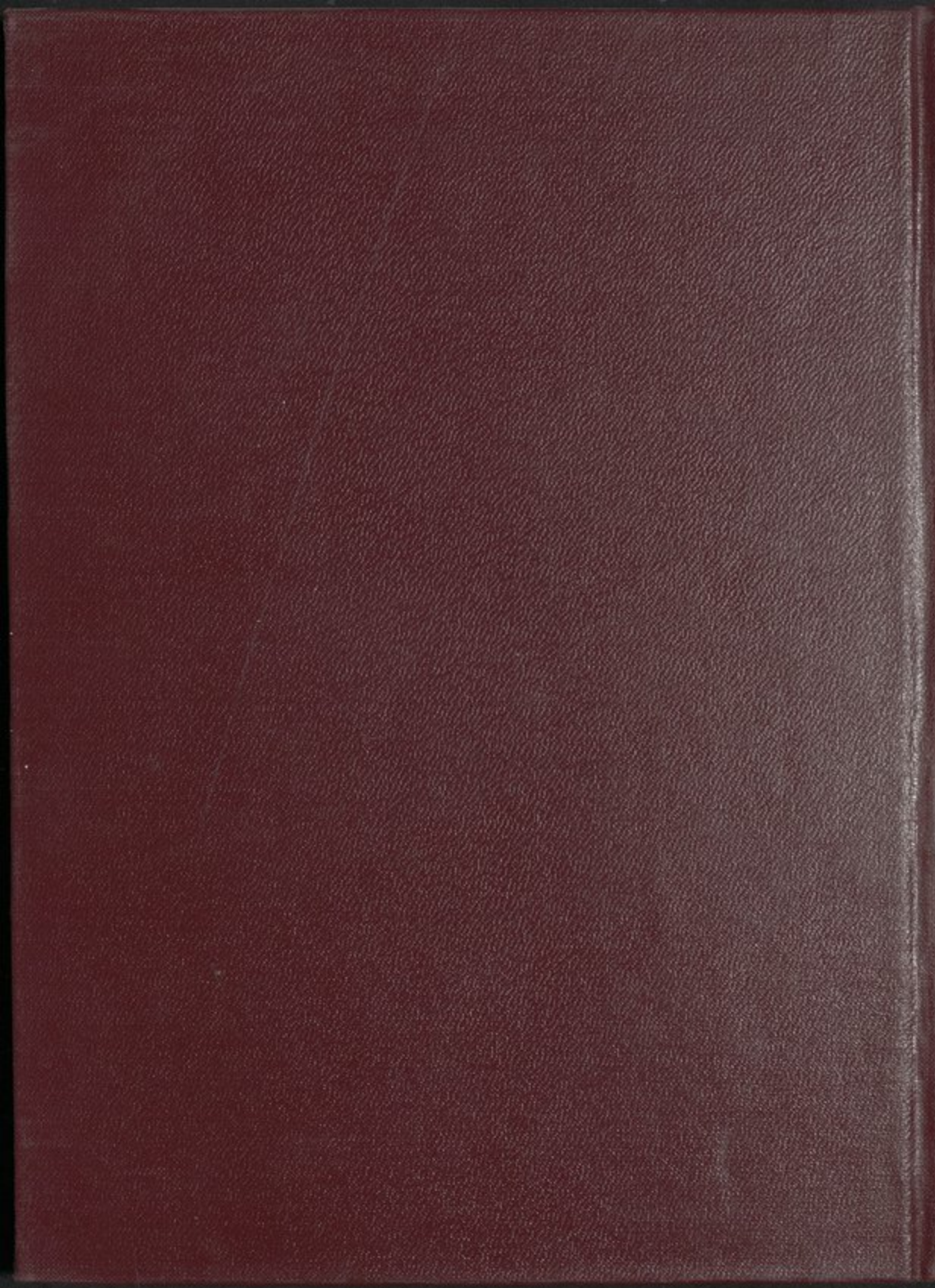
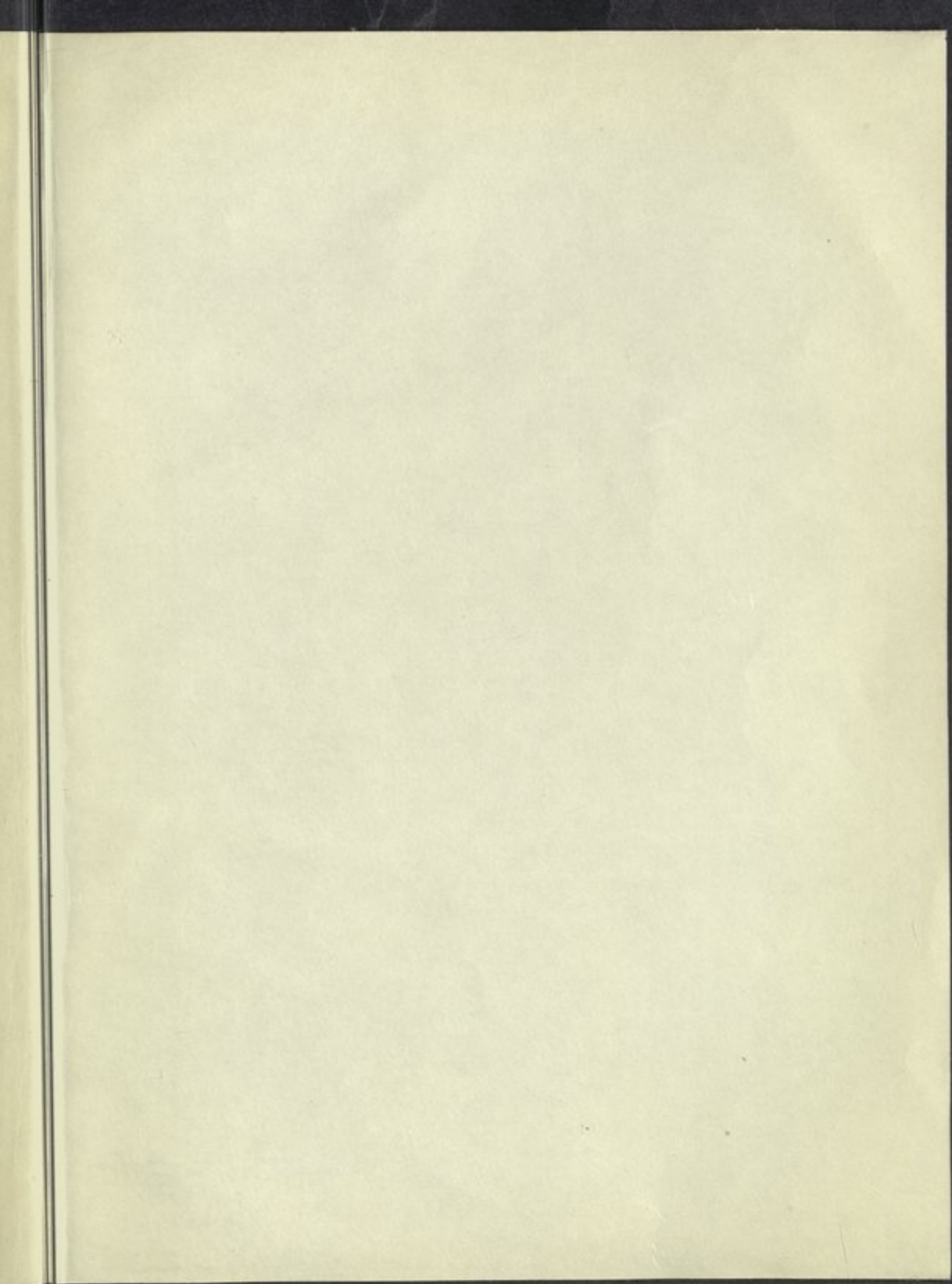


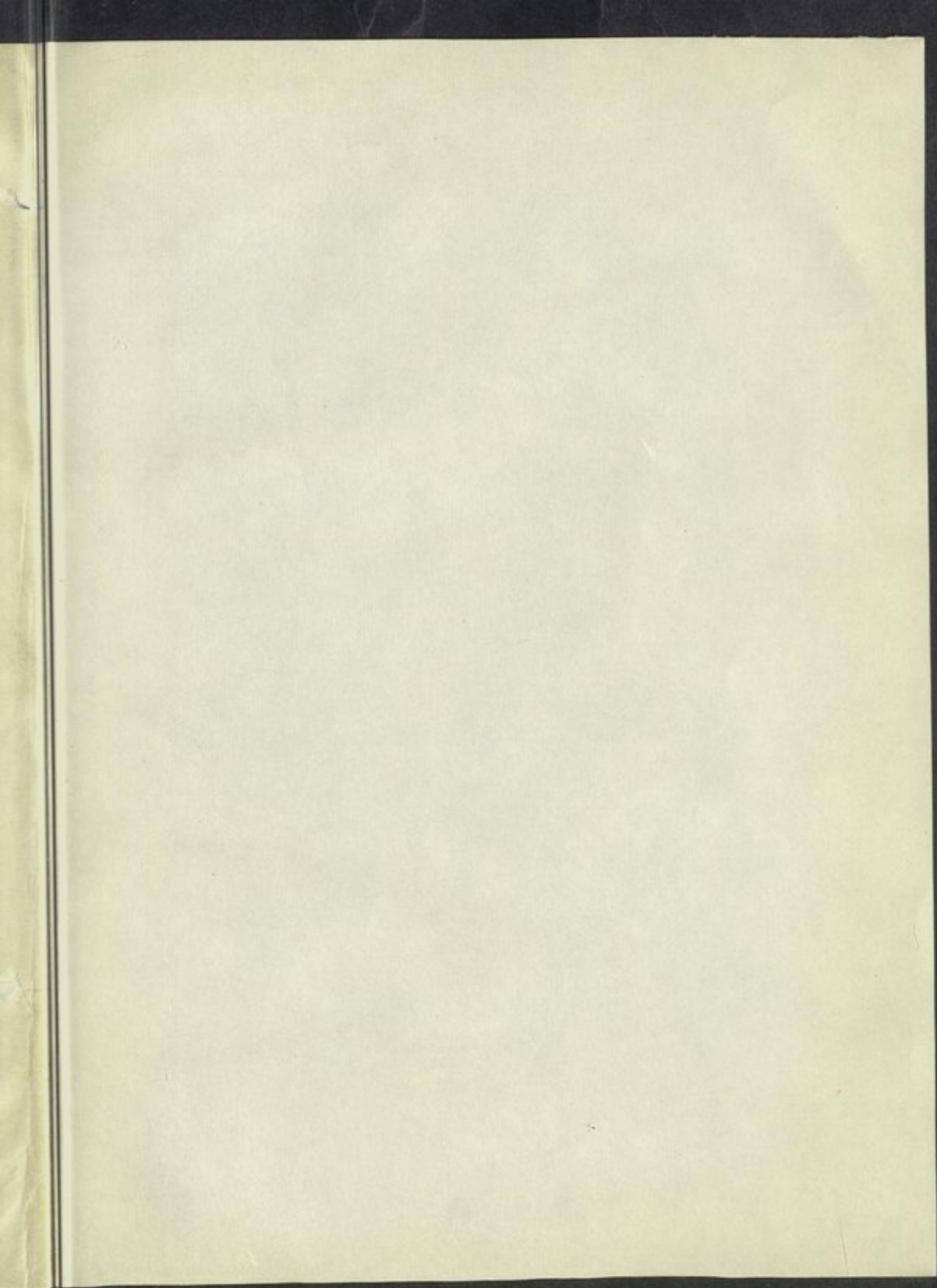


AMERICAN UNIVERSITY
LIBRARY
OF BEIRUT

N. MAKHOUL
BINDERY
22 JUL 1972
Tel. 260458



STANLEY



أصول علم الاقتصاد

التوازن الاقتصادي

1847

330

M334A

C.1

أصول علم الاقتصاد

التوازن الاقتصادي

تأليف

الدكتور منيس اسعد جلد الملك

مدرس علم الاقتصاد
كلية التجارة - جامعة إبراهيم

الدكتور عبد العزيز فرعي

أستاذ علم الاقتصاد
كلية التجارة - جامعة إبراهيم

الناشر
مكتبة الأنجلو المصرية
إصاحها صبحي وشركاه
١٦٥ شارع محمد بك فريد
القاهرة
١٩٥٣

Cat. par. 19:54

DEC
1966

الجمعية العلمية

الجمعية العلمية



سنة

الجمعية العلمية
الجمعية العلمية
الجمعية العلمية

الجمعية العلمية
الجمعية العلمية
الجمعية العلمية

الجمعية العلمية
الجمعية العلمية
الجمعية العلمية

مقدمة الطبعة الأولى

هذا كتاب أردنا به خدمة الراغبين في دراسة الاقتصاد عامة وطلبة كلية التجارة بجامعة إبراهيم خاصة ، وقد توخينا في أسلوبه أن تكون اللغة علمية والعبارة سلسلة وتحاشينا عرض النظريات في صيغة جافة يملها القارى* ، وعمدنا إلى الإكثار من الأمثلة الواقعية ، فأتينابها من البيئة التى يعيش فيها المصريون لتوضيح ما فيه من نظريات وتقريبها إلى أذهانهم جهد الإمكان .

وقد عرضنا معظم المسائل الهامة التى تدخل فى نطاق الاقتصاد حتى تظهر الصلة التى تربط بعضها ببعض ، ويتسنى للقارى إدراك خصائص هذا العلم .

وقد رأينا ألا نأخذ بالتقسيم التقليدى « إنتاج ، وتبادل ، وتوزيع ، واستهلاك » لأن هذا قد يدخل فى روع القارى* أن هذه المظاهر المختلفة للنشاط الاقتصادى غير متصل بعضها ببعض ، مع أن الإنتاج ينطوى فى الواقع على تبادل السلع والخدمات ، وتوزيع الدخل القومى على عناصر الإنتاج المختلفة يتم على أساس مساهمة كل منها فى المجهود المشترك . لذلك استعضنا عن هذا التقسيم بتقسيم آخر يوضح ما بين هذه المسائل من صلات ويكون أقرب إلى المنطق .

فبدأنا بعرض عام تناولنا فيه المسائل المتعلقة بتعريف هذا العلم وأغراضه وأهميته ومصدر القيمة وتطور الآراء الاقتصادية ، ثم خصصنا القسم الأول لتوازن السوق من تلقاء ذاتها ، فدرسنا فيه شروط هذا التوازن وأسس التبادل ونظرية الأثمان والتفرقة بين ثمن السوق والثنم العادى ، وأظهرنا فى هذا الصدد العلاقة بين التبادل والإنتاج .

ودرسنا في القسم الثاني توازن الإنتاج من تلقاء ذاته ، فأدخلنا فيه دراسة عناصر الإنتاج والمشروعات الرأسمالية ومهمة المنظم ومدى مساهمة العناصر المختلفة في المجهود الإنتاجي وأسس توزيع الدخل القومي على كل منها .

أما القسم الثالث فقد بحثنا فيه موضوع التدخل الحكومي في الائتمان والإنتاج بأشكاله القديمة والحديثة .

والله نسأل أن نكون قد وفقنا بهذا العمل إلى خير القاري* والطالب .

مقدمة الطبعة الجديدة

هذا ككتاب التوازن نقدمه في هذه الطبعة الجديدة بعد أن عاودنا النظر فيه بالتنقيح ، والزيادة في مواضع والحذف في أخرى ، على ضوء ما عن لنا من ملاحظات أثناء التدريس ، وعلى هدى ما تفضل به زميلانا الأستاذ عبد العزيز هيكل والدكتور يحيى عبد الجواد عويس من إبداء وجهة نظرهما في بعض المواطن والموضوعات .

ومن أهم ما تناولناه بالبسط والإيضاح المشكلة الاقتصادية وتطور الآراء الاقتصادية وعناصر الإنتاج وقوانين الغلة وأهمية الغلة الحدية في توزيع الدخل وحجم المشروع .

ونسأل الله أن يصادف الكتاب بوضعه الجديد ما قدرنا له من توفيق ونفع .

ميسرة كنفوس

المبحث الأول

المسألة الخامسة

الفصل الأول

المسألة السادسة

القسم الأول

عرض عام

سابقہ

دور

الباب الأول

المشكلة الاقتصادية

الفصل الأول

أركان المشكلة

تدور المشكلة الاقتصادية حول حاجات الإنسان ورغباته من جهة ، ووسائل قضائها من سلع وخدمات من جهة أخرى ، وهي تواجهه منذ وجد على ظهر الأرض ويرجع استحكامها إلى الخصائص الآتية التي تتميز بها الحاجات ووسائل الإشباع :

١ - الحاجات لا حصر لها ، فالإنسان يشعر بالرغبة في اقتناء كثير من السلع والخدمات كالألوان المختلفة من الأطعمة والملابس الفاخرة والمساكن المريحة وطرق النقل السريعة ووسائل الترفيه عن النفس وما إلى ذلك من الضروريات والكليات ، وكلما تحقق له مطلب تجددت في نفسه مطالب يسعى لأشباعها وهيئات أن تستجيب له ظروف حياته وتوافيه بكل ما يريد .^(١)

نم إن هذه الحاجات تزايد كلما تقدم المجتمع في المدينة وزاد عدد أفرادها ، فإن ظهور الاكتشافات وكثرة الاختراعات تولدان في الإنسان رغبات جديدة ، وتشعرانه بحاجات لم تكن تخطر له من قبل ، فيسعى أو يود أو يتعمى إشباعها . وما يساعد

(١) وقد عبر عن هذا المعنى الشاعر القديم بقوله

نروح ونغدو لحاجتنا وخاجات من عاش لا تنقضي
تموت مع المرء حاجاته وتبقى له حاجة ما بقى

على انتشار الحاجات الجديدة استعمال وسائل النشر الحديثة كالإذاعة والصحافة والسينما وتقدم طرق المواصلات السريعة كالطائرات والسيارات وما إلى ذلك ، ومن ثم لا تظهر سلع جديدة في بلاد معينة حتى تتولد الرغبة في اقتنائها وينشر استعمالها في جميع أنحاء العالم .

ثم إن ازدياد عدد السكان يستتبع دون ريب كثرة الحاجات ، ولا شك أن عالم الإنسان في نمو مطرد وازدياد متلاحق ، وليس أدل على ذلك من البيانات التي يقوم بنشرها مكتب الإحصاء التابع لهيئة الأمم المتحدة . وقد جاء في تقرير مستفيض وضعه عام ١٩٤٧ عن زيادة عدد السكان من عام ١٩٣٧ إلى ١٩٤٦ أن عدد سكان الهند كان يبلغ ٢٧٨ مليون نسمة ، ثم ارتفع حتى بلغ أكثر من ٣١٠ ملايين ، وأن عدد سكان الولايات المتحدة كان حوالي ١٢٨ مليون نسمة فارتفع إلى ١٤٠ مليوناً ، وأن عدد سكان مصر كان وقتئذ ١٦ مليوناً فزاد إلى أكثر من ١٩ مليون ، وكذلك كان الحال بالنسبة لمعظم الدول الأخرى .

٢ — قلة وسائل الأشباع من السلع والخدمات بالنسبة لكثرة الحاجات ، ذلك لأن الطيبات التي تجود بها الطبيعة ليست متوافرة في جميع الجهات والمواطن ، ثم هي إلى ذلك لا تصلح لقضاء حاجات الإنسان وإشباع رغباته إلا بعد جهود تبذل في استخراجها ونقلها ثم إعدادها على وضع يلائم ميوله ورغباته ، فالأرض مثلاً لا تصلح للزراعة في معظم الأحوال قبل إصلاحها بشق الوسائل ، والمعادن التي توجد في باطنها لا يمكن استخدامها للانتاج وهي بحالتها الطبيعية ، بل يجب إعدادها وتهيتها ومعالجتها بالطرق الفنية حتى تتحول إلى آلات وأجهزة . وكذلك الحال بالنسبة للطاقة والقوة المحركة السكامة في الطبيعة . ومعنى هذا أن كمية السلع والخدمات التي يمكن الانتفاع بها مقيدة بعنصرين ضروريين : الزمن والعمل ، فالزيادة منها تتطلب المزيد من

الوقت ومن الجهود البشرية . فإذا لاحظنا مع ذلك أن هناك حاجات طبيعية لا تحتل التأجيل وأن الجهد البشرى محدود بعدد العمال المدربين الصالحين للعمل ، وأن الإنسان كسول بطبعه لا يميل إلى كثرة الجهد ، وأن الأرض الصالحة للزراعة لا تنقسم بنسبة زيادة عدد السكان ، وأن الموارد الطبيعية لا تتجدد من تلقاء نفسها ، إذا لاحظنا كل هذه الاعتبارات أدركنا أن وسائل الإنتاج ستظل دائما قاصرة عن سد جميع المطالب وقضاء جميع الحاجات وإشباع جميع الرغبات .

على أنه لو توافرت وسائل الأشباع مصادفة وعفواً لانتفت المشكلة الاقتصادية و بطل سعى الأفراد وراء الرزق ، وسعى الأمم لغزو الأسواق واستيلائها بقوة السلاح على الأرض الغنية بمواردها ، وهذا ما لا يتفق وطبيعة هذه الحياة .

٣ - صلاحية وسائل الإنتاج لاستعمالات مختلفة ، فالعمل مثلاً يمكن توجيهه إلى إنتاج القمح أو القطن أو صناعة المنسوجات أو الآلات ، ولكن لا يمكن استخدامه لإنتاج جميع هذه السلع بالمقادير اللازمة لإشباع كل الرغبات في وقت واحد ، بل إن استخدامه لبعضها سيكون على حساب البعض الآخر ، فالحديد يصلح لإقامة السكك الحديدية وتشيد الأبنية وصناعة الآلات الزراعية والمعدات الحربية على اختلاف أنواعها ، فإذا استعمل بتوسع في فرع من فروع الإنتاج اقتضى ذلك الحد من استعماله في الفرع الآخر ، والأرض تصلح في جملتها لأنواع مختلفة من الزراعة فإذا استغلت بتوسع في إنتاج القطن كان ذلك على حساب ما يصلح له من الأنواع الأخرى كالقمح والأذرة وما إليها .

ونستطيع أن نستخلص من هذه الأمثلة وغيرها أن صلاحية وسائل الإنتاج لاستعمالات مختلفة مما يزيد حدة المشكلة الاقتصادية لأنها تقتضى ضرورة المفاضلة بين الحاجات وتقديم بعضها على بعض ، وهيئة وسائل الإنتاج لذلك . فلو كانت

هذه الوسائل جامدة لانصلح إلا لاستعمال واحد لقلت وطأة المشكلة وحدها لأنه يتحتم إذ ذاك على الإنسان مكرهاً أن يستخدم كل وسيلة في قضاء الحاجة التي تصلح لها دون غيرها ، ولا حيلة له في بقاء حاجات أخرى غير مشبعة لأنه لا اختيار له في ذلك . فإذا كانت الأرض لانصلح إلا لزراعة القمح فلا حيلة له في عدم إشباع الحاجة إلى القطن أو الكتان مثلاً ، وإذا كان العمل لا يصلح إلا لصناعة الحديد فلا حيلة له في عدم إشباع الحاجة إلى النسيج وهكذا .

٤ — إختلاف أهمية الحاجات باختلاف الأفراد ، فالثابت أن رغبات الإنسان وحاجاته غير متساوية في الأهمية . فهناك حاجات لازمة وأخرى متممة وهناك حاجات ثانوية لا يتوق الإنسان إلى إشباعها إلا قليلاً .

ولو أمكن ترتيب الحاجات حسب أهميتها بحيث يرضى جميع الأفراد لهانت المشكلة . ولأمكن في سهولة إيجاد حل لها ، لأنه يتحتم في هذه الحال أن تشبع أولاً الحاجات الأكثر أهمية ولو بقيت الحاجات الأخرى التي تقل عنها أهمية غير مشبعة لأنه لا يمكن إشباعها جميعاً . ولكن هذه الحاجات لا يمكن ترتيبها حسب أهميتها عند الأفراد لأنها تختلف باختلاف مشاربهم وأذواقهم ومستوى حياتهم ، ولهذا تزداد المشكلة تعقيداً ويصعب الوصول إلى حل ملائم لها .

مما تقدم نرى أن المشكلة الاقتصادية تقوم على الأركان السابقة ، بمعنى أنها تتكون من هذه الظروف مجتمعة ، فهي مشكلة تقتضى دقة الاختيار وحسن التدبير وضرورة الاقتصاد في استعمال وسائل الإنتاج حتى يتسنى للإنسان قضاء ما يمكن من حاجاته على أحسن وجه ، واستخدام جهده وموارد الطبيعة أحسن استخدام . فنذ خلق الإنسان وهو يكافح ليحصل من الطبيعة على أقصى ما يستطيع بأقل مجهود ممكن . وإذا كان انتصاره عليها وإخضاعها لمشيئته إلى حد بعيد قد خفف من حدة هذا

الكفاح ، فان تزايد حاجاته كلما تقدم في المدنية يعيد إلى المشكلة كثيراً من شدتها وحدتها ، بل إن كفاحه لإشباع رغباته لن ينتهى مادام يحيا ويعيش لأنه أبداً طموح منهوم لا يقنع ولا يشبع . وكما انتهى به عمل إلى تحقيق أمل تطلع إلى أمل آخر ، وابتدأ من أجله عملاً جديداً . وهكذا حتى يرث الله الأرض ومن عليها .

وهذا السعى الدائم لإيجاد حل هذه المشكلة هو موضوع الدراسة الاقتصادية التي تعترض الإنسان مهما كان شكل النظام الذي يعيش فيه ، لأنها تستمد وجودها من أمور طبيعية فطر عليها الناس وقامت عليها حياتهم . وقد اختلفت وسائل علاجها باختلاف الأنظمة الاجتماعية التي خضع لها الناس قديماً وحديثاً .

الفصل الثاني

علاج المشكلة الاقتصادية

قدمنا أن المشكلة الاقتصادية تعترض الإنسان مهما كان شكل النظام الذي يعيش فيه ، وإذا كانت هذه المشكلة تواجهه في كل عصر وفي كل نظام ، فمن الطبيعي أن يبذل ما يستطيع من جهد ومحاولات لحلها أو بعبارة أدق للتخفيف من حدتها .

ففي نظام القبيلة يقوم الشيخ بتدبير شؤون العائلة ومهامها ، فيخصص الأطفال لحراسة الأغنام والشبان للصيد والقنص والدفاع عن القبيلة ، والنساء لشؤون المنزل والعناية بالأطفال ، والشيخوخ للقيام بدور الناصح المدبر المسئول عن الشؤون العامة وتوزيع المنتجات بين الأعضاء . وهذه المهمة — دون شك — كانت سهلة ميسورة لقلّة حاجات القبيلة من جهة ، ثم لطاعة أفرادها للشيخ الذي يוכל إليه حل المشاكل بحكمته وحسن تصرفه من جهة أخرى .

ولكن الوضع يتغير حينما تتسع الدائرة ويزداد عدد السكان وتضاعف المطامع والرغبات ويتطور المجتمع وينقسم إلى قرى ومدن وممالك ، فيصعب عندئذ تدبير حل المشكلة تديراً يلائم الظروف القائمة . ويواجهنا في ذلك نظامان ، كل منهما يعالج المشكلة بأسلوبه الخاص : النظام الاشتراكي ، والنظام الرأسمالي .

علاج المشكلة في النظام الاشتراكي

في هذا النظام تتكفل السلطة العامة المركزية التي تمتلك جميع موارد الإنتاج في الدولة علاج هذه المشكلة الاقتصادية ، إذ هي صاحبة السلطان والتصرف في جميع المرافق ، فالأراضي الزراعية ؛ وجميع المصانع ؛ والمشروعات المختلفة والمناجم ، تعتبر ضمن ممتلكاتها وتتصرف فيها كما تشاء ، حتى العمال أنفسهم يخضعون لسلطانها ولا يتمتعون بحرية امتحان الحرفة التي تروق لهم . بل تتولى الحكومة وحدها توجيههم نحو الإنتاج الذي تراه ، فتقوم بعمل الإحصاءات لحصر حاجات الأفراد والموارد الطبيعية التي يمكن الانتفاع بها ثم ترتب هذه الحاجات حسب أهميتها . وتضع الحيوية منها في المرتبة الأولى . وما يقل عنها أهمية في المرتبة الثانية وهكذا . فإذا كانت معرضة للغزو ، أو في حالة قاهرة تدعوها إلى الاهتمام بالأموال الحربية مثلاً وضعت هذه الحاجة في المرتبة الأولى فعملت على تقوية الجيش وخصصت موارد كثيرة لإنتاج المعدات الحربية وتدريب الجنود ، فتقل تبعاً لذلك الموارد المخصصة للحاجات الأخرى . أما إذا كانت في وضع عادي ، فإنها تضع في المرتبة الأولى حاجة الشعب إلى التعليم والرفاهية ورفع مستواه الصحي ، فتعتمد إلى تخصيص جزء كبير من وسائل الإنتاج لإنشاء المدارس والمعاهد العلمية والمساكن الربيحة ، وطرق المواصلات والمستشفيات وما إلى ذلك . وهكذا ترى السلطة العامة تعمل على تنفيذ الخطة التي رسمتها وتهيمن بشكل كلي على الإنتاج ثم تحدد لكل نصيبه منه . فإذا كان مبدأ التوزيع يقوم على أساس « كل حسب حاجته » سمي هذا النظام « بالشيوعية » ؛ لأن ملكية أدوات الإنتاج ومتاع الاستهلاك تكون على الشيوع بين الأفراد جميعهم . وإذا كان نصيب الفرد من الإنتاج « مساوياً لما ينتج من عمل » ، أطلق على هذا النظام « الاشتراكية » ، وفي هذه الحال تكون أدوات الإنتاج على الشيوع كما هو

الأمر في النظام السابق ، أما متاع الاستهلاك فتكون ملكيته خاصة .

ويعتبر النظام الاقتصادي السوفيتي أوضح مثل الاشتراكية ، إذ تتولى الحكومة فيه حصر الحاجات وتحديد مداها ، وتوجيه الموارد نحو سد هذه الحاجات طبقاً للخطة الموضوعة للإنتاج ، وتخصيص كل قطعة من الأرض لإنتاج المحصول الأكثر ملاءمة لها . واختيار نوع العمل بحيث يتناسب مع كفاءة كل عامل وذكائه ، وتستعين في ذلك بلجان مختلفة لدراسة المشروعات الاقتصادية الفرعية . ووضع خطة شاملة لتدبير موارد الدولة لمدة معينة من الزمن (خمس سنوات غالباً) ، ويتبع الاتحاد السوفيتي في التوزيع مبدأ « كل حسب عمله » لا المبدأ الشيوعي « كل حسب حاجته » . والواقع أن هذه البلاد ما زالت في المرحلة الأولى من تطورها ، وهي ترى أن الانتقال من الرأسمالية إلى الشيوعية لا يمكن أن يتم طفرة واحدة ، بل لابد من مضي مدة من الزمن في ظل الاشتراكية قبل أن يمكن تطبيق المبادئ الشيوعية كاملة . فالاشتراكية تمهد لها الطريق بزيادة القوى المنتجة في البلاد وتنميتها ، فإذا وصل الإنتاج إلى مستوى مرتفع وكثرت السلع واعتنق السكان المبدأ عن ثقة وإيمان أمكن تطبيق النظام الشيوعي دون أن يقع سوء أضرار .

علاج المشكلة في النظام الرأسمالي

يترك أمر حل المشكلة الاقتصادية في هذا النظام إلى الأفراد أنفسهم . وتتميز الرأسمالية بالخاصتين الآتيتين :

- (١) الحرية الفردية ، أي حق الأفراد في امتنان الحرف التي يميلون إليها والتصرف في إنتاجهم ودخلهم على الوجه الذي يروق لهم .
- (٢) الملكية الفردية ، أي حق امتلاك الأفراد للسلع ، سواء كانت سلع استهلاك أو سلع إنتاج .

فالمشكلة . في هذا النظام ، مشكلة فردية تواجه كل فرد ، وعليه أن يحاول إيجاد حل لها يلائم مصلحته الخاصة . فكل إنسان يشعر بأن هناك حاجات كثيرة يتوق إلى إشباعها ، ومن أجل ذلك يعمل على زيادة إيرادة باختيار العمل الذي يتناسب ومواهبه الشخصية ، وتوجيه أمواله إلى ما يحقق له أكبر ربح ممكن ، ثم يحاول بعد ذلك إنفاق دخله على الصورة التي تمكنه من إشباع حاجاته على الوجه الأكمل .

وهذا تبقى عناصر الإنتاج المختلفة (بشرية ومادية) حرة في التنقل من مكان إلى آخر ، فيتجه العامل إلى حيث ترتفع الأجور ، وتتجه رؤوس الأموال إلى حيث توجد المشروعات ذات الربح الوفير ، ويسعى رب العمل وراء مصلحته فيسخر جهوده ومواهبه في الدائرة التي تدر له ربحاً أوفر ، ولا يرغم على اتباع خطة تضعها السلطة المركزية ، بل ينتهج الطريق الذي يروقه ، وبذلك يتضائل نفوذ الحكومة في ميدان الأعمال إلى أقل حد ممكن . ويكون المرشد الأساسي للمنتج في اختيار نوع الإنتاج وتحديد الكمية المنتجة هو الثمن الذي يتحدد من تلقاء نفسه تبعاً لقانون الطلب والعرض .

وقد يظن البعض أن هذا النظام سيفضى حتماً إلى الفوضى ، لأن أعمال الأفراد الاقتصادية غير منسقة ، فكل منهم يتصرف طبقاً لمصلحته الخاصة دون مراعاة مصلحة الآخرين ، وبذلك لا يكفل هذا النظام إشباع الحاجات الأساسية لمجموع الأفراد ، وبعبارة أخرى قد يهين هذا النظام لبعض الأفراد الفرص لإشباع حاجاتهم على أحسن وجه ولكنه لا يؤدي إلى حل المشكلة الاقتصادية بالنسبة للمجتمع كله . ولكن هذا الرأي غير سليم لأنه لم يأت نتيجة دراسة شاملة ، فإن المصلحة الخاصة والمصلحة العامة تتفقان في ظل هذا النظام إذا توافرت شروط خاصة ، بمعنى أن الإنسان حين يسعى لإيجاد حل لمشكلته ، يعمل في الوقت نفسه على إيجاد حل لمرض المشكلة بالنسبة للمجتمع .

ولنفرض لذلك مثلاً أن الحاجة إلى الورق زادت في مجتمع معين خاضع للنظام الرأسمالي ، فإنه سيقرب على ذلك ارتفاع في أثمانه يصيب منه منتجوو أرباحاً طائلة تزيد عن معدل الأرباح في فروع الإنتاج الأخرى ، وهذا سيُشجع على التوسع في إنتاج الورق فتتخفّض لذلك أثمانه تدريجاً حتى تصل إلى المستوى المعقول الذي لا يوجد عنده ربح إضافي للمنتج .

وعلى العكس من ذلك إذا تغيرت ميول المجتمع وأذواقه وأصبح لا يميل لإشباع حاجة معينة إلا قليلاً ، فإن ذلك سيؤدي إلى خفض ثمن السلع التي تصلح لإشباع هذه الحاجة إلى أقل من تكاليفها ، فيلحق بالمنتجين من جراء ذلك خسارة تصرف بعضهم عن إنتاجها فيقل عرضها ، ومن ثم يرتفع ثمنها إلى المستوى الذي يمكن المنتج من تغطية تكاليفها والحصول على ربح معقول .

ومن هذا نستنتج :

(١) إن حاجة المجتمع إلى مزيد من الورق أشبعت دون تدخل من الحكومة فقد عمل « جهاز الأثمان » على توجيه الإنتاج إلى إشباع أكثر حاجات المجتمع أهمية وألحاحاً .

(٢) إن أثمان السلع المختلفة تستقر عند حدها الأدنى . أي عند مستوى تكاليف الإنتاج .

وفي هذه الحال يمكن القول بأن النظام الرأسمالي يكفل حلاً مرضياً للمشكلة الاقتصادية .

المفاضلة بين الاشتراكية والرأسمالية :

مما تقدم نرى أن حل المشكلة الاقتصادية في النظام الاشتراكي يختلف كل

الاختلاف عنه في النظام الرأسمالي . ولا يخفى أن أفضل الحلول هو الذي يتيح للمجتمع أن يشبع أكثر حاجاته أهمية على أحسن وجه .

وقد يبدو لأول وهلة أن النظام الاشتراكي يحقق هذا الغرض ، لأنه يرتب حاجات المجتمع حسب أهميتها . ويعمل على إشباعها . فينظم الإنتاج تنظيماً علمياً يقوم على أساس الإحصاءات . ولسكننا إذاً معنا النظر وجدنا أن إشباع هذه الحاجات سيتم تبعاً لأهميتها في نظر السلطات لا الأفراد ، ولا شك أن رأى القلة من الحكام قد يختلف عن رأى السكّرة من الناس ، وبخاصة لأن حاجات المجتمع الحديث كثيرة ، مختلفة ، قليلة التجانس ، ومن ثم قد لا يصل الشعب إلى إشباع رغباته على وجه مرضيه . أما اعتماد السلطة المركزية على الإحصاءات لتنظيم الإنتاج فلا يعتبر مزية حقيقية لأن هذه الإحصاءات كثيراً ما تعوزها الدقة . ثم هي إلى ذلك متغيرة غير ثابتة وبخاصة إذا كان المجتمع يشمل أكثر من مائة وخمسين مليوناً من السكان كالاتحاد السوفيتي فإن هذا يؤدي إلى عدم دقة الإحصائيين في تقدير الحاجات والموارد .

وقد يكفل النظام الاشتراكي حلاً نافعاً للمشكلة الاقتصادية في أوقات الحروب والأزمات ، لأن رغبات الأفراد وحاجاتهم في هذه الظروف تأتي في المرتبة الثانية ، حيث تتجه الجهود إلى الدفاع الوطني وتقوية الجيش لرد العدوان ، وذلك يتطلب تضحية من السكان وتخصيص الجزء الأكبر من موارد البلاد للإنتاج الحربي .

ومما يثبت صلاحية النظام الاشتراكي في أوقات الحروب أن الحاجات السكّالية لاتزال أهمية أو اعتباراً فلا تخصص الموارد إلا لإشباع عدد قليل من الحاجات الأساسية . ولا خلاف عليها تقريباً بين الأفراد .

وقد اعترفت الدول الرأسمالية بأفضلية النظام الاشتراكي أثناء الحرب العالمية الثانية وأخذت تطبق الأساليب الاشتراكية لمعالجة مشاكلها ، كالنسخة الجبري ،

وتوجيه الإنتاج . وتحديد الكميات . وتوزيع الموارد وما إلى ذلك ؛ غير أن تطبيق هذه الأساليب كان في النظام الاشتراكي أسهل منه في الرأسمالي .

ومن مزايا النظام الرأسمالي أنه يكفل للأفراد حرية العمل والتصرف والانفاق ولهذا قيمة معنوية لا تقدر ، كما أن المصلحة الخاصة تعتبر خير حافز إلى النشاط الاقتصادي . وخير مشجع على الابتكار والاختراع .

والنظام الرأسمالي كذلك لا يخلو من عيوب ، أهمها ، أنه لا يحقق حلا سليما للمشكلة الاقتصادية إلا إذا توافرت فيه عدة شروط يندر أن تتحقق ، وهي :

(١) حسن تقدير الأفراد لحاجاتهم . واختيار السلع التي تصلح لإشباعها . وهو نادر الوجود ، لأن الافتتان في وسائل الدعاية والإعلان كثيراً ما يوجه الأفراد إلى ما لا يتفق ومصالحهم الخاصة .

(٢) اتجاه الأثمان إلى التعادل مع تكاليف الإنتاج ، ولا يتحقق ذلك إلا في ظل المنافسة الكاملة ، وهيئات أن تسود هذه المنافسة مع وجود عدد قليل من المحتكرين يتحكمون في الأثمان .

(٣) تقارب دخول الأفراد إلى حد يجعل الأثمان تعبيراً صحيحاً عن أهمية السلع . غير أن هذا الشرط قلما يتوافر ، لأن هناك في الواقع تفاوتاً كبيراً في الدخول يجعل للقوة الشرائية عند بعضهم تأثيراً على الأثمان إلى جانب أهمية هذه السلع . فالطبقة الغنية تتمتع بقوة شرائية كبيرة تساعد على إشباع حاجاتها السكالية ، بينما تظل الحاجات الحيوية للطبقة الفقيرة غير مشبعة ، لأن أفرادها لا يتمتعون بقوة شرائية تعينهم على تحقيق هذه الضروريات .

ومن ثم نرى أن الطلب يتوقف إلى حد كبير على كيفية توزيع الثروة بين طبقات

الأمة ، وأن توزيع الموارد الطبيعية والقوة المنتجة على فروع الإنتاج المختلفة لا يتم على أساس أهمية الحاجات فحسب ، وإنما يقوم على أساس توزيع الثروة أيضاً .

وللنظام الرأسمالى عيب آخر يرجع إلى توسيع الشقة بين طبقات الشعب بسبب الملكية الفردية وحق الميراث . ولكن هذا العيب يمكن تلافيه عن طريق السلطات العامة إذ أنها تستطيع إعادة التوازن فى توزيع الدخل بين الأفراد عن طريق الضرائب . وهى إلى ذلك تستطيع بوسائلها الكثيرة أن تعالج العيوب التى ذكرناها وتصل بهذا النظام إلى وضع سليم يحقق الخير للجميع .

ولعل الاتجاه الحديث « النظام الرأسمالى الموجه » الذى يجمع ، إلى حد ما ، بين الرأسمالية المطلقة والاشتراكية هو خير الأنظمة فى هذا الصدد لأن السلطة المركزية تتعاون فيه مع الأفراد على علاج المشكلة الاقتصادية .

وقد انتشر هذا النظام فى أوروبا وأمريكا منذ عام ١٩٣٠ على أثر الأزمة المالية الكبرى التى حلت بالعالم وقتئذ ، فقد شعر الجميع بأن نظام الحرية يؤدى حتماً إلى حدوث أزمات دورية يتفاقم أمرها باطراد .

لذلك أخذ المفكرون يطالبون بتدخل الحكومة فى الشؤون الاقتصادية ، ففي ألمانيا إبان حكم النازى وإيطاليا إبان الحكم الفاشى استخدم هذا التدخل لأغراض سياسية وأصبحت السلطة التنفيذية الأداة الفعالة الوحيدة لتسهيل الاستعداد للحرب واخضاع موارد الدولة كلها لسيطرة الحاكم المطلق . أما الدول الأخرى فقد كانت ترى من وراء هذا التدخل إلى تخفيف حدة الأزمة وتهيئة الظروف للخروج من الكساد إلى الانتعاش والرخاء . وقد كانت الحرب العالمية عام ١٩٣٩ - ١٩٤٥ سبباً فى زيادة التدخل لتوجيه الاقتصاد القومى إلى تحقيق الأهداف الحربية .

ولعل الحوادث التاريخية وتطور الآراء الاجتماعية يؤيدان ضرورة تدخل السلطات العامة فى الشؤون الاقتصادية .

الفصل الثالث

تطور النظم الاقتصادية

لم تكن الشؤون الاقتصادية قبل ظهور التجار بين تشغل بال الحكومات بصفة جدية ، لأن الاقتصاد فى القرون الوسطى لم يكن علماً قائماً بذاته ، بل كانت بعض موضوعاته تبحث عرضاً بواسطة رجال الدين أصحاب الكلمة العليا وقتذاك ، ولم تكن الدول قد تم تكوينها على الشكل الحديث الذى نراه الآن ، ولم يكن إذ ذاك وعى قومى يوجه السلطات نحو تنظيم الحياة واستقرار الأوضاع فيها . ثم ظهرت دعوة التجار بين (Mercantilistes) فى النصف الثانى من القرن الخامس عشر فحركت السلطات إلى التداخل فى الشؤون الاقتصادية لخير المجتمع .

وقد أطلق عليهم هذا الاسم لشدة عنايتهم بالتجارة الخارجية بعد أن أخذت تنتشر بسبب الاكتشافات الجغرافية ، وكانت عقيدتهم ضرورة هيمنة الدولة على شؤون الاقتصاد القومى بحيث تضع الخطط التى يسير بمقتضاها المنتجون ، وتفرض الرسوم الجمركية على المنتجات الأجنبية وتمنح الإعانات لتشجيع الصناعات المحلية كى تزيد الصادرات وتقل الواردات ، وبذلك تحتفظ بالمعادن النفيسة لأنها فى نظر التجار بين أعظم أنواع الثروة . وكان يبرر دعوتهم هذه بأنها قامت وقت تكوين الدول الأوروبية ، أى وقت أن كانت تحتاج إلى الكثير من الذهب والفضة لدفع أجور الجنود المرتزقة ، إذ أن الأمة التى كان يتوافر لديها قدر كبير من هذين المعدنين كانت كفتها ترجح فى الحروب ، فحينما كان الذهب والفضة لدى دولة ما كان الجنود وكان النصر فى الحروب قريب الاحتمال .

وكان من جراء تطبيق هذه المبادئ أن وصلت حدة التنافس بين الدول إلى درجة كبيرة وبلغ النضال الاقتصادي والسياسي أشده ، كما أسرفت الحكومات في تطبيق سياسة التجار بين فتدخلت في الشؤون الاقتصادية لتشجيع الصناعة على حساب الزراعة ، ونشأ عن ذلك تدهور أسعار الحاصلات الزراعية وثرأ أصحاب الصناعات ، مما أدى إلى تتابع الأزمات الزراعية في النصف الثاني من القرن الثامن عشر ، حتى قام المفكرون يطالبون بإطلاق حرية العمل وترك الحياة الاقتصادية تسير في مجراها الطبيعي لا يعوقها أى تدخل حكومي ، أو كما يقولون : (Laissez faire, laissez passer) . وقد أطلق على هؤلاء المفكرين اسم الطبيعيين (Physiocrates) .

ويرى أنصار هذا المذهب أن هناك نظاماً طبيعياً (Ordre Naturel) يحكم الظواهر الاقتصادية ، وأن المصلحة الشخصية هي الباعث على النشاط الاقتصادي ، وأن الأفراد حين يسعون لتحقيق مصلحتهم الخاصة يحققون في نفس الوقت مصلحة الجموع ، ويعتقد هؤلاء أن مهمة الدولة الاقتصادية هي أن تعمل على الاحتفاظ بنظام الملكية الفردية وحق الميراث ، وأن تكفل للجميع الحرية ، فلا تتدخل في الشؤون الاقتصادية .

وقد لاقت مبادئ هؤلاء الطبيعيين أنصاراً كثيرين في أوروبا فكانت آراؤهم نواة المذهب الحر الذي أخذ ينتشر منذ القرن التاسع عشر ، وكان أول من قام بنشر الدعوة إليه آدم سميث (Adam Smith) ومالтус (Malthus) وريكاردو (Ricardo) .

ولعل النظام الذي كان سائراً في القرون الوسطى ، وما كان يقاسيه المجتمع من ظلم وجور وقتذاك كان من العوامل التي أدت إلى سرعة تطور هذا النظام الجديد (المذهب الحر) فقد كان يجمع بين طبقة تتمتع بمباهج الحياة ولذات العيش . وهي طبقة

الإشراف ، وأخرى تشقى وتكدح ثم لا تسكاد تنففس من شدة الضيق والعسر
وهى الطبقة الفقيرة ، وثالثة بين هذه وتلك تحتكر فئة منها التجارة وتتصرف فيها
على نحو يلائم شهواتها وأطماعها وهى الطبقة المتوسطة . فكانت الحركة الاقتصادية
العامة إذذاك يسودها الركود والجود ، ثم حدثت هزات زعزعت أسس هذا
النظام ، وتلتها ثورات غيرت الأوضاع الاجتماعية فقضت على الفوارق البعيدة
التي كانت تفصل بين الطبقات وخوات الأفراد حق التفكير والتملك والميراث ،
وهيأت لكل الحرية فى اختيار ما يناسب من حرف ، ومباشرة ما يريد من أعمال ،
والمساهمة بماله فيما يرى من مشروعات . وتعد الثورة الفرنسية أبرز حدث تاريخي
قضى على نظام الطبقات فى أوروبا ونظم شئون المجتمع على الوضع الذى صار إليه
فيما بعد . ومن ثم كانت الثورة وما سبقها من مقدمات هى التى هيأت للمذهب
الحر عوامل الفجاح وأسفحت له مجال الرواج والانتشار ، فقد أخذت بمبادئه معظم
الدول ، وانشعت دائرة نفوذه ، وانفق ظهوره مع إدخال الآلات واستخدامها فى
الصناعة مما يستلزم الكثير من رؤوس الأموال فسمى النظام المطابق له النظام
الرأسمالى . وقد صادف هذا النظام نجاحاً باهراً ظل نحو قرن من الزمان فازدهرت
فى ظله الصناعة ، وتعددت الاكتشافات فأحدثت انقلاباً عظيماً فى الحياة العملية
وأثرت تأثيراً بعيد المدى فى تقدم الأمم وزيادة ثروتها .

أخذ بعض كتاب المذهب الحر يصورون النشاط الاقتصادي فى ظل النظام
الرأسمالى بأنه مجموعة من العوامل الطبيعية يؤدى مفعولها المتبادل وتأثير بعضها على
بعض إلى حالة توازن (*équilibre*) ويقصدون بها الحالة التى تتحقق فيها رغبات
مجموع الأفراد على أحسن وجه ، بحيث يتعذر إشباع حاجات الأفراد على وجه
أقرب إلى السكالم إن كان هناك تدخل سواء بتعديل الأثمان أو تحويل عناصر
الإنتاج أو تغيير أسس توزيع الدخل ، لذلك يناشدون الحكومات ألا تتدخل فى الشئون
الاقتصادية إلا للمحافظة على حرية الأفراد والدفاع عن كيان الدولة .

غير أن من خصائص النظام الرأسمالي أن يستحوذ أصحاب الأموال المدخلة على قسط وافر من أرباح المشروعات التي يساهمون في تمويلها ، ومن ثم تتركز ثروات كبيرة في أيدي عدد قليل من الأفراد ، وهذا مما يسبب إلى النظام الرأسمالي ، على الرغم من أهمية الادخار في التقدم الاقتصادي ، خصوصاً وقد تغيرت بعد ذلك ظروف كثيرة كانت ملائمة لازدهار الرأسمالية ، فتكونت نقابات العمال وأصبحت أجورهم شبه جامدة لا تسير أثمان المنتجات صعوداً وهبوطاً ، وحل الاحتكار محل المنافسة في كثير من الأسواق ، وشاع التعليم بين جميع الطبقات مما ساعد على انتشار الصحف والراديو والسينما ، فسيطرت وسائل الدعاية والاعلان على العقول ، وأمسّت تصرفات الأفراد غير منطقية ، بل لا تطابق ما تملّيه عليهم مصالحهم الشخصية — وتتابعت الأزمات حتى تبين أن التوازن الاقتصادي لا يحدث حتماً في جميع الحالات . واعتترف بذلك أصحاب المذهب الحر الحديث (Néo - libéralisme) بعد أن أخذوا يدرسون عن كسب اختلال التوازن (déséquilibre) وأسبابه واقتنعوا بفائدة التدخل الحكومي لإعادة هذا التوازن كلما دعا الأمر وطالبوا مع غيرهم بذلك .

ولكن بينما أخذت معظم الدول الديمقراطية تعالج هذه العيوب بشتى طرق التدخل والتوجيه كالعمل على إيجاد الجمعيات التعاونية وتشجيعها ، ومحاربة الاحتكار ، والحد من حقوق الملاك دون أن يمس ذلك أسس النظام الرأسمالي — شرعت بعض الدول الأخرى مثل روسيا تسلك طريقاً آخر وتستبدل بالرأسمالية الاشتراكية .

وتعتبر الاشتراكية وليدة التعسف الرأسمالي ، وسوء حالة العمال ، وتركز معظم الثروات في أيدي عدد قليل من الأفراد مع يؤس السواد الأعظم والكثرة الغالبة . وقد بدأت الدعاية لها باسم الإنسانية والدين والأخذ بيد العامل لإنقاذه من شر

الفاقة والعوز . ثم تطورت بعد تعقد مشكلات العمال وتزايد عددهم ، فلم تدرس على أساس الشفقة والعطف ، بل على أنها نظام اقتصادى علمى تتطلبه الحالة الاجتماعية . وكانت نظريات كارل ماركس وآراؤه الاشتراكية الأصل الذى استمدت منه الاشتراكية مبادئها وأخذت شكلها الحديث .

وأهم هذه النظريات نظرية المادية التاريخية (Le Matérialisme historique) ونظرية فائض القيمة (La plus value) ، ونظرية الحركة الاجتماعية : (Théorie du mouvement social)

ويمكن تلخيص النظرية الأولى فى أن أساليب الإنتاج تسكف الحياة الاجتماعية إلى حد بعيد ، ولها أثر كبير على قوانين المجتمع وأخلاقه ودينه . لذلك يترتب على أى تغيير فى هذه الأساليب تغيير فى العلاقات الاجتماعية ولو بعد حين ، صحيح أن الملكية الفردية كانت موافقة لنظام الإنتاج وقت أن كان يقوم به أصحاب الحرف فرادى ، ولكنها لم تعد توافق نظام الإنتاج الحديث بعد أن أصبح جماعياً باشتراك عدد كبير من العمال فى المشروعات ، لذلك يقضى التطور التاريخى بأن تؤول ملكية وسائل الإنتاج إلى العمال وتصبح جماعية .

ويرى ماركس أن زيادة الربح الذى تهدف اليه الرأسمالية فى نظام يقوم على التنافس لا تتحقق إلا بالعمل على تخفيض نفقات الإنتاج ، ولا سبيل إلى ذلك إلا بإحدى الطريقتين :

أولاً — إرغام العمال على زيادة الإنتاج مع تخفيض أجورهم ، وهذه طريقة نظرية بحتة . لأن زيادة إرهاب العمال تنتهى بهم حتماً إلى الهلاك أو التمرد ، وكلا الأمرين لا يوافق مصلحة أصحاب رؤوس الأموال .

ثانياً — زيادة الآلات ، وعيب هذه الوسيلة أنه يترتب عليها الاستغناء عن

كثير من العمال ، فيصبحون عاطلين ، وبالتالي يفقدون القدرة على شراء السلع التي تنتجها المصانع ، فيزداد الإنتاج مع قلة عدد المستهلكين نسبياً ، فكان هذه الوسيلة تحل إشكالا لتخلق إشكالا آخر هو عدم التناسب بين الإنتاج والاستهلاك .

وبهذا يستنتج ماركس أن النظام الرأسمالي ينطوي على خطأ أساسي في تكوينه إذ أنه مادام الربح الشخصي هو هدف الرأسمالية فلن يتكافأ الاستهلاك مع الإنتاج . وهذا يؤدي إلى تغلب المشروعات الكبيرة التي تتوافر لها ظروف ملائمة على المشروعات الأخرى التي لا توافرها هذه الظروف ، والأمر على هذا الوضع سينتهي حتماً إلى تركيز المشروعات الكبرى في يد فئة قليلة ، وعند ذلك تتغير أساليبهم فلا يتمسكون بأسلوب المنافسة لأنه يصبح في غير صالحهم ؛ بل يبدأون في تكوين اتحادات ، وتعود الحالة إلى مثل ما كانت عليه في عهد الإقطاع .

ويمكن تلخيص نظرية « فائض القيمة » بأن النظام الرأسمالي يسمح لأصحاب المشروعات باستغلال جهود أفراد الطبقة العاملة وتضحياتهم والاستحواذ على نتيجة عملهم دون مبرر ، ولإثبات ذلك يستعين كارل ماركس بنظرية ريكاردو في الأجر الطبيعي ونظريته في القيمة . والعمل في نظر مؤسسي المذهب الحر هو مصدر القيمة ، فالساعة التي يتطلب صنعها عشر ساعات تساوي وحدتين من ساعة أخرى يتم صنعها في خمس ساعات . ويقول ماركس إن أصحاب المشروعات يعتبرون العمل ساعة كسائر السلع فيقدرون قيمته بتكاليف إنتاجه أي بقية ما يحتاج إليه العامل من أسباب المعيشة عند أدنى حدها (الأجر الطبيعي) . فاذا فرضنا أن هذه السلع الضرورية لحياة العامل تنتج في خمس ساعات يومياً فإن صاحب المشروع يعتمد في هذه الحالة إلى تشغيل العامل ثمانى ساعات ليحصل على منتجات تقدر قيمتها على هذا الأساس مع أنه سيدفع للعامل الذي جد في إنتاجها ما قيمته خمس ساعات فقط ، ويتقاضى الفرق دون مبرر مشروع .

ويترتب على أن العمال لا يتقاضون أجوراً مساوية لما ينتجونه عدم قدرتهم على شراء السلع المنتجة ، ولما كانوا يمثلون السواد الأعظم من السكان ، فسينتج عن ذلك أزمات تنقسم بالإفراط في الإنتاج

أما النظرية الثالثة « الحركة الاجتماعية » فيمكن تلخيصها في أن النظام الرأسمالي يؤدي إلى تقسيم المجتمع إلى طبقتين : طبقة الملاك الذين يتحكمون في الثروة ولا يشقون في سبيل إنتاجها ومضاعفتها ، وطبقة العمال الذين لا يملكون ثروة ويشقون في سبيل الانتاج ومضاعفته لغيرهم ، لذلك لابد من قيام صراع بين الطبقتين . وقد اعتقد ماركس أن هذا الكفاح بدأ فعلاً لأن العمال في عصره (الربع الأخير من القرن التاسع عشر) كانوا يكافحون كما تكافح العصابات ، فينقلبون تارة ضد أصحاب الأعمال وأخرى ضد غيرهم ، وأحياناً كانوا يذهبون إلى الحكومات يطلبون منها الكفاف ، ورأى ماركس أن هذا الوضع سينتهي ولو بعد حين ، وأن الرأسمالية كلما أحرزت انتصاراً بتضامن أصحاب الأموال ، رأى العمال ضرورة تنظيم صفوفهم وتوحيدهم من أجل كفاح أشد حرارة . وإذا تقدم بهم الزمن فسوف لا يكونون وحدهم في هذا النضال ، بل سينضم إليهم الكثير من الطبقات الوسطى والمتففين ، وبذلك يرتفع مستوى القيادة وتبدأ المعركة الحقيقية حيث لا استجداء ولا تخاذل ، فيقف الملاك في ناحية والعمال في ناحية أخرى ، ولا يشك ماركس في أن الموقعة ستنتهي بإلغاء الملكية الخاصة والتخلص من الفوضى الاقتصادية والظلم الاجتماعي والفساد الأخلاقي . وهذا التطور سيتحقق في المستقبل كما تحقق في الماضي بين الأحرار والأرقاء ، ثم بين الأشراف والعامية ، ثم بين الرؤساء والعرفاء في نظام الطوائف . وكانت نتيجة هذا الكفاح انتصار الطبقة المظلومة الكثيرة العدد على الطبقة الظالمة القليلة العدد (١) .

(١) أنظر بحوث الأستاذ محمد خطاب عضو مجلس الشيوخ .

في الفترة التي مضت بين الحربين الماضيتين محاولة لإنشاء نظام وسط بين الرأسمالية والاشتراكية ، فقد انقضت حرب ١٩١٤ / ١٩١٨ وخرجت منها إيطاليا منهوكة القوى غير راضية عن مغامرها الإقليمية ، بل كانت حائرة على الخلفاء لعدم تنفيذ تعهداتهم لها . وكانت الحكومات الإيطالية التي تعاقبت في هذه الفترة ضعيفة متخاذلة ، لانسداد تقوم في الحكم يوماً حتى تنهار في اليوم التالي تحت ضغط الحركات الشعبية أو المناوشات التي كانت تثار داخل برلمان مفكك .

كانت الحالة الاقتصادية غاية في الارتباك والسوء ، حتى لقد ترك كبار الزراع أرضهم دون استغلال فأصبح الإنتاج الزراعي عاجزاً عن الوفاء بحاجة البلاد ، مما دعا كثيراً من الإيطاليين إلى أن يهاجروا إلى الولايات المتحدة وأمريكا الجنوبية وشمال أفريقيا ، ولم يقف الأمر عند هذا الحد فقد أصبحت المصادمات بين مختلف الطوائف وإضراب العمال أمراً مألوفاً ، وشمل الاستياء جميع الطبقات والأحزاب فوافق الملك على أن يتولى « بنيتو موسوليني » وأنصاره زمام الحكم بعد « زحفهم » على روما سنة ١٩٢١ وأن يقيموا في البلاد النظام الفاشي ، ويتجه هذا النظام في الواقع إلى إبقاء النظام الرأسمالي بعد التخفيف من عيوبه الخاصة بالملكية الفردية وصراع الطبقات .

(١) الملكية الفردية : لم يكن من هدف النظام الفاشي أن يلغى حق الأفراد في التملك ، بل عمل على الحد من سلطة المالك بإخضاعه لعدة التزامات ، إذ لا يجوز أن يكتفي بالتمتع ثمار ممتلكاته ، بل عليه أن يعمل مع ذلك على تنميتها حتى تعود على المجموع بالفائدة .

فكان يفرض على ملاك الأراضي الزراعية أن يصل إنتاجهم إلى حد تلبية الحكومة وإلا نزع ملكية هذه الأراضي لتسلمها لمن يحسن استغلالها وإدارتها ، أو قامت بشراء جزء منها ليتمكن المالك من العناية بالجزء الباقي واستغلاله على

الوجه الأكل بواسطة ثمن الجزء المبيع . وكانت الحكومة في بعض الأحيان تضع يدها على الأرض لإصلاحها واستغلالها بنفسها على أن تعيدها إلى المالك بعد فترة من الزمن بشرط زيادة إنتاجه .

وكانت تتدخل في المشروعات الصناعية لجعل ثمن المنتجات في متناول الجميع وتحقيق نسبة أرباح المساهمين ، ثم تقوم باعانة المشروعات الصالحة وتصفية الضعيفة غير الصالحة للبقاء ، وتعهد بعملية التصفية هذه إلى إدارة خاصة ألحقت ببنك إيطاليا وأطلق عليها اسم « معهد التجديد الصناعي » .

(٢) صراع الطبقات : وللقضاء على الصراع القائم بين طبقة العمال وطبقة الرأسماليين عمدت الحكومة الفاشية إلى إعادة تنظيم النقابات بحيث تتضمن بجانب ممثلي العمال ، أعضاء يمثلون أصحاب الأعمال وآخرين يمثلون الحكومة . وعمت هذا النوع من النقابات (Corporations) وجعلتها شاملة لجميع فروع النشاط الاقتصادي ، فكان هناك نقابة لصناعة التعدين ، وأخرى لصناعة البناء وأخرى لصناعة النسيج .. الخ . وكان لمندوبي هذه النقابات اختصاص واسع يشمل جميع المسائل العمالية ، كالمساومة في الأجور ، وتحديد ساعات العمل ، وترتيب المعاشات والتعويضات ، وفرض المنازعات .. الخ . وقد أمكن بفضل هذا النظام وضع حد للاضطرابات التي كانت كثيراً ما تتكرر بين أرباب الأعمال والعمال بسبب ماينجم بين الطرفين من خلاف .

ولم يقف جهد النظام الفاشي عند هذا الحد من التدخل الحكومي في مختلف نواحي النشاط الاقتصادي ، بل تعداه إلى أكثر من هذا ، فقد أعلن المجلس الفاشي الأعلى في أغسطس عام ١٩٣٥ شبيهة تعبئة اقتصادية مالية مما أدى إلى جمع الذهب

وتدخل الدولة المباشر في جميع المعاملات الخارجية وإصدار الأمر باحتكار تجارة الفحم والمعادن ، وقد أعلن موسوليني في إحدى خطبه عام ١٩٣٦ :

« أن نظام الاقتصاد الإيطالي سيكون الاستقلال الاقتصادي الذي يكفي نفسه بنفسه ، على أن يسود كل فرع من فروع الصناعة خطة مرسومة تؤدي إلى امتلاك الدولة للصناعات الهامة ، أما الصناعات الأخرى فتوضع تحت مراقبتها » .

وهكذا بدأت سياسة « التأميم » وهي ترمي إلى إخضاع بعض الصناعات الرئيسية لسلطان الحكومة وملكية الدولة وإخراجها من نطاق المشروعات الخاصة وقد انتشرت هذه السياسة بعد الحرب العالمية الثانية في كثير من الدول الرأسمالية كإنجلترا وفرنسا .

والحق أن الحكم الفاشي أكسب إيطاليا سمعة وهيبة ، وأعاد إليها النظام والاستقرار بعد أن كانت تمرح فيها العناصر الفاسدة الثائرة ، وأعاد الثقة إلى نفوس الشعب وبث فيها حب العمل وروح الإخلاص ، وجعل إيطاليا أقوى بكثير مما كانت عليه قبل العهد الفاشي .

غير أنه يؤخذ على هذا النظام ما يؤخذ على كل نظام دكتاتوري من أنه لا يتمتع بصفة الدوام والاستقرار لأنه مهدد بالزوال في أية لحظة ، كما أنه ينحصر البلاد لأهواء وأخطاء الحاكم المطلق ، ويخفق الحريات فلا يهيئ للأفراد الاهتمام بالمسائل السياسية .

وقد اتبعت ألمانيا إبّان حكم النازي نظاماً مثل هذا النظام يختلف عنه في التفصيلات ويتفق معه في الجوهر .

الحركة التعاونية (Le mouvement Coopératif) لاقت هذه الآراء نجاحاً

إبان حرب ١٩١٤ / ١٩١٨ وقد عملت على إصلاح عيوب النظام الرأسمالي ، دون القضاء عليه وبعبارة أخرى عملت على تحسين حال الطبقات الفقيرة دون إلغاء حق الملكية والحرية الفردية ، فقد ظهر أن ارتفاع أسعار السلع يرجع في معظم الحالات إلى تدخل الوسطاء بين المستهلكين والمنتجين ، ومن ثم تولدت فكرة إنشاء الجمعيات التعاونية التي تعمل على الاستغناء عن الوسيط بأن تشتري رأساً من المنتجين السلع الضرورية على اختلاف أنواعها ثم تبيعها للمستهلكين بدون قصد الربح . ثم كانت الخطوة الثانية ، وهي العمل على أن تتيح للعمال فرصة الارتقاء إلى مرتبة أصحاب الأعمال والاستغناء عن الممولين الذين يتقاضون في المشروعات الرأسمالية معظم الربح . وعلى الرغم من أن هذه الجمعيات أخذت مظهراً اشتراكياً ، إلا أنها تختلف عن الأخيرة اختلافاً كلياً ، إذ لا يعمل نظام التعاون على إلغاء الملكية الفردية كما أنه لا يسعى إلى تحسين حالة العامل فحسب كنظام الاشتراكية ، بل إنه يسعى لمصلحة المستهلكين عمالاً وغير عمال .

ويقترّب الشبه بين الجمعيات التعاونية والنظام الاشتراكي في بعض النواحي الآتية :

١- يتم توزيع الأرباح في جمعيات الإنتاج التعاونية بنسبة العمل الذي يقوم به الأعضاء لا بنسبة رأس المال ، وفي ذلك تقليل من أهمية الأخيرة .

٢- تعتبر منافسة المشروعات الرأسمالية من أهم أغراض الجمعيات التعاونية ، وهذا الأمر وإن كان لا يقصد به نزع ملكية الرأسماليين إلا أنه يقلل من خطرهم .

٣- ترمى جمعيات التعاون إلى تحرير الطبقات الفقيرة ، وفي ذلك شبه كبير بينهما وبين النظام الاشتراكي .

وقد اتخذت هذه المشروعات أشكالا تختلف باختلاف ماتقوم به من خدمات ، كجمعيات التعاون للاستهلاك والتعاون للاتجاج والتعاون للبناء أو التأمين أو الزراعة . . إلخ .

وقد أصبح العالم بعد هذا التطور في الآراء الاقتصادية مقسما إلى فريقين : فريق يقيم النظام الاشتراكية ، ويشمل روسيا ودول أوروبا الشرقية والصين ، وآخر يقيم النظام الرأسمالية ويشمل بقية الدول . وفي الدول الرأسمالية نفسها وخاصة المتقدمة منها نرى قطاعين (secteurs) مختلفين أحدهما تسوده المنافسة وتروج فيه المشروعات الرأسمالية بجانب التعاونية ، والثاني موجه يخضع لسيطرة السلطة المركزية ويشمل المشروعات العامة والمنشآت المؤممة .

الباب الثاني

علم الاقتصاد

الفصل الأول

ماهية علم الاقتصاد

يعنى علم الاقتصاد بدراسة نشاط الإنسان في محاولته حل المشكلة الاقتصادية وما يترتب على هذا النشاط من نتائج وآثار ، ومعنى هذا أن موضوع علم الاقتصاد يشمل جميع الأعمال الناتجة من عدم التناسب بين حاجات الإنسان وهى كثيرة متباينة فى الأهمية وبين وسائل إشباعها وهى محدودة قابلة لاستعمالات مختلفة .

فالفرد عندما يختار نوع العمل الذى يتخصص فيه يسعى لزيادة دخله ومقدرته على إشباع حاجاته ، ومن ثم يعتبر اختيار العمل والآثار التى تترتب عليه ضمن الموضوعات الهامة التى يعنى بها رجال الاقتصاد .

وصاحب المشروع عندما ينظم عمله ، ويحدد عدد العمال فى منشأته ، ومقدار المواد الأولية وأصنافها ، ونوع الآلات المستخدمة فى المشروع ، يقصد من هذا كله الوصول بربحته إلى أعلى مستوى ممكن ، ومن ثم يعد تنظيم الإنتاج ونتائجه من صميم دراسة الاقتصاد .

والإنسان عندما ينفق دخله فى شراء السلع يفاضل بين بعضها وبعض ، ويقارن بين منفعة ما يشتريه منها ومنفعة النقود المطلوبة ثمنها ، ويرجى قضاء بعض حاجاته

ويعجل بقضاء بعضها الآخر ، وهذه الأعمال جميعها يتناولها بالبحث علم الاقتصاد .
فالنشاط الاقتصادي يتناول أعمالاً يقوم بها الأفراد لاكتساب المال وأعمالاً
يقومون بها لاستعمال هذا المال ، والاقتصاد يعني بدراسة كل هذه الأعمال والآثار التي
تترتب عليها كتكاليف الإنتاج ، وكيفية تحديد الأجور ، والفائدة والربح والربح
وتقلبات أثمان السلع المختلفة وما إلى ذلك .

وهذا التعريف الذي قدمناه لا يختلف في جوهره عن تعريف روبنز (Robbins)
فهو يرى أن « الاقتصاد علم يدرس تصرفات الإنسان التي تعتبر صلة بين غايته ووسائل
إشباعها النادرة القابلة لاستعمالات بديلة » ^(١) .

ولعل هذين التعريفين أقرب إلى الحقيقة وأدق من غيرهما ، فقد ضيق البعض
نطاق الاقتصاد أكثر مما يجب فعرّفه تعريفاً غير جامع لكل موضوعاته . ومن
هؤلاء مارشال (Marshall) فقد ذكر أن الاقتصاد « علم يعني بدراسة تصرفات
الإنسان في معيشته العادية ويتناول بالبحث النشاط الفردي والاجتماعي المتصل اتصالاً
دقيقاً بإنتاج واستهلاك الضروريات المادية اللازمة لرفاهيته » ^(٢) .

ويؤخذ على هذا التعريف أنه لا يشمل جميع الظواهر التي تدخل في نطاق علم
الاقتصاد فقد قصره على دراسة حاجات الإنسان المادية ولم يدخل في نطاقه حاجات
أخرى كالترفيه عن النفس بسماع الموسيقى ومشاهدة التمثيل وما إلى ذلك من حاجات
ثقافية ومعنوية .

كما أن البعض الآخر وسع نطاق علم الاقتصاد فعرّفه تعريفاً يدخل فيه موضوعات
غريبة عنه . ومن هؤلاء ريبو (Reboud) فقد ذكر أنه علم يقوم بدراسة جهود الأفراد

(١) ليونيل روبنز (بحث في طبيعة الاقتصاد وأهميته) ص ١٦

(٢) ألفرد مارشال (مبادئ علم الاقتصاد) ص ١ (ترجمة الأستاذ الدكتور محمد مصطفى كامل)

في سبيل إشباع حاجاتهم المادية وتحسين حالتهم » ^(١) ، وبؤخذ على هذا التعريف
أمران :

أولاً — تحديد الحاجات « بالمادية » كما فعل مارشال .
ثانياً — إطلاق معنى النشاط الاقتصادي حتى شمل أعمالاً تدخل في نطاق علوم
أخرى ، ذلك لأن جهود الأفراد في سبيل إشباع حاجاتهم وتحسين حالتهم ليست
كلها نشاطاً اقتصادياً ، فعلماء الطبيعة والكيميائيون مثلاً يجرون في معاملهم تجارب لتحسين
سهل العيش وزيادة رفاهية الأفراد ومع ذلك لا تعتبر أعمالهم نشاطاً اقتصادياً ، ومن
ثم يدخل هذا التعريف في علم الاقتصاد ما ليس منه .
وبتميز علم الاقتصاد بالخصائص الآتية :

(١) إنه يعتبر من العلوم الاجتماعية كالتاريخ وعلم النفس وعلم التربية ، لأن
موضوع دراسته نوع معين من النشاط الإنساني ، غير أنه أدق من العلوم الاجتماعية
الأخرى لأن نتائج الأعمال التي يقوم بها الإنسان في نشاطه الاقتصادي قابلة للتقدير
بالنقود أي قابلة للقياس .

(٢) أنه يعني بدراسة الإنسان ونشاطه للحصول على الثروة واستعمالها ولا يعني
بدراسة الثروة نفسها ، فلا يدرس الاقتصاد مثلاً كيفية إنتاج المنسوجات الحريرية
أو كيفية زراعة القطن ، وبعبارة أخرى لا يشمل « الطرق الفنية للإنتاج »
(Technologie) ، فلا نجد في كتبه باباً مخصصاً للحاصلات الزراعية وآخر
للمنتجات الصناعية وما إلى ذلك ، بل نجد باباً في قواعد تنظيم الإنتاج بوجه عام ،
وآخر في أسس المبادلة ، وثالثاً في البنوك . . وما إلى ذلك

(١) بول ريبو (الاقتصاد السياسي) ص ٣

(٣) إنه علم واقعي يدرس الحياة الاجتماعية كما هي ، وكما تكون في المستقبل ،
ولا يرمى إلى إيجاد حل للمشكلة الاقتصادية ، بل يكتفي بوصف الأعمال التي يقوم
بها الأفراد في سبيل هذا الغرض مع إظهار الدوافع إليها ، ثم يوضح النتائج التي
تترتب على هذه الأعمال ، والصلات القائمة بين الظواهر الاقتصادية المختلفة .

ومما لا شك فيه أن دراسة الاقتصاد تمكن السلطات العامة من التدخل في
الحياة الاقتصادية والتأثير في مجراها وتوجيهها الوجهة التي تراها ، فتكفي بهذه
الطريقة علاج المشكلة الاقتصادية إلى حد بعيد .

(٤) إن معظم الأعمال التي يتناولها بالبحث يقوم بها الإنسان سعياً وراء تحقيق
منفعة خاصة ، بمعنى أن المصلحة الشخصية هي الدافع للنشاط الاقتصادي عادة ،
أما الأحوال التي يعمل فيها بدوافع أخرى غير المصلحة الشخصية كالرفقة والإبثار ،
والشعور بما يقتضيه الشرف أو الواجب فهي أحوال نادرة لا يهتم بها الاقتصاد .

ولا يخفى أن لنظم المجتمع وقوانينه وعاداته أثراً بالغاً في النشاط الاقتصادي ،
فالدستور يعين مدى حرية الأفراد ويحدد مجال نشاطهم ، والقانون يتدخل أحياناً
للقضاء على الاحتكار وتنظيم الأسواق حتى تسودها المنافسة الكاملة . كما
يتدخل للتأثير على التوزيع لحماية طبقة معينة من الشعب ، ولتوجيه الانفاق بتحديد
أثمان بعض السلع وما إلى ذلك . أما العادات والتقاليد فهي تكيف حاجات الأفراد
ومطالبهم ، كما تؤثر على طرق الإنتاج المستخدمة في البلاد . فالمعروف أن النشاط
الاقتصادي في الولايات المتحدة أو إنجلترا يختلف كل الاختلاف عنه في مصر
أو العراق .

وكما يتأثر النشاط الاقتصادي ، بنظم المجتمع وقوانينه وعاداته فإنه كذلك يحدث
 أثراً عميقاً في المجتمع ونظمه وتقاليده ، فكل منهما يؤثر في الآخر ويتأثر به ، ويبدو
 ذلك بوضوح عندما تتحول بلاد معينة من الزراعة إلى الصناعة فتكثر فيها المصانع
 حينذاك ، ويدخل في محيطها عدد كبير من العمال مما يؤدي إلى تغيير كبير في عادات
 هذا المجتمع وأفكاره وميوله ، بل وفي آرائه السياسية ومستواه الثقافي .

الفصل الثاني

طرق بحث علم الاقتصاد

وقد نشأ الاقتصاد كعلم قائم بذاته عندما شرع المفكرون يفسرون بعض الظواهر الاجتماعية التي استرعت أنظارهم ، كارتفاع الأثمان ، وازدياد إيجار الأراضي الزراعية . ووجود طبقات من الشعب تعاني القاقة والعوز بجانب طبقات أخرى تتمتع بالسعة في العيش والرفاهية ، فتبين لهم أن هناك صلة بين هذه الظواهر نستحق الدرس . فالاقتصاد كعلم لا يكتفى بسرد الوقائع وتفسيرها ، بل يعمل على ربط بعضها ببعض ويستخدم في سبيل ذلك الطرق العلمية .

وتختلف هذه الطرق باختلاف العلوم ، فبينما تستخدم الطريقة الاستنباطية (Méthode déductive) في الهندسة والرياضة ، فيبدأ الباحث بوضع مبادئ يفترض صحتها ، ثم يستخلص من هذه المبادئ العامة أحكاماً تطبق في حالات خاصة ، وينتقل بها من العام إلى الخاص . تستخدم الطريقة الاستقرائية (Méthode inductive) في الكيمياء والتاريخ ، فيبدأ الباحث بملاحظة أكبر عدد ممكن من الوقائع ، ثم يتدرج إلى التعميم ، ثم إلى وضع المبادئ العامة التي تحكم هذه الوقائع ، ثم إلى وضع القوانين^(١) .

ففي الطريقة الأولى لا يلجأ الباحث إلى مشاهدة الوقائع بل يعتمد إلى الاستنتاج

(١) أصول الاقتصاد السياسي . للدكتور عبد الحكيم الرفاعي والدكتور عبد المنعم الطنملي .
الجزء الأول ص ٩ .

لوضع نظرياته أما في الطريقة الثانية فيعتمد الباحث على ملاحظة الوقائع أو إجراء التجارب لاستخلاص النظريات .

ولمعرفة أى الطريقتين يستعملها الاقتصاديون ، يجب الرجوع إلى التاريخ الاقتصادي للاطلاع على ما اتبع فعلاً عند وضع أهم النظريات الاقتصادية كنظرية الربيع مثلاً ، فقد لاحظ الطبيعويون (les physiocrates) ومن بعدهم آدم سميث (Adam Smith) أن غلة الأرض الزراعية لا تعوض المزارع الذى يستأجرها عن جميع نفقات الإنتاج مع ربح معقول فحسب ، بل تفيض في معظم الحالات . ويسمى هذا الفائض الذى يؤول إلى المسالك في لغة الاقتصاد « ريع الأرض » أو إيجارها . فها هو مصدر هذا الفائض الذى يستأثر به المسالك دون أن يقوم في سبيله بعمل إنتاجي ؟ ظن « الطبيعويون » أن ريع الأرض يرجع إلى سخاء الطبيعة ، فهى عندما تشترك مع الإنسان في الإنتاج تعوضه عن الجهود التى بذلها وتجوّد عليه بطيبات أخرى . وهذا الرأى يتفق تماماً مع اعتقادهم أن الزراعة وحدها تعطى ناتجاً صافياً (produit net) دون الصناعة والتجارة ، وبما عزز عندهم هذا الاعتقاد اختلاف الربيع باختلاف خصوبة الأرض في دولة واحدة ، فهو يزيد زيادة خصوصيتها وسخائها ويقل بقلّة هذه الخصوبة وهذا السخاء . وقد حذا حذوهم آدم سميث والاقتصاديون المعاصرون له .

ثم جاء ريكاردو وأثبت أن هذه النظرية تخالف الواقع ، فإن الربيع (الإيجار) يهبط على الرغم من سخاء الطبيعة إذا زادت الأرض الصالحة للزراعة عن حاجة سكانها ، وعلى العكس من ذلك يرتفع الربيع (الإيجار) على الرغم من بخل الطبيعة إذا زاد عدد السكان وقات الأرض بالنسبة لهذا العدد ، وهذا يدل على خطأ هذه النظرية . لذلك استعاض عنها ريكاردو بنظرية أخرى أقرب إلى الواقع ترجع الربيع إلى قلّة

الأرض بالنسبة لعدد السكان في منطقة معينة ، وتفاوت هذه الأرض في الأجذاب ، فإذا كانت الأرض الزراعية متوافرة وعدد السكان فيها قليلا ، فإنه لا يعتمد أحدهم إلى امتلاك الأرض ولا يدفع لقاء زراعتها إيجاراً ، ومن ثم يتحدد ثمن الحاصلات بتكاليف إنتاجها من أجور للعمال وفوائد لرأس المال دون أن يكون هناك فائض يعود على المالك . أما إذا زاد عدد السكان وأصبحت الأرض الخصبة غير كافية لأشباع حاجاتهم جميعاً فإن بعضهم يلجأ إلى زراعة أرض ضعيفة تتطلب قسطاً أوفر من العمل ورأس المال . وبما أن ثمن الحاصلات سيتحدد حينئذ على أساس تكاليفها في الأرض الضعيفة ، فهذا يعني أنه سيزيد عن مستوى تكاليفها في الأرض الطيبة فيصبح لهذه الأرض فائض يدعو إلى تنافس الأفراد على امتلاكها . أما الأرض الضعيفة فتظل دون ريع مادامت كثيرة بالنسبة لعدد السكان . ومن هذا يستنتج أن الريع مصدره قلة الأرض بالنسبة للسكان وتفاوتها في الخصوبة .

ويمكن القول بأن الاقتصادى يجمع في بحثه بين الطريقتين الاستقرائية والاستنباطية لأنه يبدأ بوضع النظريات مستعملاً الطريقة الاستنباطية ، ثم لا يكتفى بها ، بل يلجأ إلى الاستقراء ليمتدح من مطابقة نتائج نظرياته للواقع . فإذا تبين له أن هذه النتائج تخالف مشاهداته عدل عن النظريات الأولى وصاغ غيرها بحيث لا تتعارض مع الوقائع الثابتة .

وتلاحظ الوقائع الاقتصادية عن طريقين : الإحصاء والتحقيقات .

١ — الإحصاء La Statistique

أما الإحصاء فهو طريقة للبحث تعتمد في دراسة الوقائع على مظهرها التعدادى ، و بعبارة أخرى هو الدراسة التعدادية للوقائع وملاحظة علاقات بعضها ببعض ، وهو

يرى إلى جمع عدد كثير من الوقائع وتقسيمها ليستطيع بوسائله الخاصة أن يصل إلى معرفة العلاقات التي توجد بينها . وبما يميز هذه الطريقة اعتمادها على دراسة مجموعات كبيرة من الوقائع وتقسيمها عدة تقسيمات مختلفة .

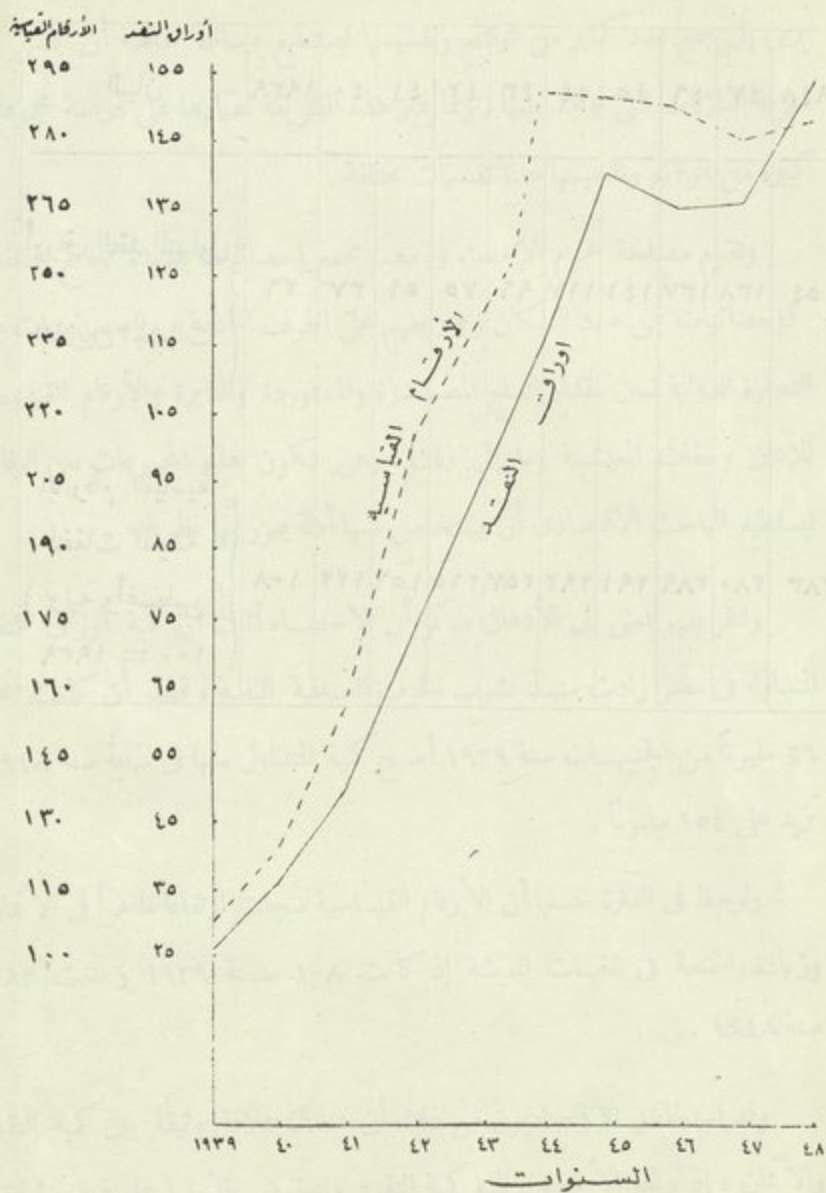
وتقوم مصلحة عموم الإحصاء في مصر بجمع إحصائيات عديدة لوقائع مختلفة ، كإحصائيات عن عدد السكان وتوزيعهم على الحرف المختلفة ، وإحصائيات عن التجارة الدولية تبين مقدار السلع المصدرة والمستوردة والعبارة والأرقام القياسية للأثمان ونفقات المعيشة وما إلى ذلك ، وهي تكون هذه المجموعات من الوقائع ليستطيع الباحث الاقتصادي أن يستخلص منها أدلة يعزز بها نظرياته .

ولتقريب المعنى إلى الأذهان نذكر أن الإحصاء أثبت أن كمية أوراق النقد المتداولة في مصر زادت منذ نشوب الحرب العالمية الثانية ، فبعد أن كانت نحو ٢٦ مليوناً من الجنيهات سنة ١٩٣٩ أصبح كمية المتداول منها في نهاية سنة ١٩٤٨ تزيد على ١٥٤ مليوناً .

ولنلاحظ في الفترة نفسها أن الأرقام القياسية سجلت ارتفاعاً ظاهراً في الأثمان وزيادة واضحة في نفقات المعيشة إذ كانت ١٠٨ سنة ١٩٣٩ وبلغت ٢٨٣ سنة ١٩٤٨ .

وقد استخلص الاقتصاديون من ذلك أن هناك علاقة وثيقة بين كمية النقد والأثمان ، إذ ترتفع الأخيرة بزيادة كمية النقود وتنخفض بقلتها (على فرض ثبات الظروف الأخرى التي تؤثر على الثمن) ويثبت الجدول الآتي والرسم البياني الذي يليه صحة هذا الزعم .

البيان	١٩٣٩	٤٠	٤١	٤٢	٤٣	٤٤	٤٥	٤٦	٤٧	١٩٤٨
أوراق النقد المتداول بملايين الجنيهات	٢٦	٣٧	٥١	٧٥	٩٦	١١٧	١٤١	١٣٧	١٣٨	١٥٤
الأرقام القياسية لنفقات المعيشة (يونيه وأغسطس) ١٠٠ = ١٩٣٩	١٠٨	١٢٢	١٥٦	٢١٥	٢٥٧	٢٩٢	٢٩١	٢٨٩	٢٨٠	٢٨٣



فال محور الأفقي يمثل السنوات من ١٩٣٩ إلى ١٩٤٨ والرأسي يمثل قيمة أوراق النقد والأرقام القياسية لنفقات المعيشة ، والمنحنى الأول من اليمين يمثل التقلبات

التي عرضت لقيمة أوراق النقد في السنوات المختلفة . أما المنحنى الثاني فيمثل تغيرات الأرقام القياسية ، وهو يتمشى تماماً مع الأول فيرتفع معه ارتفاعاً سريعاً في الفترة الأولى من عام ١٩٣٩ إلى عام ١٩٤٥ ، ثم يميل منحنى أوراق النقد إلى الهبوط قليلاً في السنتين ١٩٤٦ و ١٩٤٧ و يصحبه في النزول المنحنى الثاني ، ثم يرتفع الإصدار من جديد وتتبعه الأرقام القياسية .

ولكن على الرغم من أهمية طريقة الإحصاء في ملاحظة الوقائع قد تعثر بها الأخطاء عن طريق المصادفة ، وقد تصحح هذه الأخطاء ، أخطاء أخرى تأتي أيضاً عن طريق المصادفة ، ولكن في اتجاه مضاد للأول ، وقد تأتيها الأخطاء عن طريق العمد والإدلاء بعلومات خاطئة لاسبيل إلى تصحيحها .
وتعتبر الحكومات الهيئة التي تستطيع أن تأتي بأحسن النتائج لهذه الإحصاءات نظراً لما لديها من موارد مشروعة وسلطات مقرررة .

ب — التحقيقات (Lea monographies)

وهي دراسة مباشرة دقيقة لعدد قليل من الوحدات الاجتماعية أو الاقتصادية المختارة على أساس علمي سليم لاستخلاص نتائج يمكن اعتبارها صحيحة بالنسبة لجميع الوحدات المشابهة . فإذا أرادت الحكومة مثلاً معرفة مدى تأثير غلاء المعيشة على طبقة العمال في منطقة معينة ، أوفدت إلى تلك المنطقة عدداً كبيراً من موظفيها المختصين للتحقيق . فيبدأون باختيار عدد قليل من الأسر المميزة ببعض الصفات التي تكثر أمثالها في هذه المنطقة كثرة غالبية ، ويتصلون بهم اتصالاً مباشراً ليتسنى لهم معرفة ميزانياتهم وظروف معيشتهم على وجه الدقة . وإذا وفقوا إلى حسن اختيار الأسر التي يجري التحقيق فيها أمكن اعتبار نتائج هذا التحقيق صحيحة بالنسبة لعمال المنطقة بأسرها .

و يقوم بمهمة التحقيق بعض هيئات مصلحة حكومية أو شركة أو جمعية اقتصادية، أو تجارية أو مالية، كما يقوم به أحياناً بعض الأفراد، فقد قام أرنست أنجل (Ernst Engel) عام ١٨٥٣ بعدة تحقيقات لمعرفة أثر زيادة الدخل على أنواع النفقات المختلفة، فبحث ميزانيات عدد من أسر العمال في بلجيكا، واستنتج من هذه الدراسة بعض ملاحظات عامة سميت قوانين أنجل (Engel):

القانون الأول: كلما زاد دخل الفرد ازدادت نفقات تغذيته ولكن بنسبة تقل عن نسبة زيادة الدخل. فإذا كان دخله عشرين جنيهاً وكان يخصص ثمانية منها للتغذية فإنه إذا زاد هذا الدخل إلى أربعين جنيهاً خصص أكثر من ثمانية لشراء ما يحتاج إليه من مأكولات، ولكنه لا يخصص لهذه النفقات ضعف هذا المبلغ.

القانون الثاني: تظل نسبة النفقات المخصصة للكساء كما هي مهما ارتفع أو انخفض الدخل، فإذا زاد الدخل بنسبة ٥٠٪ زاد الجزء المخصص لشراء الملابس بالنسبة نفسها.

القانون الثالث: تظل نسبة نفقات السكن والإضاءة والوقود ثابتة، أو بعبارة أخرى تناسب المبالغ المخصصة لهذه النفقات تناسباً طردياً مع مقدار الدخل فلا يختلف هذا القانون عن السابق.

القانون الرابع: كلما ارتفع الدخل ازدادت نسبة النفقات الأخرى كتكاليف العناية بالصحة والثقافة والتلهية والانتقال والضرائب وما إلى ذلك. وقد أثبتت تحقيقات أخرى أن ملاحظات أنجل الخاصة بالقانونين الثاني والثالث لا تتحقق بصفة دائمة. والواقع أن نتائج التحقيق لا تعتبر صحيحة إلا في حدود مجموعة الوحدات التي اتخذها المحقق موضوع دراسته، فهي لا تعتبر صحيحة بوجه عام.

ولا يخفى أن لهذه التحقيقات أهمية كبيرة للملاحظة الوقائع الاقتصادية ودراستها
رغم ما يصادف المحقق من صعاب قد يعجز أحيانا عن تذليلها .
وتختلف التحقيقات عن الإحصاء في أنها تبحث حالة واحدة توجد في أسرة
معينة أو مصنع معين بعد أن يعتبرها المحقق أنموذجا لحالات أخرى تطابقها
إلى حد ما ، فيدرسها بدقة تامة وعناية فائقة ، ثم يعتبر نتيجة بحثه مقياسا لبقية
الحالات الأخرى . أما الإحصاء فيبحث عددا كبيرا من الوقائع أو الأشخاص
أو الأشياء ثم يقسمها إلى فئات تجمعها صفات خاصة بحيث يستطيع الباحث أن يجد
على هدى هذه الصفات المشتركة ما يربطها من علاقات .

الفصل الثالث

القوانين الاقتصادية

يعرف القانون بأنه العلاقة الثابتة المستمرة التي تربط ظواهر معينة عند توافر شروط معينة ، ومهمة كل علم هي البحث عن القوانين التي تحكم الظواهر التي يدرسها مثل القوانين العديدة في الطبيعة والكيمياء كقانون بويل (Boyle) الذي يحدد العلاقة بين تغيير حجم مقدار معين من الغاز في ظروف معينة وتغير مدى الضغط عليه ، وكقانون تكوين الماء الذي يقرر أنه يتكون من الأكسجين والهيدروجين بنسبة معينة إذا ما توافرت شروط معينة . وصحة كل قانون على تظل قائمة ما لم نجد ملاحظات تدعو إلى العدول عنه أو تعديله ولما يحدث هذا في العلوم الرياضية بخلاف العلوم الاجتماعية .

فهل توجد في الاقتصاد قوانين علمية مطردة كما هو الشأن في العلوم الأخرى ؟
الجواب على هذا السؤال من الأهمية بمكان ، لأنه إذا ظهر أنه لا توجد قوانين من هذا القبيل في الاقتصاد فلا يمكن اعتباره علماً قائماً بذاته مستقلاً عن العلوم الأخرى ، بل لا يمكن اعتباره إلا مجموعة منظمة من المعلومات والبيانات والملاحظات الخاصة بنوع معين من نشاط الإنسان . أما إذا انضح أن في الاقتصاد علاقات ثابتة دائمة بين بعض الظواهر فإن هذا يعني أنه علم له كيانه الخاص وطرق بحثه الخاصة ، ومن ثم يكون جديراً بدراسة مستقلة .

وقد أثبت البحث بصورة لا تدع مجالاً للشك أن هناك روابط وثيقة بين بعض الظواهر الاقتصادية ، فالمشاهد أنه إذا تحققت ظروف المنافسة الكاملة لساعة معينة

تحدد سعرها وتوحد في جميع أنحاء السوق في وقت معين ، فإذا أراد أحد الأشخاص بيع هذه السلعة بسعر أعلى تحول عنه المشتري ، ومن ثم يضطر إلى تخفيض سعره ليتمكن من إتمام الصفقة . ولكن هل لهذه العلاقة بين ظروف المنافسة الكاملة ووحدة الثمن صفة الدوام والاستقرار ؟ أو بمعنى آخر ، هل يمكن اعتبار هذه العلاقة قانوناً علمياً ؟ .

ينكر البعض وجود قوانين علمية اقتصادية ، ويستند في ذلك إلى أن معظم الظواهر الاقتصادية متوقفة على إرادة الأفراد ، فهي تختلف عن الحقائق الطبيعية التي ليس لإرادة الإنسان دخل فيها ، ثم إن الأفراد تتغير رغباتهم دائماً ويتمتعون بحرية التصرف ، ولذلك لا يمكن معرفة تصرفاتهم على وجه التحقيق قبل حدوثها ، فقد يتمكن أحد التجار من بيع منتجاته بسعر مرتفع نسبياً عن بقية الأسعار دون أن ينصرف عنه المشترون لأنهم يفضلونه لأسباب عاطفية أو سياسية أو اجتماعية ، وفي هذه الحالة يتعدد سعر السلعة الواحدة على الرغم من توافر ظروف المنافسة الكاملة .

ومعنى هذا أن السعر لم يتوحد في جميع أنحاء السوق إلا عن طريق تصرفات الأفراد ، ولما كانت هذه التصرفات غير ثابتة ، ولا يمكن التنبؤ باتجاهها على وجه التحقيق لأن الناس أحرار في أعمالهم لا يتقيدون باتباع دوافع معينة ، فإن نتيجة توافر شروط المنافسة الكاملة لا يمكن أن تكون حتمية ، بل قد تؤدي إلى توحيد الثمن في بعض الأحيان وإلى تعدده في أحيان أخرى تبعاً لتصرفات الأفراد .

وهذا رأى ينطوى على خطأ واضح ، فإن القول بوجود قوانين اقتصادية لا يتنافى مع الاعتراف بحرية تصرف الإنسان ، ذلك أننا إذا قصرنا الملاحظة على عدد صغير من الوقائع فقد يكون تأثير حرية التصرف ذا شأن كما يدعون ، وبذلك لا يمكن استخلاص قوانين اقتصادية عامة . أما إذا شمل البحث عدداً كبيراً من

القوانين فإن الأمر يختلف عنه في الحالة الأولى ، لأن غالبية الأفراد الساحقة مسوقة إلى العمل وفق ما تمليه عليهم مصلحتهم الشخصية وبذلك يمكن معرفة اتجاه تصرفاتهم على وجه التحقيق ، فلا يكون الحرية التصرف إذ ذاك شأن كبير .

ويرى فريق آخر أن القوانين الاقتصادية تشمل استثناءات كثيرة على حين تطبق قوانين العلوم الطبيعية في كل الأحوال . ويرد على ذلك بأن من طبيعة القانون العلمي أن يطبق في كل الأحوال متى توافرت شروطه ، فإذا كثرت الاستثناءات منه لم يعد قانوناً بالمعنى الصحيح .

هذا إلى أن التقدم العلمي في السنوات الأخيرة أثبت أن قوانين الطبيعة والكيمياء ليست مطلقة كما كان مفهوماً من قبل ، بل إنها لا تختلف كثيراً عن قوانين الاقتصاد . فقانون « بويل Boyle » لا يتحقق حتماً إذا أجرينا التجربة على عدد صغير من الذرات ، ولكنه صحيح في مجموعه كما هو حال القوانين الاقتصادية ، وكل ما هناك أنه يصعب في الحياة الاجتماعية إجراء التجارب للتحقق من صحة القوانين الاقتصادية كما يفعل علماء الطبيعة والكيمياء .

الباب الثالث

النشاط الاقتصادي

قدمنا أن المشكلة الاقتصادية تدور حول حاجات الإنسان ووسائل إشباعها . وهذه الحاجات هي التي تحفز الإنسان إلى السعى وراء رزقه وتحويل الموارد الطبيعية بحيث تصلح لقضاء رغباته . فلا بد إذن من دراسة الحاجة باعتبارها الدافع إلى النشاط الاقتصادي ، ثم الثروة لأنها الوسيلة إلى إشباع الحاجات ، ثم المنفعة لأنها الصفة المميزة للثروة ، ثم أخيرا القيمة لأنها متصلة بالمنفعة .

الفصل الأول

الحاجة

تعرف الحاجة بأنها كل رغبة يطمح الإنسان إلى إشباعها وتحقيقها ، وهي إما طبيعية ضرورية كحاجة الإنسان إلى الطعام والشراب ، أو اجتماعية ثانوية كحاجته إلى التعليم والتسلية . وقد يحرم الدين أو القانون أو العرف بعض الحاجات كتناول المسكرات ، ولكنهما مع ذلك تبقى في نظر الاقتصادي حاجة ودافعا يحفز إلى النشاط الاقتصادي مادام إشباعها يتطلب استخدام وسائل نادرة نسبيا .

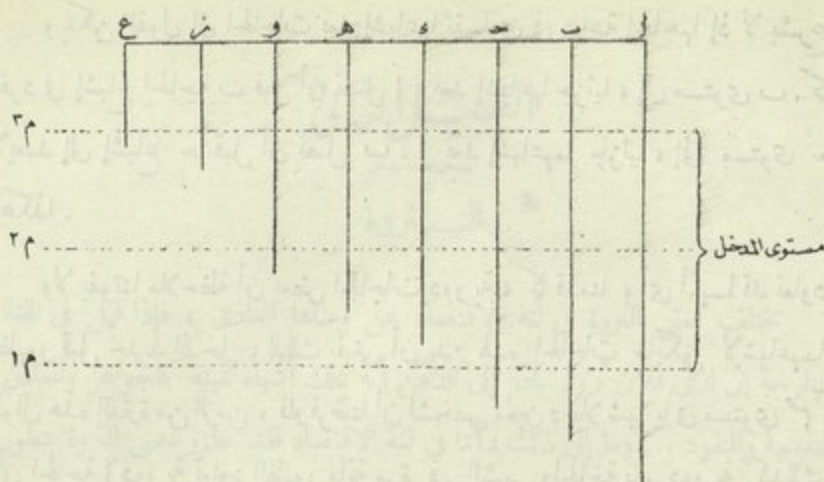
وتتميز الحاجات بالتعدد والاختلاف في الأهمية ، إذ لا يمكن حصرها أو وقف تزايدها بتقدم المدنية . ولعل حاجتنا اليوم إلى الكهرباء والانتقال السريع

أوضح منها قبل اليوم ، كما أنها تختلف في مقدار إلحاحها وأهميتها كما قدمنا ، ويمكن ترتيبها حسب درجة هذه الأهمية إلى : حاجة شديدة جداً ، وحاجة أقل شدة ، ثم متوسطة وضعيفة .. وهذا الترتيب يختلف باختلاف الأشخاص ، فبينما يشعر بعض الناس بأنه في حاجة ماسة إلى السكتب والمجلات يشعر البعض الآخر بأنه ليس في حاجة إلى الاطلاع والقراءة .

ولاشك أن الإنسان يشعر بالألم إذا قصرت وسائله عن إشباع بعض حاجاته ، ويكون ألمه شديداً إذا كانت هذه الحاجة ملحة ، وكلما كانت أقل إلحاحاً كان ألمه أقل تبعاً لذلك . وقد تنعدم الحاجة بعد مواصلة إشباعها مدة معينة ، فيصل الإنسان فيها إلى حد الإشباع . فالحاجة إلى التغذية مثلاً تكون شديدة لمن صام طول يومه ، فإذا شرع في الأكل بعد جوعه قلت حاجته إلى الغذاء . وكلما واصل تناول الطعام قلت حاجته بالتسدرج حتى يصل إلى حد لا يقبل معه مزيداً من الطعام مهما توافر لديه .

ولعل هذا الحد أكثر وضوحاً في الحاجات الطبيعية ، فكما زادت وسائل إشباعها نقصت شدتها حتى تنعدم ، غير أنها تعود إلى الظهور من جديد ، ولذلك تسمى الحاجات الدورية كما هو الحال في المأكل والمشرب . أما الحاجات الاجتماعية فخذ الإشباع فيها أقل وضوحاً وذلك كالرغبة في الترف ، إذ يصعب تحديد عدد أدوات الزينة التي تطمح سيدة في الحصول عليها ، ولذلك تسمى الحاجات الدائمة لأنه لا يمكن إشباعها إشباعاً تاماً .

ويمكن القول إن المستهلك يعمل على ترتيب حاجاته حسب إلحاحها مع مراعاة دخله المحدود متبعاً في ذلك قانون إشباع الحاجات . ولا يضاح ذلك نرمر لهذه الحاجات بنطوط عمودية تختلف في الطول تبعاً لدرجة إلحاحها : ١ ، ب ، ج ، ... الخ وتكون هذه المجموعة ما يسمى « سلم الحاجات » .



ويهتم المستهلك قبل كل شيء بإشباع أشد حاجاته إلحاحا فيخصص جزءاً من دخله للحصول على السلع أو الخدمات اللازمة لها . وهو يعرف أنه إذا تدرج في إشباع هذه الحاجة قلت درجة إلحاحها ، أى قل طول الخط العمودى الذى يمثلها . وعندما تنساوى الحاجة ١ بعد إشباعها جزئياً مع الحاجة ب فى درجة إلحاحها يقبل على إشباع الأخيرة بقدر ما يواصل إشباع الحاجة ١ ، وحينما تقل درجة إلحاح الحاجة ١ والحاجة ب وتنساوى مع درجة إلحاح الحاجة ح يأخذ فى إشباعها مع استمراره فى إشباع الحاجتين ١ ، ب وهكذا بالنسبة إلى د ، هـ . . . إلخ .

وإذا كان دخل المستهلك متوازناً فى مستوى م^١ مثلاً أمكنه إشباع حاجاته الثلاث الأولى فقط ويكون ذلك الإشباع جزئياً . وإذا كان دخله أعلى من ذلك م^٢ مثلاً أمكنه إشباع الحاجات ١ ، ب ، ح إشباعاً أتم ، فضلاً عن إشباع الحاجات الثلاث التالية . وأخيراً إذا كان دخله مرتفعاً م^٣ أمكنه إشباع عدد أكبر من الحاجات على أحسن وجه .

ويمكن القول إن الحاجات بعد إشباعها تتساوى في درجة إلحاحها إذ لا يشترع الفرد في إشباع الحاجة ب قبل أن تصل ١ ، بعد إشباعها جزئيا ، إلى مستوى ب . كما لا يعمد إلى إشباع ح قبل أن تصل ب ، ١ بعد إشباعها جزئيا ، إلى مستوى ح وهكذا .

ولا يفوتنا ملاحظة أن بعض الحاجات دورية ، كما قدمنا ، أى أنها قد تعاود الظهور قبل تجديد الدخل ، لذلك ينبغي أن يدبر لهذه الحاجات ما يكفي لإشباعها طوال هذه الفترة من الزمن ، فلو فرضنا أن لشخص معين دخلا شهريا في مستوى م^٢ وأن الحاجة ١ دورية تعاود الظهور مائة مرة في الشهر والحاجة ب دورية كذلك تعاود الظهور أربع مرات في الشهر والحاجة هـ دورية أيضا تعاود الظهور مرتين في الشهر ، وأن بقية الحاجات (ح ، ز ، و) دائمة فإنه يجب على هذا الفرد توزيع دخله بحيث يستطيع إشباع الحاجة ١ إشباعا يجعل درجة إلحاحها يقل إلى مستوى م^٢ مائة مرة ، ويخصص للحاجة ب ما يكفي لإشباعها هذا الإشباع أربع مرات ، وللحاجة ح ما يكفي لإشباعها مرتين . أما الحاجات الأخرى الدائمة (ح ، ز ، و) فيخصص لها المال اللازم لإشباعها إلى الحد المذكور مرة واحدة فقط .

ومن ثم نرى أن قانون إشباع الحاجات يقضى بأن يخصص المرء مبالغ معينة من دخله الذي يريد إنفاقه في فترة معينة على مختلف حاجاته بحيث تتساوى في درجة إلحاحها بعد أن ينفق آخر وحدة من دخله .

الفصل الثاني

٨ الثروة

يختلف معنى الثروة في لغة الاقتصاد عن معناها العادى ، فإذا قيل فى اللغة الدارجة إن لدى فلان ثروة تبادر إلى الذهن أنه يملك أشياء ثمينة كالجواهر والمعادن النفيسة والنقود ... وما إلى ذلك ، أما فى لغة الاقتصاد فقد تطور معنى الثروة بتطور الأزمنة . فاعتبرها التجاريون (les mercantilistes) الذهب والفضة واعتبرها الطبيعيون الأرض وما فى باطنها أو على سطحها من خيرات .

والواقع أنها تشمل جميع الوسائل المباشرة وغير المباشرة التى تستخدم لإشباع حاجات الإنسان والتى يستطيع أن يحصل عليها بوساطة العمل والانتاج ، وقد تكون هذه الوسائل مادية فتسمى أموالا (أو سلعا أو طيبات أو متاعا) . وقد تكون غير مادية فتسمى خدمات كاستشارة الطبيب وإنتاج المؤلف واختراع الفنان . ولا يعنى الاقتصادى إلا بوسائل الإشباع ذات الندرة النسبية ، كما قدمنا ، ويسمىها « المتاع الاقتصادى » أما ما يوجد بوفرة كالهواء ، وهو ما يسميه « المتاع المباح » ، فلا يسترعى نظره .

ويختلف معنى السلعة فى لغة الاقتصاد عن معناها فى اللغة الدارجة فلا بد فى الأول أن تتماثل وحدات السلعة تماثلا تاما ويتوافر فيها التجانس التام ، وخير مثل لذلك الذهب فإن الاختصاصى لا يستطيع أن يفرق فيه بين المستخرج من جنوب أفريقيا والمستخرج من استراليا . أما إذا لم يتوافر شرط التجانس والتماثل فإنها تعتبر سلعا مختلفة ، فالقطن مثلا لا يعتبر سلعة واحدة بل سلعا متعددة ، إذ يختلف

الأمرىكى منه عن المصرى ، كما يختلف المصرى باختلاف أصنافه ، وكل صنف منه ينقسم إلى رتب متباينة يعتبر كل منها ساعة مستقلة .

أما فى اللغة الدارجة فتطلق كلمة ساعة على عدة أنواع من السلع لا يتوافر فيها شرط التجانس والتماثل فيعتبر القطن بكل مراتبه ودرجاته ساعة واحدة .

وتنقسم الساعة من حيث غرض استعمالها إلى سلع استهلاك و سلع إنتاج ، فالأولى تستعمل لإشباع الحاجات مباشرة كالألبسة والملايش وما إلى ذلك ، والثانية تستعمل لإنتاج جديد أى لإشباع الحاجات عن طريق غير مباشر كالخدمات والآلات التى تستخدم لإنتاج سلع أخرى وجميع السلع التى لم تصل ليد المستهلك بعد وإن كانت معدة للاستهلاك .

وقد تعتبر الساعة الواحدة للاستهلاك أو للإنتاج حسب استعمالها ، فالفحم مثلاً يعتبر ساعة استهلاك إذا استعمل للتدفئة وساعة إنتاج إذا استعمل فى إدارة آلة للإنتاج . كذلك الحال بالنسبة للعقار ، فإن كان للاستعمال الشخصى اعتبر ساعة استهلاك أما إذا استعمل لإقامة مصنع فيه فإنه يعتبر ساعة إنتاج . وبذلك يمكن اعتبار الساعة الواحدة للاستهلاك أو للإنتاج تبعاً للغرض الذى تؤديه وتقوم به .

وتنقسم السلع من حيث استعمالها إلى سلع طويلة الاستعمال (durables) وأخرى قصيرة الاستعمال (non durables) فالأولى يمكن استخدامها عدة مرات قبل أن تبلى كالملايش والمنازل ، أما الأخرى فتتقضى بمجرد الانتفاع بها ، كالأطعمة والوقود .

وهذا التقسيم ، يختلف إلى حد ما ، عن تقسيمها إلى سلع قابلة للتلف السريع وأخرى غير قابلة للتلف السريع . فإن السلع الطويلة الاستعمال كلها غير سريعة

التلف ، ولكن قصيرة الاستعمال ليست كلها سريعة التلف كالأكلات المحفوظة والوقود على أنواعه المختلفة .

وهناك تقسيم آخر للسلع من حيث التلازم أو التنافس بينها في العرض أو الطلب فيقال عن سلعتين إنهما متلازمتان في العرض إذا كان إنتاج أحدهما يتوقف على إنتاج الأخرى كالقطن وبذرة ، والضأن والصوف ، والسكر والكحول . والسلع المتلازمة في العرض كثيرة ولكن قلما يكون التلازم تاما بين سلعتين بأن تكون النسبة المنتجة منهما ثابتة ، إذ يستطيع المنتج عادة أن يغير هذه النسبة إذا تغيرت ظروف إنتاجه ، فإذا زاد الإقبال على الصوف مثلا دون أن تصحبه زيادة مماثلة في الطلب على الضأن فإن أصحاب المراعى يعمدون إلى تربية أصناف من الأغنام تنتج كثيراً من الصوف وقليلاً من اللحم .

ويقال عن سلعتين إنهما متلازمتان في الطلب إذا اقترن استهلاك إحدهما باستهلاك الأخرى كالبن والسكر ، والأحذية والجوارب . وكذلك إذا اقترن استعمال إحدهما في الإنتاج باستعمال الأخرى كالأنوال والقطن في إنتاج المنسوجات القطنية أو الحديد والأسمت في تشييد المنازل ... الخ .

ويقال عن سلعتين إنهما متنافستان في العرض إذا كان التوسع في إنتاج إحدهما يتطلب الحد من إنتاج الأخرى كالقطن والقمح ، إذا كانت مساحة الأرض محدودة فأننا إذا توسعنا في زراعة أحدهما اضطررنا إلى الحد من زراعة الآخر .

ويقال عن سلعتين إنهما متنافستان في الطلب إذا كان يمكن الاستعاضة بإحدهما عن الأخرى كالبن والشاي ، واللحم والسمك .

أما الخدمات فمعناها في الاقتصاد أدق من معناها العادي ، وهي لا تعتبر من نوع

واحد إلا إذا كانت متشابهة تشابها تاماً . ويمكن تقسيمها كذلك إلى خدمات
استهلاك وخدمات إنتاج تبعاً للغرض الذي تقوم به ، فإذا كان الغرض إشباع الحاجات
مباشرة كراى الطبيب اعتبرت خدمة استهلاك ، وإن كان الغرض إشباع الحاجات عن
طريق غير مباشر كخدمات العمال فى مصنع الأدوية مثلاً اعتبرت خدمات إنتاج .
والخدمات كالسابع قد تكون متلازمة فى الطلب كخدمات الطبيب والصيدلى
أو متنافسة كالخدمات التى يعرضها العمال الذين يزاولون حرفة واحدة . ولا يتدر أن
يكون التلازم فى الطلب بين سلعة وخدمة ، كما هو الحال فى الإنتاج على وجه عام .

الفصل الثالث

المنفعة

المنفعة في لغة الاقتصاد هي صلاحية الشيء لإشباع حاجة الإنسان عن طريق مباشر أو غير مباشر . وتعتبر جميع السلع والخدمات نافعة متى كانت وسائل لإشباع هذه الحاجات ولو خالف ذلك أصول الدين أو تقاليد الاجتماع أو قواعد الصحة ، فالخمر تعتبر نافعة في نظر الاقتصاديين لأنها تشبع حاجة من يستسيغ تعاطيها، والملابس والأطعمة نافعة لأنها تصلح لإشباع بعض حاجتنا مباشرة ، كذلك حال الحديد والخشب والآلات التي تستخدم لإشباع حاجتنا عن طريق غير مباشر .

وقد عرف ريبو ^(١) (Reboud) المنفعة بأنها « مبلغ ما يشعر به الإنسان من الرغبة في الحصول على شيء معين ، وبعبارة أخرى هي الأهمية العملية لشيء معين في لحظة معينة في نظر شخص معين بسبب ما تحدثه من إشباع رغبة لديه » .

ولا تقاس المنفعة بالميزايا الكامنة في نفس السلع، وإنما تقاس بمقدار شعور الإنسان بأنها صالحة لإشباع رغباته وتحقيق حاجاته ، ذلك لأن إحساسه بأنه في حاجة إلى شيء معين لاعتبارات خاصة هو الذي يضاف على هذا الشيء صفة المنفعة، فالنيكل والنحاس واليورانيوم وغيرها من المعادن لم يهتد الإنسان إلى استخدامها في إشباع حاجاته إلا بعد فترة طويلة من تاريخ وجوده على الأرض ، ومع أن هذه المعادن كانت في الطبيعة منذ زمن طويل لم يستخدمها في قضاء حاجاته ولم يكن لها وزن في تقديره واعتباره لأنه كان يحل كيفية استغلالها ، أما الآن فالناس يعتبرونها نافعة جداً ، لا لأنها

(١) الاقتصاد السياسي . ص ٣٢

اكتسبت مزايا لم تكن فيها بل لأنهم عرفوا كيفية استغلالها فأضافوا إلى مزاياها الذاتية صفات أخرى تجعلها صالحة لإشباع رغباتهم ، وقبل أن تبدأ هواية جمع طوابع البريد المستعملة لم يكن لهذه الطوابع منفعة ما ، ولكن بعد أن أخذت هذه الهواية تنتشر بين الناس اكتسبت هذه الطوابع من جراء ذلك صفة منفعة قد تكون كبيرة جداً في بعض الأحيان .

وتتميز المنفعة بالخصائص الآتية :

أولاً — أن منفعة السلعة تبقى كبيرة ما دامت تشبع حاجة ملحة ، وقليلة إذا كانت الحاجة إليها غير ملحة ، فالطعام مثلاً نافع جداً في نظر الجائع لأنه يشبع حاجة ملحة ، ونفعه قليل في نظر غير الجائع لأن حاجته إليه غير ماسة .

ثانياً — أن المنفعة مسألة اعتبارية وظاهرة نسبية تتفاوت قوة وضعفاً بتفاوت الظروف التي تكتنف استهلاك السلعة وأهمية الحاجة إليها بالنسبة للشخص ، فالتبغ نافع لمن يستسيغ التدخين وغير نافع لمن يرغب عنه ، فصفاة النفع ليست ملازمة للشيء ناشئة عن طبيعته ، بل يكتسبها من الشعور بالحاجة إليه ، فيظل الشيء نافعاً ما دام مرغوباً فيه ، فإن انصرفت الرغبة عنه تلاشت منفعته .

ثالثاً — أن المنفعة تعبر عن إحساس شخصي لا يشعر به ولا يستطيع تقديره إلا الفرد نفسه . فلا يمكن إذن المقارنة الدقيقة بين منفعة السلعة لدى أفراد مختلفين ، غير أنه لا تصعب هذه المقارنة عن طريق النقود . وليبيان ذلك نفرض أن هناك شخصين متساويين من حيث المقدرة على الدفع ، فإذا اشترى الأول أربع أقات من السكر في الشهر واشترى الثاني خمساً أمكن أن نستنتج من هذا أن منفعة الأفة الرابعة لدى الشخص الأول تساوى منفعة الأفة الخامسة لدى الشخص الثاني .

رابعاً — تقل منفعة الأشياء كلما تدرج الإنسان في إشباع حاجته إليها ، إذ تهبط

درجة إلحاحها شيئاً فشيئاً ، وهذا ما يسمى بقانون تناقص المنفعة وهو يتضمن أنه كلما زاد مقدار ما تملكه من سلعة ما قلت حاجتنا إلى وحدات إضافية منها وقلت منفعة هذه الوحدات . ويرجع هذا القانون إلى مدى قابلية الحاجات للإشباع ، فالظمان في حاجة ملحة إلى الماء ولذلك يعتبر القدر الأول منه نافعاً جداً ، وبعد تناوله إياه يقل عطشه ، أي تقل درجة إلحاح حاجته إلى الماء . ولذلك يصبح القدر الثاني أقل منفعة من الأول ومنفعة الثالث أقل من منفعة الأول والثاني وهكذا . وعندما يصل إلى حد الإشباع تنقضي حاجته إلى الشرب فيصبح الماء غير نافع في نظره ، وإذا أرغم على شرب كمية إضافية منه شعر بألم من جراء ذلك ، أي أن منفعة الماء تكون إذاً سالبة .

وقانون تناقص المنفعة قانون عام يسرى على جميع الحالات ولكن يجب في هذا الصدد ملاحظة الأمور الآتية :

(١) أن هناك حاجات دورية ، فإن كانت الحاجة تنقضي ثم تعود فتتظاهر ثلاث مرات في اليوم مثلاً ، وتكفي أربع وحدات من سلعة معينة لإشباعها كل مرة كانت منفعة الوحدة الأولى من هذه الساعة أعلى من منفعة الثانية ومنفعة الثانية أعلى من الثالثة والثالثة أعلى من الرابعة . غير أن منفعة الوحدة الخامسة التي تبدأ بها الدورة التالية ستكون أعلى من الرابعة لأنها ستشبع حاجة زادت شدتها بعد مضي فترة من الزمن وتبدأ منفعة الوحدات بتناقص ثم ترتفع ثم تنقص من جديد ... الخ .

(٢) إذا جدت استعمالات أخرى للسلعة توقف إلى حد ما سريان هذا القانون . فإذا فرضنا أن شخصاً يملك ٢٠ قدحاً من الماء كل يوم ، وأنه يقصر استعماله في أول الأمر على الشرب ويكتفي بخمسة أفداح لقضاء حاجته إليه . فإن منفعة القدر السادس في هذه الحالة تصل إلى حد الصفر ، وكذلك الأفداح الباقية الأخرى .

فإذا توصل إلى معرفة استعمالات أخرى للماء وأخذ يستخدمه في طهي الأطعمة والاستحمام والتنظيف .. وما إليه ، فإن الوحدات التي لا تستعمل في الشرب ستزداد منفعتها من جراء ذلك .

(٣) في بعض الحالات تزايد منفعة الوحدات الأولى من السلعة ولا يسرى القانون إلا بالنسبة للوحدات التالية ، فقد لا يشعر الشخص بالجوع حين يبدأ في تناول الطعام فتكون اللقمة الأولى قليلة المنفعة في نظره لأن حاجته إليها لم تتيقظ بعد ، ولكن بمجرد أن يتناولها تزداد بالتدريج رغبته في الأكل وشعوره بحاجته إليه وتزداد تبعاً لذلك منفعة اللقمة الثانية والثالثة ، فإذا واصل الأكل قل جوعه فتقل منفعة وحدات الطعام التالية .

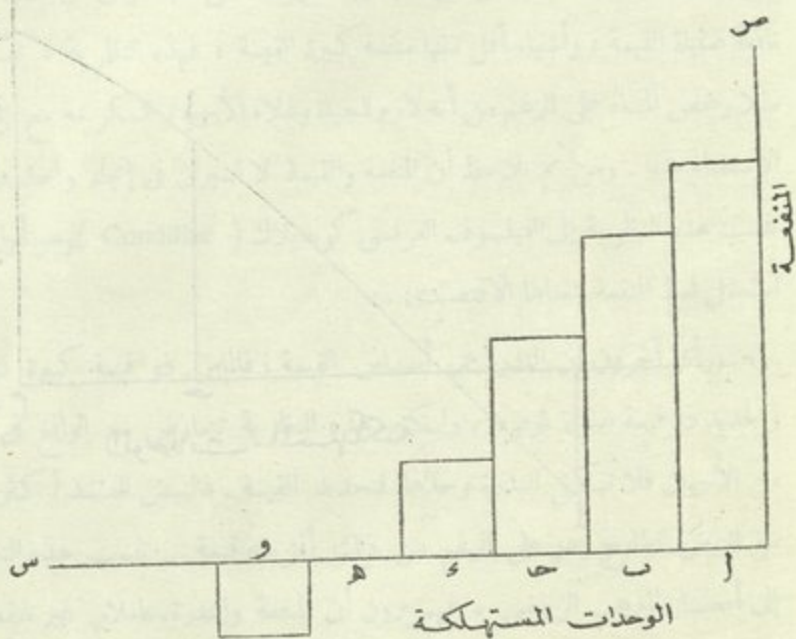
(٤) هناك سلع لا يمكن استخدام كل وحدة منها مستقلة عن الأخرى كطائرات السيارات ، وفي هذه الحال لا تعتبر الوحدة الثانية أو الثالثة أو الرابعة أقل منفعة من الوحدة الأولى ^(١) .

وقد كان من نتائج قانون تناقص المنفعة أن تنوعت طرق الإنتاج فلم توجه جهود رجال الصناعة إلى زيادة إنتاج نوع واحد من السلع بل عملت على تنويع هذا الإنتاج حتى لا يصل المستهلك إلى درجة الإشباع فتتعدم المنفعة ، ولذلك تعددت أنواع السلع وروعى في هذا التنويع والتوزيع أذواق المستهلكين وميولهم .

ويمكن تمثيل قانون تناقص المنفعة برسم بياني ، يمثل فيه المحور الرأسى م ص المنفعة ، ويمثل المحور الأفقى م س الوحدات المستهلكة من الماء . ويمثل المستطيل (١) منفعة القدح الأول في المثال السابق ، والمستطيل ب منفعة القدح الثانى وهكذا .

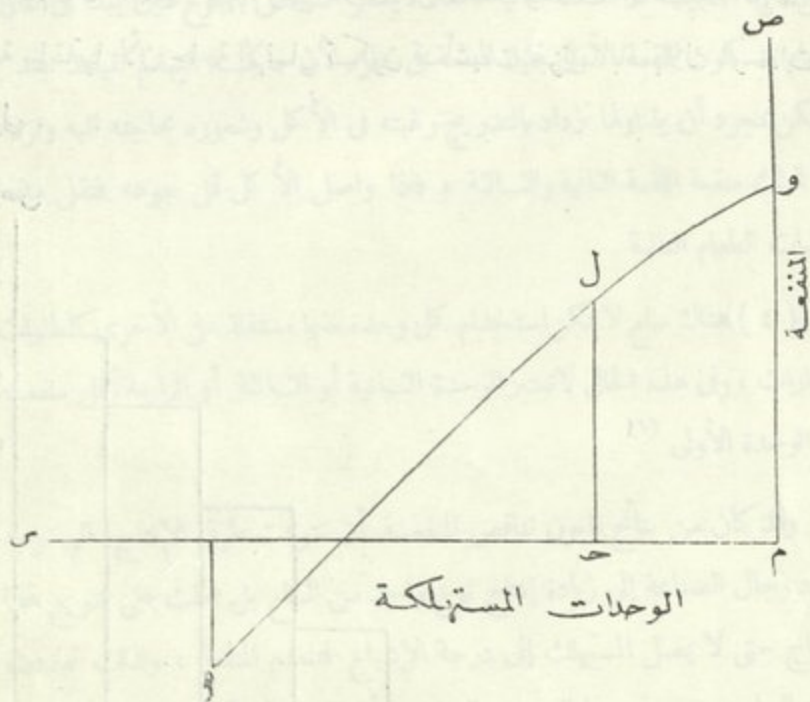
(١) « مقدمة علم الاقتصاد — القيمة والتوزيع » لوهيب مسيحه وعبد المنعم اليه . ص ٤٦ وما بعدها .

ومنفعة القدر الخامس (هـ) ، وهو آخر قدر يتناوله الفرد تسمى المنفعة الحدية
 لكمية الماء المستهلكة ، فالمنفعة الحدية (*L'utilité marginale*) لكمية معينة من
 سلعة ما هي مقدار ما تزداد المنفعة الكلية باضافة وحدة أخرى من هذه السلعة .
 أما المنفعة الكلية (*L'utilité totale*) فهي مجموع المنافع التي يحصل عليها الفرد
 عند استهلاكه الكمية كلها . ومن الملاحظ أن منفعة الوحدات الأخيرة أقل من
 منفعة سابقتها لأن حاجة الإنسان تكون قد أشبعت جزئيا باستهلاك الوحدات
 الأولى .



وتنسب المنفعة الحدية دائماً إلى كمية معينة من السلعة ، ويلاحظ أن المنفعة الحدية
 تتلاشى إذا وصل المستهلك إلى حد الإشباع ، فإذا فرضنا الكمية المستهلكة في المثال
 السابق ثلاثة أقدم بدلا من خمسة كانت منفعتها تمثل بالمستطيل Δ وتناقص المنفعة
 الحدية كلما زادت وحدات الشيء .

وإذا كانت الوحدات المستهلكة صغيرة أمكن تمثيل كل منها بنقطة ومنفعتها
 بخط مستقيم عمودي يقل طوله كلما قلت المنفعة ، وبوصل رهوس هذه الخطوط العمودية
 نحصل على المنحنى ول ١ . وهو يمثل قانون تناقص المنفعة . أما الخط ح ل فيمثل
 المنفعة الحدية لكمية م ح من هذه السلعة .



الفصل الرابع

المنفعة والقيمة

تعتبر قيمة السلعة عن الأهمية التي تتمتع بها هذه السلعة ، ولذلك رأى بعض الاقتصاديين أن المنفعة أساس القيمة ، غير أنه يؤخذ على هذا الرأي أن هناك أشياء نافعة ضئيلة القيمة ، وأشياء أقل منها منفعة كبيرة القيمة ، فهذه النظرية لا تفسر لنا مثلاً رخص الماء على الرغم من أنه لازم للحياة وغلاء الأحجار الكريمة مع إمكان الاستغناء عنها . ومن ثم نلاحظ أن المنفعة والقيمة لا تسيران في اتجاه واحد دائماً . تنسب هذه النظرية إلى الفيلسوف الفرنسي كونديللاك (Condillac) وهو أول من استعمل لفظ المنفعة بمعناها الاقتصادي .

ورأى آخرون أن الندرة هي أساس القيمة ، فالماس ذو قيمة كبيرة لندرته والحديد ذو قيمة ضئيلة لوفrته . ولكن هذه النظرية تتعارض مع الواقع في كثير من الأحيان فلا تكفي الندرة وحدها لتحديد القيمة . فالبيض الفاسد أكثر ندرة من البيض الطازج وهو على الرغم من ذلك أقل منه قيمة . تنسب هذه النظرية إلى أنصار المذهب الرياضي ، فهم يرون أن المنفعة والندرة عاملان غير منفصلين لتكوين القيمة ولكنهم يضعون الندرة وحدها في المكان الأول من الاعتبار والتقدير .

وهناك آخرون يردون قيمة السلعة إلى مقدار ما تتطلب من تكاليف ، فالسبع التي يتطلب إنتاجها قسماً كبيراً من العمل ترتفع قيمتها ، والسبع التي لا تتطلب مجهوداً

يذكر ثقل قيمتها . وهذا الرأي كذلك لا يستقيم مع الواقع المحسوس ، إذ أن الآلى*
 لا تعد ثمينة لأنها تستخرج بعد عمل خطير من قاع البحار ، ولو كان هذا وحده سبب
 قيمتها لكان للأصداغ التي تحتوى على هذه الآلى* نفس القيمة ، فالتكاليف ليست
 سبب القيمة بل هي نتيجة لها ، ولذلك نرى أن القطن المصرى لا تتحدد أثمانه (أى قيمته)
 على أساس تكاليف إنتاجه . بل تتأثر هذه التكاليف وبخاصة بإيجار الأرض بأثمان القطن .
 كان آدم سميث أول من نادى بهذه النظرية ، فقد جاء في كتابه « ثروة الأمم » أن العمل
 هو المقياس الحقيقي لقيم السلع التي يستبدل بعضها ببعض ، ثم تلاه ريكاردو (Ricardo)
 فرأى أن الذى يحدد قيمة السلعة هو العمل المباشر الذى يبذل في سبيل إنتاجها مضافا
 إلى العمل غير المباشر الذى يساعد على ذلك كالآلات والأجهزة التي يستعملها العمال .
 وقد نادى كارل ماركس (Karl Marx) بضرورة أن يكون العمل مصدراً للقيمة ،
 وأشاد بحق العمال على أساس أن لهم الفضل الأول في إنتاج السلع وإتمام صنعها .
 ويلاحظ أن ماركس استند على نظرية ريكاردو السابقة في محاربة النظام الرأسمالى .
 ولا يخفى أن لكل نظرية من النظريات السابقة نصيبها من الصحة ، بل أنه
 يمكن اعتبار بعضها مكملاً لبعض إلى حد ما . ولإيضاح ذلك يجدر أن نبداً
 بتحديد معنى الندرة ، فالسلعة لا تعتبر نادرة في لغة الاقتصاد إذا كان ما يوجد منها
 قليلاً بالنسبة للسلع الأخرى وإنما تعد نادرة إذا كانت كميتها قليلة بالنسبة لأوجه
 استخدامها ، فإذا تعددت وجوه استعمال سلعة معينة دون زيادة في كميتها زادت
 منفعتها وندرتها في الوقت نفسه . فالبورانيوم الذى يستخدم في صنع القنبلة الذرية
 أصبح نافعاً بعد أن اكتشف الإنسان طرق استغلاله ، وأصبح نادراً كذلك منذ
 تاريخ هذا الاكتشاف ، وكان قبل ذلك غير نافع وغير نادر .

والندرة أيضاً علاقة بتكاليف الإنتاج ، فقد تبين أن تكاليف إنتاج السلعة
 لا يحدد قيمتها كما قدمنا ، غير أنها قد تؤثر على هذه القيمة عن طريق الندرة . فإذا

فرضنا أن قيمة سلعة ما ٥٠ جنيهها وتكاليف إنتاجها ٦٠ جنيهها فلا بد أن يقل إنتاج هذه السلعة ، إن عاجلاً أو آجلاً . وتزداد من جراء ذلك ندرتها فتتأثر قيمتها بهذا السبب ، وعلى العكس من ذلك إذا كانت تكاليف إنتاج السلعة أقل من قيمتها إذ يكثر إنتاج هذه السلعة وتتعاذل في النهاية القيمة والتكاليف عن طريق الندرة .

وللوصول إلى تفسير مقنع للقيمة يجدر أن نفرق بين قيمة الاستعمال (*valeur d'usage*) أو القيمة الفردية ، وقيمة المبادلة (*valeur d'échange*) أو القيمة الاجتماعية . فقيمة الاستعمال تعبر عن أهمية السلعة بالنسبة إلى مالكها الذي يعززم استخدامها شخصياً . أما قيمة المبادلة فتعبر عن أهمية السلعة بالنسبة للمجتمع وظروف السوق حيث يتقابل الطلب والعرض .

وهناك أشياء تتمتع بقيمة استهلاك كبيرة مع أن قيمة مبادلتها ضئيلة ، فالأرجل الصناعية مثلاً لها قيمة استعمال لا تقدر عند من بترت ساقه ، أما قيمة مبادلتها فلا تسكاد تذكر . وعلى العكس من ذلك نجد أشياء تزيد قيمة مبادلتها وتقل قيمة استعمالها كمجموعة من الآلات يترها رجل لا يستطيع الانتفاع بها شخصياً .

فإذا كانت هناك حالات تختلف فيها قيمة الاستعمال عن قيمة المبادلة كما قدمنا ، فهذا خير دليل على تعذر وضع نظرية واحدة لتفسير القيمة بنوعيتها ، ولذلك فشلت المحاولات السابقة كلها . ومن ثم يحسن تفسير مصدر كل من قيمة الاستعمال وقيمة المبادلة على حدة .

فقيمة الاستعمال تقوم على أساس المنفعة والندرة ، ولكن إلى أى حد تتوقف القيمة على المنفعة وإلى أى مدى تتوقف على الندرة ؟ للرد على ذلك يجيب منجر (Menger) وفالراس (Walras) وجيفونس (Jevons) بنظرية المنفعة الحدية وهي تتلخص في أن المنفعة الحدية لسلعة ما في نظر شخص معين تقل كلما زادت

السكية التي يمتلكها هذا الشخص . ولذلك إذا قلنا إن قيمة استعمال هذه السلعة متوقعة على منفعتها الحدية فالتا ندخل في الحساب عنصر المنفعة أو عنصر الندرة ، وتختلف أهمية كل منهما في تكوين القيمة باختلاف السلع ، فإذا كانت المنفعة الحدية لسلعة ما تقل كثيراً بمجرد زيادة يسيرة في كميتها فهذا يعني أن لعنصر الندرة أهمية كبيرة في تكوين قيمة هذه السلعة ، وعلى العكس من ذلك إذا لم تقل المنفعة الحدية لقليل ، فإنه يفهم من ذلك أن عنصر المنفعة أكثر أهمية من العنصر الآخر ()

ولإيضاح كيف تقدر قيمة الاستعمال على أساس المنفعة الحدية ، نفرض أن مزارعاً يحصل من فدان سنوياً على خمسة أردب من القمح يخصصها لاستعمالات عدة ، كأردبين لصنع الخبز وأردب للبذور وأردب آخر لتربية الدواجن والأردب الخامس لصنع الفطائر ، فلا شك أن للاستعمال الأول أهمية تزيد عن الثاني والاستعمال الثاني أهمية تزيد عن الثالث وهكذا ، أي أن منفعة الأردب الأول أعلى من منفعة الثاني ومنفعة الثاني أعلى من منفعة الثالث ... الخ والمنفعة الحدية لحصول القمح كله تقاس بمنفعة الاستعمال الخامس . ويقدر المزارع قيمة الأردب الواحد سواء أكان الأول أم الثاني أم الخامس على أساس هذه المنفعة الحدية ، والدليل على ذلك أنه إذا فقد أردباً من قمحه ينهز عن الاستعمال الخامس أي يعدل عن صنع الفطائر .

وتأخذ المنفعة الحدية أساساً لتقدير قيمة الاستعمال يتفق والواقع ، فالقول أن المزارع لا يقدر لأردب القمح قيمة إذا كان محصوله وفيراً ، أما إذا نقص المحصول وأصبح لا يزيد عن أردبين فإنه يقدر لأردب القمح قيمة مرتفعة .

أما قيمة المبادلة التي تختلف عن قيمة الاستعمال ، فتعبر عن النسبة التي يتم بها التبادل بين السلعتين ، وتبين مقدار ما يعطى من سلعة ما عند مبادلتها (بأخرى في زمان ومكان معين) .

والبيان تقدير قيمة المبادلة لسلعة ما بسلعة أخرى نقول إن أفة البن مثلاً تساوى نصف أفة من الشاي أو أفتين من السكر ... الخ . فإذا تم هذا التقدير بالنقود أطلق عليه اسم الثمن .

من هذا نستطيع تعريف الثمن بأنه نسبة المبادلة بين كمية النقود والكمية المقابلة لها من السلع ، فإذا كانت نسبة المبادلة بين النقود والبيض مثلاً هي ٧ قروش مقابل ١٠ بيضات اعتبر ثمن البيضة $\frac{7}{10}$ من القرش فالثمن إذن عبارة عما يعطى من النقود مقابل وحدة من سلعة معينة في زمن معين .

ولتقدير قيمة المبادلة بالنقود ميزة واضحة ، فإنها تمكننا من معرفة نسبة التبادل بين السلع . فإذا قيل أن ثمن أردب القمح أربعة جنيهات وثمان أردب الأذرة جنيهان انضح أن نسبة التبادل بين السلعتين ١ : ٢ .

ويسمى الثمن تسميات عدة باعتبار ما يقابلها ، فإن كان مقابلها عملاً معيناً سمي أجراً ، وإن كان انتفاعاً بمال مقترض سمي فائدة ، وإن كان انتفاعاً بممتلكات الغير سمي إيجاراً .

والثمن ، وهو يمثل قيمة المبادلة في النظام الرأسمالي ، يتحدد تبعاً لظروف الطلب والعرض ، ويتوقف الطلب إلى حد بعيد على مقدرة الأفراد على الدفع ، وقدر منفعة السلعة لديهم ، أما العرض فيتوقف بوجه خاص على تكاليف إنتاج السلعة ، فإن كانت كثيرة قل إنتاجها ، وهذا معناه قلة العرض . لذلك يمكن القول بأنه لولا تفاوت الدخل عند الأفراد لكان الثمن يعبر عن درجة منفعة السلعة ومدى ندرتها أو منفعتها الحدية بالنسبة للمجتمع .

ولسكن المشاهد أن السلع التي يطلبها الأغنياء يرتفع ثمنها وإن قلت منفعتها لقدرتهم على الدفع ، وأن السلع التي تشتريها الطبقات الفقيرة ينخفض ثمنها وإن

كانت نافعة جداً لعدم مقدرتهم على الدفع . فلو فرضنا أن ثمن المتر من المنسوجات القطنية ٢٠ قرشاً وأن ثمنه من الحرير ١٠٠ قرش فهذا لايعني أن المنفعة الحدية للحرير بالنسبة إلى المجتمع تبلغ خمسة أضعاف المنفعة الحدية للأقشة القطنية لأن الفرق بين ثمن الحرير و ثمن المنسوجات القطنية لا يرجع إلى الفرق في المنفعة الحدية لحسب ، بل يتوقف إلى حد بعيد على الفرق بين موارد طائفي الحرير وطائفي القطن . لذلك كان الثمن لا يعد مقياساً توزن به المنفعة .

والاقتصاد لا يهتم بقيمة الاستعمال بقدر اهتمامه بقيمة المبادلة ، لأن الأولى غير قابلة للقياس كالثانية .

وسندرس في القسم الثاني من هذا المؤلف كيف يتحدد الثمن في ظل النظام الرأسمالي بالنسبة للسلع المختلفة ، وكيف تتوازن السوق بنفسها إذا توافرت بعض الشروط . وسنبحث في القسم الثالث ، كيف يتوازن الإنتاج تبعاً لحالة السوق وكيف يتحدد نصيب الأفراد الذين تعاونوا في الإنتاج حسب مقدار مساهمتهم فيه . أما القسم الرابع فقد خصصناه لتدخل الحكومة في السوق والإنتاج لتحقيق التوازن في الحالات التي لا تتوافر فيها هذه الشروط .

القِيمِ الثَّانِي

توازن السوق بنفسها

1861

الباب الأول

السوق

الفصل الأول

السوق ومدى اتساعها

كانت حاجات الناس في المصور الأولى قليلة محدودة ، وكان التبادل لا يتعدى بضع عمليات ضئيلة ، غير أن تقدم المدنية وزيادة عدد السكان وتعدد حاجاتهم وضرورة إشباعها ، كل ذلك استدعى وجود أما كن عامة يجتمع فيها الناس لتبادل السلع والمنافع والبيع والشراء ، ثم أطلق اسم السوق عند عامة الناس على كل مكان يعد لهذا الغرض .

كانت هذه الأسواق متقلبة في الأماكن التي يسهل الوصول إليها أو عند ملتقى بلاد متعددة ، وكان ثمن السلعة يدفع فوراً ، وهذا يتطلب حمل النقود ونقلها من مكان لآخر ، مما كان يعرضها لخطورة الضياع والسرقة لعدم استتباب الأمن إذ ذك .

أما الآن وقد تقدمت المواصلات واستتب الأمن ، فقد أصبحت الأسواق منشآت منظمة تخضع لرقابة الحكومة ، وكثيراً ما يتم فيها التعامل بأجل . وهكذا أصبحت كلمة السوق تطلق في اللغة الدارجة على كل مكان جغرافي تباع فيه السلع وتشتري .

ثم لوحظ أن المكان لا أهمية له بالنسبة لإتمام الصفقات ، إذ يمكن اتصال المشتري بالبائع عن طريق البريد والبرق والتليفون ، فضلا عن أن هناك مبادلات أخرى خاصة بغير السلع العادية كبيع وشراء العقار والأوراق المالية وطوايع البريد المستعملة ... وما إلى ذلك . لذلك رأى الاقتصاديون عدم تحديد معنى السوق بمكان التعامل ، بل بالشئ المتعامل عليه ، فعرفوه بأنه مجموع الطلب والعرض لسلعة معينة سواء كان تلاقى الطلب بالعرض يتم عن طريق مباشر أو عن طريق الوسيط ، فيقال إن سوق أسهم قناة السويس أو سوق القطن مدسعتان بمعنى أن هاتين السلعتين موضع طلب وعرض عظيمين .

وقد يسرت طرق المواصلات الحديثة اتصال المشتري بالبائع فأصبح من الممكن أن يتفق الطرفان وتم الصفقة مع ما بينهما من آلاف الأميال ، كما قدمنا . لهذا تعتبر بعض الأسواق عالمية تشمل معظم أنحاء البلاد كأسواق المعادن النفيسة والمواد الأولية الأساسية وسندات الدول وأسهم الشركات الهامة ، ومثل هذه السلع يتوحد سعرها في جميع أنحاء العالم ، إذ لو انخفض سعر إحداها في دولة معينة لزاد الطلب عليها بالبرق لتباع حيث يرتفع الثمن ، ومن ثم يتعادل العرض والطلب وتعود السوق إلى الثبات من جديد ، فتتوحد الأسعار في كافة أنحاءها .

وقد توجد أسباب تحد من اتساع دائرة التعامل وتجعل السوق محلية أو وطنية ، كأن يكون طلب السلعة مقصورا على منطقة معينة ، كطلب الطرايش مثلا ، فإنه لا يتجاوز في الواقع حدود منطقة الشرق الأوسط وإن كان مثل هذه السلع يصنع في غير مواطن الاستهلاك .

وهناك أسباب أخرى تحد من اتساع السوق وهي : ١- محدودية الطلب .

(١) تكاليف النقل ، وخاصة إذا كانت السلعة ثقيلة الوزن قليلة الثمن نسبيا ، كالنعم وأحجار البناء والحديد الخام .. وما إلى ذلك . وقد تتسع أسواق

هذه السلع إذا تيسر تخفيض نفقات نقلها ، فالقمح الإنجليزي يسهل تصديره إلى كندا وأمريكا الجنوبية ، على حين يصعب تصدير قمح الولايات المتحدة إلى أوروبا رغم قلة تكاليف إنتاجه ، لأن مناخهم القمحي قريبة من ساحل الأطلسنطى فى إنجلترا ، ومن ثم يمكن استخدام النقل البحرى فى التصدير ، وبعيدة عنه فى الولايات المتحدة ومن ثم لا يمكن استخدامه فى هذا الغرض .

(ب) قابلية السلع للتلف السريع كالسمك واللحم والخضر وبعض أنواع الفاكهة ، وهذه سلع لا يسهل نقلها إلى جهات بعيدة ، ولهذا تعد سوقها محلية ، صحيح أن التقدم فى وسائل حفظ الأطعمة من شأنه أن يؤدى إلى اتساع سوق هذه المنتجات ، ولكن يجب مع ذلك ملاحظة أن السلع المحفوظة تختلف فى كثير من الأحوال عن الطازجة ، فلا يتوافر فيها شرط التجانس التام ، فاللحوم المحفوظة سلعة واللحوم الطازجة سلعة أخرى ، وكذلك الألبان تعتبر الطازجة منها سلعة والمحفوظة سلعة أخرى وهكذا .

(ج) عدم قابلية السلع للنقل كالمباني والأرض .

(د) صعوبة الهجرة من مكان إلى آخر لاعتبارات نفسية أو خارجية ، ولهذا يعتبر الطلب والعرض بالنسبة للعمال محليا لأنهم يفضلون عادة البقاء فى المكان الذى ألفوا العيش فيه ، فقد يشق عليهم مفارقة الأهل والعشيرة ، وقد يتطلب ذلك تغييرا فى اللبس والمأكل واللغة والعادات .. وما إلى ذلك . هذا فضلا عن تدخل الحكومات أحيانا لتحديد عدد المهاجرين منها وإليها ، وإخضاعهم لنظام خاص .

(هـ) الرسوم الجمركية ، فقد تفرض الدولة رسوماً باهظة على بعض السلع الأجنبية الواردة لإنعاش السلع المحلية المماثلة ، فتقل أو تنقطع هذه الواردات وتضيق تبعاً لذلك دائرة السوق حتى تقرب أن تكون محلية ، غير أن هذا الإجراء لا يؤدي حتماً إلى هذه النتيجة فقد لا يترتب عليه إلا ارتفاع أسعار السلع الأجنبية داخل حدود الدولة ، فلا تنقطع الصلة بين الأسعار الداخلية والأسعار العالمية ، لأنها إذا ارتفعت في الخارج قلت الواردات وارتفعت من جراء ذلك الأسعار الداخلية أيضاً ، وعلى العكس من ذلك إذا انخفضت الأسعار العالمية فن الواردات تزيد وتنخفض الأسعار الداخلية أيضاً . أمام نظام الحصص (Contingentement) في التجارة الخارجية فإنه يؤدي إلى خروج الدولة التي تفرضه من أسواق السلع الأجنبية وقطع كل صلة بين الأسعار الداخلية والعالمية ، لأن الأسعار الأولى في هذه الحالة تتوقف على الكميات المصرح باستيرادها لا على أسعار السلع في الخارج .

ويلاحظ أن مدى اتساع السوق قابل للتغير الدائم تبعاً لتغير مقدار الطلب والعرض ، فإذا ارتفع سعر سلعة ما في سوق معينة فقد يتحول الطلب تدريجاً إلى سلعة أخرى مماثلة فنقل دائرة السوق لأولى وتنسج دائرة الثانية . وكذلك قد يتحول العرض جزئياً عن إنتاج سلعة معينة إلى إنتاج سلعة أخرى إذا انخفض ثمن الأولى نسبياً ، وفي هذه الحالة أيضاً تنسج دائرة السوق الأخيرة على حساب الأولى . ومن ثم يمكن القول بأن الأسواق مرتبطة ببعضها ببعض إلى حد بعيد .

وهكذا يمكن اعتبار السوق محلية للسلع التي يصعب نقلها لمسافات بعيدة كأواني الفخار والسلع السريعة التلف كالخضر والمأكلة والتي لا يتناسب ثمنها مع تكاليف نقلها كحجر البناء العادي والتي يقصر استعمالها على منطقة معينة كالملابس الوطنية الخاصة والتي لا يمكن نقلها كالمباني والأرض .. إلخ . أما إذا تحملت السلع مسافات النقل الطويلة أو لم تسكن قابلة للتلف أو كانت غير مقصورة على الاستهلاك في ناحية معينة وكان طلبها عاماً ، أو كانت سهلة التعيين كالقطن والقمح والبن فإن سوقها تعتبر عالمية .

الفصل الثاني

السوق والمنافسة الكاملة

تعتبر السوق كاملة إذا كان التعامل بها يجري في ظل المنافسة الكاملة ، وتعتبر غير كاملة إذا لم تتوافر فيها شروط هذه المنافسة .

وقد كان الاعتقاد السائد أن العلاقات الاقتصادية يسودها أحد نظامين لا ثالث لهما : الاحتكار أو المنافسة . فإذا انفراد شخص ببيع سلعة ما أو شرائها اعتبرت هذه الحالة « احتكاراً » ، أما إذا كان تبادل السلعة يتم في جو من الحرية فأنها تعتبر « منافسة » . ولما كانت الحالات التي لا يوجد فيها احتكار تام للبيع أو الشراء ليست كلها من نوع واحد لذلك ينبغي ألا نطلق عليها اسم المنافسة دون تحديد معنى المنافسة الكاملة ، حتى يتسنى بعد ذلك معرفة الحالات الوسط بين الالنتين .

فإذا عرفنا أن الاحتكار يتميز بخاصتين ، هي : مقدرة المحتكر على التأثير في السوق ، وتعدد الثمن لنفس السلعة في وقت معين ، عرفنا أن المنافسة الكاملة تتميز بالخاصتين المضادتين ، وهما :

- ١ - عدم إمكان أحد البائعين أو المشترين التأثير في السوق بمفرده .
- ٢ - توحيد ثمن السلعة في جميع أنحاء السوق ، ولا يخفى أن حرية المعاملات لا تكفي وحدها لتحقيق ذلك كما كان يعتقد الاقتصاديون فيما مضى ، بل يجب أن تتوافر معها شروط كثيرة أهمها :

(١) تعدد البائعين والمشتريين ، بمعنى ألا يتركز الطلب أو العرض في أيدي عدد قليل من العملاء حتى لا يتمكن أحدهم من التأثير في السوق بمفرده . وبعبارة أخرى كثرة عدد المتعاملين أو المنتجين بحيث لا يستطيع أي فرد أن يسيطر على الأسعار ويؤثر فيها ، ولتوضيح ذلك نفرض أن المستهلكين المليون شخص ، وأن كل مستهلك يشتري رطلا في الأسبوع ، ثم نفرض كذلك أن أحدهم قرر زيادة استهلاكه بنسبة ١٠٠٪ فسينتج عن هذا زيادة في مجموع الطلب ، غير أن هذه الزيادة ليس لها أثر يذكر في ثمن البن لتفاهتها ، وخاصة أنه قد يقابلها نقص في استهلاك شخص آخر فيتلاشى تأثير هذين التغيرين . أما إذا كان عدد المشتريين قليلا فانه يمكن أن يؤثر كل منهم في الثمن بتغيير كمية ما يشتريه ، وكذلك الأمر بالنسبة للعارضين . ويسمى النظام في هذه الحالة بنظام الاحتكار التنافسي أو التنافس الاحتكاري أو الاحتكار المزدوج تبعا لعدد المشتريين والبائعين ونوع علاقات الفريق الأول بالثاني .

(٢) عدم تفوق بعض المشتريين أو البائعين ، إذ لا يكفي تعدد المتعاملين لتحقيق شرط كمال المنافسة في السوق ، بل ينبغي أيضاً ألا يتفاوتوا من حيث المقدرة تفاوتا يمكن بعضهم من التأثير في السوق ، كما هو الحال بالنسبة لسوق القصب في مصر ، إذ على الرغم من تعدد المشتريين والبائعين لا تعتبر هذه السوق كاملة لأن أحد المشتريين (شركة السكر) يتفوق على الآخرين تفوقا عظيما فيستطيع أن يتحكم في تحديد السعر .

(٣) عدم التواطؤ بين جانبي العرض والطلب ، بمعنى أن تتم الصفقة دون سابق اتفاق بين المشتريين أو البائعين على الشراء أو البيع بسعر معين . وهذه الشروط الثلاثة السابقة يكمل بعضها بعضاً كما هو ظاهر .

(٤) حرية المعاملات ، بمعنى أن يترك للمشتريين والبائعين حرية تحديد أسعار

البيع والشراء والكميات المطلوبة والمعروضة . ولا يتحقق هذا إذا حدث تدخل أو ضغط من هيئة ما ، فإذا تدخلت الحكومة وفرضت حداً أقصى أو أدنى للأسعار أو طبقت نظام البطاقات للاستهلاك . أو تدخلت نقابات الانتاج ^(١) (Trusts) أو الشركات الموحدة ^(٢) (Cartels) لتعيين مناطق البيع لمختلف المنتجين أو سعر البيع أو مقدار الإنتاج وما إلى ذلك ، قضى هذا على حرية المعاملة .

(٥) توافر العلانية وسهولة اتصال الطلب والعرض ، بمعنى أن يكون جميع الذين يقبلون على شراء السلعة أو بيعها على علم تام بالأسعار المختلفة التي تعرض أو تطالب بها السلعة . وأن يكون في إمكان المشتري أن يتعاملوا مع من يعرضها بأقل ثمن ، وفي إمكان البائع أن يتعاملوا مع من يطلبها بأعلى ثمن . ولا يتحقق هذا إذا كان البائعون مشتتين في أنحاء البلاد كصغار المزارعين المصريين الذين يبيعون حاصلاتهم دون علم بالشروط التي تتم بها الصفقات الأخرى . وكذلك لا يتحقق هذا الأمر إذا كان فريق من مشتري السلعة لا يستطيع لقلة معلوماته أن يهتدى إلى من يبيعها بأحسن ثمن ، أو لا يستطيع لصعوبة المواصلات أن يتصل بهذا البائع ، أو يفضل لأسباب سياسية أو حزبية التعامل مع بائعين معينين .

(٦) تجانس وحدات السلعة من حيث الشكل والنوع ، وإلا اعتبرت هذه الوحدات سلعاً مختلفة ، ولا يتحقق هذا الشرط إذا عرضت السلعة الواحدة بأشكال مختلفة وأسعار متباينة ، أو استعملت شتى وسائل الدعاية لتضليل المشتري وخداعه عن صفاتها الحقيقية .

هذه الشروط إذا توافرت أدت إلى توحيد السعر في جميع أنحاء السوق ، فإذا

(٢ و ١) سنأتى على شرح هذه الهيئات في القسم الرابع من هذا البحث .

تعدد سعر السلعة بعد ذلك فلا يعد دليلاً على عدم كمال السوق ، فقد يكون راجعاً إلى ارتفاع تكاليف النقل أو اختلاف الرسوم الجمركية وما إلى ذلك .

وتعتبر البورصات أقرب أنواع الأسواق إلى السكّال لسهولة اتصال الطلب بالعرض وحرية المعاملات ، لأن نظام هذه الأسواق يفرض أن يجتمع في مكان واحد وفي مواعيد محدّدة سماسرة معروفون يمثلون جميع البائعين والمشتريين فتطلب وتعرض السلعة ويتحدد سعرها بحرية تامة وبصوت مرتفع وعلى مرأى من الجميع . ثم أنه لا تقبل في البورصات إلا الأوراق المالية والمواد الأولية والمنتجات الزراعية الكثيرة الطلب والعرض . فيتوافر بذلك شرط تعدد البائعين والمشتريين . هذا إلى أن لوائح البورصات تحدد بدقة نوع السلعة التي يتم التعامل بها ، حتى يتحقق تجانس وحدتها ، وتنص على عقوبات توقع على كل من يتلاعب بالأسعار أو يخالف القوانين والعادات المتبعة .

وتبعد السوق عن السكّال إذا تعدد سعر السلعة الواحدة في أنحاءها المختلفة لعدم توافر الشروط السابقة ، كما هو الحال بالنسبة لمعظم سلع الاستهلاك ، إذ لا يتيسر الإعلان عن الأثمان التي تباع بها في السوق ، فلا يستطيع المشترون حمل البائعين على توحيد أثمانهم ، وبخاصة لأن بائعي مثل هذه السلع يستخدمون وسائل الدعاية لتضليل المستهلكين وإغرائهم بتفضيل شراء منتجاتهم على الرغم من ارتفاع أثمانها عن مثيلاتها . وكذلك الحال في الظروف التي يتوقف فيها البيع والشراء على مهارة البائع أو شدة رغبة المشتري كسوق السلع المستعملة .

* * *

والواقع أنه قلما تتوافر الشروط اللازمة لتكون المنافسة كاملة كما قدمنا ، مع أن هذه الظاهرة تعتبر من أهم مميزات النظام الرأسمالي .

وتختلف حدة المنافسة وما يترتب عليها من نتائج تبعاً لأهمية الصناعات ومدى انساع المشروعات ، إذ تكون المنافسة بين المشروعات الكبيرة أكثر شدة وأعظم أثراً ، وتتفاقم حدتها إذا قربت المسافة بين المتنافسين ، كما نشاهد بين التجار في الحي الواحد أو المدينة الواحدة ، وقد ساعدت سهولة المواصلات وتعددتها في العصر الحديث على تقريب المسافات التي تفصل بين المتنافسين .

وقد اختلف الاقتصاديون في تقديرهم للمنافسة ، فمنهم من أشاد بمزاياها وما لها من فوائد ، ومنهم من حمل عليها وعدد مساوئها ، أما مزاياها فتتلخص فيما يلي :

(١) تقدم النشاط في الإنتاج لأن كل منتج يبذل غاية جهده لتحسين طرق الإنتاج وإتقانه وضغط تكاليفه . وكثيراً ما يؤدي التنافس إلى الاختراع والاكتشاف وإحلال الجديد مكان القديم .

(٢) إيجاد التوازن بين الإنتاج والاستهلاك تطبيقاً لقانون العرض والطلب ، إذ يسترشد المنظمون بحركة الأثمان لتفادي الوقوع في أزمات الإفراط في الإنتاج أو التقليل منه .

(٣) تخفيض السعر إلى ما يقرب من تكاليف الإنتاج وتوحيده في جميع أنحاء السوق .

(٤) بقاء الأصالح ، إذ تقضي المنافسة على المشروعات الضعيفة فلا تلبث أن تختفي من السوق أمام سلع المنشآت المزودة بوسائل الإنتاج الحديثة .

(٥) شبه المساواة في الربح والأجور ، لأن ظروف الإنتاج تكاد تتساوى في معظم المشروعات لحرص الجميع على ضغط المصروفات والبيع بثمان يكاد يتعادل عندهم .

أما مساوئها فتتضمن فيما يلي :

١ - اختلال التوازن في توزيع الأفراد بين مختلف فروع الإنتاج ، إذ يقبل

الفساس على بعض الأعمال كالوظائف الحكومية ويهجرون ميدان المنافسة لمتاعبه وعدم استقرار أحواله ، ولكن هذا الإقبال يضعف متى ظهر لهم خطأ هذا الاتجاه .
٢ — رداءة النوع ، فكثيراً ما يضحى المنتج بجودة الصنف ليبيع بأسعار منخفضة كي يتمكن من المنافسة في السوق ، وقد يعتمد المنتجون في بعض الأحوال إلى طرق الغش لنفس الغرض .

٣ — التجاؤ بعض المنتجين إلى الطرق اللتوية للتخلص من منافسيهم فيبيعون سلماً بأثمان تقل عن تكاليفها و يروجون إشاعات كاذبة ريثما يتم لهم النصر والقضاء على منافسيهم ثم يعودون إلى التحكم في السوق فيرفعون أسعار منتجاتهم .

٤ — إلحاق الضرر بالعمال ، إذ كثيراً ما يعتمد المنظّمون إلى تحقيق أجور عمالهم ليتمكنوا من ضغط تكاليف الإنتاج ، وقد يثرون تشغيل النساء والأطفال في المصانع لانخفاض أجورهم .

٥ — إلحاق الضرر ببعض صغار المنتجين لضعف قدرتهم على مقاومة تيار المنافسة ومجاعة كبار المنتجين في بذل التضحيات الكبيرة وقد تقضى عليهم المنافسة فيدخلون ضمن طبقة العمال ويخسر المجتمع من جراء هذا عناصر ثبات واستقرار .

ومن السهل على الحكومات أن تميز بين المنافسة المشروعة وغير المشروعة ، أى بين المنافسة الجدية المنتجة التي تؤدي إلى الصالح العام ، وبين الأخرى الهدامة الخربية ، التي تهدف إلى المصلحة الشخصية على حساب المصلحة العامة ، ولهذا تتدخل بالاشتراك في الإنتاج تارة ، و بسن القوانين وإنزال العقوبات تارة أخرى للحد من سيئات المنافسة غير المشروعة . فليس هناك شك في أن منافسة شركات شبه الاحتكار ككتابات الإنتاج (Cartels) أو الشركات الموحدة (Trusts) المشروعات الصغيرة

الخارجة عن دائرة نفوذها منافسة غير مشروعة في معظم الحالات . كما أن تقليد السلع وتزييفها واستعمال المواد الأولية غير الصالحة وعمل الدعاية الكاذبة لتضليل الرأي العام ، كل ذلك يعد منافسة غير مشروعة تنظر إليها السلطات العامة بعين السخط وتنزل بمقتربها ما يستحقون من عقوبات .

وعلى الرغم من أن حالات المنافسة الكاملة نادرة كما قدمنا ، سنفرض أن المعاملات يسودها هذا النظام ليتسنى دراسة توازن السوق من تلقاء نفسها ، بمعنى أن أثمان السلع المختلفة تكاد تتحدد عند مستوى تكاليفها ويتعادل في الوقت نفسه الطلب والعرض لكل سلعة بحيث لا يوجد بعد ذلك من يرغب في الحصول على المزيد من سلعة معينة بالثمن السائد ثم لا يستوفى طلبه ، ولا يوجد من يرغب في التخلص من كمية إضافية من سلعة ثم لا يستطيع تصريفها بثمن مقبول .

الباب الثاني

الطلب

الفصل الأول

قانون الطلب

طلب أية سلعة معينة بالنسبة للفرد هو الكمية التي يقبل على شرائها من هذه السلعة بثمن معين وفي زمن معين مع قدرته عن دفع هذا الثمن . فجرد الرغبة في الشراء لا تعتبر طلباً لأنها لا تؤثر على كمية السلع المعروضة أو أثمانها ، بل لا بد أن تقترن هذه الرغبة بالقدرة على دفع الثمن .

ويتحدد الطلب عادة بمدة من الزمن ، فيقل مثلاً إن طالب فلان من السكر هو عشر أقات في الأسبوع في ظروف اقتصادية معينة وهذا لا يمنع أن تكون لديه طلبات أخرى غير دورية .

ولما كان طلب السلعة يستلزم عرض مبلغ من النقود لذلك يفضل المشتري قبل إقدامه على الشراء بين منفعة السلعة المطلوبة ومنفعة المبلغ من النقود الذي يقدمه تمناً لها ، ولا يميل إلى إتمام الصفقة إلا إذا كانت المنفعة الأولى تزيد عن الثانية أو تساويها على الأقل .

لهذا تزداد الكمية المطلوبة عادة في الأحوال الآتية :

(١) إذا قل الثمن أى عدد وحدات النقود التى تعطى مقابل كل وحدة من السلعة المطلوبة .

(٢) إذا ظل الثمن كما هو وقلت القوة الشرائية للنقود .

(٣) إذا كان من المتوقع ارتفاع الثمن فى المستقبل .

(٤) إذا زاد دخل الفرد ولم يرتفع ثمن السلعة .

(٥) إذا تغيرت ميول الفرد وزاد تمسكه بهذه السلعة .

وعلى العكس من ذلك تقل السكينة المطلوبة إذا ارتفع الثمن ، أو زادت القوة الشرائية للنقود ، أو قات منفعة السلعة ، أو كان من المتوقع انخفاض ثمنها فى المستقبل ، أو قل دخل المشتري ، أو انصرف عن استهلاك هذه السلعة .

ولدراسة العوامل التى تؤثر على الطلب رأى رجال الاقتصاد أن يفرقوا بين تأثير ثمن السلعة على طلبها وتأثير العوامل الأخرى على هذا الطلب ، واصطلحوا على تسمية التأثير الأول تمدد الطلب أو انكماشه وتسمية التأثير الثانى زيادة الطلب أو قلته .

فإذا انخفض ثمن المنسوجات الحريرية أو ارتفع قيل إن الطلب عليها قد تمدد أو انكمش . أما إذا قات القوة الشرائية للنقود أو توقع الفرد ارتفاع ثمن السلعة فى المستقبل أو زاد دخله ، فإنه يقال حينئذ إن الطلب قد زاد ، وفى عكس هذه الحالات يقال إن الطلب قد قل .

وتسمى العلاقة بين الطلب والثمن قانون الطلب وهو :

« ينكمش طلب السلعة إذا ارتفع ثمنها ويتمدد إذا انخفض هذا الثمن مع فرض ثبات العوامل الأخرى التى تؤثر فى الطلب » .

ولم يضح هذا القانون محل عقيمة المشتري ونفسيته ، فإذا فرضنا أنه ذهب إلى السوق يشتري ما يحتاج إليه من السكر في شهر ، فإنه لا يستطيع تحديد هذه الكمية قبل أن يقف على ثمن السكر وبعض السلع الأخرى . فإذا كان يحتاج إلى أقة من السكر مثلاً ليحلى به القهوة فلا ريب أن لهذه الأقة منفعة كبيرة لديه نظراً لتعوده تناول هذا الشراب ، وهو لذلك مستعد لدفع ثمن مرتفع للحصول عليها ، وإذا احتاج إلى أقة ثانية لصنع القطائر فإنه لن يقبل على شرائها إلا إذا كان ثمن السكر معتدلاً لعدم تمسكه بالقطائر ، وإذا احتاج إلى أقة ثالثة لصنع « المرببات » فإن يقبل على شرائها إلا إذا كان السكر رخيصاً لأن منفعة هذه الأقة لا تكاد تذكر ، ولأنه يستطيع الاستعاضة عن « المرببات » بالسل . ومتى عرف هذا الشخص ثمن السكر وثن السلع التي تحمل محلها والسلع الأخرى اللازمة لإشباع سائر حاجاته فإنه يستطيع تحديد طلبه على السكر .

مما تقدم يمكن تفسير سبب تمدد طلب السكر إلى ثلاث أقات في الشهر إذا كان الثمن منخفضاً وانكماشه إلى أقتين ثم إلى أقة واحدة إذا ارتفع الثمن مع فرض ثبات ميول هذا الشخص ومقدار دخله وقيمة النقود وثن السلع الأخرى . . وما إلى ذلك .

ولاتختلف الخدمات عن السلع في هذا الشأن ، فكما يطبق قانون الطلب على سلع الاستهلاك وخدماته يطبق على سلع الإنتاج وخدماته ، غير أن المنتج لا يوازن بين ثمن الساعة ومنفعتيها كما يفعل المستهلك . بل يوازن بين شرائها والقيمة الإضافية التي تطرأ على منتجاته بعد حصوله على هذه الساعة ، ولا يقبل على الشراء إلا إذا زادت هذه القيمة عن الثمن أو تساوت معه على الأقل ، فيتمدد طلبه على القطن مثلاً إذا انخفض ثمنه ولم تغير أثمان السلع الأخرى ، ولا سيما إذا كانت من المنسوجات القطنية التي يفتقها . وبالعكس ينكمش طلبه إذا ارتفع ثمنه و بقيت الظروف الأخرى دون تغيير .

وقد يؤثر الثمن على الطلب تأثيراً مخالفاً في الأحوال الآتية :

أولاً — إذا كانت السلع المطلوبة يمكن الاستعاضة عنها بسلع أرق منها مرتبة ،
فاذا فرضنا أن ثمن رطل اللحم عشرة قروش . وأن شخصاً معيناً
يستهلك ٦٠ رطلاً في الشهر وينفق من أجل ذلك ٦٠٠ قرش ، فاذا
انخفض سعر اللحم إلى ٦ قروش فهل يؤدي ذلك حتماً إلى تمدد الطلب
طبقاً لقانون الطلب ؟ لا يمكن الجزم بذلك . فقد يرى هذا الشخص أن
التخفيض في سعر اللحم يسمح له بأن يأكل طيوراً في بعض أيام
الشهر ، فيقلل من استهلاك اللحم وينكش طابه إلى ٥٠ رطلاً ينفق
للحصول عليها ٣٠٠ قرش بدلا من ٦٠٠ في الشهر ويستطيع بالمبلغ
الباقى أن يشتري الطيور بدل اللحم . ومعنى هذا أن انخفاض سعر اللحم
أدى إلى انكماش الطلب بدلا من تمدده .

ثانياً — إذا كانت السلع المطلوبة من سلع التظاهر التي يقبل الأغنياء على شرائها
لارتفاع ثمنها ، فاذا انخفض هذا الثمن أعرضوا عنها وقل طلبهم لها لأنها
أصبحت غير ذات أهمية بالنسبة لهم ولم تعد موضع تفاخر ، لأن عدداً
كبيراً من المستهلكين يستطيعون أن يحصلوا عليها ، وهنا أيضاً تنقلب
الآية ولا يطبق قانون الطلب .

ثالثاً — إذا كان بعض المشترين تعوزهم حاسة التمييز السليم فيعتقدون أن ارتفاع
الثمن يدل حتماً على جودة الصنف ويمتنعون عن شراء السلعة إذا انخفض
ثمنها . وهذا أيضاً مخالف لقانون الطلب . غير أنه يلاحظ أن هذه
حالات غير عادية لا تؤثر في صحة القانون ، فهو معها لا يزال سليماً .

والطلب السكلى لساعة ما هو مجموع ما يطلبه الأفراد من هذه الساعة في مدة معينة مع إمكان دفع ثمنها ، فإذا فرضنا بقاء العوامل التي تؤثر في الطلب كثبات الدخل وثبات أثمان السلع الأخرى وعدم تغير عدد الأفراد أو ميولهم وما إلى ذلك ، فإننا نرى الطلب السكلى يتأثر عندما يتغير الثمن كحالة الطلب الفردى ، فيتمدد في حالة انخفاض السعر وينكمش في حالة ارتفاعه ، غير أن تأثير الثمن على الطلب السكلى أوسع من تأثيره على الطلب الفردى . ولتسهيله تفسير ذلك نستخدم جدول الطلب الآتى لبيان مدى تغير الطلب في حالة تقلب الأسعار وإظهار تأثير هذا التقلب في كلا الطلبين السكلى والفردى .

فلنفرض أن هناك ثلاثة أشخاص : أ ، ب ، ج ، وأن منفعة القرش بالنسبة لكل واحد منهم هي ٢ ، ٣ ، ٤ على التوالي ^(١) ، وأنهم متساوون في درجة إقبالهم على التدخين ، وأن منفعة الصندوق الأول من تبغ معين تقدر بـ ١٢ ومنفعة الثانى بـ ٨ ومنفعة الثالث بـ ٦ ومنفعة الرابع بـ ٤ .

الطلب السكلى	طلب ج	طلب ب	طلب أ	الثمن
١	—	—	١	٦
٣	—	١	٢	٤
٥	١	١	٣	٣
٩	٢	٣	٤	٢

(١) اتخذت هذه الأرقام للتعبير عن تفاوت هؤلاء الأفراد في الدخل : (١) أكثرهم يسراً و (ج) أقلهم .

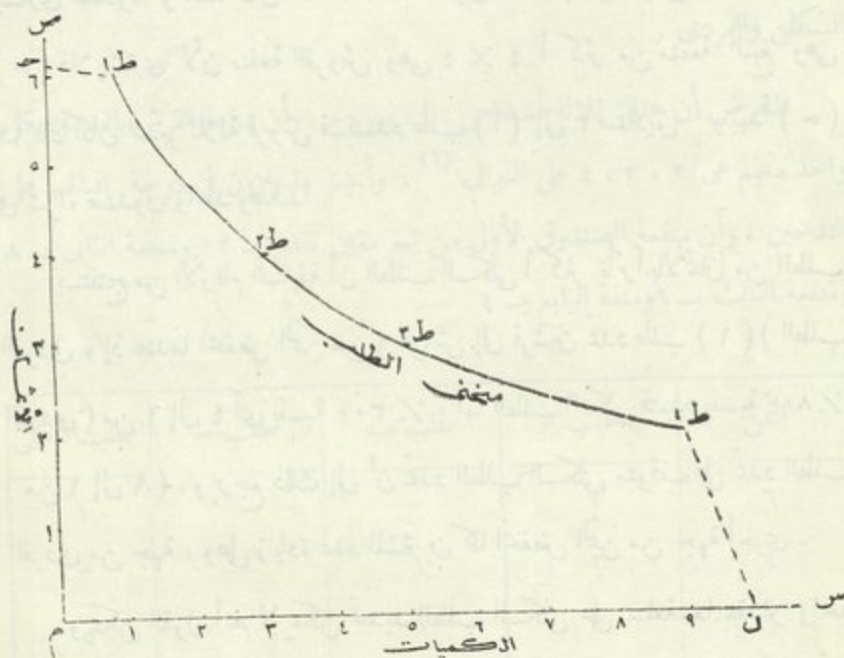
فإذا كان ثمن صندوق التبغ ٦ قروش اكتبى (١) بواحد . لأن منفعة ١٢ تساوى منفعة ستة قروش وهى 6×2 ، أما منفعة الصندوق الثانى وهى ٨ فتقل عن التضحية المطلوبة لها وهى 6×2 ، أما (ب) ، (ح) فلا يقبلان على شراء الصندوق الأول بهذا الثمن لأن منفعة ٦ قروش فى نظرها أكثر من منفعة التبغ إذ هى عند (ب) ١٨ وعند (ح) ٢٤ ، فإذا كان السعر ٤ قروش فلا يتردد (١) فى شراء صندوقين لأن منفعة الصندوق الثانى ٨ تساوى التضحية المطلوبة 4×2 . أما (ب) فيشتري صندوقاً واحداً لأن منفعته ١٢ تساوى منفعة نقوده وهى 4×3 أما (ح) فلا يشتري لأن منفعة القروش وهى 4×4 أكثر من منفعة التبغ وهى ١٢ فإذا كان السعر ثلاثة قروش فسيتمدد طلب (١) إلى ٣ صناديق ، ويبدأ (ح) فى شراء صندوق واحد وهكذا .

يستنتج من الأرقام السابقة أن الطلب الكلى أكثر تأثراً بالائتمان من الطلب الفردى ، إذ عندما انخفض الثمن من ٦ قروش إلى قرشين تمدد طلب (١) (الطلب الفردى) من ١ إلى ٤ أى بنسبة ٣٠٠٪ ، أما الطلب الكلى فتمدد بنسبة ٨٠٠٪ (من ١ إلى ٩) . ويرجع ذلك إلى أن تمدد الطلب الكلى متوقف على تمدد الطلب الفردى من جهة ، وعلى زيادة عدد المشترين كلما انخفض الثمن من جهة أخرى .

ويمكن القول أنه لا يمكن تحديد الطلب الكلى على سلعة ما بمقدار واحد بل هو فى الواقع عبارة عن جدول يبين الكميات المطلوبة من هذه السلعة بكل ثمن من الأثمان المحتملة فى وقت معين .

ويمكن تمثيل حالة الطلب الكلى بمنحنى ، كما يظهر فى الرسم البياني التالى حيث يمثل المحور الأفقى س م الكميات المطلوبة ، والمحور الرأسى م ص الأثمان بالفروش ،

والنقطة ط ١ مقدار الطلب الكلى عندما يكون الثمن ستة قروش ، و ط ٢ مقدار هذا الطلب عندما يكون السعر أربعة قروش و ط ٣ عندما يكون ثلاثة قروش و ط ٤ عندما يكون قرشين ، وهكذا يمكن وضع عدد من النقط لتمثيل جميع الأسعار وجميع الكميات المطلوبة ، فإذا ما تم ذلك أمكننا عمل منحنى الطلب بوصل هذه النقط بعضها ببعض .



يلاحظ على هذا المنحنى أنه يتجه إلى أسفل نحو اليمين ، لأن الطلب ينكسر كلما ارتفع الثمن و يتمدد كلما انخفض ، ويلتقى المنحنى بالمحور الرأسى فى نقطة (ح) التى تمثل الثمن المؤدى إلى انعدام الطلب . وقد تكون هذه النقطة قريبة نوعا ما من

(م) إذا كانت هناك سلعة أخرى يمكن الاستعاضة بها عن السلعة التي نحن بصدددها .
ويلتقي منحني الطلب بالمحور الأفقي في نقطة (ن) التي تمثل مدى الطلب عندما
يقترّب ثمن السلعة من الصفر . وقد تكون أيضا قريبة نوعا ما من (م) إذا كان
جمهور المستهلكين يشبهون كل حاجتهم من هذه السلعة قبل وصول السعر
إلى مستوى منخفض جداً .

الفصل الثاني

مرونة الطلب

قدّمنا أن للثمن تأثيراً عكسياً على الطلب ، ولكن هذا التأثير يختلف مداه باختلاف السلع . فبالنسبة لبعضها لا يؤثر الثمن على الطلب إلا في حدود ضيقة ، مثال ذلك الخبز ، فارتفاع ثمنه أو انخفاضه لا يؤثران على الطلب إلا قليلاً . أما السلع السكّالية فالطلب عليها يتأثر بالثمن تأثيراً بالغاً بمعنى أنه إذا ارتفع الثمن ولو قليلاً أدى هذا إلى انكماش كبير في الطلب ، وعلى العكس من ذلك إذا انخفض الثمن ولو قليلاً فانه يؤدي إلى تمدد كبير في الطلب . ففي الحالة الأولى يقال إن الطلب قليل المرونة وفي الثانية يقال إنه كثير المرونة .

وعبارة أخرى يعتبر الطلب مرناً إذا ارتفع الثمن وهبطت الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة ارتفاع هذا الثمن ، أو إذا انخفض السعر وزادت الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من نسبة انخفاض هذا السعر . ويعتبر غير مرّن إذا ارتفع الثمن وهبطت الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة ارتفاع هذا الثمن ، أو إذا انخفض السعر وزادت الكمية المطلوبة بنسبة أقل من نسبة انخفاض هذا السعر ويمكن تعريف المرونة بأنها سرعة تأثر الطلب واستجابته لتغير الأسعار أو مدى حساسية الطلب وتأثره بتقلبات الأسعار .

ويمكن تقسيم المرونة إلى ثلاثة أقسام : كبيرة ومتوسطة وصغيرة . فإذا كانت نسبة تغير الطلب أكبر من نسبة تغير السعر اعتبرت المرونة كبيرة . كأن ينخفض سعر سلعة ما بمقدار ١٠٪ مثلاً فيؤدي ذلك إلى تمدد في طلبها بنسبة ٢٠ أو ٣٠ ٪ .

فإذا فرضنا أن ثمن أقة السكر ١٠ قروش والطلب الكلى ١٢٠٠٠ أقة في الشهر وارتفع الثمن إلى ١٥ قرشاً^(١) ، فقد تحدث إحدى الحالات الثلاث الآتية :
ينكمش الطلب إلى ٤٠٠٠ أقة في الشهر .

» » ١٠٠٠٠ » » »

» » ٨٠٠٠ » » »

$$٢ = \frac{١٠ - ١٥}{١٥} \div \frac{٤٠٠٠ - ١٢٠٠٠}{١٢٠٠٠}$$

✓ في الحالة الأولى تساوى درجة المرونة
أى أن الطلب كثير المرونة .

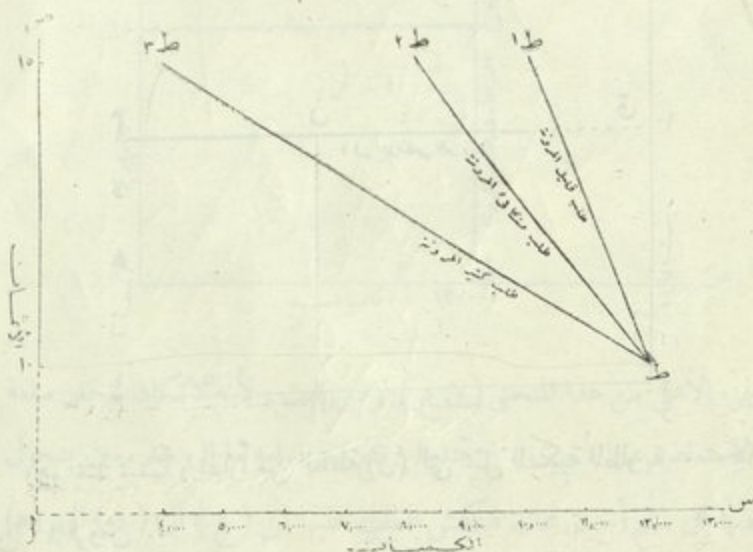
$$\frac{١}{٢} = \frac{١٠ - ١٥}{١٥} \div \frac{١٠٠٠٠ - ١٢٠٠٠}{١٢٠٠٠}$$

وفي الحالة الثانية تساوى درجة المرونة
أى أن الطلب قليل المرونة .

$$١ = \frac{١٠ - ١٦}{١٥} \div \frac{٨٠٠٠ - ١٢٠٠٠}{١٢٠٠٠}$$

وفي الحالة الثالثة تساوى درجة المرونة
أى أن الطلب متكافئ المرونة .

ويمكن تمثيل الحالات الثلاث السابقة في الرسم البياني الآتي :

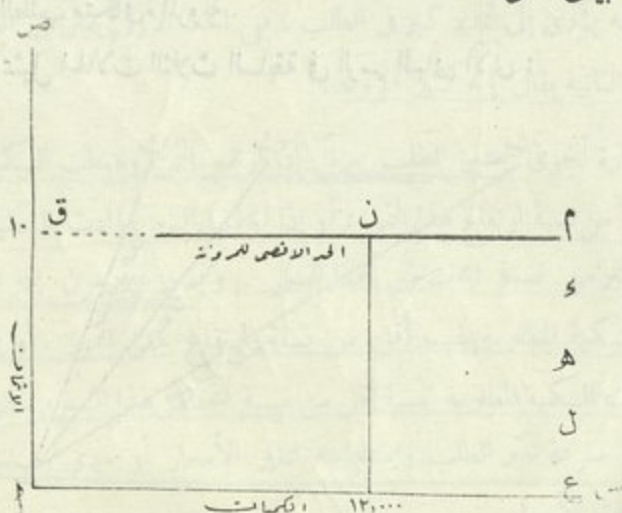


(١) لقياس درجة المرونة بدقة ينبغي فرض تغيير في الثمن في منتهى الصغر ، غير أن هذا الفرض يضعفنا إلى استعمال الرياضات العالية والمشتقات .

يمثل المنحنى ط ط ١ طلباً قليل المرونة يقرب من أن يكون خطاً رأسياً ، ويمثل المنحنى ط ط ٣ طلباً كثير المرونة ويلاحظ أنه يقرب من أن يكون خطاً أفقياً . أما المنحنى ط ط ٢ فيعتبر متكافئ المرونة وهو وسط بين الأول والثاني .

ويعتبر الطلب غاية في المرونة إذا كانت استجابته لتغيير الثمن كبيرة بحيث يتمدد إلى ما لا نهاية إذا انخفض السعر ولو قليلاً . وينكمش حتى يكاد يتلاشى إذا ارتفع السعر ولو قليلاً .

ولنفرض أن طلب السكر الشهري يصل إلى ١٢٠٠٠ أفة إذا كان سعرها عشرة قروش ، وأنه يكاد يتلاشى إذا ارتفع الثمن ولو ملياً واحداً ، ويتمدد إلى ما لا نهاية إذا انخفض الثمن ولو ملياً واحداً ، ففي هذه الحالة يمثل الطلب بخط أفقي كما يظهر في الرسم البياني الآتي :



وهو يمتد يميناً ويساراً من النقطة (ن) التي تمثل الكمية المطلوبة ١٢٠٠٠ أفة بشمن ١٠ قروش .

والجزء الأيمن (ن م) لا يعدو أن يكون فرضياً إذ لا بد أن يهبط من (م) إلى

أما الجزء الأيسر (ن ق) فهو أقرب إلى الواقع ، إذ قد يؤدي ارتفاع الثمن البسيط إلى تلاشي الطلب ، وخاصة إذا أمكن الاستعاضة عن هذه السلعة بأخرى .
و يعتبر الطلب معدوم المرونة إذا كانت استجابته لتغيير الثمن قليلة جداً بحيث لا يتمدد إن انخفض السعر إلى حد بعيد ، ولا ينكمش إن ارتفع السعر إلى حد بعيد أيضاً .

— ११ —

فلا يبعد أن يتحقق في الحياة العملية ، إذ قد تمثل النقطة ل (١٢٠٠٠ وحدة) حد الإشباع لهذه السلعة ، ويصبح المستهلكون في غير حاجة إلى المزيد منها مهما انخفض ثمنها .

العوامل التي تؤثر في مرونة الطلب

(١) نوع السلعة ، فالضرورة منها طلبها قليل المرونة عكس السكالية التي تتأثر بالثمن إلى حد بعيد ، فالطلب على النظارات لمن ضعف بصره غير مرن لضرورة وجودها لديه ، كما أن الحاجة إلى الماء كل ثابتة إلى ما ، وهي تتطلب كمية معينة من بعض السلع لا يمكن زيادتها أو نقصها إلا في حدود ضيقة . أما الحاجة إلى الملابس فتكاد تكون غير محدودة ، لذلك يعتبر طلب الماء كل أقل مرونة من طلب الملابس .

(٢) صلاحية السلعة للاستعمال ، فإذا كانت تصلح لاستعمالات كثيرة كالسكر كان طلبها مرناً ، لأن المستهلك في حالة ارتفاع الثمن يحاول الاستغناء عن بعض هذه الاستعمالات فينكمش الطلب كثيراً . وفي حالة انخفاضه يتمدد الطلب لأن المستهلك يعود إلى الاستعمالات التي كان قد تنازل عنها لارتفاع ثمن السلعة .

وإذا وجدت عدة سلع تصلح لاستعمال واحد كل طلب كل واحد منها مرناً ، إذ يحدث قانون الاستعاضة أثره في هذه الحالة ، فيستعاض المستهلك عن السلعة المرتفعة الثمن بأخرى أقل منها ثمناً كالمعادن التي يحل بعضها محل بعض .

أما إذا كان استعمال السلعة يتطلب استعمال سلعة أخرى كالبن والسكر فإن طلب كليهما يكون غير مرن ، بمعنى أن انخفاض ثمن إحدى السلعتين لا يؤدي حتماً إلى تمدد الطلب عليها ، إذ يرتبط طلبها بثمن السلعة الأخرى وقد يظل مرتفعاً . وقد تكون مرونة طلب بعض السلع نتيجة لمرونة طلب سلع أخرى ، فمرونة

طلب المواد الخام تتمتع مرونة طلب المواد المصنوعة التي تستعمل هذه المواد الخام في صنعها .

(٣) دخل الأفراد ، فالسلع التي يستهلكها الأغنياء يعد طلبها غير مرن لأن قوتهم الشرائية كبيرة فلا يعبأون بارتفاع الأثمان ، وكذلك السلع التي يستهلكها الفقراء لأنها كلها سلع ضرورية لا يمكنهم الاستغناء عنها ، أما سلع الطبقة المتوسطة فطلبها مرن إلى حد بعيد .

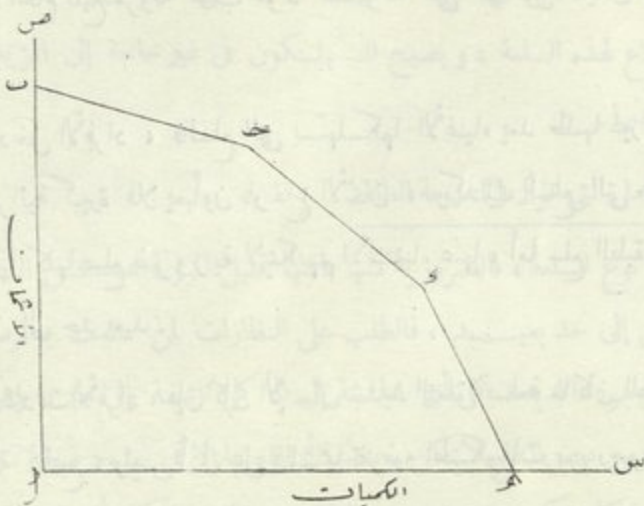
(٤) عادات الأفراد ، فإن كان الإنسان شديد التعلق بسلعة ما كان الطلب عليها قليل المرونة كالتبغ ، وليس أدل على ذلك مما تفرضه الحكومات من رسوم وضرائب على مثل هذه السلع .

(٥) انتشار السلعة ، فالمنتشرة الاستعمال طلبها غير مرن ، أما القليلة الانتشار فطلبها مرن . فالسيارات في أمريكا طلبها غير مرن لشيوخ استعمالها ، أما في مصر فطلبها مرن .

وقد يكون الطلب الفردي على سلعة ما غير مرن ولكن عدم انتشارها بين الأفراد يكسب طلبها الكلي مرونة ، فالسلع الكالية طلبها غير مرن لدى الأغنياء مع أن طلبها الكلي مرن .

(٦) الثمن ، فإن كان ثمن السلعة زهيداً كان الطلب عليها غير مرن ، ولا يؤثر تغيير الثمن في الاستهلاك ، وهذا ما يفسر عدم مرونة الطلب على الملح في مصر . وقد تختلف مرونة الطلب على سلعة ما باختلاف البلاد إذا كانت يباع في كل منها بأثمان متفاوتة ، فالطلب على السكر غير مرن في إنجلترا لأن ثمنه منخفض ، وهو من أجل ذلك منتشر الاستعمال هناك . أما في إيطاليا حيث يباع بثمان مرتفع فهو محدود الاستعمال وطلبه مرن . ويمكن توضيح ذلك في الرسم البياني التالي :

٧ - عدد السكان
١ - مرونة الطلب
٤ - إدوات الناس



في الجزء الأعلى من المنحنى (ب ح) حيث يرتفع الثمن يكون الطلب كثير المرونة ، وفي الجزء الأسفل (د هـ) حيث ينخفض الثمن يكون الطلب قليل المرونة ، أما في الجزء الأوسط (ح د) فالطلب متكافئ المرونة .

ويمكن القول إن مرونة طلب أية سلعة تتوقف على منفعتها من جانب ، وسعرها وقابليتها للاستعاضة من جانب آخر .

أهمية دراسة المرونة

لمعرفة مدى مرونة الطلب على السلعة أهمية كبيرة ، لامن الوجهة العملية فحسب بل من الوجهة العملية أيضاً ويبدو ذلك واضحاً في الأحوال الآتية :

أولاً — بالنسبة للمستهلكين ، إذ هنالك تناقض بين مصالحهم ومصصلحة المنتجين في حالة الطلب غير المرن وتوافق بين المصلحتين في حالة الطلب المرن أو المتكافئ المرونة . ولتوضيح ذلك يجب معرفة ما يطرأ على نفقات المستهلكين من تغيير عند ارتفاع الثمن في أحوال المرونة الثلاث .

حالة الطلب الكثير المرونة

الطلب	نققات المستهلكين	الـثمن
١٢٠٠٠	١٢٠٠٠٠	١٠
٩٠٠٠	١٠٨٠٠٠	١٢
٦٠٠٠	٩٠٠٠٠	١٥

حالة الطلب القليل المرونة

الطلب	نققات المستهلكين	الـثمن
١٢٠٠٠	١٢٠٠٠٠	١٠
١١٠٠٠	١٣٢٠٠٠	١٢
١٠٠٠٠	١٥٠٠٠٠	١٥

حالة الطلب المتكافئ المرونة

الطلب	نققات المستهلكين	الـثمن
١٢٠٠٠	١٢٠٠٠٠	١٠
١٠٠٠٠	١٢٠٠٠٠	١٢
٨٠٠٠	١٢٠٠٠٠	١٥

يستنتج من الجداول السابقة أن نفقات المستهلكين تتناقص باستمرار كلما ارتفع الثمن وتزايد إذا انخفض في حالة الطلب المرن .
ولذلك تتلاقى مصلحة المنتجين ومصلحة المستهلكين في زيادة الإنتاج وتخفيض الأثمان .

أما حينما تزايد النفقات كلما ارتفع الثمن وتناقض كلما انخفض في حالة الطلب قليل المرونة فلا تتفق المصلحتان ، إذ يتمنى المستهلكون زيادة الإنتاج وتخفيض الأثمان ويعمل المنتجون على الحد من الإنتاج وارتفاع الأثمان .

وفي حالة الطلب المتكافئ المرونة تظل نفقات المستهلكين ثابتة مهما ارتفع الثمن أو انخفض ، ومن ثم لا يكون تناقض بين المصلحتين .

ثانياً — بالنسبة للعشر ، إذ يعنى بدراسة المرونة عند فرض أو زيادة الضريبة على سلعة ما ، لأن هذا قد يؤدي إلى انكماش كبير في الطلب عليها في حالة الطلب المرن ، وبالتالي قد تقل حصيلة الضريبة ولا تتحقق النتيجة المرجوة من فرضها ، فليست العبرة في زيادة سعر الضريبة ، بل في الوصول إلى أكبر حصيلة منها .
ولتوضيح ذلك نفرض أن الطلب على سلعة معينة يتحدد على الصورة الآتية :

الطلب	الثمن
٢٠,٠٠٠	١٠
١٨,٠٠٠	١٢
٧,٠٠٠	١٥

ونفرض أيضاً أن الثمن في الأصل ١٠ قروش وأن الحكومة قررت فرض ضريبة إنتاج على هذه السلعة . فإذا فرضت الضريبة بمعدل ٢٠ ٪ فالتوقع أن يرتفع ثمن السلعة إلى ١٢ قرشاً وينكمش الطلب عليها تبعاً لذلك إلى ١٨,٠٠٠ وحدة ، فتقدر حصيلة الضريبة بـ $١٨,٠٠٠ \times ٢ = ٣٦,٠٠٠$ قرش . أما إذا فرضت الضريبة بمعدل ٥٠ ٪ فإن الثمن يرتفع من جراء هذا عادة إلى ١٥ قرشاً

فينكمش الطلب إلى ٧٠٠٠ وحدة ، وتكون حصيلة الضريبة في هذه الحال
 $٧٠٠٠ \times ٥ = ٣٥٠٠٠$ قرش . وهي أقل منها في الحال السابقة .

كذلك الأمر عند فرض أو زيادة الرسوم الجركية على بعض الواردات إذ قد يتحملها المنتج الأجنبي في حالة الطلب المرن ، محاولاً الاحتفاظ بعملائه لإمكانهم الاستعاضة عن سلعته بأخرى ، أو يتحملها المستهلك المحلي في حالتي الطلب القليل والمتكافئ المرونة .

ثالثاً — بالنسبة للمحتكر ، إذ يستطيع التحكم في السوق والتأدي في رفع الأثمان إذا كان الطلب على سلعته قليل المرونة ، أما إذا كان الطلب غير مرن فمصلحته تدفعه إلى الاعتدال في تحديد الأثمان .

رابعاً — بالنسبة للتجارة الدولية ، إذ يتأثر مركزها في ميدان التجارة الدولية قوة وضعفاً تبعاً لقلة أو شدة مرونة الطلب العالمي على منتجاتها من جهة ، وشدة أو قلة مرونة طلبها على منتجات الدول الأجنبية من جهة أخرى .

الباب الثالث

العرض

الفصل الأول

قانون العرض

عرض سلعة معينة بالنسبة لفرد من الأفراد هو السكينة التي يقبل على بيعها من هذه السلعة في مقابل ثمن معين وفي ظروف معينة ، فهو يقترن دائماً بطلب النقود مقابل تسليم السلعة .

ولا يوازن البائع عادة بين منفعة النقود ومنفعة السلعة لأنه إما تاجر يحوز كمية من هذه السلعة أو منظم لمشروع ينتج هذه السلعة .

فالتاجر يوازن بين الثمن الذي يعرضه عليه المشتري ، ونعني به ثمن السوق في ظل المنافسة ، وبين أقصى ثمن يتوقعه ، ولا يقبل على البيع عادة إلا إذا كان ثمن السوق يزيد عن تكاليفه ويضمن له ربحاً معقولاً . وكلما ارتفع الثمن واقترب من أقصى حد يتوقعه أقبل على بيع كمية أكثر من السلعة التي يملكها ، وهذا يعني أن ارتفاع الأثمان يؤدي إلى تمدد في العرض ، وانخفاضها يؤدي إلى انكماش فيه ، إلا إذا تغيرت قيمة النقود أو كانت التنبؤات توحى بارتفاع الأثمان ، في المستقبل .

ويجب التفرقة بين السكينة الموجودة في السوق من سلعة ما والسكينة المعروضة من هذه السلعة ، فقد تكون السكينة الموجودة كبيرة والمعروض منها قليلاً لأن الأسعار السائدة لا تفرى البائع إلا يبيع جزء قليل مما في حوزته فيفضل أن يحتزن بقية ما لديه ليعرضه للبيع في فرصة مقبلة تحقق له ربحاً أوفر .

والمنظم يوازن بين تكاليف الإنتاج وثمان السوق مع ما يمكن أن يعود عليه من ربح ، فإذا كان هذا الثمن يربى على التكاليف ويحقق له ربحاً إضافياً عن كل وحدة منتجة أقبل على زيادة إنتاجه بقدر ما تسمح به ظروف الإنتاج ، وعلى العكس من ذلك يقلل من إنتاجه إذا هبطت الأسعار .

ولتوضيح ذلك . نفرض أن مصنعاً للنسيج يستطيع أن ينتج ، في أحسن الظروف ، ٥٠٠ متر من المنسوجات القطنية في اليوم ، لأن مخازنه معدة لاستيعاب الخيامات اللازمة لذلك ، والأنوال الموجودة في المصنع كفيلاً بصنع هذا المقدار ، وعدد العمال الذين يعملون فيه يلائم هذا الإنتاج . ثم نفرض مع ذلك أن تكلفة المتر من المنسوجات تقدر في هذه الحال بعشرة قروش بما في ذلك الربح العادي لصاحب المشروع .

فإذا كان يستطيع أن ينتج أكثر من ٥٠٠ متر في اليوم ، وكان إنتاج هذه الكميات الإضافية يقتضيه تكاليف متزايدة لأنه سينتجها في ظروف أقل ملاءمة من الأولى . فالمائة الأولى من الأمتار بعد الخمسة ينتاجها بمعدل أحد عشر قرشاً للمتر ، والمائة الثانية ينتاجها باثنى عشر قرشاً وهكذا . فإذا كان ثمن السوق قد تحدد عند ١٠ قروش فإن صاحب المشروع لا ينتج سوى ٥٠٠ متر . أما إذا ارتفع ثمن المتر إلى ١١ قرشاً فإن هذا يشجعه على التوسع في الإنتاج لزيادة ربحه ولذلك ينتج مائة متر إضافية . وإذا ارتفع الثمن إلى ١٢ قرشاً أقبل على إنتاج مائة متر

أخرى وهكذا . وهذا يعنى أن ارتفاع الأثمان يؤدي إلى تمدد في العرض وانخفاضها يؤدي إلى انكماش فيه ما دامت قيمة النقود والتنبؤات بالأثمان المقبلة وتكاليف الإنتاج ثابتة . -

وهكذا يمكن القول إن العرض يتأثر بالثمن وبموامل أخرى . وتسمى العلاقة بين الثمن والعرض « قانون العرض » وهو يتلخص في أن عرض السلعة يتمدد إذا ارتفع ثمنها ، وينكمش إذا انخفض هذا الثمن مع ثبات العوامل الأخرى التي تؤثر في العرض . /

ويطبق قانون العرض كقانون الطلب على السلع والخدمات سواء كانت للاستهلاك أو للإنتاج . غير أن ذلك لا يطرد في كل الأحوال ، فقد يحدث ألا يتمدد العرض بارتفاع الثمن إذا كان المعروض من السلعة وحدة واحدة ، كتحفة أثرية . ففي هذه الحالة إذا لم يرتفع الثمن إلى الحد الذي يقبله صاحب السلعة رفض بيعها وانعدم عرضها .

وهناك حالات أخرى ينقلب فيها هذا القانون ، فتتعدد السكمية المعروضة من السلعة إذا انخفض الثمن وتنكمش إذا ارتفع . فمثلاً إذا فرضنا أن مزارعاً ذهب إلى السوق لبيع مائة قنطار من محصول قطنه بالسعر السائد وليكن ٢٠ جنيهاً للقنطار . ثم حدث حين تقدم للبيع أن هبط السعر إلى ١٦ جنيهاً . فهل ينكمش عرضه حتماً من جراء هذا الهبوط ؟ قد يكون في حاجة ماسة إلى ٢٠٠٠ جنيهاً لأداء ما عليه من ديون فيضطر إلى أن يبيع ١٢٥ قنطاراً بدلاً من ١٠٠ قنطار للحصول على المبلغ المطلوب . ومن هذا نرى أن هبوط السعر قد أدى إلى تمسدد في العرض لا إلى انكماش فيه .

ومثل هذا عرض العمل ، إذ كثيراً ما يؤدي انخفاض الأجر إلى زيادة الوقت

الذى يخصصه العامل لعمله ، وارتفاع الأجر يؤدي إلى العكس . فعندما يكون الأجر عن ساعة من العمل خمسة قروش يخصص العمال وقتاً طويلاً للعمل ، وليكن ١٠ ساعات يومياً . أما إذا ارتفع الأجر إلى ستة قروش للساعة ، فالمشاهد أن معظم العمال يقللون الوقت المخصص للعمل إلى ٩ ساعات مثلاً . فانخفاض الأجر في هذه الحال أدى إلى تمدد العرض لا إلى انكماشه . وفي هذه الحال أيضاً لا ينطبق قانون العرض .

والعرض الكلى لساعة ما هو مجموع ما يقبل الأفراد على عرضه من هذه الساعة بسعر معين في مدة معينة .

والملاحظ أنه إذا ثبتت العوامل الأخرى التي تؤثر في العرض فإن العرض الكلى يتمدد بارتفاع الثمن وينكش بانخفاضه كما هو حال العرض الفردي ، غير أن تأثير الثمن على العرض الكلى أوسع منه على العرض الفردي ، ويرجع ذلك إلى تفاوت المنتجين في مقدرتهم على الإنتاج ، وهذا التفاوت يرجع إلى عدة اعتبارات نجملها فيما يلي :

أولاً — موقع الأرض الزراعية أو المصنع أو المتجر ، فإذا كان قريباً من مصدر المواد الأولية المستعملة في الإنتاج أو من سوق تصريف المنتجات قلت التكاليف والنفقات . وإذا كان بعيداً كثرت ، ومن ثم تتفاوت المواقع ويتفاوت المنتجون في مقدرتهم على الإنتاج .

ثانياً — حسن الإدارة والتنظيم ، فالذى يمتاز عن غيره بدراية وخبرة يستطيع أن ينتج بتكاليف أقل من غيره ومن ثم يكون أقدر منه على المنافسة .

ثالثاً — حجم المشروع ، ف للمشروع الكبير ميزة الإنتاج بتكاليف أقل نسبياً عن تكاليف المشروع الصغير ، إذ يستطيع الأول الحصول على المواد

الأولية وإنجاز النقل وشراء الآلات والأدوات وما إليها بشروط أكثر ملاءمة عكس الثاني .

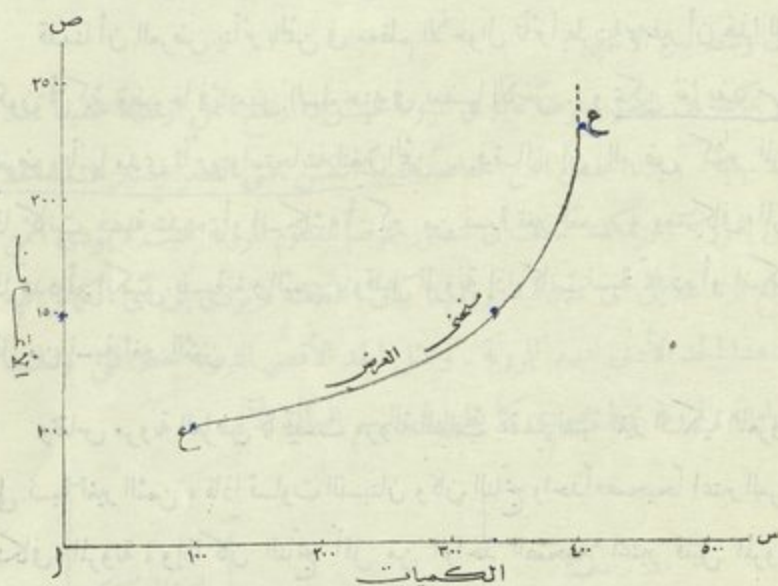
ونستخلص من ذلك أنه إذا كان ثمن السوق منخفضاً اقتصر العرض على المتبحرين المتفرقين ، وإذا ارتفع الثمن تمدد عرض هؤلاء المتفوقين وزاد عدد الذين يستطيعون الإنتاج بتكاليف تقل عن الثمن المقترح ، ويعزى تمدد العرض السكلي إلى عاملين :
تمدد العرض الفردي وزيادة عدد العارضين .

ولبيان الكميات التي تعرض من السلعة بالأثمان المحتملة نفرض في الجدول الآتي أن هناك ثلاثة مصانع لإنتاج آلات زراعية : (١) ، (ب) ، (ج) وأن الأول أقدر على الإنتاج من الثاني ، والثاني أقدر من الثالث ، فإذا كان ثمن الوحدة ١٠٠ جنيه استطاع المصنع الأول ، وهو المتفوق ، إنتاج ١٠٠ وحدة في اليوم ، على حين نجد المصنعين الآخرين لا يمكنهما الإنتاج بهذا الثمن ، وإذا ارتفع الثمن إلى ١٢٠ جنيه أصبح في مقدور (١) إنتاج ١٥٠ وحدة وفي مقدور (ب) إنتاج ٦٠ وحدة . أما (ج) فلا يشرع في الإنتاج قبل أن يبلغ الثمن ١٥٠ جنيه . ومن ثم يظهر تمدد العرض السكلي كما يبدو في هذا الجدول :

العرض السكلي	الكميات التي يعرضها			الأثمان
	(ج)	(ب)	(١)	
١٠٠	—	—	١٠٠	١٠٠
٢١٠	—	٦٠	١٥٠	١٢٠
٣٣٠	٦٠	٩٠	١٨٠	١٥٠
٤٠٠	٩٠	١١٠	٢٠٠	١٨٠
٤٠٠	٩٠	١١٠	٢٠٠	٢٤٠

وظاهر أن العرض الفردى (عرض ١) تمدد بنسبة ١٠٠ ٪ على حين أن العرض الكلى تمدد بنسبة ٣٠٠ ٪ إذ وصل عرض (١) من مائة إلى مائتين ووصل العرض الكلى من مائة إلى أربعمائة .

ويمكن تمثيل الكميات المعروضة على المحور الأفقى (اس) فى الرسم البيانى الآتى وتمثيل الأثمان على المحور الرأسى (اص) فنحصل على منحنى العرض .



و يلاحظ أن منحنى العرض يتخذ شكل « را » أى يتجه إلى أعلى نحو اليمين، ولكنه قد يكون عموديا فى جزئه الأعلى إن كان العرض غير قابل للتمدد بعد حد معين .

الفصل الثاني

مرونة العرض

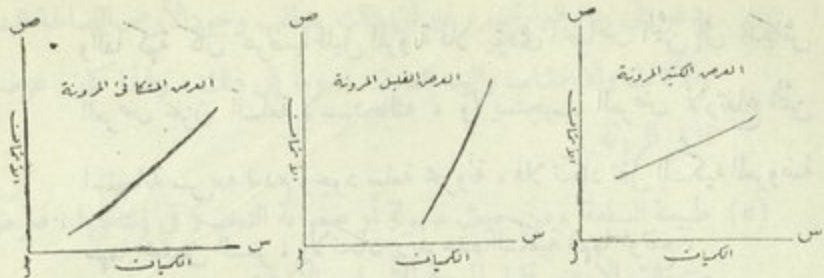
قدّمنا أن العرض يتأثر بالثمن في معظم الأحوال تأثراً طردياً ، غير أن هذا التأثير يكون أكثر وضوحاً في بعض السلع منه في بعضها الآخر . ويمكن تعريف مرونة العرض بأنها مدى تأثره واستجابته لتغير الثمن . فيقال إن العرض كثير المرونة إذا كانت نسبة تمدده أو انكماشه أكبر من نسبة تغير الثمن ، ومتكافئ المرونة إذا تمدد أو انكمش بنسبة تغير الثمن ، وقليل المرونة إذا كانت نسبة تمدده أو انكماشه أقل من نسبة تغير الثمن .

وتقاس مرونة العرض كما قيست مرونة الطلب بتقسيم نسبة تغير السكمية المعروضة على نسبة تغير الثمن ، فإذا تساوت النسبتان وكان الناتج واحداً صحيحاً اعتبر العرض متكافئ المرونة ، وإذا كان الناتج أقل من الواحد الصحيح اعتبر قليل المرونة ، وإذا كان أكبر من الواحد الصحيح كان كثير المرونة .

ولتوضيح ذلك نفرض أنه إذا كان ثمن سلعة ما ٢٠ يكون العرض ١٠٠٠ وإذا كان ٢٥ يصبح العرض ١٥٠٠ ففي هذه الحالة يعتبر عرض السلعة كثير المرونة لأن الناتج سيكون أكبر من الواحد الصحيح :

$$1\frac{2}{3} = 0 \times \frac{1}{3} = \frac{20 - 25}{25} \div \frac{1000 - 1500}{1500}$$

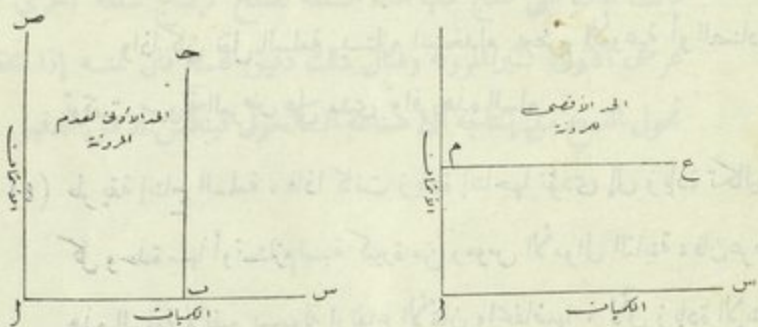
ويمكن تمثيل العرض المرن والقليل المرونة والمتكافئ المرونة بالرسم البياني التالي :



ونلاحظ أن الأول قريب من الخط الأفقي والثاني قريب من الخط العمودي

والثالث وسط بين الاثنين :

ويمكننا أن نتصور عرضاً غاية في المرونة بحيث إذا ارتفع الثمن ارتفاعاً طفيفاً تمدد إلى المالا نهاية ، وإذا انخفض الثمن انخفاضاً طفيفاً انكش حتى الصفر فيعتبر هذا الحد الأقصى للمرونة . ويمكننا كذلك أن نتصور عرضاً معدوم المرونة بحيث لا يؤدي الثمن مهما بلغ ارتفاعه إلى أي تمدد فيه ، ومهما كان انخفاضه لا يؤدي إلى أي انكماش فيه فيعتبر هذا الحد الأدنى لعدم المرونة . ويمثل الحد الأقصى للمرونة بخط أفقي والحد الأدنى لعدم المرونة بخط عمودي كما يظهر في الرسم البياني الآتي :



العوامل التي تؤثر في مرونة العرض

تتوقف مرونة العرض على عدة عوامل أهمها :

(١) قابلية السلعة للتلف ، فإذا كانت السلعة قابلة للتلف السريع كمعظم الخضرة

والفاكهة كان عرضها قليل المرونة فلا يؤدي انخفاض الثمن إلى انكماش العرض بخزن السلعة لاستعماله ، ولا يستجيب العرض لارتفاع الثمن استجابة سريعة لعدم وجود سلعة مخزونة ، فلا تكاد تقل الكميات المعروضة مهما انخفض السعر ، ولا تكاد تزيد هذه الكميات مهما ارتفع .

(٢) قابلية السلعة لل تخزين ، ففي هذه الحالة يعتبر العرض مرناً ، لأنه يمكن الارتفاع بالأسعار المرتفعة بالبيع في الوقت المناسب ، كما يمكن عدم البيع في حالة هبوط الأسعار لإمكان خزن السلعة

(٣) قابلية السلعة للنقل ، فإذا تيسر نقل السلعة من موضع إلى آخر كان عرضها مرناً لأن انخفاض ثمنها في هذه المنطقة يؤدي إلى اختفائها منها وتحويلها إلى مناطق أخرى ، وارتفاع الثمن فيها يؤدي إلى تمدد العروض منها . وعلى العكس من ذلك إذا كانت السلعة لا تصلح للنقل فلا يؤثر انخفاض الثمن أو ارتفاعه على الكميات المعروضة إلا في حدود ضيقة .

وإذا كان نقل السلعة يستلزم استخدام بعض الأوعية أو الصناديق توقفت مرونة العرض على مدى توافر هذه السلع .

(٤) طريقة إنتاج السلعة ، فإذا كانت زيادة إنتاجها تؤدي إلى زيادة تكاليف كل وحدة منها أو تستلزم نسبة كبيرة من رهوس الأموال الثابتة ، فإن عرض هذه السلعة لا يتبع بسهولة ارتفاع الأثمان وانخفاضها ، لأن زيادة الإنتاج تتطلب استثمار رهوس أموال جديدة لا يكون من اليسور الحصول عليها . لذلك يعد عرضها قليل المرونة لعدم سرعة استجابته لارتفاع الأسعار ، أو لاستجابته بنسبة تقل عن نسبة ارتفاع الأسعار ، فارتفاع إيجار المساكن

يدعو إلى بناء العمارات ، غير أن ذلك يتطلب وجود الأرض الصالحة للبناء والآلات والأخشاب واليد العاملة ... وما إلى ذلك ، ولهذا كان عرضها قليل المرونة .

(٥) طبيعة السلعة ، من حيث سهولة أو صعوبة التحكم في إنتاجها ، فعرض منتجات الأرض قليل المرونة للأسباب الآتية :

(١) لا يستطيع الفرد التحكم في الحاصلات الزراعية كما يشاء فللعوامل الطبيعية دخل كبير في تحديد كميتها .

(ب) لا يمكن إنتاج هذه الحاصلات في كل وقت من السنة بل في مواعيد طبيعية محددة .

(ج) يتطلب إنتاج بعض الحاصلات الزراعية كالبن والمطاط زمناً يمتد من ثلاثة إلى خمسة أعوام .

(٦) تعدد أوجه استخدام المواد الأولية التي تدخل في إنتاج السلعة ، فإذا كانت المادة التي تنتج منها هذه السلعة تصلح لإنتاج سلعة أخرى كان عرض الأولى كثير المرونة ومثال ذلك دقيق القمح فإن ثمنه إذا انخفض تحول القمح من إنتاجه إلى صناعة الكحول فينكمش عرض الدقيق .

الباب الرابع

الثمن

الفصل الأول

الفرق بين ثمن السوق والثمن العادى

يتوقف الثمن على ظروف العرض والطلب ، ويتحدد بتكافؤ الكميات المطلوبة والكميات المعروضة ، فكما يتأثر الطلب والعرض بالثمن يتأثر الثمن بهما أيضاً ، إذ يرتفع عندما تزيد الكمية المطلوبة بـ ثمن معين على الكمية المعروضة به ، وينخفض إذا كانت الكمية المعروضة بهذا الثمن أكبر من المطلوبة به .

والثمن الذى يتحدد بتأثير انطلب والعرض بصرف النظر عن تكاليف الإنتاج هو ثمن السوق (prix du marché) وبه يتم التعامل فى أكبر كمية من السلعة . ويحدث أن تتم صفقات بغير هذا السعر لظروف خاصة كتهافت المشتري على اقتناء السلعة بأى ثمن لارتباطه بتسليمها فى موعد حان أو أنه ، أو كشعور البائع بحاجة ماسة إلى نقود حاضرة ، فيفضل البيع فى الحال دون انتظار الربح الوفير ، وكان يكون غير قادر على الاحتفاظ بسلعته واختزانها مدة طويلة فيفضل بيعها بـ ثمن بخس خوفاً من تعرضها للعطب . وهكذا يستمر السوق بين الصعود والهبوط بتأثير هذه الظروف الاستثنائية التى تعرض للبائع أو المشتري ثم يستقر بعد انسحاب هؤلاء فيتحدد ثمن السوق .

ولنن السوق ميزات ثلاث :

(١) يسود جميع أنحاء السوق .

(٢) تعقد به أكبر كمية من الصفقات .

(٣) يحقق التوازن بين الطلب والعرض .

أما الثمن العادي (Le prix normal) فهو الذى تحدده تكاليف الانتاج ويخضع فى تقلباته لما يطرأ على هذه التكاليف من تغيير .

فى المدة القصيرة حيث لا يتسع الوقت للقيام بالانتاج يتفق فيه العرض مع زيادة الطلب يزيد ثمن السوق على الثمن العادى للسلعة فيتقاضى البائع أرباحا إضافية ، وعلى العكس من ذلك يقل ثمن السوق عن الثمن العادى إذا انصرف بعض المستهلكين عن هذه السلعة إلى مثيلتها التى تفضلها فيتحمل البائع خسارة من جراء ذلك .

أما فى المدة الطويلة حيث يتسع الوقت للقيام بالانتاج المناسب فيميل ثمن السوق إلى التكافؤ مع الثمن العادى ، وتكاد تتلاشى الأرباح الإضافية والخسائر لأن المنظمين يسترشدون بالأثمان كما قدمنا فى توجيه نشاطهم ، فيقبلون على فروع الانتاج التى تدر أرباحا وفيرة وينصرفون عن الفروع التى يسودها الكساد . وكلما طالت المدة وأمكن فى أثناءها ضغط تكاليف الإنتاج والانتفاع بالاختراعات الحديثة أخذ الثمن العادى يميل إلى الهبوط .

ويمكن القول إن ثمن السوق يحقق توازنها فى المدة القصيرة ، وهى المدة التى يتعادل فيها الطلب مع العرض بصرف النظر عن التكاليف . أما الثمن العادى فيحقق توازنها فى المدة الطويلة حيث يتساوى الطلب والعرض عند أدنى حد ممكن وهو تكاليف الانتاج .

ويزيد عادة ثمن السوق على الثمن العادى فى الأحوال الآتية :

(١) حدوث تغيير فجائي في حالة العرض والطلب كزيادة الطلب وتعدد سرعة الإنتاج .

(٢) حدوث المضاربات وبخاصة في الأزمات ، إذ يسبقها نشاط كبير في الشراء لأن الناس يقبلون عليه أملاً في أن يبيعوا بثمن مرتفع .

(٣) تداول نقود متدهورة القيمة ، إذ يحاول الناس التخلص منها خوفاً من استمرار هذا التدهور أو زيادته .

(٤) إذا كان ما يوجد من السلعة محدود الكمية ، أو متوقفاً على عامل خاص كعدم إمكان إنتاج بعض أنواع الخمر إلا في أقاليم معينة .
ويقل ثمن السوق عن الثمن العادي في الأحوال الآتية :

- ١ — إذا قل الطلب فجأة لظهور سلعة جديدة تحل محل السابقة .
- ٢ — إذا تعتمد بعض البائعين بيع سلعتهم بسعر أقل من نفقة الإنتاج رغبة في التخلص منها ، كما إذا ظهر منافس قوى يحاول إغراق السوق .
- ٣ — إذا تعتمد أحد التجار أو الصناع بيع سلعته بسعر أقل من نفقة الإنتاج بقصد الإعلان عنها .
- ٤ — إذا احتاج المنتج الى نقود ليقوم بتعهداته ، فاضطر الى بيع سلعته بثمن يقل عن نفقة الإنتاج .

الفصل الثاني

كيف يتحدد سعر السوق

حالة العرض قليل المرونة

يقصد بعدم مرونة العرض عدم انكماشه وتعذر تمدده استجابة لتغيير الثمن ، كالعرض اليومي لبعض أنواع الفاكهة السريعة التلف ، فإن السكمية التي تعرض منها ثابتة لا يمكن زيادتها لأن ذلك يتوقف على نضج الفاكهة ، ولأنه لا يمكن سحبها من السوق لاختزانها وإلا أصابها العطب ، ففي هذه الحالة يتوقف الثمن على حالة الطلب فقط .

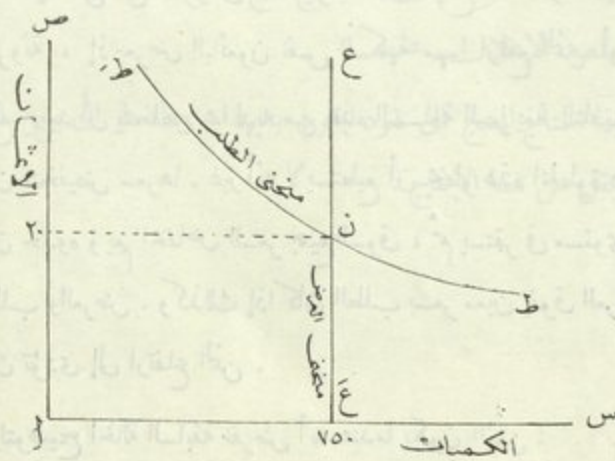
ولتوضيح ذلك نفرض أن الثمن الذي يسود السوق في وقت معين هو ٢٢ قرشاً للوحدة من سلعة سريعة التلف ، وأن الطلب على أساس هذا الثمن هو ٣٠٠ وحدة ، وهذه السكمية تقل عن المعروض لأنه يوجد في الواقع ٧٥٠ وحدة ، فالعرض هنا قليل المرونة ، إذ يعرض البائعون نفس السكمية مهما ارتفع الثمن أو انخفض ، لأن كل بائع يريد أن يتخلص مما لديه من هذه السلعة السريعة التلف فيحاول إغراء المشترين بتخفيض سعرها . غير أنه لا يستطيع أن يخطو هذه الخطوة دون علم منافسيه فيحذون حذوه ويعم انخفاض السعر جميع السوق ، ثم يستقر في مستوى يحقق التوازن بين الطلب والعرض . وكذلك إذا كان الطلب بسعر معين يفوق العرض فإن منافسة المشترين تؤدي إلى ارتفاع الثمن .

ولتوضيح الحالة السابقة نفرض أنه عندما يكون الثمن :

٢٠٠٠ وحدة	يكون الطلب	١٠ قروش
» ١٧٥٠	»	١٢ قرشاً
» ١٤٠٠	»	» ١٥
» ١٠٠٠	»	» ١٨
» ٧٥٠	»	» ٢٠
» ٥٠٠	»	» ٢١
» ٣٠٠	»	» ٢٢
» ٥٠	»	» ٢٥

فالمشاهد أن الثمن الذي يحقق التوازن هو ٢٠ قرشاً لأن العرض والطلب يتعادلان عنده إذ أن مقدار المعروض يظل ٧٥٠ وحدة كما قدمنا .

ويمكننا تصوير ذلك برسم بياني تمثل فيه الأتزان على المحور الرأسى (ا ص) والكميات المطلوبة والمعرضة على المحور الأفقى (ا س) ويمثل منحنى العرض خط عمودى (ع ع) يقام من النقطة التى يكون فيها العرض ٧٥٠ وحدة . أما منحنى الطلب (ط ط) فيتجه الى أسفل نحو اليمين . وهكذا يتعين السعر الذى يحقق التوازن عند تقابل المنحنيين (ن)



حالة العرض المرن

لا تختلف حالة العرض المرتب عن حاله العرض غير المرتب إلا في أن الكمية التي يعرضها البائعون تتغير تمّداً وانكماشاً تبعاً لتغيير الثمن ما دام يوجد من المخزون ما يمكن عرضه .

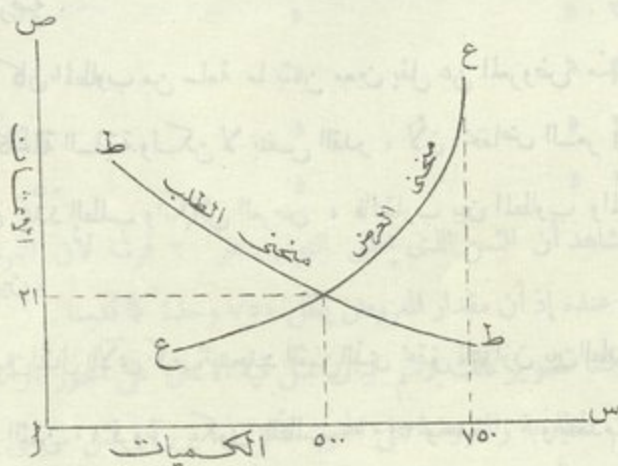
فإذا كان المطلوب من سلعة ما بثمن معين يقل عن المعروض منها فإن الثمن ينخفض كالحالة السابقة ولكن لا بنفس القدر ، لأن انخفاض السعر في هذه الحالة يؤدي إلى تمدد الطلب وانكماش العرض ، فالتقارب بين المطلوب والمعرض يأتي من الجانبين .

ويعين المثال الآتي كيف يتحدد الثمن الذي يحقق التوازن بين الطلاب والعرض :

إذا كان الثمن ١٠ قروش يكون الطلب ٢٠٠٠ وحدة وينعدم العرض

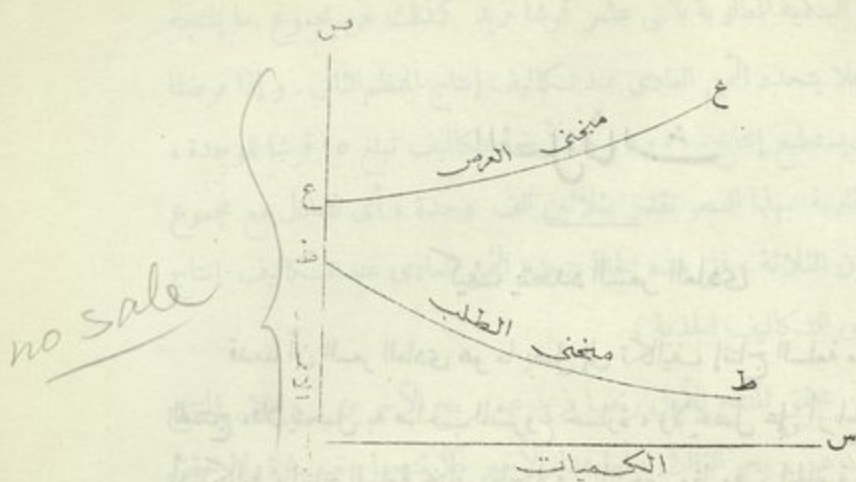
» ٢١ »	» ١٧٥٠ »	» ٢٠٠ »
» ١٥ »	» ١٤٠٠ »	» ٤٠٠ »
» ١٨ »	» ١٠٠٠ »	» ٥٠٠ »
» ٢٠ »	» ٧٥٠ »	» ٧٥٠ »
» ٢١ »	» ٥٠٠ »	» ٣٠٠ »
» ٢٢ »	» ٥٠ »	» ٢٥ »

ويمكننا تصوير ذلك برسم بياني تتمثل فيه الأثمان على المحور الرأسى (أ ص)
والكميات المطلوبة والمعرضة على المحور الأفقى (أ س) ويمثل منحنى العرض (ع ع)
ومنحنى الطلب (ط ط)



والثمن الذى يحقق التوازن بين الطلب والعرض هو ٢١ قرشاً للوحدة . ونلاحظ
أنه بسعر ٢٢ يكون العرض ٧٥٠ وحدة والطلب ٣٠٠ كما فى الحالة السابقة ولكن
الثمن الذى يحقق التوازن أكثر ارتفاعاً مما كان فى المثال السابق لأن العرض هنا
ينكسر مع انخفاض السعر .

ونلاحظ أيضاً أن التوازن لا يتحقق بأى سعر آخر ، فإذا كان السعر أقل من ٢١
زاد الطلب عن العرض ، وعلى العكس إن كان أعلى من ٢١ فإن العرض يفوق الطلب .
وإن كان المنحنيان لا يتقابلان كان هذا دليلاً على عدم قابلية الطلب والعرض
للتوازن ، ويصور هذه الحالة الرسم البياني التالى :



يظهر من هذا الرسم أنه لا يوجد في السوق من يعرض سلعته بأقل من سعر معين (ع) ولا يوجد من يطلبها بسعر يزيد عن حد معين (ط) ولذلك لا يتقابل منحني العرض والطلب .

ولا يعتبر هذا المثال مجرد حالة فرضية ، فقد حدث أمثاله عندما ظهرت السيارات والطائرات وأجهزة الراديو ، إذ كان منتجوها يعرضونها بأسعار مرتفعة لكثرة تكاليف الإنتاج في أول عهدهم بها ، ولأنه من جهة أخرى لم تكن هذه السلع معروفة ومنقشرة ، فلم يقبل عليها المشترون بهذه الأسعار . ولا يزال إنتاج التليفزيون يخضع لمثل هذه الظروف حتى يومنا هذا .

الفصل الثالث

كيف يتحدد السعر العادى

قدما أن السعر العادى هو ما يصل إلى تكاليف إنتاج السلعة مع ربح معقول للمنتج، فلا يتحمل به صاحب المشروع خسارة، ولا يحصل على أرباح استثنائية. غير أن تكاليف إنتاج السلعة تختلف باختلاف المنتجين وظروفهم الخاصة، فالأرض مثلا تختلف تربتها من حيث الخصوبة، والمصانع تختلف مواقعها من حيث قربها من السوق أو بعدها عنها، ومن حيث قربها من أماكن إنتاج المواد الأولية التى تستخدم فيها أو بعدها عنها، والمنظمون يتفاوتون من حيث المهارة والخبرة. ومن ثم نجد وحدات السلعة الواحدة التى تباع فى السوق بسعر واحد تتفاوت تكاليف إنتاجها.. فكيف يتحدد السعر العادى؟ وعلى أساس تكاليف أى وحدة من هذه الوحدات يكون هذا التحديد ...؟

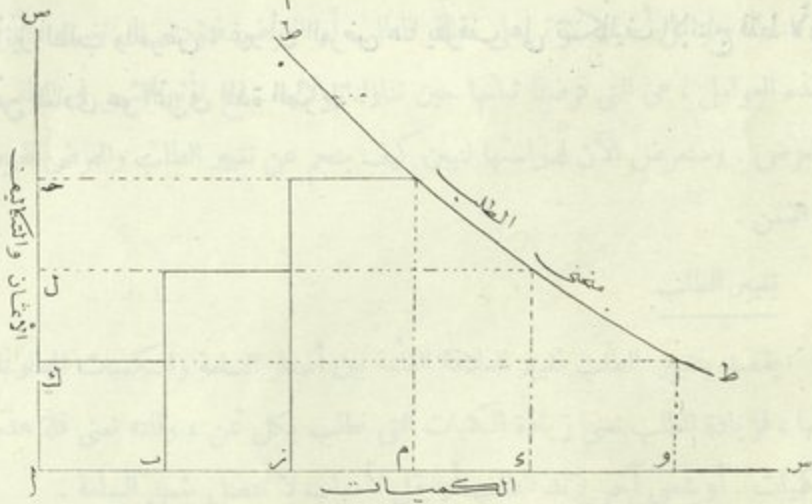
يتحدد هذا السعر عند تكاليف الإنتاج الحدية، أى التكاليف التى يتحملها من يقوم بإنتاج هذه السلعة فى أسوأ الظروف مع استطاعته تصريف منتجاته بضمن مجز لحاجة السوق إليها.

فإذا كان المنتج يستطيع إنتاج ١٠٠٠٠ وحدة بتكاليف تبلغ ١٠ قرش للوحدة والكمية المطلوبة من هذه السلعة بعشرة قروش تزيد عن ١٠٠٠٠ وحدة فلا يمكن أن يتحدد الثمن العادى عند تكاليف إنتاج هذا المنظم. فإذا فرضنا أن المنتج الذى يليه فى التفوق يستطيع إنتاج ١٠٠٠٠ وحدة أخرى بتكاليف تبلغ ١٢ قرشا

للوحدة ولكن السكمية المطلوبة باثني عشر قرشا تزيد كذلك عن مجموع ما ينتجه هذان المنتجان فلا يتحدد الثمن العادى عند تكاليف إنتاج المنظم الثانى . وإذا فرضنا أن المنتج الثالث يستطيع إنتاج ١٠٠٠٠ وحدة أيضا بتكاليف تبلغ ١٥ قرشا للوحدة ، وأن السكمية المطلوبة بهذا السعر تقدر بثلاثين ألف وحدة ، أى تتعادل مع مجموع ما ينتجه المنتجون الثلاثة ، ففي هذه الحالة يتحدد الثمن العادى عند تكاليف إنتاج هذا المنظم (وهى التكاليف الحدية) .

وبهذا الثمن يحقق المنتج الأول ربحا يزيد عن ربح الآخرين ، ويحقق المنتج الثانى ربحا يزيد عن ربح الثالث ، أما هذا الأخير فلا يتحمل خسارة ولا يحقق ربحا استثنائيا كالمنتجين الأولين .

ويمكن تصوير كيفية تحديد السعر العادى فى الرسم البيانى التالى :



يمثل المحور الأفقى (اس) الكميات ، والمحور الرأسى (اص) الأثمان والتكاليف ، والمنحنى (ط ط) الطلب فى وقت معين .

والمنتج الأول يستطيع إنتاج السكمية (اب) بتكاليف تقدر فى المتوسط بـ (اك)

للوحدة ، ولكن الكمية المطلوبة (او) بسعر (اك) تزيد عن هذه الكمية (اب) .

والمنتج الثانى يستطيع إنتاج الكمية (ب ز) بتكاليف تقدر فى المتوسط بـ (ال)
للوحدة ، ولكن بهذا السعر تقل الكمية المعروضة (از) عن المطلوب (اد) .

والمنتج الثالث يستطيع إنتاج الكمية (زم) بتكاليف تقدر فى المتوسط بـ (اج)
للوحدة وبهذا السعر تتعادل الكمية المطلوبة والكمية المنتجة من هذه السلعة (ام) .

ويلاحظ أن السعر العادى يتعادل مع تكاليف الإنتاج بالنسبة إلى الوحدات
التي تنتج بأكثر التكاليف ، أما منتجو الوحدات الأخرى فيتقاضون أرباحاً استثنائية ،
كما يلاحظ أن السعر العادى لا يثبت مادام الطلب وتكاليف الإنتاج قابليين للتغير .
ويلاحظ أخيراً أن الثمن العادى لا يختلف فى جوهره عن ثمن السوق إذ يتحدد مثله
بتأثير الطلب والعرض ، غير أن العرض هنا يتوقف على تكاليف الإنتاج فقط لأن
الثمن العادى هو الثمن فى المدة الطويلة .

الباب الخامس

تقلبات الثمن

الفصل الأول

أسباب تقلبات الثمن

قدمنا كيف يتحدد الثمن وتتوازن السوق في المدة القصيرة والطويلة ، غير أن هناك عوامل أخرى تؤثر على حالة الطلب أو العرض فتؤدي إلى تغيير الثمن وهذه العوامل ، هي التي فرضنا ثباتها حين تناولنا بالإيضاح تأثير الثمن في الطلب والعرض . وسنعرض الآن لدراستها لنبين كيف ينجم عن تغيير الطلب والعرض تغيير في الثمن .

تغيير الطلب

يقصد بتغيير الطلب تغيير العلاقة القائمة بين أسعار السلعة والكميات المطلوبة منها ، فزيادة الطلب تعني زيادة الكميات التي نطلب بكل ثمن ، وقلته تعني قلة هذه الكميات . أو بمعنى آخر يزيد الطلب أو يقل لأسباب لا تتعلق بثمن السلعة .

ومن أهم الأسباب :

(١) تغيير عدد المستهلكين ، ذلك أن تغيير عدد السكان بالزيادة أو النقص في بلد ما يفضي إلى زيادة أو نقص المستهلكين لبعض السلع . وقد يظل

الطلب ثابتاً على بعض السلع الأخرى فلا يتأثر بهذه الزيادة أو بهذا النقص ، فزيادة سكان الريف مثلاً تدعو إلى زيادة طلب الملابس الخاصة بهم ، على حين يبقى طلب ملابس سكان المدن ثابتاً .

(٢) تغير أذواق المستهلكين ، فإن له أثراً بيناً في تغيير حالة الطلب بالنسبة لبعض السلع ، فقد تصبح سلعة ما ضمن الأزياء الحديثة فيزداد الطلب عليها ، وقد يؤدي تطور الأزياء إلى قلة طلبها ، كما تظهر في بعض السلع مزايا فيشتد طلبها كذلك ، أو تظهر سلع منافسة لها فيقل الطلب عليها .

(٣) قيمة النقود ، فإن النقود ، لما لها من أثر بين في تعيين سعر السلع ، يترتب على تغيير قيمتها زيادة الطلب أو نقصه . ففي حالة زيادة قوة النقود الشرائية يقل الطلب على السلع ، وفي حالة نقص قوتها يزداد هذا الطلب .

(٤) تغير الدخل الحقيقي للفرد ، ويقصد بالدخل الحقيقي مجموع الخدمات أو السلع التي يستطيع الحصول عليها بدخله النقدي ، وهو ما يحصل عليه الفرد من نقود . والدخل الحقيقي للمجتمع هو مجموع دخول أفراده الحقيقية .

فزيادة الدخل الحقيقي للمجتمع تؤدي إلى تغير الطلب على السلع المختلفة ، لأن الفرد إذا زاد دخله استعاض عن السلع الرخيصة بأخرى أغلى ثمناً وأكثرت جودة فيستبدل الملابس القطنية مثلاً بغيرها من الملابس الحريرية .

(٥) تغير توزيع الثروة ، فإذا أعيد توزيع الثروة بين الأفراد وقل التفاوت بين دخولهم مع بقاء الدخل الأهل على حالة تغير طلب السلع أو الخدمات المختلفة فيقل بالنسبة لبعضها ويزيد بالنسبة للبعض الآخر . فمثلاً السلع

الفاخرة التي كانت وفقاً على الأغنياء يقل الطلب عليها بعد أن يهبط مستواهم العالى بتوزيع الدخل ، كما يقل على السلع الرخيصة التي كانت مقصورة على الطبقة الفقيرة بعد أن يرتفع مستواهم المنخفض بالتوزيع . أما السلع المتوسطة فيزيد الإقبال على شرائها لزيادة الطبقة المتوسطة من الناس نتيجة تغير توزيع الثروة .

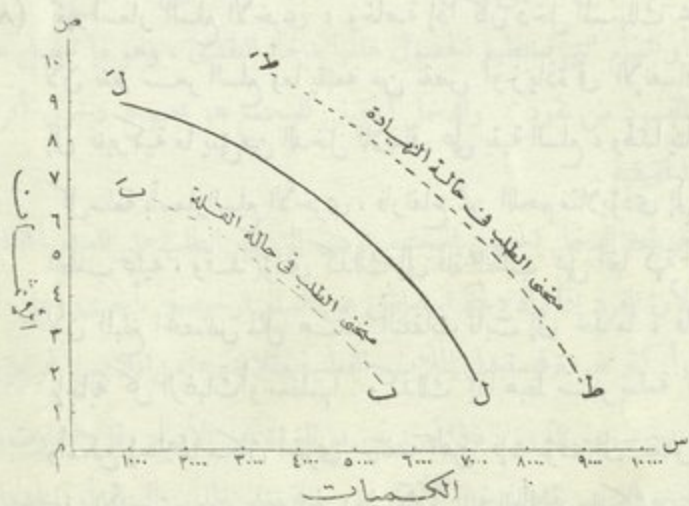
(٦) تغير الحالة الاقتصادية ، فإذا صارت إلى انتعاش زاد الطلب على السلع لزيادة الإنتاج وزيادة الدخل النقدي ، وإذا صارت إلى كساد قل الطلب عليها بسبب النقص في كل من الإنتاج والدخل .

(٧) التنبؤ بالأسعار المستقبلية ، فيزداد الطلب على السلع إذا تنبأ المستهلكون بارتفاع أسعارها ، لأنهم يكترون من شرائها ويخزنونها قبل حدوث الارتفاع لما في ذلك من فائدة وربح ، أما إذا توقعوا انخفاضها فإن إقبالهم على شرائها يضعف ويقل لما في ذلك من خسارة متوقعة .

(٨) تغير أسعار السلع الأخرى ، وخاصة إذا كان دخل المستهلك محدوداً ، لأن تغير سعر السلع وما يتبعه من نقص أو زيادة في الإنفاق يؤدي إلى تغير كمية ما يبقى من الدخل للأنفاق على بقية السلع ، ولهذا يتأثر طلب كل سلعة بأسعار السلع الأخرى ، فارتفاع ثمن اللحم مثلاً يؤدي إلى انكماش الطلب عليه ، وقد يؤدي كذلك إلى قلة الطلب على الفاكهة أو الخضضر لأن المبلغ المخصص لمثل هذه النفقات ثابت إلى حد ما ، فلا ينهض بإجابة كل الرغبات أو معظمها . وكذلك إذا هبط سعر سلعة لسبب ما وأمكن إحلالها مكان أخرى مرتفعة الثمن فإنه يؤدي إلى نقص الطلب على الأخيرة . ويوضح الجدول الآتي تمدد الطلب وانكماشه بتأثير الثمن كما يوضح تغير هذا الطلب بتأثير أحد العوامل الأخرى :

التمن	تعدد الطلب والكمية	زيادة الطلب
٢	٧٥٠٠	٩٠٠٠
٣	٧٠٠٠	٨٢٠٠
٥ر٤	٦٠٠٠	٧٥٠٠
٦	٥٠٠٠	٦٢٠٠
٨	٣٠٠٠	٥٠٠٠
٩	١٠٠٠	٣٥٠٠

ففي القسم الأول نجد ثمن السلعة وفي الثاني الطلب عليها بهذا الثمن مع فرض بقاء العوامل الأخرى (بمعنى أن الطلب يقدر بـ ٧٥٠٠ وحدة إن كان ثمن كل منها ٢ ويقدر بـ ٧٠٠٠ إن كان الثمن ٣ ... إلخ). وفي القسم الثالث نجد تأثير أحد هذه العوامل على الطلب كزيادة عدد المستهلكين أو تغير أذواقهم أو دخلهم وما إلى ذلك ... ويوضح ذلك الرسم الهيكلي التالي :



وتمثل الكميات على المحور الأفقي (س م) والأثمان على المحور الرأسى (م ص)

ويمثل المنحنى ل ل حالة الطلب متأثراً بالثمن في وقت معين (٧٥٠٠ وحدة إن كان الثمن ٢ و ٧٠٠٠ إن كان الثمن ٣ ، . . . الخ) . والمنحنى ط ط يمثل الطلب بعد زيادته بتأثير أحد العوامل الأخرى والمنحنى ب ب يمثل حالته بعد قلته بتأثير أحد العوامل أيضاً .

ويلاحظ أن الثمن يؤثر على شكل المنحنى ، على حين تؤثر العوامل الأخرى على موضعه .

وفي الرسم البياني السابق مثلت زيادة الطلب بانتقال منحنى الطلب إلى اليمين لأن الكميات التي تطلب بكل ثمن من الأثمان المحتملة زادت عما كانت ، وبعبارة أخرى لأن كل كمية من الكميات المحتمل طلبها تطلب الآن بسعر أعلى .

تغير العرض

يقصد من تغير العرض تغير العلاقة القائمة بين أسعار السلعة والكميات المعروضة بكل سعر من هذه الأسعار ، فزيادة السعر تعني زيادة الكميات التي تعرض به وقلته تعني قلة هذه الكميات . أو بمعنى آخر قد يزيد العرض أو يقل لأسباب لا تتصل بثمن السلعة نفسها ، وأهمها :

(١) تغير تكاليف الإنتاج ، فإذا هبطت تكاليف الإنتاج استطاع المنتج أن

يعرض من سلعته كمية أكبر بكل ثمن من الأثمان المحتملة ويحدث عكس

ذلك إذا ارتفعت هذه التكاليف ، فإنه يضطر إلى الحد من الكميات

المعروضة . وتتكون تكاليف الإنتاج من :

(أ) ثمن المواد الأولية .

(ب) مقدار ما يستهلك من رأس المال الثابت كالمباني والآلات .

(ج) فائدة رأس المال المستثمر .

(د) أجور العمال ، بما في ذلك مكافأة المنظم .

(٥) النفقات العامة كالضرائب والتأمين والأجور والإعلانات ... وما إلى ذلك .

(٢) تغير مستوى الأسعار ، فإذا ارتفع المستوى العام للأسعار نتيجة لزيادة كمية النقود وضعف قوتها الشرائية ، فإن هذا يؤدي إلى قلة الكمية المعروضة . أما إذا زادت هذه القوة فإن ذلك يؤدي إلى زيادة في العرض .

(٣) التنبؤ بالأسعار المقبلة ، فإذا كان ارتفاعها متوقعاً ، أحجم بعض البائعين عن عرض السلعة وفضلوا أن يحتفظوا بها حتى يرتفع سعرها . وبذلك يقل للمعرض منها ، ويحدث العكس إذا كان انخفاض الأسعار هو المتوقع فيكثر العرض لتجنب البيع بالسعر المحتمل انخفاضه .

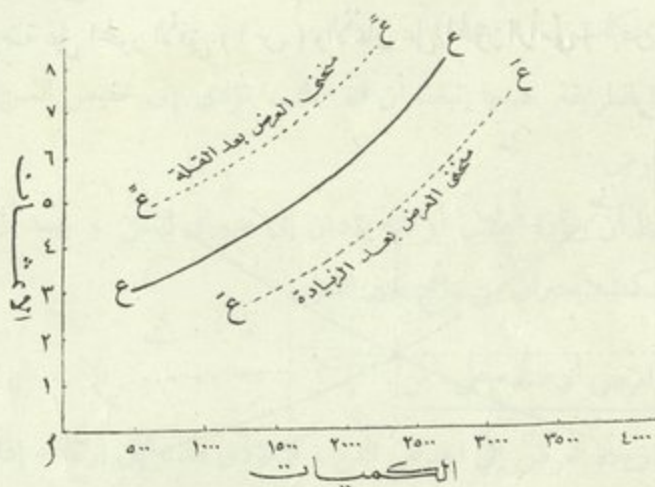
(٤) تغير أسعار السلع الأخرى ، ويظهر ذلك بوضوح في السلع المتلازمة في الإنتاج . فإذا تمدد عرض إحدى هذه السلع نتيجة ارتفاع ثمنها زاد عرض السلعة الأخرى ، فارتفاع العروض في القطن مثلاً يؤدي إلى زيادة العروض من بذرة .

ويوضح الجدول الآتي تمدد العرض وانكماشه على أثر تغير الثمن ، كما يوضح تغيره بتأثير أحد العوامل الأخرى .

الثمن	تمدد العرض وانكماشه	زيادة العروض
٣	٥٠٠	١١٠٠
٤	١٢٠٠	١٧٥٠
٥	١٦٠٠	٢٢٥٠
٦	٢٠٠٠	٢٦٠٠
٧	٢٢٥٠	٢٧٥٠
٩	٢٦٠٠	٣١٠٠

ففي القسم الأول تجد ثمن السلعة ، وفي الثاني تجد عرضها بهذا الثمن مع فرض ثبات العوامل الأخرى ، بمعنى أن العرض يقدر بـ ٥٠٠ وحدة إذا كان ثمن كل منها ٣ ويقدر بـ ١١٠٠ وحدة إذا كان الثمن ٤ .. إلخ . وفي القسم الثالث يظهر تأثير أحد هذه العوامل على العرض كأن تنخفض تكاليف الإنتاج أو يتوقع البائعون انخفاض الأثمان في المستقبل .

ويمكن تصوير ذلك في الرسم البياني التالي :



تمثل الكميات المعروضة على المحور الأفقي (ا س) والأثمان على المحور الرأسى (ا ص) ويمثل المنحنى (ع ع) حالة العرض متأثراً بالثمن والمنحنى (ع ع) زيادة العرض بتأثير أحد العوامل الأخرى .

وبلاحظ أن الثمن يؤثر على شكل المنحنى ، على حين تؤثر العوامل الأخرى على موضعه .

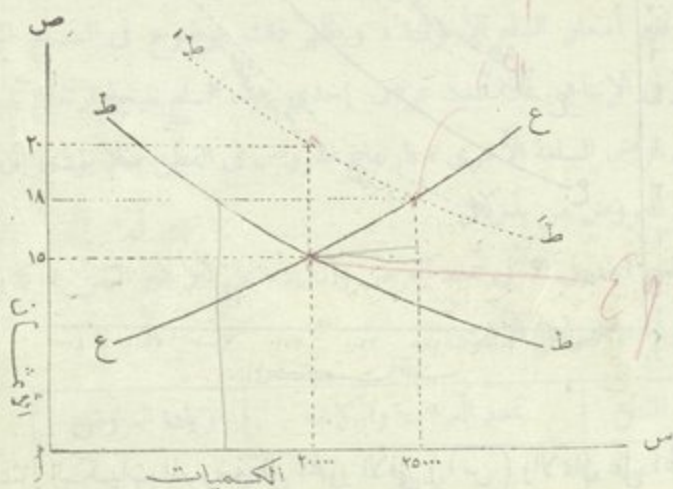
وفي الرسم البياني السابق تمثل زيادة العرض بانتقال المنحنى إلى اليمين لأن

الكميات التي تعرض بكل ثمن من الأثمان المحتملة زادت عما كانت ، أو بمعنى آخر لأن كل كمية من الكميات المحتمل عرضها تعرض الآن بسعر أكثر انخفاضاً .

تأثير زيادة الطلب أو قلته على الثمن

تؤدي زيادة الطلب إلى ارتفاع الثمن إذا ظلت ظروف العرض كما هي ، وعلى العكس من ذلك تؤدي قلة الطلب إلى انخفاض الثمن .

ولتوضيح ذلك نستعين بالرسم البياني الآتي ، فقد مثلت فيه الكميات المطلوبة والمعرضة على المحور الأفقي (ا س) والأثمان على المحور الرأسى (ا ص) .



فإذا فرضنا أن المنحنى (ط ط) يمثل حالة الطلب والمنحنى (ع ع) يمثل حالة العرض في وقت معين ، وجدنا الثمن يتحدد عند مستوى ١٥ بحيث يتساوى المطلوب والمعرض من هذه السلعة (٢٠٠٠٠) . وإذا فرضنا مع ذلك أن الطلب زاد لسبب من الأسباب كزيادة عدد السكان أو تغيير أذواقهم أو دخولهم .. إلخ ولم يتغير العرض ، فإن هذا يدعو إلى نقل منحنى الطلب إلى اليمين (ط ط١) .

فزيادة الطلب معناها كما قدمنا أن الكميات التي تطلب من هذه السلعة بكل
 ثمن من الأثمان المحتملة أصبحت أكبر مما كانت ، أو بعبارة أخرى أن الكمية التي
 كانت تطلب بثمان معين أصبحت تطلب بثمان أعلى ، فنرى أن ٢٠٠٠٠ وحدة
 كانت تطلب بثمان ١٥ وتطلب الآن بـ ٢٠ ، ولكن الثمن لا يرتفع إلى هذا الحد
 إلا إذا كان العرض غير مرن كالأزاد تزيد هذه السلعة عن ٢٠٠٠٠ وحدة ، أما إذا
 كان مرناً (ع ع) فالثمان يستقر في مستوى أدنى من ذلك عند ١٨ مثلاً ، أى عند
 ملتقى منحني العرض بمنحني الطلب الجديد ، وبهذا الثمن تكون الكمية المتعامل
 عليها أكثر مما كانت (٢٥٠٠٠)

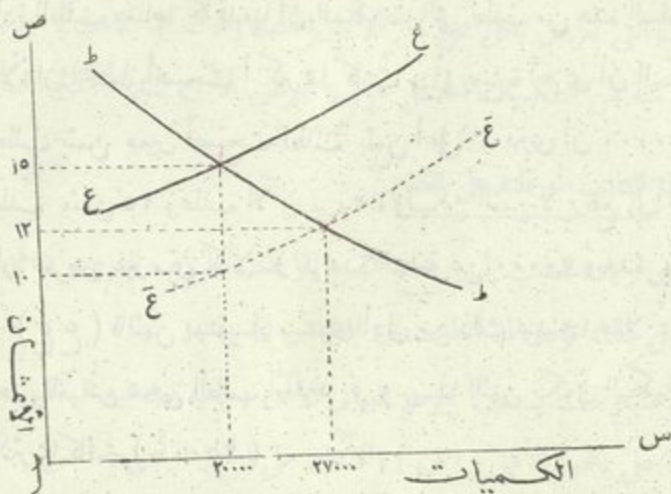
ويمكننا بالطريقة نفسها إثبات أن قلة الطلب تؤدي إلى تخفيض الثمن إذا لم
 تتغير حالة العرض .

ويلاحظ أن زيادة الطلب أو قلته يؤديان إلى تغيير في الثمن ، بيد أن تمدد
 الطلب أو انكماشه يعتبران من نتائج تغيير الثمن .

تأثير زيادة العرض أو قلته على الثمن

تؤدي زيادة العرض إلى انخفاض الثمن ، كما تؤدي قلته إلى ارتفاعه إذا ظلت
 حالة الطلب دون تغيير .

ولإيضاح ذلك نستعين بالرسم البياني التالي حيث مثلت ظروف مماثلة للظروف
 السابقة : (ط ط) منحني الطلب، (ع ع) منحني العرض و ١٥ ثمن التوازن و ٢٠٠٠٠
 الكمية المتفق على بيعها وشراؤها بهذا الثمن في أول الأمر .



غير أننا الآن سنفرض زيادة العرض لسبب من الأسباب كتحفيض تكاليف الإنتاج أو ارتفاع قيمة النقود . ونفرض مع ذلك ثبات حالة الطلب . ثم تمثل هذا في الرسم البياني بنقل منحنى العرض إلى اليمين (ع ع) فنجد زيادة العرض معناها أن الكميات التي كانت تعرض بكل ثمن من الأثمان المحتملة أصبحت أكبر مما كانت ، أو بعبارة أخرى نجد أن الكمية التي كانت تعرض بثمن معين أصبحت تعرض بثمن أقل ، فبمى مثلاً أن ٢٠٠٠٠ وحدة كانت تعرض بثمن ١٥ وتعرض الآن بـ ١٠ . ولكن الثمن لا يهبط إلى هذا الحد لأن انخفاض الثمن يؤدي عادة إلى تمدد الطلب ولانظال الكمية المطلوبة ٢٠٠٠٠ وحدة بعد هبوط الثمن . بل تتحدد الكمية المتعامل عليها عند ملتقى الطلب بمنحنى العرض الجديد حيث يكون الثمن ١٢ ويمكننا بالطريقة نفسها إثبات أن قلة العرض تؤدي إلى ارتفاع الثمن إذا بقي الطلب على حاله .

✓ ويلاحظ أن زيادة العرض أو قلته يؤديان إلى تغيير في الثمن بيد أن تمدد العرض أو انكماشه يعتبران من نتائج تغيير الثمن .

الفصل الثاني

العلاقة بين أثمان السلع

في كثير من الأحوال تتوثق العلاقة بين أسعار المختلفة فلا يؤثر تغير ثمن سلعة معينة على المطلوب والمعرض منها بحسب ، بل قد يؤثر كذلك بطريق غير مباشر على المطلوب والمعرض من بعض أنواع السلع الأخرى ثم على أثمانها .

السلع المتنافسة

وهذه العلاقة تظهر بوضوح في السلع المتنافسة في الطلب (substituents) أى التى يمكن الاستعاضة باحداها عن الأخرى كالشاي والبن ، فارتفاع ثمن الأول يؤدي إلى انكماش الطلب عليه ويؤدي في الوقت ذاته إلى زيادة الطلب على الثانى ، فيرتفع ثمنه كذلك . وعلى العكس من ذلك إذا هبط ثمن الشاي فإن طلبه يتمدد وينصرف بعض مستهلكى البن عن هذه السلعة فيقل طلبها وينشأ عن ذلك هبوط سعرها أيضاً .

وهكذا نجد أثمان السلع « البديلة » يساعد بعضها بعضاً ويتأثر بعضها ببعض . ولذلك إذا أرادت الحكومة فرض ضريبة على استهلاك سلعة معينة ينبغي أن تفرض ضريبة مماثلة على السلع البديلة حتى لا ينصرف الأفراد عن الأولى فتقل حصيلة الضريبة .

وقد يشتد التنافس بين السلع التي تستخدم لأغراض متباينة ، فقد لوحظ أن الإقبال على المجوهرات زاد في مصر أثناء الحرب العالمية الأخيرة وقت تعذر استيراد السيارات ، ولكن بمجرد أن وضعت الحرب أوزارها عادت الطبقة الموسرة تتزاحم على اقتناء السيارات وانصرفت إلى حد ما عن المجوهرات ، هذا مع فرض أن دخل الفرد لا يتسع لهذا وذاك .

ويمكن القول إن جميع السلع الشائعة الاستعمال تتنافس على دخل الفرد ، فإذا انخفض ثمن سلعة كالسكر مثلاً وكان طلبها مرناً فإن المبالغ التي يخصصها الأفراد لشراء هذه السلعة تزداد ^(١) ، وتقل تبعاً لذلك المبالغ المخصصة لشراء السلع الأخرى أى يقل الطلب عليها فيمنخفض ثمنها . وكذلك إذا ارتفع ثمن السكر فإنه يؤدي إلى ارتفاع أثمان السلع الأخرى .

وإذا كان الطلب على السكر قليل المرونة ، انعكست الآلية ، إذ أن انخفاض الثمن في هذه الحالة يؤدي إلى قلة المبالغ المخصصة لشراء السكر ، وارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادتها ، وبذلك تكون العلاقة بين ثمن السكر و ثمن السلع الأخرى عكسية . أما إذا كان طلب السكر متكافئ المرونة فلا يؤثر تغيير الثمن على أثمان السلع الأخرى عن طريق الدخل .

وقد تنافس السلعتان في العرض ، بمعنى أن التوسع في إنتاج إحدهما يتطلب الحد من إنتاج الأخرى ، كالكطن والقمح مثلاً ، فارتفاع ثمن الأولى يؤدي إلى تمدد عرضها ومن ثم إلى قلة عرض الثانية فيرتفع ثمن هذه الأخيرة كذلك . وانخفاض ثمن إحدى السلعتين يؤدي كذلك إلى انخفاض ثمن السلعة الأخرى .

(١) انظر العلاقة بين نفقات المستهلكين ومرونة الطلب ص ١٠٣

السلع المتلازمة

تعتبر العلاقة بين أسعار السلع المتلازمة وثيقة جداً ، سواء كان التلازم في العرض أو الطلب . والسلع المتلازمة في العرض (Les biens Conjoints) هي التي لا يمكن انتاج احداها مستقلة عن الأخرى كما قدمنا . وقد أصبح لهذه السلع أهمية كبيرة بعد أن تقدمت العلوم وتوصل الانسان الى استخدام معظم المواد التي تتخلف عن الانتاج ، فقد تقام مصانع خاصة للارتفاع بهذه المنتجات الثانوية أو الفرعية وتعتبرها سلعة أخرى تستحق الدراسة والعناية والإنتاج .

وفي بعض الأحيان يتجه ثمن السلعتين المتلازمتين في العرض اتجاه واحد ، وفي أحيان أخرى يتجه ثمن كل منهما اتجاه عكسي ، فإذا تحسنت طرق الإنتاج وترتب على ذلك زيادة عرض السلعتين فلا بد أن ينخفض ثمنهما . أما إذا زاد الطلب على إحدى السلعتين (كالقطن مثلاً) ولم يتغير على السلعة الأخرى (البذرة) فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع في ثمن القطن وتمدد في عرضه ، وفي نفس الوقت يزيد عرض البذرة مما يدعو إلى انخفاض ثمنها .

سلع متلازمة

أما السلع المتلازمة في الطلب (Les biens complémentaires) وهي التي يتم بعضها بعضاً في الاستهلاك أو الإنتاج كالشاي والسكر ، والعمل ورأس المال ، فإن أثمانها كذلك يتجه اتجاه واحد في بعض الحالات ، واتجاه عكسي في حالات أخرى فإذا زاد إقبال الناس على استهلاك الشاي ، ارتفع ثمنه وزاد في نفس الوقت استهلاك السكر فيرتفع ثمنه كذلك . أما إذا زاد عرض الشاي فإن ثمنه ينخفض ويترتب على ذلك تمدد في طلبه فيزيد الطلب على السكر ويرتفع ثمنه عكس ثمن الشاي .

وقد يؤدي التلازم في الطلب أحياناً إلى نتائج غير مألوفة ، كما حدث في أوروبا

المحتلة أثناء الحرب العالمية الأخيرة، فقد كانت السيارات تباع بأثمان زهيدة على الرغم من قلة وسائل النقل فيها وقتذاك ، وهذا يرجع إلى أن الإطارات والبنزين ، وهى متلازمة فى الطلب مع السيارات ، كانت نادرة جداً إذ ذك ، فارتفع ثمن الاطارات والبنزين أدى إلى انكماش الطلب عليهما ثم إلى قلة الطلب على السيارات فانخفض ثمنها .

الطلب المشتق

يعتبر الطلب على سلعة ما مشتقاً من طلب سلعة أخرى إذا كانت الأولى لا تطلب لنفسها بل لأجل الحصول على الثانية بطريق الإنتاج ، فالقمح لا يطلب لذاته ولكن من أجل صنع الخبز ، فالطلب على القمح يعتبر مشتقاً من الطلب على الخبز . ولا يخفى أن العلاقة بين أثمان السلع التى من هذا القبيل لا بد أن تكون وثيقة جداً ، فالإقبال على شراء السيارات يؤدى إلى ارتفاع ثمنها وإلى زيادة الطلب على الآلات المستخدمة فى صناعة السيارات وارتفاع ثمنها كذلك . كما يؤدى إلى زيادة الطلب على العمال المخصصين لهذه الصناعة وارتفاع أجورهم أيضاً ، وإلى زيادة الطلب على الحديد الخام وارتفاع ثمنه أيضاً ...

مما سبق يتضح أن الظواهر الاقتصادية يرتبط بعضها ببعض إلى حد يصعب معه أن تظل السوق على اتزانها وقتاً طويلاً ، فكل تغيير فى طلب سلعة معينة أو فى عرضها قد يؤدى إلى اخلال فى توازن عدة سلع أخرى ، غير أن مدى تقلبات الأسعار يختلف باختلاف السلع .

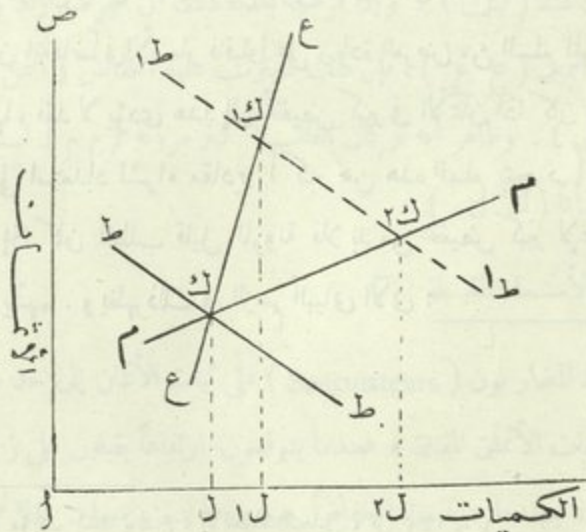
الفصل الثالث

تقلبات الأسعار

يتوقف مدى تقلبات الأسعار على عاملين هامين هما درجة مرونة الطلب والعرض ، وصحة التنبؤات بالأسعار المقبلة .

درجة مرونة الطلب والعرض

قدمنا أن تقلبات الأثمان تنشأ إما عن تغيير في الطلب أو تغيير في العرض ، غير أنه إذا تغير الطلب وكان العرض مرناً فلا يتأثر الثمن إلا قليلاً ، أما إذا كان العرض قليل المرونة فلا بد أن يتغير الثمن كثيراً ، ويوضح ذلك الرسم البياني التالي :

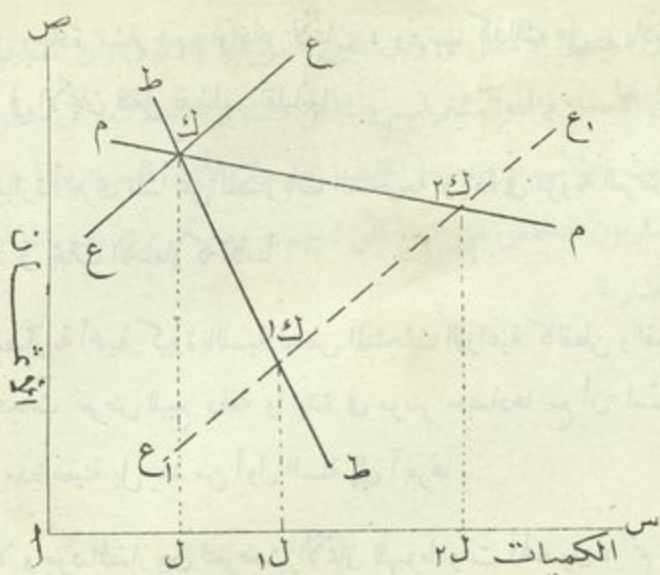


فالمحور الأفقي (ا س) يمثل الكميات المطلوبة والمعروضة ، والمحور الرأسي (ا ص) يمثل الأثمان ، فإذا فرضنا أن المحنى (ط ط) يمثل حالة الطلب في وقت معين ، وإن المنحنى ^(١) (ع ع) يمثل حالة العرض قليل المرونة ، ففي هذه الحالة يتحدد الثمن عند (ك ل) . فإذا فرضنا بعد ذلك أن الطلب زاد وانتقل منحناه إلى اليمين (ط' ط') فسيترتب على ذلك ارتفاع الثمن من (ل ك) إلى (ل' ك') . ويكون هذا الارتفاع أقل شأنًا لو كان العرض أكثر مرونة (م م) إذ يرتفع الثمن إلى مستوى أقل (ل' ك' ٢) .

وهكذا إذا زاد الإقبال على سلعة ما وكان يمكن مواجهة هذه الزيادة بتوسيع في الإنتاج (عرض مرن) فلا تدعو شدة الإقبال إلى الصعود الكبير في الأثمان ، وعلى عكس ذلك إذا زاد الإقبال وكان العرض غير قابل للتمدد فلا بد أن يرتفع الثمن كثيراً حتى يتعادل المطلوب والموجود من السلعة .

وكذلك إذا تغير العرض وكان الطلب مرناً فلا يتأثر الثمن إلا قليلاً ، أما إذا تغير العرض وكان الطلب قليل المرونة فلا بد أن تنفع تقلبات الثمن . فإذا توقع البائعون انخفاضاً في الأسعار فاقبلوا على زيادة العرض من السلع الموجودة لديهم للتخلص منها ، فقد لا يؤدي هذا إلى تخفيض كبير في الأثمان إذا كان الطلب مرناً والمشترون على استعداد لشراء مقادير أكبر من هذه السلع بمجرد انخفاض ثمنها قليلاً . أما إذا كان الطلب قليل المرونة فلا بد من تخفيض كبير لإغراء المشتريين بزيادة مشترياتهم . ويظهر ذلك في الرسم البياني الآتي :

(١) انظر مؤلف كنت بولدينج : الاقتصاد التحليلي ، ص ١٣٣ .



فالمحور الأفقي (س) يمثل الكميات المطلوبة والمعرضة كما في المثال السابق والمحور الرأسى (ص) يمثل الأثمان . فإذا فرضنا أن المنحنى (ط ط) يمثل حالة الطلب قليل المرونة وأن المنحنى (ع ع) يمثل حالة العرض في وقت معين . فإن الثمن يتحدد عند (ك ل) . وإذا فرضنا بعد ذلك أن العرض زاد وانتقل منحنى العرض إلى اليمين (ع¹ ع¹) ، فإن ذلك سيقترن عليه انخفاض في الثمن من (ك ل) إلى (ك¹ ل¹) . وظاهر أنه لو كان الطلب أكثر مرونة (م م) لسكان انخفاض الثمن أقل شأنًا (ك² ل²) .

التنبؤات بالأسعار المقبلة

يساعد المضاربون (Spéculateurs) على ثبات الأثمان إلى حد ما ، إذ يحاولون التنبؤ باتجاهات الأثمان المقبلة ، فعندما يتوقعون ارتفاعاً يقبلون على زيادة ما لديهم من السلع ، وعندما يتوقعون انخفاضاً يبيعون ما لديهم منها . فإذا صححت تنبؤاتهم

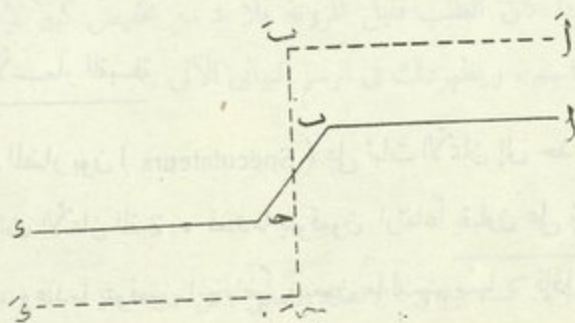
ترتب على زيادة مشترياتهم ارتفاع الأثمان ، وترتب كذلك على زيادة مبيعاتهم انخفاض في الأثمان فتقل بفضلهم تقلباتها .

و بعبارة أخرى تنشأ عن المضاربات الصحيحة زيادة في مرونة العرض من شأنها أن تزيد في ثبات الأسعار كما قدمنا .

والمضاربة أهمية كبيرة بالنسبة لبعض المنتجات الزراعية كالقطن والقمح ، لأن هذه المنتجات تعرض للبيع دفعة واحدة في موسم حصاها مع أن استهلاكها لا يتم في مدة معينة بل يمتد من أول السنة إلى آخرها .

فلولا وجود المضاربين لتعرضت الأثمان للهبوط وقت المحصول ، ثم تأخذ بعد ذلك في الارتفاع تدريجاً كلما قل العروض . أما إذا تدخل المضاربون فإن الأثمان تظل في مستوى واحد تقريباً طوال مدة السنة .

وتؤدي المضاربات إلى نتائج عكسية إذا كانت التنبؤات غير سليمة ، فإذا توقع المضاربون ارتفاعاً في الأثمان فأقبلوا على الشراء ، ثم لم تصدق تنبؤاتهم وانخفضت الأسعار . فإنه يترتب على المضاربة هبوط الأسعار إلى مدى بعيد وزيادة في تقلباتها كما يظهر ذلك في الرسم البياني التالي :



فلنفرض أن مستوى الأسعار في وقت معين عند الخط (ا ب) وأن المضاربين توقعوا ارتفاعا في الأسعار فزادوا مشترياتهم ونشأ عن ذلك ارتفاع الأسعار الى مستوى (ا ب) ، فإذا كانت تنبؤاتهم غير صحيحة انخفضت بعد ذلك الأثمان الى مستوى (ح د) عندما يحاول المضاربون التخلص من السلع التي لديهم ، ومن ثم يزيد مدى تقلبات الأثمان بسبب المضاربة .

الباب الأول

الإنتاج وعناصره

الفصل الأول

معنى الإنتاج

يعتبر الإنتاج أساس كل حركة غير ذات الطبيعة، وذات أهمية كبيرة من الوجهة الاقتصادية، لأن مستوى التنمية الاقتصادية يرتبط على مقدار ما ينتج من مبالغ وعملات. وقد رأى بعض الاقتصاديين أن الإنتاج يمكن تقسيمه إلى ثلاثة أقسام لا يقل أي جزء منها عن الأهمية.

القسم الثالث

توازن الإنتاج من تلقاء نفسه

وقد ذهب أنصار النظرية الاقتصادية إلى أن توازن الإنتاج من تلقاء نفسه يتحقق تلقائياً في ظل نظام السوق الحرة، لأن كل منتج يسعى لتحقيق أقصى ربح ممكن، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج حتى يتوافق مع الطلب. أما من ناحية أخرى، فإن انخفاض الأسعار يدفع المنتجين إلى تقليل الإنتاج، مما يؤدي إلى توازن تلقائي بين العرض والطلب. هذا التوازن التلقائي هو ما يميز النظام الاقتصادي الحر من غيره.

شاهنشاهی

مکه و ملقة و مدینة و کربلا و نجف

الباب الأول

الإنتاج وعناصره

الفصل الأول

معنى الإنتاج

يعتبر الإنتاج أساس كل ثروة غير هبات الطبيعة ، وله أهمية كبيرة من الوجهة الاجتماعية ، فإن مستوى المعيشة في أى مجتمع يتوقف على مقدار ما ينتجه من سلع وخدمات . وقد يؤدي حسن تنظيم الإنتاج وتوجيهه الى زيادته ولكن هذه الزيادة لا تصل الى حد تشبع عنده جميع الحاجات .

وقد قدمنا أن الطيبات التي تجود بها الطبيعة لاتصلح لقضاء الرغبات قبل أن يتناولها العمل بالتحويل والتعديل والتحويل . ولهذا يقصد بالإنتاج كل عمل يقوم به الانسان بمعاونة الآلات والأجهزة والقوى الطبيعية لتغيير شكل المواد الأولية أو بعض صفاتها حتى تكون صالحة للاستعمال مهيئة لإشباع الحاجات . فالقطن والصوف مثلا لا يصلح كل منهما في حالته الطبيعية لسد حاجتنا الى الملابس ، بل لابد من تحويله الى خيوط ثم الى نسيج ثم الى ثياب .

ولا يقتصر استعمال لفظ الإنتاج في لغة الاقتصاد على الأعمال التي تؤدي الى تغيير في شكل المواد أو صفاتها الطبيعية ، بل يشمل جميع الأعمال التي يترتب عليها وجود المنفعة أو زيادتها . فالتاجر حين يحتفظ بالسلعة الى الوقت المناسب ليضعها في متناول

يد المستهلك أو يغير مكانها ليضعها حيث تصلح للاستهلاك يقوم بعمل إنتاجي لأنه يزيد من منفعتها، والطبيب الذي يعالج المرضى والمدرس الذي يهيء العقول للفهم والتفكير يقومان بأعمال إنتاجية لأنه يترتب عليها زيادة مقدرة الأفراد على الإنتاج.

وقد اختلف معنى الإنتاج باختلاف الأزمنة فعرفه الطبيعيون Physiocrats بأنه خلق مادة جديدة ، وكانوا يرون أن الأرض هي العامل الوحيد للإنتاج وأنها مصدر كل ثروة لأنها تعطى الزارع وقت المحصول أكثر مما أعطاها وقت البذر . وهذا ما حدا بالاقتصاديين إذ ذاك الى مطالبة الحكومات بتشجيع الزراعة واتباع نظام الحرية الاقتصادية ورفع القيود على تداول السلع سواء في التجارة الداخلية أو الخارجية .

ثم جاء آدم سميث (Adam Smith) وأثبت خطأ هذه النظرية ، وبرهن على أن الأرض ليست أهم عامل في الإنتاج ، وإنما المنتج في الحقيقة هو الإنسان، وقد عزا خطأ الطبيعيين إلى سوء فهمهم للقوانين الطبيعية . فالزراعة لاتعمل على إيجاد مواد جديدة بل تحول الموجود منها في الأرض والماء والهواء الى ما نرى من مواد وثمار، ومن ثم لا تختلف عن الصناعة في طريقة عملها وإنتاجها . وهكذا اتسع معنى الإنتاج فشمل الصناعات التحويلية علاوة على الزراعة والصناعة الاستخراجية .

غير أن آدم سميث أخطأ إذ رأى أن بعض أصحاب الأعمال الحرة كالأطباء والمحامين والمدرسين لا يعدون منتجين لأن نتائج أعمالهم غير مادية .

وقد جاء جان باتست ساى (Jean-Baptiste Say) وصحح هذا الخطأ فجعل للفظ الإنتاج معنى واسعاً يشمل كل عمل نافع يشبع حاجة مباشرة أو غير مباشرة .

وهذا التعريف الأخير يتفق مع وجهة نظر المستهلك ، فإنه يعتبر الإنتاج إيجاد أية منفعة تصلح لفضاء حاجته ، أما المنتج فيعتبره الوسيلة التي تؤدي الى زيادة أرباحه

وأما المجتمع فيعتبر الإنتاج حيث تكون القيمة المستهلكة في عمل ما أقل من مجموع
المنافع التي تعود عليه من جراء هذا العمل ، فإصلاح مستنقع ليصبح قابلا للزراعة
يعتبر إنتاجا في نظر المجتمع لما فيه من منافع تعود على جميع الأفراد ، واسكن إنشاء
سكة حديدية في صحراء قاحلة لا يعتبر إنتاجا أو عملا اقتصاديا مع ما قد يكون لهذا
المشروع من فوائد وقتية من الوجهة الحربية أو السياسية ، لأنه لا يضمن فوائد
مادية للمجتمع تعوضه عن مجموع ما بذل فيه من تضحيات ومجهودات .

الفصل الثاني

عناصر الانتاج

قدمنا أن الإنتاج في لغة الاقتصاد هو كل عمل نافع يساعد على إشباع حاجات الإنسان . ويندر أن توجد حاجات يمكن إشباعها بالعمل وحده ، لأن الإنتاج يتطلب بجانبه عادة عدة عناصر مجتمعة كالطبيعة (الطاقة والأرض) ورأس المال أيا كان شكله ، فالنجار مثلاً يحتاج إلى خشب وأدوات ، والفزارع يحتاج إلى قطن خام وآلات ، والمزارع يحتاج إلى أرض وبذور وهكذا .

ولما كانت عناصر الإنتاج تشمل كل ما يساهم في زيادة المنفعة فإن هذه العناصر لا تقع تحت حصر ، فالأرض والفلاح والبذور والسماد والمياه والآلات والهواء وما إلى ذلك من عناصر أخرى لا نهاية لها تعدّ عناصر إنتاج . وتسمى هذه العناصر باعتبار الوظيفة التي يؤديها الإنتاج ، عناصر صناعية وزراعية وغيرها . غير أنه يمكن لتسهيل البحث إجمال عناصر الإنتاج في أقسام ثلاثة . الطبيعة والعمل ورأس المال .

وقد رأى مارشال (Marshall) أن يضم عنصرًا رابعًا هو التنظيم ، لأنه له أهمية خاصة في العصر الحديث الذي اتسع فيه نطاق الأعمال والمشاريع .

(١) فالطبيعة تشمل الأرض والطاقة والبيئة ، إذ أن سطح الأرض يستخدم في الزراعة وإقامة المساكن والمصانع ، ومن باطنها تستخرج المعادن والأحجار

والوقود ، ومساقط المياه وقوة الرياح تستخدم لتوليد الكهرباء ، كما تستخدم مياه الأنهار والبحار في نقل السلع . ولكن الانتفاع بهذه المواد وهذه الطاقة يتطلب في معظم الأحوال تحويلا وتحويراً ، كما قدمنا . فلكي تصبح الأرض صالحة للزراعة يجب حرثها وبذرها وريها . والانتفاع بالماء والهواء لاستنباط القوة المحركة يستدعي إعداد الآلات والأجهزة الخاصة . والبيئة أيضاً أثر هام في الإنتاج ، لأنها تسكيه بشكل خاص وتحدده بنوع معين ، فسكان السواحل مثلاً يزاولون أعمالاً تختلف كل الاختلاف عما يقوم به سكان الجبال والسهول . والمناخ كذلك أثره في نشاط الإنسان ، إذ يلاحظ أن المناطق المعتدلة كأوروبا الغربية وأمريكا الشمالية تتمتع بنشاط شعوبها ، وأن المناطق الشديدة الحرارة أو البرودة لا تشجع على الإنتاج إلا بقدر محدود .

وقد يستطيع الإنسان تعديل بعض العناصر حتى الطبيعية منها كمقاومة الفيضانات وتخفيف حدة المناخ وإصلاح تربة الأرض ، ولكن قدرته على ذلك محدودة ضئيلة ، ومهما بذل من جهد ومهارة فلن يصل إلى التحكم فيها تحكماً تاماً ، ونسخيرها لقضاء حاجاته وإشباع رغباته ، ولو أمكنه ذلك لأصبحت المنتجات من السكّرة بحيث تفيض عن حاجة المجتمع ، ولما بقيت المشكلة الاقتصادية قائمة إلى الآن .

(ب) والعمل ، بمعناه الاقتصادي يشمل كل مجهود اختياري يقوم به الإنسان لإيجاد منفعة جديدة للغير وتحقيق مصلحة خاصة لنفسه ، فمن يعرف على آلة موسيقية رغبة في التسلية دون أجر أو منفعة مادية لنفسه لا يقوم بعمل اقتصادي ، ومن ثم يمكن تقسيم العمل إلى عمل منتج وآخر غير منتج من الوجهة الاقتصادية . كما يمكن تقسيمه إلى عمل مباشر وغير مباشر ، فالأول يرمي إلى إنتاج الطيبات الصالحة لإشباع الحاجات مباشرة كعمل

البناء حين يشيد المنازل للسكنى ، والثانى يهدف إلى الغرض نفسه ولكن
عن طريق غير مباشر كاستخراج المواد اللازمة للبناء من المحاجر .

وينقسم العمل من حيث طبيعته إلى عمل فكري (intellectuel) كعمل الطبيب
والمهندس والمدرس ، وعمل يدوي (manuel) كعمل النجار والحداد . ولا يخفى أن
كلا النوعين يتطلب جهوداً جسمانية وعقلية ، غير أن المجهود الجسماني هو الغالب
في الأعمال اليدوية ، والمجهود العقلي هو طابع الأعمال الفكرية .

وينقسم العمل من حيث أدائه إلى عمل فني (Technique) وعمل غير فني
(non technique) ، فالأول هو الذي يتطلب إعداداً وتدريباً ودراسة خاصة
كعمل الصيدلي والجراح والمهندس .

والثاني لا يتطلب إلا تدريباً محدوداً كعمل من يجمعون القطن ، أو ينقلون مواد
البناء ، أو يشقون الترع ، أو يعبدون الطرق ، ولما كان تقدم الإنتاج في البلاد يتوقف
إلى حد بعيد على عدد عاملها الفنيين ومهارتهم ، لذلك تعنى الحكومات بإنشاء المدارس
الفنية ورفع مستوى التعليم فيها . ثم إن عمل غير الفنيين يحتاج كذلك إلى دراسة ،
فقد أثبتت التجارب أن إنتاج العامل يتضاعف إذا نظمت الحركات التي يقوم بها
عند تأدية العمل واستبدلت ببعض أدوات العمل أدوات أخرى أنسب .

وينقسم العمل كذلك من حيث خطة الإنتاج إلى عمل إداري (de direction)
وهو الخاص بتنظيم الحركة داخل المصنع ووضع خطة الإنتاج ، وعمل تنفيذي
(d'exécution) وهو الخاص بإجراء ما يلزم لتنفيذ خطة الإنتاج الموضوعية .

ويتوقف نجاح المشروع وازدهاره على الأعمال الإدارية ، وبخاصة إذا ازداد
حجم المشروع .

ويتم توزيع العمل على أنواعه المختلفة حسبما تقتضيه المصلحة ويتطلبه نوع الإنتاج

واستعداد العمال الشخصي ، فإذا ازداد عدد المشتغلين بنوع معين من الأعمال زاد الإنتاج فيه وترتب على ذلك هبوط سعر منتجاته ثم أجر عماله ، وهذا مما يسبب هجرة بعضهم إلى عمل آخر يدر ربحاً أوفر . وسواء كان النظام الاقتصادي السائد يقوم على أساس الحرية الفردية واحترام الملكية الخاصة ، أو على أساس تلك الدولة لوسائل الإنتاج فإن التباين في الأجور سيظل قائماً يتوقف على نوع العمل ، والتباين في الكفايات ، ومدى الإقبال على طلب أنواع العمل المختلفة .

(ح) ورأس المال ، هو كل ثروة نتجت من عمل سابق ، وأعدت لإنتاج ثروة جديدة . فرأس المال لا يعتبر في الواقع عاملاً مستقلاً بل هو وليد العاملين السابقين إذ أنه عبارة عن بعض المواد التي أنتجها الإنسان بعمله مستعيناً بالطبيعة لإنتاج مواد أخرى .

ويعتبر رأس المال من أهم عوامل الإنتاج وقد يكون أكثرها أثراً وفائدة . ويرجع تكوينه إلى الادخار ، وإن كان الادخار وحده لا يكفي إنما هو شرط لتكوينه ، لذلك عمد الاقتصاديون إلى القول بأن رأس المال يتكون من عنصرين : الادخار والاستثمار .

ويقصد بالادخار زيادة الدخل عن الاستهلاك ، ولا يعتبر محققاً لغرضه الاقتصادي إلا إذا جاء بعد إشباع الحاجات الضرورية ، فليس الادخار نتيجة الحرمان كما يرى البعض ، أما الاستثمار فيقصد به استخدام هذا الفائض في عملية الإنتاج ، فالمدخر الذي يترك أمواله في الخزائن دون توظيفها لا يعمل على زيادة الإنتاج ، أما الذي يستخدمها في تكوين الشركات مثلاً وإنشاء المشروعات فيعمل على زيادة مقدرة المجتمع على الإنتاج .

وهناك عوامل تساعد على تقوية فكرة الادخار ونشاطه ، وأخرى على عكس ذلك تضعف وتعوق هذا النشاط .

العوامل التي تساعد على الادخار

(١) استتباب النظام والأمن العام ، إذ أن اطمئنان الفرد على ما يملكه يشجعه على الادخار .

(٢) طباع الشعوب وعاداتها ، فمنها من تسوده روح الادخار وتحكمه عادة الاحتياط للمستقبل ، ويكون ذلك غالباً نتيجة تربية خاصة تختلف الشعوب في مدى حفظها منها .

(٣) توافر وسائل الاستغلال كانتشار الشركات وبخاصة المساهمة ، فإنها وسيلة مغرية للاستثمار لسهولة الاشتراك فيها برأس مال قد لا يزيد عن ثمن السهم . وقد أمكن بفضل سهولة المواصلات الحديثة استغلال رؤوس الأموال في بلاد غير بلادنا الأصلية .

(٤) حب الأسرة ، وهو من أكبر عوامل الادخار ، فإن رغبة الإنسان في تأمين مستقبل أبنائه ومن يعولهم من أهله رغبة فطرية تتصل بغريزة أوعدة غرائز طبيعية كبقاء النوع وتنازع البقاء أو حب التملك .

(٥) حب الظهور وسمو المنزل في الهيئة الاجتماعية عن طريق الثراء ، فالمال سبيل لإشباع الحاجة ووسيلة للارتقاء . وقد يتعذر الوصول إلى هذه الغاية إذ انعدمت الوسيلة المادية .

(٦) استخدام النقود في التعامل ، فإن ذلك مما سهل الادخار ويسر سبله وجعله في متناول الجميع ، ولهذا الغرض أنشئت المصارف وصناديق التوفير لحفظ النقود المدخرة .

العوامل التي تعوق الادخار

(١) تدهور قيمة العملة الورقية ، لأن الانسان إذا لم يثق في ثبات العملة واستقرار قيمتها لا يجد خيراً في ادخار جانب منها ، بل قد يتوقع الضرر في الادخال إذا استمر تدهور قيمتها ، فيفضل استخدامها في الاستهلاك وإمتاع نفسه .

(٢) الضرائب ، فإن كثرتها وشدة أعبائها تدعو إلى هجرة رؤوس الأموال حيث تقل هذه الضرائب ، كما تدعو إلى قلة الأموال المدخرة لعدم وفرة غلتها في مثل هذه الحالة .

(٣) أساليب البيع والشراء الحديثة ، فطريقة البيع بالتقسيط تدعو إلى الإسراف لأن في مقدور الانسان بواسطتها أن يقتني أدوات الترف الغالية مقابل أقساط معينة تستنفد جزءاً بسيطاً من دخله .

(٤) كثرة وقوع الاضطرابات واختلال الأمن وعدم الاستقرار في الشؤون السياسية المالية ، لأن الفرد في مثل هذه الحالة لا يفكر في غير أمور يومه .

أنواع رأس المال

يقسم الاقتصاديون رأس المال إلى الأنواع المختلفة الآتية :

(١) رأس مال ثابت ورأس مال متداول ، فالثابت هو الذي يمكن استخدامه في الإنتاج أكثر من مرة دون تغيير في شكله كالآلات والمباني والمصانع ، والمتداول ما لا يمكن استخدامه في الإنتاج إلا مرة واحدة سواء بنقله من يد لأخرى كالبضاعة ، أو بتحويله أو استهلاكه كالبنزور والسياد .

وهذه التفرقة اعتبارية ترجع إلى الغرض الذي يستخدم لأجله رأس المال ،

فالآلة الصناعية تعتبر رأس مال ثابتاً بالنسبة لصاحب المصنع لأنه يستخدمها في الإنتاج .
وتعتبر رأس مال متداولاً بالنسبة للمصنع الذي قام بإنتاجها لغرض البيع .

(٢) رأس مال حاضر ورأس مال مخصص ، فالحاضر هو النقود بأنواعها أو بعبارة أخرى هو كل وسيلة تسوية حاضرة تسمح بالشراء أو السداد ، والمخصص هو ما كان لاستعمال خاص محدد كبناء المصنع وآلاته وأدواته . ويمكن بسهولة تحويل بعض أنواع رأس المال المخصص إلى رأس مال حاضر، ولكن تحويل رأس المال النقدي إلى مخصص أيسر وأسهل .

(٣) رأس مال أصلي ورأس مال مكتسب ، فالأصلي ما يقدمه الشركاء عند تأسيس المنشأة ، والمكتسب ما تحصل عليه المؤسسة من أرباح سنوية وتحتفظ به على شكل احتياطي ولا يدخل ضمن رأس المال ، ولكن له نفسه أهمية رأس المال الأصلي .

(٤) رأس مال منتج ورأس مال كاسب ، فالأول يستخدم في إنتاج ثروة جديدة ، ويطلق عليه الاقتصاديون اسم رأس المال الاجتماعي لأنه يزيد من ثروة المجتمع ، أما الثاني فيدر لصاحبه دخلاً دون أن يستخدمه في الإنتاج ويسمى في هذه الحالة رأس مال فردياً كإيجار منزل للسكنى .

(٥) رأس مال خاص ورأس مال مقترض ، فالخاص هو ما تملكه المؤسسة والمقترض ما اقترضته من الغير ، ويتمثل النوع الأول في الأسهم والثاني في السندات ، وتصدر الشركات المساهمة كلا النوعين .

(٦) رأس مال زراعي أو صناعي أو تجاري ، فالأول يستخدم في تحسين وسائل الزراعة وشراء الآلات والأدوات الخاصة بها ، ويشمل الإنتاج الزراعي كالماشية والأغنام وحق القرع والمصارف ، والثاني يشمل جميع السلع والآلات المستخدمة

في الإنتاج في وقت معين داخل المصانع ، والثالث يشمل كل ما يخص الأعمال التجارية وما تتطلبه من رأس مال ثابت ومتداول .

* * *

وقد وجه لتقسيم عناصر الإنتاج على هذا الوضع المركز انتقادات عدة ، منها أنه يجمع تحت عنوان واحد وفصيلة واحدة أشياء يختلف بعضها عن بعض من حيث قوة الإنتاج ونوع المحصول ، فهو إذن تقسيم أولى ناقص يخفى تحته مجموعات كبيرة متفاوتة من هذه العناصر التي لا تقع تحت حصر كما قدمنا .

فالطبيعة التي تشمل الأرض وما عليها من سهول وغابات ومراع وأودية ومساقط مياه وأنهار وبحار وبحيرات ، وما في باطنها من كنوز معدنية تمد بها الإنسان لا يجوز اعتبارها عامل إنتاج واحد دون تفرقة بين أنواع الأرض التي تختلف من حيث الخصوبة والمحاصيل والدور التي تقوم به في الإنتاج .

وكذلك الحال بالنسبة للعمل ، فهو يشمل كل مجهود يبذله الإنسان في الإنتاج رغم اختلاف أنواع الأعمال وما تقتضيه من علم ومهارة ومراعاة . فلا يجوز اعتبار مجهود أصحاب المشاريع ومدبريها وكبار المحامين والأطباء وجهود الحمالين والحدادين والنجارين وما إليها عامل إنتاج واحد .

كذلك الحال في رأس المال ، فلا يجوز اعتبار المواد الأولية الهامة والمباني والمصانع الضخمة ، ثم الأجهزة والأدوات الصغيرة مما يستعمل للإنتاج في درجة واحدة من حيث النوع ، رغم تباين أهمية هذه العناصر وصعوبة إحلال بعضها محل الآخر .

ولا شك أن التحليل الاقتصادي يقتضي ألا نعتبر شيئين من عنصر واحد إلا إذا توافر فيهما التجانس التام ، غير أن هذا سيجعل عناصر الإنتاج متناهية في الكثرة لا تقع تحت حصر .

الفصل الثالث

تنقل عناصر الإنتاج

تختلف الدول بعضها عن بعض في قلة عوامل الإنتاج أو كثرتها لديها وفي مدى قدرتها على استخدام هذه العوامل . فبين سكان كل دولة ، العمال وأصحاب المتاجر والفلاحون وأرباب المهن الحرة وغيرهم ممن يتوقف عليهم النشاط الاقتصادي وسهولة الحصول على مختلف السلع والخدمات ، وتشمل الموارد الطبيعية لكل دولة القنوات والأنهار والطرق والأرض الخصبة والفنية بالمعادن ، وفي كل دولة رأس مال يشمل المباني والآلات والمستخرجات المعدنية والمحصولات الزراعية وجميع المواد المصنوعة وما إليها من المواد التي لم تصل بعد إلى أيدي المستهلكين . وكل هذه العوامل والعناصر تكاد توجد لدى جميع الدول ولكنها تختلف قلة وكثرة وقدرة على استخدامها وتصنيعها وتنويعها .

وتختلف عناصر الإنتاج في مدى قابلية انتقالها في مكان إلى مكان ومن استعمال إلى استعمال ، وفي طريقة استخدامها تبعاً للظروف الاقتصادية ، وفي مدى إقبال المستهلك على طلب السلع المصنوعة منها . ومن هذه العناصر ما هو نوعي (Spécifique) أي لا يستخدم إلا في إنتاج نوع معين من السلع كالأرض التي لا تصاح إلا للمرعى أو الغابات . ولو كانت العوامل جميعها نوعية لكان الإنتاج مقصوراً على بعض الأنواع القليلة من السلع

وقد أمكن بفضل المخترعات الحديثة والتقويم الإقتصادي تنويع استغلال عوامل الإنتاج إلى حد بعيد . فالحرك الذي يدير آلة لتوليد الكهرباء قد يدير بجوارها آلة أخرى لرفع المياه من الآبار وطواحين الغلال ومعاصر لاستخراج الزيوت ... وبذلك زاد الإنتاج وتعددت أنواعه .

ويتوقف مقدار المنفعة التي تعود على الأمة من وراء إنتاجها على حسن استخدام مواردها الإنتاجية ، سواء بنقلها من صناعة إلى أخرى أو بتغيير نوع العمل واختيار الأوقات المناسبة لإجراء هذا التعديل أو الانتقال ، غير أن العوامل تختلف من حيث قابليتها للانتقال ومهولته تبعاً لطبيعة كل منها .

فالعمل ، ويقصد به العامل ، يستطيع الانتقال من مهنة لأخرى سعياً وراء مآثره عليه من دخل أكبر ، غير أنه يتحمل في ذلك تضحيات مالية واجتماعية ، ولهذا لا يقبل على الانتقال إلا إذا وثق أو غلب على ظنه أنه سينجح في الحرفة الجديدة ، وأن حالته ستتحسن فيها تحسناً مغرياً ، ولاشك أن استخدام الآلات في أغلب الصناعات وقصر مهمة العامل على مراقبة الآلة مما سهل عليه أن ينتقل من مهنة إلى أخرى ومن مصنع إلى آخر ، غير أن بعض الأعمال يحتاج إلى مدة تطول أو تقصر يتمرن فيها العامل أو يحصل على درجة علمية معينة ، ومن ثم لا يسهل عليه الانتقال مع استخدام الآلات . وهذا سر ما ترى من أن الأعمال الفنية لا تستهوي إلا نسبة ضئيلة من العمال .

وتتدخل الحكومات في بعض الأحوال لتنظيم الإنتاج ، فتقيّد الهجرة إذا كانت البلاد في حاجة إلى الأيدي العاملة ، وتشجع عليها وتنظمها إذا كثرت عدد السكان وزاد العمال المتعطلون لديها ، فتمنح المهاجرين إعانات مالية وتسهل لهم سبل الانتقال وتقيّد في نفس الوقت قبول المهاجرين إليها من دول أخرى .

ويلاحظ أن كساد بعض الصناعات لا يترتب عليه حتما هجرة جميع العمال وانتقالهم إلى صناعة أخرى ، فقد يظل بعض المنتجين محتفظاً بالمهارة من عماله دون أن ينقص أجورهم ليستغل مواهبهم إذا تحسنت الظروف وعاد الإنتاج إلى نشاطه .

وكما يحدث الانتقال في العمال يحدث في الطبيعة ، إما بتحويل المجارى الطبيعية للقنوات أو بزيادة قوة الأرض الإنتاجية بتسميدها وإدخال التحسينات عليها ، أو بنقل ملكية العقار نفسه ، إذ ليس من المستطاع نقل الأرض .

وتتوقف كمية ما تنتجه الأرض إلى حد ما ، على مقدار العناية بها كما تتوقف على المناخ والتربة ووفرة المياه وجودة البذور وما إلى ذلك .

ولتربة الأرض دخل كبير في تعيين نوع الإنتاج ، فما تنتجه الأرض ذات التربة السوداء يختلف عما تنتجه الأرض الرملية . ولكن الإنسان يستطيع في بعض الأحوال بفضل ما وصل إليه من تقدم أن يتحكم في الطبيعة إلى حد ما ، فيزيد من الإنتاج باستعمال الأسمدة وشق المصارف واستغلال مكان المستنقعات في الإنتاج بتجفيفها وردمها ، وتوليد الكهرباء بتعديل مجرى المياه لتكوين المساقط المائية وما إلى ذلك .

أما رأس المال فيعتبر من العوامل التي يسهل انتقالها ولا يخفى أن لهذه السهولة أثراً كبيراً في النشاط الاقتصادي . غير أن انتقال رأس المال المتداول كالمواد الأولية والنقود أيسر بكثير من نقل رأس المال الثابت كالآلات والعقارات والمنشآت وما إلى ذلك ، فالبنائي لا يمكن نقلها عملياً إلا في حالات استثنائية ، وكثير من رؤوس الأموال الثابتة نوعي مخصص لإنتاج معين ، ومع ذلك شاهدنا أثناء الحرب تحويل مصانع آلات الحياكة إلى إنتاج المدافع الرشاشة ، ومصانع الآلات الزراعية إلى إنتاج

السيارات الضخمة بتغيير بعض أجزائها ، ولا يصعب غالباً فك أجزاء الآلات وإعادة تركيبها في مكان آخر ، على عكس الأموال الثابتة ، ولا يقتصر انتقال رؤوس الأموال المتداولة على داخل البلاد بل يتعداه إلى خارجها ، فقد شجعت سهولة المواصلات وسرعة تبادل الأخبار على هجرة رؤوس الأموال إلى البلاد الأجنبية لتستثمر فيها على أحسن وجه ، وبخاصة البلاد التي يستتب فيها الأمن وتقل الضرائب .

وقد يقصد أصحاب رؤوس الأموال توزيع المخاطر ، فلا يقصرون استغلال أموالهم على ناحية واحدة بل يستثمرونها في وجوه متعددة ليأمنوا بذلك خطر الضياع أو النقص بسبب الحروب أو الانقلابات السياسية .

الباب الثاني

خصائص الإنتاج في النظام الرأسمالي

يتميز الإنتاج في ظل الرأسمالية بخصائص أربع :

(١) الإنتاج للمبادلة .

(٢) تقسيم العمل .

(٣) انتشار الآلات .

(٤) حرية العمل .

الفصل الأول

الإنتاج للمبادلة

قبل أن يصل الإنتاج إلى حالته الراهنة في ظل النظام الرأسمالي مر بأطوار مختلفة :

(١) طور الأسرة : فعندما كان الناس يحيون حياة بدائية كان شيخ القبيلة

هو الذي يتولى شئون الأسرة ، ويقوم بتدبير أمورها ، ويوزع العمل

على أفرادها . فكانوا يعملون على إشباع حاجاتهم بأنفسهم ، فيتعاونون

في الانتاج ويشتركون في الاستهلاك . وكان إنتاجهم مقصورا على السلع التي يشعرون بالحاجة إليها ، فلم يتجهوا إلى مبادلتها بمنتجات أخرى غيرها .

(ب) طور العامل المتنقل : وعندما اتسعت دائرة الأسرة وزاد عدد أفرادها وكثرت تبعاً لذلك حاجاتهم تحسنت وسائل الإنتاج وضعفت سلطة رب العائلة ، فأصبح لا يستطيع إرضاء رغباتهم جميعاً . وشعر بعضهم بالقدرة على الاستقلال بشئونه . فأخذوا ينقلون من مكان إلى آخر ليعرضوا خدماتهم على غيرهم ابتغاء الرزق .

(ج) طور الحرف : وكان طبيعياً بعد أن زاد الطلب على منتجات العمال المتنقلين ، وتكونت المدن ، أن يتخير هؤلاء لأنفسهم أماكن خاصة يزاولون فيها أعمالهم ليستثمروا الوقت الذي يضيع في التنقل من أمكنة إلى أخرى في العمل والإنتاج والربح .

(د) طور الصناعة المنزلية : ثم تطور الإنتاج بعد ذلك إلى صناعات منزلية ، فكان الممولون يمدون الصناع بالمواد الخام ليتولوا صنعها ، مقابل أجور ثابتة ، ثم يقومون بتصرف المنتجات بعد ذلك ليحققوا ما يريدون من ربح .

(هـ) طور المشروعات الكبيرة : ثم استخدمت الآلات والسكرباء والعدد الكبير من العمال لحساب المنظم (صاحب المشروع) ، وأصبح لرأس المال اعتباره وأثره ، كما أصبح غزو الأسواق من أهم مظاهر الإنتاج . ويلاحظ أن الإنتاج في الأطوار الأربعة الأولى كان مقصوراً على الاستهلاك الشخصي أو متوقفاً على طلب سابق ، فلم يكن لعنصر المخاطرة فيه أثر يذكر .

أما الآن فقد أصبح الإنتاج للمبادلة ، وترتب على ذلك نتيجتان : الخطأرة ،
وضرورة الإعلان والدعاية لتيسير تصريف المنتجات ، إذ يتولى المنظم عملية الإنتاج
على أسس من التقديرات ودراسة الاحتمالات والتنبؤ بما يقع في المستقبل من شدة
الطلب على السلع أو ضعفه ، ثم يختار من فروع الإنتاج ما يغلب على ظنه أنه سيحقق
له ربحاً أوفر ، وهو مع كل ذلك لا يثق كل الثقة في نجاح هذه الوسائل ، وفي مصير
منتجاته من حيث أثمانها وتصريفها ، ومن ثم كان الإنتاج على هذه الصورة ينطوي
على قدر كبير من الخطأرة .

غير أن هذه الخطأرة تختلف قوة وضعفاً ، فترداد وقت الكساد والركود حين
يميل مستوى الأسعار للهبوط ، وتقل في فترات الإنعاش والرخاء حين يميل مستوى
الأسعار للارتفاع .

وتزيد الخطأرة في الفروع المختصة بصنع الآلات عنها في فروع صنع سلع
الاستهلاك ، ويرجع ذلك إلى صعوبة التنبؤ في الأولى وسهولته نسبياً في الثانية .

وتظهر الخطأرة أيضاً في مقدار الإنتاج ، إذ لا يكفي أن يوفق صاحب المشروع
في اختيار نوع السلع التي يرى أن يتخصص في إنتاجها ، بل يجب مع ذلك أن يقدر
على ضوء حالة السوق وظروفها ، المقدار الذي ينتجة منها بحيث يحقق له أكبر قدر
من الربح .

أما النتيجة الثانية المترتبة على صورة الانتاج الحديث فهي كما قدمنا ضرورة
قيام المنتج بالدعاية والإعلان ، وهو لا يلجأ إليها للقضاء على منافسيه فحسب ، بل ليؤثر
كذلك على ميول المستهلكين وأذواقهم ، وقد ازدادت أهمية هذه الدعاية بانتشار
التعليم وتعميم استعمال « الراديو » والسينما حتى أصبحت تكاليف تصريف المنتجات
تكون جزءاً كبيراً من مجموع التكاليف قد يصل أحياناً إلى ٥٠ ٪ .

وقد يؤدي توجيه الانتاج إلى تحقيق أكبر قدر من الربح إلى تضحية الصالح العام في سبيل المصلحة الشخصية ، وقد يؤدي أحيانا إلى تخصيص مقدار كبير من الموارد لإنتاج سلع كالية مادامت تحظى برضاء الموسرين ، ويقلل من تخصيص هذه الموارد لإنتاج السلع التي أشيع حاجات الطبقات الأخرى ، وإن كانت هذه الحاجات أساسية يصعب الاستغناء عنها . وهنا يختلف النظام الاشتراكي عن النظام الرأسمالي في موقفيهما من الإنتاج ونوعه وحجمه إذ يفرض الأول سلطته على المنتج ويحدد حجم الإنتاج ويوجهه نحو ما يراه صالحا للمجتمع ، وليس الحال كذلك في ظل النظام الثاني كما قدمنا .

الفصل الثاني

تقسيم العمل والتخصص

يقصد بتقسيم العمل تجزئة نشاط الإنتاج بحيث لا يقوم شخص واحد في معظم الأحوال بأكثر من نوع واحد من العمل . ويعتبر تقسيم العمل ظاهرة طبيعية مجدها في الكائنات الحية ، فكل منها يؤدي وظيفة خاصة . والمرء يميل بطبعه إلى العمل الذي يذاسب استعداده الشخصي .

وقد حيد هذا النظام بعض فلاسفة الإغريق ، فقال أفلاطون إن « الأمور تسير على نظام أفضل وأسهل إذا قام كل بالعمل الذي يلائمه » ورأى آدم سميث أن لهذا النظام تأثيراً طيباً في الإنتاج ، لأن انتشاره كان من أهم الأسباب التي دعت إلى تقدم الجماعات البشرية من الوجهة الاقتصادية .

وقد كان أساس تقسيم العمل في الجماعات القديمة يختلف باختلاف الجنس وتفاوت السن ، فكان الأطفال يقومون بأبسط الأعمال كحراسة الأغنام ، والشبان يتولون أمر الدفاع عن العائلة أو القبيلة . أما الكهول فكان لهم الإشراف وإسداء النصائح كما قدمنا .

وقد أخذ تقسيم العمل يتطور بعد أن ضعف نظام الأسرة ، وانتشر استخدام الآلات ، فبدأ الأفراد بعد أن تحرروا من سلطان رب العائلة يعملون لحسابهم الخاص ، ومن ثم أخذ تقسيم العمل لوناً آخر وتحول من دائرة الأسرة الضيقة إلى دائرة المجتمع الواسع ، ونشأ عن ذلك تخصص الأفراد في الحرف المختلفة .

نم أخذ تقسيم العمل أهمية عظيمة مع تطور المدنية وكثرة الاكتشافات والمخترعات الحديثة . وتمشى درجة هذا التقسيم مع حالة الإنتاج كثرة وقلة ، كما تمشى حالة الإنتاج مع حالة السوق . ويمكن القول بأن درجة تقسيم العمل تتوقف على العوامل الآتية :

(١) طبيعة الأعمال : ذلك أن الأعمال بطبيعتها يختلف بعضها عن بعض في مدى قبولها للتقسيم ، فالعمليات الزراعية لايسهل تقسيمها كالأعمال الصناعية ، لأن الأولى تختلف باختلاف الفصول ، وليست لها ميزة الدوام أو الاستمرار التي تعتبر شرطاً ضرورياً في التقسيم ، فالحرث والبذر والرى والحصاد لايدوم زمناً طويلاً ، فلو تخصص العامل في إحدى هذه العمليات لقام بها في مدة وجيزة ثم بقي بعد ذلك دون عمل .

(ب) كمية رهوس الأموال ، أو بمعنى آخر اتساع المشروعات ووفرة استخدام الآلات والأجهزة ، إذ يمكن في هذه الحالة تجزئة أعمال الإنتاج إلى عمليات صغيرة يتفرغ لكل منها بعض العمال . أما المشروعات الصغيرة فلا تلائم نظام تقسيم العمل إلا في حدود ضيقة لقلة إنتاجها .

(جـ) اتساع نطاق السوق ، وذلك كي يضمن المنتجون إمكان تصريف منتجاتهم الكثيرة المختلفة بسهولة ويسر . لذلك يقوم العامل في الأرياف بعدة حرف مختلفة لعدم كفاية ما تدره عليه حرفة واحدة من كسب ، وكلما كانت السوق متسعة كان مجال المبادلة والتخصص واسعاً ، فالطبيب الذي يعيش في قرية صغيرة غير متصلة بالقرى المجاورة اتصالاً وثيقاً لايتخصص عادة في نوع واحد من الأمراض .

ولا يقوم تقسيم العمل بين المناطق والمصانع فحسب ، بل يمتد إلى داخل المصانع

نفسها ، وقد يصل في هذه الحالة إلى مدى بعيد إذا درست التفاصيل الخاصة بكل صناعة ، وقسمت الأعمال إلى عمليات صغيرة يعهد بكل منها إلى عامل أو فريق من العمال يتفرغ لها . وقد ينشأ عن ذلك أن يصبح عمل العامل آلياً لا يتطلب التفكير أو التصرف فتضعف فيه ملكة الابتكار . وقد تبلغ ظاهرة تقسيم العمل في بعض المصانع حداً بعيداً ، فصناعة بعض الأحذية تتطلب أحياناً أكثر من ١٥٠ عملية ، كما تتطلب صناعة الساعات أكثر من ألف عملية .

وقد شمل مبدأ تقسيم العمل الدول والأقاليم بعد تقدم وسائل التجارة وتعدد طرق المواصلات وسهولتها ، فاختص كل إقليم بإنتاج مواد معينة تلائم طبيعته ومناخه ، واختصت كل دولة بإنتاج وصناعة سلع معينة ، فاشتهرت بريطانيا بغزل الصوف ونسجه ، وفرنسا بصناعة مواد الترف والروائح العطرية ، وألمانيا بصناعة المواد الكيماوية ، والبرازيل بزراعة البن ، وأستراليا بتربية الأغنام ... وهكذا .

مزايا تقسيم العمل ومساوئه

لتقسيم آثار تتصل بصاحب العمل وبالعمال أنفسهم ، فبالنسبة لصاحب العمل يترتب على التقسيم :

(أ) توجيه العمال إلى الأعمال التي تتفق واستعدادهم الشخصي ، وهذا يؤدي إلى إتقان صنع السلع وزيادتها وضغط تكاليف إنتاجها .

(ب) الإقتصاد في الوقت والمحافظة على الآلات والعدد ، لأن العامل إذا تخصص في استخدام آلة واحدة تمكن من المحافظة عليها ووفر على نفسه الوقت الذي كان ينفقه في إعداد المواد الأولية والأدوات والآلات والأجهزة للعمليات المختلفة ، والمجهود الذي كان يبذله لإعداد تفكيره وتحويله إلى العمل الجديد .

(ج) إمكان إحلال الآلات محل العمال ، إذ تيسر تجزئة العمليات بحيث تكون مستقلة بعضها عن بعض ، وأمكن تبسيط الحركات والأعمال التي يقوم بها العامل وتحويلها إلى حركات متشابهة على نمط واحد ، وسهل ابتكار آلة تقوم بهذه الحركات لتحل محل اليد العاملة ، وكثيراً ما يكون الفضل في التقدم الذي يطرأ على الآلات المستخدمة في مختلف الصناعات راجعاً إلى بعض العمال .

أما تقسيم العمل بالنسبة للعامل ، فمن مزاياه :

(١) المهارة التي يكتسبها العامل في العملية التي يتخصص فيها ، فيزداد إنتاجه ويظهر إتقانه للعمل ويزداد أجره .

(ب) قصر مدة التمرين ، لأن تقسيم العمل إلى أجزاء بسيطة يسهل الإلمام به في زمن قصير .

(ح) سهولة القيام بالعمل ، إذ أن تجزئته إلى أقسام صغيرة مما يبسطه ويسهله ويمكن من القيام به على أيسر وجه .

(د) توجيه كل عامل لما يتفق واسعداده وكفاءته ، واستخدام النساء والأطفال وضعفاء الأجسام كل فيما يناسبه .

أما سيئاته فتنحصر في :

(١) ركود القوى العقلية وخمول ملكة التفكير لدى العمال ، لأن تكرار بعض العمليات البسيطة بصفة دائمة يجعلهم كالآلة لا تصلح إلا لما عهد به إليها من عمل .

(ب) تفكك أواصر الأسرة بتشغيل النساء والأحداث ، لأن في ذلك إنهاكاً

للقوى وهدماً للحياة العائلية وتأثيراً في صحة الأمهات قد يؤدي إلى ضعف النسل .

(ح) توقف مورد العامل على الظروف التي تخضع لها طبيعة عمله ، فإذا حصلت أزمة في نوع العمل الذي يقوم به صعب عليه كسب قوته فلا يجد بسهولة عملاً مشابهاً لعمله السابق .

(د) إصابة بعض العمال بعاهاات مستديمة نتيجة للعمل الذي يقومون به ، إذ قد يمضى العامل عدة سنين في مصنع واحد بوضع لا يتغير من حيث الجلسة والضوء .

على أن هذه المآخذ فقدت كثيراً من أهميتها في العصر الحديث . فقد أمكن معالجة هذه المساوئ بتنظيم المصانع وفقاً للشروط الصحية من حيث وفرة الضوء ، وطرق التهوية ، وإنشاء وحدات علاجية تتولى العناية بالعمال ، وتحديد ساعات العمل ، وإعداد الملاعب والأدوات الرياضية ودور المطالعة ، وتعميم التأمين الإجبارى ، وإنشاء النقابات وما إلى ذلك .

* * *

وقد كان من نتائج تقسيم العمل أن شملت ظاهرة التخصص جميع أنواع النشاط الإنتاجى ، فأصبح الفرد يتخصص عادة في العمل الذى يدر عليه أكبر دخل ممكن من مراعاة ميوله واستعداده والجهود التى يتطلبها هذا العمل ، وأصبح المنظم يقتصر على إنتاج الأنواع القليلة من السلع التى تحقق له أكبر ربح ، لأن مصلحته تتطلب ذلك ولو كان متفوقاً على منافسيه فى جميع أنواع السلع ، فهو يفضل أن يتخصص لصنع السلع التى يصل فيها تفوقه إلى الحد الأقصى .

وتعتبر ظاهرة التخصص من أهم خصائص النظام الاقتصادي في الوقت الحاضر وسوف تظل هذه الظاهرة الطابع العام للحياة الاقتصادية إلا إذا عاد الإنسان إلى حياته الأولى وعاش مستقلاً استقلالاً اقتصادياً تاماً ، بمعنى أن ينتج بنفسه جميع ما يلزمه ويستهلك بنفسه جميع ما ينتجه .

وقلما نجد طبيباً أو محامياً أو مهندساً غير متخصص في ناحية محدودة من مهنته إذا لا يمكنه الوصول إلى إتقان عمله ومعرفة دقائقه دون هذا التخصص .

ويمكن القول إنه إذا ما توافرت هذه الظاهرة توافراً تاماً ، أمكن الوصول إلى أحسن أنواع السلع وأكثرها إتقاناً بأقل نفقة ، وتطبيق النظريات والأساليب الحديثة في الإنتاج ، وفي ذلك اقتصاد في الوقت والآلات والمواد الأولية .

غير أنه لا يجوز المغالاة في ذلك لأن زيادة الإنتاج لا ترجع إلى ظاهرة التخصص فحسب ، بل هي مدينة كذلك لعوامل أخرى كتقدم أساليب الإنتاج الفنية والتوسع في استخدام رموس الأموال ، فكما يساعد التخصص على تكوين رموس الأموال بزيادة الإنتاج يساعد رأس المال على التوسع في تقسيم العمل وزيادة التخصص لأن هذا يتوقف في معظم الأحيان على إمكان الاستعانة بأنواع جديدة من رأس المال والآلات والأدوات وما إليها .

ومن العبث أن نتصور العالم الاقتصادي الحاضر قائماً دون قيام ظاهرة التخصص إذ أن تقسيم العمل هو أساس وجوده على صورته الحاضرة كما قدمنا ، ولو حاول كل فرد أن يكفي حاجاته جميعها بنفسه لما أمكن أن يعيش في الدنيا إلا جزء صغير من سكانها ولا تخفض مستوى المعيشة انخفاضاً عظيماً .

وهكذا نجد ظاهرة التخصص واضحة كذلك في الدول ، إذ نرى منها من تركز جهودها في الزراعة أو الصناعات ، وقد نجد بلاداً صناعية متخصصة في أنواع

خاصة كالآلات ، وبعضها ينتج الأدوية والمواد الكيميائية .. إلخ

ويلاحظ أن المنشآت الحديثة تنمى في التخصص إلى درجة لم نعهد لها مثيلاً من قبل ، فكثيراً ما نجد مصانع للنسيج لا تنتج إلا نوعاً واحداً من المنسوجات ، ومغازل لا تصنع إلا صنفاً واحداً من الغزل ، وقد توزع العمليات المختلفة التابعة لدورة إنتاج واحدة على عدة منشآت مستقلة ، فنرى في صناعة التعدين عدة مشاريع منفصلة يقوم بعضها باستخراج المعدن الخام وبعضها يقوم بصهره والبعض الآخر يقوم بإعداده إلخ .

وبما يساعد على التخصص عند الدول تقدم وسائل النقل ، ويتجلى هذا إذا كانت التجارة الدولية غير مقيدة . غير أن هذا الشرط لا يتحقق في أيامنا إلا نادراً إذ نرى كل دولة تحاول الوصول إلى الاستقلال الاقتصادى بمحاولة إنتاج جميع السلع التى تحتاج إليها ولو بتكاليف مرتفعة . كما بدت في أواخر القرن التاسع عشر ظاهرة جديدة وهى (التكامل L'intégration) أو تكتل المشاريع التى يمت بعضها بصلة إلى بعض تحت إدارة شاملة واحدة . وخير مثل لذلك ما تقوم به مصانع فورد ، فقد جمعت تحت إشرافها جميع المشاريع التى تباشر صناعة السيارات .

على أنه يلاحظ أن توحيد المشاريع اقتصادياً لا يؤدي حتماً إلى توحيدها فنياً ، فقد يظل المشروع متمتعاً باستقلال فنى رغم خضوعه لإدارة موحدة ، ومعنى هذا أن التكامل لا يتعارض مع التخصص .

الفصل الثالث

انتشار الآلات

استعان الإنسان في الأزمنة الأولى ببعض أدوات بسيطة صنعها بيده لتساعده على الإنتاج ، ولم تلبث هذه الأدوات أن تزايد عددها وتغيرت أشكالها وتنوعت أعمالها حتى وصلت إلى حد الكمال أو كادت . وها هو ذا الإنتاج الحديث يظهر فيه استخدام الآلات بصورة لم يعهد لها مثيل من قبل ، حتى لقد أمكن الانتفاع بها في كل فروع الصناعة . وبذلك تمكن الإنسان من زيادة إنتاجه وإتقانه ، وبالتالي زيادة دخله .

وقد حارب العمال وأبناء الحرف اليدوية وجمعياتهم فكرة استخدام الآلات بحاربه شديدة في بدء استعمالها ، ولكن اتساع نطاق الأسواق وتزايد وحدات الإنتاج وحاجة الاستهلاك وتباعد الثقة بين المنتج والمستهلك ، كل ذلك اضطر الصانع اليدوى للعمل في المصانع الآلية والمساهمة بجهوده فيها .

وقد كان لاستعمال الآلات أعظم الأثر في نتائج جميع الصناعات ، فهي التي سهلت المواصلات ، فأنشع نطاق التجارة الداخلية والخارجية ، ووضعت القوى الطبيعية كمساقط المياه وقوة البخار والكهرباء تحت تصرف الإنسان دون عناء . وما من شك في أن الآلات غيرت نظم الحياة وأساليب المعيشة تغييراً تاماً .

وللتدليل على مدى التقدم الصناعى الفنى الذى يرجع الفضل فيه إلى تسخير الآلات يكفي أن نذكر أن خمسة عمال مزودين بوسائل قاهرة جبارة كانوا يقومون

في حفر قناة (ولاند Weland) في كندا بما كان يقوم به أربعة آلاف عامل سنة ١٨٦٥ وقت حفر قناة السويس ، وأن حرث الفدان الإنجليزي (acre) الذي كان يتطلب ٩٦ ساعة أصبح الآن بعد أن أدخلت في الزراعة المحارث الآلية لا يتطلب أكثر من خمس دقائق ونصف دقيقة ، ولا شك أن استخدام الآلات في الأعمال الصناعية قد فتح آفاقاً جديدة للإنسانية لم تكن تخطر على البال عند بدء استعمالها .

ويرى البعض أن الأساليب الحديثة التي أدخلت في الصناعة بين سنتي ١٩٢٠ و ١٩٣٠ قد ضاعفت إنتاج العامل بنسبة تتراوح بين ١٠٠ ٪ و ١٠٠٠٠ ٪ ، وهذه الأرقام التي تبدو خيالية يمكن تفسيرها بسهولة متى عرفنا أن الإنسان البدائي كان لا يملك سوى طاقته الشخصية التي تعادل ١/٣ طاقة الحصان في اليوم ، على حين أصبح الأمريكي الآن يملك طاقة يبلغ متوسطها ٢٥ حصاناً .

غير أن المرحلة الأخيرة للإنتاج الحديث تسبقها عادة مراحل أخرى كثيرة تستغرق وقتاً طويلاً ومجهوداً كبيراً ، فأساليب هذا الإنتاج غير مباشرة أى أنها على حد قول الاقتصادي النمساوي يوم بافرك (Bohm Bawerk) تتطلب إعداداً ودراسة طويلة ، فإنتاج السيارات مثلاً لا يتطلب مجهود العمال القليلين الذين يعملون في مصنع السيارات فحسب ، بل يتطلب مجهود عدد آخر من العمال يعملون في المراحل السابقة لإستخراج الحديد وإعداده وصنع الآلات اللازمة وما إلى ذلك . .

وتمتاز الآلات عن العمل اليدوي بقوتها وسرعتها وتماثل إنتاجها ودقتها المتناهية في الأداء والانتقان . وقد ترتب على إنتشارها عدة آثار بالنسبة للعمال ، والحالة الاقتصادية . فبالنسبة للعمال أدى إنتشارها إلى منافع ومساوئ ، أما المنافع فيمكن تلخيصها فيما يلي :

(١) تسهيل العمل وتخفيف أعبائه على العمال حتى أصبحت مهمتهم في معظم الحالات تكاد تقتصر على ملاحظة الآلات أثناء العمل أو القيام ببعض الحركات البسيطة الهينة ، ذلك لأن هذه الآلات أصبحت تحمل محل الإنسان في بذل الجهود والاضطلاع بالأعمال الشاقة .

وقد أمكن بفضل استخدام الآلات وتعميمها أن أعفى العمال من معظم الأعمال الخطيرة والسكينة ، والمشهد الآن أن مجال استعمال الآلات اتسع إلى حد يكاد يشمل جميع أنواع الأعمال

(٢) زيادة الإنتاج لسرعة انتظام القوة الآلية التي لا تكل ولا تمل من العمل ، ففي معظم المصانع يمكن مواصلة العمل طول اليوم وتشغيل العمال فترات محدودة من الزمن بحيث يحل فريق منهم محل آخر عند انتهاء كل فترة . ويترتب على ذلك زيادة الإنتاج إلى حد كبير . غير^(١) أنه قد يترتب عليه كذلك سرعة استهلاك هذه الآلات ، ولكن الضرر في ذلك هين لأنه يمكن استبدال الآلات المستعملة بأخرى أكثر منها حداثة وإتقاناً . كما يمكن إدخال تحسينات جديدة على صناعة الآلات ومن ثم لا يقاس استهلاك الآلات إلى جانب زيادة الإنتاج .

(٣) انخفاض الأثمان نتيجة لسكينة الإنتاج وقلة التكاليف ، فإن ذلك مما يجعل كثيراً من السلع في متناول جميع الطبقات ، وبذلك يرتفع مستوى المعيشة .

(٤) تكوين نقابات العمال بسبب تركيزهم في مواطن محدودة وانصاهم المباشر المستمر ، وبفضل هذه النقابات يتمكن العمال من الحصول على حقوقهم ورفع مستوى معيشتهم .

(١) أصول الاقتصاد للدكتور أحمد أبو إسماعيل ، ص ١٣٦

ومن أهم مساوئ انتشار الآلات :

- (١) تفكك روابط الأسرة بسبب اشتغال النساء والأطفال في المصانع .
 - (٢) تعرض العمال للآزمات الدورية التي تقضى بتقليل الإنتاج والإستغناء عن خدمات بعض العمال وحرمانهم من موارد رزقهم . والواقع أن ظاهرة البطالة الحادة لم تنتشر إلا بعد إدخال الآلات في الصناعة .
 - (٣) تعرض العمال لبعض الأخطار من ممارستهم العمل بجانب الآلات .
 - (٤) عجز العمال عن النهوض إلى مصاف أرباب الأعمال لعدم وفرة رأس المال لديهم لشراء الآلات وتجهيز المشروع للعمل .
 - (٥) زوال بعض الصناعات الزخرفية والفنية الدقيقة .
- وقد أمكن تخفيف مضار هذه الآثار بإدخال مختلف الوسائل الصحية على قاعات العمل في المصانع من طرق تدفئة وتهوية ونظافة كما قدمنا، وبفرض مراعاة شروط خاصة للحيلولة دون وقوع حوادث العمل وإصابة العمال وتيسير وسائل الراحة والعلاج والترفيه عن النفس والضمان الاجتماعى . وقد أمكن بفضل انتشار الشركات المساهمة أن يشتركوا فيها بشراء الأسهم التي تكون عادة ذات قيمة زهيدة ، فيستطيع المدخرون منهم اقتناءها وتحسين مركزهم الاجتماعى .
- أما بالنسبة للحالة الاقتصادية فقد ترتب على انتشار الآلات النتائج الآتية :

- (١) تقوية الصناعات الكبيرة وتوسيع إنتاجها بصورة لم تكن تخطر على بال أحد .
- (٢) تسهيل وسائل نقل الأشخاص والبضائع بأجور زهيدة ، فقد تغير وجه العالم منذ أصبحت المواصلات بين الجهات النائية سهلة منظمة .
- (٣) زوال شبح المجاعات التي كانت تهدد الناس قبل اختراع الآلات ، فقد أصبح من السهل تبادل الأرزاق بين الجهات مهما بعدت المسافة .

(٤) تشابه المنتجات الصناعية (Standardisation) مما يساعد على انتشارها وسهولة تداولها.

(٥) تمكن الإنسان من القيام بأعمال لم يكن يستطيع القيام بها دون الآلات كصناعة الطائرات وأجهزة التبريد والتدفئة الصناعية وما إلى ذلك ... وقد كان للآلات أثر هام بالنسبة للسلع ظهر واضحاً في أوجه ثلاثة : الكمية ، والصفة والتمن . فقد عملت على زيادة كمية السلع ، وحسن صفتها وانخفاض ثمنها .

على أن استعمال الآلات لم ينتشر بدرجة واحدة في الصناعات المختلفة ، فبينما نجد أنها انتشرت في جميع فروع الصناعات تقريباً نجد بعض الصناعات تخلو من أثر الآلات لأنها تحتاج إلى مهارة خاصة ، وتتوقف قيمتها على شخصية صانعها . وكذلك لم تستعمل الآلات في الزراعة إلا بعد أن استخدمت في الصناعة بزمن طويل ، ثم أصبحت تعمل بجانب الحيوانات وبخاصة في أمريكا والاتحاد السوفيتي .

وبلاحظ أن الإنسان في العصر الحديث لا يستعين بالآلات وحدها ، بل يسخر جميع العلوم لزيادة الإنتاج وتحسين نوع السلع ، فقد توصل إلى نتائج عظيمة بخاط المعادن واستعمال مواد الانفجار ، واكتشاف مصادر جديدة للطاقة ، واتباع طرق علمية حديثة تمكن من الوصول بالحياة الاقتصادية إلى مستوى رفيع . ومن هذه الطرق :

الترشيد « Rationalisation » وهو كما عرفته ^(١) لجنة الكفاية الأهلية في ألمانيا « تعرف كل وسيلة ترمي إلى تحسين الحالة الاقتصادية وتطبيقها عن طريق التنظيم اتقنى والعمل على رفع مستوى المعيشة بإنتاج كميات كبيرة من السلع الرخيصة والجيدة ، وهذا يتطلب تضافراً عاماً في جهود جميع طبقات الجماعة » .

(١) الترشيح الصناعي للأستاذ عبد المظني سعيد .

بدأت حركة الترشيد في ألمانيا والولايات المتحدة خلال حرب ١٩١٤/١٩١٨ وساعدت على انتشارها ظروف هذه الحرب ، فقد أدى نقص الأيدي العاملة في ألمانيا بسبب التجنيد العام إلى التفكير في أجدى الوسائل لاستغلال العمل وتحسين طرق أدائه وحصر ما يكتنف هذه الطرق من تبذير وضياع في حد أدنى ، والوصول إلى أقصى إنتاج بأقل جهد .

وأمل تمسك العمال بمستوى أجورهم عقب الحرب بعد أن ارتفع خلالها لمواجهة نفقات المعيشة ، أرغم أصحاب الأعمال على البحث عن تخفيض نفقة الإنتاج بكل الوسائل وموازنة أجر العامل بزيادة كفايته في الإنتاج عن طريق إدخال التحسينات الفنية وترشيد وسائل الإنتاج .

نم كانت حرب ١٩٣٩/١٩٤٥ كذلك ضمن الأسباب الهامة التي أدت إلى انتشار حركة الترشيد فتسابق الدول إلى الأخذ بسياسة « السنوات الخمس » وامتد الترشيد فتمدى مجال الإنتاج إلى مجال الاستهلاك وعنى بتوجيه الأفراد إلى خير الوسائل لرفع دخلهم وإنفاقهم .

والواقع أن الترشيد خطا بالإنسانية خطوات واسعة كان من آثارها إشباع حاجات الأفراد على نطاق واسع بإنتاج كميات كبيرة من السلع بأسعار رخيصة تناسب مقدرة جمهرة المستهلكين ، وزيادة القوة الشرائية لهؤلاء برفع أجورهم وإسداء الخدمات العامة لهم بالجان .

ومن أهم طرق الترشيد ما وضعه (تيلور Taylor) الأمريكي و (فايول Fayol) الفرنسى و (منستر بيرج Ministerberg) الألمانى و (فورد Ford) صاحب مصانع فورد الشهيرة . وقد انتفع هذا الأخير بتجاربه من سبقه ، فاهتم بأمور العمال ورفع شأنهم .

طريقة تيولر ترمى هذه الطريقة إلى زيادة إنتاج العامل وزيادة أجره دون إرهاقه، وذلك بالبحث عن ضبط وتحديد الحركات اللازمة لتنفيذ العمل بأقصى ما يمكن من سرعة وأقل ما يمكن من تعب .

تتلخص هذه الطريقة في ملاحظة حركات العامل أثناء اشتغاله ، وتجزئة كل عملية إلى أبسط عناصرها ، وقياس مدى أدائها « بالسكرونومتر » ثم البحث عن الحركات غير المجدية التي لا تؤثر في النتيجة النهائية واستبعادها لتصبح جميع حركات العامل مجدية . ثم يلي ذلك وضع قواعد تسير على وتيرة واحدة ، وتجهيز جميع العدد والأدوات بحيث توفر للعامل الانتقال ، فتتم أمامه منضدة متحركة تحمل المواد ولا تقف أمامه إلا المدة التي تكفي لأداء عمله . يصحب ذلك تنظيم هيئة لمراقبة العمال أثناء تأدية عملهم وتحديد حد أدنى لما ينتجه العامل في اليوم أو الساعة .

وقد دلت النتائج العملية على نجاح هذه الطريقة ، وبخاصة في صناعات التعدين والشحن والبناء ، فقد زاد الانتاج بمقدار ثلاثة أو أربعة أمثال ، غير أن تطبيقها كان مقصوراً على المصانع التي يبلغ فيها تقسيم العمل حداً كبيراً .

طريقة فايول أو النظرية الإدارية

اهتم « فايول » بتنظيم العمل الذي يقوم به مدير المصنع ومساعدوه ، فقسم إدارة المشروع إلى عدة أقسام يتخصص كل منها في نوع معين ، ووزع الأعمال الإدارية تبعاً للتخصص في الكفاءات ، ونظم درجات الرؤساء تبعاً لأعمالهم ومسئولياتهم . تؤدي هذه الطريقة إلى تحسين سير الإدارة وضمان كثرة الإنتاج وإيقاعه لأنها مدعمة بتفكير صناعي سليم .

طريقة منستربرج

تختلف هذه الطريقة عن سابقتها التي نضع قواعد العمل أولاً ثم تختار العمال

لتطبيقها عليهم ثانيا . فحاول منسربرج العكس ، وبدأ يبحث كبقائه الشخص
ومويله ، ثم بحث العمل المنظم الذى يلائمه .

تتلخص هذه الطريقة فى شخص قوى العامل الجسمانية والعقلية وتوجيهه
إلى ما يلائم استعداداه ، ثم العمل على تقليل جهوده بتعديل وضع الآلة بحيث تكون
موافقة لحركاته ، وجعل جميع المواد فى متناول يده بحيث يمكنه أن يحصل عليها
بسهولة دون انتقال ، يصحب ذلك تحديد كمية العمل اليومى المطلوبة منه .

طريقة فورد

أما طريقه « هنرى فورد » فتهدف إلى عدم إجهاد العامل ومنحه حرية
واسعة بحيث لا يكون أسيراً للعمل ، وتحسين علاقته بصاحب العمل . لذلك لا يحدد
لكل حركة وقتاً كما فعل « تيلور » بل يحدد وقتاً للعمل بأكماله دون نظر للوقت
الذى تتم فيه حركات العامل .

ولا تقوم طريقة فورد على العامل النفسانى فحسب ، بل تقوم كذلك على أساس
مادى ، إذ يجعل أجور عماله مرتفعة فى أول الأمر حتى يكاد يكون أقل أجر يومى
مساوياً لأكثر أجر فى المصانع الأخرى إذ يرى أن العمال طبقة كبيرة من المستهلكين .
ومن الخير ترغيبهم فى الاستهلاك برفع أجورهم ، لأنه كلما زاد الاستهلاك زاد
الطلب على السلع وانخفضت نفقة الإنتاج وأمكن البيع بأسعار منخفضة . ويرى
فورد الأخذ بيد العامل فى طريق الرقى والتقدم ، فيفسح له المجال ليتخطى القوارق
الاجتماعية بجده ونشاطه . وينشر أفكاره هذه بين عماله فى صحيفة خاصة يوزعها
عليهم ، ويلقى فى أذهانهم لا يشتغلون لمصلحته الخاصة بل إن نشاطهم يزيد أنهم
فى خير المستهلك ، ومن ثم يعم الأمة ويتحسن المستوى .

الفصل الرابع

حرية العمل

الحرية كما قدمنا ، من دعائم النظام الرأسمالي ، وحرية الاحتراف ليست إلا صورة من هذه الحرية وشرطاً من شروط المنافسة الكاملة ، وهي تهيئ للفرد حق انتهاج الطريق الذي يروقه ، فله أن يتخصص في تأدية نوع معين من الخدمات أو يساهم في نوع خاص من الإنتاج ، وبذلك يختار المنظم فرع الإنتاج الذي يلائمه ، ويختار العامل المهنة التي يعتقد أنها تدر عليه دخلاً أوفر .

ولكن هذه الحرية تخضع لقيود خاصة ، فلا بد من توافر شروط معينة لمزاولة بعض المهن ، فلا يستطيع أن يكون طبيباً مثلاً إلا من يحمل شهادة تؤهله لذلك . وقد تنقيد الحرية بقوانين ولوائح كالتى تحتم توافر بعض الشروط لاستخدام النساء والأطفال فى المصانع . وقد تنقيد بحقوق الأفراد الآخرين كما إذا منحت الحكومة امتياز استغلال طريق سيارات الركاب لشركة معينة ، فذلك يقيّد حرية الآخرين فى إنشاء مشروع مشابه فى هذا الطريق .

ولست حرية العمل مقصورة على حرية اختيار المهنة ، بل تشمل كذلك حق تحديد مدة العمل ، فإذا كان العامل لا يستطيع تحديد مواعيد عمله فى المصنع كما يشاء فإن له أن يحتفظ بحرية الاشتغال لساعات إضافية . وتقرن حرية اختيار الحرفة بحرية اعتزالها وحرية الانتقال منها إلى غيرها ، غير أن هذا الحق قد يكون صعب

شيئاً فشيئاً ، حتى أصدرت فرنسا قبيل الثورة عام ١٧٨٨ يقضى قانوناً بإلغاء هذا النظام ، ثم تبعها بقية الدول الأخرى ، وكانت روسيا آخر من قام بإلغائه عام ١٨٦١ .

نظام الطوائف (Les corporations) ظهر هذا النظام في المدن إبان انتشار التبعية في القرى ، ووقت أن كانت طبقة الأشراف تحتقر الأعمال الصناعية وتجعلها وقفاً على العامة الذين تلجئهم حالتهم للمادية إلى العمل . وكان الغرض من تنظيم الطوائف إيجاد رابطة بين من يشتغلون في حرفة واحدة للذود عن مصالحهم المشتركة وتنظيم المنافسة بين المنتجين ، والعمل على إجادة الصنف . وكان الذين يزاولون الحرفة ثلاثة أقسام ، الصبي (L'apprenti) والعريف أو الزميل (Le Compagnon) والرئيس أو المعلم (Le maitre) . وكان العرف يقضى بأن يكون للطائفة حق منع العامل من مزاولته عمله ما لم يكن منضياً إليها . ومن القواعد التي كانت مقررة ألا يصل الصبي إلى مرتبة العريف إلا بعد مدة تمرين معينة ، ولا يصل العريف إلى مرتبة الرئيس ليصبح له حق مزاولته عمل مستقل إلا بعد تمرينه وتقديمه عماليت به براعته . أما رؤساء الطائفة فكانوا هن يتولون وضع لوائح تنظيم العمل وطريقة إنجازه ونوع المواد الأولية والأصناف التي يجب إنتاجها وتعيين العلاقة التي يجب أن تكون بين الرئيس والصبي وما إلى ذلك ...

كان هذا النظام عقبة تحول دون التقدم الاقتصادي ، لأنه كان يقضى على روح الاختراع عند الأفراد ، كما كان يثبط همه المهرة من العمال لصعوبة ارتقائهم إلى مصاف الرؤساء . وكانت الطوائف تسيء استعمال سلطتها ، فكثيراً ما منحطت الأكفاء ولم تمنحهم درجة (رئيس) بل آثرت أن تعطيها أبناء الرؤساء وأصهارهم .

ولما تولى « تروجو Turgot » زمام الحكم في عهد لويس السادس عشر استصدر
أمراً بإلغاء هذا النظام في فرنسا ، ولكن هذا القرار أثار الذين كانوا يستفيدون
من وجوده فاضطر الملك إلى سحب قراره ، ثم ألغى هذا النظام بعد ذلك عام ١٧٩١
بالقانون المسمى (Loi Chapelier) نسبة إلى مقرر القانون ، وقد أعلن هذا القانون
حرية كل شخص في مزاوله أية مهنة أو صناعة تلائمه .

الباب الثالث

المشروعات الخاصة

قدمنا أن الإنتاج تطور حتى أصبح في عصرنا الراهن لا يرمى إلى تلبية حاجة الاستهلاك الشخصي، بل يعمل للسوق في جملتها، ويهدف إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح. وقد إستمدت المشروعات من المخترعات الحديثة قوة هائلة فزاد إنتاجها واسم بطابع الإبتقان والجودة، كما استفادت من انتشار نظام الشركات فوجدت فيها معيناً قوياً يسندها ويمدها بما تحتاج إليه من مال. ويتوقف نجاح المشروع، إلى حد بعيد، على مدى ما يتمتع به المنظم من مهارة ونشاط وخبرة، حتى لقد أصبح بعد عماد الحياة الاقتصادية في عصرنا الحاضر.

الفصل الأول

المنظم والمشروع

المنظم، في عرف الاقتصاديين، هو الشخص أو الهيئة التي تقوم بعملية الإنتاج. ويجمع المنظم، شخصاً كان أو هيئة، تحت إدارته عناصر الإنتاج المختلفة، ويتعهد بدفع قيمة ثابتة لكل عنصر مقابل الانتفاع بخدماته في سبيل هذا الإنتاج، ويقوم على تنظيم طرقه الفنية ثم ينفرد بعد ذلك بملكية المنتجات.

ويظهر الفرق بين المنظم والرأسمالي إذا لاحظنا أن الثاني يقدم للمشروع ماله

كقرض ، فله أن يسترده مع أرباحه عند حلول وقت السداد ، ربح المشروع أم خسر . كما يختلف المنظم عن العامل في أن الثاني يتقاضى أجراً يومياً عما يقوم به من عمل وليس له نصيب من الربح إذا نجح المشروع ولا غرم عليه إذا فشل . ثم إن للمنظم مطلق السلطة في توجيه الإنتاج الوجهة التي يرى فيها مصلحة مشروعه ، وله مطلق الحرية في اختيار نوعه وطريقته ومقداره . ولما كان يتحمل مخاطر إنتاجه ، لذلك لا يحاول الانتفاع بعناصر الإنتاج على أجسن وجه فحسب ، بل يبذل كل ما في وسعه لتصرف المنتجات وإيجاد أسواق لتصرفها . فإذا وفق في مهمته عادت عليه بالأرباح ، وإذا كان مجموع ما يحصل عليه من بيع منتجاته يقل عن تكاليف إنتاجها تحمل الخسائر . ولهذا يقوم بدور فني وآخر اقتصادي ، أما الدور الفني فيتناول تنظيم الإنتاج من ناحيته الفنية كالإشراف على شراء الخامات ، ومراقبة الإنتاج مراقبة دائمة ، واختيار المكان الملائم ، وشراء الآلات والمعدات ، واستخدام العمال على وجه يحقق له الاقتصاد في الوقت وفي استهلاك المواد الأولية .

أما دوره الاقتصادي فينحصر في العمل على جعل الإنتاج متمشياً مع حاجة الاستهلاك ، أو بمعنى آخر جعله ملائماً لحالة السوق باتباع أحسن الطرق التي تحقق أقصى ربح . لذلك يحاول الوقوف على اتجاه منحنى الطلب الخاص بسلعته (زيادته أو قلته) ومدى تأثيره بارتفاع الثمن أو انخفاضه ، على ضوء دراسة مرونة الطلب ومرونة العرض والرجوع إلى الاحصاءات والأبحاث ، ولعل التجارب والممارسة خير مرجع يمكنه من التكهن بحالة السوق وماسياتي به المستقبل ، غير أن هناك بعض مخاطر لا سبيل إلى تلافيها ، كتلك التي تنشأ عن ظروف سياسية غير متوقعة . ثم أن المنظم لا يسلم من الوقوع في أخطاء قد تؤدي إلى أزمات الإفراط في الإنتاج أو قلته . وقد لا يقوم المنظم نفسه بكل هذه المهمة ، بل يعهد بها إلى غيره ، كما هو الحال

في الشركات المساهمة ، فانها تجمع عددا كبيرا من المنظمين (المساهمين) يحمل أغلبهم شئون المشروع ، ولهذا يقوم فيها بمهمة المنظم المباشر في بعض الأحيان مديرون من أهل المعرفة والخبرة من غير المساهمين ، بل إن هذا يكاد يكون أمراً ضرورياً عند هذه الشركات في الوقت الحاضر .

وقد يجمع الفرد صفات متعددة فيكون منظماً ورأسمالياً كالساحم الذي يقرض المشروع مبلغاً من المال ويعطى مقابل ذلك سنداً أو أكثر ، وقد يكون عاملاً ورأسمالياً كمن يعمل في شركة ما ويكون في الوقت نفسه مالكا لبعض سنداتها ، أو عاملاً ومنظماً كمن يؤدي عملاً ويملك بعض أسهم الشركة . ويمكن الجمع بين الصفات الثلاث كأن يؤدي شخص عملاً في الشركة ويملك بعض أسهمها وسنداتها .

ويسمى المنظم منتجاً مستقلاً « Producteur autonome » إذا كان يملك بنفسه وسائل الإنتاج التي يستخدمها ، فلا يلجأ إلى رأسمالى يمدّه بالمال ولا يؤجر عمالاً يعاونونه في عمله . كالصانع الصغير الذي يعمل دون أجير يساعده في مصنعه فهو يقوم بشراء المواد الأولية وصنع الساعة ، وكالمزارع الذي يستخدم ما يملكه من أدوات زراعية ومواش في زراعة أرضه ولا يستعين بغير أهله وعشيرته .

وقد اختلف الاقتصاديون في تعيين صفة « المنتج المستقل » . فرأى البعض ، وهو على حق ، أنه الذي يأتي وحده بعناصر الإنتاج ويقول بنفسه استخدام ما يملكه من آلات لصياغة المواد الأولية التي يشتريها بماله الخاص دون الاستعانة بأحد . ويرى البعض الآخر أنه الذي يجمع بين الأعمال الإدارية والتنفيذية في وقت واحد ، ولا يشترط أن يأتي وحده بكل عناصر الإنتاج ، كالعامل الذي تقدم إليه المواد الأولية ويتولى بنفسه صنع السلعة . ويرى فريق ثالث أنه لا فرق بين المنظم والمنتج المستقل ، لأن هذا الأخير يعتبر منظماً صغير الشأن ، غير أنه لا يتحمل تبعات جساماً

ولا يدفع فوائد إلا على جزء يسير من مال الغير ، فهو عبارة عن صانع يدوى يعمل للاستهلاك الحلى تلبية لطلب المستهلكين ، أما المنظم فدرجة المخاطرة التى يتعرض لها كبيرة ، لأنه يتولى تنظيم طرق الإنتاج الفنية ويمارس عملية الإنتاج للسوق .

وقد كان نظام المنتج المستقل منتشراً قبل تطور الصناعة ، أما اليوم فقد قل وجوده لانساع السوق وظهور الآلات الحديثة وزيادة رأس المال وانتشار الشركات . والسائد أن يستأجر المنظم بعض عناصر الإنتاج لقاء أجر يتفق عليه ، فيدفع للعامل أجراً ولصاحب الأرض إيجاراً وللقرض فائدة .

* * *

ويقصد بالمشروع الوحدة الاقتصادية التى تهيم عليها وتتولى إدارتها هيئة منظمة واحدة . ويختلف المشروع عن المنشأة ، فقد يتكون المشروع من عدة منشآت كالمتجر ذى الفروع فانه يعتبر مع جميع فروعه مشروعاً واحداً ، على حين يعتبر كل فرع منه منشأة خاصة ، وكذلك الحال فى الصناعة . وقد انتشرت المشروعات ذات المنشآت وكثرت ، وبخاصة بعد تحقيق ظاهرة (التكامل) كما قدمنا .

والتكامل إما رأسى (Intégration verticale) وإما أفقى (Intégration horizontale) . والغرض منهما إمكان التمتع بمزايا التركيز والإنتاج الكبير ، وضغط نفقة الإنتاج ، والجد من المنافسة بغرض الوصول الى أكبر ربح مستطاع . ويتحقق النوع الأول بأن يجمع المشروع الواحد منشآت تقنول السلعة فى مراحل إنتاجها المختلفة ويتم كل منها عمل الأخرى ، وبذلك يضمن المشروع كل العمليات الصناعية التى يتطلبها إنتاج السلعة ، كأن يمتلك مشروع إنتاج المنسوجات القطنية مثلاً مزارع لزراعة القطن ومصانع لحاجه ثم أخرى لغزله ثم ثالثة ورابعة وخامسة لنسجه وصباغته ثم محال لتصريف الأقمشة المنتجة .

أما النوع الثانى فيتحقق إذا شمل المشروع منشآت مختلفة تعمل فى دور واحد من أدوار الصناعات ، وتستخدم كلها نوعا واحدا من المواد الأولية ، كمشروع يستخدم المطاط فى صنع الإطارات والملابس والأحذية والأدوات الصحية وما إلى ذلك ... كما يتحقق هذا النوع إذا ضم نفس المشروع منشآت متباينة تنتج سلعاً متلازمة فى الطلب كبعض شركات البترول التى تدير مصانع مضخات استخراج البترول وأخرى لصنع عربات السكك الحديدية ... الخ .

ويختلف شكل المشروع تبعاً لصفة المنظم ، فإذا كان صاحبه فرداً أو شركة اعتبر المشروع رأسمالياً ، وإذا كان جمعية تعاونية اعتبر تعاونياً . أما إذا كان هيئة عامة كالدولة أو مجالس المديريات أو ماشابهها اعتبر عاماً .

وتعمل المشروعات الرأسمالية لتحقيق مصلحة الأفراد الذين قاموا بإنشائها ، أما المشروعات التعاونية فتتكون من أشخاص تجمعهم صفة واحدة تعمل بفرض تأدية خدمات معينة لهم فلا تهتم بتحقيق الأرباح اهتمامها بتأدية الخدمات . أما المشروعات العامة فهى التى تعمل للمصلحة العامة وخدمة المجتمع دون اعتبار لما تحققه من ربح أو تتعرض له من خسارة ، إذ ينحصر هدفها فى تأدية المهمة التى أنشئت من أجلها . ويحدث أحياناً أن تقصد الحكومات زيادة إيراداتها من قيامها ببعض المشروعات غير أن هذه حالات نادرة .

وسنعرض الآن للمشروعات الخاصة وهى تشمل المشروعات الرأسمالية والتعاونية ، أما المشروعات العامة فسنرجىء دراستها إلى القسم الخاص بتدخل الحكومة فى السوق والإنتاج .

الفصل الثاني

المشروعات الرأسمالية

تشمل المشروعات الرأسمالية ، المشروعات الفردية وما يتخذ منها شكل شركات .

١ - المشروعات الفردية

يتولى المنتج في هذه المشروعات تدبير المال اللازم للمشروع وإدارته بنفسه ، وله وحده جميع الأرباح كما أن عليه جميع الخسائر التي يتعرض لها ، ويعتبر (المنتج المستقل) عماد هذه المشروعات ، وهي تمتاز بما يلي :

(١) العزم والنشاط في العمل ، إذ يتولى أصحابها استغلالها بأنفسهم ، فيعملون بدافع المصلحة الشخصية دون كسل أو ملل .

(٢) اعتدال أسعار السلع لا كتفاء أصحابها بالربح البسيط ، وخاصة لأنهم يتوخون الاقتصاد في نواحي الإنتاج ويعملون على تقليل النفقات العامة كالنور والإعلان وما إلى ذلك ...

(٣) قرب المحال الصغيرة من مساكن المستهلكين وما ينشأ عن ذلك من الألفة بين صاحب المتجر وعماله ، وبذلك يسهل معرفة أذواقهم ورغباتهم مما يسر تصريف البضائع وسرعة تداولها .

(٤) البيع الآجل ، وهي وسيلة يلجأ إليها صاحب المتجر الصغير لزيادة مبيعاته رغم ما فيها أحياناً من ضرر له ولعماله على السواء ، إذ قد لا يحصل في كثير من

الأحوال على ثمن سلعته المبيعة نسيئة ، كما أن ذلك يدعو المستهلك إلى زيادة مشترياته والتبذير في الاستهلاك .

ومن أهم الصناعات التي تقوم بها المتاجر والمصانع الصغيرة وتحرز فيها نجاحاً كبيراً :

(أ) الصناعات الدقيقة التي تحتاج إلى حذق وفن وذوق . إذ نجد السلعة تستمد قيمتها من شهرة العامل الذي قام بصنعها ، وما يبرر ارتفاع أسعارها أن صنعها يتم باليد .

(ب) صناعة بعض المواد الغذائية السريعة العطب كالحلوى والفطائر . . . إلخ
(ج) بعض المهن الخاصة كعمل الملابس والغسيل .. إلخ .

على أن هذا النظام لا يخلو من عيوب : إذ أن « المنتج المستقل » في أغلب الأحيان لا يملك رهوس الأموال التي تمكنه من النهوض بأعماله ، ولا يجد سهولة في اقراض ما يحتاج إليه من مال ، لأن الممول لا يقدم عادة على إقراض شخص واحد بسبب ما قد يتعرض له من مخاطر . ولذلك نجد المشروع الفردي غير قابل للتوسع إلا نادراً ، ويتوقف حظه من النجاح على ما يمتاز به من كفاءة . ثم إنه في أغلب الحالات ، ينقضى بوفاة صاحبه أو مرضه أو عجزه عن العمل .

وتتوقف أهمية المشروعات الفردية على مقدار رهوس الأموال المستغلة فيها ، فكثيراً ما يستعين صاحب المشروع بأجراء من عمال وموظفين لتنفيذ ما يتطلبه المشروع من عمليات فنية وإدارية ، بل إن استخدام الغير أمر لا مفر منه كلما اتسعت الأعمال . غير أن هذا النوع من المشروعات رغم انتشاره لا يستطيع مقاومة نفوذ الشركات وقوتها في الأسواق .

٢ - الشركات

أصبح للمشروعات التي تتخذ شكل شركات أهمية كبيرة بسبب ما يتطلبه الإنتاج الحديث من رموس أموال ضخمة .

وتعرف الشركة بأنها عقد ، « يلتزم بمقتضاه شخصان أو أكثر أن يشترك كل منهم في مشروع مالى بتقديم حصة من مال أو من عمل لاقتسام ما قد ينشأ عن هذا المشروع من ربح أو خساره ^(١) » .

وتكتسب الشركة شخصية معنوية فيصبح لها اسم معين وحقوق تميزها عن الشركاء أنفسهم ، وترفع القضايا والمنازعات باسمها أمام المحاكم ، ويحدد لها القانون محل إقامة خاص وجنسية معينة .

وميزة هذه المشروعات أنها تقوم بأعمال يعجز الفرد عن النهوض بها ، ويرجع ذلك إلى ما تملكه عن رأس مال ضخم وإلى تعدد القائمين بإدارتها مما يجعلها أكثر نفعاً من المشروعات الفردية ، فهي تستمر عادة في نشاطها مدة طويلة لأن حياتها لا ترتبط بحياة فرد معين ، بل تقوم على تضافر جهود كثيرين لا يدخرون وسعاً في سبيل ازدهارها واتساع دائرة أعمالها .

وتنقسم الشركات إلى شركات أشخاص وشركات أموال .

فالأولى تقوم على اعتبارات خاصة بأشخاص الشركاء ، وأهمها شركات التضامن والتوصية البسيطة والشركات ذات المسؤولية المحدودة ، أما شركات الأموال فتشمل الشركات المساهمة والتوصية بالأسهم ، ولا دخل للاعتبارات الشخصية الخاصة بالشركاء فيها إذ أن رأس المال يعتبر عمادها .

(١) المادة ٥٠٥ من القانون المدنى المصرى .

شركات التضامن (Sociétés en nom collectif)

يتم تكوين مثل هذه الشركات من أشخاص قلائل يثق كل منهم في الآخر ويعرفه معرفة جيدة ، وأهم اعتبار فيها شخصية الشركاء . لذلك كان لزاما على الشريك أن يحصل على موافقة بقية الشركاء في حالة تنازله عن نصيبه في الشركة لشخص آخر ، لأنهم متضامون جميعاً في تنفيذ تعهدات الشركة ، ومسئوليتهم في ذلك غير محدودة ، فكل شريك مطالب بأداء ديونها ولو زادت عن رأس ماله فيها ، وللدائن حق مطالبة أي شريك بسداد جميع الديون ، ولهذا الأخير بعد ذلك حق الرجوع على بقية الشركاء .

ويؤخذ على هذا النوع من الشركات أنها لا تسمح بانساع المشروع لأنها تتكون من أفراد قلائل ، ولا يقبل تحمل عبء التضامن فيها إلا من تربطه بالآخرين من أعضائها رابطة وثيقة ، ثم إن رأس مالها يعد قليلاً إذا قورن بشركات الأموال . وإفلاس أحد الشركاء أو وفاته أو الحجر عليه يؤدي إلى حل الشركة وتصفية أعمالها . لذلك يتوقف مدى نجاحها وازدهار أعمالها إلى حد كبير على شخصية الشركاء .

شركات التوصية البسيطة (Sociétés en commandite simple)

يتضمن هذا النوع من الشركات نوعين من الأعضاء : الأول شركاء متضامنون كما في شركات التضامن ، مسؤولون عن تعهدات الشركة بجميع أموالهم الخاصة ، وشركاء موصون مسؤولون بقدر ما قدموه من رأس مال . ويتولى الشركاء المتضامنون وظيفة النظام الفنية والقيام بالإدارة الفعلية للشركة ، وتحمل الشركة اسم واحد منهم أو أكثر مقترناً بكلمة (وشركاه) .

يتكون هذا النوع من الشركات من أشخاص ممتازين عادة بكفايات ممتازة أو من بعض مخترعين تعوزهم رؤوس الأموال لإتمام مخترعاتهم ، ومن رأسماليين يمدونهم بما يحتاجون إليه من مال مقابل ربح تحدد نسبته دون أن يتعرضوا للخسارة إلا بقدر ما يقدمون من مال .

وموطن الضعف في هذه الشركات أنها ، كما هو الحال في شركات التضامن ، تنقضى بالإفلاس أو الوفاة أو الحجر على أحد الشركاء ، كما أن تخلى الشركاء الموصين عن الإدارة وانفراد المتضامنين منهم بهذا العمل قد يحرم الشركة أحياناً من ميزات التجربة والحكمة وبعد النظر والخبرة بإدارة الأعمال .

الشركات ذات المسؤولية المحدودة (Société à responsabilité limitée)

تتكون هذه الشركات من أشخاص تربط بعضهم ببعض صلة القرابة عادة ، وتمتاز بأن مسؤولية جميع الشركاء فيها محدودة بنسبة حصة كل منهم في رأس المال ، ولا يلزم أى شريك بسداد ديون الشركة من أملاكه الخاصة ، وليس له أن يتنازل عن حصته لآخر إلا بموافقة المالكين للجزء الأكبر من رأس المال .

وهذا النوع من الشركات منقشر في إنجلترا وألمانيا ، وقد أقره المشرع الفرنسى ووضع له قيوداً وشروطاً خاصة حددها قانون ٧ مارس عام ١٩٢٥ .

شركات التوصية بالأسهم (Sociétés en commandite par actions)

تجمع هذه الشركات بين صفتين : صفة شركة الأشخاص بالنسبة إلى الشركاء المتضامنين ، وصفة شركة الأموال بالنسبة للشركاء الموصين ، وتختلف عن شركات التوصية البسيطة في أن حصة الموصين تكون على شكل أسهم يجوز بيعها

والتنازل عنها دون حاجة إلى موافقة بقية الشركاء بعكس الحال في شركات التوصية البسيطة فإن للاعتبار الشخصي فيها أهمية خاصة كما قدمنا .

وتشبه شركات التوصية بالأسهم من حيث المزايا والعيوب شركات التوصية البسيطة غير أنها تشتمل على بعض مزايا شركات المساهمة .

الشركات المساهمة (Société anonyme)

عرف هذا النوع من الشركات لأول مرة في إيطاليا في القرن الخامس عشر ، ثم ما لبث أن انتشر في جميع الدول ، فتكونت معظم المشروعات الهامة على شكل شركات مساهمة لما لها من مزايا لا توجد في غيرها ، فرأس مال هذا النوع من الشركات يلعب الدور الأول ، لأنها تتكون من أشخاص يجلبهم الجمهور ولا علاقة تصل بعضهم ببعض و يطلق عليها بالفرنسية (Société anonyme) أى الشركات التي لا يعرف أسماء الشركاء فيها ، فهي لا تحمل أسماء الشركاء وإنما تسمى باسم الغرض الذي أنشئت من أجله .

وتتحدد مسئولية كل شريك بقيمة ما يحمله من أسهم فهو عرضة لأن يفقد قيمتها ولا تتعدى الخسارة ذلك بأى حال ، ولا تنفرض الشركة بوفاة أو إفلاس أحد الشركاء أو الحجر عليه . وقد ساعد على انتشارها ما تتطلبه المصانع الهامة والمشروعات الكبيرة من رؤوس أموال كثيرة ، ومن ثم أصبحت البنوك والسكك الحديدية ومشروعات التأمين والملاحة وما إليها شركات مساهمة يقسم رأس مالها إلى أجزاء صغيرة لتكون في متناول الجميع وتعرف باسم (الأسهم) ويتم تداولها بمجرد التسليم والتسلم إن كانت لحاملها ، أو عن طريق القيد في دفاتر الشركة إن كانت اسمية دون حاجة إلى موافقة بقية الشركاء ، فهي لذلك سهلة التداول في السوق يستطيع مالكيها بيعها بسهولة بمحض إرادته .

حقوق حملة الأسهم

لحملة الأسهم في الشركات المساهمة حقوق ، بعضها أثناء قيام الشركة ، والبعض الآخر عند انحلالها أو تصفيتها .

أما حقوقهم في أثناء قيام الشركة فاشترط لهم في الإدارة والأرباح ، لأن جميع المساهمين يعدون منظمين لهم حق إدارة الشركة ، ولكن لكثرة عددهم وجعل معظمهم العمل فيها يعدون إلى انتخاب عدد معين من بينهم يسمون أعضاء مجلس الإدارة ، هؤلاء ينتدبون من بينهم مديراً يطلق عليه اسم عضو مجلس الإدارة المنتدب يقوم بالإدارة الفعلية ومباشرة الأعمال العامة في الشركة ، وإبداء الملاحظات لمجلس الإدارة ، وهذا المجلس يتولى إعداد تقرير عام يعرض على جميع المساهمين عند دعوتهم لحضور الجمعية العمومية المنصوص على موعد اجتماعها في العقد .

وتتولى الجمعية العمومية الاطلاع على تقرير مجلس الإدارة والمراقبين ، ثم التصديق على الميزانية وتحديد توزيع الأرباح والنظر في انتخاب هيئة المجلس وتعيين المراقبين وتحديد مكافآتهم .

أما عن الأرباح فلا شركاء حق الحصول على نصيبهم منها كما تظهر في الحساب الختامي السنوي عقب اعتماده من الجمعية العمومية للمساهمين ، ويرفق بهذا الحساب تقارير مجلس الإدارة وهيئة المراقبين وبذلك يتمكن المساهمون من الوثوق بصحة ما يقدمه إليهم المشرفون على العمل من بيانات .

أما عند انحلال الشركة أو تصفيتها فتقوم الشركة بعد وفاء جميع تعهداتها بتقسيم الأصول على الشركاء بنسبة حقوقهم في الشركة .

مقارنة بين الأسهم والسندات

تلجأ الشركات إلى الاقتراض عند حاجتها إلى المال ليقوى نشاطها الاقتصادي ، فهي لذلك تطرح سندات للاكتتاب فيها . وهذه السندات تتفق والأسهم في بعض الصفات فكلاهما أوراق مالية قابلة للتداول تمثل رؤوس أموال . وكلاهما يتحمل صاحبه مسؤولية محدودة لا تزيد عما دفعه عند الحصول عليها مهما كانت الحال .

ويختلف السند عن السهم في أن حامل الأول مقرض ليس له حق الاشتراك في الإدارة أو حضور الجمعية العمومية ، أما حامل السهم فهو شريك له حق الإدارة وحضور جلسات الجمعية العمومية وإبداء رأيه فيها ، لأنه يتحمل مع زملائه تبعه المشروع . ثم إن لحامل السند بوصفه مقرضاً حق الحصول على قيمة سنده عند تصفية الشركة وحلها ، أما حامل السهم فلا يسترد قيمته إلا بعد وفاء جميع ديون الشركة . ولا تصدر الأسهم إلا من الشركات وهي غير مطالبة باستهلاكها ، وإن كان بعضها يلجأ إلى ذلك ، أما السندات فيجوز للحكومات والمجالس البلدية والشركات أن تصدرها ويتحتم^(١) عليها استهلاكها طبقاً للشروط التي وضعت عند عقد القرض ، ثم إن دخل السندات يتحدد عند الإصدار ولحامليها حق الحصول على فائدة معينة دون تقييد بنتيجة المشروع ، أما حامل السهم فدخله غير محدود وهو يتوقف على ما يحققه المشروع من ربح ، وقد لا يحصل على شيء منه .

(١) قد تلجأ بعض الحكومات إلى عدم استهلاك سنداتهما وبذلك تتناولها أيدي الأجيال المتعاقبة .

مزايا الشركات المساهمة ومضارها

لهذه الشركات مزايا عدة ، منها أن مسئولية الشركاء المالية لا تتعدى قيمة مالديهم من أسهم ، وأن قيمة هذه الأسهم زهيدة تقرى العمال وصغار المدخرين باستثمار أموالهم عن طريق شرائها ، ولهم أن يتخلصوا منها ببيعها بسهولة تداولها ، ومنها استمرار نشاط الشركة ، إذ لا يعطلها موت أو إفلاس أحد مساهميها أو الحجر عليه بخلاف شركات الأشخاص فانها تنقضى في مثل هذه الظروف . هذا علاوة على الانتفاع بمواهب الأكفاء من الفنيين لإمكان إغرائهم بمكافآت تتناسب مع مواهبهم ، وإمكان الحصول على أموال طائلة بسبب كثرة المساهمين مما ييسر لهم القيام بالمشروعات الواسعة ، وإليها يرجع الفضل في مد الكثير من خطوط السكك الحديدية وإنشاء شركات الملاحة الكبرى التي تصل ثغر أوروبا بثغور أفريقيا وآسيا وأمريكا ، وشق القنوات كقناة السويس وقناة بناما وما إلى ذلك ...

غير أنه يؤخذ على هذه الشركات أنها قد تعتمد إلى تضليل الناس وإيهامهم أهمية المشروع الذي تقوم به ليقبلوا على شراء أسهمها وسنداتها ، ثم لا تلبث أن تتعرض للافلاس فيضيع ادخار كثير من صغار الملاك وأصحاب المهن الحرة الذين يوظفون ما ادخروه في شراء أسهمها وسنداتها . كما يؤخذ على هذه الشركات أن مدبريها قد يهتمون بشؤونها ويقصرون اهتمامهم على منفعاتهم الخاصة .

ولذلك عمد المشرعون في جميع الدول إلى سن قوانين لمعالجة هذه المساوي فاشتراطوا عدم قيام الشركة إلا بمقتضى قانون ، وضرورة تنظيم إدارتها بموجب لائحة تحدد أغراض الشركة . وتتضمن قواعد خاصة باجتماع جمعيتها العمومية ، واختصاص مجالس إدارتها ، وطرق مراقبة أعماله ، وكيفية مواجهة الميزانية ونشرها ، ومنع اشتراك فرد واحد في إداره عدد كبير من الشركات وما إلى ذلك ...

ولا يخفى أن قيام شخص واحد بإدارة عدد كبير من الشركات قد يسوّل له التضحية بمصالح بعضها إذا تعارضت مع مصالح شركات أخرى تحقق له منفعة أكبر، فضلاً عن أن هذا يمكن بعض الأفراد من التحكم في السياسة الاقتصادية ويجعلها تسير وفقاً لأهوائهم الخاصة .

وقد حتم المشرع المصرى بهذا الصدد فى قانون الشركات رقم ١٣٨ لسنة ١٩٤٧ مائلى :

(١) لا يجوز لأحد بصفته الشخصية أو بصفته ممثلاً للغير أن يجمع بين عضوية مجالس إدارة أكثر من عشر شركات مساهمة ، أو أن يكون عضواً منتدباً بمجالس إدارة فى أكثر من اثنتين منها .

(٢) لا يجوز الجمع بين وظيفة من الوظائف العامة التى يتناول صاحبها مرتباً و بين عضوية مجلس إدارة إحدى الشركات المساهمة أو الاشتراك فى تأسيسها أو القيام بعمل من أعمال الإدارة أو الاستشارة فيها سواء بأجر أو بغير أجر .

ومع ذلك يجوز لمجلس الوزراء استثناء من حكم الفقرة الأولى أن يرخص للموظفين الذين ينتدبهم فى أن يشغلوا عضوية مجلس إدارة الشركات المساهمة التى يكون للحكومة فيها أسهم أو مصالح . وفى هذه الحالة لا يمنح هؤلاء الموظفون مقابل وما يقومون به من عمل فى هذه الشركات أجوراً أو مكافآت لامن الشركة ولا من الحكومة .

(٣) لا يجوز لأحد موظفى الحكومة من درجة مدير عام فما فوق ، قبل انقضاء ثلاث سنوات من تركه الوظيفة ، أن يعمل كمدير أو عضو مجلس إدارة أو خبير أو مستشار فى إحدى الشركات التى تكفل لها الحكومة مزايا خاصة عن طريق الإعانة أو الضمان ، والتى ترتبط مع الحكومة بعقد من عقود الاحتكار أو الأشغال العامة بمرفق عام .

(٤) لا يقل عدد المصريين من أعضاء مجلس إدارة أى شركة مساهمة عن ٤٥ ٪ ومع ذلك يجوز لمجلس الوزراء أن يتجاوز عن هذا الشرط فيما يتعلق بالشركات التى توجه نشاطها بصفة خاصة إلى الاستغلال المالى فى مؤسسات أغلبها فى الخارج .

(٥) لا يقل عدد المستخدمين المصريين فى الشركة المساهمة عن ٧٥ ٪ من مجموع المستخدمين ، ولا يقل مجموع ما يتقاضونه من أجور ومرتبات عن ٦٥ ٪ من مجموع الأجور والمرتبات التى تدفعها الشركة ، كذلك لا يجوز أن يقل عدد المصريين عن ٩٥ ٪ من مجموع العمال ، ولا أن يقل مجموع ما يتقاضونه من أجر عن ٨٠ ٪ من مجموع أجور العمال التى تدفعها الشركة .

(٦) لا يقل عدد الأسهم المخصصة للمصريين عن ٥١ ٪ سواء عند التأسيس أو زيادة رأس المال ، وإذا لم يكتتب بالنسبة المذكورة فى المدة المحددة للاكتتاب يجوز لوزير التجاره مد أجل الاكتتاب لمدة أخرى لا تزيد على شهر أو التجاوز عن هذه النسبة كلها أو بعضها .

(٧) ضرورة التحقق مما إذا كانت الحصص العينية قد قدرت تقديرًا صحيحًا ، وتعين الحكومة المختصة خبيراً أو أكثر للقيام بذلك . . ويحظر تداول حصص التأسيس والأسهم التى تعطى مقابل الحصص العينية قبل نشر حساب الأرباح والخسائر عن سنتين كاملتين على الأقل من تاريخ صدور مرسوم التأسيس .

(٨) ضرورة امتلاك عضو مجلس الإدارة لعدد من الأسهم يوازى جزءاً من خمسين من رأس مال الشركة ضماناً لأدارته .

وعلى الرغم من صحة ما ذكره البعض عن مساوى اشتراك مديرى الشركات فى مجالس إدارات مختلفة ، يمكن القول إن بعض هذه الشركات قد تحصل على مزايا

ومنافع نتيجة اشتراك هؤلاء المديرين في عدة شركات إذ يؤدي ذلك إلى تسهيل إنجاز الأعمال التي تتطلب التعاون بين هذه الشركات .

* * *

وعلى ضوء ما ظهر من مواطن ضعف في القانون السابق بعد تطبيقه حوالى خمس سنوات ، تعمل الحكومة الآن على تعديل نصوصه بحيث تصل لاستقرار شامل للشركات ، وحماية كافية للإدخار القومى ، واستقرار للسوق ، وتوفير لعناصر الاطمئنان ونماء الثروة في البلاد ، وتشجيع لاستغلال رؤوس الأموال في الأعمال الصناعية وحرية تنقلها في الحدود المباحة ، خصوصاً الأجنبية منها ، وهي تستعين في ذلك بأراء الخبراء من المصريين والأجانب .

الفصل الثالث

المشروعات التعاونية

يقصد بالمشروعات التعاونية المؤسسات التي ترمى إلى تأدية خدمات لفئة معينة من الناس عن طريق تعاون أفرادها . ظهرت الجمعيات التعاونية في القرن التاسع عشر ، وكان أول من وضع أسسها (روبرت أوين Robert Owen) في إنجلترا و (فورييه Fourier) في فرنسا ، ولعل أول جمعية جدية بهذا الاسم ، هي التي تم تأسيسها عام ١٨٤٤ في بلدة صغيرة قريبة من مانشستر تسمى (روتشديل Rochdale) وقد لاقت هذه المشروعات نجاحاً كبيراً واعتبرت من أهم وسائل الإصلاح الاجتماعي إذ ذاك ، وكان لارتفاع أسعار السلع وعدم كفاية مواد الاستهلاك الضرورية إبان حرب ١٩١٤/١٩١٨ أكبر الأثر في نجاحها ونهوضها . فتعددت أنواعها وعم انتشارها واتخذت أسماء مختلفة تدل على الغرض الذي قامت من أجله ، كجمعيات التعاون للاستهلاك والإنتاج والتأمين والبناء وغير ذلك . وقد اعتبرت المشروعات التعاونية للاستهلاك في نظر بعض الحكومات والمجالس البلدية خيراً وسيلة لضمان حسن توزيع المنتجات .

وهذه المشروعات التعاونية تشبه الشركات المساهمة في أن رأس مالها يقسم إلى أجزاء صغيرة يشترك كل عضو في حصة منها ، غير أن رأس مال الجمعيات التعاونية قابل للزيادة في أي وقت دون أي إجراء بانضمام أعضاء جدد إليها . وتختلف عن الشركات المساهمة من حيث التكوين والأغراض إذ يشترط في العضو

أن تتوافر فيه صفات الفئة التي سيقوم بمعاونتها . وتكون المعاملات فيها مقصورة
جهد الإمكان على الأعضاء أنفسهم ، ولا تجرى هذه الجمعيات وراء الربح وحده ،
بل تسمى أولاً لخدمة أعضائها ، فتمدهم بالسلع الطيبة بأثمان معقولة ، وتمكنهم
من القيام بأعمالهم بحيث تعود عليهم بأكثر منفعة ، وذلك بإلغاء الوسطاء الذين يعيشون
على حساب المنتج والمستهلك .

وتعمل هذه المشروعات على اختلاف أنواعها لسد حاجة أعضائها بطريقة
أكثر اقتصاداً من طريقة المشروعات الرأسمالية ، فيشتري العضو ما يحتاج إليه
من سلع منزلية بسعر منخفض من جمعيات التعاون المنزلي ، ويحصل على مسكن
صحي بأجر زهيد من جمعيات البناء التعاونية ، ويستطيع الحصول على الأسمدة
والبذور بسعر مناسب من جمعيات التعاون الزراعي .. إلخ وتخصص هذه الجمعيات
عادة جزءاً من أرباحها لإنفاقه في أوجه الإصلاح التي تعود على الأعضاء بالخير
كتشديد معاهد للتعليم ودور المطالعة وتنظيم سلسلة من المحاضرات الاجتماعية لعلاج
المشاكل التي تعترض الأعضاء في حياتهم وإرشادهم إلى أصالح الطرق لمقاومة
ما يقابلهم من صعاب .

أما من جهة الإدارة فجميع الأعضاء فيها على قدم المساواة لا فرق بين من يملك
حصّة واحدة في رأس مال المؤسسة ومن يملك أكثر من ذلك ، إذ لكل واحد صوت
واحد في الجمعية العمومية ويقوم بمهمة الإدارة مقابل أجر بسيط أو دون أجر ، وقد
تستعين في أحوال نادرة بغير الأعضاء لقضاء أعمالها الفنية .

جمعيات التعاون للاستهلاك

يرى هذا النوع من الجمعيات إلى تسهيل حصول الأعضاء على السلع بأحسن
شروط من حيث الصنف والكم ، وتقدم جميع السلع بسعر التجزئة أو ما يقرب منه

بقصد التوسع في عمليات البيع ليشمل الجمهور علاوة على الأعضاء . وقد اعترض البعض على هذا النظام بأن فيه خروجاً على المهمة الأساسية للجمعية وشبهاً بتجارة التجزئة ، غير أنه يصعب على الجمعيات البيع بنفقة التكاليف مع قصره على الأعضاء إذ قد يعتمد بعضهم إلى بيع ما اشتراه للجمهور بسعر السوق سعياً وراء الربح .

ولما كانت الجمعية ترد الأرباح إلى أعضائها على شكل عائد (Ristourne) بنسبة مشترياتهم لا بنسبة ما يملكون من حصص ، فإنها بذلك تحقق الغرض الذي أسست من أجله ، وتمكن الأعضاء من الحصول على ما يحتاجون إليه بسعر معقول . وتتولى الجمعية عملية البيع نقداً ، فتلزم المشتريين بدفع الثمن فوراً ، إذ يزيد السعر الآجل عن النقدي عادة ، علاوة على أن البيع بالنسيئة مدعاة للتبذير كما قدمنا ، وقد يؤدي إلى توقف بعض المستهلكين عن السداد وعجزهم عن الوفاء بديونهم .

جمعيات التعاون للانتاج

قام فريق من العمال بإنشاء هذا النوع من الجمعيات فساهم كل عضو فيه بمقدار ما ادخره من مال . وكانت الغرض من ذلك الاستغناء عن أصحاب الأعمال ما أمكن ، والتحرر من سلطانهم ، فشكل عضوصفتان : صفة العامل وصفة الشريك ، لذلك توزع الأرباح بين الأعضاء على شكلين ، حصة ثابتة بنسبة مئوية ، والباقي بنسبة إنتاج كل عضو .

ظهر هذا النوع من الجمعيات في فرنسا عام ١٨٤٣ فتولى العمال أنفسهم إدارة المصنع واقتسام الأرباح فيما بينهم ، وبذلك شعر الواحد منهم باستقلاله وحرية ، وتوافر لديه الدافع الشخصي والإخلاص في العمل ، ثم إن لهذه المشروعات ميزة أخرى ، وهي مساعدة العامل على رفع مستواه من الناحيتين الأدبية والمادية .

وكثيراً ما تنشأ رابطة بين جمعيات التعاون للاستهلاك وجمعيات التعاون للانتاج
للايجاد التماسق بينها .

جمعيات التعاون الزراعية

انتشر هذا النوع من الجمعيات في النصف الثاني من القرن التاسع عشر ، وهو
يرمى إلى تحسين حالة صغار المزارعين والعمل على تقدم أساليب الزراعة وتيسير شراء
المواد الأولية والآلات ، وإسداء الإرشاد والنصح للوصول إلى أحسن طرق الإنتاج
الزراعى ، ثم مد الأعضاء بأجود أنواع الأسمدة والبذور بأحسن شروط ، وتقديم
السلف الزراعية لمن يفتقر إليها منهم بفائدة معقولة ، وبذلك يتجنبون الوقوع
في أيدي المرابين ، ويستطيعون بيع محصولاتهم في الوقت المناسب ونقلها بأقل
تكاليف إلى حيث يكثر الطلب .

جمعيات التعاون للبناء

تكونت هذه الجمعيات من طبقة العمال أيضاً ، وكان غرضها تذليل مشكلة
المساكن بطريقة اقتصادية ، فبدلاً من أن يدفع العامل المالك إيجاراً يرهقه تنولى
الجمعية شراء الأرض للبناء وإقامة مساكن تتوافر فيها الشروط الصحية ، ثم تعرضها
للبيع على الأعضاء أو تؤجرها لهم بأسعار سهلة وتوزع الأرباح الناتجة على الأعضاء
أنفسهم ، وبذلك يصبح العامل بعد وقت معين مالكا لمسكنه غير خاضع لسلطان
ملاك المساكن . وفي بعض الأحوال تقوم هذه الجمعيات بإقراض العمال مبالغ كافية
يستطيعون بها بناء منازل لأنفسهم مع إشرافها على عملية البناء . وهذه القروض تعد
وسيلة لاستثمار المبالغ التي يدخرها بقية الأعضاء ، وبذلك تقوم بمهمة صندوق الادخار
ومهمتها كجمعية تعاونية في وقت واحد .

جمعيات التعاون للتأمين

تقوم هذه الجمعيات بمهمة شركات التأمين فتؤمن على حياة الأعضاء ضد الأخطار مقابل دفع أقساط منظمة ، وتدفع إليهم في حالة وقوع حوادث لهم تعويضات تخفف من عنف هذه الحوادث ، وقد كانت في أغلب الأحوال وسيلة فعالة لمديد المعونة إلى العمال العاجزين عن الكسب بسبب حدوث عاهات مستديمة لديهم ، غير أن ظهور قانون الضمان الاجتماعي (Sécurité sociale) قلل من أهمية هذا النوع من الجمعيات .

ويلاحظ أننا لا نجد في مصر إلا نوعين من الجمعيات التعاونية : جمعيات التعاون المنزلي (للاستهلاك) وجمعيات التعاون الزراعي . وقد نشأت الحركة التعاونية في مصر عقب أزمة عام ١٩٠٧ لتكون وسيلة للتخفيف من حدة وطأتها على الفلاح وصغار المزارعين . ويرجع الفضل في إنشائها إلى الأمير حسين كامل رئيس الجمعية الزراعية وقتذاك (السلطان حسين بعد ذلك) وإلى عمر لطفي ، فقد أوفد إلى إيطاليا لدراسة نظم هذه الجمعيات ثم أنشأ أول جمعية زراعية في مصر عام ١٩١٠ .

وما لبث عدد هذه الجمعيات أن تزايد وانتشر في جميع أنحاء القطر وأنشئت بجانبها بعض الجمعيات التعاونية المنزلية في الإسكندرية والقاهرة والمنصورة والمنيا . وفي عام ١٩٢٣ صدر قانون لتنظيم هذه الجمعيات ، ثم عدل عام ١٩٢٧ بقانون آخر ينص على إنشاء مجلس تعاوني أعلى يشرف على كل ماله صلة بالحركة التعاونية .

وفي عام ١٩٣٢ أسس بنك التسليف الزراعي ، لمد أعضاء الجمعيات الزراعية بالقروض مقابل فائدة قدرها ٤ ٪ ثم حول هذا البنك إلى البنك العقاري الزراعي عام ١٩٣٥ للقيام بنفس هذه المهمة .

وقد اضطلعت الجمعيات التعاونية المنزلية بدور هام أثناء الحرب العالمية الأخيرة

فقامت بتوزيع مواد التموين على الأعضاء ، ثم تعاونت مع الحكومة عقب انتهاء الحرب في محاربة غلاء المعيشة .

وقد منح القانون جمعيات التعاون هذه عدة امتيازات تشجيعاً لها ، وأهمها إعفاؤها من الرسوم القضائية والجركية ورسوم التسجيل والضريبة على الأرباح التجارية والصناعية وتمتعها بخصم في أثمان البذور والأسمدة التي تشتريها من وزارة الزراعة وأجور النقل بالسكك الحديدية . . . إلخ .

مزايا الجمعيات التعاونية

يمكن إجمال مزايا هذه المشروعات فيما يلي :

(١) القضاء على مضار تعدد الوسطاء في مبادلة السلع ، فيمكن البيع بسعر يكاد يكون في متناول الجميع .

(٢) اطمئنان الأعضاء إلى جودة ما يباع لهم من سلع ، لأنهم الذين يشرفون على شرائها بالجملة .

(٣) تدريب المستهلكين على الاقتصاد ، لأنهم يحصلون على جزء من الأرباح يسمى عائداً (Ristourne) وهو يعتبر رأس مال بسيط قابل للاستثمار .

(٤) تحرير بعض الطبقات من سلطة البعض الآخر ، فقد استطاع العمال بفضل جمعيات الإنتاج التعاونية ، التحرر من سلطة أرباب العمل ، وأمنوا من تعسفهم ، وأصبحوا يجمعون بين صفة رب العمل والعامل في وقت واحد ، وقد احتفظوا بما حققوه من أرباح نتيجة لاستغلالهم للمشروعات بأنفسهم .

(٥) بث روح الديمقراطية ، لأن لكل عضو في هذه الجمعيات صوتاً واحداً في الجمعية العمومية لا يزيد مهما كثر نصيبه في رأس المال ، كما يتم توزيع

العائد على الأعضاء بنسبة مشترياتهم لا بنسبة ما يملكون من حصص .
(٦) العمل على تعميم نظام الملكية الفردية ، لأن تخفيض قيمة حصص رأس المال ييسر لجميع الطبقات الاشتراك فيها والانتفاع بمزاياها لافرق بين غني وفقير ، كما أنها تسهل وسائل دفع قيم الحصص المشتركة .

(٧) بث روح التعاون والانحداد في نفوس الأعضاء والغيرة على مصلحة الجماعة ونكران الذات ، لأن شعارها (الفرد للجماعة والجماعة للفرد) ، وبإخلاص الفرد في خدمة المجموع يرتفع المستوى الأخلاقي والأدبي في الأمة وتحل فكرة التضامن مكان التنافس في الحياة الاقتصادية ، هذا فضلاً عما تخصصه بعض المنشآت التعاونية من ربحها السنوي للانفاق في مختلف وجوه الإصلاح ورفع مستوى البلد الذي يستغل فيه المشروع .

ولكن على الرغم من مزايا هذه الجمعيات التي تعود على الأعضاء والمجتمع فإنها لم تحقق النتائج المرجوة منها ، لعدم توافر الإخلاص والغيرة على مصلحة الجماعات التعاونية في نفوس الأعضاء وافتقارها إلى مديرين أكفاء يتولون مهام الإدارة فيها إذ كثيراً ما يقوم الأعضاء أنفسهم بإدارة الجمعية فيعملون على ضغط المصروفات مع أنه قد يكون من الأفضل إسناد مهمة الإدارة لفرد ذي دراية وخبرة ، وإن تقاضى عن عمله أجراً لضمان حسن استغلال المشروع .

الباب الرابع

قواعد تنظيم المشروع

الفصل الأول

قوانين الغلة

لابد لكي يتم الإنتاج على اختلاف أنواعه من تضافر العناصر التي يتوقف عليها . ويلاحظ أن هذه العناصر متلازمة في الطلب وأن بعضها يكمل بعضاً ، ولهذا يترتب على زيادة طلب أحدها زيادة الطلب على الآخر ، فإذا زادت الأرض الصالحة للزراعة مثلاً اشتد الطلب على الأيدي العاملة والآلات حتى يمكن استغلالها . غير أن هذه العناصر قد ينافس بعضها بعضاً إذا أمكن أن يؤدي أحدها وظيفة الآخر إلى حد ما ، فلزيادة المحصول الزراعي مثلاً يمكن زيادة الأسمدة والآلات دون العمال والأرض ، ويمكن كذلك زيادة الأيدي العاملة دون لأرض ورأس المال ، أو زيادة المساحة المزروعة مع بقاء العنصرين الآخرين كما هما .

ومعنى هذا أن التأليف بين عناصر الإنتاج لا يكون بنسبة واحدة دائماً ، لأن الإنتاج لا يخضع لقانون (النسب الثابتة) كما هو الحال في الكيمياء . غير أن إحلال أحد العناصر محل الآخر ليس ممكناً دائماً ، فلا يمكن مثلاً الاستغناء عن الأرض في الزراعة بزيادة عدد العمال والآلات والأسمدة ، وقد يكون إحلال عنصر مكان آخر ممكناً ولكن على وجه لا يحقق الغرض منه .

وتؤدي زيادة العناصر المستخدمة في مشروع معين إلى زيادة الإنتاج عادة ،
ولكن هذه الزيادة قد تكون بنسبة أقل من نسبة زيادة العناصر وقد تكون بنسبة
مساوية لها أو أكثر . والإنتاج في الحالة الأولى يخضع لما يسمى (قانون الغلة المتناقصة)
وفي الحالة الثانية (قانون الغلة الثابتة) وفي الثالثة (قانون الغلة المتزايدة)

(La loi du rendement décroissant) قانون الغلة المتناقصة

يقصد بهذا القانون أن الغلة التي تنسب لعنصر ما تنقص بعد الوصول إلى حد
معين رغم زيادة وحدات هذا العنصر إذا لم تزيد في نفس الوقت وحدات العناصر
الأخرى المشتركة معه في الإنتاج . ولتفسير ذلك نفرض أن ٢٠ عاملاً بمعاونة ٢٠ وحدة
من رأس المال ينتجون في أرض خاصة ٤٠ أردباً من القمح ، فإذا عمدنا إلى زيادة
وحدات العمل ورأس المال دون الأرض فافتنا نحصل على النتائج الآتية :

الحالات	عدد العمال	وحدات رأس المال	الناتج السكلي	متوسط الغلة لوحدة من العمل ورأس المال
الحالة الأولى	٢٠	٢٠	٤٠	٢
» الثانية	٢٥	٢٥	٦٠	٢٫٤
» الثالثة	٣٠	٣٠	٦٦	٢٫٢
» الرابعة	٣٥	٣٥	٧٠	٢
» الخامسة	٤٠	٤٠	٧٢	١٫٨

ويمكن أن نستنتج من الجدول السابق أن متوسط الغلة لوحدة من العمل ورأس
المال بلغ ٢ في الحالة الأولى ، ثم تزايد في الحالة الثانية ، غير أنه تنقص بعد ذلك

واستمر ينقص بزيادة وحدات العمل ورأس المال دون الأرض . ويرجع ذلك إلى أن لكل قطعة من الأرض حدا يبلغ عنده متوسط إنتاج العامل في زراعة معينة غلته القصوى (الحالة الثانية في المثال السابق) وتمثل هذه الحالة النسبة المثلى (optimum) لاستخدام العمل ورأس المال والأرض في إنتاج القمح ، فإذا قل عدد العمال عن هذا الحد أو زاد عنه اختلفت نسبة التآليف بين عناصر الإنتاج عن النسبة المثلى وترتب على ذلك هبوط متوسط غلة العامل^(١) لأن إحلال أحد العناصر محل الآخر لا يتم على الوجه الأكمل ، بل يترتب عليه نقص في متوسط الإنتاج الذي يعزى إلى العنصر المتزايد ، وكلما ابتعدنا عن هذه النسبة زاد مدى هبوط متوسط الغلة .

ويتوقف تحقيق هذا القانون على عدة شروط أهمها :

(١) أن تكون الغلة قد وصلت إلى أقصى حدها باستخدام عناصر الإنتاج بأحسن نسبة . إذ قبل ذلك تؤدي الزيادة في عدد العمال ورأس المال إلى تزايد الغلة .

(٢) أن تكون الزيادة في عوامل الإنتاج مقصورة على العمل وحده أو العمل ورأس المال دون الأرض نفسها .

(٣) أن يكون ما يستخدم من عوامل الإنتاج غير متغير في نوعه طول عملية الإنتاج وألا يحدث تغير في أساليب الإنتاج الفنية ، إذ باستخدام نوع جديد من السماد مثلا ، أو استبدال الآلات بغيرها أحسن منها تتغير الكمية المنتجة ، وبذلك يبطل أثر القانون مؤقتا ، إلى أن يبدأ في الظهور من جديد .

(١) راجع • طبيعة علم الاقتصاد وأهميته • لروينر ص ٧٧

ولا يسرى قانون الغلة المتناقصة على مشروع زراعى معين فحسب، بل يشمل الزراعة بوجه عام لأن الأرض الزراعية محدودة المساحة ، كما أن عناصرها المعدنية الضرورية لحياة النبات محدودة الكمية ، وإذا كان الإنسان يعيد إليها بقسميها جزءاً من خصوصيتها فإن ما يستنفد في الزراعة يزيدهما تسترده الأرض بالتسميد والعناية وتحسين طرق الري والصرف وما إليها . ثم إن الإنتاج الزراعى يتوقف على ظروف زمانية ومكانية ، فلا يستطيع الإنسان التوسع فيه كما يشاء . لذلك يعتمد إلى زراعة الأرض الجديدة بدلاً من زيادة نسبة الأيدي العاملة في الأرض القديمة كلما تقدم العمران وزاد عدد السكان .

وقد يؤدى إدخال التحسينات في وسائل الزراعة وإنشاء المدن الحديثة والتقدم في طرق النقل البحرى والجوى إلى تمديد طرق الاستغلال الزراعى وتنوع المحصولات وتأجيل سريان القانون إلى حين ، ثم يعود للظهور بعد ذلك .
وتلحق بالزراعة في قانون الغلة المتناقصة ، أنواع أخرى من استغلال الأرض ، كالمناجم والمحاجر ، فإن إنفاق الأموال في استغلال مناجم جديدة أجدى من التوسع في استغلال القديمة بزيادة رأس المال المستثمر فيها .

وتخضع كذلك لهذا القانون المشاريع الصناعية ، فإذا عمد صاحبها إلى زيادة عدد العمال وأبقى رأس المال على حاله ، فسرعان ما تهبط غلتهم . غير أن الصناعة بوجه عام ، لا تكاد تخضع لهذا القانون لأن الإنسان يسهل عليه أن يزد من المشاريع الصناعية الجديدة إلى حد بعيد ، على عكس الحال في الزراعة فإن الإنتاج فيها يخضع لقيود خاصة كما قدمنا . لذلك يميل مستوى المعيشة في البلاد الزراعية إلى الهبوط كلما زاد عدد السكان عن حد معين ، ولا يكاد يحدث ذلك في البلاد الصناعية .

قانون الغلة المتناسبة أو الثابتة (La loi du rendement proportionnel)

يتحقق قانون الغلة المتناسبة أو الثابتة إذا كانت كل زيادة في عناصر الإنتاج المختلفة المستخدمة في المشروع يترتب عليها زيادة في إنتاجه بنسبة مماثلة . ولا يخفى أن زيادة جميع عناصر الإنتاج تنطوي على زيادة في حجم المشروع فتؤدي إلى زيادة منتجه بالنسبة نفسها على أقل تقدير . فالمشروع الذي يستخدم فيه ٢٠ عاملا و ١٠ أفدنة ورأس مال قدره ٤٠٠٠ جنيه ينتج على الأقل ضعف ما ينتجه مشروع مماثل يستخدم ١٠ عمال و ١ أفدنة ورأس مال قدره ٢٠٠٠ جنيه إذا ماتساوت جميع شروط الإنتاج وظروفه في المشروعين .

ولكن زيادة حجم المشروع تؤدي عادة إلى زيادة المنتجات بنسبة أكبر ، فيخضع المشروع لقانون الغلة المتزايدة ، ومن ثم تعتبر حالات الغلة المتناسبة نادرة جدا ومحصورة في بعض أنواع الحرف ، كالخوصصة لإنتاج التحف الفنية .

قانون الغلة المتزايدة (La loi du rendement croissant)

يقصد بهذا القانون أن كل زيادة في عناصر الإنتاج المستخدمة في المشروع تنشأ عنها زيادة في الناتج بنسبة تزيد على نسبة زيادة هذه العناصر ، فإذا استخدمت كمية من العناصر ولتكن ٢٠ مثلا كان الناتج ٣٠ ، فإذا ضوعفت هذه العناصر وصارت ٤٠ ، فإن الناتج يزيد على ضعف الناتج الأول وليكن ٨٠ ، وهكذا تكون الزيادة في الإنتاج أكبر من الزيادة في عناصره . فالمشروع الذي يتكون برأس مال قدره ٢٠٠,٠٠٠ جنيه يستطيع أن ينتج عادة أكثر من ضعف ما ينتجه مشروع مماثل رأس ماله ١٠٠,٠٠٠ جنيه فقط ويرجع ذلك إلى زيادة إنتاج المشروعات الكبيرة في معظم الأحيان^(١) .

(١) راجع مزايا المشروعات الكبيرة (س ٢٢٨)

ويتحقق قانون الغلة المتزايدة في جميع المشاريع سواء كانت صناعية أو زراعية ،
غير أن أثره في الصناعة أكثر وضوحاً ، لأن هذا النوع من الإنتاج لا يخضع لظروف
زمانية أو جوية كالإنتاج الزراعي .

ويتطلب الإنتاج عناصر عديدة ، أهمها : مقدار الأرض وكمية العمل ورأس
المال ، فإذا ظل أحد هذه العناصر ثابتاً وزادت العناصر الأخرى ، فلا بد أن يتأثر
النتائج عاجلاً أو آجلاً بقانون تناقص الغلة ، أما إذا زيدت جميع العناصر فإن الإنتاج
يخضع لقانون الغلة المتزايدة في معظم الحالات . ويتحقق كلا القانونين في جميع أنواع
الاستغلال الصناعي والزراعي ، غير أن قانون الغلة المتناقصة أكثر وضوحاً في الزراعة
وقانون الغلة المتزايدة أكثر وضوحاً في الصناعة ، كما قدمنا .

ولدراسة قوانين الغلة أهمية كبيرة إذ يعتبر قانون الغلة المتناقصة أساس نظرية
(الغلة الحدية) وعلى مدى معرفة هذه القوانين تتوقف صحة تقدير تكاليف المشروع .

الفصل الثاني

الغلة الحديدية

تعتبر الغلة الحديدية محوراً يرتكز عليه الإنتاج الحديث ، كما تعتبر المنفعة الحديدية محوراً تقوم عليه نظرية التبادل .

والغلة الحديدية لعنصر من عناصر الإنتاج هي مقدار إنتاج هذا العنصر أو مدى نصيبه في الإنتاج ، فهي ثمرة استخدام وحدة جديدة من العمل أو رأس المال أو الأرض في مشروع معين . فإذا كان خمسة عشر عاملاً مزودون بكمية معينة من رأس المال ينتجون مائة وحدة من سلعة ما ، وستة عشر عاملاً مزودون بنفس رأس المال ينتجون مائة وخمس وحدات من هذه السلعة ، فلا بد أن يعزى مقدار الزيادة وهو خمس وحدات إلى العامل الإضافي ، وإن كان لا يستطيع منفرداً دون آلات معينة أن ينتج شيئاً . فإذا كان ثمن ما يزيده هذا العامل على الغلة السكلية أعلى من الأجر الذي يدفع له ، أو مساوياً له ، أمكن استخدامه . وإذا كان العكس استغنى عن خدماته وإنتاجه وإلا أدى ذلك إلى خسارة تصيب المنتج .

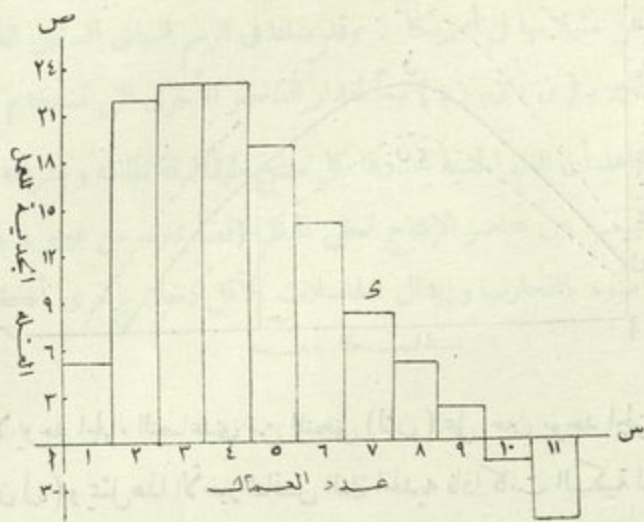
ويمكن تعريف الغلة الحديدية لعنصر ما بأنها الزيادة المادية التي تظراً على السكلية المنتجة من جراء إضافة وحدة أخرى من هذا العنصر مع بقاء العناصر الأخرى كما هي . وقد تزيد الغلة الحديدية في أول الأمر ، ولكنها تقل بعد ذلك حتماً لأن الإنتاج يخضع لقانون الغلة المتناقصة . ولتوضيح ذلك نفرض أننا نستخدم في فلاحة أرض معينة مساحتها ١٠ أفدنة عدداً متفاوتاً من العمال كما يظهر في الجدول الآتي .

وعلى أساس الفروض المذكورة في عدد العمال والغلة الكلية والحدية نجد أن الغلة الحدية لعامل واحد هي ٥ والغلة الحدية لعاملين هي الفرق بين الغلة الكلية لعاملين والغلة الكلية لعامل واحد ٢٢ (٢٧ - ٥) والغلة الحدية لثلاثة عمال هي الفرق بين الغلة الكلية لهؤلاء الثلاثة والغلة الكلية لعاملين ٢٣ (٥٠ - ٢٧) وهكذا .

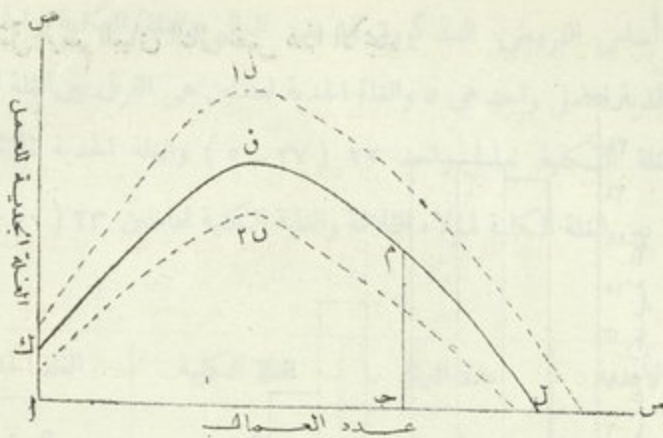
عدد الأفدنة	عدد العمال	الغلة الكلية	الغلة الحدية
١٠	١	٥	٥
١٠	٢	٢٧	٢٢
١٠	٣	٥٠	٢٣
١٠	٤	٧٣	٢٣
١٠	٥	٩٢	١٩
١٠	٦	١٠٦	١٤
١٠	٧	١١٤	٨
١٠	٨	١١٩	٥
١٠	٩	١٢١	٢
١٠	١٠	١٢٠	١—
١٠	١١	١١٦	٤—

والمشاهد أن هذه الغلة الحدية تبدأ عادة بالزيادة كما قدمنا ثم تأخذ في النقص بعد حد معين (كالحالة الرابعة في المثال السابق التي تمثل الحالة المثلى) وذلك تطبيقاً لقانون الغلة المتناقصة .

ويمثل الرسم البياني التالي نفس هذا الاتجاه .



فالمحور الأفقي ، يمثل وحدات العنصر المتغير وهو عدد العمال الذين يعملون في أرض معينة (١٠ أفدنة) والمحور الرأسى الغلة الحدية لكل حالة من الحالات المذكورة فإذا كان عدد العمال ٧ مثلاً تكون الغلة الحدية للعمل ٨ أراب الممثلة بالمستطيل (د) ويمكننا تمثيل قانون الغلة الحدية بمنحنى إذا كانت الوحدات صغيرة جداً ، كما يظهر في الرسم البياني التالي :



وقد لا يوجد الجزء التصاعدي من المنحنى (لث ن) على حين يوجد الجزء المنحدر منه حتماً (ن ل) ويمثل هذا الأخير تناقص الغلة الحديدية فإذا كانت الكمية المستخدمة من العنصر المتغير هي (ا ح) قدرت الغلة الحديدية لهذا العنصر بـ (م ح) .

وتجب التفرقة بين الغلة الحديدية وقيمتها ، فالأولى هي الزيادة المادية التي تنسب إلى عنصر ما كما قدمنا . أما الثانية فتساوى الغلة الحديدية مضروبة في ثمن المنتجات التي تكون هذه الغلة . ولا يمكن المقارنة بين الغلات الحديدية في الصناعات المختلفة لأن وحدة قياسها تختلف ، فبينما يقال طن من الحديد يقال قنطار من القطن وأردب من القمح ، ورغم ذلك يمكن موازنة قيمتها .

ويلاحظ أن غلة الوحدة الإضافية من عنصر ما تختلف باختلاف الكمية الثابتة من العناصر الأخرى ، فالغلة الحديدية لعشرة عمال في مصنع صغير لا تساوي غلتهم الحديدية في مصنع كبير ، وكذلك نرى أن الغلة الحديدية للعمل المستخدم في قطعة أرض معينة تختلف تبعاً لمقدار السماد الذي يستعان به لزراعة هذه الأرض .

ويمكن القول إن الغلة الحديدية لعنصر ما لا تتوقف على مقدار هذا العنصر بحسب بل تتوقف كذلك على مقادير العناصر التي تلازمه أيضاً ، ففي مصر مثلاً تقل الغلة

الحدية للعمل عنها في أمريكا لأن العمال المصريين مزودون بآلات تقل في الجودة والإتقان عن مثيلاتها في أمريكا . وقد مثلنا في الرسم البياني السابق الغلة الحدية للعنصر المتغير بـ (ن ، ن ، ن) تبعاً لمقدار العناصر الأخرى التي تستخدم معه .

والمشاهد أن الغلة الحدية يحددها كل منتج طبقاً لدقة نظامه وإشرافه على العمل ، فأحسن النسب بين عناصر الإنتاج تعطى المنظم فائضاً يميزه عن غيره ، وفي مقدوره أن يعالج أموره بالتجارب وإبدال الحاصلات الأقل دخلاً بأخرى أكثر ملائمة لظروفه .

الفصل الثالث

أهمية الغلة الحدية في توزيع الدخل

قدمنا أن هناك نسبة مثلى للتأليف بين عناصر الإنتاج ، وتختلف هذه النسبة باختلاف البلاد ونوع المشروع وأساليب الإنتاج المتبعة . ويستطيع المنظم بالتجربة والممارسة أن يهتدى إلى النسبة المثلى في مشروعه ومعرفة عدد العمال الذى يؤدى إلى رفع متوسط غلتهم النسبية ^(١) إلى أقصى حد ممكن ، ولا يخفى أن مايعتبر نسبة مثلى لإنتاج القمح مثلاً لا يعتبر بطبيعة الحال نسبة مثلى لإنتاج القطن ، فإن الأخير يتطلب بالنسبة للأول عدداً أوفر من العمال وكمية أكبر من الأسمدة وما إلى ذلك .

وإذا فرضنا أن الغلة النسبية للعامل الزراعى تصل إلى أقصى حدها (٦ أرادب من القمح مثلاً) إذا استخدم المنظم ٢٠ عاملاً فى زراعة أرضه ، فإن هذا لايعنى أنه سيقصر دائماً على استخدام هذا العدد من العمال إذ يفاضل المنظم بين غلة العامل الإضافى وأجره ^(٢) كما قدمنا ، فإذا كان استخدام العامل الواحد والعشرين يؤدى إلى زيادة الإنتاج من ١٢٠ أردباً (٦ × ٢٠) إلى ١٢٥ وكان أجر العامل فى المدة التى تستغرقها الزراعة لا يتجاوز ثمن خمسة أرادب فإن المنظم يقبل دون

(١) يقصد بالغلة النسبية لأحد عناصر الانتاج مجموع الغلة الكلية مقسوماً على عدد وحدات العنصر ، أو بمعنى آخر متوسط الغلة الكلية ، وما دامت الغلة الحدية تزداد فإن متوسط الغلة يزداد أيضاً .

(٢) المفروض أن المنظم لا يستطيع بففرده التأثير على الاجر (ثمن العمل) فى حالة المنافسة الكاملة .

تردد على استخدام هذا العامل ، ويواصل استخدام عمال إضافيين ما دامت الغلة الحدية للعمل تزيد عن أجر العامل ، فإذا كانت الغلة الحدية تتساوى مع الأجر أعرض عن استخدام عمال إضافيين .

وبهذه السكيفية يحدد كل مشروع زراعي عدد عماله ، وهذا ما يسمى الطلب الفردى على العمل . أما الطلب السكى فهو عبارة عن مجموع ما تتطلبه المشروعات الزراعية فى دولة أو منطقة معينة .

فإذا كان عدد العمال الزراعيين الذين يقبلون على العمل بأجر معين يزيد عن الطلب السكى فإن أجورهم تنخفض ، وبهذه السكيفية يقل الأجر عن الغلة الحدية للعمل فى المشروعات المختلفة ، مما يشجع المنظم على استخدام عدد إضافى من العمال ، ويستمر الأجر ينخفض حتى يتساوى الطلب على العمل وعرضه .

وعلى العكس من ذلك إذا كان عدد العمال الذين يقبلون على العمل بأجر معين يقل عن الطلب السكى فإن أجورهم ترتفع وتزيد فى كل مشروع عن الغلة الحدية للعمل مما يدعو إلى الاستغناء عن بعض العمال ، ويستمر الأجر فى الارتفاع حتى يتساوى الطلب السكى على العمل وعرضه .

ويتحدد أجر العامل فى فرع معين من فروع الإنتاج على أساس الغلة الحدية للعمل فى مشروعات هذا الفرع ، ويتوحد الأجر فى جميع أنحاء السوق . ولا يتحقق هذا إلا إذا توافرت شروط المنافسة الكاملة وهى وجود عدد كبير من المشروعات وسهولة انتقال العمال من منطقة إلى منطقة ، وعلمهم بمستوى الأجور وشروط العمل فى المشروعات المختلفة .

ويتأثر مستوى أجور العمال الزراعيين بمستواها فى فروع الإنتاج الأخرى . فإذا كانت الأجور مرتفعة فى صناعة المنسوجات مثلا ومنخفضة فى الزراعة فهذا يعنى

أن الغلة الحدية للعمل منخفضة في المشروعات الزراعية لسكثرة الأيدي العاملة فيها ومرتفعة في الصناعة لقلة عاملها ، وقد يغري ارتفاع الأجور في مشروعات النسيج بعض العمال الزراعيين بالانتقال إليها والانصراف عن الزراعة مما يؤدي إلى انخفاض الغلة الحدية ثم الأجور في صناعة المنسوجات وارتفاعها في المشروعات الزراعية فتميل الأجور في فروع الإنتاج المختلفة إلى التساوى .

ولا يخفى أن تحوُّل العمال على هذه الصورة لا يتيسر في كثير من الأحيان لتباين أنواع العمل في فروع الإنتاج المختلفة وضرورة التدريب عليه . ثم إن العامل يحجم عادة عن مغادرة المكان الذي طال مقامه فيه ، فلا ينزح إلى مكان آخر لتوسيع رزقه لأن هذا يتطلب منه تغيير عاداته ومفارقة أهله وعشيرته .

وظاهر كذلك أن تأليف نقابات العمال مما يتعارض في كثير من الأحيان مع شروط المنافسة الكاملة وبخاصة إذا اتبعت هذه النقابات سياسة تعيين حد أدنى للأجور لا يتفق وحالة الطلب على العمل وعرضه فقد يؤدي ذلك إلى انتشار البطالة وقلة الإنتاج^(١)

والواقع أنه لا يمكن أن ترتفع الأجر في بلاد معينة إلا في الحالات الآتية :

١ — ارتفاع ثمن منتجاتها ، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة قيمة الغلة الحدية للعمل ومن ثم إلى ارتفاع الأجور . فالملحوظ أن ارتفاع ثمن القطن يؤدي عادة إلى زيادة أجور العمال الزراعيين في مصر .

٢ — زيادة عدد مشروعاتها مع عدم الإخلال بقوتها الإنتاجية ، ففي هذه الحالة ينظم الانتاج في فروعه المختلفة على أساس مقدار أكبر من رؤوس الأموال وعدد أقل من العمال فترتفع تبعاً لذلك غلة العمل ومستوى الأجور . وقد قدمنا أن الغلة الحدية

(١) راجع القيمة وتوزيع الدخل للدكتور عبد العزيز مرعي والأستاذ أحمد سعيد دويدار

ص ٩٨ وما بعدها .

للعمل تتوقف على كمية عناصر الإنتاج الأخرى المستخدمة معه في الإنتاج .
٣ — ثبات عدد السكان والعمل على توزيعهم بين المناطق المختلفة توزيعاً ملائماً
وذلك قد يتطلب الحد من النسل بالطرق المشروعة وتشجيع الهجرة إلى البلاد
التي تنفق على الأيدي العاملة وتنظيم إقامة الأجانب .

وما قيل عن تأثير غلة العمل الحديدية على تحديد الأجر يقال أيضاً عن رأس
المال والأرض ، فإن الفائدة تعتبر ثمن الانتفاع برأس المال المقترض ، فيوازن
المنظم بين سعر الفائدة والغلة الإضافية التي يحصل عليها من استثماره المال المقترض
لشراء آلة جديدة لمصنعه أو مزرعته . ولذلك يميل سعر الفائدة إلى التساوى مع الغلة
الحديدية للآلات ، كما يميل الأجر إلى التساوى مع الغلة الحديدية للعمل . وكذلك الحال
بالنسبة لإيجار الأرض فإنه يعتبر ثمناً للانتفاع بها في الإنتاج . فيوازن المستأجر بين
الإيجار والربح الذي يعود عليه من استغلال الأرض ولذلك يميل إيجار الأرض
إلى التساوى مع غلتها الحديدية .

وبهذه الكيفية يوزع الدخل القومي (وهو مجموع قيم السلع والخدمات المنتجة
في بلد ما خلال سنة معينة) بين عناصر الإنتاج المختلفة على أساس غلتها الحديدية .
ويتم هذا التوزيع عن طريق المنظم الذي يتمتع بملكية السلع التي ينتجها مشروعه ،
كما قدمنا ، ويتعهد بدفع أجر للعمال وإيجار للملاك وفائدة المقرضين الذين تعاونوا معه
في الإنتاج . وما يعتبر دخلاً بالنسبة لعناصر الإنتاج يعتبر تكلفة بالنسبة للمنظم .

الفصل الرابع

التكاليف

نعتبر التكاليف الأساس الذى يعتمد عليه المخطط لتحديد حجم إنتاجه وحجم مشروعه . فإذا كان السعر الحالى لمنتجاته يفوق تكاليفها استأجر عدداً إضافياً من العمال واشترى كمية إضافية من المواد الأولية لزيادة إنتاجه ، ولكن غلة العمال الحدية تزيد إلى حد ثم تقل كما قدمنا ، وهذا يعنى زيادة بعض تكاليفه مع بقاء البعض الآخر على حاله . وقد يعتمد إلى توسيع مشروعه إذا رأى فى ذلك فائدة .

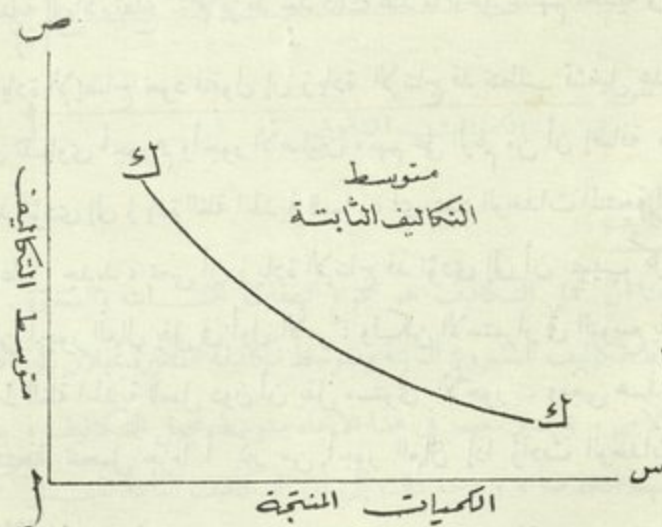
أما إذا كان السعر الحالى لا يكفى لتغطية تكاليف الإنتاج فإنه يسرح عدداً من العمال ويعدل عن شراء بعض المواد الأولية . وقد يترتب على هذا نقص بعض التكاليف مع بقاء التكاليف الأخرى على حالها . وقد يقتضيه الأمر أن يقلل من حجم مشروعه .

ولتوضيح ذلك تقسم التكاليف إلى ثابتة (Coût Fixe) ومتغيرة (Coût Variable) ومن مجموعهما يتكون ما يسمى بمجمل التكاليف أو نفقات الإنتاج (Coût global)

فالتكاليف الثابتة تشمل نفقات شراء أو استئجار المباني واستهلاك الآلات ، وما إليها من نفقات صيانة ورقابة وتأمين وضرائب وما إلى ذلك . وتسمى ثابتة لأنها لا تتوقف على مقدار ما ينتجه المشروع ما دام هذا المشروع لم يتغير ، فتمن المباني أو إيجارها وصيانتها وأجور الخفر وأفساط التأمين يجب دفعها سواء أنتج المشروع أو لم ينتج ، ولهذا نجد أن السكينة المنتجة كلما زادت قل متوسط التكاليف الثابتة . فإذا

كانت هذه التكاليف تقدر بمبلغ ١٠,٠٠٠ جنيه في السنة والكمية المنتجة ١٠٠٠ وحدة تحملت كل وحدة منها عشرة جنيهات من هذه التكاليف وكان متوسط التكاليف الثابتة ١٠ جنيهات . أما إذا زادت الكمية المنتجة إلى ١٠,٠٠٠ وحدة فإن نصيب كل وحدة يصبح جنيها واحدا من التكاليف الثابتة .

فإذا كان المحور الأفقي في الرسم البياني التالي يمثل الكميات المنتجة والمحور الرأسي يمثل تكاليف الوحدة منها ، أمكننا تمثيل متوسط التكاليف الثابتة بمنحنى ينحدر إلى أسفل « ك ك »



أما التكاليف أو النفقات المتغيرة فتشمل ثمن شراء المواد الأولية والضرية على الإنتاج والنفقات المتصلة بإدارة الآلات ونفقات نقل المنتجات وأجور العمال وما إلى ذلك .

وتنقسم هذه التكاليف إلى قسمين : قسم يتناسب مع الكميات المنتجة ويشمل

ثمن المواد الأولية على الأخص ، وأوضح مثال لذلك مصنع السيارات فإنه يحتاج إلى مقدار معين من الفولاذ لصنع كل سيارة سواء كان إنتاجه كبيراً وصغيراً ، فيكون نصيب الوحدة المنتجة من هذه التكاليف ثابتاً .

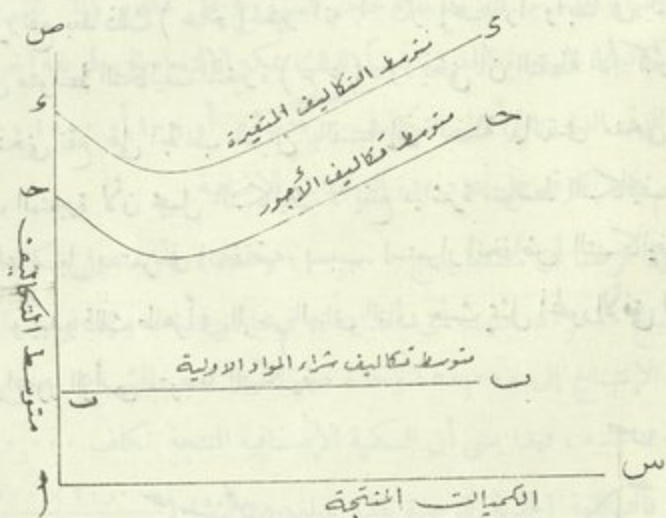
وقسم تكون فيه التكاليف أو النفقات متغيرة فنقل تارة وتزيد أخرى تبعاً لزيادة الكمية المنتجة ، وهو يشمل بنوع خاص أجور العمال لأن متوسط هذه الأجور لا يتغير تبعاً لحجم الإنتاج في منشأة معينة مع أن غلة العمال الحدية تزيد أول الأمر كما تقدم ثم تقل بعد ذلك إذا ازداد عدد العمال مع ثبات العناصر الأخرى . ومعنى هذا أن نصيب كل وحدة منتجة من أجور العمال يقل في أول الأمر عندما تميل غلة العمال الحدية إلى الارتفاع . ثم يزيد بعد ذلك عندما تأخذ غلتهم الحدية في الهبوط .

ولزيادة الإيضاح نعود فنقول إن زيادة الإنتاج قد تتطلب تشغيل عدد إضافي من العمال تتساوى أجورهم وأجور الأصليين منهم على الرغم من أن إضافة هذا العدد الجديد قد تؤدي إلى زيادة الغلة الحدية للعمل ، أي عدد الوحدات المنتجة التي نعزى إلى كل عامل جديد ، بمعنى أن زيادة الإنتاج قد تؤدي إلى أن نصيب كل وحدة منتجة من أجور العمال يقل في أول الأمر . ولكن الاستمرار في التوسع يفرض حتماً إلى هبوط الغلة الحدية للعمل دون أن يقل مستوى الأجور . ومعنى هذا أن كل وحدة منتجة تتحمل جزءاً أكبر من أجور العمال إذا زادت الوحدات المنتجة عن حد معين .

ويمكن تمثيل متوسط نفقات العمل في الرسم البياني التالي بمنحنى ينحدر شطره الأول ثم يرتفع بعد ذلك .

فمنحنى متوسط النفقات الناشئة من شراء المواد الأولية يمثل الخط الأفقي (ب ب) ومنحنى متوسط النفقات الناشئة عن أجور العمال يمثل الخط ج ج

وهو يتحدد ثم يرتفع ومن هذين المنحنيين نحصل على منحني آخر لمتوسط التكاليف المتغيرة وهو (د د) ، ويشبه في شكله منحنى متوسط نفقات الأجور غير أنه يعلوه بمسافة (ج د) التي تساوي مسافة (ا ب) .



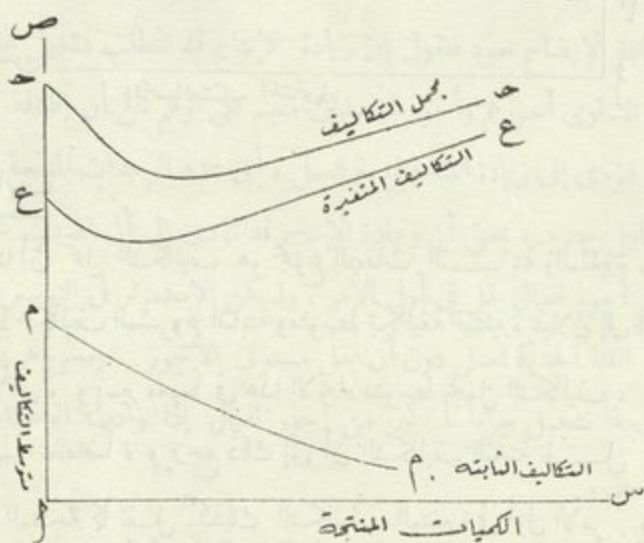
مجمل التكاليف

قدمنا أن مجمل التكاليف هو مجموع النفقات الثابتة والمتغيرة . ويلاحظ أن متوسط تكاليف المشروع الثابتة ومتوسط تكاليفه المتغيرة يميلان إلى الانخفاض في أول الأمر ، ويسير معهما في هذا الاتجاه متوسط مجمل التكاليف ، بل يكون أكثر منهما انخفاضاً ، ويرجع ذلك إلى أن التكاليف الثابتة تقل كلما زادت الوحدات المنتجة كما تقل كذلك التكاليف المتغيرة في أول الأمر . ولما كان مجمل التكاليف يتكون من الأثنين لذلك يتجه نفس الاتجاه .

ولكن يبطل انخفاض متوسط التكاليف المتغيرة ابتداء من نقطة معينة ثم يأخذ بعدها في الارتفاع ، غير أن ارتفاعه هذا يقل عن انخفاض متوسط التكاليف

الثابتة ، ولذلك يواصل متوسط مجمل التكاليف هبوطه ثم لا يلبث أن يرتفع بدوره عندما يشتد ارتفاع متوسط التكاليف المتغيرة .

ويمكن تصوير مجمل التكاليف على الرسم البياني الآتي بمنحن ينحدر في شطره الأول ثم يرتفع بعد ذلك (ح ع) غير أنه أكثر إنحداراً وأبطأ في التصاعد من منحنى متوسط التكاليف المتغيرة (ع ع) . ولا يخفى أن النقطة الأكثر انخفاضاً في هذا المنحنى تقع على الجانب الأيمن بالنسبة إلى النقطة المائلة في منحنى متوسط التكاليف المتغيرة لأن مجمل التكاليف لا يتبع مباشرة متوسط التكاليف المتغيرة في الارتفاع ، بل يستمر في انخفاضه بسبب استمرار انخفاض التكاليف الثابتة (م م) . ويبدو ذلك ظاهراً في الرسم البياني التالي حيث يمثل المحور الأفقي الكميات المنتجة والمحور الرأسي متوسط التكاليف .



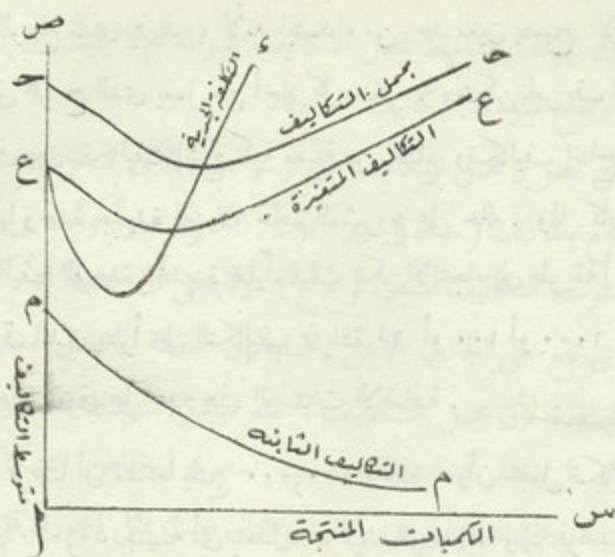
التكاليف الحدية Le coût marginal

لا يكفي المنظم بدراسة التكاليف الثابتة والمتغيرة لمشروعه فحسب ، بل يوجه عنايته إلى التكلفة الحدية لمتجهاته لتحديد ومعرفة أقصى ما يمكن إنفاقه لإنتاج السلعة

وتحقيق الربح الذي يزيد ، لأنه ابتداء من حد معين يصبح الإنتاج غير مجد ولا يتحقق الربح الذي يعمل من أجله كل منظم . ويمكن تعريف التكلفة الحدية بأنها الفرق بين تكاليف إنتاج كمية معينة من السلع وتكاليف إنتاج هذه الكمية مضافا إليها وحدة جديدة مع بقاء حجم المشروع على حاله . ولما كان من الصعب تقدير تكاليف الوحدة الجديدة عمليا ، لذلك يمكن الالتجاء إلى طريقة أخرى يحسب فيها الفرق الذي يطرأ على التكاليف بزيادة ١٠ أو ١٠٠ أو ١٠٠٠ وحدة منتجة ثم يقسم هذا الفرق على عدد هذه الوحدات الإضافية .

فإذا فرضنا أن مصنعا ينتج ١٠٠,٠٠٠ وحدة ، وأن مجمل تكاليف المشروع يقدر بمبلغ ٥٠,٠٠٠ جنيه أي بمعدل ٥٠ قرشا للوحدة ، وإذا فرضنا كذلك أنه بزيادة الإنتاج إلى ١٥٠,٠٠٠ وحدة دون تغيير حجم المشروع تصبح التكاليف ٧٠,٠٠٠ جنيه ، فهذا يعني أن الكمية الإضافية المنتجة تكلف ٢٠,٠٠٠ جنيه . وإذن فالتكلفة الحدية للوحدة تقدر بمبلغ ٤٠ قرشا $(\frac{٢٠,٠٠٠ \times ١٠٠}{٥٠,٠٠٠})$

وإذا تقرر زيادة الإنتاج مرة ثانية للوصول إلى ٢٠٠,٠٠٠ وحدة فقد تزيد التكاليف إلى ٨٥,٠٠٠ جنيه ، ويترتب على ذلك هبوط التكلفة الحدية إلى ٣٠ قرشا $(\frac{١٥٠,٠٠٠ \times ١٠٠}{٥٠,٠٠٠})$. ويمكننا تصوير هذه التكلفة الحدية في الرسم البياني التالي :



ويلاحظ في هذا الرسم :

(أ) أن منحنى التكلفة الحدية (ع د) ينحدر في بادىء الأمر ثم يرتفع بعد ذلك ، إذ تتطلب زيادة الإنتاج عدداً إضافياً من العمال ، كما قدمنا ، وقد يؤدي هذا إلى زيادة غلّتهم الحدية فيرتفع مجمل التكاليف ، ولكن لا بنسبة الوحدات المنتجة . لذلك تقل التكلفة التي تعزى إلى الوحدات الإضافية المنتجة كلما ازداد الإنتاج . غير أنه بعد حد معين ، أى بعد أن تأخذ غلة العمال الحدية في الهبوط تدريجاً ، تنعكس الآية فيرتفع مجمل التكاليف بنسبة أكبر من نسبة زيادة الوحدات المنتجة وتزيد التكلفة التي تعزى إلى الوحدات الإضافية .

(ب) لا تشمل التكلفة الحدية إلا التكاليف المتغيرة ، إذ أن التكاليف الثابتة كلها تعزى إلى الوحدات الأولى المنتجة . وزيادة الانتاج بدون تغيير حجم المشروع لا تتطلب سوى عدد إضافي من العمال وكمية إضافية

من المواد الأولية . ومعنى هذا أن زيادة الإنتاج لا تدعو إلا إلى زيادة التكاليف المتغيرة . ويترتب على ذلك أنه في الامكان معرفة مقدار التكلفة الحدية من التعبير الذى يطرأ على مجمل التكاليف ، كما يمكن معرفته من التعبير الذى يطرأ على التكاليف المتغيرة بسبب زيادة الانتاج .

(ج) يلتقى منحنى التكلفة بمنحنى متوسط مجمل التكاليف فى أقرب نقطة من هذا المنحنى ، إذ مدامت التكاليف التى تعزى إلى الوحدات الإضافية المنتجة (التكلفة الحدية) أقل من متوسط تكاليف إنتاج الوحدات الأصلية فإن التوسع يودى حتما إلى هبوط متوسط مجمل التكاليف . وبالعكس عندما تزيد التكاليف التى تعزى إلى الوحدات الإضافية المنتجة (التكلفة الحدية) على متوسط مجمل تكاليف الوحدات الأصلية ، أى عندما يقطع منحنى متوسط مجمل التكاليف ويتجاوزه فإن التوسع فى الإنتاج يودى إلى ارتفاع متوسط مجمل التكاليف . وهذا يعنى أن نقطة تقاطع المنحنيين تتفق تماما مع أقرب نقطة فى منحنى متوسط مجمل التكاليف .

وتطبيقاً للملاحظة الثانية (ب) ينطبق على منحنى متوسط التكاليف المتغيرة ما قيل عن متوسط مجمل التكاليف ، أى يقطع منحنى التكلفة الحدية منحنى متوسط التكاليف المتغيرة فى أقرب نقطة من هذا المنحنى .

الباب الخامس

حجم الإنتاج وحجم المشروع

لما كان المنظم يهدف بإنتاجه دائماً إلى الربح فإنه يعنى عناية كبرى بتحديد حجم الإنتاج والمشروع على ضوء الظروف والأحوال الاقتصادية وحاجة السوق ، فيزيد منهما إذا وجد في ذلك رواجاً مطرداً وعاقبة مأمونه ، وينقص منهما إذا توقع العكس ، ويتغير حجم الإنتاج بتغير عدد العمال والمواد الأولية المستخدمة فيه دون رأس المال الثابت من الآلات والمباني . أما تغير حجم المشروع فيكون بتغير رأس المال الثابت علاوة على العناصر الأخرى .

الفصل الأول

حجم الإنتاج

يستعين المنظم بنظرية التكلفة الحدية ويحدد في هداها إنتاجه على أساس (الوحدة الحدية) وهى الوحدة التى تتساوى عندها التكلفة الحدية وثمان السوق ، فإذا ساد السوق رواج ملحوظ توسع المنظم فى إنتاجه فزاد من عدد العمال والمواد الأولية ، وهذا كما قدمنا يؤدى إلى ارتفاع التكلفة الحدية ، فيواصل التوسع فى الإنتاج حتى تتساوى هذه التكلفة مع ثمن السوق ، وبهذه الطريقة يصل ربحه إلى أقصى حده ، فإذا فرضنا أن ثمن المنسوجات القطنية من صنف معين يحدد فى ظل

المنافسة الكاملة عند ٩ قروش للقرش ، وأن تكاليف إنتاجها في مشروع معين تقدر بالأرقام الآتية :

مقدار الإنتاج	بجمل التكاليف بالجنهيات	التكلفة الحدية بالجنهيات	الإيراد الكلى بالجنهيات	الربح الإستثنائى بالجنهيات
٥	٢١٥	—	٤٥	
١٠	٢٢٥	٢	٩٠	
١٥	٢٣١	١٫٢	١٣٥	
٢٠	٢٣٧	١٫٢	١٨٠	
٢٥	٢٤٢	١	٢٢٥	
٣٠	٢٤٩	١٫٤	٢٧٠	٢١
٣٥	٢٥٧	١٫٦	٣١٥	٥٨
٤٠	٢٧٤	٣٫٤	٣٦٠	٨٦
٤٥	٣٠٦	٦٫٤	٤٠٥	٩٩
٥٠	٣٤٠	٩	٤٥٠	١١٠
٥٥	٤١٥	١٥	٤٩٥	٨٠

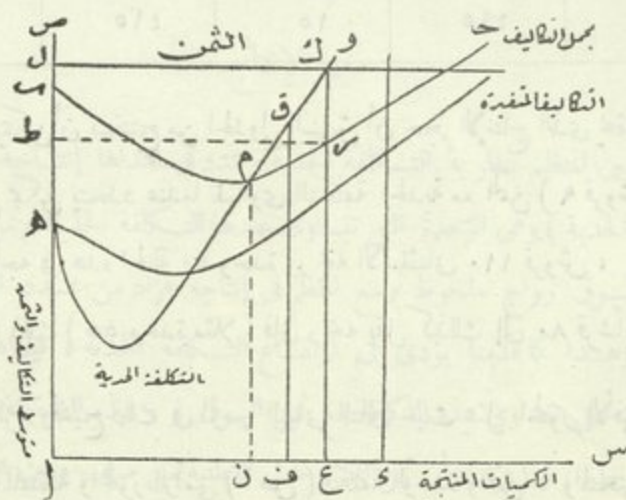
فانه يمكن أن نستنتج من الجدول السابق أن حجم الإنتاج الذى يحقق للمشروع أكبر ربح ممكن يتحدد عندما تتساوى التكلفة الحدية مع الثمن (٩ قروش) فيكون مقدار إنتاجه في هذه الحالة ٥٠ وحدة وربه الاستثنائى ١١٠ قروش ، إلا إذا أنتج أكثر من ذلك (٥٥ وحدة مثلاً) فإن ربحه يقل كذلك إلى ٨٠ قرشاً .

ويمكن توضيح ذلك في الرسم البياني التالى حيث يمثل المحور الأفقى (ا س) الكميات المنتجة والمحور الرأسى (ا ص) تكلفة الوحدة والثمن ، والمنحنى (ب ج)

متوسط مجمل التكاليف في مشروع معين ، والمنحنى (هـ و) التكلفة الحدية فيه .
ويلاحظ أن ثمن المنتجات في السوق (ل ا) يزيد على الحد الأدنى لمتوسط التكاليف
(م ن) وحيث أن الثمن لا يتأثر من جراء زيادة إنتاج المشروع في نظام المنافسة
الكاملة يمكن تمثيل مستوى الثمن (ك ل) بخط أفقي . ثم نفرض أخيراً أن المشروع
ينتج كمية (ف ا) بتكلفة حدية (ق ف) تقل عن ثمن البيع . لذلك يحاول المنظم
توسيع إنتاجه لزيادة أرباحه لأنه يحقق ربحاً إضافياً في كل وحدة ينتجها بتكلفة تقل
عن ثمن البيع كما قدمنا .

ثم تدفعه مصلحته الشخصية إلى مواصلة التوسع الإنتاجي حتى يصل إلى (اع)
لأن التكلفة الحدية ستتعاادل مع الثمن عند هذا الحد ، أو بمعنى آخر تتعاادل التكلفة
الحدية مع الإيراد الحدى .

أما إذا عمد إلى إنتاج كمية أكبر من ذلك (اد) مثلاً فسيذكر أن تكلفة
الوحدات الإضافية ستزيد عن ثمن البيع وبذلك يتكبد خسارة بدلاً من أن يصيب
ربحاً ، لذلك يرجع بالإنتاج إلى حجم (اع) من جديد .



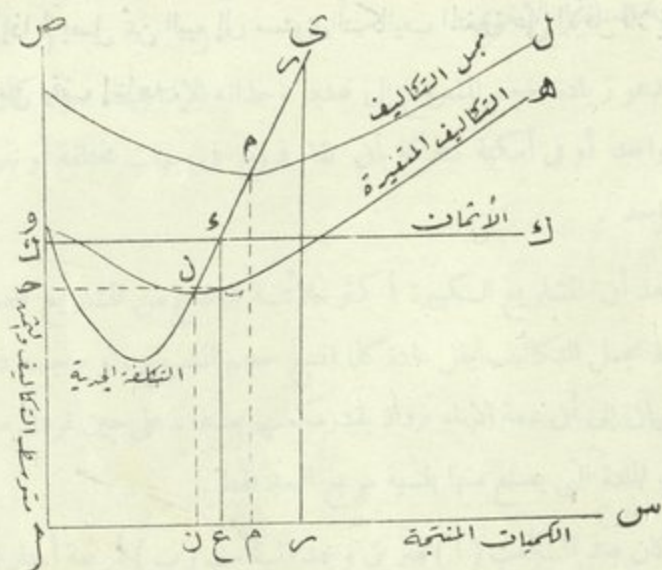
ويمكن القول إن المنظم يحدد إنتاجه بحيث تساوى التكلفة الحدية مع ثمن السوق ، وعند هذا الحد يكون مجمل التكاليف أقل من الثمن .

ويمكن تمثيل ربحه بمساحة المستطيل (ك ر ط ل) وهذا هو أكبر ربح يصيبه المنظم دون تغيير في حجم مشروعه .

ولا يستطيع المنظم أن يؤثر في ثمن السوق بمفرده كما قدمنا ، غير أنه إذا تصادف أن اتبع سياسة التوسع عدد كبير من منتجي نفس السلعة ، فقد ينشأ عن ذلك انخفاض السعر فيهبط إلى أقل من مستواه الحالى (ك ل) .

ولا يعنى توحيد الثمن في جميع المشروعات أن جميع المنظمين سيحققون نفس الربح ، إذ يختلف منحنى التكلفة الحدية ارتفاعاً وانخفاضاً باختلاف المشروعات .

وإذا لم يتمكن المنظم من تحقيق ربح مناسب لأن ثمن البيع يقل عن الحد الأدنى لم توسط التكاليف ، عمل على الحد من إنتاجه كما يتبين من الرسم البياني التالي :



يمثل المحور الأفقي الكميات المنتجة والمحور الرأسي تكلفة الوحدة والثن ومستوى الأثمان (ك ك) يقل عن الحد الأدنى (م م) لجمال التكاليف ولكنه يزيد عن الحد الأدنى (ن ن) للتكاليف المتغيرة (و هـ) . وفي هذه الحالة لا يعوض الثمن بجمال التكاليف للمشروع ولكن يعوض التكاليف المتغيرة ، لذلك قد لا يعدل المنظم عن مواصلة إنتاجه رغم تكبده بعض الخسائر إذا كان يأمل تغيراً في حالة السوق يعوض خسارته الحالية ، وخصوصاً أن التكاليف الثابتة كإيجار المصنع وأقساط التأمين وبعض الاستهلاكات الأخرى واجبة الأداء في كلتا الحالتين أنتج أو لم ينتج .

وبلاحظ في الرسم السابق أن المنظم يعدل عن إنتاج الكمية (ا ر) لأن التكلفة الحدية في هذه الحالة تزيد على ثمن البيع ، بل يكفي بإنتاج الكمية (ا ع) حيث تنساوى التكلفة الحدية مع ثمن البيع ، ويتمكن في هذه الحالة الأخيرة من تعويض التكاليف المتغيرة التي يمثلها المستطيل (ا ب ح ع) وجزء من التكاليف الثابتة التي يمثلها المستطيل (ح ك د ب) .

أما إذا لم يصل ثمن البيع إلى مستوى التكاليف المتغيرة على الأقل فلا يجد المنجم مندوحة من وقف إنتاجه .

الفصل الثاني

حجم المشروع

قدمنا أن لكل مشروع طاقة معينة يستطيع المنظم أن ينتج في حدودها بأحسن الشروط الملائمة وبأقل التكاليف الممكنة حسب ظروف مشروعه الخاصة . ولكن إذا زاد الإقبال على سلعته وارتفع ثمنها في السوق ، فقد يدعوه ذلك إلى التوسع في الإنتاج بزيادة عدد العمال وكمية المواد الأولية ، وفي هذه الحالة ترتفع التكاليف النسبية وتتغير الظروف الأولى التي كانت ملائمة للانتاج . فإذا كان مع ذلك من المحتمل أن يدوم الإقبال على منتجاته فترة طويلة فقد يعتمد المنظم إلى زيادة حجم مشروعه بزيادة رأس المال الثابت من آلات ومبان وما إليها ، علاوة على المواد الأولية والأيدى العاملة وبقية العناصر الأخرى .

وقد تدعو زيادة حجم المشروع إلى تعدد وحداته الإنتاجية سواء كان ذلك في مكان واحد أو في أماكن متفرقة بأن تقام فروع في جهات مختلفة أو تتركز في مكان واحد .

ويشاهد أن المشاريع الكبيرة أكثر ملائمة للإنتاج من المشاريع الصغيرة ، وأن متوسط مجمل التكاليف يقل عادة كلما اتسع حجم المشروع ، ويرجع ذلك في معظم الأحيان إلى أن سعة الإناء تزداد بقدر مكعب بعدها ، على حين تزداد مساحته ثم تكاليف المادة التي يصنع منها بنسبة مربع البعد فقط .

فإذا كان بعد المكعب (١) مترين وبعد المكعب (ب) أربعة أمتار فالنسبة

بين حجمي الأثنين تكون : $(2 \times 2 \times 2) \div (4 \times 4 \times 4) = \frac{1}{8}$ ، يسد أن النسبة بين مساحة جوانبها الستة تكون : $(6 \times 4) \div (6 \times 16) = \frac{1}{4}$. ولذلك تعتبر تكاليف إنتاج المسكب (ب) أقل نسبياً من تكاليف إنتاج المسكب (أ) . وعلى هذا الأساس يقل نسبياً ثمن السفن الكبيرة عن ثمن السفن الصغيرة .

ويرجع أيضاً انخفاض مستوى التكاليف في المشروعات الكبيرة إلى أنها قد تلتصق في سعة حجمها ومنيلة إلى ضغط النفقات فتعمل على إيجاد وحداتها الإنتاجية في الجهات التي يسهل فيها الحصول على عناصر الإنتاج بأقل ما يمكن من النفقات ، وهناك إلى ذلك عوامل كثيرة تؤدي إلى (وفورات داخلية *économies internes*) أهمها :

(١) إمكان الاستفادة من تقسيم العمل إلى أقصى حد ممكن . ففي المشروعات الصغيرة لا يمكن تجزئة الإنتاج إلى عمليات صغيرة جداً ، وقصر كل منها على فريق معين من العمال نظراً لقلة الأيدي العاملة وضيق الأمكنة وضآلة مقدار الإنتاج فيها . أما في المشروعات الكبيرة فيمكن تنظيم الإنتاج على أساس التخصص طبقاً للطرق العلمية الحديثة ، وتوجيه العمال إلى ما يتفق واستعداد كل منهم .

(٢) إمكان استعمال الآلات الحديثة الأكثر إنتاجاً ، فإن هذا يؤدي إلى تخفيض التكاليف لأن ثمنها يكون أقل نسبياً من ثمن مثيلاتها الصغيرة . فآلة الطباعة التي تطبع مائة ألف نسخة من جريدة في مدى ساعة لا تكلف عادة أكثر من ضعفي أو ثلاثة أضعاف الآلة التي لا تزيد طاقتها عن ١٠ آلاف نسخة في الساعة .

والمشروعات الصغيرة لا تقوى على استعمال مثل هذه الآلات الضخمة ، لأنها تتطلب أمكنة واسعة لإيوائها ، وإخصائين يفرغون لإدارتها وصيانتها ، واستعداداً خاصاً لتصريف منتجاتها . ثم أن ثمن شرائها لا يتناسب مع ضآلة رأس مال المشروع

وبخاصة إذا كان ينبغي استهلاك هذا الثمن في مدة قصيرة لاحتمال ما قد يظهر في المستقبل القريب من آلات مشابهة لها أكثر إتقاناً منها .

(٣) إمكان تحسين طرق الإنتاج الفنية بإنشاء قسم للأبحاث يقوم بإجراء التجارب وابتكار وسائل جديدة لتخفيض التكاليف وزيادة القوة الإنتاجية للآلات . وقد يكون مثل هذا القسم قليل الجدوى في الصناعات القديمة كصناعة المنسوجات القطنية التي لها فروع مخصصة لإنتاج الآلات مستقلة عن الفروع الأخرى . أما في الصناعات الحديثة كصناعة أجهزة « الراديو » والصناعات الكيماوية فلا بد في كل مشروع يقوم بها من قسم للأبحاث الفنية . ولا ريب أن ميزانية المشروعات الصغيرة لا تتحمل نفقات كبيرة من هذا القبيل .

(٤) الاستغناء عن الوسطاء لشراء المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج وإمكان الحصول عليها بأحسن الشروط لسهولة اتصال المشروعات الكبيرة مباشرة بالمنتجين واتساع معلوماتها عن الأسواق الخارجية ومصادر إنتاج هذه المواد ، ثم إمكان نقلها بشحن منخفض بسبب نفوذها ، مما يجعلها في مركز قوى عند مساومة المشروعات الأخرى . وقد تعتمد هذه المشروعات إلى إنشاء سكة حديدية لتوصيل الخامات إليها ، ونقل منتجاتها إلى حيث يمكن تصريفها .

(٥) الاستغناء كذلك عن الوسطاء في البيع ، فإن للمشروعات الكبيرة مزاياها في هذا الشأن أيضاً ، فهي تستطيع بفضل شهرتها والدعاية الواسعة التي تقوم بها ، وقدرتها على تنويع منتجاتها من حيث الشكل واللون أن تحصل من المشتري على شروط ملائمة فتبيع بمقادير كبيرة بأثمان يزداد بها ربحها .

ثم إن المشروعات الكبيرة من الوسائل ما يهيئ لها استعداداً قوياً لتصدير منتجاتها إلى الخارج كوجود وكلاء لها في الأسواق النائية ، وضخامة إنتاجها مع تباين في أصنافه يتفق مع ميول المستهلكين وأذواقهم في البلاد المختلفة .

٦) اجتذاب الفنين ذوي الكفاءات الفادرة لأنها تستطيع دفع مرتباتهم المرتفعة ، وإغراءهم بشتى الوسائل . وبهذه الوسيلة يمكنها الانتفاع بمواهبهم الممتازة في تحسين طرق الانتاج واستغلال المشروع على أحسن وجه .

٧) إمكان الاقتصاد في استعمال المواد الأولية ، والانتفاع بفضلات الإنتاج بحيث يقوم عليها إنتاج آخر كصناعة الكحول من فضلات السكر ، وكذلك إمكان الحصول على الأموال اللازمة بإصدار الأسهم والسندات فإن الجمهور يقبل عليها لتوافر الثقة في مثل هذه المشروعات .

ولكن هذه المزايا التي تتمتع بها المشروعات الكبيرة تقوم بجانبها مساوئ ليست في المشروعات الصغيرة ، بل قد تمتاز هذه عن المشروعات الكبيرة في بعض النواحي ، فإن المشروع الكبير يستعين فيه المنظم بمديرين ورؤساء الموظفين والعمال للإشراف على العمل وتنفيذ خطة الإنتاج . أما المشروع الصغير فيقوم فيه المنظم نفسه بالإشراف والرقابة ، ومن ثم يكون دائم اليقظة والانتباه . ولا شك أن الإشراف الشخصي أجدى وأفضل من الإشراف بواسطة الغير وأقل منه تكلفة . ثم إن المشروعات الكبيرة تكون المسؤولية فيها موزعة على عدد كبير من الرؤساء ، وهذا يضعف من حيويتها ويقلل من تنسيق أعمالها ويجعلها غير قادرة على اتخاذ الإجراءات السريعة في الوقت المناسب .

وإذا كان مركز المشروعات الصغيرة ضعيفاً من حيث قلة وسائل استعدادها للحصول على المعلومات النافعة لشراء الخامات وتصريف المنتجات والتنظيم الفني للإنتاج فإن إنتشار المجالات التجارية والصناعية يمكن أن يسد هذا النقص إلى حد ما . وإذا كانت هذه المشروعات كذلك لا تستطيع الانتفاع « بالوفورات الداخلية » الناشئة عن الإنتاج على نطاق واسع فإنها تستطيع الاستفادة من

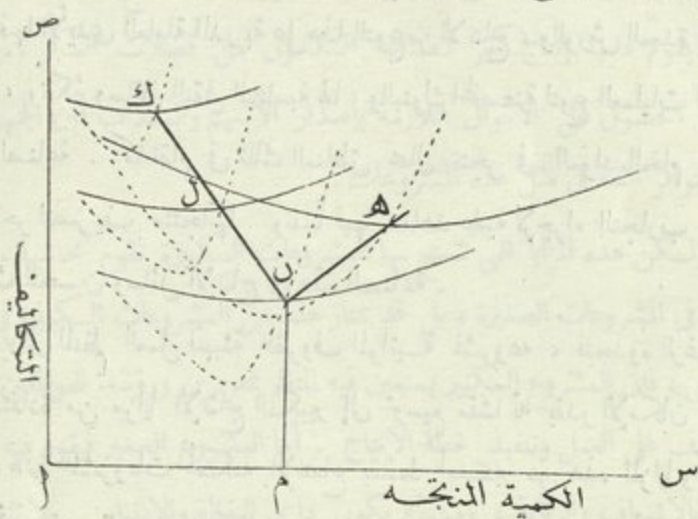
(الوفورات الخارجية *économies externes*) الناتجة عن تركيز المشروعات الصناعية من النوع الواحد في مكان واحد . (Localisation) فإذا استوطنت مشروعات كثيرة تقوم بإنتاج نوع معين من السلع في منطقة واحدة فإنه تنهياً في هذه المنطقة ظروف ملائمة لهذه الصناعة تنفع بها جميع المشروعات الكبيرة والصغيرة فتتوافر فيها الأيدي العاملة المدربة على هذا النوع من الإنتاج ، والورش المعدة لتصليح آلاتها ، وتكثر وسائل النقل المناسبة لها ، والبنوك المخصصة لنوع العمليات المتصلة بهذه الصناعة . كما تقام في تلك المناطق محال تتجر في المواد الخام اللازمة لها ومتاجر لتصريف منتجاتها . وتنشأ فيها معاهد علمية لإجراء التجارب والقيام بالأبحاث لتحسين وسائل الإنتاج في هذه الصناعة .

ويؤلى المنظم العمل تهئية الظروف المواتية لمشروعه ، فتحدوه الرغبة في الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير إلى توسيع منشآته بقدر الإمكان ، وكما انسمت هذه المشروعات أمكنه الانتفاع بقسط أكبر من هذه المزايا وتخفيض الحد الأدنى لمتوسط مجمل التكاليف ، ولكنه لا يلبث أن يلاحظ أنه إذا واصل توسيع أعماله حتى تتجاوز حداً معيناً فإن قدرته على مراقبتها مراقبة فعالة ستقل ، ولا يزداد إنتاجه بعد ذلك ، بل قد يرتفع تدريجاً إلى الحد الأدنى لمتوسط مجمل التكاليف .

لذلك يمكن القول بأن هناك حجماً أمثل (optimum) للمشروعات وإن كان هذا الحجم يختلف باختلاف المنتجات ، فالحجم الأمثل أكبر نسبياً في المشروعات التي تنخصص في إنتاج الآلات وبعض سلع الاستهلاك المتقنة .

ويمكن تمثيل الحجم الأمثل المشروع في فرع معين من فروع الإنتاج بالرسم البياني التالي حيث يمثل المحور الأفقى (١ س) الكميات المنتجة والمحور الرأسى (١ ص) متوسط التكاليف . فعندما يتغير حجم المشروع سيتغير معه موضع

منحنى متوسط مجمل التكاليف ، ومنحنى التكلفة الحدية . فإذا أوصلنا النقط
(ك ل ن ه) التي تمثل أدنى حد لمتوسط مجمل تكاليف المشروع في أحجامه
المختلفة ، فسنحصل على الخط (ه ن ك) . وتمثل أدنى نقطة (ن) الحجم الأمثل
المشروع وهو معدل لإنتاج كمية من المنتجات تساوى (ا م) .



الفصل الثالث

توازن الإنتاج

يقصد بتوازن الإنتاج اتجاه عناصره المختلفة نحو مختلف المشروعات بحيث يكون الإنتاج متفقاً وحاجة السوق وميول الأفراد وأذواقهم ومقدرتهم على الدفع ، بمعنى أنه إذا تدخلت الحكومة لتحويل بعض هذه العناصر من مشروع إلى آخر أو من فرع من فروع الإنتاج إلى غيره عجزت عن إشباع رغبات الأفراد بصورة أقرب إلى الكمال .

ومن أهم شروط توازن الإنتاج أن تسود المنافسة الكاملة جميع المعاملات وأن يسهل انتقال عناصر الإنتاج من مشروع إلى مشروع ، ومن مكان إلى مكان ، إذ لو توافرت شروط هذه المنافسة ، وتيسرت حرية انتقال هذه العناصر ، لعمل المنظم على تحديد حجم إنتاجه على أساس التكلفة الحدية في مشروعه كما قدمنا ، وهذا يتفق وما يتطلبه المجتمع ، لأنه يؤدي إلى إكثار المنتجات في الفروع التي تموز رضا المستهلكين ، والحد من المنتجات الأخرى التي ينصرفون عنها .

ففي المشروعات التي تنتج نوعاً واحداً من السلع تكاد تتساوى التكلفة الحدية مع ثمن السوق ، ومن ثم تكاد تتساوى هذه التكلفة لديها جميعاً ، ولكن هذا لا يعني أن أرباحها ستتساوى حتماً ، لأن مقدار الربح يتوقف على مستوى التكاليف النسبية التي تختلف بوجه خاص باختلاف حجم المشروع . لذلك يعمل المنظم على توسيع حجم مشروعه حتى يصل به إلى الحجم الأمثل الذي يحقق له أكبر قدر من الربح .

ويتحقق التوازن في هذه الصناعة عند ما يتساوى الثمن مع التكلفة الحدية ، ويتساوى في الوقت نفسه ، مع أدنى حد لمتوسط التكاليف بالنسبة للمشروع الحدى الذى ينتج في أسوأ الظروف . أما إذا كان هذا المشروع يصيب أرباحاً استثنائية بمعنى أن الثمن يتعادل مع التكلفة الحدية في مستوى أعلى من متوسط التكاليف فيها ، فهذا يعنى أن هذه الصناعة قابلة للتوسع ، وأن إنتاجها لا يكتفى لإشباع حاجة المجتمع إليه . والأرباح الاستثنائية التى يحققها المشروع الحدى تعتبر دليلاً على أن هناك مجالاً لإنشاء مشروع آخر ينتج نفس السلعة . فقد تفرى الأرباح بعض المنظمين في الفروع الأخرى بالتحويل من صناعاتهم الأصلية إلى هذه الصناعة ، وهذا يؤدي إلى توسع الإنتاج فيها حتى ينخفض الثمن إلى المستوى الذى لا يصيب فيه المشروع الحدى الجديد أى ربح استثنائي .

أما إذا تعادل الثمن مع التكلفة الحدية عند مستوى يقل من أدنى حد للتكاليف المتوسطة في المشروع الحدى ، فهذا يعنى أن هذه الصناعة تفتج أكثر مما يجب والخسارة التى يتحملها المشروع الحدى ليست إلا دليلاً على هذه الزيادة ، وسيترتب على هذه الخسارة أن تنصرف المشروعات التى تنتج في أسوأ الظروف عن إنتاج هذه السلعة ، فيقل تبعاً لذلك العروض منها حتى يرتفع ثمنها إلى المستوى الذى لا يتكبد فيه المشروع الحدى الجديد أية خسارة ولا يصيب أرباحاً استثنائية . وعندئذ تصل الصناعة إلى حجمها الطبيعى ، ويسمى الثمن في هذه الحال بالثمن العادى كما قدمنا .

أما في المشروعات التى تنتج أنواعاً مختلفة من السلع فيتم توزيع عناصر إنتاجها المختلفة بحيث تتساوى الغلة الحدية لكل منها في كل صناعة وتتساوى في الوقت نفسه مع الأجر الذى يدفع مقابل الانتفاع به في الإنتاج . فإذا تدخلت الحكومة

بحيث يقل عدد العمال في مصانع نسيج القطن ليزيد في مصانع نسيج الحرير مثلا ،
فإن الغلة الحديدية للعمال ستزيد على الأجر في المشروعات الأولى ، ويتقاضى أصحابها ،
من جراء هذا أرباحا إستثنائية ، وتقل الغلة الحديدية للعمل عن الأجر في المشروعات
الثانية ، فيتحمل أصحابها خسارة من جراء ذلك . ولا تشبع رغبات الأفراد
على الوجه الأكمل لأن وجود أرباح إستثنائية في صناعة مخصصة لإنتاج سلعة معينة
معناه أنه لا ينتج من هذه السلعة المقدار اللازم ، كما أن وجود خسائر في مشروعات
إنتاج سلع أخرى معناه أنه ينتج منها أكثر مما يجب ، ومن صالح المجتمع في مثل هذا
لوضع الإكثار من إنتاج المنسوجات القطنية والحد من إنتاج المنسوجات الحريرية .

الباب الأول

تدخل الحكومة في السوق

الْقِسْمُ الرَّابِعُ

تدخل الحكومة في السوق والإنتاج

والله اعلم

والله اعلم بالصواب

الباب الأول

تدخل الحكومة في السوق

قدمنا كيف يتحقق التوازن في ظل النظام الرأسمالي المطلق إذا سادت المنافسة مبادئ الإنتاج وانتبادل . غير أن هذا التوازن قلما يتحقق بصورة واقعية حقيقية ، لأن شروط المنافسة لا تتوافر في غير النادر القليل من الأحوال ، بل كثيراً ما يحل الاحتكار في المعاملات محل المنافسة السكاملة ، ثم أن عناصر الإنتاج لا تنتقل من مشروع إلى مشروع ومن مكان إلى آخر بسهولة ويسر ، علاوة على أن الأفراد يخضعون في تصرفاتهم لتأثير وسائل الدعاية الحديثة المغرية فلا تنقسم اتجاهاتهم وميولهم بطابع العقل والمنطق . وقد شبهه (لويس مارليو) الحياة الاقتصادية في مؤلفه (مصير الرأسمالية) بسفينة تحمل عدداً كبيراً من الركاب يدفعون بغتة من حافة إلى أخرى متعاقبين ، فيسبون بذلك للسفينة اضطراباً يعرقل سيرها ويعوق تقدمها ، ولو بقوا على ظهرها كل حسب هواه لاسارت آمنة مطمئنة .

وهذا التشبيه يؤيده الواقع ، فكثيراً ما يحتل التوازن الاقتصادي من جراء مثل هذه الحال ، وكثيراً ما تشتد حدة هذا الاختلال فتحدث الأزمات الاقتصادية . لذلك كان على السلطات العامة أن تتدخل وألا تقف مكتوفة الأيدي أمام هذه الحالة بل تعمل على حماية المستهلكين إذا رأَت احتكاراً أو انفاقات اقتصادية (كارتل أو ترست) ، وتتدخل من أجل الصالح العام وللحد من حالة الغلاء ، واستتباب الأمن والنظام ، وبخاصة في حالة الحروب أو الاضطرابات المالية أو السياسية .

ونستطيع الحكومة أن تتدخل دون أن تمس أسس النظام الرأسمالي ، فنفرض الضرائب وتشرف على السياسة المصرفية لتوجه بذلك الاقتصاد القومي الوجهة الصالحة للمجتمع ، ونضع سياسة جمركية خاصة تعمل بها على تشجيع بعض نواحي الإنتاج والقضاء على بعض النواحي الأخرى ، وتتحكم عن طريق سعر الخصم والسوق المفتوحة في النشاط الاقتصادي الخ ...

غير أن بعض دول أوروبا الغربية قد ذهبت في توجيه شئونها الاقتصادية إلى حد بعيد خصوصاً بعد حرب ١٩٣٩/١٩٤٥ واستخدمت في سبيل ذلك شتى طرق التدخل ، فقد رأينا أن نطاق المشروعات المؤممة قد اتسع فشمّل البنوك المركزية وإنتاج الفحم والكهرباء ووسائل النقل ، وشمّل في فرنسا علاوة على ذلك البنوك التجارية ، وفي إنجلترا صناعات التعدين . وقد أصبح أكثر من ٩٠ ٪ من مصانع الصلب والحديد البريطانية ملكاً للدولة . ولهذا الإجراء أهميته لأنه يوفر للحكومة أموالاً طائلة كانت تجنبها هذه المصانع ، كما رأينا زيادة رقابة الحكومة على المشروعات الخاصة ، فيوجه الإنتاج عن طريق توزيع المواد الأولية بواسطة السلطات العامة وعن طريق الإعانات والضرائب والإشراف على الاستثمار ، وبقيد تداول السلع بواسطة التسمير الجبري والرقابة على النقد الأجنبي ، ويتم الإشراف على التوزيع بتحديد أجور العمال وما إلى ذلك ... أما الاستهلاك فيقيد بنظام البطاقات في كثير من الأحوال .

وعلى الرغم من ذلك لم تسلك هذه البلاد مسلك الاتحاد السوفيتي فظلت الملكية الفردية باقية ، وحرية العمل والتبادل قائمة ، وحرية الأفراد في إقامة المشروعات الخاصة وتملكها متوافرة ، ومن ثم بقيت بعيدة عن النظام السوفيتي . وقد عمدت الحكومات في هذه الدول إلى رسم خطة للانتاج ، كخطة « مونية » في فرنسا وخطة « ستافورد كرييس » في إنجلترا ، غير أن هذه الخطط غير ملزمة ، بل هي مجرد خطط

بيانيه (planification indicative) تختلف في جوهرها عن الخطط الإلزامية (planification impérative) التي ترسمها الحكومات الاشتراكية (١).

وتقوم الحكومات بدور هام لضمان حرية التعامل بين الأفراد ، وتنظيم المنافسة بينهم ، ومنع التلاعب بالسوق ، وبخاصة في الأوقات الحرجة ، فتفرض العقوبات على من يقوم بخزن السلع أو يعمل على رفع الأسعار بأسباب مصطنعة أو يروج إشاعات كاذبة من شأنها أن تسبب الاضطراب والذعر ، وتختلف هذه العقوبات باختلاف الظروف والدول . فبعضها جثافي كالجلد وبعضها مالى كإغرامات ، ولا يقف التدخل في السوق عند هذا الحد . بل قد يكون إيجابياً ، إما عن طريق مباشر بسن القوانين وفرض التسمير الجبرى ، وإما عن طريق غير مباشر بالتأثير على الطلب والعرض كما قدمنا .

(١) راجع « نتائج الإقتصادى الموجه فى فرنسا وانجلترا » لدانيال فيلى

الفصل الأول

التدخل المباشر

التسعير الجبرى

يقصد بالتسعير الجبرى تحديد ثمن السلع المعروضة وحظر تداولها بأكثر من الثمن المحدد لها ، وتهدف الحكومات من وراء هذا الإجراء إلى تحقيق الأغراض الآتية :

(١) منع تعسف القائم بالإنتاج إن كان له وحده حق التمتع بامتياز استغلال المشروع ، كشركات الترام والمياه في مصر .

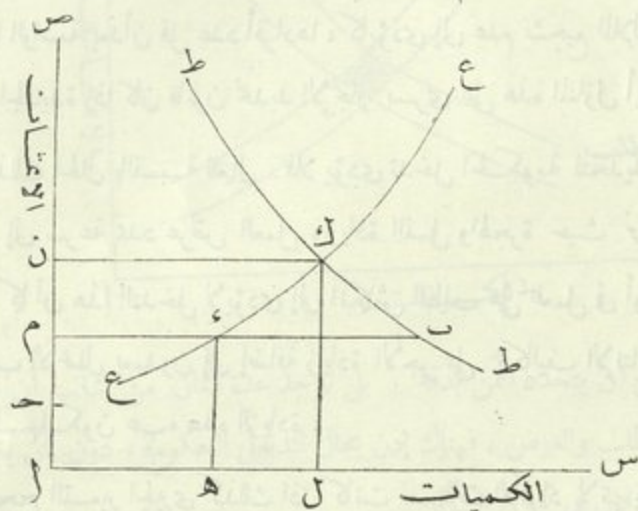
(٢) المحافظة على النظام واستتباب الأمن ، كأن تقوم الحكومة بتحديد أجور وسائل النقل داخل المدينة لمنع ما قد يحدث من احتكاك بين الجمهور وأصحاب هذه الوسائل .

(٣) الدفاع عن مصالح الأفراد في حالة الاضطرابات المالية والسياسية .

(٤) محاربة غلاء المعيشة .

على أن هذه الطريقة وإن كانت تأتى فى بعض الأحوال بنتائج طيبة للجمهور المستهلكين ، كأن تمكنهم من الحصول على ما يلزمهم من السلع بأسعار محددة فضلا عما تؤدى إليه من استتباب الأمن والمحافظة على النظام ، إلا أنه يجب توافر شروط خاصة لنجاحها كأن يكون الثمن المحدد (التسعير الجبرى) متفقاً وحالة

الطلب والعرض كما في تحديد تعريف سيارات الأجرة . أما إذا كان هذا التسعير أقل مما تقتضيه حالتهما فإن هذا قد يؤدي إلى انعدام العرض أو اختلال التوازن بينه وبين الطلب كما يظهر في الرسم البيان التالي .



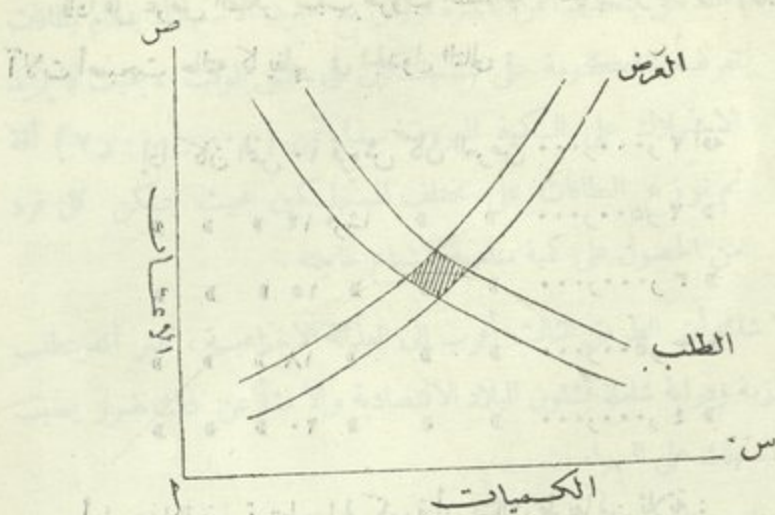
يمثل المحور الأفقي (اس) الكميات والمحور الرأسى (ا ص) الأثمان والمنحنى (ط ط) حالة الطلب والمنحنى (ع ع) حالة العرض . والثن الذى يتفق وحالة الطلب والعرض هو (ان) وهو الذى يحقق توازن السوق . أما إذا حددت الحكومة الثمن عند مستوى أقل (ام) فالعرض (م ز) يقل عن الطلب (م ب) وإذا حددت الحكومة الثمن عند مستوى أقل إرتفاعا (ا ح) انعدم العرض .

وقد تنجح سياسة تحديد الثمن كذلك إذا كان العرض غير قابل للانكماش إلا بعد مدة من الزمن كالمنازل المدة للسكنى ، أو كان غير قابل للتمدد في الحال كعرض العمل ، فتدخل الحكومة لمنع ارتفاع إيجار المساكن تشيماً مع ارتفاع نفقات المعيشة إبان الحرب أو في أعقابها تدخلا يحقق هدفه في معظم الأحوال ، لأن المباني تعتبر من السلع (الطويلة الاستعمال) التى لا يكاد ينكمش عرضها إذا انخفض إيجارها

عن مستواه الطبيعي . غير أنه قد يترتب على هذه السياسة أن يحجم أصحاب المنازل عن إجراء التصليحات اللازمة مما يؤدي إلى انكماش العرض ولو بعد حين ، ثم إن بقاء الإيجار عند المستوى المنخفض يؤدي إلى تمدد الطلب كأن تحتفظ بعض الأسر بمساكنها الواسعة بعد أن قل عدد أفرادها ، كما يؤدي إلى عدم تشجيع الملاك على تشيد المساكن الجديدة إذا كان قانون تحديد الإيجار يسرى على هذه المنازل أيضا .

وكذلك الحال بالنسبة للعمال ، فلا يؤدي تدخل الحكومة لتحديد حد أدنى لأجورهم إلى سرعة تمدد عرض العمل وزيادة النسل والهجرة حيث ترتفع هذه الأجور ، كما أن هذا التدخل لا يؤدي إلى انكماش الطلب على العمل في أول الأمر ، لأن أصحاب الأعمال يعتمدون إلى إضافة زيادة الأجر على تكاليف الإنتاج وبذلك يتحمل المستهلكون عبء هذه الزيادة .

وينجح التسعير الجبري كذلك إذا كانت تصرفات الأفراد لانتم عن رغبات معينة صريحة يتحدد على أساسها سعر السوق من تلقاء نفسه ، وهذا ما يحدث في كثير من الأحيان ، إذ يتقدم الشخص لشراء سلعة وهو لا يعرف على وجه الدقة ما يريد شراءه منها ، فإذا كان ثمن السكر سبعة قروش للأففة مثلا فقد يشتري ما بين أربع أقات وست ، أما إذا كان الثمن ثمانية قروش فإنه يشتري ما بين ثلاث أقات وخمس وإذا كان الثمن تسعة قروش تراوح ما يريد شراءه بين أثنين وأربع أقات وهكذا . ويمثل الطلب في هذه الحالة منحني سميكة يتوقف سمكه على مدى الفرق بين الحدين الأدنى والأقصى للطلب بالنسبة لكل ثمن من الأثمان المحتملة . وما قيل عن الطلب يقال عن العرض ، ويترتب على ذلك ألا توجد في هذه الحالة نقطة يتقاطع فيها الطلب والعرض كما يظهر في الرسم البياني التالي ، إذ يمثل المحور الأفقي (ا س) السكميات والمحور الرأسي (ا ص) الأثمان .



ولا يمكن أن يتحدد الثمن بدقة ، بل توجد عدة أثمان من شأنها أن تحقق التوازن بين الطلب والعرض ، فهناك إذن مجال لتدخل الحكومة ، دون أن يقترب على تدخلها اختلال في توازن السوق .

وقد توفق الحكومة في سياساتها أيضا إذا كان تحديد الثمن يقترن بنظام البطاقات (Rationnement) الذي يحدد الاستهلاك عند مستوى يتفق ومقدار ما يعرض من هذه السلعة بالثمن المحدد ، وتوضيح ذلك نفرض أن حالة الطلب الشهري للسكر تتمثل في الجدول التالي :

إذا كان الثمن ١٠ قروش للأقة كان الطلب ٦٠٠٠٠٠٠	٦٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	١٠٠٠
» ١٢ قرشا » » » » » » » » » »	٥٠٠٠٠٠٠	٤٠٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	١٠٠٠	٥٠٠
» ١٥ » » » » » » » » » »	٤٠٠٠٠٠٠	٣٠٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	١٠٠٠	٥٠٠	٢٠٠
» ١٨ » » » » » » » » » »	٣٠٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	١٠٠٠	٥٠٠	٢٠٠	١٠٠
» ٢٠ » » » » » » » » » »	٢٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠	٥٠٠٠٠٠	٢٠٠٠٠	١٠٠٠	٥٠٠	٢٠٠	١٠٠	٥٠

فإذا قل عرض السكر بسبب ظروف استثنائية كقيام حرب أو صعوبة تجديد آلات أصبحت حالته كما يظهر في الجدول التالي :

إذا كان الثمن ١٠ قروش كان العرض ٢٠٠٠٠٠٠ ر	أفة ٢
» » » ١٢ قرشا » » » ٢٥٠٠٠٠ ر	»
» » » ١٥ » » » ٣٠٠٠٠٠ ر	»
» » » ١٨ » » » ٣٥٠٠٠٠ ر	»
» » » ٢٠ » » » ٤٠٠٠٠٠ ر	»

وأمام هذا الوضع تستطيع الحكومة أن تسلك طريقا من ثلاثة :

(١) عدم التدخل ، وفي هذه الحالة يتحدد الثمن عند ١٥ قرشا ، وهي النقطة التي ينساوى فيها المطلوب والعروض ، غير أنه يلاحظ أن أصحاب الدخل المتواضع لا يستطيعون الحصول على شيء يذكر بهذا الثمن بينما تستطيع الطبقات المتيسرة شراء كل ما تحتاج إليه ، وهذا الوضع يؤدي إلى اضطرابات خطيرة ، وبخاصة في أوقات الحروب .

(ب) التدخل بتحديد الثمن عند مستوى منخفض كعشرة قروش مثلا ، فيصبح الطلب ٦٠٠٠٠ ر ٦٠٠٠ ر أفه لأن عدد من يستطيعون دفع هذا الثمن المنخفض يكون كبيرا ، غير أن هذا المقدار قد يزيد على السكينة المعروضة بهذا الثمن وهي مثلا ٢٠٠٠٠٠ ر أفه فقط ، ومن ثم يتهاافت المستهلكون على السكر . ثم لا تلبث هذه السلعة أن تختفي من السوق بعد أن يفوز فريق من الناس بكميات وافرة ، ويحرم فريق آخر منها ، وهذا أيضا لا يتفق والعدالة الاجتماعية .

(ج) التدخل بتحديد الثمن بمشرة قروش مع تحديد الاستهلاك بنظام بطاقات تفرضه الحكومة على المستهلكين في نفس الوقت ، بحيث لا يزيد الاستهلاك على الكمية المعروضة بهذا الثمن (٢٠٠٠ ر ٠٠٠ ر ٢) أفة ثم توزع البطاقات على مختلف المستهلكين بحيث يتمكن كل فرد من الحصول على كمية مناسبة لإشباع حاجته .

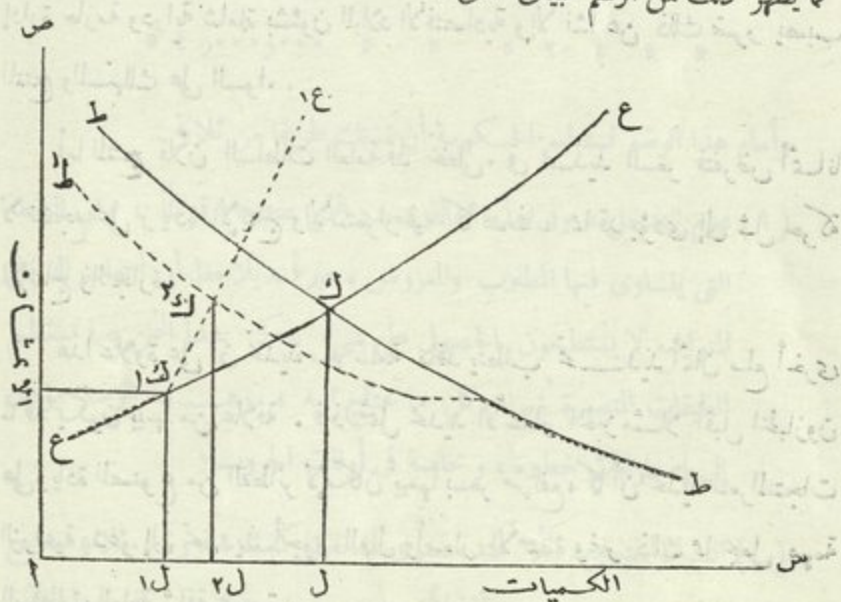
ولا شك أن الطريق الثالث أقرب إلى العدالة الاجتماعية ، غير أنه يتطلب إدارة حازمة ودراية شاملة بشئون البلاد الاقتصادية وإلا نشأ عن ذلك ضرر يصيب المنتج والمستهلك على السواء .

أما المنتج فلأن السلطات العامة قد تخطيء في تحديد السعر فتفرض أثمانا لا تشجع على زيادة الإنتاج والاستمرار فيه كما قدمنا ، مما قد يؤدي إلى شل حركة الإنتاج والتجارة .

هذا علاوة على أن تحديد سعر سلعة ما قد يتطلب تحديد أثمان سلع أخرى لما قد يكون بينها من علاقة . فإذا شمل تحديد الأسعار الخبز مثلاً أقبل الخبازون على زيادة المصنوع من الفطائر لإمكان بيعها بسعر مرتفع ، كما أن تحديد سعر المنتجات الزراعية يدعو إلى تحديد أجور العمال وأسعار الأسمدة وغير ذلك مما يجعل مهمة السلطات العامة شاقة عسيرة .

وأما المستهلك فلأن تحديد الأسعار قد يؤدي إلى أن يخفي بعض التجار سلمهم كي يبيعوها خلسة لمن يقبل شراءها بثمن يزيد على التسعير الرسمي . وبهذا يظهر ما يسمى بالسوق السوداء (*Marché noir*) حيث يتم التعامل بالتواطؤ بين المشتري والبائع على مخالفة السعر الرسمي رغم ما يترتب على ذلك من تعرضهما للمعقوبات .

ويحدد الثمن في السوق السوداء تبعاً لظروف الطلب والعرض فيها ، غير أن التسعير الجبري يؤدي إلى تعديل في حالتهما ، إذ قد يحجم بعض المشترين عن التعامل في الخفاء فيترتب على ذلك قلة الطلب في السوق السوداء ، كما أن وقوع البائعين تحت طائلة العقاب قد يدعوهم إلى عدم عرض سلعتهم إلا بأثمان مرتفعة جداً ، لذلك قد لا يكون الثمن في السوق السوداء أعلى من السعر الرسمي لخسب ، بل أعلى من الثمن الذي كان يتحدد من تلقاء نفسه لو أن الحكومة لم تتدخل في السوق ، كما يظهر ذلك من الرسم البياني التالي :



يمثل المحور الأفقي (أ س) الكميات والمحور الرأسى (أ ص) الأثمان والمنحنيان (ط ط¹) و (ع ع¹) الطلب والعرض في حالة عدم تدخل الحكومة . ويكون ثمن السوق في هذه الحالة (ك ل) عند ملتقى المنحنيين . فإذا أدخلت الحكومة هذه السلعة في التسعير الجبري وحدد ثمنها عند مستوى (ك¹ ل¹) أقبل بعض المشترين والبائعين على التعامل في السوق السوداء فيصبح منعنى الطلب (ط ط¹) كما يصبح منعنى العرض (ع ع¹) ويتحدد ثمن السوق السوداء عند (ك² ل²) .

الفصل الثاني

التدخل الغير مباشر

التأثير في الطلب والعرض

تتدخل الحكومات أحيانا للتأثير على طلب السلعة أو عرضها ، إما بالعمل على رفع ثمنها في حالة كساد الأعمال وركودها ، وإما بتخفيضه لمكافحة غلاء المعيشة أو للحد من تقلبات دخل بعض طبقات المجتمع .

سياسة رفع الأثمان

لتحقيق هذه السياسة تعمل الحكومات على زيادة الطلب أو الحد من العرض أو تتوخى الأمرين معاً .

ومن وسائل زيادة الطلب :

- (أ) التوسع في الائتمان وتسهيل الحصول على المال بتخفيض سعر الفائدة على القروض وسعر خصم الأوراق التجارية ، لأن هذا يساعد على الإكثار من الشراء وازدهار الأعمال .
- (ب) زيادة أجور العمال لتزيد قوتهم الشرائية ، على ألا يؤدي هذا إلى رفع الأثمان بنسبة زيادة الأجور .
- (ج) استخدام شتى ووسائل الدعاية والترغيب لحل الأفراد على تفضيل السلع الوطنية .

(د) فرض الرسوم الجمركية أو نظام الحصص على الواردات لحماية الإنتاج الوطني ، لأن هذا يؤدي إلى ارتفاع ثمن السلع الأجنبية وانكماش الطلب عليها ، ومن ثم يزداد الطلب على السلع المحلية .

ويقل العرض بالوسائل الآتية :

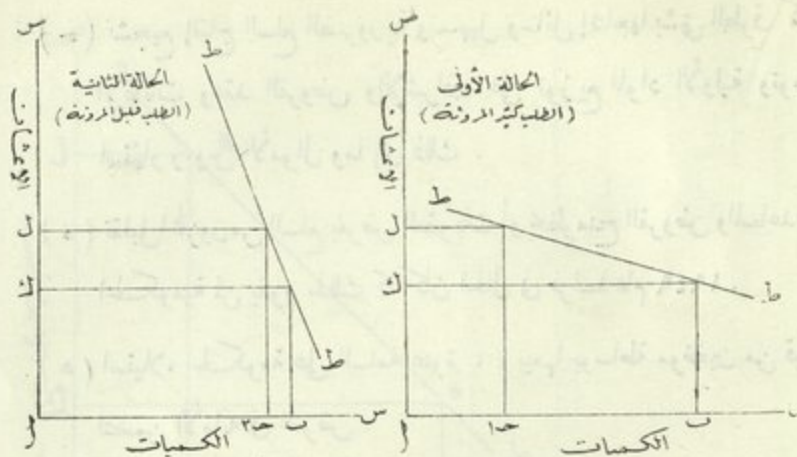
(أ) تحويل السلعة من نوع إنتاج إلى آخر ، فإذا كان محصول البنجر مثلاً وفيما أمكن تحويل بعضه من إنتاج السكر إلى إنتاج الكحول ، وإذا توافر إنتاج الكحول أمكن تقليل عرضه بإضافة مقدار منه إلى البنزين ^(١)

(ب) إبادة جزء من المحصول ، وهذا إجراء تقوم به الحكومات وقت الضرورة كما حدث في البرازيل إبان أزمة عام ١٩٢٩ فقد أغرقت جزءاً كبيراً من محصول البن ليقول عرضه .

(ج) تحديد زراعة بعض المحاصيل .

(د) قيام السلطات العامة بشراء جزء من المنتجات الخزينة ، وتسلك الحكومات عادة هذا الطريق لرفع ثمن الحاصلات الزراعية بوجه خاص ، وقد اتبعته مصر أكثر من مرة بالنسبة للقطن ، ولا يخفى أن نجاح هذه السياسة يتوقف إلى حد بعيد على درجة مرونة الطلب . فإذا كان الطلب على السلعة مرناً كان يسهل انصراف المستهلكين عن شرائها ، أو كان يمكنهم الاستعاضة عنها بأخرى فلا بد من شراء كمية كبيرة ليرتفع الثمن . أما إذا كان الطلب قليل المرونة فمجرد شراء كمية صغيرة تكفي لذلك . وبوضع الرسم البياني التالي هذه الحالة .

(١) راجع مذكرات قسم الدكتوراه بكلية الحقوق بجامعة فؤاد الأول عام ١٩٤٩ لأميل جام



يمثل المحور الأفقي (ا س) الكميات والمحور الرأسى (ا ص) الأثمان والمنحنى (ط ط) حالة الطلب و (ا ب) الكمية المنتجة من السلعة (العرض) . فيتحدد الثمن عند (ا ك) ويظهر أنه إذا أرادت الحكومة رفع الثمن إلى (ا ل) يتعين عليها سحب كمية كبيرة من السوق (ب > ١) في حالة الطلب المرن و كمية صغيرة (ب < ٢) في حالة الطلب قليل المرونة .

سياسة تخفيض نفقات المعيشة

تعتمد الحكومة لتخفيض أثمان الضروريات إلى تقليل الطلب عليها أو زيادة المعروض منها أو استخدام الوسيطتين معاً .

وقد قدمنا كيف يستخدم نظام البطاقات كوسيلة للحد من مشتريات الأفراد ، أما التوسع في العرض فيمكن الوصول إليه بالطرق الآتية :

- (١) تشجيع الاستيراد بشق الوسائل كتمخفيض الرسوم الجمركية على الواردات وتنظيم تجارتها ومنح المستوردين تسهيلات خاصة .
- (ب) منع تصدير السلع الضرورية .

(ج) تشجيع إنتاج السلع الضرورية وتسهيل وسائل إنتاجها بشتى الطرق كمنح الإعانات وعقد القروض والإشراف على توزيع المواد الأولية وتوجيه استثمار رؤوس الأموال وما إلى ذلك .

(د) تقليل المخزون من السلع بفرض العقوبات أو بحظر منح القروض والمساعدات الحكومية لمن يقوم بذلك كما كان الحال فى فرنسا عام ١٩٤٩ .

(هـ) استيلاء الحكومة على السلعة عنوة ، وبيعها بوساطة موظفين من قبلها لتضمن الأمانة فى العرض

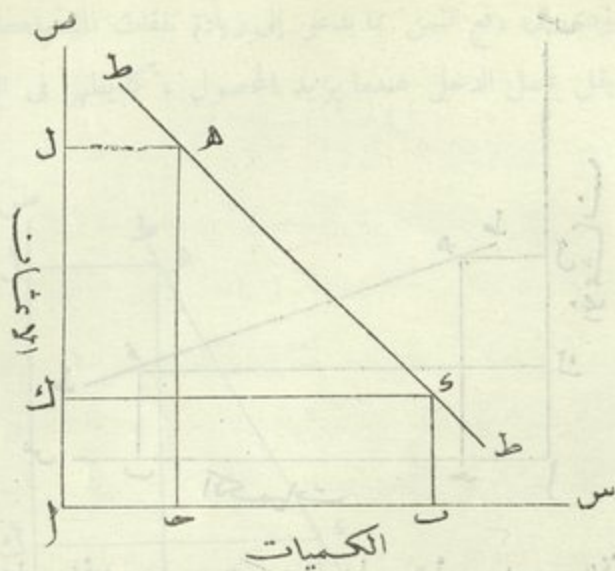
سياسة تثبيت الدخل

يشاهد أن أثمان الحاصلات الزراعية أقل ثباتاً من أسعار المنتجات الصناعية لأن مدى اتساع محصولات يتوقف إلى حد بعيد على ظروف طبيعية خارجة عن إرادة الإنسان ، وهذا التذبذب فى الأثمان من شأنه أن يؤدى إلى تقلبات كبيرة فى دخل الملاك الزراعيين ويسبب لهم كثيراً من المتاعب . لذلك تتدخل الحكومة فى بعض الأمم للحد من هذه التقلبات بالعمل على إنشاء دور الأثمان الزراعى والصناعى واشترائها فى رأس مال المؤسسة ، كما تقوم بشراء جزء من المحصول بضمن مجزئته مخزونه إلى أن يحين موعد بيعه بعد ذلك .

فإذا كان الطلب على هذا المحصول متكافئ المرونة فلا يتأثر مجمل دخل المنتجين بمدى اتساع محصولهم ، لأن ارتفاع الثمن أو انخفاضه لا يؤدى إلى هذه الحالة إلى أى تغير فى مجموع نفقات المستهلكين^(١) .

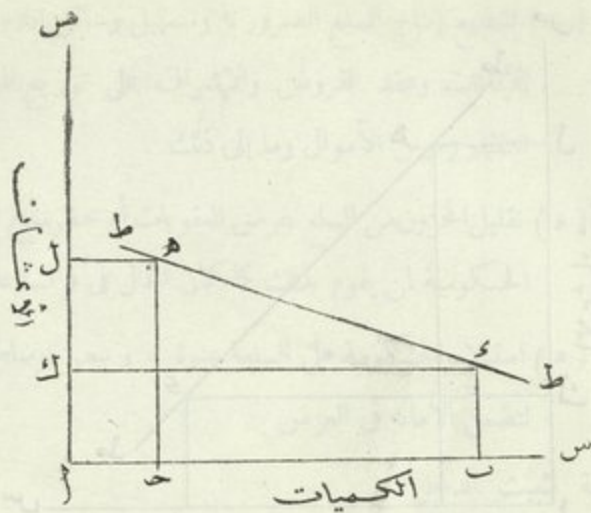
و يوضح الرسم البياني التالى هذه الحالة :

(١) انظر ص ١٠٣ من هذا المؤلف .



يمثل المحور الأفقي (ا س) الكميات ، والمحور الرأسى (ا ص) الأثمان ، والمنحنى (ط ط) حالة الطلب المتكافئ. المرونة فإذا كان الإنتاج وفيراً (ا ب) فسينخفض الثمن إلى (ا ك) ويمثل مجمل دخل المنتجين بالمستطيل (ا ب د ك) أما إذا كان الإنتاج قليلاً (ا ح) فسيرفع الثمن إلى (ا ل) بحيث يظل مجمل دخل المنتجين ثابتاً (ا ح ل) مساوياً (ا ب د ك) .

أما إذا كان الطلب كثير المرونة فإن مجمل الدخل يقل عندما يقل الحصول ، لأن هذا يؤدي إلى رفع الثمن ولكن بنسبة أقل ، مما يدعو إلى تقليل نفقات المستهلكين ، وبالعكس يزيد مجمل الدخل عندما يزيد الحصول ، كما يظهر في الرسم البياني التالي :

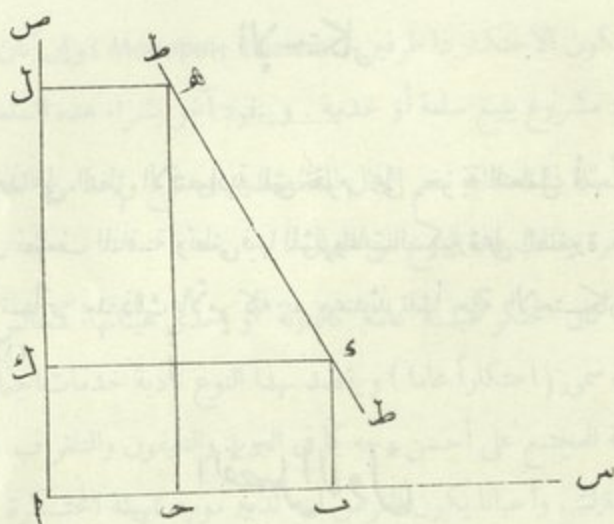


يمثل المحور الأفقي (س) الكميات والمحور الرأسى (ص) الأثمان والمنحنى (ط ط) حالة الطلب كثير المرونة ، فعندما يكون الانتاج وفيرا (اب) ينخفض الثمن إلى (اك) فيكون مجمل الدخل (اب دك) وعندما يكون الانتاج قليلا (اح) يرتفع الثمن إلى (ال) وهى نسبة أقل من نسبة قلة المحصول ولذلك يقل مجمل الدخل (ا هـ ل) .

فاذا أرادت الحكومة أن تتدخل للتقليل من تقلبات الدخل ، فإن عليها أن تشتري جزءاً من المحصول فى حالة قلته ليسكون ارتفاع الثمن أكثر تناسبا مع هذه القلة ، وبمعنى آخر يتم تدخلها على الرغم من أن قلة المحصول تدعو إلى ارتفاع الثمن ، باعتبار أن هذا غير كاف ليعوض المنتج ما فقد من دخل بسبب قلة محصوله . وبالعكس تعرض للبيع ما خزنته فى السنوات السابقة إذا كان المحصول وفيراً لينخفض الثمن بنسبة أكبر .

أما إذا كان الطلب قليل المرونة فمجموع الدخل يزيد عندما يقل المحصول ،

لأن هذا يؤدي إلى رفع الثمن مما يدعو إلى زيادة نفقات المستهلكين ^(١) .
وبالعكس يقل مجمل الدخل عندما يزيد المحصول ، كما يظهر في الرسم البياني
التالي :



يمثل المحور الأفقي (اس) الكميات والمحور الرأسي (اص) الأثمان والمنحنى
(ط ط) حالة الطلب قليل المرونة . فعندما يكون الإنتاج وفيما (اب) ينخفض
الثمن (اك) فيكون مجمل الدخل (اب دك) . وعندما يكون الإنتاج قليلا
(ا ح) يرتفع الثمن إلى (ال) وهي نسبة أكبر من نسبة قلة المحصول ولذلك يزيد
مجمل الدخل (ا هـ ل) .

فإذا أرادت الحكومة أن تتدخل للتقليل من تقلبات الدخل فإن عليها أن
تشتري جزءاً من المحصول عندما يكون وثيراً لرفع الثمن وزيادة الدخل ، وأن تعرض
للبيع ما خزنته في السنوات السابقة إذا كان المحصول قليلا للحد من ارتفاع الثمن
وزيادة الدخل .

(١) راجع ص ١٠٣ من هذا المؤلف .

الباب الثاني

الإحتكار

نما يؤخذ على النظم الاقتصادية التي تقوم على حرية التعامل أنها في كثير من الأحوال تضعف المنافسة وتطغى فيها المشروعات الكبيرة على الصغيرة حتى تقضى عليها ثم تستأثر بعد ذلك بالأمر كله ، وعندئذ تنشأ حالة الاحتكار أو شبه الاحتكار (١)

الفصل الأول

الإحتكار وأنواعه

ويقصد بالإحتكار أن يفرد مشروع من المشروعات بعمل معين يقوم به بحيث لا يستطيع مشروع آخر أن ينافس فيه ، بمعنى أن يسيطر على السوق ويتحكم بوسائله في تحديد الكميات التي تعرض فيها. وكما يكون الاحتكار في البيع (Monopole) إذا انفرد مشروع ببيع سلعة أو خدمة كاحتكار الحكومة الفرنسية بيع السكر في مصر في فرنسا يكون كذلك في الشراء (Monopsone) كاحتكار شركة السكر في مصر شراء القصب لإنتاج السكر وانفرادها بدون غيرها .

(١) شبه الاحتكار هو أن ينتج فرد أو شركة معظم السكبة المنتجة من السلعة كشركة البترول الموحدة في أمريكا فقد كانت تنتج وحدها ٨٤ في المائة من البترول المستهلك .

وقد يكون الاحتكار تاماً إذا انفرد مشروع بالأمر دون مزاحم أو منافس ، وإلا كان شبه احتكار كأن يقوم مشروعان (Duopole) أو عدد قليل من المشروعات (Oligopole) بعمل واحد ، أو يتفوق بعضها على الآخر تفوقاً عظيماً . وقد يكون الاحتكار ذا طرفين (Monopole bilatéral) وإن كان ذلك نادراً كأن ينفرد مشروع ببيع سلعة أو خدمة . وينفرد آخر بشراء هذه السلعة أو الخدمة . ومن أمثلة ذلك نقابة تضم العمال المتخصصين في نوع واحد من العمل ، وشركة احتكار تنفرد بطلب هذا النوع من العمال .

وإذا كان المحتكر هيئة عامة كالدولة أو إحدى هيئاتها كمجالس المديريات أو البلديات سمي (احتكاراً عاماً) ويقصد بهذا النوع تأدية خدمات اجتماعية وتحقيق مصالح عامة للمجتمع على أحسن وجه كما في البريد والتليفون والتلغراف والنور والماء والنقل المشترك . وأحياناً يكون الغرض منه تدبير مورد للهيئة المحتكرة كما تقصد الحكومة الفرنسية من احتكار بيع الدخان والكبريت .

وإذا كان المحتكر فرداً أو شركة خاصة كاتحاد شركات البترول العالمى سمي (احتكاراً خاصاً) .

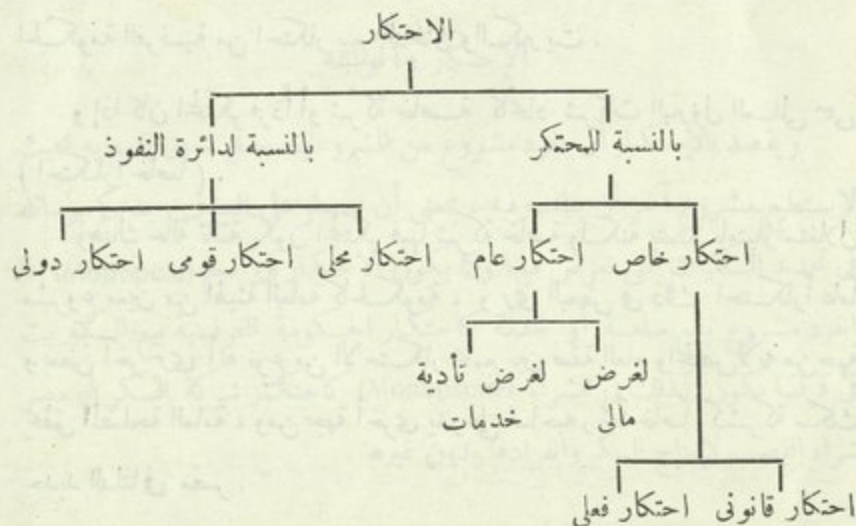
وهناك حالة ثالثة يكون المحتكر فيها شركة خاصة ولكنه يتمتع بامتياز استغلال مشروع معين من الهيئة العامة بالحكومة ، ويرى البعض في ذلك احتكاراً عاماً وبعض آخر يرى أنه نوع من الاحتكار يجمع بين صفة العام والخاص لأنه من جهة يحقق المصلحة العامة ، ومن جهة أخرى يدر على صاحبه ربحاً خاصاً كشركة سكك حديد الدلتا في مصر .

ويكون الاحتكار قانونياً إذا كان يستمد وجوده من قانون امتياز تمنحه السلطة العامة لشركة أو فرد خاص (Monopole de droit) كاحتكار إنتاج السكر

في مصر ، أما إذا كانت السلطة تجيزه قانوناً بصفة عامة فإنه يسمى احتكاراً فعلياً (Monopole de fait) كالينابيع المعدنية التي قد توجد في ملك خاص لبعض الأفراد .

والواقع أن عنصر الاحتكار (Elément de monopole) يتحقق كلما تميز أحد المشروعات بميزة خاصة لا يتمتع بها سواه ، كقربه من سوق تصريف المنتجات أو من مكان شراء المواد الأولية أو كان يتمتع بشهرة قديمة وما إلى ذلك .

وينقسم الاحتكار باعتبار دائرة نفوذه إلى محلي ، وقومي ، ودولي ، فالمحلي هو الذي لا يتعدى نفوذه منطقة معينة ، كالمشروعات الخاصة بتوريد المياه أو النور في المدن والقومي هو الذي يمتد نفوذه إلى جميع أنحاء الدولة دون أن يتجاوز حدودها ، لأنه يعتمد على الرسوم الجمركية الحامية للتغلب على منافسة المنتجات الأجنبية ، أما الاحتكار الدولي فهو الذي يشمل نفوذه عدة دول كمصانع الأسلحة والمعدات الحربية في أوروبا .



وقد تعتمد بعض المشروعات إلى إيجاد نظام تعاوني بينها للقضاء على المنافسة

والانتفاع بمزايا هذا التعاون والتمتع بما للانتاج الكبير من مزايا ، فتعقد لذلك اتفاقات اقتصادية تعرف باسم الكارتل .

نقابات الإنتاج (الكارتل)

يقصد بالكارتل اتفاق عدة مشروعات من نوع واحد على عدم المنافسة بينهما مع الاحتفاظ بشخصية كل منها والاستقلال في كل الأمور التي لا يتناولها الاتفاق .

وأهم غرض يرمى إليه نظام (الكارتل) هو التخلص من المنافسة وإيجاد شبه احتكار لسلعة ما ، ليتمكن بذلك من التحكم في السوق ورفع الأثمان إلى الحد الذي يحقق أكبر ربح ، ثم الاحتفاظ بهذا السعر دون منافس .

نشأ الكارتل بألمانيا في النصف الثاني من القرن التاسع عشر ، فعقد فيها أول اتفاق بين المشروعات عام ١٨٦٠ ، ثم أخذ هذا النظام ينتشر منذ عام ١٨٨٠ حتى وصل إلى أقصى حدود اتساعه أثناء حرب ١٩١٤ / ٩١٨ فتدخلت الحكومة الألمانية ، وسيطرت على النظام الاقتصادي في البلاد .

وقد تدرج هذا النظام حتى شمل مختلف الصناعات ، ويرجع انتشاره في ألمانيا إلى ما كان شدة المنافسة بين المنتجين وما ترتب عليها من نتائج سيئة حملت المشروعات على أن تتخذ وسيلة لتوحيد الجهود وتنظيمها .

ويظهر الكارتل في صورتين :

الأولى : كارتل ذو شكل بسيط والثانية كارتل ذو شكل مركب ، والفرق بينهما أن الأول ليس له هيئة تتولى مراقبة المشروعات في تنفيذ الشروط المتفق عليها عكس الثاني الذي يظهر على عدة أشكال : أبسطها ما يتفق فيه الأعضاء على بعض الأمور كتمعين الشروط والمهلة التي تمنح للمشتري ، وتعريفه نقل البضائع وما إلى ذلك ...

وتختلف أنواعه باختلاف أعماله كتحديد الأثمان ، وتحديد الإنتاج ، وتحديد الأسواق ، وتحديد الشراء .

ويتعهد الأعضاء في كارتل تحديد الأثمان بتوحيد ثمن البيع لزيادة نسبة الأرباح وميزة هذا النوع أنه يوفر للمشروعات الحرية في اتخاذ ما تراه من وسائل مجدية لتحسين طرق الإنتاج وضغط نفقته ، كما يوفر لها حرية البحث عن أسواق جديدة لتصريف المنتجات فيها .

أما كارتل تحديد الإنتاج فيعين الحد الأعلى للكمية التي يجب إنتاجها من سلعة معينة في مدة ما ، ثم توزع هذه الكمية على الأعضاء بحيث لا يجوز لعضو أن يتجاوز نصيبه في الإنتاج ، وميزة هذا النوع أنه يحول دون الوقوع في أزمة إفراط الإنتاج ، ويعمل على الاحتفاظ بمستوى مرتفع للأثمان .

أما كارتل تحديد الأسواق فيتعهد فيه كل عضو بتصريف منتجاته في سوق معينة ، وله فيما عدا ذلك مطلق الحرية في الإنتاج وتحديد ثمن البيع ، وبهذه الطريقة يمكن تجنب المنافسة لأن كل مشروع لا يتعدى منطقته الخاصة .

ويرى كارتل تحديد الشراء إلى مقاومة منتجي المواد الأولية حتى لا يترتب على ارتفاع أسعارها زيادة نفقات الإنتاج ثم غلاء أسعار المنتجات ، ولتحقيق هذا الغرض يقوم الأعضاء بوضع وتنظيم شروط خاصة بشراء المواد الأولية وتوظيف العمال وتحديد الأجور .

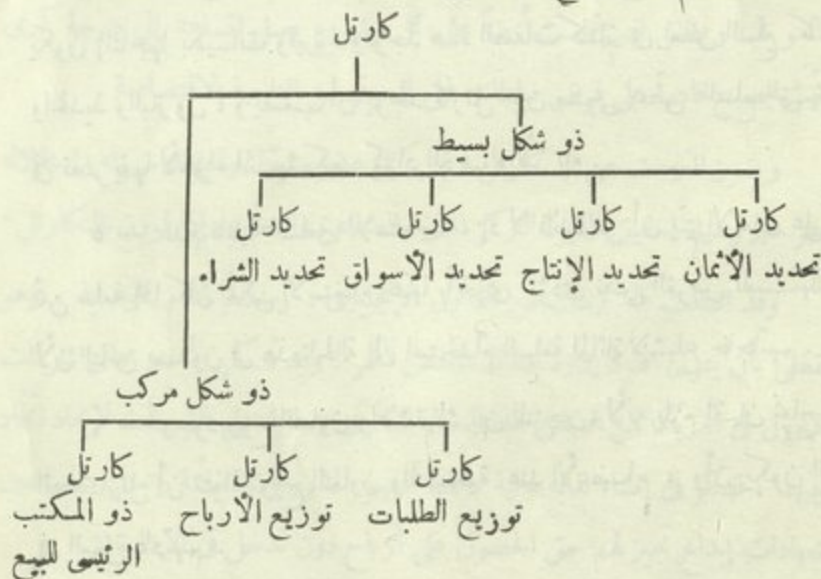
ويتميز الكارتل ذو الشكل المركب ، بوجود هيئة رئيسية تباشر عملية المراقبة وتستمد سيطرتها وحقوقها ونفوذها من أعضاء الكارتل ، وينقسم هذا النوع إلى :

١ - كارتل توزيع الطلبات ، وفيه يتعهد المشتركون بإرسال ما يصلهم من طلبات المستهلكين إلى المكتب الرئيسي ، ليقوم بتوزيعها على الأعضاء بنسبة الحصة المحددة لكل منهم طبقاً لمدى قوة إنتاج المؤسسة .

٢ - كارتل توزيع الأرباح ، وفيه يتولى الأعضاء وضع حد أقصى لنفقه الإنتاج ، وتحديد أقل ثمن لبيع المنتجات ، ويلزم فيه كل عضو بتقديم الفرق بين القيمتين إلى الهيئة المركزية . ثم تتولى هذه الهيئة توزيع الناتج بنسبة محددة من قبل ، وميزة هذا النوع أنه يوفر للأعضاء حرية البيع للجمهور مباشرة ، ومن صالحهم عدم بيع سلعهم بسعر يقل عن الحد الأدنى المتفق عليه .

٣ - كارتل ذو المكتب الرئيسي للبيع ، ويتعهد فيه الأعضاء بتسليم جميع سلعهم إلى المكتب بسعر محدد من قبل . ثم يتولى المكتب بنفسه تصريف هذه السلع وتوزيع الأرباح بعد ذلك بين المشروعات على أساس نصيب كل عضو بعد خصم المصاريف التي يتكبدها لإنجاز هذه العملية .

ويبين الرسم التالي أنواع الكارتل المتقدمة :



شروط نجاح الكارتل

يتعين لنجاح الكارتل وتحقيق أغراضه أن تتوافر فيه شروط أهمها :

١ — تحقق ظاهرة التركيز ، بمعنى أن يتركز الإنتاج في عدد قليل من المشروعات حتى يسهل الاتفاق بينها .

٢ — المساواة في ظروف الإنتاج ، بمعنى أن يتم تحت ظروف متماثلة تقريبا ، فلا يتمتع مشروع بميزات تجعله ينتج بنفقة تقل عما يتكبده بقية الأعضاء . لأنه لو تحقق له هذا الأمر لما احتاج إلى الانضمام إلى الكارتل لمحاربة منافسيه .

٣ — انضمام معظم المنتجين المنافسين في الاتفاق ، فليست العبرة بعدد الأعضاء المنضمين لتحقيق هذا الغرض ، بل بمدى قدرتهم مجتمعين ، فنجاح الكارتل مرتبط بقوة إنتاج الأعضاء . لذلك يجب أن يضم الاتفاق أكثر من ٨٠٪ من قوة الإنتاج على الأقل .

٤ — تجانس المنتجات ، بمعنى أن تكون من نوع واحد تقريبا ، وأن يكون إنتاجها بكميات وفيرة . وتوجد هذه الصفات كاملة في بعض السلع كالقمح والحديد والبتروول ، ويصعب أن يوجد كارتل بين منتجي بعض السلع التي تخضع في تصرفها لأهواء المستهلكين كمواد الترف والأزياء .

٥ — عدم قابلية السلعة للاستعاضة ، إذ لا فائدة من أن يتم الاتفاق على رفع ثمن سلعة إذا كان يمكن الاستغناء عنها بأخرى تؤدي نفس الغرض المستهلك ، لأن الناس يعتمدون في هذه الحالة إلى استخدام السلعة المماثلة لإشباع حاجاتهم .

٦ — وجود روح التعاون والاشتراك بين المنتجين ، لأنه يلزم لضمان نجاح نظام الكارتل أن تتوافر روح التعاون والتضحية عند الأعضاء ، وأن يكون النظام في العمل عادتهم .

وقد كان السبب الأساسي في نجاح الكارتل بألمانيا ما طبع عليه الألمان من مثابرة وحب للنظام ، فان تكوين نقابات الإنتاج يقتضى تقييد حرية الأعضاء في بعض نواحي النشاط الاقتصادي .

ولا يظهر الكارتل عادة في الزراعة ، وإنما يظهر بين المشروعات الصناعية والتجارية وهو أكثر ظهوراً في النوع الأول من هذه المشروعات ، لأن المنافسة في التجارة أيسر منها في الصناعة ، فالتجار يسهل عليهم مقاومة الكارتل والتنقل بروس الأموال ، يضاف إلى ذلك أن النجاح في التجارة يتوقف في أغلب الأوقات على مهارة التاجر وصفاته . ولهذا يندر أن ينشأ الاتحاد في التجارة بين الشخصيات القوية ، كما يصعب أن تدعن هذه الشخصيات للقيود التي يفرضها نظام الكارتل .

الشركات الموحدة (الترس)

ظهر الترس في الولايات المتحدة حوالي عام ١٨٩٠ وهو اندماج عدة مشروعات تحت إدارة واحدة على أن يفقد كل واحد منها استقلاله وشخصيته القانونية والمعنوية ، ويطلق اسم ترست أيضاً على كل مشروع يصل اتساعه إلى درجة كبرى بحيث يصبح قادراً على فرض سلطانه على السوق من الناحية الاقتصادية .

ويتميز الترس عن الكارتل ، بأن كل عضو مشترك فيه يفقد حرته واستقلاله وهو خير وسيلة لتحقيق ظاهرة التركيز المالى والصناعى والتجارى إذا قورن بالكارتل .

وقد اشتقت كلمة ترست من القانون الإنجليزى ، ومعناها نظام الوصاية ، وهو يقضى بأن يتولى الفرد إدارة أملاك شخص آخر . وقد تمكن أحد محامى شركات البترول في أمريكا من اقتباس هذا النظام القانونى وتطبيقه على الشركات لإيجاد اتحاد بينهما ، ففكر في إنشاء نقابة مالية تمتلك أسهم المشروعات القائمة وتعطى المساهمين شهادات لإيداع تجميع لهم حق الحصول على أرباح دون تدخل في الإدارة .

ويتم تكوين الترتيب باتباع إحدى طريقتين :

١ — الاندماج الكلي (fusion) وذلك بضم مؤسستين أو أكثر ليصبحن بذلك مشروع جديد واحد ، ويتم عملية الاندماج بين المؤسسات على شكل شركة مساهمة بين الأفراد ، فيصبح حملة أسهم الشركات المنفصلة شركاء في الشركة الجديدة .

٢ — الشركة القابضة (Holding Society) وذلك بتكوين شركة جديدة لانقوم بالاستغلال المباشر ، بل تشتري معظم أسهم الشركات الموجودة ، ثم تفرض بعد ذلك إرادتها عليها في مجلس إدارة كل منها بعد أن يكون لديها معظم الأسهم (الأصوات) وبذلك تظل الشركات محتفظة بشكلها الظاهري متمتعة باستقلال صوري فقط . وقد استخدمت هذه الطريقة في ترست الصلب وترست البترول بالولايات المتحدة .

الفصل الثاني

نتائج نظام الاحتكار

يمكن تقدير نتائج نظام الاحتكار على أساس سليم إذا عرفنا كيف يتحدد الثمن في ظلّه ، فبينما نجده في نظام المنافسة يقرب من التكاليف ونجد المنتج يكتفي بربح معقول ، نجده في حالة الاحتكار أعلى من مستوى التكاليف دائماً ، لأن للمحتكر سيطرة على العرض يستطيع بها تحديد الثمن عند المستوى الذي يحقق أكبر قدر من الربح . غير أن هذه السيطرة لا تذهب به إلى حد الإسراف في رفع الثمن ، لأنه قد يترتب على ذلك انكماش في الطلب ، وقد ينشأ عن زيادة مقدار الربح في الوحدة التي يبيعها قلة في كمية مبيعاته ثم قلة في الربح الإجمالي . ويختلف تصرفه باختلاف حالة الطلب على السلعة ، فإن كان الطلب عليها غير مرن استطاع رفع الثمن دون خوف من نقص الكميات التي اعتاد أن يبيعها ، وإذا كان الطلب عليها مرناً اضطر إلى توخي الاعتدال في تحديد الأثمان حتى لا ينكمش الطلب عليها بسبب انصراف الناس عنها ، وفي هذه الحالة يقرب الثمن الذي يحدده من الثمن الذي يتحدد في ظل المنافسة .

ويستعين المحتكر في تقدير الثمن الذي يحقق له أكبر قدر من الربح بنظرية التكلفة الحدية وبما يسمى (الإيراد الحدى) ، ويقصد به الزيادة التي تطرأ على مجمل إيراد مشروعه من جراء زيادة الإنتاج وحدة واحدة ، فإذا كان الثمن ينخفض كلما انسع مقدار الإنتاج فالإيراد الحدى ينخفض كذلك ، بل قد يصل إلى أن يكون سلبياً .

أما من جهة التكاليف ، فالمعروف أن التكلفة الحدية تزداد بزيادة الإنتاج .
لذلك يوازن المحتكر بين الإيراد الحدى والتكلفة الحدية قبل أن يحدد الثمن
ومقدار الإنتاج .

وسنوضح ذلك بالمثال ^(١) التالى :

جدول الإيراد الحدى

الإيراد الحدى	بجمل إيرادات المحتكر	ثمن البيع	الوحدات المنتجة
٤١	٤١	٤١	١
٣٧	٧٨	٣٩	٢
٣٣	١١١	٣٧	٣
٢٩	١٤٠	٣٥	٤
٢٥	١٦٥	٣٣	٥
٢١	١٨٦	٣١	٦
١٧	٢٠٣	٢٩	٧
١٣	٢١٦	٢٧	٨
٩	٢٢٥	٢٥	٩
٥	٢٣٠	٢٣	١٠
١	٢٣١	٢١	١١
٣—	٢٢٨	١٩	١٢
٧—	٢٢١	١٧	١٣
١١—	٢١٠	١٥	١٤
١٥—	١٩٥	١٣	١٥

(١) راجع « نظرية الأثمان » الطبعة الثانية لجان مارشال ص ٢٦٦ وما بعدها .

جدول التكلفة الحدية

الوحدات المنتجة	التكلفة النسبية	مجمل التكاليف	التكلفة الحدية
١	٢٤	٢٤	٢٤
٢	٢١,٧٥	٤٣,٥	١٩,٥
٣	١٩,٧٥	٥٩,٢٥	١٥,٧٥
٤	١٨	٧٢	١٢,٧٥
٥	١٦,٥٠	٨٢,٥	١٠,٥
٦	١٥,٢٥	٩١,٥	٩
٧	١٤,٢٥	٩٩,٧٥	٨,٢٥
٨	١٣,٥٠	١٠٨	٨,٢٥
٩	١٣	١١٧	٩
١٠	١٢,٧٥	١٢٧,٥	١٠,٥
١١	١٢,٧٥	١٤٠,٢٥	١٢,٧٥
١٢	١٣	١٥٦	١٦,٢٥
١٣	١٣,٥٠	١٧٥,٥	١٩,٥
١٤	١٤,٢٥	١٩٩,٥	٢٤
١٥	١٥,٢٥	٢٢٨,٥	٢٩,٢٥

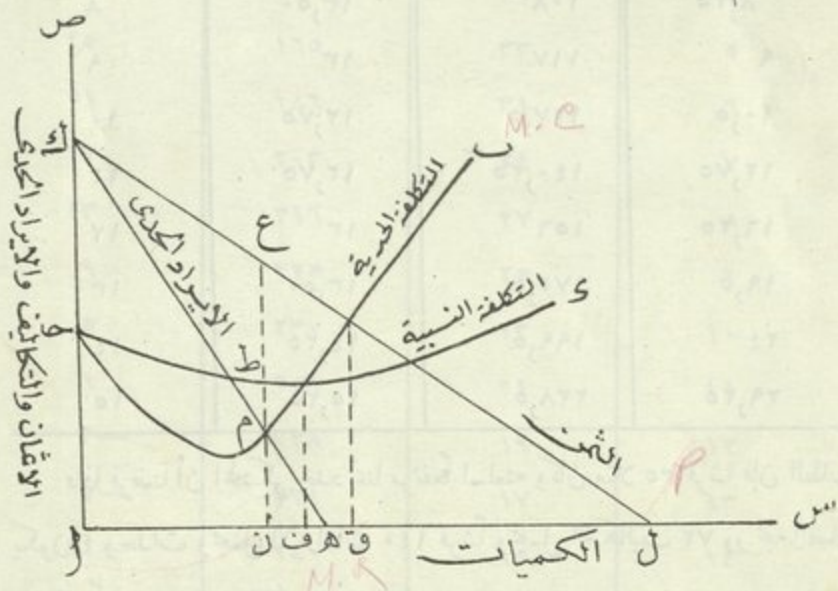
فاذا فرضنا أن المحتكر حدد ثمناً مرتفعاً لسلعته وكان مثلاً ٣٥ قرشاً فإن الطلب يكون ٤ وحدات ومجمل الإيرادات ١٤٠ قرشاً ومجمل التكاليف ٧٢ وربحه الصافي ٦٨ قرشاً (١٤٠ - ٧٢) .

غير أن تخفيض الثمن من ٣٥ إلى ٣٣ قرشاً يؤدي إلى تمدد الطلب من ٤ وحدات إلى ٥ وحدات ، والإيراد الحدى (الذى ينسب إلى الوحدة الخامسة) يكون

في هذه الحالة ٢٥ قرشاً ، على حين تكون التكلفة الحدية (التي تنسب إلى الوحدة الخامسة) ١٠,٥ قرش فقط ، فكان ربحه الصافي يزيد باتباع هذه السياسة بمقدار ١٤,٥ (٢٥ - ١٠,٥) .

ولذلك يواصل تخفيض الثمن من ٣٣ إلى ٣١ ثم إلى ٢٩ وهكذا ، فيفوز بأرباح متزايدة في مجموعها ما دامت التكلفة الحدية تقل عن الإيراد الحدي ، ويقف عند الحد الذي تتساوى فيه هذه التكلفة وهذا الإيراد ، وهو في المثال السابق ٢٥ قرشاً ، و يكون عدد الوحدات المنتجة حينئذ ٩ وحدات .

وبذلك يمكن أن نستخلص القاعدة التي يتبعها كل محسّر ، وهي أنه يحدد الثمن في المستوى الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي والتكلفة الحدية ، ويمكن تمثيل ذلك بالرسم البياني التالي :



يمثل المحور الأفقي (اس) الكميات والمحور الرأسى (ا ص) الثمن والتكاليف والإيراد الحدي ، والمنحنى (ح ب) التكلفة النسبية ، والمنحنى (ح ب) التكلفة

M. C

الحدية ، والخط (ك ل) الثمن ، والخط (ك هـ) الإيراد الحدى . ويحدد المحتكر مقدار إنتاجه بحيث يتساوى الإيراد الحدى والتكلفة الحدية أى عند (ا ن) ويبيع منتجاته بثمن (ن ع) .

ويلاحظ أن هذا الثمن يزيد عن التكلفة النسبية (ن ط) على حين يميل الثمن في حالة المنافسة إلى التساوى مع هذه التكلفة في المدة الطويلة . بالنسبة للمشروعات الحدية . كما يلاحظ أن الكمية المنتجة (ا ن) تقل عن الكمية التى ينتجها المشروع في حالة المنافسة (ا ق) أى عند التقاء منحى التكلفة الحدية مع خط الثمن ، وفى هذا ضرر يصيب مصلحة المستهلكين .

وقد تقل الكمية المنتجة فى كثير من الأحوال عن الحجم الأمثل للإنتاج (ا ف) الذى يجعل التكلفة النسبية عند أدنى حدها . فيعمد المحتكر إلى إنتاج كمية إضافية (ف ن) إذا كان فى مقدوره أن يبيعها إلى فئة أخرى من المستهلكين بثمن منخفض ، كمشروع توليد الكهر باء من مساقط المياه ، فإنه يحدد سعراً منخفضاً لبيع التيار للمصانع وسعراً مرتفعاً لبيعه للمستهلكين العاديين ، باعتبار أن الطلب فى الحالة الأولى مرن لاستطاعة المصانع استخدام الفحم بدل الكهر باء فى إدارة الآلات ، وغير مرن فى الحالة الثانية لاستحالة استخدام وسيلة أخرى فى الإضاءة تماثل الكهر باء .

وكما يستطيع المحتكر تحديد أسعار مختلفة لسلعته ، يستطيع كذلك أن يتقاضى ثمناً واحداً عن خدمات متفاوتة الأهمية يختلف ثمنها فى نظام المنافسة ، فأجر البريد يعوض ذلك بما يستفيده من أرباح فى المسافات القريبة .

هذا فى حالة احتكار البيع ، أما فى حالة احتكار الشراء فيحدد السعر بارادة

المحتكر ، ولكن درجة مرونة عرض السلعة تقيد من هذه الارادة ، إذ ينصرف
العارضون إلى إنتاج آخر إذا أسرف المحتكر في تخفيض السعر .

ويمكن القول أن الاحتكار يؤدي بوجه عام إلى :

(١) رفع الأثمان خصوصا في السوق الداخلية . أما في السوق الخارجية
فكثيرا ما يبيع الكارتل أو الترتست سياسة الاغراق « Dumping » أى البيع
خارج البلاد بثمان يقل عن البيع في داخلها ، وقد يقل خارج القطر عن تكلفة إنتاج
السلعة أحيانا . ويقصد بالإغراق غزو الأسواق الأجنبية والعمل على انتشار السلعة
ورواجها ، حتى إذا ما انتشرت وعم استعمالها أمكن للكارتل مزاحمة السلع الوطنية
بشكل جدى ، وتحمل السوق الداخلية ما قد ينشأ عن البيع خارج البلاد من خسائر .
وقد استخدمت هذه الوسيلة في ألمانيا ، فكان الكارتل يدفع لأعضائه ما يعوض
الخسائر التى تلحق بهم من جراء بيعهم السلعة في الخارج بأقل من تكاليفها ، وبذلك
أمكن ألمانيا أن تسيطر على السوق الخارجية .

ولا يغالى الكارتل والترتست عادة في رفع الثمن خوفا من ظهور منافسين
من نوعه وقوته وخشية إثارة الرأى العام وتدخل الحكومة . وقد قدمنا أن المحتكر
يتحكم في الأثمان خصوصا إذا كان الطلب قليل المرونة . ويتوافر هذا الشرط عادة
في المنتجات الزراعية غير أن حالات الاحتكار قليلة في الزراعة .

ويتميز ثمن الاحتكار عن ثمن المنافسة بأنه أكثر ثباتا واستقرارا ، وهذا
يساعد على تقدم الحياة الاقتصادية وازدهارها في البلاد .

(٢) تؤدي الانفاقات الاقتصادية إلى نتائج صالحة إذا تولتها إدارة حكيمة ،
لأنها تساعد على ضغط تكاليف الإنتاج ، وتحقيق ظاهرة التركيز ، ونظامى التخصص
وتقسيم العمل في المصانع ، ثم هى إلى ذلك توفر ما ينفق عادة في الكفاح بين المنتجين

في نظام المنافسة كتكاليف الإعلان والدعاية واستخدام الموظفين للبحث عن الطلبات واتخاذ الاجراءات النافعة لصالح العمل كإغلاق المصانع التي تنتج في ظروف سيئة وما إلى ذلك ...

وتستطيع شركات الاحتكار بفضل ضغط التكاليف وكثرة الوحدات المنتجة أن تبيع بثمان يقل عن ثمن المنافسة في بعض الأحيان .

(٣) يساعد الاحتكار على إصلاح حالة الملحقين بالعمل في المصانع ، وقد أثبتت التحقيقات التي أجريت في الولايات المتحدة أن الترتست ساعد على تحسين حالة العمال ورفع أجورهم على الرغم من قلة تكاليف إنتاجهم نسبيا ، ويعلمون ذلك بأن القائمين على إدارة الترتست يتوخون إرضاء العمال والرأى العام حتى لا تفرض عليهم تشريعات في غير صالحهم .

ولا يؤدي الاحتكار إلى رفع الأجور فحسب ، بل يؤدي كذلك إلى استقرار حالة العمال وتجنب أزمات البطالة لأن ثبات الأثمان من أهم عوامل ثبات الطلب على العمل .

(٤) قد يقوى نفوذ شركات الاحتكار حتى يصل إلى حد التدخل في الشؤون السياسية والحصول من بعض رجال الحكومة على شروط استثنائية ومزايا خاصة . وقد يفرض الترتست سلطانه على شركات النقل فيحصل منها على خفض أجور نقل منتجاته . ولعل هذا هو السبب الذي حمل الحكومات المتوالية في الولايات المتحدة على التدخل لمنع شركات النقل من التمييز في التعريفية بين المشروعات المختلفة وان لم يتحقق لها الغرض المنشود . فقد استعاض ترست البترول عن وسائل النقل بمد أنابيب طولها مئات الآلاف من الكيلومترات .

(٥) وقد تكون هذه الاتفاقات سببا في توطيد العلاقات التجارية وتسهيل حركة المبادلات بين مختلف الأمم ، مما يدعو عادة إلى حسن التفاهم ، وازدهار الأعمال .

(٦) يستطيع المحتكر بفضل ماله من إحصاءات ومعلومات خاصة عن حالة السوق ومدى مرونة الطلب فيه أن يوازن بين الإنتاج والاستهلاك ، وبذلك يستطيع إلى حد كبير تجنب الوقوع في أزمات إفراط الإنتاج والتخفيف من وطأتها إذا حدثت .

الفصل الثالث

مراقبة الاحتكار

قدمنا أن للاحتكار آثاراً هامة على الحالة الاقتصادية بوجه عام ، فقد يقوم المحتكر باستخدام وسائل غير مشروعة للقضاء على منافسيه والتحكم في السوق وإرهاق المستهلك بعد ذلك . وكثير من المحتكرين يتصرفون وفق أهوائهم ومصالحهم الخاصة دون أن يراعوا صالح الجمهور . وهذا من شأنه أن يؤدي إلى إنقاص حجم الإنتاج وحرمان جانب من المستهلكين من أن ينتفعوا بالمنتجات . يضاف إلى ذلك أن الاحتكار يعوق التقدم الصناعي ، لأن المحتكر لا يجد ما يحمله على تحسين وسائل إنتاجه ، لشعوره بأنه في مأمن من المنافسة التي تضعف من نفوذه أو تقضى عليه . لذلك كان لا بد للحكومات من مراقبته واتخاذ ما يناسب من إجراءات للحد من طغيانه وإضعاف نفوذه ، وتنبع في ذلك الوسائل الآتية :

(١) سن القوانين لمواجهة الاحتكار ، وقد صدرت في الولايات المتحدة لهذا الغرض القوانين الآتية :

قانون شرمان عام ١٨٩٠ وهو يقضى بأن كل اتفاق أو تعاقد مهما يكن شكله لا يعتبر قانونياً إذا كان يقيد حرية التجارة في الولايات المتحدة أو مع الممالك الأجنبية .

قانون كلايتون عام ١٩١٤ وهو يحظر على الشركات شراء أسهم الشركات الأخرى بقصد الهيمنة على إدارتها سواء كان ذلك بطريقة مباشرة أو غير مباشرة . كما صدر قانون آخر في العام نفسه يقضى بإنشاء لجنة خاصة لها حق إجراء تحقيقات

في الوسائل التي تتبعها الشركات ، ولها كذلك أن تصدر الأوامر لمنع الالتجاء إلى طرق المنافسة غير المشروعة .

قانون وب عام ١٩١٨ وقد فرقت فيه حكومة الولايات المتحدة بين نوعين من الترس ، فجعلت الترس الخاص بالسوق الداخلية خاضعاً للقانونين السابقين (شارمان وكلايتون) . أما التي تصدر سلعها إلى الخارج فلا يطبقان عليها .

قانون الانتعاش عام ١٩٣٣ وهو يجهز للشركات أن تطلب من رئيس الجمهورية الموافقة على لوائح تضعها المشروعات لتنظيم المنافسة العادلة بين الأعضاء . وقد حثت الحكومات أصحاب المشروعات على اتباع هذا القانون ، ومنحت الشركات التي خضعت له مساعدات وبعض ميزات .

وقد تختلف وجهة نظر الحكومات بهذا الصدد ، فقد قامت ألمانيا إبّان حرب ١٩١٤/١٩١٨ بتشجيع الكارتل واتخذته وسيلة لترشيد الإنتاج (rationalisation) وجعله قابلاً للتحويل إلى أغراض حربية ، على حين ناهضته أمم أخرى .

(٢) تنظيم الشركات المساهمة وإلزامها بنشر معلومات صحيحة واضحة عن حالتها المالية ، إذ كثيراً ما يقع الترس طريقة التمويه (Watering) وهي الإعلان عن مركز المشروعات المالي بشكل يخالف الحقيقة لكي يؤثر على الجمهور ويوحى إليه أن المشروع قوى الدعائم .

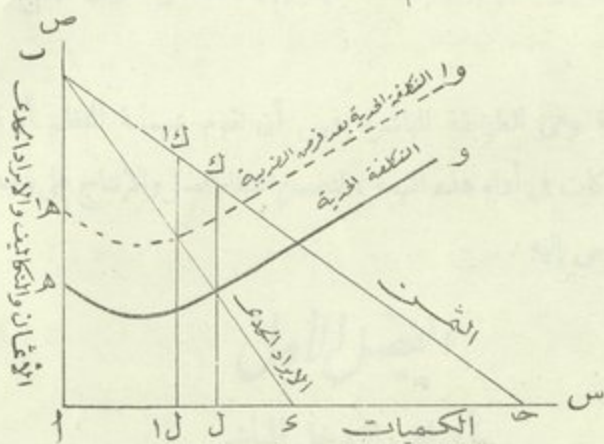
(٣) إنشاء مشروعات حكومية في المناطق الحكومية التي تتحكم فيها مثل هذه الهيئات بغرض المنافسة وخدمة المجتمع .

(٤) إلغاء أو تخفيض الرسوم الجركية لتيسير دخول المنتجات الأجنبية في البلاد ومنافسة شركات الاحتكار حتى تضطر إلى تخفيض الأثمان وتحسين وسائل الإنتاج .

(٥) إخضاع المشروعات التي تتطلب نظام الاحتكار (كمشروعات السكك الحديدية والمياه والنور) لرقابة دقيقة وضرورة حصول القائم بإدارتها على امتياز من الحكومة .

(٦) تحديد أثمان منتجات الاحتكار لتقليل الأرباح الاستثنائية ، وخاصة السلع والخدمات التي لا يمكن استغناء المشروعات الهامة عنها ، كأثمان الفحم والكهرباء وأجور السكك الحديدية . غير أن ذلك قد يصعب في بعض الأحيان لأن الشركات كثيراً ما تخفي بعض أرباحها فلا تكون ميزانياتها مطابقة للواقع .

(٧) فرض الضرائب على شركات الاحتكار إذا لم يقيس تحديد أثمانها ،
ويحسن في هذه الحالة أن تفرض الضريبة بمقدار ثابت أو بنسبة معينة من الأرباح
بحيث لا تؤثر على الثمن والكمية المنتجة من السلعة . أما إذا تناسبت الضريبة
مع مقدار الإنتاج فلها تؤدي إلى رفع الثمن والحد من الإنتاج .
ويمكن تمثيل ذلك في الرسم البياني التالي :



يمثل المجور الأفقى (اس) الكميات ، والمحور الرأسى (اص) الثمن والتكاليف والإيراد الخدى ، والمنحنى (هو) التكلفة الحدية ، والخط (بج)

التمن ، والخط (ب د) الإيراد الحدى . ويحدد المحتكر التمن عند (ك ل) ومقدار إنتاجه عند (ا ل) ، فإذا فرضت الحكومة ضريبة معينة على كل وحدة منتجة فإن منحى التكلفة الحدية يرتفع إلى (هـ ' و ') ويحدد المحتكر التمن عند (ك ' ل ') والكمية المنتجة عند (ا ل ') . وهذا يعنى أن الضريبة تؤدى فى هذه الحالة إلى رفع التمن وقلة الإنتاج ، وإن كان ارتفاع التمن بنسبة أقل من مقدار الضريبة . ويمكن القول بأن نظام الاحتكار يؤدى إلى ثبات الأسعار واستقرارها كما قدمنا ، ولكنه يحجف بمصالح المستهلكين ، لهذا يجب على الحكومات أن تتدخل لتمنعه من إساءة استغلال سلطته فى التعسف والاستبداد .

الباب الثالث

تدخل الحكومة في الإنتاج

تتدخل الحكومة للتأثير في حركة الأثمان وتحديد مدا ومراقبتها كما قدمنا ، وقد تفرض عليها المصلحة العامة أن تتدخل كذلك للتأثير في الإنتاج ، ولها في سبيل ذلك أن تستخدم طريقتين : أحدهما غير مباشرة كأن تسن القوانين لتنظيم الإنتاج وضمان نشاطه ، وتشجيع بعض فروع ، ومراقبة الشركات ، ومنح ما يستحق منها الإعانات ، وتيسير وسائل النقل ، وحماية العمال بتحديد ساعات العمل ، وفرض شروط خاصة على المصانع كتحديد أيام الراحة ومستوى الأجور والتأمين الاجتماعي . وكذلك فرض رسوم جمركية لحماية المنتجات المحلية وزيادة الدخل القومي ورفع مستوى المعيشة .

أما الثانية وهي الطريقة المباشرة فهي أن تقوم بمهمة المنظم أو تشارك مع الأفراد والشركات في أداء هذه المهمة ، لتضمن انتظام العمل والإنتاج على وجه يحقق الغرض الذي تسعى إليه .

الفصل الأول

أغراض التدخل المباشر

اختلفت الآراء في تحديد نسبة التدخل ، فيرى البعض ألا تتدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية إلا في حالات خاصة ، ويرى آخرون ضرورة سيطرة السلطات

العامة على جميع هذه الشئون والمهيمنة عليها كما هو الحال في النظام الاشتراكي .

وحجة أنصار عدم التدخل أن مصلحة المجتمع تقتضى أن تبقى الحكومة بعيدة عن ذلك إلا في بعض حالات استثنائية نادرة لكي تستطيع القيام بواجباتها كمشرفة على نشاط الإنتاج دون تحيز وعلى أحسن وجه ، وبخاصة لأن مشروعاتها لا تتوفر فيها عادة شروط النجاح ، إذ يعوزها وجود الدافع الشخصى نحو المصلحة كما يعوز الموظفين الذين يشرفون على إدارتها نيابة عن الحكومة روح الأقدام . ثم إن نظام الإدارة الحكومية يقوم على إجراءات معقدة طويلة وهو لذلك لا يلائم المشروعات الصناعية التى تتطلب سرعة اتخاذ القرارات وتنفيذها . هذا إلى أنه كثيراً ما يكون التعيين فى المراكز الهامة مشوباً باعتبارات سياسية أو حزبية تطفى على عوامل الخبرة والمهارة والكفاية . كما أن الحكومات قد تصدر قرارات لا تبررها الاعتبارات الاقتصادية ، وإنما تبعث عليها الرغبة فى كسب رضا فئة خاصة ، وليس معنى هذا أن أصحاب ذلك رأى لا يرون أن تتدخل الحكومة ، بل يقصرون تدخلها على الأحوال الآتية :

(١) المشروعات الضرورية لسلامة الدولة واستتباب الأمن العام فيها ولو كان

استغلالها يؤدى إلى خسائر محققة من الوجهة الاقتصادية ، كانشاء الطرق

والسكك الحديدية فى مناطق نائية غير آهلة بالسكان لأغراض دفاعية .

(٢) المشروعات التى لا يقبل عليها الأفراد لعدم كفاية أرباحها كانشاء

الغابات لتلطيف الجو وللانتفاع بأخشابها ، إذ قلما يقوم الأفراد بمثل هذه

الأعمال لأنها تكلفهم أموالاً كثيرة ولا تؤدى إلى نتائج سريعة ملموسة .

(٣) المشروعات التى تحتاج إلى جهود وتضحيات لا تحتملها مقدرة الأفراد

كانشاء الترع للملاحة أو الري وإقامة الخزانات ،

(٤) المشروعات النموذجية التي تقام لإجراء التجارب عليها وتحسين أصناف المنتجات وإرشاد المنتجين إلى الوسائل النافعة والطرق السليمة .

(٥) المشروعات التي لا تصلح بطبيعتها للاستغلال الحر في ظل المنافسة ، كمشروعات السكك الحديدية والنور والمياه ، فإن إقامة أكثر من مشروع من هذه المشروعات في منطقة واحدة يؤدي إلى الإسراف في استخدام موارد إنتاج الأفراد .

(٦) المشروعات التي تتطلب استخدام الطرق العامة أو نزع ملكية الأرض وهو حق لا يتمتع به سوى السلطات العامة كإقامة الحدائق وشق الطرق .

(٧) الأعمال العامة التي تساعد على تقديم البلاد ورفقها كتنظيم النشء وترتيبه وحماية السكان من الأمراض ورفع مستواهم الصحي .

(٨) سك النقود المعدنية وبعض أنواع العملة الورقية .

(٩) المشروعات التي تستغلها الدولة لتكون مصدر إيراد لها كصناعة الكبريت في فرنسا .

(١٠) المشروعات التي يقصد بها محاربة غلاء المعيشة وهناء الأفراد .

والواقع أن سعى الأفراد يختلف عن سعى الحكومة في أغراضه ومقاصده ، فبينما يهتم أولئك بالمصلحة الشخصية العاجلة وتنظيم أساليبهم الاقتصادية بشكل يحقق لهم أكبر نفع ممكن تعمل الحكومات لصالح الأجيال الحاضرة والمقبلة معاً ، والشواهد على ذلك كثيرة ، منها ما قامت به الحكومة المصرية أكثر من مرة من تحديد مساحة الأرض التي تزرع قطناً بقصد زيادة مواد التموين .

وهناك من الاسباب ما يدعوا لاتساع نطاق المشروعات العامة بعضها مالى والبعض الآخر اجتماعى أو سياسى ، فقد تقوم الحكومات بإنشاء المشروعات وإدارتها بغرض زيادة مواردها دون الالتجاء إلى القروض العامة التى تزيد الأعباء على الأجيال المقبلة ، ودون فرض ضرائب جديدة قد تثير الرأى العام . وقد اتبعت معظم دول أوروبا بهذه السياسة عقب حرب ١٩١٤/١٩١٨ فزاد مدى مساهمتها فى تكوين شركات الاقتصاد المختلط ^(١) ونجحت فى إخماء مواردها بهذه الطريقة .

أما الأسباب الاجتماعية فمنها العمل على رفاهية الأفراد وحماية الطبقة الفقيرة من الجهل والفقر والمرض بتأدية خدمات اجتماعية تحقق هذه الغاية ، كأنشاء المساكن الصحية الرخيصة ، وتوفير المياه الصالحة للشرب وردم البرك والمستنقعات وما إلى ذلك ... وقد تعتمد الحكومات فى بعض البلاد إلى القيام باستغلال بعض المشروعات لتتخذ منه سلاحاً لتقوية نفوذها السياسى ، كأن تشرف على المشروعات لغرض إخضاع فئة من العمال لسلطتها كى تضمن القوة والسلطان من الوجهة السياسية .

وزداد عدد المشروعات العامة عادة عقب الحروب والأزمات حيث تبدأ كل دولة فى إصلاح ما أنلفته الحرب ، كما تقوم بتنظيم الانتاج ونشجيمه وتعمل على توفير ما يحتاج اليه الشعب بعد فترة الحرمان التى عاناها أثناء مدة الحرب أو الأزمة .

وقد كان لاتساع نطاق المشروعات العامة وما يترتب على ذلك من فوائد ، أن اتجه الاهتمام إلى إدخال وسائل التحسين اللازمة للملافة ما يوجد من عيوب ، فرأى بعض الاقتصاديين استقلال المشروع مالياً وإدارياً .

ويقصد بالاستقلال المالى (autonomie Financière) فصل ميزانية المشروع

(١) سيأتى هذا النوع من الشركات فى المشروعات العامة ص ٢٥٠

عن ميزانية الدولة ، كما كان الحال في إدارة مصلحة سكك حديد وتلغرافات وتليفونات الحكومة المصرية قبل عام ١٩٤٠ إذ يمكن بهذه الطريقة تلافي ما يوجه إلى نظام الاستغلال المباشر من عيوب نتيجة الخلط بين حسابات المشروع وحسابات الدولة . وهكذا يصبح للمشروع صفة مستقلة ويتمتع بحرية مالية ، وتزول العقبات التي تعوق سيره .

غير أن هذا النظام لا يخلو بدوره من عيوب أهمها تعدد ميزانيات الدولة وتفكك الميزانية العامة وغموض الحالة المالية في البلاد وما ينشأ عن ذلك من قلق واضطراب .

ويقصد بالاستقلال الإداري « *autonomie de gestion* » إسناد إدارة المشروع إلى هيئة فنية مستقلة بعيدة عن الأهواء الحزبية والسياسية ، فيديره مجلس مستقل مكون من إخصائيين ، على أن يكون رأى هذا المجلس حاسماً فيما يخص الإدارة .

ويعاب كذلك على هذا النظام عدم استقلاله استقلالاً كاملاً ، لأن للوزير حق تعيين أعضاء مجلس الإدارة وعزلهم لتعذر الفصل التام بين المشروع والحكومة .

الفصل الثاني

طرق تنظيم المشروعات العامة

تتخذ المشروعات التي تديرها الحكومة صوراً شتى ، وتختلف طريقة التدخل ومداه في كل منها ، ويمكن إجمال ذلك فيما يلي :

« الريجي » أو الاستغلال المباشر — الامتياز — مشاطرة الاستغلال — الالتزام — المقاوله — شركات الاقتصاد المختلط .

« الريجي » أو الاستغلال المباشر (Régie)

تقوم الدولة أو الهيئة المحلية في هذا النظام باستغلال المشروع بنفسها وتقدم رأس ماله من ميزانيتها الخاصة . وقد تجنى من وراء ذلك ربحاً ، وقد تحدد الأثمان عند مستوى يتناسب ومقدرة المستهلكين على الشراء ولو أدى ذلك إلى خسارة . وميز هذا النظام أن الحكومة تتمتع فيه بسيادة تامة فتجعل الإنتاج متفقاً والمصلحة العامة . وفي هذه الحالة يكون المشروع مشابهاً لإدارة أية مصلحة حكومية كصاحبة التليفون والتلغراف ومصلحة السكك الحديدية في مصر .

ويؤخذ على هذه الطريقة :

أ — اندماج حساب المشروع في حساب الميزانية العامة رغم تباين طريقة كل منهما وضرورة الفصل بينهما .

ب — افتقار مثل هذه المشروعات إلى الدافع الشخصي ، لأنها تعتمد على موارد أخرى لذهبية ما قد يحدث في حسابها من عجز ، وقد تستهدف مساوىء

تغيير خطط الإدارة تبعاً لتغير نظام الحكم واختلاف وجهات النظر .

ح — خضوع المشروع لسياسة الدولة ، لأن التعيين في المناصب الهامة به قد يتأثر بالأغراض الشخصية أو الحزبية دون اعتبار للكفاية والمران ، مما قد يؤدي إلى كساد المشروع .

ويمكن تلافى هذه العيوب بإسناد الإدارة إلى مجلس مستقل لا يتأثر بتغير نظام الحكم ، لتكون هذه المشروعات بعيدة عن تقلبات الأهواء السياسية ، كما يمكن فصل حسابات الحكومة وعمل ميزانية خاصة بها كما كان الحال في مصلحة سكك حديد وتلغرافات وتليفونات الحكومة المصرية قبل عام ١٩٤٠ كما قدمنا .

الامتياز (Concession)

وهو أن تمنح الدولة فرداً أو شركة امتياز استغلال مشروع ما ، فيقوم صاحب الامتياز مكان الهيئة العامة في تنظيم المشروع وتحمل مخاطره . ويتم الاستغلال بمقتضى شروط معينة تمقد بين السلطة العامة وصاحب الامتياز ، كشركات القرام والسيارات بمصر . وتتضمن هذه الشروط تحديد السعر ومدة الامتياز وكيفية استيلاء الهيئة العامة على المشروع ومهماته في نهاية الأجل المحدد ، أو قبل هذا الموعد . وكذلك تحديد الحصة في الأرباح التي تؤول إلى الدولة وحماية المشتغلين بالمشروع وصيانة حقوقهم وما إلى ذلك ...

وميزة هذا النظام أنه يحرك الدافع الشخصي عند المنظم (صاحب الامتياز) مما يؤدي إلى حسن الإدارة ونشاط الاستغلال ، غير أن له مع ذلك عيوباً أهمها :

(أ) صعوبة التوافق والتناسق بين مصلحة الدولة والجمهور والعمال وصاحب الامتياز في آن واحد .

(ب) قد يؤدي تنفيذ العقد إلى منازعات تقع بين الهيئة العامة وصاحب الامتياز ، ويترتب على ذلك مشاكل تتأثر بها مصالح الجمهور .

(ج) انصراف صاحب الامتياز عن الاصلاح والعناية بالآلات واستخدام الحديث منها لعلها ستؤول في نهاية العقد إلى الحكومة دون مقابل .

(د) احتمال تعرض مصالح الجمهور أو صاحب الامتياز للضرر إذا ما تغيرت الظروف وأصبح السعر غير مناسب ، وذلك على عكس الحال في طريقة الاستغلال المباشر ، فإن الحكومة تقدم سلعها بثمان تكاليفها أو أقل في سبيل تحقيق المصلحة العامة .

مشاركة الاستغلال (Régie intéressée)

يجمع هذا النظام بين صفتي الاستغلال المباشر والامتياز ، إذ تقوم فيه الحكومة بتقديم المال اللازم من المالية العامة لاستغلال المشروع وتحمل مخاطره ، غير أنها تمنح من تعهد إليه إدارة المؤسسة جزءا من ربحها علاوة على المرتب الذي يتقاضاه ليعنى بنجاح المشروع . وقد يشترك الفرد أو الهيئة التي تتولى الإدارة بجزء من رأس المال ، وفي هذه الحالة يتحمل بعض مخاطر الإنتاج ويخف بذلك عبء الدولة عنه في الاستغلال المباشر . ويقرب الشبه بين هذا النظام وطريقة الامتياز كلما قل نصيب الدولة في تحمل المخاطر كما يقرب من الاستغلال المباشر كلما حدث العكس .

الالتزام (Affermage)

يقول القائم بالعمل في هذا النظام إدارة المشروع لحسابه الخاص ويتحمل جميع مخاطره ، على أن يدفع للحكومة مقابل ذلك مبلغا سنويا ثابتا مهما تكن نتيجة المشروع .

أتبع هذا النظام قديما في جباية الضرائب بمصر ، إذ كان يفرض على القائم بالعمل تقديم مبلغ معين للحكومة كل عام مقابل قيامه بجباية الضرائب في جهة معينة . ويعاب على هذا النظام أنه مدعاة للتعسف والإرهاق لأنه يمكن القائم بهذا الأمر أن يستخدم الطرق المشروعة وغير المشروعة لتحصيل الأموال . لذلك رأت معظم الحكومات إلغاء هذا النظام ، ومع ذلك لا يزال متبعا في بعض بلديات المدن البلجيكية في مشروعات الترام والكهرباء والغاز .

المقولة (Entreprise)

جرت عادة الحكومات عند القيام بتنفيذ أعمال عامة كإنشاء القناطر أو شق الطرق أو تشييد المباني أن تعلن عن مناقصات بشروط معينة ترمى من ورائها إلى تنفيذ هذه الأعمال على أحسن وجه ، فيتقدم من يأنس في نفسه الكفاية للقيام بها . وعند الاختيار تعهد الحكومة بالمشروع إلى المقاول الأكثر ملائمة للشروط ، وبذلك تتجنب تحمل مخاطر المشروع ، كما تضمن تسلمه في تاريخ معين مستوفيا ما فرضته من الزمات .

وتختلف هذه الطريقة عن نظام الامتياز في أنه يرمى إلى تنفيذ أعمال معينة لتسلم للحكومة ، أما شركات الامتياز فتقوم بتقديم خدمات متواصلة للجمهور . ويعاب على هذا النظام احتمال تهاون بعض من بيده الأمر في استيفاء بحث المناقصات أو تفضيل البعض على الآخر بدافع الأهواء السياسية أو الشخصية ، فيعهد بالعمل إلى أفراد أو هيئات تقل في الكفاية أو الخبرة عن غيرها مما يؤدي أحيانا إلى ضرر يصيب المصلحة العامة كمجز القائم بالمشروع عن تنفيذه على الوجه الأكمل أو في الوقت المعين . هذا فضلا عن التجاؤ بعض القائمين بالعمل إلى تقديم الرشوة للحصول على بعض التسهيلات أو عدم دقة المراقبة في تنفيذ المشروع .

تشارك الحكومة بمقتضى هذا النظام فى إدارة المشروع عن طريق الاكتتاب فى عدد معين من أسهم الشركة التى تقوم به ، وبذلك يصبح لها حق تعيين المندوبين لحضور مجلس إدارة المشروع والوقوف على سير أعماله . وقد أطلق على هذا النظام اسم الاقتصاد المختلط لأنه مزيج من الإدارة العامة والخاصة . وتلجأ الحكومات أو الهيئات المحلية إلى الاشتراك فى مثل هذه المشروعات التى تأخذ عادة شكل شركات مساهمة ، لتمتع بجزء من الأرباح وتشرف على الإدارة ، وبخاصة إذا كان للمشروع صلة بالصالح العام .

انتشر هذا النظام فى معظم الدول ، ولجأت إليه الحكومة المصرية فعلا عند تأسيس بنكى التسليف الزراعى والتسليف الصناعى ، فقد اكتتبت فى ٥١ ٪ من أسهمها . وقد تستخدم هذه الطريقة لتحقيق أغراض استثمارية أو للسيطرة على موارد مادة أولية رئيسية كما تفعل إنجلترا وفرنسا وبلجيكا فى مستعمراتها . وقد اشترك فى مثل هذه المشروعات عدة دول مختلفة فيصبح للشركة صبغة دولية بالنسبة إلى نفوذ المشروع الاقتصادى والسياسى ، وأبرز مثل لذلك شركة قناة السويس .

وعيب هذا النظام احتمال زيادة التدخل الحكومى ، وما ينشأ عنه من خمول نشاط المشروع شأنه فى ذلك شأن الأعمال الحكومية ، وقد يقل هذا النفوذ فتضعف رقابتها ، وينشأ عن ذلك تضحية بجانب كبير من المصلحة العامة .

* * *

وقد كانت حرب ١٩٣٩/١٩٤٥ وما أدت إليه من اختلال فى النظم وارتباك

في المعاملات المالية والاقتصادية نقطة تحول نحو سياسة جديدة تقضى بزيادة التدخل
الحكومي إلى حد التأميم (Nationalisation)

ويرمى التأميم إلى جعل المشروعات الأساسية (industries-clés)
ونشاطها في الإنتاج خاضعة للسلطة العامة لتقوم بتنظيمها واستغلالها لخدمة المجتمع
لا للربح .

كما يرمى إلى تحرير الاقتصاد الوطني من نفوذ كبار الممولين الذين يستطيعون
السيطرة على المشروعات المختلفة عن طريق تحكمهم في منشآت الائتمان وصناعات
التعدين وبعض المشروعات الأخرى .

ويتم التأميم عادة بناء على قرار من البرلمان يحدد فرع الإنتاج الذي يرى
إخراجه من دائرة المشروعات الخاصة . وقد صدرت في فرنسا قرارات بتأميم
مناجم الفحم وشركات الإضاءة وبنك فرنسا وبنوك الودائع وشركات التأمين .

ويترتب على التأميم نزع الملكية من أصحاب المشروعات والمساهمين فيها
مقابل تعويضات تمنحها لهم الحكومة ، كأن تعطى لهم سندات تدر ربحاً ثابتاً
بدلاً من الأسهم القديمة . وقد تم ذلك في فرنسا لاعلى أساس القيمة الاسمية للأسهم ،
بل على أساس قيمتها في البورصة وقت التأميم ، وقد كانت مرتفعة جداً بسبب التضخم
المالي إذ ذاك .

أما إدارة المشروع بعد تأميمه فيقوم بها عادة مدير أو لجنة مؤلفة من عدد
من الأفراد يعينهم الوزير المختص ، وبجانب المدير مجلس مكون من أعضاء
يمثلون موظفي المنشأة وأعضاء يمثلون المستهلكين وآخرين يمثلون الحكومة . ولهذا
المجلس اختصاص استشاري بحت ولكن يجب الاستئناس برأيه في بعض مسائل

يحددها القانون كتحسين وسائل الإنتاج وشروط العمل . أما فيما عدا هذا فسطة المدير مطلقة لا تقيد بها إلا بعض المبادئ العامة كضرورة تغطية تكاليف الإنتاج والبيع بالتأمين الذي تحدده الهيئة المكافئة بتوجيه الاقتصاد الوطنى .

نتائج التأمين^(١)

لم يؤد التأمين فى الواقع إلى النتائج المرجوة منه كزيادة الإنتاج وتحسين الصنف ، أما تكاليف الإدارة فيبدو أنها لم تنخفض فى البنوك وشركات التأمين المؤممة ، بل هناك ما يدل على ازديادها فى مناجم الفحم وشركات النقل والكهرباء بسبب كثرة الاضطرابات التى حدثت فى هذه المشروعات .

وقد يقل إنتاج المشروعات المؤممة لعدم كفاية معظم المشرفين على إدارتها ، لأن الاعتبارات السياسية والحزبية كثيراً ما تتدخل عند تعيينهم .

ومن الوجهة الاجتماعية كذلك لم ينشأ عن التأمين ، على ما يبدو ، تحسين فى العلاقات بين العمال وأرباب الأعمال ، إذ تسعى النقابات فى تعيين مديرين تتوافر لديهم الرغبة فى تلبية مطالب العمال ، على حين تقتضى مصلحة العمل اختيار مديرين يعملون لمصلحة العمل ويتمتعون بسلطة واسعة .

أما من الوجهة الاقتصادية والمالية فيلاحظ أنه فى حالة حلول الأزمات الاقتصادية تضطر الحكومة إلى مد يد المساعدة إلى الشركات المؤممة ومنحها الإعانات اللازمة لسد العجز فى ميزانياتها مما يثقل كاهل ميزانيات الدولة ويسبب تضخمها مالياً .

(١) راجع مذكرات قسم الدكتوراه بكلية الحقوق بجامعة القاهرة لإميل جام . ص ٢٣٨ وما بعدها .

كما يتعذر على الشركات المؤممة الحصول على الأموال اللازمة لتوسيع منشآتها
إذ لا يمكنها بطبيعة الحال زيادة رأس مالها بإصدار أسهم جديدة . أما السندات
فقد يخشى ألا تصادف إقبالا لدى طبقة المدخرين ، فلا يبقى إلا أموال الدولة
وهي محدودة قليلة .

ويمكن القول إن التأمين قد يصلح لفروع الإنتاج غير القابلة للتوسع إلا في حدود
ضيقة كصناعة المناجم في فرنسا وإنجلترا ، أما في فروع الإنتاج الأخرى فقد يعطل
التأمين حركة التجديد والإصلاح الفني في المصانع .

هذا إلى أن التأمين يقتضى ، ليكون نافعا ، ضرورة قيام حكومة قوية تتمتع
بثقة الشعب وتعمل لصالحه دون أن تقيم أى وزن للأموال الحزبية أو الشخصية ،
وتقضى على التهاون والتواكل الذى طالما قضى على نشاط المشروعات العامة ، وتنبع ،
ما استطاعت ، الطرق الكفيلة بضغط نفقة الإنتاج والوصول إلى النتيجة
المرجوة لتعوض بذلك ما يوجد لدى الأفراد والشركات من دافع شخصى .
وعلى أى حال لا يجوز أن تطفئ فكرة التأمين على جميع المرافق ، بل ينبغى
أن تقتصر على ما يعود باليسر والإصلاح على المجتمع ، ففي التأمين الخير كل الخير
إذا أدير إدارة صالحة ، وعلى العكس من ذلك إذا أصاب هذه الإدارة اختلال ،
أو أفسدتها الغايات والشهوات .

الباب الرابع

اختلال التوازن الاقتصادي

قدمنا أنه في حال توازن الإنتاج تتحدد كمية المنتجات من السلع والخدمات بحيث يتساوى ثمنها وتكاليف إنتاج وحداتها الحدية ، فيتبادل العرض والطلب (الإنتاج والاستهلاك) بصفة آليه ، ويتيسر للمنتجين تحقيق الربح ، وتصريف سلهم ، غير أن النشاط الاقتصادي تعثره في بعض الأحيان نوبات يختل فيها التوازن بين الإنتاج والاستهلاك ، فلا يتبادل المطلوب والعروض من معظم السلع ولا تستقر الأثمان عند مستوى يعوض المنظم عن تكاليف إنتاجه ، بل يتعذر على عدد كبير منهم تصريف منتجاتهم بثمان مجز .

هذا الاختلال في التوازن هو ما يطلق عليه اسم الأزمة (Crise) ، فالأزمة اضطراب يطرأ على الحياة الاقتصادية في مجتمع معين ، فيختل توازنها ويختل معه نظام هذا المجتمع .

وهذا الاختلال العارض لا يكاد يخلو منه نظام من الأنظمة الاقتصادية وإن كانت درجته وحدته تختلف وتتفاوت باختلاف الأنظمة . فهي في المجتمع الاشتراكي أقل أثراً وخطراً منها في غيره ، لأن السلطة المركزية في الأول تهيمن على النشاط الاقتصادي وتتولى بنفسها وضع الخطط التي تكفل الملاءمة بين الإنتاج والاستهلاك ، ولها أن تعدلها إذا دعت الضرورة إلى ذلك ، ومن ثم كانت هي المسؤولة عن تحقيق التوازن . أما في المجتمع الرأسمالي فيتولى هذه المهمة المنظّمون أنفسهم ، مهتدين بالأثمان ، عاملين على تحقيق مصلحتهم الخاصة دون اهتمام بما سيعود على المجتمع من آثار ، ودون مراعاة لتنسيق خططهم المختلفة ، مما يؤدي إلى زيادة نسبة الخطأ وسوء التقدير في هذا النظام عنها في النظام الاشتراكي ، كما قدمنا .

الفصل الأول

مظاهر الأزمات وأسبابها

تميز الأزمات في النظام الرأسمالي بصفتين بارزتين : الدورية (Peiodicité) والعمومية (généralité) ، فقد لوحظ منذ القرن التاسع عشر أن الأزمات تحدث في أوقات منتظمة ، وأن الفترة التي تفصل بين كل أزمة وأخرى تتراوح عادة بين سبع سنوات وإحدى عشرة سنة ، وتتخلل هذه الفترات الرئيسية دورات ثانوية كثيراً ما تترد دون أن تسترعى أنظار الباحثين . وقد حدثت بالفعل دورات رئيسية في أعوام ١٨١٥ و ١٨٢٥ و ١٨٣٦ و ١٨٤٧ و ١٨٥٧ و ١٨٦٦ و ١٨٧٣ و ١٨٨٢ و ١٨٩٠ و ١٩٠٧ و ١٩٢٠ ثم بعد الحرب العالمية الأولى عام ١٩٢٠ و عام ١٩٢٩ ثم في عام ١٩٣٧ قبيل حرب ١٩٣٩ / ١٩٤٥ .

ويلاحظ كذلك أن الأزمة تبدأ عادة في فرع معين من المشروعات ، ثم لانتلبث أن تتعداه إلى ما سواه من فروع الإنتاج الأخرى لما بينها من روابط تجعل منها مجموعة متقاربة . وليس معنى هذا أن درجة الأزمة تتساوى في كل فرع من هذه الفروع بل تختلف في بعضها عن بعض ، وما يحدث هو أن تنتقل الأزمة من ميدان ضيق محدود إلى ميدان أوسع وأعم ، فتصيب مختلف المرافق بأضرار كبرى . وتمس ثروة البلاد وإنتاجها العام بخسائر فادحة . وقد تعنف وتحتد فتطوح بانظم الاجتماعية والسياسية القائمة كما حدث في إيطاليا وألمانيا ، فقد كان من نتائجها قيام الفاشية في الأولى ، والاشتراكية الوطنية في الثانية .

وكما تحدث الأزمة في فرع من فروع الإنتاج ثم تتعداه إلى ماعدها ، تحدث في دولة ثم تنتقل منها إلى غيرها ، ومراراً ما تسرى عدواها حتى تعم دولا كثيرة أخرى لأن التضامن الدولي بين الأسواق العالمية يمهّد لشيوع الأزمة واستفحال خطرهما وإن كانت درجة حدتها تختلف كذلك في دولة عنها في أخرى، ولهذا يقتضى كفاح الأزمة العامة تعاون الأمم وتضامنها على أساس سليم من حسن التفاهم والثقة فتتضافر الجهود لإنعاش الحياة الاقتصادية وتشجيع التجارة الخارجية حتى تروج المنتجات الزراعية والصناعية وتعود الحياة الاقتصادية إلى وضعها الطبيعي .

الدورة الاقتصادية وموضع الأزمة منها

أجمع الاقتصاديون على أن الأزمات لا تسهل دراستها منفصلة عن الدورة الاقتصادية (Le Cycle économique) لأنها مرحلة من مراحلها ، وتتكون هذه الدورة من أربعة أدوار .

الأول — فترة انتعاش (La reprise) وتتميز بالظواهر الآتية :

(١) التوسع في الإنفاق والائتمان ومهولة الحصول على المال .

(٢) إنشاء المشروعات الجديدة والتوسع في المشروعات القائمة .

(٣) زوال البطالة تدريجاً وبدء ارتفاع الائتمان .

الثاني — فترة رخاء (La Prospérité) وتنقسم بالظواهر الآتية :

(١) نشاط الإنتاج وكثرة الطلب على العمال ، ثم ارتفاع الأجور وانعدام البطالة .

(٢) كثرة الاستهلاك وزيادة النقود وارتفاع الائتمان .

(٣) ارتفاع أسعار الأوراق المالية وبخاصة الأسهم ، نتيجة لنشاط المصانع وكثرة الأرباح .

وفي هذا الدور تتمتع الهيئة الاجتماعية بشمول الرخاء ونمو الثروة وارتفاع الأجور وازدياد دخل أرباب رؤوس الأموال وأصحاب المشروعات وملاك الأراضي . كما تبدو ظاهرة اجتماعية أخرى تتمثل في قلة الجرائم وكثرة المواليد ، وتظل الحالة على هذا الوضع ردحاً من الزمن فيتولد عن الشعور بالرخاء ثقة عامة تسود نفوس الناس ، وتساؤل يدفع المنتجين إلى التوسع في إنتاجهم دون تقدير سليم لمدى قدرة السوق الشرائية ، ثم ترتفع أسعار الأوراق المالية إلى درجة غير عادية ، وتشتد المضاربة في البورصات اعتماداً على نزعة التفاؤل والتنبؤات ، وهكذا تندفع موجة النشاط حتى ترتطم بصخرة الأزمة .

الثالث — الأزمة (La crise) وأهم مظاهرها ما يلي :

- (١) هبوط في الأمان لقلة الاستهلاك ، ثم شلل في حركة الإنتاج .
- (٢) ارتفاع سعر الخصم وصعوبة الائتمان والحصول على المال .
- (٣) هبوط الأجور ووقف بعض الآلات وزيادة عدد المتعطلين وخاصة في صناعة التعمدين والبناء .

- (٤) صعوبة تصريف البضائع وانخفاض سعر الأوراق المالية (وبخاصة الأسهم) لتهافت الناس على التخلص منها . وتضعف بعض المشروعات عن احتمال الصعوبات التي تتعرض لها بسبب الأزمة فتحل الكارثة ويسود التشاؤم .

الرابع — ثم يعقب هذا الدور الفترة الأخيرة وهي (التصفية La liquidation) وتتميز بقلّة الودائع في البنوك ، وقلّة الأرباح ، وبطء الإنتاج وضغط نفقته بحيث تنقاسب والسعر المنخفض بسبب الأزمة ، ويشهر إفلاس المشروعات التي لا تستطيع البقاء ، ويفضل الناس النقود على السلع ، والأوراق المالية ذات الدخل الثابت على استثمار الأموال في الإنتاج والمصانع (الأسهم) وتفتضح مضاربات كانت غير

شريفة ، وينكشف بعض الحسكام ورجال السياسة الذين استخدموا نفوذهم لمآرب خاصة . وتبدو النفوس متأثرة قلقه في هذه الفترة ، إلى أن تعود إليها الثقة تدريجاً ويبدأ التوازن بين الإنتاج والاستهلاك ، ويقبل الناس على فترة انتعاش جديدة ينشط فيها .
الانتاج وتبدأ الدورة من جديد .

تعليل الأزمات

اهتم الاقتصاديون بتفسير الأزمات والبحث عن أسبابها ، واختلفت في ذلك نظرياتهم وآراؤهم حتى بلغ عددها أكثر من مائتين ، وأهمها^(١) :

(١) نظرية إفراط الإنتاج · Surproduction

وهي تعزو وقوع الأزمات إلى اتباع الوسائل الحديثة في الإنتاج ، ونعيم استعمال الآلات إلى حد يؤدي إلى الإفراط في كمية الإنتاج والتسابق في عرض السلع . فالمنتج اليوم لا يتقيد بطلب معين كما قدمنا . وإنما ينتج من تلقاء نفسه ويسعى إلى تصريف منتجاته بوسائله الخاصة ، وكثيراً ما يزيد الإنتاج في فرع معين عن حاجة السوق وقوة الاستهلاك . وبخاصة بعد أن ساد نظام تقسيم العمل وأصبحت السوق عالمية ، فتعرض المنتجون لخطر إفراط الإنتاج ثم إلى هبوط الأسعار . وفي هذه الحالة يعتمد المستهلكون إلى التقليل من شراء السلع توقعاً لهبوط جديد ، ويحاول المنتجون الحصول على المال بالاقتراس من المصارف ، وتكف هذه بدورها عن مدمم به بشروط مناسبة حيث يرتفع سعر الفائدة والخصم ، فيعمدون إلى بيع ما لديهم من أوراق مالية لغرض الحصول على المال ، وهذا يدعو إلى هبوط أسعارها أيضاً فتحل الأزمة ويعم الكساد .

ويؤخذ على هذه النظرية أنها لم تفسر فترة الانتعاش والرخاء التي تسبق الأزمة

(١) راجع Cours d'économie politique الجزء الأول لجيد ص ٢٢٤

كأن إفراط الإنتاج وحده هو السبب في حدوث الأزمات . ولو صح ذلك لكان تزايد المنتجات في فترة النشاط مصحوبا بهبوط في الأثمان ، مع أن المشاهد هو ارتفاع الأثمان في هذه الفترة^(١) .

(ب) النظرية الاشتراكية أو نقص الاستهلاك : Sous- consommation

يعمل الاشتراكيون حدوث الأزمات في النظام الرأسمالي بفوضى الإنتاج وعدم وجود هيئة مركزية تضمن تحقيق التوازن بين العرض والطلب (الإنتاج والاستهلاك) كما يضيفون إلى ذلك قلة الاستهلاك والتباين في الدخول (نظرية كارل ماركس) بمعنى أن العمال في النظام الرأسمالي لا يفلون من الأجر إلا ما يعادل جزءاً من قيمة ما أنتجوه ، أما الجزء الأكبر فيستأثر به أصحاب الأعمال . وهو الذي تتكون منه أرباحهم وبذلك لا يوجد لدى العمال الذين يكونون السواد الأعظم من المستهلكين ما يمكنهم من شراء ناتج أعمالهم مما يؤدي إلى تراكم السلع في الأسواق . هذا إلى أن قوة الرأسماليين في الاستهلاك محدودة لقلة عددهم من جهة ، ولعدم إنفاق جميع دخولهم الضخمة في الاستهلاك من جهة أخرى ، وبذلك يقع الاختلال بين الإنتاج والاستهلاك وتحدث الأزمة لا محالة .

وقد فات أنصار هذه النظرية أنه لو كانت قلة الاستهلاك هي السبب الحقيقي للأزمة لأطرد حدوث ذلك بصفة دائمة وظلت الأزمة إلى ما شاء الله ، مع أنه ثبت بصورة قاطعة أن الأزمات دورية . ثم إن هذه النظرية لم تفسر كذلك حدوث فترة الرخاء التي تسبق الأزمة وزيادة الأجور أثناءها . أما عن فوضى الإنتاج المزعومة فقد ثبت بصورة قاطعة أيضاً أن المنافسة كفيلة بتحقيق التوازن إلى حد كبير بين الإنتاج والاستهلاك ، إذ يزيد المنتج من نشاطه في حالة زيادة الطلب ويكف

(١) راجع Courou d'économis politique الجزء الأول لجيد ص ٢٢٦

عن بعض إنتاجه في حالة قلته . وهناك من الدلائل ما يصعب معه الاقتناع بما يقوله
الاشتراكيون من أن سبب الأزمة ضعف قوة العامل الشرائية ، ومن ذلك مثلا
ارتفاع الأجور الذي يصحب حالة الرواج التي تمهد للأزمة فإنه يمكن العامل
من الاستهلاك ويزيد في قدرته عليه .

(ج) نظرية العوامل النقدية

يرى بعض الكتّاب أن أسباب الأزمات ترجع إلى العوامل النقدية إذ تكثر
المشروعات في فترة الرخاء لسهولة الحصول على المال سواء عن طريق الاقتراض
أو خصم الأوراق ، وذلك يؤدي حتما إلى نقص الأموال الحاضرة بالبنوك فترفع سعر
الفائدة لاجتذاب رؤوس الأموال ، وترفع سعر الخصم ويصعب إذ ذاك الحصول
على المال ، فيخفض المنتج أسعار منتجه وتأخذ أرباحه في التضاؤل ويعم الكساد
وتقع الأزمة .

يؤخذ على هذه النظرية أنها لا تؤدي إلى تفسير مقنع للأزمات ، فقد شوهدت
أزمات اقتصادية عامة لم تنقص فيها الأموال الحاضرة لدى البنوك كأزمة ١٨٦٦
في فرنسا و ١٨٧٣ في الولايات المتحدة .

د — نظرية اختلاف نسب الأرباح

تنسب هذه النظرية إلى (لسكير Lescure) وتتلخص في أن الربح هو المحرك
للنشاط الاقتصادي . ففي فترة الرخاء ترتفع الأثمان أول الأمر بنسب أكبر
من ارتفاع تكاليف الإنتاج فيزداد الربح مما يشجع على التوسع في الإنتاج ، وإنشاء
المشروعات ، وشدة الإقبال على آلات وأدوات الصناعة ، و سهولة عمليات الخصم
وكثرة الأموال المتداولة ، وصعود أسعار الأوراق المالية ، ثم لانتلبث الأجور وتكاليف
الإنتاج الأخرى أن ترتفع بنسبة أكبر من ارتفاع الأثمان ، وخاصة بالنسبة

المشروعات التي تنشأ قبيل إنهاء فترة الرخاء فإنها تدفع أثماناً مرتفعة للحصول على الآلات ، وفائدة مرتفعة لرؤوس الأموال المقرضة ، فتأخذ الأرباح في التناقص حتى يأتى وقت يكون فيه من المشروعات القديمة ما يبيع منتجاته بثمان معين ويحقق ربحاً ، على حين يكون من المشروعات الحديثة التي من نوعها ما يبيع منتجاته بنفس الثمن وتلحقه خسارة ، ذلك لأن هذه المشروعات الحديثة حصلت على معداتها بثمان مرتفع ، وإن تسكن قد اقترضت فبسعر مرتفع ، فيقل الإقبال على أسهم المشروعات ويعم كساد المجتمع .

ويؤخذ على هذه النظرية ، أننا لو اعتبرنا اختلاف نسب الأرباح السبب الحقيقي للأزمات لكان الانتقال من فترة الرخاء إلى فترة الركود يتم تدريجاً ، وهذا يخالف الواقع في كثير من الأحوال .

هـ - نظرية عدم انتظام استثمار الأموال

وهي تنزعو وقوع الأزمات إلى عدم انتظام تمويل الصناعة بما يلزمها من وسائل الإنتاج ، ذلك أن المدخرين لا يقبلون على استثمار مدخراتهم في المشروعات الصناعية إذا ساد اليكساد ، بل تتكدس أموالهم في خزائن المصارف أو تظل عندهم دون استثمار ، فإذا لاحت بوادر الرخاء أسرعوا إلى تحريك أموالهم الرائدة وتهيأوا على استثمارها في المشروعات الصناعية فتكبر وتكثر وتتابع نشاطها حتى تستنفد كل الادخار أو معظمه ثم لا تجد منه ما يعينها على أن تحتفظ بمستواها العالى الذي وصلت إليه فتضعف ويضعف معها إنتاجها ، ومن ثم تحدث الأزمة .

و - نظرية أفتاليون (Aftalion)

وتتلخص في أن الأزمات مردها طول دور الإنتاج في نظامنا الحديث (Le processus de production) فالمنظم لا ينتج السلع المعدة للاستهلاك مباشرة ،

ل يعتمد أولاً إلى صنع سلع إنتاج كالألات تضع تحت تصرف الإنسان مقادير كبيرة من القوى الطبيعية فتزيد قدرته على الإنتاج ، على أن ذلك يتطلب زمناً طويلاً ، فالتوسع في إنتاج المنسوجات الصوفية مثلاً يقتضى أولاً توسعاً في المشروعات التى تستخرج الحديد الخام ، ثم توسعاً في صناعة الفولاذ ، ثم توسعاً آخر فى المصانع التى تنتج الآلات المستعملة فى إنتاج آلات النسيج ، ثم توسعاً جديداً فى إنتاج هذه الآلات ، وأخيراً توسعاً فى إنشاء مشروعات النسيج . ولا يخفى أن هذه الأعمال المتصلة تتطلب مدة طويلة . ويتربح على ذلك أنه إذا طرأت زيادة على طلب سلعة ما فإن إعداد العدة لمواجهة هذه الزيادة قد يتطلب الكثير من الوقت وفى هذه الأثناء تستمر الأثما فى الصعود مما يشجع على التوسع فى إنشاء المشاريع الجديدة . وتمثل هذه الحالة فترة الرخاء فيزيد عدد المنتجين لنفس السلعة ، ولكن عندما يتم إعداد الآلات وبأى وقت عرض المشروعات الجديدة لمنتجاتها تتضح زيادة العرض فيختل التوازن بين الإنتاج والاستهلاك ويستمر ذلك طويلاً بسبب استمرار نشاط ما تم إنشاؤه من المشروعات فى وقت عدم كفاية الإنتاج . وهكذا تغير السوق بكميات من السلع تظهر تبعاً ، ولكن فترة الركود لا تدوم كثيراً لأن أقل المشروعات صلاحية للإنتاج يسرع إليها الإفلاس مما يدعو إلى قلة العرض التى تؤدى إلى الوصول إلى المستوى الملائم ، وتصبح الظروف مناسبة للانتعاش ، وتبدأ الدورة الاقتصادية من جديد .

وقد تكون هذه النظرية أقرب للحقيقة على الرغم من عدم كمالها .
والواقع أن الأزمات تنتج عن بعض هذه الأسباب مجتمعة ، وعن عوامل أخرى سياسية واجتماعية ومالية واقتصادية تؤثر فى التوازن وتؤدى إلى اختلال مؤقت فى الحالة الاقتصادية .

الفصل الثاني

علاج الأزمات

تتدخل الحكومات عادة لتحول دون حدوث الأزمات إذا شعرت بقرب وقوعها ، وتسترشد في ذلك ببعض القرائن التي تنذر بحدوثها فتأخذ أهبثها وعدتها لتواجهها في الوقت المناسب بما يلائم من علاج . ومن هذه القرائن زيادة ما لدى المصارف من الأوراق التجارية ونقص الأموال الحاضرة لديها ، لأن هذا يعنى وجود نشاط غير مألوف في الإنتاج وكثرة ما يستثمر من رؤوس الأموال فيه . وبالرجوع إلى حسابات المصارف ومقارنة بعضها ببعض في الأوقات المختلفة يمكن معرفة هاتين الظاهرتين ، فتتخذ الحكومة اجراءات خاصة كتقييد الائتمان وفرض قيود معينة على المصانع والنشاط الاقتصادى ، وزيادة الضرائب وإصدار القروض العامة ، حتى تحول ما وسعها الجهد ، دون الإفراط في الإنتاج .

فإذا حلت الأزمة ، وبدأ الأفراد يفقدون ثقتهم في العملة ويسحبون ودائعهم من البنوك بادرت الحكومة باتخاذ إجراءات سريعة حازمة كخطوة أولى قد تصل أحياناً إلى إغلاق البنوك وتأجيل وفاء الديون (moratorium) أى الإذن للمدينين بعدم دفع الديون المستحقة عليهم في الحال . ويجب ألا تقف عند هذا الحد بل تعمل بعد ذلك بشتى الوسائل على رفع مستوى أثمان المنتجات الوطنية وتخفيض نفقات إنتاجها .

رفع أثمان المنتجات

عرضنا فيما تقدم لهذا الموضوع ، ورأينا كيف تستطيع الحكومة التأثير في الطلب

والعرض إلى حد ما ، وذلك بشراء جزء من المحاصيل وتحديد المساحات المزروعة ورفع الرسوم الجمركية على الواردات وتشجيع الصادرات وحث الوطنيين على شراء المنتجات المحلية وما إلى ذلك .

وقد سلكت مصر هذا الطريق إبان أزمة عام ١٩٢٩ حين انخفض ثمن القطن ، فقد حددت له مستوى أعلى مما كانت تقتضيه ظروف الطلب والعرض ، وسحبت من السوق ما يقرب من ثلاثة ملايين قنطار ، ودفعت من الاحتياطي العام ما يقرب من ١٤ مليون جنيه ثمناً لها .

وترتب على ذلك انكماش في الطلب العالمى على القطن المصرى فانخفضت كمية المصدر منه من ٧٩ ملايين قنطار عام ١٩٢٨ / ١٩٢٩ إلى ٦١ ملايين في عام ١٩٢٩ / ١٩٣٠ ، كما انخفضت قيمة صادرات القطن والبذرة من ٤٥ مليون جنيه عام ١٩٢٨ / ١٩٢٩ إلى ٣٠ مليون جنيه عام ١٩٢٩ / ١٩٣٠ .^(١)

ولما كان نجاح هذه السياسة تقف دونه صعوبة كبرى لكثرة العروض من الأقطان الأجنبية الأخرى . لذلك عملت الحكومة على مساعدة المزارعين بوسائل أخرى كمنح القروض وإنشاء الجمعيات التعاونية وما إلى ذلك .

وإلى جانب هذه الوسائل التى ترمى بصفة خاصة إلى رفع ثمن سلعة معينة ، نجد وسائل أخرى تؤدى إلى رفع المستوى العام للأسعار ، كحث الأفراد على اقتناء السلع وترغيبهم فى الشراء من جهة ، والعمل على زيادة قوتهم الشرائية من جهة أخرى ، فالشاهد عند تطبيق الوسيلة الأولى أن الأفراد فى أوقات الأزمات يجمعون عن الشراء ويفضلون الاحتفاظ بالنقود لأنهم يتوقعون اطراداً فى حركة هبوط الأسعار .

(١) راجع مقدمة النقود والتجارة الخارجية للدكتور عبد المنعم القيدونى ص ٢٢٧ .

وكما مالت الأسعار إلى الهبوط زاد يقينهم بأن الأثمان ستواصل سيرها في هذا الاتجاه ورغبوا عن الشراء ، فینجم عن ذلك انخفاض آخر في الأسعار . لذلك يتعين على الحكومة أن توقف اتجاه الأثمان نحو الهبوط بأن ترغب الأفراد في الشراء وتثنيهم عن الاحتفاظ بالنقود بتخفيض سعر الفائدة وسعر الخصم لتسهيل عملية الحصول على المال وزيادة النقود المتداولة وما إلى ذلك ...

وللوصول إلى مثل هذه النتيجة عمد الرئيس روزفلت بعد تخفيض الدولار عام ١٩٣٣ إلى أن يدخل في روع الأمر يكيين أنه في سبيل إجراء تخفيض آخر في المستقبل . ويحدث العكس من ذلك عندما تميل الأسعار إلى الصعود ، إذ ينسابق المستهلكون للشراء لاعتقادهم اطراد هذا الاتجاه مما يؤدي إلى شدة حدة الصعود وزيادته ، فتقوم الحكومة بعكس الإجراء السابق .

ولتطبيق الوسيلة الثانية ، وهي زيادة القوة الشرائية للأفراد ، تلجأ الحكومات إلى التوسع في الأعمال العامة . وقد لاحظ الاقتصاديون أنه في حالة وجود عدد كبير من العمال المتعطلين تستطيع الحكومة مضاعفة النشاط في الإنتاج القومي بالقيام بأشغال عامة جديدة وتشغيل عدد إضافي من العمال ، ومن ثم تزيد القوة الشرائية للمستهلكين فيزيد الطلب على بعض السلع ويعمد منتجوها إلى تشغيل عدد آخر من العمال فتزيد القوة الشرائية زيادة جديدة وهكذا . وتسمى هذه النظرية بنظرية المكرر (Le multiplicateur) .

وقد استخدم الرئيس روزفلت هذه الطريقة عام ١٩٣٣ للتغلب على الأزمة في أمريكا وخصص للأشغال العامة عن طريق القروض مبلغاً قدره ٣٣٠٠ مليون من الدولارات لتشييد المباني وإنشاء المستشفيات والشوارع والطرق ومشروعات الري وما إلى ذلك ...

وسلك طريقته الدكتور شاخت في ألمانيا فلجأ إلى استثمار أموال كبيرة في الأعمال العامة واستخدم لتمويلها القروض . وقد نجحت هذه السياسة فعاد الانتعاش وقل عدد المتعطلين وتغلبت ألمانيا بهذه الطريقة على الأزمة .

تخفيض نفقات الإنتاج

ينشأ عن الأزمة عادة انخفاض أثمان المنتجات دون أن يتبع ذلك مباشرة تخفيض نفقات الإنتاج من أجور العمال وإيجار المحال . لذلك تتدخل الحكومة لإصلاح هذا الأمر وتخفيف أعباء المنتجين و تتخذ لذلك الخطوات الآتية :

(١) تخفيض إيجار الأراضي الزراعية ، وقد قامت الحكومة المصرية بهذا الإجراء إبان أزمة عام ١٩٢٩ فأصدرت قانوناً بإعفاء المستأجرين من ٢٠ ٪ من إيجار عام ١٩٢٩ عام ١٩٣٠ .

(٢) تخفيض أجور العمال مع ملاحظة أن ذلك ان يفجهم عنه ضعف في القوة الشرائية العامة لأن هذا التخفيض متقابله زيادة في عدد عمال المصانع .

(٣) تخفيض قيمة العملة ، لأن هذا يؤدي إلى تخفيف أعباء المدنيين وكثيراً ما يكون المنتج منهم .

(٤) إقراض المشروعات التي تواجه عقبات مالية ، وقد قامت الحكومة المصرية بهذا الإجراء في أوائل الحرب العالمية الثانية فأقرضت بنك مصر مليونين من الجنيهات ، غير أنه لا يجوز أن تتأدى الحكومة في هذه السياسة ، بل عليها أن تفرق بين المشروعات الصالحة للإنتاج الجديرة بالمساعدة والمشروعات الأخرى التي يحسن تركها لمصيرها ، أو العمل على تصفيتها .

(٥) إنشاء هيئات تشرف على الإنتاج الوطنى وتوجه الوجهة الصحيحة حتى يمكن تجنب أزمة إفراط إنتاج أخرى، ونعميم وسائل ترشيد الإنتاج .
وتعتبر إدارة الإنعاش الوطنى (National Recovery Administration) التى أنشأها الرئيس روزفلت خير مثال لهذه الهيئات .

وبجانب الوسائل التى تستخدم لرفع الأثمان وتخفيض نفقات الإنتاج تلجأ الحكومات أيضاً إلى طرق أخرى للمحافظة على سلامة بنوكها ونظام عملتها وأهمها الرقابة على عمليات الصرف الأجنبى وضغط الواردات وتشجيع الصادرات وما إلى ذلك . . .

وهناك وسائل أخرى ، علاوة على ما قدمنا ، تستخدم لعلاج الأزمات وتخفيف وطأتها ، منها الاستعانة بالإحصاء لإرشاد المنتجين إلى حالة الإنتاج والاستهلاك كيلا ينساقوا إلى الإفراط فتنشأ الأزمة أو تشتد حدتها ، فإذا نشأت فى كل بلد مصلحة إحصاء لهذا الغرض سار الإنتاج فيها على هدى ونور وقام على أصول صحيحة ، وأممكن أن يتوافق العرض والطلب .

ومنها الاستعانة بالتشريع كإصدار القوانين واللوائح التى تنظم البورصات ، وتراقب حركة المضارب باب لتخفف من شدتها ، وكذلك القوانين التى تحول الحكومة حق الإشراف على الأوراق المالية التى تصدرها المشروعات الجديدة .

ويرى كثير من الاقتصاديين أن اتباع سياسة جبركية حكيمة تعد من بين وسائل تلطيف حدة الأزمات وعلاجها ، وبخاصة إذا كانت محلية . أما إذا كانت عالمية فإن من الصعب على الدولة التى تحمل بها أن تحصل من دولة أخرى حلت بها أزمة مثلها على تخفيض الرسوم الجبركية على صادراتها ، بل إن سعيها إلى ذلك يتطلب ليكلل بالنجاح أن تكون الدولة الثانية صناعية مثلاً إذا كانت هذه

زراعية لتحصل كل واحدة من الأخرى على تخفيض مماثل متبادل ، بل إن النجاح في ذلك أصبح اليوم أبعد منلا منه بالأمس ، فقد أصبحت الدول الكبرى كلها دولا صناعية ، وعملت كل واحدة منها على حماية تجارتها بفرض الرسوم التي تراها ملائمة لمصلحتها ، ومن ثم كانت هذه الوسيلة الأخيرة لعلاج الأزمة قليلة الجدوى .

ويلاحظ أولا وأخيراً أن كثيراً من الوسائل التي تستخدم لعلاج الأزمات إنما هي وسائل تنقسم بطابع الوطنية القومية ، وتتعارض مع السياسات التي تتبعها دول أخرى فيعطل بعضها بعضاً . ولهذا كان من الخير أن يجتمع ممثلو الدول عند حلول الأزمة للبحث عن وسائل فعالة لعلاجها ووضع خطط عامة شاملة تكفل لهذا العلاج أن يؤثر ويثمر ويكفل بالنجاح .

٥٠٠

المراجع والفهرس

زراعية لتجديد كل واحدة من الأخرى على تحقيق مثال متبعي ، على أن النجاح
في ذلك أصبح اليوم أمرا متلازمة بالأسس ، وقد أصبحت الدول الكبرى كلها
تدرك حقيقة ، وعملت كل واحدة منها على حماية تجارتها بوضع الرسوم التي ترفع
ملائمة لصلحتها ، ومن ثم كانت هذه الرسوم الأسيرة لتلج الأربعة قارة الكبرى
وبلا حظ أولا وأخيرا أن كثير من الوسائل التي تستخدم لتلج الأزمات إنما
هي وسائل تفسد المصالح الوطنية القومية ، وتتناقض مع السياسات التي تتبناها دول
أخرى فيمثل أعضائها متضا ، ولهذا كان من الغير أن يتصور حكم الدول عند حلول
الأزمة تبحث عن وسائل ترفع لعلامتها وجميع خطط دالة سلبية تتكفل لهذا المصالح
أن يؤمن بشرى بكل المصالح

بصيفك وجايدا

أهم المراجع العربية

أصول الاقتصاد	...	...	دكتور أحمد أبو اسماعيل
مقدمة في الدراسات الاقتصادية	...	...	دكتور أحمد سويلم العمري
من الناحية العملية	...	...	دكتور أحمد محمد إبراهيم
الاقتصاد السياسي	...	...	دكتور أحمد نظمي عبد الحميد
النظام الاقتصادي الحاضر	...	...	دكتور زكي عبد المتعال
أصول الاقتصاد السياسي	...	...	دكتور عبد الحكيم الرفاعي
أصول الاقتصاد السياسي	...	...	دكتور عبد المنعم الطنطاوي
مقدمة النقود والتجارة الخارجية	...	...	دكتور عبد المنعم القيسوني
نحو ترشيد الصناعة	...	...	الأستاذ عبد المغني سعيد
أبحاث اقتصادية واجتماعية	...	...	الأستاذ محمد خطاب
الأثمان	...	...	الأستاذ مصطفى القوفى
مقدمة علم الاقتصاد القيمة والتوزيع	...	...	الأستاذ وهيب مسيحه
	...	...	دكتور عبد المنعم اليه

أهم المراجع الفرنسية

- E. James Cours d'Economie politique (Université du Caire)
1949 - 1950)
J. Marchal Le Mécanisme des prix
J. E. Meade Economic politique et politique Economique.
A. Murat Initiation à l'Économie.
F. Perroux La Valeur
p. Reboud Economie politique
H. Truchy Cours d'Economie politique

أهم المراجع الانجليزية

- F. Behnam Economics
K. E. Boulding Economic Analysis
C. Bresciani- Lectures on Economics (Cairo University)
Turrone 1939 - 1940
J. M. Keynes The General Theory of Employment, Interest
And Money
A. C. Pigou Economics in Practice.
L. Robbins Nature & Significance of Economic Science.
K. Wicksell Lectures on Political Economy.

الفهرس

٥	...	...	...	...	...	...	مقدمة الطبعة الأولى
٧	...	...	...	...	...	...	مقدمة الطبعة الجديدة

القسم الأول

عرض عام

١١	...	...	...	...	...	الباب الأول - المشكلة الاقتصادية
١١	...	...	...	...	...	الفصل الأول : أركان المشكلة
١٦	...	...	...	...	...	الفصل الثاني : علاج المشكلة الاقتصادية
٢٤	...	...	...	...	...	الفصل الثالث : تطور النظم الاقتصادية
٣٨	...	...	...	...	...	الباب الثاني - علم الاقتصاد
٣٨	...	...	...	...	...	الفصل الأول : ماهية علم الاقتصاد
٤٣	...	...	...	...	...	الفصل الثاني : طرق بحث علم الاقتصاد
٥٢	...	...	...	...	...	الفصل الثالث : القوانين الاقتصادية

٥٥	...	...	...	...	الباب الثالث — النشاط الاقتصادي
٥٥	...	...	...	...	الفصل الأول : الحاجة
٥٩	...	...	...	...	الفصل الثاني : الثروة
٦٣	...	...	...	...	الفصل الثالث : المنفعة
٦٩	...	...	...	...	الفصل الرابع : المنفعة والقيمة

القسم الثاني

توازن السوق بنفسها

٧٧	...	...	...	...	الباب الأول — <u>السوق</u>
٧٧	...	...	...	...	الفصل الأول : السوق ومدى اتساعها
٨١	...	...	...	...	الفصل الثاني : السوق والمنافسة الكاملة
٨٨	...	...	...	...	الباب الثاني — <u>الطلب</u>
٨٨	...	...	...	...	الفصل الأول : قانون الطلب
٩٦	...	...	...	...	الفصل الثاني : مرونة الطلب
١٠٦	...	...	...	...	الباب الثالث — <u>العرض</u>
١٠٦	...	...	...	...	الفصل الأول : قانون العرض
١١٢	...	...	...	...	الفصل الثاني : مرونة العرض

الباب الرابع — الثمن ١١٦

الفصل الأول : الفرق بين ثمن السوق والثمن العادي ١١٦

الفصل الثاني : كيف يتحدد سعر السوق ١١٩

الفصل الثالث : كيف يتحدد السعر العادي ١٢٤

الباب الخامس — تقلبات الأثمان ١٢٧

الفصل الأول : أسباب تقلبات الثمن ١٢٧

الفصل الثاني : العلاقة بين أثمان السلع ١٣٧

الفصل الثالث : تقلبات الأسعار ١٤١

القسم الثالث

توازن الإنتاج من تلقاء نفسه

الباب الأول — الإنتاج وعناصره ١٤٩

الفصل الأول : معنى الإنتاج ١٤٩

الفصل الثاني : عناصر الإنتاج ١٥٢

الفصل الثالث : تنقل عناصر الإنتاج ١٦٠

الباب الثاني — خصائص الإنتاج في النظام الرأسمالي ١٦٤

الفصل الأول : الإنتاج للمبادلة ١٦٤

١٦٨	...	...	...	...	الفصل الثاني : تقسيم العمل والتخصص
١٧٥	...	...	...	...	الفصل الثالث : انتشار الآلات
١٨٣	...	...	...	...	الفصل الرابع : حرية العمل
١٨٧	...	...	...	...	الباب الثالث — المشروعات الخاصة
١٧٨	...	...	...	...	الفصل الأول : المنظم والمشروع
١٩٢	...	...	...	...	الفصل الثاني : المشروعات الرأسمالية
٢٠٤	...	...	...	...	الفصل الثالث : المشروعات التعاونية
٢١١	...	...	...	...	الباب الرابع — قواعد تنظيم المشروع
٢١١	...	...	...	...	الفصل الأول : قوانين الغلة
٢١٧	...	...	...	...	الفصل الثاني : الغلة الحدية
٢٢٢	...	...	...	...	الفصل الثالث : أهمية الغلة الحدية في توزيع الدخل
٢٢٦	...	...	...	...	الفصل الرابع : التكاليف
٢٣٤	...	...	...	...	الباب الخامس — حجم الإنتاج وحجم المشروع
٢٣٤	...	...	...	...	الفصل الأول : حجم الإنتاج
٢٣٩	...	...	...	...	الفصل الثاني : حجم المشروع
٢٤٥	...	...	...	...	الفصل الثالث : توازن الإنتاج

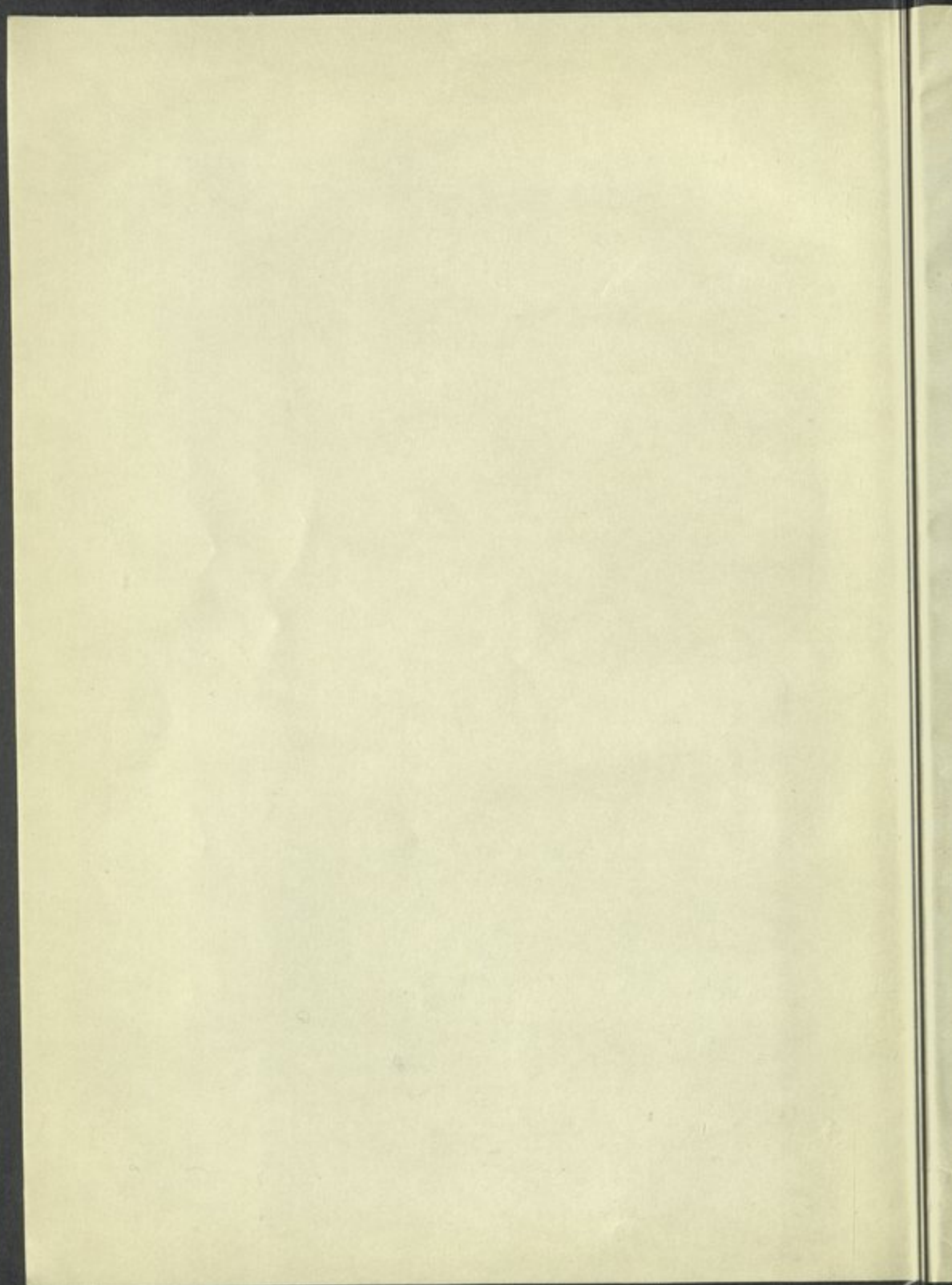
القسم الرابع

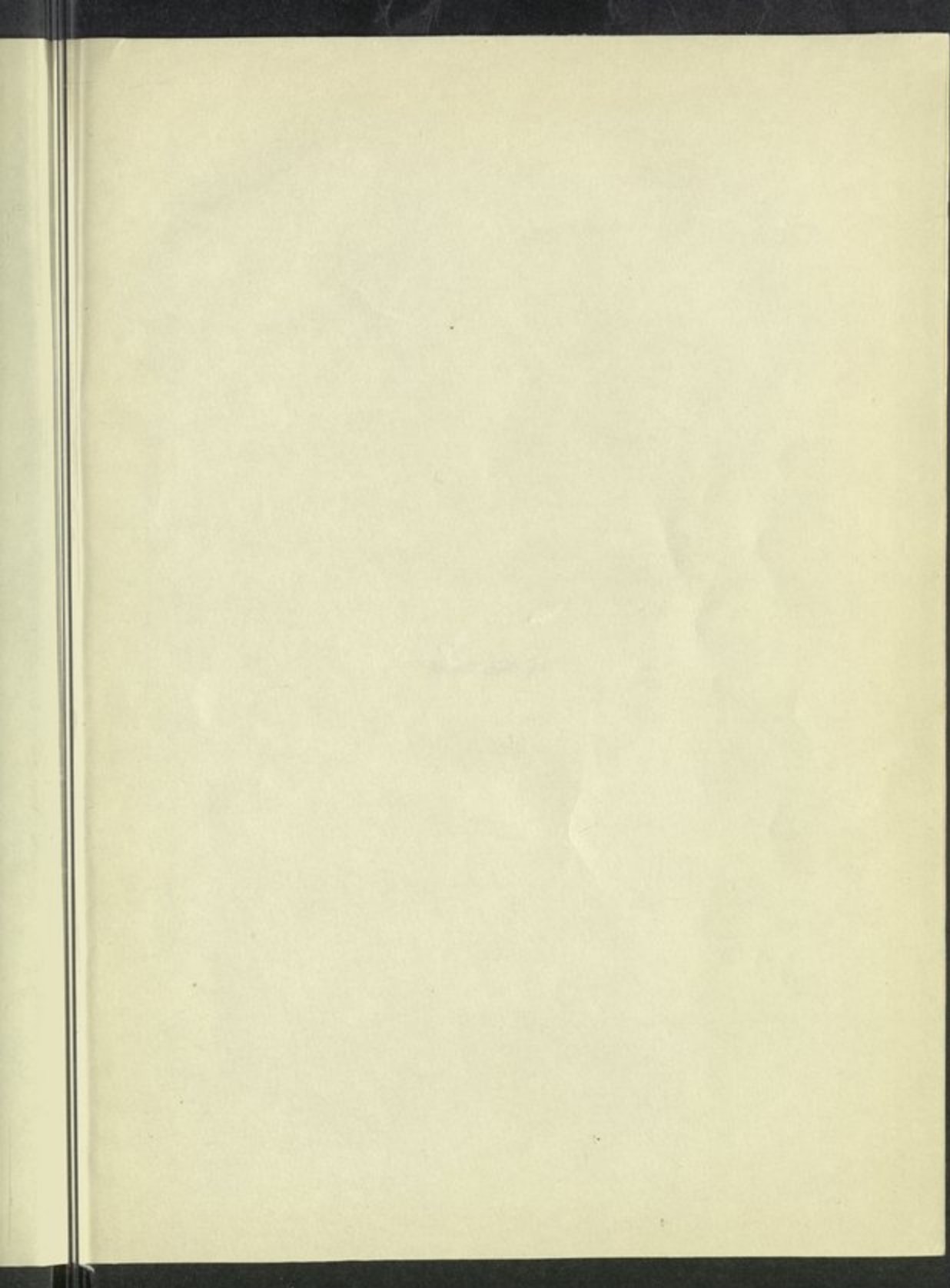
تدخل الحكومة في السوق والإنتاج

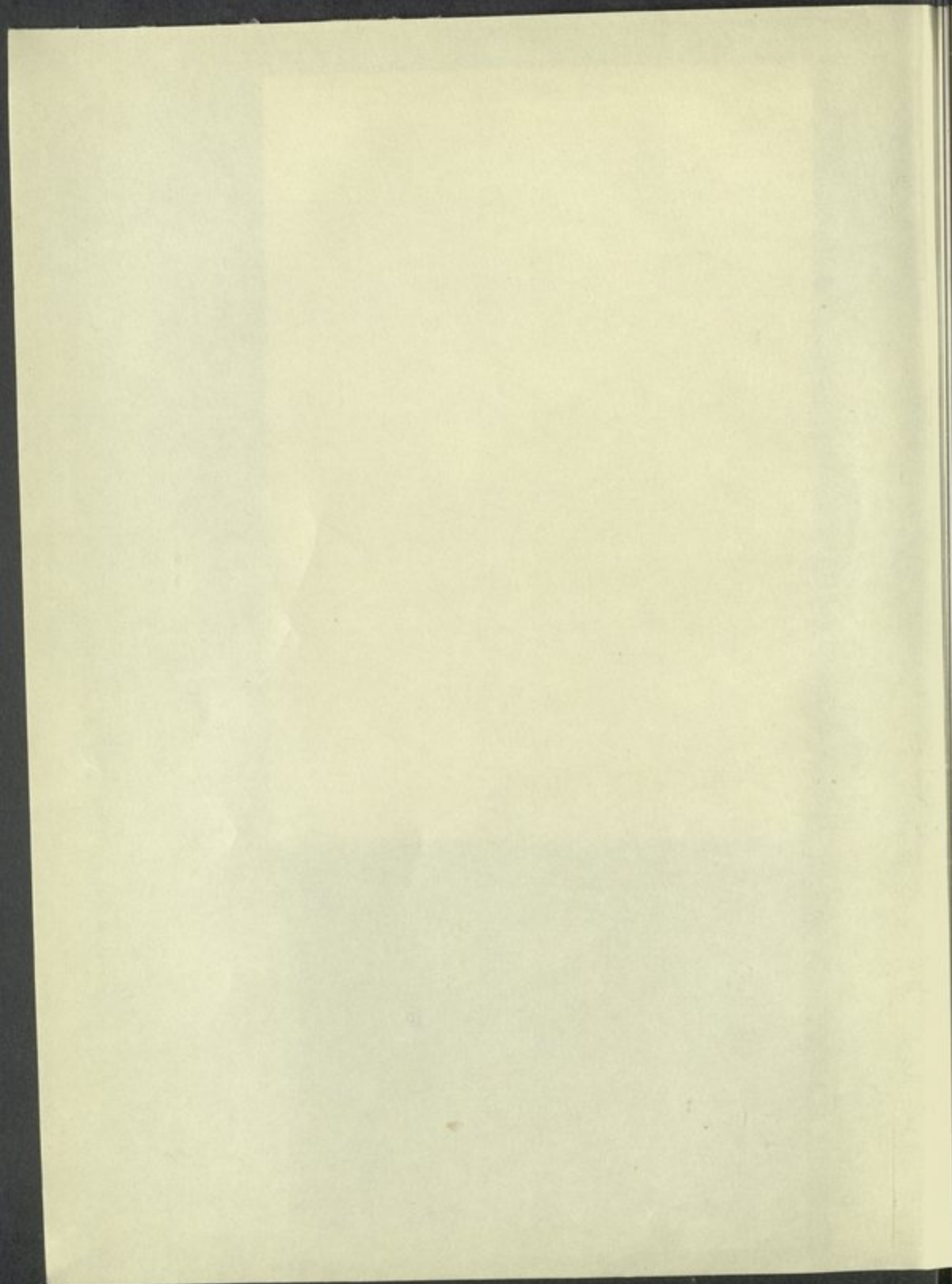
٢٥١	...	...	...	...	الباب الأول — تدخل الحكومة في السوق
٢٥٤	...	...	...	...	الفصل الأول : التدخل المباشر

٢٦١	...	...	...	...	الفصل الثاني : التدخل غير المباشر...
٢٦٨	...	...	...	...	الباب الثاني — الإحتكار
٢٦٨	...	...	...	...	الفصل الأول : الإحتكار وأنواعه
٢٧٧	...	...	...	...	الفصل الثاني : نتائج نظام الإحتكار
٢٨٥	...	...	...	...	الفصل الثالث : مراقبة الإحتكار
٢٨٩	...	...	...	...	الباب الثالث — تدخل الحكومة فى الإنتاج
٢٨٩	...	...	...	...	الفصل الأول : أغراض التدخل المباشر
٢٩٤	...	...	...	...	الفصل الثاني : طوق تنظيم المشروعات العامة
٣٠٢	...	...	...	...	الباب الرابع : إختلال التوازن الاقتصادى
٣٠٣	...	...	...	...	الفصل الأول : مظاهر الأزمات وأسبابها
٣١١	...	...	...	...	الفصل الثاني : علاج الأزمات
٣١٨	...	...	...	...	المراجع والفهرس

دار النيل للطباعة







DATE DUE

~~2 FEB 1975~~

JAFET LIB.

~~26 FEB 1976~~

JAFET LIB.

~~1 JUN 1977~~

~~17 FEB 1975~~

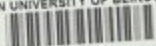


330:M33uA:c.1

مرعي، عبد العزيز

اصول علم الاقتصاد المتوازن الاقتصادي

AMERICAN UNIVERSITY OF BEIRUT LIBRARIES



01015353

330
M33uA

