل العمل — كما أن لمشقة العمل أو دوامه أو أخطاره ، أو ما يلزمه من الشرف أو يتطلبه من التمرين كل ذلك له أثر في حرية تنقل العمل . مما يؤدي كل ذلك إلى اختلاف الأجور .

ج — تنقل العمل الرأسي : وهو الذي يكون بين درجات العمل المختلفة . إذ يسعى العامل إلى التنقل إلى درجة أعلا — وهذا هو أصعب حالات التنقل نظراً لما تتطلبه كل درجة من كفاية جسمية وعقلية خاصة لا يمكن أن تتوفر للعمال بنسبة واحدة . لذلك تتنوع الأجور بين متنوع الدرجات .

ح — تحديد الأجر :

يمكن أن يقال بوجه عام أن معدل الأجور يميل — في حالة المنافسة الحرة إلى التساوي مع قوة إنتاج العامل الحدية *marginal productivity of the worker*

ولكن نظراً لأنه من النادر وجود منافسة حرة بمعناها الصحيح ، فإن الأجر يتراوح بين الحد الأقصى الذى تحده قوة إنتاج العامل النهائية أو الحدية ، وبين الحد الأدنى الذى هو حد الكفاف *cost of subsistence* وأن المعدل الواقعى للأجور *actual rate of wages* يتحدد بواسطة قوات المساومة *bargaining powers* للعمال من جهة ، ولأصحاب المشروعات من جهة أخرى بين هذين الحدين .

الفرع الخامس — الحد الأدنى للأجور

إن العامل إذا انفرد بالمساومة مع صاحب العمل فإنه يكون فى مركز غير ملائم أصلاً للأسباب الآتية : —

١ — إن صاحب العمل يمكنه الانتظار ، بخلاف العامل فإنه فقير ومحتاج المال ليعيش ولديه سلعة — هى عمله — يتعذر تخزينها ويجب أن يبيعها وإلا ضاع وقته سدى .

٢ — يمكن لصاحب العمل أن يستغنى عن ذلك العامل المنفرد بمساومته . إذ يجد أمامه كثيرون يتنافسون فى الاستخدام عنده . كما أنه يمكنه إذا لزم الحال استيراد العمال من الخارج أو إحلال الآلة مكانه — وليس هذا بالميسور للعامل بالنسبة لصاحب العمل .

٣ — إن صاحب العمل أدرى من العامل بأحوال السوق . إذ لديه من الوسائل ما يمكنه من تعرف المركز الاقتصادى للسوق والانتفاع بما تنتجه تلك المعرفة من فرص — أما العامل الفردى فإنه يجهل الشؤون الاقتصادية ولا يدرى مبلغ احتياج المدبر إلى عمله .

لهذه الأسباب فإن عقد العمل هو حر بالاسم فقط إذ طالما يكون العمال في مركز يضطرون فيه إلى المساومة مع المدير كل على انفراد فلن يمكنهم من المحافظة على حقوقهم . وكل ما لديهم من حيلة هو أن يقبلوا أو يرفضوا ما يعرضه عليهم صاحب العمل من شروط — وهم مضطرون تحت ضغط الحاجة إلى قبول ما يفرضه عليهم المدير .

لذلك فإننا نجد أن الحكومات تتدخل — في الكثير من الأحيان — وتضع حداً أدنى للأجور . كما تتمسك نقابات العمال بهذا الحد . وبذلك لا يستطيع أرباب الأعمال النزول بالأجر عن هذا الحد خوفاً من عقاب القانون في الحالة الأولى — وخوفاً من الإضراب وما ينجم عن ذلك من خسائر في الحالة الثانية .

وينبني على تحديد حد أدنى للأجور الآثار الآتية :

١ — يكفل للعامل أجراً عادلاً ، فيستطيع العيش بنفس راضية ، وفي مستوى معقول . ويتعادل هذا الأجر مع ثمن غلة العمل الحدية الصافية .

٢ — يؤدي إلى زيادة كفاية العامل . وبالتالي إلى زيادة إنتاجه . وذلك بتحسين غذائه وكسائه ومسكنه وصحته .

٣ — قد يضر بصالح المستهلكين وذلك في حالة السلع ذات الطلب غير المرن — إذ أن زيادة الأجور تدعو إلى زيادة نفقات الإنتاج وإلى ارتفاع ثمن هذه السلع . فيقع هذا العبء على عاتق المستهلكين .

٤ — قد يضر بصالح المنتجين — وذلك في حالة السلع ذات الطلب المرن

إذ يدعو ارتفاع ثمن هذه السلع إلى انسكاش طلبها ، ويؤدي هذا إلى قلة أرباح هؤلاء المنتجين .

٥ — قد يضر بصالح العمال أنفسهم ، إذ أن قلة أرباح المنتجين تدعوهم إلى إنهاء أعمالهم ، والخروج من النشاط الاقتصادي — بل قد تؤدي إلى الاستعاضة عن العمال بالآلات — وجميع هذا يسبب البطالة بين العمال .

الفرع السادس — نقابات العمال وأثرها في الأجور

رأينا أن العامل إذا استقل بنفسه في مساومة رب العمل ، فإن موقفه يكون موقف ضعف واستخذاء . ولكن إذا كوّن العمال فيما بينهم النقابات *trade unions* قوى جانبهم ، وتعادلت كفتهم مع أصحاب الأعمال للأسباب الآتية : —

١ — تشدّ النقابات إزر العمال ، فتتمكن من رفض الاستخدام إذا كانت شروطه غير مرضية ، إذ تمدّهم بالمسال أثناء توقفهم عن العمل .

٢ — تقضى على المساومة الفردية ، لتحلّ محلها المساومة الجماعية *collective bargaining* ممثلة في النقابات ، أو من ينوب عنهم فيها .

٣ — إن هذه المنظمات العمالية تيسر لهم وجود مكاتب إنباء *bureau of information* ، فيتبين للعمال قدر الطلب على عملهم — كما أنها تتيح لهم أن يسلّموا قيادتهم للأكفاء المجددين من القواد الذين يكونون أقدر على التوفيق في حالة حدوث منازعات .

ولا بدّ لأجل أن تؤدي النقابات مهمتها على الوجه الأكمل أن تضمّ

العمال كلهم أو جلهم ، حتى لا يضرب المدير بعضهم ببعض — وتزداد النقابة
قوة بزيادة عدد أعضائها وزيادة أموالها — لأن أهم أسلحة النقابة ، هو
الإضراب ، وهي تكون أقدر على تنفيذه إن كانت غنية تستطيع أن تمتد
العمال بما يقيم أودهم أثناء مدة الإضراب .

وأهم الأغراض التي تبغى النقابات تحقيقها لأعضائها ، هي : —

١ — تحسين الأجور ، وهي تراعى في ذلك ثلاثة اعتبارات : —

أ — نفقات معيشة العامل في مستوى مقبول .

ب — اختلاف أحوال الحرف وما يلازمها من المزايا والمصاعب .

ج — ما تتطلبه كل درجة من درجات العمل ، من نفقة ووقت

للوصول إليها .

وتعتبر النقابات محتكرة لعرض العمل ، فهي تتمكن بذلك من تحديد
حد أدنى للأجور ما لم تكن الحكومات قد حددت هذا الحد — والنقابات
في ذلك شأنها شأن المحتكر لا تستطيع تحديد سعر العمل ثم تفرض على الناس
شراؤه . إذ أن هذا منوط بظروف كل حرفة ودرجة مرونة الطلب لسلعة التي
تنتجها هذه الحرفة .

٢ — انقاص ساعات العمل . وتبغى النقابات أن تجعل لساعات العمل

حداً أعلا — مراعية في ذلك درجة مشقة العمل . وبذلك يجحد العمال من

وقتهم متسعاً للرياضة والإطلاع ومخالطة أسرهم — وفي ذلك فوائد جسمية

وعقلية وأدبية لهم ، وتطمح معظم النقابات إلى جعل الحد الأعلى للعمل ثمانى ساعات فى اليوم .

ويتظاهر عمال العالم فى أول شهر مايو ، رجاء تحقيق هذه الأمنية .

٣ — تحسين شئون العمال — فتقوم النقابة لأعضائها بكثير من الأعمال الخيرية ، فتؤمنهم ضد الأخطار ، أو الموت . وتساعدهم فى وقت المرض أو الشيخوخة ، أو البطالة . وتسعى لتقليل الأخطار بالمصانع ، وتوافر الشروط الصحية بها .

وتتبع النقابات لتحقيق مطالب العمال وسائل عدة . بعضها سلمى ، مثل التوفيق والتحكيم — وبعضها كفاحى . مثل الإضراب ، والمقاطعة ، والإتلاف : —

١ — التوفيق conciliation — يقصد به التفاهم بين المديرين والعمال بالمناقشة والإقناع من غير أن يحتكموا إلى طرف ثالث ، وأن تكون المفاوضة غير ملزمة لأحد الطرفين بشئ . وغرض التوفيق ، هو منع الإضراب .

٢ — التحكيم : arbitration — وهو يختلف عن التوفيق فى أنه يلجأ إليه عند فشل التوفيق ، وهو يحدث فى الغالب بعد اشتداد النزاع ، وحدث الإضراب ، وفيه يحتكم المديرون والعمال إلى طرف ثالث محايد ، يتعهدون بقبول قراره .

٣ — الإضراب (strike) وهو إجماع العمال على رفض العمل بشروطه الحاضرة . ويقال له من جانب المديرين «الإغلاق» lock-out وهو رفض المديرين العمل بشروطه الحاضرة ، ويحصل الإضراب عادة عند انتعاش الحالة الصناعية حيث يرغب العمال في تحسين أحوالهم ، أما الإغلاق فيحصل في الغالب عند خمودها حيث يرغب المديرون في تقليل ما عليهم من نفقات . وتستند مشروعية الإضراب إلى أن العمل سلعة ولصاحبها أن يرفض بيعها متى شاء . وللإضراب أضرار جسيمة تلحق بالعمال والمديرين على السواء فقد تطول مدة الإضراب فيحرم الأولون من مورد رزقهم ويحرم الآخرون من ربحهم بل قد يؤدي إلى فشل مشروعاتهم . هذا إلى أن فوز أحد الطرفين في الإضراب يولد الحزازات ويفتح الباب لمنازعات دائمة . كذلك فإن الإضراب يضر المستهلكين لاسيما أن حدث في الصناعات التي تحتكر مادة ضرورية أو خدمة مهمة مثل شركات الماء والكهرباء والسكك الحديدية .

٤ — المقاطعة (boy-cott) محاولة النقابات تحريض الجمهور على ترك التعامل مع المديرين الذين لا يتفقون معها . ولها وجهان أحدهما سالب بأن تمتنع النقابة عن وضع علاماتها union label على المنتجات أو تتنحى عن وضع اسم المدير في الكشف الأبيض white list وثانيهما موجب بأن تقيد النقابة اسم المديرين في «الكشف الجائر» unfair list أو يقوم العمال بطرق إجبارية . غير أن هذه الطريقة الأخيرة لا يجيزها القانون .

٣ — الانلاف sabotage وهي طريقة يقرر فيها العمال الإضرار بالمديرين الذين لا يتفقون معهم . أما عن طريق تعطيل الآلات أو إتلاف المواد الخام أو من

بيع البضائع بأقل من أثمانها أو من التباطىء أو التكاثر في العمل وهذه الطريقة الأخيرة تسمى *go - easy system - c'a - canny syatem* ويعاقب القانون على الطريقة الأولى . لما فيها من إتلاف . ولا يعاقب على الطريقتين الثانية والثالثة .

الفرع السابع - البطالة

إن دراسة موضوع البطالة هي دراسة معقدة صعبة : إذ أن بحث أسبابها وعلاجها تتضمن دراسة أوجه النشاط الاقتصادي بأكمله نعم أن بعض أوجه البطالة ماهو إلا مجرد شكوى سطحية لا تتطلب سوى علاج بسيط . لكن الجزء الأعظم من هذه الأوجه يرجع في الواقع إلى عيوب موجودة في النظام الاقتصادي الحالي ذاته وإلى كيفية أدائه لوظائفه لذلك فهو يحتاج إلى علاج جوهري كامل . وترجع أسباب البطالة إلى ثلاثة عوامل رئيسية هي :

(١) العامل الاقتصادي (ب) العامل الشخصي (ج) الحرب

١ - العامل الاقتصادي .

ويندرج تحته جملة أسباب منها ما يأتي :

١ - نقص التنسيق بين المنتجين . ويزاد هذا التنسيق صعوبة بزيادة نمو الصناعات . فقد كان الإنتاج فيما مضى لأسواق محدودة ومعروف حالتها فكانت المصانع تستلم الطلبات أولاً ثم تنتج لسدها . ولكن تغير الحال الآن وأصبحت القاعدة « الإنتاج أولاً ثم البحث عن الأسواق بعد ذلك لتصريف المنتجات » وقد ترتب على ذلك قيام تنافس بين المنتجين كما يظفر كل منهم بأقصى نصيب في الطلب مما يؤدي في النهاية إلى الإفراط في الإنتاج بمعنى زيادة الإنتاج عن

الكميات المطلوبة . وتكون النتيجة النهائية أما تخفيض الإنتاج مؤقتاً أو إيقافه وطرده العمال بمقدار ذلك . وبالتالي إيجاد البطالة .

٢ — التقلبات الدورية cyclical fluctuations أو اختلال التوازن الاقتصادي . من المعروف أن فترات الكساد وفترات الرخاء تتعاقب وراء بعضها البعض بصفة تكاد تكون منتظمة . وقد قدر لكل فترة كاملة نحو ثمانى سنوات . وهذه الظاهرة الاقتصادية قد أثبتتها الاستقراء ذاته وقد حاول فريق من الاقتصاديين تعليل هذه الظاهرة فعزاها فريق إلى نظرية إفراط الإنتاج وإفراط فتح الاعتمادات المالية وعزاها فريق آخر إلى نظرية الإفراط فى الادخار والقصد فى الاستهلاك . على أنه مما لا شك فيه أن هذه الدورة لا بد من حدوثها . لذلك نجد فى أوقات الكساد يسيطر جو التشاؤم على أصحاب المشروعات فيعمدون إلى تقليل إنتاجهم فتتكش المشروعات ويقل الطلب على العمال . فتنتشر البطالة فيما بينهم خصوصاً إذا قام أرباب الأعمال بفصل فريق منهم لعدم قدرتهم على دفع أجورهم . بعكس ما يحدث فى أوقات الرخاء حيث يسود جو من التفاؤل والتسابق على الإنتاج .

٣ — رصيد العمل وانخفاض نسبة التوظيف — تثبت الاحصاءات أن الحرف التى لا تحتاج إلى خبرة أو مهارة خاصة يكون فيها دائماً رصيد كبير من العمل — حتى فى الحرف التى تحتاج إلى خبرة أو مهارة نجد أن نسبة البطالة لاتتخفض إلى الصفر أبداً بل نجد فيها أيضاً رصيذاً من العمل — ونقصد هنا برصيد العمل عدد العمال العاطلين الذين يحتاج اليهم من وقت إلى آخر — فلا يشمل ذلك العمال المطلوبين بصفة مستمرة — ويتوقف ذلك الرصيد على عدد أصحاب المشروعات

وعلى استمرار العمل في الحرفة وطبيعتها وعلى مدى سهولة تنقل العمل خرفة البناء نجد فيها الرصيد كبيراً - ويعظم هذا الرصيد بالنسبة للعمل في الارصفة - نهريّة أو بحريّة - إذ أن هذه الأعمال لا تحتاج إلا إلى مهارة محدودة لذلك يتجه إليها معظم الذين فقدوا أعمالهم لسبب أو لآخر مما يؤدي إلى اضطراب زيادة العرض على الطلب أو بمعنى آخر يزيد فيها رصيد العمل بينما تزداد نسبة التخصيم فيها إنخفاضاً لذلك كان هذا السبب من أكبر الأسباب الداعية إلى الفقر والبؤس .

٤ - عدم كفاية التدريب الصناعى . فإن بعض الصناعات تعتمد على عمل أولاد غير مهرة فإذا ما وصلوا إلى دور الرجولة فإنهم يفصلون من عملهم دون أن يظفروا بأية صفات صناعية من عملهم هذا - لذلك تنتشر البطالة فيما بينهم .

٥ - سوء توزيع الثروة وتباين الدخل . وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب للسلع الكمالية لذوى الدخل الكبيرة . وحقيقة يدعو هذا الطلب إلى تشغيل فريق من العمال - غير أن هذه الصناعات ليست منتجة ولو تحول هؤلاء العمال عنها إلى صناعات أخرى منتجة لزادت الثروة الأهلية وبتالى زيادة الثروة الأهلية تزداد قوة الإنفاق - أو الصرف - وبالتالي إلى زيادة الطلب على العمل . لذلك يمكننا أن نقول أن زيادة الطلب على الكماليات يؤدي إلى البطالة .

٦ - الطلب الموسمى فى بعض الحرف . كثير من الحرف خاضع لطلب موسمى - وقد أثبتت الأحصاءات فى إنجلترا أن شهر يناير هو أكثر شهور السنة عملاً فى مناجم الفحم وشهر فبراير فى صناعة الورق وشهر مارس فى صناعة صهر الحديد وفى صناعة النسيج - وهكذا وفى غير هذا الاوقات ينتشر الكساد فى هذه الحرفة بالنسبة للعمل .

٧ -- الطلب غير المنتظم في بعض الحرف . الحرف التي ذكرناها يكون العمل فيها موسمياً منتظماً - غيران هناك بعض حرف يكون الطلب فيها مفاجئاً - بالصدفة وغير منتظم - مثل عمل الأرصفة في الموانى إذ ان هذا يتوقف على حالة المد والجزر وظروف التجارة في الإقطار المختلفة المتصدر عملها بها . كذلك تلعب حالة الأزياء - المودة - دوراً مهماً في هذا الشأن . فإن زيادة الطلب على مادة من مواد الزينة تكون حديثة الظهور معناها قلة الطلب على مادة أخرى . فإذا أصبحت قبعات الجوخ مودة فصل الصيف قل الطلب على قبعات القش .

٨ - المخترعات الحديثة . فإن إدخال الآلات التي تحل محل الايدي العاملة هي سبب من أسباب البطالة . على أن بعض الاقتصاديين يرون أن أحلال الآلات محل العمال لا يؤدي إلى البطالة إذ ان مصانع صنع هذه الآلات الحديثة الاختراع يزداد طلبها للعمال كما أن استخدام الآلات يؤدي إلى هبوط أثمان المنتجات فيستثمر المستهلكون ما استطاعوا توفيره في مشروعات جديدة تفتح أمام العاطلين باب العمل من جديد وكثيراً ما يؤدي هبوط أثمان المنتجات إلى تمدد طلبها فيعمل أصحاب المشروعات على زيادة الإنتاج وهذا من شأنه زيادة الطلب على العمال - أي أن العمل الذي تنتزعه الآلة من العمل في جهة تمده بها في جهة أخرى وقد يكون هذا في نفس المشروع الذي كان فيه ولكن بعد مضي وقت قد يقصر وقد يطول . وهذا الوقت هو وقت بطالة للعامل .

ومع ذلك فإن الآلات لا تنجح في إيجاد أعمال لجميع العمال الذين فصلوا من عملهم الأول خصوصاً بالنسبة للآلات الزراعية .

٩ - قيام المنازعات في المشروعات الصناعية . فان الاضرابات والإغلاقات

تؤدي إلى البطالة وضياع وقت العمل - وهي شديدة الخطورة في الصناعات الأساسية مثل التعدين والنقل إذ أنها تؤدي إلى البطالة في الفروع الأخرى المتصلة بها :

١٠ - تحديد سعر أدنى للأجور : سواء بتأثير النقابات أو بواسطة تدخل الدولة إذ أن هذا يجعل من غير الممكن تشغيل العمال الذين لا يستطيعون أن ينتجوا بقدر هذه الأجور .

ب - العامل الشخص :

١ - المعجز . وهو القصور البدني أو العقلي .

٢ - الشيخوخة .

٣ - القصور في الإخلاق . إذ أن هناك فريق قادر على العمل ولكنه لا يرغب في العمل ويدخل في هذا النوع الشحاذون والمجرمون .

ح - عامل الحرب :

إن المشاهد أن البطالة تنتشر عقب الحروب ، لأن الحروب تحول الصناعات المنتجة إلى صناعات للدمار والخراب فتقل القوة الشرائية . كذلك يقل العمل من حيث العدد وينحط من حيث الجودة ، كما أن المشروعات الإنتاجية بتحويلها إلى الإنتاج الحربي والاضطرار إلى تشغيلها بالاستمرار يؤدي ذلك إلى استهلاك آلاتها ، كما أن الآلات التي بها والتي لا تصلح للإنتاج الحربي تترك عاطلة مما يؤدي إلى تلفها أو الاستغناء عنها فيما بعد إذ اخترعت آلة أحدث منها - ويشل طلب الأسواق الأجنبية بسبب عدم القدرة على تلبية طلباته لانشغال المصانع بالطلبات الحربية . كذلك تضطرب مالية الدولة ويشتد فيها عبء الضرائب

بل وتصبح مدينة في كثير من الأحيان . وإن عودة الأمور إلى مجراها الطبيعي بعد أن تضع الحرب أوزارها the after-marsh يستلزم جهوداً عظيمة ، وإلى أن تتم تلك الجهود تنتشر البطالة بين العمال بشكل مخيف في أوائل مدة ما بعد الحرب . والبطالة هي من أكبر الإخطار الاجتماعية لذلك تلجأ الحكومات إلى مكافحتها بوسائل شتى منها الآتي :

- ١ — إدخال نظام التأمين الاجتماعي ضد البطالة . فيخصم من أجر العامل مبلغ ضئيل يضيف إليه رب العمل مثله . وكذلك الدولة لتكوين رصيد تدفع منه إعانات مالية لعمال العاطلين .
- ٢ — قيام الدولة والسلطات المحلية في فترات الكساد ببعض المشروعات العامة مثل مد السكك الحديدية وتمهيد الطرق وحفر الترع والمصارف .
- ٣ — منع هجرة العمال الأجانب — إلا إذا دعت الحاجة الشديدة إليهم .
- ٤ — تنظيم تخديم العمال بإنشاء مكاتب لتشغيل العمال العاطلين — وتقوم نقابات العمال بهذه المهمة في معظم بلاد العالم — لذلك تصبح بمثابة بورصات للعمل يتلاقى فيها الطلب والعرض .

الفصل الثالث

الفائدة

الفرع الأول - رأس المال والفائدة

الفائدة هي ثمن استعمال النقود - أو هي دخل صاحب رأس المال capitalist أن أقرضه نقوداً لآخر. أما إذا استثمره في مشروعاته الخاصة فإن هذا الدخل يعتبر ربحاً - وإن أقرض رأس المال في صورة سلع رأسمالية، فإن هذا الدخل يعتبر إيجاراً.

والفائدة معروفة من قديم الزمان وكان المشرع دائماً يتدخل لتحديد سعرها بقصد حماية المقترضين الذين يكونون دائماً في حالة عوز تجعل لصاحب رأس المال أكبر سلطان عليهم - كما أن الفوائد الباهظة تدعو إلى الحد من نشاط المشروعات الاقتصادية مما يكون له أسوأ الأثر في تقدم الأمم ونمو المدنيات وازدهارها.

ولقد وجدنا قدماء المصريين يحرمون زيادة الفوائد على ثلث رأس المال سنوياً وأنه مهما طالّت مدة القرض، فإن مجموع الأرباح يجب ألا يتجاوز مقدار أصل الدين - وعند الرومان كان ارتفاع سعر الفائدة من أهم أسباب ثورة العامة ضد الأعيان خصوصاً وأن القانون الروماني كان يخول للدائن حق استعباد مدينه الذي يعجز عن أداء دينه في ميعاد الاستحقاق. لذلك فقد اضطر المشرع الروماني إلى التدخل وحدد سعراً أقصى لها. وقد حرمتها الشريعة المسيحية وجعلت «الطرد excommunication» عقاب من يتقاضاها - كما حرمتها الشريعة الإسلامية باعتبارها فضل لا مقابل له. أما الشريعة اليهودية فقد حرمتها فيما بين اليهود

وبعضهم البعض واحتلتها فيما بينهم وبين غيرهم من أصحاب الديانات الأخرى . وقد اضطرت القوانين الوضعية إلى إباحتها تشجيعاً لذوى الأموال على استثمار أموالهم فى المشروعات الاقتصادية المختلفة وتفرجاً لكرهه المحتاج . وقد اعتبرتها شراً لا بد منه لاستمرار الحالة الباهرة التى وصلت إليها المدينات الحديثة خصوصاً وإن معظم القروض أصبحت تستخدم فى عملية الإنتاج وأضحت قروض الاستهلاك لا تمثل إلا نسبة ضئيلة من مجموع الدين — غير أن هذه القوانين وضعت لسعرها حداً أقصى وقررت عقوبة جنائية على من يتعداه — فجعل القانون المصرى الحد الأقصى لهذا السعر ٨ ٪

كذلك فإن قدماء الاقتصاديين قد وضعوا الكثير من النظريات الاقتصادية التى يبررون بها إباحة الفائدة وينسبون إليها تحديداتها وأهم تلك النظريات ما يأتى :

١ — نظرية قوة الإنتاج *productivity theory* . وواقعها جان باتست ساي . وهى تقرر أن رأس المال يأتى بدخل لما ينجم عن استخدامه من المنفعة فى الإنتاج وأن سعر الفائدة يختلف كثرة وقلة تبعاً لدرجة قوة إنتاجه — غير أن هذه النظرية إذا بينت لنا لماذا يرغب الناس فى دفع الفائدة ولماذا يقدر على ذلك فإنها لا تبين لماذا يتحتم دفعها للمقرضين فضلاً عن أنها لا تصلح فى تعليل فائدة قروض الاستهلاك .

٢ — نظرية الامتناع *abstinence theory* وواقعها سينيور . وهذه تقرر أن الفائدة ما هى إلا الجزاء الذى يدفع للممول نظير امتناعه عن الاستهلاك الحاضر . غير أن هذه النظرية لا تبين لنا لماذا يرغب المقرض فى دفع الفائدة ويقدر على ذلك .

الفرع الثاني - الاستثمار والادخار

١ - الاستثمار :

يمثل الاستثمار الطلب على رأس المال .
ويقتض أصحاب المشروعات إذا توقعوا منفعة - ربحا - من هذه القروض
تزيد على الفائدة التي يدفعونها . ومرد هذا الأمل أن كل صاحب مشروع إنما
يقتض ليتمكن من تغيير أسلوب إنتاجه أو تحسينه ليتمكن من الإنتاج الرأسمالي
الدائر فيترتب عليه زيادة الغلة النسبية بسبب نقص نفقات الإنتاج على أثر
ما أدخله من تغييرات أو تحسينات في أسلوب إنتاجه . وإن صاحب المشروع
ليستمر في الاقتراض إلى أن يتساوى الدخل الحدى الصافي - لهذا القرض -
مع الفائدة التي يدفعها عن القرض - تماما كما في حالة استخدام العمال كما أسلفنا
البيان في حينه فإن رب العمل ليستمر في زيادة عدد العمال إلى أن يتساوى
ثمن الغلة الحدية الصافية للعمل - أى ثمن الغلة الحدية الصافية للعامل الأخير -
مع أجره النقدي .

ولزيادة الإيضاح نورد الجدول الآتى :

المبلغ المقرض	الدخل الصافى الكلى (عدا الفائدة)	الدخل الحدى
١٠٠ جنيه الأولى	١٠ جنيهات	١٠ جنيهات
١٠٠ » الثانية	٢٢ جنيتها	١٢ جنيتها
١٠٠ » الثالثة	٣٠ »	٨ جنيهات
١٠٠ » الرابعة	٣٦ »	٦ »
١٠٠ » الخامسة	٣٨ »	٢ جنيتها

ومن هذا الجدول تبين : —

١ — إن الدخل الحدى الصافى يتزايد مع زيادة المبالغ المقترضة ، ولكن بنسب متناقصة ، تبعاً لسريان قانون تناقص الغلة .

٢ — إن من مصلحة صاحب المشروع أن يقف فى الاقتراض عند ما يتساوى الدخل الحدى الصافى — أو بمعنى آخر قوة الإنتاج النهائية لرأس المال *Marginal productivity of Capital* مع التضحية النهائية ، أى مقدار الفائدة . فإذا كان سعر الفائدة ٦٪ . فلا يكون من مصلحته اقتراض المائة الخامسة . بل يكتفى حتى المائة الرابعة .

كذلك الحال أيضاً فى طلب رؤوس الأموال لأغراض الإستهلاك ، فإنها تتبع قانون تناقص المنفعة . ومع ذلك فإن هذا الطلب قليل الأهمية ، بالنسبة لطلب رأس المال للإنتاج .

وإذا أردنا تعرف مقدار الطلب الكلى لرؤوس الأموال فى بلد ما ، فإنه يجب ضم مقدار طلب هذين النوعين ، سواء كان من جانب الأفراد ، أو الجماعات ، أو الهيئات ، أو الدولة .

٢ — الإِدخار :

الإِدخار : هو عبارة عن عرض النقود .

ويتوقف الإِدخار على ما يأتى : —

١ — القدرة على الإِدخار ، وهذه تتوقف على مقدار دخل الفرد ، وعلى مقدار مصروفه فإن تساوى انعدم الإِدخار . أما إن قلَّ الثاين عن الأول أمكن

تكوين رأس مال .

ب — الرغبة في الإدخار . وهذه تتوقف على مدى الإحساس للاحتياط لليوم العصيب — وعلى مدى حب الفرد وتعلقه بأسرته ، ليضمن لها مستقبلا مريحا — وعلى مقدار استتباب الأمن والنظام في البلد ، فإنه إذا وجدت الثورات والإضطراب ، فضل الناس اكتناز أموالهم — أى حفظها في بيوتهم من غير تمييز .

غير أن أهم العوامل في هذه الرغبة ، هو سعر الفائدة . حقيقة قد يحصل إدخار حتى عند انعدام الفائدة كلية ، غير أن قدر الإدخار لا يبلغ درجة كبيرة لعدم وجود مشجع على بذل التضحية التي يتطلبها الإنتظار — ويختلف الناس بعضهم عن بعض في درجة استعدادهم للإدخار ، بالنسبة لسعر الفائدة — وقد يكون هذا الاختلاف أهليا ، فقد ذكر آدم سميث : أن الهولنديين كانوا يقنعون بفائدة قليلة ، على عكس الإنجليز — كما أن الفرنسيين يدخرون ويرضون مهما هبط سعر الفائدة .

الفرع الثالث — أثر الإستثمار والإدخار في سعر الفائدة

الإستثمار : يمثل طلب النقود ، والإدخار يمثل عرضها .

ويمكن أن يقال : إن زيادة طلب النقود ترفع سعر الفائدة . ومن ثم يدعو هذا إلى تمدد عرضها . كذلك فإن قلة طلب القروض تدعو إلى خفض سعر الفائدة ، وبالتالي إلى إنكماش عرضها .

كذلك فإن زيادة عرض النقود تدعو إلى خفض سعر الفائدة ، وبالتالي

إلى تمديد طلب القروض . بينما أن قلة عرض النقود تدعو إلى ارتفاع سعر الفائدة ، وبالتالي إلى انكماش الطلب .

ومعنى هذا أن طلب النقود وعرضها يؤثران في سعر الفائدة . كذلك فإن سعر الفائدة يؤثر فيهما . فكلما ارتفع سعر الفائدة كلما قلَّ الإقبال على طلب القروض وزاد الإقبال على عرض النقود ، لأن هذا يقوى الباعث لدى المدَّخرين على تأجيل استهلاكهم للنقود . وبالعكس إذا انخفض سعر الفائدة فإن ذلك يزيد الإقبال على طلب القروض ، ويقلُّ هذا الإقبال من جانب المدَّخرين ، أى العرض .

ويسمى الجدول الذى يبين مقدار طلب النقود بالأسعار المختلفة للفائدة « جدول الطلب لرأس المال » وإذا جمعنا طلبات المنتجين لرأس المال تكون لدينا « الطلب المنتج الكلى » *total productive demand for capital* ويسمى الجدول الذى يبين مقدار العرض بالأسعار المختلفة للفائدة « بجدول العرض لرأس المال » وإذا جمعنا المقادير التى يعرضها المقرضون كافة تكون لدينا « العرض الكلى » .

ويتحدد سعر الفائدة ، كغيره من الأثمان ، بظروف الطلب والعرض معاً إذ أن الفائدة ماهى إلا ثمن استعمال النقود ، وفى هذا ما يخالف النظريات القديمة التى كابت لانتهم إلا بجانب واحد فقط دون الآخر . فأما بالطلب طبقاً لنظرية قوة الإنتاج وأما بالعرض طبقاً لنظرية الامتناع . إذ الواقع إن سعر الفائدة يتحدد عند الحد الذى تتعادل عنده كمية القروض المطلوبة مع كمية القروض المعروضة . ويمكن توضيح ذلك بالحدود الآتى :

سعر الفائدة المثوى	الطلب الكلى لرأس المال	العرض الكلى لرأس المال
٦	٥٠٠٠٠٠ جنية	٩٠٠٠٠٠ جنية
٥	» ٦٠٠٠٠٠	» ٨٠٠٠٠٠
٤	» ٧٠٠٠٠٠	» ٧٠٠٠٠٠
٣	» ٨٠٠٠٠٠	» ٦٠٠٠٠٠
٢	» ٩٠٠٠٠٠	» ٥٠٠٠٠٠

ومن هذا يتضح أنه إذا كان سعر الفائدة 0.5% بلغ الطلب ٦٠٠٠٠٠ جنية والعرض ٨٠٠٠٠٠ جنية فيدعو هذا إلى المنافسة بين العارضين مما يؤدي إلى هبوط السعر. ولو كان سعر الفائدة 0.3% بلغ الطلب ٨٠٠٠٠٠ جنية والعرض ٦٠٠٠٠٠ جنية فتدعو المنافسة بين الطالبين إلى ارتفاع السعر الذي يتقرر حينئذ عند 0.4% . حيث تتساوى الكمية المطلوبة بالكمية المعروضة. ويطلق على هذا السعر «سعر الفائدة المتوسط الجارى» ولا يمكن أن يوجد في السوق الواحدة في وقت معين سوى سعر واحد تعطى به كافة القروض.

ويلاحظ أن سعر الفائدة في البلاد القديمة هابط لما بها من رؤوس الأموال الكثيرة التي ثمرت من أجيال مضت ولأن المشروعات الرابحة حققت فلم يبق سوى المشروعات التي تأتي بربح قليل. وهذا عكس الممالك الحديثة حيث تقل رؤوس الأموال وتسبح الفرص للمشروعات الرابحة فإن سعر الفائدة يرتفع فيها.

الفرع الرابع - الأسعار المختلفة للفائدة

لما كانت النقود هي التي تقترض وجميعها من نوع واحد - مثلية - فليست

هي كالأرض تختلف في الخصب أو الموقع أوهما معا وليست كالأعمال يختلفون من حيث المهارة والمثابرة لهذا كان ينتظر أن يكون سعر الفائدة موحداً . قد يصدق هذا لو تساوى المقرضون من حيث الثقة بهم أو بمشروعاتهم وتساوى المقرضون من حيث التعب في تحصيل مبالغهم . وهذا ما لا يتفق في الواقع . لذلك يفرق بين « الفائدة الصافية net interest » وهو ما يدفع نظير سلفة لا تتضمن مخاطرة أو تعباً في تحصيلها وبين « الفائدة الكلية gross interest » وهي تشمل فوق الفائدة الصافية ما يتقاضاه المقرض ، أولاً مقابل المخاطرة ، وثانياً ، مقابل التعب الذي يتحمله في تحصيل مبلغه . وتتوقف مقدار هذه العلاوة على عدة عوامل منها : —

- ١ — مركز المقرض ودرجة يساره . لذلك نجد أن القروض التي تعقدها الحكومات ذات السمعة المالية الطيبة يكون سعر الفائدة فيها متخففاً .
- ٢ — مدة القرض . فكلما قصرت المدة كلما انخفض سعر الفائدة .

الفصل الرابع

الربح

الفرع الأول - المشروعات والأرباح

رأينا فيما سبق « أن المشروع هو الوحدة الاقتصادية التي تجتمع فيها عناصر الإنتاج المختلفة ، متعاونة فيما بينها في سبيل إنتاج بعض السلع أو الخدمات بغية الحصول على أكبر ربح مستطاع » .

وعرف قدماء الاقتصاديين الربح — profit بأنه كل الدخل الذي يناله المدير صاحب المشروع . وهذا خطأ لأنهم جعلوه يشمل الفائدة والراتب ، وما يدفع نظير المخاطرة . أما الآن : فينسب الاقتصاديون إلى خدمة المخاطرة enterprise or risk - taking التي يقوم بها صاحب المشروع . وهو من نصيب المدير بالنسبة لمشروعه الخاص ، ويعود على المساهمين بالنسبة لشركات المساهمة .

وتتجمل هذه المخاطرة من سببين — أولهما أن الإنتاج الحاضر ، ما هو إلا لسد طلب آجل ، فلا بد وأن يحزر المدير ظروف المستقبل ، وهو في هذا عرضة لإفراط التقدير ، أو التقليل فيه نظراً لتقلب الأحوال الاقتصادية الخارجة عن سيطرته وإرادته . فقد يزيد العرض على الطلب ، أو العكس . وقد لاتسهيى السلعة رغبات المستهلكين — وثانيهما انتشار المنافسة بين المشروعات — إذ

تتبارى فيما بينها على جذب العملاء ، فتعتمد إلى خفض الأثمان مما قد يؤدي بها إلى الخسارة .

ويقدّر الربح بالفرق بين ثمن البيع ونفقات الإنتاج . وهذه الأخيرة تشمل أولاً تعويض رأس المال ، وثانياً ما يوزع على عوامل الإنتاج من أجور العمال ، وريع الأرض ، وفائدة رأس المال ، وراتب الإدارة .

وقد يملك صاحب المشروع الأرض ورأس المال ويقوم بالإدارة وفي هذه الحالة يقدر نصيب لكل من هذه العوامل الثلاث .

فإذا بقي فائض من ثمن البيع بعد خصم نفقات الإنتاج كان هذا هو الربح الصافي net or pure profit

وقد نسب الإشتراكيون الربح إلى أنه خصم من أجور العمال ، فاعتبره كارل ماركس « عمل يؤدي بلا أجر » وهذا الزعم خطأ ، لأنه قائم على أن قيمة الشيء تحدد بكمية العمل اللازمة لإنتاجه . والواقع أن هذه القيمة تحدد بظروف العرض والطلب .

الفرع الثاني — اختلاف الأرباح

تتفاوت الأرباح في وقت معين من مشروع إلى آخر بين فروع الإنتاج المختلفة . ويرجع هذا في الغالب إلى اختلاف درجة المخاطرة ، وإلى تغيير حالة الطلب — ومع ذلك فإن الأرباح في مختلف الفروع تتجه دائماً — مع مرور الزمان — نحو التعادل . لأن المستثمرين يغريهم الربح ، فيقبلون على إنشاء المشروعات التي تفلّ أرباحاً كبيرة مما يدعوا إلى زيادة الطلب على عوامل

الإنتاج المختلفة ، فتزيد النفقات بارتفاع أثمانها . هذا إلى أن كثرة عرض المنتجات في هذا الفرع يهبط بالثمن ، وكلا الأمرين يؤتزان بالربح إلى التناقص التدريجي حتى الانعدام . ومن هنا كان الربح مآله الزوال ، بخلاف الربح فمآله كما رأينا الارتفاع المستمر .

وترجع أسباب الربح إلى مدى ارتفاع ثمن البيع ، ثم مدى انخفاض نفقات الإنتاج — أما الأول فهذا تابع لتقلبات العرض والطلب في السوق ، وليس لصاحب المشروع تأثير فيها — فهو في هذه الناحية مخاطر قد يناله الربح من زيادة الثمن ، أو الخسارة من هبوطه . وأما الثاني : فتابع لكفايته ومقدرته على التأليف بين عوامل الإنتاج ، وتنظيم قواها ، وإدخال المخترعات الحديثة حتى يفوز المشروع بأكبر ربح ممكن . ويختلف المديرون في هذا فيما بينهم حتى بالنسبة للمشروعات التي تنتمي إلى فرع واحد من فروع الإنتاج ، إذ تختلف الأرباح فيما بينها . وتتراوح الأرباح بين العدم عند المنتج الحدّي أو النهائي ، وبين النهاية القصوى التي يصل إليها المنتج الممتاز .

والمنتج الحدّي : هو الذي يشتغل في أقل الظروف ملائمة حيث تتساوى عنده المصروفات والإيرادات — أي ثمن البيع ونفقات الإنتاج . وأصحاب هذه المشروعات يستمرون في الإنتاج - رغما عن كونهم لا يحصلون على ربح لأنهم يحصلون على فائدة رؤوس أموالهم وأجورهم على عملهم . ولذا فهم يفضلون العمل بصفقتهم أرباب عمل على أن يعملوا لدى غيرهم بصفة إجراء .

أما المنتج الممتاز *super - marginal producer* فهو الذي تقل نفقات

إنتاجه عن ثمن البيع مما يترتب عليه حصوله على ربح — ويتدرج المنتجون في التفوق هبوطاً حتى يصل الحال إلى المنتج الحدى .

ومن البديهي : أن يكون للساعة الواحدة ثمنها واحداً في وقت معين في السوق الكاملة .

ويعبر بعض الاقتصاديين عن الأرباح الإضافية التي يتقاضاها المنتج الذي يمتاز عن غيره من المنتجين بفائض المنتج .

الفرع الثالث — التفرقة بين الربح والفائدة والإيجار

عرفنا فيما سبق أن الربح هو عائد المخاطرة أو ثمنها وأن الفائدة هي ثمن استعمال النقود وأن الإيجار هو ما يحصل عليه المؤجر نظير استهلاك العين بمرور الزمان مضافاً إليه فائدة ثمنها أثناء مدة الإيجار .

وهناك أوجه اختلاف أخرى نوجزها في الآتي :

١ — أن الفائدة والإيجار هما جزء من نفقات الإنتاج . أما الربح فهو الفائض بعد سداد تلك النفقات .

٢ — إن للفائدة والإيجار سعراً معلوماً لا بد من أدائه . أما الربح فقد ينعدم عند المنتج الحدى .

على أن هناك صلة بين الربح والفائدة . فإن زيادة الربح تغري المنتجين بزيادة الإنتاج وهو يدعو إلى زيادة الطلب على القروض وبالتالي إلى ارتفاع سعر الفائدة . والعكس .

وهناك وجه شبه بين الربح والإيجار . فإن الربح قد يشمل ريعاً أو شبه ريع

فهو يشمل ريعا إذا كان من المتعذر توسيع حجم المشروعات الموجودة أو إنشاء مشروعات جديدة مماثلة . إذ يكون في هذه الأحوال ثابتا أى غير قابل للزوال ويشمل شبه ريع إذا أمكن توسيع حجم المشروعات أو إنشاء مشروعات جديدة وهذه تؤدي إلى زيادة الإنتاج وانخفاض الأثمان ونقصان الأرباح بالتدريج حتى تتلاشى وتزول بمرور الأيام — كذلك الإيجار فقد يشمل ريعا كما هو الحال في الأراضي الزراعية أو شبه ريع كما هو الحال في باقى السلع .

وكما سبق القول فإن الربح في ازدياد مضطرب . أما شبه الربح فهو في تناقص مضطرب ومآله إلى الزوال بمرور الأيام .

الفرع الرابع — الربح وطلب المخاطرة وعرضها

« يتوقف مستوى الربح على مدى ما تنطوى عليه المشروعات من مخاطرة وعلى مدى استعداد أصحاب المشروعات لتحمل مخاطر الإنتاج » .

طلب المخاطرة : عبارة عن مداها . ويتوقف هذا على حالة الشئون الاقتصادية من قلقة أو استقرار .

وأهم العوامل التي تؤثر في هذه الحالة ما يأتي : —

١ — عدد ونوع السلع التي تعرض على المستهلكين — إذ أنها كلما تعددت وتنوعت تنافست فيما بينها على دخل الفرد — فينهمز بعضها ، ويسيطر البعض الآخر .

ولقد كان لتقدم فنِّ السينما تأثير كبير على الملهى الأخرى .

٢ — سرعة تغير أذواق المستهلكين وميلهم نحو الجديد المستحدث .

٣ — تغير أساليب الإنتاج — مما يؤدي بالمشروعات القديمة إلى الخسارة .

٤ - مدى انتشار التخصص في الصناعة . إذ يصعب معه تنقل عناصر الإنتاج من صناعة كاسدة إلى أخرى رابحة .

٥ - طرق تنظيم الإنتاج . إذ أن تعدد المشروعات التي تنتج سلعة ما تجعلها تنافس فيما بينها مما يؤدي إلى الخسارة بالنسبة لبعضها . ولأجل تقليل عنصر المخاطرة هنا يلجأ أصحاب هذه المشروعات إلى الاندماج لتفادي المنافسة فيما بينهم .

٦ - تقلل الحالة السياسية واضطراب الأمن العام . إذ يزيد هذا في عنصر المخاطرة .

٧ - تقلل النظام المالي . فإذا كانت قيمة النقود معرضة للتغير من آن إلى آخر تصبح قيم السلع في قلب مستمر ويزيد هذا في عنصر المخاطرة .

عرض المخاطرة - أي مدى استعداد المنظمين لتحمل مخاطر الإنتاج ويتوقف هذا على عاملين :

١ - مدى تفاوت دخول الأفراد ومقدار ثروة المجتمع . فكلما تفاوتت الدخول بدرجة أكبر كلما كان الأفراد أكثر إقبالاً على الادخار . كذلك إذا زادت كمية رؤوس الأموال المدخرة ، فإن هذا يدعو إلى زيادة المخاطرة بالمدخرات .

٢ - مدى ميل أصحاب رؤوس الأموال إلى المخاطرة . ويختلف الناس في هذا الميل .

على أنه قد يزيد ربح المدير من جراء ظروف قدرية لم تكن في الحسبان كحدوث حرب وليس لهذه الزيادة في الربح التي تأتي من طريق الحظ علاقة

بكفاية المدير على التنبؤ بحالة السوق ويزول هذا النوع من الربح بزوال أسبابه ورجوع الحالة الاقتصادية إلى مستواها العادى .

كذلك فى حالة الاحتكار فإن الربح يتسبب عن قدره المدير على القبض على زمام العرض فيتمكن من تحديد الثمن عند المستوى الذى ينجم عنه أكبر ربح . فالأرباح الاحتكارية أكثر ثباتاً ودواماً من غيرها ما دام الاحتكار قائماً ، ومع ذلك فتعتمد الحكومات إلى تحديد ثمن للمنتجات أو إلى فرض ضريبة رعاية لصالح الجمهور ومنعاً لاستئثار أصحاب المشروعات المحتكرة بالأرباح الفادحة .

الفرع الخامس - الربح والاستثمار

الربح هو المحور الذى يدور حوله الاستثمار . فإن أصحاب المشروعات إذ توقعوا زيادة الأرباح أقبلوا على توسيع حجم مشروعاتهم القائمة أو على إنشاء مشروعات جديدة . فيكثر الطلب على رؤوس الأموال وتنشط بذلك حركة الاستثمار . والعكس إذا ما توقع المنظّمون قلة الأرباح إذ يضيقون نطاق أعمالهم وتتجه حركة الاستثمار نحو الهبوط .

على أن هناك نوعاً من الاستثمار لا صلة له بالربح . مثل الاستثمار الذى تقوم به الحكومات لغرض اجتماعى . فإن أغلب المشروعات العامة ، لا يكون الغرض الأساس منها هو الربح بل خدمة المجتمع .

نماذج أسئلة

فيما يلي بعض أسئلة جاءت في الامتحانات المختلفة وقد بوبتها حسب أقسام هذا الكتاب ليسهل على الطالب معرفة الإجابة بالرجوع إلى هذه الأقسام .

التقدمة

- ١ - تكلم عن الحاجة وخصائصها .
- ٢ - يختلف معنى المنفعة في اللغة الدارجة عنه في لغة الاقتصاد . اشرح هذه العبارة . واذكر أهم ما تتميز به المنفعة الاقتصادية وأهم خصائصها - فرق بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية .
- ٣ - تتميز الرأسمالية عن سائر النظم الاقتصادية بحرية الطلب عند المستهلك وحرية التدبير عند صاحب العمل - اشرح معنى هذه العبارة مبيناً ما يطرأ على تلك الحرية من مختلف القيود والعوائق .

القسم الأول

- ١ - ماذا يعنى بالسوق اقتصادياً - وعلام تتوقف درجة اتساعها - اذكر أهم الشروط التي يجب توافرها لكي تكون السوق كاملة .
- ٢ - ماهي الشروط التي يجب توافرها في السلعة حتى يكون التعامل بها في الأسواق المنظمة أمراً ميسوراً . ثم فرق بين السلع المختلفة من حيث مدى اتساع سوقها .

٣ — عرف مرونة الطلب واذكر كيف يمكن قياس مرونة طلب سلعة ما بين سعرين من أسعارها . ثم بين العوامل التي تؤثر على مرونة الطلب لسلعة ما .

٤ — اشرح معنى مرونة الطلب واذكر أمثلة عملية توضح أهمية دراسة تلك المرونة .

٥ — اذكر العوامل التي تدعو إلى تغير حالة الطلب على سلعة ما . ثم وضع ما إذا كان لذلك أثر على ثمنها في السوق .

٦ — ماذا يقصد بمنحنى العرض . اشرح كيف يتأثر هذا المنحنى بتمدد العرض وانكماشه من جهة وزيادة العرض ونقصانه من جهة أخرى .

٧ — اشرح معنى مرونة العرض واذكر العوامل التي تؤثر في هذه المرونة .

٨ — ماذا تقصد بعرض السلعة . وضح مدى تأثير هذا العرض نتيجة تغير الثمن في السوق في كل من المدى القصير والمدى الطويل .

٩ — ماهي أركان المنافسة الحرة وهل يوجد في مصر أسواق تسورها المنافسة الحرة .

١٠ — لا يمكن أن يكون للسلعة الواحدة في السوق الواحدة في وقت معين تحت ظل المنافسة الحرة غير سعر واحد . اشرح معنى هذه العبارة مبينا العوامل التي تحدد سعر السلعة .

١١ — اشرح العلاقة المتبادلة في الأسعار في كل نوع من السلع الآتية :

- | | |
|-----------------------------|---------------------------|
| أ — السلع البديلة | ب — السلع المتنافسة |
| ج — السلع المتلازمة الطلب . | د — السلع المتلازمة العرض |

١٢ — ماهى الأحوال التى يقوم فيها الاحتكار. متى يكون قيام الاحتكار مرغوباً فيه ومتى يكون غير مرغوب فيه . بين الوسائل التى يجب اتخاذها لمكافحة الاحتكار الذى يضر بالصالح العام .

١٣ — يحدد المحتكر ثمن السلعة أو الكمية المنتجة منها ولكنه لا يستطيع تحديدها فى وقت واحد . اشرح معنى هذه العبارة ووضح مدى سيطرة المحتكر على تحديد سعر السلعة .

١٤ — ١ — يكاد يسيطر المحتكر على سعر السلعة المحتكرة غير أنه لا يستطيع رفع سعر بيعها دون ضابط . اشرح معنى هذه العبارة .

ب — لماذا يحدد المحتكر سعراً واحداً للسلعة أحياناً ولماذا يحدد لها أسعاراً مختلفة أحياناً أخرى .

١٥ — اشرح ما يأتى :

١ — الفرق بين الثمن فى حالة المنافسة الحرة والثمن فى حالة الاحتكار .

ب — الفرق بين ثمن السوق والثمن العادى .

١٦ — تتدخل الحكومة أحياناً فى الأثمان عن طريق التأثير فى العرض والطلب ماهى الطرق التى تتبعها لتقليل الطلب أو زيادة العرض .

١٧ — عندما تخلق أسعار بعض السلع الضرورية فى الارتفاع تعتمد الحكومة

إلى التسعير الجبرى وذلك حماية للمستهلكين من جشع التجار . اشرح هذه العبارة ثم بين إلى أى حد نجحت الحكومة المصرية من الحد من ارتفاع الأسعار .

القسم الثانى

١ - X - يؤدي تقسيم العمل والتخصص فيه إلى زيادة الإنتاج زيادة كبرى
اذكر الأسباب التى تدعو إلى ذلك ثم بين العوامل التى تؤثر فى مدى تطبيق
هذا المبدأ .

٢ - كيف يتكون رأس المال المنتج وما هو دوره فى الإنتاج - وما هى
وسائل صيافته وتجديده والاضرار المحتملة الحدوث من عدم صيافته وتجديده .

٣ - X - عرف رأس المال وأذكر أنواعه ثم بين أهمية هذا التقسيم من الوجهة
العملية وبالنسبة للأمة .

٤ - أصبح الإنتاج الكبير إحدى مميزات الحياة الاقتصادية الحاضرة نظرا
لمزاياه التى تدعو إلى الاقتصاد فى الجهود . استعرض هذه المزايا مع تبيان أثرها .

٥ - اشرح معنى تناقص الغلة النسبية وتزايدها . ثم بين أثر ذلك فى
الزراعة والصناعة .

القسم الثالث

١ - X - يقول ريكاردو - أن ثمن الحاصلات الزراعية سبب للربح لا نتيجة له -
عرف الربح ثم اشرح معنى هذه العبارة .

٢ - إن كل ربح إيجار وليس كل إيجار ربح . اشرح هذه العبارة ثم بين
الفرق بين الربح وشبه الربح .

٣ - اكتب باختصار مبينا الفرق بين ما يأتى :

(١) الربح الاقتصادى . (ب) ربح الموقع . (ج) الإيجار .

- ٤ — يطالب بعض الاقتصاديين بضرورة تدخل الحكومة لتحديد حد أدنى لمستويات أجور العمال فما رأيك في هذا التدخل الحكومى : (أ) بالنسبة لعمال الصناعة . (ب) بالنسبة لعمال الزراعة .
- ٥ — ما الفرق بين الأجر الاسمى والأجر الحقيقى — وهل للسلطات الحكومية أثر فى تحديد الأجور — اشرح أسباب هذا التدخل وآثاره .
- ٦ — ما الفرق بين الأجر الاسمى للعامل وأجره الحقيقى — أذكر الأسباب التى تدعو إلى اختلاف أجر عامل وآخر فى حرفة واحدة .
- ٧ — (أ) إن العمل الذى تنزعه الآلة من العامل من جهة تمده به من الجهة الأخرى . اشرح ذلك . (ب) ما أثر النقابات فى تحديد أجور العمال .
- ٨ — اشرح بإيجاز ما يأتى :
- (أ) الأجر الحقيقى والأجر النقدي . (ب) الأجر الزمنى وأجر القطعة .
- (ج) الحرفة فى اللغة والحرفة فى المعنى الاقتصادى .
- ٩ — ما هى أسباب البطالة . وما الوسائل التى تتخذها الحكومة لتخفيف وطأتها .
- ١٠ — كانت الفائدة فيما مضى غير مشروعة . أما فى وقتنا الحاضر فقد أصبح لها ما يبررها فما هى الأسباب التى حرمتها فيما قبل . وما هى الأسباب التى دعت إلى تغيير هذا رأى . اذكر أهم النظريات التى تبرر الفائدة .
- ١١ — يعتبر البعض أن الربح ثمن المخاطرة . مانصيب هذه العبارة من الصحة . وما هى الأسباب التى تقلل من هذه المخاطرة . وكيف تفسر اختلاف الربح بين مشروع وآخر .

فهرسـت

رقم الصفحة	
١-٦	تقدمة
١-٦	عموميات
	ماهية علم الاقتصاد - علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الاجتماعية الأخرى
	موضوع علم الاقتصاد - تسمية علم الاقتصاد - تعريف علم الاقتصاد
	القوانين الاقتصادية - طرق بحث علم الاقتصاد
٧-٢٢	الفرع الأول - الحاجات وأشباعها
	١ : الحاجات - معنى الحاجة - خصائص الحاجة - ٢ : إلحاح
	الحاجات - ٣ : المتاع - ٤ : الثروة - ٥ : المنفعة - قانون تناقص
	المنفعة - المنفعة الحدية - المنفعة الكلية - التوازن الاقتصادي -
	قيمة الاستبدال - قيمة الاستبدال الكلية والمنفعة الكلية -
	فائض المستهلك
٢٣-٢٩	الفرع الثاني - المشكلة الاقتصادية
	نظام الاقتصاد الفردي - العائلة والقبيلة - المجتمعات الحديثة -
٣٠-٥٢	الفرع الثالث - النظام الاقتصادي
	العهد القديم - القرون الوسطى - مذهب التجاريين - مذهب
	الطبيعيين - آدم سميث وأتباعه - المذاهب المعاصرة - الحرية الاقتصادية
	نظام الإقطاع - نظام الطبقات - نظام التبعية - نظام الطوائف
	الدكتاتورية الاقتصادية - المذاهب الاشتراكية - اشتراكية رأس
	المال - اشتراكية كارل ماركس - اشتراكية الدولة - مذهب
	التضامن - المذاهب الشيوعية - الشيوعية - الفوضوية - الشيوعية
	في روسيا - الرأسمالية - مميزات الرأسمالية - المشروعات الرأسمالية
	المنتج المستقل - المشروع - المنافسة - التدبير في ظل الرأسمالية

الصفحة

تدبير الفرد - تدبير صاحب العمل - الرأسمالية المعدلة أو الاقتصاد	
الموجة	
القسم الأول - نظرية الائتمان - الفصل الأول - الأسواق	٥٩-٥٣
معنى السوق - معنى السلعة ومدى اتساع سوقها - السوق الكاملة	
والسوق غير الكاملة - السوق المحلية والسوق العالمية - أنواع	
السلع - سلع إنتاج - سلع استهلاك	
الفصل الثاني - الطلب	٧٨-٦٠
معنى الطلب - تصوير حالة الطلب - جدول الطلب -	
منحنى الطلب - تمدد الطلب وانكماشه - مرونة الطلب - الأهمية	
العملية لمرونة الطلب - العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب -	
تغير حالة الطلب - العوامل التي تدعو إلى تغير حالة الطلب	
الربط الثالث - العرض	٨٦-٧٩
العرض - معنى العرض - جدول العرض - منحنى العرض -	
مرونة العرض - العوامل التي تؤثر في مرونة معرض - تغير حالة	
العرض - العوامل التي تدعو إلى تغير حالة العرض	
الفصل الرابع - الثمن في ظل المنافسة	١٠٨-٨٧
معنى المنافسة الحرة - تحديد سعر السلعة - تأثير تغير	
الطلب في الثمن - تأثير تغير العرض في الثمن - ثمن	
السوق والتمن العادي - سعر التوازن الموسمي - نفقات الإنتاج -	
تحديد الثمن العادي في حالة نفقات الإنتاج الثابتة - تحديد الثمن	
العادي في حالة نفقات الإنتاج المتزايدة - تحديد الثمن العادي في	
حالة نفقات الإنتاج المتناقصة - تقلبات أحوال الطلب والعرض -	
العلاقة المتبادلة بين الأسعار - في السلعة الواحدة - في السلع المختلفة	
في السلع البديلة - في السلع المتنافسة - في السلع المستعمدة من	
بعضها البعض - في السلع المتتابعة - في السلع المتلازمة الطلب	
في السلع المتلازمة العرض - قوانين العرض والطلب	

الصفحة

١١٧-١٠٩	الفصل الخامس
	التمن في حالة الاحتكار - معنى الاحتكار وأنواعه - سعر السلعة
	في حالة الاحتكار - حالة الطلب غير المرن - حالة الطلب المرن
	التمن في حالة المنافسة والتمن في حالة الاحتكار - مزايا الاحتكار
	تدخل الدولة في الأمان وأسبابه - التسعير الجبري - تأثير الدولة
	في التمن عن طريق التأثير في العرض والطلب - فرض بعض
	العقوبات ضد التلاعب بالأسعار
١٢٨-١١٨	القسم الثاني - الإنتاج - الفصل الأول
	الفرع الأول
	الفرع الثاني - مقدار الإنتاج
	قياس مقدار الإنتاج - المؤثرات التي تتحكم في مقدار الإنتاج .
	الفرع الثالث - عناصر الإنتاج
	الطبيعة - العمل - رأس المال
١٣٥-١١٩	الفصل الثاني - تخصص عناصر الإنتاج
	الفرع الأول - تقسيم العمل والتخصص
	الفرع الثاني - نظرية النفقات النفسية
	الفرع الثالث - أثر التخصص في مقدار الإنتاج
	الفرع الرابع - حدود التخصص وتقسيم العمل
١٤٢-١٣٦	الفصل الثالث - رأس المال
	الفرع الأول - معنى رأس المال
	الفرع الثاني - رأس المال المنتج
	الفرع الثالث - مهمه رأس المال في الإنتاج
	الفرع الرابع - تكوين رأس المال وصيافته
	الفرع الخامس - رؤوس الأموال في المجتمعات الحديثة
١٦١-١٤٣	الفصل الرابع - التأليف بين عناصر الإنتاج
	الفرع الأول - نسبة التأليف بين عناصر الإنتاج

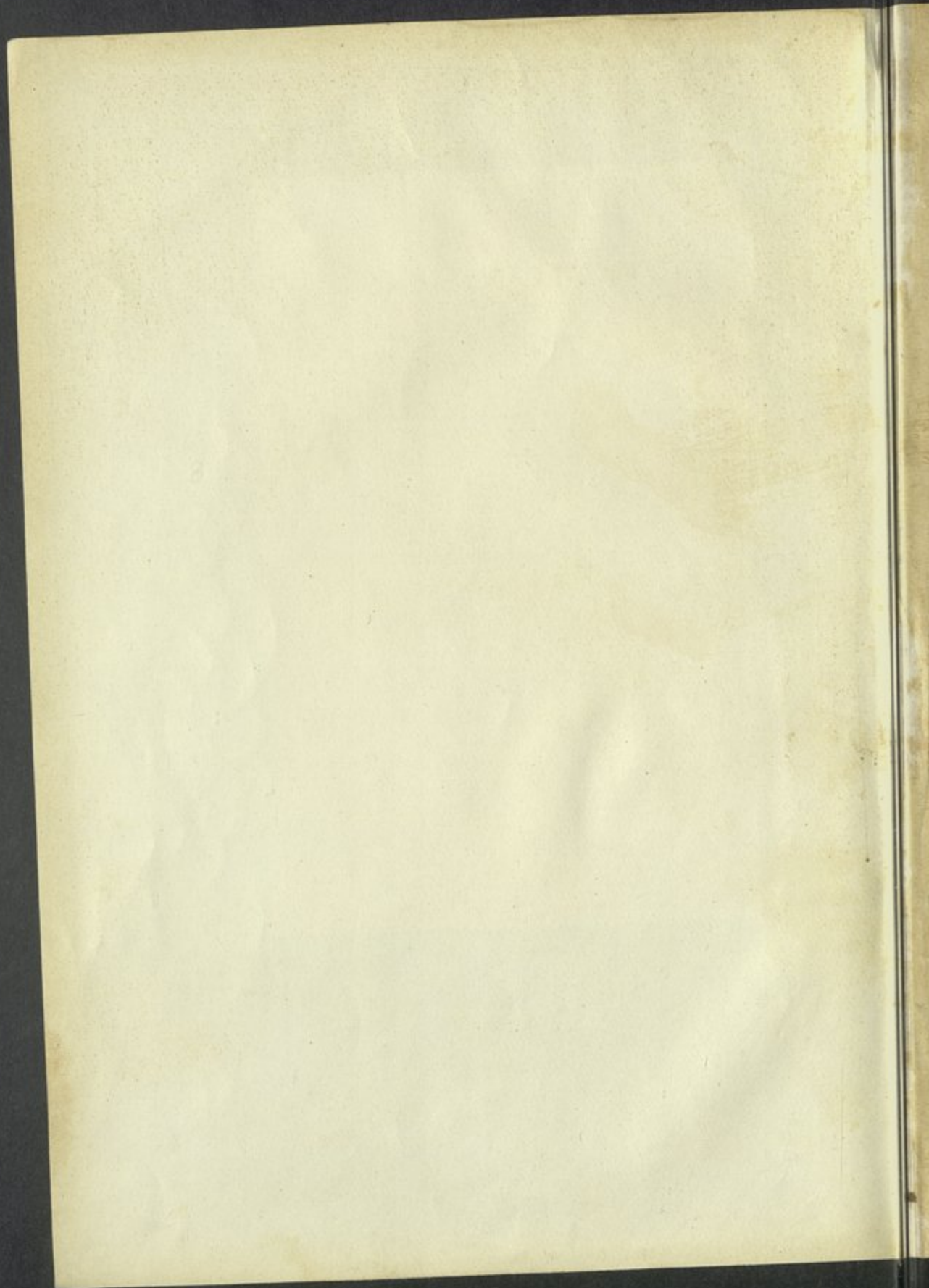
الصفحة

الفرع الثاني — قوانين الغلة النسبية — الغلة الحدية	
الفرع الثالث — الغلة النسبية لمجموعة من عناصر الإنتاج	
» الرابع — التوفير الناشئ عن الإنتاج الكبير	
» الخامس — عدم قابلية بعض عناصر الإنتاج للتجزئة	
» السادس — تناقص الغلة النسبية وتزايدها	
في الزراعة — في التجارة — في الصناعة — في النقل — في المصارف	
الفصل الخامس — المشروعات الرأسمالية الحرة	١٦٥-١٦٢
الفرع الأول — وظيفة أصحاب المشروعات	
» الثاني — أثر المستهلكين في توجيه الإنتاج	
» الثالث — المخاطرة والربح	
القسم الثالث — التوزيع	١٦٧-١٦٦
الفصل الأول — الربح	١٧٦-١٦٨
الفرع الأول — معنى الربح	
» الثاني — كيفية تكوين الربح	
» الثالث — ربح الموقع	
» الرابع — الفرق بين الربح والإيجار	
» الخامس — الربح وثمن الأرض	
» السادس — شبه الربح	
الفصل الثاني — الأجور	٢٠٢-١٨٨
الفرع الأول — معنى الأجر	
الفرع الثاني — اختلاف الأجر بين عامل وآخر	
في الحرف المختلفة — في حرفة معينة	
الفرع الثالث — تحديد أجر العامل في حرفة معينة	
نظرية الكفاف — نظرية مخصص الأجور — نظرية قوة الإنتاج النهائية	

صفحة

الفرع الرابع - طلب العمل وعرضه وتحديد الأجر	.	.	.
طلب العمل - عرض العمل - تحديد الأجر	.	.	.
الفرع الخامس - الحد الأدنى للأجور	.	.	.
الفرع السادس - نقابات العمال وأثرها - في الأجور	.	.	.
الفرع السابع - البطالة	.	.	.
العامل الإقتصادي - العامل الشخصي - الحرب	.	.	.
الفصل الثالث - الفائدة	.	.	.
الفرع الأول - رأس المال والفائدة	٢١٠-٢٠٣	.	.
» الثاني - الاستثمار والادخار	.	.	.
» الثالث - أثر الاستثمار والادخار في سعر الفائدة	.	.	.
» الفرع الرابع - الأسعار المختلفة الفائدة	.	.	.
الفصل الرابع - الربح	٢٢٢-٢١١	.	.
الفرع الأول - المشروعات والأرباح	.	.	.
» الثاني - اختلاف الأرباح	.	.	.
الفرع الثالث - التفرقة بين الربح والفائدة والإيجار	.	.	.
الفرع الرابع - الربح وطلب المخاطرة وعرضها	.	.	.
الفرع الخامس - الربح والاستثمار	.	.	.

مطبوعة السعادة بمصر



DATE DUE



30 JUN 2000

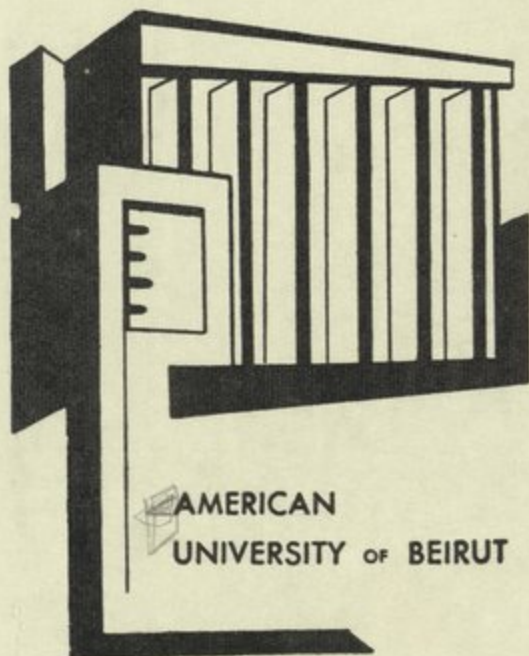
Strand
Thurston

معريه ، عبد المنعم احمد
مبادئ الاقتصاد

AMERICAN UNIVERSITY OF BEIRUT LIBRARIES



81215358



AMERICAN
UNIVERSITY of BEIRUT

330
M11mA